

Maatschappelijke baten van agrarisch natuurbeheer

Van agrarische ecosysteemdiensten naar collectieven van boeren en burgers



multifunctioneel



Po čbelah se ravnaj!

IZUMRLO 1911



1 Inleiding

"Dit landschap wordt u aangeboden door uw Agrarische Natuurvereniging". Het fraaie landschap is één van de vele "maatschappelijke diensten" die agrarische bedrijven leveren naast de productie van voedsel. Een adequate beloning voor het geleverde landschap kan helpen om agrarische productie en landschapsbeheer te combineren. Subsidies voor agrarisch natuurbeheer zijn echter onzeker geworden. De zoektocht naar alternatieven in de vorm van verdienmodellen heeft nog niet het ei van Columbus opgeleverd. De agrarische natuurverenigingen (ANV) willen daarom meer inzicht in de mechanismen achter vraag en aanbod van agrarisch natuurbeheer.

Deze brochure vat samen welke baten de maatschappij krijgt vanuit agrarisch natuurbeheer en welke mechanismen het niveau van de geleverde baten bepalen. Dat zullen we vooral doen aan de hand van het concept ecosysteemdiensten. Een belangrijke vraag voor agrarische natuurverenigingen is hoe en in hoeverre zij verschillende maatschappelijke diensten via een markt kunnen verhandelen. De markt voor deze diensten is in ieder geval geen gemakkelijke. We gaan kijken naar de rol van het bedrijf, de consument en het eigendomsrecht. We geven enkele mogelijkheden aan voor ANV om een markt voor hun ecosysteemdiensten te ontwikkelen, met extra aandacht voor coöperatieve zelfsturing.





Tabel 1:

Overzicht van ecosystemediensten. Bron: MEA (2005), Harrison e.a. (2010), Alterra.

Ecosysteemdienst		Levering vanuit agrarische ecosystemen *	
Bodemformatie Fotosynthese Nutriëntencyclus Watercyclus	Toeleverende dienst	Voedsel	++++
		Vezels (o.a. hout)	++
		Brandstoffen	++
		Genetische hulpbronnen	-/+
		Biochemie, natuurlijke medicijnen, farmaceutica	+
		Ornamentale hulpbronnen (o.a. goud)	+
		Drinkwater	-
		Regulerende dienst	Luchtkwaliteit
	Klimaatregulering	-	
	Waterstromen	+	
	Vasthouden van de bodem	-	
	Bodemherstel	-/+	
	Waterzuivering	-	
	Reguleren ziekten en plagen	-/+	
Ondersteunende dienst	Reguleren onkruid	Reguleren onkruid	++
		Bestuiving / zaadverspreiding	+
	Culturele dienst	Dempen natuurlijke gevaren (o.a. brand)	-
		Culturele diversiteit	+
		Spiritueel / religieus	+
		Kennissystemen	+
		Onderwijs	+
		Inspiratie	+
		Esthetisch	+
		Sociale relaties	++
Identiteit (plaatsgebonden)	++		
Cultureel erfgoed	++		
Recreatie en ecotoerisme	++		

*Levering vanuit agrarische ecosystemen verschilt sterk per gebied, per sector en per bedrijf. Monoculturen hebben bijvoorbeeld een negatieve invloed op plaagbestrijding, maar gewasrotatie en landschapselementen bevorderen juist de plaagbestrijding.

2 Wat zijn ecosysteemdiensten?

Volgens de Verenigde Naties zijn ecosysteemdiensten 'de baten die mensen verkrijgen uit ecosystemen' (Millennium Ecosystem Assessment 2005). Er zijn vier soorten diensten: toeleverende diensten, regulerende diensten, culturele diensten en ondersteunende diensten. In totaal werden in het Millennium Ecosystem Assessment wel 30 verschillende soorten ecosysteemdiensten gesignaleerd. Tabel 1 geeft daarvan het overzicht.

Grote delen van Nederland worden door boeren beheerd in wat we noemen agro-ecosystemen. Een agro-ecosysteem is een door de mens aangepast natuurlijk ecosysteem met als voornaamste doel de voedselvoorziening. Agro-ecosystemen herbergen niet per definitie minder biodiversiteit dan natuurlijke ecosystemen. In Nederland hebben zich bijvoorbeeld eeuwenlang verschillende agro-ecosystemen kunnen ontwikkelen met een hogere biodiversiteit dan de natuurlijke systemen in de omgeving (Ozinga, 2008). Van deze

zogenoeten 'half-natuurlijke' systemen is tegenwoordig echter nog maar weinig over en de biodiversiteit in de modernere agro-ecosystemen is laag. Agrarisch natuurbeheer is erop gericht om half-natuurlijke elementen te behouden en biodiversiteit in moderne agro-ecosystemen te verbeteren. De kwaliteit van ecosysteemdiensten is afhankelijk van het functioneren van ecosystemen. Van matig of slecht functionerende ecosystemen kunnen niet meer de hoogst gekwalificeerde diensten worden verwacht.

