

Bijlage VMBO-KB  
**2013**

tijdvak 1

**Nederlands CSE KB**

Tekstboekje

Lees eerst de vragen in het boekje Examen VMBO-KB. Zoek daarna de antwoorden op in de hierna volgende tekst. Je hoeft de tekst dus niet eerst door te lezen. Let op: deze tekst bestaat uit twee bladzijden!

# Digitaal fotoboek

Vakantie voorbij? Dan is het tijd om je fotoalbum digitaal samen te stellen. Hier volgt een kritische blik op zes bekende aanbieders. Hoe zit het met gebruiksgemak en service? En vooral: wie biedt de beste kwaliteit voor het minste geld?

## Eeuwig bewaren

Digitale technologie heeft het maken van foto's gemakkelijk gemaakt. De geheugenkaart herbergt honderden foto's en missers zijn met een druk op de knop verwijderd. Nadelen zijn er ook. Zo bestaat de kans dat de foto's eeuwig digitaal blijven en dat je zelfs na een korte vakantie met veel te veel foto's thuiskomt. Met behulp van de computer zijn beide nadelen goed op te lossen.

## Computerprogramma's

Te beginnen met de selectie van de foto's. Een gratis programma als Google Picasa (of niet gratis, maar betaalbare software als Apple iPhoto of ACVDsee Photo Manager) helpt om orde op zaken te stellen. Foto's worden hierin automatisch geïmporteerd en naar datum en tijd ingedeeld. Door steekwoorden toe te voegen zijn foto's op onderwerp terug te vinden.

## Online

Vervolgens het afdrukken. Er zijn veel aanbieders van online albums. In de gratis software kunnen foto's in een virtuele versie van het fotoboek worden geplaatst, vergroot en verkleind. Daarnaast bieden sommige pakketten extra mogelijkheden, zoals een passe-partout (rand om foto) en een 'thema'. Zo'n thema stelt overigens weinig voor. Het thema 'modern' resulteert bijvoorbeeld in scheve, speels geplaatste foto's.

## De test

In deze test zijn zes fotoalbum-aanbieders vooral vergeleken op kwaliteit. De zes aanbieders zijn: Albelli, Vistaprint, Blokker, Kruidvat, Albert Heijn en TNT Post. De laatste drie worden in dezelfde centrale verwerkt en gedrukt en verschillen nauwelijks van elkaar. Er werd onderzoek gedaan naar prijs, prijzen van extra pagina's, levertijd en verzenden en verwerkingskosten. Ook werd er gekeken naar service. Wie vragen of klachten heeft kan bij Vistaprint en Blokker alleen per e-mail terecht. Bij Vistaprint is het vinden van het vereiste contactformulier veel te ingewikkeld. De andere aanbieders zijn tevens telefonisch te bereiken voor normale tarieven.

	Albelli	Kruidvat	Albert Heijn	TNT Post	Vistaprint	Blokker
website	www.albelli.nl	www.kruidvat.nl/fotoservice	www.ah.nl/fotoservice	www.foto.tntpost.nl	www.vistaprint.nl/foto-albums.aspx	www.blokker.nl
kosten (incl. verwerken & verzenden)	€ 36,70	€ 44,90	€ 44,90	€ 42,90	€ 44,01	€ 49,20
album (met min. aantal pagina's)	Fotoboek liggend	Large fotoboek hardcover	Fotoboek groot	Fotoboek L liggend	21x28 cm Fotoboek harde omslag	Fotoboek groot liggend
fotopapier	glans	mat	mat	mat	mat	mat
pagina's volledig plat te leggen	nee	ja	ja	ja	nee	nee
beloofde levertijd	5 werkdagen	7 werkdagen	7 werkdagen	7 werkdagen	niet bekend	5-7 werkdagen
uiteindelijke levertijd	4 werkdagen	5 werkdagen	5 werkdagen	7 werkdagen	6 werkdagen	7 werkdagen
aantal pagina's minimaal	24	26	26	26	26	50
prijs extra pagina's	€ 0,55 / pagina	€ 5,- / 8 pagina's	€ 5,- / 8 pagina's	€ 5,- / 8 pagina's	€ 7,99 / 8 pagina's	n.v.t.
aantal pagina's maximaal	120	130	130	130	niet bekend	50
klanten-service telefoon	Ja, € 0,10/min	Ja, € 0,10/min	Ja (normaal tarief)	Ja (normaal tarief)	nee	nee
klanten-service mail	Ja, binnen 24 uur	ja	ja	ja	ja, binnen 48 uur	ja
klanten-service chat	ja	nee	nee	nee	nee	nee
eendoordeel	*****	****	****	****	***	***

