

# **VERSTERKING VAN HET SIERTEELTCLUSTER IN DE GEMEENTE KATWIJK**

**juni 2015**

**Mariet Ewalts  
Aart van Bochove**

**BLAAUWBERG**  
strategie ontwikkeling & kennis transfer



## **Inhoudsopgave**

Leswijzer

Samenvatting

Kerngegevens sierteeltsector gemeente Katwijk

### **1. Beschrijving van de sierteeltsector in de gemeente Katwijk**

*De sierteeltsector in nationaal en internationaal perspectief*

1.1 De kwekers en de veredelaars: diversiteit en hoogwaardigheid

1.2 De marktplaats: veiling FloraHolland

1.3 De handel: flexibiliteit en diversiteit

*Glastuinbouw in de Greenport Duin & Bollenstreek*

1.4 De afnemers (klanten): ontwikkeling richting vraag gestuurd werken

### **2. Overige bedrijvigheid, onderwijs en overheid**

2.1 Overige sierteelt gebonden bedrijvigheid

2.2 Informeel onderwijs: de kenniscafe's en innovatiecentra

2.3 Formeel onderwijs

2.4 Overheid: ruimtelijk beleid en bestemmingsplannen

### **3. De toekomst van de sierteeltsector in Katwijk**

3.1 Kwaliteit en exclusiviteit in de sierteeltproductie

3.2 Ruimtelijke beleid als ondersteuning voor verdere bedrijfsontwikkeling

3.3 Flexibilisering bestemmingsplannen

3.4 Einde aan traditionele ketenstructuur: nieuwe allianties

3.5 Versterking logistieke samenwerking

3.6 Groene logistiek, informatietechnologie en *HubWays*

3.7 Kwaliteit in ondernemerschap en verhoging van de kennisintensiviteit

3.8 Bio-science en cross-overs

3.9 Start-ups en inzet op 'schoon & duurzaam Katwijk'

3.10 Toerisme

3.11 Economische Regio071 en Bedrijvencorridor071

3.12 Noordelijke Randweg Rijnsburg (NRR)

### **4. Versterking van het sierteeltcluster - centraal in beleid: stimuleren bedrijfsontwikkeling**

4.1 Centraal in beleid: stimuleren bedrijfsontwikkeling

4.2 'The big picture': clustervorming en opleidingsstructuur

**Bijlagen:**

Lijst van geïnterviewde personen

Samenstelling begeleidingsgroep

Geraadpleegde bronnen

## Leeswijzer

Nederland neemt op de wereldmarkt van de sierteeltproductie- en handel een koppositie in, maar deze positie staat onder druk door de opkomende internationale concurrentie. Dat raakt ook het lokale sierteeltcomplex in de gemeente Katwijk<sup>1</sup>. Het belang van de sector voor de Katwijkse economie is groot. De *totale* Katwijkse productie- en handelsbedrijven en toeleveranciers zijn, samen naar schatting goed voor ongeveer 3.000 arbeidsplaatsen in de sierteelt. Een belangrijke vraag is op welke wijze de sierteeltondernemers de effecten van de marktontwikkelingen opvangen. Doel van dit onderzoek, in opdracht van de gemeente Katwijk, is na te gaan op welke wijze de sierteeltsector versterkt kan worden en toe te werken naar een gezamenlijke visie op de versterking van het cluster sierteelt/glastuinbouw<sup>2</sup> in Katwijk.

Dit rapport valt op twee manieren te lezen. De lezer die redelijk onbekend is met de bedrijvigheid en werkwijze in de sierteeltsector leest hoofdstuk 1 waarin de totale sierteeltketen beschreven wordt: van de veredeling, de productie en het veilen tot de handel en distributie van bloemen en planten. Daarnaast is aandacht voor de context van de Katwijkse sierteeltsector: voor de Greenport Duin- en Bollenstreek waartoe Katwijk behoort en voor andere Randstedelijke Greenports met sierteelt, alle drie met vestigingen van veiling FloraHolland. Er is breder gekeken dan alleen maar de sierteeltbedrijvigheid. In hoofdstuk 2 gaat de aandacht uit naar partijen in de 'buitenring' van de sierteeltsector zoals onderwijs en overheid. Deze twee beschrijvende hoofdstukken zijn grotendeels gebaseerd op gesprekken met ondernemers in Katwijk.

Voor wie de sierteeltsector wil verkennen via cijfermatig materiaal is een overzicht met *kerngegevens* opgenomen. Daarbij tekenen we aan dat het soms om schattingen gaat en dat sommige cijfers meer als indicatie dan als absoluut gezien moeten worden.

De lezer die de sierteeltsector kent en benieuwd is naar de toekomst, leest het rapport vanaf hoofdstuk 3. Dit hoofdstuk is meer analytisch van aard. Vanuit een breder perspectief en via verschillende invalshoeken wordt naar de toekomst van de (Nederlandse) sierteeltsector gekeken. Welke ontwikkelingen zijn gaande en welke nieuwe posities nemen de betrokken partijen in om de voortdurende druk vanuit de internationale markt te kunnen weerstaan? Zijn de sierteeltbedrijven in Katwijk voldoende in staat om mee te bewegen met deze veranderingen? Een sterkere sierteeltsector zal in de in de eerste plaats door het zelf innoverend vermogen van de betrokken ondernemers worden bepaald.

De uiteindelijke centrale onderzoeksvraag gaat over versterking van het sierteeltsector; in het bijzonder de vraag op welke wijze de overheid de bedrijfsontwikkelingen kan ondersteunen. In het

---

<sup>1</sup> Met Katwijk bedoelen we de fusiegemeente Katwijk: Rijnsburg, Valkenburg en Katwijk

<sup>2</sup> In Katwijk wordt vrijwel 100% van de glastuinbouw gebruikt voor de sierteelt (op een enkele hectare voor een boomkwekerij na volgens CBS-gegevens).

laatste hoofdstuk 4 geven we aan op welke speerpunten de Katwijkse overheid haar beleid zou kunnen richten.

De gemeente Katwijk wil samen met het bedrijfsleven de economie en werkgelegenheid een impuls geven en heeft hiervoor samen met het bedrijfsleven de economische agenda 2015-2019 opgesteld. De versterking van het sierteeltcluster is daarbij een van de speerpunten. Deze visie sierteelt is een uitwerking daarvan. Daarnaast zullen de uitkomsten ook onderdeel worden van de uitvoering van de economische agenda Greenport Duin- en Bollenstreek.

## Samenvatting

Versterking van de sierteeltsector in de gemeente Katwijk is nodig om mee te kunnen blijven bewegen met (inter-)nationale marktontwikkelingen. Deze versterking zal in de eerste plaats worden bepaald door het zelf innoverend vermogen van betrokken bedrijven zelf. In dit onderzoek is gekeken op welke wijze de gemeente Katwijk de bedrijfsontwikkeling in de lokale sierteeltsector kan ondersteunen.

### *De lokale sierteeltsector in de (inter-)nationale sierteeltmarkt*

Het rapport beschrijft op basis van gesprekken met Katwijkse ondernemers de sierteeltsector in Katwijk als in de kern een nauw samenhangend geheel van veredelaars, kwekers, (groot)handelaren, logistieke dienstverleners en veiling FloraHolland. Het gaat qua sierteeltareaal om een relatief kleine sector maar binnen de Greenport Duin- en Bollenstreek vormt de sierteeltsector in Katwijk wel het zwaartepunt. Als vestigingslocatie is Katwijk voor deze ondernemers van betekenis, zeker ook wat betreft de kwaliteit van het personeel. Maar deze betekenis is tegelijkertijd relatief. Veel kwekers hebben grond en bedrijfsonderdelen in Katwijk maar vaak ook elders in de regio en in het buitenland tot in andere continenten aan toe. De discussie over de ontwikkeling van de sierteeltlocaties is lange tijd gevoerd vanuit de verdediging van het landbouwareaal: behoud van het areaal en bij verlies was compensatie de eis. Uit het onderzoek blijkt dat niet het aantal hectares of omvang van het areaal het vraagstuk is waar de sierteeltondernemers zich mee bezig houden. Het gaat veel meer om kwaliteit: om vitalisering van locaties en ondersteuning van de bedrijfsontwikkeling door ondersteunend gemeentelijk (ruimte)beleid.

De gedaante van de sierteeltcomplex in Rijnsburg wordt, meer nog dan door het beperkte productieareaal, bepaald door het handelscomplex van FloraHolland. Het bestaat uit twee delen: het veilingterrein, in gebruik bij FloraHolland en verhuur door een groot aantal vooral 'kleinere' handelaren; en het FloraPark, met (nieuwe) vestigingen in eigendom van een aantal grotere handelaren. Alle kwekers brengen hun bloemen naar veilingterrein Rijnsburg, maar de veilingen in Aalsmeer en Naaldwijk spelen eveneens een grote rol. De handelaren op het veilingcomplex Rijnsburg op hun beurt kopen de bloemen op de verschillende veilingen (dus niet alleen in Rijnsburg) of rechtstreeks van de kwekers in Katwijk en elders in het land. Ook de toeleveranciers (installatiebedrijven, adviesbureaus en andere commerciële partijen) hebben hun werkterrein ver buiten de gemeentegrens van Katwijk.

De kracht van de lokale sierteeltsector in Katwijk is het onderscheidende aanbod van gespecialiseerd, hoogwaardig en bij elkaar genomen breed bloemenaanbod (elke teler heeft zijn eigen bloemensoort), in combinatie met een fijnmazig handelsnetwerk, dichtbij een grote wereldspeler als FloraHolland. Die combinatie, met als basis de jarenlang opgebouwde handels- en productiekennis, maakt dat er voor de Katwijkse ondernemers zeker plaats is op de internationale sierteeltmarkt.

Bovendien is de sierteeltsector buitengewoon innovatief. Vooral de veredelaars met nieuwe en betere soorten, maar ook de kwekers die nieuwe producten blijven zoeken en nieuwe methoden en technieken in de kwekerijen introduceren. De bedrijfsontwikkeling steunt op met name product- en procesinnovaties. Dat geldt ook voor de handelaren die volop nieuwe technieken en informatietechnologie in zetten. Het is steeds weer zoeken naar de toegevoegde waarde: via marketing en het ontwikkelen van nieuwe concepten en bewerkingen (bloembinderijen, boeketten etc.) en goed gebruik te maken van de 'draaischijffunctie' van de exclusieve marktplaats in Nederland/Rijnsburg. Daarnaast vindt schaalvergroting plaats door bedrijven over te kopen van de stoppers. Door continue innovaties en investeringen kunnen de vitale sierteeltbedrijven mee bewegen met de internationale marktontwikkelingen.

### *Toekomstige ontwikkelingen in de sierteeltsector*

In het onderzoek is vervolgens gekeken naar de toekomst van de sierteeltsector. De sierteeltproductie en handels- en exportsector elders in Europa, Afrika, Zuid-Amerika en Azië ontwikkelen zich sterk. Op landelijk niveau krimpt de sierteeltsector: het aantal hectares en bedrijven neemt af en de prijzen en bedrijfsrendementen staan onder druk. Flora Holland is nog steeds wereldmarktleider maar heeft richting haar leden, de sierteeltkwekers een meer dienstverlenende rol ingenomen. Partijen weten elkaar steeds beter te vinden buiten FloraHolland om. Er vindt herschikking en concentratie van bedrijven plaats en de verhoudingen in de ketenstructuur in de sierteeltsector wijzigen zich in een vraaggestuurde richting waarin de markt meer bepalend wordt. Op politiek niveau speelt de discussie over de komst van het octrooirecht in de plaats van het kwekersrecht in de sierteelt, waarmee een verdere monopolisering en industrialisering van de sierteeltketen en meer macht bij veredelaars wordt voorspeld.

In de handel liggen er mogelijkheden voor nieuwe vervoersvormen met nieuwe technieken en modellen waarin de sierteelt samenwerking zoekt met andere sectoren om de transportkosten te kunnen drukken. Alles bij elkaar ontstaan tussen de partijen in de sierteeltsector, kwekers, veredelaars, handelaren en anderen, nieuwe samenwerkingsverbanden en afspraken over de benadering van de internationale markt. Ketenverkorting en verticale (en soms gesloten) samenwerkingsverbanden 'schudden' de traditionele sierteeltketen als het ware door elkaar.

### *Clustervorming*

Sierteeltbedrijven in Katwijk kunnen de koppositie behouden in de wereldwijde export en distributie van sierteeltproducten, als meer ingezet wordt op samenwerking binnen- maar ook buiten de sector. De versterking van de sector en het innoverend vermogen moet wel van de sierteeltbedrijven zelf komen. Clustervorming waarin een sterke samenhang tussen diverse met de sierteelt verbonden bedrijven en instellingen ontstaat, kan de sierteeltsector versterken. Het uitgangspunt zou moeten zijn dat activiteiten met een toegevoegde waarde, die bovendien zorgen voor meer diversiteit, in het



gehele Katwijkse sierteeltcluster verwelkomd zullen worden. De gemeente zou de differentiatie van economische activiteiten op de verschillende sierteeltlocaties moeten stimuleren, ook op het veilingsterreincomplex. De nadruk zal daarbij vallen op functies die gerelateerd zijn aan de sierteelt. Maar omdat clusterontwikkeling per definitie niet geheel te voorspellen is, zal ook het gesprek met iets verder weg staande sectoren als logistiek, installatie- en energietechniek etc. niet geschuwd worden.

Clustering verschaft grote voordelen: veel meer mogelijkheden voor een goede ontsluiting (zoals bereikbaarheid met auto of openbaar vervoer en hoogwaardig internet), meer mogelijkheden voor gezamenlijke investeringen die een behoorlijke schaal vergen (zoals onderzoek naar de haalbaarheid van de inzet van geothermie en andere energietechniek) en meer mogelijkheden voor onderlinge samenwerking en specialisatie. Het gemeentelijk beleid zal zich meer moeten gaan richten op het aan de ene kant uitlokken van gezamenlijke investeringen in dit gebied (energie en installatietechniek, ontsluiting, kennisuitwisseling) en aan de andere kant op het zo goed mogelijk faciliteren van de individuele bedrijfsontwikkeling.

#### *Ruimte voor bedrijfsontwikkeling*

Bedrijven hebben wel ruimte nodig om met de marktontwikkelingen mee te kunnen bewegen. De rol van de lokale overheid is om het beleid en de daarbij behorende instrumenten hierop af te stemmen. In dit rapport wordt voorgesteld om een helder maar flexibel ruimtelijk kader te ontwikkelen waarbij de verschillende sierteeltlocaties zich kunnen ontwikkelen tot een samenhangend Katwijkse Agro-Business Park, waarin met name de locatie Trappenberg-Kloosterschuur/Greenhouse Park zich verder kan ontwikkelen tot een 60 ha groot aaneengesloten, aan de sierteelt gerelateerde bedrijvenlocatie.

Daarbij hoort ook inzet op een goede ontsluiting: de Rijnland Route, de nieuwe op- en afrit op de A44 bij Flora Holland, maar ook de oorspronkelijke plannen voor de *lokale* Noordelijke Randweg Rijnsburg (NRR) moeten worden opgewaardeerd tot *regionale* ontsluiting van de zuidelijke Bollenstreek en de Bedrijvencorridor-071. De gemeente Katwijk streeft naar het weer op de agenda krijgen van de NRR.

Strakke voorschriften over ruimtegebruik en de functionaliteit van de locatie zoals die nu nog in het bestemmingsplan vastliggen, kunnen op gespannen voet staan met de bedrijfsontwikkeling. Flexibilisering van het bestemmingsplan Trappenberg-Kloosterschuur en van de andere sierteeltlocaties is dus een belangrijke voorwaarde waarbij het sierteeltcluster wel nadrukkelijk zichtbaar moet blijven.

Voor de kleinschalige en meer verspreide locaties zal de gemeente een *instandhoudingsbeleid* voeren. Dat wil zeggen dat de markt z'n werk moet doen. In de praktijk zullen veel bedrijven hun activiteiten beëindigen. Die grond komt voor andere doeleinden beschikbaar. Maar het is zeker niet uitgesloten dat op sommige locaties wel degelijk bedrijven opnieuw tot bloei komen, als nichespelers of

anderszins. De gemeente zal in die situatie naar behoren meewerken aan goede investeringsplannen, ook van bedrijven op de locaties Zijlhoek en Oegstgeesterweg, onderdeel van het Agro-Business Park.

#### *Agro-business Park Katwijk als onderdeel van Bedrijvencorridor-071*

De gemeente Katwijk streeft er verder naar om het agro-complex aan te laten sluiten bij de gezamenlijke economische agenda van ondernemers, gemeenten en kennisinstellingen in het 071-gebied. Einddoel is een gezamenlijke, integrale gebiedsontwikkeling, met een optimale benutting van alle aanwezige kennis van innovatie, cross-overs en productie. Praktisch betekent dat aansluiting te zoeken bij de burens: het Leidse Life Science Park, het grootste en meest op de markt gerichte Life Science-cluster van Nederland en het ESA-ESTEC Space-center, beide top-innovatiecentra. De geografische combinatie van drie clusters uit evenzoveel topsectoren maakt daadwerkelijke samenwerking en innovatie mogelijk, maar het is niet genoeg. Daarom zal de gemeente zich in gaan zetten voor samenwerking in de hele *Bedrijvencorridor-071*. Deze corridor ligt midden in het stedelijk gebied Leiden-Katwijk en zou, indien met een gezamenlijke visie aangestuurd en ontwikkeld, tot een omvangrijk en vitaal bedrijventerrein in de regio kunnen uitgroeien. Voor een hele reeks sectoren zijn in deze corridor aanknopingspunten te vinden voor innovatie en cross-overs.

#### *Verhoging kennisintensiviteit*

Het bevorderen van de factoren die een cluster sterk maken, valt voor een deel samen met het generieke economische beleid van de gemeente: krachtig bevorderen van het opleidingsniveau van de bevolking, zodat het cluster kan beschikken over goed geschoold personeel (de 'Human Capital Agenda') en ruim baan voor ondernemingen die willen groeien, in professionaliteit en kennisintensiviteit. Hierbij past aansluiting bij de Human Capital Agenda-projecten van De Greenport D&B waartoe Katwijk behoort en samenwerking met kennisagenda's in de Greenports Aalsmeer en Westland-Oostland. Evenals samenwerking met kennisintensieve bedrijven en universiteit in het BioScience-Park in Leiden en het ESA-ESTEC Space-center in Noordwijk.

Tot het 'specifieke' beleid dat de gemeente voert om het cluster tot ontwikkeling te laten komen, behoren: het vestigen van de reputatie van Katwijk als ondernemende en schone & duurzame gemeente; het bevorderen van een informatie- en communicatienetwerk onder de Katwijkse ondernemers en tussen Katwijk en andere delen van de Greenport Holland.

## Kerngegevens sierteelt/glasstuinbouw Katwijk:

De kern activiteiten van de sierteeltcluster Katwijk: productie, handel en veredeling (uitgangsmaterialen)

### Telers:

- ± 50 kwekerijen van zeer klein tot groot <1 tot >5 ha omvang (glas); een enkel bedrijf is groter
- gemiddelde bedrijfsgrootte in de Greenport Duin- en Bollenstreek is ± 1 ha.
- FloraHolland kwalificeert de 50 aanvoerders uit Katwijk als volgt:  
' groot' (4), 'middelgroot' (11); overig klein tot zeer klein

De bedrijven zijn voornamelijk gevestigd op 2 vitale locaties:

- 1.Trappenberg – Kloosterschuur (±30 ha) - ± 30 bedrijven
- 2.Zijlhoek (ong. 12 ha) – 5 bedrijven

Daarnaast is een klein aantal bedrijven gevestigd achter het veilingterrein op de Oegstgeesterweg in de Kamphuiserpolder (± 10 ha bruto) en in De Woerd; dit laatste gebied is in het provinciaal beleid aangewezen als transformatiegebied voor woningbouw. Overige kleine bedrijven liggen verspreid door de gemeente Katwijk.

