

TUINBOUWKETENS EN RUIMTELIJKE ECONOMISCHE DYNAMIEK

Position paper
17 maart 2005

Lóri Tavasszy
Douwe-Frits Broens

Inhoud

1.	ACHTERGROND.....	2
2.	VAN GREENPORT NAAR DELTA NAAR ACHTERLAND.....	3
3.	RUIMTELIJK ECONOMISCHE SPANNINGSVELDEN.....	6
3.1	Individuele concurrentiekracht versus collectieve concurrentiekracht.....	6
3.2	Belang van clustering (Greenport) versus ruimtedruk.....	6
3.3	Schaalvergroting productie vs. schaalverkleining in logistieke en commerciële vormen	7
3.4	Regionale facilitering versus internationaal concurrentieveld.....	7
3.5	Groeimarkten versus vechtmarkten.....	8
3.6	Regie of nie?.....	8
3.7	Trade-offs in de marketing-mix van de sector.....	8
4.	ACTUELE PROBLEMEN EN DE ROL VAN KENNIS.....	9
4.1	Containerisatie en de Rotterdam Fruitterminal.....	9
4.2	Rol van de Greenport en de regio in productie en handel.....	10
4.3	De roep om asfalt door de sierteeltsector.....	12
5.	EEN EVENWICHTSMODEL MET ECONOMIE, LOGISTIEK EN TRANSPORT.....	13
6.	AFSLUITENDE OPMERKINGEN.....	16

1. ACHTERGROND

De toekomst van de tuinbouwsector in Nederland, en de bredere internationale delta waarvan het deel uitmaakt is in sterke mate afhankelijk van een kansrijke positionering in de wereldmarkt voor productie en dienstverlening. Een verbetering van de kwaliteit en efficiency van de dienstverlening van bedrijven in de Nederlandse tuinbouwsector moet de internationale concurrentiekracht van de Nederlandse sector positief beïnvloeden en allerlei multiplier-effecten (stroomop- en afwaarts) met zich meebrengen. Dit paper betreft de uitwerking van ruimtelijk economische aspecten van de tuinbouwketens in Nederland, geredeneerd vanuit het internationale krachtenveld. Een dergelijke uitwerking is om meerdere redenen van belang om een transitie in de tuinbouwdelta te laten slagen. Het maakt een afweging op macro economische gronden mogelijk van samenhangende investeringsbeslissingen in de sector en in de omliggende infrastructuur. Ook is het van doorslaggevend belang om de kans op verplaatsing van ketens naar andere landen in te kunnen schatten, of veranderingen in catchment areas van productie- of verdeelpunten te kunnen inschatten.

Teneinde dit complex van factoren te kunnen analyseren en doelmatig in te kunnen zetten voor een transitiebeleid (publiek en privaat) is kennis nodig van de volgende 2 fenomenen:

- Ruimtelijke verschuivingen in ketenactiviteiten zijn een resultante van veranderingen in specialismen en locaties van productie, voorraden en transport cq overslag. Hierbij spelen lokale factorkosten van productie een rol, internationale handelsovereenkomsten, en kosten- en kwaliteitsaspecten van de logistieke organisatie van ketens. Zowel veranderingen in de verticale opbouw van ketens als de horizontale relaties kunnen enorme consequenties hebben voor economische ontwikkeling. In het eerste geval gaat het om verplaatsing van productie-, distributie- of overslagactiviteiten; in het tweede geval gaat het om kansen op het boeken van schaalvoordelen via nabijheidsclusters.
- Veranderingen in de logistieke afwikkeling van internationale tuinbouwstromen worden gedreven door toenemende eisen ten aanzien van responsiviteit en produktdifferentiatie. Dit resulteert in een steeds grotere variatie aan ketenconfiguraties en transportmodi, waarbij steeds meer parallelle kanalen worden toegepast. Ketens zijn per definitie internationaal, en ook de tuinbouwdelta rond de Nederlandse regio's zal een gepast antwoord moeten vinden op de vraag welke marktniches in de toekomst bediend kunnen worden. Hier past een uitgekende branding-strategie bij; we kunnen zelfs spreken van een identiteits-vraagstuk. Op bedrijfsniveau moeten de processen (awareness, coalitievorming) in gang gezet worden om als cluster op dit vraagstuk adequaat in te kunnen spelen.

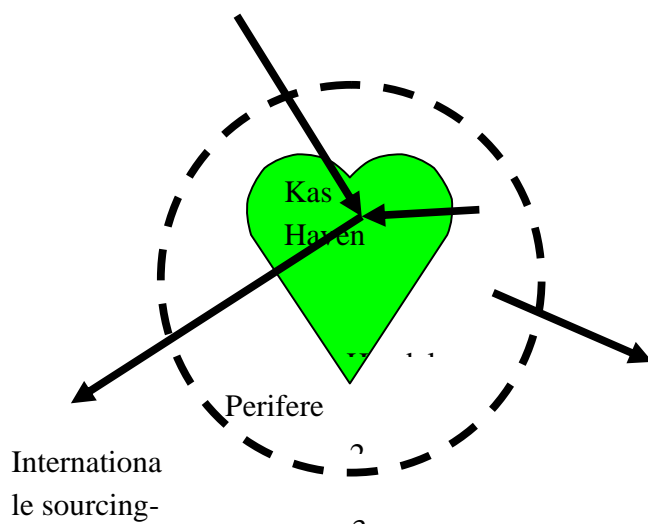
De vraag is hoe de interactie tussen de bovenstaande 2 factoren zal verlopen, indien zich grote innovaties of exogene veranderingen doorzetten in de tuinbouwsector. De huidige rekeninstrumenten zijn maar deels toegerust op het doorrekenen van dergelijke scenario's. Nieuwe methoden en technieken op het vlak van netwerksimulatie, goederenvervoermodellen, ruimtelijk algemene evenwichtsmodellen

zijn nieuwe en noodzakelijke ingrediënten, waarmee echter zowel individueel als in combinatie weinig ervaring is opgedaan in onderzoek. De innovaties in dit instrumentarium betreffen enerzijds een koppeling van kwantitatieve simulatie- en evaluatiemodellen op diverse niveau's (ketenoperaties, strategische logistiek, multimodaal transport, handel en productie) en anderzijds het mogelijk maken van multi-stakelholder, participatieve toepassingen op basis van interactieve scenariobouw en – evaluatie.

