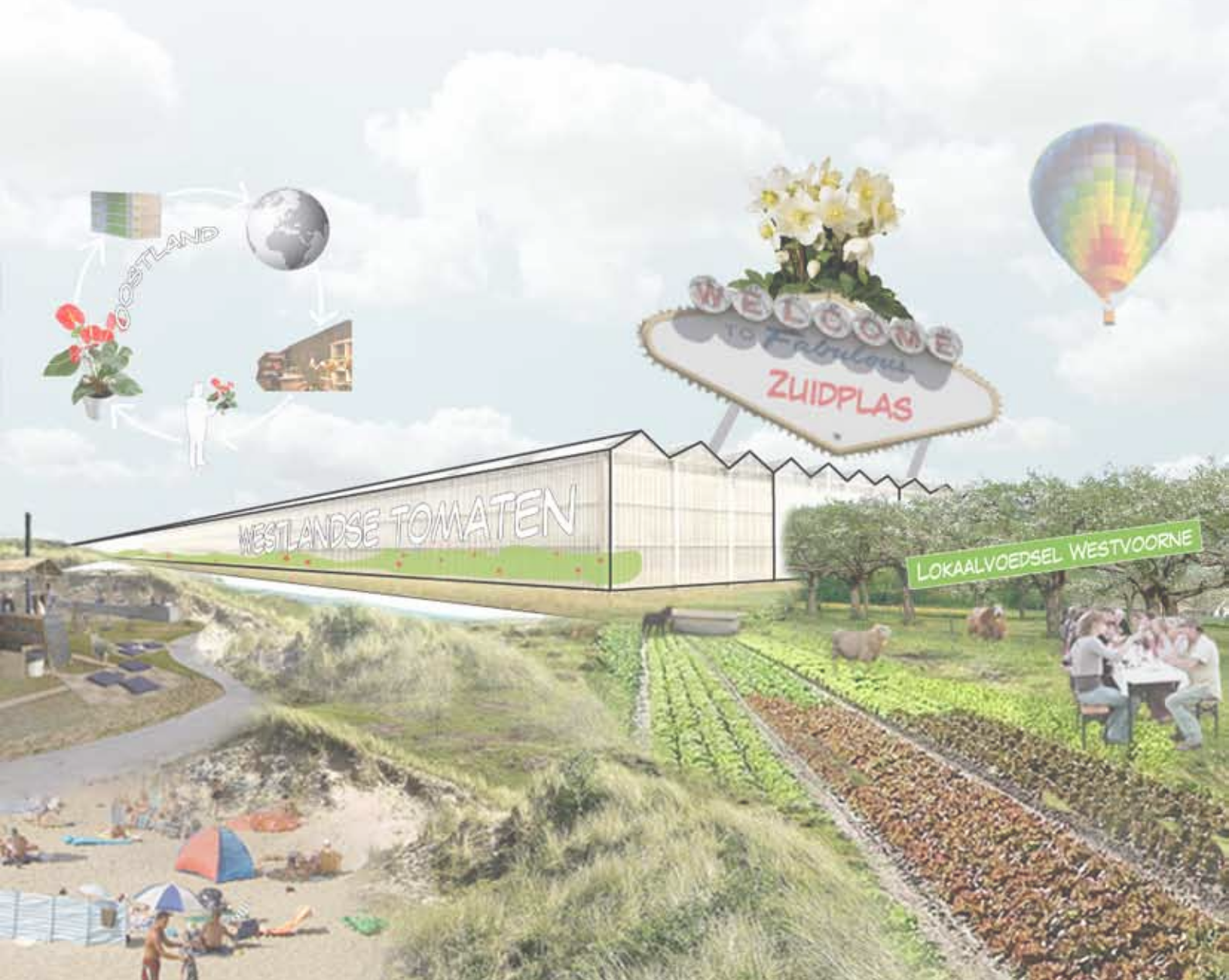


Nieuwe toekomst voor ondernemers,  
het tuinbouwbedrijf centraal in de  
Greenport.

Resultaat fase 1: selectie  
voorbeeldprojecten



# De tuinder centraal in een kennis en leertraject

Het project: 'Nieuwe toekomst voor ondernemers, het tuinbouwbedrijf centraal in de Greenport', zorgt voor doorbraken in het krachtenveld tussen de glastuinbedrijven, de overheden en de banken. De sector laat zien dat zij zelf in staat is om met toekomstbestendige ideeën en concrete plannen te komen die maatschappelijk worden geaccepteerd. In dit onderzoek staat de kleine tuinder – ondernemer centraal. Kwaliteit, kennis, innovatie, maatwerk en flexibiliteit staat daarbij voorop.

