

# Omgevingsgericht ondernemen in de veehouderij

Boeren met de buren gemakkelijker gezegd dan gedaan

Carolien de Lauwere, Anne Charlotte Hoes, Geert van der Peet, Theo Vogelzang, Harry Kortstee, Arni Janssen, Jaap van Os, Paul van der Wielen



# Aanleiding

- Toenemende maatschappelijke weerstand tegen grootschalige veehouderij
  - NIMBY: fijn stof en stank, transportbewegingen, uitzicht
  - Maar ook ideologische bezwaren: industriële veehouderij, dierenwelzijn, ontwikkelingslanden
- Veehouder kan soms geen kant op
  - Geen uitbreidingsmogelijkheden op huidige locatie
  - Uitbreiding op huidige locatie roept weerstand op
  - Niet welkom op eventuele nieuwe locatie
- Project omgevingsgericht ondernemen: bied ondernemers tools/ handreikingen om 'omgevingsgericht' te ondernemen
- Financiering door ministerie van EZ



RIGHT HANDS WINDMILLING STAT. JOURNAL 2009



WAGENINGEN UR

For quality of life

# Aanpak

- Verschillende 'succesvolle' en minder succesvolle cases in Limburg, Noord Brabant en Gelderland; in totaal 7 (en nog 2 of 3 te gaan)
- In samenwerking met LLTB, ZLTO, LTONoord\_projecten, Rombou, LTO Noord, Ministerie van EZ
- Per case gesprekken met:
  - Betrokken ondernemer(s) en (soms) zijn adviseur
  - Omwonende(n)
  - Betrokken gemeente
- Wat werkt wel en wat werkt niet? – do's en don't's

# Bekend uit eerder onderzoek

- Weerstand niet alleen op basis van NIMBY argumenten maar ook op basis van meer fundamentele bezwaren zoals dierenwelzijn, industriële veehouderij (Horlings en Boogaard, 2010)
- Niet alleen burgers, maar ook andere boeren uit de omgeving kunnen zich 'bedreigd' voelen omdat ze zich ingeperkt voelen in hun eigen uitbreidingsmogelijkheden (Bokma-Bakker et al., 2010)
- Boeren die al langer in de omgeving wonen, minder grote bedrijven hebben en meer interactie met de omgeving, worden als minder controversieel gezien (Reisner en Taheripour, 2007)
- Mate waarin ondernemers een band opbouwen met hun omgeving is een belangrijke factor voor acceptatie (Sharp en Smith, 2003)

# Theoretische achtergrond over het ontstaan van maatschappelijke weerstand (1)

- Verschillende partijen redeneren vanuit een verschillende discours/ een andere werkelijkheid (Duineveld en Dix, 2011)
  - Gemeente ontziet kwetsbare natuur/ schept ruimte voor recreatie en geeft ondernemer de ruimte om zijn bedrijf verder te ontwikkelen in een LOG
  - Omwonende staat achter het ontzien van kwetsbare natuur maar wil toch vooral zijn eigen woonomgeving houden zoals deze was
- Social systems theory (Luhmann): Groepen actoren vormen met elkaar een sociaal systeem en ontwikkelen daarbinnen een eigen taal die door andere groepen actoren/ sociale systemen nooit volledig kan worden doorzien of begrepen
  - Het is moeilijk voor een boer van buitenaf om er 'tussen' te komen in zijn nieuwe (woon)omgeving
  - Uitsluitingsmechanisme – omdat het lastig is communiceren met een bepaalde partij (omdat hij/ zij het toch niet 'begrijpt'), wachten we daar nog maar even mee (Elberse, 2012)



# Theoretische achtergrond over het ontstaan van maatschappelijke weerstand (2)

- Stakeholderconfiguraties (Termeer et al., 2009; Termeer en Kessener, 2007)
  - Betrokken partijen redeneren vanuit verschillende percepties/ uitgangswaarden (configuraties); mensen vormen in interactie met elkaar een gedeelde mening en hebben ook de neiging naar mensen met een vergelijkbare mening toe te trekken. Als dit teveel gebeurt → kans dat de configuratie zich sluit
  - Dynamiek kan ontstaan door confrontatie/ interactie met andere mensen
  - Veehouders met uitbreidingsplannen of bestuurders en uitvoerders moeten zich dus verplaatsen in de percepties/ 'configuraties' van anderen
  - Gebeurt dit niet of niet goed genoeg: kans op 'spiraal van wantrouwen'
- Theorie over stakeholdersconfiguraties is mede gebaseerd op theorie van Weick over sense making (Selnes en Termeer, 2011): plan niet te vastomlijnd maar ruimte laten voor enige mate van twijfel zodat andere actoren ook betekenis kunnen geven aan het proces: 'things must make sense to us, if we are to stay in the game'
- Collingridge dilemma: juiste timing is belangrijk (Collingridge, 1981)



# Boeren met de buren

- Belanghebbenden moeten meedoen omdat...
  - ....ze beschikken over relevante informatie (substantive);
  - ....ze het recht hebben op inspraak (normative);
  - ....dit acceptatie van beleid bevordert (instrumental).

