

Verslag consultatie conceptnota

Zuid-West-Vlaanderen 11/05/2023

Voorzitter Sylvie Van Damme

InnoFiNS Tara Op de Beeck
Joeri Vandendriessche
Luc Van Limpt
Caroline Van Esbroeck
Wouter Van Dooren

zuid-West-Vlaanderen Stefaan Verreu (projectmanager milieu en natuur Leiedal)
Peter Tanghe (Ruimtelijk planner Stad Kortrijk)
Jurgen Wyseur (projectmanager milieu en natuur Leiedal)
Kevin Coucke (stedenbouwkundig ontwerper/ landschapsarchitect Leiedal)
Merel Goossens (ruimtelijk planner/ projectcoördinator Leiedal)
Katrijn Loosveldt (Natuurbeleid Stad Kortrijk)
Lars Vanderberck (stagiair Leiedal)

Secretariaat Caroline Van Esbroeck

Verontschuldigd Ann Crabbé

Agenda

1.	Inleiding	3
2.	Presentatie Conceptnota Genk.....	3
a.	Verduidelijkende vragen?	3
3.	Dialogo conceptnota.....	7
a.	Kansen.....	7
b.	Bedreigingen	7
c.	Bijkomende aandacht	8
4.	Business case	8
a.	Wat zijn de verwachtingen?.....	8
b.	Is er al ervaring met het opstellen van business cases?.....	8
5.	Vervolgstappen.....	9
6.	Varia.....	9
7.	Op te volgen punten	9

1. Inleiding

- Sylvie geeft de inleiding.

2. Presentatie Conceptnota Genk

- Tara presenteert de conceptnota.

a. Verduidelijkende vragen?

Link open ruimte plan en waterlandschap

Initieel waren vanuit InnoFiNS drie cases voorgesteld met een focus in de richting van water-land-schap. Nu oriënteren we vooral op de fundamenteën van het Open ruimte Plan Interfluvium. De benaderingen en doelstellingen van water-land-schap en het Open ruimte plan Interfluvium zijn weliswaar deels overlappend, maar het zou goed zijn om water-land-schap iets meer in het onderzoek mee te nemen. Vanuit InnoFiNS was het altijd de bedoeling om het onderzoek ruimer te kaderen. Zo zitten er twee projecten water-land-schap in, maar die stoppen aan het kanaal. Er is heel wat studiewerk gebeurd in functie van modelering dat gebruikt kan worden. Bovendien hebben we voldoende actoren nodig die gerelateerd zijn aan het gehele systeem. Zo willen we kijken naar de investeerders, en waar die te vinden zijn. We zijn gestart vanuit één beekvallei, maar dat is te klein, zeker in eerste instantie. We gaan gaandeweg screenen hoe groot het gebied moet zijn. Het is een theoretische oefening, maar zo veel mogelijk toepassingsgericht.

Het is belangrijk dat ook bovenstroomse en brongebieden mee worden genomen. Bedoeling is om daar te bekijken hoe we water kunnen laten infiltreren, zodat het niet te snel afstroomt, bijvoorbeeld door landgebruik als grasland en aandacht voor humusopbouw. Waterbeheer moet ruimer begrepen worden dan stuwen zetten. Ook brongerichte maatregelen moeten meegenomen worden.

Landbouwers

Is het de bedoeling om de landbouwers te contacteren? We willen vooral de aanbodzijde bekijken, en nagaan in hoeverre bedrijven, burgers, en verzekeringsmaatschappijen bereid zijn om mee te werken. Landbouwers alleen als actoren beschouwen is ook heel beperkend. Er zijn diverse soorten landbouwers: landbouwers die eigenaar zijn en alles zelf doen, landbouwers die enkel met contracten werken, landbouwers die enkel voor contracten werken. De bereidheid vanuit de landbouwer is telkens anders, want er zit een ander economisch model of drijfveer achter. Is er een eigendomsrelatie of een pachtersrelatie? Bij die eerste twee kan je zoiets ontwikkelen, maar bij die laatste niet. Het betekent dat we op zijn minst in kaart moeten brengen hoe complex het is. In zuid-West-Vlaanderen lopen al heel wat studies met landbouwers (o.a. vanuit de VLM). Het is niet de bedoeling om ze te bevragen met bv. enquêtes of surveys, maar om vooral gebruik te maken van de vele bestaande literatuur. De bereidheid vanuit bedrijven en hen bekijken als private bronnen van financiering is ook nog weinig bestudeerd, dus dat maakt het juist interessant.

