



foto: Hans van den Bos, Bosbeeld.nl

FREE Nature toont aan dat je met natuurlijk beheer door grote grazers in korte tijd een nieuwe, stabiele onderneming in de markt kunt zetten.

Ondernemerschap in bos en natuur

De arbeidsmarkt in de sector bos & natuur is in deze tijd krap waardoor jonge vakkrachten moeilijk aan een betaalde baan komen. Tegelijk krijgt de sector langzamerhand meer oog voor ondernemerschap en neemt de vraag naar flexibiliteit toe. De tijd is rijp voor ondernemers met durf en een groen hart. Hoe leid je jonge mensen daarvoor op?

— Rob Hoekstra (adviseur ondernemerschap, Gyrinus advies & interim)

> DE SECTOR BOS & NATUUR heeft in grote lijnen drie bronnen van inkomsten: subsidies, fondsenwerving en 'de markt'. In een tijd waarin subsidies verschromelen, worden fondsen (giften, donateurs en bedrijfsrelaties) en de markt belangrijker. Deze laatste is een veelomvattende categorie van de verkoop van producten en diensten, inkomsten uit contracten en tal van deals met particulieren en bedrijven. Om kansen uit de markt te halen, is ondernemerschap vereist. Maar welk type ondernemerschap past het beste bij de natuursector, hoe sluit het onderwijs aan bij de praktijk en wat is de beste scholing voor de nieuwe generatie bos- en natuurbeheerders?

Rondje Nederland

InnovatieNetwerk (zie www.innovatienetwerk.org) heeft onlangs een ronde gedaan langs de directies van een aantal toonaangevende organisaties, op zoek naar de praktijkervaringen met ondernemerschap in het vakgebied en naar kansen voor de toekomst. Daar is een aantal opvallende denkbelden en voorbeelden uit naar voren gekomen.

Het blijkt niet eenvoudig om met het beheer van bos en natuur – in eigendom – geld te verdienen, daarvan is elke terreineigenaar zich wel bewust. Het is al moeilijk genoeg om het beheer kostendekkend te houden. Wel is het mogelijk om op een ondernemende, op de samenleving gerichte wijze met bos en natuur om te gaan. Voor een terreinbeheerder schuilt ondernemerschap in het uitgekend combineren van subsidies, fondsenwerving en marktkansen, met als resultaat een mix aan inkomsten van overheden, particulieren en bedrijven. Daarnaast zit ondernemerschap volgens de geïnterviewde directies in het aangaan van zakelijke samenwerkingsvormen met ondernemers in de periferie van het natuurbeheer: horeca, recreatie, de aannemerij en dienstbureaus. Tot slot zit het ondernemerschap in het personeelsbeleid. In de natuursector is, net als in andere sectoren, een tendens merkbaar van vaste naar flexibele arbeid. Het is daarom zaak een effectieve mix te zoeken van eigen personeel voor de kernactiviteiten en het slim inhuren van arbeid en diensten.

Kansen en energie

Uit de ronde door Nederland blijkt dat er tal van ondernemende initiatieven worden ontplooid. Staatsbosbeheer bijvoorbeeld schroeft zijn inkomsten uit houtverkoop op en heeft onder het merk Buitenleven al jarenlang de lucratieve tak recreatiewoningen. Natuurmonumenten zoekt de kansen in samenwerking met lokale ondernemers, onder andere door het vermarkten van eigen producten, en gaat relaties aan met grote bedrijven (Landal, Hema, Menzis). Stichting Het Limburgs Landschap zet met veel energie Kasteeltuinen Arcen weer op de kaart. Landgoed Schovenhorst laat met een mix van natuurbeheer, bezoekersinkomsten en horeca zien hoe een boslandgoed op moderne wijze te beheren is. Landschap Noord-Holland zet jongeren in als vrijwilligers in natuurgebied Het Twiske, in ruil voor een entreekaartje voor het festival Welcome to the Future. En FREE Nature, dat in 2007 is ontstaan uit Stichting Ark, toont aan dat je met natuurlijk beheer door grote grazers in enkele jaren een nieuwe, stabiele onderneming in de markt kunt zetten.

