

Kom over de brug!

Op weg naar boer-burgercollectieven voor natuur- en landschapsbeheer
Tips voor agrarische natuurverenigingen en groene burgergroepen



multifunctioneel



Waarom?

De toekomstige financiering van agrarisch natuur- en landschapsbeheer door de overheid is onzeker. Op dit moment wordt dit agrarisch natuur- en landschapsbeheer vooral gefinancierd vanuit de Tweede Pijler van het GLB, met cofinanciering van de provincies. Daarnaast bestaan in sommige regio's lokale of provinciale regelingen voor groenblauwe diensten.

Het Rijk en de provincies gaan vanaf 2016 meer onderscheid maken tussen gebieden om het agrarisch natuur- en landschapsbeheer effectiever te laten zijn. In sommige gebieden zal in de toekomst zeer waarschijnlijk geen subsidie meer beschikbaar zijn voor agrarisch natuur- en landschapsbeheer. Daarnaast wordt bezuinigd op de budgetten. Hierdoor zijn agrarische natuur- en landschapsbeheerders en de Agrarische Natuurverenigingen (ANV's) op zoek naar nieuwe verdienmodellen voor agrarisch natuur- en landschapsbeheer.

Deze brochure gaat over het bereiken van de echte klanten van het agrarische natuur- en landschapsbeheer: de burgers en bedrijven in de streek. Kunnen en willen zij gaan betalen voor deze diensten of op andere manieren bijdragen? Tot nu toe staat private financiering van agrarisch natuur- en landschapsbeheer nog in de kinderschoenen. Op kleine schaal zijn enkele gebiedsfonds opgezet waar bedrijven en burgers aan meebetalen, soms ondersteund vanuit goede doelen, of vanuit initiatieven zoals Streekrekeningen. Wat is er nodig voor meer financiering van het landschap door 'de buurt'?

Streekrekening

ANV De Amstel werkt nauw samen met de burgerorganisatie Stichting Beschermers Amstelland en de Stichting Landschap Amstelland, dat het Landschapsfonds Amstelland beheert. In de SLA werken boeren, burgers, natuurbeschermingsorganisaties, overheid en bedrijven samen. Het landschapsfonds is verbonden met de Streekrekening Amstelland van de Rabobank Amstel en Vecht. Deelnemers (organisaties of bedrijven) openen een speciale spaarrekening. Zij ontvangen op deze rekening een marktconforme rente. De bank geeft over de totale rentevergoeding een extra rente van 5% die gestort wordt in het landschapsfonds. Deelnemers kunnen ook, als zij dat willen, een deel van hun marktconforme rente schenken aan het landschapsfonds. Daarnaast komen inkomsten uit giften, sponsoring, donaties en loterijopbrengsten. Het landschapsfonds heeft tot doel het behoud van de rust en de ruimte in Amstelland. Vanuit het landschapsfonds worden projecten gefinancierd, zoals de jaarlijkse Amstellanddag, en projecten ter verbetering van recreatieve voorzieningen, weidervogelbeheer en verbreding van de landbouw. Het gaat jaarlijks om ongeveer € 40.000,-. Het eerste streekrekeninginitiatief was in het Groene Woud. Het idee heeft inmiddels op veel plaatsen in het land navolging gekregen.

<http://www.anvdeamstel.nl>

<http://www.beschermersamstelland.nl>

<http://www.landschapamstelland.nl>

<http://www.rabobank.nl/amstelenvecht>

<http://www.hetgroenewoud.com/>

<http://www.streekfonds.nl/Streekfondsen-in-nederland/details.php?Id=23>



Onderzoeksproject 'De buurt als partner voor landschap en agrarische natuur'

In dit onderzoeksproject is gewerkt aan het in contact brengen van ANV's met burgers en bedrijven die profiteren van het door hen geleverde landschap, met het doel om burgers en bedrijven via 'klantencollectieven' medezeggenschap te geven over de inrichting en het onderhoud van het landschap, en 'verdienmodellen' te ontwikkelen op basis van tegenprestaties waarmee agrarisch natuur- en landschapsbeheer voor de boer de moeite waard is.

In 2013 zijn twee ANV's geselecteerd (Lingestreek in de Betuwe en Vallei Horstee in de Gelderse Vallei). Beide ANV's hoefden niet bij nul te beginnen met het opbouwen van relaties met burgers en werden nog niet uitgebreid vanuit andere onderzoeken ondersteund. Met deze ANV's is een denkproces ingezet met workshops en gesprekken om klantgroepen te identificeren voor de door de leden van de ANV geleverde landschapsdiensten. Met Lingestreek zijn enkele klantgroepen benaderd. Met twee klantgroepen heeft dit geleid

De onderzoekers wilden de volgende uitgangspunten uit de brochure 'Maatschappelijke baten van Agrarisch Natuurbeheer' (Schrijver en Westerink 2012) uittesten in de praktijk:

