

Nieuwe economische dragers

Leerpunten project Zuid-Holland

Patrick Jansen



Stichting Probos

- Kennis- en innovatiecentrum duurzaam bosbeheer
 - Kennisontwikkeling (onderzoek)
 - Kennisverspreiding (voorlichting)
 - Kennistoepassing (demo/voorlichtingsprojecten)
- 50 jaar jong
- 9 medewerkers (WO bos en natuurbeheer)
- 100% projectfinanciering (omzet 850.000 euro)
- Werkvelden
 - Beter bos
 - Meer bos
 - Duurzame ketens
 - Meer biomassa
 - Het bosbedrijf
 - Goede cijfers

Project Zuid-Holland

- Onderzoek naar mogelijkheden verbetering economie landgoederen en buitenplaatsen
- Nadruk op groen
- Twee pilots (Nieuw-Leeuwenhorst en Backershagen/De Paauw)
- Producten:
 - Symposium
 - Workshop met sport en gastvrijheid
 - Gids met praktische tips

Niets nieuws onder de zon

- Nieuwe economische dragers: niet nieuw
 - Verzilvering
 - Vermarkting
 - Groene diensten
 - Profijtbeginsel
 - NIEUWE ECONOMISCHE DRAGERS
- Geen laaghangend fruit!
 - Kostenbesparingen
 - Optimalisatie bestaande inkomstenbronnen

Nieuwe economische dragers

Waarom zou het nu wel lukken?

- Grotere noodzaak(??): Meer besef dat je het met de bloempjes en beestjes alleen niet lukt
- Grotere eensgezindheid onder terreineigenaren: grotere druk op publiek
- Veel communicatie naar publiek: publiek raakt gewend aan gedachte om te betalen

Voorbeelden

- Natuurbegraafplaatsen
- Klimbossen
- Gebruiks- of toegangsvergunningen
- Crowdfunding (www.crowdfundingvoornatuur.nl)
 - Welke crowd?
- Evenementen

Voorbeelden

- Natuurbegraafplaatsen
- Klimbossen
- Gebruiks- of toegangsvergunningen
- Crowdfunding (www.crowdfundingvoornatuur.nl)
 - Welke crowd?
- Evenementen

Size matters!

Nieuwe economische dragers

- Wat wil en kan ik aanbieden waar mensen voor willen betalen: waar liggen de kansen?
- Wil ik concessies doen: bezoekers, lastposten of klanten?
- Heeft mijn terrein het juiste imago en voldoende draagvlak?
- Ben ik de juiste persoon of heb ik er de juiste mensen voor?

Nieuwe economische dragers

- Wil ik ondernemen of zakelijk opereren: zelf doen of samenwerken?
- Levert het netto ook echt wat op?: dubbeltjes & kwartjes of het grote geld?
- Bieden overheden de randvoorwaarden?

Kostenefficiëntie: maatwerk of landelijke afspraken?

- Zelf ontwikkelen (investering)
- Op landelijk niveau systemen ontwikkelen en die plaatselijk toepassen
 - Efficiënt
 - Groter draagvlak binnen beheerorganisaties
 - Groter draagvlak vanuit klanten
 - Communicatie
 - Uniformiteit in bedragen en proces
 - Meekoppelen van andere zaken (bijv. aansprakelijkheid, natuurwetgeving, voorlichting)

S(up)port for nature

- Natuurzorgsysteem voor sportevenementen in natuurterreinen
- www.supportfornature.nl
- Onderwerpen
 - Goed organiseren
 - Wetgeving
 - Aansprakelijkheid
 - Financiële bijdrage
- Miljoenen deelnemers per jaar

Landelijke afspraken

- Hondenuitlaatservices
- Sportsector (routes)
 - Onderhoud
 - Aansprakelijkheid
 - Vergunningssysteem
- Uitgevers
- Gastvrijheidssector
- Buitensportsector
- Waterwinningsbedrijven
 - Declarabele kosten
 - Bijdrage instandhouding terrein
-

Kostenbesparingen

Kostenbesparingen

- Anders kijken naar de kosten
 - Waarom doe ik het op de manier waarop ik het doe?
 - Kan het slimmer en goedkoper?

Voorbeelden

- Gezamenlijk met buurman het slootonderhoud betalen, terwijl de sloot schade doet aan de natuurwaarden in jouw gebied.
- Slim inzetten vrijwilligers (handwerk)
- Maar ook: vrijwilligers die, als je alle kosten doorrekend, duurder zijn dan een aannemer (reactie: draagvlak).
- Kosten delen en gezamenlijk inkopen

Voorbeelden

- Vuilnisbakken verwijderen: onderzoek en de praktijk wijzen uit dat dit op de meeste locaties niet leidt tot meer zwerfvuil.
- Investeren in kostenbesparing
 - Hardstenen zitbanken op grasbetonblokken
 - Houten bruggen op stalen onderstel
 - Gralux i.p.v. zand
 -

650 euro, 3,05 euro/letter



Voorbeelden

- Zijn beplantingen een kostenpost of een potentiële opbrengst?
- Adoptie beheer (m.n. hardware)
 - Routes
 - Zitbanken
 - Vogelkijkhutten
 - Bebording
 -

Optimaliseren bestaande inkomstenbronnen

Optimaliseren bestaande inkomstenbronnen

- Brandhoutverkoop
 - Verkooptechniek (onderhands, veiling etc.)
 - Wijze van aanbieden (op stam, geveld, uitgesleept, gekloofd en gedroogd)
 - Hoeveelheid werk: bijv. 1 of 2 brandhoutdagen per jaar
- Houtverkoop
 - Zomervelling, volume, berm of bos als voorraadschuur, vooruit dunnen

Optimaliseren bestaande inkomstenbronnen

- Vakantiewoningen: Buitenleven formule

Conclusie

- Er liggen kansen!!!
- In alle eerlijkheid: niet voor iedereen en makkelijk is het niet
 - Creatief
 - Zakelijk instinct en handelen
 - Samenwerken
 - Concessies doen
 - Kostenefficiëntie
 - Werken aan imago en draagvlak