



Ontdek de tien verschillen

VHG voorzitter Rien van der Spek: 'Ik ben slechts de voorzitter en bestuurders zijn niet belangrijk. Niets meer dan passanten'

De VHG heeft sinds een klein jaar een nieuwe voorzitter: Rien van der Spek. Tijd dus om eens kennis te gaan maken en vooral: om op zoek te gaan naar de man achter de bestuurder.

Auteur: Hein van Iersel

Rien van der Spek zit al te wachten als ik de oude Hortus in het hartje van Utrecht binnenloop. Van der Spek, of liever gezegd het secretariaat van het VHG, heeft zelf de interviewlocatie mogen bepalen. Dat is een goede keus: de Hortus in een geelbruine herfstjas is een prachtige plek en illustreert deze woensdagmiddag perfect wat groen met mensen kan doen. Een vader staat met zijn zoon voor een catalpa en wijst naar de lange peulen: 'Kijk dat is volgens mij nou een plataan.' Een tweede boom die zo mogelijk nog meer aandacht trekt is een dadelpruim. Dichtbij het terras waar ouders en kinderen van hun poffertjes zitten te genieten en barstensvol gele kaki-vruchten.

Rien van der Spek lijkt op het eerste gezicht wat lastig te doorgronden. Later blijkt waarom: Van der Spek is het best te karakteriseren als voorzichtig en bedachtzaam. Geen flapuit, die meteen in een staccato-interview zijn mening over groen ventileert. Voor mij als interviewer zijn dat nooit de makkelijkste mensen. Gelukkig heeft Van der Spek wel een kristalhelder beeld over wat hij voor de Bühne gebracht wil hebben. Halverwege ons gesprek haalt hij zelfs een levensgrote notitieblok uit zijn tas met daarop een paar pagina's onderwerpen die in het interview thuishoren. 'Wat moet nog gezegd worden?'

Bloedgroepen

We beginnen met het onderwerp bloedgroepen. De VHG wil – als iedere vereniging - naar buiten toe eensgezindheid uitstralen, maar het blijft natuurlijk een gegeven dat er enorme verschillen in de vereniging zitten. De grote massa wordt natuurlijk gevormd door de vakmatig ingestelde hoveniers. Vaak creatieve mensen die heel sterk met hun vak bezig zijn en totaal anders naar een belangenvereniging kijken als de manager van een SW-bedrijf of de meer bedrijfsmatig ingestelde directeur-groootaandeelhouder van een grote groenvoorziener. Het is inmiddels een publiek geheim dat de vorige directeur van de VHG Peter Loef was gesneuveld in een bloedgroepenstrijd binnen de VHG. Van der Spek heeft hier een broertje dood aan.

Ik dring een aantal keren in mijn vragen aan hoe hij hier zelf in staat, maar Van der Spek geeft niet toe en laat niets los over zijn eigen bedrijf en hoe hij hier zelf in staat. Van der Spek wil maar één ding uitstralen: het leggen van verbindingen. Want het benadrukken van verschillen binnen de club is iets uit het verleden. Nu is tijd om naar verbindingen te kijken. Binnen, maar zeker ook

buiten de vereniging. Buiten de club gaat het dan onder andere omeen nieuw platform rond voorlichting en promotie van groen. Hierin zijn onder andere naast de VHG ook Anthos en de LTO Vakgroep Bomen en Vaste planten verenigd. VHG probeert hiermee het gat dat PPH heeft achtergelaten zo goed mogelijk te dichten. Er zal onder meer getracht worden om een aantal activiteiten die voorheen bij PPH en het Productschap Tuinbouw zaten te integreren.

'Lid zijn van een branchevereniging verplicht je tot een hoge mate van maatschappelijk verantwoord ondernemen'

Zo goed

Ik vraag Van der Spek of hij niet bang is dat dit soort activiteiten, die soms ongrijpbaar zullen zijn voor de individuele ondernemers, tot een afstand zullen leiden tussen VHG en haar leden. Van der Spek lijkt zich terdege bewust van het gevaar maar hij kan er alleen maar over opmerken: 'Onze plannen moeten zo goed zijn dat leden graag betalen voor ons werk'. Wel is Van der Spek duidelijk op zoek naar keiharde economische meerwaarde voor de leden. 'Lid zijn van een branchevereniging verplicht je tot een hoge mate van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Door jouw lidmaatschap zorg je dat zaken als cao scholing en het imago van de sector goed worden georganiseerd en dat de sector een spreekbuis heeft binnen VNO*NCW en Aequor. Veel Kamerleden gebruiken de VHG om geïnformeerd te blijven over de sector. Daarnaast zijn er contacten met tal van andere organisaties. Variërend van de MKB-raad, universiteiten, de AOC-Raad en ga zo maar door.'

Van der Spek lacht er een beetje bij, maar hij meent het overduidelijk wel: 'VHG-leden moeten extra punten krijgen bij een aanbesteding, omdat ook de opdrachtgever uiteindelijk gebaat is bij een sector die zijn zaken goed op orde heeft.' De redenering is dan zo'n beetje: de opdrachtgever betaalt mee aan het lidmaatschap van de VHG, maar profiteert daar uiteindelijk zelf ook van.