## Conclusie

Bij het maken van een fotoalbum komen meerdere aspecten kijken zoals de software en het uiteindelijke product. Gekeken is naar overzichtelijke software en naar het mooiste resultaat. Het papier van fotoalbums is een persoonlijke keuze.

*Naar een artikel in Kassa, oktober/november 2010*

# Supermarkt voor knappe paarden



(1) Na een strenge selectieprocedure worden tweemaal per jaar jonge hengsten (mannetjespaarden) ingeschreven in het grootste paardenstamboek ter wereld: het Koninklijk Warmbloed Paardenstamboek Nederland (KWPN). Door dit eigen stamboek zorgt de nationale fokkerijorganisatie ervoor dat de kwaliteit van de Nederlandse paarden hoog blijft. Van de 13.000 veulens die jaarlijks in Nederland worden geboren, mogen er ongeveer 700 hengsten (als ze twee jaar oud zijn) naar de hengstenkeuring in 's-Hertogenbosch. De winnaars van 's-Hertogenbosch gaan daarna door naar het testcentrum in Stegeren, waar ze zeventig dagen lang worden bereden door een ruiter en beoordeeld door een jury. Na deze 'zeventigdagentest' doen de paarden

een soort examen. Uiteindelijk slagen maar 25 tot 30 paarden per jaar. Zij zijn dan minimaal € 200.000,- waard, omdat ze niet alleen in het stamboek staan maar ook een deklicentie krijgen: een officiële vergunning om andere stamboekpaarden van het KWPN te mogen dekken. Eigenaren kunnen dan niet alleen verdienen aan het paard als mogelijke paardensportkampioen, maar ook ontvangen ze per hengst die een merrie (vrouw-tjespaard) dekt, een bedrag dat in de duizenden euro's kan lopen.

(2) Het Nederlandse paard is hiermee een winstgevend handelsproduct. In totaal gaat er in de Nederlandse paardensport 1,5 miljard euro per jaar om en werken er 12.500 mensen fulltime in de paardensector. Van alle paarden wordt 85 procent geëxporteerd, goed voor 110 miljoen euro op jaarbasis. Daarnaast wordt er voor 7,5 miljoen euro aan hengstensperma geëxporteerd. Op sportgebied gaat er alleen meer geld om in de export van voetballers. "In Nederland staat paardenhandel gelijk aan export, omdat de binnenlandse markt veel te klein is", stelt Daan Nanning (61), voorzitter van de Verenigde Sportpaardenhandel Nederland (VSN).

(3) Volgens oud-topruiter en sportjuriste Irene Wolfs van het KWPN is het geen toeval dat het Nederlandse sportpaard steeds populairder wordt in het buitenland. "De Duitsers lagen altijd op ons voor, maar het KWPN is nu beter." Het Duitse stamboek was jarenlang de aanvoerder van de wereldranglijst voor paardenstam-

