

Hoofdstuk 0

0.1 Nederlandse oplossingen voor werelduitdagingen

De komende decennia zal naast de belangrijke thuismarkt van West-Europa de groeimarkten voor de afzet van het tuinbouwcluster zich buiten Europa gaan ontwikkelen. De belangrijkste drijvende kracht achter dit economisch potentieel is de toenemende mondiale vraag naar tuinbouwproducten. De wereldbevolking blijft stijgen en vooral in opkomende markten zijn vele monden te voeden. Tegelijkertijd neemt de koopkracht per hoofd van de bevolking er toe, waardoor er een markt ontstaat voor tuinbouwproducten van hogere prijs en betrouwbare kwaliteit.

Urbanisatie zet in snel tempo door. Meer dan de helft van de wereldbevolking woont in steden en nu al zijn er wereldwijd ongeveer 500 steden van meer dan één miljoen mensen. Nieuwe bevoorradingsystemen (van voedsel) voor die steden moeten worden geïmplementeerd. De trend naar grootschalige, lokale tuinbouw is hiermee onontkoombaar. Daarbij leert de praktijk dat kennisontwikkeling steeds sneller gaat en dat er korter is te profiteren van een voorsprong in kennis. Kortom, de internationale concurrentie zal de komende jaren sterk toenemen en het Nederlandse tuinbouwcluster zo voor kansen en uitdagingen plaatsen.

Dit gegeven vereist een proactieve, internationale benadering van dit cluster. De commissie Nijkamp adviseert om een slagvaardige internationaliseringsstrategie voor het hele cluster te ontwikkelen en te implementeren. Een essentieel onderdeel hiervan is het investeren in internationale naamsbekendheid op opkomende markten, onder meer via collectieve promotie en gezamenlijke handelsmissies

Kenmerkend voor het Nederlandse tuinbouwcluster is dat het internationaal koploper is qua duurzaamheid, voedselveiligheid en leveringszekerheid. De sector slaagt erin minder afhankelijk te zijn van fossiele brandstoffen, meer duurzame energiebronnen in te zetten, de uitstoot van CO₂ te reduceren en het gebruik van hulp- en grondstoffen als gewasbeschermingsmiddelen, nutriënten en water te verminderen. Daarnaast vervult het Nederlandse tuinbouwcluster een draaischijffunctie in het internationale handelsverkeer van tuinbouwproducten.

De Nederlandse tuinbouw heeft alle kennis en kunde in huis om kansen die internationaal ontstaan te verzilveren. De praktijk laat zien hoe het werkt. Nederland verhandelt zijn tuinbouwproducten en uitgangsmateriaal al lang met succes op de wereldmarkt. Aanvullend zijn kennis, technologie en ondernemerschap tot waarde te brengen. Hiermee kunnen we ons verbreden van exporteren tot expanderen van clusterconcepten wereldwijd.

0.2 Themagroep internationalisering

Uitgangspunt van de themagroep internationalisering van Tuinbouw en Uitgangsmaterialen is het optimaliseren van het faciliteren van het bedrijfsleven om de verdien capaciteit en de vitaliteit van het Nederlandse cluster voor tuinbouw en uitgangsmaterialen te vergroten. We realiseren ons dat internationalisering niet voor alle partijen in de greenport keten per se wenselijk of noodzakelijk is en dat Internationaliseren en globaliseren meer is dan exporteren.

Kennisontwikkeling, capaciteitsopbouw en human capital is voor alle fases en onderdelen van de internationalisering van de sector tuinbouw en uitgangsmaterialen van het grootste belang.

De sector Tuinbouw en uitgangsmaterialen bestaat voor het overgrote deel uit MKB bedrijven. Dat is een kracht maar tegelijkertijd houdt dit ook in dat de mate waarin de sector in staat is op bedrijfsbasis voorafgaand aan een project cofinanciering te regelen beperkter is dan bij grote bedrijven.

0.3 Tool box internationalisering

Het streefbeeld van de werkgroep Internationalisering is een tool box waarin instrumenten, beleid en prioriteiten voor internationalisering voor de drie o's aanwezig zijn waarbij de agenda van het bedrijfsleven het meest leidend moet zijn. Aan de hand van de ingevulde tool box zou straks ieder partij gericht moeten kunnen zoeken naar mogelijkheden om de verdien capaciteit en vitaliteit van het bedrijfsleven te kunnen optimaliseren. De tool box bevat een overzicht van instrumenten, regels en verwijzingen op nationaal, Europees en wereld niveau waar verschillende bedrijven in verschillende vormen en fases van internationalisering steun aan kunnen hebben bij het opzetten van hun strategie.

Een dergelijk overzicht is tot op heden niet aanwezig. Dat geeft de noodzaak aan maar tegelijkertijd ook de moeilijkheid om dit product binnen dit korte tijdsbestek op te leveren. Vandaar dat we in dit stadium komen met de aanbeveling om een dergelijke tool box te ontwikkelen en daarbij commitment aangeven vanuit bedrijfsleven en kennisinstellingen om bij te dragen aan een dergelijk overzicht en bestaande programma's, instrumenten en regelingen te matchen met de wensen van het bedrijfsleven.

Samenvatting inspanning bedrijfsleven en benodigde financiële middelen van de opgevoerde projecten

Onderwerp	Project	Budget in miljoen euro				
		2012	2013	2014	2015	2016
	Toolbox/ loket	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Horticulture for Development	Team Horticulture 4 Development	0,5	0,6	0,8	1	1,2
	Sevia	0,5	0,75	1	1,25	1,5
	Green Farming	0,5	2	2	2	2
	Green Corridor	0,5	2	2	2	2
	Verwachte projecten H4D		30	40	50	60
Markttoegang	Pest Risk Analysis	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	Pest Free Status	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
	Project kwekersrecht India	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Samenwerking Overheid	Professionalisering int. regionale overheden	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
	Inkomende missies (1)	1	1	1	1	1
	Doelgerichte promotie	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
	Nieuwe vertegenwoordigingen (incl. NABSOS)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	Afstemmingsbijeenkomsten attachés - bedrijfsleven	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Concept ontwikkeling	SMASH	4	4	5	5	6
	Topconferenties	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
	Groene stad? (2)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	Masterclass internationalisering	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
	Organisatie en vermarkting conceptontwikkeling	4	4	4	4	4
Kennis- en Capaciteitsopbouw	Kennis	3	4	5	6	6
	capaciteitsopbouw	0,75	0,8	1	1,1	1,25
Totaal		17,75	52,15	64,8	76,35	87,95
	(1) Omvat ook faciliteiten voor inkomende missies					
	(2) Betreft een schatting van de bijdrage overheid m. b. t. internationale deel van de Groene Sta					
	N.B. Bedragen zijn bijdrage overheid					

0.4 Leeswijzer

We hebben onze opdracht beschreven vanuit zes resultaat gebieden. Hieronder een korte beschrijving per deel resultaatgebied aangevuld waar relevant met concrete innovatiecontracten met enkele acties op korte termijn en inzet voor de nabije toekomst. In bijlage C is nog een overzicht van de projecten weergegeven.

1) Markttoegang

Voor de verdere internationalisering van de Nederlandse uitgangsmateriaal bedrijven is het noodzakelijk dat de internationale handel zonder veel belemmeringen kan verlopen. Regelmatig worden bedrijven geconfronteerd met nieuwe of gewijzigde importmaatregelen waardoor de klanten of dochterondernemingen niet beleverd kunnen worden. De spectaculaire groei in de handel in plantaardig uitgangsmateriaal van de afgelopen jaren zal zonder twijfel afnemen als deze handelsbarrières niet worden opgeheven.

Het bedrijfsleven heeft daarom behoefte aan:

- Eenduidige internationaal geharmoniseerde wet- en regelgeving
- Actieve ondersteuning van de Nederlandse overheid om handelsbelemmeringen op te lossen.

Deze notitie geeft een aantal speerpunten op dit terrein aan en een aparte notitie voor concrete projecten.

2) Ontwikkelingssamenwerking

Plan van aanpak voor publiek-private samenwerking in de tuinbouwsector. Voorstel om te komen tot een Team Horticulture for Development om MKB bedrijfsleven beter te betrekken bij OS. Verder voorstellen voor 3 concrete projecten met tuinbouw bedrijfsleven in ontwikkelingslanden (zie ook Bijlage A en B voor een eerste uitwerking van 2 projecten).

3) Afstemming overheid-bedrijfsleven

Internationalisering van het bedrijfsleven wordt in veel gevallen ondersteund door de landelijke overheid, provincies en gemeenten. Juist in de wisselwerking is veel meerwaarde te creëren. Notitie die aangeeft hoe de inzet van de overheid op verschillende niveaus de internationale tuinbouw activiteiten van het bedrijfsleven zoveel mogelijk kan versterken.

Notitie nog aanpassen

4) Internationalisering/ conceptontwikkeling

Er liggen grote mogelijkheden in de wereld voor bedrijven actief in tuinbouw en uitgangsmaterialen. Maar verschillende soorten landen verlangen een verschillende aanpak en een verschillend aanbod. Onder dit sub thema wordt een aantal projecten voorgesteld

4.1 SMASH

4.2 Klimaat top conferenties

4.3 masterclass internationalisering (nog aan te vullen)

4.4 Groene stad

5) Capaciteitsontwikkeling/kennisopbouw

Kennis op alle niveaus en bij alle partners actief in de tuinbouw is van essentieel belang voor de internationalisering van de Nederlandse tuinbouw en uitgangsmaterialen. Hierbij gaat het zowel om kennis en capaciteits opbouw bij de eigen Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen als kennis bij buitenlandse partijen. Nederland moet blijvend innoveren om concurrerend te blijven. Buitenlandse partijen moeten kennis hebben om meerwaarde te kunnen verdienen bij het gebruiken van Nederlandse technologie, know how en uitgangsmateriaal.

Ten aanzien van kennisopbouw en capacity building in internationaal verband wordt hier één generiek instrument voorgesteld dat ontwikkeling en uitvoering van specifieke projecten en programma's binnen het kader van de topsector T&U mogelijk maakt en faciliteert.

6) EU programma's

De T&U sector kan in nauwe samenwerking met de kennisinstellingen en de overheid op twee manieren bijdragen aan het verwezenlijken van de Europese innovatie ambitie. In de eerste plaats zal de sector waar mogelijk op strategisch niveau meedenken over het Europese beleid en de instrumenten die nodig zijn voor implementatie. In de tweede plaats zullen bedrijven en kennisinstellingen de instrumenten zo goed mogelijk gebruiken om de innovatie gestalte te geven. In deze notie wordt een aantal aanbevelingen gedaan voor de drie O's om zo optimaal mogelijk gebruik te maken van de middelen en mogelijkheden die Europa biedt.

Hoofdstuk 1 Markttoegang

Visie en ambitie

Voor de verdere internationalisering van de Nederlandse uitgangsmateriaal bedrijven is het noodzakelijk dat de internationale handel zonder veel belemmeringen kan verlopen. Regelmatig worden bedrijven geconfronteerd met nieuwe of gewijzigde importmaatregelen waardoor de klanten of dochterondernemingen niet beleverd kunnen worden. De spectaculaire groei in de handel in plantaardig uitgangsmateriaal van de afgelopen jaren zal zonder twijfel afnemen als deze handelsbarrières niet worden opgeheven.

Het bedrijfsleven heeft daarom behoefte aan:

- Eenduidige internationaal geharmoniseerde wet- en regelgeving
- Actieve ondersteuning van de Nederlandse overheid om handelsbelemmeringen op te lossen.

Het internationaal opererend bedrijfsleven in uitgangsmaterialen is zeer ondernemend en succesvol in het ontwikkelen en opbouwen van nieuwe markten en het uitbouwen van bestaande markten. Collectieve ondersteuning met handelsmissies en beurzen voegt hier voor de sector uitgangsmateriaal weinig aan toe, omdat de meeste bedrijven reeds een wereldwijd netwerk hebben opgebouwd.

Er zijn drie thema's die knellen als het gaat om markttoegang:

1. Fytosanitaire maatregelen
2. Implementatie kwekersrechtssystemen (incl. handhaving)
3. Toegang en uitwisseling van genetische bronnen.

De sector constateert dat het verder inkrimpen van de capaciteit bij het ministerie van EL&I en de uitvoerende diensten de internationalisering van Nederlandse bedrijven zal beperken. Het bedrijfsleven kan nu eenmaal niet alle problemen zelf oplossen, zeker niet op het gebied van internationale overheidsafspraken. Sterker nog, het bedrijfsleven heeft behoefte aan een investering op overheidsniveau in meer capaciteit en dan vooral in specialisten met kennis van zaken in Nederland. Vooral in Nederland, ten eerste omdat de aard van de problemen een verdieping in de technische achtergrond vraagt en het kennisniveau in Nederland op peil blijft en ten tweede omdat de landen alwaar de problemen spelen kunnen groot in aantal zijn en relatief snel veranderen.

Dit geldt in Nederland zowel voor het ministerie van EL&I op beleid en politiek niveau, technisch inhoudelijk bij de nVWA, de keuringsdiensten en de kennisinstellingen als in het netwerk van de Nederlandse ambassades.

Op dit moment is het vooral “brandjes blussen” en is er geen capaciteit om problemen vroegtijdig en pro-actief te signaleren en te voorkomen. Ook dreigt er een erosie van de kennisbasis te ontstaan op fytosanitair gebied, met name bij de nVWA.

Er is het bedrijfsleven veel aan gelegen om te zorgen dat er geen kloof ontstaat tussen overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven als het gaat om de snelheid van opereren en het kennisniveau over risico managementsystemen, hygiëne protocollen, toetsmethodieken, etc. Als de overheid zich verder terugtrekt, dan verliest Nederland zijn internationale toppositie.

Economische impact

Het moge duidelijk zijn dat zonder “vrije” toegang tot markten vanwege fytosanitaire importbelemmeringen de economische kansen niet volledig benut kunnen worden door Nederlandse bedrijven. Als bedrijven in andere landen deze toegang wel of sneller hebben, ontstaat er een extra concurrentie achterstand voor Nederland. Een belangrijk knelpunt is dat op nieuwe fytosanitaire maatregelen van landen meestal niet direct een antwoord voor handen is; kennis moet ontsloten worden, soms moeten nieuwe toetsmethodieken worden ontwikkeld, maatregelen moeten worden aangepast en er moet onderhandeld worden.

Voor de plantenveredelingsector is de wettelijke bescherming van rassen – het intellectueel eigendomsrecht – het verdienmodel voor de bedrijven. De Nederlandse veredelingsector is één van de toonaangevende spelers op dit gebied wereldwijd en heeft dus het grootste belang bij goede wettelijke systemen. Intellectueel eigendomsbescherming is nodig om te kunnen blijven investeren in nieuwe innovaties. Echter, zonder goede handhavingsmogelijkheden heeft sterke wetgeving weinig zin. Wij constateren dat deze bescherming in veel exportlanden nog beperkt is en dat veelal handhavingsmogelijkheden ontbreken. Ook op dit terrein verwachten we actieve ondersteuning van de Nederlandse overheid.

Om te kunnen blijven innoveren en investeren in nieuwe rassen is toegang tot nieuw en ander genetisch materiaal een voorwaarde. In het verleden was deze toegang gewaarborgd en waren wilde verwanten, nieuwe plantensoorten en landrassen vrij toegankelijk. Regelgeving op het gebied van de toegang en uitwisseling van genetisch materiaal moet dan ook eenvoudig en praktisch zijn, waarbij de “freedom to operate” zoveel mogelijk gegarandeerd wordt.

Maatschappelijke relevantie

Internationale handel in plantaardig uitgangsmateriaal brengt ook risico's met zich mee op het verspreiden en introduceren van nieuwe schadelijke organismen. Het bedrijfsleven heeft dan ook een grote verantwoordelijkheid in het voorkomen ervan. Daar waar het bedrijfsleven deze verantwoordelijkheid onvoldoende kan nemen vanwege het ontberen van kennis, middelen en economische prikkels is de overheid aan zet.

Met veredeling van nieuwe rassen wordt een bijdrage geleverd het antwoord op internationale vraagstukken als voedselvoorziening en voedingswaarde. De inzet van veredelaars is gericht op het ontwikkelen van rassen die toepasbaar zijn in allerlei omstandigheden; droogte-, hitte-,

zouttolerantie maar ook ziekteresistenties. Ook opbrengstverhoging per eenheid oppervlakte blijft een belangrijk criterium. Verder wordt gekeken naar de voedingswaarde van gewassen en rassen.

De toegang tot en beschikbaarheid van genetische bonnen nodig voor de ontwikkeling van deze rassen is voor de internationale gemeenschap van groot belang. Voor het veredelingsbedrijfsleven is het daarbij van belang dat dit ook bijdraagt aan de gezondheid van de ondernemingen.

Wat is er nodig

1. Op het gebied van fytosanitaire vraagstukken is er behoefte aan flexibel in te richten "interventieteam" waarin bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid samen op trekken en actief problemen aanpakken. Onderhoud met het internationale netwerk van bedrijven en LNV raden is hierbij een vereiste. Dit vraagt van het bedrijfsleven en overheid een investering in capaciteit en opbouw van expertise. De inzet op landen en problemen kan jaarlijks worden vastgesteld aan de hand van de agenda van de verschillende partijen. Er dient echter ook voldoende capaciteit te zijn om urgente ad hoc problemen op te pakken. Zie voor concrete activiteiten de bijlage.
2. Er zijn een aantal belangrijke afzet- en productielanden die nog geen lid zijn van UPOV of wetgeving hebben op basis van een ouder verdrag. Landen als India, Egypte, Ethiopië en Indonesië zijn nog niet aangesloten bij UPOV. China heeft wetgeving op basis van het verouderde verdrag uit 1978. Nederland heeft veel kennis op het gebied van kwekersrechtwetgeving en -onderzoek. Steun van Nederland internationaal voor de implementatie van UPOV 1991 en kennisoverdracht van wetgeving en kwekersrechtonderzoek is nodig; een goed werkend systeem stimuleert tenslotte de introductie van nieuwe rassen. Samenwerking met prioriteitslanden, aan te geven door het bedrijfsleven, stimuleert de kennisoverdracht en geeft veel informatie aan de kwekers over de lokale situatie. Ook zet het Nederland op de kaart als belangrijke partner.

Een op te zetten specialistisch team van overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven kan de handhavingsacties van private partijen ondersteunen op sectoraal en diplomatiek niveau.

3. De uitwisseling van en toegang tot genetisch materiaal, nodig voor onderzoek en veredeling, wordt steeds lastiger. Voor een aantal gewassen is een multilaterale overeenkomst gesloten over de 'Access en Benefit Sharing'; voor een groot aantal gewassen waaronder de sierteeltgewassen en de meeste groentegewassen echter niet. Nieuwe afspraken die gemaakt zijn voor deze gewassen in het 'Nagoya protocol' helpen onvoldoende en leidt ertoe dat er per land afzonderlijk onderhandeld moet worden over de voorwaarden voor uitwisseling en de financiële tegemoetkoming. Er is behoefte aan projecten met landen om dit verder uit te werken en kennis en ervaring op te doen. Hiervoor een raamwerk ontwikkelen met steun van de overheid.
4. De nieuwe Gewasbeschermingsverordening is 14 juni 2011 van kracht geworden. Daarmee ligt de weg open voor een vrijer verkeer van behandeld zaad in de EU. Echter nu komen er verschillende uitvoeringsaspecten op die om meer duidelijkheid vragen zoals registratie van middelen op basis van wederzijdse erkenningen, etikettering van behandeld zaad, import en export, etc. In principe biedt de nieuwe verordening meer mogelijkheden voor kleine toepassingen en speciale gewassen. Het is van belang om reeds afgekondigde wetgeving actief te

laten worden in NL ter stimulering van de NL export en handel. NL is toonaangevend wat betreft zaadgenetica en coatings.

5. In de afstemmingsbijeenkomst met het bedrijfsleven is export kredietverzekering vanuit de Nederlandse overheid als belangrijk element aangegeven voor het concurrentievermogen van de Nederlandse sector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen. Vanuit het themateam Internationalisering vragen we graag aandacht voor een adequate kredietverzekering mede in relatie tot het MKB karakter van de sector en in relatie tot concurrentlanden van Nederland.

Concrete projecten Marktoegang

Pest Risk Analysis

Pest Risk Analysis (PRA) speelt een cruciale rol in de internationale handel van onze producten. Meer en meer landen vereisen op basis van hun fytosanitaire wetgeving namelijk een PRA voordat een bepaald product geïmporteerd mag worden. Een PRA is een wetenschappelijke onderbouwing van overheidsmaatregelen die de introductie en verspreiding van schadelijke organismen moet voorkomen. Een PRA wordt in principe opgesteld door het land van import, veelal op verzoek van importeurs. Het land van herkomst wordt echter ook gevraagd informatie aan te leveren. Denk hierbij aan informatie over teeltareaal, veldkeuringen en de pest status van ziekten en plagen. De voorbereiding van een PRA gebeurt vaak door het bedrijfsleven. De aangeleverde informatie wordt vervolgens gevalideerd door de nVWA. Als NPPO is de nVWA ook de partij die de informatie aanlevert bij de NPPO van het vragende land. Er zijn een aantal landen die informatie van het bedrijfsleven accepteert. Het is nodig dat er driehoeksoverleg is tussen over de acties van individuele bedrijven om de inzet efficiënt te organiseren en de bredere impact vast te stellen. Het aantal landen dat met de PRA methodiek de importeisen vaststelt dan wel evalueert, neemt toe. Voorbeelden van deze landen zijn: Bolivia, Vietnam, Brazilië, India en China.

Als handelsnatie wil Nederland internationale markttoegang voor onze producten. Daarom is het zaak dat de nVWA snel reageert op een PRA verzoek en het bedrijfsleven maximaal ondersteunt. De kosten voor de inzet van de nVWA dienen hierbij doorbelast te worden aan de direct belanghebbende sectoren/ productgroepen. Ook moeten overheid en bedrijfsleven nadenken over een meer structurele aanpak van deze problematiek.

Binnen de EU worden de PRA methodiek gebruikt om te bepalen of een organisme Q-waardig is. Het bedrijfsleven wordt hier door de nVWA actief bij betrokken via de zogenaamde sectorconsultaties. Dit wordt zeer op prijs gesteld. Het is namelijk een goede manier om de diverse belangen af te wegen tegen het daadwerkelijke fytosanitaire risico. In aanvulling hierop wordt voorgesteld om samen met het bedrijfsleven 10 prioriteitsorganismen (momenteel Q-organismen) aan te wijzen die in aanmerking komen voor een herbeoordeling. Op basis van een PRA kan voor deze organismen binnen de EU de discussie aangegaan worden of de huidige Q-status van de organismen gerechtvaardigd is of niet.

Pest free status van Nederland of Nederlandse productiegebieden

De pest free status van Nederland voor bepaalde schadelijke organismen is cruciaal voor het behouden, maar ook verkrijgen van markttoegang in (derde) landen. Een van de mogelijkheden om deze status te (her)bevestigen is het uitvoeren van veldinspecties. Denk hierbij aan controles op productielocaties, pakstations, handelsbedrijven maar ook de directe omgeving op het vrij zijn van bepaalde organismen. De inzet van keuringsdiensten/ nVWA voor uitvoering van de monitoring en de politieke afstemming met (derde) landen over pest status is hierbij noodzakelijk. Ook hier geldt dat kosten doorbelast dienen te worden aan de direct belanghebbende sectoren/ productgroepen.

Een andere manier om de "pest free status" van Nederland te (her)bevestigen is het organiseren van inkomende/uitgaande diplomatieke handelsmissies. Dit biedt namelijk de mogelijkheid om op

meerdere momenten uit te leggen en te laten zien hoe het Nederlandse systeem werkt en hoe gebruik gemaakt kan worden van wettelijke en vrijwillige controlesystemen. Dergelijke missies dient de overheid daarom altijd in nauw overleg met of op voorzet van het bedrijfsleven te organiseren.

Soms is het onvermijdelijk om buitenlandse inspecteurs toe te laten tot ons systeem. Voorwaarde hierbij is dat deze inzet tijdelijk is, bijvoorbeeld ten behoeve van een audit van het Nederlandse systeem door de buitenlandse NPPO. Dit kan nuttig zijn voor het openhouden en/of openen van (nieuwe) markten. Een en ander dient echter wel gebaseerd te zijn op vertrouwen in het Nederlandse systeem.

Voor al deze activiteiten zijn voldoende financiële middelen, kennis en capaciteit noodzakelijk.

Verkrijgen en behouden markttoegang

Als gevolg van de uitbraak van een Q-organisme, de vondst van een Q-organisme bij een inspectie of politieke ontwikkelingen kan het bedrijfsleven onverwachts geconfronteerd worden met een (blijvend) verlies van exportpotentieel. Overheid, keuringsdiensten, nVWA, productschappen en sectororganisaties moeten op dat moment in staat zijn om het bedrijfsleven adequaat te ondersteunen. Hiervoor is het noodzakelijk dat:

- Marktinformatie actueel en direct beschikbaar is. De productschappen hebben aangetoond deze pre-competitieve informatie goed te kunnen onderhouden en waar nodig te ontsluiten.
- Er voldoende capaciteit en actuele kennis beschikbaar is bij de keuringsdiensten om een veldinspectie uit te voeren ten behoeve van een (her)bevestiging van de pest free status.
- Er voldoende capaciteit en actuele kennis beschikbaar is bij de overige organisaties.
- Juridische ondersteuning beschikbaar is.
- Er voldoende financiële middelen beschikbaar zijn om deze activiteiten indien noodzakelijk op korte termijn te kunnen ontplooiën, maar ook in de basis te onderhouden.

De op korte termijn benodigde financiële middelen voor bijvoorbeeld een groeiplaatsinspecties worden tot op heden bijeen gebracht via de productschappen of via de keuringstarieven van de keuringsdiensten. Het onderhouden van pre-competitieve marktinformatie wordt via de PBO structuur gefinancierd en uitgevoerd. De inzet van medewerkers van sectororganisaties worden overwegend gefinancierd door de leden van deze organisaties. In het geval dat de inzet van deze medewerkers ten goede komt aan het gehele bedrijfsleven en niet alleen de eigen leden wordt dit aangevuld via de PBO structuur. Juridische ondersteuning wordt geboden door juristen van de diverse organisaties. Soms wordt dit aangevuld met ingehuurde specifieke juridische expertise. De kosten hiervoor worden afhankelijk van het dossier direct door het bedrijfsleven gedragen of bijeen gebracht via de productschappen.