Erosie tast bijvoorbeeld het agro-ecosysteem aan waardoor het producerend vermogen terugloopt. Landbouw kan ecosystemen aantasten, maar is ook cruciaal voor de levering van een aantal ecosysteemdiensten. Volgens Harrison e.a. (2010) spelen agrarische activiteiten bij een aantal ervan een sleutelrol en leveren zij enige bijdrage bij een aantal andere. Aan de overige ecosysteemdiensten leveren agrarische activiteiten in de regel geen, of zelfs een negatieve bijdrage (tabel 1).

Tabel 2 geeft een aantal voorbeelden van ecosysteemdiensten die verbonden zijn met de Nederlandse landbouwpraktijk. Een aantal diensten wordt door agrarische bedrijven geproduceerd met baten voor naburige bedrijven (bijvoorbeeld vasthouden van de bodem met windsingels) of voor de maatschappij (bijvoorbeeld mooi landschap), andere diensten worden door het omringende ecosysteem geleverd aan het agrarische bedrijf (bijvoorbeeld plaagregulering).

Toeleverende diensten	Regulerende diensten	Culturele diensten
<ul style="list-style-type: none"> • Voedsel • Hout uit houtwallen en singels • Riet uit sloten en rietlanden • Vezels uit gewassen en restproducten • Plantaardige oliën • Medicinale planten 	<ul style="list-style-type: none"> • Waterzuivering in helofytenfilters • Verbeteren luchtkwaliteit met bomen • Vastleggen CO₂ in bodem en vegetatie • Vasthouden water • Waterberging • Vasthouden van de bodem met stijlranden, hagen en windsingels • Bodemherstel door braaklegging, het telen van groenbemesters, verhogen organische stof in de bodem • Reguleren ziekten en plagen door gewasdiversificatie, -rotatie, bloemrijke randen, landschapselementen etc. • Bestuiving / zaadverspreiding • Reguleren onkruid 	<ul style="list-style-type: none"> • Mooi landschap • Recreatie en ecotoerisme • Plaatsgebonden identiteit • Cultureel erfgoed zoals houtwallen • Tradities, gebruiken en verhalen • Inspirerende omgeving • Kennis van het leven, relatie met de natuur, inspiratie voor technische innovaties etc. • Spirituele/ religieuze inspiratie

Tabel 2: Voorbeelden van mogelijke ecosysteemdiensten in de Nederlandse landbouw





3 Hoe komen ecosysteemdiensten tot stand?

Ecosysteemdiensten zijn vaak een tussenproduct. We zijn immers geen 'jagers en verzamelaars' meer: meestal zijn bedrijven nodig om, na een transformatieproces waarvoor arbeid en energie gebruikt wordt, consumeerbare eindproducten te leveren. Dit gaat op voor de toeleverende diensten, maar ook voor

