

# Groeninrichting: kiest u voor een leverancier of voor de specialist?

Koningslindes | Tweede Kamer Den Haag

**Vriend en vijand zijn het erover eens: de waarde van groen gaat verder dan alleen de aanschaf van bomen of heesters. Het probleem is dat deze zogenaamde *lifetime value* van groeninvesteringen te weinig wordt opgepakt, zowel aan de kosten- als de opbrengstenkant. De grote vraag die u zichzelf moet stellen: ziet u het groen dat u aanschaf puur als een 'product' of toch meer als een 'dienst'? We belichten beide zijden van de medaille.**

## De juiste benadering voor elke klant

Laten we de aanschaf van groen eens vergelijken met kopen in de supermarkt of bij de echte verspecialist. Waar gaat u voor? De allerlaagste prijs? Of wilt u toch meer advies, bijvoorbeeld over de buitenbarbecue van uw vlees: 'Hoe zorg ik dat mijn pork eye-filet niet aanbrandt? Dat zou zonde van mijn kwaliteitsinvestering zijn.' Vergelijk deze vraag eens met de inzet van een *Quercus robur* 'Fastigiata Koster' als laanboom voor een nieuwbouwingweg in Scheveningen. Is dat verstandig? Gaat u, met andere woorden, voor de laagste prijs, of hebben smaak, een goede verzorging en genieten op de lange termijn uw voorkeur? M. van den Oever kiest in ieder geval voor 100 procent duurzame kweekmethodes onder Milieukeur en NL-Greenlabel A-status. Deze leiden tot in de praktijk bewezen lagere inboet en levensduuronderhoud, en tot meer wat M. van den Oever presenteert als 'Natuurlijke Groeikracht™'.

Of uit een ander vaatje: wilt u een vers stukje vlees van de slager, persoonlijk bij u thuisbezorgd, met bekende, lokale en zelfs gecertificeerde afkomst? Bovendien met de garantie bij aankoop op een nóg beter advies voor een beter stukje vlees, juist voor úw toepassing? Of kiest u toch het supermarktvlees, dat minimaal acht dagen 'gekoeld' onderweg is, waarna u het thuis nog bewaart tot consumptie, voor een iets lagere prijs? Ook deze parallel geldt voor kwekerijen: flinke tussenopslag en bulkrooien, óf kluit- en haarwortelvers op

klantorder afleveren op locatie of zelfs in plantgaten. M. van den Oever wil die specialist zijn, met zijn eigen klantgestuurde transportservice in Nederland en Europa.

## Breng kosten, risico's en opbrengsten in kaart

Leveranciers die de laagste prijs willen bieden, kunnen nauwelijks investeren in meerwaarde en advies. Specialisten doen dat van nature juist wel. De vraag voor u is: wat is het me waard? Als u groen ziet als een investering, moeten ook kosten, risico's en opbrengsten in kaart gebracht worden. Groen leidt tot meer arbeidsproductiviteit, minder stress en een groter geluksgevoel. Hoe krijgt u dat overgebracht op uw gemeenteraad of uw opdrachtgever? Hoe zorgt u voor aantrekkelijke, uitnodigende steden? Hoe maakt u zelfs achterstandswijken met hoge onroerendgoedwaardes aantrekkelijk, ondanks het schrikbeeld van leegstaande winkelpanden, te weinig recreatieve ruimte en oplopende criminaliteit? Groen is zelfs een deel van de oplossing voor stedelijke temperatuurstijging en de toename van CO2 en fijnstof. Het maken van de juiste keuzes is hierbij essentieel.

Goede keuzes behoeden u voor het risico van te grote inboet, te hoge onderhoudskosten, te duur vormgegeven plantgaten met extra uitval, verkeerde biodiversiteitskeuzes, ziekten en onjuiste cultuurhistorische waardes. M. van den Oever wil die specialist en dus die adviseur zijn, als 'Leefwereldverbeteraar®'. Wat kiest u?

*Boomkwekerijen M. van den Oever is voortgekomen uit een klein boerenbedrijf, dat zich in 1791 in Haaren vestigde. Zeven generaties verder vormen enthousiasme, vakmanschap, betrouwbaarheid, kwaliteit en service nog steeds het fundament.*



Een van onze zeven groenadviseurs, Marius Torn Broers, Leefwereldverbeteraar: 'Groen levert meerwaarde voor elke leefwereld'



**M. van den Oever**  
TREE & PLANT NURSERY SINCE 1791

*Leefwereldverbeteraars*



Be social

Scan of ga naar:

[www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-6277](http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-6277)