



Snoek (CEO Snoek Puur Groen): ‘Dit is hét moment om niet meer achter de bouweraan te lopen’

Groenondernemer ziet in de aanstaande Omgevingswet uitgelezen kansen voor de groenbranche

Douwe Snoek, CEO van Snoek Puur Groen, meent dat de per 1 juli 2023 ingaande Omgevingswet hoveniers handvatten aanreikt om meer dan ooit hun groene stempel te kunnen drukken. Hij legt met concrete voorbeelden uit hoe zijn bedrijf al jarenlang inzet op empowerment richting de opdrachtgever, of dat nu een overheid is of een bouweraan/projectontwikkelaar. ‘Kennis levert ons een plek op aan de tafel én kennis is niet gratis. De Omgevingswet brengt daar alleen maar meer vaart in.’

Auteur: Karlijn Raats

INTERVIEW

Omgevingswet: groen onbetwist als gesprekspartner

Met de invoering van de Omgevingswet ligt de nadruk op de kwaliteit van de fysieke leefomgeving, waar deze voorheen primair lag op ruimtelijke ordening. De wet schrijft een integrale aanpak voor van gebiedsontwikkeling en bouw. Aanvragers van een omgevingsvergunning dienen te komen met een omgevingsplan waarin staat aangegeven hoe zij de omgeving (bewoners en alle andere stakeholders) bij de plannen betrokken hebben. Omgevingsfactoren, zoals afwatering, bodem, geluid, hittestress, sociale veiligheid en economie, vallen allemaal binnen de Omgevingswet, ook daar waar tot nu toe lokale verordeningen voor golden.

Met dezelfde positieve grondhouding waarmee het naar de eigen medewerkers kijkt, bekijkt Snoek Puur Groen de Omgevingswet. 'We kunnen deze als groenbranche voluit omarmen. Doordat de Omgevingswet voorschrijft dat de ontwikkelaar *samen met de omgeving* een integrale oplossing dient te bedenken, biedt deze wet onze branche alle kansen om de projectontwikkelaar/bouwer duidelijk te maken dat je als hovenier een goede gesprekspartner bent.' Kan het dus nimmer meer zo zijn, dat er in het traject vanaf de tekentafel tot aan de uitvoering zaken op groengebied komen te vervallen, of dat er *greenwashing* plaatsvindt? Snoek schudt zijn hoofd. 'Opdrachtgevers prikken daar doorheen bij het kiezen van het beste omgevingsplan. Dit is hét moment voor de groenbranche om naar voren te stappen en niet meer achter de bouwer aan te lopen.' Snoek plaatst een kanttekening. 'Wij zien inmiddels ook voldoende projectontwikkelaars die *greenwashing* afwijzen en de integrale aanpak voorstaan.'

Volop voorbereiding in de aanloop naar juli 2023

Er is nog wat schroom voor de Omgevingswet. Doordat veel gemeenten hebben aangegeven er nog niet klaar voor te zijn, is de invoering uitgesteld van 1 januari 2023 naar 1 juli 2023. 'Gemeenten willen er nog even mee kunnen oefenen. Dat is begrijpelijk,' aldus Snoek. 'Maar in onze omgeving zien wij vooral veel gemeenten die er al volop mee bezig zijn. In onze buurt zijn dat de gemeente Leeuwarden en Groningen. Maar we zien ook andere gemeenten in voorbereiding op de aanstaande Omgevingswet, met name de grote steden.' 'De gemeente Leeuwarden heeft een goed uitgedachte omgevingsvisie gepresenteerd.'



‘Hoveniers moeten zich sterker realiseren welke waarde zij binnen de keten toevoegen’

Douwe Snoek verdiept zich al meer dan tien jaar in de empowerment van zijn ruim honderd medewerkers, om henzelf hun talenten te laten ontplooiën. Al zijn aansturende medewerkers hebben op het gebied van verdieping en coaching dezelfde intensieve cursussen doorlopen. De CEO wendt geen technisch trucje aan

en gebruikt geen termen als 'presteren vanuit eigen kracht', maar is vanuit zichzelf geïnteresseerd in wat de mens beweegt en hoe deze vanuit welzijn zijn werk kan optimaliseren. Op deze manier kijkt Snoek ook naar de hoveniersbranche en de gebruikers van de openbare ruimte.

Hierin zijn de thema's "verwaarden", "verbinden" en "vergroenen" leidend. Als vergroening is vastgespijkerd in een omgevingsvisie, is het uitgesloten dat een projectontwikkelaar of bouwer niét met de hovenier praat.'

Inhaken met specialistische kennis

Ondanks dat de Omgevingswet een flinke stok achter de deur wordt, blijkt menig hovenier het in de praktijk nog een uitdaging te vinden om zichzelf goed naar voren te schuiven en natuurlijke autoriteit uit te stralen.

'We moeten de onderaannemersrol niet als slachtofferrol zien, maar als de specialistische kennisrol

Volgens Douwe begint autoriteit uitstralen met een goed businessmodel. Snoek Puur Groen profileert zichzelf uitdrukkelijk met zijn advieskant. Daarmee komt het bedrijf aan tafel om op tijd mee te praten. 'Naast advies leveren, kun je als hovenier ook aanbieden om het werk uit te voeren en of te onderhouden. Maar in eerste instantie word je als hoveniersbedrijf gevraagd omwille van je expertise. Het vraagt van groene vakmensen dat zij zich verdiepen op het gebied van hedendaagse thema's en die kennis bijhouden en uitbreiden. Ook als kleinere hovenier kun jij bijdragen door je in te lezen, waardoor je de klant kunt uitleggen waardoor verstening van de tuin niet zo'n goed idee is.'