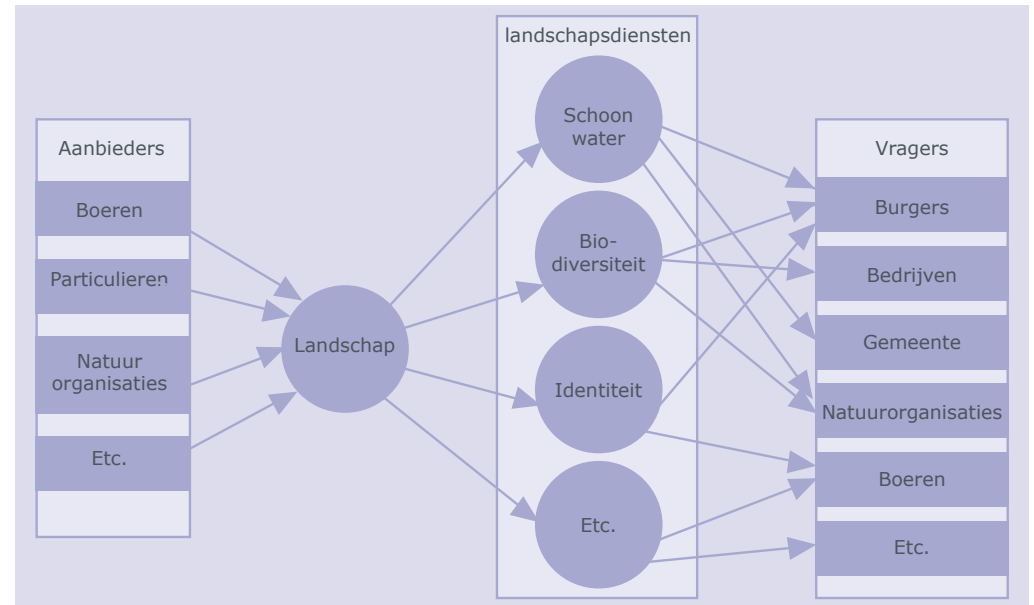
- Boeren zijn te beschouwen als aanbieders van het landschap. Burgers en bedrijven in de streek als vragers of klanten (**figuur 1**).
- Boeren leveren door hun beheer van het landschap biodiversiteit en nog een heleboel andere diensten. Bovendien hebben ze zelf baat bij diensten die het landschap levert (**figuur 2**).
- Er is geen functionerende markt voor veel van deze diensten, waardoor niet vanzelf wordt geleverd waar de vragers behoefte aan hebben.
- Zonder overheidssubsidie is het nodig om zowel vragers als aanbieders in collectieven te organiseren, en misschien wel in één 'boer-burgercollectief' (**figuur 3**).
- Tegenprestaties van klanten kunnen de vorm hebben van een betaling, maar ook andere tegenprestaties zijn wellicht de moeite waard (**figuur 4**).

tot vervolgspraken, uitbreiding van de klantgroep, en eerste ideeën over tegenprestaties. Bij Vallei Horstee hebben de onderzoekers vooral aan de vraagzijde gewerkt. De insteek was hier om met 'vragers' een concrete vraag (bijvoorbeeld naar een wandelpad of een vogelakker) te ontwikkelen met bijbehorende tegenprestatie, waarmee de ANV kan worden benaderd. Het bij elkaar brengen van diverse groene burgergroepen bleek hiervoor een belangrijke randvoorwaarde. Daarom is een facebookgroep (een 'landschapsgroep') opgezet met groene

burgers en burgergroepen in de Vallei. Deze verbindt vragers via de virtuele weg om ze het hen makkelijker te maken gezamenlijk een vraag te ontwikkelen en initiatieven te nemen.

In deze brochure vatten wij samen wat wij hebben geleerd, in de vorm van tips voor agrarische natuurverenigingen en groene burgergroepen.

[Figuur]1| Boeren zijn te beschouwen als aanbieders van het landschap. Burgers en bedrijven in de streek als vragers of klanten.



Samen rond de tafel

In Duitsland wordt op grote schaal gewerkt aan de versterking van de regio en de gebiedsidentiteit, leefbaarheid van het platteland, het verbeteren van agrotourisme en het verbinden van regionale (ondernemers)netwerken. Een van de vormen daarin is dat deelnemers bij verkoop van (streek)producten en diensten zogenaamde 'opcenten' afdragen aan een regionaal fonds. In een ronde tafel overleg (Regio Tisch) van ondernemers, burgers, overheden en andere belanghebbenden wordt besloten hoe gelden uit dat fonds kunnen worden ingezet om de economie en leefbaarheid van een regio te versterken.

- http://eurolocal.info/sites/default/files/agora_projektueberblick_ppp_0.pdf
- <http://www.vogelbescherming.nl/index.cfm?act=files.download&ui=811A89C8-EE7A-C088-1AB171000033BEFB>
- <http://www.tag-der-regionen.de/aktuelles/aktuelles/>
- <http://www.regionalbewegung.de/>

[Figuur]2| Boeren leveren door hun beheer van het landschap biodiversiteit en nog een heleboel andere diensten. Bovendien hebben ze zelf baat bij diensten die het landschap levert.

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
Nuttig voor landbouw		
Publiek goed		



Tips voor agrarische natuurverenigingen

1. **Mogelijkheden moet je (leren) zien**

Het besef dat ze een veelheid van diensten leveren waarvan verschillende groepen burgers en bedrijven profiteren, is nog geen gemeengoed bij agrarische natuurbeheerders. De agrarische natuurverenigingen zijn gewend om zich te richten op de overheden en op wat er in de subsidieregelingen gevraagd wordt (vooral soortenbescherming). Er is weinig contact met klanten van het landschap, zoals burgers en bedrijven. Burgerleden van de ANV zijn vaak buitenlui die meedoen als grondbezitter, en niet zozeer als klant van het landschap. Wel werken ANV's samen met burgers als vrijwilligers in het landschapsonderhoud en ecologische inventarisaties. Het denken in 'landschapsdiensten' kan helpen om verschillende diensten en doelgroepen in het vizier te krijgen voor verschillende deelgebieden. Het is nodig zo'n inventarisatie als groep te maken om te ontdekken dat er véél

mogelijke gesprekspartners zijn. Dit zijn niet alleen lokale overheden en terreinbeherende organisaties, maar ook burgers en bedrijven in de buurt, en misschien zelfs van verder weg. Het is belangrijk om de combinaties van diensten en klantgroepen concreet te maken. Per gebied kan het landschap, de cultuur en de behoefte aan diensten verschillen. Bij de ene dienst kan een bepaalde klantgroep relevant zijn en bij een andere dienst een andere. Om die te benaderen zijn aparte strategieën nodig.

Tip: denk in landschapsdiensten en klanten

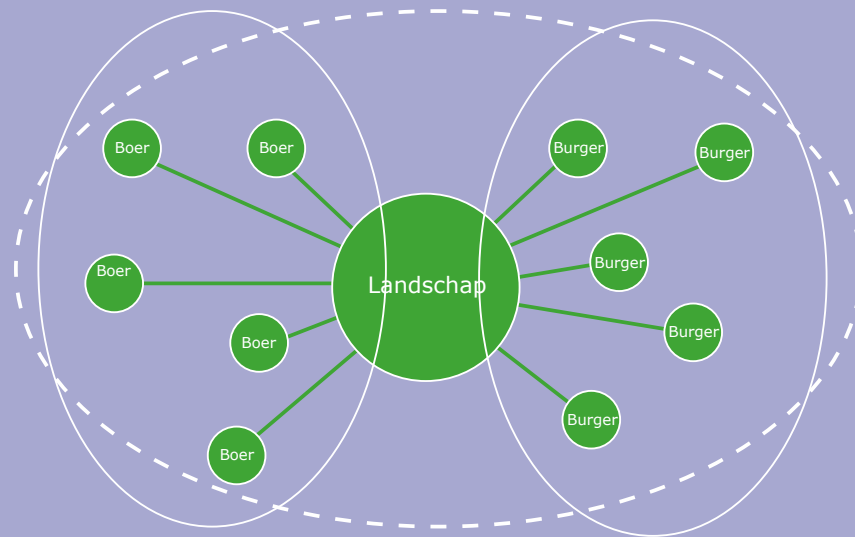
2. **Ga de uitdaging aan**

Het is niet eenvoudig om mensen te vragen te gaan betalen voor wat tot dan toe voor hen gratis was. Zeker niet als de kans groot is dat andere mensen niet meebetalen (free-riding). Het is niet voor niets dat agrarisch natuurbeheer tot nu toe vooral vanuit subsidies

wordt betaald. In de zoektocht naar 'verdienmodellen' door partnerschap met 'de buurt' is snel succes niet te verwachten. Een combinatie van de uitdaging aangaan, lange adem, en weten dat het moeilijk wordt, is nodig voor deze zoektocht. Zeker ANV's die nog geen uitgebreid netwerk hebben buiten de eigen sector, zullen eerst moeten investeren in het opbouwen en soms het herstellen van relaties. Er kunnen frustraties bestaan uit het verleden, bijvoorbeeld tussen boeren en natuurliefhebbers. Frustraties en spanningen geven meestal aan dat de relatie ertoe doet en er dingen op het spel staan, die voor mensen belangrijk zijn. Boosheid is betrokkenheid: het betekent een passie voor het landschap. Zodra het daarover kan gaan, kun je bondgenoten worden. Dit vraagt om dialoog, takt, geduld en mensen die verbindingen kunnen leggen.

Tip: houd rekening met teleurstellingen en het investeren van veel tijd





[Figuur|3] Een boer-burgercollectief verenigt aanbieders en klanten van het landschap. Het kan ook bestaan uit een samenwerking tussen een boeren- en een burgercollectief.

Voorbeelden van 'verdienmodellen' (tegenprestatie, voor wat hoort wat, uitruil, deal):

- Financiële bijdrage: burgers of bedrijven worden lid van de ANV, nemen een abonnement op het landschap, doen een donatie of betaling, sponsoren de ANV of een project.
- Pleitbezorging: burgers zetten zich in voor fondsenwerving of voor politieke lobby voor landschapsonderhoud of ontwikkeling van betrokken agrarische bedrijven.
- Meerprijs op voedselproduct: burgers en bedrijven zijn bereid om meer te betalen voor producten van boeren die aan landschapsbeheer doen, eventueel structureel via een abonnement.
- Horeca-arrangement: horecabedrijven bieden hun klanten een landschapsbeleving en dragen een deel van de opbrengst af voor landschapsbeheer.
- 'Licence to produce' (and to expand): agrarisch natuur- en landschapsbeheer levert goodwill op en steun bij bedrijfsuitbreiding, waardoor vergunningenprocedures eenvoudiger worden doorlopen.
- Vrijwilligerswerk en betaling in natura: burgers en werknemers van bedrijven zetten zich in bij landschapsonderhoud, met bestuurswerk of hand- en spandiensten voor de ANV.
- Grond, gebruiksrechten: burgers, bedrijven en maatschappelijke organisaties met grond geven dat met voorrang uit in pacht aan boeren die aan landschapsbeheer doen.
- Slimme combinaties: mengvormen hiervan.

