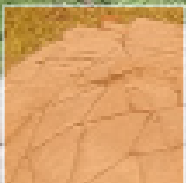
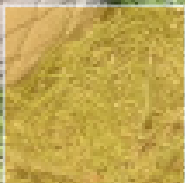
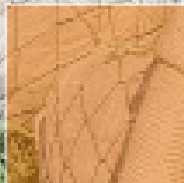
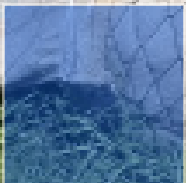
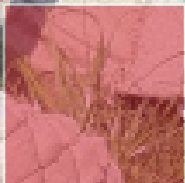
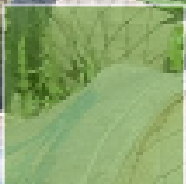
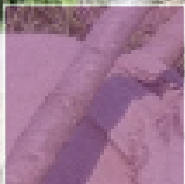
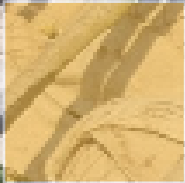
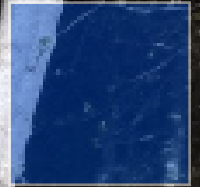
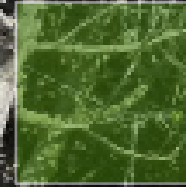


NOTITIE OOGST & OPGAVEN

VERKENNING VAN NUT, NOODZAAK EN INHOUD ISVL EN ABC



NOTITIE OOGST & OPGAVEN

Verkenning van nut, noodzaak en inhoud ISVL en ABC

Dossier : BA1066-100-101

Datum : 8 juni 2011

Gemeente Neder-Betuwe





INHOUDSOPGAVE

DEEL A: KERNOPGAVE & CONCLUSIES

1	VRAAGSTELLING EN AANPAK	9
1.1	Naar een Structuurvisie Laanboomcentrum en een Agro Business Centre?	
1.2	Interactieve verkenning: stakeholderdialoog	
1.3	Business case ABC	
2	AMBITIES EN ACHTERGRONDEN	14
3	CONCLUSIES OOGST EN OPGAVEN	20
3.1	Economie en markt: Een krachtig cluster met toekomstperspectief	
3.2	Ruimte: schaalvergroting, versnipperd areaal, beperkingen beleid, verkeer	
3.3	Ondernemen: Kansen in ondernemerschap, innovatie, duurzaamheid, branding	
3.4	Samenwerking: Pijler voor succes, aantal initiatieven, nog veel te winnen	
3.5	ISVL: Strategische visie voor de regio, Structuurvisie voor Neder-Betuwe	
3.6	ABC: Beperkte concrete interesse, kansen voor langere termijn	

DEEL B: TOELICHTING

4	OOGST UIT DE VERKENNENDE GESPREKKEN	29
4.1	Huidige situatie en relevante ontwikkelingen Laanboomcluster	
4.2	Kansen, uitdagingen, opgaven	
4.3	Over cultuur en samenwerking	
4.4	Een (intergemeentelijke) structuurvisie Laanboomcentrum	
4.5	Agro Business Centre	
4.6	Rollen	
4.7	Urgentie	
5	STANDPUNTEN EN SITUATIE BUURGEMEENTEN	50
5.1	Gemeente Overbetuwe	
5.2	Gemeente Buren	





DEEL A KERNOPGAVE & CONCLUSIES



1

VRAAGSTELLING EN AANPAK



1. VRAAGSTELLING EN AANPAK

1.1 Naar een Structuurvisie Laanboomcentrum en een Agro Business Centre?

Najaar 2010 heeft het college van gemeente Neder-Betuwe aan Advies en ingenieursbureau DHV de opdracht gegeven voor de begeleiding van een proces om te komen tot de opstelling van een Plan van Aanpak voor een (Intergemeentelijke) Structuurvisie Laanboomcentrum (hierna ISVL) inclusief een businesscase voor een Agro Business Centre (hierna ABC). Feitelijk is dit een voorbereidende fase ("Stap 0") die moet leiden tot de daadwerkelijke start van de opstelling van de structuurvisie en de ontwikkeling van het ABC.

Samengevat komt dit proces voor "Stap 0" neer op:

- De opstelling van een Plan van Aanpak voor een ISVL.
- De Business Case voor het ABC.
- De nodige communicatie in dit traject, waaronder het houden van interviews met vertegenwoordigers van buurgemeenten, provincie, enkele bedrijven en organisaties.

Go of No Go

Hieruit moet duidelijk worden of er voldoende draagvlak bij ondernemers en politiek is voor een ABC en de opstelling van een ISVL (Go/No Go moment). Als dat het geval is, kan na deze zomer het Plan van Aanpak voor de ISVL door de Raad van Neder-Betuwe en mogelijk die van Buren en Overbetuwe formeel worden vastgesteld. Daarna kan dan direct worden gestart met de opstelling daarvan.

1.2 Interactieve verkenning: stakeholderdialoog

Centraal in de aanpak staat de interactie met stakeholders in het gebied. Om zicht te krijgen op knelpunten en kansen in het Laanboomcluster en op een passende aanpak, is gesproken met diverse partijen.

Bestuurlijke aftrap: positieve grondhouding portefeuillehouders betrokken gemeenten

Begin dit jaar heeft een zogenaamd Bestuurlijke aftrap plaats gehad in 't Veerhuis van Opheusden. Daar hebben enkele portefeuillehouders van de gemeente Neder-Betuwe, Overbetuwe en Buren gesproken over het belang het Laanboomcentrum, de sociaal-economische en ruimtelijke dimensie en de wenselijkheid van samenwerking om in de toekomst tot een goed afgewogen ontwikkeling van het Laanboomcomplex te komen.

De portefeuillehouders hebben positief gereageerd op de uitnodiging van de gemeente Neder-Betuwe om het draagvlak voor de opstelling van een ISVL te onderzoeken. In het kader hiervan hebben er nadere interviews plaatsgevonden met betrokken ambtenaren en wethouders van deze gemeenten. De raads(-commissie) leden worden door de colleges geïnformeerd over dit initiatief.

Rondetafelgesprek ondernemers: maatwerk en groeimodel in intergemeentelijke structuurvisie

Begin februari heeft een Rondetafelgesprek plaatsgevonden met enkele grote bedrijven binnen het Laanboomcluster. Een regionale aanpak met een intergemeentelijke structuurvisie wordt door deze bedrijven unaniem van harte onderschreven. Ze hebben verder onder meer gewezen op het belang van maatwerk in de structuurvisie en de opstelling van een groeimodel voor het ABC.

De deelnemers aan dit rondetafelgesprek staan in navolgend overzicht. De uitkomsten uit deze interviews zijn in deze notitie (hoofdstuk 3) verwerkt.

Combinatie Mauritz	Dhr. H. Mauritz
Damcon	Dhr. J. van Dam (eigenaar), Dhr. G. Massink (directeur)
Spillenweker K. Sukkel	Dhr. K. Sukkel
GMB	Dhr. G. van der Pol
Huverba	Dhr. G. Huibers
Gemeente Neder-Betuwe	Dhr. R. Jakobs, Dhr. H. Helminck
Rijnconsult	Dhr. H. Folkerts, programmamanager Laanboompact
DHV	Dhr. F. Marcus, Dhr. B. Kok

Interviews stakeholders: meerwaarde door samenwerking, nut en noodzaak ISVL en ABC, urgentie

DHV heeft vervolgens gesprekken gevoerd met diverse partijen betrokken bij het Laanboom-centrum. De geïnterviewde organisaties en personen staan in onderstaand overzicht. De uitkomsten uit deze interviews zijn in deze notitie (hoofdstuk 3) verwerkt.

Op 16 juni heeft nog een tweede rondetafelgesprek met ondernemers plaatsgevonden. Een conceptversie van deze notitie is daar besproken en opmerkingen zijn meegenomen in de conclusies van dit stuk. In dit rondetafelgesprek was ook dhr. Willemsen van B&P Handelswekerijen aanwezig.

Gemeente Neder-Betuwe	Burgemeester dhr. C.W. Veerhoek Wethouder dhr. J. Keuken Dhr. J. Dijkstra Dhr. R. Jakobs
Gemeente Overbetuwe	Burgemeester mw. E. Tuijnman Wethouder dhr. J.A.M. van Baal Dhr. B. Coolen, afdeling ruimtelijke ontwikkeling Dhr. G. Willemsen, afdeling ruimtelijke ontwikkeling
Gemeente Buren	Wethouder dhr. H. de Ronde Wethouder dhr. G. van Ingen Dhr. W. Kusters, afdeling ruimtelijk beheer Dhr. M. van Olderen, afdeling EZ Dhr. M. Douma, teamleider ruimtelijke ontwikkeling
Provincie Gelderland	Dhr. K. Pieters, programmamanager Betuwse Bloem Dhr. A. Burgers, beleidsmedewerker EZ
Boomkwekersvereniging Opheusden	Dhr. F. Moree, voorzitter Dhr. Th. Jonker, secretaris
Wageningen UR	Dhr. T. Baltissen
Rabobank West Betuwe	Dhr. A. van Rooijen Dhr. P. Cuppen
Ontwikkelingsmaatschappij Oost NV	Dhr. W. Kloos
KvK Midden-Nederland	Mw. L. Schuur
Combinatie Mauritz	Dhr. J. Mauritz

Huverba	Dhr. G. Huibers
MDE Machinebouw	Dhr. M. van Dijk

1.3 Business case ABC

De Business case voor het ABC is in een separate rapportage beschreven ('Business Case ABC, Verkenning naar haalbaarheid Agro Business Centre', DHV mei 2011). In de Business case zijn nadrukkelijk de uitkomsten uit de verkennende gesprekken, zoals in voorliggende notitie beschreven, als bouwsteen meegenomen.



2

AMBITIES EN ACHTERGRONDEN

2. AMBITIES EN ACHTERGRONDEN

Dit hoofdstuk gaat eerst in op een aantal achtergronden en ambities met betrekking tot het Laanboomcentrum. Achtereenvolgens volgt een toelichting op:

- De ambities voor het Laanboomcentrum.
- Het belang van het Laanboomcentrum.
- Samenwerking in het 'Laanboomcompact'.
- Het AgroBusiness Center.
- Actuele ruimtelijke vraagstukken.
- Nut en noodzaak van een intergemeentelijke structuurvisie.

Ambities voor het Laanboomcentrum

Het Laanboomcentrum Betuwe heeft de ambitie om uit te groeien tot hét toonaangevende laanboomcluster in de wereld. Hiervoor zijn al meerdere initiatieven ontplooid vanuit samenwerkende partijen binnen het Laanboomcompact, de Betuwse Bloem en met de landelijke Greenports. Dit alles heeft in het Laanboomcompact geleid tot een integrale agenda. Daarin zijn naast bedrijfsmatige aspecten als bedrijfsstructuur, stimulering innovatie, en duurzaam ondernemen ook nadrukkelijk ruimtelijke aspecten aan de orde. De herinrichting van de ruimtelijke structuur en verbetering van de infrastructuur vormen één van de voorwaarden om de hoge ambities te doen slagen.

Een belangrijk onderdeel van de verbetering van het vestigingsklimaat is de verwezenlijking van een AgroBusiness Center (ABC). In de toekomst moet dit agrarisch bedrijventerrein verschillende functies huisvesten zoals: logistiek & opslag, toelevering, grondstofverwerking, kennis & dienstverlening en representatie. Een goede aansluiting op regionale en landelijke infrastructuur (wegen, water, spoor) zijn van belang. In het Laanboomcompact staat bepaald dat de coördinatie over deze ruimtelijke aspecten bij de gemeente Neder-Betuwe ligt.

Ondanks de dominantie van de Laanboomcomplex in de gemeente Neder-Betuwe spelen bij de ontwikkeling van het ruimtelijk beleid ook andere aspecten. De ontwikkeling laat zich ook bij uitstek lenen om na te denken over wonen, toerisme, landschap, water, natuur maar ook andere bedrijvigheid. De herinrichting van de ruimtelijke structuur krijgt zo een integraal en regionaal karakter.

Samen op weg

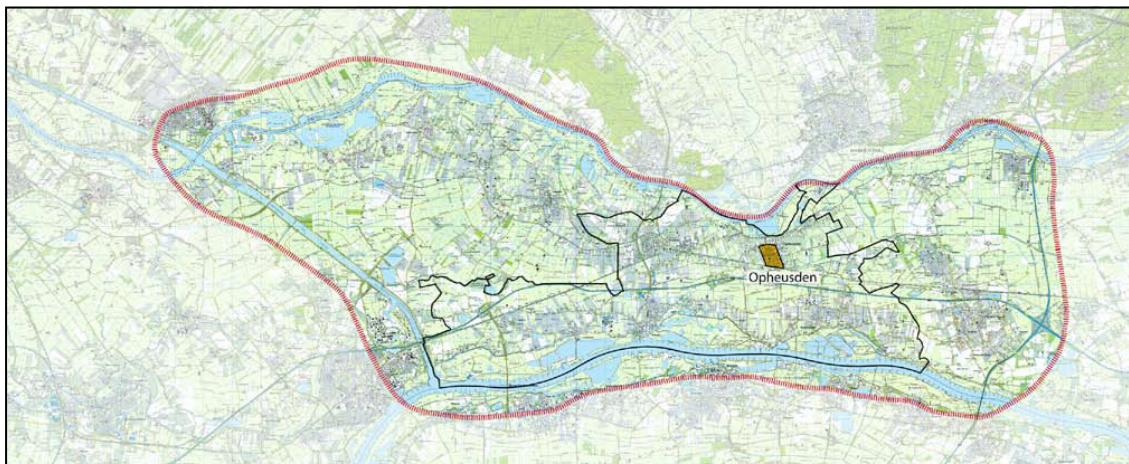
Ambitie verwezenlijk je samen. Dat beseffen de gemeente Neder-Betuwe en de andere partners in het Laanboomcompact. Het ruimtelijk aspect van de ambitie van het Laanboomcompact overschrijdt de gemeentegrens. Dat geldt nog te meer voor de sociaal-economische impact van het Laanboomcentrum (800 arbeidsplaatsen) op de regio. Buurgemeenten Overbetuwe en Buren zijn de meest aangewezen gemeenten om samen mee op te trekken bij het ontwikkelen van de ruimtelijke randvoorwaarden. Ook de provincie Gelderland is als initiator van de Betuwse Bloem een belangrijke schakel in dit traject.