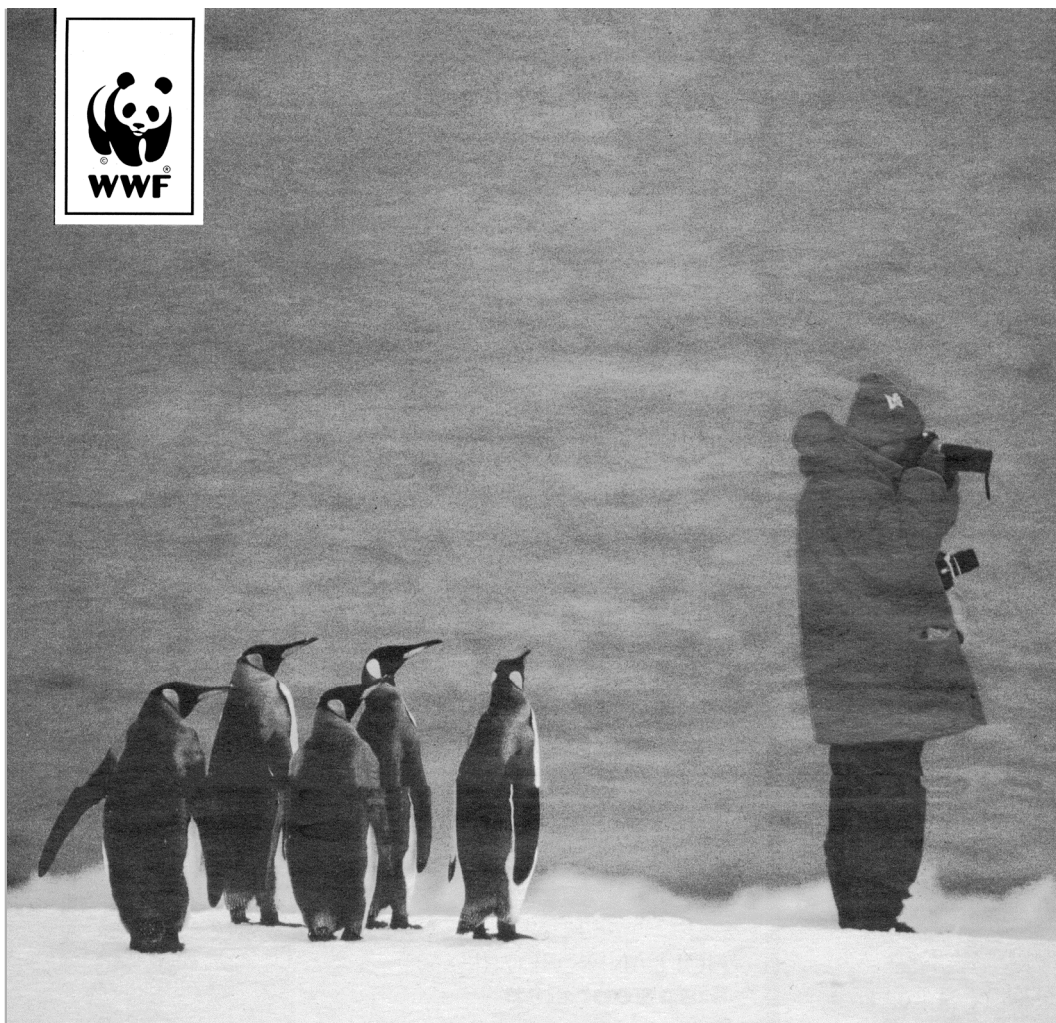
65 boeken, maar Nederland heeft  
Duitsland van de nummer 1-positie  
verstoten. Sinds 2004 zijn de Neder-  
landse springpaarden de beste ter  
wereld en in 2010 werd het KWPN  
70 ook verkozen tot het beste dressuur-  
paardenstamboek ter wereld. De  
ranglijst is gebaseerd op successen  
in de internationale sport. De meeste  
grandprixwedstrijden, wereldbeker-  
wedstrijden en Olympische medailles  
75 worden gewonnen door KWPN'ers.  
Hun ruiters komen weliswaar uit  
allerlei verschillende landen, maar de  
paarden zijn in Nederland gefokt.  
80 **(4)** Toch mag een KWPN'er bijna  
geen Nederlands paard meer worden  
genoemd. De kracht bij het KWPN is  
juist dat het een open fokstelsel  
heeft. Dit betekent dat Nederlandse  
85 fokkers de beste paarden uit allerlei  
landen en stamboeken nemen. Zo  
kruisen ze bijvoorbeeld een Neder-  
landse merrie met een ietwat krom  
linkerachterbeen met een mannelijk  
90 Frans paard met een extra recht  
linkerachterbeen zodat het veulen  
goede benen krijgt. Al klinkt dat  
makkelijker dan het daadwerkelijk is,  
want een perfect paard is meer dan  
95 een optelsom zoals één plus één is  
twee. Wolfs: "Fokken is niet te leren  
uit een boekje. Er zit een heel sys-  
teem achter, maar je moet wel  
ervaring en een bepaald inzicht  
100 hebben. Buiten het boekje kijken,  
helpt ook." Dat laatste is het grote  
verschil met de Duitsers. Het Duitse  
stamboek wil een zuiver ras  
voortbrengen, waardoor leden dus  
105 alleen met puur Duitse paarden  
fokken. Nederlandse dekhengsten,  
hoe goed ze ook zijn, laten ze links  
liggen.  
**(5)** Maar het grotere kwaliteitsverschil  
110 heeft niet alleen te maken met fok-  
ken. In Duitsland geldt een veel