Wetenschappelijk vernieuwende probleemstellingen liggen allereerst op het vlak van de opbouw van het benodigde instrumentarium waarvoor onderdelen al in belangrijke mate beschikbaar zijn. Niet eerder is er sprake geweest van een koppeling van simulatie en prognosemodellen zoals hierboven beschreven. Ten tweede is het transitievraagstuk waarvoor de sector zich geplaatst ziet in deze, expliciete zin, niet eerder gesteld. Het ruimtelijk economisch positioneren van deze keten in samenhang met branding en systematische, marktgerichte sturing van ketendiensten is een nieuwe invalshoek die tot proces en systeeminnovaties kunnen leiden. Toegepaste vraagstukken waarnaar de belangstelling van de strategische besluitvormers in de sector uitgaat, liggen op het vlak van de te verwachten effecten op concurrentiepositie en sectorale omzet, geredeneerd vanuit omgevingsscenario's of geplande (des)investeringen.

2. VAN GREENPORT NAAR DELTA NAAR ACHTERLAND

De ruimtelijke constellatie van de Nederlandse tuinbouw laat zich op drie niveau's schetsen: (1) de Greenport, (2) de perifere productiegebieden en (3) de internationale ketens. De problematiek verschilt naar gelang het gekozen niveau.



De Greenport (het groene hart in de figuur) bestaat bij de gratie van de concentratie en samenwerking van productie, dienstverlening en handel. Binnen de oude Greenport(s) is bijvoorbeeld aandacht nodig voor het behoud van innovativiteit, voor renovatie van verouderde opstallen en infrastructuur, voor oplossingen van ruimtedruk die volgt uit enerzijds menselijke (bewoning, congestie) en anderzijds natuurlijke factoren (wateroverlast, verzilting).

Tuinders en handelaren investeren en diversificeren in nieuwe productieregio's en handelsvestigingen, zowel langs de Nederlandse grenzen (Zeeland, Brabant, Noord-Limburg, Noord-Nederland) als in het buitenland (bijvoorbeeld Spanje en Afrika). Het betreft niet alleen nieuwe productieregio's: bestaande productiegebieden worden door dergelijke investeringen in het cluster 'geïnternaliseerd'. Deze regio's zijn deels nauw verbonden aan de bestaande Greenports, maar zullen deels onafhankelijk opereren. De problematiek spitst zich hier toe op de ontsluiting richting Greenport en rechtstreeks naar de afzetmarkt. Ontsluiting in de zin van logistieke stromen, informatiestromen maar ook door eigendom en kapitaalstromen. Vaak wordt gesproken over de regie-rol van Nederland, maar daarbij wordt vaak de rol als financier onderbelicht.

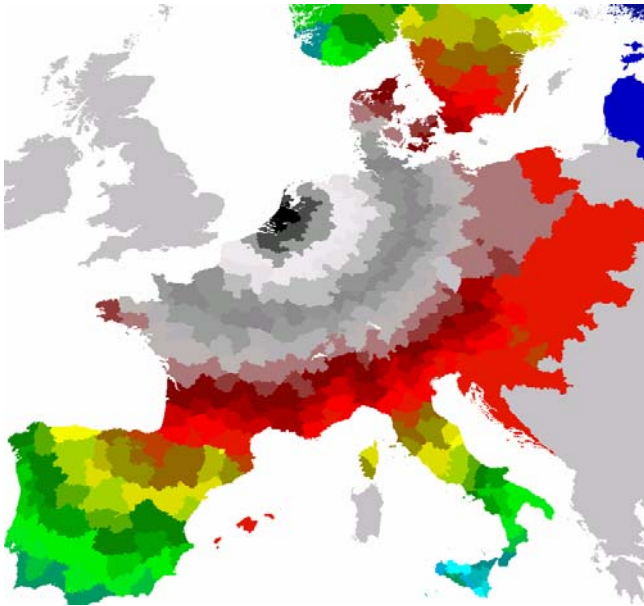
Tenslotte wordt de concurrentiekracht van de Greenport bepaald door de noodzaak om internationale stromen via Nederlandse logistiek, handel en diensten af te werken. De vraagstukken op dit vlak hangen enerzijds samen met toegevoegde waarde in de aanvoer- en afzetketen (bijv. kwaliteitszorg), anderzijds met de 'doorvoerweerstand', ofwel met logistieke kosten en administratieve belemmeringen bij im- en export. Zo zijn bijvoorbeeld de grensinspecties op plantenziekten een terugkerende bron van zorg voor de im- en exporterende handel, terwijl het beheersen van dergelijke ziektes juist een belangrijke factor is in de 'licence to deliver' voor de Nederlandse productieregio's (zie box: achterland en bereikbaarheid).

Box 1: achterland en bereikbaarheid



Het directe Europese achterland van Nederland omvat zo'n 170 miljoen consumenten in een straal van 500 km (ongeveer de reikwijdte van de Delta Londen – Berlijn – Parijs), en 250 miljoen consumenten in een straal van 1000 km (fig. ##). De bereikbaarheid van locaties in deze delta is een belangrijk, en sterk veranderend gegeven voor de realisatie van de doorvoer- en afzetstromen.

Figuur ## laat isochronen zien voor reistijden vanuit Nederland, in banden van een uur reistijd.



