

Financiering van bos en natuur in Nederland

Knelpunten en kansen in de beloning voor producten en diensten

Dit rapport is in opdracht van InnovatieNetwerk opgesteld door:
Jaap van den Briel en Martijn Boosten



Projectleider InnovatieNetwerk:
Mw. Ir. M.H.A. van den Ham-Aertsen

Dit rapport is opgesteld binnen het domein 'Natuur, Landschap en Ruimte',
concept 'Financiering van natuur en landschap'.



Postbus 19197
3501 DD Utrecht
tel.: 070 378 56 53
www.innovatienetwerk.org
Het ministerie van EL&I nam het initiatief tot en financiert InnovatieNetwerk.

ISBN: 978 – 90 – 5059 – 433 – 2
Overname van tekstdelen is toegestaan, mits met bronvermelding.
Rapportnr. 11.2.249, Utrecht, juni 2011.

Voorwoord

De Nederlandse bos- en natuurgebieden vormen een belangrijke basis voor welzijn, natuur en milieu. Zij leveren een breed scala aan producten en diensten, zoals biodiversiteit, CO₂-vastlegging, planologische groene buffer, decor voor diverse economische activiteiten, maar ook fysieke woon-, werk- en leefomgeving, ruimte om te sporten, te spelen en te recreëren, productie-eenheid van groene grondstoffen, drager van erfgoed en bron van spiritualiteit.m

Voor een duurzame toekomst is een gezonde financiële basis voor de sectoren in het landelijk gebied onontbeerlijk. Dat geldt bijvoorbeeld voor de landbouw, maar ook de partijen die bos en natuur realiseren en beheren, hebben baat bij zo weinig mogelijk subsidieafhankelijkheid in hun bedrijfsvoering. Het beleid op nationaal, regionaal en lokaal niveau is erbij gebaat dat de verschillende functies van bos en natuur op een efficiënte en effectieve manier worden geproduceerd en geconsumeerd.

Uiteraard is het van belang te realiseren dat bepaalde producten en diensten zuiver publiek van aard zijn. Marktwerking kan daarom niet in alle situaties aan de orde zijn. Tegelijkertijd leren voorbeelden uit het buitenland en uit andere sectoren (zoals de multifunctionele landbouw) ons dat in bos en natuur mogelijkheden bestaan om nieuwe producten en slimme arrangementen te ontwikkelen, en om verrassende doelgroepen tot nieuwe klant of afnemer te maken.

Binnen het concept 'Naar een nieuw natuurverhaal' werkt InnovatieNetwerk aan grensverleggende vernieuwingen voor de vorming en de uitvoering van natuurbeleid. Die vernieuwingen moeten de kwetsbare vanzelfsprekendheden die zijn ontstaan in de beeldvorming rondom natuur wegnemen en beleidsmakers, uitvoer-

ders en overige betrokkenen inspireren om te komen tot omslagen gericht op het aanpakken van hardnekkige problemen of om niet-benutte kansen te grijpen. Nieuwe denk- en werkwijzen voor nieuwe vitaliteit.

In dit rapport brengt Probos voor ons in beeld op welke manier producten en diensten in bos en natuur op dit moment worden betaald en gewaardeerd, maar ook welke problemen op dit vlak bestaan en hoe we daarvoor op een innovatieve manier oplossingen kunnen bedenken. Uitdagingen liggen op het gebied van het opschaalen van succesvol gebleken pilots, maar ook in het bedenken en in de praktijk testen van nieuwe producten en diensten of nieuwe beloningsvormen voor bestaande producten en diensten.

Dr. G. Vos,
Directeur InnovatieNetwerk.

Inhoudsopgave

Voorwoord

Samenvatting

I

1. Inleiding

7

- 1.1 Inleiding
- 1.2 Leeswijzer

7
8

2. Actuele beloning voor producten en diensten uit bos en natuur

11

- 2.1 Overzicht van categorieën producten en diensten
- 2.2 Beloningsvormen
- 2.3 Producten en diensten versus beloning

11
12
16

3. Maatschappelijke trends

25

- 3.1 Trends vanaf 1950 tot heden
- 3.2 Actuele en toekomstige trends

25
28

4. Kansen voor innovatie in de beloning

33

- 4.1 Van trends naar kansen
- 4.2 Selectie van kansen

33
36

Bronnen

51

Bijlage I: Matrix

55

Summary

63

Samenvatting

In Nederland, maar ook internationaal gezien, is er een toenemende vraag naar duurzame en hernieuwbare grondstoffen en brandstoffen. Men zoekt bovendien naar oplossingen om klimaat- en milieuproblemen tegen te gaan (CO₂-opslag/-afvang, fijnstofafvang, waterzuivering, et cetera). Daarnaast groeit de behoefte aan een meer duurzame en gezonde leefomgeving voor recreatie, wonen en werken. Bos- en natuurgebieden leveren (naast hun habitatfunctie voor planten en dieren) tal van deze producten en (ecosysteem)diensten. Een groot deel van deze diensten wordt in Nederland echter niet of onvoldoende betaald door de markt van goederen en diensten, dan wel door middel van collectieve voorzieningen zoals subsidies.

Een rechtvaardige, stabiele, maatschappelijk gedragen en dus eigentijdse functiebeloning is van essentieel belang om het behoud en gebruik van bos- en natuurterreinen optimaal te kunnen afstemmen op de prioriteiten en behoeften van de samenleving. Er is daarom behoefte aan vernieuwingen in de beloning voor producten en diensten geleverd door bos en natuur. Probos heeft in opdracht van InnovatieNetwerk een verkenning uitgevoerd naar de knelpunten en kansen in de beloning voor producten en diensten uit bos en natuur in Nederland. Deze verkenning bestaat uit vier stappen.

Stap 1: Overzicht huidige beloningsstructuur voor producten en diensten

Ten eerste is een overzicht gemaakt van de diverse producten en diensten die bos- en natuurgebieden momenteel leveren en de beloningsvormen die in de praktijk worden gehanteerd, zoals marktwerking, subsidies, sponsoring en lidmaatschappen, in natura, compensatie 'rood voor groen'. Op basis van een uitgebreide matrix, waarin per product of dienst is aangegeven wie de afnemers en betalers zijn, welke beloningsvormen worden gehanteerd en wat de mate van financiële

dekking is ten opzichte van de kosten, is een analyse gemaakt van de knelpunten die momenteel voorkomen in de beloning voor de verschillende producten en diensten die bos en natuur leveren. Hierbij worden de volgende situaties onderscheiden:

1. Mismatch tussen betaler en begunstigde

Een bepaalde maatschappelijke groep of een private onderneming/ontvanger/gebruiker (dus niet de gehele maatschappij) is afnemer en begunstigde van een specifieke dienst of product, terwijl de dienst door de overheid wordt vergoed uit de algemene publieke middelen.

2. Mismatch tussen vergoeding en kosten

Een tweede knelpunt (discrepantie) ontstaat wanneer een vergoeding (uit algemene middelen) geen recht doet aan de kosten voor de geleverde diensten. Dit kan enerzijds generiek van aard zijn, omdat de vergoeding structureel te laag is. Anderzijds kan dat als gevolg van verschillen in kosten per locatie of regio.

3. Geen of onvolledige vergoeding

Een derde knelpunt doet zich voor wanneer er geen vergoeding is of de vergoeding onvolledig is doordat deze slechts betrekking heeft op een onderdeel van het productieproces, dan wel een beperkt deel van de kosten. Uit de matrix blijkt bijvoorbeeld dat van de in totaal 60 producten en diensten, er bij 33% tot 40% geen of onvoldoende financiële beloning is.

In Tabel 2.1 van dit rapport wordt per categorie, product of dienst aangegeven waar momenteel de knelpunten in de beloning zitten. De belangrijkste knelpunten zijn:

- **Het bieden van een fysieke locatie en decor voor recreatie en andere maatschappelijke activiteiten**

De openstelling van gebieden wordt bijvoorbeeld betaald uit nationale overheidssubsidies, terwijl juist de lokale hardloopvereniging ervan profiteert. Hier zit een mismatch tussen betaler en begunstigde. Daarnaast wordt in landelijke recreatiesubsidies geen rekening gehouden met regionale verschillen in recreatiedruk of gebruik van terreinen. Dit betekent dat er bijvoorbeeld in de buurt van steden een mismatch kan zijn tussen de landelijk geldende (generieke) vergoeding voor openstelling en de lokale hoge kosten voor onderhoud van recreatievoorzieningen en verwijderen van (zwerf)afval door hoge recreatiedruk.

- **Het bieden van een decor wonen, werken, infrastructuur en andere economische activiteiten**

Hier treedt een mismatch tussen betaler en begunstigde op doordat bijvoorbeeld het lokale pannekoekhuis profiteert van de gunstige ligging in een groen decor, terwijl de instandhouding van het bos- en natuurgebied wordt betaald uit generieke (nationale) subsidies. Het pannekoekhuis betaalt geen (directe) vergoeding aan de boscigenaar voor het bieden van het decor. Daarnaast komt het bijvoorbeeld voor dat uit hoofde van gebiedsontwikkeling met subsidie toeristische infrastructuur wordt aangelegd, maar dat er geen extra geld wordt gereserveerd voor de beheerders om deze nieuwe infrastructuur te onderhouden. In dit geval is er sprake van een onvolledige vergoeding.

- **Het bieden van een gezonde omgeving en decor voor zorginstellingen in de buurt van bos- en natuurgebieden**

Ook hier treedt een mismatch tussen de betaler en de begunstigde op, aangezien de overheid uit generieke middelen betaalt voor het beheer en de instandhouding van een bos- of natuurgebied, terwijl de zorginstelling profiteert van de gunstige ligging in een gezonde omgeving en groen decor.

- **Het leveren van milieudiensten, zoals CO₂-opslag/-afvang, fijnstof-afvang, waterzuivering.**

Met uitzondering van de betaling van CO₂-opslag in nieuw aangelegde bossen, wordt voor deze diensten niet betaald door de direct begunstigde van de dienst, bijvoorbeeld de transportsector en industrie die door de filterende werking van een nabijgelegen bos meer kunnen uitstoten dan wanneer dit bos er niet was. Het bos draagt als het ware bij aan het behalen van de fijnstofnormen.

Stap 2: Trends

Vervolgens is een aantal trends benoemd die nu of in de toekomst van invloed zijn op de financiering van bos en natuur en de beloning en waardering voor diensten en producten uit bos- en natuurgebieden.

De belangrijkste trends zijn:

- Klimaatverandering;
- Opkomst van de *biobased economy* (biomassa als grondstof voor energieopwekking, chemie, etc.);
- Toenemende onderkenning en waardering voor milieufuncties en ecosysteemdiensten die bos- en natuurterreinen leveren;
- Toenemende behoefte aan ontspanning, gezondheid en 'wellness';
- Groeiende lokale betrokkenheid bij en aanspraak op natuur;
- Opkomst van het Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) en de toenemende bereidheid van de particuliere sector (het bedrijfsleven, de financiële sector, consumenten) om (mede) verantwoordelijkheid te dragen in de financiering van bos en natuur.

Stap 3: Analyse

Op basis van de momenteel niet of onvoldoende gewaardeerde (betaalde) producten en diensten, de gesignaleerde knelpunten en mismatches in de huidige beloningsstructuur en de actuele trends, kan worden geconcludeerd dat er vooral kansen liggen voor nieuwe producten en diensten en nieuwe vormen van beloning voor producten en diensten bij (1) de sociale (maatschappelijke) diensten, zoals het bieden van een locatie en decor voor recreatie, sport, zorg en gezondheid en wonen en (2) de milieudiensten, zoals CO₂-opslag, waterberging/zuivering en fijnstofafvang. Een belangrijke rol is daarbij weggelegd voor private financiering, waaronder financiering vanuit de zogenoemde 'freeriders', dat wil zeggen: de ontvangers van diensten uit bos en natuur die er momenteel niet of nauwelijks (indirect) betalen. Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan het opzetten van een gebiedsfonds voor recreatieondernemers die extra inkomsten genieten door de aanwezigheid van een 'groen decor'. De gelden uit dit fonds kunnen dan weer ten goede komen aan de bos- en natuurbeheerders. Voor de overheid geldt dat zij naast directe beloning (betaling) vooral veel in de randvoorwaardelijke sfeer kan doen om vernieuwing te stimuleren en te borgen. Er dient meer sprake te zijn van

‘centraal regelen waar het moet, decentraal waar het kan’. Dit betekent onder andere dat algemene maatschappelijke diensten die bos en natuur leveren (bijvoorbeeld het bieden van een habitat voor flora en fauna en het dragen en verbinden van ecosystemen) worden betaald uit generieke (nationale) subsidies, terwijl lokale diensten (zoals het bieden van een recreatieruimte voor de lokale sportvereniging) direct of indirect worden betaald door de lokale afnemers van deze diensten. Daarnaast is het van belang dat het draagvlak voor natuurgebruik wordt versterkt en er goede hanteerbare, heldere en algemeen geaccepteerde werkwijzen komen voor de beloning en de prijsbepaling van producten en diensten.

Stap 4: Selectie van kansen voor innovatieve beloning

Kansen voor innovatie in de beloning voor producten en diensten kunnen op dit moment in drie richtingen worden gezocht:

- A. Het opzetten van experimentele pilots met nieuwe producten en diensten en additionele vormen van beloning;
- B. Het verbeteren van de beloning voor reeds bestaande dienstverlening;
- C. Het gericht werken aan de opschaling en verbreding van (reeds gerealiseerde) succesvolle pilots voor nieuwe producten en diensten en/of nieuwe beloningsconstructies.

Per richting worden hieronder enkele concrete kansen (onderwerpen) aangeduid. Deze kansen zijn geselecteerd op basis van literatuur, gesprekken met ervaringsdeskundigen en experts, en positieve ervaringen uit (vaak eenmalige) pilots in Nederland en het buitenland.

A. Experimentele pilots met nieuwe producten en diensten en additionele vormen van beloning

- **Wellness, zorg en gezondheid:** (1) opstarten van initiatieven analoog aan de wellnessboerderij en zingevingboerderij, (2) verder opschalen van het concept natuurbegraafplaatsen;
- **Aandeelhouderschap in bos- en natuurgebieden en nieuwe ‘rood voor groen’-concepten:** experimenteren met concepten zoals die momenteel door het Nationaal Groenfonds worden uitgewerkt;
- **CO₂-vastlegging in bodem en vegetatie:** uitwerken van een werkwijze voor beloning/waardering en monitoring;
- **Windmolens in het bos:** het opstarten van een aantal pilots en het creëren van politiek en maatschappelijk draagvlak;
- **Grondstof voor de biobased economy:** (1) stimuleren van kennisontwikkeling en kennisverspreiding over verwerking en opwerking van biomassa tot hoogwaardige (energie)producten, (2) het opstarten van pilots met minder bekende grondstoffen en toepassingen.

B. Verbeteren van de beloning voor reeds bestaande dienstverlening

- **Vermarkten van recreatie** door meer regionaal maatwerk, het koppelen van concrete diensten aan de betaling, het inbrengen van positieve prikkels om de recreant gericht te bedienen en een objectievere/reëlere afstemming tussen vergoedingen (inkomsten) en kosten;
- **Vergoedingen voor recreatieroutes:** opstarten van pilots voor het regionaal aanbieden en vergoeden van recreatieroutes;
- **Betalen voor waterzuivering:** knelpunten in het traject naar vergoeding van waterdiensten in beeld brengen (politiek draagvlak, belangen waterbedrijven) en succesvolle praktijkvoorbeelden uit het buitenland analyseren en vertalen naar de Nederlandse situatie.

C. Opschaling en verbreding van succesvolle pilots voor nieuwe producten en diensten en/of nieuwe beloningsconstructies

- **Gastheerschap:** verder uitwerken en uitdragen van het concept 'Gastheerschap voor ondernemers' door terreineigenaren te stimuleren natuurgerichte arrangementen op te zetten samen met lokale recreatieondernemers;
- **Sociale werkvoorziening en zorg in natuur en landgoedbeheer:** opschalen van deze nieuwe dienstverlening door kennisontwikkeling, kennisverspreiding, standaardisering en kwaliteitsverbetering;
- **S(up)port for Nature:** dit concept voor een natuurzorgsysteem voor sportevenementen verder institutionaliseren;
- **Dienstencoöperatie:** uitwerken van gebiedsgewijze samenwerkingsvormen tussen (kleine) terreineigenaren om (nieuwe) producten en diensten effectief en efficiënt te organiseren en te vermarkten.

1.

Inleiding

1.1

Inleiding

In Nederland is er, vooral in de stedelijke omgeving, een nijpend tekort aan mogelijkheden om te recreëren in de natuur (dé recreatievorm bij uitstek). Daarnaast is er een dringende behoefte aan een meer duurzame leefomgeving gezien de klimaat- en milieuproblematiek en de (komende) schaarste aan grondstoffen. Bovendien is er grote druk op de schaarse ruimte. Natuur en bos kunnen hierbij een essentiële functie vervullen door de ecosystemendiensten die ze bieden. Deze diensten omvatten onder andere de levering van schone lucht en drinkwater, de opslag van CO₂, de levering van duurzame hernieuwbare grondstoffen, de bestuiving van voedselgewassen, een natuurlijke regulering van ziekten en plagen, en een groene leefomgeving voor recreatie en welzijn. Voor een duurzame levering van deze ecosystemendiensten zijn goed functionerende ecosystemen randvoorwaarden. Hier ontmoet (het klassieke) natuurbehoud het multifunctionele natuurgebruik van de moderne tijd!

Een groot deel van de bovengenoemde diensten van bos in Nederland wordt niet of onvoldoende betaald door de markt van goederen en diensten, dan wel door middel van (collectieve) voorzieningen zoals subsidies. Een rechtvaardige, stabiele, maatschappelijk gedragen en dus eigentijdse functiebeloning is van essentieel belang om het behoud en gebruik van bos- en natuurterreinen optimaal te kunnen afstemmen op de prioriteiten en behoeften in de samenleving. Er is daarom dringend behoefte aan grensverleggende vernieuwingen in de beloning¹ voor producten en diensten geleverd door bos en natuur en daarmee de financiering² van bos en natuur in het algemeen.

