

Groene coalities

VIER KEER DE JUISTE GROENE COALITIE

TEKST DORIEN ELSINGER EN JEROEN BRUINENBERG BEELD GRIFFIOEN WASSENAAR



De openbare ruimte verfraaien door de juiste mensen met elkaar in contact te brengen: het behoort tegenwoordig tot het takenpakket van Bert Griffioen van Griffioen Wassenaar. De ondernemer transformeerde de laatste jaren van kweker die 'gewoon' de planten levert tot een tussenpersoon op zoek naar de juiste coalities. Hoe gaat dit in zijn werk en hoe slecht hij barrières tussen verschillende vakgebieden?



Green-to-Colour

Een kleurrijke uitstraling tegen extreem lage beheerkosten: dat is het doel van Green-to-Colour. Snelle dichtgroei van vaste planten zorgt voor aanzienlijk minder onkruidgroei ten opzichte van een heesterbeplanting. In de afgelopen tien jaar heeft Griffioen Wassenaar in samenwerking met partners vele honderden projecten aangelegd volgens een consequent, bewezen succesvol concept: Green-to-Colour. Met als missie: het terugbrengen van vaste planten in de openbare ruimte, van stadspark tot verkeersgeleider.

‘Al meer dan veertig jaar werk ik binnen de vasteplantensector’, opent Griffioen. ‘Veertig jaar waarin ik een uitgebreid netwerk opbouwde binnen de groenwereld, maar met name ook binnen gemeenteland. Twee vakgebieden die veel aan elkaar kunnen hebben. Dit netwerk zorgt ervoor dat ik een adviserende rol op mij kan nemen. Dit betekent niet dat onze organisatie zich opdringt bij projecten, maar als partijen ons benaderen, nemen wij graag die adviserende rol op ons. De ervaring leert ons dat de groene coalitie niet bestaat. Ieder project kent namelijk zijn eigen samenstelling van actoren met de specifieke omstandigheden en drempels. Het is mooi om te zien dat er door overleg met enthousiaste actoren onmogelijke dingen mogelijk gemaakt kunnen worden. Gemeenten realiseren zich nog te weinig dat ze veel kunnen besparen op onderhoud door andere belanghebbenden te laten investeren in de groene openbare ruimte. Bewoners en ondernemers willen daar vaak best een steentje aan bijdragen.’

Ondernemer neemt beheer op zich

Een mooi voorbeeld van de werkzaamheden van Griffioen Wassenaar bevindt zich binnen de gemeente Amsterdam. ‘Amsterdam is een gigantische gemeente, waar het lastig kan zijn om de juiste personen binnen de organisatie te pakken te krijgen. Door het netwerk van Griffioen verliep ons project een stuk sneller.’ Het zijn de woorden van directeur Ruud Ottenhof van Tuincentrum Osdorp. ‘Dit jaar leverde Griffioen de vaste planten voor een aantal groenstroken op ons terrein. Na een kleine rondgang over het bedrijventerrein viel het Bert op dat de middenstrook tussen de wegen naar ons pand toe er treurig bij lag. De gemeente beheerde die strook, maar had niet genoeg financiële middelen om dat netjes te houden. Griffioen opperde vervolgens het plan om die groenstroken te vullen met de vaste planten uit ons assortiment. Binnen een mum van tijd zaten we aan tafel met een verantwoordelijke van de gemeente en regelden we dat de gemeente de stroken leeg zou halen en zou voorzien van nieuwe grond. Na dit voorbereidingswerk beplantten wij de groenstroken en onderhouden wij dit gedeelte.’ Dit biedt een aantal voordelen. ‘Wij hebben de kennis en kunde om de planten te onderhouden, het draagt bij aan onze uitstraling en onze bezoekers krijgen een idee hoe de vaste planten zijn als ze volgroeid zijn. Hierdoor zijn ze eerder bereid zijn om de planten aan te schaffen. Dit is wat je een win-winsituatie noemt.’

Het effect op de bewoners

Het project in Amsterdam toont slechts één kant van zijn rol als intermediair. Griffioen is namelijk met Green-to-Colour (zie kader) bezig om de openbare ruimte kleuriger en fleuriger te maken aan de hand van vaste planten. En dat allemaal tegen lage beheerkosten. Bewoners spelen daarbij vaak een essentiële rol. ‘Dat de bewoners “mee mogen doen” zorgt voor een hoge mate van betrokkenheid bij hun omgeving en dat heeft positieve effecten’, vertelt Griffioen. ‘Bewoners gaan meer energie steken in hun eigen tuin. Zo is in een gemeente in het zuiden van het land een lange strook met vaste planten langs een straat aangelegd. Dit had als effect dat de bewoners van die straat enthousiast werden om ook hun eigen tuin aan te pakken.’

»



Groenaannemer doet de investering

Een ander voorbeeld is een bedrijventerrein waar ongeveer 4.000 m² aan oude beplanting stond. Griffioen: ‘De parkmanager van het terrein klopte samen met een groenaannemer bij ons aan. Wij adviseerden vaste planten, maar na een rekensom kwam het erop neer dat de parkmanager niet genoeg financiële middelen had om dat plan te realiseren. De groenaannemer was erg enthousiast over het plan en vond het zonde dat het om financiële redenen niet door kon gaan. Daarom stelde hij voor om het plan te financieren en verzorgt hij voor tien jaar het onderhoud van de planten. De parkmanager betaalt ieder jaar een bedrag aan rente vanuit de inkomsten die het parkmanagement vanuit haar leden binnenkrijgt.’



Geld beschikbaar door besparing op onderhoud

Er hoeft echter niet altijd extra geld binnen te komen voor de financiering van een project. ‘Ondernemers op een bedrijventerrein wilden kleurige, vaste planten en ik had van de gemeente begrepen dat hij hier ook wel oren naar had. De vraag was of de afdeling Groen wilde bijdragen aan de aanleg en het onderhoud van de beplanting’, aldus Griffioen. ‘We hebben toen met de gemeente gekeken welke mogelijkheden er zijn om financieel een zo rendabel mogelijk plan te maken. Er is minder gazon in het plan opgenomen, zodat er ook minder gemaaid hoeft te worden. Tevens zijn bomen in een gazon lastig met onderhoud. Daar moet je met maaien omheen rijden. Deze hebben we daarom in vakken geplaatst in de vasteplantenstroken. Op deze manier kon door een efficiëntieslag geld worden vrijgemaakt voor investeringen in vaste planten.’