

Actieplan Glastuinbouw Zeeuws-Vlaanderen

Tot op heden zijn er reeds 3 bedrijven gevestigd in het glastuinbouwgebied en 1 opleidingscentrum. De verkoop van grond is sinds 2009 gestagneerd. De verkoop werd gedaan tot en met 2010 door Bio Glas, echter na 2010 zijn er weinig concrete activiteiten meer ontplooid door dit bedrijf doordat het toen in financiële problemen kwam. De promotie van het gebied is daarbij stil komen te staan.

Daarbij had het gebied te maken met:

- de recessie in de tuinbouw, er is sinds 2010 weinig glas meer bijgezet in Nederland;
- de concurrentie met de WKK. De meeste tuinbouwbedrijven worden in Nederland verwarmd door middel van warmte kracht koppeling. Daarbij wordt ook elektriciteit opgewekt. Deze energie wordt terug geleverd aan het net.

Gewijzigde koers ZSP

Gedurende 2011 zijn er beperkte activiteiten geweest om het gebied vol te krijgen. In 2012 heeft ZSP besloten om de verkoop en de promotie van het gebied in eigen hand te nemen. Daarbij is ervoor gekozen een commercieel manager glastuinbouw aan te trekken die de markt structureel bewerkt en het gebied promoot om zo tuinders te interesseren voor het gebied.

Men heeft er bewust voor gekozen om geen makelaar in te huren, omdat er dan te weinig zicht zou zijn op de activiteiten dan wel of er voldoende inzet zou worden gepleegd om het gebied vol te krijgen. Daarnaast is er 1 loket gecreëerd voor tuinders want de commercieel manager werkt nauw samen met de directeur van WarmCO₂ Jan Taks. Om te komen tot een deal is er een samenspel nodig, omdat het hier gaat om de aankoop van grond in samenspel met een interessant energiecontract.

In opdracht van de afdeling commerciële zaken van ZSP is er een nieuwe verkoop strategie ontwikkeld waarbij de USP's van het gebied opnieuw zijn benoemd. Daarbij staat niet alleen duurzaamheid voorop, maar nog sterker de mogelijkheid om in het gebied geld te verdienen.

PR Acties:

GTZV staat weer op de kaart door middel van de volgende acties:

- 1) Nieuwe documentatie: deze is verstuurd naar alle tuinbouwadviesbureaus en diverse overige dienstverleners in de tuinbouw.
- 2) Nieuwe site: per week 50 nieuwe bezoekers, de meesten komen binnen via een advertentie op een nieuws site Groentenieuws van Pieter Boekhout. De bezoekers bezoeken gemiddeld 3 pagina's op de site.
- 3) Deelname aan 3 belangrijkste tuinbouw vakbeurzen in Gorinchem, Venray en Amsterdam. Daarbij zijn tientallen tuinders gesproken, maar is er ook contact gelegd met andere tuinbouw gerelateerde bedrijven die zelf deelnamen aan deze beurzen.
- 4) Daarbij wordt zoveel mogelijk aangesloten bij de wens van de tuinder te weten:
 - o tariefstelling aan de hand van de hoeveelheid warmte;
 - o duur contract, 5 jaar, 10 jaar, 15 jaar;
 - o grond in pacht of grond wordt aangekocht.

Dit meebewegen wordt door de tuinder als positief ervaren.

We hebben het afgelopen jaar de beeldvorming rond GTZV veranderd, de zichtbaarheid aanzienlijk vergroot en het lijkt erop dat we dat nu dicht tegen een eerste succes aanzitten.

Tuinders zitten dus allang niet meer op het spoor dat het bij ons "een gat" is. Dat hebben we bereikt door alle manieren van communicatie, directe benadering van tuinders en veel partijen eromheen en de kleurige brochure.

- 5) Er zijn in de afgelopen periode met 10 partijen concrete gesprekken gevoerd en GTZV is door deze partijen bezocht. Momenteel zijn we in onderhandeling met een drietal partijen waarvan er twee dit jaar een deel willen gaan bouwen.

Gewijzigde situatie energiemarkt

Sinds 1 januari 2013 is de situatie rond energie aanmerkelijk gewijzigd. Voorheen verdienden tuinders aan hun energie, immers ze verkochten hun surplus aan het net. Men had in het slechtste geval energiekosten die lagen rond de EUR 5,- per m². De kosten van energie in GTZV kwamen neer op EUR 7,- per m². Daardoor kozen tuinders toch nog voor andere gebieden die dicht bij het Westland lagen en waar veel tuinbouw gerelateerde bedrijven gevestigd zijn. Overigens moet hierbij opgemerkt worden dat er zeer weinig is geïnvesteerd de afgelopen jaren.