In combinatie met PRA's kan de bovenstaande inzet van de ondersteunende organisaties door het bedrijfsleven ook benut worden voor het verkrijgen van markttoegang in nieuwe exportmarkten.

Voorkomen is beter dan genezen

Door middel van een Early warning system (meldingssysteem) dient informatie over nieuwe vondsten in de EU of bij import snel en adequaat verspreid te worden onder alle belanghebbenden. Dit zodat de relevante partijen alert zijn en desgewenst snel kunnen acteren of ingrijpen. Waar nodig kunnen risico's van (nieuwe) handelsstromen, productiewijzen (emerging risks) en vervoermethodes geïventariseerd en geanalyseerd worden.

Verder zou (naast visuele inspecties) bij im- en export ingezet moeten worden op nieuwe technieken om de fytosanitaire status / plantgezondheid van producten te bepalen. Denk hierbij aan praktische toepassingen van nieuwe technieken voor het detecteren van plantenziekten aan de bron om zo:

- Import van besmet product in de EU te voorkomen
- De kosten voor importinspecties te verminderen
- Voorkomen van de verspreiding van ziekten en plagen
- Vermindert gebruik van gewasbeschermingsmiddelen

Behoud van kennis

Internationaal gezien neemt de fytosanitaire kennis van onder meer (nieuwe) organismen, detectiemethoden, diagnostische protocollen en nieuwe ziekten en plagen snel toe. Toepassing van deze kennis en technieken in derde landen verhoogt het risico op afkeuring van producten. Onze kennisvoorsprong is dan ook niet vanzelfsprekend, maar moet actief onderhouden en uitgebouwd worden (Q-bank). Ook moet internationale samenwerking/ onderzoek naar Q-organismen via bijvoorbeeld EUPRESCO gestimuleerd worden. Hier ligt een primaire verantwoordelijkheid voor de overheid. De overheid moet de kennis en kennisontwikkeling zelf in huis hebben of verankeren binnen het systeem (o.a. nVWA, Wageningen Universiteit, keuringsdiensten). Dit alles versterkt de internationale rol van de Nederlandse overheid als serieuze en herkenbare gesprekspartner.

Gezien het belang dat de sector hecht aan een goede kennisbasis is zij bereid om samen met de overheid te werken aan een fytosanitaire kennisstrategie. Dit betreft onder andere manieren om de bij de overheid beschikbare kennis over organismen en (veranderende) wet- en regelgeving tijdig en accuraat te verspreiden binnen het bedrijfsleven. Het bedrijfsleven heeft hierin ook een eigen verantwoordelijkheid. Denk hierbij aan het informeren van de overheid en de afnemers van de bedrijven over geconstateerde problemen zoals vondsten van q-organismen en problemen met wet- en regelgeving.

Ondersteuning administratieve exportcertificering

De overheid heeft samen met het bedrijfsleven het project Client (controle op landbouwgoederen bij import en export naar een nieuwe toekomst) uitgewerkt met als de administratieve en logistieke processen in het handelsverkeer in agrarische producten te verbeteren. Elektronische dienstverlening is een belangrijk instrument hierbij. Client Export is inmiddels voor veel sectoren ontwikkeld; enkele moeten nog uitgewerkt en geïmplementeerd worden. Eén van de belangrijke mogelijkheden van Client Export is het kunnen uitwisselen van de fytosanitaire certificaten met andere landen. Problemen met het wegraken of achterblijven van certificaten wordt hiermee opgelost. Voor de internationale uitrol is ondersteuning van het ministerie, de nVWA en keuringsdiensten nodig. Een knelpunt is dat de EU nog geen digitale certificaten bij import toestaat.

Hierdoor wordt de uitrol van Client Internationaal beperkt omdat landen reciprociteit vragen.

2. Horticulture for Development

Inleiding

Nog nooit zijn er zoveel mogelijkheden geweest als nu om met het Nederlandse tuinbouw bedrijfsleven een bijdrage te leveren aan de ontwikkelingsdoelstellingen van de Nederlandse overheid. De sector tuinbouw en uitgangsmaterialen heeft veel oplossingen in huis om te werken aan private sector ontwikkeling en voedselzekerheid in ontwikkelingslanden. Het kabinetsbeleid is toegesneden op het betrekken van het bedrijfsleven hierin. Er zijn veel instrumenten ontwikkeld en financiële middelen zijn beschikbaar. De vraag is echter of dit alles automatisch leidt tot voldoende goede projecten met directe betrokkenheid van het MKB bedrijfsleven. In deze notitie worden aanbevelingen gedaan voor het proces om te komen tot succesvolle publiek-private samenwerkingsprojecten en worden drie voorbeelden gepresenteerd van concrete projecten.

1. Visie en ambitie

Veel kansen voor samenwerking Tuinbouw en Uitgangsmaterialen en OS

Recentelijk is er veel veranderd in het Nederlandse ontwikkelingssamenwerkingsbeleid. Eén van de meest belangrijke veranderingen is de visie op de rol van de private sector in de ontwikkeling van de armste landen. Nog nooit is het besef zo groot geweest dat een vitale private sector - als motor van duurzame groei en volwaardige werkgelegenheid - een essentiële bijdrage aan duurzame ontwikkeling levert. Uit wetenschappelijk studies blijkt dat handel en investeringen een veel grotere impact op economische ontwikkeling hebben dan klassieke ontwikkelingssamenwerking. Het WRR rapport, het Regeerakkoord, de Bedrijfsleven Brief en het SER rapport bevelen dan ook aan dat de Nederlandse overheid, het bedrijfsleven en de kennisinstellingen zich gezamenlijk richten op het bevorderen van lokale bedrijvigheid in ontwikkelingslanden. Bovendien snijdt het mes aan twee kanten: door een ontwikkelde private sector in ontwikkelingslanden kan de bevolking armoede ontstijgen én kan Nederland inspringen op commerciële kansen die ontstaan.

Tuinbouw en Uitgangsmaterialen levert duurzame oplossingen voor wereldproblemen

Voedselzekerheid is één van de grootste problemen in de wereld en staat daarom centraal in de prioriteiten van het ontwikkelingssamenwerkingsbeleid van het Kabinet. In het beleid is expliciet aansluiting gezocht bij de Nederlandse Topsectoren.

Tuinbouw en Uitgangsmaterialen kan innovatieve oplossingen (helpen) leveren voor voedselzekerheid en private sectorontwikkeling in ontwikkelingslanden. Nederlandse bedrijven in de tuinbouw en uitgangsmaterialen hebben wereldoplossingen te bieden voor werelduitdagingen. Geen land ter wereld heeft zoveel kennis in huis om meer te produceren met minder water, energie, mineralen en op minder grond. In het rapport Bron voor Groene Economie is dit verwoord in de missie om in 2020 wereldleider in de sector Tuinbouw & Uitgangsmaterialen te zijn, als bron van duurzame oplossingen voor meer voedselzekerheid en voedselveiligheid, gezondheid en geluk.

Partnerschap in ontwikkeling

Het Ministerie van Buitenlandse Zaken, EL&I en Agentschap NL hebben inmiddels een pakket aan regelingen in het leven geroepen om het bedrijfsleven te stimuleren een bijdrage te leveren aan de

ontwikkelingsdoelstellingen. Tegelijkertijd constateren we dat er met name bij de MKB bedrijven nog weinig gebruik wordt gemaakt van dit instrumentarium. Het aantal succesvolle, ontwikkelingsrelevante projecten in de tuinbouw met Nederlandse MKB bedrijven in een leidende rol blijft onder het theoretisch potentieel. Een belangrijke reden is dat deze bedrijven de overheid moeilijk weten te vinden, en vice versa. Er is nog geen goede basis voor succesvolle Publiek Private Partnerschappen. Grote bedrijven, consultants en NGO's die zich richten op private sectorontwikkeling lijken hierin meer succesvol.

In dit voorstel komen we tot een aantal concrete aanbevelingen voor ondernemers, overheid en onderzoek om de betrokkenheid van (MKB) bedrijven in de Tuinbouw & Uitgangsmaterialen bij het bereiken van de ontwikkelingsdoelstellingen te vergroten.

Team Horticulture for Development

Als bijdrage aan het concreter betrekken van tuinbouw bedrijfsleven bij ontwikkelingssamenwerking stellen wij voor een Team Horticulture for Development in het leven te roepen. Dit is een klein team, opgezet vanuit het bedrijfsleven en kennisinstellingen, die zich actief inzet voor het identificeren van projectideeën bij (MKB-) bedrijven en helpt om deze om te zetten in uitvoerbare ontwikkelingsprojecten. Hierbij zal continue aansluiting worden gezocht bij NGO's en het Ministerie.

2. Doelen

Het belangrijkste doel van het Team Horticulture for Development is het stimuleren van de betrokkenheid van (MKB-)bedrijven uit de T&U sector bij ontwikkelingssamenwerking. Resultaat is het opzetten van succesvolle projecten voor de ontwikkeling van de tuinbouw in ontwikkelingslanden, waar MKB-bedrijven bij zijn betrokken, vanuit de overtuiging dat zij een bijdrage hebben voor meer voedselzekerheid en werkgelegenheid in ontwikkelingslanden.

Win-win situatie

Kennisinstellingen en bedrijfsleven in de sector Tuinbouw & Uitgangsmaterialen willen actief bijdragen aan ontwikkelingssamenwerking. Het uitgangspunt hierbij is het creëren van voordelen voor alle partijen:

Voordelen voor de bevolking in ontwikkelingslanden:

- Grotere voedselzekerheid in ontwikkelingslanden met duurzaam geproduceerd, gezond en betaalbaar voedsel, met positieve gevolgen voor politieke stabiliteit wereldwijd.
- Kennisontwikkeling en zelfredzaamheid van lokale boeren en tuinders
- Ketenontwikkeling en ondernemerschap

Voordelen voor de sector T&U:

- Bedrijven kunnen ervaring in ontwikkelingslanden opdoen en voet aan de grond krijgen in nieuwe markten
- Vergroten van de omzet en werkgelegenheid in ontwikkelingslanden
- Bedrijven zijn in een vroeg stadium betrokken bij de ontwikkelende agrofoodmarkten en –ketens en hebben daardoor een first-mover voordeel
- Kennisinstellingen en bedrijven kunnen hun kennis en expertise delen en tegelijkertijd kennis over de lokale omstandigheden opdoen.

Voordelen voor de Nederlandse overheid:

- Invulling van het ontwikkelingssamenwerkingsbeleid in kansrijke projecten
- Betrokkenheid van private sector in OS-projecten
- Een efficiënte uitgave van de OS-gelden

3. Concrete acties

Actie voor de korte termijn: Opzetten van Team Horticulture for Development

Om bij te dragen aan het verminderen van het wereldvoedselprobleem zullen projecten moeten worden opgezet. Omdat veel (MKB-)ondernemers projectideeën hebben en kansen kunnen identificeren, wil de topsector T&U dat deze ideeën zich in het veld ontwikkelen. Bovendien leidt het betrekken van bedrijven in ontwikkelingssamenwerking tot een effectievere en efficiëntere aanpak voor het behalen van de ontwikkelingsdoelstellingen van de Nederlandse overheid.

De huidige praktijk wijst uit dat veel bedrijven ondersteuning kunnen gebruiken bij de verdere ontwikkeling en uitwerking van deze ideeën tot ontwikkelingssamenwerkingsprojecten. Daarom willen bedrijfsleven en kennisinstellingen in de topsector T&U met steun van de overheid een Team Horticulture for Development' opzetten. Dit team zal fungeren als de schakel tussen overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen op het gebied van tuinbouwprojecten in ontwikkelingslanden en zal voornamelijk een faciliterende rol spelen.

Het doel van het Team Horticulture for Development is het vergroten van het aantal succesvolle projecten voor de ontwikkeling van de tuinbouw in ontwikkelingslanden. Het Team Horticulture for Development heeft o.a. de volgende taken:

- Het ontwikkelen van ideeën tot concrete projectvoorstellen. Onder andere door het opzetten van een systeem van casusadoptie waarbij het initiële idee van de MKB-ondernemer laagdrempelig wordt uitgewerkt door vertegenwoordigers van de drie O's.
- Het faciliteren van samenwerking en overleg tussen de drie O's
- De ontwikkeling van een thematische aanpak binnen Horticulture for Development. Vanuit een thematische aanpak zullen bedrijven een meer herkenbare bijdrage kunnen leveren dan in het geval van een initiële focus direct op landniveau.
- Voorlichten door middel van presentaties, brochures en een website over de bijdrage die de Nederlandse T&U sector kan leveren aan de millennium doelstellingen. De expertise van het gehele greenport cluster in Nederland is uniek in de wereld. Nederland heeft alle stappen van ontwikkeling gevolgd en kan putten uit een enorme ervaring bij ondernemers, kennisinstellingen en overheid.
- Voorlichting geven aan bedrijven, beter bekend maken van goede voorbeelden.
- Backstopping, het Team Horticulture for development zal de vraagbaak op het gebied van tuinbouw en uitgangsmaterialen in ontwikkelingssamenwerking worden, onder andere voor ministeries en ambassades.

6. Innovatie opgave

Het SER advies Ontwikkeling door duurzaam ondernemen, sept 2011 stelt:

Op onderscheidende topgebieden kunnen Nederlandse bedrijven en brancheorganisaties hun specifieke kennis en kunde tot hun recht laten komen. De weg hiertoe is tezamen met de kennisinstellingen en de overheid – en waar mogelijk ook met maatschappelijke organisaties –

langdurige bilaterale samenwerkingsverbanden met ontwikkelingslanden aan te gaan en vanuit hun toegevoegde waarde bedrijvigheid te bevorderen. Een voorbeeld waarin dat plaatsvindt is de landbouwsector.

Daarvoor is een bilateraal instrument nodig dat Nederlandse topsectoren hierin faciliteert met flexibele financieringsarrangementen, gerichte economische diplomatie en bundeling van kennis over duurzaam internationaal ondernemen en development finance. De raad stelt voor om de mogelijkheid tot het ontwikkelen van dergelijke bilaterale instrumenten (water for development, agriculture for development, energy for development etc.) te onderzoeken en daar middelen vanuit ontwikkelingssamenwerking voor vrij te maken. Daarbij behoort ook een fondsconstructie tot de mogelijkheden. De raad pleit ervoor om bij deze bilaterale instrumenten internationale MVO-criteria voor specifieke sectoren te betrekken.

Vanuit de sector tuinbouw en uitgangsmaterialen zien wij zeker mogelijkheden om hierop in te spelen middels een Team horticulture for development. De innovatie opgave is hoe het (MKB-) bedrijfsleven aansluiting te laten vinden en op welke manier binnen PPP's gezamenlijk op te treden.

7. Concrete activiteiten (<masterplan>, <programma>, <project > <fasering>)

Taken en bijdrage bedrijfsleven

- De sector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen zal het voortouw nemen in het opzetten van het Team Horticulture for Development.
- Daarnaast zal het bedrijfsleven, i.s.m. het Team Horticulture for Development, komen tot concrete projectvoorstellen die in lijn zijn met de doelstellingen voor ontwikkelingssamenwerking van het huidige beleid.

Taken en bijdrage Kennispartijen

Kennis is onlosmakelijk verbonden met Publiek-Private samenwerkingsverbanden en speelt vaak een voortrekkersrol bij activiteiten in ontwikkelingslanden. Zonder kennis zijn geen goede projecten mogelijk. Het Nederlandse kenniscluster heeft veel ervaring met land- en tuinbouwontwikkeling in ontwikkelingslanden en heeft daarom veel te bieden. Het kenniscluster kan ook profiteren van het betrekken van Nederlands bedrijfsleven bij ontwikkelingssamenwerking om zo de kennis verder tot waarde te brengen. Bovendien wil het Nederlandse kenniscluster de ontwikkeling van lokale kennis in ontwikkelingslanden stimuleren. Zo kan Wageningen UR via zijn alumninetwerk in ontwikkelingslanden helpen bij méér kennisuitwisseling en het versterken van lokale kennisinstellingen.

Taken en bijdrage overheden

De sector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen wil een actieve partner zijn van de Nederlandse overheid om bij te dragen aan de voedselzekerheid en private sectorontwikkeling in ontwikkelingslanden. Hiervoor vragen wij het volgende van de overheid:

- Een financiële bijdrage voor het Team Horticulture for Development van 0,5 miljoen euro per jaar op basis van een concrete begroting voor fte, voorlichting en seminars, bijeenkomsten en andere activiteiten.
- Een actieve inhoudelijke bijdrage aan de ontwikkeling van projecten in Team Horticulture for

Development

- Partnerschap in Horticulture for Development, partner in overleg tussen de drie O's
- Doorontwikkeling van het flexibele financieringsinstrumentarium, toegesneden op het maximaal betrekken van het MKB bedrijfsleven in ontwikkelingssamenwerking

8. Cross over (inclusief partnerschappen - strategische allianties)

Binnen deze aanpak voor Horticulture for Development zijn er veel cross-overs met de sector agro-food en natuurlijk ook met de top sector water (more crop per drop) en de topsector logistiek (agro-logistiek, post harvest losses).

9. Showcase

De rol die bedrijven willen spelen in ontwikkelingssamenwerking kan wellicht het beste geïllustreerd worden aan de hand van drie voorbeeldprojecten, Seeds of Expertise for the Vegetable Industry in Africa (SEVIA), Green Farming en duurzame Greencorridor Oost Afrika. Het eerste project richt zich op de ontwikkeling van de lokale Afrikaanse groenteketen. Green Farming richt zich op de toelevering aan commerciële tuinbouwketens in Afrika. Duurzame Green corridor Oost-Afrika heeft de ambitie om op termijn meer dan de helft van de totale import van rozen uit Oost-Afrika per boot te vervoeren i.p.v. per vliegtuig. De drie projecten hebben gemeen dat ze gestoeld zijn op de platformgedachte. Door middel van een platformconstructie kunnen bedrijven laagdrempelig aansluiten en worden zij individueel met zo min mogelijk administratieve lasten geconfronteerd.

Bij het inventariseren van deze showcases bij bedrijven is eens te meer gebleken wat nut en noodzaak van team horticulture for development zijn. Er is een sterke aanjaag functie nodig om bedrijven bij te praten over recente ontwikkelingen en op het juiste spoor te zetten om aansluiting te vinden bij de programma's. Vanuit de projectteams onder T&U is een gedeelte van deze aanjaag functie nu vervuld maar de project ideeën zijn nog bij lange niet "klaar" voor financiering.

1) *Seeds of Expertise for the Vegetable Industry in Africa (SEVIA)*

In veel Afrikaanse landen is er een gebrek aan groenten. Het productieniveau is laag, onder meer door onvoldoende deskundigheid en kennis van boeren en een geringe beschikbaarheid van geschikte rassen. De Nederlandse topsector T&U beschikt over zeer veel kennis en kunde op het gebied van (tropische) productietechnieken en veredeling. SEVIA wil een publiek-privaat expertisenetwerk oprichten dat de verbetering van het productieniveau en de kwaliteit van groenteproducten in Afrikaanse landen (ten zuiden van de Sahara) tot doel heeft. Aan het expertisenetwerk kunnen bedrijven, kennisinstellingen en NGO's deelnemen.

Het expertisenetwerk richt zich op het pre-competitief ontwikkelen van nieuwe rassen en de zaden, die vervolgens in de lokale Afrikaanse markten kunnen worden gezet. Hierbij is een pakket van inputmiddelen voor de lokale boeren, zoals verzekering, microkrediet, teeltadvies en marktadvies, onontbeerlijk. Een project als SEVIA zal alleen tot stand komen wanneer overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven (inclusief banken) samenwerken.

SEVIA is een voorbeeld van een project waarbij een win-win situatie voor alle partijen wordt gecreëerd. Ook laat het duidelijk zien hoe het bedrijfsleven, de overheid en kennisinstellingen elkaar kunnen helpen met het behalen van hun doelstellingen.

Een aantal Nederlandse veredelingsbedrijven heeft zich gecommitteerd om met deze aanpak aan de slag te gaan. De komende weken en maanden zal het consortium vanuit het bedrijfsleven verder vorm krijgen en zullen ook de kennisinstellingen hierbij concreet aansluiten.

2) *Green Farming*

Een tweede voorbeeldproject is Green Farming. 22 bedrijven uit de Nederlandse Tuinbouwsector werken in dit meerjarige traject samen om tuinbouwprojecten in Kenya en Ethiopië op te zetten. Het huidige project wordt gefinancierd met een 2g@there subsidie van Agentschap NL. Green Farming heeft tot doel het demonstreren van de mogelijkheden van Nederlandse technieken, alsmede het ontwikkelen van duurzame productiesystemen in het buitenland.

Het Green Farming programma kan worden opgeschaald naar andere ontwikkelingslanden. Hierbij moet gebruik gemaakt worden van betrokkenheid van Nederlandse bedrijven bij commerciële tuinbouw in Afrika en Latijns-Amerika. Nederlandse bedrijven hebben al een lange traditie en bekendheid van en in de tuinbouw in ontwikkelingslanden zoals Kenia, Ethiopië, Oeganda en Tanzania. Voorgesteld wordt om gebruik te maken van deze springplank. De activiteiten in het Green Farming programma kunnen worden opgeschroefd om bedrijven stap voor stap mee te nemen naar kansrijke landen op tuinbouwgebied.

(Zie voor meer toelichting project beschrijving Global Greenfarming programma, bijlage A).

3) *Green corridor Oost Afrika*

Stimuleren ontwikkeling samenwerking met Kwekers in Kenia en Ethiopië, door heroriëntatie op gewaskeuze en professionaliseren van post harvest treatment en koelfaciliteiten, koelketen, teneinde de producten (roos) geschikt te maken voor multi modaal (zeecontainer) transport naar Nederland.

Naast activiteiten op de kwekerijen dienen in kwekersgebieden consolidatie en low-cool opslag en overslag centra te worden ingericht voor kwalitatief borgen van het vers-netwerk. Ook de faciliteiten in de lokale havengebieden (Mombasa) dienen te worden verbeterd en opgeschaald voor low-cool handling van bloemen (en groente). Uiteraard is een goede samenwerking met lokale instanties en ondernemers hierbij van doorslaggevend belang en onderdeel van dit OS initiatief.

De logistieke / vracht component betreft het inrichten en testen van de zeevracht corridor en afstemmen van tijdvensters van feeder-lines uit Oost Afrika naar de Europese mainports. Daarnaast revitalisatie en uitbreiding van low-cool opslag en overslag faciliteiten op de luchthavens, voor die landen welke op grote afstand verwijderd liggen van een zeehaven (Ethiopië)

De huidige sierteelt export vanuit Kenia naar Nederland bedraagt ca 160 mln euro per jaar. Die vanuit Ethiopië bedraagt 110 mln per jaar. Vrijwel de complete export wordt momenteel per luchtvracht getransporteerd naar de Europese markten.

Een realistisch ambitie niveau is om in de loop van het programma de eerste 5% als launching customer over kunnen halen om per zeevracht te transporteren. De uitdaging zit vooral in de eerste paar pilots als een proof of concept naar de kwekers en importeurs. De koelketen zal dan op orde moeten zijn, en de zeevracht corridor moet goed zijn aangesloten tot een maximum van ca 17, 18

dagen doorvaart (nu > 25). Er liggen hierbij kansen voor aansluiting op volume stromen groente en fruit of (deep frozen) vis.

Op het moment dat aan deze randvoorwaarden is voldaan en de eerste pilots succesvol is een grote doorbraak te verwachten, tot 60 a 70 % van de totale sierteelthandel.

Beoogd consortium vanuit het bedrijfsleven bestaat uit: Intergreen, OZ import, MFI, VGB, FloraHolland, Kneppers Rozen, Zuurbier rozen Kenia, Sian roses, Barnhoorn, Maersklines en Flower Watch.

(Zie voor meer toelichting project beschrijving Green corridor programma, bijlage B).

Hoofdstuk 3 Afstemming overheden

Visie en ambitie

Op het gebied van fresh en food heeft Nederland internationaal een toppositie. Sector T&U wil die positie vasthouden en uitbouwen. Met als onderscheidende kwaliteiten de topproducten, handelsgeest, productiviteit, (duurzame) technologie, groeisystemen, voedselveiligheid, kennisinstellingen, supply chain control, en uitgangsmaterialen kan Nederland een wederzijds lucratief antwoord geven op de internationale opgave “twee keer meer met twee keer minder.”

Om succesvol te zijn in internationaal ondernemen hebben bedrijfsleven en kennissector een overheid nodig die haar randvoorwaardenscheppende rol actief invult. Bovendien is internationalisering doorgaans sterk verbonden met de politieke/diplomatieke omgeving. Onderstaande notitie gaat over de door het bedrijfsleven gewenste rol van de Nederlandse overheden; Europa, rijk, provincies en gemeenten. Voor Europa wordt hier alleen ingegaan op het handelsbeleid. Een tweede *separate* notitie gaat over de gewenste rol van de Europese overheid voor topsector T&U algemeen en de wijze waarop de triple helix T&U relevant Europees en mondiaal beleid kan beïnvloeden.

Met het topsectorenbeleid wil de Nederlandse overheid de regie, maar ook de financiële verantwoordelijkheid, zoveel mogelijk neerleggen bij het bedrijfsleven. Dit wil echter niet zeggen dat de overheidstaken kunnen worden overgedragen of kunnen worden doorberekend. Juist de onafhankelijke positie van de overheid geeft meerwaarde aan haar inspanningen. Het bedrijfsleven dringt er in deze notitie dan ook bij de Nederlandse overheden met klem op aan om een aantal cruciale functies vorm te geven of blijven geven, maar wel geactualiseerd adhv nieuwe inzichten en ambities:

1. Specifiekere handelsmissies (gericht op 1 sector, of beter nog een onderwerp). In sommige gevallen kan een handelsmissie met meerdere sectoren mogelijk zijn (bij voorbeeld met Agro & Food). Handelsmissies dienen vaker voort te komen uit behoeften van het bedrijfsleven.
2. Doelgerichte promotie. In plaats van het adverteren van Nederlandse expertise in de tuinbouw in de algemene zin, dienen bewust Nederlandse oplossingen voor lokale vraagstukken gepromoot te worden. Dit houdt in dat landbouwwattachés mogelijkheden dienen te signaleren en in samenwerking met het Nederlands bedrijfsleven een complete oplossing te presenteren. Greenport Holland International kan hierbij fungeren als een aanspreekpunt richting de tuinbouwsector.
3. In stand houden en aanscherpen van de Strategische Reisagenda. Het bedrijfsleven vraagt de rijksoverheid om samen met haar regie te voeren op een gestructureerde, doelmatige en vooral consistente reisagenda en om hiervoor instrumenten te ontwikkelen. De nadruk dient hierbij vooral te liggen op het communiceren van een consistente boodschap richting buitenlandse overheden, bedrijven en kennisinstellingen.
4. Meer aandacht voor inkomende missies. Op korte termijn kan met name door goede inzet van inkomende missies met een beperkter budget veel behaald worden op het gebied van export,

acquisitie en promotie van de BV Nederland. Het uitnodigen en ontvangen van buitenlandse overheidsdelegaties op specifieke terreinen is een heel goed middel om import- / exportproblemen onder de aandacht te brengen. ELI moet hier een leidende rol in spelen, waarbij ook het bedrijfsleven moet worden betrokken. Voor het creëren van duurzame Business to Business en Government to Government relaties zijn ook in eigen land faciliteiten nodig zoals bij voorbeeld de World Horticulture Expo Floriade.

