

mer	Commissie voor de milieueffectrapportage
ingekomen:	4 22 OKT. 2010
nummer:	2473-63/m 64 lb

2473-63

Economische impact en mogelijkheden van een schutsluis in de Brouwersdam

projectnr. 0238-232696
revisie 01
20 september 2010

Opdrachtgever

Natuur- en recreatieschap De Grevelingen
p/a Postbus 341
3100 AH Schiedam

datum vrijgave	beschrijving revisie 01	goedkeuring	vrijgave
september 2010	eindrapportage	J. van de Heijning	G. Roovers

Inhoud

Blz.

1	Inleiding	2
1.1	Aanleiding	2
1.2	Potentiële opbrengsten van de sluis in de huidige situatie	2
1.3	Opzet van het onderzoek	3
1.4	Randvoorwaarden en afbakening	4
1.5	Leeswijzer	4
2	De schutsluis als onderdeel van gebiedsontwikkeling	5
2.1	Inleiding	5
2.2	Mogelijke gebiedsontwikkelingen	5
2.2.1	Watersport en waterevenementen	5
2.2.2	Groen-blauwe ontwikkeling Voordelta en Grevelingen	8
2.2.3	Rood-groen-blauwe ontwikkeling	9
2.2.4	Visserij	10
2.2.5	Zilte landbouw	11
2.3	Mogelijke samenwerkingspartners	12
2.4	Samengevat: de mogelijkheden van gebiedsontwikkeling	12
3	De schutsluis uit externe financiering	14
3.1	Inleiding	14
3.2	Mogelijke ontwikkelingen die de sluis kunnen financieren	14
3.2.1	(Recreatie)woningen op en nabij de sluis	14
3.2.2	Waterwonen en watergoeden	16
3.2.3	Financiering uit energieopwekking	18
3.2.4	De sluis als toeristische poort	19
3.2.5	Subsidies	20
3.3	Mogelijke financiële partners	21
3.4	Samengevat: de mogelijkheden van financiering	21
4	De futuristische schutsluis	23
4.1	Inleiding	23
4.2	Potentiële mogelijkheden op langere termijn	23
4.2.1	Zeevaart: cruise, ferry en adventure	23
4.2.2	De sluis als experiment	23
4.2.3	Kunst en cultuur	24
4.2.4	De sluis als landmark	25
4.2.5	Eiland	25
4.2.6	'Zee-crèche'	26
4.2.7	Grevelingen als integraal compensatiegebied	26
5	Conclusies	27

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De Grevelingen is een mooi en waardevol gebied, dat nog veel potenties heeft. Maar er is een aantal sluipende problemen. Recreatie en toerisme staan flink onder druk en groeien niet meer. Ook de waterkwaliteit en sommige natuurkwaliteiten staan onder druk. Dit vormde voor diverse partijen, waaronder de provincies Zeeland en Zuid-Holland, aanleiding voor het opstellen van de Ontwikkelingsschets Zicht op de Grevelingen. De visie bestond uit een drieslag om op een duurzame wijze de dynamiek in de Grevelingen te vergroten:

- het getij gedeeltelijk herstellen door een grotere doorlaatopening in de Brouwersdam (waterkwaliteit);
- een energiecentrale bouwen in de doorlaatopening die met behulp van het in- en uitstromende water klimaatneutraal elektriciteit kan opwekken;
- een sluis in de Brouwersdam aanleggen, zodat het watersportgebied de Grevelingen ook vanaf de Voordelta bereikbaar wordt; naast de sluis een nieuwe 'duurzame jachthaven van de toekomst' bouwen.

De Ontwikkelingsschets vormt de basis voor de MIRT Verkenning Grevelingen, die medio 2009 is gestart. De verkenning richt zich op besluiten over het gecontroleerd terugbrengen van getij in de Grevelingen, vergroten van de waterberging in relatie tot het Volkerak-Zoommeer, aanleg getijdencentrale, aanleg jachthaven, spuisluis en een schutsluis in de Brouwersdam.

De voorliggende rapportage richt zich op de realisatie van een schutssluis in de Brouwersdam en vormt een bouwsteen voor de MIRT-Verkenning en de uiteindelijke besluitvorming over de sluis. In de rapportage wordt ingegaan op de economische impact van de schutsluis en de mogelijkheden om de schutsluis te financieren, gegeven een kostprijs van de sluis van € 68 miljoen.

1.2 Potentiële opbrengsten van de sluis in de huidige situatie

In de Grevelingen zijn momenteel circa 5.000 vaste ligplaatsen (na uitbreiding jachthaven Bruinisse) in 10 jachthavens, verdeeld over acht locaties. Verder heeft het Grevelingenmeer 600 openbare aanlegplaatsen voor verblijf van maximaal drie aaneengesloten nachten. De vaste ligplaatsen in de jachthavens en de openbare aanlegplaatsen zijn ieder goed voor 24.000 overnachtingen. In totaal worden er dus 48.000 overnachtingen op de boot doorgebracht in de Grevelingen. Het extra aantal overnachtingen als gevolg van de schutsluis wordt geschat op circa 20.000¹.

Voor de schutssluis is een studie uitgevoerd naar de economische effecten bij de aanleg van de sluis in de huidige situatie: de studie Meerwaarde Schutsluis Grevelingen (Vrolijk, 2008). Hierin is onderzoek gedaan naar de economische en maatschappelijke meerwaarde van een schutsluis in de Brouwersdam. Volgens deze studie zullen jaarlijks

1. Bureau Vrolijk (2009), Watersportvisie Grevelingen

circa 26.000 schepen de sluis passeren². Dit is bijna tweederde van het aantal sluispassages van de Grevelingensluis, die op dit moment voor watersporters de enige in- en uitgang van de Grevelingen is. Om dit getal verder in perspectief te plaatsen is een vergelijking mogelijk met andere omliggende sluizen: de Krammersluis, de Roompotsluis en de Goereesluis (Zuid-Holland). Naast de passages van deze sluizen, bevat tabel 1.1 de sluispassages van de Lorentzsluis en de Stevinsluis. Dit zijn de sluiscomplexen in de Afsluitdijk die vanwege de verbinding van een groot binnenwater en de zee enigszins vergelijkbaar zijn met een schutsluis in de Brouwersdam.

Tabel 1.1 Sluispassages recreatievaart per jaar

Sluizen	Locatie	Sluispassages (recreatievaart) per jaar
Grevelingensluis	Grevelingen	43.000
Krammersluis	Krammer	57.000
Roompotsluis	Oosterschelde	15.000
Goereesluis	Haringvliet	12.000
Lorentzsluis	IJsselmeer	38.000
Stevinsluis	IJsselmeer	33.000

Bron: Rijkswaterstaat

Door de aanwezigheid van een schutsluis in de Brouwersdam worden de Grevelingen en de Delta aantrekkelijker als vaarwater. Hierdoor stijgt het aantal vaardagen in de Delta met circa 10.300. Dit leidt tot een stijging van de directe, gebruiksgelateerde bestedingen van circa € 950.000³. Tevens wordt ervan uitgegaan dat het aantal buitenlandse gasten toeneemt, het aantal korte meerdaagse tochten toeneemt (het 'rondje Delta') en de populariteit van de watersport autonoom zal toenemen.

De geschatte extra bestedingen in het gebied zijn relatief beperkt ten opzichte van de investeringskosten van € 68 miljoen. Voor een bestedingsimpuls in het gebied van vergelijkbare omvang op termijn, zouden extra opbrengsten eerder in de orde van grootte van € 4 miljoen per jaar moeten liggen⁴. Dit is aanleiding om aanvullende mogelijkheden voor het genereren van extra opbrengsten en financiering te onderzoeken.

1.3 Opzet van het onderzoek

De opdrachtgever heeft de combinatie Oranjewoud-Decisio de volgende opdracht gegeven: 'onderzoek wat de economische impact van een schutsluis op het Grevelingengebied is, en welke andere ontwikkelingen nieuwe mogelijkheden voor de financiering van de schutsluis kunnen bieden.' Tijdens het onderzoek is deze opdracht aangescherpt naar de volgende onderzoeksvragen:

1. Welke ontwikkelingen worden door de aanleg van een schutsluis versterkt en wat levert dit extra aan opbrengsten op?
2. Welke ontwikkelingen kunnen worden gebruikt om extra financiering voor de sluis te genereren?

-
2. Ministerie van Verkeer en Waterstaat (2009), Verkenning Grevelingen water en getij
 3. Hierbij is uitgegaan van de gemiddelde dagelijkse besteding van watersport in de Delta van €49,19. Het landelijk gemiddelde van bestedingen van toervaarders is echter € 74,- (Bron: BOD, 2004). Wanneer de schutsluis bezoekers trekt met een andere profiel, dan is een 50% grotere bestedingsimpuls denkbaar.
 4. Een bedrag van jaarlijks 4 miljoen zou contact gemaakt tegen een discontovoet 5,5% op termijn gelijk zijn aan de kosten van de sluis die nu moeten worden gemaakt. Aangezien het hier om bestedingen gaat, is de sluis daarmee nog niet rendabel.

3. Welke mogelijke samenwerkingspartners zijn daarvoor in beeld?

Het onderzoek is in de volgende stappen uitgevoerd:

1. verkenning van mogelijke interessante ontwikkelingen en kansen;
2. indicatie van de economische potentie van deze ontwikkelingen;
3. rapportage.

Het onderzoek maakt gebruik van reeds beschikbare gegevens en onderzoek en openbare informatie. In de bijlage is een overzicht gegeven van de gebruikte gegevens.

Scenario's

Voor de bepaling van de effecten c.q. financieringsmogelijkheden van de schutsluis zijn drie scenario's onderscheiden die in dit onderzoek zijn uitgewerkt.

1. de schutsluis als onderdeel van gebiedsontwikkeling

Wat is de stimulans die de schutsluis kan bieden aan gebiedsontwikkeling in en rond de Grevelingen?

2. de schutsluis uit externe financiering

Welke financieringsbronnen kunnen helpen bij het realiseren van de sluis?

3. de futuristische schutsluis

Welke creatieve richtingen zien wij die we nog niet hard kunnen maken maar die op termijn wel potentieel hebben?