De focus van het onderzoek is de kleine ondernemer in de glastuinbouw. Wat is de onderscheidende waarde van deze groep tuinders - ondernemers in de tuinbouw, en wat is nodig om te moderniseren en hun een toekomstperspectief te bieden.

Het project is een kennis- en leertraject waar voorbeeldprojecten (pilots) centraal staan. In de pilots werken we aan concrete resultaten. De in het kader van dit project onderzochte thema's en onderzoeksvragen passen we direct toe in de pilots en delen we met de branche. We bekijken welke instrumenten uit de gereedschapskist Moderne Tuinbouw toepasbaar zijn en geven een advies hoe de gereedschapskist beter kan worden gebruikt. In het project zoeken we naar oplossingen binnen en buiten de sector. Wat zijn de lessen die andere sectoren ons leren. De opgaven die spelen in de

tuinbouwsector zijn ook actueel op andere terreinen. Wat kan de glastuinbouw leren van relevante voorbeelden uit bijvoorbeeld de stad. Hoe gaat men bijvoorbeeld om bij leegstand in bedrijventerreinen, hoe werk je aan een succesvolle winkelstraat, hoe stimuleer je innovatie in bijvoorbeeld de maakindustrie. Inzicht in deze onderwerpen kan inspiratie en nieuwe werkmethodieken opleveren voor de glastuinbouw. Naast inspiratie zijn andere sectoren ook potentiële partners. Nieuwe samenwerkingen kunnen nieuwe producten, promotie of afzetmarkten opleveren.

Deze rapportage is het resultaat van fase 1 in het totale onderzoek. We hebben 8 bedrijven onderzocht, hun kennisvragen en dilemma's in beeld gebracht en bekeken waar mogelijke kansen liggen om te moderniseren. Uiteindelijk hebben we 5 ondernemers geselecteerd waar we verder mee gaan. Deze 5 ondernemers vindt u terug in deze rapportage. We hebben een situatieschets gemaakt van de gebieden waarin de bedrijven liggen en ter inspiratie een overzicht gemaakt van actuele ontwikkelingen in andere sectoren.

In de volgende fase gaan we, samen met de pilothouders, een plan maken om tot de gewenste doorbraken te komen, brengen we de grote ondernemers in beeld, doen we verdiepende studies en delen we onze kennis en inzichten met de branche.



**"Mooi initiatief en goede actie"**

**"Maar hoe kunnen ze worden uitgevoerd?"**

**"Teveel geschreven informatie"**

**"Slecht bekend en weinig houvast"**

# De pilots en vier onderscheidende thema's

Op basis van de tuinderscafés die we in het najaar van 2014 hebben gehouden en individuele gesprekken met ondernemers, hebben we vier thema's geïdentificeerd die belangrijke bijdrage leveren aan de modernisering van de kleine glastuinbouw. Deze thema's zijn in het vervolgtraject het kader zijn voor de aanpak van de voorbeeldprojecten en verdiepende studies. De thema's zijn integraal, ze verbinden diverse onderwerpen, zijn gebiedsgericht en leggen verbinding met verschillende sectoren. De thema's gaan uit van kansen, bieden een toekomstperspectief en moeten anderen kunnen inspireren.

Na een open oproep in een van de tuinderscafés hebben we met acht ondernemers gesprekken gevoerd en hun bedrijven bezocht. Uit de acht gesprekken komen we tot vijf voorbeeldprojecten / pilots waarmee we in de volgende stap van het onderzoek verder willen. We denken dat elk van de pilots bijdraagt aan de vernieuwing van de tuinbouwsector. Het zijn in potentie concrete projecten / initiatieven. Met de pilothouders samen gaan we in de vervolgstap een plan van aanpak opstellen.

## De vier thema's zijn:

### Nieuwe verdienmodellen

Local for Local: lokaal geproduceerd voedsel inzetten als gebiedspromotie (Westvoorne)  
*Hoe kun je de samenwerking tussen voedselproducenten inzetten voor gebiedspromotie en wie zijn daarbij kansrijke partners?*

### Ruimtelijke ordening procedures

De tuinder als placemaker (Zuidplas)  
*Hoe kan vernieuwing en uitbreiding van het bedrijf een bijdrage leveren aan de kwaliteit en identiteit van de gebiedsontwikkeling in de omgeving?*

### Productontwikkeling

De flexibele kleine ondernemer (Oostland)  
*Welke alternatieve concepten en activiteiten van de glastuinder dragen bij aan de modernisering en ontwikkeling van de glastuinbouw, en is een sluitende business case?*