5. In stand houden en openen van Nederlandse vertegenwoordigingen in prioriteitslanden voor de sector T&U. Een selectie van landen waar extra aandacht nodig is, kan samen met het bedrijfsleven worden opgesteld. De activiteiten van de posten dienen een combinatie te zijn van basistaken van de overheid en door het bedrijfsleven meegefinancierde ontwikkelopgaven. Bij deze ontwikkelopgaven hoort o.a. het internationaal vermarkten van Nederlandse innovaties en producten. Vanwege de grotere aandacht voor het bedrijfsleven is het van belang dat met regelmaat afstemmingsbijeenkomsten tussen landbouwattachés, TWAs en bedrijfsleven gehouden worden.

6. Meer kennis van lokale wet- en regelgeving bij landbouwattachés, met name op de gebieden van import- en fytosanitaire eisen en wetgeving rondom vestiging. Aan de andere kant dienen bedrijven hun kennis op het gebied van de wetgeving ook met de overheid te delen.

7. Meer aandacht op het wegnemen van handelsbelemmeringen bij landbouwattachés. Er lijkt een tendens te ontstaan dat er striktere importrestricties komen voor tuinbouwproducten. Het is in het belang van het Nederlands bedrijfsleven dat Nederlandse gezondheidscertificaten internationaal geaccepteerd worden. Ook dient de Nederlandse overheid er zorg voor te dragen dat bij handel in tuinbouwproducten er in de wetgeving rekening gehouden wordt met de beperkte houdbaarheid van tuinbouwproducten en het verschil in schaalgrootte t.o.v. landbouwproducten.

8. Vooral aandacht voor landen met een strikte regelgeving en/of een grote overheidsrol bij het opbouwen van relaties met overheden van andere landen.

9. In stand houden of openen fondsen voor internationalisering door overheden. Voor het uitvoeren van het voorwaardenscheppend werk van de Nederlandse vertegenwoordigingen zijn financiële middelen nodig. De BOCI-regeling is hiervan een voorbeeld. Er zijn ook middelen nodig voor het betreden van kansrijke maar nog niet ontwikkelde markten, zoals de voormalige regeling 2G@there. Hierbij dient rekening gehouden te worden met het risico van investeringen in nieuwe markten. Met de huidige trends van inzet van revolving funds kan behalve aan subsidie ook aan achtergestelde leningen en kredietverzekeringen worden gedacht.

10. De juiste lobby voeren op Europees en mondiaal handelsbeleid. De Europese Commissie neemt in de komende jaren door middel van het Europa 2020 beleid meer dan voorheen zelf actie om niet-Europese markten te veroveren. Zij doet dit door aanzienlijk meer te investeren in haar handelsbeleid en haar beleid voor ontwikkelingssamenwerking. Het beleid omvat steun aan bedrijven en lidstaten, maar ook eigen acties. De sector T&U is voornemens meer inzicht te verwerven in het actuele en aanstaande EU-handelsbeleid en acht het van groot belang hierbij samen te kunnen optrekken met het rijk.

De rijksoverheid heeft via de positie van lidstaat de sterkste invloed op Europees en WTO-beleid. De regionale overheden kunnen het ontstaan van zakelijke contacten en de beïnvloeding van rijk en

bedrijfsleven ondersteunen via de eigen lobby en bemiddeling van hun regionale kantoren in Brussel en via hun adviezen en netwerkactiviteiten in het Europees Comité van de Regio's.

11. Verbetering van het internationale beleid van regionale overheden. Het bedrijfsleven constateert dat het beleid van regionale overheden en regionale intermediairs ten aanzien van internationalisering in veel gevallen niet voldoet. De regionale overheden die belang hebben bij de sector T&U hebben zelf een aantal succes- en faalfactoren in kaart gebracht en zelf verbeterpunten afgesproken. Sector T&U onderschrijft van harte de uitvoering van de voorgenomen actiepunten:

Professionalisering van zowel uitgaande als inkomende missies en handelsreizen, waarbij zorg wordt gedragen voor landelijke afstemming, uitdragen van een consistente boodschap en goede timing

Duurzaam relatiebeheer met regio's waarnaar wordt geëxporteerd, ism met de KvK

Duurzaam relatiebeheer met regio's waaruit investeringen worden geacquireerd ism met ROM's en NFIA

Duurzaam relatiebeheer met regio's waarmee wordt samengewerkt op gebied van kennisontwikkeling en innovatie en waaruit kenniswerkers worden aangetrokken, ism met kennisinstellingen

Optimaal faciliteren van inkomende (relevante) missies, door een goed pakket van contacten en zakelijke en toeristische mogelijkheden te communiceren

In het licht van de genoemde verbeterpunten capaciteit en budget vast te leggen

12. Faciliteren samenwerking tussen overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen. Er is behoefte aan een gezamenlijk loket om de lijnen te verbinden en het internationale actieprogramma van de sector T&U vorm te geven. Door het bedrijfsleven aangestuurde platforms als Productschap Tuinbouw en Greenport Holland International kunnen snel en flexibel reageren op ontwikkelingen in de markt. Het bedrijfsleven vraagt de rijks- en regionale overheden om dergelijke platforms te blijven ondersteunen, mits zij het bedrijfsleven voldoende breed weten te vertegenwoordigen en in die zin dat algemene en publieke functies optimaal kunnen renderen en dat bedrijfsbelangen op afzienbare termijn door het bedrijfsleven zelf worden gefinancierd.

13. Afstemming met het bedrijfsleven bij het implementeren van alle bovenstaande punten. Hierbij kan onder andere gedacht worden aan het bepalen van prioriteit voor landen, projecten en handelsmissies, niet alleen op nationaal, maar ook op regionaal niveau. Het overleg heeft als doel de efficiëntie van het internationale beleid te bevorderen. De afstemming hoeft niet per se een structurele vorm aan te nemen, maar kan ook bv. door middel van een informele rondvraag.

Hoofdstuk 4 Concept ontwikkeling

4.0 Inleiding

Er liggen grote mogelijkheden in de wereld voor bedrijven actief in de tuinbouw en uitgangsmaterialen. Maar verschillende soorten landen verlangen een verschillende aanpak en een verschillend aanbod. Zowel overheid moet met het instrumentarium als bedrijfsleven met hun aanbod zich zo goed mogelijk aanpassen aan lokale vraag en mogelijkheden. Welke concepten kunnen worden ontwikkeld voor welke markten?

Onder dit sub thema wordt een aantal projecten voorgesteld:

- SMASH
- Klimaat top conferenties
- masterclass internationalisering
- Groene stad

Initiatieven op het gebied van internationalisering kunnen op meerdere wijzen worden genomen. Greenport Holland International heeft hierin een rol genomen binnen Greenport Holland. Momenteel heeft een veertig tal bedrijven, branche organisaties en kennisinstellingen zich hierbij aangesloten om voor het tuinbouwcluster de internationalisering pre competitief uit te werken. Deze uitwerking zal de komende jaren nog verder worden verbreed evenzeer kan de governance hier nog verder worden uitgebreid.

4.1 SMASH, Tuinbouw en Uitgangsmaterialen levert duurzame concepten voor wereldproblemen

1. Visie en ambitie

In het kabinetsbeleid ,om te voorzien in de voedselbehoefte van 9 miljard mensen in 2050, staan kennis en onderzoek centraal. Met zaden en pootaardappelen, groente en fruit, bloemen en planten, bollen en bomen is de tuinbouwsector benoemd als bron van voeding en gezondheid. Veredelaars, vermeerderaars, telers, afzetorganisaties, veilingen, handelaars, ontwikkelaars en een grote verscheidenheid aan toeleveranciers als bouwers van kassen en klimaatsystemen zijn de absolute nummer één in hun markten en vakgebieden. De grote maatschappelijke en economische uitdagingen van de wereld hebben één ding gemeen: meer met minder. Wij moeten straks voorzien in de behoefte van negen miljard mensen aan voeding, gezondheid en geluk, terwijl energie, ruimte, water en mineralen nog schaarser worden. Dit is juist is de kracht van de Nederlandse Tuinbouw en Uitgangsmaterialen sector. Nederlandse veredelaars en vermeerderaars leveren uitgangsmateriaal voor ziekte- en droogteresistente gewassen met een hogere opbrengst en betere smaak en houdbaarheid. Nederlandse tuinders realiseren de hoogste productiviteit per hectare met minder gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, water en mineralen. Zij lopen voorop in energie-efficiëntie, duurzame energieproductie en CO2-reductie. Handelaren organiseren met slimme en efficiënte logistieke systemen onze afzet , zodat de consument dagelijks vers, gezond en veilig voedsel heeft. Tuinbouw en Uitgangsmaterialen levert innovatieve, duurzame oplossingen voor

hogere waarde en minder verbruik, meer voedselzekerheid en duurzaamheid en minder armoede en verspilling. De ambitie is dan ook om in 2020 wereldmarktleider te zijn als bron van duurzame concepten en praktische oplossingen voor werelduitdagingen. Nu al hebben meer dan één miljard mensen niet genoeg te eten. Om in 2050 negen miljard mensen te voeden moet de wereldwijde plantaardige productie met ten minste 70% omhoog. De wereld vraagt dus meer voeding. Maar ruimte, water, energie en mineralen zijn eindig en schaars. Tuinbouw en Uitgangsmaterialen kan innovatieve oplossingen leveren. Veredeling maakt gewassen ziekteresistent en droogtetolerant, vergroot continu de opbrengst en verbetert smaak en houdbaarheid. Teeltoptimalisatie laat elke plant optimaal groeien. Met deze hogere productiviteit van hun grond stijgt het inkomen van boeren en tuinders in ontwikkelingslanden. Bewaar technologieën en slimme logistieke systemen dragen bij aan een betere beheersing van derving en afval.

De wereldvraag naar duurzame concepten en oplossingen blijft groeien. Dat schept een enorm economisch potentieel voor Nederlandse ondernemers in Tuinbouw en Uitgangsmaterialen. In de komende jaren neemt de welvaart in opkomende landen zoals Brazilië, Rusland, India en China verder toe en wordt meer “local for local” geproduceerd. Daardoor komen belangrijke markten en productiecentra op grotere afstand van Nederland te liggen. Nederlandse bedrijven zullen nog meer internationaal gaan opereren en hun regierol verstevigen—ook over de handelstromen die fysiek buiten Nederland lopen. De versterking van de internationale tuinbouw biedt ook nieuw marktperspectief voor Nederlandse toeleveranciers van techniek, plantmateriaal, uitgangsmateriaal, kassenbouw, logistieke providers, handelsbedrijven en dienstverlening op het gebied van opleidingstraining, (teelt)advies, consultancy, logistiek, etc. Kennis en innovatie is in dat licht te beschouwen als “nieuw” exportproduct van de ondernemers in het cluster. Voor het realiseren van voedselzekerheid is investeren in een duurzame landbouwsysteem noodzakelijk. Dat kan alleen als alle schakels in de keten in veel landen in de wereld op een hoger plan worden gebracht om aan de toenemende vraag te blijven voldoen. Tuinbouw is in veel ontwikkelingslanden de motor voor economische groei en het realiseren van voedselzekerheid. Zeker in ontwikkelingslanden is het van groot belang lokale kennis te ontwikkelen die kan inspelen op lokale productie omstandigheden. Voor zowel de opkomende landen zoals Brazilië, Rusland, India en China als ontwikkelingslanden is de uitdaging om maatwerk oplossingen te ontwikkelen. Door een “totaalconcept” te bieden dat is toegesneden naar de lokale behoeftes kunnen Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen een langere termijn relatie opbouwen met ondernemers en overheden in ontwikkelde economieën. Om zulke projecten te kunnen realiseren moeten partijen uit de gehele keten samenwerken om zo wereldwijd maatwerk te kunnen leveren (SMart Adaptive Sustainable Hortichains: SMASH).

2. Maatschappelijke relevantie

Met het gezamenlijk ontwikkelen van duurzame productie- en afzetsystemen voor de internationale tuinbouw wil de topsector T&U:

- Bijdragen aan de grotere verdien capaciteit van het Nederlandse tuinbouwcluster
- Bijdragen aan het wereldvoedselvraagstuk
- Bijdragen aan optimaal en efficiënt gebruik van productiemiddelen
- Integrale oplossingen aanbieden, rekening houdend met verschillen in:
 - klimaatzone;
 - marktpotentie;

- economische situatie;
- lokaal kennis- en ervaringsniveau;
- vraagontwikkeling in regio of land.

Het hoofddoel van SMASH is het ontwikkelen en implementeren van integrale duurzame productie- en afzetsystemen voor de internationale tuinbouw. SMASH wil in de komende vijf jaar bijdragen aan de ontwikkeling en implementatie van minimaal 10 integrale concepten.

3. Het concept

SMASH is gebaseerd op samenwerking en een integrale ketenaanpak. Centraal in het concept staat de samenwerking tussen tuinbouwbedrijfsleven, kennisinstellingen en overheden, aangevuld met lokale partners

Om een integraal productie- en afzetsysteem te kunnen implementeren is de ontwikkeling nodig van:

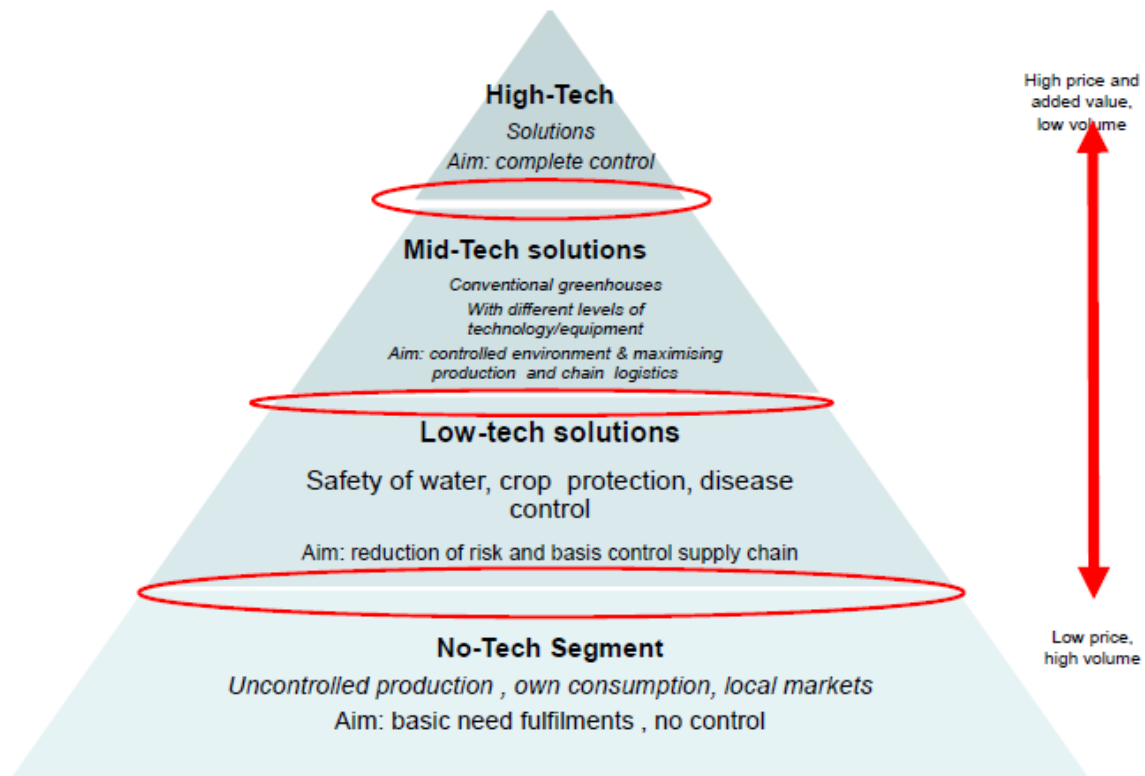
- Op maat gemaakte productiesystemen;
- Toepasbare naoogstactiviteiten;
- Bewaar technologieën;
- Organisatie van de logistiek;
- Marktbenadering ;
- Lokale kennisopbouw en kennistransfer.

Stapsgewijze ontwikkeling

De diverse potentiële afzetmarkten worden gekenmerkt door grote verschillen in het niveau van ontwikkeling en technologie. We kunnen globaal drie niveaus van technologiesprongen en uitdaging onderscheiden:

- Van No Tech naar Low Tech (bijv. Afrika);
- Van Low Tech naar Medium Tech (bijv. BRIC-landen);
- Van Med Tech naar High Tech (bijv. Turkije).

Het model dat SMASH voorstelt bestaat uit een stapsgewijze aanpak, gebaseerd op het niveau van ontwikkeling van het doelland. Zoals in figuur 1 wordt weergegeven worden tuinbouwprojecten gekenmerkt door verschillende technologieniveaus, van de afwezigheid van technologie tot high-tech systemen. Wanneer er meer ervaring, kennis en kunde wordt opgebouwd in het doelland, zal het mogelijk zijn de overstap te maken naar een hoger technologieniveau. Op de snijvlakken van technologieovergang hebben Nederlandse leveranciers veel ervaring en kunde opgebouwd die nu - aangepast aan lokale omstandigheden - goed benut kan worden.



Figuur 1: Conceptontwikkeling SM.A.S.H. (hard-, soft-, orgware):

- Van No-Tech naar Low-Tech: focus op behalen van voldoende productie en risicovermindering, summiere aanzet tot ketenontwikkeling;
- Van Low-Tech naar Mid-Tech: gecontroleerde teelt met veel aandacht voor productie en groeiende aandacht voor de ontwikkeling van ketenconcepten (opslag, logistiek en vermarkten); in het Mid-Techsegment zal er een grote variatie in equipment zijn (van low naar High) afhankelijk van de lokale condities;
- Van Mid-Tech naar High Tech: Maximaal duurzame oplossingen voor alle schakels van een geïntegreerde keten. Veel aandacht voor optimale bewaring, logistiek en marktbenadering

4. Concrete acties voor korte en lange termijn

Om daadwerkelijke duurzame productie- en afzetsystemen voor de internationale tuinbouw te ontwikkelen en implementeren zijn de volgende acties nodig:

1. Inventarisatie van kansen en potentiële projecten. Zijnde grote, kansrijke markten zijn de eerste contacten zijn al gelegd met regio's in China, Rusland en India;
2. Voortbouwen op deze ervaringen naar een generiek "assembleren" van de Nederlandse kennis tot economische haalbare en duurzame concepten : Kas, Keten, Klant en Kennis. Hiervoor is een intensieve samenwerking tussen kennisinstellingen en bedrijfsleven nodig;
3. Ontwikkeling van een gezamenlijk verdienmodel voor de implementatie van de kennis en kunde voor de gehele driehoek van low-tech tot high-tech.

Recentelijk is de organisatie Greenport Holland International (GHI) opgericht. In GHI komen bedrijven en kennisinstellingen bij elkaar met de internationalisering van het tuinbouwcluster als doel. GHI richt zich op het opbouwen van lokale netwerken en het identificeren van kansen in verschillende markten.

5. Economische impact korte en langere termijn

Impact:

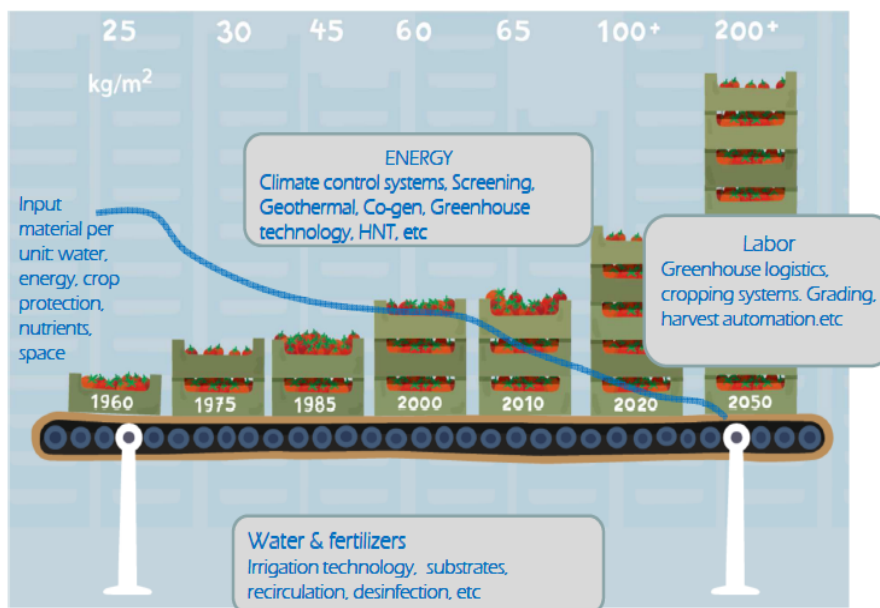
1. Vergrootte omzet van Nederlandse tuinbouwsector in het buitenland
2. Vergrootte voedselproductie in doellanden
3. Versterken van duurzaamheid in doelland
4. Kennisopbouw doelland

Outcomes : ontwikkeling en implementatie van duurzame productie- en afzetsystemen in de 3 BRIC-landen en 3 prioriteitslanden van OS

6. Maatschappelijke impact

Nederland heeft de kennis en technologie om meer voedsel te kunnen produceren met minder productiefactoren en resources. Als deze kennis internationaal wordt ingezet zal dit leiden tot een hogere voedselproductie met een efficiëntere inzet van inputs, kwaliteitsbehoud en een sterke vermindering van derving in de keten. Dit zijn de kenmerken van een slim en op maat gemaakt ketenconcept.

SMASH- Doing more with less in a better way



7. Innovatie-opgave

De innovatie-opgave kan als volgt gedefinieerd worden: ontwikkel een integraal ketenconcept van plant tot Klant dat aangepast kan worden aan de klimaatzones in de wereld. Houd daarbij rekening met het bestaande kennisniveau (van No-Tech tot en met High-Tech) en economische omgeving (markt, investering, etc.). Nieuwe samenwerkingsvormen zijn nodig ter realisatie van deze opgave.

Naast aandacht voor de verdere optimalisatie van de teelt is naoogst behandeling en opslag cruciaal. Verliezen worden hier veroorzaakt door gebrekkige kennis over juiste behandeling van producten direct nadat ze zijn geoogst, door inadequaat materiaal om producten in te bewaren of te vervoeren,

doordat middelen om producten snel te verpakken niet beschikbaar zijn en door beperkte en ontoereikende faciliteiten om producten langere tijd op te slaan. Voor de ontwikkeling van een koude keten is het van belang dat er voldoende faciliteiten beschikbaar zijn voor de conditionering van producten. Hierbij gaat het om centrale faciliteiten maar ook om het organiseren van vers transport. Innovatieve oplossingen om farm-gate vertransport te organiseren en hiermee directe aansluiting te zoeken met de markt zijn

8. Taken en bijdrage bedrijfsleven

Ontsluiten bestaande ervaringen en kennis en het vertalen van de kennis naar een totaal pakket van oplossingen (technologie, logistiek en markt) voor de diverse technologiesprongen en integrale samenwerking zoeken met kennispartijen voor K4-concept.

9. Taken en bijdrage Kennispartijen

Ontwerpen van een technologieconcepten en kennistransferconcepten die geschikt zijn voor de verschillende klimaatzones, aanwezig kennisniveau, (afzet)markt en investeringsruimte in afstemming met de wensen van het Nederlandse en lokale bedrijfsleven.

10. Taken en bijdrage overheden

Ondersteuning via landbouwwattachés , open stellen netwerken en bijdragen via mogelijk prioriteitenagenda's van ELI/OS. Voor de ontwikkeling van het concept richting Afrika wordt nadrukkelijk een verbinding gezocht met het OS-programma. Gezien de economische en politieke context in de wereld is hier sprake van een verhoogd ondernemersrisico.

Voor de ontwikkeling van het concept richting de meer ontwikkelde markten in onder andere de BRIC-landen zal gebruik worden gemaakt van de instrumenten die via ELI ter beschikking komen.

11. Cross over (inclusief partnerschappen - strategische allianties)

Cross-overs naar de thema's Agro-food, Water (More crop per drop) en agro-logistiek&ICT

12. Beoogde budget/ instrumentarium (cash (EUR mln) en kind) voor 2012 en 2013 plus perspectief naar 2014 en 2015

	2012	2013	2014	2015
Bedrijfsleven	1	1	1	1
Overheid	3	3	4	4

13. Afhankelijk van onderwerp:

verbinding 'innovatiecontracten', holland branding en human capital en/of vermindering regeldruk, ICT

14. Verklaring van intentie/commitment *matching*

Bedrijfsleven, Kennisinstellingen, Overheden

15. Showcases (verder uitwerken)

- Gebruikmakend van het instrumentarium, de aanwezige overheidssteuning, het ontwikkelen van een NABSO-verbinding en de ontwikkeling van een integraal “China-concept” van plant naar klant. Momenteel wordt er gewerkt aan Horti China. Greenport Holland International en WUR gaan een samenwerking aan met BAMB in China. Begin 2012 wordt een eerste overeenkomst getekend. Hiervoor is 2 mln. euro per jaar nodig.
- Verkenning van de mogelijkheden in India in 2012. De eerste contacten naar een regio in India zijn gelegd. Er is behoefte aan een integrale aanpak om de tuinbouw hier structureel te gaan ontwikkelen. In juni 2011 is de eerste MOU getekend tussen GHI en de regering van de staat Karnataka.
Inmiddels zijn twee bezoeken afgelegd. In maart 2012 brengt een delegatie een bezoek aan India voor de verdere uitrol. Voorlopige inschatting 1 mln euro per jaar
- De potenties van Rwanda voor de tuinbouw zijn groot en overheden en lokale partijen zijn bereid te investeren in een pilotproject. De opzet van een bedrijfslevenconsortium is daartoe de eerste stap. OS beleid in deze op inzetten. In schatting 2 mln euro OS bijdrage per jaar.
- Versterk het initiatief rondom de cold chain ontwikkeling Zuid-Afrika: veel aandacht gaat momenteel uit naar de versterking van de keten off farm. Toepassing van het integrale concept waarin ook aandacht wordt besteed aan beter uitgangsmateriaal, teeltomstandigheden en – kennis ontbreekt nog.

