

'Als je op water kunt bouwen, kan er opeens zoveel meer'

Dutch Docklands denkt al jaren na over drijvende eilanden met resorts, hotels of conferentiecentra. Nu is het zover: er gaat echt op water gebouwd worden.

De Nieuwe Kampioenen

Het FD en BNR Nieuwsradio zijn een journalistieke zoektocht gestart naar De Nieuwe Kampioenen van Nederland, bedrijven die een goede kans hebben internationaal door te breken. In negen groeisectoren laten we zien waar de kansen liggen en zoeken we bedrijven die impact zullen gaan hebben. Na 'Internet of things' is nu 'Strijd tegen het Water' het thema. Daarna volgen 'Eten in 2025', 'De nieuwe energiemix' en 'Creatief Nederland'.

2

Arend Clahsen
Delft

Een grote belofte krijgt eindelijk vaart. Dutch Docklands haalt al een jaar of acht de publiciteit met zijn drijvende eilanden met volledig ontwikkelde concepten als resorts, hotels of conferentiecentra. Tot bouw kwam het tot voor kort niet, maar nu is het bedrijf gestart met de aanleg van een project in de Malediven, als eerste in een serie van vijf. Binnen een atol wordt de Ocean Flower gebouwd, een resort met 185 luxe drijvende villa's van \$ 2 mln tot \$ 6 mln per stuk. Het totale project heeft een waarde van circa \$ 400 mln.

Het is slechts een begin, als het aan oprichters Paul van de Camp (51) en Koen Olthuis (43) ligt. Wereldwijd worden interessante waterlocaties geïnventariseerd en gekocht, bijvoorbeeld in Miami, waar straks in een binnenmeer met toegang tot zee een complex met kapitale watervilla's verrijst.

Jullie zijn bijna tien jaar bezig. Hoe komt het dat het zo lang geduurd heeft voordat er gebouwd kan gaan worden?

Van de Camp: 'We moesten uitvinden wat de heilige graal nu precies is. Dat was best een moeilijk proces, dat met name de laatste twee jaar vaart kreeg. Bouwen op water is niet nieuw. Grofweg gebeurt het nu op twee manieren: opspuiten, zoals Boskalis en anderen doen, of blijvend inpolderen. Drijvend bouwen gebeurt ook, al eeuwenlang uit noodzaak in landen als Thailand en Vietnam of in Nederland op kleinere schaal. Onze technologie maakt het echter mogelijk grotere oppervlaktes op water te bebouwen.'

'In eerste aanleg wisten we als consultant samen met Royal Haskoning een project in Dubai binnen te slepen. Hoewel dit stilviel door de crisis, bouwden we wel kennis en ervaring op. Nu is de bouw gestart van ons eerste project op de Malediven. Dat is erg belangrijk omdat je dan andere klanten — we doen zaken met overheden om locaties op water te kopen en te ontwerpen — tastbare resultaten kunt laten zien. Het is onze bedoeling de wereld te veroveren.'

Wat is het unieke aan jullie aanpak?

Olthuis: 'Door een gepatenteerde technologie kunnen we met lagen beton en piepschuim veel grotere drijvende platformen maken dan tot dusver gebeurde. We kunnen oppervlaktes van 50 bij 100 meter maken. Maar echt uniek is dat we een volledig ontwikkeld concept aanbieden aan overheden. Op vijftien hoofdcriteria met 71 parameters als waterkwaliteit, ecosysteem, luchtvochtigheid, vervuiling, stro-



Koen Olthuis:
'Het leven onder water moet ongemoeid blijven.'



Paul van de Camp:
'De waarde van water kan worden ontsloten.'

ming en diepte rekenen we volledig door wat de beste waterlocaties zijn. We tonen overheden dat we van water bouwgrond kunnen maken. We maken het contact met de overheid, kopen water, ontwerpen en ontwikkelen het concept en doen de bouw. Niemand doet dat.'

'De elementen kunnen ongelimiteerd aan elkaar geschakeld worden, maar we zorgen dat voldoende open plekken zijn zodat het leven onder water ongemoeid blijft. We noemen onze aanpak dan ook de methode die geen littekens achterlaat in de natuur. Onze elementen kunnen tot tweehonderd jaar blijven liggen, maar als er een andere bestemming voor het gebied komt, is er geen negatief effect op de omgeving geweest.'

Ocean Flower wordt een resort met 185 drijvende luxe villa's van \$ 2 mln tot \$ 6 mln per stuk

Waarom zijn jullie op de Malediven begonnen?

Van de Camp: 'Na Dubai hadden we de hele ontwikkelingscyclus meegemaakt en het trucje in de vingers. We hebben toen besloten om niet door te gaan als consultant, maar voor de eigen kans te gaan. Van bouwen op water heeft niemand zoveel verstand als wij Nederlanders, dus dan is de hele wereld je markt. We zijn water gaan kopen. Niet op een plek of voor een project, maar wereldwijd bij een top 25 van grote steden aan het water die kampen met ruimtegebrek en/of een stijgende zeespiegel.'

