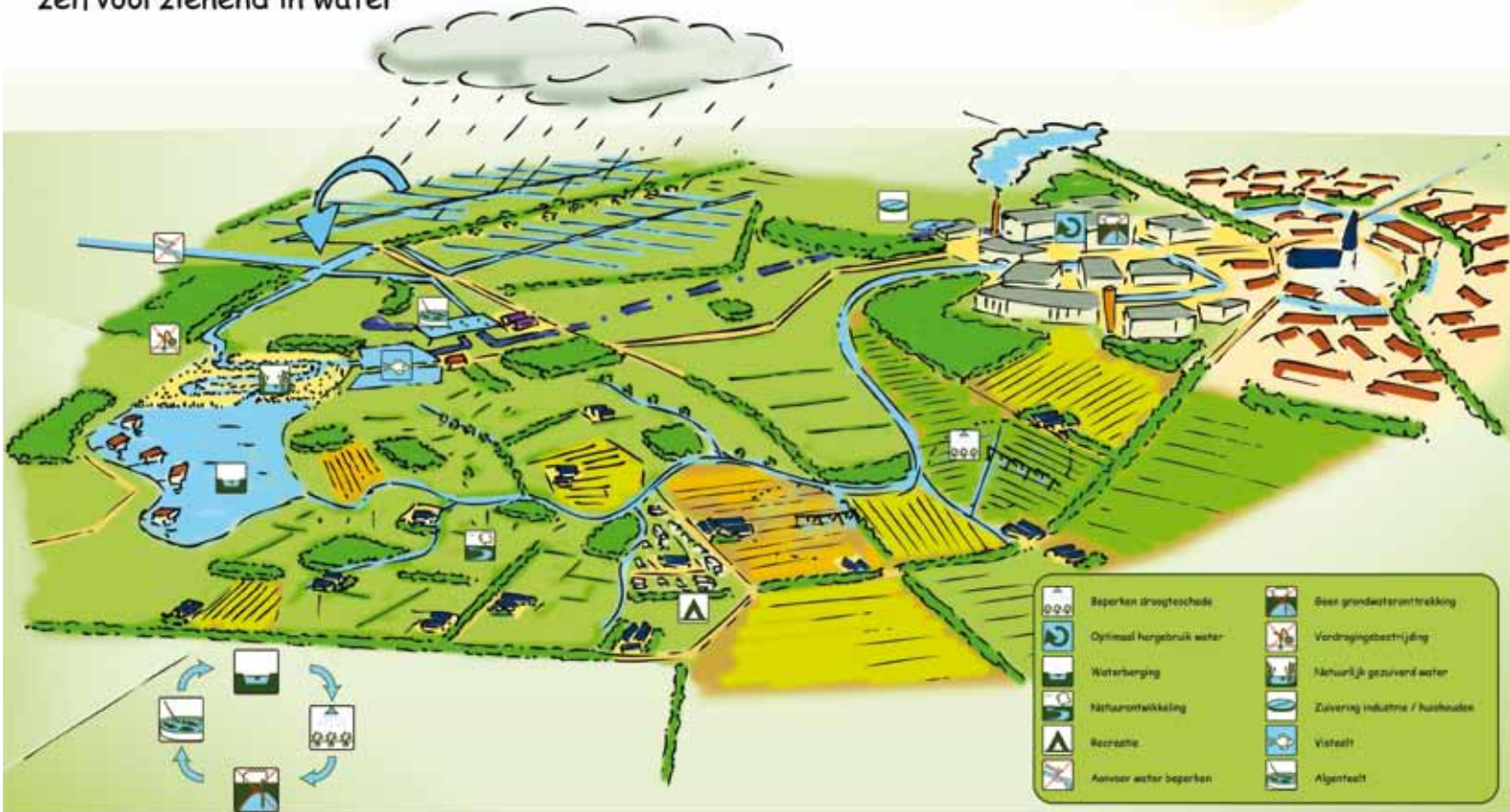


de Waterhouderij

zelfvoorzienend in water



Geld als water

Geld verdienen met water? Het kan volgens het 'Waterhouderij-concept'

Water wordt door beheerders vaak primair als een kostenpost gezien. Onterecht, volgens Transforum en Aequator Groen & Ruimte. Zij ontwikkelden het concept en deponerden het als de 'Waterhouderij'.

Auteur: Arjen Roelandse

Het concept is 'geboren' vanuit de wens om toekomstige droogteschades aan gewassen en natuur te beperken. Het biedt agrarische bedrijven en grondeigenaren meer garantie voor voldoende en kwalitatief goed water. Daarnaast heeft de Waterhouderij als doelstelling de wateraanvoer van elders te beperken, de waterkwaliteit te verbeteren en bij te dragen aan natuurdoelstellingen. De Waterhouderij zal waar mogelijk op gebiedsniveau kringlopen sluiten en de afhankelijkheid van (zoet) water van elders beperken (met 30-80%). Ook biedt het concept plaats aan nieuwe (agri-)business zoals visteelt, rietteelt, algenteelt en energiewinning, en bestaat de mogelijkheid om water te verkopen aan naburige 'dorstige' watergebruikers. Met de Waterhouderij

zijn dus zowel bedrijfseconomische als maatschappelijke doelen gediend.

