

Deel 19:  
VHG

*Het netwerk van VEBIDAK*

# Groendaken: in goede aarde

*VEBIDAK is er voortdurend op uit om de collectieve en individuele belangen van haar lid-bedrijven te behartigen. Dat gebeurt in alle openheid met de middelen en expertise die daarvoor binnen de branchevereniging aanwezig zijn.*

**Iets minder zichtbaar is dat goede belangenbehartiging mede tot stand komt dankzij het zakelijke netwerk van de branchevereniging. Ook via deze weg wordt een bijdrage geleverd aan de realisering van strategische doelstellingen. VEBIDAK besteedt aandacht aan dit netwerk. Ditmaal gaan we samen met André van den Engel en Hans van Cooten in op de Vereniging van Hoveniers en Groenvoorzieners (VHG). Speciale aandacht krijgt haar vakgroep Dak- en Gevelbegroeners.**

**V**HG is de branchevereniging voor ondernemers in het groen. Het ledenbestand bestaat uit ongeveer 1.300 hoveniers, groenvoorzieners, boomverzorgers, interieurbeplanters en dak- en gevelbegroeners. De sector kent

een certificatieregeling, de Stichting Groenkeur, met een gelijknamig keurmerk. Evenals VEBIDAK behartigt VHG de collectieve en individuele belangen van haar leden. Ook de manier waarop dat gebeurt is in veel opzichten vergelijkbaar. Er worden CAO's afgesloten en de dienstverlening omvat zowel juridische en technische voorlichting als sociaal-economische begeleiding. Andere overeenkomsten zijn, onder meer, het verzekeringspakket en velerlei onderzoeken om de branche vooruit te helpen. Het ondernemersloket van VHG is vergelijkbaar met de helpdesk van VEBIDAK. Het biedt eerstelijns begeleiding en ondersteuning aan individuele werkgevers in de groensector. Een verschil zit daarentegen in de wijze waarop VHG invulling geeft aan de individuele dienstverlening. Die is fijnmaziger en gaat ook verder

dan bij VEBIDAK het geval is. De brancheorganisatie voor de groensector heeft adviseurs en regioconsulenten in dienst die de aangesloten bedrijven, waaronder ook ZZP'ers, rechtstreeks en intensief ondersteunen in het dagelijkse bedrijfsproces. Hun dienstverlening omvat onder meer communicatie en marketing, inkoop bij leveranciers, offertes, ontwerptrajecten, beplantingsplannen, opdrachtbevestiging, werkvoorbereiding, standaard checklists, projectuitvoering, oplevering en nacalculatie. Voor vrijwel alle vormen van dienstverlening zijn er voorbeelddocumenten ontwikkeld en/of kan de hulp van een adviseur of een regioconsulent worden ingeroepen. Desgewenst bezoekt deze het bedrijf. Hij adviseert het lid zelfs in de keuze van diens leveranciers en onderaannemers. ➔

*het netwerk van vebidak*

## **FINANCIERING**

De structuur van VHG, het gekozen beleid en de personeelsomvang van de organisatie zijn afgestemd op deze dienstverlening. Van Cooten licht toe dat de aangesloten bedrijven hierdoor professioneel kunnen groeien. Zijn sector bestaat overwegend uit een groot aantal kleine bedrijven. Het aantal grote ondernemingen is beperkt. "Naast de contributie vormen geldstromen vanuit het Productschap Tuinbouw en het Hoveniers Informatie Centrum (HIC) een belangrijke financieringsbron voor de brancheactiviteiten in de groensector. In het licht van de huidige economische situatie en de politieke discussie over het voortbestaan van de product- en bedrijfsschappen zal VHG haar huidige pakket aan activiteiten en dienstverlening kritisch tegen het licht houden, net als bij diverse andere brancheorganisaties. Daarmee gaan we binnenkort van start."

## **BELEIDSBEPALING**

Naast een ledenraad, een bestuur en een landelijk bureau omvat VHG negen regionale afdelingen. Deze worden ontmoetingsplaatsen genoemd en zijn bedoeld om leden-vakgenoten kennis en ervaring te laten delen. Ook organiseren de afdelingen voorlichtingsbijeenkomsten en vormen ze studieclubs. Jaarlijks worden afdelingsplannen ontwikkeld die deels worden vertaald naar het businessplan van VHG. Daarnaast is VHG opgedeeld in vijf vakgroepen. Elke vakgroep wordt binnen VHG beschouwd als denktank. Hans van Cooten, wij introduceerden hem al, is voorzitter van de vakgroep Dak- en Gevelbegroeners. In het dagelijks leven is hij bedrijfsleider bij Mostert De Winter, een specialist in daktuinen, vegetatiedaken, gevelbegroeiing, geluidsschermen en groenvoorziening in het algemeen. Mostert De Winter is op haar beurt weer een onderdeel van BAM Infra. De vakgroep van Van Cooten omvat dertig bedrijven wier missie het is de dak- en gevelbegroeiing in Nederland te bevorderen. Daarvoor wordt actief gelobbyd, zowel in Nederland als daarbuiten. Volgens van Cooten opereert de vakgroep relatief autonoom en manifesteert ze zich als vraagbaak en aanspreekpunt voor de daken- en gevelbegroeiingsbranche.

