

Winnen

met duurzaamheid

Topondernemer en voetbalfan Michel Baars weet als geen ander hoe belangrijk ambitie en doorzettingsvermogen zijn. Dat geldt voor zowel de sport als het zakenleven. Alles begint met plezier in de wedstrijd. 'Ik laat zien hoe het wél kan.'

Als echte Brabander is ondernemer Michel Baars natuurlijk ook een échte PSV-fan. Maar echt fanatiek is hij tegenwoordig vooral langs de lijn bij de plaatselijke voetbalvereniging, waar zijn negenjarige zoon Teun speelt. Zelf is Michel in zijn eigen woorden 'helemaal geen voetballer'. Michel Baars: 'We zijn als ouders natuurlijk enorm trots op wat Teun doet, zoals alle ouders dat zijn. De voetbaltraining die hij op maandag en woensdag doet, mag ik met hem op de andere dagen nog een paar keer overdoen. Ballen aangeven. Nee, met trainen heeft dat niks te maken hoor. Ik heb een enorm respect voor de mannen en vrouwen die op puur vrijwillige basis week in week uit met de kids aan de slag zijn. We hebben hier een actieve vereniging met heel veel jeugd. Diepe buiging, petje af!'

Softe sukkels

Als ondernemer kent hij de parallellen met het voetbal. Voortdurend blijven leren en doorgaan, vérder gaan, presteren vanuit je diepste drijfveren. Jezelf willen bewijzen, jazeke, dat ook. Een flinke dosis ambitie, vanuit jezelf, maar ook voor het team, voor het geheel. Van huis uit is Michel milieukundige, een beroep dat zijn vader niet hoog had zitten. 'Mijn vader dacht dat ik de rest van mijn leven met mijn vinger omhoog naar ondernemers ging wijzen. Dat is al 27 jaar mijn echte drijfveer, om aan mijn vader te bewijzen dat je milieukundige kunt zijn en, dat is het mooie, tegelijkertijd door te ondernemen de wereld een beetje mooier kan maken. Mijn vader is nu 84. Ik bel mijn ouders nog iedere dag. Ik vertel ze hoe het die dag met mijn bedrijven is gegaan. Natuurlijk verandert het perspectief als je ouder wordt. Maar tot tien jaar geleden stond ik 's ochtends op om te bewijzen aan mijn vader dat we geen softes sukkels zijn die alles tegenhouden.'

Nieuwe generatie

Ook door zijn vaderschap is Michels perspectief verschoven. 'Er staat een nieuwe generatie naast me. Nu sta ik 's

ochtends op om ervoor te zorgen dat die kleine man straks ook nog gewoon een Aarde heeft om op te leven.' Dat zijn grote woorden, maar die zijn in het ondernemerschap van Michel Baars zeker op hun plaats. Zijn drijfveer is verandering, en zijn modus operandi de vastgoedwereld. Al decennialang doet hij het anders dan de traditionele manier waarop in ons land de bouw wordt aangepakt. Daarmee stevenen we, figuurlijk gezien, regelrecht af op een bouwinfarct. Michel: 'Vergelijk het maar met je eigen gezondheid. Als je cholesterol te hoog is, je eet te vet, je drinkt alcohol en je sport niet, dan kun je verwachten dat je aderen een keer dichtslibben. En dat je hart dan op een bepaald moment zegt, joh, ik stop er even mee. Zo kijk ik ook naar de bouw in Nederland: er is geen stikstofruimte, het aantal vakmensen neemt in rap tempo af, bouwmaterialen worden duurder en duurder, aansluitingen op het stroomnet zijn niet meer vanzelfsprekend, het CO₂-budget raakt snel op, de biodiversiteit neemt in rap tempo af... en wat ze doen is klagen in plaats van radicaal en fundamenteel veranderen! Met dat laatste wil ik graag helpen, door te laten zien hoe het wél kan.'

Kopman

Duurzaamheid, op alle vlakken, speelt dan ook een grote rol in het ondernemerschap van Michel. Hij was 'tweede man' bij het ingenieursbureau Search, dat is verkocht aan SGS. Daarna ging hij zelf het avontuur van het ondernemerschap aan, met de oprichting van zijn bedrijf New Horizon. 'Het was voor mij belangrijk om te bewijzen dat ik ook als kopman iets kan. En het was fijn dat er vanuit de verkoop van Search geld was en ik vele connecties in de rolodex had staan. Met New Horizon hadden we een echte oplossing om circulair te bouwen met urban mining. Oftewel het hergebruik van materialen en grondstoffen uit oude gebouwen.' Het bedrijf werd snel groot, maar omdat banken niets doen in circulaire economie verkocht hij uiteindelijk zelfs zijn Audi om ook de laatste ton nog te kunnen investeren. Na een wederom succesvolle verkoop zette hij samen met Joost Hoffman zes jaar geleden het bedrijf In The Middle Of Our



'Als jij nu nog woningen maakt met staal en beton, dan heb je echt een dik probleem'

Street (Moos) op, waarmee hij Nederland wil helpen om sneller betaalbare én kwalitatieve huizen te bouwen. Volgend jaar gaat Moos door de 100 miljoen omzet heen. Michel: 'Niet dat dat het doel is, maar het betekent dat we na drie jaar bouwen op koers zitten om 1.000 woningen per jaar te realiseren en geloof me: dit is pas het begin!'