minder strenge selectieprocedure  
dan in Nederland. Worden Neder-  
landse hengsten pas na de zeventig-  
115 dagentest toegelaten tot het stam-  
boek, de mooiste en sterkste Duitse  
paarden hebben al een deklicentie te  
pakken na een paar rondjes lopen  
aan een touw.  
120 **(6)** De afgelopen tien jaar gingen er  
van de 49.000 geëxporteerde Neder-  
landse paarden ruim 16.000 naar de  
Verenigde Staten. In 2008-2009  
zakte door de crisis de export naar  
125 de VS in, maar inmiddels trekt de  
export weer aan. Bij het KWPN zoekt  
Wolfs naar nieuwe markten. Wolfs'  
aandacht gaat met name uit naar  
China en Rusland, twee totaal  
130 verschillende markten. Rusland is  
geen onbekende in de paarden-  
wereld, maar richtte zich tot voor kort  
vooral op het Duitse paard. In China  
staat de paardensector in de kinder-  
135 schoenen. Na de Olympische Spelen  
in Peking is de interesse voor  
paarden er wel gaan groeien. Het is  
nog niet te vergelijken met de export  
naar de VS, maar de export van  
140 paarden naar China steeg in vier jaar  
tijd van 21.000 naar 1,8 miljoen euro.  
**(7)** Paardenhandelaren merken dat  
er meer animo komt uit het Oosten.  
"We krijgen steeds meer Russen. De  
145 Chinezen komen niet zo snel hier-  
heen. Zij kijken vooral plaatjes op  
internet. Ze googelen naar een paard  
met goede resultaten en dat willen ze  
dan hebben", zegt Nanning. De voor-  
150 zitter van de VSN ziet wel heil in de  
twee nieuwkomers. "Dat worden  
gigantische markten waar we bijna  
niet tegenaan kunnen fokken."  
**(8)** Toch zit er aan het succesvolle  
155 exportverhaal ook een keerzijde,  
waar vooral de bondscoaches van  
het Nederlandse dressuur- en spring-  
team mee te maken hebben. De

meeste paarden zijn het bezit van  
160 een bedrijf of een stal en niet van de  
ruiter die het paard tijdens wed-  
strijden rijdt. In januari 2010 werden  
hierdoor maar liefst drie toppaarden  
aan het buitenland verkocht. Die  
165 verkochte en geëxporteerde paarden  
komen zelden terug in de topsport,  
bijvoorbeeld omdat de nieuwe buiten-  
landse ruiter niet bij het paard past.  
Niemand wil dan nog zijn merrie door  
170 deze hengst laten dekken. Het paard  
heeft dan voor de handel geen

betekenis meer en er wordt niets  
meer aan verdiend. Volgens Wolfs en  
Nanning is het dan ook cruciaal dat  
175 Nederland niet alleen paarden, maar  
ook kennis gaat exporteren over  
voeding. Daarnaast is het belangrijk  
dat er kennis over training wordt  
geëxporteerd. Tenslotte kan het  
180 KWPN ook nog kennis exporteren  
over management. En dan kan de  
handel alleen nog maar meer  
groeien.