Gehecht aan mensen

De groene sector heeft waarschijnlijk bovenge-

middeld meer met de crisis te maken dan andere bedrijven. Dat betekent dat veel ondernemingen de laatste jaren relatief slecht hebben gedraaid. Consumenten besteden weinig als het om tuinen gaat en ook de overheid houdt de hand op de knip. Van der Spek: 'Door de gehechtheid van ondernemers aan kwaliteit en kennis zijn de prijzen naar beneden gegaan. Een hoveniersbedrijf is uiteindelijk een urenfabriek. Uren zijn veruit de grootste kostenpost. Doordat ondernemers niet willen snijden in het aantal mensen is op de markt een overschot ontstaan en dan dalen de prijzen, omdat er werk moet worden ingekocht.' Doel van de VHG moet uiteindelijk zijn om te zorgen dat er een goede koek te verdelen valt en dat kan alleen door het volume in de markt te verdelen. De prijenslag die daarbij soms gaande is, is wat dat betreft een brevet van onvermogen. De normen zijn bekend, de cao is voor iedereen hetzelfde. Waarom dan toch die enorme verschillen in aanbestedingen? Van der Spek ziet wat dat betreft veel meer in het Zwitserse model van aanbesteden. De opdrachtgever rekent een werk uit aan de hand van normenboeken, aannemers mogen daarop inschrijven en aangeven dat ze een bepaald percentage hoger of lager denken nodig te hebben. Dit zou moeten leiden tot een minder destructieve aanbestedingspraktijk waarbij marktpartijen vaak in maar één ding geïnteresseerd zijn: 'lezen wat er niet staat'.

'Door de gehechtheid van ondernemers aan kwaliteit en kennis zijn de prijzen naar beneden gegaan'

Emvi

Emvi is wat dat betreft een stap in de goede richting, maar ook hier zitten volgens Van der Spek nog de nodige bezwaren aan vast, die in de praktijk vooral zullen leiden tot willekeur. Van der Spek: 'De aanbestedingspraktijk moet billijk, redelijk, doelmatig en effectief zijn. En als je bij de ene aanbesteding tien punten voor iets krijgt en bij de volgende slechts vijf, dan is dat niet billijk.' Ook bij het opleveren van werken zit vaak een onredelijk factor. Als er gecontroleerd wordt voor een oplevering en het heeft net een dag tevoren enorm gewaaid of geregend, wie is daarvoor verantwoordelijk?

Van der Spek geeft een ander voorbeeld uit de



praktijk en lijkt daarmee vooral te willen zeggen dat regels soms wel erg zwart-wit worden toegepast. Een perk van ettelijke duizenden vierkante meters wordt gecontroleerd en er staat één opslag boven een bepaalde norm. Dat werk kan dan worden afgekeurd, maar het is maar de vraag of dat reëel is.

'Aanbesteden gaat maar al te vaak over 'lezen wat er niet staat''

Innovatief

Gelukkig durft Van der Spek ook kritisch te zijn naar de markt. Zo is hij van mening dat de markt veel innovatiever zou kunnen zijn en veel beter zou in kunnen springen op creatief opdrachtgeverschap. Bij hoveniers die voor particuliere opdrachtgevers werken is dat geen probleem. Die worden door de opdrachtgever voldoende

gestimuleerd tot creativiteit. Bij institutioneel werk is dat wat lastiger. De waarde is daar vaak ook lastiger te bepalen. Van der Spek pleit daarom voor een soort apk-keuring op groen, die vooral gericht moet zijn op de echte waarden: beleving en emotie, het afvangen van fijnstof en zaken als bijvoorbeeld waterbergend vermogen. Van der Spek wijst de Hortus in en verduidelijkt: 'Misschien willen de burgers wel helemaal niet dat je hier het blad ruimt, kunnen die kinderen lekker door de afgevallen bladeren struinen. Het geldt dat je daarmee bespaart kun je in een speeltoestel stoppen of iets anders.

Het is duidelijk wat Van der Spek bedoelt. Een openbare ruimte die veel beter aansluit bij de burger. Hij wijst naar beneden op de wat verslechte dolomiet halfverharding waarop we zitten. 'Dit is toch prima. Kijk eens wat meer naar wat de burger wil en wat minder naar wat er door de industrie op de markt wordt gebracht.' Van der Spek, opvallend fel: 'Deze sector is jaren

geleden al overgenomen door de leveranciers van bestratingmaterialen en wipkippen. En ik weet wel hoe dat komt. Deze leveranciers organiseren leuke reisjes naar groeves in Duitsland, de openbare ruimte wordt als gevolg daarvan volgepropt met veel te dure bestrating en vooral ook veel te veel. Vaak kan de helft van de trottoirs weggestreept worden, omdat er amper op gelopen wordt, maar die vervolgens wel heel duur onderhouden moeten worden. Dit kun je beter meteen omvormen of inrichten als groen.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-4250>