4.2 Klimaat top conferenties

Titel: Symposium "Internationale Klimaat Top"

Eigenaar: Maarten A.D. Oostenbrink, Ludvig Svensson

Visie: Creëren van een terugkerend internationaal platform waarop de glastuinbouw wereldwijd gepresenteerd wordt als innoverend, duurzaam en maatschappelijk betrokken en van essentieel belang in het oplossen van het wereldvoedselprobleem

Doel: 1) De Nederlandse glastuinbouw is innovatief en wereldmarktleider, maar heeft een slecht imago: water- en energieverspillend en gebruikmakend van chemicaliën). Daarom moet zij gepresenteerd worden als innovatief, water- en energiebesparend, milieuvriendelijk, veilig- en gezond voedselproducerend

2) De internationale tuinbouw, retailers en food service kanalen, universiteiten en onderzoeksinstituten, architecten en stadsplanners, milieubeweging, en leveranciers van techniek met elkaar in contact brengen om met elkaar van gedachten te wisselen en afspraken te maken over voedselveiligheid, duurzaam voedsel produceren, water management, CO2 emissie, wereldvoedselprobleem etc.

Actie: 1) Eens in de twee jaar op wisselende plaatsen in de wereld, waar serieuze tuinbouwontwikkelingen zijn (Mexico, Canada US, Rusland, Nederland, Turkije, Brazilië,) organiseren van een "Internationale (Klimaat) Top"

2) "Hortiprix": organiseren van een terugkerende internationale competitie voor het meest "duurzame/innoverende" tuinbouwproject/onderzoek/experiment

Doelgroep: Leidinggevende en innoverende tuinbouwbedrijven, zaadveredelaars, producenten van techniek, agrarische universiteiten en onderzoeksinstituten, retailers en andere belanghebbenden

Economische Relevantie: Promoten van de kennis op het gebied van economisch, gezond en veilig voedsel produceren

Maatschappelijke relevantie: Stimuleren van economisch, veilig en duurzame voedselproductie

Concrete Activiteiten: Samenstellen van een team dat voor een verdere uitwerking van dit idee zorgt (kost niks!)

Taken en bijdragen bedrijfsleven: Het bedrijfsleven neemt het initiatief tot organiseren van de evenementorganisatie, brengt kennis in en draagt bij d.m.v. sponsoring en reclamegelden

Taken en bijdrage kennispartijen: agrarische Universiteiten en onderzoeksinstituten zorgen voor relevante innovatieve onderwerpen, garanderen niveau van/en academische onafhankelijkheid

Taken en bijdrage overheden: via diplomatieke weg stimuleren van participatie van andere belangrijke tuinbouwlanden en internationale organisaties, financiële bijdrage

Beoogd budget: 150.000 euro per symposium afhankelijk van set up. Bedrijven als Ludvig Svensson, Priva, Rijk Zwaan, Koppert Biological Systems en Grodan zijn beschikbaar om de lead te nemen in dit project, zowel wat betreft het beschikbaar stellen van management tijd als een deel van de financiële lasten te nemen.

4.3 masterclass internationalisering

Masterclasses Internationalisering voor ambitie om in 2020 wereldmarktleider te zijn als bron van duurzame oplossingen voor werelduitdagingen.

De grote maatschappelijke en economische uitdagingen van de wereld hebben één ding gemeen: ze noodzaken ons om meer te doen met minder. De bevolking groeit en vergrijsst en concentreert zich in steden, het klimaat verandert en economische en sociale ongelijkheid blijft toenemen. Wij moeten straks voorzien in de behoefte van negen miljard mensen aan voeding, gezondheid en geluk, terwijl energie, ruimte, water en mineralen nog schaarser worden. Juist dit is echter de kracht van de Nederlandse Tuinbouw en Uitgangsmaterialen sector. Wij doen meer met minder. Onze ambitie is dan ook om in 2020 wereldmarktleider te zijn als bron van duurzame oplossingen voor werelduitdagingen.

Om deze ambitie te behalen is het zaak dat de ondernemerszin en de internationale oriëntatie voldoende ontwikkeld blijft bij de bedrijven in de tuinbouwsector. Het management moet trends als schaalvergroting in de sector, local 4 local, nieuwe financieringsmechanismes door branchevreemde investeerders etc. goed kunnen duiden en vertalen in de situatie van het eigen bedrijf. Om deze professionaliseringsslag van het management van het tuinbouw bedrijfsleven in Nederland verder te faciliteren stellen we voor een serie van Masterclasses te organiseren. Onder leiding van voorlopers in de tuinbouw sector en met partners bij banken, universiteiten en consulting bedrijven worden strategische sessies georganiseerd die de internationalisering van het Nederlandse tuinbouwcomplex in een positieve richting verder zullen ontwikkelen.

Dit initiatief voor masterclasses is ook bedoeld om de Nederlandse tuinbouw qua professionaliteit, governance en marktaanpak naar een noodzakelijk hoger plan te tillen.

4.4 Positioneren van het groen als een maatschappelijk en economisch product voor stedelijke omgeving

middels de campagnes De Groene Stad/ The Green City en Colour your Life

Nederland is wereldspeler op het gebied van de tuinbouw. Het multifunctionele groene product dat de tuinbouw produceert, bevat namelijk eigenschappen die een enorme positieve bijdrage kunnen leveren aan het woon-, werk- en leefklimaat in de stedelijke omgeving, waar inmiddels de helft van de wereldbevolking in woonachtig is. De leefbaarheid in het stedelijk gebied is nauw verbonden met een goede inpassing van groene ruimten. Hier ontbreekt het vaak nog aan, omdat de partijen die betrokken zijn bij de inrichting van de openbare ruimte te weinig kennis van elkaars disciplines hebben. Het is belangrijk dat ontwikkelaars, bouwpartijen en stedenbouwkundigen gaan inzien dat het groene product een toegevoegde waarde heeft voor hun eigen vakgebied met als doel de kwaliteit van de leefomgeving te verbeteren.

Onder de noemer van De Groene Stad/The Green City wordt deze filosofie vertaald naar de doelgroep van allen die betrokken zijn bij de inrichting en beheer van de openbare ruimte. Onder de noemer van Colour your Life wordt deze filosofie vertaald naar de keten van het bedrijfsleven tot en met de consument.

Het groene product is dus het centrale uitgangspunt in De Groene Stadsfilosofie bij stedelijke ontwikkeling op macro- en micro niveau. Nederland fungeert hierbij als gidsland, omdat hier de integrale samenwerking al plaatsvindt met organisaties als Bouwend Nederland, ANWB en de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG).

Duur programma 2012 -2015.

Openbare ruimte (De Groene Stad)

Nederlandse sectoren als bouw, (landschaps)architectuur, waterbeheer, klimatologie, stedenbouw en niet te vergeten de tuinbouw, staan internationaal hoog aangeschreven. Door onvoldoende kennis van elkaars disciplines wordt er te weinig gebruik gemaakt van de kracht van de integrale aanpak en de kwaliteitstoename die daarvan het gevolg is.

Kennisoverdracht vanuit de groene wereld is dan ook van wezenlijk belang. De taak van de groensector is andere sectoren te laten zien dat het groen functionele, economische, maatschappelijke en esthetische eigenschappen bevat die een enorm positief effect hebben op of in gebouwen en voor de openbare ruimte. Een goede functionele toepassing van groen zorgt dat de kwaliteit van de leefomgeving omhoog gaat.

Ook blijkt duidelijk dat het (groene) bedrijfsleven in het algemeen zich enorm kan profileren en onderscheiden, als ze inspelen op de behoeften aan die multifunctionele waarde van het groen. Het individuele bedrijfsleven kan hiermee dus zijn voordeel doen door De Groene Stad visie toe te passen in zijn marketingstrategie in combinatie met zijn eigen productkennis. De uitgangspunten van de Groene Stad bieden dus een enorme economische toegevoegde waarde voor de BV Nederland.

Doelgroep: allen die betrokken zijn bij de inrichting en beheer van de openbare ruimte.

Private ruimte (Colour your Life)

De consument/burger heeft behoefte aan een woon- en werkomgeving waar het prettig vertoeven

is. De particuliere tuin draagt daar een zeer belangrijke bijdrage aan, want naast de openbare ruimte vervult de private ruimte een zeer belangrijke rol tot het komen van duurzame,

groene steden. De particuliere tuin levert dus een belangrijke bijdrage aan de functionele, maatschappelijke waarden en economische baten van de stad. Niet voor niets is de biodiversiteit in de stad, mede door de particuliere tuin, groter dan op het platteland door onder meer de monoculturen. Middels de Colour your Life campagne van Plant Plant Publicity Holland, die momenteel in tien Europese landen wordt gevoerd, wordt de consument continu via de diverse media geïnformeerd over de functionele, maatschappelijke, economische en esthetische waarden waarde die planten en bomen hebben op de directe woonomgeving. Door gerichte consumentenacties vindt er kennisoverdracht plaats over het boomkwekerij- en tuinbouwproduct waarin het verhaal achter de plant - wat is de esthetische, functionele, maatschappelijke en economische waarde? - centraal staat met als doel te komen tot duurzame, groene steden. Een gemeente/stad kan dus niet om haar burgers heen. Om de consument te prikkelen zijn directe woonomgeving er aantrekkelijk uit te laten zien, speelt hij via het zogenaamde push-pull effect hier een belangrijke rol in, zie Colour your Life punt 2.

1. De Groene Stad (openbare ruimte)

Boodschap nationaal/internationaal uitrollen

Om het groene product cq tuinbouwproduct te positioneren als een maatschappelijk en economische product van de BV Nederland voor de stedelijke omgeving in het buitenland wordt er gebruikt gemaakt van het onderstaande internationaal netwerk:

- International Association of Horticultural Producers (AIPH)
- Entente Florale Europe
- The Green City Europe
- European Landscape Contractors Association (ELCA)
- European Federation for Landscape Architecture (EFLA)
- International Federation of Landscape Architects (IFLA)
- Nederlandse Landbouwraden
- Internationale vakpers
- Gidsland Nederland met partners als Bouwend Nederland, ANWB en Vereniging van Nederlandse Gemeenten (2012-2015)

Mondiaal

Via het netwerk van de AIPH wordt de Groene Stad visie international geïmplementeerd. In 2011 is middels het programma 'Programmatische aanpak Green City 2011', waar de AIPH onder meer deel van uitmaakt, een start mee gemaakt. Daarnaast maken de Landbouwraden van het ministerie van EL&I onderdeel uit van dit programma. Via de Landbouwraden wordt wereldwijd De Groene Stad onder de aandacht gebracht middels seminars en publicaties.

Europa

Via het Europese netwerk wordt de De Groene Stad visie geïmplementeerd.

Enthousiastmeren / realiseren

Om de boodschap zowel nationaal als internationaal uit te rollen, vindt er enerzijds kennisoverdracht plaats en anderzijds wordt de visie onder de aandacht gebracht middels diverse acties om

daadwerkelijk ook projecten gerealiseerd zien te krijgen. De aftrap van deze acties vindt in Nederland plaats en worden daarna internationaal uitgerold. Nederland laat hiermee zien dat zij een wereldspeler van formaat is, die naast het produceren van kwalitatief hoogwaardige producten, tegelijkertijd laat zien wat haar krachten zijn op het gebied van de ideeën en visies omtrent marketing en samenwerking.

- Competitie Entente Florale
Elf Europese landen nemen deel aan de jaarlijkse groencompetitie met als doel de aanplant van groen te stimuleren en de maatschappelijke en economische waarde van het groen in het openbaar gebied onder de aandacht te brengen van beleidsmakers. Nederlandse thema's internationaal vertalen, zoals groen en gezondheid, groen en economie. De jaarlijkse groencompetitie vindt naast dat hij in Europa plaatsvindt ook jaarlijks in Nederland plaats. Vijf steden en vijf dorpen/kleine steden strijden om de titel 'Groenste stad/dorp van Nederland'. Voorafgaand aan de prijsuitreiking vindt er een congres plaats waarin het overkoepelende thema De Groene Stad centraal staat.
- Uitrollen integrale visie middels Prijsvraag groene duurzame stedenbouw/ Green City Award
De leefbaarheid in het stedelijk gebied is nauw verbonden met een goede inpassing van groene ruimten. Hier ontbreekt het vaak nog aan, omdat de partijen die betrokken zijn bij de inrichting van de openbare ruimte te weinig kennis van elkaars disciplines hebben. Het is belangrijk dat ontwikkelaars, bouwpartijen en stedenbouwkundigen gaan inzien dat het groene product een toegevoegde waarde heeft voor hun eigen vakgebied met als doel de kwaliteit van de leefomgeving te verbeteren. Om samenwerking in de bouwkolom te stimuleren vindt er een internationale prijsvraag plaats voor gerealiseerde projecten, die zijn gebaseerd op integrale samenwerking in de bouwkolom. Deze prijsvraag zal in 2012 in Nederland plaatsvinden en zal daarna internationaal worden uitgerold. De guideline is tevens de basis voor het opstellen van de criteria ten behoeve van deze prijsvraag, zie punt 6. Aftrap 2012 Nederland en daarna internationaal uitrollen.
- Prijsvraag groene speelplekken
In het gemeentelijk groen- en speelruimtebeleid wordt veelal te weinig aandacht geschonken aan het belang van groene speelplekken voor de lichamelijke en geestelijk gezondheid/ontwikkeling van de kinderen. Met als zeer nadelige gevolgen overgewicht en concentratieproblemen. Er is een grote behoefte aan hoogwaardige, duurzame groene speelplekken in de directe woonomgeving, waarin ook de creativiteit en verbeeldingskracht van kinderen tot hun recht kunnen komen. De beperkte ruimte in het stedelijk gebied vraagt om creatieve oplossingen om multifunctionele ruimte te creëren. Aftrap 2009 Nederland. In 2010 heeft deze prijsvraag in Duitsland plaatsgevonden en kan ook in andere landen worden uitgezet.
- Tree-athlon/Groene Doelen Loop
Om te voorkomen dat het groen te veel verschaalt in de leefomgeving, is het belangrijk om creatieve oplossingen aan te dragen. Een daarvan is de Tree-athlon. De Tree-athlon is een hardloophwedstrijd / wandeltocht van X aantal km waar burgers van een bepaalde stad of gemeenten aan deelnemen om geld bij elkaar te rennen / lopen voor een groenproject. Middels deze activiteit worden burger en overheid op een positieve manier bij elkaar gebracht om te voorkomen dat het kwalitatief hoog openbaar groen verdwijnt. De gemeente verdubbelt dit bedrag - voor de Bühne, aangezien dit bedrag al ingecalculleerd is - dat

vervolgens wordt geïnvesteerd in een project dat door de burgers is gekozen en dat door de gemeente is aangedragen (het gaat hier om bestaande projecten die al op het programma staan). Deze vorm van betrokkenheid, die gezien kan worden als burgerparticipatie in samenwerking met de organisatie van de Tree-athlon, past uitstekend in het beleid van de meeste gemeenten die maatschappelijk verantwoordelijk ondernemen hoog in het vaandel hebben staan. Zeker omdat hier een juiste balans is tussen people, planet en profit. PPH is momenteel in Amsterdam in gesprek om daar in 2012 deze loop te laten starten. In 2011 heeft, op initiatief van PPH, De Groene Doelen Loop in Rotterdam plaatsgevonden, waar burgers geld bij elkaar liepen voor meer groen in de stad, zie ook: <http://www.degroenestad.nl/cgi-bin/neosense.exe/showpage?value=1617>. Deze actie kan vanaf 2013 in het buitenland uitgerold worden.

- Quickscan
Naar aanleiding van de The Green City Guideline heeft de gemeente Amsterdam interesse getoond om een quickscan te laten uitvoeren om daarmee in kaart te krijgen in hoeverre een bepaalde wijk/gebied aan het kwaliteitsniveau van De Groene Stad voldoet. Onder leiding van Plant Publicity Holland in samenwerking met de overheid en bedrijfsleven wordt deze scan als pilot in 2012 uitgezet met als uiteindelijk doel deze operationeel te maken in 2013 voor andere geïnteresseerden in zowel Nederland als in het buitenland. Zie ook punt 3. Aftrap 2012 Nederland en daarna internationaal uitrollen.
- Communicatie
 - Het doel van de parapluwebsite www.thegreencity.com is om continu de maatschappelijke en economische waarden van het groen internationaal onder de aandacht te brengen en nationaal via de landensites.
 - Specials in internationale en nationale vakbladen.

2. Colour your Life (private ruimte)

Boodschap nationaal/internationaal uitrollen

Middels de Colour your Life campagne van Plant Plant Publicity Holland, die momenteel in tien Europese landen wordt gevoerd, wordt de consument continu via de diverse media geïnformeerd over de functionele, maatschappelijke, economische en esthetische waarden die planten en bomen hebben op de directe woonomgeving. Internationaal netwerk:

- Trees for cities
- Valhor
- Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau (BGL)
- 7 Europese pr-bureaus

Enthousiastmeren / realiseren

Deze boodschap wordt zowel nationaal als internationaal uitgerold middels diverse acties om daadwerkelijk ook projecten gerealiseerd zien te krijgen. De aftrap van deze acties vindt in Nederland plaats en worden daarna internationaal uitgerold. Nederland laat hiermee zien dat zij een wereldspeler van formaat is, die naast het produceren van kwalitatief hoogwaardige producten, tegelijkertijd laat zien wat haar krachten zijn op het gebied van de ideeën en visies omtrent marketing en samenwerking.

- Prijsvraag Groene Straat
Een andere prijsvraag om het zogenaamde push-pull effect te stimuleren vanuit de burger naar de overheid is de prijsvraag Groene Straat. Burger worden opgeroepen om hun straat zo groen mogelijk aan te kleden. Onder Entente Florale kan deze prijsvraag gaan plaatsvinden, waarin gemeenten haar burgers dient te betrekken bij de prijsvraag Groene Stad/Dorp van Nederland. Burgerparticipatie is een belangrijk onderdeel in deze groencompetitie.
- Communicatie
 - Consument/burger wordt via tien Europese landenwebsites geïnformeerd: <http://www.colour-your-life.eu/>
 - Perscommunicatie via internationale vak- en consumentenpers.
 - Communicatie via pr-bureaus, tv-programma's, social media en vakbeurzen.

3. Kennisuitwisseling middels congressen/seminars/publicaties

- The Green City congres (jaarlijks congres). In 2012 zal deze op de Floriade in Venlo plaatsvinden.
- Seminars in samenwerking met de Landbouwraden van EL&I, zoals onlangs heeft plaatsgevonden in Taiwan, China, Polen, Hongarije, Arabische wereld en gaat in december 2011 plaatsvinden in India.
- Vakbeurzen in diverse Europese landen, waaronder Duitsland, Frankrijk, Polen.
- Internationale Grüne Woche, grootste en een van de belangrijkste land- en tuinbouwtentoonstelling van de wereld
- Excursies naar gemeenten en bedrijven plus inhoudelijke bijdrage over De Groene Stad voor buitenlandse gasten aan Nederland. Start Floriade 2012. Naast de bezoeken aan de wereldduinbouwtentoonstelling worden met buitenlandse gasten excursies geïnitieerd.
- TEEB, The Economics of Ecosystems and Biodiversity. TEEB is een door de VN uitgebrachte internationale studie naar de kosten en baten van biodiversiteit met als doel dat de baten van het groene kapitaal beter worden meegenomen in de besluitvorming van bestuurders en bedrijfsleven. (De Groene Stad Nederland wordt binnen TEEB Nederland verantwoordelijk voor de communicatie).
- Recente publicaties, zoals:
 - Een groene gezonde wijk, inspiratie voor de praktijk (groen en gezondheid) http://www.degroenestad.nl/cgi-bin/neosense.exe/Brochure_Een_groene_gezonde_wijk.pdf
 - Groen Loont! (groen en economie) http://www.degroenestad.nl/cgi-bin/neosense.exe/groene_stad-wwwl.pdf
 - Biodiversiteit in tuin en plantsoen (groen en functioneel, esthetisch en maatschappelijk) http://www.degroenestad.nl/cgi-bin/neosense.exe/brochure_biodiversiteit.pdf
 - Dak- en gevelgroen (groen en functioneel/economie) http://www.degroenestad.nl/cgi-bin/neosense.exe/Def_versie_Brochure_dak_en_gevelgroen.pdf
 - Bomen een verademing voor de stad (groen en gezondheid, functioneel en maatschappelijk) http://www.degroenestad.nl/cgi-bin/neosense.exe/Brochure_Fijn_stof_NL_v10.pdf

- Magazine De Groene Stad (groen en gezondheid, economie, esthetisch, functioneel en maatschappelijk),
<http://issuu.com/bcmmagazines/docs/groenestad0?mode=window&viewMode=doublePage>
- Green City Guideline (groen en gezondheid, economie, esthetisch, functioneel en maatschappelijk)
http://www.thegreencity.com/Media/download/3901/1189_PPH_Guidelines.pdf
 - In 2011 is de eerste Green City Guideline verschenen. Deze groene richtlijnen geven duidelijkheid over de minimumeisen waaraan een stad moet voldoen die zichzelf als Groene Stad wil profileren. Bovendien moeten de richtlijnen bevorderen dat groen al in een vroeg stadium onderdeel is van de planvorming. Bij de gangbare manier van werken wordt eerst het stedelijk plan getekend en achteraf gekeken waar nog plaats over is voor een park of speelplaats. Niet de bebouwing en de infrastructuur moeten bij het maken van een stedelijk ontwerp als vertrekpunt dienen, maar het aanwezige landschap en wat er nodig is aan groene ruimte. Dat als doel heeft een gezonde stad te bouwen waar het prettig leven is. De groene richtlijnen bijeen gebracht in The Green City Guideline bieden houvast bij het verwezenlijken van dat doel. De guidelines zijn een groeimodel en zullen daarom ook jaarlijks/tweejaarlijks worden geupdate. De guideline dient tevens als basis voor het opstellen van de criteria ten behoeve van de internationale prijsvraag voor duurzame groene stedenbouw.

4. Financiën

De totale kosten voor het uitdragen van de multifunctionele waarde van groen middels de campagnes van De Groene Stad / The Green City en Colour your Life bedragen circa €1,8 miljoen voor het jaar 2012.

- a. De raming van de kosten van De Groene Stad nationaal/internationaal bedragen circa €800.000. Hiervan wordt circa €500.000 door de overheid gefinancierd en circa €300.000 door bedrijfsleven en derden.
- b. De kosten van het totale Colour your Life programma in tien Europese landen bedraagt circa €1 miljoen. Dit bedrag wordt gedekt door bedrijfsleven en derden.

November 2011

Jan Habets
Directeur Plant Publicity Holland

Roel van Dijk
Projectleider De Groene Stad bij Plant Publicity Holland

Hoofdstuk 5 De internationale Kennis & Capaciteits-opbouw agenda van de topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen

Eigenaar: Afzonderlijke bedrijven, vertegenwoordigd door Plantum, Greenport Holland en daarbij aangesloten organisaties

1. Visie en ambitie

Wereldwijd is er een toenemende behoefte aan tuinbouwproducten. In zowel ontwikkelingslanden, opkomende economieën als de geïndustrialiseerde wereld is een gevarieerd dieet met voldoende groenten van primair belang voor welzijn en gezondheid van mensen. Ook siergewassen dragen in sterke mate bij tot het welzijn van mensen. De internationale vraag naar tuinbouwproducten zal de komende decennia naar verwachting sterk groeien vanwege de toename van de wereldbevolking, de toename van welvaart in opkomende economieën, een veranderd dieet in ontwikkelende economieën, en de urbanisatie waardoor een steeds grote deel van de wereldbevolking geen gebruik meer kan maken van lokale teelt.

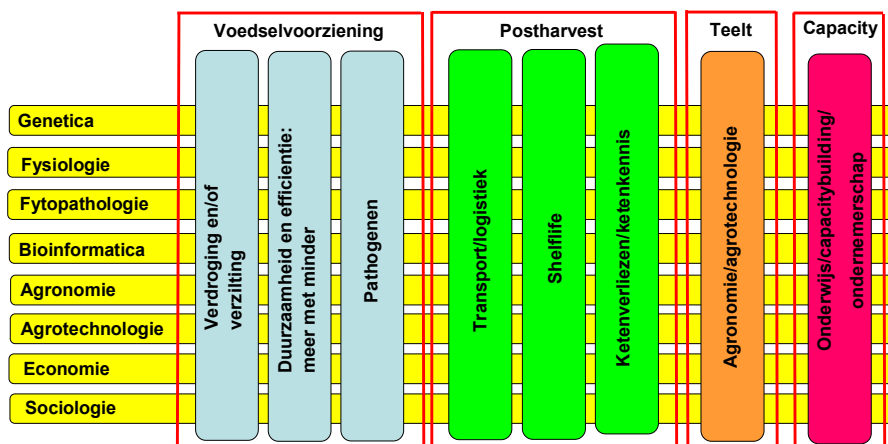
Globale ontwikkelingen op het terrein van kennis en technologie verlopen steeds sneller in een multidisciplinaire omgeving. Dit brengt met zich mee dat internationale samenwerking steeds belangrijker wordt. Individuele kennisintensieve bedrijven en kennisinstellingen zullen steeds meer een beroep moeten doen op samenwerking om hun ambities te kunnen realiseren in een aanvaardbaar tijdsbestek. Vanuit Nederland zal nationaal en internationaal innovatie beleid zich moeten richten op meer internationale samenwerking en ontplooiing. Dit is een belangrijke pijler onder de ambitie om de Nederlandse welvaart in stand te kunnen houden.