Belangrijk voor de toekomstige bereikbaarheid is de verhoging van de kosten voor transporten over de weg, die zowel beïnvloed worden door de toenemende congestie op de Europese wegen, als de verwachting dat beprijzing van verkeer algemeen zal worden doorgevoerd.

De verwachte groei van het verkeer in Europa is hoog, in alle beschikbare prognose's: tegen 2020 wordt min of meer een verdubbeling van het vrachtverkeer verwacht tegen een groei van het personenverkeer van zeker 40%. Gegeven

dat de groei van het vrachtverkeer ongeveer gelijk op loopt met de economische groei, en de groei van het verkeer op grensovergangen tweemaal zo hard gaat, is de verwachting dat de internationale handel sterk onder druk zal staan van de toenemende reistijden. Nieuwe prijsmaatregelen zullen op termijn geïntroduceerd worden door verschillende landen, deze zullen het sterkst zijn op de Europese as Londen - Milaan (de zgn. Blue Banana) waar de druk door congestie het hoogst is.

3. RUIMTELIJK ECONOMISCHE SPANNINGSVELDEN

Wij baseren de analyse van transitievraagstukken op een overzicht van spanningsvelden. Een aantal spanningsvelden kunnen nu al worden gedefinieerd, waarbij ondersteuning door onderzoek oplossingen kunnen bieden.

3.1 Individuele concurrentiekracht versus collectieve concurrentiekracht

Porters complimenten aan de Nederlandse tuinbouw-sector hebben vooral betrekking op de manier waarop de innovativiteit van individuele ondernemers wordt gefaciliteerd door ‘het netwerk’. Deze worden echter gecombineerd met collectieve voorzieningen zoals marktplaatsen, schappen, coöperaties. Dergelijke collectieve voorzieningen zijn van belang voor het faciliteren van de individuele ondernemer, bijvoorbeeld door transactiekosten te verminderen of door voldoende schaal en legitimiteit te bereiken om handel te drijven met grote machtige partners (Greenery International) of voor standaarden of logistieke investeringen zoals havens en shortsea-verbindingen. Binnen de collectiviteit bestaat echter steeds de ‘toets’ van het individuele ondernemersbelang. Dit werkt door de politieke lading soms als een rem op innovaties, anderzijds is het een garantie dat innovaties niet ten koste van concurrentiekracht gaan. Juist door de geschikte unieke mix van individuele en collectieve innovaties slaagt de sector erin internationaal voorop te blijven lopen. Het imago van het merk ‘Nederland’ in de tuinbouw is gebaseerd op het goed functioneren van beide niveaus.

De spanning tussen individueel en collectief is af te lezen aan de ontwikkeling van de Greenery, maar ook aan de huidige discussie over de schappen. De spanning heeft altijd bestaan en is nuttig, en zal afhankelijk van de constellatie tot andere collectieve governance-oplossingen leiden. Zo is de sierteelt wezenlijk anders georganiseerd dan de groente-sector. Zo zal de toekomst ook andere oplossingen te zien geven.

Een beschrijving van de concurrentiekracht van de sector, in termen van enerzijds de concurrentiekracht van individueel ondernemerschap, leidend tot een organisch-diverse pool van producten en diensten en flexibel opererende ketens, en anderzijds de collectieve faciliteiten, is nog niet eerder vertoond.

3.2 Belang van clustering (Greenport) versus ruimtedruk

In verschillende publicaties en door verschillende gremia wordt het belang van clustering van tuinbouwproductie, handel en dienstverlening in Greenports benadrukt. Hierbij zijn met name de Zuid-Hollandse glasgebieden en de aanpalende mainports (zee-havens en luchthaven) en handelscentra (Aalsmeer, Naaldwijk, Barendrecht) verenigd in “de” Greenport. De KLICT-studie Verkassen heeft aangetoond dat de ruimtelijke nabijheid van (een deel van de) producten en de meeste diensten van belang is voor de economische concurrentiekracht van het cluster. Bovendien blijkt er een zekere kritieke massa te zijn die het bestaan van cluster definieert. De groei van zo’n cluster op locatie is, door toenemend beslag op schaarse publieke middelen zoals grond en infrastructuur, beperkt. In de rendabiliteit van dergelijke resources is sprake van afnemende schaalopbrengsten. Om het concurrerend ondernemen in de ‘oude’ clusters duurzaam mogelijk te maken is een consequente lobby in de discussies over bestemmingen van de schaarse ruimte essentieel. De collectieve lobby verwoordt het

belang van de bestemming 'tuinbouw' en de toegevoegde waarde van concentratie van productie en diensten ten opzichte van andere bestemmingen.

Tegelijkertijd zien we, door de inderdaad grote toegevoegde waarde van de tuinbouw, ook een sterke lobby van andere regio's, binnen Nederland en binnen Europa, om de vestiging van productie en diensten aldaar te faciliteren. In dit krachtenveld is het de individuele ondernemer en de conjunctuur die bepaalt hoe de ontwikkeling verloopt. Door de immer toenemende druk op ruimte en infrastructuur in de oude productiegebieden is het in de lijn van de verwachtingen dat in elk geval een deel van het assortiment en een deel van de diensten zich zal verspreiden over Nederland, Europa en de wereld. Een probleem is dan hoe deze nieuwe tuinbouw kan worden betrokken bij bijvoorbeeld het Zuid-Hollandse cluster of hoe deze kan doorgroeien tot een zelfstandig, onafhankelijk nieuw cluster. We zien dat de thema's 'Logistiek' en 'ICT' zich deels concentreren op de verbindingen tussen tuinbouwgebieden en -clusters.

3.3 Schaalvergroting productie vs. schaalverkleining in logistieke en commerciële vormen

De trend naar grotere gespecialiseerde productie-eenheden is onmiskenbaar. Tegelijkertijd doen deze grote producenten zaken met verschillende kanalen en handelscentra. Waar in de groente de concentratieslag van de jaren negentig zich lijkt te hebben gestabiliseerd is in de sierteelt een gestage ontwikkeling in de diversiteit van afzetstromen zichtbaar, recentelijk vooral door de ontwikkeling van bemiddelingshandel. Bulk productie met maatwerk in logistiek en handel lijkt het motto.