### Sierteeltareaal: (Cijfers: CBS -2014),

Er zijn 242 gemeenten met sierteelt onder glas. In omvang van het areaal neemt Katwijk de 18<sup>de</sup> plaats in, met 52,3 ha. (en 1,5 ha groente). Ter vergelijking een aantal 'nabije' gemeenten: Kaag en Brasem: 74,0 ha, Uithoorn: 123,1 ha, Nieuwkoop: 77,8 ha, Haarlemmermeer: 82,4 ha, Lansingerland: 345 ha, Midden Delftland: 107,6 ha, Pijnacker-Nootdorp: 155,5 ha. , Zuidplas: 140,2 ha, Heerhugowaard: 81,7 ha, Zaltbommel: 214,6 ha.

Totaal sierteelt in Greenport D&B (bollenstreek): 81,5 ha (Teylingen 5,2 ha , Lisse 2 ha, Hillegom 2,9 ha, Noordwijkerhout: 9,8 ha, Noordwijk 4,7 ha, Katwijk, 52,3 ha). Het betreft hier de cijfers van CBS. (Gemeentetellingen kunnen tot flinke correcties leiden: zo berekent Lisse circa 12 ha, inclusief PPO-Wageningen en het tuincentrum).

Totaal Greenport Aalsmeer: 486,9 ha

Totaal Greenport Westland-Oostland: 1955 ha

In het geheel van het productieareaal in de Randstad is het complex in Katwijk dus van bescheiden omvang.

Al deze cijfers hebben betrekking op de definitie sierteelt zoals gedefinieerd door CBS/Statline: *bloemkwekerijgewassen zoals bloemzaden, perk- en potplanten, snijbloemen en opkweekmateriaal bloemkwekerijgewassen etc.* Het assortiment: snijbloemen (Lelie, Gerbera, Orchidee (Cybidium), Lisianthus, Anthurium, Snyhyacint, Roos) en enkele potplantenkwekers (Anthurium, Echeveria).

In de sierteelt is wordt het aantal hectares gemeten in bruto of netto glas, d.w.z. het aantal hectares fysiek glas met wegen, groen en water al dan niet meegerekend.

### Veiling/Handel:

Omvang terrein: totaal 60 ha, waarvan FloraHolland 45 ha.

Op het veilingterrein / de marktplaats FloraHolland Rijnsburg zijn ongeveer 200 bedrijven gevestigd: groothandelaren, logistieke (pendel)bedrijven, handelspunten en overigen/derden waaronder het Wellant College (MBO).

Omzetverhouding FloraHolland tussen Aalsmeer – Naaldwijk – Rijnsburg is als 100 : 65 : 35 ( klok gedeelte).

Omzetverhouding handelsbedrijven tussen Aalsmeer – Naaldwijk - Rijnsburg is onbekend; handelsbedrijven pendelen tussen de 3 veilingterreinen

De totale afzetwaarde van Katwijkse kwekers via FloraHolland Rijnsburg is circa 80 mln. De totale afzetwaarde van FloraHolland is circa 4,5 mld. Het aandeel van de Katwijkse kwekerijen aan de omzet van FloraHolland is daarmee ongeveer 2%.

Cijfers 2013: Klokomzet 336 miljoen euro. Omzet via KOA (Kopen op Afstand: 116 mln.; dit is een stijging van 33,3%

**Werkgelegenheid:**

Cijfers van de Greenport D&B:

De glastuinbouw (telers) heeft een omvang van 635 banen (fte; totaalcijfer voor de Greenport; cijfers over 2012); de teelt in open grond (waaronder voornamelijk bollenteelt, maar ook vaste planten) heeft een omvang van 753 banen.

De totale werkgelegenheid in het segment “handel in landbouwproducten en groothandel in bloemen en planten” omvat 3.219 banen (totaal voor Greenport, cijfers 2012); 2.133 banen daarvan bevinden zich in Katwijk (Rijnsburg); aangenomen mag worden dat dit hoofdzakelijk “sierteelthandel” betreft en dat de overige 1.086 banen “bollenhandelsbanen” zijn.

FloraHolland Rijnsburg: ong. 450 arbeidsplaatsen

Op basis van deze cijfers is het aantal arbeidsplaatsen in de sierteelt bij benadering: 3000 banen; het aandeel in de totale werkgelegenheid in Katwijk (18.000 CBS) is 17% en het aandeel in de werkzame beroepsbevolking in Katwijk (27.000 CBS) is 9% (dus exclusief toeleveranciers etc.), waarvan 25% in de productie en 75% in de handel. Tot slot is indirecte werkgelegenheid van belang (Van der Gugten verpakkingen, JAN, Welcoop, carrosseriebouw, 2 DeZign, etc.).

Het verdienvermogen van het complex in Rijnsburg wordt voor een klein minderheidsaandeel door de productie bepaald. Veel groter is de bijdrage van de handel in producten die van elders worden aangevoerd. Op de keper beschouwd is Rijnsburg een handelsplaats, met – oneerbiedig gezegd - een eigen kwekerij voor de dagvoorraad naast leverancier van *specialities*. Los van de omvang, is die ‘eigen kwekerij’ door de samenstelling en de kwaliteit wel iets bijzonders: klein maar fijn, zoals elders in dit rapport beschreven.

**Toeleveranciers en adviseurs:** logistieke en software bedrijven, verpakkingsbedrijven, loonbedrijven, kassenbouwers, installatietechniek, kunstmestleveranciers, grafische bedrijven etc.

**Organisaties/Platforms- lidmaatschappen:** Landelijke Tuinbouw Organisatie (LTO), Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijproducten (VGB), EVO, Lijnrijders organisatie (SLN), Katwijkse Ondernemersvereniging (KOV), KAVB, Anthos, veredelaars: Plantum en Booming Breeders, telersvereniging Trappenberg-Kloosterschuur, (studiegroepen) FloraHolland, gewasgebonden samenwerkingsverbanden, kenniscoöperaties. Greenport Holland, VNO NCW.

## 1. Beschrijving van de sierteeltsector in Katwijk in een (inter-)nationale context

Katwijk/Rijnsburg is een kleine speler op de wereldwijde glastuinbouw/sierteeltmarkt maar niet zonder betekenis (zie kernegevens). Van buiten de Greenport wordt de sector in Katwijk gezien als een locatie waar weliswaar ruimte, een goede infrastructuur en grote producties ontbreken, maar ook als een gebied waar bijzondere snijbloemensoorten worden gekweekt en waar veel productie- en handelskennis zit.

We beschrijven de sierteeltsector in Katwijk als een keten: van kwekers en veredelaars, veiling, handelaars, distributeurs tot afnemers van snijbloemen (en een enkele potplant). De nationale en internationale context staan apart toegelicht.

### 1.1 De kwekers en veredelaars: diversiteit en hoogwaardigheid

Katwijk heeft ongeveer 50 kwekers (zie kernegevens), op drie vitale gebieden (Trappenberg-Kloosterschuur, en de kleinere locaties de Zijlhoek en de Oegstgeesterweg) en op de Woerd en verspreid liggend. In het algemeen gaat het om kleine tot zeer kleine glastuinbouwbedrijven waarop bijvoorbeeld *Esmeralda* (met gerbera's) en *Pauw Lilies* (met lelies) een uitzondering vormen. Elk Katwijkse sierteeltbedrijf is verschillend en produceert een andere in kwaliteit en soort onderscheidende snijbloem. Slechts drie bedrijven kweken potplanten. Meer nog dan de omvang van de bedrijven is het karakter van de productie kenmerkend. Het gaat om diverse hoogwaardige en innovatieve niche-producten: "fijn en gespecialiseerd" aldus een kweker.

#### Voorbeelden van kwekersbedrijven

De rozenteelt verdwijnt in rap tempo uit Nederland. Katwijk telt desondanks nog 2 rozenkwekerijen, elk met een bijzonder productiesoort: de *vendela-roos*, gekweekt op steenwol, die geleverd wordt in speciale verpakkingen. Deze roos groeit (vooralsnog) niet in Afrika. Op het bedrijf ernaast produceert de buurman Rozen op de 'koude grond' waarmee toch weer een onderscheidende bloem met een 'eigen verhaal' verkocht kan worden.

Een aantal Katwijkse sierteeltbedrijven kweekt lelies: naast de meer reguliere Lelie ook bijzondere soorten in relatief kleine aantallen. De bollen worden gekocht bij hobbytelers en tuinliefhebbers. De kunst is om deze bloemen te vermarkten. Dankzij een fijnmazig handels- en transportsysteem komen deze lelies, toegevoegd aan grotere bestellingen van reguliere soorten, op alle locaties waar geleverd wordt.

Het bedrijf ernaast kweekt het hele jaar door een unieke bloemsoort: de cymbidium-snijorchidee, afkomstig uit de Himalayagebergte, voor export naar ondermeer Aziatische landen en Rusland

De meeste kwekers kiezen voor vestiging in Katwijk omdat ze er hun wortels hebben liggen: het zijn geboren Rijnsburgers. Hun werknemers uit Katwijk, vaak binnen het bedrijf opgeleid, zijn volgens zeggen “onvervangbaar en loyaal”. Andere positieve vestigingsfactoren zijn in de gevoerde gesprekken nauwelijks naar voren gebracht. Sommige kwekers hebben zich in het verleden, nog voor de economische crisis, op aankoop van grond elders, buiten Rijnsburg georiënteerd (bijvoorbeeld in Lisse in de Rooversbroekpolder), maar kozen toch voor Rijnsburg of Valkenburg. Hoewel de voorkeur dus bij Rijnsburg ligt, werd die voorkeur onmiddellijk gerelativeerd. Eigenlijk kan het bedrijf zich overal vestigen maar de draden waarmee deze kwekers zich met Katwijk en de Rijnsburgse veiling voelen verbonden zijn vrij stevig. Voor zaken komen de Katwijkse kwekers overal: ze zijn eigenaar van zowel bedrijfsonderdelen op Katwijks grondgebied als elders in de andere Greenports of verder weg: in Europa of in Afrika of Zuid-Amerika. Achter veel bedrijven zit een netwerk van bedrijfsonderdelen elders. Als we over de sierteeltsector in Katwijk spreken dan is het dus goed te realiseren dat de betrokken ondernemers zich zelf in een grotere economie positioneren dan alleen de lokale economie van Katwijk.

De glastuinbouw staat bekend als een innovatieve sector. Veel bedrijven hebben warmtekrachtkoppelingen (wkk) aangeschaft en voeren productietechnieken door die moeten leiden tot lagere energierekeningen. Een aantal grotere bedrijven investeert voortdurend in product- en procestechnieken (roltafels, verlichting, jaarrond-productie, klimaatbeheersing, warmtekrachtketels, marketing, websites, nieuwe kweektechnieken etc.). De meeste innovaties komen oorspronkelijk uit andere (grootschalige) productieomgevingen zoals van sierteeltkwekers uit Aalsmeer of het Westland: planten in pot (in plaats van de koude grond), klimaatbeheersing en energiezuinige verlichting, zodat het hele jaar rond productie mogelijk is, marketing en branding dat tot uitdrukking gebracht wordt door mooiere, herkenbaardere verpakkingen, waarbij ook hogere prijzen bij de consument kunnen worden doorberekend. Er zijn kleinere producenten die het moeilijk hebben. Sommigen hebben voor de crisis net nieuwe investeringen gedaan en zitten nu nog met schulden. Anderen is het gelukt om tijdig af te lossen of dankzij familiekapitaal met de markt mee te bewegen. Vrijwel al deze ondernemers hebben een ontwikkelstrategie via aankoop van nieuwe grond of samenvoeging van gronden. Meestal is het wachten op verbetering van de markt, waarna uitbreiding van het bedrijf door aankoop van gronden (van ‘stoppers’) tot de mogelijkheden behoort. De innovaties in de sierteeltsector betreffen naast continue verbetering van de primaire producten en processen, de bewerking van de sierteeltproductie zodat waarde wordt toegevoegd (binden, samenstellen boeketten, snijbloem op pot etc.) en schaalvergroting.

#### *Veredelaars en vermeerderaars*

Naast de bloemenkwekers is er nog een ander type producent: de veredelaar en vermeerderaar. Nederland heeft het grootste marktaandeel op het terrein van veredeling. Het gaat hierbij niet alleen om veredeling en onderzoek, maar ook om selectie, productie en handel van bloemzaden,-plantjes en bollen. Deze bedrijven vormen in feite de innovatieve kracht achter de sierteeltsector en zorgen voor de vernieuwing en kwaliteitsverbetering van de bloemen- en plantensoorten: het *uitgangsmateriaal*

van de sierteeltsector. Voor zaden of bollen zijn de kwekers afhankelijk van deze groep producenten. Katwijk kent er een aantal waarvan *Vletter & De Haan* (lelies), *Royal van Zanten* (leliebollen, diverse snijbloemen en potplanten) en *Van Egmond & Zn*. (lysianthus) de grootste zijn. Deze drie bedrijven illustreren de diversiteit aan werkmethoden per plantensoort. Onderling valt de werkwijze (en het verdienmodel) niet te vergelijken. Het zijn bedrijven met slechts een klein areaal grond en glas voor de teelt in Katwijk zelf, maar aangevuld met bedrijfsonderdelen elders in Nederland, in Europa en op andere continenten.

Het veredelingsproces van de lelies wordt bij *Vletter & De Haan* in Katwijk onder laboratoriumachtige omstandigheden gestart, bijvoorbeeld met de bevruchting en het uitzaaien van zaden en weefselkweek. Het testen en vermeerderen van de bollen of de zaden vindt onder andere (klimaat)omstandigheden elders plaats (bijvoorbeeld in Nieuw- Zeeland, Chili, Oeganda, Tanzania). Een veredelingsproces van de lelie duurt lang, wel 7 tot 12 jaar. Steeds weer worden soorten geselecteerd en cultivars uitgetest in andere landen zoals Italië, Mexico en Japan. Vervolgens kan na goedkeuring de vermeerdering beginnen en de bol of het zaad geschikt worden gemaakt. De kweek van zaailingen van de lelies is uitbesteed aan een kweker op de 'koude' grond in Noordwijkerhout. Bollen- of zaadregistratie bij het NAKtuinbouw in Roelofarendsveen garandeert de kwaliteit. Via bemiddeling door het Coöperatieve Nederlandse Bloembollencentrale (CNB) of HoBaHo in Lisse vinden de leliebollen de weg naar grote kwekers, voornamelijk in het buitenland. De kwekers betalen licentievergoedingen voor plantmateriaal en *royalty's*. De cultivars moeten aan kwaliteitseisen voldoen, dus ook op Europees niveau moeten kwekersrechten worden aangevraagd. In tegenstelling tot de andere sierteeltkwekers, staat dit leliebollenveredelingsbedrijf niet zover af van de tulpenbollenkwekers elders in de Greenport Duin- en Bollenstreek. Er is zelfs sprake van enige overlap: in dit bedrijf gaat het om de kweek van uitgangsmaterialen (bollen) en niet primair om de productie van bloemen (broeierijen).

*Van Egmond & Zn* – wereldwijd het grootste vermeerderingsbedrijf van lysianthus – koopt de zaden van veredelingsbedrijven uit Japan en kweekt ze in zowel Katwijk en in het Westland op tot plantjes, die daarna weer worden verkocht aan kwekers in Nederland en elders in de wereld. De kwaliteit van de plantjes wordt gewaarborgd door een de kweek in laboratoriumachtige omstandigheden waarin elk productieaspect onder controle staat. Het personeel is intern opgeleid; de kweek vraagt zeer specifieke kennis.

*Royal van Zanten* is een grote speler met 12 gewassen (snijbloemen, potplanten en 13 leliesoorten) met bedrijven in Katwijk (Zijlhoek) en Hillegom en op het nieuwe bedrijventerrein *Prima4ra* - Rijssenhout (Greenport Aalsmeer). Daarnaast zijn er test- en opkweekbedrijven buiten Europa. De locatie in Katwijk is voor de veredeling en beworteling en huisvest de verkooporganisatie van snijchrysanten. De kennis van het bedrijf zit in veredelingsprogramma's, kwaliteitsbeoordeling, de nieuwe technologie, het voortdurend testen op ziektes en houdbaarheid van de planten ook tijdens transport. En dan nog de kennis van de marketing (promotie voor kwekers, handelaren, supermarkten en bloemisten). Vraaggestuurd werken wordt steeds belangrijker evenals het samenwerken met de handelaren (*Dutch Flower Group*) en grote supermarkten in Engeland en Zuid-Amerika als grote

afnemers. Nog voor de veredeling wordt de afzet al geregeld, soms in raamoverkomsten buiten de veiling om. Duurzaamheid wordt een steeds belangrijker thema, vooral in het buitenland en overall gelden andere kwaliteitscriteria. Het gaat in de sierteelt om waarde-toevoeging, aldus de veredelaar: om het onderscheidend vermogen en om het op de markt brengen unieke soorten. Het bedrijf produceert bewust ook nicheproducten van hoog kwaliteitsniveau op kleine schaal, naast bulkproducten op grote schaal.

Met deze drie veredelingsbedrijven gaat het, (mede) door de groei van de wereldwijde sierteeltproductie, economisch goed. In Nederland is sprake van enige krimp van de sierteeltproductie, maar dat geldt niet voor het buitenland, daar groeit de vraag. Het zijn kennis- en handelsbedrijven die continue investeren, samenwerken en innoveren en in een internationale context opereren. De bedrijven hebben veel weg van een gewoon productiebedrijf, inclusief stafpersoneel en management in kantoorruimtes. De veredelaars hebben zelf weinig direct met de handel op de bloemenveiling te maken. De kwekers zijn hun klanten. De handelaars soms hun partners. De twee in- en verkoop Bureaus *CNB* en *HoBaHo* (in Lisse) als bemiddelaar tussen (lelie)bollenproducenten en –kwekers zijn belangrijke partners. Via o.a. Nederlandse kwekers die hun bollen of planten afnemen houden ze de ontwikkelingen op de markt bij.



**De sierteeltsector in (inter)nationaal perspectief** (bron: o.a. Rabobank en VGB)

- Nederland heeft een omvangrijke sierteeltsector. De bijdrage van bloemen, planten, bollen en bomen aan het overschot van de betalingsbalans, het verschil tussen exportwaarde en importwaarde, ligt op circa 35%
- Snijbloemen, pot- en tuinplanten en het uitgangsmateriaal voor deze producten vormen met een exportwaarde van € 5,27 miljard binnen de sierteeltsector de belangrijkste groep. In Nederland zijn ongeveer 700 exporteurs van bloemen en planten gehuisvest. Daarnaast vervullende binnenlandse groothandel en de lijnrijders een rol bij de verkoop en distributie van bloemen en planten. De Nederlandse snijbloemenimport bedraagt op jaarbasis circa € 800 miljoen
- De Nederlandse sierteeltsector heeft altijd een leidende positie in de veredeling, vermeerdering, productie en afzet van siergewassen gehad: roos, chrysanth, gerbera, tulp, lelie en pot- en perkplanten. In oppervlakte neemt de positie af: tussen 2000 en 2014 is het snijbloemenareaal met 45% afgenomen (vooral minder rozen)
- De veilingen van FloraHolland in Aalsmeer, Naaldwijk en Rijnsburg/Katwijk zijn nog steeds de belangrijkste marktplaatsen in de wereldhandel van bloemen en planten
- De positie van Nederland als marktleider staat onder druk door een productietoename elders in de wereld: met name in Afrika en Zuid-Amerika
- De Nederlandse groothandel is goed voor 60% van de wereldwijde bloemenhandel en marktleider in Europa voor wat betreft de handel *tussen* landen (verreweg het grootste deel van de bloemenhandel is lokaal, zo is gemiddeld 80% van de via Nederland verhandelde bloemen en planten van Nederlandse afkomst - 100% planten en 65% snijbloemen)
- 80% van de verhandelde bloemen is van Nederlandse herkomst. Daarnaast is Nederland veruit de grootste snijbloemen-importeur (voor de doorvoer) van de Europese Unie. Afrika en Latijns-Amerika zijn grote producenten die hun bloemen op de Nederlandse veilingen verhandelen
- De Nederlandse groothandel heeft internationaal een zeer goede positie. In Nederland wordt 15% van de sierteeltproducten via de groothandel verkocht; 55% via de bloemist en 18% via bouwmarkten
- Sinds het laatste kwartaal van 2013 is er na langere tijd weer sprake van een lichte exportstijging: naar (in volgorde van omvang:) Duitsland, Engeland, Frankrijk, Italië, België en Rusland.
- In maart 2015 is de omzet bij snijbloemen 30,7% hoger dan in maart 2014, dankzij stijging van het volume en de stijgende prijs (uit: maandbericht FloraHolland 2015)

De concurrentie in de sierteelt wordt groter door de opkomst van de productie elders in de wereld (Afrika, Zuid- Amerika en in toenemende mate Azië). Daar komen de echte 'bulkbloemen' vandaan zoals rozen en anjers. Vooral de bloemen die relatief minder kwetsbaar zijn en/of minder volumineus zijn (zoals bijvoorbeeld de roos in tegenstelling tot de lelie) en daardoor betrekkelijk goedkoop per vliegtuig zijn de exporteren naar Nederland of rechtstreeks naar de afnemers. De productie van rozen is in snel tempo grotendeels uit Nederland verdwenen. Afrika is nu de goedkoopste en grootste producent van rozen. Vervoer per vliegtuig is overigens duur; goedkopere bloemen zoals bijvoorbeeld de chrysanth of planten, zullen niet snel per vliegtuig worden vervoerd. Dit zou wel eens kunnen gaan veranderen wanneer vervoer per container gangbaar wordt. Tot nu toe gaat de *containerisatie* in de sierteeltsector (i.t.t. de foodsector) langzaam.

