

Grey meets green

Als vakbladuitgever in het groen hebben wij de unieke gelegenheid om de groene sector van een groot aantal gezichtspunten te bekijken, te beschrijven en soms te becommentariëren. Sinds kort is daar weer een nieuwe bijzondere sector bijgekomen: dak- en gevelbegroening. Met die sector is iets bijzonders aan de hand. Zit er in andere sectoren nog steeds een bijna ijzeren gordijn tussen groen en grijs. Op het dak lijkt die waterscheiding als bijna vanzelf verdwenen. Kijken we naar een gemiddelde straat dan is het vaak zo dat een groen- of boombeheerder iedere paar meter een paar 30-30 tegeltjes mag opwippen om daar zijn boompje te planten. Natuurlijk chargeer ik nu, maar het feit blijft dat de boombeheerder zijn boompje of schaamgroen mag planten bij de gratie van de afdeling infra, terwijl voor de beleving en het welzijn van de openbare ruimte, groen het belangrijkste ingrediënt is.

Op het dak werkt die rigide waterscheiding gelukkig niet

Op het dak werkt die rigide waterscheiding gelukkig niet. Daar heeft grijs groen nodig en andersom. Je ziet dat al bij de aannemers. In de openbare ruimte zijn er groene en grijze aannemers. Op het dak en tegen de gevel begrijpen aannemers allang, dat er alleen succes is als systemen en werkwijzen op elkaar worden afgestemd en dat er intensief wordt samengewerkt. Daarbij zijn de afbreukrisico's op het dak veel groter. In de straat worden jaarlijks vele duizenden bomen onder zulke slechte condities geplant dat de tien jaar dat ze langs de weg staan feitelijk niet meer dan een verlengde doodstrijd is. Als de condities op het dak of tegen de gevel niet goed zijn, is het gewoon meteen afgelopen en is alles dood.

Die nauwe verweving tussen groen en grijs scheidt ook verplichtingen

De sector dak- en gevelbegroening bevindt zich wat ons betreft door die verregaande integratie tussen grijs en groen in een unieke positie. Een positie waar andere takken van sport heel veel van kunnen leren. Hou op met de verkokering en kom met geïntegreerde oplossingen. En laat die oplossingen niet verzinnen door de opdrachtgever, maar denk vooruit en kom zelf proactief met oplossingen waar je opdrachtgever én de groene ruimte mee gebaat zijn. Ik beloof u niet dat het bovenstaande een remedie is voor alle aanstaande bezuinigingen, maar met die manier van werken wint uw wel de 'hearts & minds' van uw klanten en kunt u scoren met projecten die misschien iets minder te lijden hebben onder de huidige aanbestedingspraktijken. Een win-, win-, winsituatie dus.

Aan de andere kant scheidt die nauwe verweving tussen groen en grijs ook verplichtingen. Namelijk om met oplossingen te komen die onder alle omstandigheden ook technisch functioneren. Het meest beroemde voorbeeld daarvan zijn de groene gevels van Christian Leblanc. Echte kunststukjes en visueel meer dan de moeite waard, maar in onderhoud en inboet ook bijzonder intensief. Ik hoorde pas geleden een gebouwbeheerder verzuchten: "Ik wil eenmalig best een paar honderd euro per meter extra investeren in een mooie dakbegroening, maar dan wil ik



Ik wil best een paar honderd Euro per meter investeren in een mooie dakbegroening, maar dan wil ik wel de garantie dat ik extensief kan onderhouden

wel de garantie dat ik extensief kan onderhouden en wil ik niet op termijn gestraft worden met torenhoge onderhoudskosten."

Wij wensen u allemaal een prachtig 2011.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel