

IS BOS BUSINESS?

J.A.J. Hagendoorn en H. Hekhuis

Bezoek aan bos- en natuurgebieden is een van de belangrijkste manieren om de vrije tijd door te brengen. Jaarlijks vinden er bijna 250 miljoen bezoeken plaats, vooral in de vorm van wandelen en fietsen. Het bezoek aan bos- en natuurgebieden levert de gebruikers niet alleen 250 miljoen maal plezier op, maar het is ook belangrijk voor hun rust en gezondheid. En hoewel je daar niet zo gauw bij stil staat, is het bezoek aan bos en natuurgebieden wel degelijk ook een economische activiteit. Is bos business?

Bos- en natuurgebieden vervullen verschillende functies. Zo maken wandelaars en fietsers gebruik van de recreatieve mogelijkheden ('draagfunctie'), de overheid streeft onder andere het realiseren van haar natuurdoelen na ('regulatiefunctie'), private bedrijven maken gebruik van bos en natuur via de 'productiefunctie', bijvoorbeeld waterzuivering op de Utrechtse Heuvelrug, het 'verloofingsproject' van enige tijd geleden op de Veluwe en, last but not least, de houtproductie. Ook heeft de aanwezigheid van bos en natuur een positief effect op de gezondheid van mensen. En woningen in een groene omgeving (ook een draagfunctie) zijn 30% meer waard dan dezelfde woning in een niet-groene omgeving. Voor een aantal van deze functies kan een prijs bepaald worden (bijvoorbeeld houtproductie), maar in andere gevallen, zoals bij het in stand houden van een goede biodiversiteit, is dat veel lastiger. En zelfs als er al een prijs berekend kan worden, is het niet altijd mogelijk daadwerkelijk tot betaling te komen. In dit artikel nemen we de economische kant van het recreatieve bezoek aan bos- en natuurgebieden onder de loep.

Voor de 'aanbieders', dat wil zeggen de eigenaren/beheerders van de bos- en natuurgebieden, leidt het bezoek aan hun terrein tot uitgaven voor het onderhoud van de recreatieve basisvoorzieningen, zoals wandel- en voetpaden, parkeergelegenheid, bebording en dergelijke. De financiële middelen hiervoor zijn in veel gevallen te beperkt om te spreken van een duurzame situatie voor de beheerder. Aan de andere kant leidt het bezoek wel tot aanzienlijke bestedingen en werkgelegenheid in de recre-

atie- en toerismesector in de omgeving; alleen al voor de Veluwe is dat enkele honderden miljoenen euro's. Ook de overheid profiteert indirect via toeristen- en andere belastingen in de recreatiesector van het bezoek. Wandelen en fietsen in de natuur dragen, zoals gezegd, ook bij aan rust, welzijn en gezondheid. Door de belangrijke bijdrage die zij leveren aan de preventieve gezondheidszorg in Nederland zijn zij ook economisch gezien van betekenis. Onderzoekers hebben aangetoond dat mensen, die in een ziekenhuis uitzicht hebben op groen, sneller beter worden, een kostenvermindering van bijna 10%.