(Elberse et al., 2011; voortbouwend op onderzoek van Gibbons et al., 1994, Jasanoff, 2004, Nowotny & Giddons, 2001.)

- Alleen relevante buren – voorkom Poolse landdag, niet teveel sociale systemen mengen
- Luister echt en doe er iets mee – verplaats je in andermans 'configuratie'
- Creativiteit en experimenteerruimte
- Maar:
  - Niet alleen 'wat werkt?', maar ook: wat werkt voor wie in welke context?
  - Aandacht voor het juiste moment?
  - Ook 'niet relevante' boer wil uitbreiden/ verplaatsen
  - Relevante plek voor boer, kan voor omgeving ook erg relevant zijn om heel andere redenen (woonplezier, uitzicht, ...)
  - Online communicatie niet voor iedereen weggelegd: toch uitsluiting bepaalde actoren?



# Bevindingen 'omgevingsgericht ondernemen' (1)

## ■ Ondernemer:

- Sociaal vaardig
- Ondernemend/ lef
- Inlevingsvermogen
- Bestuurlijk actief/ institutioneel ingebed
- Kennis van zaken (vergunningsprocedures)
- Netwerk/ contacten
- Uit de regio/ lokaal ingebed
- Omgevingsbewust → '+' t.a.v. duurzaamheid
- Gaat bij bedrijf wonen/ woont er al → aanspreekpunt
- Erf (ziet er netjes uit)

## ■ Omgeving:

- Bestaande locatie of nieuwvestiging?
- Type gebied: LOG, verwevingsgebied of extensiveringsgebied
- Infrastructuur: 'extra' transport door dorp? ,fietspaden, verkeersveiligheid, geluid
- Andere (grote) bedrijven in de omgeving – hoe 'vol' is het gebied al?

# Bevindingen 'omgevingsgericht ondernemen' (2)

## ■ Overheid:

- Procesvaardigheid
- Communicatievaardigheid
- Daadkrachtig
- Deskundig

## ■ Sociaal:

- Communicatiebereidheid: verplaats je in de ander en wees bereid ook concessies te doen
- Kennis van zaken ondernemer én omwonende/ omgeving
- Gunfactor: ondernemer  $\leftrightarrow$  omgeving
- Woonbelang
- Ook na gevecht, uiteindelijk sociale inbedding

# Op individueel niveau



|                                      |                               |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| Empathisch                           | Egocentrisch                  |
| Communicatief vaardig                | Dominant aanwezig, agressief  |
| Open houding & nieuwsgierig          | Niet luisteren                |
| Eerlijk, afspraken nakomen           | Onbetrouwbaar                 |
| Betrokken                            | Geen contact                  |
| Pro-actief, initiatief nemen         | Oordelen                      |
| Geduldig (ondernemer)                | Haastig                       |
| Vakman (ondernemer)                  | Onprofessioneel               |
| Geïnformeerd (omwonende)             | Onwetend                      |
| Verantwoord daadkrachtig (ambtenaar) | Onzeker (pappen en nathouden) |



# Op organisatie / institutioneel niveau

|                                  |                                       |
|----------------------------------|---------------------------------------|
| Aantrekkelijk                    | Verval                                |
| Professioneel                    | Onwetend                              |
| Benaderbaar                      | Afgesloten; grote hekken, geen ingang |
| Transparant                      |                                       |
| Ruimte voor collectieve belangen | Alleen privaat /eigenbelang           |
| Creatief                         |                                       |
| Flexibel                         | Star / strikt                         |
| Constructief netwerk / partners  |                                       |
| Financiële ruimte                | Geen investeringsruimte               |
| Regel op maat                    | Bureaucratie                          |



# Do's en don't's

- Juiste moment
  - Plannen al voldoende concreet (maar volgens Weick niet al te concreet)
- Alleen relevante burenen/ direct betroffenen
- Luister echt en doe er iets mee – wees bereid concessies te doen
- Weet waar je het over hebt – kennis van zaken
- Pro-actieve houding – er als ondernemer zelf bovenop zitten
- Niet overlaten aan onafhankelijk adviseurs of juist wel?
- Onafhankelijk persoon uitleg laten geven
- Als nieuwkomers 'buitenstaanders' zijn: zorg dat de buurt hen leert kennen
  - Bezwaar maken tegen iemand die je kent is moeilijker dan bezwaar maken tegen een bedrijf
  - Nodig buurt uit op 'oude' bedrijf om te laten zien dat het er netjes uitziet
- Aanspreekpunt: niet alleen een stal, ook een woonhuis
- Gunfactor
- Een '+' voor duurzaamheid – bovenwettelijk i.p.v. voldoen aan minimumeisen

Mooi groot is  
niet lelijk

Vragen of  
opmerkingen?