3.4 Regionale facilitering versus internationaal concurrentieveld.

Waar het faciliteren van de individuele ondernemer veelal vanuit de regio gebeurt, is de ondernemer veeleer bezig met een internationale propositie. Qua inkoop, kennisverwerving en afzetmarkten is de tuinbouwondernemer een 'global player', waarbij de relatie in de VS vaak dichterbij is dan de concurrent op de hoek van de straat. Het perspectief van de keten (doorlooptijd, kosten) is een goede manier om beide perspectieven samen te brengen. Ondernemers bepalen in keten-verband op welke plek welke activiteit wordt uitgevoerd, op basis van de gehele keten-performance. Het verminderen van de algehele stroom-weerstand van de stromen door Nederland is essentieel voor de concurrentiepositie van het cluster en voor het aantrekken en behoud van de belangrijkste stromen door Nederland. Dat dit om regionale oplossingen of juist supranationale oplossingen kan vragen blijkt uit de volgende voorbeelden:

- administratieve lasten bij im- en export
- congestie op de belangrijkste routes naar de markten
- productie-kostprijs per regio
- ontwikkeling van de 2^e Maasvlakte

Het zoeken naar nieuwe vormen om deze weerstand te verlagen, in ketenverband, in nationaal beleid maar ook in nieuwe productie-regio's, of door maatregelen in Europees verband, is een essentiële opdracht aan de sector en overheid.

3.5 Groeimarkten versus vechtmarkten

Het Nederlandse tuinbouwcluster realiseert zijn marktaandeel niet alleen op groeimarkten, zoals de ontsluiting van de sierteelt via grootwinkelbedrijven in de laatste jaren aantoon, maar ook door een volwassen positie op echte vechtmarkten, zoals de groente in hetzelfde grootwinkelbedrijf. Beide soorten markten vragen om verschillende typen van innovativiteit, ondernemerschap en organisatievormen. Ontsluiting van nieuwe markten vraagt om een ander type transitie dan de overgang van groeimarkten naar een punt van verzadiging. Dit leidt tot verschillende behoeftes aan collectieve voorzieningen

3.6 Regie of nie?

Het belang van de effecten van factorkosten en congestie voor de concurrentiepositie van het Nederlandse product en de Nederlandse handel is voorshands niet duidelijk. Producenten en handelaren aarzelen niet om hun activiteiten naar het buitenland te verplaatsen als dit voor hen gunstiger is. Ten eerste zal dit gevolgen hebben voor de Nederlandse werkgelegenheid. Gevolgen voor het gebruik van infrastructuur zijn er pas als deze productstromen ook van andere routes gebruik gaan maken. Als dit gaat om routes buiten Nederland om, wordt vaak verondersteld dat voor Nederlandse bedrijven een 'regie'-rol overblijft. De vraag is welke activiteiten daarbij horen, of deze daadwerkelijk in Nederland beklijven en welke economische waarde deze activiteiten hebben.

3.7 Trade-offs in de marketing-mix van de sector

De factorkosten zijn van invloed op de productie-kostprijs. De congestie is van invloed op de orderdoorlooptijd. Dit zijn weliswaar cruciale onderdelen van de marketing-mix van het Nederlandse product. Toch kan het effect ervan op het Nederlandse marktaandeel worden gedempt door met de andere elementen van de marketing-mix te 'spelen'. Het relatieve belang van elk van deze activiteiten, dan wel een samenhangende visie, is iets wat in het achterhoofd moet blijven bij de discussies over infrastructuur en factorkosten.

Ten aanzien van het productbeleid kunnen we wijzen op het belang van innovativiteit en het inspelen op niches. De vraag is dan in hoeverre de internationaal opererende veredeling- en opkweek sector specifiek gebonden is aan de Nederlandse regio.

Kennis en innovativiteit kunnen bindende elementen zijn in het cluster. Kennis is feitelijk een productiefactor die deels locatie-gebonden is. Ze heeft invloed op de factorkosten, via de productiviteit van de plukkers in de kas, als op het rendement van investeringen in innovaties. De ruimtelijke gebondenheid van kennis wordt versterkt door clustervorming. De vraag is ten eerste in hoeverre het kenniscluster werkelijk locatie of regio-gebonden is. Een andere vraag is in hoeverre het Nederlandse kenniscluster op dit moment optimaal rendeert ten behoeve van de Nederlandse concurrentie-positie. Deze vraag moet op alle kennisniveaus worden gesteld *en* beantwoord: van de vaardigheden van de medewerkers in kas en box tot en met de internationale positie en de praktische involvement van de Wageningse professoren.

Tenslotte kunnen imago en reputatie van het Nederlands product (zie ook het thema *Branding*) op buitenlandse markten collectief worden opgepakt. Deels spelen hierin Nederlandse overheden een rol

enerzijds door free-rider gedrag te bestrijden, anderzijds door de kosten zo laag mogelijk te houden. Actief sectorbeleid ten aanzien van zowel naar buiten toe als onderling onderscheidende kenmerken (biologisch, kwaliteit, eigen keur, milieukeur etc) – met als instrumenten: classificaties, graderingen, certificaten, audits en inspecties – zijn essentieel om dit imago verder te bewaken. Tegelijkertijd lijkt het dan wenselijk sector-beleid te voeren om consequent imago-schadende productie te ontmoedigen. Het valt echter wel te verwachten dat zulke ontmoedigende maatregelen concurrentie-beperkende factoren zullen introduceren die de ‘zittende’ bedrijven bevoordelen, en daarmee eveneens wenselijke innovatie en concurrentie tegengaan. Dit is een aloude economisch dilemma wat binnen de tuinbouw nog niet goed onderzocht is.