Naast het bundelen van de inspanningen van de verschillende overheden in het gebied moeten nadrukkelijk de ondernemers in het proces worden meegenomen. Uiteindelijk vormen de zij de sleutel bij de realisatie. Daarom worden de Boomkwekersvereniging Kring Opheusden en andere vertegenwoordigers van het lokale ondernemerschap intensief in het proces betrokken.

Laanboomcentrum: belangrijk sociaal-economisch cluster

De Laanboomteelt in het rivierengebied heeft als centrum Opheusden en kent een lange historie en traditie. Al rond 1400 wordt melding gemaakt van boomteeltactivit-

eiten in het gebied, mede vanwege de gunstige bodemeigenschappen en klimatologische omstandigheden. Na 1945 heeft de laanboomteelt zich snel ontwikkeld. Naast teelt kwamen ook handel, toelevering en dienstverlening tot bloei. Daarnaast is veel expertise opgebouwd. Hierdoor is een krachtig cluster ontstaan met een toonaangevende regionale, nationale en internationale positie.



Afbeelding. Geografische ligging Laanboomcentrum met Opheusden als centrum

Het Laanboomcentrum anno 2011 is van grote sociaal economische betekenis voor de gemeente Neder-Betuwe en in toenemende mate ook voor de regio. Het centrum staat voor een omzet van € 70 miljoen, circa 120 kwekers en handelsbedrijven, ruim 800 arbeidsplaatsen op een totaal areaal van circa 1500 ha. Daarnaast heeft het ook een grote maatschappelijke betekenis. Laanbomen en groen dragen immers bij aan een gezonde en plezierige leefomgeving en zorgen voor een beter klimaat.

Er is dus alle reden om trots te zijn op het Laanboomcentrum. Het is een prachtige sector om in te werken en een sector met perspectief. Maar de wereld staat niet stil. Nieuwe ontwikkelingen zorgen voor bedreigingen en leveren ook nieuwe kansen op. Het inspelen hierop is in de eerste plaats een verantwoordelijkheid van individuele ondernemers. Maar dat is niet voldoende. Voor een fors aantal uitdagingen is samenwerking nodig. Tussen ondernemers onderling en tussen ondernemers en overheid.

Laanboomcompact: samenwerking

In 2006 heeft een vijftal organisaties (de gemeente Neder-Betuwe, de Boomkwekersvereniging kring Opheusden, de Rabobank Betuwe, de Kamer van Koophandel Midden-Nederland en de provincie Gelderland) een bestuursovereenkomst gesloten. In dit 'Laanboomcompact' hebben deze partijen hun ambitie met betrekking tot het versterken van de laanboomsector beschreven.

Op oprichting van het Laanboomcompact viel samen met en werd gestimuleerd door drie ontwikkelingen. In de eerste plaats het ontstaan van Greenport(s) Nederland, een samenwerkingsverband van vijf landelijke tuinbouwclusters. De rijksoverheid stimuleert en faciliteert de verdere ontwikkeling van deze clusters. In de tweede plaats het ontstaan van de Betuwse Bloem: een programma van de provincie Gelderland om de krachten in de Gelderse tuinbouw te bundelen. Tot slot de samenwerking tussen een aantal boomteeltclusters in Boomteelt Nederland.

AgroBusiness Center (ABC)

Belangrijk onderdeel van de toekomstplannen voor het Laanboomcentrum in de Betuwe is de totstandkoming van een AgroBusiness Center (ABC). Dit complex zal in de toekomst onderdak kunnen bieden aan onder meer de volgende functies: logistiek en op- en overslag, toelevering, grondstofverwerking, kennis en dienstverlening en representatie. Momenteel zijn deze functies nog verspreid over het totale gebied. Bundeling van deze functies in een ABC kan bijdragen aan versterking van het Laanboomcentrum. Hierbij is een goede aansluiting op en versterking van de regionale en landelijke infrastructuur van belang. Van belang is nu om binnen afzienbare tijd duidelijkheid te krijgen waar een dergelijke ontwikkeling zou kunnen plaatsvinden en onder welke voorwaarden dit haalbaar en betaalbaar is.

Ontwikkeling Laanboomcluster: ruimtelijk en integraal

Naast bedrijfsmatige aspecten als bedrijfsstructuur, stimulering innovatie en duurzaam ondernemen, zijn ook nadrukkelijk ruimtelijke aspecten aan de orde. De herinrichting van de ruimtelijke structuur en verbetering van de infrastructuur zijn voorwaarde om de hoge ambities te doen slagen.

Nieuwe ontwikkelingen en kansen zoals schaalvergroting, toename van de vraag, andere eisen ten aanzien van productie en logistiek, wensen van burgers, hogere milieueisen, zijn zaken waarmee de sector wordt geconfronteerd. Het inspelen op deze ontwikkelingen vraagt om een verbetering van de verkaveling, ruimtelijke ontwikkelingsmogelijkheden, herstructurering en clustering, teeltvoorzieningen, ontsluiting en bereikbaarheid.

Ondanks de dominantie van de Laanboomcluster spelen bij de ontwikkeling van het ruimtelijk beleid ook andere aspecten. De ontwikkeling laat zich bij uitstek lenen om na te denken over wonen, toerisme, landschap, water, natuur maar ook andere bedrijvigheid. De herinrichting van de ruimtelijke structuur krijgt zo een integraal karakter, met een horizon die verder reikt dan alleen het Laanboomcluster.

Naar een Intergemeentelijke Structuurvisie Laanboomcentrum (ISVL)

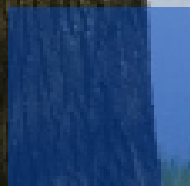
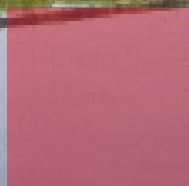
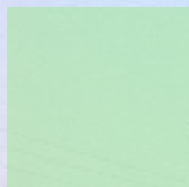
Om de genoemde ontwikkelingen en gezamenlijke ambities in het Laanboomcentrum te stimuleren en mogelijk te maken is een passend ruimtelijk kader nodig en een business case voor het ABC. Een kader waarin, vanuit een analyse van (ruimtelijke) knelpunten en kansen in de sector (zoals herstructurering, groei, clustering, ontsluiting, maar ook relaties met o.m. landschap, wonen, water, recreatie), integrale keuzes worden gemaakt en voorstellen worden gedaan met betrekking tot de toekomstige ruimtelijke inrichting en het functioneren van het gebied.

Met de planfiguur structuurvisie wordt een planologisch kader gemaakt op basis waarvan ontwikkelingen en initiatieven worden gestimuleerd, gefaciliteerd en getoetst. Bovendien kan de structuurvisie het ontwikkelingskader bieden voor de feitelijke uitvoering (organisatie en financiële onderbouwing) van projecten.

Synergie: benutting van kansen en vergroting van ruimtelijke kwaliteit

Het Laanboomcentrum houdt niet op bij de grens van Neder-Betuwe. Ook in delen van de gemeenten Buren en Overbetuwe vinden dynamische laanboomactiviteiten plaats. Bovendien zijn hier naast laanboomgerelateerde- ook andere tuinbouwactiviteiten (voornamelijk fruit) volop gevestigd, waar deels dezelfde problemen en uitdagingen op bedrijfsmatig- én ruimtelijk vlak liggen (herverkaveling, groei, clustering, logistiek, ontsluiting en bereikbaarheid, relaties met wonen, landschap, water, natuur en recreatie). Daarnaast kan een ontwikkeling als het ABC niet alleen voor Neder-Betuwe, maar ook voor de regio kansen bieden.

Er liggen dus verschillende relaties en raakvlakken tussen de drie gemeenten als het gaat om de ruimtelijke inrichting en toekomstige economische ontwikkeling. Er liggen kansen om vanuit deze relaties en raakvlakken een gezamenlijke intergemeentelijke ambitie voor de toekomstige ruimtelijke ontwikkeling te verkennen en ook in de uitvoering hiervan samen op te trekken. Het gezamenlijk oppakken van opgaven kan bijdragen aan een integrale versterking van het economische cluster, met goede regionale ruimtelijke condities (economische ruimte, bereikbaarheid, landschappelijke kwaliteit, leefbaarheid, woonklimaat). Bovendien kunnen er schaalvoordelen worden behaald.



3

CONCLUSIES OOGST EN OPGAVEN

3. CONCLUSIES OOGST EN OPGAVEN

Dit hoofdstuk beschrijft de belangrijkste conclusies op basis van de verkennende gesprekken. De conclusies geven richting aan c.q. leveren bouwstenen op voor het Plan van Aanpak voor een ISVL Laanboomcentrum én voor de Business Case ABC.

3.1 Economie en markt: Een krachtig cluster met toekomstperspectief

Het Laanboomcentrum Betuwe vormt een krachtig cluster. De centrale ligging, het klimaat, de bodemsituatie, het samenspel van kweek, handel, kennis en toelevering, het arbeidsethos en de vele gezinsbedrijven maken het tot een sterk concurrerend geheel.

De laanboomsector heeft de afgelopen jaren veel last gehad van de crisis. Velen zien dit echter slechts als een golfbeweging en verwachten dat er weer betere tijden aankomen. Onder meer voor markten als Oost-Europa, Rusland en Scandinavië geldt dat er, nu en op termijn, een sterk potentieel ligt.

In het bijzonder worden in toenemende mate kansen gezien in de markt van de pot- en containerteelt. De ingezette groei in deze kweekwijze en afzetmarkt zal zich naar verwachting de komende jaren gaan doorzetten. Just-in-time en snelheid van levering en het hebben van een breed en flexibel assortiment is en blijft een onderscheidende kwaliteit. Het belang van samenwerking in de handel binnen het cluster wordt daarmee ook steeds belangrijker. De indruk is dat dit wel steeds meer gebeurt, echter dat er ook nog veel winst te behalen is. De optie voor een meer centraal geregelde handel (soort handelscentrum) in Opheusden ligt voor de hand, maar lijkt door de huidige individuele ondernemerscultuur voorlopig nog niet realistisch.

Het belang van de positionering van het Laanboomcentrum naar de markt en naar de omgeving en de versterking daarvan, wordt door alle partijen van harte onder-

schreven. De concurrentie vanuit andere regio's wordt gevoeld, maar wordt niet als bedreigend ervaren. Hij kan het hoofd worden geboden door uit te gaan van de eigen kracht van het cluster en door samenwerking.

3.2 Ruimte: schaalvergroting, versnipperd areaal, beperkingen beleid, verkeer

Binnen het Laanboomcentrum heeft het afgelopen decennium een forse schaalvergroting van bedrijven plaats gevonden. Op dit moment maken de meeste bedrijven een pas op de plaats. De verwachting is dat in de toekomst de opschaling van de omvang van bedrijven doorgaat, maar dan vooral binnen het huidige areaal. Hetzelfde teeltoppervlakte wordt dan bekweekt door minder kwekers, kleine bedrijven vallen af en worden overgenomen door grotere bedrijven. De opschaling vindt soms in grote stappen plaats, er zijn bedrijven die gegroeid zijn van 20 naar 50 ha. Deze ontwikkeling zet zich de komende jaren door. De verwachting ten aanzien van de expansie van het totaal oppervlakte teeltareaal is niet eenduidig. Een aantal partijen verwacht dat de groei van de productieruimte nodig is, mede ten behoeve van de opschaling van de handel. Ook doordat in gemeente Rhenen het gebied op slot gaat voor laanboomkweek, wordt een toenemende ruimtevraag in gemeenten Neder-Betuwe en Buren verwacht. De ingezette ontwikkeling van de omschakeling van vol-legrond- naar pot- en containerteelt maakt het intensiever benutten van de huidige gebruiksruimte mogelijk. Overigens wordt ook de bundeling van teelten op één plek hierdoor eenvoudiger.

De situatie van een sterk versnipperd areaal wordt als knelpunt ervaren en er is behoefte aan een verbeterde verkaveling. Het huidige pachtstelsel (5 jaar contracten, verpachter geen belanghebbende) en het omvangrijke gepachte areaal (ca. 75%) in combinatie met het belang van een goede kwaliteit grond, belemmeren echter het komen tot een efficiëntere verkaveling.

In het vigerend beleid wordt het verschil opgemerkt tussen de huidige structuurvisie Neder-Betuwe enerzijds, die ruim baan geeft aan de laanboomsector, en het vigerend bestemmingsplan anderzijds die toch veel beperkingen opwerpt. Het gaat bijvoorbeeld om beperkingen voor omschakeling naar pot- en containerteelt, welke voor de sector belangrijk zijn. De huidige regels voor archeologie worden ook als knelpunt voor het functioneren en de verdere ontwikkeling ervaren. Er is een nieuw bestemmingsplan in de maak, dat meer ruimte biedt voor de verwachte ontwikkeling van de laanboomsector.

Tot slot wordt het verkeer dat door de kern Opheusden gaat als knelpunt gezien. Wel wordt aandacht gevraagd voor het feit dat een deel van dit verkeer herkomst of bestemming bedrijventerrein Panhuis heeft. Dit onnodige 'sluipverkeer' zou met een betere bewegwijzering deels kunnen worden voorkomen.

3.3 Ondernemen: Kansen in ondernemerschap, innovatie, duurzaamheid, branding

Het versterken, bevorderen en professionaliseren van het ondernemerschap wordt als belangrijke opgave gezien voor het cluster en voor de concurrentiestrijd. Dat begint bij het goed inzicht hebben in kostprijs en in een efficiënt bedrijfsproces.

Er liggen goede kansen voor het Laanboomcentrum om, nog meer dan nu al het

geval, van innovatie en duurzaamheid een 'unique sellingpoint' te maken. De lopende initiatieven voor innovaties op bijvoorbeeld gewasbescherming, gotenteelt, mechanisering, digitalisering en levering aan de medische industrie kunnen verder worden uitgebreid. De nabije ligging van en huidige samenwerking met Wageningen/UR en Randwijk (PPO) draagt daar aan bij. Een andere uitdaging voor het ondernemen in het Laanboomcentrum ligt in de gezamenlijke branding van het centrum.