Deze scenario's zijn tevens vergeleken met het onderzoek van Vrolijkx, waarin economische impact van de schutsluis op basis van extra bewegingen (onderzoek Vrolijkx). Wat verandert er als we de schutsluis in de dam aanbrengen?

1.4 Randvoorwaarden en afbakening

Het onderzoek is uitgevoerd in de periode 22 juni tot en met 20 september 2010.

Het onderzoek is gebaseerd op openbaar beschikbare gegevens en informatie binnen Oranjewoud en Decisio. Zelfstandig marktonderzoek en/of uitgebreide vergelijkingen met de randvoorwaarden bij de referentie-ontwikkelingen behoorden niet tot de opdracht. Ook een analyse van de kosten was geen onderdeel van de opdracht.

1.5 Leeswijzer

In de volgende hoofdstukken gaan we in op de mogelijkheden voor financiering van de schutsluis in de diverse scenario's. In hoofdstuk 2 bekijken we de economische impact die de schutsluis kan hebben in relatie tot de gebiedsvisie voor de Grevelingen. Vervolgens gaan we in hoofdstuk 3 in op mogelijke andere financieringsbronnen voor de schutsluis. Daarna verkennen we in hoofdstuk 4 meer 'futuristische' manieren om inkomsten te genereren met of door de schutsluis. De conclusies van de verkenningen treft u aan in hoofdstuk 5.

2 De schutsluis als onderdeel van gebiedsontwikkeling

2.1 Inleiding

Door de aanleg van de schutsluis kunnen geplande of nieuwe gebiedsontwikkelingen in en rond de Grevelingen een extra stimulans krijgen. Ook zijn nieuwe ontwikkelingen mogelijk alleen haalbaar in combinatie met de aanleg van een schutsluis. Een toename van het aantal recreanten biedt mogelijkheden voor het bereiken nieuwe doelgroepen. Doordat de Delta dynamischer wordt en in verbinding staat met de zee worden bijvoorbeeld meer sport- en/of zeezeilers naar het gebied getrokken. De nieuwe vaarweg spreekt ook extra buitenlandse gasten aan, die interessant zijn omdat ze gemiddeld meer besteden dan binnenlandse toeristen. Doordat meer recreanten naar het gebied komen, levert dit kansen op voor nieuwe horeca, maar bijvoorbeeld ook voor sport en recreatievoorzieningen en mogelijk ook voor zilte landbouw. De gedachtegang daarbij is dat de bestaande gebiedsontwikkelingen worden versterkt door de schutsluis.

In dit hoofdstuk zijn mogelijke gebiedsontwikkelingen uitgewerkt waaraan de aanleg van de schutsluis een extra stimulans kan bieden. Achtereenvolgens zijn uitgewerkt:

- watersport en waterevenementen;
- rood-groen-blauwe ontwikkeling;
- groen-blauwe ontwikkeling Voordelta en Grevelingen
- visserij;
- zilte landbouw;

2.2 Mogelijke gebiedsontwikkelingen

2.2.1 Watersport en waterevenementen

Ontwikkelingen

De eerste en meest voor de hand liggende sector die baat kan hebben bij een schutsluis is de watersport. Een schutsluis maakt de Grevelingen enerzijds bereikbaar voor zeezeilers en anderzijds kunnen waterrecreanten in de Grevelingen gemakkelijker de zee op. Tenslotte verhoogt de mogelijkheid om een 'rondje' Deltagebied te varen de aantrekkelijkheid van de Grevelingen. Zowel voor jachthavens als watersportbedrijven biedt dit kansen, bijvoorbeeld in de vorm van oefencentra voor zeilen/ watersport.

Een groot aantal projecten in de gebiedsvisie Grevelingen heeft betrekking op de watersport, zoals:

- de verhoging van het aantal ligplaatsen;
- extra aanlegmogelijkheden voor chartervaart en riviercruises;
- uitbreiding van de voorzieningen voor sportduikers;
- ontwikkeling van de 'duurzame jachthaven van de toekomst'
- het onderzoek naar de haalbaarheid vaarverbinding tussen Haringvliet en Grevelingen door Goeree;
- een hotel/conferentiecentrum met bootverhuur, rondvaartmogelijkheden, horeca, max. 880 vaste ligplaatsen en honderd ligplaatsen voor passanten;

- een centrum voor open zeilboten bij de Grevelingendam;
- recreatieboulevards aan de Brouwersdam: de summer boulevard (met ruimte voor 'active leisure') aan de zeezijde en een all seasons boulevard aan de meerzijde;
- een infocentrum en Rondje Grevelingen;
- de 'Waterjump';

Niet al deze ontwikkelingen hebben eenzelfde relatie met de schutsluis. Een versterkende relatie hebben in ieder geval de volgende ontwikkelingen:

- De verhoging van het aantal ligplaatsen: door ook zeezeilers via de schutsluis toegang te bieden tot de Grevelingen kan de bezettingsgraad van de nieuwe ligplaatsen, maar ook van de bestaande, worden vergroot;
- Ontwikkeling van de duurzame jachthaven van de toekomst: zeezeilers zijn een (extra) doelgroep voor deze voorziening. De schutsluis kan daarmee een effect hebben op de exploitatie van de duurzame jachthaven van de toekomst;
- Ook de exploitatie van aanlegmogelijkheden voor riviercruises en chartervaart kan baat hebben bij aanvullende mogelijkheden voor vooral chartervaart: door de sluis kunnen aanvullende bestemmingen en doelgroepen worden bereikt;
- Dit geldt ook voor een hotel/conferentiecentrum met bootverhuur, rondvaartmogelijkheden, horeca, en ligplaatsen;
- Een centrum voor open zeilboten bij de Grevelingendam zal eveneens een bredere doelgroep aanspreken als men ook de zee op kan;
- De recreatieboulevards aan de Brouwersdam kunnen een extra kwaliteit krijgen door de schutsluis. Afhankelijk van de uitwerking van de boulevards (vastgoed?) kan het zijn dat hier ook effecten in de grondexploitatie zijn te verwachten.

Een veel minder sterke relatie (en in een enkel geval zelfs een mogelijk negatieve impact) hebben de volgende ontwikkelingen:

- uitbreiding van de voorzieningen voor sportduikers;
- het onderzoek naar de haalbaarheid vaarverbinding tussen Haringvliet en Grevelingen door Goeree;
- een infocentrum en Rondje Grevelingen;
- de 'Waterjump'.

Een specifieke doelgroep die door verschillende van deze ontwikkelingen beter bediend kan worden is de Engelse watersporter. Voor Engelse watersporters is de Delta een interessante bestemming⁵. Voor het bedienen van deze doelgroep heeft de schutsluis een dubbele functie: Zeezeilers die de oversteek maken kunnen door de sluis de Grevelingen bereiken, maar daarnaast zijn er Engelse watersporters die een permanente ligplaats hebben of zouden willen hebben in de Grevelingen. Ligplaatsen, maar ook het levensonderhoud in de Delta is goedkoper dan in Engeland. Engelsen met een vaste ligplaats op de Grevelingen zouden gebaat kunnen zijn met een ferry/charter die door de schutsluis bijvoorbeeld naar Hoek van Holland vaart (zie ook hoofdstuk 4).

Bovenop de ambities uit de gebiedsvisie kunnen aanvullende inkomsten worden verkregen - maar ook de bekendheid van de regio worden vergroot - door de organisatie van waterevenementen, zoals regatta's. Ook extreme (water) sports (bijv. de Grevelingen Iron Man) of actieve deelname aan een eventuele Olympische Spelen horen tot de mogelijkheden.

5. Kenniscentrum Toerisme & Recreatie Hogeschool Zeeland & Hiswa Zuidwest-Nederland

Voorbeelden

- Sneekweek
- Diverse triatlons in Nederland (www.triathlonweb.nl) / Iron Man in Hawaï e.d.
- Henley Royal Regatta op de Thames

Indicatie impact

Op dit moment zijn er in de gemeenten Schouwen-Duiveland en Goedereede jaarlijks ca. 5,6 miljoen overnachtingen van vaste gasten en toeristen gecombineerd⁶. Naar verwachting zullen deze aantallen oplopen bij realisatie van de beschreven plannen, maar officiële prognoses ontbreken.

Volgens de meerwaardestudie zal de schutsluis leiden tot circa 20.000 extra overnachtingen per jaar. Op het totaal van 5,6 miljoen is dit een beperkt effect van minder dan 0,5%. Stel dat de diverse gebiedsontwikkelingen leiden tot een toename van 10%, dan is de vraag of de combinatie van schutsluis en de overige gebiedsontwikkelingen kan leiden tot een toename van meer dan 10,5%. Stel dat dergelijke synergie-effecten leiden tot een stijging van de overnachtingen in het gebied van 11,5% (dus een synergie-effect tussen schutsluis en gebiedsontwikkelingen leidend tot één extra procentpunt overnachtingen in het gebied, dan zal het draagvlak voor de schutsluis verder toenemen. Uitgaande van een gemiddelde besteding van €25,-, zou dit een extra bestedingsimpuls van 1,4 miljoen euro opleveren.

Iets vergelijkbaars geldt voor de aanvullende evenementen die in combinatie met de schutsluis en de gebiedsontwikkelingen kunnen worden georganiseerd. Ter illustratie: een evenement als de Sneekweek trekt jaarlijks 140.000 bezoekers, wat bij een gemiddelde besteding van € 25 uitkomt op circa € 3,5 miljoen per jaar⁷. Indien de schutsluis bij dergelijke evenementen leidt tot 5% meer bezoekers of bestedingen, is een extra opbrengst van ca. € 175.000 per jaar in beeld. Bij evenementen met een internationale uitstraling kan dit effect nog veel groter zijn. De Iron Man triathlon op Hawaï zou jaarlijks ruim US\$ 14 miljoen opleveren aan toeristische bestedingen⁸.