Financiering van basisvoorzieningen

De financiering van basisvoorzieningen als het beheer en onderhoud verloopt

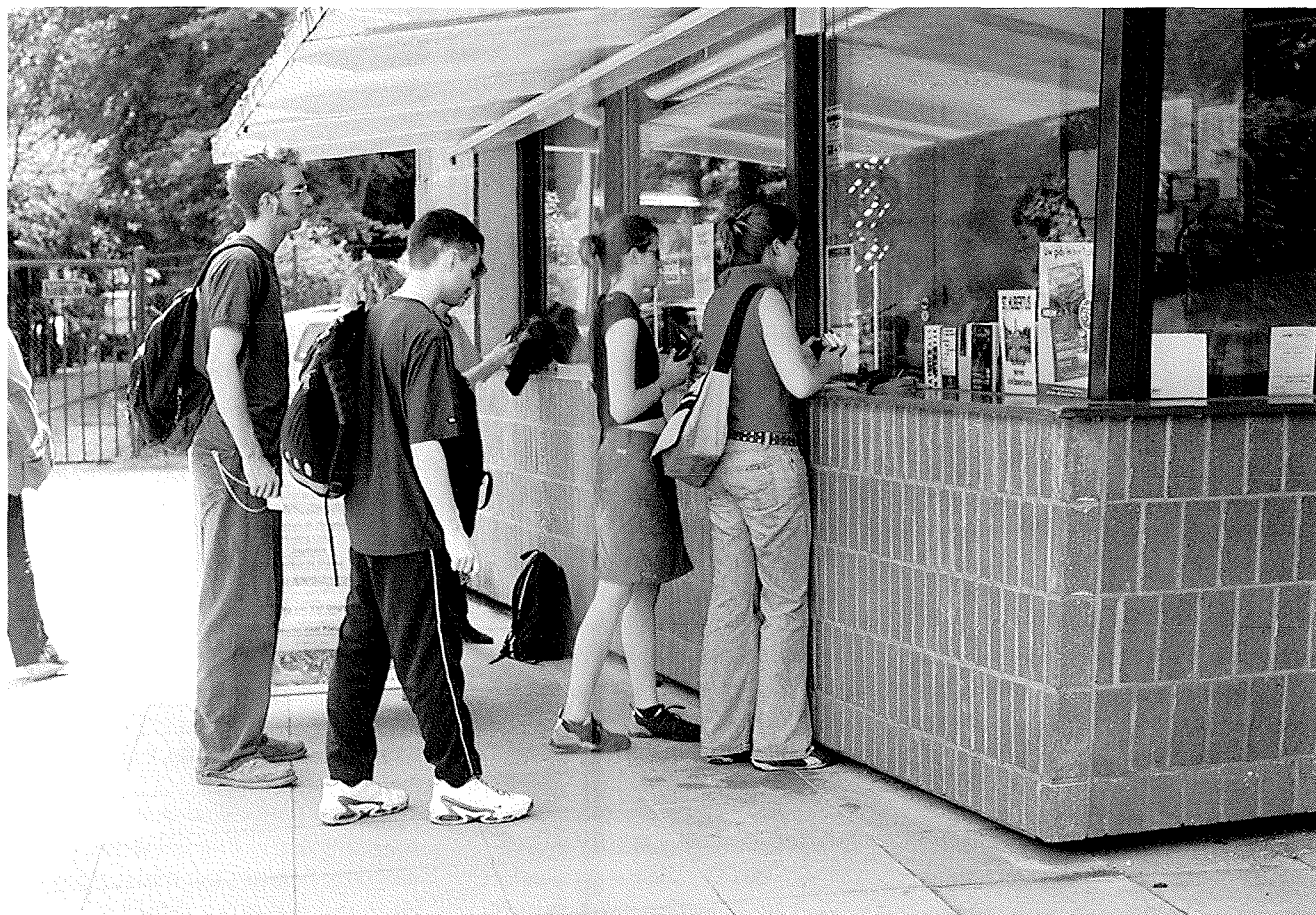
voor een deel via de publieke middelen. Het ministerie van LNV kent voor het beheer van terreinen de subsidieregeling natuurbeheer. Maar om daarvoor in aanmerking te komen, moet het terrein tenminste acht maanden per jaar gratis worden opengesteld. Openstellen vraagt wel een behoorlijke inspanning van de beheerder. Die moet bijvoorbeeld zorgen voor het onderhouden van fiets- en wandelpaden, door onkruid en overhangende takken te verwijderen. In sommige gevallen is het openstellen van een terrein simpelweg niet mogelijk, als men de bijzondere en kwetsbare natuurwaarden ervan wil beschermen.