3.4 Samenwerking: Pijler voor succes, aantal initiatieven, nog veel te winnen

Door alle partijen wordt samenwerking als één van de belangrijkste pijlers voor het goed functioneren van het Laanboomcentrum nu en zeker ook voor de toekomstige ontwikkeling van het centrum gezien. Samenwerking in het centrum is tegelijkertijd één van de moeilijkste opgaven. De gemiddelde kweker in en om Opheusden doet het liefst zo veel mogelijk. Mede door initiatieven vanuit het Laanboompact krijgt de samenwerking binnen het centrum langzaam vorm en worden concrete resultaten geboekt. Vooral op het gebied van kennis en innovatie weten partijen elkaars krachten steeds beter te bundelen en te benutten. Op het gebied van handel/markt en vervoer kan samenwerking echter beter. De toenemende concurrentie uit andere regio's wordt als belangrijke drijfveer voor nut en noodzaak van samenwerking gezien. Dit mede omdat in andere regio's samenwerking nadrukkelijk aandacht heeft en er resultaten worden bereikt (Boskoop, Zundert).

Voor de verdere bevordering van samenwerking in het Laanboomcentrum is het goed om de meerwaarde en de resultaten van samenwerking te laten zien. Daar is ook een aantal ambassadeurs en trekkers voor samenwerking nodig.

3.5 ISVL: Strategische visie voor de regio, Structuurvisie voor Neder-Betuwe

Het belang van het maken van een structuurvisie voor het Laanboomcentrum wordt door alle partijen onderschreven. Het ontbreken van een dergelijk kader in het verleden heeft tot soms ongewenste ruimtelijke ontwikkelingen geleid. De structuurvisie geeft niet alleen richting en ruimte aan de ontwikkelingen, maar heeft ook meerwaarde voor de positionering en regionale inbedding van het Laanboomcentrum. Ook als besloten wordt om geen Agro Business Centre te ontwikkelen is een structuurvisie nodig, aldus de ondernemers.

De vigerende structuurvisie Neder-Betuwe kan als basis dienen voor de structuurvisie Laanboomcentrum. Daarbij zou volgens de ondernemers de nieuwe structuurvisie maatwerk moeten bieden voor bedrijven. Belangrijk is dat de teelt en de randvoorwaarden voor de teelt centraal komen te staan.

Deelname van de buurgemeenten aan een gezamenlijke visie op het gebied en het Laanboomcentrum wordt door alle partijen belangrijk gevonden. Het laanboomgebied strekt zich immers uit over meerdere gemeenten en de uniformiteit van visie en beleid is wezenlijk. Er wordt voor gepleit om naast gemeenten Buren en Over-Betuwe ook gemeenten Rhenen en Wageningen op één of andere wijze te betrekken.

De provincie Gelderland heeft de behoefte geuit om tot een Integrale Structuurvisie tuinbouw Betuwse Bloem te komen. Een structuurvisie voor het laanboomcentrum kan een belangrijke bouwsteen hiervoor zijn.

De buurgemeenten (Buren en Over-Betuwe) zelf hebben sympathie voor het initia-

tief en vinden het zelf ook belangrijk om naar het héle laanboomgebied te kijken en een gezamenlijk standpunt en visie voor de gewenste ontwikkeling hiervan te formuleren. Dient wel gezegd dat het belang van de laanboomsector, in termen van het aantal gevestigde bedrijven en de groei(verwachting), in de gemeente Buren groter is dan in Over-Betuwe. Relevant is dat in beide gemeenten recent beleidskaders zijn vastgesteld (structuurvisie, bestemmingsplan buitengebied, landschapsontwikkelingsplan) waarin het beleid voor onder meer de agro-sector grotendeels is vastgelegd. Dit willen de gemeenten niet overdoen. De richting die hierin beschreven staat kan gelden c.q. worden meegenomen in een totaalvisie.

Omdat het beleid al verankerd is, wordt een nieuwe Intergemeentelijke Structuurvisie niet noodzakelijk geacht. Een gezamenlijke Intergemeentelijke Strategische Visie dat dient als een ontwikkelingskader voor het gehele gebied ligt meer voor de hand. Eventueel kan hier een concreet toetsingskader, voor specifieke aspecten (bijvoorbeeld archeologie, teeltondersteunende voorzieningen), aan worden toegevoegd.

De inhoud van een dergelijke strategische visie moet dan vervolgens uiteraard worden vertaald naar de individuele gemeentelijke structuurvisies (tussentijds of bij een herijking daarvan).

3.6 ABC: Beperkte concrete interesse, kansen voor langere termijn

Deze paragraaf licht de uitkomsten toe van de gesprekken voor het onderwerp ABC. In de separate rapportage ('Business Case, Verkenning naar haalbaarheid Agro Business Centre', DHV mei 2011) worden deze uitkomsten als bouwsteen voor de Business Case ingezet en nader uitgewerkt.

Beperkte concrete interesse

Een beperkt aantal partijen heeft aangegeven op korte termijn concrete interesse

voor vestiging op het ABC te hebben. Daarnaast zijn door de gesprekspartners verschillende kansrijke functies genoemd, welke op het ABC thuis zouden horen c.q. waarvoor het ABC mogelijk meerwaarde kan bieden. In navolgend overzicht is per functie beschreven welke kansen of concrete ideeën er zijn genoemd.

Concrete vestiging op het ABC wordt meer op de langere termijn voorzien, mede in het licht van de gevolgen van de kredietcrisis. Ook ten aanzien van de investeringsbereidheid van partijen zijn in de gesprekken geen harde uitspraken gedaan.



Samengevat is de conclusie van de marktverkenning: veel enthousiasme en steun voor het initiatief met kansen voor de langere termijn, maar beperkte concrete vestigingsaanvragen voor de korte termijn.

Funcities	Uitkomsten gesprekken
Toelevering	• Vestiging toeleverende bedrijven (mechanisatie, grondstoffen) wenselijk en kansrijk. • Concrete interesse vestiging op ABC: Damcon en MDE.
Representatie, publieksfunctie	• ABC kan een belangrijke functie hebben als visitekaartje laanboom-cluster. • Een fysieke plek met een representatieve- of publieksfunctie draagt bij aan profilering laanboomsector naar markt en maatschappij. • Mogelijke activiteiten: ontvangst- en ontmoetingsplek, vergader-/congres-/expositieruimte, horeca, arboretum, publiekstrekker ('TreeXperience') gericht op educatie, recreatie, beleving. • Eén bedrijf met mogelijk dergelijk initiatief (kenniscentrum + show-tuin).
Kennis	• Geen eenduidig beeld. Sommige zien kansen voor ontwikkeling kenniscentrum: clustering kennisinstellingen (bijv. WUR) en kennisintensieve bedrijven (adviesdiensten in bedrijfsvoering, boomverzorging) in één gebouw. • Clustering biedt meerwaarde voor kwekers (één loket, dichtbij) en bevordert kennisgebruik, -uitwisseling en innovatie. • Optie: creëren praktijkruimten (scholing) en combineren van arboretum en praktijkveld, met beheer en onderhoud door scholieren. • Geen concrete partijen genoemd met directe plannen/interesse voor ontwikkeling functies.

Logistiek	• Uiteenlopende beelden over behoefte en haalbaarheid logistiek op ABC. • Sommige partijen zien mogelijkheden voor concentratie en bundeling van collectie, opslag en distributie van laanbomen en aanverwante producten. • Ondernemers zien drempels: aversie binnen sector tegen gezamenlijk laden, concurrentieoverwegingen, vrees voor onveilige opslag. • Vestiging van individuele exportbedrijven (met stuk logistiek en kweek) is wel wenselijk. • Als logistiek op ABC komt, dan ontsluiting extra belangrijk. Rondweg is dan wenselijk. • Vanuit de gesprekken heeft alleen Huverba interesse uitgesproken voor vestiging, onder voorwaarden, voor functie opslag/logistiek op ABC. • Op lange termijn, bij verbeterde samenwerking, perspectiefvol.
Handel	• Aantal partijen ziet kansen voor handelsfunctie op ABC. • Soort 'handelshuis', 'marktplaats' (digitaal en/of fysiek); betere matching vraag en aanbod. • Ondernemers: gezamenlijke verkoop alleen bij fusies. Gezamenlijke inkoop wel kansrijk. • Optie: 'Cash & Carry' formule, waar particulieren bomen kunnen uitzoeken en kopen. • Vanuit de gesprekken heeft één handelskwekerij aangegeven interesse te hebben in vestiging op ABC. • Perspectief langere termijn: samen uitgeven assortimentscatalogus en daaraan gekoppelde handelsorganisatie c.q. commissionairs.

Grondstoffen-verwerking	• Geen kansrijke optie. • Onvoldoende massa restafval laanboomsector voor compostering/ biomassa. Eventueel kansrijk in combinatie met andere stromen.
-------------------------	---

Voorstellen ABC

In de gesprekken is een aantal voorstellen gedaan voor de ontwikkeling van het ABC.

- Het ABC moet een **hoogwaardige kwalitatieve uitstraling** (gebouwen, openbare ruimte) krijgen.
- Het ABC moet als **groeimodel** opgezet en ontwikkeld worden. Niet verwacht mag worden dat bedrijven nu direct een handtekening zetten zich te vestigen.
- Ondernemers pleiten voor **initiatief** ABC door overheid en **invulling** ABC door samenwerking aantal ondernemende partijen. Ondernemers vinden het van groot belang dat de gemeente een duidelijke visie voor het gebied afgeeft.
- Partijen pleiten voor een **tegemoetkoming** aan bedrijven die verplaatsen vanuit de kern of buitengebied naar het ABC. Gedacht aan financiële compensatie of ruimte om op de oude locatie woningen te bouwen.
- Provincie hecht aan toepassing "**SER-ladder**": eerst intensiveren van bestaande terreinen, al dat onvoldoende oplevert daarna uitbreiden van bestaande terreinen en eventueel dan pas nieuwe bedrijventerreinen aanleggen. Door het specifieke agro-karakter van het ABC is dit als nieuw terrein waarschijnlijk te verantwoorden, waardoor het buiten het beleid van de SER-ladder valt. De regio is hiervan voorstander en heeft dit in haar EPB vastgelegd en aan de provincie voorgesteld. Planlogisch is er nog weinig afdoende geregeld, dat geldt zowel op provinciaal als op gemeentelijk niveau.
- Een aantal ondernemers zien geen heil in ontwikkeling ABC zonder rondweg. Voor een eerste fase is een rondweg wellicht niet noodzakelijk, wel in een eindplaatje (over 10-15 jaar). Partijen pleiten ervoor ook een **scenario zonder rondweg** mee te nemen, gezien mogelijke problematische financiering ervan.
- Door ondernemers is er voor gepleit om direct ten westen van het beoogde ABC-terrein een gebied te bestemmen voor kweek en ondersteunend glas.





DEEL B

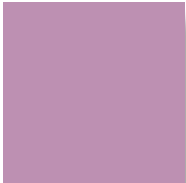
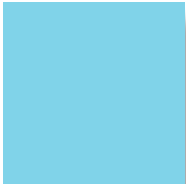
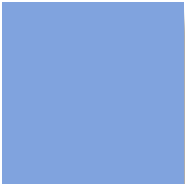
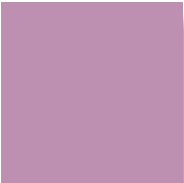
TOELICHTING



4

4

OOGST UIT VERKENNENDE GESPREKKEN



4. OOGST UIT VERKENNENDE GESPREKKEN

Dit hoofdstuk presenteert de uitkomsten uit de verkennende interviews met diverse stakeholders. Achtereenvolgens wordt ingegaan op:

- De huidige situatie en relevante ontwikkelingen in het Laanboomcluster.
- Kansen, uitdagingen en opgaven.
- Cultuur en samenwerking.
- Een (intergemeentelijk) structuurvisie Laanboomcentrum.
- Agro Business Centre.
- Rollen.
- Urgentie.

4.1 Huidige situatie en relevante ontwikkelingen Laanboomcluster

Economie en markt

- Sector heeft zonder meer bestaansrecht in NL. (Rabobank)
- De kracht van het cluster Opheusden wordt onderschreven. Zowel de natuurlijke potentie (grondsoort) als de nabijheid en interactie van kweek – mechanisatie – handel/export maken een krachtig cluster. Ook kennisinstellingen en leveranciers willen hier steeds meer op aansluiten. (Ondernemers)
- Sterke aanwezigheid van toeleverende bedrijven in Opheusden is onderscheidend t.o.v. andere gebieden. Ander pijler is het bieden van een breed assortiment producten, dat uitstraling heeft en export aantrekt. (Ondernemers)
- Sector zit wel in lastig vaarwater: door crisis. Is sector met lange remweg, bedrijven hebben sterk uitgebreid, teelt duurt 3 tot 5 jaar dus het duurt heel lang totdat productie aan eindpunt is. Overproductie duurt daarom nog zeker 2 tot 3 jaar. Dit is geen drama. Wel zullen bomen de brandstapel op moeten. De vraag is wie dat doet, dat spel wordt nu gespeeld en vergt ondernemerschap. (Rabobank)

- Bedrijven vallen niet echt om, is ook niet de verwachting voor de toekomst, komt door aanwezigheid van veel gezinsbedrijven, daarin zit veel rek, ze doen makkelijk een tandje meer, ze gaan meer zelf doen zonder inhuur, men zit niet zwaar in de schulden, zoals wel het geval is in bijvoorbeeld de glastuinbouw. (Rabobank)
- Relatieve kleinschaligheid is lastig, maar je hebt hier handelsbedrijven, dat is een pré, voor grote bedrijven is het moeilijker om door de crisis te komen, gezinsbedrijf heeft meer rek dan groot bedrijf. (Rabobank)
- Hier in regio nog geen bedrijf failliet gegaan. (Rabobank)
- Afgelopen 3 jaar moeilijke markt. Ook door hagelschade en nu door de hoge temperaturen. Ook afhankelijk van weer in exportlanden (Duitsland, Oost-Europa), daar ook lange winters. (Boomkwekersvereniging)
- Met veel en hard werken red men het niet meer. Als de arbeid wordt omgerekend naar kostprijs, dan springen de 'tranen in de ogen'. Er is veel vreemd vermogen, weinig eigen vermogen. Een aantal bedrijven heeft flink geïnvesteerd en hebben het nu moeilijk. (Boomkwekersver.)
- Het zal niet verbazen als er bedrijven gaan omvallen. (Boomkwekersver.)
- Een golfbeweging is er altijd wel geweest. 1995 – 2000 waren ook moeilijk. Toen 4 jaar goed gegaan. Deze slechte tijd 'komen we ook wel doorheen'. Vooral bedrijven die 4 jaar geleden zijn begonnen hebben het moeilijk. Ook een eenzijdig assortiment heeft risico's (bijv. soorten tilia's en aartsers nu moeilijk). (Boomkwekersver.)
- Laatste 5 jaar pas op de plaats, door hoge concurrentie en overproductie. (Huverba)
- LBC is bijzonder: geen veiling, teeltbedrijven die ook handelen, stuk of 10 grote bedrijven.

