

Nieuwe economische dragers voor bos- en natuurbeheer

Patrick Jansen

Als gevolg van de bezuinigingen ontstaan er bij elke bos- en natuurbeheerder financiële hiaten. Uit de bedrijfsresultaten van het Landbouw Economisch Instituut (LEI) blijkt dat bij particuliere bosbedrijven gemiddeld 32% van de inkomsten afkomstig is uit Subsidie Natuur en Landschap (SNL) en 6% uit overige subsidies. De afhankelijkheid van subsidies varieert echter sterk onder bouseigenaren.

Bij sommige particuliere landgoederen met veel landbouwgrond en verhuurbare gebouwen maken subsidies maar enkele procenten uit, omdat er ook sprake is van (erf)pacht- en huurinkomsten. Dan is het vervelend dat er gekort wordt op subsidies, maar meestal is dit wel op te vangen in de uitgaven of door het aanboren van additionele financieringsbronnen. In het eerste geval gaat dit waarschijnlijk wel iets ten koste van de kwaliteit van het beheer. Deze lage afhankelijkheid van subsidies is soms het gevolg van een vooruitziende blik en een zakelijke instelling van vorige generaties beheerders, maar is vaker simpelweg het gevolg van de samenstelling van het bezit. Bij terreineigenaren die alleen maar bos- en natuurterreinen in bezit hebben is de afhankelijkheid van subsidies vaak veel hoger. Daar zijn de gevolgen voor de kwaliteit van het beheer dus veel groter en is de noodzaak om additionele financieringsbronnen te zoeken ook aanzienlijk groter.

Verdelingsvraagstuk

De politiek heeft besloten om meer in te zetten op de zelfredzaamheid van mensen en dus ook van bos- en natuureigenaren. Dit vormt het huidige politieke klimaat. Er komen dan twee vragen op. Waar leggen we de rekening nu neer? En hoe efficiënt organiseren we het? In deze fase zie je de neiging om de rekening vooral neer te leggen bij gemakkelijk identificeerbare en aanspreekbare doelgroepen. De ruiterpas is daar een voorbeeld van. Het idee erachter is dat er specifieke kosten gemaakt moeten worden voor deze doelgroep en dat deze groep dat zal moeten betalen. Volkomen terecht in het huidige politieke klimaat, maar daarbij wordt vergeten dat de kosten voor de doelgroep wandelaars vele malen groter zijn. Denk maar eens aan de bouw en het onderhoud van recreatieve voorzieningen die vooral voor deze doelgroep van belang zijn. Het is belangrijk om al vanaf het begin aandacht te besteden aan een evenredige verdeling van de kosten over gebruikersgroepen, want anders zal zeker maatschappelijke weerstand ontstaan. De eerste tekenen daarvan zijn al zichtbaar.

Met de introductie van Programma Beheer zijn de subsidieregelingen voor bos- en natuurbeheer niet het schoolvoorbeeld van efficiëntie, maar het is wel zeer waarschijnlijk dat de kosten voor het ontwikkelen en laten functioneren van nieuwe economische dragers fors hoger liggen. Er ligt daarom een grote uitdaging om efficiënte verdienmodellen te ontwikkelen. De meeste bos- en natuureigenaren zijn nu nog



Met de nodige creativiteit en samenwerking kunnen recreanten en sporters een financiële bijdrage leveren aan bos- en natuurbeheer zonder dat dit weerstand oplevert

in meer of mindere mate op een ad-hoc wijze bezig met hun financieringsbasis. Dat is normaal in een opstartperiode waarin innovatie van belang is. Maar uiteindelijk zal toch nadrukkelijk gekeken moeten worden naar het verdelingsvraagstuk en de efficiëntie.

De kans dat er een grote moneymaker gevonden wordt is zeer klein

Generieke dragers

De kans dat er een grote moneymaker gevonden wordt is zeer klein. Maar vele kleintjes maken ook een grote. Zo'n

strategie is vanuit de duurzaamheidsgedachte alleen maar goed, want de afhankelijkheid van één of enkele inkomstenbronnen wordt erdoor verkleind. Het nadeel is wel dat het vergaren van inkomsten dan veel tijd en energie vergt. Het ontwikkelen van nieuwe economische dragers is immers veelal maatwerk. Daarom is het interessant om te kijken naar generieke economische dragers. Dit zijn economische dragers die op sectorniveau worden ontwikkeld, maar wel individueel moeten worden opgepakt. Het natuurzorgsysteem S(up)port for Nature (www.supportornature.nl) is daar een voorbeeld van. Is zo'n systeem ook op te zetten met bijvoorbeeld de gastvrijheid-, hondenuitlaat- en uitgeverijsector?