### Eindwaarde onderneming

Eindwaarde door kenniskapitaal en tijdelijk bestemmen (Westland)  
*Hoe kan de kennis en het vastgoed van een tuinder - ondernemer toekomstbestendig zijn en daardoor interessant zijn voor toekomstige overname?*

# Nieuwe verdienmodellen

## **Local for Local: lokaal geproduceerd voedsel inzetten als gebiedspromotie**

Het internet en sociale media maakt een nieuwe manier van werken mogelijk. Je kan laten zien wat je in huis hebt. Direct contact maken met je afzetmarkt is nu mogelijk voor iedereen. Dit goed benutten betekent een nieuwe manier van werken en nieuwe kennis, zoals inzicht in wie je klanten zijn, wat hun wensen zijn en voor wie jij mogelijk partner bent.

Directe verkoop aan de consument, als aanvullend verdienmodel naast bijvoorbeeld de daghandel, wordt mogelijk. Zowel via internet als via directe handel en verkoop. Samenwerking tussen bedrijven betekent een groter draagvlak voor investering en een breder aanbod bij verkoop.

## **Hoe kan directe verkoop uitgroeien tot een regionale waarde en wie zijn daarbij je partners.**

Een samenwerking tussen alle voedselproducenten, van glastuinbouw tot landbouw en veeteelt, zorgt niet alleen voor een breed aanbod, het biedt tevens de kans om lokaal geproduceerd voedsel in te zetten voor gebiedspromotie. Deze samenwerking met zijn regionale product en merk is potentieel partner voor bijvoorbeeld de horeca, de recreatie, de haven, de retail, de stad, etc.

De verkoop van lokaal geproduceerd voedsel is voor de sector een kans om maatschappelijk van betekenis te zijn. Voor de ondernemer is het een kans om direct aan de klant te kunnen verkopen en te leren van de wensen van de klant.

## **Ondernemers Voorne Putten Onder regie van Leo van der Valk, Westvoorne**

Een groep van 20 ondernemers op het eiland Westvoorne heeft de ambitie om gezamenlijk een streekproductenlijn op de markt te zetten. De ondernemers komen uit de glastuinbouw, de veehouderij en landbouw. Ze willen met hun producten direct de klant bereiken. Met een breed aanbod van regionaal geproduceerd voedsel spelen ze in op actuele trends. De ondernemers zitten in de concept fase. De opgave is het neerzetten van een kansrijk concept en business plan.

## **Prinsenstein Holding BV Jan Varekamp, Tinte**

Jan Varekamp werkt hij aan de modernisering van zijn kas. In de huidige markt is herontwikkeling van het kavel tot modern glastuinbouwbedrijf niet goed mogelijk. Jan Varekamp wil het kavel inzetten voor verschillende bestemmingen, waaronder een belevingscentrum en de productie van energie. In de vervolgfase van het project Modernisering Glastuinbouw participeert Jan Varekamp in het traject van de pilot van de ondernemers op Westvoorne.

# Ruimtelijke Ordening procedures

## **Kwekerij Verboom**

**Hans en Jos Verboom, Zevenhuizen**

Kwekerij Verboom is een internationaal opererend familiebedrijf dat is gespecialiseerd in de Helleborus. Het bedrijf ontwikkelt, produceert en verkoopt eigen producten en produceert onder licentie. Het bedrijf heeft langdurig geïnvesteerd (15 jaar) in de ontwikkeling van het eigen product. Voor de Verboom Beauty is een eigen promotie opgezet en de plant is een exclusief product met een specifieke markt.

Het bedrijf wil zich blijven ontwikkelen en zoekt ruimte voor uitbreiding van zijn onderneming. Het bedrijf heeft een zeer gunstige logistieke ligging en klimatologische ligging. De toekomstige gebiedsontwikkeling van de Zuidplaspolder is echter een blokkade. De aangrenzende gronden zijn momenteel in gebruik als landbouwgebied en in eigendom van de Grondbank. Aankoop van gronden en uitbreiding is vanwege de toekomstplannen niet mogelijk. Verhuizing van het bedrijf en de verkoop van zijn huidige bedrijf is financieel onaantrekkelijk door de onzekerheid en beperkingen die de huidige bedrijfslocatie kent.

## **De tuinder als placemaker**

De financiële crisis heeft voor de gebiedsontwikkelingen in Nederland voor grote vertragingen gezorgd. Inmiddels is er ook het besef dat de situatie niet meer terug zal keren zoals deze voor de crisis was. Grote gebieden liggen nog te wachten op ontwikkeling. Ontwikkelingen gaan trager, de opbrengsten zijn lager, de waarde van grond en opstallen verminderen, de druk op ontwikkeling is klein.