Golfbanen

Ook voor golfbanen is het concept bijzonder interessant. Het biedt oplossingen voor bestaande of toekomstige problemen in het beheer, genereert besparingen en maakt nieuwe activiteiten - en daarmee inkomsten - mogelijk. Het slim combineren en koppelen van functies in plaats en tijd biedt rendabele en duurzame oplossingen voor een veranderend klimaat. Zo kan in eerste instantie voorzien worden in de eigen waterbehoefte voor beregening, en kan mogelijk ook water worden geleverd aan de omgeving, bijvoorbeeld voor landbouw of industrie. Door de opslag van

water te integreren in het landschappelijke karakter van de golfbaan, ontstaan nieuwe kansen. Op deze wijze wordt een alternatieve inkomstenbron gecreëerd en kan een verbinding gelegd worden met de ondernemers/business in de directe omgeving. Een voorbeeld volgt hieronder.

Voorbeeld

In dit voorbeeld gaan we uit van een golfbaan van ongeveer 75 hectare, met 5,5 hectare open water in de vorm van vijvers en 3 hectare verhard oppervlak. De neerslag van het verharde oppervlak wordt afgevoerd naar de vijvers en daar opgeslagen. In de vijvers is een maximaal peilverval van 1 meter toegestaan. De vijvers zijn van het watersysteem afgekoppeld door een plastic

De Waterhouderij is een concept dat door het Innovatienetwerk (www.innovatienetwerk.org) samen met Transforum en Aequator Groen & Ruimte is ontwikkeld en als merknaam is gedeponeerd. Aequator is thans de private motor achter het concept. De Waterhouderij is een systeemomslag in het huidige grondgebruik en waterbeheer. Bent u geïnteresseerd in het concept of in de mogelijkheden van uw golfbaan als Waterhouderij, neem dan contact op met Arjen Roelandse via e-mail (aroelandse@aequator.nl) of 06 10148221



Wateropslag op De Goese Golf.

De Waterhouderij levert water voor beregening in de landbouw

folie. Onderstaande berekening is uitgevoerd op basis van aannames en zal voor elke golfbaan verschillen.

In de toekomstige situatie (2050) gaan wij op basis van het huidige KNMI-klimaatsscenario W+ uit van een gemiddeld neerslagtekort (elke twee jaar) van 200 mm. In de zomer zal op basis van dit neerslagtekort regelmatig een beregeningsverbod worden afgekondigd. Gedurende een periode van ongeveer drie weken is er dan sprake van waterschaarste. Hier speelt de Waterhouderij op in. Er is schaarste op zowel de golfbaan als in de directe omgeving, bijvoorbeeld in de landbouw. De Waterhouderij levert water voor beregening in de landbouw. Het eigen tekort kan door een vergroting van het areaal open water worden opgevangen. Met ongeveer 1,3 ha extra open water worden de greens en de tees in deze drie weken beregend.

Verdienmodel

Laten we eens uitgaan van een marktprijs voor het water die gebaseerd is op de voorkoming van landbouwgewasschade. Deze bedraagt 0,15

cent per m³; dat is ook ongeveer de kostprijs van grondwaterberegening. Dit alles levert de golfbaan jaarlijks een inkomstenbron van 5.000 tot 30.000 euro op. Natuurlijk moet er in de directe omgeving een marktplaats gecreëerd worden waar vraag en aanbod bij elkaar komen. Ook zal de infrastructuur moeten worden afgestemd op de behoefte. Door deze nieuwe wijze van (her)gebruik zijn de vijvers op de golfbaan gepromoveerd tot een constante stroom van neveninkomsten voor de golfbaan.

Bovenstaand rekenvoorbeeld geeft aan dat de mogelijkheden van een Waterhouderij als additioneel 'verdienmodel' voor golfbanen reëel zijn.



De auteur Arjen Roelandse is werkzaam bij Aequator Groen & Ruimte

Aequator Groen & Ruimte heeft adheesiebetuigingen ontvangen met betrekking tot het Waterhouderij-concept door vertegenwoordigers van vele partijen: in alfabetische volgorde: Brabant Water, Innovatienetwerk, Nationaal Groenfonds, Natuurmonumenten, provincie Drenthe, provincie Zeeland, Rabobank Nederland, Stuurgroep Landbouw Innovatie Brabant, STOWA, Waterleidingmaatschappij Drenthe, waterschap Hunze & Aa's en ZLTO.