*Naar een artikel van Maike de Vocht,  
Elsevier, 24 juli 2010*



### **DE AARDE GEEFT ONS ALLES**

### **GEEF DE AARDE DOOR**

De mooiste fotomomenten. De aarde geeft het. Maar ze geeft meer. Water en voedsel bijvoorbeeld. Energie, kleding en frisse lucht. Prachtige natuur waar we van kunnen genieten. We kunnen niet zonder de aarde. Dat geldt voor ons, maar ook voor volgende generaties. Daarom zet het Wereld Natuur Fonds zich in voor een leefbare toekomst voor mens en natuur. Geef de aarde door. Samen met het Wereld Natuur Fonds.

**Kijk op [wnf.nl](http://wnf.nl) en doe mee.**

WERELD NATUUR FONDS  
**GEEF DE AARDE DOOR**

*Naar een advertentie in  
Intermediair, 11 maart 2011*

## De nieuwe stad



(1) “Er gaan onwaarschijnlijk veel winkels verdwijnen tussen nu en 2020”, zegt Jan Meerman, directeur van winkelbrancheorganisatie CBW-  
5 Mitex. “Ik denk dat het totale oppervlak aan non-foodwinkels over tien jaar dertig procent lager is dan nu.” Meerman baseert zijn uitspraken op een groot onderzoek dat zijn organisatie onlangs samen met het Hoofdbedrijfschap Detailhandel liet uitvoeren.

(2) De belangrijkste oorzaak is de verkoop via internet. Kochten Nederlanders de afgelopen jaren mondjesmaat spullen via het web – vooral reizen, een tweedehands tafeltje via Marktplaats, af en toe een boek – de laatste tijd is de webhandel in een  
15 stroomversnelling gekomen. Zeker nu zo veel Nederlanders permanent online zijn via hun smartphone of tabletcomputer. Meerman: “Als ik heel eerlijk ben, denk ik dat de  
20 ontwikkelingen in de detailhandel nog

sneller gaan dan uit onderzoeken blijkt. Er komen waarschijnlijk allerlei nieuwe vormen van kopen via internet die we nu nog helemaal niet zien  
30 aankomen.” Dat leidt ongetwijfeld tot dichtgetimmerde winkelstraten en complete winkelcentra die hun deuren sluiten.

(3) Maar dat is niet het enige probleem dat Nederlandse steden wacht. Onlangs verscheen een alarmerend rapport over de Nederlandse kantorenmarkt. Dat er overcapaciteit bestaat op de markt  
35 voor zakelijk vastgoed, was al langer bekend. Maar het drama is veel groter dan we dachten. Er staat in totaal 6,5 miljoen vierkante meter aan kantoren leeg in Nederland. Dat  
40 zijn bij elkaar ongeveer 26 Empire State Buildings<sup>1)</sup> die compleet leeg staan. De gedachte dat de markt voor deze kantoren wel weer een keer aantrekt, is een illusie volgens  
45 vastgoedadviseurs.



**(4)** “Net als bij winkels neemt de leegstand van kantoren en andere bedrijfsruimten de komende tien jaar alleen maar verder toe”, zegt Cees-  
55 Jan Pen, programmaleider onderzoek van het Nicis Institute, een onafhankelijke kennisinstelling voor steden. Doordat werknemers steeds meer gaan thuiswerken en meer en  
60 meer bedrijven overschakelen op flexplekken, wordt de behoefte aan kantooroppervlak minder en minder.

**(5)** Het gevolg van dit alles is dat er een steeds sterkere tweedeling  
65 ontstaat binnen de Nederlandse bebouwde kom. De winkel- en kantorenleegstand raakt vooral het platteland, provinciesteden die niet bekend staan als toeristisch, en de  
70 buitenwijken van zo’n beetje iedere stad of ieder dorp. Maar winnaars zijn er ook. Dat zijn de historische binnensteden en hippe wijken daar omheen.

**(6)** “Beleving is zo ontzettend belangrijk geworden”, zegt stedenbouwkundige Maurits de Hoog, hoogleraar aan de TU Delft. Winkelen, uitgaan, werken: we willen het blijkbaar alleen  
80 in aantrekkelijke binnensteden.