Zo is in 2004 in het project Check Trade kennis opgedaan over de fyto-sanitaire kosten van inspecties binnen bedrijven en overheid: dit hoort een plek te krijgen in bovenstaande modellen in het kader van de bijkomende kosten van handel tussen regio's. Vertaald in ruimtelijke termen zijn hoge kosten voor dergelijke inspecties er de oorzaak van dat Nederland 'steeds verder komt af te liggen' van zijn in- en verkoopmarkten. Daarnaast wordt op dit moment naarstig gewerkt aan het in beeld krijgen van de gevolgen van deze inspecties in termen van het beperken van risico's van uitbraken. Maar de effecten van zulke kwaliteit-gerelateerde inspecties op de reputatie van het Nederlandse product is geheel onbekend. De ervaringen met de Russische, Japanse en Amerikaanse overheden leren echter dat dit imago essentieel is, en dat daarbij overheid en bedrijfsleven nauw zullen moeten samenwerken.

Het aanmoedigen van imago-schadende productie, bijvoorbeeld op basis van logistieke overwegingen, is uiteraard geheel uit den boze. Toch bleek begin jaren negentig het ‘blokken’ op de voormalige groenteveilingen – op grond van logistieke overwegingen – desastreus uit te pakken voor de differentiatie en kwaliteit van het product. Min of meer direct daarna was de Nederlandse tomaat als ‘Wasserbombe’ voor enige jaren uitgespeeld op de Duitse markt en waren de Nederlandse groenteveilingen praktisch failliet.

4. ACTUELE PROBLEMEN EN DE ROL VAN KENNIS

4.1 Containerisatie en de Rotterdam Fruitterminal

In maart 2005 heeft de branche-organisatie van de handel in groente en fruit, Frugi Venta, een position paper gepresenteerd betreffende enkele logistieke en ruimtelijk-economische ontwikkelingen onder de titel ‘Coolboxx’. Centraal hierin staat de huidige trend van containerisatie bij de overzeese fruit-import. Doordat een nieuwe standaard koelcontainer is ontwikkeld en in de markt gezet, onder de naam, ‘Coolboxx’, een standaard die in het wegvervoer een betere concurrentie met het wegvervoer mogelijk maakt, wordt een verdere groei van containerisatie in im- en export en nu ook achterland vervoer voorzien. Nieuwe conditioneringstechnologieën bieden mogelijkheden om voorheen ondenkbare productcategorieën zoals sierteelt in containers over het water te vervoeren. Dit opent nieuwe markten voor zowel import als export. Conventionele koelcontainers worden vervoerd en verladen met standaard containerschepen en – terminals. Coolboxx-containers kunnen slechts op hybride koelschepen worden vervoerd en zullen dus vooral op fruitterminals worden verladen.

Mede als gevolg van deze containerisatie maar vooral ook als gevolg van een te verwachten ruimteclaim zal de Rotterdam Fruitterminal op termijn waarschijnlijk verhuizen. De door Frugi Venta geïnventariseerde scenario's liggen alle op de Zuidoever van de Nieuwe Waterweg annex Maas:

- Tweede Maasvlakte
- Waalhaven
- Drechtsteden

Andere diepzeelocaties zijn overigens eveneens denkbaar, terwijl de verwachting dat vervoer binnen de EU in de toekomst deels met short sea schepen zal gebeuren ook inland terminals in beeld brengt.

De position paper loopt alvast vooruit op de consequenties voor de infrastructuur:

- een snelle en efficiënte verbinding tussen de aanlandingslocatie en de Westlandse handel vereist wellicht een nieuwe westelijke tunnel onder Nieuwe Waterweg; burgemeester Van der Tak van de gemeente Westland heeft hierop recentelijk al een voorschot genomen; overigens heeft deze noodzaak vooral betrekking op het scenario waarin de Fruitterminal naar de Tweede Maasvlakte verhuist,
- een effectieve benutting van het spoor (Betuweroute) en de binnenvaart voor het containervervoer is essentieel wil de containerisatie ook in de verbinding naar het achterland een voordeel opleveren,

De nieuwe overslaglocatie zal ook consequenties hebben voor de handel, en met name de locaties voor opslag en handling:

- de locaties op de Zuidoever, met name Barendrecht, zouden een betere positie verkrijgen ten opzichte van de handelslocaties in het Westland
- de locaties in het binnenland (bijvoorbeeld Venlo, Breda, Emmen) maar ook de doorvoer rechtstreeks naar de markt) zullen aan belang winnen ten opzichte van de opslag en verwerking in de Randstad

Indirect zal de ontwikkeling ook consequenties hebben voor de teelt. Een massale verplaatsing van telers naar de Zuid-Hollandse polders, in de buurt van de afnemers in Barendrecht, is niet waarschijnlijk. De teeltlocaties in het binnenland (Venlo, Breda, Emmen) en bij de afzetgebieden zullen echter wel sterker komen te staan.

Conclusie ten aanzien van kennisvragen

Er komt een behoefte aan scenario- en infrastructuurstudies gerelateerd aan de tuinbouw. Hierbij is inzicht nodig in de relatie tussen vervoersinfrastructuur, vervoersstromen en economische ontwikkeling. Er moet onderscheid worden gemaakt tussen de korte en de lange termijn. Ook de gevolgen voor individuele bedrijven, voor het gehele cluster en voor de maatschappij (congestie, werk, welvaart, ruimtegebruik) moeten met elkaar in verband worden gebracht.

4.2 Rol van de Greenport en de regio in productie en handel

Het tuinbouwcluster in Zuid Holland concurreert om steeds schaarsere middelen (grond, infrastructuur, arbeid, water, fossiele energie). Dit heeft gevolgen voor factorkosten (grond, arbeid, energie) en voor de

orderdoorlooptijd (congestie). Enerzijds leidt dit tot oplossingen ter plekke die zuiniger omspringen met deze middelen, zoals duurzame technologieën:

- alternatieve energiebronnen
- energiezuinig tot en met energieproductie

of arbeidbesparende mechanisaties.