Veel bosbeheerders kunnen hogere prijzen krijgen voor hun brandhout

Bossen en natuur leveren niet alleen recreatieve diensten, ze vervullen ook allerlei ecosysteemdiensten. Een bekend voorbeeld is waterzuivering. Een zeer kleine prijsverhoging voor drinkwater uit natuurgebieden zou een enorme inkomstenbron betekenen en daarmee een belangrijke bijdrage leveren aan de instandhouding van deze natuurlijke waterzuiveraars. Om dit voor elkaar te krijgen is niet alleen veel creativiteit, doorzettingsvermogen en lobbywerk noodzakelijk, maar bovendien een grote mate van samenwerking en eensgezindheid onder beheerders. De Vereniging van Bos- en Natuurterreineigenaren kan daar een belangrijke rol in spelen.

Een kleine prijsverhoging voor drinkwater uit natuurgebieden zou een enorme inkomstenbron betekenen

Zakelijk of ondernemend?

Voor het ontwikkelen van nieuwe economische dragers is een omkering van denken nodig bij beheerders. Er moet veel

meer dan tot dusverre klantgericht gedacht worden. Wat wil die bepaalde klant van mij? Is dat in te passen in mijn beheer en hoe dan? Het is hierbij belangrijk om je vooraf goed de vraag te stellen welke positie je in wilt nemen. Wil je zakelijk zijn of ondernemend? Het verschil zit 'm voor mij in het feit dat een ondernemer investeert en risico's neemt. Elke boscop-eigenaar investeert in zijn bos, maar het nemen van (te) grote risico's ligt niet in de lijn van duurzaam economisch beheer. Hugo Vernhout, rentmeester van landgoed Vilsteren, ziet bijvoorbeeld juist het uitsluiten van (te) grote risico's als een belangrijke taak. Bij het ontwikkelen van nieuwe economische dragers, waarbij risico's een rol spelen, ligt het dus voor de hand om deze niet zelf ter hand te nemen, maar daar een partner bij te zoeken die wel bereid is de nodige risico's te lopen.

Kostenreducties

Stichting Probos en talloze andere organisaties hebben de afgelopen decennia ervaring opgedaan met nieuwe economische dragers. Uit de ervaringen kun je geen andere conclusie trekken dan dat het ontzettend moeilijk bleek te zijn om geld te verdienen met nieuwe economische dragers voor bos en natuur. Gelukkig zijn de omstandigheden sterk verbeterd en wordt nu voor het eerst een brede noodzaak gevoeld. Substantiële inkomsten vergaren uit nieuwe economische dragers kost ook veel tijd, doordat hiervoor een omkering van denken nodig is bij zowel beheerders als potentiële klanten. Het is in die zin dan ook geen laaghangend fruit. Wat zich meer leent voor het verbeteren van de financieringsbasis op korte termijn, zijn kostenreducties en het optimaliseren van bestaande inkomsten.

Een belangrijke kostenbesparing van de afgelopen jaren was de invoering van het nieuwe heffingstelsel voor de waterschapslasten. Dit is in de bedrijfsresultaten van particuliere bosbedrijven duidelijk terug te zien. Hier is lang voor geknokt, maar het heeft geleid tot een aanzienlijke verbetering van het bedrijfsresultaat van boscop-eigenaren.

Nieuwe bezuinigingen zullen waarschijnlijk vooral gezocht moeten worden in de uitgaven voor beheerwerkzaamheden. Iets niet meer doen is simpel, maar dat gaat veelal ten koste van de kwaliteit van het gebied. Daarom gaat het vooral om efficiënter en slimmer werken. Ook zijn er mogelijkheden om bijvoorbeeld de houtinkomsten te verhogen. Sommige eigenaren vragen veel te weinig voor brandhout. Ook de marketing van hout kan sterk verbeterd worden.

Strategie

De bezuinigingen hebben een schokgolf teweeggebracht en veel boscop-eigenaren er toe gezet om naar nieuwe economische dragers te zoeken. Zoals gebruikelijk in dit soort situaties wordt er dan aanvankelijk op een ad-hoc wijze gewerkt. Er is echter veel voor te zeggen om als individueel bosbedrijf, maar ook als sector zo snel mogelijk een strategie te ontwikkelen, waarbij aandacht kan worden besteed aan onderwerpen als samenwerking, omkering van denken, leren uit het verleden, verdelingsvraagstuk, generiek toepasbare economische dragers en dergelijke. Dit zou de efficiëntie en effectiviteit van ieders activiteiten op dit onderwerp wel eens sterk kunnen verhogen.

Bron: LEI-rapport Bedrijfsuitkomsten in de Nederlandse particuliere bosbouw over 2012