



Koninklijke Handelsbond voor Boomkwekerij- en Bolproducten

Weeresteinstraat 12
Postbus 170
2180 AD Hillegom

Telefoon
(0252) 535 080

Telefax
(0252) 535 088

E-mail
secretariaat@anthos.org

Internet
<http://www.anthos.org>

K v K Leiden 40446002
ABN-AMRO 56 01 12 130

AAN:

College van Burgemeester en Wethouders van de Gemeente Hillegom
College van Burgemeester en Wethouders van de Gemeente Lisse
College van Burgemeester en Wethouders van de Gemeente Noordwijkerhout
College van Burgemeester en Wethouders van de Gemeente Noordwijk
College van Burgemeester en Wethouders van de Gemeente Teylingen
Stuurgroep Pact van Teylingen
Dagelijks Bestuur Holland Rijnland
Provincie Zuid-Holland, de heer J.W.A. van Dijk en de heer M. Huls

Hillegom, 13 oktober 2006

Onderwerp: uitbreiding Bloembollenhandelsbedrijven in de Duin- en Bollenstreek

Geachte dames en heren,

De mogelijkheden voor de handels- en exportbedrijven in bloembollen om uit te breiden zijn sinds de totstandkoming van het Pact van Teylingen in 1996 fors beperkt. Toch vormen deze bedrijven een essentieel onderdeel van het bollencomplex en daarmee van de Greenport Duin- en Bollenstreek. Het kunnen beschikken over voldoende capaciteit om optimaal aan de wensen van de binnen- en buitenlandse afnemers te kunnen voldoen, is naar onze mening daarom niet alleen een bedrijfseconomisch belang van de betreffende bedrijven zelf, maar het gaat om een veel breder economisch belang. Een belang dat ook doorwerkt in de richting van de gehele keten van het bollencomplex, inclusief de bollenteelt en de toeleverende bedrijven in de Duin- en Bollenstreek.

Tegen de achtergrond van de ontwikkelingen in de afzet van bloembollen vragen wij in dit schrijven uw aandacht voor de ruimteproblematiek die voor de verschillende handelsbedrijven zijn gerezen en onze visie op wenselijke en niet-wenselijke oplossingsrichtingen. Daar wij van mening zijn dat in alle discussies, die tot op heden over het Pact én het Offensief van Teijlingen zijn gevoerd, onvoldoende duidelijkheid bestaat over de positie en de toegevoegde waarde van de bloembollenhandelsbedrijven, geven wij daarop in dit schrijven tevens een toelichting, ook voor betere onderbouwing van de gevraagde ruimteclaims.

I. Ontwikkelingen in de afzet van bloembollen

I.1 De afzet van bloembollen

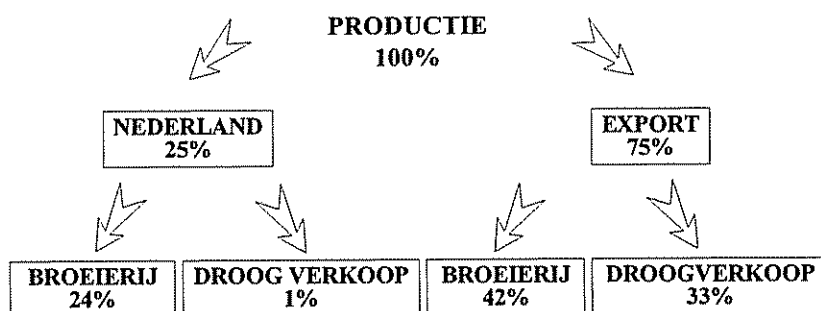
De bloembollen worden door de telers – al of niet door tussenkomst van in- en verkoopbureaus (Hobaho, CNB) – verkocht aan de handelsbedrijven die voor een verdere vermarkting van het product in binnen- en buitenland zorgdragen. In de afzet van het product, worden twee deelmarkten onderscheiden, te weten:

- * De **droogverkoop**, waarbij bollen verkocht worden aan consumenten en institutionele gebruikers voor opplant in tuinen en openbare ruimtes (bijv. parken);
- * De **broeierij**, waarbij bloembollen verkocht worden aan professionele gebruikers die de bollen gebruiken voor de productie van bolbloemen.





