

# RES Greenport West-Holland biedt een gezamenlijk richtinggevend toekomstbeeld

Greenport West-Holland heeft op 19 december 2022 haar Ruimtelijk-Economische Strategie (RES) voor 2050 vastgesteld.

Deze RES, opgesteld in samenwerking met onder andere Glastuinbouw Nederland, biedt een gezamenlijk richtinggevend toekomstbeeld, de eerste stappen om de ambities waar te maken én een oproep tot samenwerking.

## Belofte

In 2050 biedt Greenport West-Holland de gezondste versproducten, steeds op de juiste plek; Greenport West-Holland draagt bij aan volksgezondheid en voedselautonomie. Met deze belofte bestendigen overheden, metropoolregio en bedrijfsleven een duurzaam toekomstperspectief voor glastuinbouw in de regio. De glastuinbouw wordt erkend als één van de

identiteitsdragers van de regio, als sector die al decennialang bijdraagt aan grote maatschappelijke vraagstukken zoals gezonde voeding, welzijn en geluk, energietransitie, biobased economy en als een top-3 economische motor voor Nederland. Greenport West-Holland zorgt voor regionale werkgelegenheid, versterkt de innovatiekracht van de Topsector Tuinbouw & Uitgangsmateriaal en het handel- en techniekcluster. Zo draagt de Greenport ook in 2050 bij aan de internationale concurrentiepositie van Nederland.

## Ambities

In de RES zijn op basis van vijf principes verschillende ambities geformuleerd, die de sector de komende jaren verder moeten brengen. Zo zijn er ambities op energietransitie, innovatie, logistiek, ondernemerschap en maatschappelijke verbinding. Die ambities moeten een plek blijven krijgen in de overvolle ruimte van Zuid-Holland. Daarin moet het maximale met de beschikbare ruimte worden gedaan, waarbij wordt gebruikgemaakt van een viertal toekomstbestendige vestigingsmilieus: Duurzame productielandschappen, Multimodaal verbonden verslogistiek, Campus aan de kennissen en Landschapsgronden. Die vloeien voort uit eerder in het proces besproken scenario's.

## Waarmaken

De strategie vertelt het gezamenlijke verhaal en gaat over de gedeelde koers. De volgende stap is om dit waar te maken. Greenport West-Holland gaat hier, samen met onder andere Glastuinbouw Nederland, de komende periode mee aan de slag. Uiteraard wordt aan veel van de ambities



In 2050 biedt Greenport West-Holland de gezondste versproducten. (FOTO: PR)

al gewerkt, binnen het samenwerkingsverband Greenport West-Holland, Glastuinbouw Nederland en andere organisaties. Veel zal dan ook gaan om versnellen, verbeteren,

versterken en het organiseren van uitvoeringskracht en investeringskracht. Zo wordt met elkaar gewerkt aan een sterke glastuinbouw in Zuid-Holland.

Via de website van glastuinbouwnederland.nl zijn de RES van Greenport West-Holland en de Ruimtelijk-economische strategie 2050 in te zien.

## Geldzorgen bij werknemers, hoe herken je het en hoe ga je ermee om?

Hoge energiekosten en inflatie, niet alleen bedrijven, maar ook steeds meer werknemers maken zich zorgen over hun financiële situatie. Een financieel fitte werknemer is productiever en gelukkig. Maar hoe herken je een werknemer met geldzorgen? En hoe help je een werknemer? De Werkgeverslijn land- en tuinbouw helpt met het herkennen en bespreken van geldzorgen en met verwijzen naar de juiste instanties.

### Belang van financieel gezonde werknemers

Veel ondernemers in de land- en tuinbouw hebben te maken met werknemers met geldzorgen. Tachtig procent van de bedrijven in Nederland heeft dit jaar werknemers met geldzorgen. Gemiddeld zoeken mensen pas na vijf jaar hulp, als de schuld al is opgelopen tot 40.000 euro. Hulp bieden is niet alleen fijn, maar ook belangrijk voor je bedrijf. Als werkgever kost een werknemer met geldzorgen gemiddeld 13.000 euro per jaar door ziekteverzuim, lagere productiviteit en het verwerken van het loonbeslag. En bovenal: oog en zorg voor werknemers is onderdeel van goed werkgeverschap.

### Werknemers met geldzorgen herkennen

Een grote volgrondsteler ziet steeds meer signalen van werknemers die het financieel moeilijk hebben. "Soms zit het in de kleine signalen. Als iemand tegen je zegt dat het allemaal steeds duurder wordt bijvoorbeeld", vertelt

de bedrijfskundige van de onderneming. "Voor ons is de HR-afdeling vaak een veilige plek waar werknemers hierover praten. Soms is het alleen aanhoren, andere keren denk je mee." Er zijn ook veel werknemers die hun geldzorgen niet zo snel delen. Toch zijn er wel signalen die je kan herkennen: Plotseling minder goed werk leveren; vaker ziek zijn; om meer uren werk vragen en een voorschot op het salaris vragen.