Andere mogelijke inkomstenbronnen zijn de verkoop van producten zoals hout, of het eigen kapitaal van de terreineigenaar. Voor verenigingen zoals Natuurmonumenten en de landschappen en voor samenwerkingsverbanden als de Nationale Parken zijn ook legaten en contributies van leden een bron van inkomsten.

Kortom, er is voor wat betreft de basisvoorzieningen weinig sprake van "de gebruiker betaalt". Dat is vanuit economisch perspectief ook logisch. In theorie is het namelijk wel mogelijk om de gebruikers bijvoorbeeld via entreeheffing te laten betalen voor hun bezoek, maar de kosten die het neerzetten van bijvoorbeeld toegangspoortjes en hekken, alsmede de controle met zich meebrengt, zijn zo hoog, dat het voor de meeste beheerders geen realistische optie is.



De uitdaging voor beheerders is, om op een professionele basis allerlei extra diensten te ontwikkelen en daarbij gebruik te maken van specifieke ligging en setting van hun terreinen. Foto: Hans Dekker.



100

Het rechtstreeks door de gebruikers laten betalen van de basisvoorzieningen voor wandelen en fietsen is geen zinvolle of wenselijke weg. Publieke financiering (subsidies) van het openstellen van bos- en natuurgebieden voor bezoekers is volgens SBB de enige reële optie. Foto: Wim van Hof.

10-20 eurocent per bezoeker

De uitzondering op de regel is bijvoorbeeld het duinbeheer van het Provinciaal Waterleidingbedrijf Noord-Holland (PWN). PWN heft voor het Noord-Hollands Duinreservaat entree: dertig eurocent voor kinderen en voor volwassenen een euro. Daarnaast vraagt men € 3,50 parkeergeld. In het Noord-Hollands Duinreservaat zijn 70-80 onbemensde ingangen. Het betalen van entreegeld is daar dan ook een kwestie van vertrouwen. Veel van de bezoekers komen echter uit de buurt en schaffen voor €16,50 per jaar een gezinskaart aan. Doordat PWN geen erkend natuurbeheerder is, krijgen zij geen subsidie voor hun beheer. Het heffen van entreegeld is dan een belangrijke bron van inkomsten: een zesde deel van de totale inkomsten haalt het PWN uit entree- en parkeergelden.

Meer representatief is waarschijnlijk een bezoek aan een terrein van Staatsbosbeheer. Dat kost per bezoeker

nu gemiddeld tien tot twintig eurocent. Als dit bijvoorbeeld via entreegeld rechtstreeks bij de gebruikers geïnd zou worden, zou dit bedrag sterk toenemen door de hogere kosten voor onder andere personeel, toegangspoortjes en controle.

Het rechtstreeks door de gebruikers laten betalen van de basisvoorzieningen voor wandelen en fietsen is dan ook geen zinvolle en door vrijwel niemand gewenste weg. Publieke financiering (subsidies) van het openstellen van bos- en natuurgebieden voor bezoekers is ons inziens de enige reële optie.

Financiering van extra activiteiten

De vraag naar recreatief bos- en natuurgebruik neemt echter toe en niet alleen in de vorm van wandelen en fietsen.

Een scala aan nieuwe activiteiten biedt ook voor de natuurbeheerder mogelijkheden: van mountainbike-routes, survival- en GPS-tochten tot cultuur en

muziek in natuurterreinen (bijvoorbeeld Oerol op Terschelling). Deze nieuwe activiteiten vergen extra voorzieningen en inspanning van de beheerder, maar juist het bestaan van een specifieke doelgroep opent de weg naar betaling door de gebruikers. De overheid draagt dan de zorg voor een brede basisvoorziening, maar de extraatjes komen voor rekening van de specifieke doelgroep. Een bijkomend effect van "de gebruiker betaalt" is, dat het gebruik van natuur wat minder vanzelfsprekend en daarmee wellicht meer gewaardeerd wordt. En het stimuleert beheerders om een meer marktgerichte ondernemer te zijn. In verschillende onderzoeken zijn de mogelijkheden al in kaart gebracht. Voorbeelden hiervan zijn het tegen betaling organiseren van excursies, evenementen als mountainbike-tochten en arrangementen met lokale toeristische ondernemingen: de natuurgastencard, een picknicktocht, bedrijfsuitjes en trainingen. Een mooi voorbeeld staat in de brochure Ondernemers in het groen,