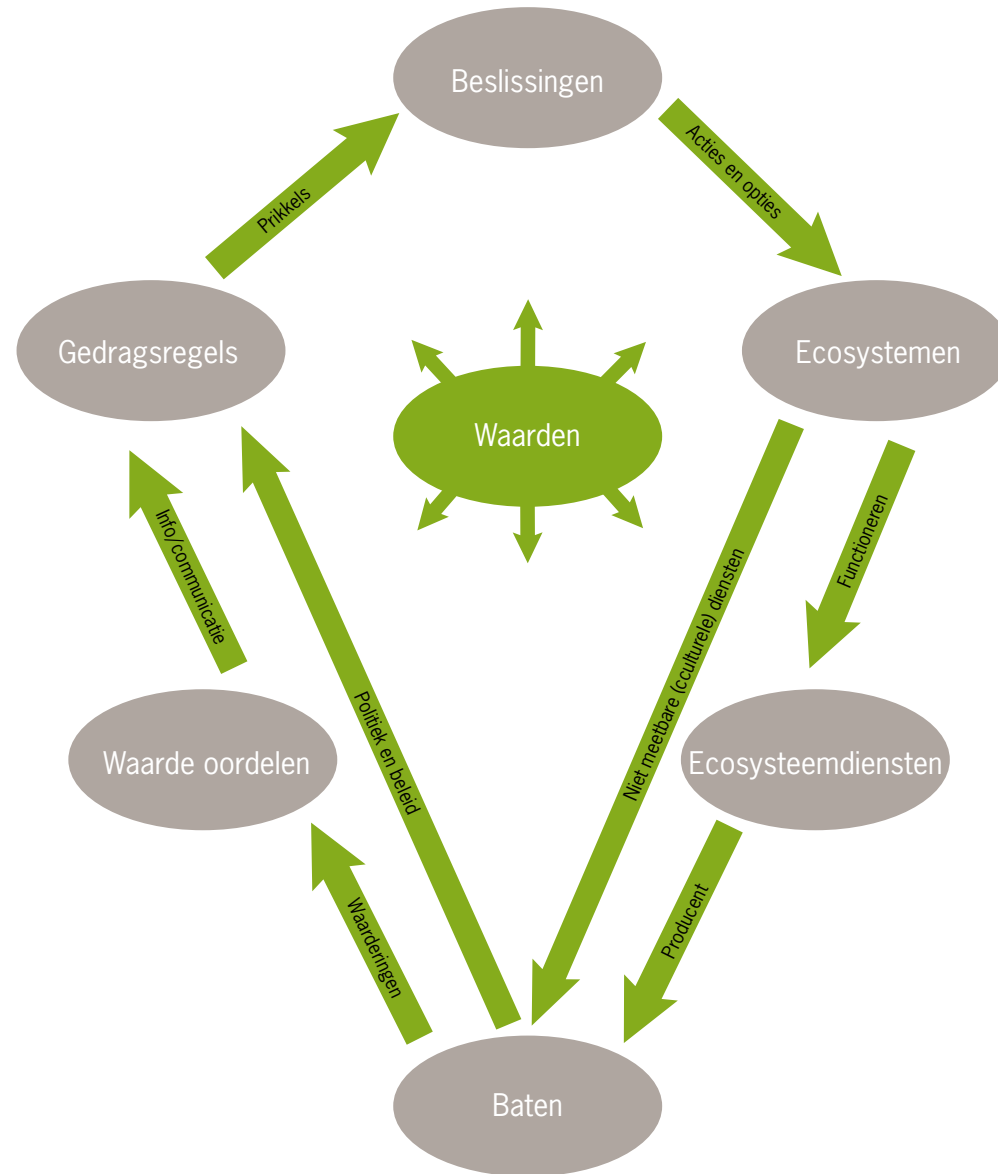
veel van de culturele en regulerende diensten. Het agrarische landschap, waar veel recreanten en toeristen van genieten, heeft bijvoorbeeld onderhoud nodig. De maatschappelijke context stuurt de manier waarop bedrijven consumeerbare goederen en diensten produceren. Formele en informele regels, gebruiken, normen en

waarden hebben immers invloed op de dagelijkse beslissingen in de bedrijven. Ook heeft de maatschappij een zekere verwachting ten aanzien van de levering van ecosysteemdiensten door agrarische bedrijven. Die verwachting zal worden afgezet tegen de prestatie en draagt zo bij aan het imago van de landbouw, maar biedt ook mogelijkheden voor onderhandeling en coöperatief ondernemerschap. Agrarische bedrijven zijn bij uitstek gericht op het produceren van toeleverende diensten en dan met name voedsel. Door deze eenzijdige focus wordt een reeks andere ecosysteemdiensten niet of zeer beperkt geleverd. Het is zelfs mogelijk dat de manier van voedselproductie negatieve effecten heeft op ecosysteemdiensten van gebieden in de omgeving, denk maar aan vermessing en verdroging van natuurgebieden. Het probleem van dergelijke negatieve effecten is in de loop van de tijd steeds groter geworden. De kosten hiervan worden door de maatschappij gedragen, want ze zijn niet verwerkt

in de prijs van het consumeerbare eindproduct. Het omgekeerde gebeurt ook: bedrijven die positieve effecten leveren waarvoor niet via het eindproduct wordt betaald. Dat is bijvoorbeeld het geval bij het agrarische natuur- en landschapsbeheer. Soms is er wel een compensatie in de vorm van een subsidieregeling, maar de subsidies zijn meestal niet voldoende en de toekomst is onzeker. Daarom wordt nu volop gezocht naar mogelijkheden om de positieve effecten te 'verwaarden' of 'vermarkten', want dat ze een grote maatschappelijke waarde vertegenwoordigen is wel duidelijk.



Figuur 1. Het concept van ecosystemendiensten (op basis van Chan et al 2012)



4 Wat zijn ecosysteemdiensten waard?

De maatschappij heeft dus baat bij ecosysteemdiensten, maar allerlei **beslissingen** over **ecosystemen** en hun beheer bepalen de hoeveelheid en de kwaliteit die geleverd wordt (zie figuur 1). Een boer kan bijvoorbeeld beslissen of hij zijn koeien in de wei laat lopen of niet, en beïnvloedt daarmee de landschapsbeleving. Beslissingen zoals die van de boer worden beïnvloed door formele en informele **gedragsregels**. Gedragsregels zijn mechanismen waarmee mensen in interactie met elkaar en met de natuurlijke omgeving hun drijfveren en beperkingen proberen vorm te geven (Ostrom 2005). Het gedrag van een boer die zijn koeien dag en nacht op stal houdt, wordt bijvoorbeeld geregeld door zijn beperkingen (de verkaveling van het bedrijf), door formele kaders (het is toegestaan) en door sociale druk vanuit zijn omgeving. De druk vanuit de omgeving kan ertoe leiden dat de boer uiteindelijk anders besluit en zijn koeien toch de wei instuurt.