Nu wordt er niet meer verdiend aan de energie teruglevering. Veel tuinders betalen nu tussen de EUR 10,- en de EUR 12,- per m². Dat is zeer problematisch omdat bedrijven daardoor verlies leiden, gezien de vaak matige opbrengst van hun oogst. Daardoor is GTZV meteen interessanter geworden. Maar om een besluit te nemen om zich in ons gebied te vestigen moeten we economisch zeer aantrekkelijk blijven aanbieden om andere bezwaren/nadelen weg te nemen.

Knelpunten

Financiering

Een maal is een tuinder niet naar Terneuzen gekomen, omdat hij de financiering niet rond kreeg bij de Rabobank. Momenteel wordt de eis gesteld dat de tuinder een eigen vermogen inbrengt van 30% van het totaal te investeren vermogen. Daardoor is het maar voor een beperkt aantal bedrijven mogelijk om te investeren.

Opnieuw weg van 1 loket

De Rabobank heeft het recht van hypotheek op de grond in de Smidsschorrepolder. Omdat Bio Glas in faillissement verkeert, heeft de curator de inzet van een makelaar geëist. Daardoor zijn er nu opnieuw 2 loketten. Daarbij zijn ZSP en WarmCO₂ niet geheel vrij in het bepalen van een koers. De gronden zijn van de Rabobank, de aangelegde buizen zijn van WarmCO₂. Dit leidt tot een gecompliceerde samenwerking, met verschillende belangen. Rabo wil een optimale prijs en Warmco ook. Na een stroeve start wordt er nu goed samengewerkt. Dit omdat beide partijen goed inzien dat elke kans om tot een nieuwe vestiging te komen moet worden aangegrepen.

Actieplan

Het actieplan van ZSP / WarmCO₂ is om zoveel mogelijk tuinders te blijven benaderen en te interesseren voor het gebied.

Daarbij worden actief:

- tuinders benaderd;
- telersverenigingen benaderd;
- adviesbureaus en accountants benaderd;
- alle andere vertegenwoordigers van de tuinbouwbranche benaderd.

Indien er een geïnteresseerde is, dan wordt er een business case uitgewerkt, waarbij de tuinder inzicht heeft in wat hij kan gaan verdienen in GTZV, want daar ligt nu de sleutel. Daarbij wordt er dus samengewerkt tussen ZSP / WarmCO₂, immers de deal bestaat uit 2 componenten, de grond en de energie. Energie is ongeveer 30% van de totale kosten van een tuinbouwbedrijf. Iedere tuinder heeft zijn eigen manier van energiegebruik en daarom is maatwerk noodzakelijk.

We maken zo inzichtelijk dat het rendement in GTZV veel beter is dan in welk ander gebied in Nederland. Voor de Belgische markt gebruiken we een tuinbouwadviseur die thuis is in de Belgische markt en in Nederland een adviseur die de Nederlandse energiemarkt goed kent.

Deze benadering is nieuw en wordt sinds medio 2012 zo aangepakt. Echter de doorslag gaat nu komen van de interessante energieprijzen t.o.v. de WKK.

Voor de samenwerking tussen ZSP, makelaar en WarmCO₂ is het volgende essentieel:

- we zullen de relatie met de gevestigde bedrijven goed dienen te houden
- eventuele wijzigingen in het energiesysteem zullen we met hen moeten communiceren
- we zullen als lijn eerst de Smidsschorrepolder (grond van curator) en daarna of daarnaast de Autrichepolder (grond van ZSP) zien in te vullen
- er is intussen een aantal geïnteresseerde bedrijven, waarmee mogelijk binnen enkele maanden een contract kan worden afgesloten. Twee daarvan hebben aangegeven mogelijk reeds dit jaar een deel te gaan bouwen en bebouwen. Dit betekent dat we vanuit genoemde partijen heel goed dienen af te stemmen en met één gezicht naar buiten moeten treden
- voor de Smidsschorrepolder zal de makelaar in het finale stadium van verkoop van de grond terug moeten koppelen met Rabobank / curator; WarmCO₂ zal in een stadium dat er nagenoeg een deal is nog even moeten schakelen met de RvC van WarmCO₂.

Zoals eerder gezegd wordt er nu goed samenwerkt.

Huidige status:

In de bijlage treft u een tweetal grondtekeningen waarin de geplande gronduitgiften staan (gefaseerd en wel).

Zoals u zal begrijpen zijn er altijd ontbindende voorwaarden, met name financiering. ZSP heeft de indruk dat dit in deze gevallen geen bottleneck zal zijn maar moet het afwachten. In ieder geval zijn we nog nooit, na het inzetten van onze nieuwe strategie zo dicht bij een mogelijke deal geweest.

Een en ander geeft aan dat GTZV wel degelijk op de kaart staat en dat tuinbouw Nederland steeds meer interesse toont in ons gebied. Een eerste nieuwe tuinder die zich gaat vestigen zal extra aanzuigende werking in de markt creëren.