Gebruik liggeldkaarten De Grevelingen

Voor het gebruik van de openbare aanlegplaatsen in de Grevelingen geldt tussen 1 april en 1 november een liggeldregeling. Gasten kopen een kaart om gebruik te mogen maken van de voorzieningen. Bezoekers met een vaste ligplaats in de jachthaven zijn in het bezit van een 'seizoenkaart' die het hele jaar geldig is. De overige gasten kopen een **zevendagenkaart, of een kaart die het gehele seizoen geldig is**. In 2009 leverde de liggeldkaarten een omzet op van circa 200.000 euro (tabel 2.1.).

De toename van het aantal overnachtingen die de schutsluis tot gevolg zal hebben, betekent ook dat de inkomsten uit de liggeldkaarten zullen toenemen. Stel dat voor de in de meerwaarde studie berekende 20.000 overnachtingen 500 extra seizoenskaarten en 1000 extra zevendagenkaarten worden verkocht (voor seizoenskaarthouders gaan we dan uit van gemiddeld 12 overnachtingen per jaar, voor zevendagenkaarthouders van vier overnachtingen, bij een gemiddelde bezetting van twee personen, dan levert dit een extra omzet van ruim 30.000 euro op.

6. Bron: kenniscentrum toerisme / ZKA (2007). Economische Visie Brouwersdam

7. Bron: Rabobank Sneek – Zuidwest Friesland/Kenniscentrum toerisme

8. Bron: Department of Business Economic Development and Tourism

Een toeslag op de tarieven van de liggeldkaarten zou benut kunnen worden voor de financiering van de schutsluis. Een premie van bijvoorbeeld vijftien procent zou jaarlijks een extra omzet opleveren van 35.000 euro. Bij het aanwenden van de volledige omzet zou de schutsluis pas na enkele honderden jaren zijn gefinancierd.

Tabel 2.1: Omzet liggeldkaarten De Grevelingen 2009

Type liggeldkaart	Seizoenkaart vaste ligplaatshouders	Seizoenkaart gasten	Zevendagen kaart	Omzet
Prijs in €	49,0	37,5	12,5	
Aantal verkochte kaarten 2009	623	3.367	3.576	
Omzet liggeldkaarten in €	30.527	126.263	44.700	201.490
Extra omzet bij 'schutsluistoelage' van 15% in €	4.579	18.939	6.705	30.223

Bron: Natuur- en Recreatieschap De Grevelingen

2.2.2 Groen-blaue ontwikkeling Voordelta en Grevelingen

Ontwikkelingen

Met de schutsluis in de Brouwersdam wordt de Voordelta (de ondiepe zee voor de kust van Zeeland en de Zuid-Hollandse eilanden) direct bereikbaar voor recreanten aan het Grevelingen. In het kader van Natura 2000 wordt flink geïnvesteerd in de verbetering van de kwaliteit van de Voordelta-natuur, onder meer door rustgebieden voor zeehonden en vogels. Via de schutsluis kunnen excursies worden verzorgd naar het Voordeltagebied of innovatie vormen van natuurrecreatie worden ontwikkeld. Dit biedt een extra 'attractie' voor de bezoekers van Grevelingen, die bovendien een nieuwe doelgroep van natuurrecreanten kan aantrekken. De ontwikkeling kan extra sterk zijn in combinatie met andere ontwikkelingen, zoals rood-blauw-groene gebiedsontwikkeling in de Grevelingen zelf (zie § 2.2.3).

Voorbeelden

Een goed voorbeeld is de Vliehors in het Natura 2000-gebied De Waddenzee. Hier verzorgt de Vliehors Expres tochten over de zandplaat Vliehors. Recreanten kunnen wandelen op het wad, zeehonden en vogels kijken en zelfs horeca locaties bezoeken. Hier gaan recreatie en natuur hand in hand.

Andere voorbeelden, grootschaliger en verder van huis, zijn de koraalriffen of de Everglades in Florida.

Economische impact

Dagrecreanten in Zeeland spenderen naast entreegelden gemiddeld € 10 aan andere zaken⁹. Wanneer een Voordelta/Grevelingen Expres 10.000 bezoekers per jaar trekt (een ruwe inschatting), en het tarief gelijk is aan dat van de Vliehors Expres (€ 13,- voor een rondrit voor een volwassene) dan levert dit per bezoeker dus nog € 10,- elders op (in totaal dus $10.000 * € 23 = € 230.000$). Indien de deelnemers vooral vakantiegangers zijn die deze activiteit inruilen voor een andere, dan zal het totaaleffect lager zijn.

9. Bron: CBS Toerisme en recreatie in cijfers 2009

2.2.3 Rood-groen-blauwe ontwikkeling

Ontwikkelingen

Passend bij de kwaliteiten van de Grevelingen is een integrale gebiedsontwikkeling waar 'rood', 'groen' en 'blauw' in harmonie worden ontwikkeld. Concreet betreft dit de realisatie van permanente of recreatieve woningen samen met ecologische ontwikkeling en versterking van het watersysteem. Deze ontwikkeling kan zowel lokaal plaatsvinden als in en rondom de gehele Grevelingen. Door de schutsluis wordt deze ontwikkeling voor een breder publiek toegankelijk, maar ook kunnen recreanten vanuit de Grevelingen een groter gebied bevaren, bijvoorbeeld naar de Voordelta (zie 2.2.2). Rood-groen-blauwe ontwikkeling kan daarbij de combinatie met andere ontwikkelingen versterken, zoals de ontwikkeling van de voordelta, watersportversterking, zilte landbouw, etc.

In de gebiedsvisie komen ook rood-groen-blauwe ontwikkelingen aan bod, zoals:

- de ontwikkeling van recreatie en natuur in De Punt
- de realisatie van een 'ecohotel' en/of duurzame 'ecolodges' die opgaan in de omgeving
- ontwikkeling van natuur en recreatie bij de Slikken van Flakkee;

De relatie van deze ontwikkelingen met de schutsluis is indirect. Als er een duidelijke thematische verbinding van deze ontwikkelingen is met een open verbinding met de zee, dan kan dit een meerwaarde opleveren. Denk aan thematische reizen naar ecolodges, waarbij bezoek aan de voordelta een belangrijke trekker is. Daarnaast is het denkbaar dat sommige van deze ontwikkelingen in combinatie met de schutsluis ook zeezeilers kunnen aantrekken, waardoor de totale doelgroep wat wordt verruimd en de exploitatie wat kan verbeteren.

Voorbeelden

Het meest markante voorbeeld van een succesvolle rood-groen-blauwe ontwikkeling is het Marquenterre-gebied, in de baai van de Somme in Noord Frankrijk. Hier komen vele bezoekers per jaar kijken en recreëren in een prachtige natuurlijk omgeving. In Zeeland is Marquenterre de inspiratie geweest voor de ontwikkeling van plan Waterdunen. In Waterdunen wordt ruim 300 ha gebied integraal ontwikkeld: versterking van landbouw, natuur en recreatie ook nog eens gecombineerd met kustversterking.

Economische impact

Een rood-groen-blauwe ontwikkeling zoals Marquenterre of Waterdunen kan zeer aanzienlijk zijn. Bij Waterdunen verwacht men bijvoorbeeld de volgende effecten:

- extra verblijfstoeristen per jaar: 283.000-360.000
- extra dagrecreanten per jaar: 150.000
- extra structurele werkgelegenheid: 144-350
- extra bestedingen (structureel): 18-24 M€/jaar

Om een indruk te krijgen van de impact het volgend rekenvoorbeeld. Stel dat als gevolg van de schutsluis het aantal bezoekers aan een ontwikkeling vergelijkbaar met Waterdunen met 5% toeneemt, dan betekent dit een jaarlijkse bestedingsimpuls van € 1.000.000,-

In hoeverre de specifieke ontwikkelingen in de Grevelingen een vergelijkbare impact zouden kunnen hebben is op dit moment onbekend. Bovendien is de vraag wat de wisselwerking zou zijn met een plan in de Grevelingen als Waterdunen zelf. Het is denkbaar dat de enigszins vergelijkbare ontwikkelingen elkaar versterken, maar ook het

tegenovergestelde is denkbaar: concurrentie/kannibalisme tussen enigszins vergelijkbare ontwikkelingen kan ervoor zorgen dat er sprake is van afnemende meeropbrengsten. De relatie met de schutsluis is indirect en vermoedelijk beperkt. Indien specifiek de doelgroep zeezeilers kan worden bediend (bijv. via ecolodges met aanlegsteiger), of er een product wordt ontwikkeld in combinatie met een ferry / adventure cruise die gebruik maakt van de schutsluis is er een meerwaarde. Overigens is dit (nog) niet aan de orde, maar is het uiteraard wel mogelijk om specifiek een product te ontwikkelen wat zich op deze doelgroepen richt. In dat geval wordt de relatie wel concreet en ontstaan er mogelijk ook aanknopingspunten voor financiering van de sluis (vergelijk § 3.2.1).

2.2.4 Visserij

Ontwikkelingen

Op de Grevelingen zijn circa 50 kotters actief (informatie opdrachtgever). Visserij op Grevelingen is vooral gericht op de vangst van kreeft en paling en het oogsten van oesters¹⁰. Het terugbrengen van het getij kan een verandering van de visstand teweeg brengen met mogelijke gevolgen voor bestaande en nieuwe vissoorten in de Grevelingen komen.

De schutsluis biedt vissers de mogelijkheid zowel op de Grevelingen als ook op zee te vissen. Daarnaast biedt de toename van recreanten door de schutsluis (met name de zeezeilers, die gemiddeld over een grotere portemonnee beschikken) kansen voor koppeling van recreatie/ horeca en visserij ('verbrede visserij').

Tenslotte biedt ook de 'toeristische visserij' kansen. Door de schutsluis wordt het mogelijk voor recreanten in en om de Grevelingen om te gaan zeevissen, mits deze mogelijkheden worden aangeboden.

Een verdergaande uitwerking is de aanleg van de buitendijkse visserijhaven bij de Brouwersdam. Voor zo'n haven is een schutsluis in principe niet noodzakelijk. Opbrengsten uit de ontwikkeling van de haven zouden aangewend kunnen worden voor de financiering van de schutsluis. Het is echter zeer de vraag of deze ontwikkeling daadwerkelijk in voldoende mate winstgevend zal zijn om een substantiële bijdrage te kunnen leveren. Ook een aandachtspunt is het verdringingseffect van bestaande visserijhavens. In marketingzin kan de visserijhaven wel betekenis hebben voor een rood-blauw-groene ontwikkeling.