Business case

Michel heeft een heldere boodschap, want het gaat overduidelijk niet goed met de huidige vastgoedwereld. 'Ik ben schijnbaar de persoon die op een bepaald moment zegt: als jij zo doorgaat, gaat het fout. En dat is niet mijn mening, maar dat zijn gewoon alle feiten bij elkaar opgeteld.' Toch heeft Michel alle redenen om positief te blijven, wat overigens ook in zijn karakter zit. Langzaam maar zeker begint de verandering vorm te krijgen. 'Ik werd er heel moe van om altijd maar iedereen te moeten overtuigen. Het probleem was tot voor kort dat duurzaam duurder was dan traditioneel bouwen, omdat vervuilen gratis was. Maar dat is inmiddels niet meer

zo. Daarmee ontstaat eindelijk een eerlijke business case voor duurzaamheid.'

Geld, tijd en risico

Nu de vervuiler betaalt, ziet Michel dat partijen die bouwen met een lage CO₂-footprint, de enigen zijn die momenteel de kostprijs onder controle hebben. Voor veel partijen is de huidige onrust in de wereld een eyeopener voor verandering. Net zoals de dokter die het dichtslibben van de slagader constateert. Dat duurzame nieuwe systeem voor huizenbouw, hoe ziet dat er dan uit? Naast hergebruik van bouwmaterialen speelt fabrieksmatige en modulaire productie een belangrijke rol. Michel: 'We stoten veel minder CO₂ uit. We hebben geen stikstofemissie. We maken gebruik van de bestaande, deels nog niet benutte, capaciteit van Nederlandse productiebedrijven. We hebben veel minder transportbewegingen. Ja, dan heb je dus ineens een duurzaam werkend, nieuw systeem. Weet je wat zo mooi is? De grote vraag was altijd: hoe krijg je de meerderheid mee om tot echte verandering te komen? En dan gaat het eigenlijk



alleen maar over geld, tijd en risico's. Het moet gewoon een business case zijn. En daar zijn we dan eindelijk! Sterker nog, als jij nu nog woningen maakt met staal en beton, dan heb je pas echt een dik probleem.'

Champions League

Duurzaamheid is voor Michel dan ook veel meer dan energiebesparing thuis ('excuuspanelen') en certificaten in de bouw. Sterker nog, volgens Michel is duurzaamheid de enige winnende strategie. Je zou kunnen zeggen dat zijn drijfveer ligt in het voor volgende generaties leefbaar houden van onze Aarde, maar dat perspectief 'is wel heel erg groot'. Michel Baars: 'Dat zeg ik ook weleens tegen mijn zoon, je kunt nu al aan het dromen zijn van het winnen van de Champions League, maar je kunt ook gewoon beginnen met plezier hebben in de wedstrijd. Ik heb gewoon plezier in de wedstrijd. En het klinkt misschien gek als ondernemer, maar ik hoef niet te winnen. Mensen zeggen vaak dat ik koploper ben, maar er zijn meer duurzame koplopers die helemaal niet bezig zijn met de wedstrijd

winnen. Die willen juist het peloton naar voren halen. Laten zien dat het sneller kan. Daarbij is het heel belangrijk om je achterlicht te laten zien. Want als je te snel gaat en het peloton kan je niet meer volgen, dan haken ze af. Ze moeten je kunnen blijven volgen, en mijn rol is om dan steeds iets nieuws te laten zien.'

Dwars doorheen

Hij houdt van dingen onderzoeken en heeft een groot voorstellingsvermogen, maar op een gegeven moment moet er actie komen. Dan is het geduld op. Michel: 'Weet je, ik zie veel duurzame koplopers eindeloos op allerlei podia hun verhaal blijven vertellen over wat ze gaan doen. Dat doe ik dus niet meer. Als ik op een podium sta, leg ik uit wat ik aan het doen ben. Dan is er dus al iets. Als ondernemer kan ik van abstracte vergezichten concrete dingen maken en als hapklare brokjes aanbieden. Ik ben niet goed in vergaderen. De truc is om je te omringen met mensen die veel beter zijn in dingen die je zelf niet in je hebt.' Eigenlijk is dat precies wat er in het klein op een voetbalveld gebeurt.

Michel: 'Je hebt van die jongetjes en meisjes die gaan er gewoon dwars doorheen, die hebben niets met tactieken. Die gaan gewoon, fantastisch om te zien. De rollen moeten zich natuurlijk nog vormen op die leeftijd. Maar net als in het bedrijfsleven heb je op het veld verschillende spelers nodig. Want met alleen keepers of verdedigers ga je de wedstrijd niet winnen. Je hebt echt een team nodig.'

Adaptief vermogen

Wat Michel zou willen meegeven aan de kids op het voetbalveld? Inleven in de ander en adaptief vermogen zijn voor hem het allerbelangrijkst. Zowel in het voetbal als in het bedrijfsleven hebben we die waarden heel hard nodig. 'We kennen allemaal de verharding, hoe ouders zich gedragen naast het veld. Scheidsrechters die worden uitgekafferd. Dat kan zo niet langer, dat werkt contraproductief. Empathie gaat de wereld redden. En zeker voor de nieuwe generatie gaat adaptief vermogen heel belangrijk worden. We gaan nog heel veel dingen meemaken in de wereld die we niet konden voorzien.' ●