Het aandeel van beide marktsegmenten in de afzet levert een volgend beeld op:



Bij bovenstaand schema moet er rekening mee worden gehouden dat het aandeel van de bloembollenhandelsbedrijven in de afzet van de Nederlandse broeierij beperkt is. Veelal gaat het daarbij om producenten, die zelf hun producten afbroeien, dan wel om afnemers die direct door in- en verkoopbureaus bediend worden en uit oogpunt van kostenbeheersing de (groot)handelsfunctie uitsluiten.

Er is een duidelijke tendens waarneembaar dat handelsbedrijven zich in toenemende mate specialiseren in de afzet van óf de droogverkoop óf de broeierij. Die keuze beïnvloedt ook de eisen die aan de bedrijfsbebouwing gesteld worden: de eerste categorie van bedrijven dient te beschikken over voldoende opslagcapaciteit en ruimtes waarin de bollen verpakt worden, terwijl de tweede categorie van bedrijven naast de opslagfaciliteit de beschikking moet hebben over koelruimten voor de behandeling van de bollen, alvorens die aan de broeierij-afnemers uitgeleverd kunnen worden.

I.2 De export van bloembollen

In het jaar 2004/2005 was de totale waarde van 610 mln. euro. Een uitsplitsing naar belangrijkste afzetgebieden levert een volgend beeld op:

EU (25)	295	Niet EU	312,9
Duitsland	70,1	VS Amerika	117,4
Ver. Koninkrijk	58,9	Japan	61,6
Frankrijk	45	Canada	21,8
Italië	34,8	China	17,6
Zweden	18,5	Mexico	12,7
Spanje	12,6	Taiwan	13,1
Finland	9,4	Australië	10,7
Denemarken	8,5	Noorwegen	10
België	7,7	Zwitserland	9,3
Polen	7,4	Rusland	8,8
Oostenrijk	6	Zuid-Korea	5,2
Portugal	4,8	Costa Rica	4,4
Overige EU	11,3	Hong Kong	1,2
		Overige niet EU	19,3

Met een marktaandeel van ruim 52% nemen de landen, die niet tot de Europese Unie behoren een belangrijk deel van de afzet voor hun rekening. De verwachting is dat als gevolg van een toename van de vraag uit verschillende tot deze categorie behorende landen (Oost Europa, Zuid Amerika en Verre Oosten) het marktaandeel van de niet EU landen verder zal groeien.

Dat leidt tevens tot een verdere toename van het aantal containers dat voor de afzet naar deze landen zal worden ingezet en tot een toename van het luchtvrachtvervoer. Ter illustratie, in 2005 zijn ongeveer 6.000 containers ingezet voor de export van bloembollen en vaste planten. Die worden getransporteerd naar de havens van Rotterdam, Amsterdam en Antwerpen en vandaar uit vinden zij hun eindbestemming.





Een goede ligging ten opzichte van deze grote havens is dus van groot belang voor de handelsbedrijven, evenals een goede bereikbaarheid van Schiphol. De regio Duin- en Bollenstreek voldoet aan die eis, ondanks de vele bestaande infrastructurele problemen.

Op verzoek van Anthos en de beide werknemersbonden FNV en CNV, is recentelijk door Regioplan Beleidsonderzoek te Amsterdam een onderzoek uitgevoerd over de arbeidssituatie bij de bloembollengroothandelsbedrijven. Daaruit blijkt dat bij de handelsbedrijven ongeveer 2800 vaste krachten in dienst zijn, terwijl in de piekperiode dat aantal ligt tussen de 8800 en 10000 werknemers. Uit het rapport blijkt tevens dat naar verwachting de werkgelegenheid de komende 3 jaar op het huidige peil zal blijven, dan wel mogelijk licht zal dalen. Een andere conclusie die uit het rapport blijkt, is dat werknemers in de bloembollengroothandel zeer tevreden zijn met hun werk en zich zeer loyaal opstellen in de richting van hun werkgever.