## **1.2 De marktplaats: veiling FloraHolland - vestiging Rijnsburg**

Meer dan de helft van de sierteeltproductie in Katwijk gaat rechtstreeks naar het veilingterrein in Rijnsburg en de rest gaat naar de andere FloraHollandveilingen in Aalsmeer of Naaldwijk (en soms naar Eelde). Daarnaast worden dagelijks bloemen ingevlogen vanuit andere landen en continenten (Israël, Afrika en Zuid-Amerika, etc.). Sommige grote bedrijven uit importlanden als Kenya en Ethiopië zijn eveneens lid van FloraHolland. De bloemen (en pot- en perkplanten) worden via de veilingklok of via de bemiddelingsorganisatie van de veiling verkocht of gaan direct naar de vele (groot)handelaren die op de terreinen gehuisvest zijn. Waarna ze nog dezelfde dag weer over de weg per vrachtwagen naar het buitenland worden vervoerd. Importbloemen van niet-leden kunnen buiten de veiling om gaan want niet-leden hebben geen afzetverplichting.

Bijna alle bloemenkwekers in Nederland zijn lid van de coöperatieve bloemenveiling FloraHolland (99%). Als lid gaat je volledige afzet via FloraHolland. Daar betaal je provisie over. De hoogte van de provisie hangt af van de geleverde diensten door FloraHolland. Naast afzetdiensten (zoals de veiling via de klok) biedt FloraHolland verschillende diensten aan: logistieke diensten (aannemen bloemen en fijn-distributie, aanbod fust en veilingkarren), facilitaire diensten (verhuur ruimtes aan o.a. handelsbedrijven op het aangrenzende FloraPark en projectontwikkeling), financiële diensten (administratie en facturering), informatiediensten (inzicht in afzetgegevens en (kwaliteits-)advies), marketing- en promotiediensten en ICT-diensten (aanbod KOA-systeem en standaardisatie). FloraHolland heeft zich in de loop der jaren van een dominante en verplichtte schakel in de sierteeltketen getransformeerd tot een centrale dienstverlener. De kwekers kunnen volgens een *cafetariamodel* kiezen van welke diensten ze gebruik willen maken.

Tussen de veilingterreinen en de kwekers rijden logistieke dienstverleners met hun vrachtwagens om de dagvoorraad bloemen bij de kwekers op te halen. Ze rijden dagelijks en soms zelfs elk uur hun rondje. Bestellingen vinden plaats via telefoon, fax of de webshop. Na sluitingstijd leveren de kwekers nog steeds via bestellingen op websites. De kwekers leveren een goede kwaliteit op de klok aan. Sommigen houden een nog hogere kwaliteit bloemen achter de hand en leveren die desgevraagd tegen hogere prijzen rechtstreeks aan de handel. Het gaat hierbij om relatief kleine bestellingen. Voor de handelaren is het interessant om het speciale assortiment te combineren met de grotere bloemenorders van elders. De nabijheid van de kwekers in Katwijk maakt snelle levering mogelijk en de transportkosten zijn nog te overzien.

Op het FloraPark staat een aantal Katwijkse handelsbedrijven die – met flinke investeringen in de ICT – geautomatiseerd bestellingen verwerken en afleveren. Via de in eigen beheer vol-geautomatiseerde ‘mijnkamer’ worden de bloemen via KOA (Kopen op Afstand) ingekocht op de veiling en vervolgens uit de gekoelde bedrijfsruimtes op lopende banden, direct, of indirect na een bewerking tot een gemengd boeket, de bedrijfsruimte doorgevoerd, rechtstreeks naar de vrachtwagens op de *docking*-stations. Dezelfde dag of nacht gaan de bloemen naar het buitenland. Klanten geven 24 per dag bestellingen door op basis van geautomatiseerde *real-life photoshoots* op internet. Een goede naam en snelle service doen de rest.

Vrijwel alle in Katwijk gekweekte bloemen gaan naar het buitenland. De veilingplaatsen zijn dan ook met recht exportveilingen te noemen. Het belang van de fysieke 'klok' staat sterk ter discussie. Alle betrokkenen, inclusief FloraHolland zelf, gaan er van uit dat de fysieke klok tussen nu en de komende 10 jaar gaat verdwijnen. In Rijnsburg staan al jaren digitale schermen, maar de handel is ook nog steeds fysiek op het veilingterrein aanwezig, zoals een groot deel van de lokale handelaren wenst. In Aalsmeer en Naaldwijk is KOA de norm geworden. Grote handelaren denken dat dankzij het kopen via de beeldklokken (met real-time-foto's van bloemen) de 'virtuele voorraad' bij de kweker, of voor wat betreft de importbloemen - in de haven- en Schipholloodsen, kan blijven staan en het aantal transportbewegingen kan afnemen. Dat scheelt in transportkosten van de vrachtwagens die tussen de veilingterreinen heen-en-weer rijden.

De moderne handelaar verhandelt de voorraden snijbloemen die bij kwekers (uit heel Nederland) staat vanachter de computers op het eigen bedrijf. Soms worden bestellingen rechtstreeks bij de kweker, buiten de veilingklok om geplaatst. Hier betalen ze overigens ook (weliswaar lagere) provisie over aan FloraHolland voor het gebruik van faciliteiten. Aanbieders maken zich zorgen over de toekomst van de klok: de klok is prijs zettend, maar er komt alleen een goede prijs tot stand als vraag en aanbod op de klok in evenwicht zijn. Als handelsbedrijven vooraf al een deel hebben ingekocht kunnen ze op de klok op zoek naar koopjes. Dat zorgt voor lagere klokprijzen.

De cijfers liegen er niet om: in 6 jaar tijd is het aandeel bemiddeling en directe verkopen van FloraHolland van 35% in 2006 naar 51% in 2014 toegenomen ten koste van de klokomzet. Veel kwekers en zeker de Rijnsburgse lijnrijders aangesloten bij de Samenwerkende Lijnrijders Bloembedrijven (SLB) (zie verder onder *handel*) hechten juist veel waarde aan het fysiek 'in de vitrine' plaatsen van de bloemen opdat ze nog gezien en gevoeld kunnen worden; 'life' dus en niet alleen van beelden. Overigens is de SLB van mening dat er binnen de sector plaats is voor de fysieke veilingklok naast andere handel buiten de veiling om; het een hoeft niet te wijken voor het andere. FloraHolland zou juist op locatie Rijnsburg in de fysieke klok kunnen investeren (zoals veiling Rhein-Maas in Duitsland), aldus de SLB. Veiling Rijnsburg heeft mede door de aanvoer van specifieke niche-producten een sterke eigen identiteit binnen de drie veilingen van Flora Holland.

Op het veilingterrein zit een aantal (grote) handelsbedrijven. Sommige hebben van FloraHolland grond gekocht en geïnvesteerd in bedrijfsgebouwen in eigendom (FloraPark). Andere kleinere handelaren en transportbedrijven en derden huren ruimtes en boxen (in het middelste deel). Hieronder bevinden zich ook enkele 'serviceproviders' die bijvoorbeeld boeketten of pakketten voor de retail samenstellen. FloraHolland ontvangt provisie van alle transacties, ook (maar minder) van de directe leveringen. De handel betaalt transactie- en serviceheffing en huur van 'boxruimte'. Bij huur worden afspraken gemaakt over verwachte inkoop; het is echter geen afname verplichting. De handelaren zoeken nog naar een manier om meer zeggenschap te krijgen binnen FloraHolland. Dat wordt deels ingevuld door een Adviesraad Klanten; vergelijkbaar met de al bestaande Adviesraden Bloemen en Planten.

De marktplaatsfunctie van FloraHolland wordt in het algemeen door de stakeholders hoog gewaardeerd. Dit geldt vooral voor de functies logistieke en financiële dienstverlening,

belangenbehartiging en de betalingszekerheid voor kwekers. FloraHolland is voor veel kwekers het ontmoetingsplatform waarop nieuwe ontwikkelingen besproken kunnen worden en studies worden geïnitieerd. FloraHolland participeert namens de leden in beurzen (bijvoorbeeld de Lily Days elk jaar in mei) en marketingonderzoek. Kwekers hebben FloraHolland verzocht een rol te spelen bij het voorkomen van het ontstaan van verschillende afzetsystemen binnen de sector en te zorgen voor een veiling als een open marktplaats met stabiele prijsvorming. FloraHolland heeft recent een nieuwe strategie *FloraHolland 2020*<sup>3</sup> aan haar leden en stakeholders voorgelegd. De strategie heeft twee pijlers: betere marges voor de leden en hun klanten en meer consumenten meer laten uitgeven aan bloemen en planten.

---

<sup>3</sup> De twee strategielijnen zijn: *Flowering the world together* en *Planting seeds of opportunity for our members*

### ***Glastuinbouw in de Greenport Duin & Bollenstreek – Katwijk als zwaartepunt***

Welk aandeel heeft de Katwijkse sierteeltsector, productie én handel, binnen de Greenport Duin & Bollenstreek (Greenport D&B)? Al eerder is aangegeven dat noch de telers, noch de handelaren de Greenport D&B als een afgeperkt gebied beschouwen; het gaat hen eerder om de hele Randstedelijke sier- en bollenteelt, ook die in Noord-Holland ( en de Flevopolders). Binnen de sierteelt wordt de afbakening Greenport D&B eerder als een politieke afspraak beschouwd met weinig gevolgen voor de sierteeltpraktijk van alledag met een landelijke én internationale oriëntatie.

Nederland exporteert ca. 80% van haar bloembollen. Hiervan is 53% bestemd voor de broeierij (*bolbloementeelt*) en 27% voor de droogverkoop (*bloembollenteelt*).

Naast bloemen en potplanten kent Katwijk de bolbloenteelt onder glas, zoals lelies. Deze bolbloenteelt onderscheidt zich van de bloembollenteelt als *uitgangsmateriaal* op de koude grond elders in de Greenport D&B. De scheiding is echter niet altijd even strikt; er is enige verwevenheid in de productie- en bedrijfsprocessen. Ook Katwijkse telers vallen terug op de meer dan 150 broeierijen in de Greenport D&B (cijfers 2011). Deze broeierijen 'broeien' bollen voor snijbloemen als hyacint en narcis (en tulp) en ook voor lelies uit Katwijk. Naast de tulp is de lelie de belangrijkste *broeibol* in de Greenport. Naast de tulpenbroeierijen in de bollenstreek zijn er de laatste jaren vooral veel tulpenbroeierijen buiten de streek bij gekomen, o.a. in Noord-Holland. Veel kwekers hebben glas naast open grond voor delen van het teeltproces (bijvoorbeeld stekjes of om in het voorjaar de groei van de bloemen of planten te versnellen, het zgn. 'voortrekken'). In Katwijk is de koudegrond naast kas bijna verdwenen en vindt de hele kweekcyclus (meerdere keren per jaar) binnen in de kassen plaats. Er zijn in Katwijk ook wel een aantal broeierijen, maar het bestemmingsplan Trappenberg-Kloosterschuur schrijft voor dat de gezamenlijke oppervlakte bedrijfsgebouw (incl. huis) maximaal 12,5 % van de totale oppervlakte glas mag zijn. Voor bloembollenbroeierijen is in het gebied dan ook in de praktijk nauwelijks plaats.

Voor de kwekers is de grote diversiteit van bolbloemen van belang voor de wisselteelt. De continue jaarrond-aanvoer van diverse (bol)- en snijbloemen is van grote importantie voor de handel. Op de bloemenveiling op het Rijnsburgse veilingcomplex/FloraPark in Katwijk komen de snijbloemen van de koude grond en uit de kassen uit de achterliggende Greenport uiteindelijk weer samen. Ook voor certificering en in- en verkoop van leliebollen uit Katwijk worden dezelfde kanalen gebruikt als voor de bollen van de tulp, narcis of hyacint. Bedrijven in Katwijk hebben bedrijfsonderdelen in andere gemeenten in de Greenport D&B of brengen delen van de teeltprocessen elders onder in de Greenport D&B (of nog verder: in Nederland en in andere landen en continenten). Zo laat een veredelaar de zaden groeien op open grond in Noordwijkerhout. Daarna komen de plantjes weer terug naar de kassen in Katwijk. In de handel gaat het niet enkel en alleen om de bol, de bloem of de (bloeiende) plant, maar eveneens om verwerking tot een nieuw en hoogwaardiger product. De 'verpakking' in potten, gemengde boeketten en kransen, al dan niet met decoraties etc. wordt steeds belangrijker. Voor de klant maakt het niet uit of het om een bolbloem of een zaaibloem gaat. Vanuit de hele Greenport D&B heen wordt dit assortiment aan de veiling en groothandelaren in Katwijk aangeboden.

Naast het Rijnsburgse veilingcomplex ontwikkelt GOM een modern *Bulb Trade Park* op de Delfweg met o.a. gemeenschappelijke voorzieningen voor de koplopers onder de handels- en exportbedrijven van bloembollen. Dit terrein vormt geen concurrentie voor het FloraHolland Veilingterrein/FloraPark omdat het uitsluitend bestemd is voor handelsbedrijven in het buitengebied die uitgeplaat worden.

Het aantal hectare sierteelt/glastuinbouw in de Greenport D&B bedraagt 81,5 ha. Dat is vergeleken met de andere Greenports misschien niet veel. In de Greenports Aalsmeer (486,9 ha) en Westland/Oostland (1955 ha) is de sector veel groter. Binnen de Greenport D&B heeft Katwijk echter verreweg de meeste sierteelthectares: volgens de laatste CBS gegevens (2014) 53 ha; de andere Greenportgemeenten hebben minder: Teylingen 5,2 ha, Lisse 2 ha, Hillegom 2,9 ha, Noordwijk 4,7 ha en Noordwijkerhout 9,8 ha. Dat maakt de Katwijkse sierteeltsector, zeker als de trend naar concentratie binnen de locatie Trappenberg-Kloosterschuur zich doorzet, onbetwist het zwaartepunt van de sierteelt in de Greenport D&B.

### **1.3 De handel en distributie: flexibiliteit en diversiteit**

De handelaren op het veilingterrein (huurders) en op FloraPark (eigenaren) beschikken over een fijnmazig transport- en exportsysteem met lijnrijders en logistieke bedrijven die de bloemen snel overal in de exportlanden leveren. Waarom kiezen de handelaren voor een vestigingsplaats op Rijnsburg en niet op de veel grotere terreinen van Aalsmeer of Naaldwijk? Een aantal redenen is hiervoor aangedragen: Rijnsburg zit 'mooi' centraal in het midden tussen Naaldwijk en Aalsmeer in. Dat is rendabel want de meeste handelaren bewegen zich voor de dagelijkse aankoop en aanvoer van bloemen tussen de drie veilingterreinen. Het veilingterrein Rijnsburg is ook centraal gelegen tussen Schiphol en de haven van Rotterdam voor aanvoer en afvoer van bloemen (en gasten: de potentiële klanten). Als belangrijk voordeel van vestigingsplaats Rijnsburg geldt de nabijheid van de kwekers met hun unieke, hoogwaardig aanbod. Dat geldt voor snijbloemen en potplanten (van de glastuinbouw) maar ook voor de tulpen, narcissen, hyacinten uit de Duin- en Bollenstreek en de rest van Nederland.<sup>4</sup> De nabijheid van Katwijk's 'goed ingewerkt, gemotiveerd en betrouwbaar' personeel waarvan velen elkaar onderling kennen buiten het werk om, is belangrijk. De meeste handelaren hebben zelf ook hun wortels in Rijnsburg, Katwijk of Valkenburg. Er zijn onder deze (familie)bedrijven handelaren die ooit begonnen zijn als kleine lijnrijders en die zich in twee generaties ontwikkeld hebben tot groot internationaal handels- en exportbedrijf.

Er lijkt sprake te zijn van een soort van tweedeling: grote handelaren exporteren de bloemen steeds vaker rechtstreeks naar supermarkten en bouwmarkten in het buitenland, terwijl de lokale bloemist aan het verdwijnen is. Deze grote bedrijven investeren in KOA en moderne ICT, de modernste logistiektechnieken, grote hallen, eigen vrachtwagens en dockingplaatsen. Daarnaast zijn er de kleinere handelaren en lijnrijders.

#### *Lijnrijders*

Lijnrijden is een typisch Rijnsburgs fenomeen: de lijnrijders kopen de bloemen 's morgens vroeg aan de klok en rijden met vrachtwagen langs hun klanten (bloemisten), voorheen vooral in Nederland en Duitsland, tegenwoordig in heel Europa. Rijnsburg kent 60-70 lijnrijders; in heel Nederland zijn er naar schatting 100. De lijnrijders zelf zien absoluut toekomst voor hun branche. Bedrijven van 'stoppers' worden overgenomen en steeds meer lijnrijders werken in partnerschap met elkaar. Het aantal landen in Europa waar lijnrijders klanten hebben is de laatste jaren toegenomen en nieuwe vrachtwagens staan in de bestelling.

Lijnrijders zijn de hele week van huis en maken lange dagen. De groep lijnrijders is daarom ook vrij moeizaam te organiseren. De SLB is onlangs met een eigen positie opgenomen binnen de Vereniging

---

<sup>4</sup> Naast de veiling is er ook bemiddeling, bijvoorbeeld van bloembollen, maar ook van snij- en zomerbloemen, bijvoorbeeld via *FloraHolland-Connect* of *HoBoHa*. De koper, bijvoorbeeld een supermarkt geeft een order aan en de bloemen of bollen worden er bij gezocht. Het transport van bollen vindt plaats via een ander transportcircuit dan de snijbloemen. Aan bollentransport ('droogvervoer') worden andere eisen gesteld dan transport van snijbloemen (m.b.t. klimaat en ontsmetting etc.).

Groothandelaren Bloemenkwekerijen (VGB). Het belangrijkste gezamenlijk belang is de positie van alle handelaren ten opzichte van FloraHolland te verbeteren. De SLB heeft berekend dat de jaarlijkse omzet van de lijnrijders 500 miljoen euro bedraagt en ontleent daaraan een stevige onderhandelingspositie met FloraHolland. SLB probeert met deze gegevens in de hand serieuze aandacht te krijgen net zoals grote handelspartijen (zoals bijvoorbeeld de *Dutch Flower Group*). De VGB betoogt dat handelaren en lijnrijders een belangrijk aandeel hebben in de omzet van FloraHolland en daarom ook als partner gezien willen worden.