Bij de geleverde ecosysteemdiensten hebben (sommige) mensen baten. Eén ecosysteemdienst kan soms meerdere **baten** leveren. De culturele ecosysteemdienst 'koe in de wei' levert bijvoorbeeld een bijdrage aan de identiteit van de Nederlander, levert inspiratie op voor kunstbeoefening, spirituele en esthetische baten voor de recreant en in sommige gevallen ook materiele voordelen voor de boer. De baten worden **gewaardeerd** en op prijs gesteld, alleen vaak niet in de letterlijke zin van het woord.

Er is in de afgelopen decennia heel veel wetenschappelijke literatuur verschenen over de waarde van ecosysteemdiensten waarbij allerlei methoden zijn ontwikkeld om die waarde te vangen in een geldbedrag, bijvoorbeeld op basis van vermeden kosten, betalingsbereidheid of het creëren van waarde verderop in de keten. Deze bedragen zijn zeer hoog. Voor het bepalen van een

'marktwaarde' waarmee producenten en consumenten aan de slag kunnen zijn deze methoden niet direct bruikbaar. De waarde die ermee wordt uitgedrukt is vaak van een heel andere orde dan bijvoorbeeld de marktwaarde (prijs) van spruitjes, en is veeleer bedoeld om grote beleidsbeslissingen te ondersteunen. **Waardeoordelen** uit de maatschappij leiden daardoor niet automatisch tot de gedragsregels die nodig zijn voor beslissingen die leiden tot hoge maatschappelijke baten uit agrarische ecosystemen (zie figuur 1). Een voorbeeld van zo'n gedragsregel is wie moet betalen voor de arbeid die nodig is voor de levering van het gewenste landschap. Het maken van gedragsregels is dus wel een belangrijk aanknopingspunt.





5 Mechanismen voor de levering van ecosysteemdiensten

Sommige agro-ecosysteemdiensten worden geproduceerd in wat we aanduiden als 'gemeenschappelijke verbondenheid in productie'. Een boer kan geen bollen of aardappels telen zonder daarbij het landschap vorm te geven. We kunnen twisten over de smaak, maar het 'landschap' (waaraan bijvoorbeeld recreatieve diensten zijn opgehangen) is onlosmakelijk verbonden met het agrarische bedrijf. Dit is een mechanisme voor de levering van agro-ecosysteemdiensten, maar het is de vraag of dit mechanisme de baten oplevert die de maatschappij verlangt. Daarom nemen we nog enkele mechanismen onder de loep.

Voor de verkoop van goederen en diensten is het **marktmechanisme** gebruikelijk. Op de markt benaderen partijen elkaar om goederen en/ of diensten met elkaar te ruilen. Zo'n uitruil, of transactie, heeft formeel het karakter van de overdracht van een eigendomsrecht tegen – meestal – een geldbedrag waarmee de verkoper op andere markten spullen

kan kopen. De markt vervult voor de maatschappij veel nuttige functies, maar werkt alleen goed als aan een aantal randvoorwaarden is voldaan. De belangrijkste zijn:

- Het eigendomsrecht dat wordt overgedragen is deelbaar en daardoor kan ook in principe iedereen het product of de dienst individueel kopen;
- Er is een groot aantal vragers en een ook een groot aantal aanbieders;
- Informatie over de markt is voor iedereen toegankelijk (transparantie).

In de praktijk blijkt dat deze randvoorwaarden voor ecosysteemdiensten van het agrarische natuurbeheer vaak niet vervuld zijn, wat betekent dat we te maken hebben met markten die niet optimaal functioneren: er treedt 'marktfalen' op. Voor veel ecosysteemdiensten is vooral het eerste punt (deelbaar eigendomsrecht) een probleem. Het gaat namelijk vaak over goederen of diensten waarvoor het heel lastig is om mensen de toegang ertoe te ontzeggen

(cursief in tabel 2). Een mooi landschap kun je niet verkopen aan de mensen die ervan gebruik maken, tenzij je er een hek omheen zet en toegang gaat heffen. De kosten van het bouwen van het hek en het heffen van toegang zijn echter zo hoog dat het alleen lonend is voor uitzonderlijk mooie landschappen, waar veel mensen op af komen. Natuurlijke plaagbestrijding houdt zich niet aan perceelsgrenzen, dus de buurman kan niet gedwongen worden te betalen voor de geleverde dienst. Er is een groot risico van 'free-riding': als de dienst toch wel geleverd wordt, zijn veel mensen niet geneigd ervoor te betalen. Het normale marktmechanisme werkt hier niet.