Anderzijds kan deze relatieve kostenstijging gevolgen hebben voor de ruimtelijke constellatie. Binnen Nederland zijn de optimale plekken voor tuinbouwproductie volop in kaart gebracht. We kunnen denken aan de LEI-studie ‘Kansen voor Kassen’ van nu al enkele jaren gelden, maar ook het rekenmodel van VEK, Alfa en SAGNN wordt in de praktijk veel gebruikt voor kostprijsvergelijkingen. Ook voor de handel zijn de optimale locaties in kaart te brengen, maar deze blijken andere dan voor de productie. Zie bijvoorbeeld de resultaten van de studie Verkassen. Juist de samenhang, de gezamenlijke ketenoptiek, is nog nooit belicht. De praktijk leert dat de producten met lage marges per hectare (groente eerder dan sierteelt, bulk eerder dan specialties, boomkwekerij eerder dan snijbloemen) als eerste vertrekken uit Zuid-Holland - of ze zijn allang vertrokken. Waar gaan zij naartoe? Voor een deel naar de Nederlandse regio, voor een deel naar het buitenland.

Er bestaat inmiddels een onderhuidse concurrentie tussen Greenport en de overige (potentiële) tuinbouwlocaties binnen Nederland om de verkassende tuinder te herhuisvesten. Terwijl deze partijen zich ingraven, zitten de ministeries van LNV, VROM en V&W met verschillende beleidsvragen ten aanzien van de rol van de regio in de Nederlandse tuinbouw.

In grote lijnen is de concurrentie tussen de regio en het buitenland als vestigingsplaats voor *productie* gebaseerd op het teeltseizoen en op factorkosten (bijv. Spanje heeft een kostenvoordeel op arbeid en energie, maar een nadeel op de kosten en beschikbaarheid van water), maar ook op de kwaliteit van arbeid. De Zuidelijke concurrenten (Zuid-Europa, Afrika) hebben weer andere USPs dan de Oostelijke concurrenten (Polen).

Het blijkt in de praktijk dat de regio op het gebied van *handel / handling* verschillende voordelen heeft:

- ten opzichte van Zuid-Holland is de orderdoorlooptijd voor groot deel van assortiment en voor de meeste afzetgebieden korter als gevolg van grotere nabijheid maar ook door de congestie in de Randstad
- ten opzichte van vestiging in de afzetmarkt zelf is een voordeel van de Nederlandse regio's dat ze beschikken over een grotere tuinbouwkennis en kunnen faciliteren in bundeling van de aanvoer.

Het blijkt dat de rol van de regio in *productie* afhankelijk is van de vraag of via Zuid-Holland of rechtstreeks aan de markt wordt geleverd. Door de vooralsnog dominante positie van de Zuid-Hollandse handel ligt qua productie in de regio de nadruk op groente, enkele nichemarkten, grootschalige teelten en boomkwekerij.

Door de druk op ruimte en levertijden houdt het bedrijfsleven de vinger aan de pols. Investerings in groentesector in de regio worden nauw afgestemd tussen handel en productie, als gevolg van de relatief nauwe ketensamenwerking in deze sector.

Conclusie ten aanzien van kennisvragen:

Er heerst onduidelijkheid over de rol van de regio. De nationale overheid wikt, de sector en de regionale overheid kikt, maar het individuele bedrijf beschikt. Na enige inertie en 'creative destruction' door tijdelijke laagconjunctuur is in de komende jaren een grotere dynamiek te verwachten. Er is behoefte aan een combinatie van logistieke en factor-economische modellen. Gecombineerde modellen, ingezet door de nationale overheid en/of verschillende stakeholders, kunnen de rol van diverse regio's duidelijk maken. Tegelijkertijd zouden dergelijke modellen door de duidelijkheid die ze bieden de keuze voor individuele bedrijven kunnen ondersteunen. In een navolgende paragraaf wordt een voorbeeld van een dergelijk model beschreven.

4.3 De roep om asfalt door de sierteeltsector

Op het congres van de Vereniging van Nederlandse Bloemenveilingen op 4 april 2005 stond het vervoer centraal. De speech van voorzitter Faber, gericht aan minister van V&W mevrouw Peijs vermeldde onder meer:

- o dat sierteeltproducten tijdskritisch zijn, niet door bedrijfsbeleid (door retail opgelegde tijdvensters) maar door fysieke eigenschappen van het product; het is daarin vergelijkbaar met de krant
- o sierteeltvervoer wordt geschat op 9% van het Nederlandse wegvervoer; immers het omvat weinig gewicht maar een relatief groot volume, en juist daarom is het slecht herkenbaar in algemene vervoersstatistieken

De VBN presenteerde een grote verlanglijst aan beton en asfalt: voltooiing van de A4, de N11 west, het kruispunt bij Westerlee, de N207 en N209, terminal Hoofddorp. Nu dan eindelijk, na 30 jaar, overeenstemming bestaat over de aanpak van de N201 bij Aalsmeer moet snel met de uitvoering worden begonnen, evenals met de N470.

De vraag is echter hoe dit moet worden gefinancierd. Peijs gaf aan dat de mogelijkheden van de overheid beperkt zijn door de verschillende claims op de schaarse middelen. Opzet van PPS-constructies is wel geopperd maar in de navolgende discussie als weinig perspectiefrijk van tafel geveegd. Daartegenover staat de claim van de vervoerssector dat de 'schaduwprijs' van de infrastructurele beperkingen, ofwel de additionele economische groei en de daaruitvolgende revenueën voor de schatkist, elke geïnvesteerde Euro meer dan goed zal maken. Elke investering in asfalt zou zich dubbel en dwars terugbetalen in de schatkist met middelen die voor overige doeleinden te gebruiken zijn.