Bloemenhandelaren maken kosten voor bestellingen en hebben vooraf toestemming nodig om te handelen; FloraHolland maakt weliswaar kosten maar de handelaren vinden dat FloraHolland een te hoge vergoeding vraagt. Sommigen zijn van mening dat ze 'opdraaien' voor de kosten die de fusie met veiling Aalsmeer heeft veroorzaakt omdat de veiling in Rijnsburg voorheen goed draaide. FloraHolland heeft tot op heden de fysieke klok in Rijnsburg gehandhaafd, zeker ook om de protesterende lijnrijders tegemoet te komen. De Katwijkse lijnrijders zijn, samen met de handelaren op het FloraPark-terrein van groot economische belang voor de gemeente: de ondernemers en zeker ook het personeel hebben een bovengemiddeld salaris en zorgen voor koopkracht in de lokale economie. Mocht de klok toch op termijn verdwijnen dan zullen er nieuwe, virtuele veiltechnieken worden ontwikkeld om de functie van de veilingklok te behouden.

Sommige lijnrijders denken aan gezamenlijke inkoop bij kwekers maar daarover is in de branche nog geen overeenstemming. SLB wil wel graag clustervorming bewerkstelligen door samenwerking tussen de lijnrijders te bevorderen en vervolgens gunstige prijsafspraken te maken met leveranciers. Het gaat hierbij niet om de inkoop en verkoop van bloemen, maar meer om aanverwante zaken zoals de overtochten zowel met trein als boot, brandstof en verpakkingsmateriaal etc. Er wordt gebruik gemaakt van bedrijfskundig advies van buiten om nieuwe businessmodellen te ontwikkelen.

Binnen de handelssector twijfelt niemand aan de opmars van de virtuele marktplaats en al helemaal niet aan het verdwijnen van de klok als onderdeel van de prijsvorming. Maar niemand weet zeker wat de veranderingen binnen FloraHolland de sierteeltbedrijven in Rijnsburg zullen gaan brengen. Maar net zomin als de telers staan de handelaren stil. De Katwijkse sierteeltbedrijven zetten in op hun sterkste troeven: de handelsbedrijven op doorontwikkeling van samenwerkingsverbanden in de handels- export en transportketens, op verbetering van het fijnmazig logistiek systeem met excellente dienstverlening aan meer en nieuwe afnemers.

### *Logistiek en transport*

Nederland heeft wat betreft logistiek en transport een sterke naam. De Katwijkse transportbedrijven hebben ieder een eigen specialisatie en weten op welke wijze de bloemen het snelst op de plek van bestemming komen. Velen roemen het 'fijnmazig' transportsysteem waarbinnen zowel bulkbloemen als ook kleine partijen en het bijzonder assortiment de volgende dag in alle hoeken van Europa worden

bezorgd. De handel in bollen en bloemen is totaal van elkaar gescheiden. Bollen vragen vooral om droog en hygiënisch vervoer terwijl bloemen vooral koel en zorgvuldig verpakt moeten worden.

De forse groei van de handels- en transportsector die in de afgelopen jaren in Nederland heeft plaatsgevonden, kan niet zomaar worden doorgetrokken naar de toekomst. Er worden drie relevante ontwikkelingen gesignaleerd die de sterke positie van Nederland zullen beïnvloeden:

- Vlieghavens en havens elders in Europa (*mainports*) gaan concurreren zoals in Midden- en Oost-Europa. Aanvoer vindt plaats maar gaat direct door. Dit terwijl juist met het bewerken en verhandelen van (import)producten veel werkgelegenheid is gemoeid in Nederland.
- Handelsbedrijven uit grote consumentenmarkten zoals China, India en het Midden- Oosten zullen hun inkoopkracht (grotere marktvaag, voorlopig minder eisen aan kwaliteit en voorwaarden) aanwenden.
- Er moet meer werk worden gemaakt van het realiseren van meerdere vervoersopties (multimodale ketenvervoer) naar met name verschillende afzetmarkten in Europa. Wegvervoer zal ook in de komende jaren het transport in de versketens domineren. Het gaat om combinaties van producten (o.a. voedsel & sierteelt) en combinaties van vervoersmodaliteiten. Kansen liggen er voor treinverbindingen en shortsea verbindingen.

Er is, aldus onderzoek<sup>5</sup> gericht op het efficiënt en duurzaam afwikkelen van versstromen<sup>6</sup> in Nederland, een samenhangende aanpak van telers, kennisinstellingen, handelsbedrijven (in binnen- en buitenland) en Nederlandse mainports nodig om tot versterkte en duurzame ketens te komen. De Nederlandse bloemenveilingen vervullen een 'draaischijffunctie': het eigen geproduceerde product wordt gecombineerd met de import van versproducten uit Zuid-Europa en andere werelddelen (Afrika, Midden- en Zuid-Amerika) en weer voor het overgrote deel geëxporteerd. Die draaischijffunctie vervult Nederland niet alleen voor de buurlanden en het Verenigd Koninkrijk, maar ook voor de groeiende consumentenmarkten in Midden- en Oost-Europa en voor markten elders in de wereld. Ook FloraHolland waarschuwt voor de mogelijkheid dat Nederland in de toekomst door landen uit Zuid-Amerika 'overgeslagen' zal worden als handelsplatform voor de sierteelt en dat deze landen rechtstreeks gaan leveren aan bijvoorbeeld Rusland.

De wereldhandel in sierteelt is de afgelopen decennium met een jaarlijks gemiddelde van 9% gegroeid<sup>7</sup>. Maar het aandeel van Nederland in de wereldhandel, nu nog ongeveer de helft, zal volgens een voorspelling van de Rabobank wel gaan dalen. De toegevoegde waarde van groothandelaren en centrale marktplaatsen komt steeds meer onder druk te staan. Grote handelscentra als Nederland verliezen fysiek aandeel aan de kleine distributiecentra elders in de landen waar groothandelaren zelf

---

<sup>5</sup> Onderzoek Greenport Holland Mainport Logistiek. In opdracht van de provincie Zuid-Holland, de ministeries van Economische Zaken en Infrastructuur en Milieu hebben Wageningen UR Food & Biobased Research, Amsterdam Consultants en Buck Consultants International, 2013. Dit onderzoek heeft inmiddels een vervolg gekregen in het MIRT-onderzoek Greenports (uitvoering 2015).

<sup>6</sup> Het gaat hier om onderzoek van 14 versstromen, waaronder groenten en fruit; *bollen (en bolbroeiers)*, *snijbloemen* en *potplanten* zijn 3 onderzochte stromen.

<sup>7</sup> Uit: Handel aan zet – dynamiek in de sierteeltketen vereist actie – Rabobank



willen profiteren van de groei in de internationale handel. Fusies, overnames en samenwerkingsverbanden in de groothandel vinden versneld en vaker internationaal plaats. Het marktsegment wordt steeds belangrijker. Daarnaast is sprake van verdergaande marktsegregatie waardoor uitblinken en onderscheiden weer kansen krijgt. De veredelingssector heeft binnen de sierteeltketen een vrij stevige positie en weet deze verder uit te bouwen richting product vernieuwing & -design en handel, aldus de Rabobank. De bedrijfsontwikkeling van veredelaars in Katwijk lijkt deze ontwikkeling te onderbouwen.

Er is de afgelopen jaren in de sierteelt al bij al een ontwikkeling gaande met minder transporten, integratie van systemen, clusteren van processtappen, 7 x 24 uur operationeel, transparantie en ketenverkorting. Uiteindelijk komt het erop neer dat door nieuwe technologie de logistieke ketenkosten in de sierteeltbranche behoorlijk zijn gedaald. In 2007 bedroegen de logistieke ketenkosten 42% van de exportwaarde; in 2020 zal dit naar verwachting zijn gezakt naar 28%. Door toepassing van ICT is het bovendien mogelijk meer te investeren in het zgn. 'waarde-denken' (in plaats van alleen te denken in volumes). Duurzaamheid is bijvoorbeeld een thema dat langzamerhand ook binnen de logistiek terrein begint te winnen.

#### **1.4 De afnemers (klanten): ontwikkeling richting vraag gestuurd werken**

Sommige kwekers produceren direct voor de eindgebruiker, maar de meeste kwekers produceren voor de groothandel. De levering naar grootwinkelbedrijven en bouwmarkten (in het buitenland) neemt landelijk gezien toe. Maar dat betreft voornamelijk grote partijen. Handel- en exportbedrijven leveren aan boeketbedrijven, tuincentra en bloemspeciaalzaken. Er is al enige tijd sprake van een veranderend consumentengedrag: de bloemist is nog steeds de grootste afnemer (nu 70%), maar de supermarkten nemen een steeds groter aandeel in de handel in (nu 30%). Engeland is wat deze ontwikkeling betreft koploper.

De traditionele bloemist redt het niet altijd meer, zeker niet bij flinke concurrentie van supermarkten. Moderne bloemisten veranderen in 'stylisten', werken meer van huis uit en zijn moeilijker te identificeren. Voor de markt betekent dit vooral meer inzet op branding, conceptontwikkeling, naamsbekendheid en specifieke, op de retail afgestemde producten.

Voor kwekers staan de eindgebruikers in het algemeen op enige afstand. Dat is wel aan het veranderen: producenten worden langzaam *ondernemers* die meer willen weten van de (gesegmenteerde) markt. Marketingkennis wordt langzaam maar zeker belangrijker gevonden. Tot nu toe is de productie en handel voornamelijk aanbodgericht georganiseerd rondom de coöperatieve marktplaats. Studies vanuit de brancheorganisaties en banken wijzen op de noodzaak om de sector meer vraaggericht te organiseren. Dat kan alleen als de klant en eindgebruiker meer centraal komt te staan. Brancheorganisaties, In- en Verkoop Bureaus (IVB's) en ook FloraHolland trekken veel marketingstaken naar zich toe (o.a. door beurzen en shows te organiseren).

In de nabije toekomst bepaalt de (internationale) consument meer en meer de markt en de prijs. Deze consument wil:

- duurzaamheid (in zowel productie als transport – vooral buiten Nederland)
- een lage prijs: dus het schrappen van onnodige kosten is nog meer nodig
- 24 uur per dag informatie en serviceverlening

Technologie maakt het mogelijk de afstand tussen producent en consument te overbruggen. Die ontwikkeling is al gaande. Het vraagt om meer transparantie in de keten en zorgvuldige invulling van consumentenwensen, zowel ten aanzien van het product als het teeltproces. Om regie over hun afzet te behouden, zoeken kwekers hun eindklanten steeds vaker op, waardoor transacties in toenemende mate plaatsvinden tussen producent en retailer, en zelfs tussen producent en consument. Deze laatste ontwikkeling lijkt voor Katwijk niet erg realistisch omdat het meer en meer om een grote afzet gaat. De handelaren en exporteurs spelen hier wel een grote rol in. Een ontwikkeling waar kwekers zich meer en meer opstellen als bemiddelaar is zeker ook niet ondenkbaar: de klant koopt op afstand en de producent koopt de snijbloemen deels elders in en stelt retail-pakketten samen. Marketing en reclame komen zo de kassen binnen. Sommigen sluiten niet uit dat voor hen marketing zelfs belangrijker kan worden dan de productie. Dan blijven alleen showkassen over. Deze ontwikkeling is bij een enkele kweker al gaande, maar vereist natuurlijk wel kennis van marketingtechnieken.

Een meer vraag gestuurde keten waarin kleine hoeveelheden, in vele transacties, op veel verschillende momenten besteld kunnen worden vraagt ook aanpassing van de handelaren en service- en logistieke bedrijven. Complexere logistieke stromen vereisen meer flexibiliteit van alle betrokkenen. Nu nog zijn er verschillende partijen achtereen volgend werkzaam in het sierteeltnetwerk: handelaren die zich bezighouden met transportplanning, transporteurs die producten verpakken en labelen, lijnrijders die rechtstreeks de bloemen van de *cash & carries* naar bloemisten brengen. De verwachting is dat er een verdere integratie van verschillende rollen gaat plaatsvinden. Bijvoorbeeld: een groothandelaar koopt partijen bloemen in bij verschillende kwekers, slaat voorraad op, verkoopt, transporteert & exporteert (met eigen vrachtwagens) en levert rechtstreeks aan de groothandel en de bloemist. Deze ontwikkeling is volop gaande bij de handelaren op het Floraterrein. Deze bemiddelaars (*flowerproviders*) staan als spin in het web tussen producenten en afnemers in. Ze coördineren het aanbod, beheren de logistiek en marketing. Ze kopen de bulkproducten in en vullen deze aan via de veiling en leveren het hele jaar rond. Vraaggestuurd werken vereist een voorselectie van leveranciers van producten en diensten zodat bestellingen snel bij de juiste leverancier geplaatst kunnen worden. De leveranciers kunnen snel hun aanbod plaatsen en de prijsontwikkeling volgen. In dit systeem valt de klok weg. Een continue aanbod van een breed sierteelpakket vraagt om branche-overschrijdende samenwerking tussen groothandelaren en telersverenigingen.

Uit de voorgaande beschrijving komt, ondanks teruglopende landelijke resultaten, de huidige dynamiek van de sierteeltsector in de gemeente Katwijk naar voren. De meeste kwekers en handelaren zijn voortdurend bezig met proces- en productinnovaties en zijn optimistisch over de toekomst. Bedrijfsinvesteringen zullen leiden tot verdere schaalvergroting. Twee handelsbedrijven uit Katwijk staan in de top 100 van de *Hillenraad-groep* (*Van der Plas* op positie 50 en *HeemskerkFlowers*

op positie 58) en een Katwijks veredelingsbedrijf: *Royal van Zanten* bezet dit jaar positie 77. De *Hillenraad-groep* is een initiatief van 'prominente bedrijven' in de voedsel- en bloemensector in Nederland en maakt jaarlijks een ranglijst van de meest toekomstbestendige, innovatieve bedrijven. De landelijke sierteeltsector staat dan wel qua volume/kwantiteit onder druk door internationale concurrentie maar loopt nog steeds voorop op het terrein van kwaliteit, kennis en handel/logistiek. De nabijheid van Schiphol en de haven van Rotterdam versterkt de positie van de Katwijkse sierteeltsector. Alle lokale ondernemers zijn zich er terdege van bewust dat de sierteeltsector in Katwijk in omvang slechts een postzegel is vergeleken met wat er zich op wereldschaal afspeelt. Dat wil niet zeggen dat ze geen rol innemen op de (inter-)nationale sierteeltmarkt.



## **2. Overige sierteelt-gebonden bedrijvigheid, onderwijs en overheid**

Tot nu toe is vooral aandacht besteed aan de hoofdrolspelers in het sierteeltcluster: kwekers, veiling, handelaren en afnemers. De rol en betekenis van andere partijen in het sierteeltcluster komen nu aan de orde: andere aan de sector verbonden bedrijven en partijen zoals onderwijs en overheid.

### **2.1 Overige sierteelt gebonden bedrijvigheid**

Veel primaire spelers in de sierteelt in de regio maken gebruik van Katwijkse ondernemers. *Van Egmond* wordt vaak genoemd: voorheen kassenbouwer, maar inmiddels gespecialiseerd in bouw voor de sierteeltsector. Maar ook *Dezign2be*, een grafisch ontwerp bureau heeft zich de laatste jaren ontwikkeld tot serviceverlener voor de sector. Sommige bedrijven bouwen zelf een fotostudio, maar anderen huren expertise in. Zeker door een ontwikkeling met meer aandacht voor marketing, zie je het belang van ontwerpers en drukkers toenemen. Maar er zijn voldoende bedrijven (vaak uit het Westland) waar specifieke kennis kan worden ingekocht, ook van adviesbedrijven, accountants, uitzendbureaus etc. Er zijn ook bedrijven die mee liften op de sierteelthandel zoals bijvoorbeeld *Colours & Green* en *WBE-Westland Bloemen Export* op het FloraPark, gespecialiseerd in import en export van *decoratiegroen*. Op het FloraPark-terrein is ruimte verhuurd aan 'derden': een uitzendbureau, het *Wellantcollege* e.a.

Een relatief nieuwe groep adviseurs bestaat uit een aantal adviesbedrijven in de (wijdere) omgeving van Katwijk dat met de kwekers meedenkt over hoe de markt, de handelaar, de retail en de bloemist en de consument beter te bereiken zijn (reclame, potten in allerlei kleuren, betere websites, mooiere foto's, verbreding van de toepassingen (styling met bloemen), een televisieserie: *Hollands Beste Bloemstylist* etc. (mede vanuit een Katwijks bedrijf geproduceerd). De sector is zich terdege bewust dat het primaire bedrijfsproces aangevuld moet worden met marketing activiteiten.

### **2.2 Informeel onderwijs: de kenniscafe's en innovatiecentra**

Een gedragen visie op de toekomst van de glastuinbouw in Katwijk en de Greenport D&B en het opstellen van een specifiek op deze sector gericht uitvoeringsprogramma kunnen in deze toch voornamelijk op de bollen georiënteerde Greenport een extra impuls betekenen voor de sierteeltsector. Zeker op het terrein van kennisvermeerdering valt voor de sierteeltsector in de Greenport D&B nog een wereld te winnen. Voor innovatie is meer samenwerking nodig met de initiatiefnemers binnen Greenport Aalsmeer en Greenport West- en Oostland. In deze Greenports lijken de ondernemers in samenwerking met onderwijs en onderzoek en overheid op dit gebied initiatiefrijk. Zij organiseren als *innovatiemotors* tal van themabijeenkomsten met als doel ondernemers uit het sierteeltcluster uit de regio bijeen te brengen en te inspireren om te innoveren. Bij de organisatie van deze bijeenkomsten wordt zoveel mogelijk samen gewerkt met opleidingen en

studenten. Voorbeelden van themabijeenkomsten zijn: blooming cities, samenwerking met robots en sensoren in de tuinbouw, internationaal ondernemen en biobased economy.

De Greenport D&B is voornamelijk vooral actief met bijeenkomsten en kenniscafé's voor bollentelers. Maar ook worden sinds kort bijeenkomsten georganiseerd over algemene thema's als energiebesparing en duurzaamheid, maar ook rondom de mogelijkheden rondom de biobased economy. Hierin speelt het Flower Science Centre, mede namens de Greenport D&B een belangrijke rol.

In het algemeen doen kwekers en handelaren zonder terughoudendheid een beroep op externe expertise. In vernieuwingsprojecten zijn LTO (met gewascommissies) en FloraHolland (met productcommissies over de afzet/veiling) de belangrijkste samenwerkingspartners. Ook met onderzoeksinstituten en toeleveranciers wordt vernieuwingsprojecten samengewerkt. Daarnaast zijn de kwekers, naast hun lidmaatschap van LTO en FloraHolland, ook lid van de KOV (Katwijkse Ondernemers Vereniging), van FloraHolland, van een telersvereniging (zoals Trappenberg-Kloosterschuur) en van specifieke samenwerkingsverbanden gericht op kennis van een specifiek product. De veredelaars hebben weer een eigen organisatie: *Plantum* (en de netwerkorganisatie *Blooming Breeders*). Deze platforms geven mogelijkheden van studie en kennisoverdracht. Studiegroepen en financiering van onderzoek door tuinbouwproductieschappen zijn verdwenen maar hebben in het verleden wel een rol gespeeld. Alternatief zijn de Kennis Coöperaties, maar daar zijn niet alle kwekers lid van.

### **2.3 Formeel onderwijs**

De enige groene school op MBO niveau in Katwijk, het *Wellantcollege* met 330 leerlingen, heeft zich 2 jaar geleden, met steun van de overheid, op het FloraHollandterrein gevestigd. De meeste Katwijkse ondernemers gingen zelf naar de middelbare tuinbouw school in Aalsmeer of Delft. Bijna alle kwekers willen voor hun opvolgers een hoger onderwijsniveau, indien haalbaar. Ze zien in dat kennis je verder brengt. En dan gaat het vooral om kennis die leidt tot een toegevoegde waarde aan de product- en proceskennis, zoals bijvoorbeeld bedrijfskunde en marketing. De overtuiging dat specifieke product- en proceskennis 'in de praktijk' geleerd wordt, is sterk. Dat de sierteelt-ondernemer van de toekomst voor complexe uitdagingen komt te staan onder een, economisch gezien, minder goed gesternte, is wel doorgedrongen. Het *Wellantcollege* leidt leerlingen op verschillende niveaus: van niveau MBO 1 t/m 4. Veel ondernemers, zowel kwekers als handelaren, verwachten niveau-4 leerlingen op hun stageplaatsen, maar dat niveau wordt vrijwel niet gehaald. Het komt zelden voor dat leerlingen naar een HBO-opleiding doorstromen.

