

Begeef je buiten gebaande paden en denk buiten je eigen hokje

Wat kunnen groenvoorzieners met TEEB-Stad?

De afgelopen maanden organiseerde VHG Vakgroep Groenvoorzieners studieclubbijeenkomsten die in het teken stonden van TEEB-Stad. Deze rekentool om de waarden van groen in beeld te brengen is eind november gepresenteerd. Vooruitlopend daarop bespraken de groenvoorzieners wat TEEB-Stad voor hen kan betekenen.

Door Annemieke Bos



Lian Merkx

Wat kan een groenvoorzienersbedrijf met een instrument als TEEB-Stad? Die vraag stond centraal tijdens de studieclubbijeenkomsten. Lian Merkx, project-leider van TEEB-Stad, gaf aan dat de rekentool een quickscan is waarmee je als groene ondernemer makkelijk de verschillende waarden van groen kunt duidelijk maken. Je kunt er ook diverse scenario's in een groenproject mee

doorrekenen. "De rekentool is een middel om een gesprek aan te gaan met de gemeente en andere betrokken partijen. Het geeft ook inzicht in de verschillende 'baathouders' (stakeholders): iedereen die in de omgeving voordeel heeft bij groen. Zo kun je nieuwe partijen in beeld brengen die je kunt overtuigen om mee te investeren in de aanleg van groen in de buurt. Daardoor ontstaan nieuwe coalities." Dat het vormen van nieuwe coalities noodzakelijk is, staat volgens de ontwikkelaars van TEEB-Stad als een paal boven water: "De rol van de overheid als opdrachtgever verandert steeds meer naar die van partner. Andere partijen kunnen zich opwerpen als initiatiefnemer. Dat kan dus ook het groenbedrijf zijn. TEEB-Stad kan zulke processen faciliteren."

Inventieve oplossingen

Jacco Schuurkamp is senior beleidsmedewerker Stedelijk Groen bij de gemeente Den Haag. Hij beseft dat de bezuinigingen op groen door de overheid ernstige gevolgen heeft voor de sector. Tegelijkertijd is hij ook alert op nieuwe kansen: "Je kunt snoeien met de botte bijl, maar ook slim snoeien waarbij je groeipunten in stand houdt. Daar weten de groene ondernemers alles van. Ik zie dagelijks kansen voorbij komen die niet worden benut. Aan de ondernemers zou ik willen zeggen: hou op met aannemer (lees: verkoper) te zijn en word initiatiefnemer. Gemeenten hebben geen behoefte aan de zoveelste moderne grasmaaier. Wel aan bedrijven die begrijpen waar de gemeente



Screenshot rekentool

Tips voor ondernemers

- Gebruik de TEEB-Stad rekentool als quickscan om het gesprek over de waarde van groen aan te gaan
- Breng stakeholders in kaart en probeer hen te betrekken
- Bouw coalities voor groen in de stad
- Redeneer vanuit de effecten van groen (maatschappelijke en economische waarde) en minder vanuit de techniek
- Haak in op actuele discussies: wateroverlast, hittestress, gezondheid
- Benader de overheid als partner in plaats van als opdrachtnemer
- Stimuleer ambassadeurs om op allerlei plaatsen over een project vertellen
- Blijf proberen: wat in de ene gemeente niet werkt, werkt wellicht in de andere wel

De TEEB-Stad rekentool is gratis toegankelijk via www.teebstad.nl

Werk met ambassadeurs: zij kennen en geloven in jouw project

mee gebaat is. Zoals meedenken over kostenbesparende onderhoudsmethoden, advies over hergebruik van snoeimateriaal (zaaghout!) en inventieve oplossingen voor braakliggende terreinen." Voor veel van de aanwezige groenvoorzieners blijkt dat geen probleem. Wat wel als knelpunt wordt ervaren, is het aanbestedingsproces: al heb je nog zo'n goed idee, uiteindelijk kiest men toch voor de aanbieder met de laagste prijs. "Het kan anders", vindt Schuurkamp. "Draai de rollen om. Vorm coalities met interessante partijen, ook al weet je niet direct waar het toe leidt en duren trajecten vaak lang. Maak een plan en vraag de overheid om deel te

nemen. Niet als opdrachtgever, maar als partner."

Ambassadeurs

Enkele ondernemers in de zaal hebben inmiddels ervaring opgedaan als initiatiefnemer van groenprojecten. Zij merken dat het 'meekrijgen' van ambtenaren bij de lokale overheid nog niet meevalt. Wat helpt, is het werken met ambassadeurs: mensen binnen en buiten de overheid die geloven in een project en erover vertellen. Dan blijkt dat er deuren opengaan en de ondernemer als initiatiefnemer wordt benaderd voor een gesprek." Lian Merkx onderschrijft die ervaring: "Er zijn ambtenaren die nog vastzitten in hun

traditionele rol. Er zijn er ook die actief bezig zijn om anders te gaan denken en werken. Die willen graag met TEEB-Stad aan de slag. Het helpt wanneer je je als groenvoorziener meer opstelt als partner, waarbij de insteek is om samen te besparen, op te leiden, te vergroenen en te verduurzamen. Dat is niet makkelijk en het kost tijd, maar deze kant gaat het wel op."

Vakgroepvoorzitter John Menges bevestigt dat je soms buiten de gebaande paden moet gaan en buiten de hokjes moet durven denken. "We moeten meegaan met deze ontwikkelingen en gebruik maken van de mogelijkheden van elk individu. Er is zoveel potentie!" ■