“Neem Amsterdam”, zegt De Hoog. “Tot tien jaar geleden was er vrijwel geen Nederlander die daar uit toeristische overwegingen in een  
85 hotel overnachtte. Maar het aantal overnachtingen van Nederlanders die in Amsterdam gaan winkelen, daarna wat eten, een concert meepakken en daarna nog een drankje in de hotel-  
90 lobby nemen, is enorm toegenomen.” Dat is een van de redenen dat de winkels in het centrum van Amsterdam de laagste leegstand kennen van heel Nederland.

**(7)** Aantrekkelijke binnensteden trekken niet alleen vermaak aan, maar ook steeds meer werk.

Nederland kent een toenemend aantal zzp’ers<sup>2)</sup>. Deze willen zich  
100 vooral graag vestigen in de centrale, vaak historische gedeelten van de grote steden. Daar nemen ze genoeg met een zolderkamertje aan huis in plaats van een plek in  
105 een kantoor in een buitenwijk. Ze vinden het veel belangrijker dat ze om de hoek leuk kunnen lunchen, met een klant ergens kunnen afspreken voor een kopje koffie en  
110 met trein of fiets dicht bij hun opdrachtgevers en elkaar zitten.

**(8)** Maar projectontwikkelaars en overheden leken tot nu toe wel blind. Hoeveel kantoorwijken en winkel-  
115 centra zijn er de afgelopen tien jaar niet bijgebouwd. De totale winkeloppervlakte steeg tussen 2001 en 2009 van ruim 20 naar ruim 25 miljoen vierkante meter. Het  
120 aantal klanten liep tegelijkertijd terug.

**(9)** Volgens deskundigen hangen gemeenten en ontwikkelaars echter nog steeds de verkeerde filosofie aan. Het vroegere uitgangspunt dat  
125 wonen en werken zo veel mogelijk gescheiden moeten zijn – aparte wijken om te slapen, aparte wijken om te werken – is door architecten en stedenbouwkundigen al lang  
130 losgelaten. “Maar in de praktijk blijft dat door erg strikt toegepaste regels voor ruimtelijke ordening en milieu en starre bestemmingsplannen in veel steden nog steeds het uitgangspunt”,  
135 zegt Pen. “Veel ambtenaren denken bovendien nog steeds dat bedrijven graag op aparte kantoor- en bedrijfslocaties zitten. Maar dat willen die bedrijven helemaal niet, die willen het  
140 liefst ook de stad in, tussen restaurantjes, musea en historische gebouwen of rond grote stations.”

**(10)** Op dit moment liggen rond veel grote centrumstations in de Randstad

145 grote bouwputten voor nieuwe kantoorpanden. En dat gaat allemaal ten koste van steden waar werkgevers en winkelaars niet meer willen komen: de randgemeenten, de  
150 buitenwijken, de 'saai steden'. Hele kantoorparken uit de jaren zestig, zeventig en tachtig zullen leeg komen te staan in bijvoorbeeld Rijswijk, Zoetermeer, Nieuwegein,  
155 Heerlen, Tilburg en Diemen.  
**(11)** Grote winkelcentra aan de randen van de steden kunnen volgens Meerman overleven, mits ze naar Amerikaans voorbeeld een

160 totaal dagje uit gaan bieden. Dus met een bioscoop erbij, of bijvoorbeeld een skihal en natuurlijk goede horecagelegenheden, dus niet alleen een snackbar of een goedkope  
165 broodjeszaak. "Winkelen moet in Nederland veel spannender worden en daar is veel creativiteit voor nodig. Gebeurt dat niet, dan verliest de detailhandel uiteindelijk van internet.  
170 Want kopen op internet is nu eenmaal vaak goedkoper en gemakkelijker. Met beleving creëren winkels toegevoegde waarde."

noot 1 Het Empire State Building is met 381 meter de hoogste wolkenkrabber in New York. Het heeft 102 verdiepingen, waarvan 85 verdiepingen kantoorruimte met een oppervlakte van 200.000 vierkante meter.

noot 2 zzp'er: zelfstandige zonder personeel. Een zzp'er werkt voor eigen rekening en risico als zelfstandige, heeft geen personeel in loondienst of zakelijke partners en verkoopt vooral zijn eigen arbeid.

