



Groenegarantieconcepten vergen andere kijk op financiering

Ambtenaren met elkaar aan de onderhandelingstafel over financiering aanleg en onderhoud

Steeds meer groenondernemers geven garantie op het resultaat van hun werk. Van de Berk Boomkwekerijen uit St. Oedenrode ontwikkelde, samen met hoveniersbedrijf Koninklijke Ginkel Groep, een garantieconcept dat op deze trend inhaakt. Maar aan garanties hangen ook prijskaartjes. Wat levert het op en wie betaalt?

Auteur: Paul van der Sneppen

Iedereen kent ze, de prachtige artist impressions waarmee architecten hun ideeën voor bouwprojecten verkopen. Beeldbepalend daarin zijn niet alleen de bouwconstructies, maar zeker ook de geplande groenvoorzieningen die het project omlijsten.

Als zo'n project tot uitvoering komt, weet de architect de bouwsels op zo'n tekening meestal wel te realiseren op een wijze die recht doet aan de tekeningen. Beton, steen, glas en metaal laten zich vrij compromisloos vormen tot hetgeen de geestelijke vaders van een bouwproject voor ogen hebben.

Weerbarstiger

De natuur daarentegen toont zich vaak weerbarstiger. De groene 'omlijsting' van een bouwproject voegt zich vaak niet helemaal naar het beeld dat een architect voor ogen heeft gehad. Vooral bomen werken vaak niet mee. Ze groeien te langzaam of vallen na enkele jaren zelfs helemaal uit en moeten dan vervangen worden. 'Dat komt vooral doordat bij veel projecten

tijdens de voorbereiding onvoldoende wordt nagedacht over de ondergrond. Daardoor wordt er vaak te weinig geïnvesteerd in de groeiplaats voor de bomen.' Dat zegt Brenda Swinkels. Ze stond als sales consultant van Van den Berk tweeënhalf jaar geleden aan de wieg van het groenegarantieconcept Clever Green Solutions, een product dat niet alleen garantie geeft op de bomen die op een nieuw aangelegde groeiplaats worden aangeplant, maar op het totale eindbeeld, zoals weergegeven in de artist impression van de architect.

Swinkels, een van de bedenkers van het product, speelt daarmee in op een opkomende trend in de markt. Tien jaar geleden gaven groenondernemers doorgaans een tot drie jaar garantie op een boom. Die garantie had nog niet zo veel om het lijf. Meestal stond de leverancier garant voor groei. De boom blijft in leven en groeit, zo zegde de leverancier toe. Veel verder ging men niet. In de loop der jaren zijn die garanties uitgebreid naar vijf jaar en nu is het niet ongebruikelijk om zelfs tien jaar garantie op een boom te geven.



Brenda Swinkels



De vraag is: voldoet het eindbeeld aan de artist's impression van de architect, afgebeeld op vorige pagina.

'Maar daarmee maak je de belofte van de architect nog niet waar', aldus Swinkels. 'Wij geven ook garantie op hoe de boom groeit, de hoogte, de breedte en dat alles gekoppeld aan een tijdpad.' Daarbij committeren de aanbieders zich voor soms wel 20 jaar aan een project.

Nauw betrokken

Voorwaarde is wel dat de boomkweker en het hoveniersbedrijf nauw samenwerken en in een vroeg stadium betrokken worden bij het bouwproject. De kosten voor aanleg en beheer van alle groenvoorzieningen moeten meteen in het bestek meegenomen worden.

'Er wordt vaak veel te weinig rekening gehouden met de ondergrond waarop het project wordt neergezet en wat die betekent voor de bomen die ingepland worden. Het maakt veel verschil of je de schop in veengrond zet of in zandgrond of klei. Om garantie te kunnen geven op het eindbeeld, moet je bij de voorbereiding daarom al goed nadenken over de boomsoorten die je inplant en wat je moet doen om ze een geschikte groeiplaats te geven.'