[Figuur|4] Behalve financiering zijn diverse tegenprestaties denkbaar. Zie ook de voorbeelden in de kaders verspreid over de brochure.



3. Burgers en bedrijven moet je uitdagen en mogelijkheden bieden

Bij burgers en bedrijven is weinig bewustzijn dat het beheer van een fraai landschap niet vanzelfsprekend is, en dat de financiering ervan onder druk staat. Het gesprek over samenwerking en vernieuwing heeft veel inleiding nodig. Laat zien wat je doet en dat het je hart heeft, en ook wat het boeren kost om voor het landschap te zorgen. Laat je 'klant' nadenken over de gevolgen van een onaantrekkelijk en slecht beheerd landschap. Laat ze ook nadenken over wat ze nou eigenlijk precies wensen. Door burgers en bedrijven uit te dagen, maak je hen bewust van het belang van agrarisch natuur- en landschapsbeheer. Kortom, vertel een goed verhaal. Zoek met je verhaal aansluiting bij hun belangen en interesses. Vertel het met passie, en als het even kan met beelden over hoe het landschap eruit zou kunnen zien.

Maak het hen vervolgens gemakkelijk om bij te dragen, bijvoorbeeld door het op open dagen bij de hand hebben van inschrijfformulieren voor nieuwe leden, door het plaatsen van QR codes in het landschap, een donatiebus naast de kassa van het koffiehuis, of door een collecte deur aan deur. Reken voor dat de bijdrage per inwoner niet hoog hoeft te zijn wanneer veel mensen bijdragen.

Tip: vertel een overtuigend, positief verhaal en maak het je klant gemakkelijk om bij te dragen

4. Bestaande klantencollectieven zijn een belangrijke schakel

Veel gebruikers van het landschap zijn niet gemakkelijk te vinden en aan te spreken omdat ze (nog) niet zijn georganiseerd. Misschien vormen 'grootouders met kleinkinderen' wel een belangrijke en kansrijke groep, maar hoe kunnen zij betalende klanten

van het landschap worden? Bestaande organisaties van burgers hebben vaak een zeer goed netwerk en kunnen daarom een schakel vormen naar de 'betalende klant'. In de Lingestreek bleken dorps- en wijkraden goede ingangen. Zij hebben goede contacten met bewoners, lokale bedrijven en de gemeente. Vervolgens is het de uitdaging om deze organisaties uit hun comfortzone te krijgen. Als een dorpsraad vooral een rol ziet voor zichzelf in het bijdragen aan gemeentelijke beleidsvorming, hoe motiveer je deze mensen tot het mobiliseren van hun achterban? Als de ondernemersvereniging vooral bezig is met het bedrijventerrein en sponsoring van het dorpsfeest, waarom zouden ze zich verantwoordelijk gaan voelen voor het landschap?

Tip: ga het gesprek aan met bestaande lokale organisaties van burgers en bedrijven.





5. Ook bedrijven kunnen partners worden

Bedrijven zijn steeds vaker bereid om bij te dragen aan maatschappelijke doelen in de eigen omgeving. Ze kunnen ook worden aangesproken op hun belang bij het in stand houden en verfraaien van het landschap in hun regio. Een restaurant waar wandelaars langs komen of starten is gebaat bij zowel de ommetjes als het uitzicht vanaf de wandelpaden. Steeds meer bedrijven zijn bezig met maatschappelijk verantwoord ondernemen, wat zich kan vertalen in het willen bijdragen aan de buurt en leefomgeving. Een latente vraag naar participatie, wellicht partneren, in landschap en natuur heeft een match nodig met een aanbod. Maak het bedrijven gemakkelijk, kom met een concreet en voor hen zichtbaar aanbod waar ze aan kunnen bijdragen. Personeelsuitjes en teambuilding-activiteiten zijn voorbeelden van manieren om verbindingen te leggen met bedrijven in de regio. Een

collectief van bedrijven die aan het landschapsbeheer meebetalen is een goede optie voor het ontwikkelen van klantrelaties. Bedrijven kunnen echter ook een tussenschakel zijn naar gebruikers van het landschap, bijvoorbeeld werknemers die ommetjes maken of recreanten en toeristen die gebruik maken van horeca.

Tip: denk bij gesprekken met bedrijven niet alleen aan het bedrijfsbelang, maar ook aan het belang van hun klanten en werknemers.