I.3 De bloembollenhandelsbedrijven

Volgens de statistische informatie van het Productschap Tuinbouw zijn er in het seizoen 2005/2006 in Nederland 176 handelsbedrijven geregistreerd, die gezamenlijk ruim 85% van de totale wereldhandel in bloembollen in handen hebben. Daarvan zijn er 90 in de Duin- en Bollenstreek gevestigd.

In vergelijking tot het seizoen 2002/2003 is er sprake van een significante afname van het aantal bedrijven. In dat jaar waren er namelijk nog 275 bedrijven geregistreerd, waarvan er toen nog 125 in de Duin- en Bollenstreek gevestigd waren.

De handelsbedrijven in de Duin- en Bollenstreek spelen een belangrijke rol in de totale afzet van bloembollen. In het seizoen 2005/2006 bedraagt hun aandeel 58,5%, waarmee ze een exportwaarde van ruim 370 mln. euro voor hun rekening nemen.

Daarnaast dragen zij ook zorg voor de afzet van de droogverkoop in het binnenland, die bij benadering 10 mln. euro is (exacte omzetgegevens zijn niet beschikbaar). Er moet ook rekening mee worden gehouden dat door het vervagen van de grenzen tussen de verschillende sierteeltsectoren (bloemen, boomkwekerijproducten en bloembollen) vele handelsbedrijven in de bloembollensector ook andere producten (bijv. vaste planten, heesters, rozen, etc.) in hun handelsassortiment opgenomen hebben. Vanwege het seizoenmatige karakter van bloembollen en de relaties met de retailers zijn deze productgroepen uitstekend in te passen in de bedrijfsprocessen, waardoor een jaarrond productie ontstaat.

Het proces van schaalvergroting is bij de handelsbedrijven in volle gang. De statistieken van het Productschap Tuinbouw duiden daar ook op gelet op het volgende overzicht:

2005/2006

Exportwaarde x mln. Euro	exporteurs aantal	waarde		
		% van totaal	waarde	% van totaal
0 - < 1	80	45,0	26,4	4,2
1 - < 5	63	36,0	157,1	24,8
5 - < 10	13	7,5	88,6	14,0
> 10	20	11,5	362,3	57,1
TOTAAL	176	100	634,4	100,0

Uit dit overzicht blijkt dat 33 bedrijven, die gezamenlijk 19% van het aantal bedrijven vertegenwoordigen, 71% van de handel voor hun rekening nemen. Dat proces van schaalvergroting zal zich in de komende jaren naar verwachting blijven voortzetten.

Daarmee mag overigens niet gesteld worden dat de kleine(re) en middelgrote bedrijven geen toekomst meer zouden hebben. De verwachting is echter wel dat zij, evenals de grote bedrijven, door bedrijfsbeëindigingen, fusies en overnames in aantal zullen afnemen.

De schaalvergroting bij de handelsbedrijven is mede ingezet als gevolg van de ontwikkelingen in de markt: bloembollen en bolbloemen worden in toenemende mate door het grootwinkelbedrijf en de winkelketens verkocht. Dat leidt veelal tot een gecentraliseerde inkoop en tot verkopen in veel grotere kwantiteiten met op het bedrijf toegesneden verkoopconcepten.





In de *droogverkoop* behoren Wal Mart, Home Depot, Tesco, Obi, Aldi, Carrefour, Intratuin, Groenrijk tot de klanten van de handelsbedrijven. Deze grote verkooporganisaties stellen zeer hoge eisen aan hun leveranciers, o.a. op het gebied van kwaliteit, service, maar bovenal aan hun logistieke capaciteiten. Een andere tendens waar de handel steeds meer mee te maken krijgt, is dat de detailhandel in toenemende mate het voorraadbeheer bij de handelsbedrijven neerlegt, die, afhankelijk van het verloop van het verkoopseizoen richting consument, direct op de vragen van de afnemers moeten kunnen anticiperen.

In de *broeierij* is bij de afnemers van de handelsbedrijven (de zgn. broeiers) ook een proces van schaalvergroting ingezet, dat in de hand wordt gewerkt door de toenemende afzet van bloemen via het grootwinkelbedrijf (m.n. supermarkten). Als gevolg van die ontwikkeling is bij de handelsbedrijven in Nederland een opschaling gaande, die noodzakelijk is om optimaal aan de vragen van de afnemers te kunnen voldoen.