*Naar een artikel van Kees Versluis,  
Intermediair, februari 2011*

## Fietsers en wandelaars op pad



**(1)** Ruim anderhalf miljoen bezoekers komen jaarlijks naar het Dwingelderveld, het grootste, aaneengesloten natteheidegebied van Noordwest-Europa. Volgens André Donker van Natuurmonumenten kan dat bezoekersaantal best nog groeien tot twee miljoen. Marloes Bernds van Staatsbosbeheer voegt daaraan toe:  
10 “We hebben gekozen voor een mens-inclusieve natuur in plaats van een mens-exclusieve natuur.” Beide organisaties streven er dus naar de Nederlandse natuur zo toegankelijk  
15 mogelijk te maken voor het grote publiek.

**(2)** Dat heeft nogal wat consequenties, bijvoorbeeld voor de inrichting van de natuurgebieden. Om de  
20 diverse kwaliteiten van elk gebied tot hun recht te laten komen en de natuur én de mens ruimte te geven, is gekozen voor ‘zonering’. Daarbij wordt het beschermd landschap  
25 opgedeeld in zones. In elke zone wordt de nadruk gelegd op een bepaalde eigenschap. Zo krijgt in het ene gebied de toegankelijkheid voor

recreanten sterke aandacht, terwijl in  
30 een ander gedeelte weer de landschappelijke waarde wordt benadrukt. Van deze werkwijze weet André Donker alles af. “Ons voornaamste aandachtspunt blijft de  
35 natuur, maar dat is niet waarvoor de meeste bezoekers komen. Die komen voor de ruimte, het decor en de frisse neus. Je moet dus in en aan de randen van de natuur voor-  
40 zieningen voor de mensen treffen, zonder dat de kwetsbare natuur eronder lijdt.”

**(3)** Zonering, daar zijn allerlei middelen voor. Donker spreekt over  
45 de ‘gouden driehoekscombinatie’ van het bezoekerscentrum, de schaapskooi en het theehuis. Deze trekpleisters liggen aan de randen van het gebied. Van daaruit zijn er  
50 kortere wandelroutes. Bij het bezoekerscentrum is een miniatuurversie aangelegd van het natuurgebied. Hier kunnen kinderen schepnetjes huren om kikkervisjes te  
55 vangen. Zo zijn ze vaak al anderhalf

uur zoet met de natuur, zonder dat ze in het gebied zelf zijn geweest. **(4)** Een tactiek om enerzijds zoveel mogelijk bezoekers te trekken en 60 anderzijds het gebied te ontlasten, is het betrekken van de omgeving bij het park. Donker: “Bij de dorpen in de omgeving zouden mensen hun auto kunnen parkeren. Daar kun je de 65 horeca onderbrengen. De mensen komen ook voor dat terrasje op het dorpsplein. Verder kunnen ze dan in de dorpen fietsen huren om het park te bezoeken. Dat is voor iedereen 70 goed: voor de omgeving, voor de ondernemers, voor de natuur.”

**(5)** “Je kunt de natuur niet afsluiten voor mensen”, zegt Eric Wanders van Staatsbosbeheer. “Dat is net 75 zoiets als de zon uitzetten. Maar op sommige plekken hebben we de natuur juist te toegankelijk gemaakt, door het aanleggen van paden, dijkjes en bruggetjes. De Neder- 80 landse natuur is van huis uit niet zo toegankelijk; het is namelijk groten- deels moerasnatuur. Die ontoe- gankelijkheid zou weer maatgevend moeten zijn. Aan de randen kan een 85 groot deel van de recreatie plaats- vinden, terwijl dieper in de gebieden de toegankelijkheid weer moet worden bepaald door de natuur zelf.”