Reserve

Gemiddeld kan tot ongeveer vijf procent van de bomen die Van den Berk levert uitvallen, weet Swinkels. Om die te kunnen vervangen, heeft de kweker steeds een areaal gelijkwaardige bomen in reserve om aan zijn garantieverplichtingen te kunnen voldoen. Maar Van den Berk en Ginkel Groep gaan verder dan garantie geven op bomen. Ze zijn met het principe van garantie aan

de haal gegaan. De klant, meestal een gemeente, kan vergaande eisen stellen aan een project. Niets is te gek, zo lijkt het: 'Niet alleen op het eindbeeld geven we garantie. Als de klant dat wil, kunnen we bijvoorbeeld een groeiplaats zo inrichten dat op die locatie een vooraf bepaalde temperatuurreductie plaatsvindt. Of we maken afspraken over waterberging, luchtkwaliteit, het afvangen van fijnstof of de impact op biodiversiteit. Het is maar net welke doelstelling de klant belangrijk vindt.'

Onafhankelijk

Opmerkelijk is dat er bij de afnemers, de gemeentes, eigenlijk weinig aandacht is voor de onafhankelijkheid van de controles op dat soort doelstellingen. Ook Swinkels zelf lijkt daar nauwelijks bij stil te hebben gestaan. Als haar gevraagd wordt of hier sprake is van een slager die zijn eigen vlees keurt, reageert ze eerder verbaasd dan gebeten: 'Dat weet ik eigenlijk niet zo goed. Er is beslist sprake van veel vertrouwen tussen ons als leveranciers en onze afnemers. Wij hebben bovendien een afdeling Kennis en Advies. Die zetten we in bij de monitoring. Maar we huren ook veel externe expertise in om onze garanties te toetsen.' Maar duidelijk wordt in ieder geval wel dat gemeentes zelden onafhankelijke controle organiseren of eisen: 'Nu je het zegt. Ik kan me ook niet herinneren dat onze afdeling Kennis en Advies ooit is gevraagd om bijvoorbeeld de garantieprojecten van andere ondernemingen te controleren,' zegt Swinkels daarover.

Visie

Clever Green Solutions is niet voor iedereen, zegt Swinkels. 'Het is vooral bedoeld voor grotere projecten, een heel plein of een straat bijvoorbeeld. Vaak wil je de doelstellingen ook koppelen aan hoofdstructuren die al vastgelegd zijn en een langetermijnvisie op de stad en haar ontwikkeling.'

Het garantieproduct Clever Green Solutions lijkt vooral een solide product om beleidsvoornemens te realiseren. Die 'ontzorging' zal daarom vooral de politiek verantwoordelijken aanspreken. Maar daarmee zijn nog niet alle hindernissen genomen, weet ook Swinkels uit ervaring: 'De weerstand die we tegenkomen, zit vooral bij de uitvoerders en dan met name bij de groenbeheerders.'

Prijkaartje

Dat heeft vooral te maken met het prijskaartje dat aan de ontzorging hangt. 'Wij bieden harde garanties op de resultaten. Die maken we ook waar. Maar daar hangt natuurlijk een prijskaartje aan.' De vraag is uit welk potje dat moet komen: het budget voor nieuwe aanleg of dat van beheer. De ambtenaren die over dat laatste potje gaan, spartelen het meest tegen.

'Begrijpelijk', vindt Swinkels. 'Hoe meer je uit handen geeft, hoe meer je jezelf ook vastlegt. Dat is soms best lastig. Beheerders zien hun budget vaak slinken en moeten creatief zijn met het geld dat ze ter beschikking hebben. De flexibiliteit om te kunnen schuiven binnen je begroting wordt belangrijker, vooral bij een krappere wordend budget. Maar dat wordt een stuk lastiger als je een belangrijk deel van je groenbeheer hebt uitbesteed. Die post op je begroting ligt dan muurvast.'

Het is volgens Swinkels daarom belangrijk bij dit soort projecten dat de gemeenteafdelingen die over de aanleg en het groenbeheer gaan goed samenwerken en ook goed uitonderhandelen wie welke kosten draagt: 'Wij pleiten er vaak voor om een deel van de beheerskosten uit het budget te halen voor de aanleg, want daar, in de voorbereiding dus, wordt immers in belangrijke mate bepaald of je het eindbeeld, of eventueel nog andere doelstellingen, gaat realiseren.'



Stuur dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.stadengroen.nl/artikel.asp?id=41-4116>