Binnen de topsector Tuinbouw- en Uitgangsmaterialen is een gezamenlijke *Human Capital Agenda* opgezet gericht op imagooversterking en een betere samenwerking tussen onderwijs/onderzoek en het regionale bedrijfsleven. In de 'bloemen en bollen-Greenports' is een aantal initiatieven ontwikkeld

rondom de thema's: ruimte & bereikbaarheid, kennis & innovatie, verduurzaming en internationalisering & arbeidsmarkt. Het gaat om een gezamenlijke inspanning van bedrijven, kennisinstellingen en overheid. Voor wat betreft kennis en innovatie gaat het bijvoorbeeld om een verbetering van het curriculum bij groene MBO- en HBO- opleidingen en verbetering van het imago van het tuinbouwcluster bij leerlingen en studenten via stages, campagnes, een agro-opleidingshuis: trainingen en cursussen voor levenslang leren, de inrichting van speciale valorisatie en demonstratiecentra dichtbij de ondernemers en de verbetering van fysieke en digitale verbindingen. De Greenport D&B werkt samen met de andere Greenports aan een werkprogramma om het *Groen Onderwijs Centrum* steviger te positioneren.

Nog los van de kwaliteit van kennis is de vraag gesteld of het aantal school-uitstromers wel in de vervangingsbehoefte kan voorzien. Om dit verschil tussen vraag en aanbod op te lossen zijn er programma's die de instroom van vakbekwaam personeel vergroten en die de kennis en vaardigheden van het zittende personeel en de ondernemers zelf vergroten. Promotie is nodig om naast personeel op MBO- ook personeel op HBO-niveau te werven. Dus meer jongeren, meer havo en vwo-scholieren, en meer studenten van HBO's en Universiteiten. Er is in Aalsmeer een programma 'Talent for Flowers' voor groen onderwijs op HBO- en WO-niveau, een programma 'Green Student Lab' voor groene biotechnologie en er zijn initiatieven voor de inrichting van centra voor innovatief vakmanschap (MBO) en 'centers of expertise' (HBO).

Voor de toekomst zal nu gekeken moeten worden hoe aan de vraag naar middelbaar en hoog opgeleid personeel in de sierteeltsector in Katwijk tegemoet gekomen kan worden. Complexer werk vraagt veel van de ontwikkeling van vaardigheden van personeel. Binnen de Human Capital Agenda van de Greenport D&B wordt, samen met de scholen uit de regio, gewerkt aan projecten rondom het thema onderwijs en arbeidsmarkt. Samen met ROC Wellant worden de mogelijkheden onderzocht om de positie en aantrekkingskracht van de opleiding te vergroten. Op de Hogeschool In Holland wordt een zogenaamde Kenniswerkplaats voor de Greenport D&B ingericht met een onderzoek agenda en mogelijkheden voor stages en onderzoeksprojecten in de Greenport D&B. Het gaat overigens niet uitsluitend om 'groen' opgeleid personeel. Het gaat ook om de vakgebieden marketing en commerciële- en bedrijfseconomie etc., zeker ook voor de handelsbedrijven.

## **2.4 Overheid: ruimtelijk beleid en bestemmingsplannen**

Tijdens het onderzoek is steeds gevraagd wat de ondernemers verwachten van de overheid. Daarmee komt het ruimtevraagstuk op tafel. Daarover zijn de meeste bedrijven helder: de overheid moet duidelijkheid en stabiliteit creëren zodat de ondernemingen zich verder kunnen ontwikkelen.

In de gesprekken die voor dit onderzoek werden gevoerd, gaven een aantal kwekers aan dat zij plannen hebben voor bedrijfsuitbreiding en grondaankoop. Bedrijven met een omvang van 2,5 – 5 ha zijn, volgens de inschattingen van de kwekers, nog prima in staat om zich de komende 5 tot 10 jaar rendabel te ontwikkelen. Die bedrijfsgrootte voldoet voorlopig nog. Maar schaalvergroting door

overname van grond van de bedrijven zonder opvolgers gaat zeker in de toekomst door. In de huidige economie is er over het algemeen genoeg aanbod van grond (elders), soms goedkoper dan binnen Katwijk. Kwekers hebben hun eigen lijstjes met locatievoorkeuren en zijn soms met elkaar in onderhandeling of met de GOM over grondaankoop. De voorkeur gaat uit naar concentratie van de percelen op één bedrijfslocatie (Katwijk dus), maar een lage prijs is uiteindelijk doorslaggevend. Ze blijven zoeken naar een (tijdelijk) aanbod van goedkopere grond elders (huur) of stellen de aankoop uit. De kwekers maken, ondanks de crisis zeker uitbreidingsplannen, maar deze worden voorzichtig achter de hand gehouden in afwachting van de economische ontwikkelingen. Belangrijker dan de omvang van het bedrijf zijn voorlopig het doorvoeren van product- en procesinnovaties. Over de situatie in Zijlhoek wordt in een andere onderzoek gerapporteerd<sup>8</sup> en de Woerd kent vrijwel geen vitale sierteeltbedrijven met toekomstperspectief meer. De andere sierteeltbedrijven liggen vooral binnen het gebied Trappenberg-Kloosterschuur en aan de Oegstgeesterweg achter het veilingterrein. De kwekers op Trappenberg-Kloosterschuur geven vrijwel allemaal aan dat de gemeente verzuimd heeft de regels uit het bestemmingsplan te handhaven. Tussen de kassen staan geïsoleerd liggende woningen, gescheiden van de bijbehorende bedrijfspanden en kassen die inmiddels zijn verkocht. De gemeente heeft deze gesplitste verkoop in het verleden toegestaan en deze losse woningen een burgerbestemming gegeven. Hier konden de voormalige bedrijfseigenaren in hun huis blijven wonen. De combinatie losse bewoning – bedrijven is niet gelukkig want beperkt in het algemeen de mogelijkheden van de omringende ondernemers. En nieuwe bewoners die (van oudsher) geen relatie hebben met de sierteeltsector leggen de bedrijven beperkingen op.

De reconstructie van Trappenberg-Kloosterschuur heeft jarenlang stil gelegen. De ontwikkeling is wel (door de GOM) ter hand genomen, maar de komst van nieuwe bedrijven ligt vrijwel stil als gevolg van de economische crisis en de daarmee samenhangende stagnatie van de woningbouw waardoor bedrijfsuitplaatsingen vooralsnog zijn opgeschort. Bovendien: de vraagprijs voor de bedrijven van de stoppers zijn relatief hoog en de blijvers, op zoek naar uitbreidingsmogelijkheden, blijven hopen op afwaardering en prijsdalingen.

Een tweede klacht betreft de smalle definitie van ‘sierteelt’ in de bestemmingsplannen waardoor ondernemers zich beperkt voelen in hun vrijheid om op de markt vraag in te spelen. Mag een ondernemer overstappen van de kweek van een potplant naar een kruid als lavendel of peper? De angst voor de komst van grote groentetelers lijkt onterecht, daarvoor is het beschikbare areaal te klein. Toch, denkt een kweker hardop, vraagt een clusterbenadering om verbinding met en ruimte voor bedrijven uit andere sectoren en markten. Bovendien kun je misschien samenwerken door bijvoorbeeld warmte uit te wisselen.

Flexibele bestemmingsplannen vormen een vereiste voor verdere ontwikkeling van de diversiteit van bedrijven in het Katwijkse sierteeltcluster. Maar: de verbreding van de definitie van ‘sierteelt’ in het bestemmingsplan moet voor andere kwekers en leden van LTO ook weer niet zover gaan dat er andere dan sierteeltproductiebedrijven zich kunnen vestigen. Alleen branche-eigen bedrijven zouden zich

---

<sup>8</sup> Onderzoek Mentink-procesmanagement 2014



mogen vestigen en ontwikkelen zodat het areaal voor de productie behouden blijft. Zo zou bijvoorbeeld een verpakkingbedrijf dat voor de productie veel materiaal van buiten moet halen, zich beter op een bedrijventerrein kunnen vestigen, aldus LTO.

Deze afbakening c.q. beperking raakt de kern van de discussie over versterking van het sierteeltcluster waarbij het gaat om de stimulering van diversiteit en ruimte geboden moet worden aan bijvoorbeeld verpakking- en andere verwerkingsbedrijven binnen het sierteeltcluster. Voor sommige bedrijven, waaronder bijvoorbeeld de verpakkingbedrijven, zijn de grondprijzen op een regulier bedrijventerrein vaak niet op te brengen en kunnen de (lagere) grondprijzen op de agrarische locaties uitkomst bieden, naast de mogelijkheid van huur van panden. De gemeente Katwijk zal met haar ruimtebeleid mogelijkheden moeten gaan bieden om bedrijven uit alle lagen van het sierteeltsegment te ondersteunen. De discussie over flexibilisering van de bestemmingsplannen en een mogelijke categorisering van locaties zal plaats moeten vinden met alle betrokken partijen in de sector.

Tenslotte: de handelsondernemingen, maar toch ook de kwekers, blijven wijzen op het belang van bereikbaarheid van de bedrijven en de doorstroming *binnen* de gemeente. De sierteeltterreinen moeten goed bereikbaar zijn en de aan- en afvoerwegen moeten goed aansluiten op de snelwegen. De Rijnlandroute zal een verbetering van de aansluiting van Katwijk op de hoofdroutes geven. Dat geldt ook voor de nieuwe op- en afrit op de A4 bij het veilingcomplex, waarvan de werkzaamheden dit jaar aanvangen. Daarnaast blijft de aansluiting op de Noordelijke Randweg van belang.



### **3. De toekomst van de sierteeltsector in Katwijk**

In de vorige twee hoofdstukken is het sierteeltcluster uitgebreid beschreven aan de hand van gesprekken met kwekers, handelaars en andere bedrijven. Dit hoofdstuk is meer analytisch van aard en probeert conclusies te trekken. De centrale vraag is of de sierteeltsector in Katwijk toekomstperspectief heeft en zo ja, wat er zou moeten gebeuren om de sector verder te versterken?

De discussie over de toekomst van de sierteeltsector wordt niet alleen in Katwijk gevoerd maar vooral op nationaal niveau en valt af te leiden uit een aantal visiedocumenten van o.a. brancheorganisaties. (Inter-)nationale ontwikkelingen in de sierteeltsector zowel in de productie, handel als distributie leiden tot zorgen. De sector voelt de concurrentie vanuit het buitenland en is bezig antwoorden te formuleren. Sommige belangenorganisaties zijn echter ronduit negatief en spreken over een *structurele* verslechtering van de sierteeltsector: Nederland gaat, zonder ingrijpen, z'n koppositie verliezen: er is veel onzekerheid, slechte rendementen en verschraling in de productie. De afname van het areaal en het aantal bedrijven, de schaalvergroting en dalende bedrijfsinkomsten (maar stijging van de omzet!) maken dat binnen de sector nagedacht wordt over nieuwe perspectieven. In verschillende strategische bijeenkomsten en documenten heeft de sector haar visie op de toekomst neergelegd. Wat valt daar voor Katwijk uit te leren? Heeft de sierteeltsector in Katwijk kans om te overleven?

Hieronder volgt een overzicht van ontwikkelingen en maatregelen die het sierteeltcluster in Katwijk kunnen versterken. Het gaat om initiatieven die vooral bij de bedrijven vandaan moeten komen. Welke specifieke rol de lokale overheid hierbij kan vervullen komt hierbij ook aan de orde, zeker gezien de deelname van de gemeente Katwijk aan de Greenport Duin- en Bollenstreek en (recentelijk) aan de Economische Regio 071.

#### ***3.1 Kwaliteit en exclusiviteit in de sierteeltproductie***

Anders dan in het Westland heeft Katwijk in het verleden minder met een 'tuinbouwbubble' te maken gehad. In het Westland waren de uitbreidingsplannen in het eerste decennium van deze eeuw onstuitbaar. Overal werd gebouwd en uitgebreid, mede dankzij GMO-subsidies (Europese Gemeenschappelijke Marktordening voor Groente en Fruit). Alles draaide om schaalvergroting om de stijgende productiekosten te spreiden. Kleine kwekers werden een zeldzaamheid. De grondprijzen stegen snel, ook door concurrentie van de woningbouw en industrie. Banken ondersteunden deze ontwikkeling en sprongen regelmatig bij met overbruggingskredieten. De waarde van de grond vormde de garantie voor uitbreiding. Inmiddels zitten veel tuinders na de crisis en de daling van de grondprijzen met een financieringsgat. Het grote aandeel vreemd vermogen maakt dat de bedrijven door moeten blijven draaien om de hoge kosten te kunnen opbrengen en hun flexibiliteit kwijt zijn geraakt.

Deze groei betrof vooral de groente- en fruitsector. De sierteeltsector heeft deze subsidies nooit gekend en bleven ook in het Westland relatief klein. In het geval van bedrijfsuitbreiding betrof het voornamelijk leningen van de bank. De Katwijkse bedrijven hebben deze schaalvergrotingsdrang binnen de gemeente minder gehad, mede uit gebrek aan ruimte. En de afhankelijkheid van banken met kredieten lijkt in Katwijk minder dankzij de inzet van familiekapitaal.

Voor de Rabobank is de kleinschaligheid van de tuinbouw, in combinatie met hoogwaardige nicheproducten in Katwijk, juist een relatief voordeel ten opzichte van de omvang van de bedrijven in het Westland. Er ontstaat, aldus de bank, een tweedeling door het verdwijnen van het middensegment: er ontstaat enerzijds een marktsegment met producten met een goede basiskwaliteit tegen een relatief lage prijs en anderzijds een marktsegment met relatief hoog geprijsde exclusieve producten. De Rabobank constateert zelfs dat er een dreiging ontstaat van verschraling van het landelijk aanbod en een te grote focus op een standaardproduct door groeiend belang van het grootwinkelbedrijf. Het zou goed zijn om een breed en diep assortiment te behouden. Binnen de sierteeltsector dringen de averechtse effecten van grootschaligheid langzamerhand door. Het scheidt perspectief voor de Katwijkse kweker die de keuze voor kleine aantallen en het hogere segment al lang heeft gemaakt. Alles bij elkaar is het totale sierteeltareaal in de gemeente Katwijk de laatste jaren verder afgenomen door herbestemming, bedrijfsbeëindiging en herstructurering<sup>9</sup>. Maar ondanks de afname van het areaal lijken er nog voldoende mogelijkheden voor de ondernemers in het glastuinbouwgebied om zodra de markt dat toelaat, uit te breiden.

Is het totale areaal sierteelt in Katwijk met een kleiner aantal, relatief kleine, maar gespecialiseerde kwalitatief hoog segment producerende sierteeltkwekers een voldoende basis voor verdere ontwikkeling?

Het antwoord is positief! De Provincie Zuid-Holland meldt in haar *Glasmonitor* (2012): "Er zijn ook in deze slechte tijden glastuinbouwbedrijven die het gewoon goed doen. .... Ook in de sierteelt, valt het op dat dit vaak de grote bedrijven zijn die tegen een lage kostprijs veel massa produceren, of juist die bedrijven die zich weten te onderscheiden in de markt. Zij weten goed een product als merk in de markt te zetten en binden klanten aan zich. Deze bedrijven bevinden zich veelal in de niche markt. Door de bank genomen heeft alles hier tussenin het moeilijk. De crisis versnelt de transitie naar massa en niche. Het is nu aan de ondernemers om in hun bedrijfsvisie die keuze bewust te maken".

De sierteelt in Katwijk maakt misschien wel nog meer kans te overleven dan de grotere productiebedrijven elders in het land. Het SIGN (Stichting Innovatienetwerk Glastuinbouw Nederland) adviseert sierteeltbedrijven in Nederland om niet langer zonder meer deel te nemen aan de race waar grootschalige en hogere productie, met een lagere kostprijs uiteindelijk steeds weer leidt tot overproductie en lage prijzen (en uitputting van grond, vervuiling, faillissementen etc.). Kwekers moeten serieus overwegen of het ook anders kan. Advies is om te kiezen voor kleine

---

<sup>9</sup> in de provincie Zuid-Holland is de afname van het netto teeltareaal (glastuinbouw) afgenomen met 729,5 ha in de periode 2000-2012

productiebedrijven, met niche-snijbloemensoorten (of potplanten) , die vermarkt kunnen worden als A-kwaliteit. En te zoeken naar nieuwe markten en verbindingen met andere ondernemers. Dit advies hebben de meeste Katwijkse sierteeltkwekers niet meer nodig. Die voldoen al grotendeels aan deze vereisten.

### ***3.2 Ruimtelijke beleid als ondersteuning voor verdere bedrijfsontwikkeling***

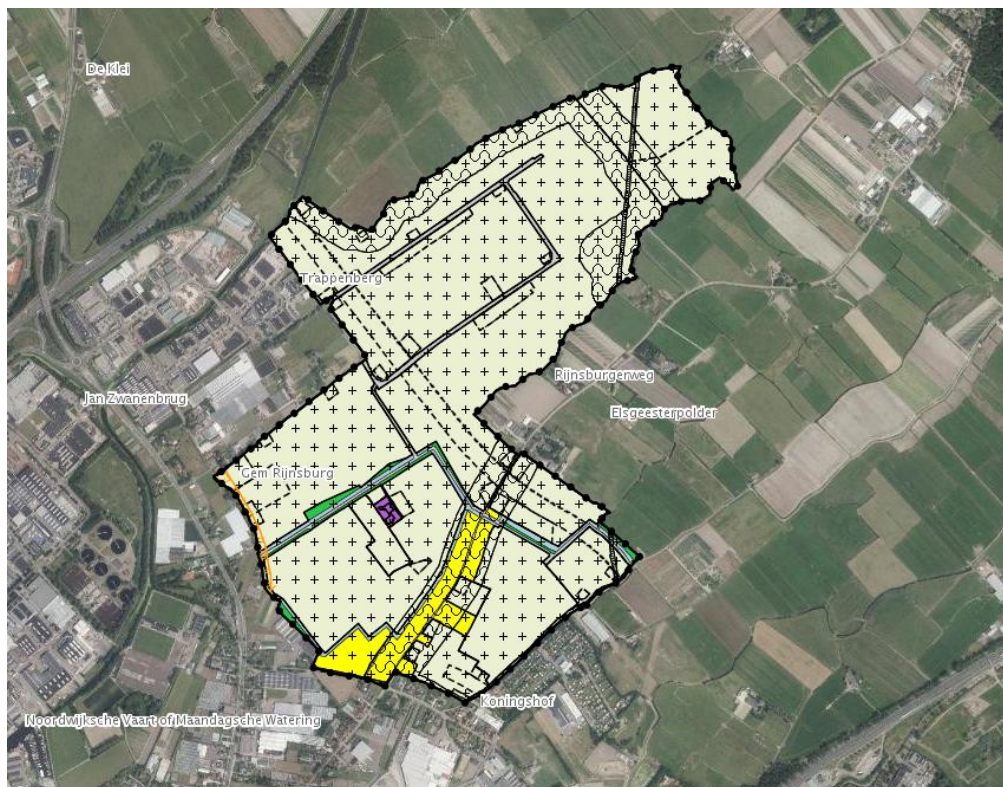
De volgende vraag is of de ruimtelijke ontwikkelingen in de sector reden tot zorg geven. Ook in Katwijk verdwijnen bedrijven en areaal, vindt herschikking plaats en zal de sierteeltproductie zich uiteindelijk op twee of drie locaties concentreren en zullen verspreid liggende kleinere sierteeltbedrijfjes verdwijnen. De toekomst van de sierteeltsector in Katwijk zal in de kern bestaan uit de locatie Trappenberg-Kloosterschuur (uiteindelijk 60 ha), met daarnaast kleinere locaties als de Zijlhoek (12 ha) met mogelijke uitbreiding naar de Woerd en locatie Oegstgeesterweg (schatting <10 ha) en het veiling- en handelsterrein FloraHolland/FloraPark met 60 ha. De schuifruimte voor bedrijven met uitbreidingsplannen wordt voornamelijk gevonden op de verder te ontwikkelen locatie Trappenberg-Kloosterschuur.