De Nederlandse topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen (T&U) kan en wil een substantiële bijdrage leveren aan het voldoen van de groeiende vraag. Nederland heeft immers een sterke en unieke positie op het terrein van plantenveredeling, plantenvermeerdering, agrotechnologie, teelt, logistiek en handel. Die positie is in hoge mate te danken aan excellent ondernemerschap gekoppeld aan een excellente onderzoeksinfrastructuur. Deze combinatie heeft geleid en leidt tot veel innovaties, en vormt dan ook de basis van de gouden driehoek. Hieraan heeft Nederland haar toppositie in de wereld te danken. Om die positie te behouden en verder uit te bouwen is kennisontwikkeling, capacitybuilding en human capital development voor alle fases en onderdelen binnen de sector tuinbouw en uitgangsmaterialen van het grootste belang.

Uitgangspunt is het optimaliseren van de verdien capaciteit en het vitaliseren van de sector T&U vanuit een internationale context. Hiertoe wordt een efficiënt én transparant instrument ontwikkeld waardoor het mogelijk is op basis van draagvlak, behoefte én bedrijfsparticipatie kennis en onderwijs projecten en programma's te ontwikkelen en uit te voeren die leiden tot meerwaarde voor bedrijfsleven in markten buiten Nederland.

Maatschappelijke en economische doelstelling Internationalisering:

2X meer met 2X minder



1.1 Concrete acties voor korte en lange termijn

Ten aanzien van kennisopbouw en capacitybuilding in internationaal verband wordt één generiek instrument ontwikkeld dat ontwikkeling en uitvoering van specifieke projecten en programma's binnen het kader van de topsector T&U mogelijk maakt en faciliteert. Het instrument zal opgezet worden op basis van de uitgangspunten als weergegeven in bijlage 1. Het instrument zal gebaseerd zijn op bestaande en in ontwikkeling zijnde instrumenten (OS, EL&I, Agentschap NL, NWO en KNAW). Waar mogelijk zal het in samenhang met andere topsectoren uitgewerkt en geïmplementeerd worden.

Gezien het belang van het onderzoek, en het belang van continuïteit, vraagt de topsector T&U het ministerie van EL&I voor de vraagarticulatie vanaf 2012 het bedrijfsleven uitdrukkelijk te betrekken.

1.2 Economische impact korte en langere termijn

De sector T&U heeft internationaal een sterke en unieke positie. De huidige mondiale ontwikkelingen, zowel op economisch als maatschappelijk gebied, bieden grote mogelijkheden om die positie verder uit te bouwen. Er zijn uitstekende mogelijkheden voor de sector om de import en de export te intensiveren, om op andere locaties te produceren, om mensen op te leiden en om kennis en materialen beschikbaar te maken voor lokale productie en productontwikkeling. Dat is in direct belang voor de Nederlandse economie en creëert meerwaarde voor lokale economieën en kan bijdragen aan voedselzekerheid.

1.3 Maatschappelijke relevantie

Volgens de definitie van de FAO gaat voedselzekerheid niet alleen om calorieën, maar ook om de beschikbaarheid van gezond voedsel met voldoende vitamines en micro-nutriënten, ofwel groente en fruit. Juist in deze sectoren is Nederland sterk. De Nederlandse sector én overheid hebben hierom een bijzondere verantwoordelijkheid om juist op dit vlak bij te dragen aan de mondiale

voedselzekerheid, mede door de ontwikkeling van lokale markten die Nederlandse producten en diensten kunnen absorberen.

2. Innovatie opgave

De innovatieopgave betreft de hele productieketen inclusief regio. Dat betekent dat er zowel wetenschappelijke, technologische, sociale, economische als institutionele innovaties noodzakelijk zijn. Wetenschappelijke en technologische vragen liggen met name op het gebied van plantenveredeling, plantenvermeerdering, marktontwikkeling, agrotechnologie, teelt, logistiek, handel en de toeleverende sector. Daarnaast is er behoefte aan sociale innovatieve benaderingen op het terrein van onderwijs en capacitybuilding zodat bedrijven lokaal kunnen beschikken over goed personeel in ontwikkelde- en zich ontwikkelende markten. Economische en institutionele innovaties liggen op het gebied van wet- en regelgeving, kwaliteits-standaarden in de handel, import/exportbelemmeringen, vestigingsklimaat (nationaal én internationaal), marktontwikkeling en promotie. Op alle gebieden zal de innovatie in samenspraak en samenwerking tussen bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid gerealiseerd moeten worden.

Concrete activiteiten binnen ten aanzien van kennisontwikkeling en capacity building op internationaal niveau zijn:

- Opstellen en inrichten van een generiek instrument met één loket voor indiening, monitoring, rapportage en evaluatie van internationale kennis en capacity building projecten. Het generieke instrument zal ingericht worden door het concreet verbinden van bestaande en in ontwikkeling zijnde instrumenten en regelingen van EL&I, BuZa, EU, Agentschap NL, NWO en KNAW.
- Vormgeving en uitwerking van specifieke projecten en programma's moet mogelijk blijven op basis van de ervaringen en werkwijze van 2g@there programma's.
- Intensiveren van de onderzoek- en onderwijsagenda van Nederland op internationaal niveau in brede zin en ten aanzien van de topsector T&U in het bijzonder.
- Betrekken van OS bij de innovatie- en onderwijs agenda van de sector. Veel activiteiten van de sector van direct belang zijn voor ontwikkelingslanden en vallen binnen het speerpunt 'voedselzekerheid' van OS. Daarom zal overlegd worden op welke manier OS inhoudelijke en financieel betrokken kan worden bij de activiteiten van de sector. Hierbij staat voorop dat OS inzet op een efficiënte en transparante wijze gerealiseerd kan worden.
- Betere afstemming van vraag en aanbod op het terrein van Kennis-en capaciteitsontwikkeling, maak vraag en aanbod transparant en coherent inzichtelijk via één loket, Stimuleer samenwerking en identificeer aan welke competenties het bedrijfsleven in het buitenland behoefte heeft.
- Focus op landen en regio's is een belangrijk uitgangspunt. Een gesegmenteerde strategie per regio wordt opgesteld (EU, Noord Amerika, Zuid Amerika, Azie en Afrika) waarbij rekening gehouden wordt met verschillende invalshoeken ten aanzien van financiering en economisch belang.

- Ten aanzien van capacity building wordt een nieuwe, specifieke, regeling ontwikkeld die capacity building in het buitenland stimuleert en mogelijk maakt. Hiermee worden lokaal mensen opgeleid ten aanzien van bedrijfsvestigingen in het buitenland. Daarnaast wordt zo ook een belangrijke bijdrage geleverd aan marktontwikkeling op lokaal niveau.
- Capacity building begint in Nederland. Verbeterde instroom van studenten op alle niveau's van het Groene Onderwijs is gewenst, in combinatie met een verbeterd imago van de sector T&U. Binnen curricula van het Groene Onderwijs moet het internationale aspect van de topsector T&U beter op de kaart: verbeterd talen onderwijs, ondernemerschap stimuleren, studenten bekend maken met- en het werken in andere culturen en buitenland stages stimuleren.
- Ten aanzien van diploma's en certificaten moeten deze voldoen aan internationale geaccepteerde definities en normeringen.
- Instant houden van het BOCI programma in 2012 en daarna. Het bedrijfsleven zal meer betrokken worden bij de programmering en selectie van projecten

In bijlage 2 zijn een aantal voorbeelden van lopende en te ontwikkelen projecten opgenomen op het terrein van kennis en capacitybuilding in internationaal verband waarin bedrijven reeds participeren of waarvoor reeds belangstelling is van de kant van bedrijven.

2.1 Taken en bijdrage bedrijfsleven

Het bedrijfsleven committeert zich samen met de kennisinstellingen en de overheid één generiek instrument, ten aanzien van kennisopbouw en capacitybuilding, in internationaal verband te ontwikkelen. Gestreefd wordt naar een overall bijdrage aan het instrument door het bedrijfsleven van maximaal 40% te voldoen in cash and in kind, of een combinatie van beide. De bijdrage van het bedrijfsleven kan variëren van project tot project. Het instrument wordt van de kant van de overheid gefinancierd uit verschillende bronnen. Echter organisatorische en financiële kaders zullen zoveel mogelijk identiek, transparant en laagdrempelig zijn. Indien dit niet mogelijk is zal het uitgangspunt zijn dat verschillende kaders zoveel mogelijk op elkaar afgestemd zijn. Gestreefd wordt één loket in te richten

2.2 Taken en bijdrage Kennispartijen

De kennispartijen zullen actief participeren in het ontwikkelen van het genoemde generieke instrument, en binnen dat instrument onderzoek, capaciteitsopbouw en onderwijs samen met het bedrijfsleven ontwikkelen en uitvoeren. De kennisinstellingen zullen zich daarnaast sterk maken voor een kennisinfrastructuur die er garant voor staat dat de benodigde basisexpertises op hoog niveau gewaarborgd zijn, om zo optimaal te kunnen bijdragen aan gerichte vragen vanuit de sector.

2.3 Taken en bijdrage overheden

De overheid wordt gevraagd de internationale T&U sector beleidsmatig -bijvoorbeeld via centraal of regionaal beleid en via de Nederlandse vertegenwoordigingen in het buitenland- te ondersteunen. Hiervoor is het van groot belang dat de Landbouwraden en TWA afdelingen aan ambassades op volle strekte blijven en waarnodig verstrekt worden. Daarnaast wordt de overheid gevraagd te

participeren door de relevante instrumenten te identificeren en/of te ontwikkelen. Op basis daarvan zal een specifiek, op de internationale kennis en capacity opbouw toegesneden, generiek instrument ontwikkeld worden dat het mogelijk maakt om aan specifieke behoeften invulling te geven. Hiermee kunnen internationale innovatie en versterking van de concurrentiepositie van het bedrijfsleven tot stand kan komen.

2.4 Cross over (inclusief partnerschappen - strategische allianties)

De voorgenomen activiteiten liggen dicht tegen de topgebieden AgroFood en Water aan. Vooral de sector uitgangsmaterialen zal ook aanleverend zijn voor de primaire productie buiten de tuinbouw. Ook de Agro-Food sector heeft een directe verantwoordelijkheid op het gebied van voedselzekerheid. Een alliantie met een internationale poot van die topsector ligt dan ook voor de hand. Hetzelfde geldt voor de topsector Water. Naast voedselzekerheid is water een speerpunt van OS, en de landbouwsectoren zijn een grootgebruiker van water. Juist de tuinbouwsector is echter bijzonder efficiënt in watergebruik, mede door de ontwikkeling van planten rassen die efficiënt met water omgaan, en kan een krachtig instrument zijn om het mondiale watergebruik efficiënter te maken.

3. Beoogde budget ten aanzien van kennis en capaciteit opbouw

In 2015 wordt gestreefd naar een jaar budget ten aanzien van kennis opbouw in internationaal verband van 5 m€. Op basis hiervan is het mogelijk om in 10 landen en of regio's programma's en projecten te ontwikkelen met een looptijd van 2 tot 4 jaar. Aan projecten die voor bedrijven een strategisch belang vertegenwoordigen op korte termijn zal het bedrijfsleven 40% bijdragen. Ten aanzien van projecten die op lange termijn van strategisch belang zijn, bijvoorbeeld marktontwikkeling in OS landen, zal het bedrijfsleven 10% van het budget bijdragen. Publieke financiering komt ten laste van OS, EL&I, Agentschap NL, NWO, KNAW en de kennisinstellingen

Ten aanzien van capaciteitsopbouw in internationaal verband is in 2015 een jaar budget nodig van 1m€. Op basis van dit budget zal het mogelijk zijn om in 10-15 landen op lokaal niveau aan capaciteitsontwikkeling te doen op basis van kortlopende projecten en programma's (6 maanden tot 2 jaar). Bedrijfsleven zal 40% van het benodigde budget bijdragen. Publieke financiering komt ten laste van OS, EL&I, AgentschapNL en de kennis- en onderwijsinstellingen

In de periode van 2012 tot 2015 zal het beoogde budget groeien naar de benodigde budgetten in 2015.

Bijlage 1: Kader van een generiek instrument voor innovatie in internationale context

Het instrument wordt gebaseerd op een concrete uitgewerkte mix van bestaande instrumenten (OS, EL&I/EVD/Agentschap NL, WuR BO/BOCI, NWO, KNAW), zodat projecten op het terrein van kennisopbouw en capacitybuilding gerealiseerd kunnen worden op basis van state art behoefte en voortschrijdend inzicht. Het instrument moet flexibel opereren mogelijk maken binnen organisatorische, financiële en inhoudelijke randvoorwaarden. Het instrument kent één loket voor indiening, monitoring, rapportage en evaluatie.

De projecten en programma's die ontwikkeld worden op basis van het instrument voldoen aan de volgende inhoudelijke randvoorwaarden:

Disciplines ten aanzien van stakeholders binnen de topsector T&U:

- Plantgenetica, inclusief kwantitatieve genetica
- Fytopathologie
- Fysiologie
- Bioinformatica/systeembioologie
- Agronomie
- Agrotechnologie/zaadtechnologie
- Economische wetenschappen
- Sociale wetenschappen

Overkoepelende thema's voor stakeholders uit de topsector T&U:

- Voedselzekerheid (postharvest, opbrengst, minder input, etc)
- Biobased economy (feedstocks, energy conservation, building blocks for chemical industry etc)
- Sustainability (abiotic stress, water preservation, good farming practices)
- Uitwisseling en implementatie van best/good practices op het gebied van agronomie
- Uitwisseling en implementatie van best/good practices op het gebied van agrotechnologie
- Onderwijs
- Capaciteitsopbouw

Randvoorwaarden voor wat betreft uitvoering:

- Projecten en programma's zijn gebaseerd op samenwerking en commitment van nationale en lokale stakeholders uit bedrijfsleven, overheden, funding bodies en kennisinstellingen.
- Gestreefd wordt investeringen aan Nederlandse kant te matchen met een evenredige investering door een counterpart uit een ander land of andere groep van landen.
- Synergie, efficiëntie en transparantie in organisatie en financiën zijn een randvoorwaarde voor succes, opvolging en continuïteit van projecten en programma's die onder de vlag van het instrument ontwikkeld worden.
- Uitvoering van projecten en programma's wordt belegd bij stakeholders die een direct belang hebben waardoor commitment en resultaat geborgd worden.

Randvoorwaarden voor wat betreft governance:

- Governance op het niveau van het overall instrument
- Governance op het niveau van projecten/programma's
- Budget beheer op het niveau van het overall instrument én op het niveau van projecten/programma's
- Streven naar efficiency verbetering en verlaging van transactiekosten
- Financiële bijdrage (in kind and in cash) door alle nationale en lokale stakeholders.
- Eenvoudige en monitoring, reportage en evaluatie van activiteiten
- Implementatie en uitvoering
- Transparante kaders voor indiening, beoordeling en uitvoering.

Uitgangspunten ten aanzien van financiering:

- Gestreefd wordt naar een bijdrage van het bedrijfsleven aan budgetten op basis van in cash en in kind bijdragen, of een combinatie van beide. Ten aanzien van korte termijn en strategisch getinte projecten zal de bijdrage van het bedrijfsleven een order grootte hebben van 40%, ten aanzien van projecten met een lange termijn horizon zal de bijdrage van het bedrijfsleven maximaal 10% bedragen
- Het instrument wordt van de kant van de overheid gefinancierd uit verschillende publieke bronnen. Echter organisatorische en financiële kaders zullen zoveel mogelijk identiek zijn. Indien dit niet mogelijk is zal het uitgangspunt zijn dat verschillende kaders zoveel mogelijk op elkaar afgestemd zijn.

Bijlage 2 : voorbeelden van reeds lopende projecten en concrete project ideeën, op basis van bedrijfsparticipatie.

Capaciteits opbouw

In samenwerking met veredelingsbedrijven, WuR en de Universiteit van Qindao is binnen TTI GG een capaciteitsopbouw project ontwikkeld en in uitvoering dat zich richt op het lokaal opleiden van plantenveredelaars in Shandong, China. Het project levert een directe bijdrage aan het opbouwen van capaciteit op het terrein van veredeling. Verworven kennis door medewerkers van bedrijven die actief zijn in Shandong wordt direct ingezet in het bedrijf. Daarnaast levert het project een bijdrage aan het veredelingsonderwijs van WuR. Het bedrijfsleven levert een bijdrage van 35% aan het budget van dit TTI GG project.

Marktontwikkeling (voorbeelden te ontwikkelen PPS-projecten, vanaf 2012)

- sustainable fruit chains Z-Africa, ICE Chili) en netwerken (FAO, IDH,)
- internationale post-harvest consultancy Thailand, Malaysia, Mexico, Indonesia,
- agro-food-clusters/metropolitane food hubs” (Mexico, Sudan, Kenia, Mozambique, China, India))
- Monitoring en evaluatie sustainable tea (Oost Afrika)
- Kennisopbouw Bloemensector Ethiopie
- Greenfarming Ethiopië, Kenia, Mexico (private sector partijen
- Supply chain development vegetables China (Spar, RijkZwaan)
- Supply Chain development vegetables Vietnam (Metro, BOP)
- Zaadolieindustrie Ethiopie (verwerkende industrie)_
- Institutionele kennisopbouw bij sectororganisaties en universiteiten voor Tuinbouw in Kenia en Ethiopie (met Greenfarming)
- Watersaving technologies in Greenhouses in Egypte (private sector, NWP)
- Conceptontwikkeling Low tech supply chains Rwanda

Voorbeeld marktontwikkelingsproject:

Wetenschap 1

Voedselzekerheid draait om voldoende en gezond voedsel. Een verdubbeling van de productie is op veel plaatsen technisch zeker haalbaar wanneer de juiste inputs worden gebruikt (en is duurzaam wanneer de kosten van die inputs vervolgens ook kunnen worden terugverdiend). Goed

uitgangsmateriaal (zaden, pootgoed) is de basis voor die verbeterde productie. Bij gezond voedsel draait het om verse en duurzaam geproduceerde groenten. Juist dat zijn speerpunten binnen de topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen.

Het WRR-rapport 'Minder pretentie, meer ambitie' beveelt aan tot duidelijke keuzes te komen voor onderwerp en locatie om versplintering van inspanningen te voorkomen. Bovendien roept het rapport op tot diepgaande expertise en langdurige betrokkenheid bij lokale actoren en tot het concentreren op expertisevelden waar Nederland een specifieke bijdrage kan leveren. Het ligt dan ook voor de hand dat Nederland inzet op de verdere ontwikkeling van de groententeelt in Oost Afrika. Doel daarbij is het verhogen van de voedselzekerheid en het verminderen van de armoede door het ontwikkelen en vermeerderen van verbeterd uitgangsmateriaal ten behoeve van de lokale groentesector (waaronder de aardappel). Middel is een gerichte en effectieve inzet van de Nederlandse expertise op gebied van plantenveredeling, in samenwerking met lokale partners. Financiering zal lopen via de kennisagenda van de betrokken ministeries (EL&I en OS). Het bedrijfsleven zal 40% bijdragen.

Wetenschap 2

Next Generation Sequencing is een belangrijke onderzoekstool voor bedrijven. Ontwikkelingen op dit terrein worden sterk internationaal gedreven en zijn van groot belang ten aanzien van de R&D binnen veredelingsbedrijven. Vanuit het bedrijfsleven en kennisinstellingen wordt op dit moment gewerkt aan de opzet van een project dat beoogt 100 Brassica genomen op te helderen. Binnen dit project wordt samengewerkt tussen bedrijven (o.m. RijkZwaan, Bejo, Syngenta), WuR, de UvA, TTI GG en NWO aan Nederlandse kant. Aan Chinese kant zijn partners: De Chinese Academie van Wetenschappen, Het Institute for Vegetable and Flowers, Novogene, een Chinees informatica bedrijf, Peking University en het Beijing Institute for Genomics. Financiering van het project zal lopen via de Chinese overheid (JSTP programma), NWO en TTI GG. De bijdrage van het bedrijfsleven aan het project zal ca 40% van het budget aan Nederlandse zijde bedragen.

Wetenschap 3

Plantum, TTI GG, EL&I en WuR voeren op dit moment een GtoG project uit in India. Dit project beoogt ondermeer de onderzoek relatie met India te verbeteren en uit te bouwen op het niveau van PPS en publiek publieke samenwerking. In november 2011 heeft staatsecretaris Bleker een MOU ondertekend met zijn Indiase counterpart waarin opgenomen is de intentie een gezamenlijk onderzoeksprogramma te ontwikkelen en budget vrij te maken. Uitgangspunt is dat van Indiase zijnde ook een evenredig budget vrijgemaakt wordt ten aanzien van het te ontwikkelen programma

Geïdentificeerde BOCI-projecten, op te starten in 2012, ondersteunend voor T&U

1	Prevention of the spread of harmful plant pests and diseases in collaboration with China
2	Smart Phyto Checks at the Source: Argentine citrus
3	Smart Phyto Checks at the Source for Brazilian mango
4	Development of new technology deployment to prevent harmful plant diseases

5	Value chain analysis in fresh fruit and vegetable supply sector; opportunities and risks for the small scale farmers
6	Transition paths in Mexican Greenhouse Horticulture
7	Tropical Horticulture in Malaysia
8	Cooperation in subtropical sustainable greenhouse Taiwan
9	Climate Smart Potato growing in South Africa
10	Vegetable production with impact
11	Sustainable potato production in Indonesia
12	Demonstration of modern field vegetable cultivation techniques for African field vegetable producers
13	Opportunities for improved Potato Supply chain in Rwanda
14	Business Opportunities for the Ethiopian potato sector
15	Potato value chain in Chile

Hoofdstuk 6 De topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen in Europa

Eigenaar: Trojka Internationalisering / leden Huub Loffler / Annemiek Canjels

Visie en ambitie

Europa is een uiterst belangrijke markt voor de producten uit tuinbouwsectoren. Die positie is verworven door een hoge kwaliteit, innovatieve producten en processen, en in de sector de hoogste toegevoegde waarde per arbeidskracht van Europa. De sector ambieert deze sterke, complete waardeketen in Nederland te behouden en uit te bouwen. De tuinbouwsectoren groenten en fruit, bloemkwekerijen, bloembollenen boomkwekerijen hebben in het initiatief TuinbouwDigitaal de ambitie uitgesproken in 2015 in Europa leidend te zijn op het gebied van informatiemanagement in tuinbouwketens en in 2020 mondiaal. Om deze ambitie vorm te geven is verdere innovatie noodzakelijk. Dat past binnen het Europees innovatie beleid zoals verwoord door de voorzitter van de Europese commissie José Barroso: *“The new strategy will focus on the key areas where action is needed: knowledge and innovation, a more sustainable economy, high employment and social inclusion.”* De Europese commissie ontwikkelt specifieke programma's en instrumenten zoals *Flagship Innovation* en het nieuwe kaderprogramma *Horizon 2020* om deze innovatiedoelstellingen te realiseren. De topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen wil het Europese innovatie beleid maximaal ondersteunen en maximaal gebruik maken van de mogelijkheden die geboden worden.

Europese instrumenten van toepassing

Hoewel inzet van Europese fondsen meerdere doelen mag dienen, mogen de Europese middelen niet beschouwd worden als vervangende financiering voor rijksbezuinigingen, Europa zal verwachten dat lidstaten daadwerkelijk een bijdrage leveren aan het oplossen van Europese en mondiale opgaven die uiteindelijk elke burger raken, zoals verwoord in EU2020.

De volgende Europese programma's zijn relevant.

- Cohesiebeleid / Regionaal beleid, middelen in hoge mate verplicht te besteden aan innovatie
- Gemeenschappelijk Landbouwbeleid, met name de middelen voor de GMO Groente en Fruit en instrumenten ter bevordering groene innovatie en concurrentiekracht in de tweede pijler; het Plattelandsfonds
- Horizon 2020, het pakket aan instrumenten ter uitvoering van het gemeenschappelijk strategisch kader voor Onderzoek en Innovatie, gericht op excellent fundamenteel onderzoek, toegepast onderzoek en valorisatie
- Europees handelsbeleid, middelen voor handelsbetrekkingen en exportbevordering, van belang voor vermarkten van (kennis)producten, voor ontwikkelen afzetmarkten, voor internationale expansie, en voor ontwikkelingssamenwerking
- Europese wetgeving en richtlijnen met effect op het ondernemersklimaat

Concrete acties voor korte en lange termijn

De sector kan in nauwe samenwerking met de kennisinstellingen en de overheid op twee manieren bijdragen aan het verwezenlijken van de Europese innovatie ambitie. In de eerste plaats zal de sector waar mogelijk op strategisch niveau meedenken over het Europese beleid en de instrumenten die nodig zijn voor implementatie. In de tweede plaats zullen bedrijven en kennisinstellingen de instrumenten zo goed mogelijk gebruiken om de innovatie gestalte te geven. Specifieke instrumenten zijn onder meer het zevende kaderprogramma, het nieuwe kaderprogramma per 2014 (horizon 2020), de Joint Programming Initiatives waarbinnen overheden hun onderzoeksprogrammering afstemmen, en de Knowledge & Innovation Communities (KICs), waarin bedrijven en kennisinstellingen een Europese PPP aangaan. Om de thuisbasis te versterken, kan ook gebruik worden gemaakt van het Europees Regionaal Beleid, dat tussen 2014 en 2020 naar verwachting opnieuw voor 3 tot 4 miljard aan investeringsruimte zal opleveren. (zie toelichting onder aan de notitie).

Tenslotte moet worden ingezet op het behoud van de Gemeenschappelijke Marktordening voor Groente en Fruit (GMO), welke onderdeel uitmaakt van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid. De GMO levert een Europese investeringsimpuls van momenteel 100 mln per jaar, te verdubbelen door het verenigd bedrijfsleven. (nog aangeven dat indien ingezet wordt op doorgang een nieuwe, innovatieve manier gebeurt)

Daarnaast moet de overheid met het bedrijfsleven optrekken om een optimaal handelsklimaat en een optimaal ondernemersklimaat te borgen. Hiervoor is een continue, consistente en professionele lobby nodig van alle stakeholders.

Economische impact korte en langere termijn

Innovatie is één van de drie speerpunten van het nieuwe Europese beleid zoals vastgelegd in de Lissabon agenda vanuit het idee dat de toekomst in Europa in die innovatie ligt. Ook Nederland heeft de ambitie uitgesproken zich tot een kenniseconomie te ontwikkelen. Dit beleid past naadloos op het zeer innovatieve karakter van de Nederlandse T&U sector, die naar verwachting flink kan bijdragen aan en profiteren van het Europese beleid.