Een goed voorbeeld van een ondeelbaar eigendomsrecht is het recht op bescherming tegen overstromingen dat geboden wordt met de aanleg van een dijk. Wanneer deze dienst via een markt tot stand zou moeten worden gebracht, dan bestaat bij een aantal mensen de neiging tot 'free-rider' gedrag. Voor de meeste mensen is

het daarom vanzelfsprekend dat de overheid dijken aanlegt en onderhoudt en met belastingen iedereen dwingt tot betaling. Het aanleggen van dijken vraagt dus om een coöperatieve grondhouding en wellicht is in Nederland mede hierom ook al vroeg een coöperatieve ondernemingscultuur ontstaan naar Rijnlands model. En hoewel Angelsaksische invloeden met een nadruk op vrije handel en het individu de afgelopen decennia ook in Nederland sterk zijn toegenomen, blijkt dat juist op het terrein van publieke goederen deze mentaliteit (met bijvoorbeeld veel aandacht voor 'charity' en 'civil society') veel minder sterk ontwikkeld is.

Tegenover het mechanisme van de markt staat hier dus een **overheid-mechanisme**. Het huidige SNL stelsel is daar een voorbeeld van, waarin de overheid individuele overeenkomsten sluit met agrariërs. Het agrarische bedrijf verplicht zich tot de levering van ecosysteemdiensten, en de overheid betaalt daar direct voor, uiteindelijk



vanuit algemene belastinginkomsten. Naast subsidies zijn ook andere mechanismen ontwikkeld voor betaling voor ecosysteemdiensten (tabel 3). In de meeste heeft de overheid een cruciale rol, zoals bijvoorbeeld in het geval van **concurrentiemechanismen** (C). Hierin kan de vrager van diensten (meestal de overheid) voor een beschikbaar budget zoveel mogelijk waar voor zijn geld proberen te krijgen door een selectie van de beste aanbieders (via tenders). Naast minimaal één vrager zijn hiervoor dus veel potentiële aanbieders nodig. Bij (openbaar) aanbesteden (C1) kiest de overheid de beste uit een reeks van inschrijvingen op basis van tevoren vastgelegde criteria ten aanzien van prijs en/of kwaliteit. Een bijzondere variant van aanbesteden doet zich voor wanneer de overheid grond bezit en hiervoor een geschikte beheerder zoekt (bijvoorbeeld in de vorm van een combinatie met D1: grondbank). Er kunnen daarbij zowel eisen worden gesteld aan de prijs en kwaliteit van het beheer (pachtprijs en

randvoorwaarden) als aan de beheerder (pachter). Een eis kan bijvoorbeeld zijn deelname aan agrarisch natuurbeheer en lidmaatschap van een ANV (Westerink et al. 2010). Het veilen van ecosysteemdiensten (C2) voor de selectie van aanbieders is in Nederland nog niet toegepast (maar bijvoorbeeld wel in Duitsland: Richter et al. 2006). Verkoop van ecosysteemdiensten aan de hoogstbiedende (één aanbieder, veel potentiële vragers) is echter wel uitgetoet in de vorm van landschapsveilingen. Hierbij verwerft de koper een certificaat waarin het beheer van landschappelijke elementen voor langere tijd wordt gegarandeerd. De kopers zijn in dit geval private partijen die met het certificaat bijvoorbeeld aan imagoverbetering in het kader van MVO kunnen werken.



Tabel 3. Mechanismen voor de betaling voor ecosysteemdiensten (naar De Linderhof et al. 2009).

	Doel / mechanisme / bijzonderheid	Voorbeeld	Rol overheid / markt
A Financieringsmechanismen <i>Genereren budget los van directe betalingen</i>			
A1 Bestemmingsheffing	Opslag per eenheid product	Waterschapslasten	Volledig overheid
A2 Fondsen	Duurzaam karakter	Streekrekening / rood voor groen	Markt en overheidskaders
A3 Groen beleggen	Ideologisch / MVO	Belastingvoordeel voor groen beleggen	Markt met overheidssteun
B Betalingsmechanismen <i>Directe relatie vrager en aanbieder</i>			
B1 Overeenkomst	Vrijwillig, maar vaak in vorm 'take it or leave it'	SNL regeling	Overheid betaler en controleur
B2 Regulerende heffing	Gedragsbeïnvloeding	Brandstofaccijns	Volledig overheid
B3 Compensatieregeling	Regulering in natura	Hedwigepolder	Kader stellende overheid
B4 Adoptie / crowd funding	Klantenbinding / ideologisch	Adopteer een koe	Filantropische markt
B5 Certificering / kop-pelverkoop	Hoger marktsegment vanuit aanbod / kwaliteitskenmerk	SKAL-biologische productie	Markt / faciliterende overheid
B6 Productie-eisen/ MVO in de keten	Kwaliteitseisen vanuit marktvrager	Goede landbouwpraktijken	Zowel vanuit markt als overheid
C Concurrentiemechanismen <i>Zoveel mogelijk product voor beperkt budget</i>			
C1 Aanbesteding	Eisen aan kwaliteit aanbieder	Concessieverlening	Overheid zowel kader stellend als betalend
C2 Veiling	1 vrager veel aanbieders of andersom	Landschapsveiling	Zowel markt als overheid
D Handelsmechanismen <i>Meerdere vragers en aanbieders</i>			
D1 Beperkt	Via intermediair / selectieve groep inschrijvers	Grondbank	Kader stellende overheid/ faciliterend in transactiekosten
D2 Vrij	Efficiënte allocatie	CO ₂ emissierechten	Kader stellende overheid