In de afgelopen jaren is door de lokale overheid en de provincie een aantal ruimtelijke besluiten genomen met gevolgen voor de sierteeltsector. Als gevolg van besluitvorming in het kader van de Knoop Leiden-West in 2006 werd besloten dat een bedrijventerrein dat eerder in Oegstgeest was voorzien, gerealiseerd zou worden in Klei-Oost Zuid in Rijnsburg. Hiermee verloor Katwijk 15 ha. voor glastuinbouw bestemde gronden. Compensatie zou plaatsvinden door ongeveer 10 ha glastuinbouw te realiseren op het grondgebied van Teylingen binnen de Elsgeesterpolder. Sierteeltbedrijven uit de locatie Klei-Oost Zuid zijn aan het begin van deze eeuw grotendeels in het glastuingebied Trappenberg-Kloosterschuur geplaatst.

Vanuit het Pact van Teylingen (1996) en de Intergemeentelijke Structuurvisie Greenport (ISG, 2010) is de bestuurlijke afspraak gemaakt dat onttrekking van een glasbestemming zonder compensatie binnen de Greenport onacceptabel is: de 'nuloptie'. Voor de locatie Rooversbroekpolder in Lisse en voor de locatie Trappenberg-Kloosterschuur in Katwijk liggen er ruimteclaims. De GOM, de Greenport Ontwikkelings Maatschappij, geeft direct aansluitend op deze laatste locatie 22,5 ha. grond uit (het Greenhouse Park). Als er perspectief is op invulling van dit Greenhouse Park, wordt het 'uitleggebied' in de Elsgeesterpolder (Teylingen) opgepakt. De locatie Trappenberg-Kloosterschuur zou zich zo kunnen ontwikkelen tot een in totaal ongeveer 60 ha groot, aaneengesloten glastuinbouwgebied. Binnen de Greenport D&B is het terrein Rooversbroekpolder in Lisse eveneens herstructureringsgebied, maar GOM heeft geen concrete ontwikkelingsplannen met deze locatie. Het is de vraag of deze locatie nog uitgegeven kan worden gezien de afnemende vraag naar sierteeltareaal.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Dit onderzoek heeft zich geconcentreerd op het glastuinbouwareaal Katwijk; Lisse/Rooversbroekpolder valt hierbuiten. Om uitspraken te doen over specifieke ruimteclaims en de vitaliteit van de sierteeltbedrijven is nader onderzoek ter plekke nodig.



Afbeelding bestemmingsplan 2011:

Locatie Trappenberg-Kloosterschuur (boven) - ongeveer 30 ha met (onder) het nieuwe Greenhouse Park-gebied van 22,5 ha (met woningbouw in geel); *exclusief* 10 ha uitbreiding binnen de Elsgeesterpolder – globaal rechts van de locatie gepland)

In het meerjarenprogramma van de GOM (2012) wordt uitgegaan van een ontwikkeling van de sierteeltsector in de regio door *inbreiding* (via herstructurering van versnipperd gebied) en *uitbreiding*. Trappenberg-Kloosterschuur is zowel herstructurerings- als uitbreidingsgebied o.a. op grond van 'positieve scores' op bodem, energie, infrastructuur en ruimtelijke ordening (onderzoek Grontmij, 2005). Onder herstructurering wordt verstaan: 'het vernieuwen, revitaliseren en verdichten en intensivering van de keten van de bestaande, verouderde glastuinbouwcomplexen'. Technische procesinnovaties zorgen voor een efficiënter, duurzamer en schoner productieproces en een hogere productie. Het zal gaan, aldus de GOM, om het zorgvuldig inpassen van nieuw glas. Meervoudig ruimtegebruik wordt niet uitgesloten: bijvoorbeeld een kas op een woongebouw of bedrijf, gietwater opslaan in de bodem, drijvende kassen etc.

De ISG wordt momenteel geëvalueerd. De marktontwikkeling ondersteunt de compensatie-afspraken van 21 – 46 ha. (blz. 23 ISG) op dit moment maar ten dele. In visiestukken werd tot nu toe steeds weer

gewezen op het belang van ruimte (= meer areaal) voor de kracht van een cluster. De prognoses<sup>11</sup> gingen uit van een stijging van de behoefte aan nieuw productieareaal met circa 2% per jaar. Al werd er rekening gehouden met een *tijdelijke* dip in de vraag naar ruimte als gevolg van de recessie, van een *structurele* lagere ruimteclaim zou geen sprake zijn, integendeel. Door de economische crisis is de bouw van nieuwe woningen zoals eerder gepland op locaties met sierteeltbedrijven, vooralsnog afgeblazen. De uitplaatsing van sierteeltbedrijven (richting Greenhouse Park) is daardoor ook tot stilstand gekomen.

In de discussie over de toekomst van de sierteelt is tot nu toe zeer sterk vanuit ruimtedossiers geredeneerd. De economische crisis heeft het debat geheel gewijzigd. Het is nog maar de vraag of de in Katwijk gevestigde sierteeltbedrijven zich voldoende kunnen herpakken. De gestage afname van het totale glastuinbouwareaal en van het aantal sierteeltbedrijven en (inter)nationale ontwikkelingen maken claims op uitbreiding van het *totale* areaal inmiddels minder actueel.

Ook de provinciale aanwijzing van twee formele sierteelt-/glastuinbouwlocaties zou niet altijd leidend moeten zijn in het debat over de toekomst van de sierteelt. Zo is in zowel het provinciaal beleid als het gemeentelijk beleid de locatie Oegstgeesterweg niet als glastuinbouwlocatie, maar als bedrijventerrein aangewezen. De sierteeltbedrijven op deze locatie worden door de provincie gezien als (te saneren) verspreid liggend glas. Deze bedrijven zijn echter vitaal en toekomstgericht. Een ontwikkeling waarin het onderscheid tussen bedrijventerrein en agrarisch terrein verdwijnt en plaats maakt voor meer hybride bedrijvenlocaties past beter bij de ontwikkeling van een sterk sierteeltcluster.

Het ruimtedebat zou vooral moeten gaan over ondersteuning van de bedrijfsontwikkeling in de sierteeltsector; over, indien aan de orde, uitbreidingsmogelijkheden voor vitale bedrijven en over concentratie en herinrichting van het areaal. En het moet gaan om niet-ruimtelijke zaken zoals technologische innovatie en ketenverkorting. De huidige landelijke dalingen van het sierteeltareaal en toenemende kracht van de internationale concurrentie laten zien dat een (door)ontwikkeling van een cluster weliswaar nog steeds draait om ruimte in kwantitatieve zin, maar dat het misschien meer dan ooit gaat om de *kwaliteit*<sup>12</sup> van de ruimte (infrastructuur, ontsluiting, flexibiliteit van gebruik etc.) en concentratie van sierteeltareaal opdat hoge investeringskosten gedeeld kunnen worden.

### **3.3 Flexibilisering bestemmingsplannen**

De toekomst van de sierteeltsector, zowel de productie- als handelskant gaat meer over concentratie van sierteeltlocaties en vooral over verbreding en verdieping: in letterlijke zin door het 'oprekken' van de definitie van de sierteeltsector en ook in figuurlijke zin. Het gaat om een kwaliteitsslag; om verduurzaming en kwaliteitsverhoging en om meer tevreden klanten. Het totale productieareaal

---

<sup>11</sup> Brede Structuurvisie Verdiept (Katwijk, 2010)

<sup>12</sup> Nog afgezien van de landschappelijke en historische eisen die aan het landschap worden gesteld: inspelen op het historisch kavelpatroon en geen verrommeling in verband met de recreatieve en toeristische aantrekkelijkheid van het gebied

krimpt maar de sector ontwikkelt zich. De markt dwingt productiebedrijven niet alleen tot schaalvergroting maar ook tot verdere concentratie van de percelen om zo in de nabijheid en in samenwerking met elkaar de hoge bedrijfs- en investeringskosten terug te kunnen dringen. Dure technologische innovaties zijn alleen mogelijk als bedrijven onderling gaan samenwerken en samen (voor)investeren.

Op de korte termijn vragen de bedrijfsontwikkelingen om meer flexibiliteit in de bestemmingsplannen. Huidige bestemmings- en bouwvoorschriften moeten worden opgerekt zodat de vitale bedrijven mee kunnen bewegen met marktontwikkelingen. Dit geldt voor de huidige strikte keuze voor glastuinbouw en sierteelt, de regels voor een perceelgrootte van tenminste 2 ha en hoogte van gebouwen (10 meter voor goot en 13,5 meter voor nok, uitzonderingen tot 15 meter toegestaan via ontheffing), de regels voor de verhouding schuur en glas en verhouding bedrijfsgebouwen op de totale oppervlakte en voorschriften over de verhouding productie- en handelsbedrijven etc. Dichtbij het productieareaal moeten er mogelijkheden komen voor broeierijen, voor opslag - en verwerkingsruimte, voor handelsruimte, productie- en opslaghallen voor voorraad, transport, voor verpakkingsmogelijkheden etc.. De toekomst sluit niet uit dat het telen van bloemen en planten niet meer uitsluitend voor de sierteelt, maar ook voor bijvoorbeeld de farmaceutische, verf- en geurindustrie plaats vindt. Nu al zien we ontwikkelingen waarin de sierteeltsector zich ontwikkelt van een traditionele ketenstructuur met vaste rollen en verhoudingen naar een meer hybride sector met nieuwe allianties tussen verschillende partijen van binnen en soms van buiten de keten en met gesloten contractering, vraaggestuurde productie en grotere inzet op marketing.

De bestemmingsplannen moeten de toekomstige markt- en bedrijfsontwikkelingen niet in de weg staan maar vormen tegelijkertijd ook bescherming van de gevestigde bedrijven en hun omgeving. De beschermende functie van een bestemmingsplan was nodig in de tijd dat (schuif)ruimte een probleem was. Nu zou het meer moeten gaan om de ondersteuning van een vitaal sierteeltcluster.

De erkenning vanuit de overheid en bewoners dat de sierteeltsector in de breedste zin een belangrijke bijdrage levert aan de economie van Katwijk, zal bijdragen aan het imago van de sector. De overheid zou verder moeten faciliteren met betrekking tot gezamenlijke investeringen in energie- en watergebruik die de kosten kunnen drukken. Onderzoek naar geotechniek/aardwarmte of het plaatsen van windmolens moet in eerste instantie geïnitieerd worden door de ondernemers zelf, maar de overheid kan hierbij zeker ondersteunen. De overheid kan ook een rol spelen bij de ontwikkeling van een goede infrastructuur: ontsluiting en bereikbaarheid van bedrijven.

### ***3.4 Einde aan traditionele ketenstructuur: op zoek naar nieuwe allianties***

De traditionele ketenstructuur met veredelaars en kwekers aan de ene kant, de veiling als marktplaats en de handels- en distributiesector aan de andere kant is langzamerhand aan het verdwijnen en maakt plaats voor een diffuus beeld waarin tal van partijen via (tijdelijke) allianties de markt betreden.



De VGB (Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijproducten) stelt in haar visie op de sierteeltgroothandel *Dynamiek in perspectief 2010-2020* (2010) dat de toenemende virtualisering, de druk op marges en groeiende inkoopmacht van de eindklanten ertoe leiden dat diverse partijen elkaars rollen en functies willen overnemen. Dat blijkt uit een toename van holdings van handelsorganisaties, producenten of verenigingen van producenten die produceren, aanvullend bijkopen en zelf vermarkten/handelen, handelaren die zelf produceren, inkopende partijen, groothandelaren, detaillisten en tuincentra die rechtstreeks bloemen en planten importeren etc.

FloraHolland heeft sinds de fusies in 2008 een vrij dominante rol in de afzet van sierteeltproducten. In de nieuwe strategie zijn de kernpunten: consumentenpromotie, het nieuwe veilen, omzet via een virtueel platform, standaardisering, optimalisering van de bedrijfsprocessen en ontwikkeling van kwaliteitsbeleid. De coöperatieve veiling is oorspronkelijk voor haar leden: de telers en aanbieders. De handelaren vinden, volgens de voorman van de VGB, dat ook zij enige zeggenschap zouden moeten krijgen binnen FloraHolland, temeer omdat de handelsbedrijven de veiling jaarlijks €120 miljoen aan inkomsten op leveren.

Zowel FloraHolland als de VGB menen dat de ontwikkeling, waarin de verschillende ketenpartijen in elkaars vaarwater gaan zitten, niet tot goede prijsvorming leidt. De kracht van de Nederlandse sierteeltsector schuilt in het elkaar aanvullen; in elkaar opvolgende schakels van de keten. Als iedere partij zijn eigen rol optimaal vervult, zijn de kansen voor een krachtig Nederlands bloemen- en plantencluster het grootst, aldus de visie van de VGB en FloraHolland. Op zowel het *Santpoortberaad* (2012) als op de bijeenkomst van *Blooming the Future* (2014) waarin telers en handelaren uit het hele land bijeenkwamen is geconstateerd dat het steeds meer moet gaan over de verhouding tussen partijen binnen de keten en de samenwerkingsmogelijkheden tussen telers, handelaren en de rol van de sectororganisaties daarbij. Daarbij moeten partijen niet op elkaars stoel gaan zitten.

De vraag is of partijen zich hier wat van aantrekken. De praktijk wijst anders uit. Binnen de sierteelt speelt de discussie over octrooien op planteneigenschappen, dus ook voor bollen en bloemensoorten, net zoals inmiddels in de groente- en fruitsector de praktijk aan het worden is.<sup>13</sup> Een octrooi op een planteneigenschap geeft eigendomsrecht en daarmee de macht om te bepalen wie er gebruik van mag maken en tegen welke prijs. De EU is bezig met herziening van de zaadwetgeving (waaronder de sierteelt valt) en er leeft een angst dat het octrooi leidt tot monopolisering en industrialisatie. Nederlandse zaadbedrijven, verenigd in brancheorganisatie Plantum, pleiten voor voorrang van het zogenaamde kwekersrecht boven het octrooirecht.

Het kwekersrecht, dat naast het octrooirecht bestaat, geeft de kweker van een nieuwe variëteit het exclusieve recht om de zaden te verhandelen en te vermeerderen voor de handel, maar omvat tevens de "kwekersvrijstelling". Deze houdt enerzijds in dat kwekers die dit gewas telen, het zelf geoogste zaad mogen bewaren en ermee mogen voorttelen om het gewas (niet het zaad) te verkopen; en

---

<sup>13</sup> Octrooien worden verkregen op uitvindingen en tot voor de komst van gentechnologie was het duidelijk dat levende organismen (of onderdelen daarvan) geen menselijke uitvinding zijn. Inmiddels begint het steeds meer geaccepteerd te raken dat planten die langs klassieke weg veredeld zijn, geoctrooieerd mogen worden.

anderzijds dat andere veredelaars het zaad mogen gebruiken om weer nieuwe variëteiten te ontwikkelen. De octrooien op planten staan dit niet toe en zijn dus in strijd met het kwekersrecht. Plantum wil dan ook een kwekersvrijstelling binnen het octrooirecht.

Het aanvragen van octrooien zou het einde betekenen van de huidige vrije kennisuitwisseling waardoor veredelaars kunnen voortbouwen op elkaars kennis. Mocht deze ontwikkeling doorzetten dan krijgen veredelaars een steeds dominantere rol in de sierteeltsector. Nu al zie je veredelaars, samen met geselecteerde kwekers en exporteurs onderling exclusieve samenwerkingsverbanden aangaan. “Kwekers moeten er misschien aan gaan wennen dat ze niet zomaar hun planten of zaden kunnen kopen – dat is steeds vaker voorbehouden aan een geselecteerde groep kwekers die aan bepaalde kwaliteitseisen voldoet”, aldus een veredelaar uit Katwijk. Voor klanten wordt de controle op de kwaliteit op het gehele proces – van veredeling tot distributie – belangrijker; die komt steeds vaker bij één partij te liggen.

In de afgelopen jaren is er dan ook sprake van consolidatie van veredelingsbedrijven. Zo is de *DNA-Green Group* in het Westland een belangrijke partij, zelf een concern van een consolidatieslag, dat weer andere veredelbedrijven overneemt. De verwachting is dat de veredelingssector door meer schaalgrootte en verdere professionalisering de internationale positie zal kunnen versterken. Naast een groot marketing en sales netwerk, heeft deze *DNA Green Group* een groot netwerk van productielocaties. Het gaat hier om een internationale concern met wereldwijd enkele duizenden werknemers en een omzet in 2014 van boven de 200 miljoen euro. Het zijn voorbeelden van actuele monopolisering en industrialisatie in de sierteeltketen.

Ook ABN-AMRO constateert in haar *Visie op sectoren – visie op sierteelt onder glas (2014)*, dat: “het rendement van sierteeltbedrijven stabiel kan blijven door *verticale samenwerking* op het gebied van afzet, product- en teelontwikkeling aan te gaan”. Gesloten ketens lijken dus belangrijker te worden. De eindklant kan zelf nog voor de eerste ontwikkelstappen invloed uitoefenen op het product. De klant stelt eisen en krijgt een exclusief op maat gemaakt onderscheidend product. Kwaliteit en exclusiviteit worden steeds belangrijker.

De Rabobank tenslotte voorziet verder voor de handel de komende jaren een ontwikkeling naar ketenoptimalisatie, marktsegmentatie en efficiency dus schaalvergroting en fusie etc. Een ontwikkeling kortom naar een toename van grote internationale groothandelsbedrijven ten koste van de kleinere handelsbedrijven (*Cijfers en trends, 2014*)

De vraag is wat deze ontwikkeling zal gaan betekenen voor de (zelfstandigheid van) ondernemers in de sierteeltsector en in Katwijk. De handelsbedrijven zitten in de directe omgeving van FloraHolland (op het terrein zelf en op het aanpalende FloraPark) op een zichtbare A-locatie. Deze bedrijven zijn voor een deel te beschouwen als een ‘offspring’ van FloraHolland maar lijken (samen) inmiddels krachtig genoeg om veranderingen in de keten op te vangen. Daarbij is de merkkracht van FloraHolland wel van belang. Een verdere differentiatie in bedrijvigheid en vestiging van start-ups op het terrein zouden het sierteeltcluster alleen maar verder versterken.

### **3.5 Versterking logistieke samenwerking binnen Nederland**

De Greenports kunnen hun positie als Europees marktleider in versproductie en -handel behouden door versterking van de logistieke samenwerking, aldus het eerder genoemde onderzoek naar de rol van de mainports in de vershandel in Nederland. Daarnaast zou er meer geïnvesteerd moeten worden in de infrastructuur voor met name het transport van koelcontainers (zgn. *reefers*) en in hoog frequente en betrouwbare spoor-, binnenvaart- en shortseaverbindingen. Er is al jaren sprake van een groei van de transporten via containers en dat schept weer kansen voor vervoer via de binnenvaart in plaats via de weg. Dit geldt bijvoorbeeld voor de export van bollen en de import van bloemen en planten die in toenemende mate per binnenvaart naar het achterland worden getransporteerd.

De voorzichtige verwachting is dat ook in de snijbloemenketen de *containerisatie* gaat komen. De haven van Rotterdam kent de laatste jaren een forse groei van import en export in verse producten in containervervoer. Het gaat nu nog om een beperkt aandeel maar de groeipotenties voor de komende jaren lijken groot. Grootste voordeel is dat in de productiegebieden de bewerking van producten plaatsvindt (o.a. samenstellen assortiment, verpakken handel, logistiek etc.). voordat deze de container ingaan en zo voor veel toegevoegde waarde en werkgelegenheid in Nederland zorgen. Naast Rotterdam speelt Schiphol nu al een grote rol in het vervoer van o.a. sierteeltproducten. De concurrentiepositie van Schiphol staat echter enigszins onder druk en de dienstverlening zou beter kunnen. Op vlieghavens als Frankfurt en Luik komen de producten van elders aan en gaan per vrachtwagen naar Nederland.

Naast binnenvaart kan het spoor de verbinding verzorgen vooral voor het Duitse en Oost-Europese achterland en voor de aanvoer vanuit Spanje. Op allerlei manieren vindt Europees overleg plaats om infrastructurele en operationele belemmeringen, zoals dure nachtelijke inspecties op Schiphol en de beperkte openingstijden van sluizen en bruggen weg te nemen en zo de positie van het bedrijfsleven, te verbeteren.