- Concurrerende regio's: Haaren-Tilburg, in Horst ook deels coniferen en rozen, Boskoop is geen concurrent want daar zijn geen laanbomen. (Rabobank)
- De slagkracht van Opheusden t.o.v. regio Haren is groter. Zit in werkmentaliteit, inzet op uren, flexibiliteit. (Mauritz)
- Vroeger werden afspraken over levering ruim op tijd gedaan. Nu zijn afnemers zijn niet meer bereid om lang van te voren afspraken te maken. "Ik moet de bomen over 2 weken hebben". (Boomkwekersver.)
- Doelgroep is institutionele markt (hoveniers, overheden), niet direct de consument.

Ruimte

- In het Laanboomgebied zitten bedrijven met historische achtergrond. Ze zitten op een plek waar je dat nu nooit meer zou doen. Dat geldt ook in de fruitsector. (OostNV)
- Met kleinschalig bedrijf kun je vrij eenvoudig een boterham verdienen met 4 ha, met goed sortiment en klantgerichtheid. Is niet zo als met melkvee, waarbij je meemoet met schaalvergroting.
- In Neder-Betuwe zit je op zeer goede plek (rivieren, Betuweroute, A15): meer mogelijk. (Prov)
- Schaalvergroting. De grootste groep ondernemers heeft een areaal van <10 ha. (vooral spilenkwekers; veelal 1 of 2-mans bedrijven), een middengroep heeft 10-30 ha. en een groep grotere bedrijven heeft 30< ha (zijn veelal bedrijven die naast kweek ook handel/export doen). Schaalvergroting vooral bij grotere bedrijven, die van ca. 30 – 40 ha. zijn gegroeid tot soms 100 ha. (Boomkwekersver.)
- Bevolking beseft het belang van de sector en zijn over het algemeen posi-

tief. Wel opmerkingen over verkeer en vuile wegen. Mensen van buitenaf zijn onder de indruk van de sector en omgeving. (Boomkwekersver.)

- Project Kavelruil heeft nauwelijks resultaat door belang van kwaliteit grond. Zit ook in wantrouwen naar elkaar. Ook doordat grond 2 – 5 jaar wordt gebruikt. (KvK)

Ondernemen, productie, innovatie

- In Opheusden zit nog steeds het vakmanschap.
- Laatste 10 jaar sterke verjonging van ondernemers. (Boomkwekersver.)
- Laanboomcentrum meer bekendheid gegeven en op de kaart gezet bij overheden (gemeentelijk, provinciaal) en andere stakeholders, goede wederzijdse contacten opgebouwd. (Boomkwekersver.)
- De 2-daagse in 2007 is een hoogtepunt (n.a.v. 75 jaar bestaan vereniging). Streek en producten gepresenteerd aan buitenland en bevolking. Ongeveer 3000-4000 bezoekers. Toen gezegd dat dit eigenlijk een vervolg moet krijgen. "Daarvoor moet je iets nieuws bieden, en dat is er niet echt". Rondom ontwikkelingen op gebied van duurzaamheid is een idee. Vergt een behoorlijke organisatie. Vergelijking met project 'Kom in de kas'. (Boomkwekersver.)
- Het uitdrogen van de wortels vormt het grootste probleem. Vernevelingsmethoden bieden soms oplossing. (Boomkwekersver.)
- Verschil tussen bomen alleen met blote wortel, of met kluit. Met kluit is er minder schade. Prijs voor boom met kluit is 10 euro hoger. Vergt ook meer arbeid. Gaan ook minder bomen in vrachtwagen. (Boomkwekersver.)
- Voorbeeldprojecten zijn innovaties op gebied van de snoeirobot, containerteelt, kluiteninpakkers. Een ander voorbeeld is een innovatie van gotenteelt. Hier is een open dag voor georganiseerd waar 220 man (uit heel Neder-

land) op af kwam. Er is ook een visualisatie van het Laanboombedrijf van de toekomst gemaakt. Dit laat goed de knelpunten en kansen zien. (WUR)

- Er worden demonstratieprojecten gehouden. Hiervoor is veel interesse vanuit sector. Gemeenteraadsleden worden ook uitgenodigd. (Boomkwekersver.)
- Duurzaamheid thema's: aandacht voor gewasbescherming, spuiten, pesticiden (conform landelijke afspraken. Dat is iets van de afgelopen 5 jaar. Er is een nul-meting gedaan door PPO. Conclusie is dat er al best duurzaam wordt ondernomen. Zou mogelijk iets zijn voor een nieuwe manifestatie. Wordt ook al regelmatig over gecommuniceerd. (Boomkwekersver.)
- Duurzaamheid. Eind 2010 is er een rapport afgerond. (Gerben Splinter.) Ze vinden van zichzelf dat ze goed op duurzaamheid scoren. Wel negatief op factor arbeid; het is zwaar werk, geen positief imago, slechte arbeidsomstandigheden; wel is er afgelopen 15 jaar veel gebeurd aan mechanisatie. Feit blijft: met slecht weer sta je buiten in de modder. (Rabobank)
- De institutionele markt in Duitsland is een belangrijk afzetmarkt voor Opheusden. In Duitsland speelt discussie over beleid/toepassing soorttechtheid. Alleen bomen met goede herkomst planten. Invoering herkomstlabels; verkaring inzake herkomst materiaal. (Boomkwekersver.)

4.2 Kansen, uitdagingen, opgaven

Economie en markt

- Je moet nu veel alerter kijken wat de markt vraagt. Er is in het verleden te makkelijk gefinancierd. Nu kijken: wat kan de markt aan. Er is visie gemaakt: beter met minder, meer toegevoegde waarde, meer specialisme, anders prijs teveel onder druk, met crisis leg je dan snel het loodje. Meer marketing. Zoals als Floor Peters met zijn fruittuin. (Rabobank)

- Trends/ontwikkelingen in de markt zijn soms moeilijk te voorspellen (bijv. crisis Engeland). (WUR)
- Binnen Europa vormt regio Opheusden een gunstige regio (o.m. bodem en klimaat). Profileren van de regio belangrijk binnen Europa, bijvoorbeeld met ons gunstige klimaat. (WUR)
- Belangrijk om concurrerend te blijven t.o.v. o.a. Oost-Europa. Oost-Europa is qua productie gunstiger. Voordeel Nederland zit in logistiek (centrale ligging en efficiënter transport). (Huverba)
- Vraag in Oost-Europa (ook Scandinavië) valt op ander moment dan wij aanbod hebben: leidt tot toename containerteelt en behoefte aan opslag vollegrondproductie (koeling). (Huverba)
- T.b.v. overbruggingsperiode voor deze markten is er meer behoefte aan koelruimte. Deze koelruimte gebruik je echter maar 6-8 weken in het jaar. (Mauritz)
- Italië is sterk gericht op tuincentra. Productie laanbomen Italië loopt terug, concurrentie neemt af. (Mauritz)
- Niet duidelijk waar kritische grens ligt voor omvang van een goed functionerend cluster. 120 kweker is wel beperkt. (WUR)
- Onbekendheid sector voor de buitenwacht blijft aandachtspunt. (Boomkwekersver.)
- Door verschuiving van vollegrond- naar pot- en containerteelt raakt het cluster het voordeel van de ondergrond deels kwijt. (Ondernemers)
- Door globalisering en internet verandert de handel, markt en logistieke stromen (beeldveiling komt er aan, kwekers gaan zelf exporteren). (Ondernemers)

- Snelheid van leveren en assortiment is belangrijk en wordt nog belangrijker. (Ondernemers)
- Just-in-time levering blijft belangrijk. (Huverba)
- Bomen worden nu niet rechtstreeks verhandeld aan eindgebruiker. Mogelijk meer in toekomst. (Mauritz)
- In Boskoop is een handelscentrum in werking, waarbij lokale kwekers en afnemers wereldwijd centraal worden gelinked. De vraag is of in Opheusden op eenzelfde wijze krachten kunnen worden gebundeld. Hoe belangrijk blijft de exportfunctie van het eigen bedrijf? (Ondernemers)

Ruimte

Areaal

- Voor veel bedrijven wordt uitbreiden op locatie steeds moeilijker en gaat het over grote uitbreidingen. (OostNV)
- Expansie komt wel weer, gaat naar buurgemeenten, nu ook al laanbomen in Heteren, daar is ook veel ruimte, die er 5 jaar geleden niet waren, uitwaaien. Beste is wel om het deze kant van de rivier te houden, niet naar Rhenen. (OostNV)
- Schaalvergroting zal niet hard doorgaan, zeker niet nu in de crisis. Vergroting van een boomkwekerij kost heel veel geld. Schaalvergroting gaat ongetwijfeld een beetje door, maar zeker niet als in andere takken of zoals in Boskoop. (Rabobank)
- Verwachting is dat er geen grote expansie meer zal zijn. Al geruime tijd areaal op 1400- 1500 ha. Die oppervlakte stabiliseert zich. Diezelfde oppervlakte zal wel worden bekeekt door minder kwekers (= schaalvergroting). (Boomkwekersver.)
- Het aantal bedrijven moet terug (schaalvergroting), de omvang van het areaal niet. (Ondernemers)
- Na periode van stabilisatie wordt nu weer verdere uitbreiding verwacht. Opschaling areaal gaat nu in grotere stappen (bijv. van 20 naar 50 hectare). (Ondernemers)
- De schaalvergroting gaat naar verwachting onverminderd door. Over 10 jaar zijn er minder bedrijven, op dezelfde of meer grond. (Ondernemers)
- Kleine bedrijven vallen af, schaalvergroting zet door. Areaalvergroting zet door. Er is nu crisis, maar kijk naar het verleden, dan is het denkbaar dat op termijn er nog 400 ha bij komt. (Mauritz)
- Nadruk meer op versterking dan op uitbreiding. (Boomkwekersver.)
- Veel aandacht is nodig voor opschaling van de handel; hierbij blijft behoud en groei van productieruimte (hectares) ook nodig. ISVL moet ruimte bieden voor teelt. (Ondernemers)
- Aantal loodsen neemt af (bijv. van 120 naar 30 in 30 jaar). Omvang van de loodsen zal blijven toenemen.
- Rhenen wil helemaal niets, zien bomen als landschapsvervuiling. Het is groen en werkgelegenheid! Gebied in Rhenen is interessant voor de teeltverbreding ivm zandgrond teelt, je kunt je onderscheiden van Betuwse kleiteelt, brug van Rhenen is wel crime. (Rabobank)
- Rhenen zet gebied op slot; gronden zijn essentieel voor het cluster. (Boomkwekersver.)
- Vanuit westen ook meer teelt, maar grond wordt te nat en te zwaar, zit natuurlijke rem om ontwikkeling. (Rabobank)
- Ontwikkeling van vollegrond naar teelt uit de grond. Teelt dan minder afhan-

kelijk van ondergrond, bedrijven worden meer footlose. Voordeel is ook dat minder sprake is van effecten bodemziekten. Vergt meer teeltondersteunend materiaal (vooral palen). Biedt kansen voor intensiever ruimtegebruik, er is minder areaal nodig. Containerteelt maakt het ook mogelijk tot bundeling van teelt te komen (geen verspreid liggende percelen meer), en betekent minder vervoer van/naar percelen. Er is ook snellere doorkweek in containers mogelijk, waardoor een boom na 3 jaar al kan worden doorverkocht in plaats van 5 jaar. (WUR)

Verkaveling

- Pacht is belangrijkste vorm, 75 % van het areaal wordt gepacht, er is veel versnippering van percelen, dat is niet efficiënt, veel verkeersbewegingen. Kavelruil valt niet mee. Zijn een aantal goed op gefocussed. Er is kavelruilcommissie. Je hebt een motor nodig met schuifruimte, gemeentelijke ruilgrond met geld. (Rabobank)
- De noodzaak om efficiënter te gaan werken ligt er wel (te veel verspreid liggende percelen). (Rabobank)
- Behoeft goede verkaveling. (Prov)
- Afstand woonplaats – kavels moet te behappen zijn. Er is sprake van een versnipperd areaal. Gemiddeld moet men 1 tot 1,5 uur rijden van perceel naar perceel (betekent vroeg opstaan). Gemiddeld geldt ca. 5 kavels per bedrijf. (Boomkwekersver.)
- Project kavelruil heeft niet veel opgeleverd. Door belang van kwaliteit grond en door pachtsysteem. Verpachter heeft geen baat bij kavelruil. Vaak 5 jaar contracten. Cyclus grond is ca. 2 jaar (jaar lang braak laten liggen). Kavelruil opnieuw oppakken lijkt een heilloze weg. (Boomkwekersver.)