Vanwege de grote rol van de overheid zijn niet alle mechanismen in tabel 2 relevant voor agrarische natuurverenigingen die op zoek zijn naar nieuwe verdienmodellen. Een aantal mechanismen met minder overheid kan inspiratie bieden:

- Bij adoptie / crowdfunding (B4) gaat het om een relatie tussen betaler en aanbieder vanuit een ideële betrokkenheid met de ecosysteemdiensten. Een directe relatie met het gebruik van de ecosysteemdiensten is niet noodzakelijk: het gaat om het goede doel. Voor het aanspreken van dergelijke betalende is in de eerste plaats een goed verhaal nodig en in de tweede plaats een uitgekende mediastrategie. Het verhaal kan worden versterkt door de betalende ook daadwerkelijk iets te bieden. Adopteer een koe, waarbij je de koe van tijd tot tijd ook mag bezoeken en knuffelen, is daarvan een voorbeeld.

- Met certificeren en labelen wordt geprobeerd de meerwaarde van de

agrarische natuur te koppelen aan het normale marktproduct van het bedrijf. Het mechanisme hier is dus een (vrije) koppelverkoop (B5). Ook dit mechanisme is gebaseerd op een goed verhaal (Westerink et al. 2013). Aan de kopers van het product moet uitgelegd kunnen worden dat met de aankoop het natuur- en landschapsbeheer wordt ondersteund. Dit verhaal kan worden versterkt door de kopers de meegeleverde natuur te laten zien en ervaren.

- Bij productie-eisen (B6) kunnen ketenpartijen optreden als vrager van ecosysteemdiensten, bijvoorbeeld in het kader van MVO (maatschappelijk verantwoord ondernemen). De publieke opinie kan een reden zijn voor ketenpartijen om dit te gaan doen. Ketenpartijen kunnen de hogere productie-eisen compenseren door middel van een hogere prijs.

Als het marktmechanisme niet werkt en het overheid-mechanisme bijvoorbeeld om politieke redenen

niet wenselijk wordt geacht, komt **coöperatieve zelfsturing** in beeld. Dat mechanisme kan werken binnen een sociaal-ecologisch systeem, waarin de sociale en natuurlijke onderdelen met elkaar samenhangen en elkaar beïnvloeden. Nobelprijswinnares Elinor Ostrom heeft op basis van de praktijk een achttal ontwerpprincipes opgetekend die de kans op een succesvolle zelfsturing van zogenaamde 'gemeenschappelijke hulpbronnen', sterk kunnen vergroten (Ostrom 2005, 2009). De oude Oost-Nederlandse markten zijn een goed voorbeeld van gemeenschappelijke hulpbronnen. Veel ecosysteemdiensten hebben kenmerken van gemeenschappelijke hulpbronnen, omdat de eigendomsrechten niet scherp zijn afgebakend.

Agrarische natuurverenigingen kunnen hun voordeel doen met de ontwerpprincipes van Ostrom. Ze kunnen er bijvoorbeeld aan ontlenuen wat sterke en zwakke punten zijn van het huidige agrarische natuurbeheer en wat er verbeterd kan worden.

De ontwerpprincipes gaan uit van coöperatieve zelfsturing door de gebruikers. De meeste gebruikers van agrarische ecosysteemdiensten zijn echter niet betrokken bij agrarische natuurverenigingen. Randvoorwaarden voor succesvolle zelfsturing van gemeenschappelijke hulpbronnen zijn:

1. Heldere afbakening.

Zowel fysiek (over welk gebied gaat het?) als institutioneel (wie heeft welke rechten?). Het werkgebied van een ANV is meestal wel duidelijk begrensd, maar er is voldoende dekking nodig met deelnemers om effectief te kunnen sturen. De eigendomsrechten op de geleverde ecosysteemdiensten zijn niet goed afgebakend. De eerste stap is in beeld brengen wat je levert en wie daarvan baat hebben (de gebruikers).

2. Verhoudingen.

- a. de verdeling van baten via gebruiksrechten staat min of meer in verhouding tot de kosten van de levering, en
- b. de toedelingregels die tijd,



plaats, technologie en/of hoeveelheid gebruik van de hulpbron beperken zijn gerelateerd aan de lokale omstandigheden. Het eerste punt betekent dat de lusten en de lasten bij gebruik van gemeenschappelijke hulpbronnen en goederen eerlijk worden gedeeld en dat uiteindelijk alle deelnemers er voordeel van hebben. Het tweede dat geen enkele bron ongelimiteerd kan worden gebruikt zonder deze te beschadigen, dat de draagkracht ervan per locatie zal moeten worden bekeken en dat daarover duidelijke afspraken worden gemaakt.