Zoals uit het vorenstaande blijkt, vervullen de handelsbedrijven een centrumfunctie in de verwerking en distributie van bloembollen, vaste planten en andere aanverwante artikelen.

Als gevolg daarvan zijn ook toeleverende bedrijven (transport, drukkerijen, koel- en preparatiebedrijven) in hun bedrijfsvoering afhankelijk van de bedrijfseconomische ontwikkeling van die handelsbedrijven. En juist vanwege de ontwikkelingen in de markt, nationaal en internationaal, en de schaalvergroting bij andere schakels in de keten, hebben de handelsbedrijven ruimte nodig om hun centrumfunctie optimaal te kunnen blijven vervullen, hetgeen ook voor dat "aangrenzende" bedrijfsleven van groot belang is.

II. De ruimteproblematiek in de Duin- en Bollenstreek

II.1 Het Pact van Teijlingen

In afspraak C1 van het Pact van Teylingen is onder andere het volgende overeengekomen:

"Partijen maken zich er sterk voor dat voor de bollengerelateerde werkgelegenheid voldoende ruimte wordt gevonden."

Ondanks deze afspraak is geen extra ruimte ontstaan. Vanzelfsprekend is er in de afgelopen periode wel heel veel gepraat over de ruimteproblematiek van de handelsbedrijven, maar feitelijk zijn wij thans, "na 10 jaar Pact", nog steeds geen stap verder bij de oplossing van het steeds nijpender wordende probleem van een aantal handelsbedrijven.

Bij het vaststellen van die ruimtebehoefte en de daarmee samenhangende oplossingsrichtingen moet wel een onderscheid worden gemaakt: enerzijds gaat het om de verplaatsing van bedrijven naar andere locaties en anderzijds gaat het om de uitbreiding op locatie. Een onderwerp dat hier ook direct verband mee houdt, is de problematiek van de leegstaande handelspanden in de Duin- en Bollenstreek, waaraan ook aandacht zal worden gegeven in het vervolg van dit schrijven.

II.2 Agrarische bedrijventerreinen

In de 90'er jaren heeft een gebied (plm. 12 ha.), gelegen aan de Pastoorsslaan te Hillegom, de bestemming "agrarisch bedrijventerrein" gekregen. Thans wordt deze grond grotendeels gebruikt voor de teelt van bloembollen, waaronder hyacinten. De ontwikkeling van dit gebied tot agrarisch bedrijventerrein heeft ook binnen het kader van de afspraken betreffende het Offensief van Teijlingen een hoge prioriteit gekregen. Hoewel er op voorhand twijfels zijn gerezen over de haalbaarheid van de aanleg van dit bedrijventerrein, heeft Anthos zich loyaal opgesteld om de realisatie ervan te bewerkstelligen.

In februari 2006 heeft de Gemeente Hillegom na een grondig onderzoek echter vast moeten stellen dat het plan niet haalbaar is. De redenen daarvoor zijn bekend en hebben onder andere betrekking op:

1. De slechte ontsluiting van het gebied. Op het moment dat aan het betreffende terrein de bestemming "agrarisch bedrijventerrein" werd toegekend, was er nog sprake van de aanleg van een ontsluitingsweg aan de noordkant van Hillegom. Toen op basis van een MER-studie daarvan werd afgezien, werd de ontsluiting van het aan te leggen terrein een groot probleem, gelet op de situering ervan ten opzichte van het bestaande wegennet in en om Hillegom.





Ter indicatie, ten tijde van een exportseizoen heeft een (middel)groot bloembollenhandelsbedrijf te maken met het verwerken van minimaal 40 vrachtwagens per dag.