Op Europees niveau zijn de ruimtelijk economische en sectoraal economische effecten van beprijzing, zoals met de MAUT, de sector een doorn in het oog. De weggebruiker betaalt maar ziet er niets voor terug. Ook hier werken de belemmeringen economische vooruitgang. Nederlandse politiek en bedrijfsleven leken hierin elkaar te kunnen vinden.

Conclusie ten aanzien van kennisvraag

De standpunten zijn bekend. De sense of urgency loopt echter op door de groei van het goederenvervoer (tot 80% in tien jaar) en de groei van de markteisen (vaker – vlugger – verser) die deels door de sector zelf zijn aangewakkerd. De overheid kan niet aan alle wensen tegemoet komen. Loopt de sector zo in zijn eigen mes?

Voor de nationale discussies rond infrastructuur-investeringen bestond in de discussie bij de VBN consensus dat er eindelijk eens iets moet worden *gedaan*. Kennisinstellingen en modellen kunnen daarbij:

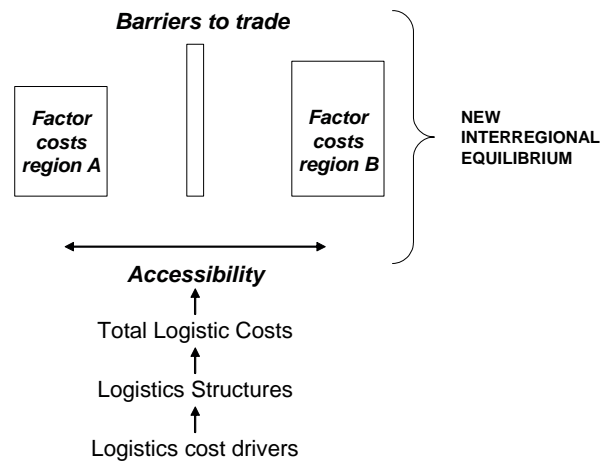
- (a) een objectieve onderbouwing geven aan de discussie
- (b) het proces naar ‘doen’ vormgeven en versnellen

Voor de internationale discussies rond de ruimtelijk-economische effecten van beprijzing kunnen internationale kennis-conglomeraten die binnen EU-kaderprogramma's zijn opgebouwd en waarin Nederlandse kennisinstellingen participeren, een bijdrage leveren door met feiten, objectiviteit en een zekere bovennationale status een eventuele gezamenlijke lobby van de Nederlandse tuinbouw-sector, overheid en politiek effectief ondersteunen.

5. EEN EVENWICHTSMODEL MET ECONOMIE, LOGISTIEK EN TRANSPORT

Als voorbeeld beschrijven we de opzet van een nieuw sectormodel dat kan worden gebruikt voor de aangehaalde scenario-studies. Het model is gericht op lange termijn vragen: het beschrijft het evenwicht waar de sector naar toe groeit in verschillende scenario's, en niet zozeer de onderliggende korte termijn dynamiek en veranderingen.

Het kader voor ruimtelijk-economische vraagstukken is opgebouwd vanuit de economisch-geografische invalshoek. Dit kader laat heel eenvoudig de ruimtelijke relaties zien die wereldwijd gelden voor de activiteiten productie, consumptie, sourcing en sales.



Dit kader staat ons toe om ontwikkelingen op verschillende ruimtelijke schaalniveau's op basis van economische wetmatigheden te beoordelen. Dit model vindt haar oorsprong al in vroege theorieën voor de verdeling van arbeid van Adam Smith, later uitgebreid tot de handelstheorie. De meest recente en theoretisch elegante uitwerking echter van dit model vinden we in de Nieuwe Economische Geografie of New Growth Theory, waar de econoom Krugman de vader van is.

Een van de beperkingen van deze theorie voor onze doeleinden is dat bereikbaarheid als sleutelvariabele niet voldoende wordt uitgewerkt om weer te geven hoe transport en logistieke dienstverlening hier een bijdrage aan leveren. Hiertoe moeten we het model uitbreiden met de volgende noties:

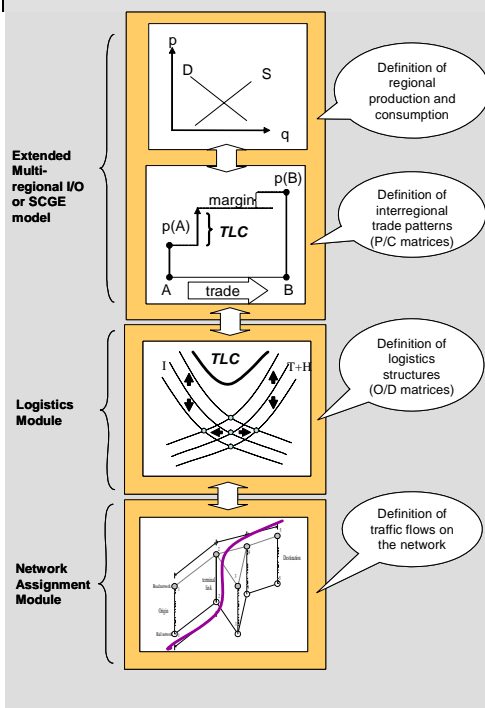
- bereikbaarheid kunnen we uitdrukken in gegeneraliseerde kosten, waar alle factoren die de economische nabijheid van een producent of consument bepalen, meegenomen zijn. Dit betreft transporttarieven, reistijd, betrouwbaarheid van diensten, administratie, etcetera
- gegeneraliseerde kosten worden ook bepaald door uitgaven aan transport en logistieke dienstverlening,
- deze op hun beurt worden weer beïnvloed door de aanwezigheid van diverse logistieke- en transportdiensten (vervoerwijzen bv) en faciliteiten (infrastructuur, warehouses)

Dit brengt ons tot het analysekader waarmee we het gehele bereik van transport, logistieke dienstverlening, handel kunnen omvatten. Zowel in theoretische als in empirische zin kunnen we hiermee de relevante delen van het ruimtelijk-economische systeem in samenbrengen. Met de gedachte van een laboratoriuminfrastructuur voor de behandeling van strategische vraagstukken die rond de tuinbouwdelta spelen, kunnen diverse modellen voor logistieke ketenontwerp en -beheersing, multimodaal transport, globalisering van de wereldhandel als relocatie van productie, een plaats in krijgen (zie Box: modelmatig analysekader).