6. Zoek met je klant naar het gezamenlijk belang

Het is meestal geen probleem om met organisaties in gesprek te komen. Ondanks dat de ANV en bijvoorbeeld dorpsraden werkzaam zijn in dezelfde streek, kunnen er wel cultuurverschillen zijn (boer vs. burger). Het is belangrijk om elkaar te leren kennen en naar elkaar te luisteren om uit te komen bij het gezamenlijk belang: de vraag die

bij de burgers leeft en waar de ANV in kan voorzien. Bijvoorbeeld plekken met voedsel voor vogels in de winter. Het kan blijven bij een waardevol contact en versterking van het netwerk. Maar er kan ook een project uit komen waarbij de ANV en het klantencollectief elkaar goed kunnen aanvullen. De ANV kan bijvoorbeeld de uitvoering van het natuur- en landschapsbeheer doen en het klantencollectief de fondsenwerving. Als het gezamenlijk belang echt gezamenlijk is, moet het mogelijk zijn om het klantencollectief te motiveren om hun aandeel in de samenwerking te leveren. Burgers kunnen waardevolle expertises (bestuurlijk, juridisch, financieel of ecologisch) en netwerken (bestuurlijk, commercieel, regionaal of landelijk) inbrengen en hebben soms ook de tijd beschikbaar om zich in te zetten. Burgers kunnen ambassadeurs worden van de ANV en haar leden en hun inzet kan een belangrijke (niet-geldelijke) bijdrage aan de ANV zijn.

Tip: schat de niet-geldelijke tegenprestatie van de klant op waarde en ga daarover het gesprek aan

7. Werk ook aan het directe boer-burgercontact

Bij een samenwerking tussen een ANV en een burgergroep, is het boer-burgercontact nog voornamelijk indirect. Als twee voorzitters met elkaar praten, hebben 'de boeren' nog geen contact gehad met 'de burgers'. Een manier daarvoor is het organiseren van of aanwezig zijn bij evenementen. Open boerderijdagen zijn bijvoorbeeld een mooie gelegenheid om als boeren met burgers in contact te komen. Activiteiten op het eigen bedrijf, waar burgers welkom zijn, maken contacten gemakkelijker en geven meer begrip van elkaars werelden. Veel burgers zijn totaal onbekend met het bestaan van een agrarische natuurvereniging. Ontmoeting, actieve communicatie en het gesprek aangaan met burgers

zijn dan een noodzaak. Sociale media kunnen daarbij helpen. Wellicht willen burgers betrokken raken door lid te worden van de ANV. Door het werven van betrokken burgerleden komen er binnen de ANV nieuwe kennis en netwerken beschikbaar. Bijvoorbeeld een jurist die kan helpen bij het opzetten van een overeenkomst, of een marketing-deskundige die kan helpen bij de branding van het gebied.

Tip: wees aanwezig bij lokale evenementen en verwelkom burgerleden

8. De ANV als collectief van grondgebruikers met landschap in de aanbieding

Diverse ANV's stellen zich vooral op als projectenorganisaties die bijvoorbeeld in te huren zijn voor landschapsonderhoud, en minder als collectieven van grondgebruikers die 'landschap leveren'. Deze ANV's zijn gericht op betalende klanten met grond, zoals waterschappen,

Grond als ruilmiddel voor agrarische natuur

Eemland is één van de beste weidevogelgebieden van Nederland en veel boeren doen aan agrarisch natuurbeheer. ANV Ark & Eemland heeft het idee van een grondgebruikersbank verder ontwikkeld. Een grondgebruikersbank bemiddelt in het in pacht uitgeven van grond aan boeren. Deze grond is in bezit bij bijvoorbeeld gemeenten, maatschappelijke organisaties of particulieren. Boeren die veel aan agrarisch natuurbeheer doen, zware pakketten afsluiten of akkoord gaan met pakketten op strategische plekken, komen het eerst in aanmerking voor het pachten van de grond. De mogelijkheid om extra grond te pachten is aantrekkelijk voor boeren en "compenseert" de moeite die veel van hen hebben met de bureaucratie rond agrarisch natuurbeheer.

<http://www.arkeneemland.nl/>

<http://www.wageningenur.nl/en/show/Grondgebruikersbank-Eemland.htm>

gemeenten en 'buitenlui', en hebben vaak projectmedewerkers in dienst waarvan het salaris uit de projecten moet komen. De andere poot van de ANV, die de leden vertegenwoordigt en ondersteunt bij het agrarisch natuur- en landschapsbeheer, is minstens even belangrijk voor het leveren van een landschap met veel landschapsdiensten. Het ontwikkelen van verdienmodellen voor agrarisch natuur- en landschapsbeheer op het

land van leden van de ANV, waarbij de leden een vergoeding krijgen voor landschapsonderhoud, versterkt de betrokkenheid van de leden. De ANV is dan vooral een collectief van grondgebruikers met meer of minder landschappelijke kwaliteit in de aanbieding. Het is juist dat deel van de ANV dat kansrijk is om samenwerking te zoeken met groepen burgers en bedrijven, of zich door te ontwikkelen tot een boer-burgercollectief.

Het beschikken over grond betekent een unieke positie in het netwerk van vragers en aanbieders en een basis voor samenwerking met anderen die iets anders kunnen inbrengen. Zoek het in samenwerking in plaats van in concurrentie.

