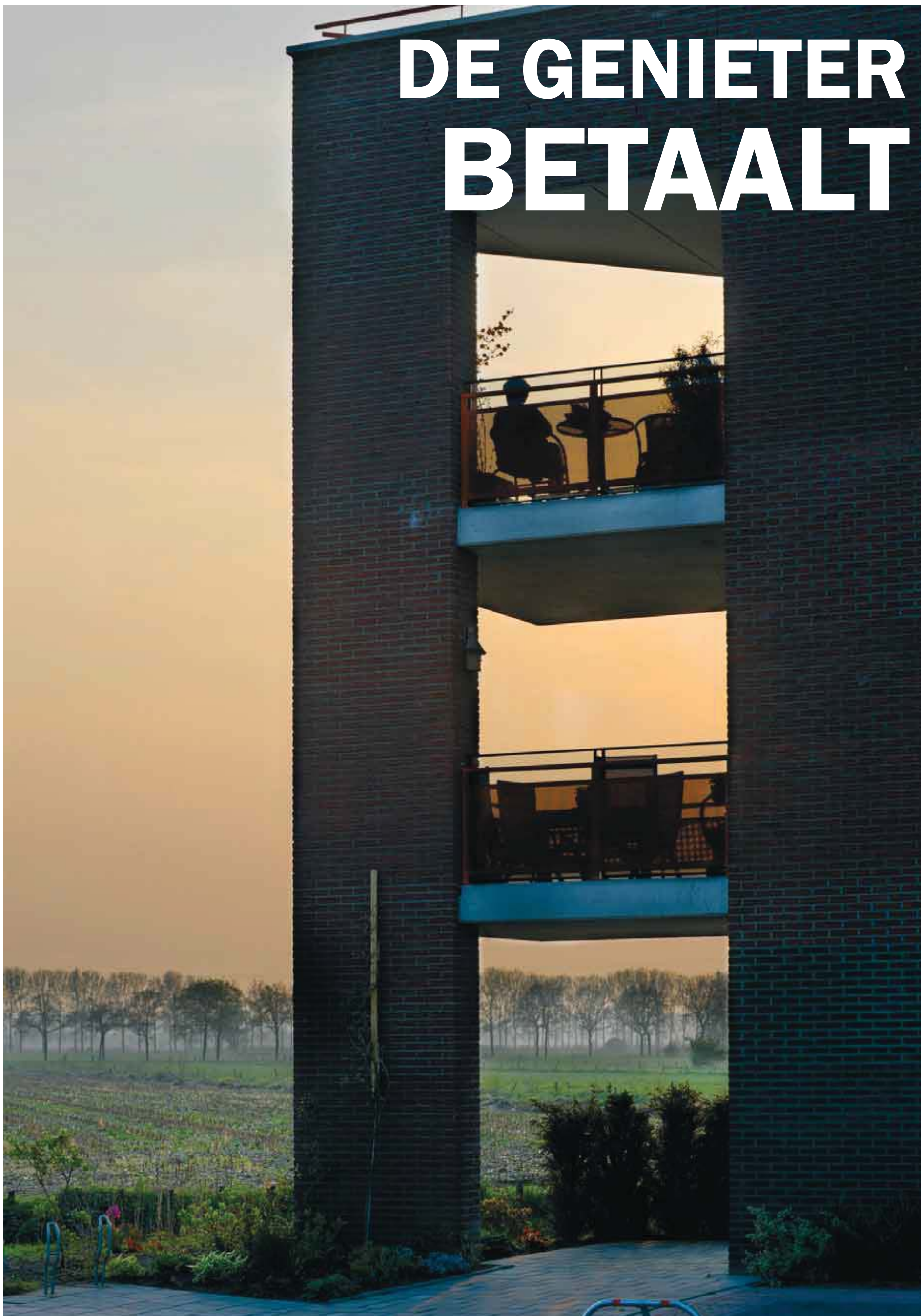


DE GENIETER BETAALT



Bijna de helft van de Nederlanders wil best meebetalen aan het landschap in de directe omgeving. Dat blijkt uit Wageningse onderzoek. En initiatieven als streekrekeningen en landschapsveilingen zijn al een voorzichtig succes. Toch waarschuwen betrokkenen dat dit niet ‘het grote geld’ zal opleveren. ‘Het zijn vooral vondsten waarmee je het landschap op een nieuwe manier op de kaart zet.’