De *containerisatie* en de ontwikkeling van een logistiek goed aansluitend infrastructureel netwerk leidt ook tot een ontwikkeling naar *synchomodaal vervoer* waarmee de wijze van transporteren (vervoersmodaliteit) flexibeler wordt. Hiermee komen met name de vervoerders in een nieuwe, sterkere positie. De wijze van transporteren wordt geregisseerd door de transporteurs die een optimale keuze maakt uit verschillende modaliteiten. Bijvoorbeeld: een trailer met bloemen uit Rijnsburg kan of over de weg of met de train naar Italië worden vervoerd. De verladers geven alleen het gewenste moment van arriveren aan en de vervoerders maken vervolgens de keuze voor de meest geschikte modaliteit op basis van de actuele omstandigheden. In Nederland werken nu al een paar van deze transporteurs op deze wijze.

In Katwijk overheerst de transport van bloemen via vrachtwagens. In hoeverre de handelaars- en vervoerders de container of de *reefer* en alternatieven voor wegtransport zullen omarmen is nu niet goed in te schatten. De ontwikkelingen gaan langzaam terwijl ze al lange tijd worden voorspeld. De gemeente en de ondernemers moeten wel direct of via vertegenwoordiging door hun

belangenorganisaties betrokken raken bij het logistiek overleg tussen de Greenports en de Mainports. Katwijk heeft al een logistiek bedrijf met koelopslag en –transportfaciliteiten met ICT-gericht op klantinformatie (o.a. *track-en trace* en *proof of delivery*) dat zowel voedsel (waaronder vis!) als bloemen door heel Europa vervoert. Net zoals in de productie, kan nieuwe groeipotentie gezocht in verbreding en cross-overs in de logistiek.

Versterking van de handels- en logistieke keten in de sierteeltsector betekent voor de ondernemers:

- logistieke samenwerking
- oriëntatie op andere modaliteiten dan alleen wegtransport : binnenvaart en railvervoer via containers/'reefers'
- samenwerking en cross-overs met de agrofood en andere versstromen
- in samenwerking met de overheid (Katwijk en Greenport D&B) aansluiten bij het nationaal overleg tussen Greenports en Mainports in Nederland (o.a. via MIRT-onderzoek Greenports).

### **3.6 Groene logistiek, informatietechnologie en 'HubWays'**

Meer specifiek gaat het binnen de logistiek ook om verbetering van software en nieuwe technologieën in logistiek bijvoorbeeld het inzetten van *drones* en robotisering in de bedrijfshallen. FloraHolland investeert in *supply chain development* met het project DaVinc3i, dat de impact van virtualisatie op het sierteeltcluster centraal stelt. Kwekers, handelsbedrijven en logistieke dienstverleners doen mee, net als drie Nederlandse universiteiten.

De Kennis Distributie Centra Logistiek (kort gezegd: Kennis Dc's) werken met hogescholen samen aan onderzoeksprojecten. Bijvoorbeeld het onderzoek naar *sychromodaliteit*: optimaliseren door geïntegreerde vervoersoplossingen (spoor, weg, lucht, water) of het onderzoek naar *Cross Chain Collaboration Centers (4C)*: voor de versterking van kleinere bedrijven met een regionale binding bij de wereldwijde import van goederen.

*HubWays* is een gezamenlijk initiatief van de verschillende partijen in de sierteeltsector (waaronder LTO en FloraHolland) voor digitalisering in de sierteelttransport. Bij het project *HubWays* gaat om het digitaal en gestandaardiseerd uitwisselen van logistieke informatie binnen de sector. Door de toename van de directe handel worden de zendingsgrootte kleiner en de levertijden korter. Daarom is het nodig dat de hele sector één logistieke taal voor logistieke operaties gaat hanteren. Er wordt gewerkt aan het ontwikkelen van een platform: een digitaal, neutraal informatieknooppunt

Samenwerking is nodig om schaal te maken en de kosten te drukken (bijvoorbeeld voor onderzoek naar gezamenlijke voorzieningen) en om gezamenlijk aansluiting te zoeken bij kennisinstituten. Gezamenlijke initiatieven maken de kans op een kennisintensieve sierteeltsector in Katwijk haalbaar.

### **3.7 Kwaliteit in ondernemerschap en verhoging van de kennisintensiviteit**

Er is zoveel gaande in de totale keten van de sierteeltsector, dat ondernemers zich op vele terreinen van de bedrijfsvoering moeten begeven. De tijd waarin kwekers een gewas kweekten en aanboden op de veiling in afwachting van een mooie prijs, lijkt grotendeels voorbij. Kwekers zijn in de eerste plaats ondernemers. Volgens een van de geïnterviewde ondernemers, is het als volgt: “in deze tijd begeef je je als ondernemer (vroegtijdig) op alle onderdelen van de keten, het liefst in partnerschap en soms zelf met uitsluiting van andere ketenbedrijven zodat de lijnen korter en exclusiever worden”. Voorbeelden daarvan zijn de afspraken die veredelaars maken over het alleenrecht van kweken en verhandelen. Voor de selectie van een dergelijk partnerschap worden hoge eisen aan kennisniveau, professionaliteit en zakelijkheid van de ondernemers gesteld. Deze bedrijven moeten in alle opzichten in orde en betrouwbaar zijn. FloraHolland kan veel van de taken voor vooral de kleine kwekers blijven verzorgen, maar een kweker of handelaar die productie en markt en andere onderdelen van de keten niet aan elkaar weet te verbinden, zal het nu al maar zeker ook in de toekomst moeilijk krijgen.

Een sterk sierteeltcluster zal, naast inzet op de meer gangbare product- en procesinnovaties en de schaalvergroting, moeten investeren in het binnenhalen van kennis van buiten de gemeente en buiten de sector. Voor wat betreft kennisontwikkeling en innovatie in de sierteelt in Katwijk zou meer samenwerking gezocht kunnen worden met de initiatiefnemers binnen Greenport Aalsmeer en Greenport West- en Oostland. Voor innovatie binnen de sierteelt lijkt Greenport Aalsmeer de aangewezen partner. Het Innovatie en Democentrum Bollen en Vaste Planten in Lisse (IDC) organiseert vooral bijeenkomsten voor de tulpen- en bollenteelt. Voor *algemene* product- en procesinnovatie ligt aansluiting met het IDC Lisse wel meer voor de hand hoewel het IDC sierteeltkwekers adviseert te participeren in de sierteeltthema-bijeenkomsten in de Greenport Westland. De thema's energie en duurzaamheid hebben in verband met kostenbesparingen brede belangstelling, zowel van de kant van de productie- als van de handel- en transportbedrijven. Bij de burens lijken de ondernemers in samenwerking met onderwijs & onderzoek en overheid initiatiefrijker. Op het terrein van kennisvermeerdering en samenwerking valt dus nog een wereld te winnen.

### **3.8 Bio-science en cross-overs**

Een sterk Katwijkse sierteeltcluster zoekt eveneens aansluiting bij onderzoek en innovaties op het gebied van bio-science. In het verleden zijn al stappen gezet richting bio-science door *Kenniscentrum Plantenstoffen*, maar die ontwikkeling wordt vooral vanuit de bollensector gestuurd. Resultaten van onderzoek naar de mogelijkheden van de biobased economy zijn nog lang niet altijd concreet genoeg voor de producenten, maar sierteeltondernemers in Katwijk kunnen niet langer buitenstaanders blijven. Vanuit verschillende kanten valt de overtuiging te horen dat *echte* innovatie niet meer uit de sector zelf valt te verwachten, maar uit de kenniseconomie. Voor wat betreft thema's op het gebied van bio-science zal deelname aan de bestaande studiegroepen van Holland Rijnland en FloraHolland vanzelfsprekend moeten worden met een eigen aansturing vanuit de Katwijkse sierteeltbedrijven. Binnen de Greenport D&B is een aantal programmalijnen rondom innovatie ontwikkeld. De

sierteeltsector zou hier bij aan moeten sluiten en zo mogelijk eigen programmalijnen in kunnen brengen, bijvoorbeeld op het terrein van veredeling en energiegebruik in kassen.

Een groeiende groep ondernemers binnen de Katwijkse Ondernemersvereniging (KOV), de Rabobank Katwijk/Leiden<sup>14</sup>, FloraHolland en een enkele gerenommeerde lokale kenniswerker geeft aan dat er kansen liggen om het lokale sierteeltcluster te verbinden met de kenniseconomie van Leiden; met bedrijven en onderzoeksinstellingen in het Bio SciencePark (BSP), en ook met onderzoekers en onderwijsinstellingen uit Wageningen en Delft (en Space in Noordwijk). Uit de gesprekken met veredelaars wordt duidelijk dat deze bedrijven deze ontwikkelingen wel volgen, maar daar nog niet in investeren.

In het algemeen wordt gedacht dat juist het Westland, met de grotere sierteeltbedrijven meer geschikt is voor bio-science-onderzoek. Maar de unieke positie van Katwijk, met een grote kennis van veredelen en productie van hoogwaardige niche-producten in de sierteelt zou de 'kraamkamer' kunnen zijn van op bio-science gestoelde innovatie, zeker gezien de nabijheid van zoveel kennis op het BSP-Leiden. Bovendien zou een combinatie gemaakt kunnen worden met food (vis!), planten, gezondheid en duurzaamheid (en maatschappelijk verantwoord ondernemen); concepten die aansluiten bij de waarden van de Katwijkse bevolking. De sierteeltmarkt zou zich via *cross-overs* kunnen verbinden met andere markten.

### **3.9 Start-ups en inzet op 'schoon & duurzaam Katwijk'**

In het kader van een ontwikkeling richting bio-science zou ook ingezet kunnen worden op het hier naar toe halen van jonge (Katwijkse) afgestudeerden, en het stimuleren van *start-ups* die samen met ondernemers onderzoeken opzetten binnen de sierteeltbedrijven. Katwijk kent binnen de sierteelt geen start-ups maar ook buiten de sector zijn start-ups zeldzaam<sup>15</sup>. Veredelingsbedrijven kunnen in samenwerking met onderzoeksinstituten onderzoek verrichten naar hoogwaardige inhoudsstoffen, naar verkorting van de veredelingsprocedures en groeitijd, naar een methode van meerlaags kweken (zonder glas/kassen) etc. De overheid kan deze ontwikkeling stimuleren, er kunnen fondsen worden opgericht, maar ondernemers uit de sector moeten ook willen investeren. Een en ander sluit goed aan bij de gedachte dat Katwijk zich meer en meer wil *branden* als schone, duurzame en innovatieve gemeente.

---

<sup>14</sup> Deze visie is door de Rabobank naar voren gebracht en wordt ondersteund door de Katwijkse Ondernemers Vereniging (KOV) (nog niet op schrift gesteld)

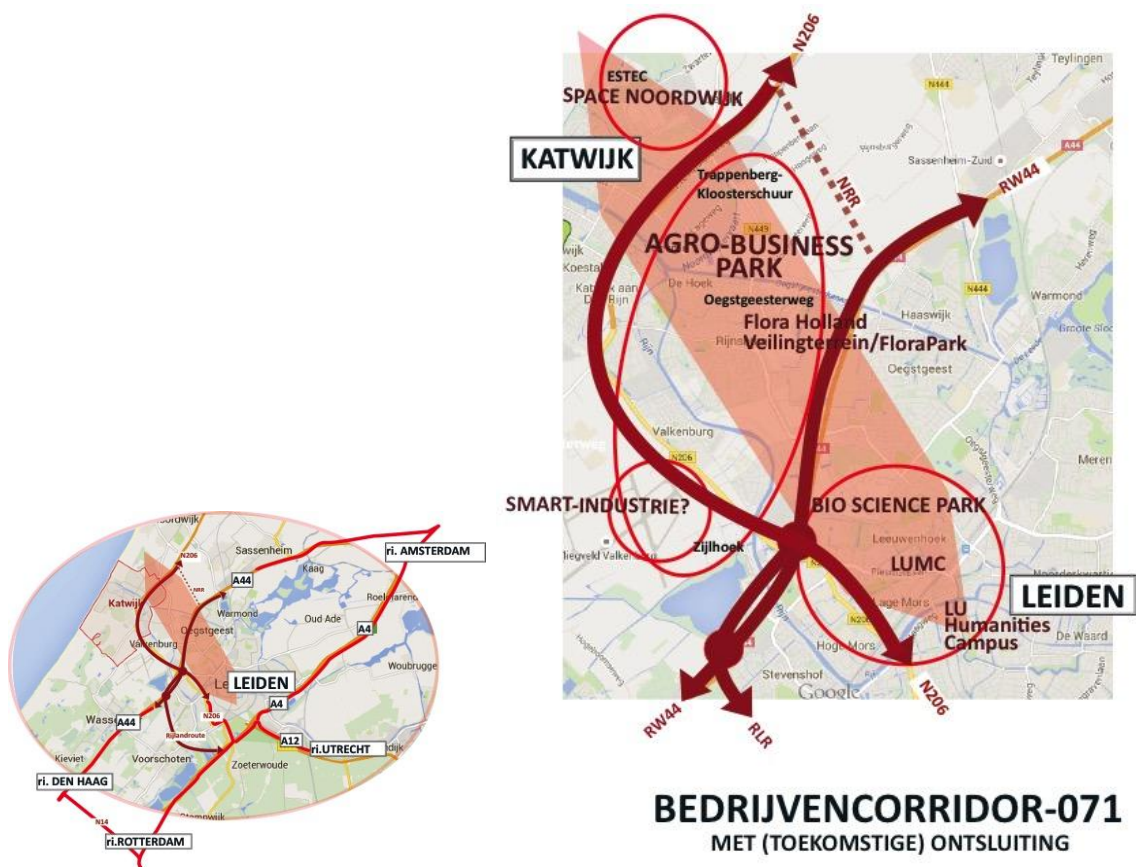
<sup>15</sup> Een economische foto - Facts & figures over de economie van Katwijk en over relaties met de omgeving" - Bureau Louter - september 2014

### **3.10 Toerisme**

Nieuwe partners kunnen ook gevonden worden in de toeristische sector. Hoewel de glastuinbouw op het eerste gezicht voor toeristen minder aantrekkelijk lijkt dan de bloeiende bollenvelden, draagt de snijbloemensector wel bij aan het imago van de Duin-en Bollenstreek, onder andere door het bloemcorso in augustus (*Flowerparade* Rijnsburg). Uit de toenemende belangstelling voor de *Kom-in-de-Kas* dagen die door LTO worden georganiseerd blijkt een groeiende belangstelling voor (moderne) bedrijfsprocessen. Bovendien gaat het om het-hele-jaar-rond toerisme (anders dan bij de bloeiende bollenvelden). De streek ontvangt vele internationale gasten en potentiële klanten. De toeristische potenties zouden nog verder kunnen worden onderzocht, samen met de partners van Greenport Duin & Bollenstreek, waaronder ook Noordwijk met een goede strandmarketing. Binnen de Greenport D&B zijn projecten gestart voor de marketing van de streek, waaronder de organisatie van een masterclass over strategische marketing en een verdere professionalisering van de open dagen. Deze initiatieven zouden ook specifiek voor de sierteeltsector in Katwijk ontwikkeld kunnen worden.

### 3.1.1 Economische Regio071 en Bedrijvencorridor071

Samenwerking tussen het Katwijkse *Agro-Business Park* (innovatieve sierteelt- en FloraPark-bedrijven), het *BioScience Park* in Leiden (met Leiden Universiteit, het LUMC-academisch ziekenhuis, (internationale) bedrijven en start-ups), het *Space-Centre* in Noordwijk (met tal van innovatieve start-ups en voor de agrarische sector toepasbare kennis) en de upcoming *SMART-industrie* (drone-technologie, sensoren, data etc.) maakt in de toekomst een krachtig Bedrijvencorridor071 haalbaar (zie afbeelding). Vanuit dit perspectief bezien treffen we in deze regio ondernemers en kennisinstellingen uit verschillende Nederlandse topsectoren aan: Tuinbouw & uitgangsmaterialen met de topsectoren Life Sciences & Health en High Tech & Space.



Een 'moedig' toekomstperspectief zou kunnen zijn dat het totale gebied Trappenberg-Kloosterschuur opgenomen wordt in de 'economische corridor 071': een strook die dwars door de agglomeratie Leiden-Katwijk loopt (van noordwest naar zuidoost). Dit zou een gebied kunnen worden met 'hard core' bedrijvigheid op het snijvlak van industrie, logistiek en agrarische (neven-)functies, met een hoge dichtheid aan toegevoegde waarde en arbeidsplaatsen.

Verbindingen tussen een sterk FloraPark in Katwijk met een agro-commerciële functie en het



BioScience Park in Leiden zijn zeer wel denkbaar: beide complexen werken met levend materiaal, een 'biobased economy'. Het kleine space center aan de noordpunt van de corridor, zo mogelijk samen met bedrijven en start-ups in de *smart-industrie* in Valkenburg, is een mooie kennisintensieve tegenpool voor het sciencepark aan de zuidkant. Wanneer de onderdelen van de corridor niet bijna, maar helemaal aan elkaar zouden grenzen en wanneer ze ook nog eens als eenheid beheerd zouden worden, dan zou de 071-corridor in termen van diversiteit, toegevoegde waarde en werkgelegenheid zich tot een interessant bedrijventerrein in Nederland kunnen ontwikkelen.

### **3.12 Noordelijke Randweg Rijnsburg (NRR)**

De bedrijvencorridor-071 zou rechtstreeks met de A44 verbonden moeten zijn en geen enkele overlast bezorgen aan het omringende stedelijke gebied. Kloosterschuur is nu ontsloten vanaf de N206 en via de N449, die laatste ontsluiting gaat dwars door de kom van Rijnsburg. Een Noordelijke Randweg Rijnsburg (NRR) zou de A44 en de N206 met elkaar verbinden. Eerdere berekeningen hebben uitgewezen dat de NRR het meest logische sluitstuk is in de infrastructuur van de zuidelijke Duin- en Bollenstreek, na aanleg van de Rijnland Route. Maar de planologische status is onduidelijk, waarschijnlijk mede door gebrek aan financiële prioriteit.

## 4. Versterking van het sierteeltcluster

### 4.1 Centraal in beleid: stimuleren bedrijfsontwikkeling

Uit het onderzoek komt een beeld naar voren van een sierteelt cluster waarin de belangrijkste spelers: veredelaars, kwekers, handelaren en afnemers, samen met de veiling sterk van elkaar afhankelijk zijn. Betrokken partijen houden een sector in stand die sterk maar tegelijkertijd ook kwetsbaar is. Zo is de diversiteit bij de kwekers de kracht, maar tegelijkertijd een zwakte. De gemeenschappelijkheid is maar beperkt. De onderlinge samenwerking kan sterker en het Katwijkse geluid mag luider naar buiten worden gebracht. De Katwijkse glastuinbouw heeft veel kenmerken van een 'cluster': een waardeketen van veredeling, primaire productie naar handel en retail en diversiteit in bedrijvigheid om de kern van de sierteeltsector heen. De clustervorming is nu nog pril en broos. Versterking van zo'n cluster vraagt om regie en zelf innoverend vermogen. Deze versterking zou in de eerste plaats moeten komen van de georganiseerde ondernemers uit Katwijk zelf. FloraHolland is op zoek naar de nieuwe rol in dit cluster maar zou vanuit het huidige dienstverleningspakket een faciliterende rol willen spelen in de versterking van het sierteeltcluster in Katwijk. Ook zou gekeken kunnen worden naar een sterkere rol van het Platform Glastuinbouw, juist daar waar het gaat om een inbreng in het uitvoeringsprogramma van de Greenport Duin en Bollenstreek.

Een omvang van 52,3 ha sierteeltareaal in Katwijk is relatief klein in vergelijking met de buurgemeenten in de andere Greenports, maar dit rapport beschrijft de talloze relaties van de bedrijven met de (inter-)nationale markt. De jarenlange discussie over behoud van het areaal lijkt grotendeels verdwenen<sup>16</sup>, het gaat nu meer over bedrijfsontwikkeling en aansluiting bij de marktontwikkelingen, zoals beschreven in de voorgaande hoofdstukken. Zowel in de productie als in de handel lijkt een tweedeling te gaan ontstaan. De productie van bulkbloemen en de productie en van niche producten met A-kwaliteit en een internationale handel in bulkproducten, vaker rechtstreeks via telersgroepen voor grote supermarkten en een handel (via de veiling) van A-kwaliteit bloemen aan bloemisten. Katwijk gooit hoge ogen als het gaat om de aanvoer van hoge A-kwaliteit bloemen.