Een concentratie van handelsactiviteiten op één locatie zal bij het ontbreken van een goede ontsluiting op en om dat gebied tot een onaanvaardbaar grote verkeersdigestie leiden;

2. De inbrengwaarde voor de betreffende gronden was te hoog, hetgeen voor potentiële gegadigden destijds mede aanleiding vormde om op bedrijfseconomische gronden af te haken;
3. Binnen het kader van de huidige afspraken op het gebied van de ruimtelijke ordening van de Duin- en Bollenstreek was een verplaatsing naar het bedrijventerrein voor handelsbedrijven financieel niet haalbaar. Een en ander hangt tevens samen met het feit dat als gevolg van de afname van het aantal bedrijven en de verdergaande concentratie van handelsactiviteiten er vrijwel geen sprake is van een onderlinge doorstroming naar andere bedrijfsgebouwen.

Dit leidt bij een verplaatsing naar een bedrijventerrein veelal tot leegstand van het achterblijvende pand, waardoor een algehele verhuizing tot onevenredig grote aanslagen op het vermogen van de onderneming leidt.

Deze stelling kunnen wij onderbouwen met de resultaten van een haalbaarheidsstudie, die in 2003 door de Nord Lommerse Flowerbulb Group te Hillegom is uitgevoerd. Deze rapportage kan op aanvraag beschikbaar worden gesteld.

II.3 Offensief van Teijlingen

Met de Stuurgroep Pact van Teylingen heeft Anthos op 30 maart 2005, tezamen met de Vereniging Bedrijfsleven Duin- en Bollenstreek en de Kamer van Koophandel Rijnland, de "Intentieverklaring Offensief van Teylingen" ondertekend. Daarin is onder andere het volgende afgesproken:

- afspraak C1 uit het Pact wordt onverminderd erkend;
- een beheerste extra uitbreiding onder voorwaarden van de in het landelijke gebied gevestigde bollengerelateerde bedrijven moet mogelijk blijven;
- door partijen zal een inspanning worden verricht om de mogelijkheden van het ontwikkelen van een agrarisch bedrijventerrein aan de Pastoorslaan in Hillegom te onderzoeken en indien haalbaar mee te werken aan de verdere ontwikkeling van die bestemming;
- indien het agrarische bedrijventerrein aan de Pastoorslaan niet haalbaar blijkt, zal gezamenlijk naar een verantwoorde oplossing worden gezocht.

Nu het doek voor het agrarische bedrijventerrein aan de Pastoorslaan is gevallen, wordt door enkele overheden gesteld dat het beoogde agrarische bedrijventerrein Delfweg in Noordwijkerhout de oplossing kan worden voor de handelsbedrijven.

Wij stellen ons op het standpunt dat om dezelfde als hiervoor aangegeven redenen de realisatie van dit plan geen levensvatbaarheid heeft.

II.4 Verlies bollengronden

In het Pact van Teijlingen en de daarop gebaseerde bestemmingsplannen van de verschillende gemeenten wordt de maximaal toegestane bebouwing per bouwperceel voor agrarische handels- en exportbedrijven in belangrijke mate beperkt, veelal in een maximaal toe te kennen percentage van de aanwezige oppervlakte aan bedrijfsbebouwing.

In enkele gevallen wordt er bereidheid getoond om dat percentage te vermeerderen, maar de praktijk wijst uit dat de mogelijkheden daartoe beperkt zijn. In de te maken afweging over de uitbreidingsmogelijkheden wordt rekening gehouden met agrarische, landschappelijke en ecologische belangen. Naar onze stellige indruk wordt aan de bedrijfseconomische belangen van de handelsbedrijven te snel voorbij gegaan en wordt aan hen, ondanks de behoeften uit de markt, te beperkte uitbreidingsmogelijkheden toegekend. Ook wordt te gemakkelijk aangenomen dat zij kunnen worden verplaatst naar een agrarisch bedrijventerrein.

Casus

Om een beeld van de effecten van het verplaatsingsbeleid naar een agrarisch bedrijventerrein te verkrijgen, volgt hier een korte casus.

Stel dat er een aantal handelsbedrijven is die gemiddeld 50% willen uitbreiden. Uitgaande van de 12 ha die beschikbaar was aan de Pastoorslaan, betekent dit dat 8 ha hiervan moet worden gebruikt voor al bestaande oppervlakte en 4 ha beschikbaar is voor de gewenste uitbreidingen.