Bereidheid tot betalen

Waarom zou men betalen voor iets waar men al belastingen voor betaalt? Belastingen zijn onvoldoende. Je rekent op de overheid dat zij ervoor zorgen dat het niet overstroomt want uiteindelijk heeft de gemeente het ook vergund. In dat opzicht zijn de verzekeringsmaatschappijen een tussenpersoon. Het is inderdaad niet evident om een bereidheid te identificeren. Mensen zijn misschien wel bereid om te betalen voor bloemrijke akkers, maar waterberging is mogelijk te abstract. Dat kan doorgetrokken worden naar alle culturele ecosysteemdiensten: mogelijk is er meer bereidheid om te betalen voor culturele diensten dan voor waterberging. Globaal wordt de focus voor waterberging in vraag gesteld. Vermoedelijk is het interessant om dit te verruimen naar waterberging en droogte. Algemeen is het de bedoeling om de bodemkwaliteit te behouden.

De maatregelen zijn wel interessant voor inwoners, maar ook voor andere actoren om ervan te genieten. En natuurlijk is het de bedoeling om de waterkwaliteit te behouden.

Kopers

Op welke kopers willen focussen? Burgers zijn niet de grootste of enige focus. Omdat het net een breed verhaal is en ook de baten heel breed zijn, willen we alle opties openhouden. De insteek vanuit waterberging is er vooral om het behapbaar te maken. Maar er kunnen ook andere dingen aan gekoppeld worden. Je komt ook uit bij culturele ecosysteemdiensten. Een rivier is bijvoorbeeld ook mooi en kan op die manier een cultureel aspect hebben. Het gaat over een landschappelijke waterberging.

Is carbonfarming een idee, als je kijkt naar bedrijven? Bedrijven werken hier wel graag aan mee. De landbouw kan aan carbonfarming doen. Zo link je verschillende ecosysteemdiensten aan elkaar en kan je bedrijven ook meenemen. Er zijn al veel platforms voor carbonfarming. Inagro doet het bijvoorbeeld al. Misschien is het vooral een terminologische discussie. In het landschap zal hetzelfde gerealiseerd moeten worden. Het is hoe je het in de markt zet. Dat is deel van het onderzoek. Humusopbouw is ook een vorm van waterberging. Of bijvoorbeeld ook het gebruiken van kleine depressies. Er is ook een rapport rond monitoring van de Blue Deal. Daarin zie je ook een aantal ideeën. Er wordt aan landbouwers gevraagd of ze aan brongerichte maatregelen wilden doen op een deel van het perceel. Dat is ook interessant aan de synthesekaart. Aan elk landschap kan je eigen ecosysteemdiensten koppelen. Het is een soort opschalingsmogelijkheid.

Relatie koper en aanbieder

Welke is de relatie tussen koper en aanbieder? Het kan een soort fysieke relatie langs de beek zijn, maar soms hoeft dit niet, en kunnen kopers en aanbieders gekoppeld worden via bijvoorbeeld een website. Dat is nog niet bepaald in het onderzoek. In het Upstream Thinking project van South West Water is het de waterzuiveringsmaatschappij die een belangrijke rol daarin vervult en meebetaalt. Maar daarnaast zitten er allerlei private actoren in het model verwerkt en ook vooral voedselverwerkingsbedrijven. Er wordt ondersteuning aan de landbouwers geboden en daarnaast reikt South West Water een certificaat uit dat ze op hun producten kunnen plakken. In de supermarkt is het dan duidelijk welke producent mee heeft bijgedragen aan het landschap.

Het is belangrijk te beseffen dat landbouw een soort schijnzelfstandigheid heeft. De landbouwers werken bijna allemaal voor bedrijven. Het is niet duidelijk wie de koper is. Het gaat inderdaad om een waardeketen waar de landbouwers deel van uitmaken. Het is een piste om te gaan kijken wat de impact is, of minstens wat de interesse voor water bij de afnemers. En dient dus niet enkel gekeken worden naar geografische nabijheid maar ook naar de waardeketen. Idee vooral is om de externaliteiten te gaan internaliseren. De diffuse baten, hoe kunnen we die zo goed mogelijk betrekken in de productieketen?