**(6)** Hij voegt daar verder aan toe: 90 “De Wieden Weerribben, een ander natuurgebied, is eigenlijk een zoet- watermoeras. Dat zou dichtgroeien als je niets zou doen. Nu wordt dat open gehouden. Daardoor is de 95 recreatiedruk zo groot dat de moerasvogels er last van hebben. Die kijken voor de bezoeker. Laat maar een aantal vaargeulen dicht- groeien. Dan ontnem je niemand 100 het recht om er te komen, maar je maakt het wel moeilijker.” Wanders vindt dat dat ook zou moeten

gebeuren in de Biesbosch. “Daar worden nu de bomen weggehaald die 105 de krekken blokkeren. Als je dit niet doet, wordt de Biesbosch een haast ondoordringbare wildernis. Alleen de echt gemotiveerde natuurliefhebber komt dan op die plekken.”

**(7)** Marloes Berndsen van Staats- bosbeheer weet nog wel een paar trucjes. “Het introduceren van een- richtingsverkeer op een pad. Mensen storen zich in de natuur aan tegen- 115 liggers. Als ze achter elkaar aan lopen, hebben ze het idee dat het minder druk is. Dieper in de gebieden kun je de paden er gewoon ook uit- halen. Maar zelfs wanneer je een pad 120 ‘laarzenpad’ noemt, schrikt dat al veel mensen af. Tot slot kun je sommige paden ook gewoon niet meer onderhouden, dan loopt er binnen de kortste keren een andere 125 groep mensen.”

**(8)** Een recent onderzoek van het Wageningse onderzoeksinstituut Alterra onderscheidt vijf groepen bezoekers met verschillende 130 motieven om de natuur in te gaan: 35 procent van de bezoekers wil ‘er even uit’, 30 procent zoekt ‘gezellig- heid’, 15 procent is ‘geïnteresseerd en wil iets leren’, 10 procent zoekt 135 ‘wildernis’ en 10 procent komt om te sporten.

**(9)** Berndsen: “We richten ons nadrukkelijk op de gezelligheids- zoeker. In de omgeving van Rotter- 140 dam wil 50 procent van de mensen naar de natuur voor de gezelligheid. Dus moet er meer ‘recreatiegroen’ dicht bij de stad komen. Een voor- beeld daarvan is het Gagelbos bij 145 Utrecht, dat grenst aan de wijk Overvecht. Wij hebben dit altijd beheerd als natuurgebied. Nu hebben we het meer voor recreanten ingericht met horeca, bankjes, pick-

150 nickplekken en een speelweide.  
Achter het Gagelbos zit nog een  
kwetsbaar, waardevol moeras-  
gebiedje. Dat gebiedje hebben we  
juist wat minder uitnodigend  
155 gemaakt. Dat past helemaal in het  
beleid van differentiatie.”  
**(10)** Eduard Habets, Natuurmonu-  
mentenbeheerder van de Limburgse  
Brunssummerheide, kent de  
160 verschillende gebruikersgroepen  
maar al te goed. Ze variëren van  
hondenuitlaters, mountainbikers en  
illegale motorcrossers tot de ware

natuurkenners. Ook hij haalt alle  
165 trucs uit de kast om die groepen uit  
elkaar te houden en kwetsbare  
gedeelten te sparen. Dat valt nog niet  
mee. “Want”, zegt Habets, “wij zitten  
midden in een stedelijk gebied.” Maar  
170 het zoneren werkt, is zijn ervaring.  
“In het kwetsbare gedeelte komen nu  
minder mensen, omdat we andere  
gedeelten nadrukkelijker hebben  
opengesteld. De kwaliteit van het  
175 gebied is toegenomen, terwijl er toch  
meer bezoekers zijn.”

*Naar een artikel van Caspar Janssen,  
de Volkskrant, 7 juli 2010*

*De teksten die voor dit examen gebruikt zijn, zijn bewerkt om ze  
geschikt te maken voor het examen. Dit is gebeurd met respect  
voor de opvattingen van de auteur(s). Wie kennis wil nemen van  
de oorspronkelijke tekst(en), raadplege de vermelde bronnen.  
Het College voor Examens is verantwoordelijk voor vorm en  
inhoud van dit examen.*