

‘Groen heeft waarde, maar het gaat erom hoe groen wordt gewaardeerd’

Boom Innovatie Dag stimuleert tot nadenken over optimaliseren groenwaarde

Directeur Martien Mantje van Boomkwekerij Udenhout heeft een brede kijk op de waarde van groen. Dat is het thema van de Boom Innovatie Dag, die de groene vakbladen op 24 oktober op deze boomkwekerij houden. ‘Groenwaarde is afhankelijk van hoe groen gewaardeerd wordt door de overheid, de burger en de particulier. Daar zit een plafond aan. Maar als boomkwekerij kunnen we wel meedenken over de concrete invulling van ideeën. Het liefste aan de voorkant, zodat we op basis van onze expertise kwaliteit kunnen inbrengen.’

Auteur: Karlijn Santi Raats

Mantje weet kort samen te vatten welke baten uit batenberekeningsprogramma's als iTree Nederland en Teeb.Stad rollen, maar gaat als bomenverkoper direct over naar de vraag wat er met de uitkomsten hiervan gebeurt. ‘Laten we uitgaan van de situatie dat een gemeente ambities heeft op het gebied van ecosysteemdiensten of klimaatadaptatie en dat de gemeenteraad daar geld voor vrijmaakt. Dan kunnen rekentools zoals iTree Nederland en Teeb.Stad een belangrijke rol spelen voor beleidsmakers en gebiedsontwikkelaars, naar mijn mening vooral op het niveau van beheer. Als men op een gegeven moment een bepaalde hoeveelheid CO2-opslag, fijnstof- of waterafvang behaald wil hebben, horen daar specifieke boomsoorten en aanplantgroottes bij die tevens aansluiten op de groeiomstandigheden. Als boomkweker kunnen wij daarbij adviseren, om binnen de beoogde termijn te komen tot een eindbeeld. De vraag die we dan in een

samenwerkingsverband te beantwoorden hebben, is hoe je de vastgestelde batendoelen vertaalt binnen een gebied. Dat kan met grote maten, afwisselende maten, verspreid groen of groen op specifiek aangewezen plekken. De concrete vertaling is afhankelijk van de situatie en het budget.’

Waardering van groen

Het gesprek gaat al snel niet meer over waardenberekeningsprogramma's als iTree Nederland en Teeb.Stad. Wel over het hoofdthema van de Boom Innovatie Dag: ‘Groen is poen’. Mantje heeft gestudeerd aan Nyenrode Business Universiteit. Met hem kun je gerust een gesprek hebben over de vraag of groen geld kan gaan opleveren in de maatschappij waarin wij leven.

‘Groen heeft waarde, maar essentieel is hoe groen wordt gewaardeerd’, is de analyse van Mantje. ‘Sommige baten op het gebied van ecosysteemdiensten of klimaatadaptatie zijn nu weliswaar te kwantificeren, maar ze staan wellicht wat ver van de doorsnee-burger af. Die bekommert zich vooral om zijn privéleven of gezin en de invulling van zijn vrije tijd. Milieu en klimaat staan aantoonbaar niet boven aan het lijstje van de gemiddelde Nederlander. En tja, tegenwoordig kijkt de politiek naar wat de burger belangrijk vindt en niet andersom, zoals vroeger. Er zijn natuurlijk wel de nodige gemeenten die hun groene ambities waarmaken. Dan zie je dat groen een middel is dat regelmatig wordt ingezet op het gebied van klimaat, milieu, ecologie, welzijn of gezondheid. Overheden hanteren puntensystemen in aanbestedingen om de toepassing van groen binnen hun doelstelling te waarderen. Dankzij financiële incentives gaan projectontwikkelaars aan de slag met hoogwaardig groen in hun projecten – iets wat normaliter minder snel gebeurt vanwege de beperkte rentabiliteit

 Udenhout Directeur van Boomkwekerij Udenhout



**‘Ecosysteemdiensten laten renderen,
daar horen specifieke boomsoorten
en aanplantgroottes bij’**

voor de ontwikkelaar. Wat ontbreekt, is een standaardbeleid voor de openbare ruimte of gebiedsontwikkeling waarin groen belangrijk wordt gemaakt en zijn waarde kan laten zien op alle hiervoor genoemde gebieden.'

Kwantificeerbare waarde

Zoals elders in dit blad te lezen is, komt dat deels doordat de baten van ecosysteemdiensten door bomen die wél kwantificeerbaar zijn gemaakt, het qua harde cash niet halen bij de grote bedragen die vastgoed binnen projecten oplevert.

Wat substantieel meer zou kunnen opleveren, zijn groene baten op het gebied van gezondheidszorg en welzijn. Helaas lukt het overheden nog niet om hun groene ambities op deze gebieden op een theoretische manier te onderbouwen. Om een voorbeeld te geven uit de gezondheidszorg: in het verleden rekenden ziekenhuizen hun kosten en omzet uit aan de hand van het aantal 'ligdagen', dat wil zeggen hoe lang patiënten in het ziekenhuis verblijven na hun behandeling. Ziekenhuizen krijgen door verzekeraars namelijk betaald per behandeling. Wat zou het opleveren als patiënten aantoonbaar sneller genezen als zij op een groene omgeving uitkijken en het aantal ligdagen daardoor drastisch vermindert?