Voorbeelden

Vanuit verschillende kustplaatsen (Scheveningen, Den Helder, maar ook in zeeland) bieden ondernemende vissers/vissende ondernemers particulieren de mogelijkheid een dag(deel) te gaan zeevissen. Een bijzondere vorm hiervan is het wrakvissen. De schutsluis zou de vissers/ondernemers op en om de Grevelingen hiermee een aanvullende activiteit beiden om inkomsten te genereren.

Impact

Het effect van het terugbrengen van het getij op de visstanden is onduidelijk. De getijdencentrale zal waarschijnlijk een negatief effect hebben op de visstand. Het

10. Verkenning Grevelingen water en getij. Volgens www.zeeuwseosters.nl is er circa 500 ha. voor Oesterteelt op de Grevelingen.

toevoegen van de schutsluis is (met of zonder effect van het terugbrengen van het getij) in ieder geval positief. Het vergroot het (potentiële) bereik van visserij in en om de Grevelingen. De bijdrage van een schutsluis op de impact wordt als minimaal ingeschat.

2.2.5 Zilte landbouw

Ontwikkelingen

De schutsluis kan een indirecte relatie hebben met de mogelijke ontwikkeling van zilte landbouw. Zilte landbouw, in combinatie met hoogwaardige zilte horeca en wellicht gespecialiseerde warenmarkten kan de aantrekkelijkheid van het gebied voor een nieuwe doelgroep vergroten. De zeezeilers die tot deze doelgroep behoren zullen alleen naar het gebied trekken indien de schutsluis er ook is.

Er zijn aanwijzingen dat zilte landbouw een interessante economische agrarische activiteit is. Op dit moment staat de ontwikkeling van zilte teelten echter nog in de kinderschoenen. Onder zilte teelten wordt de kweek van vooral schelpdieren en zoutminnende gewassen verstaan, zoals zeekraal, lamsoor, groene asperges. Schelpdierteelt vindt ook nu al plaats in de Grevelingen, maar de zilte gewassen nog niet of nauwelijks. Het terugbrengen van het getij biedt hiervoor kansen.

Voorbeelden

Bij het project Waterdunen in West-Zeeuws Vlaanderen zijn kansen voor het realiseren van in totaal circa 30 hectare aan zilte gewassen. Het gaat dan om lamsoor en zeekraal in de gebieden die overstromen, zeekool op meer zanderige gronden die niet overstromen en onder meer groene asperges en selderij op zilte graslanden die niet overstromen.

Op dit moment is het areaal aan zilte gewassen in Nederland circa 10 hectare (Bron:WUR). Maar onder meer vanuit Wageningen Universiteit en Research wordt gezocht naar verdere proeftuinen voor het verder brengen van de zilte gewassen. Mogelijke kansrijke combinaties zijn er met natuurontwikkeling (slikken van Flakkee), maar waarschijnlijk ook op andere plaatsen.

Economische impact

De opbrengst is afhankelijk van de gewassen en varieert tussen € 35.000 tot meer dan € 80.000 per hectare, per jaar. Bij traditionele gewassen is dit veel minder, circa € 1.000 tot € 10.000 ha/jaar. Inzetten op zilte teelten kan daarmee een lucratieve vorm van landbouw zijn.

Tabel 2.2. Potentiële oogst naar type teelt

Teelt	Potentiële oogst (€/ha/jaar)
Zeekraal	75.000
Lamsoor	80.000
Groene asperges	36.000

Bron: Hogeschool Zeeland (2008), Decisio/ Witteveen en Bos (2008)

Een schutsluis heeft geen directe meerwaarde voor zilte landbouw, anders dan de verwachte impact op het aantal recreanten en de daaruit volgende kansen voor de lokale horeca. Wel zouden in promotionele zin meerwaarde kunnen bieden voor een gebiedsontwikkeling. Van de exacte bijdrage is echter geen redelijke inschatting te maken. De bijdrage van de schutsluis aan deze ontwikkeling wordt echter minimaal ingeschat.

2.3 Mogelijke samenwerkingspartners

In vorige paragrafen zijn diverse mogelijke gebiedsontwikkeloingsopties genoemd en hun relatie tot de schutsluis. Om deze te realiseren zijn samenwerkingspartners nodig. Naast de verschillende betrokken overheden, kan hierbij gedacht worden aan:

- recreatieondernemers (van klein tot groot);
- projectontwikkelaars;
- ondernemers in de landbouw en visserij;
- natuurbeschermingsorganisaties en belangengroeperingen, zoals het Zuid-Hollandse en Zeeuwsch Landschap, Natuurmonumenten, WNF;
- loterijen;
- andere ondernemers (sponsors) zoals Rabobank (sponsort ook Sneekweek) , ... ;
- WUR.

2.4 Samengevat: de mogelijkheden van gebiedsontwikkeling

De haalbaarheid en het succes van bestaande plannen en ideeën voor gebiedsontwikkeling in en om de Grevelingen kunnen in veel gevallen worden versterkt door de schutsluis. Bij vrijwel alle ideeën en plannen is er enige mate van synergie, hetzij direct, hetzij indirect. Deze effecten zijn echter beperkt, zeker in relatie tot de kosten van de schutsluis. Bovendien zullen lang niet alle voordelen zich daadwerkelijk in klinkende munt uitbetalen, waardoor een bijdrage aan de eventuele financiering van de sluis lastig is.

Niet voor alle ontwikkelingen is het mogelijk om de impact van de schutsluis in redelijke mate te kwantificeren. Waar mogelijk, zijn indicatieve inschattingen gemaakt. Ondanks alle beperkingen m.b.t. de cijfers is wel duidelijk dat - afgezet tegen de benodigde € 4 miljoen voor de schutsluis, is - de afgeleide economische opbrengsten bij lange na niet genoeg zijn om de schutsluis te bekostigen.

De uitbreidingsplannen voor het aantal ligplaatsen hebben wellicht nog de meest directe relatie met de schutsluis. Naar verwachting zullen er extra opbrengsten in het verschiet liggen wanneer de schutsluis wordt gerealiseerd. Het is echter ook denkbaar dat er aanvullende kosten moeten worden gemaakt omdat er niet voldoende capaciteit is om zeezeilers op te vangen. Extra inkomsten kunnen via de liggeldkaarten worden gegenereerd (door toename recreanten, evt. een toeslag), echter de inkomsten hiervan zullen slechts beperkt kunnen bijdragen aan de sluis. Mogelijk zijn hier wel mogelijkheden voor het beheer en onderhoud van de sluis.

Een grotere impact zouden combinaties van rood-groen-blauwe ontwikkelingen kunnen hebben. Bij bijna alle ontwikkelingen zijn synergievoordelen met de realisatie van de schutsluis denkbaar. Deze kunnen worden geoptimaliseerd door een integrale benadering van de verschillende ontwikkelingen met één gezamenlijke focus: het verbindende element van de passage van de Grevelingen naar zee. Ons inziens zijn hierbij mogelijkheden voor een samenhangende ontwikkeling van de Duurzame jachthaven van de toekomst:

- centrum voor open zeilboten;
- de recreatieboulevards;
- Voordelta;

- ecolodges.

Ook de hier nog niet genoemde ideeën van een ontwikkeling van een zee-/visserijhaven of een drijvende aanlegsteiger voor cruisevaart zouden hierbij aansluiting kunnen vinden, evenals een verdere vastgoedontwikkeling (zie volgende hoofdstuk). Van deze ontwikkelingen zou de schutsluis het centrale punt kunnen worden, zowel geografisch als thematisch. Indien er voldoende draagvlak (ook ecologisch) en markt voor deze ontwikkelingen bestaat, dan zouden deze gezamenlijk voldoende verdienpotentieel kunnen hebben om de schutsluis te realiseren.

Daarbij geldt dat de boulevardontwikkeling en de mogelijke ontwikkeling van havens en vastgoed niet onmiddellijk aansluiten bij groene doelstellingen en de groen-blauwe ontwikkelingen (Voordelta, natuurontwikkeling, ecolodges). Mogelijk sluiten bepaalde ontwikkelingen elkaar uit of zullen concessies moeten worden gedaan aan enkele initiële uitgangspunten. Daar staat tegenover dat het verenigen van deze ontwikkelingen in een integraal concept een unieke uitdagende visie zal kunnen opleveren.

3 De schutsluis uit externe financiering

3.1 Inleiding

In het tweede scenario gaan we op zoek naar ontwikkelingen die opbrengsten opleveren die kunnen worden aangewend voor de financiering voor de schutsluis. Het gaat daarbij niet om de economische impact van de schutsluis op bestaande en geplande voorzieningen, maar om directe financieringsbronnen voor het realiseren van de sluis. Daarbij hoeven dergelijke ontwikkelingen niet altijd een directe relatie met de sluis te hebben. Zo kan het ontwikkelen van een woningbouwlocatie verder weg van de sluis gebruikt worden om de opbrengsten in de aanleg van de sluis te stoppen. Echter, deze opbrengsten kunnen ook elders worden geïnvesteerd.

3.2 Mogelijke ontwikkelingen die de sluis kunnen financieren

3.2.1 (Recreatie)woningen op en nabij de sluis

Ontwikkeling

Op en nabij de schutsluis kunnen (recreatie)woningen worden ontwikkeld. Denk hierbij bijvoorbeeld aan woningen op de dam of appartementen boven of tegen de sluis. Hierbij kan het gaan om (vaste) koopwoningen, recreatiewoningen, of drijvende woningen (nader toegelicht in § 3.2.2). De winsten uit de woningbouwontwikkeling kunnen gebruikt worden om de schutsluis te financieren. Voorbeelden zijn:

- een groot appartementencomplex nabij de schutsluiskolk en/of op de Brouwersdam (markant gebouw). De sluis kan zelfs de fundering van het gebied vormen;
- een woonwijk aan het water met eigen aanlegsteigers;
- koppeling van de ontwikkeling van de beoogde Boulevardgebieden aan de Brouwersdam.