Olthuis: 'Wat is dan de beste locatie om te beginnen? Dan kun je beter een lastige plek nemen om een wereldwijd aansprekende benchmark neer te zetten. De Malediven, dichtbevolkt en bedreigd door de zeespiegelstijging, is zo'n plek. De vierkante meters zijn onbetaalbaar. Paul heeft de president gebeld en gezegd dat hij die situatie niet als een bedreiging moet zien, maar als kans om innovatieve oplossingen te verzinnen voor klimaatproblemen. Er was een klik. Toen zijn we een traject ingegaan van enkele jaren. Als je op water kunt bouwen, kan er zoveel meer. De regering wil een drijvend conferentiecentrum bouwen op basis van onze techniek, om klimaat- en andere conferenties mee te trekken. Ook hebben ze ons gevraagd een drijvend golfbaan te ontwikkelen. Er is nu nog geen golfmogelijkheid. Het stelt de Malediven in staat om nieuwe markten te creëren.'

Is dat verdienmodel ook voor overheden elders een lonkend perspectief?

Van de Camp: 'Ja. De waarde van water kan worden ontsloten. Iets wat voor niets in de boeken stond, is opeens geld waard en er kan onroerendgoedbelasting over geheven worden. Je kunt huizen, hotels of parkeergarages aanleggen. Het opent een nieuwe markt.'

Olthuis: 'Het is vergelijkbaar met Elisha Otis. Toen hij in 1852 de lift uitvond, werd de lucht geld waard. Iedereen kijkt bij uitbreiding van een stad aan water naar achteren, maar uiteindelijk bots je tegen de ringweg of luchthaven aan. Naar water heeft niemand echt gekeken, althans niet voorbij wat met baggeren en opspuiten kan. Daar hebben we een voorsprong. Het kost jaren om die kennis op te bouwen. We vliegen de hele wereld over om interessante locaties te kopen. Per jaar kopen we minimaal € 10 mln aan posities. Als op termijn andere partijen dichterbij komen, hebben wij de toplocaties al in handen.'

Jullie aandeelhouders moesten wel geduld uitoefenen...

Van de Camp: 'Koen en ik hebben de meerderheid van de aandelen. Verder hebben



EXPERTPANEL

De klimaatverandering noopt tot waterberging, om de pieken in het watersysteem te dempen en in tijden van tekorten voldoende water in voorraad te hebben. Waterstedenbouw, waarin ruimte multifunctioneel wordt gebruikt, zowel voor waterberging als voor de bouw van woningen, is een oplossing voor het gebrek aan ruimte.



Alex Oostvogel is serie-ondernemer en investeerder.



Volg de de zoektocht en doe mee op: denieuwekampioenen.nl





vier Nederlandse families die we al lang kennen — geen bekende namen — een kleiner belang. Wij zijn heel blij dat zij ons altijd veel vertrouwen hebben gegeven. Voor de individuele projecten trekken we lokale financiering aan. Geen bankleningen, maar investeerders met een langere adem. Over de financiële resultaten publiceren we niet. Het is een unieke business, en we willen geen slapende honden wakker maken. Er is een b.v. in Nederland, maar overzeese activiteiten zijn in lokale entiteiten ondergebracht, omdat lokale investeerders nu eenmaal bekend zijn met de regels en wetten daar.'

Welke andere projecten hebben jullie nu?
 Olthuis: In Miami hebben we 75 hectare water gekocht. We gaan daar dertig privé-eilanden met luxe villa's bouwen van \$ 12 mln tot \$ 13 mln per stuk. We zitten in de laatste fase van het vergunningetraject en dan kunnen we bouwen. In Tromsø in Noorwegen werken we met de gemeente aan een hotel in de vorm van een ijskristal. Er kunnen in de stad geen hotels meer worden gebouwd. Aan de waterkant is het stadsgezicht beschermd, verder naar achter liggen de te steile wanden van de fjorden. Door ons concept kan er nu wel een hotel gebouwd worden, om de bocht verder in het fjord, en komt er dus meer ruimte voor toerisme.'

EXPERTPANEL

Echte kampioenen zetten bedreigingen om in kansen. Dutch Docklands is zo'n kampioen. De dreiging van de stijgende zeespiegel is omgezet in een kans: bouwen op water, en dat zonder blijvende ingrepen aan de waterinfrastructuur. Toekomstige generaties kunnen hun eigen invulling geven aan het water.



.....
 Dirk Hoorn, oprichter en managing partner Convent Capital, dat investeert in bedrijven met een duurzame waardecreatie.

Een privé-eiland in het project Amillarah in Miami (Amillarah betekent privé-eiland in de lokale Maledivische taal, en is nu de 'brand name' voor dit type producten). Het project in Miami wordt in 2016 opgeleverd. Rechts- onder: The Floating Snowflake, een vijfsterrenhotel in Tromsø in Noorwegen, gereed eind 2016.