Tip: denk na over de identiteit van de ANV



9. Op zoek naar een passende schaal

Op dit moment zijn de ANV's in ons land volop in ontwikkeling. Voor het nieuwe stelsel agrarisch natuurbeheer wordt van hen gevraagd dat zij met andere ANV's gaan samenwerken in de vorm van grotere collectieven, die op professionele wijze de planvorming, coördinatie, contractering en betaling van het agrarisch natuurbeheer gaan verzorgen. Er komen veel verantwoordelijkheden bij. Voor het opbouwen van 'partnerschappen in de buurt', zoals beoogd in dit project, zijn de collectieven te groot. De ANV kan wel een broedplaats worden voor initiatieven van (groepjes) ondernemers, waarvan de uitstraling ten goede komt aan de vereniging en het gebied als geheel. Het is zoeken naar de passende schaal. Voor sommige landschapsdiensten is een groot gebied nodig met veel boeren, andere landschapsdiensten kunnen door één boer worden geleverd. De ANV kan die ontwikkeling ondersteunen. Ook

kunnen ANV's zich meer richten op het opbouwen van het netwerk in de regio. Daar horen (wellicht nieuwe) activiteiten en vaardigheden bij. Je hebt trekkers en verbinders nodig. Een belangrijke rol voor de ANV wordt dan het 'branden' van het gebied en de sector en het 'verkopen' van het landschap. De ANV kan een broedplaats worden voor initiatieven van (groepjes) ondernemers, waarvan de uitstraling ten goede komt aan de vereniging en het gebied als geheel.

Tip: ga staan voor het gebied en ondersteun initiatieven van leden

10. De kost gaat voor de baat

Het kan een tijd duren voordat de investering in de opbouw van een netwerk in de buurt zich gaat terugbetalen. Er is immers aan beide kanten een cultuurverandering nodig. Stel je daarop in en sta jezelf als groep toe om te leren met vallen en

opstaan. Het is pionieren. Met kleine experimenten kun je oefenen en laten zien waartoe je in staat bent. Maak een niet te groot, concreet plan en durf daarin te investeren. Communiceer dit vervolgens als een handreiking naar de buurt en laat je klanten meebeslissen over het plan.

Tip: durf te investeren en je kwetsbaar op te stellen





Tips voor groene burgergroepen

1. *Het landschap wordt gemaakt door mensen die er hun brood mee moeten verdienen*

Voor burgers is het landschap vooral een plek om te genieten en te bewegen. Wat er te zien is in het landschap, lijkt er vanzelfsprekend te zijn. Als burgers valt ons vooral op of het ergens mooi is, of het landschap toegankelijk is, en of we er dieren, bloemen en paddenstoelen tegenkomen. We zijn minder bezig met wie het landschap verzorgt. Bij natuurgebieden staat er een bordje met het logo van de beheerder: bij het boerenland weten we niet waar het land van de ene boer begint en dat van de andere ophoudt, laat staan dat we weten wie die boer is. In grote delen van ons land is het landschap, zoals we dat nu beleven en waarderen, het resultaat van eeuwenlang agrarisch gebruik. Voor een boer is het landschap in de eerste plaats de plek waar hij zijn brood verdient: waar zijn gewassen groeien en waar zijn vee van eet. Wat burgers mooi en aantrekkelijk vinden

aan het landschap – kleinschaligheid, een diversiteit aan bloemen en planten - is voor hem vaak lastig of inefficiënt. Het is zelfs zo dat hij vaak extra werk moet verrichten om het landschap mooi te houden: bijvoorbeeld door houtwallen te onderhouden of om slootkanten te maaien. Als burgers moeten wij ons afvragen: is het terecht dat boeren dat gratis moeten doen? In veel gebieden is er geen subsidie (meer) voor landschapsonderhoud. Wat we nu vanzelfsprekend vinden, blijft niet vanzelfsprekend behouden.

Tip: bedenk dat boeren kosten moeten maken om het landschap mooi te houden of te maken

Ruimte voor experiment bij de hobbyboer

Soms hebben mensen de tijd en ruimte om als “hobbyboer” te experimenteren met nieuwe vormen en arrangementen voor landbouw en natuur- en landschapsbeheer. Louis Dolmans is zo iemand, voormalig econoom, vogelaar en biologisch-dynamische graanboer in Bemmelen in het rivierengebied. Als mede-oprichter van Stichting Doornik Natuurakkers heeft hij 15 hectare akkers voor vogels ingericht. Als bestuurslid van Stichting Heg & Landschap zet hij zich in om elk jaar ongeveer 12.000 struiken aanplanten in het agrarisch gebied. Zijn nieuwste idee is de aanleg van een voedselbos, waar bezoekers tegen betaling zelf hun maaltijd bij elkaar oogsten, en waar Louis dan de kookfaciliteiten aanbiedt als een ‘natuurrestaurant’.

<http://www.doorniknatuurakkers.nl/>

<http://www.hegenlandschap.nl/>

<http://voedselbos.com/wat-is-een-voedselbos/>



Borrelen voor landschap

Veel bedrijven zijn zoekend hoe zij hun maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) invulling kunnen geven. Borrel Ondernemend Leusden (BOL033) is een netwerk van ondernemers in en rond Leusden die regelmatig informeel met elkaar in gesprek gaan over duurzaam ondernemen en maatschappelijk gericht bezig zijn. Bekend in de omgeving is "8 uur werken voor het goede doel". Jaarlijks kiest BOL033 minimaal één maatschappelijke activiteit die men als ondernemersgroep wil ondersteunen. Hierop kan worden ingeschreven met ideeën. Zo heeft de ondernemersgroep eerder een onderhoudsklus gedaan voor ANV Vallei Horstee.