Onafhankelijke tussenpersoon

Wie kan de onafhankelijke tussenpersoon zijn? Misschien moet het niemand zijn uit het landbouwmilieu. Het moet iemand zijn die op een neutrale manier kan monitoren, een prijs kan zetten. Het is misschien niet prioritair om praktijkkennis te hebben, maar eerder economische expertise. Het is belangrijk dat de prijs juist is. Het is ook afhankelijk van het ontwerp hoe je het systeem op zet. De prijs kan vast zijn. Het kan ook elk jaar fluctueren. Het systeem an sich kan ontworpen worden.

Kan Leiedal die rol op zich nemen? Het vergt wat expertise. Er moet een break even model achter zitten. Het is niet iets dat op het lijf van Leiedal geschreven is. Vermoedelijk zoeken we best naar iemand die al een bepaalde taak en expertise daarover heeft. Een Regionaal landschap misschien? Zij zouden eigen accenten kunnen leggen, want het zit lokaal nog in zijn startblokken.

Verhouding beheerovereenkomsten

Wat is de verhouding met de beheerovereenkomsten? Zo mag je niet financieren boven op een beheerovereenkomst? Een mogelijk idee is om via PES het systeem van beheerovereenkomsten te vervangen. Hebben jullie zicht op hoe boeren omgaan met beheerovereenkomsten? Wie monitort er wat het effect is? Heel het landschap van beheerovereenkomsten is beperkt. In principe is het de taak van een landschapsplanner. Hij moet het controleren. Daarnaast zijn er ook de ecoregelingen. Het is iets heel complex om daar inzicht in te krijgen en daar je positie in te bepalen. Het is interessant om te gaan kijken wat je nog bijkomend kan doen, naast alle regelingen die er al bestaan. Water-land-schap heeft een landbouwloket om landbouwers te informeren en te ondersteunen. Dat ontbreekt in het nieuwe GLB. Wat kan men extra doen en wat is financieel interessant. Het is de taak van de bedrijfsconsulenten om te gaan kijken of men voldoet (via boekhouding).

Interessant aan PES is dat je een heel stroomgebied kan aanpakken. Een beheerovereenkomst is heel ad hoc.

Potentiekaart en aanbieders

Wat zit erin voor een aanbieder? De meeste landbouwers zijn vooral geïnteresseerd om hun aantal hectaren te houden en daar hun inkomen mee te generen. In de oefeningen die gemaakt zijn in het kader van het Open Ruimteplan Interfluvium is het potentieel in kaart gebracht in functie van landbouw, wateropbouw, Het zou ook interessant zijn om te bepalen wat de meerwaarde is voor de verschillende aanbieders. Langs een beek kan bijvoorbeeld gewerkt worden rond natte natuur. Het Open Ruimteplan is een soort afwegingskader waar welke maatregelen genomen kunnen worden. Het is een potentiekaart, geen ontwerp oefening. Afhankelijk van de locatie kan je andere services detecteren. Dat is ook interessant om mee te nemen in de oefening. Je kan op die manier ook een andere soort aanbieder krijgen en je krijgt verschillende relaties tussen aanbieders. Het is belangrijk om dit te benoemen. De lijst met aanbieders die we nu hebben zouden we verder moeten verfijnen.

Ecosysteemdiensten

Is er een duidelijke vraag naar de ecosysteemdiensten. Misschien moet de vraag eerder zijn: is er een nood om te werken met ecosysteemdiensten? Moet je op basis daarvan geen maatregel voorstellen? Dat is natuurlijk wel een beetje het systeem omdraaien. Voor sommige ecosysteemdiensten gaat er altijd een duidelijke markt zijn. Het is relevant om te zien welke koper geïnteresseerd is. Het hangt er ook vanaf welke prijs erop geplakt wordt.

Vijf stappen van PES

De vijf stappen uit het PES-systeem komen uit de literatuur. Het model wordt veel meer toegepast in Zuid-Amerika, omdat wij het systeem van de beheerovereenkomsten kennen.