Maatschappelijke relevantie

De kwaliteit van voedsel wordt in toenemende mate gezien als een bepalende factor voor gezondheid en welzijn. Juist groenten en fruit, maar ook siergewassen, kunnen sterk bijdragen aan gezondheid en welzijn. Bovendien produceert de tuinbouw efficiënt vanwege de vaak goed gecontroleerde omstandigheden. Daarmee loopt de sector voorop bij het adagium *meer met minder*: meer produceren terwijl de ecologische belasting verminderd wordt.

Innovatie opgave

De innovatieopgave betreft de hele productieketen inclusief regio. Dat betekent dat er zowel technologische, economische als institutionele innovaties noodzakelijk zijn. Technologische vragen liggen met name op het gebied van plantenveredeling, plantenvermeerdering, agrotechnologie, teelt, logistiek, handel en de aanleverende sector.

Innovereer ook het proces. Speel bij het gebruik van EU fondsen in op de kansen die de Europese beleidsnadruk op kennisbenutting en innovatie biedt. Verlaat hiermee het klassieke uitgangspunt dat

vooral fundamenteel onderzoek in aanmerking komt voor Europese samenwerkingen en dat toegepast onderzoek nationaal of zelfs regionaal gefinancierd en gestimuleerd moet worden. Dit is niet meer het geval, ook Europa hecht belang aan valorisatie en aan verspreiding van kennis en zelfs aan uitrol van innovaties.

Concrete activiteiten

- Actief participeren in Europese platforms om de Europese innovatie- onderzoeks- en opleidingsagenda's vorm te geven en maximaal af te stemmen op de behoeften van de sector. Voorbeelden van relevante platforms zijn de Europese Technologie Platforms (ETPs), met name *Plants for the Future*, de Standing Committee on Agricultural Research (SCAR), Joint Programming Initiatives, met name *Food, Agriculture and Climate Change* (FACCE) en de *Knowledge & Innovation Communities (KIC)*, met name FoodBest.
- Optimaal gebruik maken van openstaande instrumenten zoals kaderprogramma 7 en de regionale fondsen (EFRO).
- Een corporate profile rond Greenport Kennis & innovatie op te stellen: het op vele plaatsen onbekende gezicht van de sector, dit in samenwerking met de kolom Kennisinstellingen en thema Branding

Taken en bijdrage bedrijfsleven

Participatie in relevante ETPs en KICs, en participatie in projecten die samen met kennisinstellingen binnen het kaderprogramma, regionale fondsen of andere relevante instrumenten ontwikkeld worden. Lobby op beleidsontwikkeling via brancheorganisaties, belangenbehartigers zoals NETHER en via het Europees Sociaal Economisch Comité.

Taken en bijdrage Kennispartijen

De Nederlandse kennisinstellingen zullen de SCAR ondersteunen en de financiering van onderzoeksprogramma's vanuit Europa verder verhogen door meer en effectievere inschrijvingen.

Taken en bijdrage overheden

Europese Fondsen en Programma's, lobby en financiering:

De overheid wordt gevraagd actief te participeren in de geëigende platforms en daar de belangen van de sector te verwoorden en behartigen. Zij moet invulling organiseren door capaciteit vrij te maken (m.n. rijk en provincies) en er voor kiezen om een verdiepingsslag in kennis en netwerk op te bouwen in Brussel, ook in de omgeving van kennis, innovatie en wetenschap, wat voor regionale overheden en instanties nieuw is.

Daarnaast moet de overheid de mogelijkheid van kennisinstellingen om samen met bedrijven deel te nemen aan Europese programma's ondersteunen door een deel van de instellingsfinanciering speciaal beschikbaar te stellen voor de benodigde matchingsfinanciering. De overheid moet ook zorgdragen voor cofinanciering van het Regionaal Beleid en van het Plattelandsfonds.

Ondernemersklimaat en Level Playing Field

De topsector vraagt het rijk om haar invloed in Brussel en bij de WTO optimaal aan te wenden. Hiervoor heeft het rijk uitgebreide mogelijkheden in de Europese Raad. De rol van de regionale overheden is beperkt tot het ondersteunen van het bedrijfsleven. Zij doet dit via haar activiteiten in het EU Comité van de Regio's (tegenlezen op wetgeving, opstellen amendementen), door op communicaties en groenboeken te reageren, door meningen uit te dragen, door directe lobby richting vertegenwoordigers van de Europese Instellingen te plegen en eventueel door voorbeeldprojecten te ondersteunen. De Nederlandse regio's kiezen vaak voor een passieve rol kiezen en stemmen onvoldoende af met het bedrijfsleven over de gewenste koers.

Cross over (inclusief partnerschappen - strategische allianties)

De nieuwe Europese onderzoeksagenda gaat niet uit van sectoren, maar van mondiale uitdagingen. Belangrijke uitdagingen zijn *Food Security* en *Healthy Aging*. Deze thema's betreffen zowel de tuinbouw en uitgangsmaterialen sector als de AgroFood sector, en samenhangende acties liggen dan ook voor de hand. Door de toenemende druk op biomassa voor gebruik in andere sectoren (chemie, energie, biobased), zijn ook die topsectoren direct betrokken bij voedselzekerheid.

Beoogd budget

Het voorgaande betreft rand voorwaardelijke taken van de nationale en regionale overheid, in samenspel met kennisinstellingen en bedrijfsleven. Het is niet mogelijk om op grond hiervan een inschatting te doen voor beoogd budget 2012. Vanaf 2014 bedragen de totale potentiële inkomsten van Nederland uit de genoemde fondsen geraamd 3 miljard per jaar, waarvan een deel cofinanciering van de nationale overheden behoeft. Het gaat er hier om principieel te kiezen voor benutten van de fondsen en dit te beschouwen als verdubbeling van het nationale budget. Dit betekent dat de kosten voor de baat uitgaan. In de huidige periode van bezuinigingen lijkt de neiging te bestaan inzet op Europese fondsen te verlagen en hiermee cofinanciering te vermijden. Dit is financieel niet verstandig, maar belemmert de Nederlandse kenniseconomie ook bij het versterken van haar internationale positie en bij open innovatie.

Toelichting Europese Fondsen en Europese regelgeving

Europese strategie en fondsen

De Europese Commissie legt in haar nieuwe EU-meerjarenbegroting 2014 – 2020 een grote nadruk op innovatie en onderzoek. Een strategie met de naam "Horizon 2020" zal bestaande fondsen stroomlijnen en integreren.

Het totale budget voor onderzoek en ontwikkeling wordt verhoogd tot 80 miljard, met nog eens 60 miljard euro uit de regionale fondsen. Dit betekent dat er geen geld meer vanuit Europa zal gaan naar lokale infrastructurele projecten, wél naar R&D en innovatie. Regio's moeten zich specialiseren; excellentie is het criterium om aanspraak te kunnen maken op deze budgetten. Deze benadering moet de concurrentiekracht van de EU verhogen en ideeën maar vooral banen scheppen.

Met de aanwijzing en ontwikkeling van topsectoren in Nederland en de samenwerking in landsdelen zijn de regio's in staat om voorop te lopen. Kortom: deze begroting biedt ruimte voor de Nederlandse economie en de regionale innovatieprojecten.

De cohesiefondsen (structuurfondsen), die meer economische, sociale en territoriale samenwerking en samenhang stimuleren in de EU, krijgen 376 miljard euro. De fondsen, bestemd voor

projecten in steden en provincies overal in Europa, worden gelinkt aan de langetermijn-doelstellingen van de EU (de Europa 2020 – strategie). Er komt een nieuwe categorie "transitieregio's", de voorwaarden worden sterk gekoppeld aan resultaten en verbintenissen van de lidstaten om de Europa 2020 – doelstellingen na te komen en met elke lidstaat worden, in het verlengde van een Gemeenschappelijk Strategisch Kader, partnerschappen afgesloten om duidelijke afspraken te maken. De partnerschappen betreffen Cohesiebeleid (= Regionaal Beleid; structuurfondsen en ESF), plattelandsbeleid en visserij beleid en moeten worden ondertekend door zowel rijk als provincies. Het GSK betreft het volledige samenspel tussen lidstaat en EU rond EU2020, inclusief Kennis- en Handelsbeleid.

Voor het buitenlandbeleid van de EU is 70,2 miljard euro voorzien. Dit geld wordt ingezet om export en handel te bevorderen, in combinatie met economische ontwikkeling buiten Europa, waarbij Europese spelers als medeontwikkelaar en aandeelhouder optreden.

Prioriteiten zijn de directe bureaus van de Unie met 16 miljard (nabuuerschapsbeleid) en ontwikkelingssamenwerking. Door het Samenwerkings- en Ontwikkelingsinstrumentarium wordt 20,6 miljard voorzien om armoede de wereld uit te helpen en de verplichten van de Millenniumdoelstellingen van de VN te halen.

In het gemeenschappelijk strategisch kader worden de Europese programma's - in dit geval het Kaderprogramma (KP) voor onderzoek, het Europees Instituut voor innovatie en technologie (EIT) en het Kaderprogramma voor concurrentievermogen en innovatie (CIP) - gekoppeld aan de middelen uit de Structuurfondsen, het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid en het Cohesiefonds die bestemd zijn voor onderzoek en innovatie. De naam voor dit nieuwe onderzoeks- en innovatieprogramma is gekozen: Horizon2020. De middelen ter versterking van de concurrentiekracht zoals ondergebracht bij de Gemeenschappelijke Marktordening voor Groente en Fruit blijven vooralsnog een eigen spoor volgen. Het lijkt echter zinvol ook de besteding van deze 100 mln. per jaar aan NL telersverenigingen in een nieuw innovatief perspectief te plaatsen.

Handel, Ontwikkelingssamenwerking, Ondernemersklimaat en Level Playing Field

Europa heeft grote invloed op de bewegingsvrijheid van het bedrijfsleven, door dat zij handelskaders bepaalt en doordat zij voorwaarden stelt aan productie. Dit gebeurt aan de hand van beleidskeuzen, verordeningen en richtlijnen met de reikwijdte van wetgeving.

Bij het handelsbeleid gaat het om wegnemen handelsbelemmeringen, vestigen internationale standaarden, deelname aan handelsblokken, vereenvoudigen, harmonisatie en ondersteunen exportprocessen, vergemakkelijken kapitaalimport, optimaliseren bilaterale verdragen, vergemakkelijken opzet dochterondernemingen enz. Voor het actieve handelsbeleid heeft Europa ook middelen beschikbaar.

Bij de invloed op het ondernemersklimaat heeft Europa tal van bevoegdheden en taken die de sector wil aanspreken vanuit de volgende ambities: verbeteren IP-bescherming, voldoende mogelijkheden

gewasbescherming, mogelijkheden vormen van nieuwe veredelingstechnieken en ontwikkeling nieuwe rassen, kwekersrechtsbescherming, behoud toegang genetische bronnen, behoud Gemeenschappelijke Marktordening Groente & Fruit, LPF agrarische stof en endotoxinen, LPF CO₂, opzetten EU plantgezondheidssysteem, definitie biologische productie, bescherming herkomst/historie producten, lokale voedselsystemen, duurzame productie, steun productpromotie, kwaliteitsbeleid, labelling, productinformatie.

Bijlage A

TITEL: Global Green Farming

EIGENAAR: Greenport Holland International

1 Visie: - Global Green Farming

Gegeven de positieve ervaringen in de tuinbouwketen in Kenia en Ethiopië wordt aan het thema Green Farming een 'economy of scale' toegedicht. Bij de opschaling en opzet van het Global Green Farming is uitgegaan van:

- een grote rol voor het bedrijfsleven, ook qua co-financiering
- accent op duurzame economische ontwikkeling,
- thematische focus, nl. voedselzekerheid, efficiënt watergebruiken private sector ontwikkeling
- en aandacht voor opschaalbaarheid.

De wereldbevolking blijft stijgen en er zijn vele monden te voeden. Tegelijkertijd neemt de koopkracht per hoofd van de bevolking er toe, waardoor er een markt ontstaat voor tuinbouwproducten van hogere prijs en betrouwbare kwaliteit. Urbanisatie zet in snel tempo door. Meer dan de helft van de wereldbevolking woont in steden en nu al zijn er wereldwijd ongeveer 500 steden van meer dan één miljoen mensen. Nieuwe bevoorradingsystemen (van voedsel) voor die steden moeten worden geïmplementeerd. De trend naar grootschalige, lokale tuinbouw is hiermee onontkoombaar. Daarbij leert de praktijk dat kennisontwikkeling steeds sneller gaat en dat er korter is te profiteren van een voorsprong in kennis. Het Nederlandse tuinbouwcluster ziet kansen om een bijdrage te leveren aan voedselzekerheid en het creëren van werkgelegenheid op lokale markten.

Door een internationaliseringsstrategie voor het hele tuinbouw cluster te ontwikkelen en te implementeren ontstaan er, naast de maatschappelijke winst, ook kansen voor de NL tuinbouw. Om deze kansen te kunnen verzilveren is het essentieel dat de NL expertise in de tuinbouw bekend is op OS en opkomende markten. Greenport Holland internationaal heeft een concept ontwikkeld voor het totale Nederlandse tuinbouwcluster.

Kenmerkend voor het Nederlandse tuinbouwcluster is dat het internationaal koploper is qua **duurzaamheid, voedselveiligheid en leveringszekerheid**. De sector slaagt erin minder afhankelijk te zijn van fossiele brandstoffen, meer duurzame energiebronnen in te zetten, de uitstoot van CO₂ te reduceren en het gebruik van hulp- en grondstoffen als gewasbeschermingsmiddelen, nutriënten en water te verminderen. Daarnaast vervult het Nederlandse tuinbouwcluster een draaischijffunctie in het internationale handelsverkeer van tuinbouwproducten.

De Nederlandse tuinbouw heeft alle kennis en kunde in huis om kansen die internationaal ontstaan te verzilveren. De praktijk laat zien hoe het werkt. Nederland verhandelt zijn tuinbouwproducten al lang met succes op de wereldmarkt. Aanvullend zijn kennis, technologie en ondernemerschap tot waarde te brengen.

Van exporteren naar het ontwikkelen van clusterconcepten wereldwijd. Dat is wat we willen. **De goede nationale samenwerking internationaal doortrekken.**

Nederland is wereldmarktleider met tuinbouw. Michael Porter omschreef in zijn boek 'The competitive advantage of Nations' het Nederlands tuinbouwcluster als één van de meest succesvolle

voorbeelden hoe clustering kan leiden tot een sterke economische positie. De achtergrond hierbij lag niet per sé in een gunstige uitgangspositie, maar veel meer bij de wil om samen te werken. De wil om samen te ontwikkelen in de gouden driehoek van bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid. Nederlandse toeleveranciers, de producenten van uitgangsmateriaal, logistieke dienstverleners en handel zijn al langer actief in nabije en verre markten. Vaak alleen of met een klein consortium. Naarmate de voorzieningsvragen van tuinbouwproducten complexer worden en meer vraag komt naar turn-key projecten, blijkt dat Nederlandse bedrijven er ieder voor zich te klein voor zijn. Met Greenport Holland International en de nieuwe vormen van samenwerking kan de sector zowel een bijdrage leveren aan het realiseren van de MDG's als kansen voor de NL sector verzilveren. Niet alleen omdat individuele bedrijven te klein zijn. In turn-key projecten worden additionele disciplines verwacht, zoals die van ingenieurs bureaus, retail, banken en kennisinstellingen. Er is dan vaak behoefte aan een overkoepelend aanspreekpunt in Nederland, zeker als de vragende partij een sterke overheidsbemoeyenis kent.

2 Maatschappelijke relevantie

De NL tuinbouw sector heeft de ambitie om wereldwijd betrokken te zijn bij de opbouw van belangrijke tuinbouwclusters. Dit tuinbouw programma zal lokale werkgelegenheid creëren, leiden tot voedselzekerheid in de regio, beschikbaarheid van gezond voedsel en bijdrage tot een meer efficiënt watergebruik. Bij de ontwikkeling van het Global Green Farming programma zijn de hernieuwde OESO richtlijnen voor MVO als richtlijn gehanteerd. GHI zal voor de toepassing van deze richtlijn afspraken maken met de aangesloten bedrijven.

3 Doelstelling Global Green Farming

1. Groter aandeel NL tuinbouwsector bij opbouw lokale tuinbouwclusters.
2. Duurzame toename van de voedselproductie: efficiënter gebruik van land, energie, en water, grotere productiviteit en duurzame ketenontwikkeling;
3. Efficiëntere markten: verbeterde marktinstuties, effectievere voedselketens, eerlijke en efficiënte prijsvorming, minder verspilling en verbeterde toegang tot markt ook voor kleine producenten.
4. Beter toegang tot gezond voedsel: kwalitatief goed voedsel beschikbaar in de doellanden
5. Verbeterd ondernemingsklimaat: adequate naleving van regelgeving, een goed werkende financiële sector t.b.v. MKB, op innovatie gerichte kennis en onderzoek.

4 Innovatie opgave

Het programma zal leiden tot innovaties en efficiënter energie, land en watergebruik. Nieuwe technieken worden geïntroduceerd. Het gaat om investeringen van NL bedrijfsleven en overheid. Er wordt een nieuwe tuinbouw aanpak geïntroduceerd en er worden nieuwe partijen op de markt geïntroduceerd. +- 30 NL bedrijven gaan een bijdrage leveren aan het realiseren van Global Green Farming doelstellingen. Kracht van het programma is dat het leid tot business cases en een beter verdienmodel voor lokale en NL bedrijven.

5 Looptijd Programma en betrokkenheid langere termijn

Het programma Global Green Farming loopt van 2012 t/m 2015 (korte termijn).

6 Resultaten Global Green Farming

- bij te dragen aan een substantiële professionalisering van bestaande gesloten tuinbouwsystemen in een selecte groep van partnerlanden door middel van praktijkgerichte en on-farm capacity building;
- de productieprocessen en producten van deze systemen daarmee op een hoger plan te brengen en aantoonbaar te voorzien van een hogere toegevoegde waarde in termen van intrinsieke productkwaliteit, het marktsegment, voedselveiligheid en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemerschap (sociaal verantwoord en klimaat smart); en

- daarmee de export/investeringen van Nederlandse kennis, kunde en producten te bevorderen, en het marktaandeel van de Nederlandse toeleverende sector op nog nader te benoemen markten te vergroten.
- de publieke infrastructuur (overheid en kennis) in de doellanden van het programma te versterken.

7 Economische impact

Global Green Farming 2012-2015

Bij de ontwikkeling van het programma is een aantal indicatoren ontwikkeld. Deze indicatoren zullen ook tijdens de projectuitvoering gevolgd worden. In overleg met de opdrachtgever kunnen onderstaande indicatoren eventueel nog aangepast worden. GHI gaat met de aangesloten bedrijven en organisaties afspraken maken over de terugkoppeling richting GHI waardoor indicatoren ook toepasbaar worden.

1. aantal succesvol ontwikkelde business modellen;
2. % toename van beschikbaarheid aan financiële diensten voor tuinbouw MKB (lokale en NL bedrijven) in doellanden van Global Farming;
3. % toename dienstverlening aan producenten;
4. aantal (kleine) producenten die succesvol deelnemen in productieketens;
5. aantal innovaties die opgeschaald zijn;
6. (aantal) verbeterde regelgeving voor productie en marketing.

Langere termijn (2015 - 2020)

Greenport Holland International committeert zich voor een langere periode aan het programma. Voor de langere termijn zijn indicatoren ontwikkeld voor duurzaamheid en beklijfbaarheid. Delen van kennis zal in deze periode belangrijk blijven. Indicatoren voor langere termijn:

1. Continuïteit van de business na afloop van de subsidieperiode
2. Institutionele verankering van veranderingen
3. Voorbeeldfunctie en (economische) spin-off van activiteiten

8 Verklaring van intentie/commitment *matching* , uitvoerend consortium

Het programma omvat een ambitieuze intensivering van de samenwerking tussen de Nederlandse partijen (bedrijven, overheden, onderzoekcentra) en de counterparts uit de verschillende landen. De bij GHI aangesloten partijen hebben zich gecommitteerd voor een investering in kind en in cash. Met buitenlandse publieke en private partijen bestaan al bilaterale relaties, deze worden uitgebouwd. GHI zal ism AG NL (IPS CROSS, Holland Branding), het groene kennis cluster en ambassades een strategie ontwikkelen met betrekking tot investeringen in capacity building in betreffende landen.

9 Landen

De ambitie wordt uitgesproken om het aantal landen uit te breiden tot maximaal 8 landen.

- in Sub Sahara Afrika: in Kenia/Ethiopië wordt het lopende Green Farming programma opgeschaald, daarnaast wordt er een nieuw programma opgezet in één van de andere fast track landen voor landbouw in Afrika;
- Azië: in Vietnam en Indonesië zal worden aangesloten op lopende tuinbouwsamenwerking;
- voor Latijns Amerika liggen er goede mogelijkheden voor een regio gecoördineerd programma, met activiteiten in landen als Colombia en Ecuador;
- ook voor Noord-Afrika zal een regionale aanpak worden gekozen, met inzet in Egypte, Libië en Algerije. Basis ligt in de bilaterale samenwerking die is ontwikkeld in de afgelopen jaren met deze landen.

10 Concrete activiteiten - taken overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen

De activiteiten op het vlak van business-to-business en government-to-government zullen worden georganiseerd binnen de 5 hoofdthema's van het programma waarbij binnen elk thema een groep leden actief kan zijn. De 5 thema's van het programma zijn:

Thema's	Concrete activiteiten korte termijn (2012 t/m 2015)
Water	<p>B2B: taken bedrijfsleven - Investerings in irrigatie, recirculatie, wateropslag en behandeling, substraatsystemen</p> <p>G2G: taken overheid - Ondersteuning beleidsontwikkeling en uitvoering overheidsbeleid gericht op efficiënt gebruik van water.</p> <p>K2K: taken kennisinstellingen - toepassen en vrij maken van kennis mbt efficiënt watergebruik en water kwaliteit om lokale ontwikkeling van tuinbouwclusters te faciliteren.</p>
Gewas	<p>B2B: taken bedrijfsleven - Investerings in teeltsystemen, gewasbescherming, Integrated Pest Management (IPM) - Introductie nieuw uitgangsmateriaal</p> <p>G2G: taken overheid - Ondersteuning bij beleidsontwikkeling en uitvoering mbt gewasbescherming. - Kwekersrecht - Fytosanitaire zaken</p> <p>K2K: taken kennisinstellingen - toepassen en vrij maken van kennis mbt gewasbescherming om lokale ontwikkeling van tuinbouwclusters te faciliteren.</p>
Energie en Klimaat	<p>Klimaatscontrole en duurzame energie (zon, biomassa of aardwarmte)</p> <p>B2B: taken bedrijfsleven - Investerings in Energiezuinige technieken</p> <p>G2G: taken overheid - Ondersteuning bij beleidsontwikkeling en uitvoering mbt stimuleren van gebruik energiezuinige technieken.</p> <p>K2K: taken kennisinstellingen - toepassen en vrij maken van kennis mbt energiezuinige technieken om lokale</p>

	ontwikkeling van tuinbouwclusters te faciliteren.
Naoogst en Logistiek	<p>B2B: taken bedrijfsleven</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investerings in naoogst behandelingen, transport en ICT <p>G2G: taken overheid</p> <ul style="list-style-type: none"> - douane samenwerking om procedures te vereenvoudigen, inzet is om NL bedrijven te laten meedraaien binnen AOE. - opzet van publiek privaat platform agrologistiek - infrastructuur investeringen (veiling / haven / vliegveld / koeling) <p>K2K: bijdrage kennisinstellingen</p> <ul style="list-style-type: none"> - opzet van een publiek privaat kenniscentrum voor naoogst en logistiek. kennis is beschikbaar, taak is om het maximale te doen om ervoor te zorgen dat deze technieken ook gebruikt gaan worden.
Verbeteren toegang tot financiering	<p>B2B: bijdrage bedrijfsleven</p> <ul style="list-style-type: none"> - samenwerking tussen boeren versterken en daarmee toegang tot financiering - opzet ketensamenwerking om toegang tot kredieten te verbeteren <p>G2G: bijdrage overheid</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ondersteuning overheidsbanken - Investerings vanuit BZ in AgriFonds - Verbeteren van landregistratie op platteland

Thema's	Concrete activiteiten langere termijn (2015 t/m 2020)
Business Support	NL tuinbouwcluster kan blijvende ondersteuning krijgen van netwerk van GHI kantoren bij delen van kennis en ervaringen

11 Begroting: bijdrage Overheid en Bedrijfsleven

Het totale programma omvat een budget van centraal EUR 10,5 miljoen

- De gevraagde investering/bijdrage van de overheid bedraagt EUR 8,5 miljoen.
- Het bedrijfsleven zal EUR 4 miljoen investeren. De sector investeert in de ontwikkeling van innovatieve pakketten EUR 0,6 miljoen. Ook zal een jaarlijkse bijdrage worden geleverd in kind (uren) aan het trainingsprogramma (ter waarde van 4x EUR 0,1 miljoen) en circa EUR 3,5 miljoen wordt geïnvesteerd in cash/en uren aan de decentrale onderdelen.

Centrale Global Green Farming programma - EUR 2 miljoen

- verdere uitwerking van de alliantievorming van bedrijfsleven en kennisinstellingen, inclusief vergroten van de bekendheid van het Nederlandse aanbod aan kennis en kunde. Hiervoor

wordt voor 2012 een eenmalig bedrag geraamd van EUR 200.000, waarbij gebruik zal worden gemaakt van Greenport Holland International;

- ontwikkeling van innovatieve taylor-made pakketten die voor het middensegment aan gesloten tuinbouwsystemen kunnen worden ingezet, in het bijzonder op het gebied van A) climate smart horticulture (o.a. slimme verwarming/koeling, beluchting) - en B) integrated pest management (o.a. gebruik van lokaal voorkomende plaagbestrijdende insecten)
- op basis van de behoeften uit de praktijk zal daarnaast een trainingsprogramma worden ontwikkeld, waarbij de activiteiten zoveel mogelijk in de regio zelf zullen plaatsvinden, dichtbij/in de praktijk en rekening houdend met de beperkte mogelijkheden van werknemers in de tuinbouw om zich vrij te maken voor training. Daarenboven zullen modules worden ontwikkeld voor het middenkader, uitgaande van het training-the-trainer concept, waarbij de WUR een centrale rol zal vervullen.