Mantje knikt. Hij gelooft zoals iedereen in de groenbranche in de waarde van groen voor gezondheid en welzijn, maar is ook realistisch en hecht veel waarde aan de wetenschap: 'In de sociale wetenschap, waaronder gedrag valt, is vaak geen sprake van een theoretisch voorspellende basis. Er kan pas een voorspellende theorie worden gevormd wanneer zich keer op keer dezelfde uitwerking voordoet. Helaas heeft groentoe passing geen consequente uitwerking op sociaal acceptabel gedrag van mensen. Daardoor zijn de voordelen van groen op dit moment nog te weinig kwantificeerbaar voor effecten op sociale cohesie en maatschappelijk aanvaardbaar gedrag. Mochten er in de toekomst wel wetenschappelijke theorieën tot stand komen over het effect van groen op welzijn, dan biedt dat onmiddellijk perspectieven voor overheden om groen een plek te geven in preventief beleid. Momenteel zijn er wel sociale en gezondheidsbudgetten, maar is er jammer genoeg nog geen structureel beleid voor de openbare ruimte waardoor groen op die gebieden zijn waarde kan bewijzen.'

Ondernemende projectontwikkelaars

Ambities op het vlak van gebiedsontwikkeling zijn ook vaak afhankelijk van overheidsopgaves. Wanneer er een sociale bouwopgave ligt, zal groene aankleding als stuwende werking op de verkoopprijs geen geld opleveren; geen projectontwikkelaar die zich dan uitleeft met waardevol groen. Bij een contingent aan bijvoorbeeld grondgebonden koopwoningen wordt de waarde van groen wel uitgenut ten bate van een hogere WOZ-waarde en return om investment voor projectontwikkelaars. Er zijn altijd particulieren die fors betalen voor wonen in parkachtig groen. Doortastende, visionaire projectontwikkelaars nemen die handschoen op; zij hoeven niet overtuigd te worden door berekeningsprogramma's. Elders in dit blad draait projectontwikkelaar Ballast Nedam het verdienmodel gewoonweg om: eerst groen, dan huizen. Immers: groen verkoopt en is de beste reclame voor huizenverkoop. In de eerste fase vindt een rondleiding plaats langs een pittoreske waterpartij met imposante treurwilgen. De huizen worden vervolgens probleemloos verkocht vanaf papier. Deze aanpak spreekt Mantje wel aan en stemt hem positief.

Segmentatie en maximaal effect

Mantje denkt dat groen het waardevolst is als het planmatig en effectief wordt toegepast. 'Groen doet het altijd goed bij een specifieke doelgroep; daar liggen dus kansen', concludeert Mantje. 'Bij andere doelgroepen blijft (openbaar) groen een showstopper. Denk daarbij aan het nimby-effect (*not in my backyard*). Waarschijnlijk is het aantal voor- en tegenstanders van groen in balans. Er is een plafond aan de waarde van groen als je uitgaat van groentoe passing door waardering. Het is een feit dat op het gebied van openbaar groen de behoeften gesegmenteerd zijn. Groen is ook niet op elke plaats even effectief als het gaat om klimaatadaptatie of het leveren van ecosysteemdiensten. Bijna elke situatie staat op zichzelf. Voor marktpartijen in het groen is het de kunst om per situatie goed te kijken naar de behoeften en de locatiegegevens. Die behoefte kan bestaan uit sociale cohesie, speelgelegenheid, ontspanning, soms uit verkoelende schaduw of water- of fijnstofafvang. Daar kan groen een bijdrage aan leveren, maar die moet goed afgestemd worden met de eindgebruiker. Groen heeft pas waarde als het ten volle gewaardeerd wordt en maximaal effect heeft.'

Waarde creëren

De groenmarkt is relatief klein vergeleken bij andere markten in Nederland. Om business te genereren, moet je als ondernemer dus verbanden en verbindingen kunnen leggen tussen jouw product en wat er speelt in de maatschappij. Mantje denkt veel na over de latente behoeften van mensen. Zijn vraag is: wat willen ze nu het allerliefste, ook al zijn ze zich daar niet direct van bewust? 'Het is lastig om kortstondige trends bij te benen; boomkwekerijen hebben lange aanlooptijden om tot een eindproduct te komen vanwege het groeitempo van bomen. Maar sommige behoeften en wensen zijn van alle tijden, zoals speeltuinen. Die leveren blijde ouders en kinderen op en dus positieve marketing voor de politiek. Als groene sector zijn we de afgelopen jaren een belangrijke rol gaan spelen bij de aanleg van natuurlijke speelplekken zoals struintuinen en klimgroen.'

Het woord 'functioneel' valt. Volgens Mantje was Steve Jobs de grote meester van de latente menselijke behoefte aan functionaliteit. Wellicht geldt dat ook voor groen en gaan wij in Nederland groen pas waarderen als het binnen de functionele behoefte een plaats dicht bij de doorsneeburger kan innemen. Neem die Nederlandse struintuin, of het bomenbladerdek ter vervanging van de vele airco's in Amerika. Mantje heeft goede hoop dat visionairs uit de groene sector zullen opstaan om op dezelfde manier de waarde van groen in de lift te zetten. Is Mantje zelf een visionair? Hij vindt van niet. Althans, hij ziet Boomkwekerij Udenhout als een bedrijf dat opereert in het kielzog van visionairs, dat een grote doelgroep blij kan maken met waardevol groen. 'Wij zetten wel in op bijzondere producten met impact in sortiment en verschijningsvormen. Hiermee proberen we beleidsbepalers en vormgevers te inspireren om de beste keuze te maken binnen het beschikbare budget. Op die manier maken we maximale groenwaarde mogelijk voor een grote doelgroep.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boomzorg.nl/article/31066/groen-heeft-waarde-maar-het-gaat-erom-hoe-groen-wordt-gewaardeerd