¹ Met de term *beloning* wordt zowel *financiële beloning* (= betaling) als *'in natura' beloning* bedoeld.

² *Financiering*: het leveren van *kapitaal* (financiën) om een bepaalde activiteit te bekostigen.

Met dit verkennend rapport wordt een basis gelegd voor één of meerdere toekomstige projecten ('kansen') op het gebied van 'financiering van bos en natuur in Nederland en de beloning voor producten en diensten uit bos en natuur'. De verkenning maakt onderdeel uit van het InnovatieNetwerk-concept 'Naar een nieuw natuurverhaal'.

Inhoudelijk richt deze verkenning zich voornamelijk op de 'droge' bos- en natuurgebieden in Nederland. Hieronder vallen dus onder meer de heide- en stuifzandgebieden. 'Natte' natuur, zoals veengebieden en 'wetlands' alsmede boeren natuur en agrarische landschappen, vallen buiten het kader van de studie, aangezien ze een geheel eigen problematiek kennen. Binnen het kader van deze studie is tevens gebruik gemaakt van relevante ervaringen uit andere landen.

1.2 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 inventariseert de belangrijkste knelpunten op basis van een uitgebreide inventarisatie van producten en diensten. Hiervoor zijn specifiek de belangrijkste karakteristieken op het vlak van beloning op een rij gezet. In de bijlage zijn deze gegevens bijeengebracht in een matrix. Per categorie van diensten en producten komen de knelpunten in Paragraaf 2.3 naar voren. Hoofdstuk 3 laat vervolgens de maatschappelijke trends en hun effect op financiering, beloning en waardering zien. Daarbij is ook gekeken naar relevante internationale ontwikkelingen. Hoofdstuk 4 biedt inzicht in de kansen voor innovatie in de beloning voor producten en diensten uit bos en natuur. Dit hoofdstuk sluit af met een aantal concrete cases waar verder aan gewerkt zou kunnen worden. Ook worden voorbeelden uit het buitenland ter illustratie en inspiratie naar voren gehaald.

2.

Actuele beloning voor producten en diensten uit bos en natuur

2.1

Overzicht van categorieën producten en diensten

Bos- en natuurterreinen bieden tal van producten en diensten. Het gaat daarbij niet alleen om economische producten en diensten, maar ook om ecologische diensten, sociale/maatschappelijke diensten en milieudiensten. In deze studie worden globaal de volgende categorieën van producten en diensten onderscheiden:

1. Levering van **houtige en niet-houtige bos- en natuurproducten** (bijv. hout, biomassa, paddestoelen, kerstgroen, vlees van wild);
2. Het bieden van een **fysieke locatie en decor voor recreatieve en andere maatschappelijke activiteiten** (bijv. sport, wandelen, fietsen, culturele activiteiten, natuuronderwijs en natuuronderzoek). Hieronder valt ook de bijdrage die bos en natuur leveren aan de ontspanning, rust en gezondheid van de bos- en natuurgebruikers en bezoekers;
3. Het bieden van een **fysieke locatie voor wonen, werken, infrastructuur en andere economische activiteiten** (bijv. landhuizen, kantoren, campings, bungalowparken en horecagelegenheden, (spoor)wegen en windmolens in bos- en natuurterreinen);
4. Het bieden van een **decor voor wonen, werken en andere economische activiteiten** (bijv. woningen, kantoren, campings, hotels en horecagelegenheden in de buurt van bos- en natuurterreinen);
5. Het bieden van een **verblijf- en werkplaats voor zorg en sociale arbeid** (bijvoorbeeld verstandelijk gehandicapten, mensen met een burn-out, Alzheimer-patiënten die werken in bos- en natuurterreinen);

6. Het bieden van een **gezonde omgeving en decor voor zorginstellingen** (bijvoorbeeld de bouw van klinieken voor niet-spoedeisende zorg in een groene, ‘rustgevende en genezende’ omgeving);
7. **Drager van cultureel en archeologisch erfgoed en landschappelijke historie;**
8. **Bron van spiritualiteit en levensbeschouwing;**
9. Het bieden van een **habitat voor flora- en faunasoorten** en het **dragen en verbinden van ecosystemen;**
10. Het **dragen van een genenbank;**
11. Het bieden van **milieudiensten** (vastlegging CO₂, berging en zuivering van water, zuivering van lucht/afvang van fijnstof, erosiepreventie, bodemreiniging, vastlegging en recycling nutriënten).

In categorie 1 vallen met name economische producten. Categorie 2 t/m 6 omvatten zowel sociale/maatschappelijke als economische diensten. De categorieën 7 en 8 zijn overwegend sociale/maatschappelijke diensten. Bij categorie 9 en 10 gaat het om ecologische diensten en bij categorie 11 gaat het tot slot om milieudiensten.

2.2 Beloningsvormen

De betaling van producten en diensten stelt de terreineigenaar of -beheerder in staat om de kosten voor de instandhouding, het beheer en het onderhoud van bos- en natuurterreinen (winstgevend) te dekken en om te investeren in aanleg en ontwikkeling van terreinen. De praktijk leert dat lang niet alle kosten en investeringen gedekt worden door externe beloning voor de geleverde producten en diensten. Vaak brengen terreineigenaren eigen middelen in om bepaalde activiteiten te (co)financieren. Dat doet men vanuit eigen motivatie, maar vaak geldt ook waardering vanuit de samenleving als een belangrijke drijfveer. Tegen deze achtergrond is het van belang om:

- Het brede scala aan beloningsvormen (materieel en immaterieel) in kaart te brengen (Paragraaf 2.2.1 en 2.2.2);
- Aan te geven welke actoren een rol spelen in de beloning (Paragraaf 2.2.3).

2.2.1 Directe beloning

Producten en diensten uit bos en natuur worden op verschillende manieren en via diverse mechanismen betaald en/of gewaardeerd. In deze studie worden negen typen beloningsvormen onderscheiden:

- **Markt(werking)**, waarbij er een directe marktconforme (en/of onderhandelbare) betaling plaatsvindt van de afnemer van het product of de dienst aan de terreineigenaar. Hieronder valt niet alleen betaling voor producten, maar bijvoorbeeld ook verpachting van terreinen en entreeheffing aan recreanten;
- **Subsidies**, waarbij er een onkostenvergoeding/betaling plaatsvindt vanuit de overheid aan de terreineigenaar voor (met name) aan de

natuur en/of de maatschappij geleverde producten en diensten.

Het betreft hier in de regel ecologische diensten;

- **Fiscale regelingen**, waarbij de terreineigenaar vanuit de overheid fiscale voordelen ontvangt voor de instandhouding van bos en natuur;
- **Giften en donaties**, waarbij de terreineigenaar financiële middelen ontvangt zonder dat de betaler altijd direct een product of dienst ontvangt en/of baat heeft bij de door bos en natuur geleverde producten en diensten;
- **Sponsoring en lidmaatschappen**, waarbij de terreineigenaar financiële middelen ontvangt zonder dat de betaler altijd direct een product of dienst ontvangt en/of baat heeft bij de door bos en natuur geleverde producten en diensten, maar waarbij de betaler vaak wel iets terugverlangt van de terreineigenaar. Bij sponsoring verlangt de betaler (sponsor) vaak naamsvermelding in ruil voor de sponsoring. Ook bij lidmaatschappen ontvangen de betalers weliswaar geen direct product of dienst uit bos of natuur, maar krijgen zij in ruil voor hun financiële bijdrage vaak wel een tijdschrift of verenigingsblad van de terreinbeherende organisatie. Soms gaat een lidmaatschap gepaard met bepaalde voordelen voor de betalende leden, zoals excursies in en toegang tot de bos- en natuurterreinen;
- **In natura**, waarbij de terreineigenaar in arbeid of goederen betaling ontvangt voor producten of diensten;
- **Fondsen**, waarbij (veelal) meerdere belanghebbende partijen geld storten in een fonds dat ten goede komt aan de terreineigenaar voor een of meerdere producten of diensten;
- **Compensatie Rood voor Groen**, waarbij als compensatie voor meer bebouwing, financiële middelen vrijkomen voor de aanleg van nieuwe bos- en natuurterreinen;
- **Maatschappelijke waardering**, waarbij aan terreineigenaar geen financiële middelen, arbeid of goederen worden geboden voor de geleverde producten en diensten, maar waarbij wel waardering geogst wordt door middel van artikelen in (natuur)bladen, vakbladen, lokale persuitingen, etc. Particuliere beheerders worden zo beloond voor hun maatschappelijke betrokkenheid en gemeenschapszin.

2.2.2 Indirecte beloning

Een andere beloningsvorm waarmee veel bos- en natuurterreinen vaak (indirect) gefinancierd worden, zijn de inkomsten uit nevenactiviteiten, waarbij de producten en diensten niet direct worden geleverd door het bos of de natuur, maar de nevenactiviteit zelf wel meerwaarde krijgt door de aanwezigheid van bos en natuur. Voorbeelden hiervan zijn de exploitatie van een landgoedwinkel, bezoekerscentrum of horecagelegenheid door de terreineigenaar. De inkomsten uit deze nevenactiviteiten worden vaak ingezet voor de instandhouding van bos en natuur. De verhuur van vakantiewoningen, bedrijfspanden of een natuurcamping kunnen ook als een dergelijke financieringsvorm worden beschouwd. Tegelijkertijd zijn dit in de regel ook marktmechanismen waarbij sprake is van extra waardering als gevolg van de meerwaarde die bos en natuur bieden als decor en gezonde omgeving voor recreatie, werken en wonen.

Derden profiteren ook van dit indirecte mechanisme. Lokale horeca en ondernemers, zoals campinghouders in de verblijfsrecreatie, profiteren van de mooie entourage die de beheerders verzorgen. Ook eigenaren van een woning in of in de buurt van bos- en natuurgebieden profiteren van de aanwezigheid van bos en natuur. Dit uit zich in de vaak hogere prijs die zij kunnen ontvangen voor hun woning in vergelijking met woningen in een stedelijke omgeving. Men zou deze groep kunnen karakteriseren als ‘freeriders’ wanneer deze ondernemers of huizeigenaren geen enkele bijdrage zouden leveren aan investeringen in de kwaliteit van de natuur en ter verbetering van de ecodiensten (zoals decor en gezonde leefomgeving).

2.2.3 Actoren

Leverancier producten en diensten en ontvanger financiering

De terreineigenaar is een van de belangrijkste actoren die een rol spelen in de financiering van bos en natuur. Deze is veelal de ontvanger van de beloning, omdat hij als het ware verantwoordelijk is voor de productie en levering van de producten en diensten. Er zijn diverse typen terreineigenaren, die elk hun eigen doelstellingen en bedrijfsstrategie hebben. Dit komt ook in de wijze van financieren van hun bos- en natuurterreinen tot uiting. Ten eerste is er het onderscheid tussen de overheid (publiek), natuurbeschermingsorganisaties (quasi-privaat) en particulieren (privaat). Ten tweede spelen de schaal en samenstelling van het bezit een rol. Tot slot is de hoofddoelstelling van het beheer en de daarmee samenhangende strategie van winstmaximalisatie of kostenminimalisatie van belang.

Grote (semi-)publieke terreineigenaren (zoals Staatsbosbeheer en Defensie) ontvangen beloning (betaling) uit publieke middelen, die zij aanvullen met inkomsten uit de verkoop van producten en diensten en andere middelen. Hun strategie is over het algemeen niet gericht op winstmaximalisatie, maar meer op het optimaal functioneren van de bos- en natuurterreinen voor een breed scala aan maatschappelijke doelen en wensen ten aanzien van recreatie, natuur, veiligheid, etc. Dit geldt ook voor natuurbeschermingsorganisaties en sommige (grote) particulieren. De betaling uit publieke middelen vindt in dit geval plaats door middel van subsidies. Bij natuurbeschermingsorganisaties spelen echter vaak ook beloningsvormen zoals giften, donaties, sponsoring en lidmaatschappen een grote rol, terwijl publieke en particuliere terreineigenaren hier geen of minder gebruik van maken.

Particuliere eigenaren maken veelal gebruik van subsidies voor de financiering van het beheer van hun bos en natuurterreinen. Afhankelijk van de grootte van het bezit kunnen zij deze inkomsten aanvullen met inkomsten uit de verkoop van producten en diensten en andere middelen. Men kiest voor een bedrijfsstijl die afgeleid is van de prioritaire doelstelling. Bij natuur als hoofddoel maakt subsidie meestal het leeuwendeel van de financiering uit en zal men de kosten zoveel mogelijk minimaliseren. In het geval van een keuze voor commerciële verkoop van (recreatie)diensten en (hout)producten is men meer gericht op winstmaximalisatie. Dit leidt tot twee wezenlijk

verschillende manieren van beheren en financieren. In het tweede geval is de beheerder in de regel meer actief op zoek naar nieuwe producten, diensten en beloningsvormen.

Terreineigenaren (overheid, natuurbeschermingsorganisaties en particulieren) met een groot (samengesteld) bezit (bijvoorbeeld meer dan 200 ha met ‘groen’ en ‘rood’) hebben meer mogelijkheden om andere beloningsvormen aan te spreken. Door het grotere oppervlak van hun bezit, zijn er vaak meer afnemers voor producten en diensten.

Daarnaast hebben zij, in tegenstelling tot kleine eigenaren, vaak een meer professionele beheersorganisatie voor hun bezit. Daardoor is er meer mankracht, kennis en tijd om andere inkomstenbronnen te ontwikkelen en te beheren. Gebouwen (‘rood’) bieden extra mogelijkheden. Deze categorie is daarom eerder geneigd te investeren in nieuwe producten en diensten.

Terreineigenaren en -beheerders met een klein bezit hebben dus minder mogelijkheden en kiezen vaak voor een behoudende manier van werken. Ze ontvangen subsidie voor natuurdoelen en zijn verder veelal gericht op de instandhouding van het bezit en beperking van kosten. Hun strategie is dus vooral risicomijdend. Ook publieke terreineigenaren, zoals gemeentes, kunnen op een dergelijke manier opereren. Dit komt voort uit de doelstelling (bijvoorbeeld openstelling en natuurdoelen) en hangt vaak ook samen met de grootte van het areaal en de slagkracht van de organisatie.

Afnemer producten en diensten

Een tweede belangrijke actor is de afnemer van de producten en diensten. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen de markt (bijvoorbeeld houthandel, recreatieondernemers en exploitanten van golfterreinen), de maatschappij, specifieke (maatschappelijke) doelgroepen (omwonenden en recreanten) en de terreineigenaar zelf.

In deze categorie vallen ook de zogenoemde ‘freeriders’: ontvangers van diensten die niet direct of slechts indirect betalen voor deze diensten, maar die wel gratis (commercieel) begunstigd worden door deze diensten. De ‘freeriders’ onderscheiden zich door een disproportioneel (materieel) profijt in vergelijking met de gemiddelde (vergelijkbare) ondernemer of huizenbezitter elders. Ze kunnen dit extra voordeel genieten zonder daarvoor een directe bijdrage te leveren. Denk aan de pannekoekboerderij aan de heide of de woningbezitter in een bosrijke omgeving.

Betaler producten en diensten

De derde actor is de betaler van de producten en diensten. Deze betaler is niet altijd gelijk aan de afnemer van de producten en diensten. Economische producten en diensten worden vaak wel direct betaald door de afnemer. Daarentegen worden de meeste sociale/maatschappelijke diensten, ecologische diensten en milieudiensten niet direct betaald door de afnemer van de dienst. In veel gevallen is de overheid hier de betaler van de dienst (vanuit algemene middelen). Voor diensten waarvan de maatschappij als geheel profiteert – zoals het bieden van een habitat voor flora en fauna, CO₂-vastlegging en zuurstofproductie – is dit uiteraard de meest logische constructie.

2.3 Producten en diensten versus beloning

Dit project heeft een uitgebreide inventarisatie gemaakt van een groot aantal diensten en producten die momenteel in Nederland benoemd zijn en/of in enige mate beloond worden. In het werkdocument (zie Bijlage I) is in matrixvorm een aantal relevante karakteristieken in beeld gebracht. Deze matrix is later in dit document voor de selectie van kansen gebruikt (Hoofdstuk 4). De matrix is niet uitputtend.

2.3.1 Beschrijving werkdocument (matrix)

In de matrix in Bijlage I zijn van de diverse producten en diensten, de volgende karakteristieken op een rij gezet:

- Kolom 1: Groep/categorie van producten en diensten.
- Kolom 2: Producten en diensten.
- Kolom 3: Afnemer(s).
- Kolom 4: Betaler.
- Kolom 5: Niveau waarop het product of de dienst wordt afgenomen (lokaal, regionaal, nationaal of internationaal).
- Kolom 6: Beloningsvorm.

Hierbij worden per product of dienst de beloningsvormen beschreven die in Nederland worden toegepast. Beloningsvormen die in theorie mogelijk zijn voor het product of de dienst, maar die (voor zover bekend) in Nederland niet worden toegepast, worden in de matrix niet genoemd.

De beloningsvorm '(9) Maatschappelijke waardering' kan in principe aan alle producten en diensten worden gekoppeld. In de matrix is deze beloningsvorm alleen genoemd indien er geen andere beloningsvorm is voor het product of de dienst.

De beloningsvormen fiscale regelingen, giften en donaties en sponsoring en lidmaatschappen worden in de matrix alleen genoemd voor zover ze in de praktijk gekoppeld zijn aan specifieke diensten of producten. Ten dele blijven ze daardoor onzichtbaar omdat er in een aantal gevallen geen sprake is van een directe koppeling. Dit geldt ook voor diverse vormen van indirecte beloning waarbij inkomsten uit nevenactiviteiten generiek ten goede komen aan diensten en producten.
- Kolom 7: De mate van voorkomen van deze beloningsconstructie in Nederland.

Hierbij is aangegeven in hoeverre de beloningsconstructie (combinatie van beloningsvorm, afnemer en betaler) in Nederland wordt toegepast. De volgende categorieën worden onderscheiden:

 - De beloningsconstructie komt **algemeen** voor;
 - De beloningsconstructie is **in opkomst**;
 - De beloningsconstructie komt **sporadisch** voor.