<https://www.facebook.com/BorrelOndernemendLeusden/>

<https://twitter.com/bol033>

<https://www.linkedin.com/groups/Borrel-voor-Ondernemend-Leusden-BOL-4232891>



2. Van wie is het landschap?

Natuurlijk is het landschap van ons allemaal, dus ook van burgers. We hebben het gekregen, we leven en werken erin en we geven het ook weer door. Voor een deel bepaalt het landschap waar we vandaan komen en wie we zijn. Het is dus niet zo gek dat we ons betrokken voelen bij het landschap. We kunnen boos worden als er iets verandert en vooral als we iets verliezen, zoals een mooie boom of het recht van toegang. Burgers lijken weinig in handen te hebben om invloed te kunnen uitoefenen op het landschap. Het voornaamste kanaal is gemeentelijk beleid. Maar stel dat burgers en boeren partners worden voor het landschap? Dat er direct contact en overleg mogelijk is? Stel je wilt je inzetten? Weet je dan waar je moet zijn? Er zijn al diverse mogelijkheden om je in te zetten voor het landschap. Je kunt lid worden van een natuurorganisatie, of vrijwilliger bij een lokale afdeling van organisaties op het gebied van natuurinventarisatie en

landschapsbeheer. Op die manier kun je vaak ook met boeren in contact komen. Je kunt (meestal) ook lid worden van de agrarische natuurvereniging.

Tip: voel je je betrokken bij het landschap? Word lid van een ANV bij jou in de buurt

3. Houd rekening met het cultuurverschil

Als een ANV vooral bestaat uit boeren die zich inzetten voor het landschap, lijkt het logisch om met hen in gesprek te gaan daarover. Burgers zijn immers 'de klant' als het gaat om landschap, en boeren de 'producenten' van het grootste deel ervan. De meeste ANV's zijn echter niet gewend aan overleg met burgers over hoe het landschap eruit moet zien. Wel werken ze veel samen met burgers die bijvoorbeeld vogels tellen of wilgen knotten. Een klantrelatie met burgers is er vaak nog niet. Meestal is die er ook niet (meer) als het gaat om de andere producten van de boerderij: in de





regel gaan die naar de fabriek. Tussen boeren en (stadse) burgers bestaan allerlei vooroordelen, die moeten worden overwonnen om te komen tot een vruchtbare samenwerking. De enige manier om dat te doen, is door elkaar te leren kennen in herhaaldelijk contact. Laat je niet ontmoedigen.

Tip: bouw een relatie op met mensen van de ANV

4. Zoek medestanders: zowel trekkers als doeners en netwerkers

Voor een serieuze, duurzame relatie met boeren over het landschap is het nodig dat er wederkerigheid is. Als boeren bereid zijn rekening te houden met wensen van burgers, is het logisch dat de burgers daar iets tegenover zetten. Als individuele burger of burgergroep heb je misschien te weinig in huis om een tegenprestatie

te bieden die een volwaardige 'ruil' kan zijn voor het landschap. Maar het grotere netwerk heeft dat waarschijnlijk wel. Zoek daarom samenwerking met andere burgers en burgergroepen. Bouw een netwerk met inspirators, trekkers, doeners en netwerkers. Inspirators die ideeën kunnen bedenken en mensen enthousiast kunnen krijgen, en trekkers die mensen kunnen mobiliseren. Doeners die ideeën tot uitvoering kunnen brengen. En netwerkers die de juiste contacten hebben om dingen voor elkaar te krijgen. Maak je netwerk belangrijk door veel te communiceren. Social media kunnen een manier zijn om netwerken op te bouwen en te mobiliseren.

Tip: zoek een inspirator

5. Formuleer een vraag

Wanneer je dan een netwerk met trekkers, doeners en netwerkers bij elkaar hebt, is het tijd om een vraag te formuleren richting de boeren. Wat zou je graag veranderd willen zien in het landschap? Wil je meer bloemen, meer vogels, meer wandelpaden op boerenland? Meer bomen voor koeien of een zwemvijver? Een bankje, een vogelhut? Organiseer een bijeenkomst of een fietstocht om goede ideeën te verzamelen.

Een gemeenschappelijke vraag formuleren is niet gemakkelijk. De één wil misschien meer struikgewas waarin vogeltjes kunnen nestelen en een ander vindt vooral hoge bomen in het landschap heel erg mooi. Kortom, niet iedereen heeft dezelfde wensen waar het gaat om landschap. Hoe kom je er als groep achter wat de grootste gemene deler van je vraag is en hoe communiceer je dat met de potentiële aanbieders? De situatie wordt nog

complexer wanneer meerdere groepen in hetzelfde gebied actief zijn en verschillende wensbeelden hebben. Kan iedereen een plekje krijgen?

Ga er niet te snel vanuit dat wensen onhaalbaar of te duur zijn. Binnen het netwerk is immers veel kennis, creativiteit en daadkracht aanwezig. Bedenk ook dat er heel veel burgers en bedrijven zijn die misschien wel willen bijdragen. Zorg dat je de wensen van de achterban goed in beeld hebt en met hen in gesprek blijft. Neem daarvan zoveel mogelijk op in de vraag. Ga vervolgens in gesprek met de ANV. Is de ANV bereid om invulling te geven aan de vraag, en onder welke voorwaarden? Wat wil de ANV ervoor terug? Wees bereid te onderhandelen over de vraag en de tegenprestatie.