Extra meerwaarde kan worden gecreëerd door de ontwikkeling in de natuurlijke omgeving van de Grevelingen in te passen. Creatieve vormen, zoals paalwoningen of woningen in de duinen of de dam zijn hiervan een voorbeeld.

Voorbeelden

Het Sluishuis (IJburg, Amsterdam):

Bij de entree van IJburg verrijst een markant vierkant gebouw: het Sluishuis. Dit gebouw bestaat uit 14 verdiepingen met in totaal 325 appartementen, een luxe hotel, fitness, een parkeergarage onder het waterniveau en een grand café met een terras aan het water. Het is nog niet duidelijk wanneer er wordt gestart met de bouw van het Sluishuis.



(Bron: www.ijburg.nl)

Waterfront (Harderwijk)

Harderwijk staat aan de vooravond van de start van de realisatie van de grootschalige gebiedsontwikkeling Waterfront. Dit masterplan omvat de ontwikkeling van verschillende woongebieden, een boulevard, een strandeiland, een nieuwe binnenhaven voor watersporters en natuurgebieden. De metamorfose van het boulevardgebied leidt tot een strandboulevard, een uitgaansboulevard met leisurevoorzieningen en een watersportboulevard voor winkels en showrooms van watersportbedrijven. Hier wordt ook gedacht aan een gebouw dat het nieuwe logo van Harderwijk kan worden: het beeldmerk van het Waterfront.



(Bron: www.waterfrontharderwijk.nl)

Hollandse Poort van Ecorys en Ballast Nedam

In het kader van de prijsvraag rondom de nieuwe zeesluis bij IJmuiden stellen Ecorys en Ballast Nedam een grote sluis voor ten noorden van het huidige complex, dat gekoppeld wordt aan rode financiering. Het voorstel gaat uit van gebruik van een PPS en een scopeverbreding in de vorm van ontwikkelingen van gronden voor bedrijven, specifieke projecten, recreatie en bewoning. Bron: KBA Zeetoegang IJmuiden (SEO, 2004).

Potentiële bijdrage

Bij de ontwikkeling van woningen wordt de grondexploitatie berekend. Uit de grondexploitatie volgt het verschil tussen de verkoopwaarde van de woning en de kosten; dit is de residuele grondwaarde. Deze waarde maakt inzichtelijk wat de opbrengst zou kunnen zijn bij de ontwikkeling en verkoop van verschillende type woningen.

Tabel 3.1 bevat een overzicht van een grove grondexploitatie van drie type woningen: recreatiewoningen, vaste koopwoningen en drijvende woningen. Voor deze woningen is een gemiddelde marktprijs en een gemiddelde oppervlakte als uitgangspunt genomen. Het geeft een globale indicatie van mogelijke opbrengsten bij de ontwikkeling van woningen op en nabij de sluis. De feitelijke grondexploitatie is van verschillende factoren afhankelijk (omgeving, materiaalgebruik, (autonome) marktontwikkelingen, ontwerp, bodemeigenschappen, etc.). Bij de ontwikkeling van drijvende woningen zijn ook factoren als waterkwaliteit, type steigers, ontsluiting (kademuren, bruggen) en de locatie (wel, of geen scheepvaart) van invloed op de grondexploitatie. Met name het soort water (stedelijk, landelijk, recreatief buitendijks) is van invloed op de verwachte grondwaarde.

	Recreatiewoning	Vaste woning	Drijvende woning
Verkoopprijs en oppervlakte			
Gemiddelde verkoopprijs in €	180.000	250.000	350.000
Woonoppervlakte in m2	80	120	140
Gemiddelde			
bebouwingspercentage	25%	35%	PM ¹
Perceeloppervlakte in m2	320	343	PM ¹
Kostenkengetallen			
BTW in percentage van verkoopprijs	19%	19%	19%
Kosten woonrijp maken per m2 perceeloppervlakte in €	90 - 120	90 - 120	180 - 240 ²
Stichtingskosten per m2 woonoppervlakte in €	850 - 1.100	730 - 1.100	850 - 1.320
Plankosten in percentage van totale kosten	22%	22%	22%
Kosten			
BTW in €	34.000	47.000	66.000
Kosten woonrijp in €	29.000 - 38.000	31.000 - 41.000	36.000 - 48.000
Stichtingskosten in €	68.000 - 88.000	88.000 - 132.000	119.000 - 185.000
Plankosten in €	29.000 - 35.000	37.000 - 49.000	49.000 - 66.000
Totaal kosten in €	160.000 - 196.000	202.000 - 269.000	270.000 - 365.000
Residuele waarde in €	0 - 20.000	0 - 48.000	0 - 80.000

Tabel 3.1 Grondexploitatieberekening

Bron: diverse websites met woningadvertenties zoals Funda (marktprijzen) en PRC kostenmanagement (kostenkengetallen).

¹ Het gemiddelde bebouwingspercentage van een natte kavel is niet bekend. In bovenstaande grondexploitatie is gerekend met een perceeloppervlakte van 200 m² (bij een woonoppervlakte van 140 m²).

² De gemiddelde kosten voor het woonrijp maken van natte kavels zijn niet bekend; aangenomen is dat deze kosten twee maal zo hoog zijn als bij vaste woningen.

De feitelijke grondwaarde is afhankelijk van bovengenoemde factoren. Als we uitgaan van een gemiddelde residuele waarde van € 45.000 per woning (bijvoorbeeld bij een ontwikkeling waarbij er van iedere type woning dezelfde hoeveelheid wordt gebouwd), dan zouden er circa 1.500 woningen moeten worden ontwikkeld om de schutsluis te financieren. Hiervoor is een gebied nodig van circa zestig hectare. In bovenstaande grondexploitatieberekening is geen rekening gehouden met grondverwervingskosten. Het is echter zeer onwaarschijnlijk dat een gebied van circa zestig hectare zonder kosten kan worden verworven. Om voor de financiering van de schutsluis te kunnen putten uit de ontwikkeling van woningen moet er dus veel compacter (lees hoogbouw) worden gebouwd. Het ruimtebeslag van de hierboven genoemde woningen is te groot.

3.2.2 Waterwonen en watergoeden

Ontwikkeling

Behalve 'reguliere' woningen, kunnen ook drijvende woningen worden ontwikkeld. Of variaties daarop zoals 'watergoeden' (analoog aan de landgoederen) of de uitgifte van waterkavels. Hier zouden - ecologisch ingepast - ook eilanden voor kunnen worden gebruikt. Juist combinaties van landschap, natuur en waterwonen maken dergelijke watergoeden aantrekkelijk.

Voorbeelden

Zelfvoorzienende vakantiewoning: (Sneek) Friesland

De drijvende vakantiewoning is een geheel duurzame, zelfvoorzienende vakantiewoning. De drijvende bungalow heeft een eigen drinkwatervoorziening, wekt energie op en zuivert het afvalwater. Deze autarkische (zelfvoorzienende) vakantiewoning is een project van de provincie Fryslân. De eerste proefwoning komt vanaf 6 augustus 2010 voor een test in Sneek te liggen. De initiatiefnemers verwachten dat er in Friesland een behoefte is aan circa 250 drijvende vakantiewoningen.



(Bron: www.arkenbouw.nl)

(Recreatief) buitendijkse amfibische woningen:

Gouden Ham (Maasbommel)

Maasbommel heeft 36 amfibische en 14 drijvende woningen. De locatie van de woningen bevindt zich buitendijks in een recreatiegebied en heeft regelmatig te maken met hoge waterstanden. De woningen gaan drijven bij hoog water en kunnen een verschil in waterpeil tot 5,5 meter opvangen. De voorbereiding van het project heeft drie jaar in beslag genomen, de realisatie duurde vier jaar. Prijzen van deze woningen bedragen circa 350.000 euro.



(Bron: www.duravermeerbusinessdevelopment.nl)

Duurzame drijvende woningen: Harnaschpolder (Delft)

In de Harnaschpolder in Delft worden zes duurzame drijvende woningen gerealiseerd. Op de huizen moeten innovatieve technieken worden toegepast zoals groene daken, regenwateropvang, warmteterugwinning en zonne- en windenergie. Toekomstige bewoners hebben middels een Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) invloed op het eindresultaat. De kavels worden als individuele kavels uitgegeven, met een oppervlakte tussen de 208 en 250 m².



(Bron: www.deltasync.nl)

Potentiële bijdrage

De potentiële bijdrage van de ontwikkeling van drijvende woningen is opgenomen in tabel 3.1.

3.2.3 Financiering uit energieopwekking

Ontwikkelingen

Duurzame energie is 'hot'. Met het steeds verder slinken van de fossiele brandstoffen, neemt de vraag naar alternatieve vormen van energie toe. Meest voor de hand liggende opties voor financiering zijn de realisatie van windmolens en/of zonnepanelen, op of nabij de sluis. Deze kunnen enerzijds dienen als energiebron van de sluis (de zelfvoorzienende sluis) of kunnen elders gerealiseerd worden, waarbij de inkomsten bijdragen aan de financiering van de schutsluis. In dit geval is er geen directe koppeling met de schutsluis.

Wat wellicht nog meer potentie heeft is de koppeling van de schutsluis met de getijdencentrale, zowel functioneel (getijdencentrale levert stroom voor schutsluis) als ontwerptechnisch. Door ze als één ontwerp (al dan niet innovatief, zie 4.1.3. 'de sluis als experiment') te realiseren kunnen wellicht kosten worden bespaard.