door ROELOF KLEIS, foto GUY ACKERMANS

Nederlanders houden vooral van het landschap dat hen direct omringt. En daarvoor hoeft dat gek genoeg niet eens mooi te zijn. Neem het Binnenveld, het stuk land tussen Wageningen, Ede, Rhenen en Veenendaal. Een open landbouwgebied te midden van oprukkende dorpen en steden. Mooi? Niet echt, vinden de omwonenden bijna unaniem. Dat blijkt uit de onlangs door het LEI verrichte studie ‘Investeren in Landschap’. Slechts vijf procent van de omwonenden vindt het Binnenveld aantrekkelijk. De helft van de omwonenden is daarentegen wel zeer gehecht aan dat onaantrekkelijke landschap. Het lelijke Binnenveld is wel hún lelijke Binnenveld.

Die betrokkenheid kan te gelde worden gemaakt. Het LEI peilde in vier proefgebieden de bereidheid van burgers om mee te betalen aan onderhoud van het landschap in hun buurt. Naast het Binnenveld zijn dat de Ooijpolder bij Nijmegen, het Amstelland bij Amsterdam en nationaal landschap Het Groene Woud bij Eindhoven. Daaruit bleek dat bijna de helft van de mensen wel wil bijdragen.

Dit fenomeen, de burger als financier van het landschap, is de jongste trend in het rijksbeleid voor het buitengebied. Wie mooi wil wonen, moet daar ook wat voor overhebben. Door als vrijwilliger de handen uit de mouwen te steken, maar nadrukkelijk ook door de portemonnee te trekken. ‘Het wordt mooier als u meedoet’, is de slogan die VROM daarvoor hanteert. De genietter betaalt.

WANDELPAD GEVEILD

En er zijn al enkele succesvolle voorbeelden. Bewoners en omwonenden van de Ooijpolder bij Nijmegen trokken in 2007 de portemonnee tijdens ‘s werelds eerste veiling van landschap. Om bijvoorbeeld het onderhoud van een stuk meiboomhaag te betalen. Voor zestien euro per strekkende meter haag is het onderhoud tien jaar lang financieel geregeld, legt Tiny Wigman van de stichting Via Natura uit. De stichting werft fondsen voor duurzaam landschapsbeheer van het gebied Ooijpolder-Groesbeek. Diverse bedrijven namen hele percelen of zelfs een wandelpad voor hun rekening. Wigman vindt dat niet meer dan normaal. ‘Wij willen er allemaal van genieten, dan moet daar ook een passende beloning voor de beheerder tegenover staan.’ Een minstens zo succesvol concept is de streekrekening zoals die in Het Groene Woud is ontwikkeld. Met deze rekening sparen bewoners van Het Groene Woud jaarlijks tweeënhalve ton bij elkaar. Zonder dat het ze een cent kost (zie kader). Die opbrengst is ruim voldoende om diverse landschapsprojecten mee te betalen. De streekrekening is sinds begin dit jaar ondergebracht bij de Rabobank. Die wil het concept ook in de andere negentien nationale landschappen inzetten. Ook in het Binnenveld wordt een dergelijke regeling overwogen.

Spraakmakend is verder de uitzichtgarantie. Het idee werd ruim een jaar geleden gelanceerd in het Binnenveld. Bewoners van nieuwe wijken in Wageningen en Veenendaal zouden moeten betalen voor hun vrije uitzicht op het Binnenveld. Uit het LEI-onderzoek blijkt dat liefst de helft van de omwonenden zo’n garantie wel ziet zitten.