Drie typen ondernemers

De aandacht voor ondernemerschap in de sector bos & natuur is groeiende. Er zijn drie typen ondernemers te onderscheiden:

1. Ondernemende medewerkers die marktkansen zien en die weten om te zetten in inkomsten voor verwerving, inrichting en beheer.
2. Zelfstandig ondernemers binnen en buiten de sector, die voor eigen winst en risico producten en diensten aanbieden. De grootste kansen liggen op dit moment in het operationele

natuurbeheer, de recreatie- & leisuresector en bij de natuur passende horeca.

3. Flexibele arbeidskrachten. Zij spelen in op de trend dat bedrijven en organisaties niet zo maar iedereen in dienst willen nemen maar een toenemend beroep doen op professionals die hun diensten aanbieden. De flexibele arbeidskrachten zijn ofwel gespecialiseerd (bijvoorbeeld boomverzorgers, landschapsarchitecten), of juist breed inzetbaar (bijvoorbeeld projectleiders, rentmeesters). Naar verwachting zal de vraag naar flexibele arbeid de komende jaren toenemen, wat ruimte biedt voor dergelijke ondernemers.

Ondernemerschap in het mbo en hbo

De mbo-opleiding Bos- & Natuurbeheer van Netwerkschool Helicon Velp speelt in op de behoefte aan ondernemende arbeidskrachten. Zij stimuleren de ondernemersgeest van studenten door ze de kans te bieden een studentcompany op te zetten. Deze aanpak sluit goed aan bij de individuele leerwensen van de studenten en genereert veel energie. Ook op de hbo-opleiding op Hogeschool Van Hall Larenstein wordt ondernemerschap gestimuleerd. Samen met het Bosschap is de opleiding een initiatief gestart waarin pas-afgestudeerden worden opgeleid tot ondernemer. Zij krijgen in groepsverband een post-hbo training Ondernemerschap, met aandacht voor het businessplan, het leveren van producten en diensten aan de sector, het werven van klanten en alle zakelijke en persoonlijke vaardigheden die nodig zijn voor het zelfstandig ondernemerschap. Dit initiatief wordt financieel ondersteund uit het Colland Arbeidsmarktbeleid van het Bosschap, waarin zowel de werkgevers als de werknemers (vakbonden) en het onderwijs vertegenwoordigd zijn.

Uit zowel de mbo- als de hbo-opleidingen is in korte tijd een aantal kansrijke student-ondernemingen opgebloeid, waaronder een wildlife vakantiebureau, een natuurwellness en twee bedrijfjes in communicatie en natuurfilosofie. De Netwerkschool en de post-hbo training bieden op deze wijze een hedendaagse, inspirerende leeromgeving aan de studenten. Het leidt tot perspectieven voor jonge ondernemers die zich met creativiteit en lef op soms verrassende producten en markten storten.

Stappen verder

Met hun recente ervaringen kunnen de opleidingen op mbo- en hbo-niveau bijdragen aan meer kennis over ondernemerschap in de sector. Uitwisseling van ervaringen over best practices zal een stimulans geven aan bedrijvigheid in de sector. De ronde door Nederland van het InnovatieNetwerk laat zien dat er een toenemende markt is voor zelfstandigen en

bedrijfjes in de sector, zowel voor het aanbieden van producten als flexibele arbeid. Nieuwe marktkansen dienen zich onder andere aan in de leisuremarkt, in de natuurmarketing en in evenementen. Deze mogelijkheden hebben gemeen dat je natuur als decor kunt verkopen. Niet gratis maar tegen een vergoeding, met als voordelen dat het beheer gedeeltelijk kan worden bekostigd en dat bovendien meer mensen kunnen genieten van bos en natuur. Want hoe dan ook, dat blijven toch de voornaamste doelen van natuurbeheer.<

Met dank aan Marleen van den Ham van InnovatieNetwerk en Ad Bouma van Bosschap.

Een automaat bij een parkeerplaats waar bezoekers van de Waterleidingduinen een dagkaartje kunnen kopen.



foto Hans van den Bos, Bosbeeld.nl