Resultaat bij de optie "verplaatsing naar agrarisch bedrijventerrein":

- de achterblijvende bedrijfsbebouwing wordt gehandhaafd of vervangen door woningen, dus geen winst aan bollengrond;
- netto verlies aan waardevolle bollengrond bij Pastoorslaan 12 ha;
- grote financiële en praktische problemen voor handelsbedrijven die willen uitbreiden.

Resultaat bij de optie "uitbreiding ter plaatse":

- behoud van waardevolle bollengrond bij Pastoorslaan 12 ha;
- netto verlies aan bollengrond ten behoeve van uitbreiding 4 ha, verdeeld over de regio;
- geen financiële en praktische problemen voor handelsbedrijven die willen uitbreiden.

Voor het agrarisch bedrijventerrein Delfweg geldt uiteraard een vergelijkbare uitkomst.

Het is volstrekt duidelijk dat het alternatief om handelsbedrijven uit te plaatsen naar agrarische bedrijventerreinen veel meer hectares goede bollengrond kost dan het alternatief om deze bedrijven ter plaatse enige uitbreiding toe te staan. Juist met deze laatste oplossing wordt het Pact van Teylingen gediend! En bovendien wordt voorkomen dat de handelsbedrijven worden opgezadeld met een enorme investering die niet of nauwelijks is terug te verdienen.

In dit verband moet ook worden opgemerkt, dat de beoogde aanleg van het agrarische bedrijventerrein aan de Pastoorslaan, een verlies van 12 hectare uitstekende bollengrond tot gevolg zou hebben. Nu de realisatie van dit plan definitief van de baan is, blijft daarmee dus ook 12 hectare grond voor de bollenteelt gehandhaafd!

Voor alle duidelijkheid, Anthos is niet tegen de realisatie van agrarische bedrijventerreinen. Wij zijn echter wel van mening dat deze voor verplaatsingen van bedrijven welke al aanwezig zijn in het buitengebied (meestal) geen oplossing kunnen bieden.

Mogelijk is er wel behoefte aan dit soort terreinen ten behoeve van de hervestiging van bollengerelateerde bedrijven welke thans in de dorpskernen aanwezig zijn en moeten verplaatsen vanwege beoogde woningbouwplannen.

II.5 Enquête

Anthos heeft recentelijk de in de Duin- en Bollenstreek gevestigde handelsbedrijven benaderd met de vraag of men op korte, dan wel lange termijn uitbreidingsplannen heeft en zo ja, wat de omvang daarvan is. Daarnaast is geïnformeerd naar andere, mogelijke problemen die samenhangen met hun huidige vestiging. Daarop is een respons gekomen van een tiental bedrijven.

De meeste daarvan verzoeken om uitbreiding op locatie, waarbij het aantal gevraagde m² varieert van 1000 tot 8000 m². In enkele gevallen is de nood zeer hoog en wordt om besluitvorming op korte termijn gevraagd. In andere gevallen wordt gesproken over verwachte uitbreidingsgevallen op middenlange en lange termijn. In totaal wordt er voor de korte termijn plm. 1,5 à 2 ha. gevraagd, verdeeld over verschillende locaties in de regio. Voor de langere termijn is een uitbreiding van nog eens 3 hectare niet onwaarschijnlijk. Enkele bedrijven hebben laten weten dat hun huidige locatie in aanmerking komt voor woningbouw, waardoor een uitplaatsing financieel mogelijk zou worden.

Deze categorie bedrijven wordt echter geconfronteerd met het feit dat geen geschikt alternatief wordt aangeboden, terwijl bedrijven met teelt en handel ook gedwongen zouden worden om haar bedrijfsactiviteiten zodanig op te splitsen, dat die op verschillende locaties zouden moeten worden uitgevoerd. Een dergelijk alternatief is vanzelfsprekend onaanvaardbaar en leidt tot een groot efficiencyverlies, dat ook zeer hoge extra kosten met zich mee zal brengen. Tot slot is ook gebleken dat enkele bedrijven op termijn hun handelsactiviteiten naar verwachting zullen bundelen, hetgeen tot een verdere leegstand van achterblijvende bedrijfsgebouwen kan leiden.