Tip: durf te dromen en voer het gesprek met je achterban



6. **Wees creatief en boor je netwerk aan**

Een tegenprestatie voor landschapsdiensten kan van alles inhouden. Het kan een betaling zijn voor de kosten die een boer moet maken voor dat mooie landschap. Een boer kan steun nodig hebben voor het krijgen van een vergunning, of hulp bij fondsenwerving. De ANV kan iemand nodig hebben voor de administratie of de website. Met jouw netwerk kun

je de ANV aan waardevolle contacten helpen. In iedere gemeenschap zijn mensen te vinden met verschillende capaciteiten, iedereen kan bijdragen aan het gedroomde landschap. Door je als een echte buur op te stellen bouw je mee aan de lokale gemeenschap. Wees betrokken bij je burens/ boeren.

Tip: doe vooral de dingen waar je goed in bent



7. **Sluit een sociaal contract**

Bij het landschap zijn diverse aanbieders en vragers betrokken. Voor een mooi landschap heb je elkaar nodig. Bouw een feestje en nodig zoveel mogelijk organisaties en belangstellenden uit. Vraag om handtekeningen onder een Verklaring, dat jullie je samen zullen inzetten voor het landschap.

Slim koppelen en matchen

In Gemert-Bakel is de stichting Ons Landschap actief als koepelorganisatie en ANV voor natuur en landschap. De stichting brengt zelf financiering bijeen door met een eigen onderhoudsploeg landschapsbeheer uit te voeren voor waterschappen, SBB, particulieren en gemeenten. Dat matchen zij waar mogelijk met fondsen en subsidies voor specifieke projecten en doelen, zoals het patrijzenproject. Door dit slimme koppelen van financieringsbronnen wist de stichting het aantal ha graanakkers en akkerranden in één jaar te verdubbelen naar 25 ha. Met hun project 'Samen bereik je meer (biodiversiteit!)' won de stichting in 2014 de Bronzen Grutto, de jaarlijkse pluim van Vogelbescherming Nederland.

http://www.vogelbescherming.nl/actueel/nieuws/q/ne_id/1406

<http://www.vwggemert.nl/>

Crowd funding voor akkerranden

ANV Stichting Zonnestraal heeft tussen 2001 en 2003 geëxperimenteerd met crowd funding voor akkerranden op het Zeeuwse Schouwen-Duiveland. Voor €22,75 per jaar konden belangstellenden een stukje akkerrand adopteren van 65 m². Vanaf 360 m² kon de adoptant mede bepalen hoe de rand of het perceel eruit ging zien: welke kleur het zou krijgen en of het aantrekkelijk moest zijn voor vogels of voor insecten. De Stichting Zonnestraal is een initiatief van Agrarisch Schouwen-Duiveland, dat leidde tot een samenwerking van akkerbouwers met de vrijwilligers van Natuur- en Vogelwacht Schouwen Duiveland en Stichting Landschapsbeheer Zeeland. Met ministerie van LNV, provincie, waterschap en gemeente droegen eerder al bij: hiermee was tot 2002 36 ha akkerrand gerealiseerd. De website alleen leverde te weinig extra bijdragen op. Daarom benaderde Zonnestraal bedrijven en particulieren per brief, in een campagne met het lokale bedrijfsleven (Omroep Zeeland 2002). De crowd funding activiteiten leidden tot 1 ha extra akkerrand op basis van bijdragen van twintig burgers en drie bedrijven (Landschapsbeheer Nederland 2003). ANV Zonnestraal is verder gegaan met akkerrandenbeheer op basis van publieke financiering. In 2014 had Zonnestraal 46 ha in PSAN en SNL (ZLTO 2014). Landschapsbeheer Nederland (2003). Adoptie voor Natuur en Landschap. Handleiding voor het opzetten van een adoptieproject. ZLTO (2014). Collectief beheerplan agrarisch natuurbeheer Zeeland 2014.

www.akkerranden.nl (2002)







Meer lezen?

Schrijver, R.A.M. en J. Westerink (2012). Maatschappelijke baten van agrarisch natuurbeheer. Van agrarische ecosysteemdiensten naar collectieven van boeren en burgers.

© 2015 Wageningen, Alterra Wageningen UR, januari 2015

Colofon

Auteurs:

Judith Westerink

Theo Vogelzang

Sabine van Rooij

Henri Holster

Frans van Alebeek

Ramond Schrijver

Contact:

judith.westerink@wur.nl,

T| 0317-481587

Fotografie:

Bendiks Westerink

Vormgeving:

Caroline Verhoeven-Poelhekke



Deze brochure is samengesteld met financiering van het ministerie van EZ via het BO programma Multifunctioneel (BO-23.05-002-007) met begeleiding van Gerard Migchels (WLR-WUR), Andries Visser (PPO-WUR) en Jos Roemaat (NPO).
Wageningen: Alterra Wageningen UR.



multifunctioneel



WAGENINGENUR

For quality of life