- Kolom 8: Structurele of incidentele beloning.
Hierbij wordt aangegeven of er sprake is van een structurele (periodiek terugkerende) of incidentele (eenmalige of niet-periodieke) beloning.
- Kolom 9: Mate van financiële dekking ten opzichte van de kosten.
In deze laatste kolom is aangegeven of het product of de dienst momenteel voldoende financieel beloond wordt. Deze inschatting is gebaseerd op praktijkervaring en 'Best Expert Guess'. Hierbij worden de volgende categorieën onderscheiden:
 - Geen financiële beloning;
 - Onvoldoende financiële beloning (er is wel beloning, maar deze is niet kostendekkend);
 - Kostendekkend;
 - Winstgevend;
 - Kosten niet bekend/niet bepaald.
 De rol van 'maatschappelijke waardering' is verder buiten beschouwing gelaten, aangezien deze moeilijk kwantificeerbaar is.

2.3.2 Knelpunten in de huidige beloningsstructuur

Uit de matrix kan worden afgeleid dat van de zestig producten en diensten, er bij 33% tot 40% geen of onvoldoende financiële beloning is. Bij 25% van de producten en diensten zijn de kosten niet bekend of kunnen ze niet worden bepaald. Bij circa 35% tot 42% van de producten en diensten is de genoemde beloningsvorm weliswaar kostendekkend of winstgevend, maar in 60% van die gevallen komt deze beloningsvorm slechts sporadisch voor of is de beloningsvorm nog in opkomst. Er is dus sprake van een aanzienlijke groep producten en diensten die niet of niet voldoende financieel gewaardeerd worden. De meest voorkomende beloningsvormen zijn markt(werking), subsidies, in natura en inkomsten uit nevenactiviteiten. Beloningsvormen zoals (gebieds)fondsen worden niet of nauwelijks benut.

Uit de matrix komt verder naar voren dat in de huidige beloningsstructuur voor producten en diensten drie generieke knelpunten te onderscheiden zijn:

1. Mismatch tussen betaler en begunstigde

Een bepaalde maatschappelijke groep of een private onderneming/ontvanger/gebruiker is afnemer en begunstigde van een specifieke dienst of product, terwijl de dienst door de overheid wordt vergoed uit de algemene publieke middelen. Een voorbeeld hiervan is de waterzuiverende functie die bos- en natuurgebieden hebben. De drinkwaterbedrijven profiteren van deze dienst, terwijl ze niet direct betalen voor de instandhouding van de bos- en natuurgebieden vanwaaruit zij hun water oppompen. Een tweede voorbeeld zijn de recreatieondernemers in de buurt van bos- en natuurgebieden die profiteren van de gunstige/aantrekkelijke ligging van hun onderneming in een groen decor, maar die niet betalen voor de instandhouding en verbetering van dit decor. De eerdergenoemde 'freeriders' vallen onder deze categorie.

2. Mismatch tussen vergoeding en kosten

Een tweede discrepantie ontstaat wanneer een vergoeding (uit algemene middelen) geen recht doet aan de kosten voor de geleverde diensten. Dit kan enerzijds generiek van aard zijn, omdat de vergoeding structureel te laag is. Anderzijds kan dat als gevolg van verschillen in kosten per locatie of regio. Dit laatste kan zich bijvoorbeeld voordoen bij generieke (landelijke) subsidies en/of vergoedingen. Een voorbeeld is het verschil in kosten voor recreatieve ontsluiting die een terreinbeheer moet maken in een urbane omgeving versus de kosten in een landelijke omgeving. In een urbane omgeving zijn er over het algemeen veel meer bezoekers/recreanten dan in een landelijke omgeving, waardoor de onderhoudskosten voor recreatieve voorzieningen (bijv. het onderhoud van paden, banken en het legen van afvalbakken) vele malen hoger zijn. De generieke vergoeding vanuit algemene middelen is voor beide gevallen (urbaan of landelijk) echter gelijk.

3. Geen of onvolledige vergoeding

Een derde knelpunt doet zich voor wanneer er geen vergoeding is of de vergoeding onvolledig is doordat deze slechts betrekking heeft op een onderdeel van het productieproces, dan wel een beperkt deel van de kosten. Het betreft hier bijvoorbeeld subsidies voor aanplant waarin de kosten voor toekomstig beheer niet gedekt zijn.

In Tabel 2.1 is het voorkomen van knelpunten/mismatches per categorie/groep van producten en diensten samengevat. Per knelpunt is een voorbeeld gegeven.

Categorie product of dienst	Mismatch tussen betaler en begunstigde	Mismatch tussen vergoeding en kosten	Geen of Onvolledige vergoeding
(1) Houtige en niet-houtige bos- en natuurproducten	Nee	Nee	Nee
(2) Fysieke locatie en decor recreatie en andere maatschappelijke activiteiten	Ja Bijv.: Openstelling van gebieden wordt betaald uit nationale overheidssubsidies, terwijl de lokale hardloopvereniging ervan profiteert.	Ja Bijv.: In de landelijke recreatiesubsidies wordt geen rekening gehouden met regionale verschillen in recreatiedruk of gebruik van terreinen.	Ja Bijv.: Bij recreatiesubsidies wordt een vergoeding gegeven voor de openstelling, maar niet voor de zorgplicht die een beheerder heeft voor lanen.
(3) Fysieke locatie wonen, werken, infrastructuur en andere economische activiteiten	Nee	Nee	Nee
(4) Decor wonen, werken, infrastructuur en andere economische activiteiten	Ja Bijv.: De overheid betaalt de terreineigenaar voor het beheer en de instandhouding en verbetering van een bos- of natuurgebied, terwijl het lokale pannekoekhuis profiteert van de gunstige ligging in een groen decor.	Ja Bijv.: De aanwezigheid van recreatiefaciliteiten (vakantiehuisjes, horeca, golfterrein) trekt veel bezoekers naar een bos- en natuurgebied, terwijl de openstellingsubsidie die de terreineigenaar van de overheid ontvangt onvoldoende is om de kosten voor onderhoud aan wegen en paden te betalen.	Ja Uit hoofde van gebiedsontwikkeling wordt recreatie op tal van manieren gestimuleerd. Toeristische infrastructuur kan met subsidie worden aangelegd. Hierbij wordt echter geen extra geld gereserveerd voor de beheerders om deze rust- en recreatieplekken goed te onderhouden.
(5) Verblijf- en werkplaats voor zorg en sociale arbeid	Nee	Nee	Nee
(6) Gezonde omgeving en decor voor zorginstellingen: fysieke locatie voor zorginstellingen	Nee	Nee	Nee
(6) Gezonde omgeving en decor voor zorginstellingen in de buurt van bos- en natuurgebieden	Ja Bijv.: De overheid betaalt de terreineigenaar voor het beheer en de instandhouding van een bos- of natuurgebied, terwijl de zorginstelling profiteert van de gunstige ligging in een gezonde omgeving en groen decor.	Nee	Nee

Tabel 2.1: Samenvatting voorkomende knelpunten in de beloning voor producten en diensten uit bos en natuur.

(7) Drager van cultureel en archeologisch erfgoed en landschappelijke historie	Nee	Nee	Ja Bijv.: Er zijn alleen incidentele subsidies voor herstel van cultureel erfgoed in bos- en natuurgebieden, terwijl de beheerskosten niet worden betaald (bijvoorbeeld extra maaien rondom grafheuvels om ze zichtbaar te houden)
(8) Bron van spiritualiteit en levensbeschouwing	Nee	Nee	Ja Bijv.: Terreineigenaren ontvangen generieke subsidie voor de natuur- en recreatiewaarde van hun bos- of natuurgebied, maar niet voor de spirituele waarde. Personen of instellingen die een cursus spiritualiteit of levensbeschouwing in het bos- of natuurgebied geven, betalen de terreineigenaar niet voor deze dienst.
(9) Habitat voor flora- en faunasoorten en dragen en verbinden ecosystemen	Nee	Nee	Nee
(10) Genenbank	Nee	Nee	Ja Bijv. terreineigenaren ontvangen geen specifieke vergoeding voor de genenbank-functie/dienst
(11) Milieudiensten Fijnstof	Ja Bijv.: De overheid betaalt de terreineigenaar uit algemene middelen (subsidies) voor de instandhouding van het bos, terwijl de transportsector en industrie door de filterende werking van een nabijgelegen bos meer kunnen uitstoten dan wanneer dit bos er niet was. Het bos draagt als het ware bij aan het behalen van de fijnstofnormen.	Nee	Nee

De matrix laat zien dat over het algemeen de beloning voor de **houtige en niet-houtige bos- en natuurproducten (1)** kostendekkend of zelfs winstgevend is. De afnemer van deze producten en diensten is vaak ook de betaler. Deze betaler heeft veelal een één-op-éénrelatie met de producent (terreineigenaar). De beloning vindt plaats via marktmechanismen of in natura door ruil van producten, diensten en arbeid. Bij het belangrijkste product 'rondhout voor de markt' is het niet altijd duidelijk of de producent (terreineigenaar) voldoende beloning krijgt voor zijn product. Een veelgehoorde klacht onder terreineigenaren is dat de houtprijs laag is en dat houtoogst te weinig oplevert. Deze klacht komt voort uit het feit dat bosbeheerders in de verkoop van hout een middel zien om hun bosbeheer als geheel te financieren, dus inclusief andere producten en diensten die geleverd worden. Bij een multifunctioneel beheer is het vanzelfsprekend dat het beheer als geheel in de regel meer kost dan de houtoogst sec oplevert. In de houtprijs zit geen vergoeding voor de andere diensten en producten. De houtprijs wordt bepaald door de markt, en de markt betaalt momenteel alleen voor de grondstof hout *an sich* en niet voor de instandhouding en het beheer van het bos in brede zin (zoals de kosten voor openstelling). Met name in Nederland doet dit knelpunt zich voelen als gevolg van het multifunctionele karakter van bos en natuur.

De diensten waarbij bos en natuur een **fysieke locatie of decor bieden voor recreatieve en andere maatschappelijke activiteiten (2)** (bijv. sport, wandelen, natuuronderwijs) worden over het algemeen niet of onvoldoende beloond. Uit de Provinciale Subsidieregeling Natuurbeheer (PSN, in de toekomst: Subsidiestelsel voor Natuur en Landschapsbeheer (SNL)) ontvangt de terreineigenaar weliswaar een onkostenvergoeding voor de openstelling van zijn terrein voor recreanten, maar vanuit beloningsoogpunt is er geen directe relatie met de afnemer van de diensten. Daarnaast worden kostenvariaties tussen regio's voor het leveren van deze diensten momenteel niet voldoende onderkend. Er zijn weliswaar tal van beloningsconstructies denkbaar waarbij er een directe financiële beloning is vanuit de afnemer richting de terreineigenaar, maar deze beloningsconstructies komen in de praktijk niet of nauwelijks voor. Gebruikersgroepen zoals sport- en recreatieverenigingen beschouwen bos en natuur als publieke ruimte waarover men vanzelfsprekend en kosteloos moet kunnen beschikken. Deze claim heeft zich jarenlang zonder veel tegenkracht en hinder kunnen opbouwen tot het huidige niveau. Momenteel wordt er in het beheer en de inrichting van bos- en natuurterreinen nog onvoldoende vraaggericht gewerkt, d.w.z. afgestemd op de vragen vanuit de recreant en de omgeving. Hier liggen kansen voor de toekomst, zeker nu de beloning voor recreatie binnen de SNL-regeling onder druk lijkt te komen.

De diensten waarbij bos en natuur een **fysieke locatie bieden voor wonen, werken en andere economische activiteiten (3)** worden over het algemeen voldoende beloond. Terreineigenaren krijgen een beloning uit de verhuur van hun terrein, de verhuur/erfpacht van woningen en de exploitatie van natuurcampings. Echter, lang niet alle terreinbeheerders kunnen beschikken over dergelijke inkomstenbronnen. Tot slot valt op dat bij de organisatie van sportevenementen in

bos- en natuurgebieden, de terreineigenaar vaak geen of onvoldoende beloning ontvangt. Het initiatief Support for Nature probeert hier momenteel wat aan te veranderen. Bossen en natuurterreinen kunnen op veel manieren drager zijn van infrastructuur. In diverse landen in Europa zijn er initiatieven om windmolens en GSM-masten te plaatsen in bossen, waarbij de bouseigenaar een pacht ontvangt voor de grond waarop de mast staat. In Nederland komen, voor zover bekend, dergelijke diensten nog niet op grote schaal voor. Wel zijn er enkele ontwikkelingen op dit gebied.

De categorie van diensten waarbij bos en natuur een decor bieden voor **wonen, werken en andere economische activiteiten (4)** wordt niet of nauwelijks beloond. Het groene decor wordt bijvoorbeeld door huizenbezitters en recreatieondernemers als een (vanzelfsprekende) publieke dienst beschouwd. De meeropbrengsten die de ontvangers van de dienst (huizenbezitters, recreatieondernemers, etc.) hebben door de aanwezigheid van bos en natuur – bijvoorbeeld door overwaarde op het huis of veel horecabezoekers – worden veelal niet (direct) aangewend voor de instandhouding en verbetering van bos- of natuurgebieden. Uit het succes van de landschapsveilingen blijkt wel dat er een markt is voor landschap/het bieden van een mooie woon- en leefomgeving.

De **verblijf- en werkplaats die bos- en natuurterreinen bieden voor zorg en sociale arbeid (5)** (bijvoorbeeld dagbesteding gehandicapten, gedetineerden, ex- verslaafden). Dit betreft een relatief nieuw fenomeen. Enkele koplopers hebben inmiddels meerjarige ervaring met deze dienst. De ervaringen zijn over het algemeen positief, maar de uitwerking verschilt van koploper tot koploper. De beloning neemt velerlei vormen aan. De terreineigenaar wordt over het algemeen gecompenseerd ‘in natura’, in de vorm van geleverde arbeid. In de regel wordt er ook een vergoeding voor de duur van de werkschuur gegeven of een vergoeding uit het persoonsgebonden budget. Tevens speelt maatschappelijke waardering een rol. Met name landgoedeigenaren vinden het van belang om op dit gebied een maatschappelijke functie te vervullen en daarmee lokale bekendheid en ‘goodwill’ te genereren. De vraag naar (werk)plekken in bos en natuur voor sociale arbeid en zorg neemt toe.

Wanneer bos- en natuurgebieden **een gezonde omgeving of decor bieden voor zorginstellingen (6)** worden terreinbeheerders/-eigenaren in veel gevallen niet beloond. Zij ontvangen geen financiële beloning voor het feit dat zij een gezonde omgeving bieden voor zorginstellingen in de buurt van bos- en natuurterreinen. **Deze situatie is dus vergelijkbaar met categorie 4 hierboven.**

Bos- en natuurterreinen worden ‘an sich’ niet beloond voor het feit dat ze **drager zijn van cultureel en archeologisch erfgoed en land-schappelijke historie (7)**. Wel ontvangen terreineigenaren vaak subsidies (onkostenvergoedingen) voor het behoud en herstel van cultureel en archeologisch erfgoed in bos- en natuurterreinen.

Bossen en natuurterreinen zijn voor veel mensen een **bron van spiritualiteit en levensbeschouwing (8)**. Deze algemene functie wordt niet direct financieel beloond. Er is echter wel een grote vraag naar natuurbegraafplaatsen. Deze komen zeer langzaam van de grond. Veel gemeenten zijn uitermate afhoudend ten opzichte van dit nieuwe initiatief. In deze dienstverlening ontvangt de terreineigenaar een vergoeding voor verhuur van de grond. Er zijn geen andere diensten bekend waarbij sprake is van financiële beloning.

De ecologische diensten, zoals het **bieden van een habitat voor flora- en faunasoorten en het dragen en verbinden van ecosystemen (9)**, worden over het algemeen voldoende beloond, omdat ze worden betaald uit overheidssubsidies (zoals PSN en in de toekomst SNL), die gekoppeld zijn aan de normkosten/onkosten die nodig zijn voor het in stand houden en het ontwikkelen van deze waarden (Weersink, 2009).

Het **dragen van een genenbank (10)** wordt niet beloond. In de subsidieregelingen voor natuurbeheer wordt er wel gestreefd naar menging en diversiteit aan soorten in bos- en natuurterreinen, maar de genenbank-functie wordt niet specifiek gewaardeerd. De kosten voor deze dienst zijn ook moeilijk te bepalen.

De **milieudiensten (11)** worden, met uitzondering van CO₂-vastlegging in nieuw aangelegde bossen (zoals het Bosklimaatsfonds van het Nationaal Groenfonds), niet of nauwelijks beloond. Internationaal gezien is er wel een groeiende discussie over Payment for Ecosystem Services (PES).

3.

Maatschappelijke trends

Dit hoofdstuk behandelt de maatschappelijke trends die van invloed zijn op de financiering van bos en natuur in Nederland en de beloning en waardering voor producten en diensten uit bos en natuur. In Paragraaf 3.1 worden de maatschappelijke trends vanaf 1950 tot heden benoemd. Paragraaf 3.2 behandelt trends die naar verwachting effect zullen hebben tot globaal 2050.

3.1

Trends vanaf 1950 tot heden

De belangrijkste trends die vanaf grofweg 1950 hun doorwerking hebben gehad op de huidige financiering van bos en natuur en de beloning en waardering voor producten en diensten, zijn:

1. De opkomst van het liberale denken

In de loop der jaren is vanuit de overheid gekozen voor minder overheidsregulering en meer marktwerking. Dit had tot gevolg dat er nieuwe vormen van (denken over) geëconomiseerde bos- en natuurfuncties ontstonden. Een voorbeeld hiervan zijn groene en blauwe diensten. Het hoogtepunt in dit denken is het Programma Beheer. Dit programma was resultaatgericht; er werd afgerekend op resultaat (output-sturing). Het liberale/resultaatgerichte denken is deels op zijn retour. Het nieuwe Subsidiestelsel Natuur- en Landschapsbeheer kent bijvoorbeeld inmiddels weer een inspanningsverplichting (input-sturing) in plaats van een resultaatsverplichting.