Voorbeelden

Getijdencentrale in de rivier de Rance, Saint-Malo, Bretagne

De Bretonse getijdencentrale draagt ook bij aan de economische, sociale en toeristische ontwikkeling van de regio. De installatie heeft permanent 58 mensen in dienst en in 1996 werden dertig mensen extra aangenomen voor de renovatie van de centrale ter gelegenheid van de 30^{ste} verjaardag van het bouwwerk. Daarbij draagt EDF jaarlijks ruim € 2 miljoen af aan lokale belastingen aan omliggende gemeenten, aan het departement en aan de regio Bretagne. Over de dam in de Rance is een dubbelbaansnelweg aangelegd waardoor beide oevers dicht bij elkaar zijn gekomen. Ook is de Rancemonding sinds de aanleg van de dam een uniek recreatiegebied geworden voor watersporters. Tenslotte bezoeken jaarlijks 300.000 à 400.000 toeristen deze installatie. Hiermee neemt de Rancecentrale de eerste plaats in voor wat betreft het industriële toerisme in Frankrijk (www.twanetwerk.nl). Bij de gemiddelde bestedingen van € 14 tot € 25 in Zeeland zou dat jaarlijks neerkomen op € 4 tot € 10 miljoen.



SeaGen getijdencentrale Strangford Lough Noord-Ierland

De SeaGen getijdencentrale is een onder de zeespiegel aangebrachte rotor die door de stroming van de getijden wordt aangedreven. Het kan worden gezien als een windmolen onder water. Voordeel ten opzichte van windturbines is dat getijdenstromingen continu in beweging zijn en minder weersafhankelijk zijn, waardoor het opgewekte vermogen beter te voorspellen is. 's Werelds eerste commercieel draaiende getijdenstromingturbine staat in de Strangford Narrow, dat het Noord-Ierse Strangford Lough verbindt met de Ierse Zee.



(Bron: www.seageneration.co.uk)

Potentiële bijdrage

De technologie van de getijdencentrale staat nog in de kinderschoenen en kan op dit moment nog niet concurreren met bijvoorbeeld windmolens, maar bijvoorbeeld wel met zonne-energie. De SeaGen heeft een vermogen van 1,2 MW waarmee ongeveer 1.000 huishoudens in Noord-Ierland worden voorzien. Een Nederlands huishouden betaalt gemiddeld 28 cent per kilowattuur (kWh)¹¹. Als we uitgaan van een belastingpercentage van 42 procent en geen rekening houden met energieverlies, of kosten voor de productie van energie, dan levert een getijdencentrale (van één turbine) maximaal 160 euro per uur op. De kosten van de SeaGen bedragen circa elf miljoen euro. Dit betekent dat de getijdencentrale na minimaal acht jaar is terugverdiend. In werkelijkheid is dit nog langer vanwege energieverlies bij transport en bijkomende kosten, zoals beheer en onderhoud. Dit geldt zeker voor het terugverdienen van de schutsluis: de investeringskosten van een getijdencentrale met één turbine bedragen een zesde van de investering van de schutsluis.

Op dit moment is onbekend in welke mate deze indicaties ook van toepassing zijn op de mogelijkheden voor de Grevelingen. Indien de getijdencentrale in de Grevelingen inderdaad rendabel is, dan kunnen opbrengsten eventueel worden aangewend voor de schutsluis. Verder is er geen functionele relatie tussen de getijdencentrale en de sluis. Deze zou wel kunnen ontstaan indien de schutsluis meteen aan de centrale gekoppeld zou kunnen worden (in het noordelijk deel van de Brouwersdam). Hierdoor zou er sprake kunnen zijn van kostenbesparing bij de aanleg, maar hoeveel is onbekend¹². Een andere functionele koppeling is denkbaar bij het gebruik van de sluis voor experimenten als laboratorium, waarbij zowel sluis als centrale voor onderzoeksdoeleinden kunnen worden gebruikt (zie hoofdstuk 4).

De eventuele keuze voor een verplaatsing van de schutsluis naar het noordelijk deel van de Brouwersdam betekent echter wel dat de koppeling met de duurzame jachthaven van de toekomst, en andere mogelijke ontwikkelingen op en om het zuidelijk deel van de Brouwersdam minder sterk wordt.

3.2.4 De sluis als toeristische poort

Ontwikkeling

Een nieuwe schutsluis vormt feitelijk de 'poort' naar de Grevelingen vanaf de Noordzee, maar ook de 'poort' naar de zee vanuit de Grevelingen. De schutsluis kan dus mogelijkheden bieden voor aanvullende functies die de functie als toeristische poort versterken. Functies die inkomsten genereren, die bij kunnen dragen aan de financiering van de schutsluis, bijvoorbeeld:

- vissen kijken: ontwikkelen van constructies en locaties waar zeevissen of vispassages bekeken kunnen worden (een voorbeeld hiervan is de vispassage bij de energiecentrale en stuw bij IJfezheim in de Rijn);
- ontwikkelen van wildwaterbanen en waterfun: Raften/ 'Piranha' / zwemmen;
- (indoor) duikcentrum;
- een duurzaamheidscentrum, in combinatie met de energiecentrale en duurzame jachthaven;
- een bezoekerscentrum;
- Waterexpo.

11. CBS, gemiddelde prijs over eerste kwartaal 2010, bij een afname van 2000 kWh, enkeltarief.

12. Dit levert mogelijk wel problemen op met de stroming en toevaart naar de sluis. Hier zou de haalbaarheid nader van kunnen worden bekeken.

Voorbeelden

- bezoekerscentra Waterdunen en Marquenterre

Potentiële bijdrage

Bezoekerscentra en aanvullende attracties bij de sluis kunnen inkomsten genereren, maar naar verwachting gaat het om beperkte bedragen. Nadeel is ook dat bezoekerscentra en de genoemde attracties zelf geld kosten, in eerste instantie om te realiseren, maar daarna ook om te exploiteren. Vaak hebben dergelijk centra sponsors nodig om de exploitatie rond te krijgen. Een belangrijke bijdrage aan de haalbaarheid van de schutsluis is dan ook niet waarschijnlijk.

3.2.5 Subsidies

Een laatste financieringsvorm is een financiële bijdrage door andere overheden. Rechtstreekse subsidies voor de aanleg van een schutsluis lijken niet direct beschikbaar te zijn. Uitbreiding van de schutsluis bijv. met energie, als experiment (zie hoofdstuk 4), of het toepassen van innovaties (met name op het gebied van duurzaamheid) of het benutten van een bijdrage voor andere functies, die beter functioneren door de schutsluis (bijvoorbeeld de visserij) zouden mogelijkheden kunnen bieden. Een aantal mogelijkheden is:

Aansluiting zoeken bij één van de Europese subsidieprogramma's, gericht op specifieke onderwerpen. Mogelijk kansrijk zijn (bij ontwikkeling van het betreffende aspect):

- Programma Marco Polo voor modelprojecten voor gecombineerd goederenvervoer (ca. 400 mln. euro voor 2007-2013)
- Programma Intelligente Energie voor Europa (IEE), financiële ondersteuning (totaal 727 mln. euro voor 2007-2013) voor initiatieven op het gebied van duurzame energiebronnen, energie-efficiëntie en energieaspecten van het vervoer.
- Het Zevende kaderprogramma voor onderzoek (KP7) dat tot doel heeft onderzoeksbeleid beter af te stemmen op de economische en sociale ambities van Europa (54 mld. euro voor 2007-2013); mogelijk biedt het deelprogramma Ideeën (ondersteunt grensverleggende en innovatieve onderzoeken) kansen bij een 'innovatieve sluis'
- Europese Visserijfonds (EVF) voor financiële steun voor de visserijsector (3,8 mld. euro voor 2007-2013), met doelstellingen als, bevorderen goed evenwicht tussen capaciteit Vissersvloot en visbestand, versterken concurrentievermogen visserijbedrijven, beschermen van het milieu en steunen werknemers in de sector.
- Europese structuurfonds (Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling, EFRO). Dit fonds is bestemd voor projecten die het regionaal concurrentievermogen versterken en de werkgelegenheid vergroten. Voor Nederland zijn er vier verschillende programma's: Oost, Noord, West en Zuid. Voor het programma Zuid-Nederland is het toerisme in Zeeland een van de kernthema's. Voor Zuid is in de periode 2007-2013 185 miljoen euro beschikbaar, van waaruit bijv. de ontwikkeling van de RTM-lijn mede wordt gefinancierd.
- LIFE+. Dit programma ondersteunt het milieu- en natuurbeleid in de EU. Hierbij gaat het met name om projecten die zich richten op klimaatverandering, natuur en biodiversiteit, milieu en gezondheid, kwaliteit van leven, natuurlijke hulpbronnen en afvalstoffen. Een LIFE+ project is gericht op proefprojecten, best practice, of innovatie. Het budget bedraagt 2,1 miljard euro (2007-2013).
- Kaderprogramma voor concurrentievermogen en innovatie (KCI). Dit programma moedigt het gebruik van informatietechnologieën, milieutechnologieën en

hernieuwbare energiebronnen aan. Het totale budget van het kaderprogramma bedraagt 3,621 miljard euro voor de periode 2007-2013.

Verder kunnen ook nationaal niveau bepaalde subsidieprogramma's aangesproken worden:

- Algemeen: Financiering vanuit het MIRT-programma
- Algemeen: Fonds Economische Structuurversterking (FES), een fonds uit meevallers van de aardgasbaten voor investeringen in de infrastructuur en kenniseconomie in Nederland.
- Algemeen: een bijdrage uit het Programma Pieken in de Delta, bijvoorbeeld in het kader van de gebiedsvisie Terug naar de Kust
- Bij combinatie met natuurontwikkeling: Stichting Het Zeeuwsche Landschap
- Bij combinatie met duurzame energie: Stimulering duurzame energie (SDE), welke investeerders in duurzame energie een langjarige zekerheid geeft. Als opbrengsten uit duurzame energie minder zijn dan die van reguliere energiewinning, dan subsidieert het SDE het bedrag dat minder is verdient gedurende een periode van 15 jaar.

Er zijn geen specifieke programma's gericht op stimulering van vaarrecreatie waarbinnen de aanleg van een schutsluis een plek kan krijgen. De subsidieprogramma's bieden dan ook eerder kansen voor bredere gebiedsontwikkelingen waardoor de verwachting van de bijdrage aan de aanleg kosten van de schutsluis beperkt zijn.

3.3 Mogelijke financiële partners

Op het eerste gezicht zijn er drie groepen van potentiële partners:

- Ontwikkelaars van woningbouw of recreatieve projecten;
- Energiebedrijven (NUON, Delta, Eneco, ...);
- 'Europa' bij innovatieve ideeën of ondersteuning van specifieke beleidsdoelen.