waarin Alterra een groot aantal initiatieven van ondernemerschap door bos- en natuurgrondbezitters op een rijtje heeft gezet. Een boscijenaar in Duitsland heeft met een bevriende bedrijfsadviseur een cursus opgezet voor managers "wat kunnen we van het bos leren op het gebied van management?". Over het financiële resultaat is hij redelijk tevreden.

De uitdaging voor beheerders is, om op een professionele basis allerlei extra diensten te ontwikkelen en daarbij gebruik te maken van specifieke ligging en setting van hun terreinen. De recreant is op zoek naar activiteiten met iets extra's en is bereid daarvoor te betalen. De prijsstelling moet wel zodanig zijn, dat deze voor de natuurbeheerder netto-rendement betekent. De natuurbeheerder zal er anderzijds voor moeten oppassen dat de prijs niet te hoog wordt. Hij loopt dan niet alleen het gevaar zich uit de markt te prijzen, maar ook het gevaar dat hij zijn ideële doelstelling, namelijk mensen de natuur laten beleven, niet meer realiseert.

In en rond natuurgebieden liggen vele gebouwen die de natuurbeheerder nu vaak door planologische beperkingen niet goed kan gebruiken. Nog sterker, veel van deze gebouwen vergen nu het kostbare beheersgeld. Met extra planologische ruimte (alleen in die situaties waar dat geen ongewenste effecten heeft) zou een deel van deze gebouwen recreatief-toeristisch ontwikkeld kunnen worden.

Business?

Is bos business? Met andere woorden: worden de natuurbeheerders rijk van deze extra activiteiten? Nee, zeker niet. De grote economische betekenis van recreatie zit in de basisvoorzieningen en daarvoor is directe 'vermarkting', dus het rechtstreeks laten betalen door de bezoeker, ons inziens niet de aangewezen weg. Het vermarkten van de niet-basisvoorzieningen daarentegen biedt zeker mogelijkheden. Het vergt wel meer vraaggericht opereren van de natuurbeheerders. Zij doen er goed aan te beseffen, dat zij dan onderdeel zijn van een keten. Met andere partners uit die keten, bijvoorbeeld de lokale hotel-eigenaar of fietsverhuurder kunnen



Ondernemers in het groen

Voorbeelden van vermarkting van bos en natuur



Brochure: Ondernemers in het groen, voorbeelden van vermarkting van bos en natuur'

gezamenlijke arrangementen worden ontwikkeld. Niet elke beheerder zal hier de tijd, zin of vaardigheden voor hebben, dat is ook niet erg. Diversificatie is juist goed voor de ontwikkeling van deze markt.

Welke activiteit een beheerder ook kiest, de vraag die hij zich moet stellen is steeds, of de activiteit rendabel is: nu en in de toekomst zal het verschil tussen de (materiële en immateriële) kosten en baten tenminste gelijk moeten zijn. En het grootste voordeel van een actievere aanpak via vermarkten is dan misschien niet eens het geld, maar de waardering die de huidige en nieuwe

gebruikers voor de natuur gaan opbrengen. Want voor veel mensen geldt: als het wat kost is het dus ook wat waard.

J.A.J. Hagendoorn is werkzaam bij het EC-LNV en H. Hekhuis bij Staatsbosbeheer.

De brochure 'Ondernemers in het groen, voorbeelden van vermarkting van bos en natuur' (2000) is gratis op te vragen bij Alterra, team communicatie, Tel: 0317-477766 of email info@alterra.nl.