2. De opkomst van de vrijetijdseconomie

De economische groei en toegenomen welvaart hebben ervoor gezorgd dat steeds meer mensen meer vrije tijd hebben en tevens meer geld te besteden hebben. Deze toename in inkomen heeft ook gezorgd voor een grotere mobiliteit. Deze factoren hebben geleid tot de opkomst van de vrijetijdseconomie, wat heeft geleid tot een toename van recreatiebedrijven in en rondom bos- en natuurgebieden. Deze ondernemers hebben een duidelijk commercieel belang bij de aanwezigheid van bos en natuur. Daarnaast is er in de loop der jaren meer en meer geïnvesteerd in recreatieve voorzieningen in de terreinen, zoals ruiterspaden, wandelpaden, mountainbikeroutes, trimbanen, zitbankjes, picknickplekken, bezoekerscentra en informatieborden. Veel overheidssubsidies zijn ingezet om de toeristische infrastructuur te verbeteren. Echter, er is minder gedaan om de instandhouding van de infrastructuur en de omliggende natuurterreinen ook structureel van extra middelen te voorzien. De vergoedingen die de beheerders geboden worden, zijn in de regel niet gedifferentieerd naar de gebruiksintensiteit en/of de dichtheid van de toeristische infrastructuur. De baten van de toegenomen recreatie komen vooral bij de recreatieve sector terecht. De terreineigenaren profiteren niet of nauwelijks. Zij ervaren meer lasten dan lusten.

Meer aandacht voor recreatie in bossen na de Tweede Wereldoorlog: totstandkoming van de bosbijdrageregeling in 1965

Na de Tweede Wereldoorlog werden bouseigenaren geconfronteerd met afnemende inkomsten uit de houtverkoop, terwijl kosten voor arbeid stegen. De bedrijfseconomische situatie van de bosbedrijven werd daarmee steeds slechter. Vanaf het eind van de jaren vijftig en het begin van de jaren zestig wordt in de jaarverslagen van Staatbosbeheer dan ook nadrukkelijk gemeld dat de financieel-economische positie van de bosbouw zorgen baart. Bouseigenaren probeerden de kosten te drukken door percelen bos te verkopen en door alleen het hoogst noodzakelijke onderhoud te verrichten, maar ook bijvoorbeeld door de voor het bos zeer schadelijke strooiselwinning, waarbij het strooisel werd verkocht aan azaleakwekerijen. De overheid besloot daarop om bouseigenaren te ondersteunen bij het uitvoeren van werkzaamheden met werkverruimende maatregelen³ in het kader van werkloosheidsbestrijding.

In de tijd dat houtproductie meer naar de achtergrond verdween, nam de aandacht voor natuurschoon en recreatie in bossen toe. Bouseigenaren werden geconfronteerd met meer recreanten in hun bossen waarvoor zij voorzieningen moesten treffen. Hier stond in het algemeen echter geen financiële compensatie tegenover. Al in 1948 pleitte de Wageningse bosbouwhoogleraar prof. A. te Wechel voor financiële tegemoetkoming voor bouseigenaren voor de 'last' die recreanten hen bezorgden.

De steeds verslechterende bedrijfseconomische situatie in de bosbouw en toenemende aandacht voor natuurschoon en recreatie deed in 1965 de overheid besluiten om een bosbijdrageregeling in te stellen. Bouseigenaren ontvingen in ruil voor openstelling van hun bos voor het publiek een financiële bijdrage van de overheid. Hiermee werd de financiële nood van bouseigenaren weliswaar verlicht, maar niet volledig opgelost.

(Bron: Buis & Verkaik, 1999; Zevenbergen, 2002)

³ *Werkverruimende maatregelen: maatregelen om de arbeidsparticipatie van werklozen te bevorderen.*

3. Decentralisatie van overheidsregulering

De subsidiëring van nieuwe natuur en de kosten voor beheer worden met de invoering van Investeringsbudget Landelijk Gebied verplaatst van het landelijk niveau naar provinciaal niveau. Momenteel is er echter nog steeds sprake van een generiek stelsel, zonder wisselwerking tussen vraag en aanbod wat de recreatieve diensten betreft.

4. Erkenning van de natuurwaarden van bos en natuur

Sinds de jaren zeventig van de twintigste eeuw is er in het bos- en natuurbeheer steeds meer aandacht voor de natuurwaarden van bos en natuur. Verhoging van de biodiversiteit en natuurlijkheid van terreinen, bescherming van habitats en ecosystemen zijn de belangrijke doelen van het beheer geworden. Dit is ook doorvertaald naar de overheidssubsidies voor natuurbeheer, waarin ‘natuurlijkheid’ een belangrijk criterium is geworden.

Het laatste decennium zijn daar trends bijgekomen die nu al voor een deel van invloed zijn op de financiering van bos en natuur en de beloning voor producten en diensten, en die in de toekomst naar verwachting een nog grotere rol gaan spelen:

1. Klimaatverandering

Door de gevolgen van klimaatverandering is er steeds meer onzekerheid in het beheer. Er is bijvoorbeeld onzekerheid over het aanpassingsvermogen van soorten en populaties aan de veranderende habitats en groeiplaatsomstandigheden. Hierdoor groeit er steeds meer twijfel over de maakbaarheid van natuur en het bijbehorende soorten- en habitatbeleid. Het beheer wordt steeds meer volgend en minder sturend.

2. Opkomst van de biobased economy

Er is een toenemende vraag naar groene grondstoffen, zoals hout, ter vervanging van fossiele grondstoffen/brandstoffen voor de opwekking van duurzame energie en de productie van andere ‘biobased’ producten (cosmetica, plastics, etc.). Hierdoor ontstaat er een grotere productieclaim op bos- en natuurgebieden.

3. Toenemende maatschappelijke waardering voor de milieufuncties

Er is een toenemende maatschappelijke waardering voor de milieufuncties van bos en natuur (ecosysteemdiensten, zoals CO₂-vastlegging, waterberging en zuurstofproductie). Tegelijkertijd is er een groeiende morele druk op westerse landen om de mondiale voetafdruk (claim/verbruik van milieufuncties) te reduceren. Dit betekent dat de Nederlandse bos- en natuurgebieden meer moeten worden ingezet om onze mondiale voetafdruk te reduceren. Dit kan enerzijds door meer hernieuwbare grondstoffen uit bos- en natuurgebieden te oogsten en anderzijds door meer bos- en natuurgebieden aan te leggen die milieufuncties kunnen vervullen.

4. Toenemende behoefte aan ontspanning, gezondheid en wellness

Onder de bevolking is er een toenemende behoefte aan (plekken voor) ontspanning en beweging, en een toename van ‘wellness’ (algehele gezondheid/welbevinden). Daarnaast groeit de behoefte aan contact met de natuur. Dit leidt tot een toenemende vraag naar recreatiediensten vanuit en rondom bos en natuur.

5. Groeiende lokale betrokkenheid bij en aanspraak op natuur

Er is een groeiende lokale betrokkenheid, zeggenschap en aanspraak door burgers op het beheer van bos- en natuurterreinen ('natuur is van iedereen'). Burgers en omwonenden beschouwen bos en natuur steeds meer als een eigen achtertuin waar ze recht op kunnen laten gelden. De druk op de beheerder om meer aandacht te besteden aan de recreatiefunctie van het bos zorgt in toenemende mate voor belangenconflicten tussen recreatie, natuur en economische doelen zoals houtproductie. In het beheer en de inrichting van bos- en natuurterreinen moet er daarom steeds meer vraaggericht worden gewerkt, d.w.z. dat deze afgestemd moeten worden op de vragen vanuit de omgeving/omwonenden. Specifieke doelgroepen, zoals (oudere) recreanten en sporters, stellen steeds hogere eisen aan tal van gebruiksfuncties, waardoor de dienstverlening steeds nieuwe impulsen krijgt voor ontwikkeling.

3.2 Actuele en toekomstige trends

In deze paragraaf wordt een aantal belangrijke actuele (internationale) maatschappelijke trends besproken die (naar verwachting) van belang zijn voor de toekomstige financiering van bos en natuur en beloning en waardering voor producten en diensten uit bos en natuur. De inhoud van deze paragraaf is deels ontleend aan een interview met Kees van Dijk (Tropenbos International) en Herman Savenije (Ministerie van LNV) dat is afgenomen op 3 juni 2010. Beiden hebben brede en jarenlange internationale ervaring op het gebied van onder meer 'Groen Investeren' en 'Payment for Environmental/Ecosystem Services' (PES).

Mondiaal wordt de multifunctionaliteit van bossen en natuur en hun meervoudige rol voor de samenleving en het milieu steeds meer onderkend. De realiteit is echter nog wel dat voor de meeste goederen en diensten die bos/natuur leveren nog steeds niet of onvoldoende betaald wordt. Dit betekent dat er in de regel geen duurzame financiële basis voor instandhouding en duurzaam beheer is. De belangrijkste economische dragers zijn momenteel vooral nog hout dan wel publieke betalingen door nationale overheden en vanuit internationale samenwerkingsmiddelen voor ecodiensten, zoals natuurbehoud en -bescherming. De toenemende onderkenning en waardering van andere goederen en diensten die bossen leveren, leidt langzaam maar zeker tot de ontwikkeling van nieuwe financieringsmechanismen en -instrumenten. Voorbeelden hiervan zijn de handel in CO₂-credits, betalingen voor het voorkomen van uitstoot van CO₂ (REDD), betalingen voor water, biodiversiteit, recreatie, etc. Dit alles valt onder de noemer 'Payment for Environmental/Ecosystem Services' (PES).

Een belangrijke recente ontwikkeling is dat de particuliere sector (het bedrijfsleven, de financiële sector, consumenten) steeds meer (mede) verantwoordelijkheid wil dragen in de financiering van bos en natuur.

Dit is van belang omdat hiermee extra middelen beschikbaar komen. Bedrijven kunnen daar verschillende (combinaties van) redenen voor hebben. Zo kan men in directe zin nadelige gevolgen ondervinden van de achteruitgang van een ecosysteem, bijvoorbeeld de watervoorziening vanuit een bepaald stroomgebied, of kan men kansen zien voor de marketing van producten en/of profilering van het bedrijf. In sommige gevallen is er sprake van dwingende wetgeving die bedrijven verplicht compensatie te betalen voor de aantasting van de biodiversiteit of andere natuurwaarden.

Het nieuwe denken richt zich ook op de rol en verantwoordelijkheid van overheden. Geld is niet altijd het grote probleem. Veeleer gaat het om de *enabling environment*, waarbij de juiste randvoorwaarden worden gecreëerd, zoals goed bestuur, duidelijke wetgeving, rechtszekerheid, een eerlijke verdeling van kosten en baten. Daarnaast betreft het de *accountability* en transparantie, het zeker stellen van een goed investeringsklimaat, kennisontwikkeling en capaciteitsopbouw. Sommige zaken moeten vooral in internationaal verband geregeld worden (carbon, biodiversiteit), andere zaken zijn juist nationaal of lokaal (bijvoorbeeld stroomgebiedenaanpak). De essentie is dat er voor de dienst of het product die bos- en natuurgebieden leveren een markt gecreëerd wordt en dat men daarop voldoende kan vertrouwen om tot investeringen te komen. Het betreft dus zowel goede regelgeving alsook de naleving daarvan. Maar ook ondersteunende instrumenten, zoals duidelijkheid over landrechten, verzekering tegen risico's en capaciteitsontwikkeling, zijn van belang. Het vertrouwen tussen partijen is hierbij cruciaal. Daarom zijn lokale en meer kleinschalige initiatieven vaak kansrijker dan mondiaal gereguleerde systemen, zoals de carbonmarkt onder het Clean Development Mechanism (CDM). Die laatste is mede door de 'noodzakelijke' administratieve rompslomp inmiddels beperkt effectief gebleken voor bossen.

Vernieuwing komt de laatste jaren dus vooral uit bilaterale en relatief kleinschalige initiatieven. Hierbij zijn vaak ook private partijen (en investeerders) betrokken. De overheid moet niet alleen het kader bieden waarbinnen anderen kunnen investeren en experimenteren. Het is tevens van belang om de succesvolle pilots te kunnen veiligstellen, opschalen en institutionaliseren. Aan beleidsmatige aandacht en inzet voor dit laatste ontbreekt het in de regel nog te vaak.

Een moeilijk punt is hoe in de praktijk de (markt)prijs bepaald dient te worden voor bepaalde diensten of producten. Men neemt vaak de vervangingskosten als indicatie, maar dit geeft geen inzicht in de kosten die reëel gemaakt worden om een dienst of product te leveren. Aan de andere kant is er de vraag wat de dienst of het product de afnemer oplevert. Ook dit is vaak moeilijk te kwantificeren. Deze zaken blijken in de praktijk tot op heden slechts tamelijk abstract onderbouwd te kunnen worden. Voor de markt en het maatschappelijk draagvlak is het echter zeer van belang dat deze zaken beter gedefinieerd worden. Hier ligt (ook) een taak voor de overheid als onderdeel van haar kaderstellend beleid.

Innovatie op het vlak van groene diensten is dus niet iets wat louter aan de markt overgelaten kan worden. Investerings kunnen nog veel meer van private partijen komen, het randvoorwaardelijk kader dient door overheden voorzien te worden. Belangrijke elementen, die hierboven zijn toegelicht, zijn:

- Goed bestuur;
- Heldere regels en handhaving;
- Het ontwikkelen/entameren van mechanismen voor het afdekken van risico's;
- Het meehelpen creëren van de waarde/prijs;
- Het stimuleren en faciliteren van vernieuwende aanpak;
- Het verzekeren van randvoorwaarden om schaalvergroting te bewerkstelligen.

Vernieuwing in Nederland zal zich allereerst dienen te richten op de vraag wat collectief geregeld moet worden en wat via de markt. De beleidsnota 'Natuur voor mensen, mensen voor natuur' heeft de vermaatschappelijking van de natuur en de medeverantwoordelijkheid van private partijen expliciet gemaakt. De kosten zijn tot op heden echter bijna uitsluitend afgewenteld op de eigenaren van bos en natuur, de terreinbeheerders en de schatkist (subsidies). Het is aan de politiek om een brede maatschappelijke discussie te engageren over hoe de lasten herverdeeld kunnen worden tussen publieke en private middelen. Dit betekent dat er een breed gedragen nationale visie en strategie op de financiering van bos en natuur en de beloning voor producten en diensten uit bos en natuur ontwikkeld moet worden. Dit is een grote stap en zal dus een lang discussieproces vereisen. Het vergt namelijk een andere manier van denken. Ondertussen kunnen geschikte pilots ontwikkeld worden waar zich kansen voordoen. De les die vanuit het internationale circuit wellicht getrokken kan worden, is dat er binnen het kader van innovatie ook specifiek gekeken dient te worden naar de kaderstellende randvoorwaarden: het bewerkstelligen van institutionalisering en opschaling in geval van (in de kiemfase) geslaagde experimenten/pilots.

4.

Kansen voor innovatie in de beloning

Dit hoofdstuk brengt de kansen voor innovatie in de beloning voor producten en diensten uit bos en natuur in beeld. De selectie van de kansen vindt plaats op basis van de voorgaande hoofdstukken en de matrix. Daaruit worden criteria en aandachtspunten geselecteerd (Paragraaf 4.1) die aan de basis liggen van de selectie van concrete cases en ideeën die opgepakt zouden kunnen worden voor verdere ontwikkeling (Paragraaf 4.2).

4.1

Van trends naar kansen

Uit Hoofdstuk 3 is gebleken dat zowel internationaal (mondiaal en EU) als nationaal het beleid in toenemende mate gericht wordt op het meer tot economische waarde maken van bos en natuur. Voor ontwikkelingslanden is dit, naast bescherming en duurzaam beheer, dé essentiële pijler onder duurzame instandhouding. De focus in internationaal verband ligt hierbij sterk op het genereren van meer private financiering. De markt voor ecodiensten biedt daarvoor prima kansen. Daarbij is het essentieel dat aan een aantal kritische, veelal institutionele, randvoorwaarden wordt voldaan, zoals benoemd in Paragraaf 3.2 (*enabling environment*).

In Nederland wordt momenteel gezocht naar nieuwe beloningsvormen waarmee de maatschappelijke functieervulling van bos en natuur effectiever en efficiënter geregeld kan worden en waarbij in toenemende mate ook private middelen worden aangewend. Het huidige overheidsbeleid richt zich nog te sterk op de beloning voor natuurwaarden en de openstelling voor recreanten, en veel minder op andere functies. De beloning komt als gevolg daarvan nog vooral uit publieke middelen en is hoofdzakelijk op natuur- en recreatiediensten gericht. Door

een verschuiving in het denken van natuurbehoud naar natuurgebruik wordt een aantal doelen gediend:

- Het vergroten van de (erkenning van de) maatschappelijke waarde van natuur/bos;
- Het vergroten van het maatschappelijk draagvlak voor natuur, oogst en producten daaruit. Hiermee wordt in een groter handelingsperspectief voor de beheerders (leveranciers van diensten en producten) voorzien. Natuur is niet langer vooral kwetsbaar en te beschermen, maar juist ook krachtig en productief;
- Het vermeerderen van de (waardering van) ecodiensten, leidend tot een versterkt economisch draagvlak voor uitbreiding en beheer.

Uit de voorgaande hoofdstukken en de matrix kunnen de kansen voor innovatie in de beloning voor producten en diensten uit bos en natuur gedestilleerd worden. Hierbij kan gebruik gemaakt worden van de daar naar voren gekomen handvatten:

- De diensten of producten worden niet of niet volledig beloond (betaald) (zie matrix) en/of er is sprake van een knelpunt in het beloningsconstructie (zie Paragraaf 2.3.2);
- De marktperspectieven voor private financiering zijn goed, er is sprake van een groeimarkt, de dienst of product heeft kwantitatief en kwalitatief potentie (af te leiden uit de trends en ontwikkelingen, zie Hoofdstuk 3).
- Er zijn duidelijke en goed uitvoerbare sturingskansen voor de overheden. In de randvoorwaardelijke sfeer zouden overheden veel kunnen doen om vernieuwing te stimuleren en te borgen.

Samenvattend kan er worden geconcludeerd dat er momenteel vooral kansen liggen voor nieuwe producten en diensten en nieuwe beloningsvormen bij (1) de sociale (maatschappelijke) diensten, zoals het bieden van een locatie en decor voor recreatie, sport, zorg en gezondheid en wonen, en (2) de milieudiensten, zoals CO₂-opslag, waterberging/zuivering en fijnstofafvang. Hierbij liggen belangrijke kansen bij de zogenoemde 'freeriders', dat wil zeggen: de ontvangers van diensten uit bos en natuur die er momenteel niet, of niet direct, voor betalen.