De wat somber klinkende cijfers over krimp en terug lopende rendementen worden teniet gedaan door kansrijke ontwikkelingen en herpositioneringen, ook binnen de Katwijkse sierteeltsector. De traditionele sierteeltketen heeft zijn langste tijd achter de rug. Consolidaties en zakelijke allianties veranderen het speelveld. In toekomstvisies schemert een zekere onrust over het verdwijnen van de traditionele sierteeltketen door, maar tegelijkertijd maakt de sierteeltsector een dynamische indruk

---

<sup>16</sup> In de recent gepubliceerde Ruimtelijke Visie Greenport Aalsmeer (2015) wordt gesproken van een toekomstig *overschot* aan teeltareaal van 130 tot 280 ha netto glas in 2020/2025, uitgaande van het bestaande areaal van 960 ha. Verouderd areaal (transformatiegebied en verspreid glas) wordt 'gedoseerd' van de markt afgehaald. Tegelijkertijd worden nieuw ontwikkelde locaties voor grootschalige glastuinbouw (tussen 10-50 ha) in gebruik genomen. Ook hier gaat het om bedrijfsontwikkeling en kwaliteit van ruimte; niet meer over behoud van het areaal.

met volop kansen voor professionele ondernemers die bereid zijn samen te werken en om zich heen te kijken naar ontwikkelingen elders, in voor de sierteeltsector relevante sectoren.

Overheidsbeleid zou zich in de eerste plaats moeten richten op het ondersteunen en stimuleren van de bedrijfsontwikkeling op de huidige sierteeltlocaties. Dan gaat het in de eerste plaats om ruimtelijk beleid met de volgende speerpunten:

- De samenhang en kwaliteit van de vitale sierteeltlocaties (inclusief het huidig veilingterrein en FloraPark) vast leggen in een handelingskader (gericht op een samenhangend *Agro-business Park met ondersteunende flexibele bestemmingsplannen en met oog voor cross-overs in de Economie-071 regio*) met Katwijk als zwaartepunt binnen de sierteeltsector in de Greenport Duin & Bollenstreek. Concentratie van sierteeltbedrijven is daarbij het uitgangspunt. De uitbreidingsplannen van de locatie Trappenberg-Kloosterschuur moeten worden doorgezet conform eerdere afspraken. Deze locatie zal zich uiteindelijk kunnen ontwikkelen tot een glastuinbouwgebied met mogelijkheden voor samenwerking en gezamenlijke (kosten reducerende) investeringen in duurzame sierteelt. Trappenberg-Kloosterschuur is met het uitbreidingsgebied het enige gebied dat voldoende schaal heeft om recht te doen aan de trends naar clustervorming en hoogwaardige specialisatie. Voor deze specifieke locatie lijkt de ontwikkeling van een actief wervend 'ontwikkelbeleid' in samenwerking met de GOM, gepast. Ontwikkeling van dit gebied vraagt om verdere afstemming met de andere gemeenten in de Greenport D&B met glastuinbouw en specifiek de gemeente Teylingen in verband met afspraken over uitbreiding richting de Elsgaestepolder.
- De Zijlhoek en de locatie Oegstgeesterweg zijn op zichzelf te klein om een echte clusterontwikkeling door te maken, maar zijn vanuit het perspectief van het Agro-Businesspark en liggend in de Bedrijvencorridor-071 perspectiefvol. De bedrijven zijn up-to-date en de vestiging van de veredelaar Royal van Zanten en Vletter & De Haan verschaft het terrein een 'up market' profiel. De Zijlhoek ligt bovendien op een interessante plek, als meer werk gemaakt wordt van cross-overs tussen de sierteelt en life science. Voor de Zijlhoek en de Woerd zal een instandhoudingbeleid gevoerd worden.
- In samenhang daarmee het behoud van de locatie FloraHolland/FloraPark als essentieel veiling- en handelsbedrijventerrein, ongeacht of de fysieke veilingklok blijft bestaan.
- In samenspraak met producenten de ontwikkeling van flexibele bestemmingsplannen en vergunningenbeleid waardoor ondernemers in de sierteeltsector voldoende ruimte krijgen om mee te bewegen met marktontwikkelingen (door minder regelgeving en optimale dienstverlening door de lokale overheid). Dit vraagt eveneens om afstemming met de gemeente Teylingen.
- Het Katwijkse sierteeltcluster moet zich als Agro-businesspark manifesteren en ontwikkelen. Dat betekent dat alle sierteeltlocaties, inclusief het bedrijventerrein Flora-Holland/FloraPark bedrijfsactiviteiten verwelkomen met een toegevoegde waarde die bovendien zorgen voor meer diversiteit. Een belangrijke voorwaarde is dat het sierteeltcluster wel nadrukkelijk zichtbaar moet blijven. Naast flexibilisering van de bestemmingsplannen van deze sierteeltlocaties, gaat het daarbij ook om classificatie van locaties (bijv. A-, B-, en C-locaties) zodat bedrijven uit zowel het 'lager' als het 'hoger' segment zich kunnen vestigen. Dit vraagt

om nader onderzoek en gesprekken met betrokken partijen ( waaronder de buurgemeente Teylingen).

- Een goede ontsluiting van de vitale productiegebieden door heragendering van de reeds bestaande plannen voor de Noordelijke Randweg Rijnsburg (waarmee overigens niet alleen Trappenberg-Kloosterschuur gediend is, maar het hele voormalige tuinderijgebied, ook Klei-Oost en – door het wegleiden van het vrachtverkeer – de kom van Rijnsburg)
- Geen losse, solitaire woonfuncties op sierteeltlocaties te tolereren (handhaving)
- Onderzoek naar gezamenlijke voorzieningen te faciliteren (o.a. aardwarmte, duurzaamheid)

Het overheidsbeleid zou zich in de tweede plaats moeten richten op het scheppen van een kennisintensieve omgeving door:

- Het faciliteren van het vermogen tot samenwerking en regie door te streven naar de oprichting van een *lokaal platform/werkorganisatie* en informatie- en communicatienetwerk voor Katwijkse ondernemers uit het sierteeltcluster. Hierbij zal het platform Glastuinbouw Duin- en Bollenstreek en Flora Holland een expliciete rol kunnen spelen.
- Het vestigen van de reputatie van 'Katwijk' als ondernemende en duurzame gemeente
- Aansluiting te zoeken, vanuit dit lokaal platform, met:
  - de Greenport Duin& Bollenstreek, zeker wat betreft de positie van het Katwijkse sierteeltcluster in deze Greenport (met aandacht voor belangrijke rol van veiling- en handelsterrein Rijnsburg voor de handel van snijbloemen en planten in de Greenport en samenwerking op het terrein van toerisme en projecten op het terrein van onderwijs & arbeidsmarkt).
  - het landelijk Greenport-overleg over het infrastructurele netwerk en mainports (o.a. MIRT-onderzoek Greenports)
  - de andere sierteelt-Greenports als het gaat om participatie in de relevante delen van de Human Capital Agenda, o.a. voor vergroten kennisintensiteit van de sector (kennis over ICT, technologie, bio-science) , voor aantrekken voldoende hoger opgeleid personeel, en vergroten ondernemerschapskwaliteiten van de kwekers etc.
  - kennisinstituten (in de regio Economie071, Space-Center en buiten de regio Plantum, Wageningen, Rotterdam, een werkprogramma opstellen voor studenten (ICT, bio-science etc.) en start-ups uitnodigen en faciliteren.

Voor de participatie aan het uitvoeringsprogramma van de economische agenda Greenport Duin- en Bollenstreek betekent dit dat in ieder geval ingezet gaat worden op de programmalijn *ruimte en bereikbaarheid* met de ontwikkeling van het ruimtelijk handelskader sierteelt. Daarnaast zal binnen de programmalijn *onderwijs en arbeidsmarkt* de ontwikkeling van de Human-Capital Agenda sierteelt worden opgepakt. Voor wat betreft de andere Greenport D&B-programmalijnen en -projecten *innovatie en imago, marketing en acquisitie* zal via een krachtig lokaal sierteeltplatform het Katwijkse sierteeltbelang worden in gebracht ter versterking van zowel deze bollen- én bloemen(handels)regio.

#### 4.2 *'The big picture': clustervorming in de sierteelt en opleidingsstructuur*

In dit rapport hebben we vastgesteld dat het Katwijkse sierteeltcomplex in termen van productie klein is, in termen van handel middelgroot en in termen van specialisatie, differentiatie en innovatie uniek is. We hebben verder vastgesteld dat behoud van dit complex voor Katwijk en omgeving van groot belang is. Het gaat niet alleen om de duizenden arbeidsplaatsen die direct of indirect met het complex verbonden zijn, het gaat ook om de lijnen en waardeketens die vanuit het complex over de hele wereld lopen. De sierteelt tilt de economie van Katwijk uit boven die van een plaatselijk niveau. En tenslotte hebben we geconcludeerd dat de weg om dit complex ook echt robuust te maken, die van clustervorming is. Veel ingrediënten voor de vorming van een cluster zijn er: feitelijke productie, research, internationale contacten, betrokkenheid van het onderwijs, unieke producten en proposities die iets toevoegen aan de markt, enzovoort. Maar het ontbreekt aan een gezicht, aan een platform waar voortdurend innovaties proposities worden voorgesteld, aan een geaccepteerd niveau van collegiale samenwerking (naast de altijd aanwezige concurrentiële verhouding), aan een gemeenschappelijke agenda op punten als acquisitie, 'human capital', aan werving van jongeren en ander talent van buiten. Je kunt geen 'Mr. Sierteelt Rijnsburg' bellen. De Katwijkse sierteelt heeft trekken van het Leidse life science cluster en van het Westland, maar dan van twintig jaar geleden. Die complexen hebben inmiddels een clusterkwaliteit verworven en zijn in staat om zichzelf voortdurend opnieuw uit te vinden, forse toegevoegde waardes te realiseren en uiteindelijk hun hele regio op sleeptouw te nemen.

Uit de 'leerboeken' over clustervorming weten we dat de overheid drie dingen kan doen om clustervorming uit te lokken en te bevorderen:

1. Randvoorwaarden borgen, zoals bescherming van eigendom, veiligheid, een open kapitaalmarkt en ruimtelijke zekerheid. We hebben al vastgesteld dat met name dat laatste punt – duidelijkheid bieden over de ruimte – op de weg van de gemeente Katwijk ligt.
2. Meedoen als clusterpartij, naast de ondernemers, het onderwijs en de researchinstellingen. Meedoen wil in dit geval zeggen: de bedrijfsontwikkeling bevorderen, achter pioniers gaan staan, voorlopers steunen ('backing winners'). Ook deze lijn is in dit rapport besproken.
3. Zorgen voor een hoogopgeleide beroepsbevolking, in de brede zin van het woord.

Met dat laatste punt kruist het pad van dit sierteeltrapport dat van de generieke 'Economische Agenda Katwijk 2015-2019'. Daarover een enkele woord.

De Economische Agenda stelt vast dat het opleidingsniveau van de Katwijkse beroepsbevolking achterblijft. In cijfers uitgedrukt: in Katwijk beschikt 22.4% van de beroepsbevolking over een diploma van het HBO of het WO. In de overige Duin- en Bollenstreek is dat 32.7%. Het Nederlandse gemiddelde is 35.4%. en in de Leidse Regio is het 53.9%. Nu zijn er allerlei redenen om te streven naar een hoog gemiddeld opleidingsniveau:

- Hoogopgeleiden en werkgelegenheid voor hoogopgeleiden trekken elkaar aan. Kennisintensieve bedrijven gaan daar waar ze personeel kunnen vinden.

- Kennisintensieve bedrijven leveren een hoge toegevoegde waarde, verdienen veel voor de 'BV Nederland'. En ze zijn het Nederlandse 'selling point' in een globaliserende economie. Nederland moet op kennis en innovatie concurreren.
- De productieprocessen zijn tegenwoordig dermate complex, dat personeel een brede opleidingsbasis nodig heeft.
- Hoogopgeleiden zijn minder afhankelijk van zorgvoorzieningen en stellen hoge kwaliteitseisen aan hun vestigingsomgeving.

Voor de goede orde: we gebruiken het woord 'hoogopgeleid' hier als metafoor. Het gaat er niet om dat iedereen een hbo-diploma op zak heeft. Het gaat er om dat iedereen zijn eigen talenten zoveel mogelijk benut. Nationaal is er al jaren overeenstemming over dat een diploma op niveau 2 van de kwalificatiestructuur (globaal: een diploma van het tweejarig mbo) het startbewijs is op de arbeidsmarkt. Maar in de praktijk is dat niveau al aan het verschuiven naar 3 of 4. Laagopgeleiden gaan een onzeker bestaan tegemoet op de Nederlandse arbeidsmarkt.

In dit rapport roemen we de Katwijkse arbeidsmoraal als een 'selling point' van het sierteeltcluster. Daar doen we niets aan af. Maar er zit een rafelrand aan die arbeidsmoraal. Soms gaat de nadruk op 'hard werken' ten koste van de nadruk op 'hard leren'. De sierteeltsector was bij uitstek een sector waar de handen uit de mouwen gestoken konden worden. Dat zal zo blijven. Maar met elk jaar wordt het daarnaast belangrijker om ook goed opgeleid aan de poort te verschijnen. De toenemende kennisintensiteit van de sierteelt vraagt om geschoold personeel. Techniek is daarbij onmisbaar. Het Westland heeft een beleid ontwikkeld voor 'citymarketing', niet voor toeristen, maar om zichzelf zichtbaar te maken voor technisch geschoold personeel.

Zo gezien past de sierteelt volkomen in de generieke doelstelling uit de Economische Agenda van Katwijk. Katwijk deelt de opgave met onder meer Zaanstad, ook al zo'n 'handen uit de mouwen' biotioop pal naast een kennisintensieve buurman. Katwijk staat voor een dubbelslag: de jongeren langer naar school en meer hoogopgeleiden van buiten aantrekken. Het goede nieuws is dat een lokale inspanning op dit punt zin heeft. Lelystad is een voorbeeld van een gemeente die enorme sprongen heeft gemaakt. Het urgente nieuws is dat het vraagt om een lang volgehouden visie. Net als de clustervorming in de sierteelt.

## Bijlagen

### Lijst van geïnterviewde personen

Gerben Ravensbergen	- Lilies of Life (Ielies) - lid Economic Board Greenport Duin & Bollenstreek
Marcel van Vliet en Arjan Bassie	- Esmeralda (gerberas) - voorzitter Trappenberg-Kloosterschuur
Wim-Jan Pauw	- Pauw Lilies (Ielies)
Gerard Rodewijk	- Rodewijk Rozenkwekerijen (roos)
Adrie Vletter	- Vletter & De Haan (veredelingsbedrijf Ielie)
Wilfried de Mooy	- Quanthurium (anthurium)
Joost Vianen en Robbert Judels	- Vianen Flowerexport B.V.
Vinus Zachariasse	- algemeen directeur Synther Consultancy bv
Peter Mathot en Mikel de Jong	- directievoorzitter en manager grootzakelijk Rabobank Leiden/Katwijk
John van Ruiten	- Stichting Algemene Kwaliteitsdienst Tuinbouw (NAKtuinbouw)
Nico van Ruiten	- voorzitter Glastuinbouw LTO Nederland
Peter van Tilburg	- cybidium snij-orchidee / bestuurslid LTO
Coen Meijeraan	- manager Public Affairs FloraHolland
Onno Zwart	- directeur Greenport Ontwikkelings Maatschappij (GOM)
Pim Teunissen	- teamleider WellantCollege Rijnsburg MBO
Peter Jongejan	- voorzitter Katwijkse Ondernemers Vereniging (KOV-voorzitter)
Barry Looman	- (innovatiemanager) <i>Innovatie en Democentrum</i> Bollen en Vaste Planten
Bert Heemskerck	- HeemskerckFlowers
Albrecht van Egmond jr.	- Van Egmond Lysianthus – Young Plants – vermeerderingsbedrijf
Henk Jacobs	- Algemeen directeur Royal van Zanten – veredelingsbedrijf
Cees Heemskerck	- Voorzitter SLB (Samenwerkende Lijnrijders Bloemenbedrijven)
Hanneke van Nistelrooy en Marc de Bruijne	- provincie Zuid-Holland, Samenleving en Economie

### Begeleidingsgroep:

Klaas Jan van der Bent	- wethouder Gemeente Katwijk (Glastuinbouw, Greenport, RO, Infrastructuur)
Onno Zwart	- directeur Greenport Ontwikkelings Maatschappij (GOM)
Coen Meijeraan	- manager Public Affairs FloraHolland
Arie Mastenbroek	- gemeente Katwijk, Ruimtelijke Ordening
Aad Rustenhoven	- gemeente Katwijk, Ruimtelijke Ordening
Robert van der Poel	- gemeente Katwijk, Economische Zaken
Aart van Bochove	-Blaauwberg onderzoeksbureau/ auteur rapport
Mariet Ewalts	-Blaauwberg onderzoeksbureau/ auteur rapport

### Geraadpleegde bronnen:

- Onderzoek Greenport Holland Mainport Logistiek - Wageningen UR Food & Biobased Research Amsterdam Consultants en Buck Consultants International, 2013
- Handel aan zet – dynamiek in de sierteeltketen vereist actie – Rabobank
- Glasmonitor, Provincie Zuid-Holland, 2012
- Inventarisatie verspreide glastuinbouw in Zuid-Holland, Inicio, oktober 2014
- Brede Structuurvisie Verdiept, gemeente Katwijk, 2010
- Dynamiek in perspectief - 2010-2020 , VGB, 2010
- Monitor glastuinbouw Zuid-Holland 2012, eindversie, Greenports, afd.SAMEC, bureau Economische Zaken, provincie Zuid-Holland, Den Haag, maart 2013
- Ruimtelijke Visie Greenport Aalsmeer, 2015

- Een economische foto - Facts & Figures over de economie van Katwijk en over relaties met de omgeving, Bureau Louter, 2014
- Toekomstpotentie Glastuinbouwgebied Zijlhoek, Mentink Procesmanagement, 2015
- Intergemeentelijke Structuurvisie Greenport, Greenport Duin- en Bollenstreek, 2010
- De Nederlandse glastuinbouw onderweg naar 2020, J.T.W. Alleblas en N.S.P. de Groot, LEI, 2000
- Behoud areaal glastuinbouw provincie Zuid-Holland, bestuursdocument, provincie Zuid-Holland, afd. Samenleving Economische Zaken, 2010
- Naar een nieuw elan in de Bollenstreek – visie in hoofdlijnen, Economic Board, Greenport Duin- en Bollenstreek, 2014
- Hillenraad 100, vol. 12, 2014
- Visie op sectoren – visie op sierteelt onder glas, ABN-AMRO, 2014
- vakblad voor de bloemisterij
- EZB-ING – visie op sectoren, 2014

[www.rabobankcijfersentrends.nl](http://www.rabobankcijfersentrends.nl) - Een visie op branches in het Nederlandse bedrijfsleven, 2014/2015

[www.abnamro.nl](http://www.abnamro.nl) - visie op sectoren

[www.sierteelt.net](http://www.sierteelt.net)

[www.bloemenkrant.nl](http://www.bloemenkrant.nl)

[www.CBS.statline.nl](http://www.CBS.statline.nl)

[www.floraholland.nl](http://www.floraholland.nl)

[www.vgb.nl](http://www.vgb.nl)

[www.gomdb.nl](http://www.gomdb.nl)

[www.topsectortu.nl](http://www.topsectortu.nl)

[www.amsterdameconomicboard.com](http://www.amsterdameconomicboard.com)

[www.ruimtelijkeplannen.katwijk.nl](http://www.ruimtelijkeplannen.katwijk.nl)

[www.bloembollenweb.nl](http://www.bloembollenweb.nl)

[www.kennisdclogistiek.nl](http://www.kennisdclogistiek.nl)