Beleid

- Het is lastig bij gemeente om bouwvergunning te krijgen: woonhuis, schuur, kuilhoek en 2 ha kost 7-8 ton, is voor starter niet te betalen. Daarom zoekt men vaak inpandige woning in schuur, men woont daar een paar jaar. Begrijpelijk dat gemeente terughoudend is want er is ook misbruik van gemaakt voor wonen in het buitengebied. Gemeente zegt je moet maar iets bestaands kopen. (Rabobank)
- Archeologie: provincie is redelijk dicterend. Wettelijke bepalingen met bevoegd gezag provincie. Is nu heikel punt. Met hoge archeologisch verwachtingswaarden, mag je geen grond meer roeren dieper dan 30 cm. Veel gebieden zijn al meer dan 80 cm geroerd. Heel rivierengebied is hoge verwachtingswaarde. Dan onderzoekspllicht, “ieder belemmering is een belemmering”. Gaat vooral over onderzoekspllicht. Ander punt: grond is al 100 jaar geroerd. Met maagdelijk terrein wel investeren in onderzoek. (Prov)
- Archeologie vormt een knelpunt. (Boomkwekersver.)
- Ruimte die in structuurvisie zit vertalen in bestemmingsplannen (Boomkwekersver.)
- Wens voor wegnemen van beperkingen voor pot- en containerteelt. Ontwerp bestemmingsplan; oppervlakte beperkt (van het bouwvlak); verplicht aaneensluitend aan bouwblok (dat is problematisch), beperkingen door landschappelijke waarden (beton of lavas verboden), en landschappelijke inpassing. De vraag is wat stoort? Potten/zakken (wit) in het zicht. Bezwaren ihkv ontwerp ingediend. Wellicht ruimte voor aanpassing. (Boomkwekersver.)
- Nu in gesprek met Stichting Landschapsbeheer Gelderland. Stelling waarom niet laten zien dat/wat gekweekt wordt. (Boomkwekersver.)
- Loodsen/schuren zijn nodig ihkv de weersomstandigheden. Vergt maatwerk.

(Boomkwekersver.)

Verkeer

- Verbeteren ontsluiting. (Prov)
- Ook provincie aanspreken op provinciale wegen als die aan de orde zijn (brug bij Rhenen?) (Prov)
- Iedereen is het er over eens dat verkeer door kern Opheusden niet gewenst is. “Het is wachten tot het een keer fout gaat”. (KvK)
- Er gaat veel vrachtverkeer van bedrijventerrein Panhuis door het dorp, richting A15 afslag Opheusden. Een goede bewegwijzering naar A15 afslag Kesteren helpt al. Veel laanboom-verkeer tussen 11.00 en 12.00 uur. (Boomkwekersver.)
- Je ziet LBC gebied uitdijen afgelopen tien jaar, heeft ook meer verkeer tot gevolg. Eigenaren moeten verder weg om goede percelen te pachten of te kopen. (Rabobank)

Ondernemen, productie, innovatie

Het ondernemen

- Ondernemersvaardigheden worden steeds meer bepalend voor het succes. Bewust keuzes maken, wie zijn mijn afnemers, hoe ga ik met klanten en personeel om. Vakmanschap is niet enige factor meer. (Rabobank)
- Bevordering ondernemerschap is belangrijk. Succes met Masterclasses, ca. 50 deelnemers. Ook excursie naar bedrijf buiten sector. Bijeenkomst van studielclub over verkooptechnieken. “Dit moet meer gebeuren!”. Ondernemers moeten meer inzicht krijgen in kostprijs en efficiency. Blijvend punt van aandacht. (Boomkwekersver.)

- Kijk goed naar je sterke punt als LBC, wat wil je zijn? Spilleteelt, het handwerk en het vakwerk is de kern. De handel is de jus, dat doen de kwekers graag. (WUR)
- Paar dingen niet goed ontwikkeld: branding, geen gezamenlijke onderzoek-sagenda, geen marktgericht denken, bomen werden altijd verkocht door institutionele instanties, daar moet je als keten meer grip op krijgen. LBC is nu een verzameling losse bedrijven. Men heeft nooit goed gekeken hoe de keten nu in elkaar zit. (Prov)
- Maak gezamenlijkheid manifest/fysiek: laat letterlijk zien: als je een boom nodig hebt, dan kom je hier. (Prov)
- Scholing belangrijk (Prov)
- Scholing. Nu vrijwel allemaal praktijkopleidingen, bijna geen middelbaar geschoolde. (Boomkwekersver.)

Productie en innovatie

- Mogelijk inzetten op doorkweek tot grotere bomen. Daarbij kom je wel aan de eigen klanten. (WUR)
- Mogelijk inzetten op levering bomen zonder kluit. Nu alles met kluit (door klantvraag; logistieke redenen). Zonder kluit/grond leveren opent grenzen (bijv. levering aan China, waar wetgeving invoer van grond niet toelaat). (WUR)
- Onderzoek is belangrijke schakel, wat gebeurt er eigenlijk? Daar is winst te halen. (Prov)
- Innovatie: waar zit de klant en wat wil hij? Moet beter. Gemeenten zijn belangrijke afnemers. Hebben allemaal digitaal bomenbestand! Ga een boom met chip verkopen! (Prov)

- Boomverzorging ontbreekt ook. (Prov)
- Bomen in koeling opslaan is nu geen optie. De boom moet binnen een week weer de grond in. Wellicht een optie voor het Laanboombedrijf van de toekomst (2030). (Boomkwekersver.)
- Volop ontwikkelingen teelttechnisch; mechanisatie, digitalisering. Verbeeld in het Laanboombedrijf 2030. (Boomkwekersver.)
- Vakmanschap versus ondernemerschap. Spillenkwekers hebben weinig aandacht voor marketing e.d.. Handelssysteem gaat voor groot deel nog via fax. Grote bedrijven wel steeds meer aandacht hiervoor. (Boomkwekersver.)
- Nieuwe wetgeving ingegaan voor in/uitvoer van materiaal van/naar buitenland. Bedrijven gaan zich in de toekomst mogelijk in Duitsland vestigen. (WUR)
- Investeren in overstap vollegrond naar container is groot, want dat vraagt een flinke investering. Dat zul je stapje voor stapje moeten doen. (WUR)
- Voordeel van pot- en containerteelt is dat het hele jaar door geleverd kan worden. Vooral gericht op consumentenmarkt ("midden in de zomer ook een boom planten"). Landschapsarchitecten hebben nog bezwaren (vooral op behandelingsmethode). (Boomkwekersver.)
- Nu is er pas één bedrijf die een volledige overslag naar pot- en containerteelt (5 a 7 ha) maakt. Andere bedrijven kiezen voor pot- en containerteelt op (rest)delen van kavels. (Boomkwekersver.)
- De groei zal naar verwachting vooral in de pot- en containerteelt plaatsvinden. (Ondernemers)
- Huverba begint nu ook met perkplanten. (Boomkwekersver.)
- Teelt uit de grond (gotenteelt) is in ontwikkeling en kansrijk. Hierbij ben je

niet afhankelijk van de diepere ondergrond. Je maakt je eigen grondmonster. Bijvoorbeeld zandgrond inbrengen. Staat nog in kinderschoenen. Milieuaspect is belangrijk: nauwelijks herbiciden nodig; bovendien efficiency mechanisatie. Ruimtelijk c.q. bestemmingsplantechnisch nog geen belemeringen geconstateerd; alleen ombouw met betonnen palen nodig. Dit jaar komen er mogelijk een paar bedrijven in gotenteelt bij. (Boomkwekersver.)

Duurzaamheid

- Ga voor duurzaamheid: people= liefde voor het vak, planet= verbeteren bodemkwaliteit, profit = duurzaam inkopen overheid. (WUR)
- Inspelen op 'biobased economy'. Boom kweken om inhoudsstoffen (bv. geneeskunde), of afval (biomassa). (WUR)
- Afvalhout gebruiken als substraat t.b.v. containerteelt, of compost. WUR heeft hiertoe een voorstudie 'Kringloopondernemen' uitgevoerd (daarbij wordt afval niet meer in de brand gestoken). (WUR)
- Dit jaar kijken naar restafval als biomassa. Kan je het benutten op eigen bedrijf? Droge vergisting (natuurschik). (WUR)
- Waterkwaliteit moet ook beter in LBC, herbiciden vormen nog een probleem. Je zou uiteindelijk naar een "bioboom" toe moeten, omdat overheden steeds meer eisen stellen tav duurzaam inkopen. Is nog wel een financieel probleem om zonder onkruidbestrijding te werken. (WUR)

4.3 Over cultuur en samenwerking

Samenwerking nu nog te weinig

- Er is een 'bescheiden' samenwerking op gang gezet. Belangstelling voor samenwerking neemt langzaam toe. Bijvoorbeeld op innovatiegebied zijn door

samenwerking concrete resultaten geboekt. Ook samenwerking bij bijv. instellen bacterievuurvrije zone. In crisistijd is samenwerking ook minder. (Boomkwekersver.)

- Samenwerking tussen bedrijven is hell of job omdat men elkaars concurrent is. (OostNV)
- Samenwerking ligt heel moeilijk: individueel ingestelde mensen, ligt in volksaard. In de tuinbouw ziet men elkaar in studieclubs als collega's niet als concurrent. Probleem is dat men hier ook handelsbedrijf is, dan ben je eerder concurrent van elkaar ipv als je alleen producent bent. (Rabobank)
- Samenwerking gericht op innovatie binnen het Laanboomcluster is nog wat taai en stroperig. Je ziet hier wel een geleidelijke verandering in positieve zin, men wordt iets opener. Toenemende concurrentie uit andere clusters is een drijfveer. Het is van belang om voortdurend te laten zien dat samenwerking loont, maar hoe krijg je dat goed van de grond? Er valt nog veel te winnen op het gebied van innovatie. (WUR)
- Nu na 5-7 jaar ontstaat er vertrouwen vanuit de kwekers, en komen er steeds meer vragen. De mentaliteit in het LBC is dat men het liefst iets doet op eigen kracht zonder subsidie. Men blijft echter terughoudend en er is nog de nodige weerstand tegen verspreiding van kennis en innovaties. (WUR)
- Let er wel op dat elk bedrijf zijn eigen strategie heeft! Bedrijven willen in het begin wel meedoen en zijn geïnteresseerd. Dan gaat ineens een directeur weg, en komen er nieuwe mensen die een ander beeld hebben; soms ook fusies; ook zijn er veel zij-invloeden waarop je geen controle hebt. (OostNV)
- Samenwerking is een belangrijk punt. Verdere samenwerking is ook mogelijk. Bijv. samen profileren richting buitenland. In buitenland is Opheusden goed bekend. "Voor goede bomen moet je naar Opheusden komen" is alom bek-

ende slogan. In de praktijk is er concurrentie tussen bedrijven vanuit Opheusden in het buitenland. Handelsbedrijven gaan zelf individueel naar Duitsland. (Boomkwekersver.)

- Cluster is verzameling individuen, daarin zijn wat gaten geconstateerd, die nu worden opgepakt, maar zonder zicht op optimale keten. (Prov)
- Goed dat de stap is gezet om gericht na te denken over de toekomst en dat men de gezamenlijke belangen gaat inzien. (Prov)
- Als je nu kijkt naar andere gebieden (Boskoop, Zundert) gebeurt er veel door samenwerking. In Opheusden moeten we nu alle zeilen bijzetten op het vlak van samenwerking. (Ondernemers)
- Er zijn veel andere boomteeltgebieden; krachtenbundeling door samenwerking wordt alleen al daarom als noodzakelijk gezien. (Ondernemers)

Hoe kan de samenwerking verbeteren?

- Je moet mensen de voordelen van samenwerking laten zien, misschien gaat het nog niet slecht genoeg. (Rabobank)
- Toon het nut aan, verleiden, meenemen in het proces, waarom je volgende stap wilt zetten! (Rabobank)
- Ondernemers zijn nog erg op zichzelf gericht. Een paar zijn enthousiast om samen te werken; die moeten de rest meenemen. (KvK)
- Er moeten een aantal ambassadeurs zijn uit de sector die aangeven wat samenwerking (en ABC) kunnen opleveren. Telers moeten projecten adopteren. (KvK)
- Van belang om de meerwaarde van (horizontaal, verticaal) samenwerken laten zien; wat levert het op? Je moet snel resultaat kunnen laten zien. 10 jaar vooruit denken is lang. Zorg voor quick-wins. (KvK)

- Zorg er voor dat er niet 1 dominante speler is, die legt dan teveel op, zoals bij fruit gebeurde bij Fruitmasters. (OostNV)
- Men heeft in het Laanboomgebied iets introverts, geen onwil, maar men denkt daar niet over na. Moet project komen Kom Uit de Kas, men moet netwerken! (OostNV)
- Je hebt mental shift nodig. Hoe krijg je die? Jonge gasten er uit pikken die vooroplopen! Die hebben meer open mind, geen 50-plussers. Zonen die het bedrijf gaan overnemen. Die willen wel iets samen opzetten, niet in traditionele verbanden, ze zetten hun eigen netwerk op. Jongeren hebben minder met een belangenorganisatie. (OostNV)
- Sector moet er zelf voor zorgen om zichtbaar te zijn in de omgeving. (OostNV)
- Idee: gezamenlijke coöperatie voor de verkoop. (WUR)
- Cluster wordt onvoldoende gebruikt; om er zelf beter van te worden. In andere greenports gaat dit beter. Doorbreken moeilijke coöperatie? Koesteren en uitvergroten van de parels. Start met mensen die dat willen, help ze met vinden van partners. (WUR)
- Meer samenwerking, vooral op het gebied van vervoer, krachten bundelen, vooral naar achterland. (Prov)
- In Maasdriel hebben ze als pilot éénmalig een gezamenlijke overslag van champost op water uitgevoerd (initiatief ZLTO, Frans Verwer). Zou misschien ook iets voor laanboomcluster zijn; en pilot samenwerking/logistiek. (KvK)

4.4 Een (intergemeentelijke) structuurvisie Laanboomcentrum

Inhoud

- Structuurvisie draagt bij aan versterking Laanboomcentrum. ISVL beschrijf sa-

menhang en biedt ruimtelijke ontwikkelingsmogelijkheden. (Ondernemers)