Voor het optimaal kunnen ontsluiten en betrekken van private financiering is het belangrijk dat aan een aantal randvoorwaarden wordt voldaan:

- Meer (groepen van) afnemers raken geïnteresseerd indien er een heldere en directe koppeling kan komen tussen producent en afnemer. Dit betekent meer ruimte voor maatwerk.
- Er dient een goed hanteerbare methode en werkwijze voor de prijsbepaling en beloning te zijn. Dit betekent dat deze praktisch hanteerbaar en inhoudelijk acceptabel zijn.
- De wetgever dwingt in sommige gevallen bepaalde mechanismen voor compensatie en marktforming af. Hiertoe is een (politieke) omslag in het denken nodig.
- Er dient meer sprake te zijn van 'centraal regelen waar het moet, decentraal waar het kan'. Een betere match tussen de aard van een dienst of product en het niveau en soort regeling waarmee de dienst of het product beloond wordt, kan kansen bieden. Decentralisatie van wet- en regelgeving naar lagere overheden zou in een aantal gevallen de afstemming tussen vraag en aanbod,

prijsvorming en beloning aanzienlijk kunnen vergemakkelijken (zie de knelpunten in Paragraaf 2.3.2.).

- Het versterken van het draagvlak voor natuurgebruik. Dit kan bijvoorbeeld door meer gebiedsgericht te ontwikkelen en te beheren, waarbij het landschap weer direct onderdeel wordt van de leefomgeving door levering van bijvoorbeeld energie voor een lokale school of wijk. Ook ligt een kans in het versterken van de participatie van bewoners in het beheer van het landschap, sterk gerelateerd aan ecodiensten waarvan zij gebruik maken (recreatie, energievoorziening, etc.). Dit komt bijvoorbeeld tot uiting in de realisatie van dorpsbosjes: gebruiksbossen, recreatiebossen, energieplantages, etc. (overheidsgrond/ subsidiewaardedaling, burgers en beheerders).

Bovenstaande kansen en randvoorwaarden duiden, wanneer gerealiseerd, in de richting van een toekomstig nieuw stelsel voor de financiering van bos en natuur en beloning voor producten en diensten uit bos en natuur. Dit stelsel kent meerdere financieringsstromen (publiek en privaat), beloningsvormen en ‘markten’ waar vraag en aanbod elkaar treffen. Deze markten zijn op verschillende niveaus actief; internationaal (bijvoorbeeld CO₂-opslag en -vastlegging), nationaal/provinciaal (voor bijvoorbeeld generieke diensten als cultuurhistorie, habitats voor soorten, het dragen van ecosystemen, genenbank, CO₂-opslag en vastlegging), regionaal/lokaal (voor producten en diensten als recreatie, wonen, werken, zorg en milieudiensten zoals fijnstof en waterzuivering/berging).

Voor veel (particuliere) terreineigenaren wordt het rond krijgen van de financiering van het beheer hiermee niet eenvoudiger. Men zal immers actiever moeten inspelen op de kansen en zich op meerdere markten moeten begeven. Daar treft men meerdere partijen en kan men op meerdere niveaus onderhandelen. Wil men hier goed uitkomen, dan zal met name voor de (kleinere) terreineigenaren de noodzaak voor lokale samenwerking en professionalisering toenemen. Binnen het kader van een nationaal landschap, nationaal park of andere geografische eenheid zouden de verschillende terreinbeheerders de krachten moeten bundelen in een dienstencoöperatie. Voor de verlening van diensten en wellicht ook de verkoop van producten zou men gezamenlijk kunnen optreden richting de afnemers. Op het vlak van recreatie lijkt dit goede kansen te kunnen bieden. Het is daarom van belang innovatieve pilots op dit gebied nader te inventariseren en, waar kansrijk, te versterken.

Kansen voor innovatie kunnen als gevolg van bovenstaande op dit moment in drie (combinaties van) richtingen gezocht worden:

A. Het opstarten van experimentele pilots met nieuwe producten en diensten en additionele vormen van beloning

Technologische ontwikkelingen kunnen hiervoor aan de basis staan, bijvoorbeeld in de bioraffinage of in de communicatie. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan de toepassing van *augmented reality*⁴ als informatiedrager in het terrein.

⁴ *Augmented reality is het versmelten van de echte (fysieke) en de virtuele wereld. Dit kan door bijvoorbeeld applicaties voor camera's of mobiele telefoons te ontwikkelen waarmee recreanten informatie ontvangen over een bepaald object zodra ze het object bekijken met de camera of mobiele telefoon.*

B. Het verbeteren van de beloning van reeds bestaande dienstverlening

Deze categorie richt zich op de knelpunten tussen vraag en aanbod. Het betreft onder meer de aanpak van de freeriders. Aan de ene kant is verbetering van wet- en regelgeving nodig om private partijen dwingend tot (co)financiering aan te zetten. Anderzijds kunnen acties zich richten op betere samenwerking tussen de beheerders, waarmee hun onderhandelingspositie in een gebied verbeterd wordt (diensten-coöperatie).

C. Het gericht werken aan de opschaling en verbreding van (reeds gerealiseerde) succesvolle pilots voor nieuwe producten en diensten en/of nieuwe beloningsconstructies

In alle drie richtingen zal aandacht moeten zijn voor het verbeteren van het randvoorwaardelijk institutioneel kader, zodat er meer mogelijkheden voor vernieuwing ontstaan (*enabling environment*). Hiertoe kunnen tal van zaken gerekend worden, zoals het ontwikkelen van een waarderingkader en meetmethoden, het ondervangen van risico's, bestuurlijke hervorming door middel van decentralisatie van besluitvorming en het versterken van het maatschappelijk draagvlak.

4.2 Selectie van kansen

In de onderstaande paragrafen worden kansen beschreven voor de innovatie beloning van producten en diensten. De kansen zijn geselecteerd op basis van de analyse in het vorige hoofdstuk, literatuur, gesprekken met ervaringsdeskundigen en experts, en positieve ervaringen uit (vaak eenmalige) pilots in Nederland en het buitenland. In kaders worden enkele aansprekende buitenlandse voorbeelden gegeven.

4.2.1 Kansen voor nieuwe producten en diensten en additionele vormen van beloning (A)

A1: Kansen in 'wellness', zorg en gezondheid

Vanuit de toenemende maatschappelijke vraag naar plekken en activiteiten voor zorg en de bevordering van wellness en gezondheid, kan de bos- en natuursector leren van voorbeelden uit de multifunctionele landbouw.

De multifunctionele landbouw blijft op zoek naar nieuwe richtingen waarin zij zich verder kan ontwikkelen. Er zijn bijvoorbeeld momenteel goede mogelijkheden voor kinderopvang in de landbouwsector. Dit vergt weliswaar een hoge investering, maar blijkt ook de meeste omzet te genereren. Hiervoor is inmiddels door de Taskforce Multifunctionele Landbouw een beproefd franchiseconcept ontwik-

keld. Enkele particuliere landgoederen hebben inmiddels ook ingespeeld op deze markt. Verder lijkt er gezien de reisafstanden naar centra weinig potentie voor uitbreiding of opschaling hiervan in de bos- en natuursector.

Recent onderzoek heeft aangetoond dat er naast de al bestaande sectoren ook nieuwe mogelijkheden zijn die met gerichte stimulering verder zouden kunnen uitgroeien. De 'zingevingsboerderij', de 'wellnessboerderij' en de 'stadsboerderij' lijken op dit moment de meeste potentie te hebben. De zingevingsboerderij biedt mogelijkheden tot retraite of zingeving op de boerderij, bijvoorbeeld door het inrichten van een stiltecentrum of een kapelletje. Dit biedt zeker ook kansen voor natuurbeheerders. Zo worden momenteel op internet in toenemende mate 'stiltewandelingen' aangeboden (nieuw fenomeen). Dit gebeurt meestal door organisaties op het vlak van persoonlijke coaching en spirituele ontwikkeling.

Op de wellnessboerderij biedt men wellnessarrangementen aan. Deze dienst is niet heel nieuw, maar er is zeker nog geen sprake van een gesettelde deelsector. Spa's en sauna's zijn momenteel zeer winstgevendende ondernemingen en bieden een veelbelovende groeiemarkt. Bos en natuur lijken de ideale setting voor dit soort activiteiten, mits er sprake is van een zorgvuldige en verantwoorde inpassing. De Taskforce Verbrede Landbouw concludeert dat, om de opkomst van zulke nieuwe economische dragers voor de verbrede landbouw verder te stimuleren, de ondernemers behoefte hebben aan kennis, experimenteerimte en subsidies.

Natuurbegraafplaatsen zijn economisch gezien wellicht de meest veelbelovende nieuwe tak van sport die eigenaren en beheerders van bos- en natuurterreinen kunnen ontwikkelen. Het te verwachten rendement op de investering is veelbelovend. De demografische trend in Nederland is eveneens beloftevol voor deze markt. Het merendeel van de geïnteresseerde ondernemers haakt momenteel echter af, omdat er te veel hindernissen en ontmoedigende omstandigheden zijn in de vorm van beperkingen in de ruimtelijke ordening en gebrek aan draagvlak in de lokale samenleving ('*Not In My Back Yard*'). Het Nationaal Groenfonds is betrokken bij twee bedrijven die niettemin doorzetten. Voor navolging op grotere schaal is meer stimulering van de markt nodig door middel van pilots, voorlichting, etc.

Voorbeeld: Forests of Peace (Zwitserland)

The company Friedwald offers the possibility of woodland burials. Around 60 sites exist in Switzerland, and around 25 in Germany. The ashes are given to the roots of a selected tree which is acquired by the client; the price range from around €1.000 to €6.000. The sites are leased on a long-term basis (99 years) from the owner and the maintenance is guaranteed to the clients. The use as a cemetery is further secured officially in the land register. The use of forests for a cemetery is not allowed by law in all countries, however, German federal states have changed their laws because of the new demand. (Bron: *Mausar et al., 2008*)

A2: Aandeelhouderschap en nieuwe ‘rood voor groen’-concepten

Het Nationaal Groenfonds werkt momenteel in samenwerking met het Bouwfonds een nieuw concept uit voor ‘rood voor groen’ met meer maatschappelijke betrokkenheid. Eigenaren van nieuwe huizen in een nieuwbouwwijk worden bij aankoop van het huis automatisch aandeelhouder/mede-eigenaar (in een vereniging van eigenaren) van een parkbos/recreatiegebied. De investering van circa €6000,- tot €7000,- maakt deel uit van de aankoopsom van het huis. Het (park) bos is gedeeltelijk opengesteld en gedeeltelijk exclusief toegewezen aan individuele eigenaren (leden van de vereniging). Binnen de randvoorwaarde van het bestemmingsplan bepaalt de vereniging zelf hoe de inrichting tot stand komt en hoe het beheer plaatsvindt. Zeggenschap en financiële last kunnen gedifferentieerd worden afhankelijk van de meerwaarde die bewoners ondervinden.

Aandeelhouderschap in (nieuwe) natuur voor particulieren kan financieel aantrekkelijk gemaakt worden door combinatie van enkele fiscale regelingen (de ‘tante Agaath’-regeling en de CV/communautaire vennootschap) met de Natuurschoonwet (NSW). Hierbij wordt door de deelnemers aandeel verkregen in een (NSW) landgoed BV. In dit geval betreft dat natuur zonder huizen of gebouwen. Vermogende particulieren kunnen hiermee bijvoorbeeld hun kinderen een natuurgebied nalaten. Ook kunnen aspirant-eigenaren een aantal hectaren van een nieuw te ontwikkelen natuurgebied dan wel van een bestaand natuurgebied verwerven. In het laatste geval kan de oorspronkelijke eigenaar een deelbelang nemen (en zo invloed behouden) en worden tevens middelen vrijgemaakt voor beheer en/of investeringen. Het Nationaal Groenfonds heeft dit financieel-fiscale concept inmiddels uitgewerkt.

Voorbeeld: Co-property (Spanje)

By sharing the forest ownership with others, the owner will be able to keep, support and improve the forest. Co-owners may be citizens, private organizations or the Government. The mechanism is implemented by the Government of the Castilla-La Mancha Region. (Bron: Mavsar et al., 2008)

A3: CO₂-vastlegging in bodem en vegetatie

Het verlenen van CO₂-credits voor CO₂-vastlegging in bestaand bos via het Bosklimaatfonds van het Nationaal Groenfonds lijkt een interessante uitbreiding van de huidige praktijk van het verlenen van CO₂-credits voor nieuw bos. Bovendien kunnen extra inkomsten leiden tot een optimalisering van de koolstofsituatie en extra vastlegging van CO₂ door verbeterd onderhoud en extra investeringen. Vanuit de CO₂-markt lijkt het een acceptabele uitbreiding. De vraag is wel welke prikkel (in toename van opgenomen CO₂ door verbeterd bosbeheer) in de rede ligt en welke prijs daar tegenover staat. Ook is de vraag of het resultaat wel te monitoren is.

In opdracht van het Ministerie van LNV zoekt het Nationaal Groenfonds in samenwerking met de Stichting Klimaatlandschap en Stichting Probos momenteel bovenstaande vragen uit. Naast de wetenschappelijke onderbouwing is het nodig de logistiek te regelen. Men is tevens in gesprek met diverse beheerders om het concept verder uit te werken.

Daarnaast zou de CO₂-vastlegging in andere natuurtypen, zoals veen, financieel gewaardeerd kunnen worden. Voor zover bekend, zijn hier nog geen initiatieven voor opgestart.

Voorbeeld: Waldklimafonds

De Duitse landbouwminister Ilse Aigner en de directeur van de Deutscher Forstwirtschaftsrat (DFWR) hebben in 2009 het Waldklimafonds opgericht. Uit dit fonds met de slogan “Maak onze bossen klaar voor morgen” moeten maatregelen worden gefinancierd waarmee (1) bossen beter worden aangepast aan de gevolgen van klimaatverandering, zodat ze hun sociale, ecologische en economische functies kunnen blijven vervullen en (2) een terugdringing van de CO₂-uitstoot kan worden bereikt. Hierbij speelt het gebruik van hout(producten) een belangrijke rol. Maatregelen die vanuit dit fonds zullen worden genomen en initiatieven die worden gesteund, zijn onder andere: verbetering van de capaciteit van het bos ter bescherming van het klimaat (CO₂-opname), bescherming van veengebieden, inrichting van een speciaal fonds voor calamiteiten/schade, voorlichting, scholing en kennisverspreiding, beheer en monitoring van bos-ecosystemen, innovatieve houtproducten en internationale maatregelen tegen ontbossing.

Het klimaatfonds moet worden gefinancierd uit het emissiehandelssysteem (ca. 50 miljoen euro per jaar). Het is dus de bedoeling dat de veroorzakers van de CO₂-uitstoot/klimaatverandering betalen voor de maatregelen. De Deutscher Forstwirtschaftsrat (DFWR) zal ook een deel van het fonds aanvullen. Het Waldklimafonds is momenteel nog niet operationeel. *(Bron: Website Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz.)*

A4: Windmolens in het bos

In het beleidsprogramma ‘Schoon en Zuinig: Nieuwe energie voor het klimaat’ staan de ambities van Nederland voor onder andere energiebesparing, duurzame energie en opslag van CO₂. Dit programma wordt gecoördineerd door het ministerie van VROM. Kernpunt in dit programma is dat er meer duurzame energie geproduceerd moet worden. LNV Directie Natuur en het Bosschap hebben Alterra in 2008 gevraagd een verkenning uit te voeren naar kansen en knelpunten voor windturbines in Nederlandse bos- en natuurgebieden. De volgende conclusies kunnen uit deze verkenning worden getrokken:

- Windenergie op boslocaties in het binnenland is zeker mogelijk, maar is vanwege het heersende windaanbod boven bossen pas aantrekkelijk met de nieuwe generatie grote turbines (vanaf circa 100 meter hoogte);
- Bij windturbines in bossen zijn knelpunten als geluidshinder en horizonvervuiling overwegend klein;
- In het betreffende bos- of natuurgebied dient de infrastructuur geschikt te zijn of geschikt te worden gemaakt voor de bouw en het onderhoud van een windturbine;
- De jaarlijkse pachttopbrengsten en eventuele vergoedingen uit de productie van windenergie kunnen de bouseigenaar substantiële kansen bieden;

- De aanlegwerkzaamheden van windturbines zullen gedurende een relatief korte periode tot de nodige onrust (onder andere boomkap) in een bos leiden, maar de vigerende bosbeheerswerkzaamheden worden niet of nauwelijks gehinderd door de bedrijfsvoering van de turbines. Wel moet rekening gehouden worden met de verplichtingen tot herplant van bos vanuit de boswet;
- Er zijn indicaties dat in vergelijking met turbines in het open landschap, het aantal botsingslachtoffers van turbines boven bos met vogels lager is en met vleermuizen hoger;
- De politiek zal de bouw van windturbines in bossen mogelijk moeten maken, wellicht via een wijziging van de Boswet. Het bos vervult functies voor de natuur, recreatie en houtproductie, maar de productie van windenergie past momenteel niet zonder meer binnen de bestemming bos.

(Bron: Jansen, 2010)

Uit het bovenstaande blijkt dat er zeker kansen zijn voor dit concept. Het is nu zaak om politiek en maatschappelijk draagvlak hiervoor te creëren, een instrumentenkoffer te ontwikkelen en een aantal pilots uit te voeren.

A5: Biomassa als grondstof voor de biobased economy

De vraag naar biomassa voor energieopwekking, maar ook voor andere biobased producten, zal naar verwachting alleen maar toenemen. Technieken en procedés voor de verwerking en opwerking van biomassa tot hoogwaardige (energie)producten, zoals biodiesel uit houtsnippers en olie uit natuurgas (bijv. Grasol), zijn volop in ontwikkeling. Daarnaast verstrekt het Nationaal Groenfonds in opdracht van het Ministerie van LNV groenfinanciering voor technische innovatie en ontwikkeling voor de verwerking van dunningshout, tak- en top hout uit de bosbouw voor energie (briketten, pellets, etc.). Voor eigenaren van bos- en natuurterreinen liggen er daarom volop kansen voor het financieel opwaarderen van producten, zoals maaisel en dunningshout, dat momenteel nog als afvalstof of restmateriaal wordt beschouwd. Het is wel zaak dat innovatieve technieken beschikbaar worden gemaakt voor de markt en dat niet alleen de biomassahandelaar, maar ook de terreineigenaar financieel profiteert van de opwaarderingsmogelijkheden voor de biomassa uit bos en natuur.