De verschillende stappen in het PES systeem:

- 1) Overzicht maken van soorten ecosysteemdiensten. Baathebbers in kaart brengen. Monetaire waarde inschatten (literatuurstudies en bevragingen naar willingness to pay)
 - a. Selectie van ecosysteemdiensten is belangrijk in deze context
 - b. Hier wordt gekozen voor waterberging als ecosysteemdienst omdat er veel actoren betrokken zijn in dat waterverhaal
- 2) Principes van PES regeling vastgelegd, technische moeilijkheden oplossen, nagaan hoeveel kopers bereid zijn te betalen, wat de minimale prijs kan zijn, groenblauwe maatregelen worden beschreven
 - a. Variatie van detail van soort maatregel die geïmplementeerd moet worden. Als je de maatregel beschrijft, beschrijf je onrechtstreeks waar het moet gebeuren.
 - b. Dit willen we met andere actoren bespreken. Hoe kan het ontwerp van het systeem er uit zien. Hoe kunnen die maatregelen er dan uit zien.

- c. Voor een ecosysteemdienst is het misschien eerst logisch dat je bij het resultaat komt en dan kijken naar de maatregel. Vb: x aantal m³ vermijden. Meestal wordt er daarvoor ook een soort hydrologisch model gemaakt. Dat is ook interessant in de zin van vermarkting.

3) Onderhandelen

- a. Verschillende ontwerpmanieren
- b. Hoe betalen?
 - i. Deel op voorhand betalen, eens maatregel gerealiseerd is, wordt een deel uitbetaald. Zodat je een soort controle hebt.

4) Controleren en evalueren

- a. Hier zit een tijdsaspect op en is monitoring belangrijk
- b. Kijken of ecosysteemdiensten nergens anders negatieve gevolgen veroorzaken, valt hier ook onder. Op grote of kleine schaal.

5) Incorporeren van meerdere baten. Kijken of er win-win is of trade-off?

Bij de ontwikkeling van de business case worden deze stappen meegenomen.

Kosten

Je hebt de investeringskost en de beheerkost. Als een landbouwer zijn gronden ter beschikking stelt, dan is hij dat stuk grond elk jaar kwijt. Wordt er ook rekening gehouden met een jaarlijkse compensatie? Wat is de prijszetting bij die biedingen? Is dat een investeringsprijs die je vastlegt of is dat de kost per jaar die dat je gaat vergoeden aan de landbouwer? Het biedingssysteem is vooral in functie van de investering. Het andere, co-financieringssysteem is in functie van beheer. Dat zou die jaarlijkse prijs zijn. Dat kan soort van huur zijn of het feit dat je de grond voor een jaar kwijt bent. De eerste kost is een soort eenmalige inrichtingskost. De jaarlijkse beheerkost kan fluctueren omdat landbouwer zich gaat aanpassen aan het ecosysteem en er dus een win uit haalt. Als hij bijvoorbeeld meer biodynamisch gaat beginnen werken, dan behoort de ecosysteemdienst integraal tot zijn bedrijfsvoering. In dat op zicht moet je niet meer betalen. Hij heeft het geïntegreerd in zijn businessmodel.

De landbouwer gaat toch moeten betalen voor de investering? De minimale prijs is wat van zijn grond wordt afgenomen en dan moet een investering gebeuren. Ofwel is de willingness to pay de minimale prijs ofwel is de bereidheid tot betalen groter en kan er meer voor gekregen worden. Afhankelijk daarvan kan het jaarlijks verschillen. Die minimale prijs is de investering en beheer? Dat is afhankelijk. Na jaar twee kan je zeggen dat je het bufferbekken als landbouwer niet meer moet hebben. Het wordt niet bestemmingsmatig vastgelegd. Bos ga je toch zomaar niet wegdoen? Dat is afhankelijk van of men de prijs ervoor krijgt. Dat is het vrijwillig karakter van PES.

Kan je iets in de markt zetten als aanbieder waarvoor je 5 jaar lang een return voor krijgt? Ja, het is vrijwillig maar er is ook een contractuele verplichting. Er kan geargumenteed worden dat een bos dat al volgroeid is meer ecosysteemdiensten levert en er ook een hogere prijs voor betaald moet worden.

Zelfrealisatie

Het model gaat uit van responsabilisering van landbouwer. Je gaat ervan uit dat de boer het doet vanuit een overtuiging. Het discours dat erachter zit, is de vraag of de Vlaamse overheid alles moet opkopen om zaken te realiseren. Het gaat ervan uit dat de landbouwers dezelfde doelstellingen kunnen behalen op voorwaarde dat ze

correct vergoed worden. Het is het concept van zelfrealisatie. Er dient wel indachtig te worden gehouden dat de boerensector heel erg gereguleerd wordt. Daar tegenover staat ook dat ze veel subsidie krijgen.