Voor ondernemers betekent dit ook dat grond niet beschikbaar komt. Zolang (beleids-)plannen niet zijn aangepast en gronden niet zijn herwaardeerd zitten gebieden op slot. Er zijn weinig mogelijkheden voor vernieuwing of uitbreiding.

## **Hoe kan vernieuwing en uitbreiding mogelijk worden en zelfs van waarde zijn voor het gebied?**

De verminderde economische druk op gebieden leidt ook tot een herwaardering voor het bestaande, voor de kwaliteiten die in een gebied al aanwezig zijn, voor een alternatief gebruik van grond en gebouw. Bedrijven die vroeger eerder als obstakel werden gezien, worden nu initiatiefnemers, placemakers of bronpunt voor toekomstige ontwikkeling. Verouderde panden die op de nominatie stonden voor sloop, worden interessante plekken voor startups en broedplaatsen. Ze voegen dynamiek toe aan een gebied in plaats van leegstand.

Voor deze herwaardering is een omslag in het denken en beleid nodig. Dat kan alleen met de verschillende gebiedspartijen. Wat kan de ondernemer die wil vernieuwen of uitbreiden toevoegen aan het gebied, wat is de waarde hiervan voor de gebiedspartijen, welke mogelijke nieuwe samenwerkingen ontstaan en welke gebiedsontwikkelingen kunnen hier uit volgen.

Binnen deze thematiek speelt tevens het beleid in de glastuinbouw. De concentratie en schaalvergroting van glastuinbouw kan ook een beperking zijn voor de vernieuwing van de sector. Een kas wordt eerder gezien als hinder in een landschappelijk of stedelijk gebied. Het glastuinbouwbedrijf kan echter ook van betekenis zijn voor zijn omgeving. De interactie met andere sectoren kan leiden tot vernieuwing in de glastuinbouw.

# Productontwikkeling

## De flexibele kleine ondernemer

De kleinere tuinders – ondernemers hebben een onderscheidende wijze van werken. Ze zijn vaak actief in (grote delen van) de hele keten van zaadveredeling tot productie, marketing en (consumenten)verkoop. Niet elk product en niet elke tuinder is gebaat bij schaalvergroting. De werkwijze van de kleinere tuinder – ondernemer onderscheidt zich van de grote, meer op productie gerichte bedrijven. Ze vullen elkaar aan. De tuinder – ondernemer opereert juist met een grote mate van flexibiliteit. Een overzichtelijke bedrijfsvoering, het leveren van maatwerk, vernieuwing van producten en het snel kunnen omschakelen, gaat goed samen met een compact bedrijf. De tuinder – ondernemer creëert zijn eigen speelveld, speelt in op trends en kansen die op zijn pad komen en werkt in wisselende netwerken. Deze netwerken zijn regionaal, Europees en mondiaal. Het lokale netwerk is daarbij essentieel. De dagelijkse afzet biedt continuïteit in de bedrijfsvoering.

## Welke alternatieve concepten en activiteiten van de glastuinder dragen bij aan de modernisering en ontwikkeling van de glastuinbouw?

Een mogelijke richting voor het versterken van de keten is de verbindingen te leggen met andere sectoren (verpakkingsindustrie, creatieve sector, recreatie) en het vinden van onverwachte partners (voor bijvoorbeeld een gezamenlijke promotie, de ontwikkeling van nieuwe totaalconcepten, het vinden van nieuwe afzetmarkten of het ontwikkelen van andere producten).

## Bouman Anthuriums Peter Bouman, Berkel en Roderijs

Peter Bouman is samen met zijn broer eigenaar van Bouman Anthuriums en heeft een kas van 3,2 ha. waar zij Anthuriums telen. Ze zijn producent, leveren aan de veiling en op afroep, werken aan verbeteringen in de teelt.

Naast de teelt van Anthuriums heeft Bouman een conceptstore waar ze diverse inrichtingsconcepten en “creaties” voor retail tonen. Hier ontvangen ze consumenten en groothandels en bloemisten uit binnen- en buitenland. Ze willen daarmee beter inzicht krijgen hoe producten in de markt te zetten en bij de consument te krijgen. Ze zijn ook op een ander front in de keten actief. Om beschadiging van Anthuriums te voorkomen heeft Bouman een nieuwe verpakking ontwikkeld. De opgave waar Bouman voor staat is het versterken van de ingezette ontwikkelingen. Het bestemmingsplan is daarin een beperking.