3. Collectieve keuze-arrangementen.

De meeste individuen die geraakt worden door de operationele regels kunnen participeren in de aanpassingen hiervan. In een gebied dat de agrarische en recreatieve sector met elkaar delen wordt bijvoorbeeld gezamenlijk gezocht naar de landschappelijke inpassing van nieuwe bedrijfsgebouwen en infrastructuur.

4. Monitoring.

Een schouwcommissie die actief toetst op de conditie van natuurlijke hulpbronnen en op gedrag van de gebruikers, geeft daarvan rekenschap aan de gebruikers (is aanspreekbaar), of bestaat uit de gebruikers zelf.

5. Geleidelijke sancties.

Gebruikers die de regels overtreden worden waarschijnlijk geconfronteerd met geleidelijk oplopende sancties opgelegd door andere gebruikers, door verantwoordelijke beambten of door beiden (afhankelijk van de context en zwaarte van het vergrijp).

6. Mechanisme voor conflictbeheersing.

Gebruikers en hun beambten hebben snel en tegen lage kosten toegang tot (plaatselijke) arena's om conflicten tussen gebruikers onderling of tussen gebruikers en beambten op te lossen.

7. Minimale erkenning van rechten

tot organiseren. De rechten van de gebruikers om zelf hun organisatievormen en spelregels te

ontwerpen worden niet betwist door externe overheden.

8. 'Ingebedde bedrijven'

(in geval van gemeenschappelijke natuurlijke hulpbronnen die deel uitmaken van grotere systemen). Toedeling, voorziening, monitoring, handhaving van regels, conflictbeheersing en bestuurlijke activiteiten zijn georganiseerd in meerdere lagen van 'ingebiede bedrijven' (meerlaags bestuurlijk systeem).

In agrarische natuurverenigingen zijn de aanbieders/ producenten van agrarische ecosysteemdiensten vaak goed georganiseerd. Deels zijn zij ook gebruikers (bijvoorbeeld als het gaat om natuurlijke plaagbestrijding), maar de overige gebruikers, zoals burgers en recreatiebedrijven, zijn meestal niet betrokken. Deze dragen alleen indirect, via de overheid, bij aan het beheer van de 'gemeenschappelijke hulpbronnen'. Voor een goed functioneren van coöperatieve zelfsturing ten aanzien van agrarische ecosysteemdiensten,

zouden volgens de randvoorwaarden van Ostrom de gebruikers medeverantwoordelijk moeten worden gemaakt en worden betrokken bij het bestuur van de hulpbronnen. Tegenover rechten en zeggenschap zou dan ook een betaling moeten staan aan de leveranciers van de diensten.



6 Wat kunnen agrarische natuurverenigingen daarmee?

Als de overheid minder dan voorheen optreedt als 'vrager' van agrarische ecosysteemdiensten, kunnen agrarische natuurverenigingen proberen om zelf de vraag te gaan organiseren. Daarvoor is nodig dat zij contact zoeken met de 'klanten' van agrarisch natuur- en landschapsbeheer en hen vertellen wat zij leveren. 'Het verhaal' is heel belangrijk. Het concept ecosysteemdiensten laat zien dat het een gelaagd verhaal is: de agrarische natuurbeheerder levert bijvoorbeeld niet alleen weidevogels, maar ook een mooi landschap, wat bijdraagt aan de regionale identiteit, en waar tradities en verhalen zichtbaar zijn; de inspanningen van de agrarische natuurbeheerder geven zo een extra kwaliteit aan het voedsel dat wordt geproduceerd.

Een goed verhaal is belangrijk bij het 'verkopen' van de baten van agrarisch natuurbeheer aan de klanten. Omdat het gaat om een diversiteit aan klanten en een diversiteit aan aanbieders, kunnen agrarische natuurverenigingen een sleutelrol spelen in het bij elkaar brengen van vraag en aanbod en het organiseren van betalingsmechanismen.

Deze brochure komt uit bij coöperatieve zelfsturing als mogelijk mechanisme. Daarvoor is nodig dat ANV hun klanten gaan organiseren in een collectief. Hier is echter nog nauwelijks ervaring mee in relatie tot agrarisch natuurbeheer. Welke ondernemende agrarische natuurverenigingen gaan het experiment aan?