- Belang ISVL is duidelijk. Had 20 jaar geleden eigenlijk al moeten gebeuren. Nu zijn verspreid in het dorp gelegen bedrijven ter plekke doorontwikkeld. Structuurvisie moet hieraan meer sturing geven.
- Een goede infrastructuur ontbreekt nu. Belangrijk onderwerp ISVL. (Ondernemers)
- ISVL is nodig om na te denken over de toekomst. (Prov)
- Wat wil provincie, ook ivm archeologie? (OostNV)
- Landschap in ISVL is nu sausje, moet een plus op een cluster zijn, is nu slecht en dus slecht voor imago. Heeft stagiaire zaken laten uitzoeken, grond is dood, ziet er niet uit, wordt tot op berm geteeld, behoefte aan loodsen, zet iets met kwaliteit neer! Dit zijn imagooversterkende maatregelen! Rapport wordt gemaild. Sector is hier boos over. (Prov)
- Dit is een productiegebied met weinig belevingswaarde, niet zoveel relaties met recreatie. (Prov)
- Als het cluster onderuitgaat, is dat een probleem, sociale structuur hangt daar aan vast. Is legitimatie voor toekomstgerichte regionale aanpak. Je voorkomt grote sociale problemen. (Prov)
- Stel de teelt centraal. (KvK)
- De huidige SV gaat over wonen en werken. Die twee bijten elkaar juist vaak. (KvK)
- Maak in SV duidelijk onder welke voorwaarden geteeld kan worden. (KvK)
- ISVL zou maatwerk voor boomkweekbedrijven moeten bieden. Dat wordt in huidige SV gemist (maatwerk is er wel voor andere bedrijven). (Ondernemers)
- Met ISVL kan worden voorkomen dat andere ruimtelijke plannen de ruimte voor groei in het LBC beperken. (Ondernemers)

- Er is angst voor verdere beperkingen door een SV; bijv. t.a.v. spuitzones, archeologie. (KvK)
- Regionaal beleid gemaakt tbv huisvesting buitenlandse werknemers (kopie meegegeven). (KvK)
- Regionaal beleid gemaakt tbv teeltondersteunende voorzieningen (kopie meegegeven). (KvK)
- In Structuurvisie Neder-Betuwe staat dat de sector alle ruimte krijgt. Het bestemmingsplan levert vervolgens toch beperkingen. (Boomkwekersver.)
- Het ISVL kan Structuurvisie Neder-Betuwe als basis nemen. Gemeenten Buren en Over-Betuwe zullen hier mogelijk genuanceerder mee omgaan. (Boomkwekersver.)
- Convenant Teelt ondersteunende voorzieningen, door Regio Rivierenland. Hierin staan wensen van de sector. Geadviseerd dit mee te nemen in bestemmingsplan. (Boomkwekersver.)
- ABC mag niet bepalend zijn voor wel of geen ISVL. Structuurvisie moet er altijd zijn. (Ondernemers)

Proces

- Deelname van de buurgemeenten wordt van harte onderschreven. Groot belang is uniformiteit van het beleid in de regio. (Ondernemers)
- Gemeenten Rhenen en Wageningen zouden betrokken moeten worden. Ook daar zijn kwekers gevestigd. Bovendien liggen er zandgronden die interessant zijn voor de kweek van andere boomsoorten Hiermee kan het cluster het assortiment verbreden, iets dat sterk wordt gevraagd vanuit de markt. Rhenen heeft momenteel een bestemmingsplan in voorbereiding waarbij de mogelijkheden sterk worden beperkt. (Ondernemers)
- Moet ondernemers-gedreven zijn, goed om daar flink mee te communiceren. (OostNV)
- Structuurvisies kunnen langdurige processen zijn; je geeft het wel een wettelijke plek door de raden geaccordeerd, dan kun je ook doorpakken, soms in een SV aan de voorkant vertragend, maar dan komt later de winst. (OostNV)
- Er is behoefte geuit aan de opstelling van een integrale structuurvisie tuinbouw Betuwse Bloem. Dat zou dan moeten gebeuren obv structuurvisies op de 5 clusters. Echter eerst afwachten of de provincie de BB belangrijk blijft vinden, indien positief, is dit de eerste klus! (Prov)
- Over ABC zal je nog wel een regionale afstemming nodig hebben, ISVL is dan heel belangrijk. (Prov)
- Sterke positionering en regionale inbedding van het LBC wordt belangrijk gevonden, ook voor het lokaal draagvlak (bewoners). (Ondernemers)
- De sector kan er sterker uitkomen. (Prov)
- Communiceer ihkv de structuurvisie dat het belang van de teelt voorop blijft staan. Anders gaan ze met de hakken in het zand. Communiceer nu ook wat er in de structuurvisie komt en wat ze er aan hebben. (KvK)
- Voorliggende voortvarende aanpak ISVL wordt toegejuicht; daarbij is een breed draagvlak in de samenleving nodig: "als de burger ons niet meer wil hebben, is dat voor ons een probleem". (Ondernemers)
- Wens en afspraak is dat t.b.v. de structuurvisie de bedrijven meerdere keren op belangrijke momenten in het proces worden geconsulteerd. (Ondernemers)

4.5 Agro Business Centre

Locatie

- De beoogde plek ABC is goed. (Boomkwekersver.)
- Vestiging ABC nabij Opheusden draagt bij aan versterking van het cluster. (Ondernemers)
- We denken dat de sector een kristallisatiepunt nodig heeft om zich te profileren. Beoogde locatie ABC lijkt erg geschikt. (OostNV)
- Provinciale Structuurvisie, ABC staat daar nu in. (Prov)
- Vanuit planologisch beleid kan het gewenst zijn om huidige bedrijventerreinen met agro uit te breiden. Aanplakken aan Dodewaard zou mogelijkheid zijn. (OostNV)
- Aansluiten op bedrijventerrein Dodewaard zou mogelijk kunnen. Ook dicht bij A15 t.b.v. op- en overslag. (Boomkwekersver.)
- Kijken welke terreinen liggen er nu al, kun je er iets tegen aan plakken? (Prov)
- Kijk eens breder naar locaties aan A15 ikv SER-ladderbeleid. (Prov)
- Kijk eens naar mogelijkheid uitbreiding Panhuis. (Prov)
- Als je bomen gaat verzamelen, moet het wel centraal in het gebied liggen. (Prov)
- Andere locaties? Nieuwe container haven in Medel. Agroterminal Valburg, tussen A15 en Betuweroute (is beste locatie gebleken). (OostNV)
- Langs A15 veel agro, alles komt via Rotterdam binnen, raakt steeds meer op slot, zoekt naar achterland waar deel van logistiek kan worden overgenomen, knooppunten kunnen alleen bestaan met een zeker volume! Geldt ook voor ABC, hoewel dat ook een maatschappelijk rendement heeft. (OostNV)
- Rotterdamse haven wil investeren in Valburg, agrostromen worden misschien

voor massa van doorslaggevend belang. (Albert Tijssen, prov projectleider). Je moet er wel kunnen komen dan. (Prov)

- Terminal Medel interessant, maar kijk goed naar de afzetmarkt, kun je die vergroten, waar zit die geconcentreerd, misschien naar een centraal depot in Duitsland maken en dan van daaruit distributie naar de afnemers? (Prov)
- Op Medel wordt containeroverslaglocatie ontwikkeld. Vooral t.b.v. overslag fruit. Fruitmasters is een initiatiefnemer. (KvK)
- Perceel aan Kerkewal; zonde om weg te halen. Net op dat stuk specifieke kweek mogelijk door specifieke ondergrond/omstandigheid. (Boomkwekersver.)

Functies

Algemeen

- Heeft rare gestart gemaakt naar boomkwekers toe. Het beeld speelde: als je in het dorp zit moet je naar het ABC verhuizen. Werd gekoppeld aan reguliere boomkweker, met woonhuis, schuur, kuilhoek en wat grond. In die setting heb je op bedrijventerrein niets te zoeken. (Rabobank)
- Positief, mits het een industrieterrein voor de sector is. Gericht op toeleverende, gelieerde bedrijven (mechanisatie, producten, hulpmateriaal), op- en overslag, kenniscentrum. Uitstraling naar buiten. Persé niet bedoeld voor kwekers. ABC geeft impuls voor samenwerking en het gebied. (Boomkwekersver.)
- Pleidooi om op het ABC niet alleen toeleveringsbedrijven, maar ook kweekbedrijven te vestigen. (Ondernemers)
- Kansrijk voor ABC is een combinatie van functies. Niet alleen bedrijfsactiviteiten, maar ook toerisme, educatie, innovatie, ontmoetingsplek, toeleveran-

ciers, adviesdiensten, droge vergisting. (WUR).

- Kennis, beleving, duurzaamheid, ontmoeting, verleiding, groeimodel, kansrijk? (Rabobank)

Toelevering

- Meerwaarde voor aan sector gelieerde bedrijven. (KvK)
- ABC richten op o.a. toeleverende, gelieerde bedrijven (mechanisatie, producten, hulpmateriaal). (Boomkwekersver.)
- Voor toeleveranciers (bamboe, kunstmest, gewasbescherming, machines) is ABC interessant. Mogelijk ook interesse uit andere regio's voor vestiging ABC. (Mauritz)

Logistiek

- In ABC kan "logistiek" één van de kwaliteiten zijn: veel aan- en afvoer: opslaan, collecteren en distribueren. (OostNV)
- Distributieplaats voor vrachtwagens. (WUR)
- ABC kan plek zijn om samen transport te regelen. (KvK)
- Aversie tegen het laden van elkaars bomen (m.n. door transportschade). Bedrijven zorgen zelf dat er geen half geladen vrachtwagens rijden. (Boomkwekersver.)
- Mogelijke optie is om deelactiviteiten van bedrijven op ABC te vestigen. Voorbeeld van gezamenlijke logistiek (collectie in één keer, distributie vanuit één plek, klant ontzorgen) wordt besproken. Kijk vooral naar de voordelen voor de kwekers. Concurrentieoverwegingen, afspraken met transporteurs, onveilige op/overslag kunnen als drempels worden ervaren. (Ondernemers)

- Een gezamenlijke hal voor op- en overslag werkt niet. Er is onvoldoende volume (zoals in Aalsmeer) en levert geen groot voordelen op, eerder een belemmering. (Mauritz)

Publieksfunctie

- Publieksfunctie is belangrijk, net zoals draagvlak in maatschappij, mensen moeten zien hoe duurzaam je bezig bent. (OostNV)
- Probeer fysieke ontmoetingen te creëren, kenniscafé, waardoor interactie en communicatie op gang komt. (WUR)
- Als je ABC aanlegt, maak showcase van tuin, is je visitekaartje. (Prov)
- Idee: openbaar groen inrichten als educatieruimte ("Lehrpfaden"), assortiments- showtuin. 'Boomexperience', klimmen, ('voorbeeld Den Haag: bomen en sages'). (WUR)
- Op ABC een fietsroute laten starten, tevens naar stuwwal Rhenen en langs rivieren. (WUR)
- Langs de Linge kan je wellicht iets recreatiefs doen. (Boomkwekersver.)
- Kans om een relatie te leggen met huidige waterpartij. Wellicht combinatie met (drijvende) horeca, proeftuin. (Ondernemers)
- ABC kan functie hebben als beurs- en evenemententerrein. (Ondernemers)
- Voor een showtuin is weinig behoefte. Duur in opzet en onderhoud. Eerdere initiatieven mislukt door te hoge bijdrage bedrijven en te weinig interesse. (Mauritz)



Scholing en kennis

- Scholing toevoegen, zeker voor bedrijven in deze regio. Bouw dat modulair op. (OostNV)
- Leeromgeving voor scholieren, interessant voor basis- en middelbaar onderwijs. (WUR)
- Onderwijs, bekijk dat breder en hoger abstractieniveau: Helicon: virtuele opleidingen+ vraaggerichte cursussen: werkend leren. De vraag of je dat daar moet doen. Praktijkveld is het gebied. (Prov)
- Kenniscentrum, ppo/WUR. (Rabobank)
- Er is een idee voor een WUR-kennisloket in Randwijck (zie Transforum rapport). Als er clustering op ABC plaatsvindt, dan is het interessant om hier te zitten. (WUR)
- Kenniscentrum Randwijck heeft ambities om uit te groeien. (Prov)
- Voorbeelden van plekken waar t.b.v. uitstraling en educatie: Fruitpark in Ochten, 'Tomatoworld', Museumtuin in Doesburg. (KvK)
- Kansen om kennis, opleiding, praktijkruimten in één gebouw bijeen te brengen.
- Kennisfunctie niet kansrijk; daarvoor te dicht bij Wageningen en Randwijck. Onderwijs ook niet; vindt al plaats bij bedrijven zelf. (Mauritz)

Handel

- Centrale marktplaats (vraag en aanbod bijeen brengen). Bundel aan de verkoopkant. (WUR)
- Goed handelshuis; je moet nu 10 bedrijven bellen om je pakket compleet te krijgen; er ontbreken schakels: soort marktplein. Mooi zou zijn een fysieke

plek, je bent dan letterlijk zichtbaar. (Prov)

- Mogelijkheid om als particulier hier bomen te kunnen uitzoeken en kopen ("aan huis"). Of 'Adopteer een boom'. (WUR)
- Eén hal zoals in Boskoop is niet reëel. (Ondernemers)
- Gezamenlijke inkoop is kans, gezamenlijke verkoop kan alleen bij fusie. (Ondernemers)
- Formule Cash & Carry is mogelijk kansrijk. Dit zou op het ABC kunnen komen. (Ondernemers)
- Voor 'Cash and carry' is de plek goed. Kan breder aanbod zijn dan alleen bomen; daarmee is de noodzaak van dicht bij Opheusden zitten wel kleiner. (Mauritz)
- ABC is interessant voor handelsbedrijven zonder eigen kweek. (Mauritz)

Overig

- Waarom de A van agrarisch, en dat daartoe beperken? Doe er ook koelruimte in, de oude veiling in Ochten dreigt te verdwijnen, dan geen koelruimte meer voor bessen, appels en peren. Nu zijn ze eigen koelcellen aan het bouwen. (Rabobank)
- Koelhuis (collectief gebruik). In combinatie met overgaan op systeem van blokrooien. (WUR)
- Een koelhuis is handig, maar financieel niet haalbaar. Een combinatie met fruit lijkt lastig, omdat fruit gekoeld wordt met gas, daar gaan bomen dood van. (Mauritz)
- Containerteelt op ABC kan indien er een relatief hoge grondprijs geldt (voor teelt) waarschijnlijk niet uit. Containerteelt op ABC vergt ondersteunend glas voor in de winter. (WUR)