Het bovenstaande beeld heeft een indicatief karakter en is ook slechts een momentopname. Afhankelijk van de ontwikkelingen in de markt, fusies en bedrijfsbeëindigingen, kan op termijn een andere situatie ontstaan, hetgeen echter niet betekent dat de gevraagde ruimteclaim, zoals hiervoor weergegeven, aan wijzigingen onderhevig zal zijn. Integendeel, de urgentie daarvan is hoog en de behandeling daarvan verdient de hoogste prioriteit.





II.6 Leegstaande (handels)bedrijfspanen

In de verschillende discussies over de ruimteclaims van de handelsbedrijven wordt veelvuldig de suggestie gedaan dat de leegstaande bedrijfspanen van bijvoorbeeld Colijn (Jacoba van Beierenweg, Voorhout), Van der Schoot (Pastoorslaan, Hillegom) en Van Waveren (Pastoorslaan, Hillegom) een alternatief voor hervestiging vormen.

Geen enkel handelsbedrijf dat wil uitbreiden blijkt, gezien de specifieke eigen wensen en ruimtebehoefte in relatie tot het specifieke vrijstaande ruimteaanbod, interesse te hebben voor een van deze leegstaande handelsbedrijfsruimtes. Gezien het feit dat deze gebouwen al zeer geruime tijd leegstaan behoeft deze conclusie geen verbazing te wekken. Hetzelfde gold overigens ook voor de locatie van Bakker (Herenweg, De Engel) in Lisse.

Het moge duidelijk zijn dat ons inziens voor deze panden vanuit de handelssector ook de komende jaren geen interesse zal zijn, temeer omdat vanwege de bestaande ruimtelijke ordening van de Duin- en Bollenstreek een dergelijke verplaatsing financieel niet haalbaar is.

Wij zijn dan ook van mening dat de discussie over de leegstaande bedrijfspanen van verschillende handelsbedrijven geen belemmering mag vormen voor het vinden van een oplossing voor de ruimteproblematiek waar een aantal handelsbedrijven momenteel mee te maken heeft.

Wel stellen wij ons op het standpunt dat ook het probleem van de leegstaande panden om een gerichte aanpak vraagt. Afhankelijk van de uitkomsten van de te ontwikkelen regionale structuurschets, moet ook hier gestreefd worden naar maatwerk. Dat kan ertoe leiden dat bepaalde panden afgebroken worden en omgezet worden in bollengrond. Het zal duidelijk zijn dat een dergelijke benadering niet toegepast moet worden op bedrijven die in of tegen dorpskernen aanliggen, maar uitsluitend voor panden die midden in het landelijk gebied gelegen zijn.

Wel moeten we ons daarbij realiseren dat hiervoor omvangrijke financiële fondsen beschikbaar moeten komen die vorm kunnen geven aan een dergelijke gedachte. De door de Stichting Hou 't Bloeiend voorgestane introductie van een Regionale Ontwikkelingsmaatschappij, waarvoor FEZ-gelden zijn aangevraagd, zou daarin een belangrijke rol kunnen spelen.

Ook zouden wij ons kunnen voorstellen dat leegstaande bedrijfspanen (in/grenzend aan dorpskernen) gezien worden als een welkome aanvulling zijn voor het reguliere bedrijfsleven in de Duin- en Bollenstreek. Zoals u ongetwijfeld weet is er zeker in het noordelijke gedeelte van onze regio een fors dreigend tekort aan bedrijventerreinen.

De vrijgekomen ruimte van enkele handelsbedrijven kan hiertoe enig soelaas bieden. Gezien het feit dat er vanuit de handel toch geen belangstelling is voor deze panden, lijkt ons dit een goede oplossing.

Een voorbeeld hiervan is het leegstaande pand van Bakker aan de Herenweg te Lisse. Het College van B&W van de Gemeente Lisse en het College van GS hebben onlangs besloten medewerking te verlenen aan een bestemmingswijziging zodat de huidige bestemming "ADhe (Agrarisch aanverwante doeleinden, agrarisch handels- en exportbedrijf)" zodanig wordt gewijzigd dat een regulier bedrijf (M. Bakker & Zn BV / ELKA Kistenfabriek BV) hierin kan worden gevestigd. Dit hergebruik van voormalige agrarische bedrijfscomplexen past op zich ook in de Provinciale Nota "Regels voor Ruimte" van 2005.