3.4 Samengevat: de mogelijkheden van financiering

De meest concrete mogelijkheden tot financiering van de sluis uit externe bronnen liggen in subsidies en de ontwikkeling van vastgoed. De laatste categorie biedt mogelijkheden, maar dan zal het wel moeten gaan om forse ingrepen. Een eerste indicatie is dat circa 1.500 woningen hiervoor minimaal nodig zijn. Ingrepen waarvan het bovendien de vraag is of ze verenigbaar zijn met het huidige karakter van de Grevelingen. Dezelfde vraag kan worden gesteld bij een aantal toekomstige ontwikkelingen. Hierbij zijn nog wel keuzes te maken: of een fors ruimtebeslag, of bouwen in hogere dichtheden. Daarnaast is nog niet onderzocht of er voldoende marktvraag bestaat voor deze ontwikkelingen.

Toch zijn er ook ontwikkelingen die (afhankelijk van de uitvoering ervan) juist goed te combineren kunnen zijn met deze ontwikkelingen. Een integrale gebiedsontwikkeling met vastgoed, de schutsluis, de jachthaven van de toekomst, een eventuele zeehaven en boulevards biedt kansen.

Met betrekking tot subsidies is duidelijk dat een schutsluis alleen niet in aanmerking komt voor een significante bijdrage. Wanneer aansluiting gezocht wordt met beleidsdoelen als innovatie, energie, milieu en multimodaliteit is mogelijk een bijdrage uit één van de Europese of nationale subsidieprogramma's mogelijk. Daarbij is het wel de

vraag of de extra kosten/ inspanningen voor het laten aansluiten bij één van de doelen opwegen tegen de financiële bijdrage.

Wanneer de getijdencentrale rendeert, dan kunnen deze inkomsten mogelijk worden gebruikt voor de schutsluis, al is er geen directe relatie tussen beide werken. Die kan wel worden gecreëerd bij een verplaatsing van de schutsluis naar de aangewezen locatie van de centrale. De voordelen hiervan zijn echter beperkt (hooguit een naar verwachting beperkt kostenvoordeel bij gelijktijdige aanleg). Daarnaast kan een relatie worden gezocht in experimentele toepassingen/laboratoriumfunctie (zie hoofdstuk 4).

Financiering van de sluis uit attracties als vissen kijken, wildwaterbanen, een duikcentrum, duurzaamheidscentrum of bezoekerscentrum achten we niet kansrijk. Mogelijk kunnen combinaties met dergelijke toeristische attracties wel een meerwaarde leveren aan een totaalconcept en de belevingswaarde hiervan, waardoor de aantrekkingskracht op bezoekers wordt vergroot (de sluis als dagattractie).

4 De futuristische schutsluis

4.1 Inleiding

In hoofdstuk 2 is de economische impact op de mogelijke ontwikkelingen in het Grevelingen bekeken, in hoofdstuk 3 mogelijke financiering uit andere ontwikkelingen. In dit hoofdstuk 4 zetten we nog stap verder en kijken naar eventuele mogelijke ontwikkelingen in de toekomst. Deze meer futuristische ideeën kunnen we nu nog niet hard maken en de economische impact ervan bepalen; wel lijken ze mogelijkheden te bieden om de schutsluis op lange termijn aantrekkelijk maken als investering.

4.2 Potentiële mogelijkheden op langere termijn

4.2.1 Zeevaart: cruise, ferry en adventure

In de Ontwikkelingsvisie 'Zicht op de Grevelingen' is reeds de optie van riviercruise en rondvaarten geopperd. Hierin kan ook een stap verder worden gezet en met name de connectie met het zeevaartgebied in de Rijnmond. De schutsluis biedt daarbij mogelijkheden voor een versterkte recreatieve zeevaart. Zo zijn er nieuwe combinaties denkbaar:

- Cruiseschepen voor de sluis. Bestaande cruises kunnen hun route uitbreiden, waarna ze met kleine scheepjes door de sluis kunnen en het natuur/recreatiegebied kunnen bezoeken. In combinatie met andere ontwikkelingen, zoals rood-groen-blauwe-ontwikkelingen in de Grevelingen en de ondergenoemde adventure opties, liggen hier kansen. Ook riviercruises (mits de schepen niet te groot en zeewaardig zijn) kunnen zelf door de sluis, en kunnen de Grevelingen en de Voordelta opnemen in hun route.
- Nature / adventurecruise door de sluis (rondje Hoek van Holland / Rotterdam, – Voordelta – Grevelingen – Biesbosch – Hoek). Hoek van Holland is extra interessant vanwege de 45.000 inkomende Britten zonder eigen vervoer. Met het aanbieden van een nature / adventurecruise kan deze (nieuwe) doelgroep worden bereikt.
- Ferry's. De schutsluis maakt een 'rondje Delta' met de ferry mogelijk. Een rondje Delta met de ferry biedt een veelzijdige tocht door de Grevelingen, die zowel verblijfs- als dagtoeristen aanspreekt.

4.2.2 De sluis als experiment

De provincie Zeeland profileert zich als proeftuin voor klimaatadaptief wonen, werken en recreëren in Deltagebieden. Onder meer in een brief aan de informateurs heeft het provinciebestuur hier in mei 2010 nogmaals aandacht voor gevraagd. Daarnaast zijn in Zeeland een aantal relatief nieuwe opleidingen, zoals Aquatische Ecotechnologie (Hogeschool Zeeland), de Roosevelt Academy en de Delta Academy (samenwerking tussen diverse Hogescholen). Ook de regio Delft, met de Technische Universiteit, laboratoria en kennisinstituten, is relatief nabij.

Onderzocht kan worden in hoeverre de aanleg van de sluis ingepast kan worden in onderzoeks- en innovatieprogramma's van deze onderwijs- en onderzoeksinstituten. De

sluis kan daarbij als experiment in de praktijk worden opgezet (tijdelijk of zelfs permanent), waarbij een extra geldstroom vanuit onderzoek kan worden gegenereerd.

De innovatie en onderzoeksvragen die een plek zouden kunnen krijgen zijn:

- duurzaam en/of flexibel bouwen;
- energiewinning in de sluis;
- bouw- en configuratietechnieken in de sluis;
- constructie en bouwmaterialen;
- scheepsbouw en -manoeuvres;
- bediening en ICT technieken;
- moderne overtoom.

De overtoom als alternatief

Gekeken kan worden in hoeverre innovatieve alternatieven voor een schutsluis aantrekkelijk kunnen zijn. Onder meer is daarbij een overtoom genoemd, een constructie waarbij de schepen in een soort hellingbaan over de dam worden getrokken. Ook kan hier gedacht worden aan een innovatieve scheepslift zoals de Falkirk Wheel¹³.

In het kader van het voorliggende onderzoek is geen verder onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van dergelijke constructies. Ten aanzien van een overtoom lijkt een aantal praktische bezwaren aanwezig. Zo zal de overtoom moeten kunnen inspelen op de diverse verschillende scheepsafmetingen. In een sluis is dat geen issue, maar bij een overtoom vraagt dit om slimme constructieve oplossingen. Daarnaast is er de capaciteitsvraag. Stel dat het aantal passages op jaarbasis 25.000 boten bedraagt, vraagt dit een capaciteit van ordegrootte 80-100 boten per dag gemiddeld. Dit is erg veel voor een overtoom. Een verwant idee kan zijn het gebruik van vaste of mobiele kranen, hetgeen ook een spectaculair gezicht kan opleveren. Ook hier speelt de capaciteitsvraag een grote rol. Tenslotte lijken constructies als innovatieve scheepsliften en een overtoom duurder dan een schutsluis. Een verdere innovatie en versobering van het concept schutsluis lijkt dan ook de meest haalbare richting.

Daarbij kan ook nog gekeken worden naar integratie in het Waterinnovatieprogramma van Rijkswaterstaat. In een eerste scan lijken vooral combinaties met natuurontwikkeling relevant, zoals het ontwikkelen van kunstrif en het programma Biobouwers. Ook aansluiting bij 'Building with Nature' kan onderzocht worden.

Voordeel van deze variant is dat er mogelijk co-financiering vanuit Europese of Rijksprogramma's mogelijk is en dat de sluis kan worden gebruikt als export- en promotieproduct.

4.2.3 Kunst en cultuur

Een andere mogelijkheid is de sluis voor weer een andere doelgroep aantrekkelijk te maken. Toeristen met kunst en cultuur als bezoekmotief, hebben een bovengemiddeld bestedingspatroon, maar kiezen Zeeland op dit moment beperkt als bestemming. Het is denkbaar de sluis zelf als een culturele attractie te maken door een architectonisch hoogstandje of te combineren met een kunstwerk. Mogelijk zijn daarmee ook subsidies of

13. Volgens bronnen op internet kost de Falkirk Wheel 38,5 miljoen pond (prijspeil 2002). Wij schatten in dat een dergelijke constructie meer investering vergt dan een schutsluis. De schattingen zijn overigens dat ca. 200.000 tot 500.000 de sluis bezoeken.

sponsorbijdragen te werven voor de sluis. Een volgende mogelijkheid is de sluis te combineren met 'kunstroutes': bewegwijzerde/gedocumenteerde routes langs plaatsen die vanuit het (Zeeuws/Zuid-Hollands) cultureel erfgoed van grote waarde zijn. Dit kan verder gecombineerd worden met routes langs ateliers van actieve kunstenaars.

Mogelijke relaties zijn er te leggen met Jacob Cats dichter (en politicus) van Schouwen Duiveland en de 'kunstenaarskolonie' die zich begin 20^e eeuw in Domburg vestigde. Weliswaar ligt Domburg niet aan de Grevelingen, maar er is wel een duidelijk 'Delta-connectie'. Bekende namen uit de kunstenaarskolonie zijn Jan en Charly Toorop, en Piet Mondriaan. De laatste schilderde hier onder meer zijn werken onder de titel 'Pier and Ocean'. Vooral zijn latere werk is internationaal vermaard en erkend als Nederlands erfgoed van grote waarde. Een sluis die het werk van Mondriaan ademt zou daarmee een grote internationale trekpleister kunnen worden.