- ABC kan mogelijk ruimte geven voor een gezamenlijk containerteelt voor specifieke soorten. Bijvoorbeeld inspelen op gevolgen klimaatverandering; nieuwe soorten voor in de steden? (WUR)
- GMB heeft mogelijkheden biomassa verkend. Massa uit restafval uit laanboomsector is onvoldoende. Dit zou gecombineerd moeten worden met andere stromen (bermgrass, fruitafval, ?). Composteren ligt meer voor de hand, hoewel massa stromen ook voor compostering beperkt is. Alternatief is om compostering op AVRI. (Ondernemers)
- Pak eens goede ingrediënten uit Floriade 2012. (Rabobank)

Randvoorwaarden

Opzet en uitstraling terrein

- ABC moet wel state of the art zijn, visitekaartje van de sector. Moet een proeftuin voor vernieuwing en duurzaamheid zijn voor de sector, zoals dat ook geldt voor andere clusters (Duurzame paddestoelen, Crystal palace.). (OostNV)
- Je moet wel de eindkwaliteit standaard neerzetten, de norm moet hoog zijn, qua architectuur en uitstraling opvallend zijn en duurzaam. (OostNV)
- Pleidooi om ABC als een parkachtig bedrijventerrein te ontwikkelen. Een plek waar iedereen komt kijken. Het moet onderscheidend zijn t.o.v. andere terreinen. (Ondernemers)
- Koers op gefaseerde aanpak in groeimodel en maak een plek van hoog niveau. Er wordt teveel “functioneel gebouwd”. Maak iets onderscheidends met “smoel”, dat verkoopt makkelijker. (Ondernemers)
- Duurzame opzet vindt provincie belangrijk. Rond biobased economy duurzaamheidsagenda opzetten, moet wel in regio landen. (OostNV)

- Bergerden is mooi voorbeeld, is modern glastuinbouwgebied naar laatste inzichten, bijna landschapspark, in natuur vormgegeven, langs de Linge, ruimtelijk opgezet, sloten weilanden, koeien en vogels langs de kassen! (OostNV)
- Locatie, ontsluiting, duurzaamheid eyecatcher, maak PvE, uitstralen dat het gerelateerd is met bomen (kijk naar foodexperience centre). (OostNV)
- Terrein moet voldoende schaal/omvang hebben; bijv. een transportbedrijf heeft veel ruimte nodig. (KvK)
- Bereikbaarheid ABC is belangrijk, t.b.v. verkeersontlasting dorp. (Boomkwekersver.)
- Idee om de opwaardering van de kern Opheusden te betrekken bij ontwikkeling ABC. (Opheusden)

Bedrijven en ABC

- Ieder bedrijf benadert het van uit zijn eigen positie met eigen rekensom, met kapitaalsvernietiging op oude locatie of rendement. Dit is harde randvoorwaarde! (Rabobank)
- Voor ondernemers is het cruciaal dat gemeente op het gebied van oude locaties gaat bewegen, met randvoorwaarden. (Rabobank)
- Begin rustig aan met een aantal concrete bedrijven, inclusief goede regeling voor oude locatie, dan kost het niet zoveel geld voor de gemeente, is niet over 3 jaar bruisend bedrijventerrein, je moet als gemeente naar ondernemers die worst voor houden, faciliteren. Er hangt nu een vrees bij jonge ondernemers, ga maar naar het ABC. Dit moet je niet doen om ondernemers mee te krijgen. Let op bij beeldvorming, in hoeverre dat nog meespeelt. Anders ook meer aandacht aan communicatie en imago. (Rabobank)
- Belangrijk voor het slagen van het ABC is het faciliteren van verplaatsing van

bedrijven uit de kern. Daarbij moet wel worden beseft dat de teelt van oudsher is verweven met het gebied. (WUR)

- Zonder financiële tegemoetkoming zullen bedrijven niet verplaatsen uit dorp naar bedrijventerrein. Bestemming woondoeleinden zou kunnen, alhoewel provincie terughoudend is met nieuwe woningbouw in regio. (KvK)
- Voorbeeld Damcon. Uitkopen, saneringskosten, ruimte voor verkopen t.b.v. woningbouwsector Voorfinanciering nodig. (Boomkwekersver.)
- Als ABC komt, dan geen belemmeringen voor huidige plek en uitbreiding. Veel investeringen in bedrijven gedaan. (Boomkwekersver.)
- Vrees dat met komst ABC de uitbreidingsruimte in het gebied zelf wordt gereduceerd. (Ondernemers)
- ABC mag geen belemmering gaan vormen voor uitbreidingen van loodsen in gebied. (Mauritz)
- Waarom bedrijf verkassen naar ABC? Beschikking over ruimte en milieuvergunning op huidige plek. Verhuizen bedrijf met eigen middelen niet mogelijk. (Ondernemers)
- Beeld dat er kwekers naar toe zouden moeten gaan, heerst deels nog steeds. (Boomkwekersver.)
- Neem bedrijf Kegelaar mee als aandachtspunt. (Prov)

Onderbouwing

- Als je gaat voor ABC dan moet een groot deel van het cluster (80%?) er mee eens zijn. Er moet financieel commitment zijn. Men moet er de meerwaarde van inzien. Van belang dat de Kring en de Studieclub er voor willen gaan. (WUR)
- Structuurvisie bedrijventerreinen en werklocaties: SER ladder uitgangspunt,

ruimtegebruik intensiveren? Uitbreiding bestaande? Dan pas nieuwe locatie. Binnen dat beleid is de aanleg van een nieuw bedrijventerrein als het ABC geen logische gedachte. Kijk meer naar daadwerkelijke behoefte aan bedrijventerreinen. TM-scenario is leidend, 200 ha ruimte nodig, waarvan je nu al 150 ha aan harde plannen hebt. Door de regio is echter wel aangegeven dat er meer kansen in de agrosector liggen dan in de provinciale nota is aangegeven. (Prov)

- SER-ladder is relevant. Daarnaast is er het regionaal convenant bedrijventerreinen, met afspraken over (boven)regionaal, subregionaal, lokaal bedrijventerrein. (KvK)
- Segmentering is onderdeel beleid, wel typering bedrijventerrein nodig, er zijn veel zichtlocaties terwijl daar maar voor 10% behoefte aan is, er is veel meer behoefte aan gemengde terreinen. (Prov)
- Van belang dat de provincie het ABC als zodanig bestemd. (Huverba)
- Je moet keten scherp hebben, wat mis je, en kijk wat ABC daarin kan betekenen. Kijk dan of er een ruimtelijke behoefte uit komt die een economische meerwaarde heeft. (Prov)
- Als ontsluitingsweg er komt, wordt de noodzaak/urgentie om te verkassen kleiner. (Ondernemers)

Behoeft/interesse

- Damcon wil naar zichtlocatie op ABC (1 ha). Mits ze op een goede manier van huidige stek weg kunnen en mits interessante prijs. Binnen nu en een jaar. Anders volgt vestiging in Doodewaard, daar kan men direct starten. (Ondernemers)
- Vroeger waren er acht bedrijven die interesse hadden. (OostNV)

- Er zijn wel enkele bedrijven die daar wel horen (Arends den Arend, stokken-bedrijf/toeleverancier, Damcon, MDE). (Rabobank)
- Je hebt ondernemer nodig met een droom. Geurt Huibers en Mauritz hebben enorme drive, houdt dan wel op. (Rabobank)
- Mogelijk bedrijven uit Over-Betuwe naar ABC? Automatiseringbedrijven, Vogelenzang (tractoren?). (Overbetuwe)
- Bedrijf Rijnvallei zich tijd geleden als geïnteresseerd gemeld bij vereniging. Zitten in toelevering hulpmateriaal. Toen verwezen naar gemeente. (Boomkwekersver.)
- Huverba geeft aan naar het ABC te willen. Voorwaarde is dat de gemeente bereid is maatwerk te leveren d.m.v. toepassing van een soort ruimte voor ruimte beleid; woningbouw op de huidige plek toestaan en revenuen inzetten voor investering in bedrijfsverplaatsing. Ruimtebehoefte voor opslag/logistiek is 5 ha. Idealiter ook vestiging van deel productie (2 a 3 ha) en ondersteunend glas (4 ha). Voor Huverba is het ABC vooral interessant op een langere termijn. Op dit moment zijn er onvoldoende financiële middelen om de investering te kunnen doen. (Huverba)
- Mogelijke vestigers: Arends den Heuvel en GMB. (Huverba)
- Mauritz ziet voor zijn bedrijf geen meerwaarde om op het ABC te gaan zitten. Op huidige locatie zit alles bij elkaar en zijn investeringen gedaan. (Mauritz)
- Handelsbedrijf H&B zou mogelijk een bedrijf zijn dat op het ABC thuishoort. (Mauritz)

Haalbaarheid

- Ga zeker voor een groeimodel. (OostNV)
- Kiezen voor groeimodel. De tijd nu niet gunstig. (Boomkwekersver.)

- Pleidooi voor een gefaseerde ontwikkeling (groeimodel). Verwachting dat bedrijven direct een handtekening zetten is niet reëel. (Ondernemers)
- Pleidooi dat overheid initiatief neemt voor ABC en dat invulling ervan kwestie van ondernemerschap is; wie kansen ziet gaat er naar toe. (Ondernemers)
- Gemeente heeft nu een kans om de ontwikkeling te starten. Er moet wel geduld zijn. Op korte termijn (eerste paar jaar) wordt er geen handtekening vanuit bedrijven gezet. Wel vertrouwen dat op langere termijn het goed komt. (Mauritz)
- Doe het in consortium, neem partijen die er zelf willen zitten en er belang bij hebben. (OostNV)
- Je moet wel een paar gekken hebben die het trekken. (OostNV)
- Hoe krijg je het eerste schaap over de dam? Met een flinke zak geld. (Boomkwekersver.)
- ABC alleen als een visitekaartje: wel een dure hobby. (Prov)
- Wat zou grondprijs moeten zijn: € 125-175 bedrijventerrein, € 35-40 voor glas in Bergerden. € 40 is al veel in hun beleving. Je moet het ze niet te moeilijk maken. (OostNV)
- Verwachting dat grondprijzen ABC niet te hoog zijn. (Boomkwekersver.)
- Huidige bedrijven hebben ooit grond gekocht tegen agrarische waarde. Men is daar aan gewend. Hoge uitgifteprijzen van een regulier bedrijventerrein vormen daarom een grote drempel voor vestiging op een bedrijventerrein. In het buitenland mogen boomteeltbedrijven zich ook vrijelijk vestigen in het buitengebied, daarom oppassen voor concurrentienadeel. (Ondernemers)

- PPM kan meekijken/meedoen met de business case; heeft vertrouwen in de markt. Belangrijk is wel: wie gaat het doen, is het een winner, die het gaat trekken? PPM gaat wel over geld van de samenleving. Er is regionaal innovatiestimuleringsfonds voor agrosector specifiek. Dat gaat PPM Oost beheren: plannen beoordelen. (OostNV)
- Zelf rol bij financiering? Als er goede plannen liggen ja. Ook internationaal kenniscentrum. (Rabobank)
- Wie financiert openbaar groen? Eerste 2 jaar: steun provincie? Daarna ondersteuning WUR? Vrijwilligers inzetten? Proefboerderij De Boutenburg: bleek niet haalbaar. (WUR)
- De vraag is of het investeren in kwaliteit en groen reëel is. (Ondernemers)
- Idee was ook om een fruitbusiness center te maken. Doel was niet om bedrijven te verplaatsen maar als ze willen groeien moet dat daar gebeuren. Ook daar thema's als innovatie, onderwijs, toonkamer, publieksfuncties, shared functions, zoals koeling en opslag- systemen met elkaar delen, dat scheelt in investering en ruimte. Is tot op heden niet gelukt. Probleem is ruimtelijke ordening (tijdrovende procedures en wisselende gedachten over locatie en ontsluiting). (OostNV)
- Financiering rondweg lijkt problematisch. Pragmatisch oplossen ligt wellicht meer voor de hand. (Boomkwekersver.)
- Pleidooi om mogelijkheden cofinanciering bij provincie te bespreken. (Ondernemers)

4.6 Rollen

- PPM kan meekijken/meedoen met de business case; heeft vertrouwen in de markt. Belangrijk is wel: wie gaat het doen, is het een winner, die het gaat trekken? PPM gaat wel over geld van de samenleving. PPM zou ook partij kunnen zijn voor ABC om risicodragend te investeren. (OostNV)
- Gebiedontwikkeling/bedrijventerreinen, revitalisering kost veel energie, hierbinnen zou ontwikkeling van ABC kunnen passen, met innovatief en duurzaam karakter. (OostNV)
- Foodexperience center. (OostNV)
- Hoe moet je het verder brengen vanuit vastgoedontwikkeling. (OostNV)
- Steeds meer nieuwe manier van denken: risicodragend participeren met verschillende partijen, met profit later, wil daar over meedenken, business case bespreken voordat het naar buiten gaat. (OostNV)
- Oost kent een Ondernemersplatform met ongeveer 10 ondernemers uit de clusters, glas, champi's, fruit, transport en logistieke dienstverlening. Hierin zitten mensen als Geurt Huibers (zit ook in regionaal centrum technologiebeleid), vertegenwoordiger veiling Zaltbommel, Rabo Zaltbommel, etc.; men wil het platform uitbreiden o.a. met KvK en WUR. (OostNV)
- Zelf rol bij financiering? Als er goede plannen liggen ja. Ook internationaal kenniscentrum. (Rabobank).
- Rabo organiseerde aantal keren cursus ondernemersvaardigheden. Masterclass was groot succes, meerdere keren gedaan (ging over ruimtelijke ordening, kostprijsberekening, belasting, etc). (Rabobank)
- Vanuit de WUR worden projectplannen voorgesteld en begeleid, vooral gericht op innovaties. Er wordt actief gezocht naar (co)financiering van projecten

via o.m. Productschap Tuinbouw, het ministerie, de provincie. (WUR)

- Binnen de projectgroep Laanboompact is de WUR ook kartrekker voor het thema innovatie. (WUR). Innovatieve ideeën uit de markt/uit het veld kunnen in de werkgroep worden in- en verder gebracht.
- KvK houdt zich binnen Laanboompact vooral bezig met (bevorderen) ondernemerschap. O.a. leergang ondernemersvaardigheden voor de laanboomsector (ook voor fruit) georganiseerd. Nu binnen Betuwse Bloem bezig met opzetten cursus strategisch ondernemerschap voor de tuinbouw. Ook stimuleren om scholieren te laten kiezen voor 'groene opleiding'. O.a. door excursie van middelbare scholen. (KvK)
- Bestuur Boomkwekersvereniging kijkt iets meer op afstand naar de sector, en ook iets anders dan de boomkwekers zelf. Ondernemers hebben het zelf te druk om te besturen. Eigenlijk moet er een boomkweker in het bestuur zitten. (Boomkwekersver.)