# Eindwaarde onderneming

## **Eindwaarde door kenniskapitaal en tijdelijk bestemmen**

Met name in het Westland zijn veel kleine ondernemers die een goed functionerend bedrijf hebben maar geen natuurlijke opvolging. De financiële mogelijkheden voor nieuwe jonge ondernemers om het bedrijf over te nemen is de laatste jaren sterk afgenomen. Daarnaast is de vastgoedwaarde niet meer een zekere inkomstenbron. Zonder vooruitzicht dat het bedrijf toekomstwaarde heeft, is het doen van investeringen om te moderniseren een probleem.

## **Hoe kan de kennis en het vastgoed van een tuinder - ondernemer toekomstbestendig zijn en daardoor interessant zijn voor toekomstige overname?**

Het onderwerp raakt verschillende thema's. Hoe kunnen bedrijven gestimuleerd worden te blijven investeren in hun bedrijf, hoe kan kennis te gelde gemaakt worden en hoe kan voldoende verdien capaciteit worden gegenereerd voor vernieuwing of sanering? Kortom een probleem waar veel bedrijven mee zitten.

### *Continueren van kennis*

De kennis van een tuindersbedrijf is van waarde voor de sector en is tevens het kapitaal van de ondernemer en een mogelijke pensioenvoorziening. Dit kapitaal te gelde kunnen maken en de kennis behouden voor de sector is de opgave. Mogelijk ligt hier een rol voor investeerders, grote bedrijven of juist voor een nieuwe generatie jonge ondernemers.

### *Toekomstwaarde van het vastgoed, tijdelijk en anders bestemmen*

Een deel van deze bedrijven is gevestigd in verouderde kassen of in gebieden waar het doel juist de sanering van verspreid glas is. Vernieuwing van de kassen is hierbij echter alleen interessant als voldoende oppervlak kan worden gerealiseerd, of als er voldoende verdien capaciteit kan worden gegenereerd voor sanering. De hoge kosten en de terughoudende houding van de banken leidt echter niet vanzelf tot ontwikkeling. Tijdelijk en anders bestemmen, ook met niet-glastuinbouw functies, biedt de mogelijkheid om geld te genereren voor een "moderniseringsfonds". Dit geld kan worden ingezet om de stoppende tuinder verdien capaciteit te geven om te stoppen. Er ontstaat ruimte voor vernieuwing, zowel gedurende de tijdelijke bestemming als na de sanering.

**In dit thema zijn we actief op zoek naar een pilot in het Westland**

# Ondernemen, risico's en financiën

De dalende trend in de glastuinbouw onder andere merkbaar in het aantal faillissementen, vraagt om modernisering van de glastuinbouw. Zo ligt er in Zuid-Holland de opgave om 750 ha tot 2020 te moderniseren. Dat is een zeer ambitieuze opgave en de vraag is wie voor financiering zorgdraagt en of de tuinders hieraan een bijdrage kunnen leveren.

Maar wat betekent deze trend in de glastuinbouw voor het tuindersbedrijf, hoe kijkt de tuinder aan tegen de modernisering en welke problemen doen zich voor. In het overleg met de tuinders kwamen enkele algemene kenmerken naar voren die van belang zijn voor de wijze waarop de modernisering stagneert of tot stand kan komen. Uit de gesprekken en het vooronderzoek blijkt herhaaldelijk de onderscheidende en complementaire rol van de kleine ondernemers en de grote productiebedrijven. Dit onderscheid in kleine en grote bedrijven lijkt zinvol wanneer het gaat om het nadenken over het toekomstperspectief van de bedrijven en de modernisering van de glastuinbouw.

## De kleine bedrijven

### *Bedrijfscontinuïteit*

De kleine (familie-)bedrijven van 1 tot 5 hectare leiden aan stagnatie in de bedrijfsvoering. Behalve dat de marges onder druk staan moet ieder jaar de afzet worden bevochten. Het lange termijn perspectief is onzeker omdat bijvoorbeeld wensen over de bedrijfsvoering vastlopen op problemen over financiering, uitbreiding of opvolging. Financiering voor eventuele uitbreiding of modernisering is slechts mogelijk onder strikte condities over de bedrijfswaardering, het risicoprofiel en de inbreng van eigen vermogen. Bij de bedrijfswaardering door de financier speelt de behoudende waardering van grond en opstal een grote rol. Opvolging van de ouder wordende ondernemer is een heikel punt. De grondwaarde geldt vaak als pensioenvoorziening maar verkoop blijkt moeilijk omdat financiering voor de koper nauwelijks mogelijk is.