Op dit vlak loopt het wetenschappelijk onderzoek ver op de praktijk vooruit. Er zijn reeds tal van toepassingen onderzocht en in onderzoek. Vooralsnog is het bedrijfsleven (verwerkende industrieën in de keten) nog nauwelijks zo ver om hierop in te spelen. Innovatie richt zich vooralsnog dus nog vooral op de transitie in de bedrijfsketen. Voor de beheerders van bos en natuur is het in dit stadium wel essentieel goed om op de hoogte te zijn van de ontwikkelingen. Kennisontwikkeling en -verspreiding is de eerste belangrijke stap voor de beheerders van bos en natuur.

4.2.2

Kansen voor verbetering van beloning voor bestaande diensten (B)

B1: Vermarkten van recreatie

Het huidige subsidiestelsel voor bos- en natuurbeheer wordt gedomineerd door de beloning voor natuurdoelen. De beloning voor recreatie binnen dit subsidiestelsel is niet erg doelmatig. In het systeem is namelijk geen verbinding tussen lasten en lusten. Met andere woorden: de subsidie voor openstelling is even hoog voor een drukbezochte locatie als voor een locatie waar weinig recreatiedruk is. Tevens richt men zich niet specifiek op wat de burger wil. Het ligt voor de hand de beloning voor recreatiediensten (het aanbieden van een aantrekkelijk landschap van bos en natuur voor recreatie; openstelling/toegankelijkheid) anders aan te pakken.

De voorgestelde aanpak richt zich op het tot stand brengen van meer regionaal maatwerk, het koppelen van concrete diensten aan de betaling, het inbrengen van positieve prikkels om de recreant gericht te bedienen en een betere afstemming van lusten (vergoeding) met de lasten (kosten). Regionale overheden kunnen hier een sleutelrol in spelen. Te denken valt aan provincies, gemeenten of Waterschappen. Provincies kunnen hiertoe het instrument 'Groene en blauwe diensten' aanwenden, gemeenten kunnen uit de toeristenbelasting putten en Waterschappen kunnen een extra doelheffing introduceren. Bij een dergelijke beloningsystematiek kan per deelregio en zone de waardering voor de recreatiediensten worden bepaald. De democratisch gekozen besturen van de genoemde overheden bepalen de heffing en het niveau van de vergoedingen voor de diensten. Een nadeel hiervan is dat deze vorm van beloning gevoelig is voor politieke veranderingen. Daarom zou het de voorkeur kunnen verdienen dit door de Waterschappen te laten regelen. Daar is het systeem naar verwachting stabiel in de tijd. Het systeem van functiewaardering dient simpel te worden. De vergoeding zou echter wel afhankelijk kunnen zijn van het feitelijk gebruik van de aangeboden diensten (naar resultaat dus). Hierdoor ontstaat de prikkel om gericht de recreant te willen bedienen.

Voorbeeld: Lease of recreational services (Finland)

In Finland, 80 % of the land is covered by forests, which are mainly private owned. The mechanism is intended to lead the landowners and other users in trading of recreational values. Within the mechanism, the landowner commits himself to manage the selected forests, for an agreed period of time, so that they would meet the needs of recreation activities. The Central Union of Agricultural Producers and Forest Owners (MTK) has prepared an operating model for the mechanism, also known as Recreational Value Trading. This operating model can be used by all parties interested in buying or selling of recreational values. The recompense will be determined according to the market and its amount will be agreed by the landowner and the purchaser of the recreational value. For example, the trade may deal with:

- 1) Delaying the final felling of a forest stand for a number of years;
- 2) Maintaining a certain species or mixed forest in an particular area;

- 3) Keeping a certain area open;
- 4) Maintaining the view from a hill;
- 5) Maintaining the forest around a hiking or horse-riding routes; and
- 6) Establishing beaches and picnic places and maintaining their immediate environment.

(Bron: *Mavsar et al., 2008*)

B2: Vergoedingen voor recreatieroutes

Het aanbieden en onderhouden van een route kan beschouwd worden als een additionele ('groene') dienst die de beheerder aan recreanten levert. De ratio hierachter is dat de beheerder in geval van (nieuwe) routes en toegenomen bezoek en gebruik van de paden (als gevolg daarvan) extra kosten moet maken. Deze kosten zijn globaal als volgt in te delen:

- Het gebruik van het terrein en de faciliteiten in algemene zin. Dit betekent gastheerschap in brede zin, waaronder ook (extra) toezicht valt;
- Het onderhoud van de routeaanduidingen. Dit is optioneel en kan ook door de gebruiker zelf gedaan worden;
- Extra beheer van paden en infrastructuur (prullenbakken, bruggetjes, hekken, etc.);
- Extra werk als gevolg van de toegenomen zorgplicht. Bij het toenemend gebruik dient de beheerder extra maatregelen te nemen ter dekking van de extra risico's op het gebied van aansprakelijkheid, zoals het snoeien van laanbomen en het scheiden van gebruikersgroepen (bijvoorbeeld ruiters en mountainbikers).

Bovenstaande kostenuitwerking is in 2007/2008 op initiatief van het Gelders Particulier Grondbezit (GPG) uitgewerkt en gekwantificeerd in samenwerking met vertegenwoordigers van Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten, gemeenten en particulieren. De kostenposten werden door allen onderschreven. Afhankelijk van de doelstellingen van de verschillende organisaties zou men één of meerdere posten in rekening kunnen brengen. Dit zou kunnen door heffing van opcenten⁵ op routekaarten, het aanwenden van een deel van de toeristenbelasting, die op gemeentelijk niveau wordt geheven, een extra doelheffing door het waterschap en/of met financiële bijdragen van recreatieondernemers aan de route.

⁵ *Opcenten: procentsgewijze verhoging van een bedrag.*

Het vragen van een vergoeding voor routes is tot op heden nauwelijks in de praktijk gebracht. Er zijn wel enkele voorbeelden te geven, maar die zijn erg beperkt en hebben geen navolging gekregen:

- De eerste druk van de fietsknooppuntenkaart voor de Veluwe heeft per kaart € 0,25 opgeleverd. Het bedrag is besteed aan extra beheer voor recreatieplekken nabij knooppunten (in totaal circa € 40.000);
- Het netwerk nordicwalkingnet.nl voor Nordic Walking heeft de beheerders een vergoeding betaald voor de routes en het aanvullend beheer. Dit heeft echter geen lange adem gekregen omdat de routekaarten al snel gratis op de markt kwamen.

Het vragen van vergoedingen voor routes in bos- en natuurgebieden blijft een moeilijk verhaal, omdat er al een ruim precedent is in de vorm van gratis routes ('waarom betalen voor iets dat er al is?') en omdat het uitermate moeilijk is bestuurlijk draagvlak hiervoor te

krijgen. Dit is ook gebleken bij het wandelnetwerk Twente. Hierbij zijn alle bestaande routes geïntegreerd en afgestemd op andere functies ('gezoned'). Het Nationaal Park Sallandse Heuvelrug heeft in 2008 onderzoek ondersteund naar de kosten die terreineigenaren maken vanwege het wandelnetwerk. In die studie is ingezoomd op kosten van onderhoud van bomen en bos grenzend aan paden. Het doel van de studie was inzicht te krijgen in de kostenopbouw van het onderhoud en een vorm van samenwerking op gang te brengen tussen eigenaren (Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten, particulieren) en gemeenten/regio. Het proces is gestagneerd in de fase van afspraken maken over gezamenlijke financiering. Met name het punt van aansprakelijkheid en de hiermee samenhangende kosten speelden een rol. Eigenaren hebben aansprakelijkheid voor gebruikers van de paden op hun eigendom en moeten extra controles en onderhoud doen aan laanbomen, waarvoor ze geen vergoeding krijgen. Dat was de reden dat sommige landgoederen weigerden routes over hun grond te laten lopen. Het aanbod van de provincie om een collectieve aansprakelijkheidsverzekering af te sluiten, bood niet voldoende garantie.

De provincie Overijssel heeft echter sinds een aantal jaren het beleidskader 'Groene en Blauwe diensten'. Dat betekent dat particulieren voor een beheervergoeding van landschapselementen en wandelpaden in aanmerking kunnen komen. Onder particulieren wordt verstaan: burgers, boeren en landgoedeigenaren. Terreinen van Terreinbeherende Organisaties, Waterschappen, gemeenten, provincie en andere overheden zijn daarom uitgesloten. De werkwijze is dat beheervergoeding plaatsvindt op basis van gebiedsdekkende projectvoorstellen. De provincie subsidieert 50% van de kosten. De gemeente of particulieren dragen zorg voor de overige 50%. Sinds de invoering van het Provinciaal Meerjaren Programma 2007 sluit de provincie convenanten af met gemeenten. De gemeenten geven aan hoeveel beheer van landschapselementen en wandelpaden zij willen vergoeden en hoeveel zij (onder de voorwaarden van de subsidieregeling) van de provincie vragen. Daarmee is de gemeente het inhoudelijke aanspreekpunt geworden voor de vergoeding van aanleg, herstel en beheer van landschapselementen en wandelpaden. De gemeente bepaalt waar, welke elementen en paden worden aangelegd, hersteld en beheerd. Ook particulieren kunnen hiervoor voorstellen doen. De voorstellen dienen zij te melden bij de gemeente. In de praktijk worden echter veel kansen gemist omdat de gemeenten of regio zich niet echt sterk maken voor deze regeling. De redenen zijn niet helemaal duidelijk. De indruk bestaat dat zowel bestuur als ambtenaar de mening is toegedaan dat het een gratis dienstverlening betreft uit hoofde van de openstelling. Men zou zich daarom niet de moeite willen getroosten dit goed te regelen. Dit verdient nader onderzoek.

Het bovenstaande geeft aan dat er weliswaar verschillende kansen zijn om vergoedingen voor routes goed te regelen, maar dat hiervoor wel een sterke regiefunctie vanuit provincies, gemeenten of regio's nodig is. De zaak wint momenteel wellicht aan urgentie nu ook subsidies voor recreatie (als onderdeel van de PSN/SNL) in toenemende mate onder druk komen te staan. In andere regio's waar nog gewerkt gaat worden aan wandelknooppunten, zouden mogelijkheden daartoe kunnen bieden.

Voorbeeld: Mountain biking trails (Oostenrijk)

In this public-private mechanism land owners benefit from the development of mountain biking trails by the province of Tyrol which, together with local tourist boards remunerates the land owner. The goal of the mechanism is to reach a consensus on mountain biking between land owners and tourist boards in Austria, where biking on forest roads in principle is not allowed but where the law has been modified so that land owners may open up their forest roads for biking. The local government provides signs that show the directions and the degree of difficulty of the trail. The mechanism also reduces the risk of liability for land owners and has positive effects on tourism. The land owner and the local tourist board or local community sign a contract, which allow mountain biking on specific roads, which are then subsidized. A feasibility study in 1995 has shown that there was an urgent need for mountain bike roads in Tyrol and that 3000 – 5000 km are suitable for mountain biking.

(Bron: Mavsar et al., 2008)

Mountain bike routes (Verenigd Koninkrijk)

The Forestry Commission Wales offers advanced MTB routes that attract visitors from worldwide. The services comprise specifically constructed mountain bike routes and associated services both on and off site, for example, provision of food and drink, bike hire, bike cleaning facilities and accommodation. In 1999, one of the sites – Coed Y Brenin – injected around £1 million into the local economy which has supported established businesses and new enterprises. Funding was provided by the FC, European Union, and through sponsorship from high profile companies like Red Bull and Karrimor: two routes were named after the sponsors.

(Bron: Mavsar et al., 2008)

B3: Betalen voor waterzuivering

In 2007 heeft DHV voor Vitens een onderzoek gedaan naar de waterzuiverende functie van bossen (Buisse-Hendriks, 2007). Dit rapport is geschreven naar aanleiding van een motie in Provinciale Staten van Gelderland “bossen zuiveren water”, waarna Gedeputeerde Staten het waterbedrijf Vitens heeft verzocht te onderzoeken in hoeverre het mogelijk is boseigenaren financieel te ondersteunen voor de bijdrage die zij leveren aan het zuiveren van water. De conclusies die in dit rapport worden getrokken, zijn niet positief ten aanzien van de zuiverende werking van bos dan wel de mogelijkheid om grondeigenaren hiervoor te vergoeden. Bij de conclusies uit het rapport worden echter wel kritische kanttekeningen geplaatst door Probos en andere vertegenwoordigers uit de bosbouwsector. De Heer Gelderman van Landgoed Beekvliet in Barchem heeft zich intensief ingezet voor deze zaak. Hij is overtuigd dat bos een zuiverende werking heeft en dat het niet meer dan reëel is dat voor deze zuivering een vergoeding staat. Hij heeft onder andere contact gehad met Vitens, de Waterleidingmaatschappij Drenthe, het ministerie van VROM en Staatsbosbeheer. Sinds het rapport in 2007 en een enkel gesprek begin 2008 is er geen vooruitgang meer geboekt in het ontwikkelen van een vergoeding.

Goldhoorn (2008) ziet in tegenstelling tot DHV wel kansen voor vergoeding aan boseigenaren voor de levering van waterdiensten, waaronder waterzuivering. Ook in het buitenland zijn er diverse voorbeelden van de erkenning van en de betaling voor de waterzuiverende werking van bossen (bijvoorbeeld de stadsbossen van Freudenstadt, Baden-Württemberg Duitsland en onderstaande voorbeelden). Het verdient dan ook aanbeveling om de knelpunten in het traject naar vergoeding van waterdiensten (beter) in beeld te brengen (politiek draagvlak, belangen waterbedrijven). Daarnaast kunnen praktijkvoorbeelden uit het buitenland worden geanalyseerd.

Voorbeeld: Vittel pays for the protection of aquifers (Frankrijk)

Vittel, part of Nestlé Waters, France, acquired around 1500 ha of farm and forest land and manages the land for drinking water protection. The farmers are granted use rights and they receive payments for organic management.

(Bron: Mavsar et al., 2008)

4.2.3

Kansen voor opschalen en verbreding van succesvolle pilots (C)

C1: Gastheerschap

Recreatieondernemers – zoals hotels, campinghouders en exploitanten van winkels met streekproducten – kunnen in samenwerking met beheerders hun ‘gastheerschap’ invulling geven door hun klanten/gasten actief te informeren en betrekken bij het natuurschoon in de directe omgeving. Ondernemer en beheerder kunnen hierbij komen tot uitruil van diensten waarbij beide partijen baat hebben. Vereniging Natuurmonumenten heeft op meerdere locaties ervaring met deze vorm van groene dienstverlening. Op de Zuidwest-Veluwe is er bijvoorbeeld een recreatiebedrijf dat natuurarrangementen aan de gasten aanbiedt en daarbij nieuwe leden werft voor Natuurmonumenten. De gasten kunnen deelnemen aan de natuuractiviteiten en krijgen informatie. Dit levert op jaarbasis ongeveer dertig nieuwe leden op. Een andere campinghouder komt twee keer per jaar met een groep gasten en medewerkers een halve dag werken in de natuur. Onlangs is dezelfde beheerder door twee hotels en een camping uit Otterlo benaderd voor de aanleg van een speciale wandelroute.

Het IVN heeft een cursus ‘gastheerschap voor ondernemers’ ontwikkeld voor recreatieondernemers in Nationale Parken. Het doel is natuurgerichte recreatie in het park te stimuleren en samenwerking te bevorderen. De recreatieondernemers hebben belang bij goed onderhouden natuurgebieden die rust en ruimte bieden. Dat wordt gezien als een *selling point*. Gastheren (de recreatieondernemers) krijgen een certificaat en informatiemateriaal voor de gasten. Ze zijn beter geïnformeerd over de activiteiten in het park en zijn beter in staat de bezoekers zelf te informeren. Ook ontwikkelt men in de cursus ideeën voor (nieuwe) natuurgerichte arrangementen. De cursus blijkt een

succes en wordt nu ook aan ondernemers in Nationale Landschappen aangeboden. Daarbij doet zich de kans voor meerdere (soorten) eigenaren en beheerders bij het initiatief te betrekken en tot nieuwe vormen van samenwerking te komen, waarbij nieuwe groene diensten ontwikkeld kunnen worden. Hiermee kunnen recreatieondernemers klantgericht opereren en tevens middelen genereren voor het beheer. Kleine terreineigenaren, zoals particuliere landgoederen, zouden hiervan kunnen profiteren. Kleine terreineigenaren hebben weliswaar een exclusief recreatie/natuuraanbod, maar ontberen vaak de organisatorische capaciteit en (culinaire) infrastructuur voor een goed arrangement. In samenwerking tussen de terreineigenaar (of een groep van eigenaren) en de recreatieondernemer is er meer mogelijk. Hier ligt een concrete kans voor opschaling.

C2: Sociale werkvoorziening en zorg in natuur- en landgoedbeheer

Sociale werkvoorziening en zorg is een relatief nieuw fenomeen binnen het natuur- en landschapsbeheer in Nederland. Het blijkt een veelbelovende nieuwe activiteit die in potentie meerdere maatschappelijke en bedrijfsmatige doelen kan combineren. Vanuit de zorg en arbeidsvoorziening is er sprake van een toenemende vraag naar geschikte werkplekken.