### Het gesprek aangaan

Praten over geldzorgen is moeilijk en voelt misschien ook niet altijd als een taak van de werkgever. Toch is het belangrijk dat je het gesprek aangaat om stress, ziekteverzuim en concentratieverlies te voorkomen. Als werkgever kun je dit periodiek doen, door het onderdeel te maken van het functioneringsgesprek. Vaak werkt het normaliseren van geldzorgen al als ijsbreker bij de start van een gesprek: Ik spreek vaak met werknemers over hun financiële situatie, hoe gaat het

financieel met jou? "Echte financiële hulp hebben wij nog niet hoeven bieden", vertelt de bedrijfskundige van de volgrondsteler. "Wel bieden we werknemers die het nu wat moeilijker beginnen te krijgen aan om meer uren te werken, of we kijken kritisch naar hun uitgavenpatroon. Een loonsverhoging is misschien de makkelijkste oplossing, maar we kunnen niet alle verantwoordelijkheid op de werkgever afschuiven."

### Doorverwijzing

Je kan tijdens een gesprek samen op zoek gaan naar passende organisaties die hulp bieden. De Nederlandse Schuldhulprouwe.nl kan lokale hulp bieden. Wanneer je iemand hebt doorverwezen, is het belangrijk om op een later moment nog eens terug te komen op het gesprek. Vraag of de doorverwijzing heeft geholpen en of de werknemer tevreden is over de manier waarop je hem hebt geholpen. De adviseurs van de Werkgeverslijn land- en tuinbouw (werkgeverslijn.nl) staan klaar wanneer een ondernemer hulp nodig heeft of wil overleggen over hoe geldzorgen bij werknemers bespreekbaar kunnen worden gemaakt.

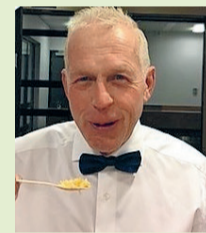
## Column

### De dominee en de koopman

Duitsland kondigt in 2011 onder leiding van bondskanselier Merkel de 'energiewende' aan, Nederland faseert de gaswinning uit en sluit kolencentrales. De Russen spelen handig in op deze ontwikkeling en bieden hun enorme fossiele voorraden aan. Vervolgens zwemt Europa met open ogen in de fuik van de Russen en dan pakt Poetin zijn kans. Hij doet een poging om zijn droom te verwezenlijken die zijn wortels kent in 1997, als een aantal voormalige Sovjet-satellieten zich aansluit bij de NAVO. De energieprijzen explodeert en de Nederlandse overheid grijpt de torenhoge energieprijzen aan om de energietransitie een versnelling te geven. Een forse tegenslag is de stroperige vergunningverlening door de stikstofproblematiek, maar zeker ook de files op het elektriciteitsnet door de enorme groei van zon- en windener-

gie. De linkse elite van de Tweede Kamer oreert dat de aanwezigheid van energie-intensieve sectoren, waaronder de sierteelt, niet meer passen in Nederland.

Afgelopen week slaakt Peter Berdowski een noodkreet. De CEO van baggerbedrijf Boskalis, een wereldspeler van formaat, zegt: "We zijn altijd een land van de dominee (het wijzende vingertje) én de koopman (handel) geweest, maar de koopman (lees: het bedrijfsleven) heeft definitief het onderspit gedolven". Als moraalriders banen onze politieke vertegenwoordigers over de wereld om duurzaamheid te prediken en berokkenen daarmee de bedrijven in hun thuisland reputatieschade. Ik zal de laatste zijn die beweert dat we op dezelfde voet door kunnen gaan, zeker niet, want we zijn de aarde aan het kaalplukken. Ook de glastuinbouw weet dit al ja-



ren en een project als Kas als Energiebron is daar een goed voorbeeld van. Maar als de productie verliest, dan verlies je ook de bedenkers (Wageningen Universiteit, onderzoekcentra) de makers (zaad, plantenveredeling) en tot slot de afzet (veilingen, handel en logistiek) en laten dat nou net dé ingrediënten zijn waar we als Nederland in excelleren en waar de hele wereld met ontzag naar kijkt. Want wees wel, als er in dit land alleen nog maar dominees over zijn die preken, wie verdient dan nog het geld?

Jos van der Knaap

## Makelaar en adviseur

### Deskundig in aanpak, creatief in uitvoering

- Verkoop
- Aankoop
- Advies
- Taxatie
- Tuinbouwzaken
- Overname

Meer weten? Bel onze adviseurs:  
0174 - 63 11 31

**VOLLEBREGT  
BARTEN**



www.volbar.nl



Meldpunt misstanden Glastuinbouw  
E: info@glastuinbouwwestland.nl, T: 06 10 35 83 91 (Jacco Vooijs)

Advertentieverkoop via West Media, tel. 0174 - 62 42 12  
of advertentie.hhw@uitgeverijwestmedia.nl

Deze pagina valt onder redactionele verantwoordelijkheid van Glastuinbouw Westland.  
www.glastuinbouwwestland.nl  
info@glastuinbouwwestland.nl