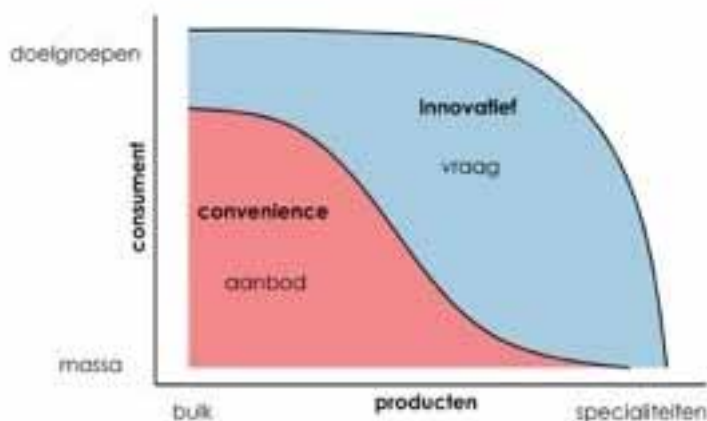
### *De ondernemer*

Hoewel de kassen redelijk doorzichtig zijn is de tendens dat 'ieder voor zich' werkt en dat de ondernemende tuinder liefst 'alles zelf doet' en 'overal bij moet zijn'. Dit staat in tegenstelling met de vaak gemaakte opmerking dat er in de toekomst beduidend meer moet worden samengewerkt. Er is kritiek op de keten omdat ketenpartners de marges en product vernieuwing onder druk zetten. Er is behoefte aan vernieuwing, maar gebrek aan tijd en geld leidt ertoe dat initiatieven niet (kunnen) worden vermarkt.

Er is decennialang veel kennis opgebouwd en door 'de groene vingers' en 'de ondernemersgeest' komen dus wel initiatieven tot stand. Met name de tuinder van groente wil naar de consument toe en hecht economische waarde aan 'local voor local' en het tot uiting brengen van de kracht van de regio. Naast product vernieuwing bestaat de wens voor een korte en toegankelijke keten zodat de herkenbaarheid van de tuinder en zijn product richting de consument wordt vergroot.

## De grote bedrijven

De grote productiebedrijven richten zich op de nationale/internationale markt. Er is behoefte aan schaalvergroting op locaties met gunstige vestigingsfactoren zoals bereikbaarheid, kavelstructuur en grondprijs. De toenemende concurrentie in het buitenland en het wegvloeien van kennis vormt een bedreiging voor de omzet op de lange(re) termijn.



Figuur 1: twee markten voor producten en consumenten



## **Samenwerking tussen groot en klein**

De kleine bedrijven zijn in staat nieuwe verdienmodellen voor hun bedrijf te benoemen zoals verbreding, product vernieuwing, uitbreiding van het bedrijf, een consumentgerichte houding en de keten toegankelijk maken. Probleem is dat het vermarkten vastloopt door gebrek aan tijd en geld. De kleine tuinder is flexibel, kan inspelen op nieuwe markten en niche producten ontwikkelen, opereert in eigen internationale netwerken en verkent de gehele keten. De kleine tuinder is een broedplaats voor nieuwe concepten. Een deel van deze bedrijven, innovaties, kennis, mensen of producten schaal op tot waar het van betekenis is voor de grootschalige industrie.

Het vernieuwen bij de kleine bedrijven zit niet in de markt (aanbod & convenience) die wordt bepaald door de consument en de (bulk-)producten in de supermarkt. Een meer kansrijke markt (vraag & innovatief) ligt bij doelgroepen met specifieke wensen en eisen aan producten en specialiteiten.

Er zijn voorbeelden die reeds een positie innemen in de innovatieve markt. Zoals Ekoplaza, 'gezond en eerlijk in een totaal lifestyleconcept', of Landmarkt, 'vers en tegen concurrerende prijzen'. En Marqt: een supermarktketen die zich profileert met 'echt eten' en dat kunnen waarmaken door intensieve samenwerking met de producenten.

De grote bedrijven zijn ondernemingen die meer gericht zijn op schaalvergroting, op het behalen van en de innovaties voor een efficiëntere productie.

Inzetten op de relatie tussen de kleine en grote bedrijven kan een toegevoegde waarde opleveren. Waar versterken ze elkaar, waar kunnen ze elkaars hulp gebruiken. In de volgende fase verkennen we deze onderzoeksvraag. Als aanzet voor dat onderzoek benoemen we al de volgende scenario's voor financieringsmodellen.

## *Model 'niets doen'*

De grote ondernemers ervaren de toenemende concurrentiekracht van het buitenland. In de huidige bedrijfseconomische situatie komt een kentering leidend tot een neerwaartse lijn in afzet, winst en een toenemend risico in de bedrijfsvoering.