Een recente inventarisatie door Stichting Probos in opdracht van het Veluws Centrum voor Technologie (VCT) heeft de ervaringen van een tiental bos- en natuurbeheerders (waaronder drie landgoederen) en spelers uit de zorg en reïntegratie in beeld gebracht. Binnen het natuur-, bos- en landgoedbeheer blijken tot op heden relatief weinig partijen hiermee ervaring te hebben opgedaan. Dit in tegenstelling tot de landbouw (de zorgboerderijen), het stedelijk groenbeheer en in mindere mate het landschapsbeheer. Men werkt met verschillende groepen cliënten. In het merendeel van de cases betrof het mensen met een verstandelijke beperking. Een tweede categorie betreft mensen met psychische of sociale problemen. Deze categorie is divers en behelst onder meer ex-verslaafden, (dementerende) ouderen, mensen met autisme, niet-aangeboren hersenletsel, jongeren met leer- of opvoedproblemen, leerlingen uit het speciaal onderwijs, mensen met een burn-out en mensen die op een of andere manier een (te) grote afstand tot de arbeidsmarkt hebben. Gemiddeld genomen betreft het groepen van circa 10-20 cliënten. Deze zijn meestal georganiseerd als dagbesteding met alleen een werkplaats ter plekke. Soms is er sprake van een combinatie van wonen en werken. De groep respondenten in het onderzoek van Probos heeft gemiddeld 5 tot 10 jaar ervaring met werkvoorziening voor deze doelgroepen. De initiatieven zijn in de regel op lokaal niveau tot stand gekomen door persoonlijke contacten tussen een beheerder en een medewerker van een zorginstelling en/of een (reïntegratie)bedrijf. Er bestond geen format; elk voorbeeld laat als gevolg daarvan een andere organisatie, beloning en aanpak zien. Aan de andere kant blijken enkele werkprincipes en randvoorwaarden dezelfde te zijn en is er veel overeenkomst in de aard van de werkzaamheden. Er is tot op heden weinig tot geen kennis- en ervaringsuitwisseling tussen de initiatiefnemers geweest. De resultaten worden overwegend als positief beoordeeld. Enkele initiatiefnemers zijn de mogelijkheden voor uitbreiding en opschaling aan het verkennen.

De waardering die beheerders met deze dienstverlening toevalt, is zeer veelzijdig van aard: men kan onrendabel werk laten verrichten, men heeft inkomsten uit de verhuur van opstallen (werkschuur, verblijf, etc.), men verkoopt producten en soms krijgt men een directe vergoeding voor de geboden werkplek (eerder uitzondering dan regel). Ook voelt men zich gewaardeerd door de omgeving (goodwill) en is dit een dankbare manier om invulling te geven aan de maatschappelijke functievervulling waartoe men zich verplicht voelt. Als randvoorwaarde voor dit succes geldt echter wel dat het geleverde werk in voldoende mate productief is (producten en geleverd werk) dan wel voldoende vergoeding oplevert. Dit is een kritisch punt; de financiële balans is in de regel tot op heden neutraal tot licht positief.

De ontwikkeling van deze dienstverlening bevindt zich in een cruciale fase. De vraag is of het randvoorwaardelijk kader voldoende is om tot succesvolle opschaling te kunnen komen. In eerste instantie is er grote behoefte aan kennisontwikkeling en kennisdeling. Om aan de toenemende vraag te kunnen voldoen, zijn standaardisering, kwaliteitsverbetering en vernieuwing noodzakelijk.

C3: S(up)port for Nature

Jaarlijks worden honderden sportevenementen in natuurterreinen georganiseerd. Om te zorgen dat dergelijke sportevenementen zonder schade en overlast plaatsvinden, is in 2008 een natuurzorgsysteem ontwikkeld onder de naam S(up)port for Nature. S(up)port for Nature biedt sportorganisatoren een handleiding om hun evenement zo natuurvriendelijk mogelijk te organiseren. Daarnaast bevat S(up)port for Nature een (vrijwillige) financiële richtlijn voor een financiële bijdrage voor de instandhouding van het gebied waar gebruik van wordt gemaakt. S(up)port for Nature is een breed gedragen systeem dat tot stand is gekomen als initiatief van: Stichting probos, Atletiekunie, Staatsbosbeheer, Koninklijke Nederlandse Wielervederbond, Natuurmonumenten, Koninklijke Nederlandse Hippische Sportbond, NOC-NSF en de Nederlandse Toer Fiets Unie.

S(up)port for Nature wordt inmiddels redelijk breed gebruikt, maar zou verdere opschaling kunnen gebruiken. S(up)port for Nature is een erg goed voorbeeld van een groene dienst. De financiële richtlijn is weliswaar vrijwillig, maar een terreinbeheerder kan deze richtlijn voor evenementen voorschrijven. Als richtlijn wordt er aangegeven dat “5-15% van de deelnemerskosten ten goede komt aan de terreinbeheerende instantie, met een minimumbedrag van € 1,- en een maximaal bedrag van € 15,- per deelnemer. 5-10% van de toeschouwerinkomsten komt ten goede aan de terreinbeheerende instantie, met een minimumbedrag van € 0,50 en een maximaal bedrag van € 5,- per toeschouwer.” Op deze manier dragen sporters, op een laagdrempelige manier direct bij aan de instandhouding van het gebied dat ze gebruiken (groene dienst).

Ruim een jaar na de start van S(up)port for Nature is er discussie ontstaan over de financiële bijdrage. De S(up)port for Nature ‘euro’ komt onder druk te staan. Beheerders hanteren de financiële bijdrage, een aantal sportorganisatoren komt nu in opstand omdat het minimum van 1 euro in hun ogen te hoog is voor het gebruik van de

terreinen. De terreinbeherende organisaties lijken voor deze opmerkingen erg gevoelig en zijn geneigd de minimumgrens van 1 euro los te laten. Dit is erg spijtig aangezien S(up)port for Nature terreinbeherende organisaties een erg goede kans biedt om gebruikers (zoals sporters) kennis te laten maken met groene diensten en zo het betalen voor natuur als meer vanzelfsprekend te zien.

De vraag is of dit vernieuwende concept geïnstitutionaliseerd kan worden en verder uitgerold, zodat het in de toekomst als standaard gehanteerd kan worden. Hoe dit moet, is vooralsnog niet erg duidelijk maar zeker lijkt dat als er nu niets gebeurt, dit initiatief verloren zou kunnen gaan.

C4: Dienstencoöperatie

Lokale gebiedsgerichte samenwerking biedt essentiële kansen om (nieuwe) producten en diensten effectief en efficiënt te organiseren. Veel (kleine) eigenaren hebben naar verwachting door gebrek aan kennis, kwantum en slagkracht een te zwakke positie op de markt, en daarmee slechte toegang tot nieuwe beloningsvormen en het aanbieden van nieuwe producten en diensten. Met regionale samenwerking zou in een pilot geëxperimenteerd dienen te worden.

Literatuur

- Anonymus. 2007. *Vergoedingssystematiek (Nordic Walking-) routes door bos en natuurgebieden. Advies werkgroep nieuwe coalities/project Nordic Walking routenetwerken op de Veluwe*. Geraadpleegd 15 april 2010 via www.nordicwalkingnet.nl.
- Bakas, A. 2007. *Megatrends Nederland*. Schiedam, Scriptum.
- Berends, H., M.A. Hoogstra & J. Vreke. 2001. *De rol van bossen in de regionale economie. Alterra-rapport 243*. Wageningen, Alterra.
- Buis, J. & J.P. Verkaik. 1999. *Staatsbosbeheer. 100 jaar werken aan groen Nederland*. Utrecht, Matrijs.
- Buysse-Hendriks, M. 2007. *Zuiveren bossen water?* Amersfoort, DHV Groep.
- Caron-Flinterman, F., F. van Alebeek & D. de Jong. 2010. *Nieuwe diensten in de multifunctionele landbouw, WUR Livestock Research rapport 311*. Wageningen, Wageningen UR.
- Goldhoorn, N. 2008. Voor wat(-er) hoort wat. Over waterdiensten en het tweede, onbekende 'kwartje' van Kok. *Nieuwe Wildernis*. 43, 26.
- Jansen, J. 2010. Windenergie en Bos. *De Landeigenaar*, 56; 2, 3-5.
- Mavsar, R., S. Ramčilović, M. Palahí, G. Weiss, E. Rametsteiner, S. Tykkä, R. van Apeldoorn, J. Vreke, M. van Wijk, G. Janse, I. Prokofieva, M. Rekola & J. Kuuluvainen. 2008. *Study on the Development and Marketing of Non-Market Forest Products and Services*. s.l. European Forest Institute, University of Natural Resources and Applied Life Sciences (BOKU), Alterra & Confederation of European Forest Owners.
- Ministerie van LNV. 2006. *Natuur en landschap op waarde geschat. Wat is de economische waarde van natuur en landschap?*. Den Haag, Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

- Oosterbaan, A., H. van Blitterswijk & C.M. Niemeijer. 2006. *Onderzoek naar de inzet van cliënten uit de zorg in het groen bij gemeenten. Alterra-rapport 1396*. Wageningen, Alterra.
- Padt, F.J.G., H. Kloen, G.W. Verschuur & R. Joldersma. 2002. *Investeringsvormen voor natuur- en landschapsbeheer*. Utrecht, CLM Onderzoek en Advies.
- PBL. 2010. *Wat natuur de mens biedt. Ecosysteemdiensten in Nederland*. Bilthoven, Planbureau voor de leefomgeving & Wageningen UR.
- Taskforce Financiering Landschap Nederland. 2008. *Landschap verdient beter Advies van de Taskforce Financiering Landschap Nederland*. s.l., s.n.
- Weersink, H. 2009. Met standaardkostprijzen naar een rechtvaardige subsidie. *Vakblad Natuur Bos Landschap*. 6; 6, 18-19.
- Wijk, M.N. van, C.J.M. van Vliet, J.P.G. de Klein, M. Lusink, H. van Blitterswijk, E.J.M. Aertsen. 2005. *Evaluating Financing of Forestry in Europe. Country-level report – The Netherlands. A description of the Dutch forest policy framework and financial instruments for forestry I the period 1990-1999. Alterra-Report 1140*. Wageningen, Alterra.
- Zevenbergen, M.P. 2002. *De teloorgang van de bosbouw? Een historisch overzicht van de discussie over de zelfvoorzieningsgraad van hout in Nederland. Forest and Nature Conservation Policy Group Discussion Paper 2003-01*. Wageningen, Wageningen University, Forest and Nature Conservation Policy Group.
- Zoetmulder, E. September 2009. *Ondernemers in de rij voor cursus groen gastheerschap*. NP Magazine. pag. 8-9.

Websites

- Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz. Geraadpleegd op 4 februari 2010 via <http://www.bmelv.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/2009/294-Klimawandel-Landwirtschaft-Forstwirtschaft.html>.
- Deutscher Forstwirtschaftsrat. Geraadpleegd op 4 februari 2010 http://www.dfwr.de/presse/pressemitteilungen/PM_12_DFWR_Wald-Klima-Fonds.pdf
- InnovatieNetwerk. Geraadpleegd op 21 april 2010 via www.innovatieNetwerk.org
- LNV Loket. Geraadpleegd op 20 april 2010 via www.hetlnvloket.nl.
- Support for nature. Geraadpleegd op 14 juni 2010 via www.supportfornature.nl.
- Taskforce Multifunctionele Landbouw. Geraadpleegd op 15 april via www.multifunctionelelandbouw.nl.

Geraadpleegde deskundigen

- Ronnie Ankone, beleidsmedewerker Regio Twente
- Imke Bardoel, regionaal kennismakelaar oost Taskforce Multifunctionele Landbouw
- Joukje Bosch, coördinator Overijssels Particulier Grondbezit
- Machiel Bosch, regiobeheerder regio Zuid Oost Natuurmonumenten
- Kees van Dijk, Tropenbos International

- Edzard Gelderman, directeur Landgoed Beekvliet
- Margriet Ronald Hennekes, directeur Sense Aware BV
(www.nordicwalkingnet.nl)
- Walter Kooy, directeur Nationaal Groenfonds
- Margriet Moerenhout, projectleider en IVN-consulent, IVN Assen
- Herman Reimerink, secretaris Nationaal Park Sallandse
Heuvelrug/Provincie Overijssel
- Herman Savenije, Ministerie van LNV
- Paul Scholte Albers, beleidsmedewerker Provincie Overijssel

Bijlage I: Matrix

De tabel op de volgende pagina's loopt van de linkerpagina door op de rechterpagina.

Categorie	Producten/Diensten die bos en natuur leveren	Afnemer(s)	Betaler	Niveau waarop het product of de dienst wordt afgenomen	
(1) Levering van houtige en niet-houtige bos- en natuurproducten	Rondhout & brandhout voor markt	Markt (houthandel, etc.)	Markt (houthandel, etc.)	Lokaal/ Regionaal/ Nationaal	
	Brandhout voor vrijwilligers die werkzaamheden verrichten voor de terreineigenaar	Vrijwilligers	Vrijwilligers	Lokaal	
	Constructiehout voor eigen gebruik	Terreineigenaar	Terreineigenaar	Lokaal	
	Brandhout voor eigen energievoorziening	Terreineigenaar	Terreineigenaar	Lokaal	
	Paddestoelen voor markt	Markt	Markt	Lokaal/ Regionaal/ Nationaal	
	Kerstgroen voor de markt	Markt	Markt	Lokaal/ Regionaal/ Nationaal	
	Biomassa voor energieopwekking (tak- en tophout, maaisel, plagsel, bagger) (geen rondhout)	Terreineigenaar	Terreineigenaar	Lokaal	
	Biomassa voor eigen energieopwekking (tak- en tophout, maaisel, plagsel, bagger) (geen rondhout)	Markt (biomassahandel, etc.)	Markt (biomassahandel, etc.)	Lokaal/ Regionaal/ Nationaal	
	Jachtterrein voor eigen gebruik	Terreineigenaar	Terreineigenaar		
	Jachtterrein voor lokale/regionale jagers	Jagers	Jagers	Lokaal/ Regionaal	
	Jachtterrein voor georganiseerde jacht door terreineigenaar	Jagers	Jagers	Lokaal/ Regionaal/ (inter) nationaal	
	(2) Fysieke locatie en decor voor recreatieve en andere maatschappelijke activiteiten	Locatie en decor voor sportbeoefening en recreatie voor maatschappij in het algemeen	Maatschappij	Overheid	Lokaal/ Regionaal/ Nationaal
		Locatie en decor voor sportbeoefening en recreatie voor individuele sporters en recreanten	Individuele sporters en recreanten	Individuele sporters en recreanten	Lokaal/ Regionaal
Locatie en decor voor sportbeoefening en recreatie voor individuele sporters en recreanten		Individuele sporters en recreanten	Individuele sporters en recreanten	Lokaal/ Regionaal	
Locatie en decor voor paardrijroutes, mountainbikeroutes en trimbanen, etc. voor sportverenigingen		Sportverenigingen, leden van sportverenigingen	Sportverenigingen, leden van sportverenigingen	Lokaal/ Regionaal	
Locatie en decor voor wandelingen, fietstochten, etc. voor individuele sporters en recreanten		Individuele sporters en recreanten (van buiten de regio)	Individuele sporters en recreanten (van buiten de regio)	Nationaal/ Regionaal	
Locatie 'smulbos' voor de recreant		Recreanten	Overheid	Lokaal	
Locatie en decor voor zomer-/ kinderkampen		Deelnemers kampen, organisatoren kampen	Deelnemers kampen, organisatoren kampen	Nationaal/ Regionaal	
Object/Locatie voor natuuronderwijs aan beroepsonderwijs/wetenschappelijk onderwijs		Opleidings-instellingen	Opleidings-instellingen	Regionaal/ Nationaal	
Object/Locatie voor natuuronderwijs aan lagere en middelbare school		Scholen	Scholen	Lokaal/ Regionaal	
Onderzoekslocatie voor de wetenschap		Onderzoeksinstellingen	Onderzoeksinstellingen	Nationaal/ Regionaal	
Onderzoekslocatie voor particuliere natuurvorsers (vogelspotters, etc.)		Individuele natuurvorsers, natuurverenigingen	Individuele natuurvorsers, natuurverenigingen	Lokaal/ Regionaal	
Locatie en decor voor natuurfotografie en natuurfilms		Natuurfotografen en -filmers	Natuurfotografen en -filmers	Lokaal/ Regionaal	

Beloningsvorm	Mate van voorkomen van deze beloningsconstructie in Nederland	Structurele (periodiek terugkerende) of Incidentele (eenmalige of niet periodieke) beloning	Mate van financiële dekking ten opzichte van de kosten
(1) Markt(werking)	Algemeen	Structureel	Kostendekkend/winstgevend
(6) In natura	Algemeen	Structureel	Kostendekkend
(6) In natura	Algemeen	Structureel	Kosten niet bekend/niet bepaald
(6) In natura	Algemeen	Structureel	Kosten niet bekend/niet bepaald
(1) Markt(werking)	Sporadisch	Structureel	Winstgevend
(1) Markt(werking)	Sporadisch	Structureel	Winstgevend
(6) In natura	Sporadisch	Structureel	Kosten niet bekend/niet bepaald
(1) Markt(werking)	In opkomst	Structureel	Onvoldoende/ kostendekkend
(6) In natura	Algemeen	Structureel	Kosten niet bekend/niet bepaald
(1) Markt(werking) (verpachting jacht)	Algemeen	Structureel	Kosten niet bekend/niet bepaald
(1) Markt(werking)	Sporadisch	Incidenteel	Kostendekkend/winstgevend
(2) Subsidies	Algemeen	Structureel	Onvoldoende/ kostendekkend
(1) Markt(werking) (toegangsbewijs, paardenpenning, etc)	Sporadisch	Structureel	Onvoldoende
(5) Sponsoring en lidmaatschappen (terreinen die alleen toegankelijk zijn voor leden van natuurbeschermingsorganisaties)	Sporadisch	Structureel	Onvoldoende
(6) In natura (sportvereniging helpt bij onderhoud routes en andere werkzaamheden)	Sporadisch	Structureel Incidenteel	Onvoldoende
(7) Fondsen (deel van opbrengst verkoop routekaarten gaat in potje voor terreineigenaren)	Sporadisch	Incidenteel	Onvoldoende
(2) Subsidies	Sporadisch	Incidenteel	Onvoldoende
(1) Markt(werking) (verhuur terrein aan deelnemers/ organisatoren)	Sporadisch	Structureel	Kostendekkend
(6) In natura (bijvoorbeeld fles wijn of boekenbon voor een excursie)	Algemeen	Incidenteel	Kosten niet bekend/niet bepaald
(6) In natura (bijvoorbeeld fles wijn of boekenbon voor een excursie)	Algemeen	Structureel	Kosten niet bekend/niet bepaald
(9) Maatschappelijke waardering	Algemeen	n.v.t.	Kosten niet bekend/niet bepaald
(9) Maatschappelijke waardering	Algemeen	n.v.t.	Kosten niet bekend/niet bepaald
(9) Maatschappelijke waardering	Algemeen	n.v.t.	Kosten niet bekend/niet bepaald