PES als vervanging?

Is het de bedoeling dat het PES-systeem de ecoregeling en de beheersystemen gaat vervangen? Dat is niet voor de nabije toekomst. De ecoregeling is pas in voege. Dat zijn ook vragen die we niet in het onderzoek gaan behandelen. Uitgangspunt is dat we alternatieve financiering zoeken voor nature-based solutions.

Investeringskost en beheerkost

Het is ook de bedoeling dat de ecosysteemdienst die investeringskost zelf gaat dragen waardoor er een business case is. Als het in de cijfers komt, kunnen boeren ook zien dat het oplevert. De vraag is of de investering op korte termijn of op lange termijn gebeurt, en tegelijkertijd zitten de baten niet noodzakelijk bij degenen die investeert. Een holistische aanpak is daarom belangrijk. Droogte heeft bijvoorbeeld invloed op productie en dat niet alleen op één plaats, maar ook op een andere plaats. Het is interessant om te kijken naar de interactie tussen verschillende plaatsen. Het is interessant om te gaan kijken waar het gemeenschappelijke belang ligt. Het tijdselement kan hier ook in verwerkt worden. Het gaat niet per se over eenjarige overeenkomst. Andere voorbeelden zoals Bos+, waarin overheden engagementen aangaan om lange termijn doelstellingen aan te nemen, kunnen inspirerend zijn.

Een maatregel die mogelijks kan werken, is een overeenkomst beheerkost van het onderhoud als een vorm van inkomstenderving. Als je een stuwtje plaats, kan je bovenstrooms wat last hebben, maar benedenstrooms helpt het wel. Bij landbouwers is er nog wel wat argwaan rond de stuwtjes (project van Jan Staes zet daar ook op in). Het is niet duidelijk of er inkomstenverlies is. De investeringskost wordt betaald, maar misschien moeten landbouwers overtuigd worden om jaarlijks een beheerkost te krijgen. Is het een beheerkost of een vorm van aanmoediging?

3. Dialoog conceptnota

a. Kansen

- Moduleerbaar water-land-schap. Dit is vooral een leertraject. Rond waterberging is een hydrologische aanpak belangrijk. Waarderen is daar heel belangrijk. Er zijn heel weinig hydrologische modellen. Er is een budget maar niet voor heel het gebied om het uit te voeren. Als we een praktijkvoorbeeld gaan bestuderen, moet het wel een project zijn dat binnen 5 jaar gerealiseerd zou kunnen worden. Als de business case specifiek is voor een aantal hectare is het minder interessant. Het moet overdraagbaar zijn. Is de hydrologische studie noodzakelijk? Ja, maar detaillering gaan we niet kunnen doen. Water-land-schap is niet heel grootschalig, en er is ook geen hydrologische studie. Is het dan wel interessant? We willen vooral weten in welke grootteorde er gebufferd moet worden voor een beekvallei, zodat we weten hoeveel er gecompenseerd moet worden.

b. Bedreigingen

- Overbevraging van een aantal landbouwers.
- Polemieken en tegenstrijdigheid zorgt ervoor dat er op het terrein weinig stappen vooruit gezet worden. Niemand slaagt erin om die contradictie te overstijgen.
- De rol van de tussenpersoon: belangrijk dat hij niet gekleurd is. Waterschappen? Agro-beheergroep in het leven roepen?

- Het kluwen van alle mogelijke financieringsmodellen: stadslandschap, Inagro, turquoise, hemelwaterplannen, blue deal, ...
- Rekening houden met feit dat regeling op Vlaams niveau uiteenvalt/wijzigt. Het is belangrijk dat het PES-systeem robuust genoeg blijft, want de regelgeving zal wijzigen. Het kluwen moet beschreven worden, maar de context maakt het misschien ook kwetsbaar.

c. Bijkomende aandacht

- Aandacht voor Klimaatfonds. Verenigingen, bedrijven, burgers kunnen project indienen. Een deel wordt betaald door het bestuur en een deel door crowdfunding. Dit is aanvullend. Dit kan als pilootproject dienen.