Wij verzoeken ook u alle medewerking te willen verlenen aan een verruiming van de (te knellende) handelsbestemming, zodat ook de overige leegstaande handelsbedrijfspanen kunnen worden gebruikt door andere in onze streek gevestigde bedrijven. Hiermee wordt ook ten aanzien van het overige bedrijfsleven recht gedaan aan de gemaakte afspraken in het Pact van Teylingen.

III. Conclusies en Verzoeken

Wij komen tot de volgende conclusies:

- 1) De handelsbedrijven in de Duin- en Bollenstreek hebben met een exportwaarde van 370 miljoen euro een grote toegevoegde waarde voor de instandhouding en ontwikkeling van het bollencomplex en ze vormen een belangrijke economische actor in de Duin- en Bollenstreek;
- 2) Als gevolg van de ontwikkelingen in de markt zet het proces van schaalvergroting zich ook in de komende jaren voort en dat zal leiden tot een verdere concentratie van activiteiten op een locatie.





Enerzijds leidt dat tot een vraag naar ruimte op bestaande bedrijfslocaties en anderzijds tot leegstand van bestaande bedrijfspanden;

- 3) Conform de afspraken uit het Pact van Teylingen moet voor de bollengerelateerde werkgelegenheid voldoende ruimte worden gevonden;
- 4) Conform de door de Stuurgroep Pact van Teylingen ondertekende Intentieverklaring Offensief moet na het eventueel mislukken van het agrarisch bedrijventerrein Pastoorslaan een verantwoorde oplossing worden gezocht en een beheerste extra uitbreiding onder voorwaarden mogelijk zijn;
- 5) Conform de geest van het Pact van Teylingen is het veel beter om de handelsbedrijven ter plaatse te laten uitbreiden dan te dwingen tot een verplaatsing naar een agrarisch bedrijventerrein;
- 6) Het niet aanleggen van het agrarische bedrijventerrein aan de Pastoorslaan heeft geleid tot het behoud van 12 ha kwalitatief hoogwaardige grond voor de productie van bloembollen;
- 7) De leegstand van enkele grote handelsbedrijven is een op zichzelf staand feit en moet niet interveniëren met de huidige problematiek van de individuele handelsbedrijven die om extra ruimte verzoeken.

Samenvattend verzoeken wij u het volgende:

- uit te spreken dat conform eerdere afspraken ruimte zal worden geboden aan handelsbedrijven om ter plaatse uit te breiden;
- handelsbedrijven die willen uitbreiden niet meer op voorhand te verwijzen naar agrarische bedrijventerreinen;
- in die gevallen waarin uitplaatsing naar een agrarisch bedrijventerrein wel een reële optie is, zodanige voorzieningen te treffen dat verplaatsing financieel en bedrijfsmatig mogelijk moet zijn;
- mogelijkheden bieden om de bestemming te verruimen van de leegstaande gebouwen van handelsbedrijven zodat enerzijds ruimte geboden wordt aan de betreffende eigenaren en anderzijds extra ruimte ontstaat voor het reguliere in de streek gevestigde bedrijfsleven;
- te besluiten dat de bollengrond die thans aan de Pastoorslaan haar bestemming niet heeft verloren als compensatie in te zetten voor het invullen van de ruimtebehoefte van individuele handelsbedrijven op locatie.

Tot slot

De inhoud van deze brief wordt volledig onderschreven door de Vereniging Bedrijfsleven Duin- en Bollenstreek, de Kamer van Koophandel Rijnland en de Stichting Hou het Bloeiend. Mocht u hierop nog een nadere toelichting willen ontvangen dan zijn wij daartoe vanzelfsprekend gaarne bereid, in welk geval wij graag van u vernemen.

Hoogachtend,

Anthos

Mr H. Westerhof, voorzitter