De rekenmodellen die nodig zijn om een dergelijke analyse op hoofdlijnen voor Nederland door te voeren zijn beschikbaar, al moet wel het nodige aan de interfaces worden gedaan om deze modellen op efficiënte wijze met elkaar te laten communiceren. Een nieuw veld van onderzoek betreft de koppeling tussen lange termijn modellen (20 jaar en verder) op netwerkniveau en modellen die ketenkeuze's met

een kortere horizon beschrijven. Toepassing van een dergelijk evenwichtsmodel op tuinbouwvraagstukken van meer operationele aard zal nog een hele uitdaging blijken. Het impliceert dat moet worden rekening gehouden met de verschillende logistieke grondvormen voor importproduct, voor planmatige inkoop en bijkoop. Verder lopen per seizoen de stromen geheel anders, terwijl de grenzen tussen de seizoenen scenario-afhankelijk kunnen zijn.

Box 2: modelmatig analysekader



Figuur ## geeft een overzicht van het gehele analysekader aan de hand van een lagenmodel, waarin elk niveau staat voor een reeks van beslissingen die door bedrijven gezamenlijk worden genomen. Dit kader sluit uiteraard niet uit dat niveau's verder worden onderverdeeld, dat er terugkoppelingen zijn over en weer, dat dynamiek en evenwicht op verschillende manieren en op verschillende schaalniveau's in tijd en ruimte worden behandeld.

Het eerste niveau betreft de vraag en aanbod van goederen in regio's; het evenwicht tussen vraag en aanbod wordt bepaald door de beschikbaarheid en prijzen van van productiefactoren. Deze op hun beurt worden mede bepaald door de nabijheid van productie- en consumptielocaties, te zien in niveau 2. Hier zal de grootte van de handelsmarges afhankelijk zijn van de gegeneraliseerde kosten en bepalen hoe sterk de handelsstroom is. Het derde niveau betreft de afweging omtrent de omvang en locaties van voorraden in

de keten; in essentie een afweging tussen leverprestaties en -kosten. Op niveau 4 bepaalt de aanwezigheid, kwaliteit en prijs van vervoerdiensten de patronen van het vervoer.

De basis voor het vereiste decision support instrumentarium is dus aanwezig. Zowel op het gebied van logistieke simulaties, transportoptimalisatie en ruimtelijk economische analyse is voldoende kennis aanwezig in Nederland om het benodigde strategische onderzoek uit te voeren. Wat nodig is echter is een bundeling van de bestaande instrumenten, die niet eerder voor dit doel op een samenhangende wijze zijn ingezet. De opgaven betreffen met name:

- 1) de koppeling van internationale handelsmodellen aan bedrijfseconomische modellen, teneinde een vertaling te kunnen maken van nieuwe concepten voor bedrijfsvoering en strategische marketing aan het succes dat in het Europese of wereldwijde concurrentievermogen wordt geboekt.

- 2) de koppeling van de bovenstaande modellen aan strategische logistieke- en transportmodellen, om uit te vinden in welke mate een verandering van handelsstromen kan worden afgedwongen door verbeteringen in de transportinfrastructuur en de aangeboden supply chain management structuren. Deze verbeterde condities kunnen deels door en met overheden worden afgedekt.
- 3) de koppeling van strategische modellen voor transport en logistiek aan simulatiemodellen die op tactisch en operationeel niveau inzicht geven in de veranderopgave bij bedrijven, ten aanzien van supply chain operations. Hieruit worden de te behalen operationele prestatie zichtbaar, wat weer inzicht geeft in de benodigde investeringen bij bedrijven.

6. AFSLUITENDE OPMERKINGEN

In dit artikel is een schets gegeven van de noodzaak en de mogelijkheden om te komen tot een systeem voor strategische decision support op ruimtelijk-economisch vlak voor een sector die internationaal veel aanzien geniet, één van de grotere pijlers is van onze economie, een sterke innovatietraditie kent maar ook met de nodige bedreigingen te maken heeft. Deze bedreigingen liggen op het vlak van de afnemende concurrentiekracht, stijgende kosten (grondstoffen, arbeid, ruimtedruk, veiligheid) en een in toenemende mate bedreigende regelgeving van overheidswege.

Eén van de belangrijke parameters die de toekomst van de tuinbouwsector zullen bepalen is het ruimtelijk-economisch beleid dat gevoerd gaat worden, in de eerste plaats door de sector zelf, maar ook door de overheid, met en voor de sector. Er is een transitie nodig in het ruimtelijk-economisch denken in de sector, door een aantal interne spanningsvelden op te ruimen en ook naar buiten toe de zakelijk positionering (en vooral de internationale *value propositions*) van de sector te evalueren en mogelijk te herzien.

Wij hebben de overtuiging dat het mogelijk is om met de in Nederland aanwezige kennis een integraal, strategisch plan te maken waarin beleid ten aanzien van infrastructuur, transport, logistiek, marketing, productie, handel en produktie op een ruimtelijk-economisch betekenisvolle wijze wordt uitgewerkt. Alleen met een dergelijke integrale visie is een transitie mogelijk waarbij partijen in Nederland die tot dusver – ondanks alle inspanning – fragmentarisch hebben geopereerd samen in dezelfde kansrijke toekomst kunnen investeren.