4. Business case

a. Wat zijn de verwachtingen?

- Een draaiboek waarmee je naar lokale overheden kan gaan.
- Het mag specifiek voor een locatie gemaakt worden, maar het moet ook overdraagbaar zijn.
- De willingness to pay: hoe hoog moet die zijn? Uitdrukken op financiële manier.
- Hoe vertalen in ecosysteemdiensten? Wat is de waarde die je erop plakt?
- Moet het gaan over directe kasstromen of mogen het ook indirecte kasstromen zijn? Ze zijn allebei belangrijk. De tweede wordt heel moeilijk. Het is belangrijk om ze te benoemen, maar als je het koppelt aan monitoring en financiering, lijkt het tweede deel moeilijk. Het is de kers op de taart. Het kan bijdragen aan de transitie. Een inschatting maken of het bijdraagt aan de transitie is wel belangrijk. Het is moeilijk om in harde cijfers te monitoren. In functie van culturele ecosysteemdiensten zijn er wel jaarlijks enquêtes waaraan een waardering gehangen kan worden. Als je een stijging ziet, ben je goed bezig. Er kan ook een korf van indicatoren gebruikt kunnen worden (stadsmonitor)
- Verborgene milieukosten aftrekken. Schade die niet monetair verrekend wordt in de verkoopprijs maar er wel is. Die kunnen meegenomen worden. Veel vormen van landbouw zijn een vorm van roofofbouw op lange termijn. Dat wordt niet meegerekend in de verkoopprijs.
- Kijken naar landbouwschadecommissie: schade door droogte en overstroming → hebben zij risicoscenario's? Er zijn wel een aantal waaraan je een waardering moet hangen. Dat moeten we tegenover de investering hangen. Het is belangrijk om een aantal voorbeelden naast elkaar te zetten.
- Sociale/psychologische aspect is ook heel belangrijk om mee te nemen.
- Baathebbber? Actoren?
 - Watergroep, twee beken die in het kanaal uitmonden, heel de vallei, water-land-schap, actoren buiten de waterloop, kbc, ...

b. Is er al ervaring met het opstellen van business cases?

- Leiedal heeft geen ervaring

- Water-land-schap vanuit Kortrijk is een actieprogramma, maar er zijn te weinig resultaatverbintenissen aan gekoppeld. Hoe impactvol de stuwtjes zijn, wordt niet gemeten.

5. Vervolgstappen

6. Varia

- 1) Is er een relatie met bedrijven in overstromingsgevoelig gebied of ten aanzien van de voedselverwerkende bedrijven?
 - Moeskroen, Doornik, ... In bv. De stikstofdiscussie blijven zij onder de radar. Landbouwers sluiten contracten af met bedrijven met een resultaatverbintenis. Het is een zeer lokale economie. Maar als het niet goed gaat, wordt het vaak een wereldeconomie doordat afnemers internationaal hun aardappelen gaan aankopen.
- 2) Is er een overzicht van bedrijven die een rol kunnen spelen in dit financieringsverhaal?
 - a. Het zijn maar een vier/vijftal bedrijven.
 - b. Supermarkten er ook bij betrekken.
- 3) Verzekeringen - contacten verzekering Ethias - vanuit 3 invalshoeken instappen
 - a. In open ruimte zijn er ook niet-landbouwen die ruimtegebruikers zijn en voor de financiering zouden kunnen instaan. Het kan een insteek zijn om op zijn minst in kaart brengen waar dat niet landbouwgebruik zit om die groep aan te spreken op de ecologische meerwaarde van systemen. Het gaat niet alleen om verpaarding, maar ook om recreatief medegebruik en vertuining.
- 4) In welke mate zijn de getroffen maatregelen gekoppeld aan resultaten in termen van water en voor CO2? Er is ook een link met het klimaatfonds. Bedrijven zetten in als ze goed weten welke de bijdragen zijn. Er zijn lokale energiepakten en een deel daarvan wordt in een streekfonds gestopt deel om lokaal in te zetten via de Koning Boudewijnstichting. Ook draagt Leiedal bij aan regionale projecten. Je kan middelen vergaren maar dat moet gekoppeld worden aan een resultaatverbintenis zodat zij kunnen aantonen dat ze bijdragen.

7. Op te volgen punten