Kunst en cultuur heeft niet zozeer een directe eigen opbrengstencomponent, maar biedt vooral mogelijkheden als verbindend element tussen diverse ontwikkelingen en als identiteitsdrager daarvan.

4.2.4 De sluis als landmark

Een sluis kan zich ook 'terugverdienen' als het méér is dan een sluis alleen. Een innovatieve, creatieve, in het oog springende sluis kan gezien worden als het beeldmerk of logo van de (new and improved) Grevelingen. Wat zou Bilbao zijn zonder het Guggenheim museum, Parijs zonder Eiffeltoren, Brussel zonder Atomium of dichterbij Rotterdam zonder Erasmusbrug. Op lange termijn kan de schutsluis zich terugverdienen als 'marketing instrument' voor de Grevelingen. Belangrijk is dan wel dat de nieuwe schutsluis (eventueel in combinatie met de getijdencentrale) uitstraalt wat de Grevelingen 'wil zijn'. De ultieme combinatie tussen watersport/recreatie, natuur en duurzame energie. En als we toch aan het dromen zijn: de (Water)Wereldtentoonstelling!

Bijkomend voordeel van deze insteek (maar ook bijvoorbeeld de sluis als experiment) is dat de sluis zelf een dagattractie kan worden, die bezoekers en inkomsten genereert voor de Grevelingen.

4.2.5 Eiland

Een ingrijpende manier om geld te maken is de creatie van een eiland voor de kust van Zeeland/ Zuid-Holland. Technisch en planologisch een grote opgave, maar mits passend uitgevoerd en in combinatie met duurzaamheid - dus geen 'Dubai-achtige toestanden' - kan het eiland een visitekaartje voor Zeeland worden. Eventueel kan vanaf de Brouwersdam een pendeldienst richting het nieuwe eiland worden georganiseerd. Deze optie kan goed gecombineerd worden met eerder genoemde ontwikkelingen als de ontwikkeling van de Voordelta en groen-blauw-rode-ontwikkelingen. Ook kan het eiland een vertrekpunt en uitvalsbasis vormen voor initiatieven op het gebied van de cruisevaart (§ 4.2.1).

Recentelijk hebben studenten 'water en spatial planning van de opleiding Aquatische ecotechnologie een studie verricht naar de mogelijkheden van een eiland in de Zeeuwse wateren.

4.2.6 'Zeecrèche'

Opvang van zeedieren kan een aantrekkelijke impuls zijn voor het gebied. Opvang van zeehonden en bruinvissen, maar misschien ook grotere zeedieren (tot zelfs potvissen???). De zeecrèche kan als publiekstrekker versterkend werken in de combinatie met bijvoorbeeld ontwikkeling van de Voordelta, rood-groen-blaauwe ontwikkeling en eventueel met watersportontwikkelingen.

4.2.7 Grevelingen als integraal compensatiegebied

In en rondom de Rijnmond zullen, nu en in de toekomst, ontwikkelingen op het gebied van verstedelijking, industrie en infrastructuur plaatsvinden. Deze ontwikkelingen gaan vaak ten koste van het landschap, recreatieruimte en natuur, en vergen veelal compensatie. Compensatie in formele zin, bijvoorbeeld als gevolg van natuurwetgeving. En compensatie in beleidsmatige zin: bestuurders willen de leefbaarheid op peil houden en nemen landschappelijke ecologische opgaven integraal op in de ontwikkeling. Een voorbeeld hiervan is de ontwikkeling van de Tweede Maasvlakte in combinatie met de ontwikkeling van '750 ha Groen en Recreatie' in de Rijnmond.

Het Grevelingen-gebied kan een dergelijke rol spelen en ingezet worden als potentiële ontwikkeling voor compensatie. Dit kan een versterking van de waarde voor de Grevelingen betekenen. De relatie met de schutsluis is alleen erg dun. Bestuurlijk dient een bewuste keuze gemaakt te worden om de baten te koppelen aan de ontwikkeling van de schutsluis.

5 Conclusies

In de voorliggende hoofdstukken is gekeken naar de aanleg van een schutsluis in de Brouwersdam als onderdeel van de ontwikkeling van de Grevelingen. Er is gekeken naar mogelijke ontwikkelingen waaraan de aanleg van een schutsluis een extra impuls zou kunnen geven. De centrale vraag daarbij is welke economische baten de sluis extra in het gebied van de Grevelingen zou kunnen opleveren en op welke wijze extra financiering van de sluis mogelijk is. Daarbij zijn de kosten van de schutsluis geraamd op € 68 miljoen.

Uit de analyses kan het volgende worden geconcludeerd:

- De aanlegkosten van de schutsluis komen overeen met een jaarlijkse bestedingsimpuls van € 4 miljoen. Alleen de aanleg van een schutsluis genereert slechts een beperkte extra besteding van circa € 950.000 per jaar.
- De haalbaarheid en het succes van bestaande plannen en ideeën voor gebiedsontwikkeling in en om de Grevelingen kunnen in veel gevallen worden versterkt door de schutsluis. Bij vrijwel alle ideeën en plannen is er enige mate van synergie, hetzij direct, hetzij indirect. Deze effecten zijn echter beperkt, zeker in relatie tot de kosten van de schutsluis. Bovendien zullen lang niet alle voordelen zich daadwerkelijk in klinkende munt uitbetalen, waardoor een bijdrage aan de eventuele financiering van de sluis lastig is.
- De uitbreidingsplannen voor het aantal ligplaatsen hebben wellicht nog de meest directe relatie met de schutsluis. Extra inkomsten kunnen via de liggeldkaarten worden gegenereerd (door toename recreanten, evt. een toeslag), echter de inkomsten hiervan zullen slechts beperkt kunnen bijdragen aan de sluis.
- Een logische combinatie is de aanleg van de schutsluis als onderdeel van of in combinatie met rood-groen-blauwe ontwikkelingen, zoals de duurzame jachthaven, de combinatie van natuur en recreatieontwikkeling in de Grevelingen of in de voordelta. Bij bijna alle ontwikkelingen zijn synergievoordelen met de realisatie van de schutsluis. Deze kunnen worden geoptimaliseerd door een integrale benadering van de verschillende ontwikkelingen met één gezamenlijke focus: het verbindende element van de passage van de Grevelingen naar zee. In de combinatie van een duurzame jachthaven, groen-blauwe ontwikkelingen in de Grevelingen en duurzame toeristische versterking gericht op watersport is deze verbinding een belangrijke meerwaarde. De extra bestedingsimpuls kan naar verwachting enkele tonnen bedragen per jaar. Echter, deze meerwaarde is lastig om te zetten naar een concrete en substantiële financiële bijdrage aan de sluis.
- De meest concrete mogelijkheden tot financiering van de sluis uit externe bronnen liggen in subsidies en de ontwikkeling van vastgoed. Dit kan zowel gaan om permanente woningen als recreatiewoningen, in en rondom de sluis en/of gekoppeld aan de ontwikkeling van de Brouwersdam als boulevard. Een en ander biedt mogelijkheden, maar het zal dan wel moeten gaan om forse ingrepen. Een eerste indicatie is dat circa 1.500 woningen hiervoor minimaal nodig zijn. Ingrepen waarvan voor een deel het bovendien de vraag is of ze verenigbaar zijn met het huidige karakter van de Grevelingen dan wel ingrepen die extra investeringen vragen om ze daarbij te laten passen. Daarnaast is nog niet onderzocht of er genoeg marktvrage is

voor deze ontwikkelingen. Toch zijn er ook ontwikkelingen die (afhankelijk van de uitvoering ervan) juist goed te combineren kunnen zijn met deze ontwikkelingen. Een integrale gebiedsontwikkeling met vastgoed, de schutsluis, de jachthaven van de toekomst, een eventuele zeehaven, boulevards biedt kansen.

- Financiering van de sluis uit attracties als vissen kijken, wildwaterbanen, een duikcentrum, duurzaamheidscentrum of bezoekerscentrum achten we niet kansrijk. Mogelijk kunnen combinaties met dergelijke toeristische attracties wel een meerwaarde leveren aan een totaalconcept en de belevingswaarde hiervan, waardoor de aantrekkingskracht op bezoekers wordt vergroot.
- Extra financiering vanuit subsidies (nationaal en Europees) lijken voor de schutsluis op zichzelf weinig kansrijk. In combinatie met gerichte gebiedsontwikkelingen liggen er meer mogelijkheden, maar de directe relatie met de sluis wordt daardoor verkleind.
- De ontwikkeling van de sluis als zelfstandige toeristische trekpleister, door innovatieve sluisconcept gecombineerd met ontwikkelingen rondom de sluis zijn mogelijk. Voorbeelden in andere landen laten dit zien. Echter, de verwachte investeringen in een dergelijke constructie, zijn naar verwachting hoger dan in een schutsluis.
- Een optie om de financiële haalbaarheid van de sluis te vergroten is het verlagen van de kosten. Er kan gekeken worden naar een versobering van het ontwerp, verkleinen van de afmetingen en/of het combineren met de aanleg van de duurzame jachthaven of getijdencentrale. Juist innovatieve oplossingen kunnen hier weer bijdragen aan de uitstraling van de ontwikkelingen.

Bijlage 1: Geraadpleegde bronnen

- Economische Visie Brouwersdam (Kenniscentrum toerisme/ ZKA, 2007)
- Kosten-batenanalyse zeetoegang IJmuiden (SEO, 2004)
- Meerwaarde Schutsluis Grevelingen (Bureau Vrolijk, 2008)
- Terug naar de kust (ZKA/ FABRIC/ Telos, 2008)
- Toerisme en recreatie in cijfers 2009 (CBS, 2010)
- Toeristische rapportage Goeree-Overflakkee (Hogeschool Zeeland, 2010)
- Verkenning Grevelingen water en getij (Ministerie van Verkeer en Waterstaat, 2009)
- Watersport in het Deltagebied, Integrale recreatievisie Deltawateren (Waterrecreatie Advies, 2004)
- Watersportvisie Grevelingen (Bureau Vrolijk, 2009)