ADOPTER EEN GRUTTO

Toch moet je niet al te veel van die betalende burger verwachten, waarschuwt directeur Mieke van Heuven van de stichting Landschapsbeheer Nederland. ‘Landschapsfinanciering door de burger is zeker niet het ei van Columbus.’ Zij baseert zich op eigen ervaring. ‘Wij hebben drie jaar het project ‘Investeren in Ecologie’ gehad. Burgers die kleine landschapselementen voor hun rekening nemen. Adopteer een hoogstamfruitboom of een grutto. Streekfondsen, dat soort dingen. En dat was nou niet echt *booming business*. Om nu te zeggen: dáár komt het grote geld vandaan, dat durf ik niet te beweren. Enige realiteitszin is wel nodig.’ Daarmee wil ze overigens niet beweren dat ze twijfelt aan de door het LEI in kaart gebrachte bereidheid van burgers om bij te dragen. Maar dat moet je volgens Van Heuven met een korreltje zout nemen. Die uitgesproken bereidheid zegt immers niks over de hoogte van de bijdrage. ‘Het laat vooral zien dat burgers houden van hun landschap. Dat de bereidheid er is om iets te doen.’ Daarnaast wijst ze op het belang van bewustwording. ‘Streekrekeningen, landschapsveilingen en dergelijke zijn vooral vondsten waarmee je het landschap op een nieuwe manier op de kaart zet.’ Ook Wigman van Via Natura wijst op het nut van die toenemende bewustwording. ‘De boodschap dat de burger nodig is voor het landschap is belangrijk. De veiling was een succes. Boven verwachting zelfs. Maar

‘Burgers die de handen laten wapperen zijn onontbeerlijk voor het landschap’

LANDSCHAPSVEILING

Een landschapsveiling verkoopt het beheer van landschapselementen – bijvoorbeeld een boom, een meter houtwal of een wandelpad – aan particulieren, bedrijven of instellingen. De koper wordt geen eigenaar, maar betaalt voor tien jaar het onderhoud van zijn stukje landschap. De eerste veiling vond in september 2007 plaats in de Ooijpolder bij Nijmegen. Die leverde 128 duizend euro op, bijeengebracht door een zestigtal particulieren en dertig bedrijven. Sindsdien zijn er vijftien van dergelijke veilingen geweest. Die hebben samen 228 duizend euro opgeleverd. De sponsor van een stukje landschap krijgt een certificaat en kan zijn investering aftrekken van de belastingen.

STREEKREKENING

Een streekrekening is een speciale spaarrekening bij de Rabobank. De spaarder ontvangt een marktconforme rente van 3,5 procent, maar over die rente geeft de bank vijf procent extra rente. En die extra rente komt ten goede aan het groene doel. De rekening werd twee jaar geleden door Het Groene Woud en de ASN-bank ontwikkeld. Begin dit jaar nam de Rabobank het over. Die wil de rekening voor alle twintig nationale landschappen invoeren. Sinds de overname kunnen particulieren overigens niet meer meedoen; de streekrekening van de Rabobank is strikt voor bedrijven.

dat werkte vooral ook door de inzet en de netwerken van de betrokkenen.’ De veel onpersoonlijker online veiling van diezelfde landschapselementen leverde Via Natura tot nu toe nog maar 25 euro op. Dat loopt dus niet storm. Dat beeld wordt bevestigd door de totale omzet van de permanente landelijke online veiling dit jaar. De teller staat volgens Reinier Enzerink van het organiserende Triple-E op tienduizend euro.

OVERHEID BLIJFT VERANTWOORDELIJK

Naast financiële steun is de fysieke donatie volgens Van Heuven van wezenlijk belang. ‘De burger die de handen wil laten wapperen, dat is onontbeerlijk voor de draagkracht van het landschap. Zij zijn de handen, oren en ogen van het landschap. En voor die burgerinitiatieven is geld nodig, handgeld om er iets moois van te maken. Maar niet om de rol van de overheid over te nemen.’ Het echte grote geld moet volgens Van Heuven toch van de overheid komen. Juist nu, in tijden van crisis, zou de overheid moeten investeren in groen, vindt ze. ‘Gemeenten en provincies zouden projecten naar voren moeten halen. Investeringsdiepe die ze toch al zouden gaan doen. Oude bedrijventerreinen groen maken, bijvoorbeeld. En als ook het bedrijfsleven daar dan aan meebetaalt, dat zou enorm zijn.’ <