Van Cooten: "Ooit was op dit terrein binnen VHG niets geregeld. Onze specifieke markt groeide echter zodat er zich steeds meer partijen met gelijkgerichte belangen

aandienden. Je kunt hierbij denken aan overleg inzake normen en richtlijnen. Op een bepaald moment rees de vraag of we ons bij de dakenbranche moesten organiseren of bij VHG. Uiteindelijk heeft onze vakgroep voor het laatste gekozen.

## **AANBESTEDING**

De kennisontwikkeling binnen de vakgroep Dak- en Gevelbegroeners vindt plaats op basis van onderzoek. De verkregen kennis wordt in de vakgroep gedeeld door de aangesloten dak- en gevelbegroeners via symposia, publicaties, ledenbijeenkomsten en promotie. Van Cooten: "Wij zetten in op kwaliteitstrajecten en onderwijs. In algemene zin moeten de aanbestedingen in de groene sector socialer verlopen. Op dit moment ligt de focus te veel op het prijsniveau waardoor de aandacht voor veiligheid, arbeidsomstandigheden en vakmanschap onder druk staat. Veelal gaat de opdracht naar de laagste aanbieder. Dat vinden wij niet terecht. Aspecten als veiligheid en scholingsniveau moeten voortaan meewegen bij aanbestedingen. Samen met de vakbonden hebben wij hiertoe een gedragscode opgesteld. Overigens ligt er al geruime tijd een wetsvoorstel over aanbestedingen bij de Tweede Kamer. Daarmee moet een uniform en samenhangend juridisch aanbestedingskader voor Nederland worden gecreëerd. Het doel van die wet is iedere ondernemer een eerlijke en optimale kans te bieden bij aanbestedingen door de overheid."

## **KRUISBESTUIVING**

De vakgroep Dak- en Gevelbegroeners en VEBIDAK kruisen regelmatig elkaars pad. Zo hebben zij samengewerkt bij de totstandkoming van een aantal publicaties van de Stichting Bouwresearch (SBR): 'Daken in het groen', 'Vegetatiedaken bestaande bouw' en 'Dakbevestigingsrichtlijn'. Van Cooten en Van den Engel zijn het erover eens dat de maatschappelijke baten van groene daken groot zijn. Zo dragen zij bij aan de voorkoming van negatieve milieu- en gezondheidseffecten. Bovendien hebben groene daken voordelen op het gebied van geluidsisolatie, beheersing van het binnenklimaat, meervoudig ruimtegebruik, waardevermeerdering van het object en esthetiek. Dakbegroeiing levert niet alleen financiële en immateriële voordelen op voor gebouweigenaren en gebruikers. Ook gemeenten en waterschappen zijn er mee gediend. Hierbij valt te denken aan de

noodzaak van waterberging op het dak in stedelijke gebieden. Door de huidige klimaatverandering zijn er in Nederland steeds vaker hevige regenbuien. Er moet dan in korte tijd extreem veel water worden geloosd met overlast als gevolg. Groene daken kunnen een aanzienlijke hoeveelheid regenwater bufferen. Van Cooten: "Een opdrachtgever wil echter altijd vooraf weten hoeveel water zijn dak dan buffert. Dit is afhankelijk van de opbouw van het groenpakket en varieert dus per dak. Daarom werken wij aan een gestandaardiseerde methode waarmee de waterreductie op onafhankelijke wijze kan worden bepaald." Van den Engel vult aan dat men bij de keuze voor een dakbegroeiing rekening moet houden met de permanente belasting die de daktuin of het vegetatiesysteem uitoefent op de bouwkundige constructie. "Ook dient de dakbedekking wortelbestendig te zijn. Waar het de weerstand tegen windbelasting betreft, zijn beproevingen en ervaringen van leveranciers voorhanden".

## **REGELGEVING**

De zojuist genoemde SBR-publicaties zijn mede tot stand gekomen door toedoen van VHG en VEBIDAK. Neem bijvoorbeeld de uitgave 'Vegetatiedaken bestaande bouw', die concrete richtlijnen bevat voor – onder andere – architecten, bouwtechnische ontwerpers en bestekschrijvers die betrokken zijn bij zulke daken. In deze publicatie wordt ingegaan op het ontwerp en de uitvoering van vegetatiedaken en de geschiktheid ervan op bestaande daken. Momenteel treffen de beide brancheorganisaties elkaar in de NEN-normcommissie 'Groene daken' in verband met de ontwikkeling van een NEN-norm met eisen en bepalingmethoden voor groene daken. Het contact tussen de wederzijdse belangenbehartigers wordt over en weer als plezierig ervaren. Vanuit hun gezamenlijke belangen op het punt van constructie, ontwerp, uitvoering en professionele partijen wisselen zij volop kennis uit. "Toch", zo stelt Van Cooten, "laat niet alles zich regelen. Ondanks de veelomvattende regelgeving kan er altijd iets fout gaan. Het blijft mensenwerk." Tot besluit wil Van den Engel nog kwijt dat een goede en vroegtijdige samenwerking tussen dakdekker en dakbegroener van cruciaal belang is voor het welslagen van een project. "De opdrachtgever koopt een groendak. Dat is iets wezenlijk anders dan een dak plus wat groen erop". ■