•

Global Green Farming - decentrale landenprogramma - EUR 8,5 miljoen

- Kenia/Ethiopië intensivering
- Uganda, Rwanda
- Indonesië, Vietna
- Ecuador, Colombia
- Egypte, Algerije en Libië

12 Publieke subsidies en programma's

Naast de financiering van het NL bedrijfsleven is voor de periode tot 2015 een aanzienlijke publieke investering voorzien. Deze financiering kan deels komen uit bestaand instrumentarium zoals onlangs goed op een rij gezet:

<http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/ondernemen-ontwikkelingslanden>

<http://www.agentschapnl.nl/nl/actueel/nieuws/van-hulp-naar-investeringen>

13 Partnerschappen en strategische allianties

GHI speelt een faciliterende rol voor NL bedrijven in opkomende en OS markten. Op de OS markten voorziet GHI een goede samenwerking met Agri Pro Focus. Ook de samenwerking met AG NL en de ambassades zijn cruciaal voor een goede uitvoering van het programma. Tenslotte speelt de financiële sector een belangrijke rol. Vanuit GHI wordt op strategisch niveau gesproken met banken en institutionele beleggers.

14 Showcase

De lopende trajecten in Kenia en Ethiopië kunnen perfect dienen als showcase voor het beoogde Global Green Farming Model. Op iets langere termijn kunnen ook in Latijns Amerika en Azië goede voorbeelden getoond worden van vraag gestuurde ketens, positieve effecten op het verdienmodel op bedrijfs en sectorniveau en de impact op voedselveiligheid, milieu en gezondheid.

Bijlage B

Thema Internationalisering

Innovatierichting OS ontwikkeling Greencorridor Oost Afrika (1.0) 3 december 2011

1. Concrete acties voor korte en lange termijn

Stimuleren ontwikkeling samenwerking met kwekers in Kenia en Ethiopië, door heroriëntatie op gewaskeuze en professionaliseren van post harvest treatment en koelketen, teneinde de producten (roos) geschikt te maken voor multi modaal (zeecontainer) transport naar Nederland. Naast activiteiten op de kwekerijen dienen in kwekersgebieden consolidatie en low-cool opslag en overslag centra te worden ingericht voor kwalitatief borgen van het vers-netwerk. Ook de faciliteiten in de lokale havengebieden (Mombasa) dienen te worden verbeterd en opgeschaald voor handling van bloemen (en groente). Uiteraard is een goede samenwerking met lokale instanties en ondernemers hierbij van doorslaggevend belang en onderdeel van dit OS initiatief.

De logistieke / vracht component betreft het inrichten en testen van de zeevracht corridor en afstemmen van tijdsvensters van feeder-lines uit Oost Afrika naar de Europese mainports. Voor landen op grotere afstand van een zeehaven (Ethiopië) is het van belang de infrastructuur en koefaciliteiten op de luchthaven uit te breiden en te professionaliseren

2. Economische impact korte en langere termijn.

Nederland is een handelsland en draaischijf voor import en export van bloemen groenten en fruit. Nederlandse handelaren genereren een exportwaarde bloemen en planten van ca. 5 mld, groenten 4,2 mld. en fruit 2,7mld. *Ca. 30% van de bloemenexport wordt eerst geïmporteerd uit Oost Afrika, Zuid Afrika, Zuid Amerika en landen rondom de Middellandse zee.* De gangbare modaliteit voor bloemen import is luchtvracht.

De operationele kosten van zeetransport bedragen netto ca. 50% van de kosten van luchtvracht transport. Om ketenkosten te kunnen verlagen en de concurrentie positie te behouden voor de (Oost) Afrikaanse tuinders is transitie naar zeetransport noodzakelijk.

De OS component hierbij betreft het belang van Oost- Afrikaanse kwekers en ontwikkeling van lokaal management, lokaal transport en optimalisatie van koelketen en opslag faciliteiten. Voor het behouden en kunnen uitbouwen van lokale bloemenproductie is het van levensbelang om de transportkosten naar de Europese afzetgebieden te verlagen. Het aandeel transportkosten in de totale productiekosten van een gewas als roos bedraagt ca 30%

Ambitie niveau KT en LT: De huidige bloemen export vanuit Kenia naar Nederland bedraagt ca. 160 mln. euro per jaar. Die vanuit Ethiopië naar Nederland bedraagt 110 mln. per jaar.

Een realistisch KT ambitie niveau is om in de loop van het programma de eerste 5% als launching customer over te halen per zeevracht te transporteren. De uitdaging zit vooral in de eerste paar succesvolle pilot-vaarten als een proof of concept naar de kwekers en importeurs. De koelketen zal dan op orde moeten zijn en de zeevracht corridor moet goed zijn aangesloten tot een maximum van ca. 17, 18 dagen doorvaart (nu > 25).

Op de LT, als aan deze randvoorwaarden is voldaan en de eerste pilots succesvol varen, wordt kort daarna een grote doorbraak verwacht, tot 60 a 70 % van de totale bloemen export uit deze landen, tot ca. 180 miljoen euro. Hierbij liggen er kansen voor aansluiting op volume stromen groente en fruit uit deze regio's.

3. Maatschappelijke relevantie

De Nederlandse bloemen maar ook groenten en fruit worden (in 2020) op de meest efficiënte en duurzame wijze vervoerd en het NL bedrijfsleven behoort daarin wereldwijd tot de koplopers. De NL-bedrijven en kennisinstellingen exporteren de kennis daarvan of delen deze in het kader van hun MVO-beleid met bedrijven in andere OS landen.

De eindgebruiker, consument vraagt steeds meer om de carbon footprint van producten die hij aanschaft. Dit betreft niet alleen de bij de productiefase behorende uitstoot, *maar steeds vaker ook het lange import traject* naar de markt. Onderzoek uit Wageningen de afgelopen jaren heeft aangetoond dat zeecontainer import een tot 90% lagere uitstoot heeft als luchtvracht import. Verwacht effect is: terugdringen van CO2 footprint voor import producten met 30% gedurende de looptijd van het programma. Naast deze milieuwinst biedt een verbetering in de koelketen ook lokaal veel extra omzet, werkgelegenheid en betere bewaarfaciliteiten voor voedsel in periode van schaarste.

4. Innovatie opgave

De opgave is om te komen tot een geïntegreerde, efficiënte en duurzame keten van versproducten. De basis hiervan wordt gevormd door lokale kwekers administration en services. VGB en FloraHolland hebben samen met Wageningen Food en Biobased research al 6 jaar onderzoek verricht naar de conditionering van bloemen en planten bij multimodaal container transport. Ten aanzien van het voor deze sector belangrijkste importproduct (roos) is de kennis over conditionering (per ras) nog beperkt. Bijbehorende gewaskeuze door kwekers en de post harvest treatment t.b.v. andere transport modaliteiten dient te worden geanalyseerd en geoptimaliseerd. De belangrijkste import corridor uit Oost Afrika is nog niet per zeevracht te ontsluiten en er is nog niet onderzocht op welke wijze dit in te richten is. Voor de bloemenhandel is de grote uitdaging samen met lokale kwekers en dienstverleners de transitie van luchtvracht naar zeevracht te maken. Dit met name van de grote importstromen uit Kenia en Ethiopië. Groenten en fruit import wordt nu reeds voor 80% multimodaal, per zeevracht aangevoerd. Dit kan als benchmark het bloementraject versterken en bloemen kunnen op bepaalde trajecten meeliften op de grote vers stromen vanuit groente en fruit.

De OS component betreft naast bovenstaande teel technische en logistieke componenten met name het voorlichten, bespreken en managen van lokale veranderingen in samenwerking met lokale overheden, administration en ondernemers. Het bureau Agriterra heeft veel ervaring op dit gebied dat kan worden ingezet als kennis component binnen dit project.

5. Concrete activiteiten

Activiteiten zijn op te delen in enerzijds lokale OS activiteiten met kwekers, lokale administration en dienstverleners. Anderzijds is hiervoor logistieke hardware en kennis benodigd, zowel lokaal als in aansluiting op de internationale (vers)logistiek. In dit actieplan proberen wij de focus te leggen op de lokale OS activiteiten in de importlanden en hierbij zowel de 'zachte kant' als de logistieke randvoorwaarden en middelen te bepalen. De voorwaarden en mogelijkheden voor aansluiting op internationale logistieke stromen staat (cross over) meer specifiek beschreven onder het thema ruimte en bereikbaarheid, binnen het actieplan internationale ketenregie.

5.1 Transitie lokale teelt, implementatie post harvest protocol multimodale bloemkwekerij,

Voor kwekers en veredelaars in de Oost Afrikaanse productiegebieden dient een belangrijk selectiecriteria te zijn dat het betreffende (sierteelt) ras geschikt is voor lange duur multimodaal zeecontainer transport. Hiervoor is het noodzakelijk om:

- a) Samen met veredelaars in kaart te brengen en te communiceren wat de (vereiste) ras eigenschappen zijn.
- b) Bewustwording te creëren met veredelaars en bij kwekers m.b.t. nieuwe rassenkeus.
- c) Onderzoek te doen en communiceren van post harvest protocollen in het geval het betreffende product een lange duur multimodaal traject in gaat.

5.2 Bepalen lokale kansen en opstellen lokaal programma van eisen voor aansluiting op internationale multimodale vers-netwerken

Het is voor de agro logistiek van essentieel belang om goed georganiseerde low-cool-hubs te hebben in import gebieden, waarlangs lokale kwekers hun afzetketens kunnen opbouwen onder de juiste kwaliteitsgaranties. Doel is dus om gesloten geconditioneerde keten voor agro producten te kunnen waarborgen. Waarbij we voor de landen Kenia, Ghana, Egypte en Ethiopië een bijdrage kunnen leveren in de vorm van ontwikkelingssamenwerking

Samen winnen kan alleen door lokaal te beginnen:

- a) In kaart te brengen om welke producten het gaat en of deze producten met elkaar kunnen worden afgehandeld (kwaliteit en voedsel veiligheid)
- b) In kaart te brengen om welke ketens het gaat; waar het afgezet wordt. Dit kan gedaan worden door de waarde ketens per landen/regio's te bepalen.
- c) Samenwerking opzoeken met lokale overheden, administration en ondernemers en bespreken welke ontwikkelingen voor hen van belang zijn om in te stappen.
- d) Bepaling benodigde Investerings in logistieke (gekoelde) opslag en ketenfaciliteiten, transport , diensten en management in ontwikkelingslanden.
- e) Nieuwe corridors ontwikkelen op de belangrijkste importlanden die nu nog met luchtvracht worden bediend >> transitie naar deep sea multimodaal transport.

5.3 Analyse en investering koelketen op de kwekerij.

- a) Analyse huidige stand van zaken en faciliteiten (grotendeels bekend)
- b) Bepaling benodigde verbeterstappen en bijbehorende investering
- c) Bespreking van deze zaken met het lokale management

5.4 Analyse en investering koelketen, consolidatie centrum

- a) Analyse huidige stand van zaken en faciliteiten in de belangrijkste productiegebieden en in de haven van Mombasa en de luchthaven van Ethiopie (grotendeels bekend)
- b) Bepaling benodigde verbeterstappen en bijbehorende investering en bedrijfspartners.
- c) Bespreking van deze zaken met lokale en internationale logistieke dienstverleners

6 Belangen, taken en bijdrage bedrijfsleven VGB Trade Services en LTO groeiservice, Frugi Venta en FloraHolland onderhouden een intensief netwerk met de kwekers en importeurs Actieve deelname en betrokkenheid met ondernemers wordt op deze wijze bewerkstelligd.

Bestaande kennis en activiteiten: Zeevracht export en Import van bloemen is reeds meerdere jaren een goed draaiende operationele werkwijze op de VS, Zuid Afrika, Columbia en Ecuador. De Corridor op Oost Afrika is echter nog niet ontwikkeld. FloraHolland heeft met verschillende

partners reeds testen gedaan en is op dit moment actief met lokale conditionering en het testen van diverse rozen cultivars in een zeecontainer op het land. Ook importeurs als Oudendijk, MFI en Intergreen hebben veel kennis van deze zaken. Binnen verschillende projecten de afgelopen 4 jaar wordt deze kennis gedeeld (CoCos, Q Co Trans, Compact en Droog) Op Oost Afrika echter is de samenwerking nog niet optimaal.

Commerciële belangen, concurrentie : bovenstaande beperkte samenwerking wordt veroorzaakt door het feit dat de sourcing van import producten van groot strategisch belang is zowel voor FloraHolland als voor de Nederlandse Importeurs. Ook zijn er hierbij commerciële partners betrokken vanuit de logistieke dienstverlening. Een belangrijk statement is echter dat de onderlinge concurrentie *binnen* de Hollandse sierteeltketen, van ondergeschikt belang is! Dit t.o.v. de concurrentie *tussen* ketens, zoals de Russische importketen welke ook direct importeren uit Kenia, Ecuador en Columbia, buiten Nederland om.

Naar onze mening is het van groot belang als Nederlandse sierteelt keten samen te investeren in logistieke innovaties en samenwerking met het lokale netwerk vanuit Nederlands OS beleid.

Beoogd consortium bestaat uit: Intergreen, OZ import, MFI, VGB, FloraHolland,

Kneppers Rozen, Zuurbier rozen Kenia, Sian roses, Barnhoorn, Maersklines, Flower Watch

7 Taken en bijdrage Kennispartijen

Wageningen Food en Biobased research heeft veel kennis opgebouwd rondom conditionering en containerisatie van bloemen en planten. Zij kunnen ook de komende jaren een zeer waardevolle bijdrage leveren aan de 'proof of concept' en de verdere ontwikkeling van multimodaal sierteelt transport. Vanuit de bestaande projectomgeving CoCos en Q-co Trans wordt relevante kennis ontwikkeld en beschikbaar gesteld. + OS kennis Universiteit ...

8 Taken en bijdrage overheden >>

Het project stimuleert de samenwerking met en tussen lokale kwekers, logistieke dienstverleners en lokale instanties in OS landen. Het internationale netwerk van de Nederlandse overheid met nationale en regionale overheden in Oost Afrika kan van grote invloed zijn op de slagingskans van ons project. Verder het ondersteunen (ook financieel) van een netwerk van bedrijven, kennisinstellingen en intermediaire organisaties die de projecten, kennis en ervaringen ontwikkelen, afstemmen en delen. Een bijdrage leveren m.b.t. juridische en financiële randvoorwaarden voor de vestiging van (lokale) consolidatie en overslag centra uitvoering van praktische pilots en het aanjagen van multi modaal zeetransport. Transitie van modaliteiten gaat in de praktijk gepaard met hoge aanloopkosten voor ondernemers die zich niet op korte termijn terug laten betalen.

9 Cross-over (inclusief partnerschappen (strategische allianties)

Binnen het topgebied Tuinbouw heeft deze actielijn connecties met het thema duurzaamheid (CO2 footprint) en Ruimte en bereikbaarheid, ontwikkelingssamenwerking.

10 Beoogd instrumentarium

- Kennis; deelname van Wageningse onderzoekers, evt. aangevuld met wetenschappelijk medewerkers uit Amsterdam. Vanuit deelnemende kennisinstellingen Wageningen UR FBR + ... en is per jaar begroot uit topsector tuinbouw: 600 kEuro/jaar.

- hubs: dit betreft 2 import corridors (Kenia en Ethiopië), ca.4 bijbehorende hubs. bij import gaan wij uit van het initiëren en gedeeltelijk nieuw op te zetten faciliteiten, hubs. Totale investering in de keten bedraagt op deze wijze 6 mio waarvan 40% moet worden opgebracht door het bedrijfsleven en 60% door de topgebieden en additionele (Europese) overheden. Daarnaast kan een beroep worden gedaan op het budget voor ontwikkelingssamenwerking van het Ministerie van Buitenlandse zaken in het kader van nieuw OS beleid.
- Valorisatie: vanuit ontwikkelde kennis dient met het bedrijfsleven stappen te worden gezet voor het projectmatig uitwerken, begeleiden en implementeren van route Pilots en opzetten, managen van Hubs in de praktijk. Ook het aangaan van internationale partnerships met lokale kwekers, importeurs en logistieke dienstverleners is van groot belang. VGB Trade Services LTO groeiservice, Frugi Venta en FloraHolland zijn goed ingericht op het begeleiden van import kwekers, importeurs en logistieke dienstverleners.
Voor het uitwerken en implementeren van deze actielijn en de inzet van betrokken medewerkers schatten wij in dat per branche organisatie jaarlijks gem. ca. 150 kEuro benodigd is. Dit voor een meer programmatische ondersteuning van ondernemers om in actie te komen en de link te kunnen leggen met ontwikkelde kennis vanuit het onderzoek. Totaal benodigd voor doorberekende loonkosten is dus ca 450kEuro / jaar.

11 Showcase / pilots / valorisatie

- Gezamenlijke ontwikkeling van low cool consolidatie centrum in de belangrijkste productieregio binnen Kenia (Naivasha) en Ethiopië (perishable center luchthaven)
- Analyse en realisatie Deep Sea Greencorridor Oost Afrika; Kenia en Ethiopië
Dit als ultieme gezamenlijke output vanuit de Greenport (int) topgebieden zowel vanuit het thema ruimte en bereikbaarheid als vanuit het thema internationalisering
Showcases, pilots dienen separaat te worden uitgewerkt en begroot. Uren inzet van projectmedewerkers van brancheorganisaties kunnen worden betrokken vanuit bovenstaande programma ondersteuning door de topgebieden. Externe adviseurs, derden logistieke kosten, investeringen en out of pocketkosten dienen additioneel te worden begroot
Wij schatten in dat hiervoor naast de realisatie van de consolidatie en overslagcentra ca. 2 miljoen benodigd is.

BIJLAGE C CONCRETE ACTIVITEITEN TOPSECTOR TUINBOUW EN UITGANGSMATERIALEN

Markttoegang

Ontwikkelingssamenwerking

Afstemming overheid-bedrijfsleven

Internationalisering/ conceptontwikkeling

Capaciteitsontwikkeling/kennisopbouw

EU programma's

Markttoegang: Pest Risk Analysis.

Activiteit

Pest Risk Analysis (PRA) speelt een cruciale rol in de internationale handel van onze producten. Meer en meer landen vereisen op basis van hun fytosanitaire wetgeving namelijk een PRA voordat een bepaald product geïmporteerd mag worden. Een PRA is een wetenschappelijke onderbouwing van overheidsmaatregelen die de introductie en verspreiding van schadelijke organismen moet voorkomen. Een PRA wordt in principe opgesteld door het land van import, veelal op verzoek van importeurs. Het land van herkomst wordt echter ook gevraagd informatie aan te leveren. Denk hierbij aan informatie over teeltareaal, veldkeuringen en de pest status van ziekten en plagen. De voorbereiding van een PRA gebeurt vaak door het bedrijfsleven. De aangeleverde informatie wordt vervolgens gevalideerd door de nVWA. Als NPPO is de nVWA ook de partij die de informatie aanlevert bij de NPPO van het vragende land. Er zijn een aantal landen die informatie van het bedrijfsleven accepteert. Het is nodig dat er driehoeksoverleg is tussen over de acties van individuele bedrijven om de inzet efficiënt te organiseren en de bredere impact vast te stellen. Het aantal landen dat met de PRA methodiek de importeisen vaststelt dan wel evalueert, neemt toe. Voorbeelden van deze landen zijn: Bolivia, Vietnam, Brazilië, India en China.

Als handelsnatie wil Nederland internationale markttoegang voor onze producten. Daarom is het zaak dat de nVWA snel reageert op een PRA verzoek en het bedrijfsleven maximaal ondersteunt. De kosten voor de inzet van de nVWA dienen hierbij doorbelast te worden aan de direct belanghebbende sectoren/ productgroepen. Ook moeten overheid en bedrijfsleven nadenken over een meer structurele aanpak van deze problematiek.

Binnen de EU worden de PRA methodiek gebruikt om te bepalen of een organisme Q-waardig is. Het bedrijfsleven wordt hier door de nVWA actief bij betrokken via de zogenaamde sectorconsultaties. Dit wordt zeer op prijs gesteld. Het is namelijk een goede manier om de diverse belangen af te wegen tegen het daadwerkelijke fytosanitaire risico. In aanvulling hierop wordt voorgesteld om samen met het bedrijfsleven 10 prioriteitsorganismen (momenteel Q-organismen) aan te wijzen die in aanmerking komen voor een herbeoordeling. Op basis van een PRA kan voor deze organismen binnen de EU de discussie aangegaan worden of de huidige Q-status van de organismen gerechtvaardigd is of niet.

Partners

- Bedrijven
- Kennisinstellingen
- Overheid EL&I

Markttoegang: Pest free status van Nederland of Nederlandse productiegebieden

Activiteit

De pest free status van Nederland voor bepaalde schadelijke organismen is cruciaal voor het behouden, maar ook verkrijgen van markttoegang in (derde) landen. Een van de mogelijkheden om deze status te (her)bevestigen is het uitvoeren van veldinspecties. Denk hierbij aan controles op productielocaties, pakstations, handelsbedrijven maar ook de directe omgeving op het vrij zijn van bepaalde organismen. De inzet van keuringsdiensten/ nVWA voor uitvoering van de monitoring en de politieke afstemming met (derde) landen over pest status is hierbij noodzakelijk. Ook hier geldt dat kosten doorbelast dienen te worden aan de direct belanghebbende sectoren/ productgroepen.

Een andere manier om de “pest free status” van Nederland te (her)bevestigen is het organiseren van inkomende/uitgaande diplomatieke handelsmissies. Dit biedt namelijk de mogelijkheid om op meerdere momenten uit te leggen en te laten zien hoe het Nederlandse systeem werkt en hoe gebruik gemaakt kan worden van wettelijke en vrijwillige controlesystemen. Dergelijke missies dient de overheid daarom altijd in nauw overleg met of op voorzet van het bedrijfsleven te organiseren.

Soms is het onvermijdelijk om buitenlandse inspecteurs toe te laten tot ons systeem. Voorwaarde hierbij is dat deze inzet tijdelijk is, bijvoorbeeld ten behoeve van een audit van het Nederlandse systeem door de buitenlandse NPPO. Dit kan nuttig zijn voor het openhouden en/of openen van (nieuwe) markten. Een en ander dient echter wel gebaseerd te zijn op vertrouwen in het Nederlandse systeem. Voor al deze activiteiten zijn voldoende financiële middelen, kennis en capaciteit noodzakelijk.

Partners

- Bedrijven
- Overheid EL&I

Markttoegang: Verkrijgen en behouden markttoegang

Als gevolg van de uitbraak van een Q-organisme, de vondst van een Q-organisme bij een inspectie of politieke ontwikkelingen kan het bedrijfsleven onverwachts geconfronteerd worden met een (blijvend) verlies van exportpotentieel. Overheid, keuringsdiensten, nVWA, productschappen en sectororganisaties moeten op dat moment in staat zijn om het bedrijfsleven adequaat te ondersteunen. Hiervoor is het noodzakelijk dat:

- Marktinformatie actueel en direct beschikbaar is. De productschappen hebben aangetoond deze pre-competitieve informatie goed te kunnen onderhouden en waar nodig te ontsluiten.
- Er voldoende capaciteit en actuele kennis beschikbaar is bij de keuringsdiensten om een veldinspectie uit te voeren ten behoeve van een (her)bevestiging van de pest free status.
- Er voldoende capaciteit en actuele kennis beschikbaar is bij de overige organisaties.
- Juridische ondersteuning beschikbaar is.
- Er voldoende financiële middelen beschikbaar zijn om deze activiteiten indien noodzakelijk op korte termijn te kunnen ontplooiën, maar ook in de basis te onderhouden.

De op korte termijn benodigde financiële middelen voor bijvoorbeeld een groeiplaatsinspecties worden tot op heden bijeen gebracht via de productschappen of via de keuringstarieven van de keuringsdiensten. Het onderhouden van pre-competitieve marktinformatie wordt via de PBO structuur gefinancierd en uitgevoerd. De inzet van medewerkers van sectororganisaties worden overwegend gefinancierd door de leden van deze organisaties. In het geval dat de inzet van deze medewerkers ten goede komt aan het gehele bedrijfsleven en niet alleen de eigen leden wordt dit aangevuld via de PBO structuur. Juridische ondersteuning wordt geboden door juristen van de diverse organisaties. Soms wordt dit aangevuld met ingehuurde specifieke juridische expertise. De kosten hiervoor worden afhankelijk van het dossier direct door het bedrijfsleven gedragen of bijeen gebracht via de productschappen.

In combinatie met PRA's kan de bovenstaande inzet van de ondersteunende organisaties door het bedrijfsleven ook benut worden voor het verkrijgen van markttoegang in nieuwe exportmarkten.

Partners

- Bedrijven
- Kennisinstellingen
- Overheid EL&I

Markttoegang: Voorkomen is beter dan genezen

Activiteit

Door middel van een Early warning system (meldingssysteem) dient informatie over nieuwe vondsten in de EU of bij import snel en adequaat verspreid te worden onder alle belanghebbenden. Dit zodat de relevante partijen alert zijn en desgewenst snel kunnen acteren of ingrijpen. Waar nodig kunnen risico's van (nieuwe) handelsstromen, productiewijzen (emerging risks) en vervoermethodes geïnventariseerd en geanalyseerd worden.

Verder zou (naast visuele inspecties) bij im- en export ingezet moeten worden op nieuwe technieken om de fytosanitaire status / plantgezondheid van producten te bepalen. Denk hierbij aan praktische toepassingen van nieuwe technieken voor het detecteren van plantenziekten aan de bron om zo:

- Import van besmet product in de EU te voorkomen
- De kosten voor importinspecties te verminderen
- Voorkomen van de verspreiding van ziekten en plagen
- Vermindert gebruik van gewasbeschermingsmiddelen

Partners

- Bedrijven
- Kennisinstellingen
- Overheid EL&I

Markttoegang: Behoud van kennis

Activiteit

Internationaal gezien neemt de fyto-sanitaire kennis van onder meer (nieuwe) organismen, detectiemethoden, diagnostische protocollen en nieuwe ziekten en plagen snel toe. Toepassing van deze kennis en technieken in derde landen verhoogt het risico op afkeuring van producten. Onze kennisvoorsprong is dan ook niet vanzelfsprekend, maar moet actief onderhouden en uitgebouwd worden (Q-bank). Ook moet internationale samenwerking/ onderzoek naar Q-organismen via bijvoorbeeld EUPRESCO gestimuleerd worden. Hier ligt een primaire verantwoordelijkheid voor de overheid. De overheid moet de kennis en kennisontwikkeling zelf in huis hebben of verankeren binnen het systeem (o.a. nVWA, Wageningen Universiteit, keuringsdiensten). Dit alles versterkt de internationale rol van de Nederlandse overheid als serieuze en herkenbare gesprekspartner.