Kunnen denken vanuit het menselijk perspectief

Een plan voor de bouw van een grote supermarkt aan de rand van een dorp is wellicht goed voor de parkeergelegenheid, maar trekt bezoekers uit de kern van het dorp weg. Het is een voorbeeld van een ontwikkelplan waaraan waarschijnlijk onder de Omgevingswet niet meer zomaar een vergunning wordt verleend. Gebiedsontwikkeling en nieuwe voorzieningen moeten dienend zijn aan de kwaliteit van de leefomgeving.

'Het gaat erom dat de mens zich senang voelt in die leefomgeving,' verklaart Snoek. 'Wat is ervoor nodig om een mens goed te laten functioneren? Dat is meer dan alleen een gebouw neerzetten en zonder vooropgezet plan struiken en bomen

te plaatsen. Want hoe creëer je plekken waar mensen graag verblijven, hoe leid je mensen naar hotspots, hoe creëer je gebieden waar bepaalde culturele of economische ontwikkelingen gestimuleerd kunnen worden, hoe pak je watermanagement aan?'

Meerwaardeverhaal centraal stellen

Bij de oplossing voor al die vraagstukken spelen groen en de groeiplaatsen van groen een grote rol. Groen creëert daarmee een hoop waarde. Snoek Vervolgt: 'De vraagstukken waar een stad

mee kampt, lossen we niet meer op met één bouwplaats, maar met een combinatie van meerdere bouwplaatsen. Bij uitstek de groenbranche kan bijdragen aan buitenruimtes waarin mensen zich prettig voelen om te wonen, werken en recreëren. De branche beschikt over de kennis om vanuit het menselijk perspectief te kunnen denken.'

Toch adverteren we over het algemeen nog niet krachtig genoeg met onze kennis over groen, en de waarde van groen, als het aan Snoek ligt. 'Binnen de groenbranche communiceren wij bij opdrachtgevers vaak wat de aanleg of het onderhoud kost. Maar we hebben het te weinig over wat het oplevert, wat voor waarde groen allemaal kan toevoegen binnen de ontwikkel- en bouwketen. Daar zijn inmiddels meer dan voldoende onderzoeksdata over bekend.'

'Ook hebben we het te weinig over hoe je die meerwaarde op waarde houdt, of letterlijk laat groeien met goed onderhoud. Draai de negatieve connotatie met groenkosten eens om: een goed onderhouden boom stijgt in waarde! En daarvoor hoef je slechts een kleine investering te doen.'

Niet alleen inhoud, ook zakelijke kaders

Het draait bij natuurlijke autoriteit uitstralen niet alleen om het inhoudelijke verhaal, maar even goed om het stellen van duidelijke verwachtingen en kaders. 'Je geeft als hovenier precies aan binnen welke bandbreedtes jij werkt. Dat

geldt ook voor je prijs, die een bodem heeft en een top. Maar om te beginnen moet je te allen tijde wegblijven van gratis kennis weggeven. Inspireren is namelijk iets heel anders dan iets mogelijk maken.'

Snoek legt uit wat hij daarmee bedoelt: 'Groen voegt veel waarde toe binnen een integraal plan. De kennis die jij daarover hebt, heeft dus ook veel waarde. Dat moet terug te zien zijn in de prijs die je afgeeft. Doe je dat niet, dan wordt jouw kennis ook niet serieus genomen. Een opdrachtgever die serieus heeft geïnvesteerd in kennis bij jou ophalen binnen het voorbereidingstraject, heeft daarna ook een sterke drive om het gemaakte plan uit te voeren.'

Werkafspraken

De praktische kant van het project volgt tijdens werkbesprekingen met de andere betrokken partijen, al dan niet in een bouwteam. Snoek Puur Groen is actief in het marktsegment dat voor zestig tot zeventig procent in bouwteams werkt. Kennelijk weet Snoek met de deelname binnen bouwteams telkens het meest gewenste uitgangspunt voor zijn bedrijf te realiseren. 'Wij zetten daar primair op in,' verklaart hij. 'Natuurlijk kan niet elk project een bouwteamproject zijn, want uiteraard is continuïteit in de werkgang essentieel. Maar wij tonen wel voortdurend onze ambitie.'

Postzegelpolitiek wordt een uitzondering

Snoeks conclusie luidt dan ook: 'We moeten met z'n allen ophouden met in te schikken, of bij voorbaat te roepen: "Ik ga wel als onderaannemer het voorbereidingstraject in." Als je vooruit wilt als groenaannemer, zul jij krachtig aan tafel moeten zitten. De rol als volwaardige gesprekspartner is wellicht nog even wennen voor hoveniers, maar is onvermijdelijk: met de Omgevingswet komen welvaart, welzijn en buitenruimte bij elkaar.'

'Projectontwikkelaars die postzegelpolitiek bedrijven, gaan het niet redden. Zij zullen hun oude werkprocessen moeten doorontwikkelen naar de nieuwe situatie, anders missen zij de boot. Want ook gebouwen zullen een dienende rol krijgen binnen de omgeving. Integraal aanpakken wordt de toekomst en de Omgevingswet geeft daarbij een aardige duw in de rug.'