De kleine en grote bedrijven continueren de situatie dat ze elkaar nauwelijks beïnvloeden. De 'stand alone' situatie van de kleine ondernemers leidt ieder jaar tot grote onzekerheden over afzet, opvolging en financiering.

## *Model 'laten doen'*

Externe partijen kunnen een structurele rol spelen binnen de keten zodanig dat stagnerende situaties over vernieuwing en opvolging kunnen worden opgelost. Bijvoorbeeld door 'sale and lease-back' van gronden of gronden met opstallen ontstaat financiële ruimte om stagnatie en modernisering structureel aan te pakken.

## *Model 'samen doen'*

De kleine ondernemers waar de kennis, ervaring en potentie tot vernieuwing aanwezig is (unieke situatie) krijgt ruimte om nieuwe producten te ontwikkelen. De nieuwe producten verkopen zij binnen de korte en toegankelijke keten aan de doelgroepen. Ook kunnen de nieuwe producten door de grote bedrijven in de nationale/internationale markt worden gezet. De grote bedrijven leveren 'tijd en geld' terug (financiering) zodat weer nieuwe producten kunnen worden ontwikkeld. Financiering kan ook worden gestructureerd door een kredietunie.

De samenwerking tussen 'klein en groot' zal leiden tot stijging van omzet/winst en een onderscheidende positie in de concurrerende markt.

# Bijlage I - Situatieschets Pilots

---

De pilotprojecten bevinden zich in vier verschillende gebieden: Westvoorne, Westland, Zuidplas en Oostland. De vier gebieden kennen een eigen dynamiek. Hieronder wordt een korte situatieschets gegeven van de verschillende gebieden.

# Bijlage I - Situatieschets Pilots










# Westvoorne

-  Pilot project
-  Fietsen
-  Surfen
-  Strand
-  Wandelen
-  Stedelijk gebied
-  Greenery
-  Havenbedrijf Rotterdam
-  Streekproducten
-  Geconcentreerd glas
-  Vestingstad



Westvoorne ligt op het eiland Voorne Putten. Een karakteristiek gebied met een belangrijke agrarische functie. De stranden en dorpen aan de kust maakt het tot een aantrekkelijke bestemming voor recreatie, met name uit het nabijgelegen Rotterdam. De Haven van Rotterdam zorgt voor werkgelegenheid, handel en is op zichzelf ook een attractie. Het eiland Voorne Putten kent verschillende voedselproducten; van kassen tot veeteelt en landbouw. De cross over tussen recreatie, voedselproductie, de haven en de Rotterdamse agglomeratie zijn een kans om tot nieuwe samenwerkingen en economieën te komen. Niet alleen op gebied van producten en afzet maar ook op het gebied van warmte en energie uitwisseling.

# Oostland

-  Pilot project
-  Snow world
-  Wandelen
-  Golf
-  Natuur
-  Watersport
-  Fietsen



Het Oostland is een modern kassengebied dat gelegen is midden in het stedelijk gebied van Rotterdam, Zoetermeer en Lansingerland. Zowel lokaal, regionaal als international is het gebied goed ontsloten. Het kassengebied wordt omsloten door recreatieve gebieden met veel Leisure (langs de Rotte en rondom Zoetermeer). De klanten en afzetmarkt liggen om de hoek, net als potentiële samenwerkingsverbanden met partners in de stad en in de recreatie. Glastuinbouw is hier verweven met de stad.

# Westland

-  Pilot project
-  Warmte rotonde
-  Waterproblematiek
-  Energie landschap
-  Veiling
-  Kennis



Het Westland is een internationaal opererend en bekend aaneengesloten glastuingebied met een enorme variatie in grote en kleine bedrijven. De hele keten is hier aanwezig. Dat maakt dat veel kleine tuinders zich sterk verbonden voelen met dit gebied. Ze kennen de tussenhandelaren, de veiling is dichtbij en ze kunnen de afzet van hun producten zelf regelen.

Bij dit glastuinbouwgebied heeft de toeleverende en verwerkende tuinbouwindustrie zich de afgelopen jaren in Westland sterk ontwikkeld. De primaire teelt in het gebied staat echter onder druk. Omdat de Greenport Westland haar kracht vindt in de samenhang en synergie van alle schakels in de tuinbouwketen, is voor een duurzame, sterke internationale positie van het agro en logistieke cluster in Westland de modernisering van de primaire productie van essentieel belang voor de toekomst van deze Greenport. Een belangrijke innovatie en doorbraak op het gebied van het verduurzamen van de sector, is het plan voor de aanleg van de warmterotonde, een warmtenetwerk waardoor restwarmte uit de Rotterdamse haven gebruikt wordt voor de kassen in het Westland en de verwarming van woningen en gebouwen.