Gezien het belang dat de sector hecht aan een goede kennisbasis is zij bereid om samen met de overheid te werken aan een fyto-sanitaire kennisstrategie. Dit betreft onder andere manieren om de bij de overheid beschikbare kennis over organismen en (veranderende) wet- en regelgeving tijdig en accuraat te verspreiden binnen het bedrijfsleven. Het bedrijfsleven heeft hierin ook een eigen verantwoordelijkheid. Denk hierbij aan het informeren van de overheid en de afnemers van de bedrijven over geconstateerde problemen zoals vondsten van q-organismen en problemen met wet- en regelgeving.

Partners

- Bedrijven
- Kennisinstellingen
- Overheid EL&I

Markttoegang: Ondersteuning administratieve exportcertificering

Activiteit

De overheid heeft samen met het bedrijfsleven het project Client (controle op landbouwgoederen bij import en export naar een nieuwe toekomst) uitgewerkt met als de administratieve en logistieke processen in het handelsverkeer in agrarische producten te verbeteren. Elektronische dienstverlening is een belangrijk instrument hierbij. Client Export is inmiddels voor veel sectoren ontwikkeld; enkele moeten nog uitgewerkt en geïmplementeerd worden. Eén van de belangrijke mogelijkheden van Client Export is het kunnen uitwisselen van de fytosanitaire certificaten met andere landen. Problemen met het wegraken of achterblijven van certificaten wordt hiermee opgelost. Voor de internationale uitrol is ondersteuning van het ministerie, de nVWA en keuringsdiensten nodig. Een knelpunt is dat de EU nog geen digitale certificaten bij import toestaat. Hierdoor wordt de uitrol van Client Internationaal beperkt omdat landen reciprociteit vragen.

Partners

- Bedrijven
- Overheid EL&I

Ontwikkelingssamenwerking: Team Horticulture for Development

Activiteit

Om bij te dragen aan het verminderen van het wereldvoedselprobleem zullen projecten moeten worden opgezet. Omdat veel (MKB-)ondernemers projectideeën hebben en kansen kunnen identificeren, wil de topsector T&U dat deze ideeën zich in het veld ontwikkelen. Bovendien leidt het betrekken van bedrijven in ontwikkelingssamenwerking tot een effectievere en efficiëntere aanpak voor het behalen van de ontwikkelingsdoelstellingen van de Nederlandse overheid. Het doel van het Team Horticulture for Development is *“het vergroten van het aantal succesvolle projecten voor de ontwikkeling van de tuinbouw in ontwikkelingslanden”*. Het Team Horticulture for Development heeft o.a. de volgende taken:

- Het ontwikkelen van ideeën tot concrete projectvoorstellen. Onder andere door het opzetten van een systeem van casusadoptie waarbij het initiële idee van de MKB-ondernemer laagdrempelig wordt uitgewerkt door vertegenwoordigers van de drie O's.
- Het faciliteren van samenwerking en overleg tussen de drie O's.
- De ontwikkeling van een thematische aanpak binnen Horticulture for Development. Vanuit een thematische aanpak zullen bedrijven een meer herkenbare bijdrage kunnen leveren dan in het geval van een initiële focus direct op landniveau.
- Voorlichten door middel van presentaties, brochures en een website over de bijdrage die de Nederlandse T&U sector kan leveren aan de millennium doelstellingen. De expertise van het gehele greenport cluster in Nederland is uniek in de wereld. Nederland heeft alle stappen van ontwikkeling gevolgd en kan putten uit een enorme ervaring bij ondernemers, kennisinstellingen en overheid.
- Voorlichting geven aan bedrijven, beter bekend maken van goede voorbeelden.
- Backstopping, het expertisecentrum zal de vraagbaak op het gebied van tuinbouw en uitgangsmaterialen in ontwikkelingssamenwerking worden, onder andere voor ministeries en ambassades.

Partners

- Productschap tuinbouw
- Bedrijven
- Wageningen UR
- Overheid EL&I
- Overheid DGIS

Ontwikkelingssamenwerking: Seeds of Expertise for the Vegetable Industry in Africa (SEVIA)

Activiteit

In veel Afrikaanse landen is er een gebrek aan groenten. Het productieniveau is laag, onder meer door onvoldoende deskundigheid en kennis van boeren en een geringe beschikbaarheid van geschikte rassen. De Nederlandse topsector T&U beschikt over zeer veel kennis en kunde op het gebied van (tropische) productietechnieken en veredeling. SEVIA wil een publiek-privaat expertisenetwerk oprichten dat de verbetering van het productieniveau en de kwaliteit van groenteproducten in Afrikaanse landen (ten zuiden van de Sahara) tot doel heeft. Aan het expertisenetwerk kunnen bedrijven, kennisinstellingen en NGO's deelnemen.

Het expertisenetwerk richt zich op het pre-competitief ontwikkelen van nieuwe rassen en de zaden, die vervolgens in de lokale Afrikaanse markten kunnen worden gezet. Hierbij is een pakket van inputmiddelen voor de lokale boeren, zoals verzekering, microkrediet, teeltadvies en marktadvies, onontbeerlijk. Een project als SEVIA zal alleen tot stand komen wanneer overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven (inclusief banken) samenwerken.

SEVIA is een voorbeeld van een project waarbij een win-win situatie voor alle partijen wordt gecreëerd. Ook laat het duidelijk zien hoe het bedrijfsleven, de overheid en kennisinstellingen elkaar kunnen helpen bij het behalen van hun doelstellingen. Een aantal Nederlandse veredelingsbedrijven heeft zich gecommitteerd om met deze aanpak aan de slag te gaan. De komende weken en maanden zal het consortium vanuit het bedrijfsleven verder vorm krijgen zullen ook de kennisinstellingen hierbij concreet aansluiten.

Partners

- Bedrijven (inclusief banken)
- Kennisinstellingen
- NGO's
- Overheid EL&I
- Overheid DGIS

Ontwikkelingssamenwerking: Green Farming

Activiteit

22 Bedrijven uit de Nederlandse Tuinbouwsector werken in dit meerjarige traject samen om tuinbouwprojecten in Kenya en Ethiopië op te zetten. Het huidige project wordt gefinancierd met een 2g@there subsidie van Agentschap NL. Green Farming heeft tot doel het demonstreren van de mogelijkheden van Nederlandse technieken, alsmede het ontwikkelen van duurzame productiesystemen in het buitenland. Het Green Farming programma kan worden opgeschaald naar andere ontwikkelingslanden. Hierbij moet gebruik gemaakt worden van betrokkenheid van Nederlandse bedrijven bij commerciële tuinbouw in Afrika en Latijns-Amerika. Nederlandse bedrijven hebben al een lange traditie en bekendheid van en in de tuinbouw in ontwikkelingslanden zoals Kenia, Ethiopië en Oeganda en Tanzania. Voorgesteld wordt om gebruik te maken van deze springplank. De activiteiten in het Green Farming programma kunnen worden opgeschroefd om bedrijven stap voor stap mee te nemen naar kansrijke landen op tuinbouwgebied.

Partners

- Bedrijven
- Kennisinstellingen
- Overheid EL&I
- Overheid DGIS

Ontwikkelingssamenwerking: Green corridor Oost Afrika

Activiteit

Stimuleren ontwikkeling samenwerking met Kwekers in Kenia en Ethiopië, door heroriëntatie op gewaskeuze en professionaliseren van post harvest treatment en koelfaciliteiten, koelketen, teneinde de producten (roos) geschikt te maken voor multi modaal (zeecontainer) transport naar Nederland. Naast activiteiten op de kwekerijen dienen in kwekersgebieden consolidatie en low-cool opslag en overslag centra te worden ingericht voor kwalitatief borgen van het vers-netwerk. Ook de faciliteiten in de lokale havengebieden (Mombasa) dienen te worden verbeterd en opgeschaald voor low-cool handling van bloemen (en groente). Uiteraard is een goede samenwerking met lokale instanties en ondernemers hierbij van doorslaggevend belang en onderdeel van dit OS initiatief. De logistieke / vracht component betreft het inrichten en testen van de zeevracht corridor en afstemmen van tijdvensters van feeder-lines uit Oost Afrika naar de Europese mainports. Daarnaast revitalisatie en uitbreiding van low-cool opslag en overslag faciliteiten op de luchthavens, voor die landen welke op grote afstand verwijderd liggen van een zeehaven (Ethiopië).

De huidige sierteelt export vanuit Kenia naar Nederland bedraagt ca 160 mln euro per jaar. Die vanuit Ethiopië bedraagt 110 mln per jaar. Vrijwel de complete export wordt momenteel per luchtvracht getransporteerd naar de Europese markten. Een realistisch ambitie niveau is om in de loop van het programma de eerste 5% als launching customer over kunnen halen om per zeevracht te transporteren. De uitdaging zit vooral in de eerste paar pilots als een proof of concept naar de kwekers en importeurs. De koelketen zal dan op orde moeten zijn, en de zeevracht corridor moet goed zijn aangesloten tot een maximum van ca 17, 18 dagen doorvaart (nu > 25). Er liggen hierbij kansen voor aansluiting op volume stromen groente en fruit of (diep frozen) vis. Op het moment dat aan deze randvoorwaarden is voldaan en de eerste pilots succesvol is een grote doorbraak te verwachten, tot 60 a 70 % van de totale sierteelthandel.

Beoogd consortium vanuit het bedrijfsleven bestaat uit: Watch.

Partners

- Bedrijven (Intergreen, OZ import, MFI, VGB, FloraHolland, Kneppers Rozen, Zuurbier rozen Kenia, Sian roses, Barnhoorn, Maersklines en Flower Watch
- Overheid EL&I

Internationalisering/Conceptontwikkeling: (SMart Adaptive Suistanable Hortichains: SMASH).

Activiteit

SMart Adaptive Suistanable Hortichains (SMASH) beoogt integrale duurzame productie- en afzetsystemen voor de internationale tuinbouw te ontwikkelen en te implementeren. Het gaat daarbij de komende vijf jaar om minimaal 10 integrale concepten. SMASH is gebaseerd op samenwerking en een integrale ketenaanpak. Centraal in het concept staat de samenwerking tussen tuinbouwbedrijfsleven, kennisinstellingen en overheden, aangevuld met lokale partners. Om een integraal productie- en afzetsysteem te kunnen implementeren is de ontwikkeling nodig van:

- Op maat gemaakte productiesystemen;
- Toepasbare naoogstactiviteiten;
- Bewaartechnologieën;
- Organisatie van de logistiek;
- Marktbenadering ;
- Lokale kennisopbouw en kennistransfer.

De diverse potentiële afzetmarkten worden gekenmerkt door grote verschillen in het niveau van ontwikkeling en technologie. Daarbij kunnen globaal drie niveaus van technologiesprongen en uitdaging worden onderscheiden:

- Van No Tech naar Low Tech (bijv. Afrika);
- Van Low Tech naar Medium Tech (bijv. BRIC-landen);
- Van Med Tech naar High Tech (bijv. Turkije).

Het model dat SMASH voorstelt bestaat uit een stapsgewijze aanpak, gebaseerd op het niveau van ontwikkeling van het doelland. Wanneer er meer ervaring, kennis en kunde wordt opgebouwd in het doelland, zal het mogelijk zijn de overstap te maken naar een hoger technologieniveau. Op snijvlakken van technologieovergang hebben Nederlandse leveranciers veel ervaring en kunde opgebouwd die nu - aangepast aan lokale omstandigheden - goed benut kan worden.

Partners

- Bedrijven
- Kennisinstellingen
- Overheid EL&I

Internationalisering/Conceptontwikkeling: Masterclass internationalisering

Activiteit

Masterclasses Internationalisering hebben tot doel mee te helpen de ambitie te bereiken om in 2020 wereldmarktleider te zijn als bron van duurzame oplossingen voor werelduitdagingen..

De grote maatschappelijke en economische uitdagingen van de wereld hebben één ding gemeen: ze noodzaken ons om meer te doen met minder. De bevolking groeit en vergrijsst en concentreert zich in steden, het klimaat verandert en economische en sociale ongelijkheid blijft toenemen. Wij moeten straks voorzien in de behoefte van negen miljard mensen aan voeding, gezondheid en geluk, terwijl energie, ruimte, water en mineralen nog schaarser worden. Juist dit is echter de kracht van de Nederlandse Tuinbouw en Uitgangsmaterialen sector. Wij doen meer met minder. Onze ambitie is dan ook om in 2020 wereldmarktleider te zijn als bron van duurzame oplossingen voor werelduitdagingen.

Om deze ambitie te behalen is het zaak dat de ondernemerszin en de internationale oriëntatie voldoende ontwikkeld blijft bij de bedrijven in de tuinbouwsector. Het management moet trends als schaalvergroting in de sector, *local for local*, nieuwe financieringsmechanismes door branchevreemde investeerders etc. goed kunnen duiden en vertalen in de situatie van het eigen bedrijf. Om deze professionaliseringsslag van het management van het tuinbouw bedrijfsleven in Nederland verder te faciliteren stellen we voor een serie van Masterclasses te organiseren. Onder leiding van voorlopers in de tuinbouw sector en met partners bij banken, universiteiten en consulting bedrijven worden strategische sessies georganiseerd die de internationalisering van het Nederlandse tuinbouwcomplex in een positieve richting verder zullen ontwikkelen. Dit initiatief voor masterclasses is ook bedoeld om de Nederlandse tuinbouw qua professionaliteit, governance en marktaanpak naar een noodzakelijk hoger plan te tillen.

Partners

- Bedrijven
- Kennisinstellingen
- Overheid EL&I

Internationalisering/Conceptontwikkeling: The Green City en Colour your Life

Activiteit

Nederland is wereldspeler op het gebied van de tuinbouw. Het multifunctionele groene product dat de tuinbouw produceert, bevat namelijk eigenschappen die een enorme positieve bijdrage kunnen leveren aan het woon-, werk- en leefklimaat in de stedelijke omgeving, waar inmiddels de helft van de wereldbevolking in woonachtig is. De leefbaarheid in het stedelijk gebied is nauw verbonden met een goede inpassing van groene ruimten. Hier ontbreekt het vaak nog aan, omdat de partijen die betrokken zijn bij de inrichting van de openbare ruimte te weinig kennis van elkaars disciplines hebben. Het is belangrijk dat ontwikkelaars, bouwpartijen en stedenbouwkundigen gaan inzien dat het groene product een toegevoegde waarde heeft voor hun eigen vakgebied met als doel de kwaliteit van de leefomgeving te verbeteren.

Onder de noemer van De Groene Stad/The Green City wordt deze filosofie vertaald naar de doelgroep van allen die betrokken zijn bij de inrichting en beheer van de openbare ruimte. Onder de noemer van Colour your Life wordt deze filosofie vertaald naar de keten van het bedrijfsleven tot en met de consument.

De totale kosten voor het uitdragen van de multifunctionele waarde van groen middels de campagnes van De Groene Stad / The Green City en Colour your Life bedragen circa €1,8 miljoen voor het jaar 2012. De raming van de kosten van De Groene Stad nationaal/internationaal bedragen circa €800.000. Hiervan wordt circa €500.000 door de overheid gefinancierd en circa €300.000 door bedrijfsleven en derden. De kosten van het totale Colour your Life programma in tien Europese landen bedraagt circa €1 miljoen. Dit bedrag wordt gedekt door bedrijfsleven en derden.

Partners

- Bedrijven
- Kennisinstellingen
- Overheid EL&I

De internationale kennisagenda: Een generiek instrument voor innovatie in internationale context

Activiteit

Het instrument wordt gebaseerd op een concrete uitgewerkte mix van bestaande instrumenten (OS, EL&I/EVD/Agentschap NL, WuR BO/BOCI, NWO, KNAW), zodat projecten op het terrein van kennisopbouw en capacity building gerealiseerd kunnen worden op basis van state art behoefte en voortschrijdend inzicht. Het instrument moet flexibel opereren mogelijk maken binnen organisatorische, financiële en inhoudelijke randvoorwaarden. Het instrument kent één loket voor indiening, monitoring, rapportage en evaluatie. De projecten en programma's die ontwikkeld worden op basis van het instrument voldoen aan de randvoorwaarden op het gebied van *disciplines, thema's, uitvoering en governance* tbv stakeholders uit de topsector T&U. Een aantal activiteiten is al geïdentificeerd (zie boxen).

Partners

- Productschap Tuinbouw
- Bedrijven
- Kennisinstellingen
- Overheid EL&I

Box: De internationale kennisagenda: Voedselzekerheid

Voedselzekerheid draait om voldoende en gezond voedsel. Een verdubbeling van de productie is op veel plaatsen technisch zeker haalbaar wanneer de juiste inputs worden gebruikt (en is duurzaam wanneer de kosten van die inputs vervolgens ook kunnen worden terugverdiend). Goed uitgangsmateriaal (zaden, pootgoed) is de basis voor die verbeterde productie. Bij gezond voedsel draait het om verse en duurzaam geproduceerde groenten. Juist dat zijn speerpunten binnen de topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen.

Het WRR-rapport 'Minder pretentie, meer ambitie' beveelt aan tot duidelijke keuzes te komen voor onderwerp en locatie om versplintering van inspanningen te voorkomen. Bovendien roept het rapport op tot diepgaande expertise en langdurige betrokkenheid bij lokale actoren en tot het concentreren op expertisevelden waar Nederland een specifieke bijdrage kan leveren. Het ligt dan ook voor de hand dat Nederland inzet op de verdere ontwikkeling van de groententeelt in Oost Afrika. Doel daarbij is het verhogen van de voedselzekerheid en het verminderen van de armoede door het ontwikkelen en vermeerderen van verbeterd uitgangsmateriaal ten behoeve van de lokale groentesector (waaronder de aardappel). Middel is een gerichte en effectieve inzet van de Nederlandse expertise op gebied van plantenveredeling, in samenwerking met lokale partners. Financiering zal lopen via de kennisagenda van de betrokken ministeries (EL&I en OS). Het bedrijfsleven zal 40% bijdragen.

Box: De internationale kennisagenda: Next Generation Sequencing

Next Generation Sequencing is een belangrijke onderzoekstool voor bedrijven. Ontwikkelingen op dit terrein worden sterk internationaal gedreven en zijn van groot belang ten aanzien van de R&D binnen veredelingsbedrijven. Vanuit het bedrijfsleven en kennisinstellingen wordt op dit moment gewerkt aan de opzet van een project dat beoogt 100 Brassica genomen op te helderen. Binnen dit project wordt samengewerkt tussen bedrijven (o.m. RijkZwaan, Bejo, Syngenta), WuR, de UvA, TTI GG en NWO aan Nederlandse kant. Aan Chinese kant zijn partners: De Chinese Academie van Wetenschappen, Het Institute for Vegetable and Flowers, Novogene, een Chinees informatica bedrijf, Peking University en het Beijing Institute for Genomics. Financiering van het project zal lopen via de Chinese overheid (JSTP programma), NWO en TTI GG. De bijdrage van het bedrijfsleven aan het project zal ca 40% van het budget aan Nederlandse zijde bedragen.

Box: De internationale kennisagenda: Governance to Governance

Plantum, TTI GG, EL&I en WuR voeren op dit moment een GtoG project uit in India. Dit project beoogt ondermeer de onderzoek relatie met India te verbeteren en uit te bouwen op het niveau van PPS en publiek publieke samenwerking. In november 2011 heeft staatssecretaris Bleker een MOU ondertekend met zijn Indiase counterpart waarin opgenomen is de intentie een gezamenlijk onderzoeksprogramma te ontwikkelen en budget vrij te maken. Uitgangspunt is dat van Indiase zijde ook een evenredig budget vrijgemaakt wordt ten aanzien van het te ontwikkelen programma.

Box: International Seed Academy

In Azië is de sector uitgangsmaterialen fors aan het groeien, zowel wat betreft verbeterde rassen, als de kwaliteit van het zaaizaad. Verscheidenen Nederlandse zaadbedrijven zijn actief in Azië en hebben behoefte aan opleidingen ter plekke. De International Seed Academy beoogt dat te verzorgen. Voor het zogenoemde 'Seed Captain' certificering is een programma van tien modules ontworpen. Participanten moeten minimaal zes modules volgen plus een probleemgericht onderzoek op hun bedrijf (of instituut) uitvoeren. De tien modules duren elk vijf werkdagen met theorie- en praktijklessen. De lessen worden gegeven in het Engels en verzorgd door internationaals gerespecteerde onderzoekers, inclusief, waar mogelijk, docenten van een lokale universiteit. In de practica wordt zoveel mogelijk gewerkt met moderne apparatuur. Waar het niet mogelijk is die apparatuur ter plekke aanwezig te laten zijn, wordt gebruik gemaakt van internetverbinding met een webcam. Het niveau van de cursus is vergelijkbaar met het Nederlands HBO niveau. Het aantal deelnemers per module is maximaal 20 cursisten. Op dit moment wordt de cursus gegeven in Thailand, maar er is vanuit andere delen van de wereld, inclusief Europa, ook belangstelling voor het Seed Captain programma. Zo kwam er vanuit Argentinië het verzoek om op z'n minst enkele modules ook daar te verzorgen.

Box: Master Class Seed Technology

Wageningen Seed Centre organiseert jaarlijks de Master Class Seed Technology, een postacademische cursus waar maximaal 16 participanten gedurende vier volle dagen les krijgen in de laatste wetenschappelijke en technologische ontwikkelingen op het gebied van zaadtechnologie. De deelnemers komen hoofdzakelijk uit Nederland en Europa. Met deze cursus krijgen de participanten ook een breder inzicht in de verschillende aspecten van zaad kwaliteit en de interactie. Ook leren ze redeneren vanuit de biologische functie van zaden, de effecten van genetische veranderingen, zaadproductie en behandelingen op het functioneren van de zaden.

Box: BOCI

BOCI is een EL&I instrument onder de reguliere financiering van Wageningen UR voor kortlopende projecten op aanvraag van ambassades, gericht op het ontwikkelen en ondersteunen van de Nederlandse landbouwkundige activiteiten in het buitenland. Projecten hebben een vliegwiel functie om zo grotere projecten te kunnen starten. Voor 2012 is een aantal vragen geïdentificeerd en uitgewerkt tot projectvoorstellen. Onderstaande projecten betreffen direct de T&U sector.

1. *Prevention of the spread of harmful plant pests and diseases in collaboration with China*
2. *Smart Phyto Checks at the Source: Argentine citrus*
3. *Smart Phyto Checks at the Source for Brazilian mango*
4. *Development of new technology deployment to prevent harmful plant diseases*
5. *Value chain analysis in fresh fruit and vegetable supply sector; opportunities and risks for the small scale farmers*
6. *Transition paths in Mexican Greenhouse Horticulture*
7. *Tropical Horticulture in Malaysia*
8. *Cooperation in subtropical sustainable greenhouse Taiwan*
9. *Climate Smart Potato growing in South Africa*
10. *Vegetable production with impact*
11. *Sustainable potato production in Indonesia*
12. *Demonstration of modern field vegetable cultivation techniques for African field vegetable producers*
13. *Opportunities for improved Potato Supply chain in Rwanda*
14. *Business Opportunities for the Ethiopian potato sector*
15. *Potato value chain in Chile*
16. *Browning the Green Revolution*

Het totale budget voor 2012 bedraagt 855 k€ EL&I middelen. Aardappel projecten zijn opgenomen omdat het uitgangsmateriaal betreft, maar komen wellicht ook terug in de agenda van de topsector AgroFood.

Europese programma's: De topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen in Europa

Activiteit

Europa is een uiterst belangrijke markt voor de producten uit tuinbouwsectoren. Die positie is verworven door een hoge kwaliteit, innovatieve producten en processen, en in de sector de hoogste toegevoegde waarde per arbeidskracht van Europa. De sector ambieert deze sterke, complete waardeketen in Nederland te behouden en uit te bouwen. De tuinbouwsector en groenten en fruit, bloemkwekerijen, bloembollenen boomkwekerijen hebben in het initiatief TuinbouwDigitaal de ambitie uitgesproken in 2015 in Europa leidend te zijn op het gebied van informatiemanagement in tuinbouwketens en in 2020 mondiaal. Om deze ambitie vorm te geven is verdere innovatie noodzakelijk. Dat past binnen het Europees innovatie beleid zoals verwoord door de voorzitter van de Europese commissie José Barroso: *"The new strategy will focus on the key areas where action is needed: knowledge and innovation, a more sustainable economy, high employment and social inclusion."* De Europese commissie ontwikkelt specifieke programma's en instrumenten zoals Flagship Innovation en het nieuwe kaderprogramma Horizon 2020 om deze innovatiedoelstellingen te realiseren. De topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen wil het Europese innovatie beleid maximaal ondersteunen en maximaal gebruik maken van de mogelijkheden die geboden worden. Daartoe zijn de volgende activiteiten nodig:

- Actief participeren in Europese platforms om de Europese innovatie- onderzoeks- en opleidingsagenda's vorm te geven en maximaal af te stemmen op de behoeften van de sector. Voorbeelden van relevante platforms zijn de Europese Technologie Platforms (ETPs), met name Plants for the Future, de Standing Committee on Agricultural Research (SCAR), Joint Programming Initiatives, met name Food, Agriculture and Climate Change (FACCE) en de Knowledge & Innovation Communities (KIC), met name FoodBest.
- Optimaal gebruik maken van instrumenten zoals kaderprogramma 7 en 8 (Horizon 2020) en de regionale fondsen (EFRO).
- Een corporate profile rond Greenport Kennis & innovatie op te stellen: het op vele plaatsen onbekende gezicht van de sector, dit in samenwerking met de kolom Kennisinstellingen en thema Branding.
- Identificeren van en communiceren over bestaande Europese instrumenten specifiek ten behoeve van de sector (opname in een toolbox).

Partners

- Bedrijven
- Kennisinstellingen
- Overheid EL&I