

# Geen meter vrije grond, maar



Kees Vollebregt (links) en Johan de Groot: "Het Westland zelf kan niet groeien, maar groter groeien in het Westland is nog steeds mogelijk".

Het Westland zit vol en nog eens vol. Het gebrek aan ruimte remt de schaalvergroting. Ondernemers die groot willen, moeten al gauw uitwijken naar gebieden elders in Nederland. Toch zijn er in het Westland nog mogelijkheden. Zij vragen weliswaar geduld, maar het resultaat kan alleszins de moeite waard zijn. "Het Westland zal nooit groter groeien, maar groter groeien in het Westland is nog mogelijk".

TEKST EN BEELD: JOS BEZEMER

Vanuit de huiskamer van Kees Vollebregt, op zeven hoog, is met één blik naar buiten het probleem meer dan duidelijk. Kijkend in alle windrichtingen ziet de toeschouwer een glastuinbouwgebied dat uit zijn voegen barst van de bedrijvigheid en waar elke meter grond wordt benut.

Kees Vollebregt was ooit tomatenteler en nam er in 1978 de makelaarsactiviteiten van zijn vader bij. In 1991 verkocht hij zijn tuinbouwbedrijf en richtte met Jan Barten het in de glastuinbouw gespecialiseerde makelaarskantoor Vollebregt-Barten op. Recent trad Vollebregt terug uit dat bedrijf.

## Nieuw, maar vooral groot

Het makelaarskantoor, onder leiding van Jan Barten en Johan de Groot, heeft er een specialisme van gemaakt oplossingen te vinden voor tuinbouwondernemers die juist in het Westland een groter bedrijf wensen. "Terwijl er nauwelijks een meter vrije grond

te vinden is, is dat toch mogelijk", vertelt Kees Vollebregt. "Maar het vraagt geduld en je moet de markt tot in de finesses kennen".

Hij legt de werkwijze uit. "Er zijn nog volop bedrijven met oppervlaktes en lengte/breedteverhoudingen die economisch minder optimaal zijn. Het perspectief voor dergelijke bedrijven is doorgaans niet zo sterk. Als wij nu de eigenaren van dergelijke naast elkaar gelegen bedrijven ertoe kunnen bewegen hun bedrijf te verkopen, ontstaat een prima locatie voor een ondernemer die op een nieuw en vooral groot bedrijf zijn zinnen heeft gezet. Dat is wat we doen: we gaan van bedrijf naar bedrijf en proberen de eigenaren warm te maken voor een goed aanbod. De hoge grondprijzen in het Westland helpen een handje; de opbrengst bij verkoop maakt het al gauw aantrekkelijker om tot verkoop te besluiten.

Grond is schaars: soms realiseren we een meterprijs die de aanvankelijke wens of verwachting van de verkoper zelfs overtreft. Dat zit 'm in de vraag naar grote percelen. Je verkoopt tegenwoordig makkelijker een stuk van 8 of 10 hectare dan van 2 of 3 hectare".

## Dwingende ontwikkeling

De aanpak vraagt wel geduld, aldus Vollebregt. Het vergt vaak enkele jaren voordat alle partijen zijn overtuigd en op één lijn zitten. "Als één ondernemer niet meedoet, kan het project niet doorgaan. Iedereen móet dus meedoen. In die doelstelling gaat de meeste tijd en energie zitten. Maar het resultaat is altijd de moeite waard.

Overigens kan het soms ook snel gaan, als de ondernemers stuk voor stuk al een goede reden hebben om te gaan verkopen. Dat kan een economische reden zijn – het bedrijf is te klein of verouderd – maar het kan ook in de privé-sfeer liggen. Dan kun je denken aan een ondernemer op leeftijd, maar zonder opvolger. Of iemand die op het ondernemerschap is uitgekeken en iets anders wil gaan doen. Het blijkt dat ongeveer zestig procent van de betrokkenen zich terugtrekt uit de glastuinbouw. De rest gaat op een andere locatie verder. Vaak is dat dan weer samen met één of meer anderen.

# toch nog nieuwe ruimte

Want de schaalvergroting is wel een heel dwingende ontwikkeling”.

Het bekendste succes dat Vollebregt-Barten wist te realiseren, was de aankoop van bijna 10 ha bouwgrond voor potplantenkwekerij Rijnplant in Honselersdijk. Negen ondernemers en één particulier moesten ervoor wijken en de operatie vroeg ruim vier jaar. “Maar uiteindelijk kon Rijnplant wel het bedrijf bouwen dat hen voor ogen stond”

## Productie efficiënter

“Als je naar dit voorbeeld kijkt, zie je wat we in feite doen”, vertelt mede-directeur Johan de Groot. “We vernieuwen de glastuinbouw, maar in het Westland, zonder gebruik te maken van ruimte buiten het Westland. Want waar je voorheen een aantal bedrijven zag, te klein en zonder de goede verhoudingen, zie je nu één groot, mooi en modern bedrijf. En zonder allerlei paden en weggetjes daartussen, die altijd veel meters opslokten maar aan de productie niets bijdroegen. Door de eigenaren uit te kopen en een nieuw bedrijf mogelijk te maken, reken je automatisch af met een stuk inefficiency.

Het is reconstructie buiten de officiële reconstructiegebieden: de grond wordt efficiënter benut en de productie per vierkante meter stijgt. En het aandeel van de stichtingskosten in de totale exploitatie zal natuurlijk ook dalen”.

## Groter groeien

Voor het werk van Vollebregt-Barten bestaat voorlopig nog voldoende markt. “De vraag naar grote percelen in het Westland blijft op niveau. Tegelijkertijd zijn er ondernemers die op de kortere of langere termijn wel van hun bedrijf af willen, maar natuurlijk een koper moeten vinden en een passende prijs willen beuren. Die partijen kunnen worden samengebracht, in meer gevallen dan de mensen geneigd zijn te denken. Het komt de vernieuwing en dus de concurrentiekracht van het Westland ten goede”.

Vanuit zijn woning wijst Kees Vollebregt naar de Noordzee, waar een containerschip passeert, op weg naar de Rotterdamse haven. “Het Westland ligt in een moeilijke hoek”, constateert hij. “Want de steden eromheen liggen nu eenmaal waar ze liggen en hebben ook ruimte nodig. En Rotterdam is een mainport en voor de Nederlandse economie buitengewoon belangrijk. Aan die feiten verander je niets.

Gelukkig ziet de overheid ook de glastuinbouw meer en meer als mainport of greenport, waardoor er meer steun zal komen voor bepaalde ontwikkelingen. Het Westland zelf zal nooit groter groeien, alleen maar krimpen, maar groter groeien in het Westland is nog steeds mogelijk”.



Situatie voor verkaveling



Situatie na verkaveling

Negen ondernemers en één particulier moesten wijken om de nieuwbouw van Rijnplant in Honselersdijk mogelijk te maken.

ADVERTENTIE



HSE 600

## WATT SCHOON

**HSE 600. MINDER ENERGIE, MEER GROEILICHT EN VRIJ VAN STOF.**

Het kan altijd beter. Dat bewijst de HSE 600, een innovatie op het gebied van groeilicht. Het interieur van het armatuur is en blijft schoon. Stof wordt buitengehouden door een slim membraan dat tevens zorgt voor uitstekende ventilatie. En dat bevordert de levensduur van het armatuur. Dus watt doet u met de HSE 600?



[www.hortilux.com](http://www.hortilux.com) E-mail: [info@hortilux.com](mailto:info@hortilux.com)