# Zuidplas

-  Pilot project
-  Glastuinbouw & woningbouw
-  Conservatief agrarisch
-  Recreatie
-  Woningbouw
-  Woningbouw
-  Natuur
-  Unieke bedrijvigheid



De Zuidplaspolder is een gebied dat wacht op stedelijke ontwikkeling. De Provincie heeft dit poldergebied planologisch klaargemaakt voor grootschalige gebiedsontwikkeling. Daarvoor moet ruimte vrij worden gemaakt en wordt uitbreiding van bestaande bedrijven niet gestimuleerd. In de Zuidplaspolder is een duidelijk functioneel onderscheid gemaakt tussen wonen en bedrijvigheid. De vraag doet zich voor of dit nog past in de huidige tijdgeest en of de bestaande bedrijven geen onderdeel kunnen worden van de nieuwe identiteit van het gebied.

# Bijlage II - Inspiratie andere sectoren

## Uit je eigen stad

Tuinieren, lokaal voedsel, eigen initiatief nemen, een gezonde levensstijl, het zijn dé maatschappelijke trends van dit moment. “Uit je Eigen Stad” heeft dit vertaald in een project midden in de haven. Daarmee hebben ze niet alleen een bedrijf met vele activiteiten, ze promoten tegelijk de buurt en de stad. Het voedsel produceren ze in de haven, maar betrekken ze ook uit de regio.



## You could be here

Wat doe je met leegstand in tijden van crisis, hoe voorkom je dat een gebied verder afglijdt, hoe creëer je nieuwe waarde. In het Zomerhofkwartier in Rotterdam Noord hebben eigenaren, gemeente en ondernemers het gebied een nieuwe impuls gegeven. Het ZoHo is nu een broedplaats voor ondernemers. Ze profiteren van de lage huren en de centrale locatie in de stad, ze programmeren het gebied vanuit een visie en geven het een nieuwe betekenis.



## Het stadsinitiatief

Hoe kan je de energie uit de samenleving omzetten in initiatieven en projecten die daadwerkelijk gerealiseerd kunnen worden en daarmee de stad een nieuwe impuls geven. De gemeente Rotterdam heeft hiervoor het Stadsinitiatief in het leven geroepen. Initiatiefnemers uit heel de stad kunnen met hun plannen komen. 50% van de financiering regel je zelf en 50% draagt de stad bij. Een jury toets op haalbaarheid en uit de geselecteerde finalisten wordt de winnaar door de bevolking gekozen.



## Stadslab

De makersindustrie ondergaat een grote ontwikkeling. Nieuwe, kleinschalige productiemethoden (3d printers) maakt een andere manier van werken mogelijk. In het stadslab komen ondernemers, studenten, startups samen. Open innovatie, het delen van kennis en machines, en het stimuleren van samenwerking staat centraal in het Stadslab. Het lab is gevestigd in een pand dat lange tijd leegstond. Lage kosten en kunnen experimenteren, maken het stadslab toegankelijk. Inmiddels bestaat het netwerk van het Stadslab uit vele bedrijven en locaties in stad en regio.



## Local Heroes

Een aantrekkelijke winkelstraat komt niet vanzelf. In tijden waar de retailmarkt flink onder druk staat is het noodzaak om winkelstraten actief te programmeren met een onderscheidend profiel. De winkelmanager zoekt bedrijven die elkaar versterken, die samenwerken en die een meerwaarde bieden voor de straat. Eigenaren, gemeente en winkeliers hebben een gezamenlijke verantwoordelijkheid en profijt.



# Colofon

BVR adviseurs en Jorna Advies in opdracht van  
LTO Noord Glaskracht

Voor meer informatie kunt u contact opnemen  
met

Henk de Ruiter, LTO Noord Glaskracht  
Postbus 51  
2665 ZH Bleiswijk  
+31 6 513 122 34  
hdruiter@ltonoordglaskracht.nl  
www.modernetuinbouw.nl

Alles uit deze rapportage mag worden  
overgenomen mits de bron wordt vermeld.  
Aan de inhoud van deze rapportage kunnen  
geen rechten worden ontleend. Eventueel  
rechthebbenden op gebruikt materiaal dienen  
contact op te nemen met de uitgever.

Rotterdam, april 2015



ADVISEURS  
RUIJTELIIJKE  
ONTWIKKELING

WESTEWAGENSTRAAT 60  
3011 AT ROTTERDAM  
T +31 (0)10 2251410  
INFO@BVR.NL / WWW.BVR.NL

ABN-AMRO: 62.00.51.361  
BTW: NL 802 544 319 B01  
KVK ROTTERDAM: 30116885