Categorie	Producten/Diensten die bos en natuur leveren	Afnemer(s)	Betaler	Niveau waarop het product of de dienst wordt afgenomen
(3) Fysieke locatie voor wonen, werken, infrastructuur en andere economische activiteiten	Locatie voor woningen, landhuizen, kantoren en bedrijfspanden die in het bos en natuurterrein liggen	Particulieren & bedrijven (projectontwikke-laars, etc.)	Particulieren & bedrijven (projectontwikke-laars, etc.)	Lokaal/ Regionaal
	Locatie voor woningen, landhuizen en kantoren die in het bos en natuurterrein liggen	Huurders woningen/panden	Huurders woningen/panden	Lokaal/ Regionaal
	Locatie voor hotels, bed and breakfasts, pensions, vakantiewoningen, conferentiecentra, cafés, restaurants, campings, golfterreinen en andere recreatieondernemingen die in het bos en natuurterrein liggen	Recreatie-ondernemers	Recreatie-ondernemers	Lokaal/ Regionaal
	Locatie en decor voor camping geëxploiteerd door terreineigenaar zelf	Kampeerders	Kampeerders	Regionaal/ (inter) nationaal
	Locatie voor sportevenementen, beurzen, muziekfestivals en andere culturele evenementen	Organisator van het festival/ evenement	Organisator van het festival/ evenement	Regionaal/ Nationaal
	Locatie voor sportevenementen	Organisator van het evenement	Organisator van het evenement	Lokaal/ Regionaal/ Nationaal
	Locatie voor workshops, cursussen, trainingen (spirituele cursus/ management training/teambuilding-activiteiten, etc.)	Organisator cursussen en trainingen	Organisator cursussen en trainingen	Lokaal/ Regionaal/ Nationaal
Locatie voor nutsvoorzieningen (windturbines, ...) en 'nutsinfrastructuur' (waterleidingen, etc.)	Nutsbedrijven	Nutsbedrijven	Regionaal/ Nationaal	
(4) Decor voor wonen, werken, infrastructuur en andere economische activiteiten	Decor voor woningen (waardevermeerdering onroerend goed) (voor woningen in de omgeving van het bos- en natuurterrein)	Bezitters onroerend goed	Bezitters onroerend goed	Lokaal
	Decor voor kantoren en bedrijfspanden: aantrekkelijke vestigingsplaats (voor kantoren en bedrijfspanden in de omgeving van het bos- en natuurterrein)	Bedrijven	Bedrijven	Lokaal
	Decor voor hotels, bed and breakfasts, pensions, vakantiewoningen, campings, conferentiecentra, cafés, restaurants en andere horecagelegenheden die in de omgeving van het bos en natuurterrein liggen	Recreatie-ondernemers	Recreatie-ondernemers	Lokaal
	Decor voor paardrijroutes: gunstige vestigingsplaats voor maneges	Maneges	Maneges	Lokaal/ Regionaal
	Decor voor fietsroutes: gunstige vestigingsplaats voor fietsverhuur	Fietsverhuurders	Fietsverhuurders	Lokaal/ Regionaal
	(5) Verblijf- en werkplaats voor zorg en sociale arbeid	Locatie voor dagbesteding gehandicapten	Zorginstellingen, zorgvragers	Zorginstellingen, zorgvragers
Locatie voor dagbesteding gehandicapten		Zorginstellingen, zorgvragers	Zorginstellingen, zorgvragers	Lokaal/ Regionaal
Locatie voor dagbesteding ex-gedetineerden, verslaafden		Zorginstellingen, zorgvragers	Zorginstellingen, zorgvragers	Lokaal/ Regionaal
Locatie voor dagbesteding ex-gedetineerden, verslaafden		Zorginstellingen, zorgvragers	Zorginstellingen, zorgvragers	Lokaal/ Regionaal

Beloningsvorm	Mate van voorkomen van deze beloningsconstructie in Nederland	Structurele (periodiek terugkerende) of Incidentele (eenmalige of niet periodieke) beloning	Mate van financiële dekking ten opzichte van de kosten
(8) Compensatie Rood voor Groen	In opkomst	Incidenteel	Kostendekkend/winstgevend
(1) Markt(werking) (verhuur woningen/panden)	Algemeen	Structureel	Kostendekkend/winstgevend
(1) Markt(werking) (verhuur terrein aan recreatieondernemer)	Algemeen	Structureel	Kostendekkend/winstgevend
(1) Markt(werking) (betaling overnachting)	Algemeen	Structureel	Kostendekkend/winstgevend
(1) Markt(werking) (verhuur terrein aan organisator/ toegangsheffing voor deelnemers)	Algemeen	Incidenteel	Kostendekkend/winstgevend
(1) Markt(werking) (heffing per deelnemer, bijv. Support for Nature)	in opkomst	Incidenteel	Onvoldoende/ kostendekkend
(9) Maatschappelijke waardering	algemeen	n.v.t.	Kosten niet bekend/niet bepaald
(1) Markt(werking)	In opkomst	Structureel	Kosten niet bekend/niet bepaald
(9) Maatschappelijke waardering	Algemeen	n.v.t.	Geen
(9) Maatschappelijke waardering	Algemeen	n.v.t.	Geen
(9) Maatschappelijke waardering	Algemeen	n.v.t.	Geen
(9) Maatschappelijke waardering	Algemeen	n.v.t.	Geen
(9) Maatschappelijke waardering	Algemeen	n.v.t.	Geen
(1) Markt(werking) (betaling uit persoonsgebonden budget, etc.)	In opkomst	Structureel	Kostendekkend
(6) In natura (werk dat wordt verzet voor de terreineigenaar)	In opkomst	Incidenteel Structureel	Kostendekkend
(1) Markt(werking) (betaling uit persoonsgebonden budget, etc.)	Sporadisch	Structureel	Kosten niet bekend/niet bepaald
(6) In natura (werk dat wordt verzet voor de terreineigenaar)	In opkomst	Incidenteel Structureel	Kostendekkend

Categorie	Producten/Diensten die bos en natuur leveren	Afnemer(s)	Betaler	Niveau waarop het product of de dienst wordt afgenomen
(6) Gezonde omgeving en decor voor zorginstellingen	Fysieke locatie voor zorginstellingen in bos en natuurgebieden	Zorginstellingen	Zorginstellingen	Lokaal/ Regionaal
	Gezonde omgeving en decor voor zorginstellingen in de buurt van bos en natuurgebieden	Zorginstellingen	Zorginstellingen	Lokaal/ Regionaal
(7) Drager van cultureel en archeologisch erfgoed en landschappelijke historie	Drager van cultureel en archeologisch erfgoed/ Drager van landschappelijke historie	Maatschappij	Overheid	Nationaal/ Regionaal/ Lokaal
(8) Bron van spiritualiteit en levensbeschouwing	Bron van spiritualiteit en levensbeschouwing	Maatschappij	Maatschappij	Nationaal/ Regionaal/ Lokaal
	Locatie en decor voor begraafplaats	Begrafenisondernemers, personen die graf kopen/ huren, etc.	Begrafenisondernemers, personen die graf kopen/huren, etc.	Lokaal/ Regionaal
(9) Habitat voor flora- en faunasoorten en dragen en verbinden ecosystemen	Habitat voor soorten (flora en fauna) en dragen en verbinden van ecosystemen voor internationaal belang	Maatschappij	Overheid	Internationaal
	Habitat voor soorten (flora en fauna) en dragen en verbinden van ecosystemen voor nationaal en regionaal belang	Maatschappij	Overheid	Regionaal/ Nationaal
(10) Dragen van een genenbank	Genenbank	Maatschappij	Maatschappij	Nationaal/ Internationaal
(11) Milieudiensten	Levering algemene milieudiensten (zuurstofproductie, CO ₂ -vastlegging, vastlegging en recycling nutriënten, (nationale) waterhuishouding, zuivering lucht/filter fijnstof...)	Maatschappij	Overheid	Nationaal
	Vastlegging CO ₂ -uitstoot	Markt (bedrijven die CO ₂ -uitstoten of die in CO ₂ -credits handelen)	Markt (bedrijven die CO ₂ -uitstoten of die in CO ₂ -credits handelen)	Nationaal/ Internationaal
	Vasthouden reeds vastgelegde CO ₂	Maatschappij	Maatschappij	Nationaal/ Internationaal
	Erosiepreventie	Maatschappij (omwonenden)	Maatschappij (omwonenden)	Lokaal/Regionaal
	Bodemreiniging	Overheid/Markt (eigenaar verontreinigd terrein)	Overheid/Markt (eigenaar verontreinigd terrein)	Lokaal
	Vastlegging en recycling nutriënten	Markt (veroorzakers vermisting, bijv. landbouw)	Maatschappij	Lokaal/ Regionaal/ Nationaal
	Berging van water voor regio	Maatschappij	Maatschappij	Lokaal/ Regionaal
	Zuivering en berging drinkwater	Markt (waterleiding-maatschappijen)	Maatschappij	Lokaal/ Regionaal
	Zuivering van lucht/Afvang van fijnstof voor lokaal/regionaal belang	Maatschappij (omwonenden)	Maatschappij (omwonenden)	Lokaal/ Regionaal
	Zuivering van lucht/Afvang van fijnstof voor lokaal/regionaal belang	Maatschappij (veroorzakers luchtverontreiniging/ fijnstof)	Maatschappij (veroorzakers luchtverontreiniging/ fijnstof)	Lokaal/ Regionaal
	Fysieke grens tussen natuur en bebouwing: barrière tegen bebouwing/ verstedelijking	Maatschappij	Maatschappij	Nationaal/ Regionaal/ Lokaal

New woodland and nature financing – the bottlenecks and opportunities explored

Briel, J. van den and M. Boosten (Probos Foundation)

InnovationNetwork Report No. 11.2.249, Utrecht, The Netherlands, June 2011.

In the Netherlands, but also internationally, there is a growing demand for sustainable and renewable materials and fuels. In addition, people are looking for solutions to climate and environment problems (CO₂ capture/storage, particle capture, water treatment, etc) while society also feels an increasing need for a more sustainable and healthy environment for homes, work and recreation. Woodland and nature areas – besides acting as a habitat for plants and animals – provide many of these products and (ecosystem) services. The problem is that many of these services are not or insufficiently financed, either via the private market (in the form of payment for goods and services) or via public funding (e.g. subsidies).

A just, stable, socially-accepted and, hence, contemporary payment for this function is essential to ensure that the preservation and usage of woodland and nature areas are optimally in line with the priorities and needs of society. Accordingly, it is necessary to develop new methods of financing the products and services that woodland and nature supply to society. Probos carried out an exploratory study on behalf of InnovationNetwork to identify the bottlenecks and opportunities for financing woodland and nature in the Netherlands. This exploratory study consisted of 4 steps.

Step 1: Overview of current financing and valuation of products and services

First of all, an overview was made of the various products and services that woodland and nature areas currently supply to society and the financing and valuation methods that are applied in practice, such as market forces, subsidies, sponsoring and memberships, payment in kind, reinvestment of construction profits into new green development, and so on. Based on a detailed matrix, indicating the beneficiaries and payers for each product, the applied financing and valuation methods, and the amount of financial cover versus the costs, an analysis was made of the bottlenecks that currently impede the financing of woodland and nature products and services.

The following situations are distinguished here:

1. Mismatch between payer and beneficiary

A certain social group or private company/recipient/user (i.e. not society as a whole) is the user and beneficiary of a specific service or product, whereas the service is paid for by the government with public money.

2. Mismatch between payment and costs

A second bottleneck (discrepancy) arises when the sum paid (from the public purse) fails to cover the cost of providing the product or service. This may be of a generic nature (because the payment is structurally too low) or due to local or regional differences in costs.

3. No or insufficient payment

A third bottleneck occurs when there is no payment or if the payment is insufficient (i.e. it only relates to part of the production process or covers a limited portion of the costs). The matrix shows, for instance, that 33% to 40% of the 60 identified products and services receive no or insufficient financial compensation.

Table 2.1 of this report pinpoints the current financing bottlenecks for each product or service category. The main bottlenecks are:

- **Offering a physical location and setting for recreation and other social activities**

For instance, national government pays to create public access to a nature area, while the main beneficiary is a local running club.

This is an example of a mismatch between payer and beneficiary.

Alternatively, national recreation subsidies may fail to take account of regional differences in the intensity of (recreational) usage. As a result, a mismatch can exist near cities between e.g. the national (generic) payment for providing access to a nature area and the high local costs for maintaining recreational facilities and removing large amounts of litter and waste due to intense recreational use.

- **Offering a setting for homes, work, infrastructure and other economic activities**

A mismatch can occur here between the payer and beneficiary because, for instance, the local pancake restaurant benefits from a favourable location in a green setting, while the woodland and nature maintenance is paid for from generic (national) subsidies.

The pancake restaurant makes no (direct) payment to the woodland owner for offering the attractive setting. Another example would be the provision of a regional subsidy to build tourist infrastructure, but without earmarking funds for maintaining this new infrastructure in the future. In this case, the payment is insufficient.

- **Offering a healthy environment and setting for care institutions near woodland and nature areas**

Here too, a mismatch occurs between the payer and the beneficiary, as the government finances the management and maintenance of a woodland or nature area from generic funds, while the care institution benefits from its favourable location in a healthy environment and green setting.

- **The provision of environmental services, such as CO₂ storage/capture, particle capture, water treatment**

With the exception of the payment of CO₂ storage in newly planted woods, these services are not paid for by the immediate beneficiary of the service such as e.g. transport and industrial companies which, thanks to the proximity of woods, are able to emit more than if these woods had not existed. In other words, the woods help the companies stay within the particle emission limits.

Step 2: Trends

The next step involved identifying a number of trends which may be of influence, now or in the future, on the financing of services and products from woodland and nature areas. The most important trends are:

- Climate change;
- Advent of the bio-based economy (biomass as a raw material for energy generation, chemicals, etc);
- Growing recognition and assignment of value to environmental functions and eco-system services that are provided by woodland and nature areas;
- Growing demand for recreation, health and 'wellness';
- Growing local involvement in and entitlement to nature;
- Growing interest in Corporate Social Responsibility (CSR) and the increasing willingness of the private sector (business & industry, financial sector, consumers) to take or share responsibility for financing woodland and nature.

Step 3: Analysis

Given the insufficient or non-valuation of products and services, the identified bottlenecks and mismatches in the existing financing methods and the current trends, we can conclude that the main opportunities at present lie in the financing of woodland and nature in (1) social services, such as offering a location and setting for recreation, sports, care and health, and homes and (2) environmental services, such as CO₂ storage, water storage/treatment and particle capture. An important role is reserved here for private financing, including payments from 'free riders', i.e. recipients of services from woodland and nature who currently pay little or nothing (either directly or indirectly) for the benefits they receive. One option, for instance, would be to create a regional fund financed by recreational entrepreneurs who enjoy extra income thanks to the presence of a 'green setting'. These funds could then be used for woodland and nature maintenance. As for the government, besides providing direct financing, its main role lies in creating the right conditions for encouraging, implementing and consolidating innovation. In doing so, the guiding principle should be 'centralized management where necessary, decentralized where possible'. Amongst other things, this

means that general social services provided by woodland and nature (e.g. offering a habitat for flora and fauna and supporting and connecting eco-systems) are paid for from generic (national) subsidies, while local services (such as offering recreational space for the local sports association) are paid for directly or indirectly by the local users of these services. In addition, it is important to reinforce the support base for nature use and to introduce practicable, clear and generally accepted methods for financing and pricing products and services.

Step 4: Selection of new financing opportunities

Opportunities for innovative forms of financing can currently be sought in three directions:

- A. Experimental pilots with new services / products and additional forms of financing;
- B. Improving the financing and working of existing services;
- C. Focused efforts to upscale and broaden successful pilots.

Concrete opportunities (subjects) are identified below for each direction. These opportunities have been selected on the basis of literature, interviews with people with practical experience and experts as well as positive experiences with (frequently one-off) pilots in the Netherlands and abroad.

A. Experimental pilots with new services /products and additional financing methods

- **Wellness, care and health:** (1) start up initiatives analogous to the wellness farm and retreat farm, (2) further upscaling of cemeteries in a natural setting;
- **Shareholdership in woodland and nature areas and new concepts for reinvesting construction profits in new green development:** experimenting with concepts like those currently being elaborated by the National Green Fund;
- **CO₂ capture/storage in soil and vegetation:** develop a method for financing/valuation and monitoring;
- **Wind turbines in the woods:** start up pilots and mobilize political and social support;
- **Raw material for the bio-based economy:** (1) promote development and dissemination of knowledge on processing and upgrading biomass into high-grade (energy) products, (2) start up pilots with less-known raw materials and applications.

B. Improve the financing and working of existing services

- **Commercialize recreation** by adopting a more customized regional approach, linking concrete services to payment, introducing positive incentives to cater more closely to specific recreational needs, and a more objective/realistic matching of payment (revenues) and costs;
- **Financing of routes:** start up pilots for the regional creation and financing of recreational routes;
- **Water treatment:** identify bottlenecks impeding the introduction of charging for water services (political support, interests of water companies) and analyse successful practical examples from abroad and translate to the Dutch situation.

C. Targeted upscaling and broadening of successful pilots

- **Hospitality function:** further development and dissemination of the 'Hospitality for entrepreneurs' concept by encouraging land owners to set up nature-based recreational deals with local recreational entrepreneurs;
- **Social workplaces and care in nature and landed estate management:** upscale this new service through knowledge development, knowledge dissemination, standardization and quality improvement;
- **S(up)port for Nature:** further institutionalize this concept combining sports events and care for nature;
- **Services cooperative:** develop regional partnerships between (small) land owners to organize and commercialize (new) products and services in an effective and efficient manner.