Aanbevelingen: stappen voor vermarkting via coöperatieve zelfsturing

1. Vertel je gemeenschappelijke verhaal: wat lever je? Een mooi landschap, vogels en bloemen, traditie, inspiratie, etc.
2. Laat zien wat je er voor doet: wat komt er kijken bij agrarisch natuurbeheer?
3. Laat ook zien wat de gevolgen zijn als je dat niet doet: wat zijn de effecten op landschap, vogels en bloemen, etc.?
4. Weet wat het kost om de diensten te produceren.
5. Zoek je klanten en verenig je klanten in een collectief (zie het andere kader)
6. Zoek een schaal voor het collectief dat betrokkenheid en slagkracht combineert en de kans op 'free-riding' verkleint. Als de groep te groot wordt, zijn mensen minder betrokken, werkt de 'sociale controle' minder goed. Als de groep en het gebied te klein zijn, krijg je weinig voor elkaar.
7. Maak afspraken over rechten en betalingen met het klantencollectief.
8. Check of is voldaan aan de voorwaarden van Ostrom en wat nog nodig is om eraan te voldoen.
9. Maak de deal nog complexer, zoek coalities, bijvoorbeeld met een wijkraad, een restaurant of een natuurorganisatie die het werk van de ANV kan helpen promoten en nieuwe klanten kan mobiliseren.

Opties voor agrarische natuurverenigingen om klanten te verenigen

- Zoek (meer) burgerleden en mobiliseer ze. Laat burgerleden meer betalen dan boerenleden. Niet alleen voor de organisatiekosten van de ANV, maar ook voor de geleverde ecosysteemdiensten.
- Vorm een burgercomité dat de vraag kan formuleren (hoeveel diensten, waar?) en dat fondsen kan werven in de omgeving. Maak het makkelijk voor mensen om bij te dragen, bijvoorbeeld door middel van een collecte langs de deuren of een bord in het landschap met QR code en een online betalingsmogelijkheid.
- Ga in onderhandeling met bestaande organisaties van 'vragers' zoals de Vogelbescherming, om te kijken of zij de rol van betalend klantencollectief willen vervullen.
- Ga in onderhandeling met de recreatieondernemers in je werkgebied en maak samen een verhaal over de identiteit van het gebied en wat je de recreant te bieden hebt.







Bronnen

Chan K.M.A.; T. Satterfield; J. Goldstein (2012) Rethinking ecosystem services to better address and navigate cultural values. *Ecological Economics* 74 (2012) 8-18

Harrison, P.A.; Vandewalle, M.; Sykes, M.T.; Berry, P.M.; Bugter, R.; de Bello, F.; Feld, C.K.; Grandin, U.; Harrington, R.; Haslett, J.R.; Jongman, R.H.G.; Luck, G.W.; da Silva, P.M.; Moora, M.; Settele, J.; Sousa, J.P.; Zobel, M. (2010) Identifying and prioritising services in European terrestrial and freshwater ecosystems. *Biodiversity and Conservation* 19: 2791-2821

Linderhof, V.; Blaaij, A. de; Polman, N. (2009) Betalen voor ecosysteemdiensten: een interessante aanvulling op het waterprijsbeleid? Concept eindrapport. Den Haag:LEI

Millennium Ecosystem Assessment (2005) *Ecosystems and Human Well-being; Synthesis*. Washington DC, Island Press

Ostrom, E. (2005), *Understanding Institutional Diversity*, Princeton, NJ: Princeton University Press

Ostrom, E. (2009) A general framework for analyzing sustainability of social-ecological systems. *Science* 325, 419-422

Ozinga, W.A. (2008) *Assembly of plant communities in fragmented landscapes: the role of dispersal*, PhD thesis, (Nijmegen: Radboud University).

Richter, A.; Klimek, S.; Bertke, E.; Isselstein, J. (2006) Auctioning ecological goods within agri-environmental schemes – a new approach and its implementation in species-rich grasslands. In: Meyer, B.C. (Ed.), 2006. *Sustainable Land Use in Intensively Used Agricultural Regions*. Landscape Europe. Alterra Report No. 1338, Wageningen.

Westerink, J.; Straalen, F.M. van; Schrijver, R.A.M.; Schaap, B.F.; Nijhoff, J.; Have, P. ten; Brummelhuis, A.;

Brink, M.; Egas, E. (2010) *Van de grond: verkenning mogelijkheden voor het inzetten van publieke grond voor maatschappelijke doelen in Eemland*. Wageningen: Wageningse Wetenschapswinkel, (Rapport/Wageningse Wetenschapswinkel 269) - p. 66.

Westerink, J.; Migchels, G.; Engelsma K.A. (2013) *Natuur als onderdeel van het product. Kunnen onderscheidende merken natuur en landschap financieren?* Wageningen: Alterra-rapport 2389.



Colofon

© 2012 Wageningen, Alterra Wageningen UR, december 2012

Auteurs: R.A.M. (Raymond) Schrijver en J. (Judith) Westerink

Contact: raymond.schrijver@wur.nl, 0317-486189

Fotografie: Bendiks Westerink

Deze brochure is samengesteld met financiering van het ministerie van EL&I via het BO programma Multifunctioneel (BO-12.06-003-025) met begeleiding van Gerard Migchels (WLR-WUR), Andries Visser (PPO-WUR) en Jos Roemaat (APnl).

Wageningen: Alterra Wageningen UR, januari 2013

Vormgeving: Caroline Verhoeven-Poelhekke