4.7 Urgentie

- Je hebt met veel projecten een momentum, duurt het te lang, dan gaat de energie weg! (OostNV)
- Gaat met pact wat op en neer, begin veel swing, veel vervanging en in stuurgroep, gaat hier wel erg traag, trager dan elders, is eerste en oudst pact. (OostNV)
- Sense of urgency is er wel, maar go or no go is wel nodig! (OostNV)
- Je hebt wel driver, boegbeeld nodig! (OostNV)
- Urgentie is er. Nu bepalen waar gaan we naar toe en hoe gaan we samenwerken. "Stilstand is achteruitgang". (KvK)



5

STANDPUNTEN EN SITUATIE BUURGEMEENTEN

5. STANDPUNTEN EN SITUATIE BUURGEMEENTEN

5.1 Gemeente Overbetuwe

Standpunten

- Gemeente Overbetuwe neemt een afwachtende houding aan. Ze spreken wel hun sympathie uit voor het initiatief, zijn bereid om te praten en willen meewerken daar waar de structuurvisie relevant is voor het eigen grondgebied.
- Op voorhand wordt niet een financiële bijdrage geleverd.
- Belangrijk is wat de sector zelf wil. Vervolgens is de vraag hoe wij dat kunnen faciliteren.
- Het is goed om naar het gehele gebied (naast omgeving Opheusden ook Overbetuwe en Buren) te kijken als het om versterking laanboomcluster gaat.
- Het is goed om een gezamenlijk standpunt te hebben voor het gehele gebied hoe om te gaan met verdere ruimtelijke ontwikkelingen van het areaal teelgebied.
- Gevraagd wordt wat de reden is dat er een ISVL wordt voorgesteld. Het gevoel heerst dat er “een aantal losse activiteiten op een hoop worden geveegd”. Ook is de relatie tussen ISVL en ABC niet duidelijk. DHV: Gaat er om na te denken over de gewenste toekomst van de sector en wat daar voor nodig is en vervolgens daar afspraken over te maken, onder meer over ruimtegebruik, areaalontwikkeling, verkeer, relatie met woonomgeving en landschap, een eventueel ABC. Structuurvisie dient naast ruimtelijk kader ook als profilering/positionering van sector en gebied. Via de Crisis en herstelwet zijn met een structuurvisie mogelijkheden voor overheidsfinanciën en/of versoepeling van regelgeving. ABC is een onderdeel van het nadenken over de gewenste structuur(visie) voor het gebied. Integrale structuurvisie is volgens de sector zelf ook nodig.
- Belangen sector zijn niet groot, daarom wordt weinig belang gezien van een

ISVL.

- Gevraagd om voordelen/motivatie van meedoen en verdere consequenties van ISVL duidelijk te maken. In PVA ook de urenraming voor de gemeenten opnemen.
- Raad informeren? Impact nog niet direct aan de orde. Informerend ambtelijk memo richting raad wel goed om te doen.
- Advies aan Neder-Betuwe is om veel meer te werken aan positionering van het cluster. Nu onvoldoende. Sector is aan vernieuwing toe. Onder meer richten op niches/kwaliteit in plaats van massa. Van alleen spilenkweek naar volwaardige bomen en levering aan eindconsument (zoals ‘Bruns’ in Duitsland). Groter durven denken. Creëren arboretum. Voorbeelden; De Batterij in Ochten (fruitpark), of bomenpark in Elst (park Galema?), speciale opkweekhoek (bij Van Zetten). Voorbeeld straalbomenonderzoek. Scholing concentreren. Stel een assortimentsboek samen.
- Rond stationsgebied Zetten – Andelst is een ontwikkeling voorzien. Combinatie van ruimte voor nieuwe bedrijvigheid en goede OV-verbinding (‘Knoop 13’). Bestemmingsplan in voorbereiding. Nog 2 scenario’s mogelijk. Locatie leent zich wellicht voor vestiging digitaal handelscentrum voor de agro (zoals Aalsmeer). Locatie WUR/PPO in Randwijck ligt hier vlakbij. Centrum voor fysieke logistiek is niet logisch in Over-Betuwe.
- Locatie Waalhaven bij Echteld wordt nog genoemd als mogelijk toekomstig overslagpunt naar de Waal. Het is zeer de vraag of dit er zal komen.
- ABC: diverse functies mogelijk: congres, scholing, arboretum, toelevering, grondstoffen.
- Idee om ontwerp bureaus in groen/landschap uit de regio op ABC te vestigen.

Situatie en beleid agrosector

- Laanbomen vormen een kleine sector in de gemeente. 19 bedrijven, 55 arbeidsplaatsen. Totaal agro 310 landbouwbedrijven, 750 arbeidsplaatsen en totaal 3.400 bedrijven.
- Een aantal bedrijven uit Neder-Betuwe is hier neergestreken. Gebied is te klein om zelfstandig te opereren. Een goede afstemming is nodig.
- Door stedelijke ontwikkeling in gemeente (Lingezen, Park15) worden ook agrarische gronden binnen de gemeente verplaatst naar het westelijk deel. Westelijk deel wel gericht op behoud/versterking landschappelijke kwaliteit.
- In de afgelopen 10 jaar is de gronddruk t.b.v. de boomteelt toegenomen. Vooral vanaf een jaar of 5 geleden kwamen verzoeken op gang. Toen is er beleid opgesteld in Overbetuwe. Op dit moment lijkt dit te stabiliseren, zelfs misschien af te nemen. Op dit moment komen er niet/nauwelijks verzoeken tot vestiging binnen. Wel vragen om over te gaan op pot- en containerteelt. Verwachting is dat er geen grote groei zal zijn in Over-Betuwe. Teelt die er zit is niet storend qua landschap, geen overlast.
- Recent zijn Toekomstvisie+, Landschapsontwikkelingsplan (LOP) vastgesteld. Bestemmingsplan buitengebied ligt ter inzage. Hierin staat beleid t.a.v. agro waaronder laanbomen verwoord. De ontwikkelingen zijn ingebed in LOP/BP buitengebied. Dit beleid kan 1-op-1 worden overgenomen in een eventuele intergemeentelijke structuurvisie.
- In het LOP zijn bedrijven op kaart gezet. Vestiging vooral op de oeverwal, net als fruitgaarden. Geen boomteelt in komgebieden. LOP beleid is gericht op landschappelijk openhouden kommen. Voor oeverwallen geldt ja-mits beleid.
- Grootschalige uitbreiding is een lastig aspect.
- Restrictief beleid t.o.v. vestiging bedrijf met bedrijfswoning.
- Binnen bestemming agrarisch gebied is het omzetten van grasland naar boomteelt

(mits zonder opstallen) mogelijk.

- Er zijn voor zover bekend geen boomteeltbedrijven gevestigd in de kernen. Mogelijk wel loonwerkers die rijden voor de boomteelt.
- Toerisme. Aangesloten bij stadsregio visie/beleid recreatie en toerisme. Naar een fietspaden- structuur langs de Linge en dijken. Dit versterken naar het westelijk deel van de gemeente en aansluiten op Neder-Betuwe mogelijk. Ook wandelpaden ihkv Waalweelde.
- Intensieve veehouderij. Hoe ontwikkelt zich dat in de toekomst? Hier behouden of concentreren op andere plekken (Brabant?).
- Nieuwe economische dragers. Mogelijk andere agrobusiness (fruit, laanbomen?), functieverandering naar recreatie of andere economische activiteiten of naar landschapspark. Op dit punt samenwerking met andere platelandsgemeenten.
- Er is geen noodzaak/behoefte tot kavelruil tbv de boomteelt. Mede als gevolg van pachtsysteem.

4.2 Gemeente Buren

Standpunten

- Voorstander om één totaalvisie voor het gebied (i.i.g. Buren – Neder Betuwe) te maken. Het ruimtelijk beleid van Buren is nu ruimer dan Neder-Betuwe; dat zou uniform moeten zijn. Er is een goed integraal gebiedsdekkend toetsingskader nodig. Dat geldt ook voor fruit.
- Een strategische visie (als ontwikkelingskader) plus een concreet toetsingskader is wenselijk.

- De strategische visie kan enerzijds landen in de gemeentelijke structuurvisie en is anderzijds bouwsteen voor de provinciale overkoepelende visie.
- Bij het opstellen van de gemeentelijke SV is de discussie al grotendeels gevoerd.
- Ook meenemen: ambities recreatie & toerisme (staat soms op gespannen voet met de laanboomsector), ontzandingsplassen (tussen Lingemeer en De Beldert), archeologie (provinciale beperkingen), overslag naar water en hoe ga je om met pot- en containerteelt?
- Zonder de provincie gaat het niet lukken. Is een randvoorwaarde.
- ABC: mogelijk meerwaarde voor handelsfuncties, als informatiecentrum voor groot publiek of voor de markt. Er is een behoefte aan een grote trekker in het gebied; 'fruit- and tree-experience' o.i.d.. Gaat om beleving. Voorbeeld is Heineken-experience. RBT en Recreatieschap zijn hier mee bezig. Moet een grote ondernemer doen. De vraag is of voor een publiekstrekker ABC de goede locatie is.
- Mogelijke andere locaties: Eiland van Maurik. Of tussen Lingemeer en De Beldert.

Situatie en beleid agrosector

- 20- 25 jaar geleden eerste laanboomkwekers in Buren. Daarvoor tot aan gemeentegrens Neder-Betuwe. Tot jaar of 10 geleden veel nieuwe agrarische bouwpercelen t.b.v. laanboomteelt; als een olievlek uitgebreid. Na 2000 minder toegenomen.
- Nu gebied rond Rhenen op slot gaat, komt het weer op gang. Nu worden 10 nieuwe agrarische bouwpercelen in herziening BP buitengebied meegenomen (van de 30 aanvragen).
- Er is nog beperkte ruimte waar bedrijven zich kunnen vestigen. Komt deels

door ruimtelijke beperkingen als gevolg van aanwijzing Natura2000, Nationaal Landschap.

- Vooral laanboomteelt in oostelijk Buren; tussen Lienden, Ingen, Ommeren. Richting Maurik en westelijk minder, vanwege kleigrond.
- Aantrekkelijkheid vestiging Buren door meer ruimte in regelgeving t.o.v. Neder-Betuwe. Buren heeft o.a. een lichte regeling voor vestiging van een woning bij agrarisch bouwperceel. Afstemming nodig op dit punt.
- Structuurvisie Buren vastgesteld in oktober 2009.
- Nieuw bestemmingsplan buitengebied, 2010. Specifiek aandacht voor laanboomteelt. Geen studie naar huidige omvang areaal en aantal bedrijven.
- SV en BP stimuleren de vestiging/ontwikkeling van de laanboomsector. Men had niet verwacht dat het in deze mate zich zou ontwikkelen.
- Op stroomruggen is er ruimte voor agrarische bouwpercelen. In de komgronden niet. Onderscheid is niet altijd duidelijk. Definiëring daarvan vindt nu in het LOP plaats. LOP gaat in sept. naar de raad. LOP is ontwikkelingsgericht: nieuw landschap, nieuwe natuur, groen-blauwe diensten. Zoekzones voor landschapversterkende maatregelen, rood-voor-groen. O.a. langs Aalsdijk, Marspolder.
- Voor het LOP (uitvoering en communicatie) is nauwelijks geld. Mogelijk provinciale bijdrage nodig. O.m. afhankelijk van nieuw provinciaal collegeprogramma.
- Veel vrijkomende bebouwing laatste 10 jaar. Buren denkt na over nieuwe functies in buitengebied ter vervanging veeteelt; landgoederen, VAB-regeling.
- De regeling voor teeltondersteunende voorzieningen is te krap voor grotere bedrijven. Provincie blokkeert verruiming regeling.
- Knelpunt: zwaar vervoer boomkwekers op smalle wegen: vrachtwagens ri-

jden bermen kapot, vieze wegen. De meerkosten van het onderhoud zijn aanzienlijk.

- Omgeving Ingen is vooral fruitteelt. Ook koeling en sorteren. Landwinkels. Veel transport. Straat rond kern Ommeren is aangepast; om het dorp te ontlasten. Door een kleine ingreep; verbreding van een bestaande weg.
- Er is weinig ondersteunend glas aanwezig. Wel netten, kappen tegen slechtweer (= fruit).
- In vergelijking met Brabants cluster valt marktbespeling hier tegen. Ligt ook aan levering van spullen aan doorkweek ipv aan directe markt. Kwekers hebben vaak geen verkopers in dienst. Ook weinig publicaties (zoals in Boskoop).

COLOFON

Opdrachtgever	:	Gemeente Neder-Betuwe
Project	:	Notitie Oogst & Opgaven
Dossier	:	BA1066
Omvang rapport	:	58 pagina's
Auteur	:	Bastiaan Kok, Floris Marcus
Bijdrage	:	
Interne controle	:	Floris Marcus
Projectleider	:	Floris Marcus
Projectmanager	:	Peter Leferink
Datum	:	18 mei 2011
Naam/Paraaf	:	

