

Jaarverslag Stichting Sámen voor het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug 2017



Bestuur Stichting Sámen voor het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug:

voorzitter: Harrie Alberts

secretaris: Herman Reimerink

penningmeester: Bertus van Elburg

bestuurslid vanuit Kernteam: Dirk Rota

Inhoudsopgave

1. Bestuursverslag over 2017	3
1.1. Algemeen	3
1.2. Bestuursleden en adviseurs van de stichting	3
1.3. Vergaderingen en bijeenkomsten van het Stichtingsbestuur	3
1.4. Het systeem Support for Nature(SfN)	4
1.5. Brochure verdienmodellen	4
2. Evenementen in 2017	5
2.1. Om welke evenementen gaat het in 2017	5
2.2. Is er toename van evenementen en druk	5
2.3. Evenementen kalender	6
3. Besteding van SfN gelden	6
3.1. Twee projectrondes	6
3.2. Toegekende projecten en bedragen	6
4. Financieel overzicht en besteding van middelen 2017	7
Bijlage 1: Financieel verslag 2017	8
Bijlage 2: Wat ging vooraf	9

1. Bestuursverslag over 2017

1.1. Algemeen.

In 2014 hebben partijen welke samenwerken onder de vlag van het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug het initiatief genomen voor de oprichting van een stichting die de doelen van het nationaal park steunt. Een stichting kan als rechtspersoon taken op zich kan nemen, waartoe het Kernteam (voorheen Overlegorgaan) geen mogelijkheid heeft.

Op 30 oktober 2014 is bij de notaris de stichtingsakte getekend voor de **Stichting Samen voor het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug** en heeft inschrijving in Handelsregister KvK onder nr. 61780413 plaats gevonden.

De Stichting is statutair gevestigd op adres: Propaanstraat 9 te Rijssen en bereikbaar op het mail- en postadres van de secretaris: herman.reimerink@gmail.com; adres: Assendorperplein 10, 8012 TW Zwolle.

In het afgelopen jaar 2017 heeft het Stichtingsbestuur in voltalligheid gefunctioneerd en is het uitvoeren van het Support for Nature systeem verder afgekort als SfN de belangrijkste opgave geweest.

Dankzij inzet van medewerkers van SBB en NM en inspanning van bestuursleden van Stichting en organisatoren van evenementen is de uitvoering in 2017 goed verlopen.

1.2. Bestuursleden en adviseurs van de stichting.

Het bestuur van de Stichting Samen voor het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug bestond in 2017 uit de leden: Harrie Alberts (voorzitter), Herman Reimerink (secretaris), Bertus van Elburg (penningmeester) en Dirk Rota (bestuurslid en vertegenwoordiger van het Kernteam NPSH). Bestuursleden zijn elk benaderbaar voor vragen of overleg.

Het bestuur heeft enkele personen gevraagd hen inhoudelijk bij te staan als dat aan de orde is. Deze adviseurs zijn:

- Kees Jan Westra van Staatsbosbeheer (boswachter Publiek Salland); hij coördineert voor de grondeigenaren (Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten en Landschap Overijssel) het verstrekken van toestemming aan aanvragers van evenementen. Verder stemt hij in het kader van SfN af met bestuurslid Bertus van Elburg over de uitvoering van het SfN systeem. De heer Westra laat zich zonodig bijstaan en vervangen door Ine Nijveld (boswachter communicatie van SBB)
- Jantine Wesselink van Natuurmonumenten (boswachter communicatie en beleven Salland); zij is het aanspreekpunt voor NM regio Salland voor evenementen.
- Evert Dijk van Landschap Overijssel (boswachter terreinbeheer regio Midden); hij is het aanspreekpunt voor Landschap Overijssel. Hij coördineert binnen de eigen organisatie onder meer de grensoverschrijdende evenementen, zodat de één loket aanpak bij SfN werkt. Belangrijke gebieden waar evenementen op eigendom van Landschap Overijssel plaats vinden zijn het Reggedal en Lemeler/Archemerberg.

Op 12 september 2017 is afscheid genomen van boswachter SBB de heer Arend Spijker, vanwege bereiken van pensioen leeftijd. Zijn taken zijn overgenomen door Kees Jan Westra.

1.3. Vergaderingen en bijeenkomsten van het Stichtingsbestuur.

Het bestuur is acht keer bijeen geweest.

In het afgelopen jaar heeft het bestuur:

- 5 keer een bestuursvergadering gehouden, dat was op 23 maart, 8 mei, 12 september, 31 oktober en 19 december 2017
- met Landschap Overijssel bestuurlijk overleg gehad op 15 februari over grensoverschrijdende evenementen

- op 18 juli een veldbezoek gebracht aan delen van het Nationaal Park bij Haarle en Helhuizen
- op 12 september 2017 is een jaarbijeenkomst gehouden met organisatoren van evenementen.

In 2017 hebben één of meer bestuursleden overleg gevoerd met: het Kernteam van het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug, de organisatoren van de Diepe Hel Holterbergloop, de wethouder van Rijssen en toeristische ondernemers, de landgoedeigenaar van het landgoed Holterberg.

1.4. Het systeem Support for Nature (SfN).

Eind 2016 is het SfN systeem uitvoerig besproken en bijgesteld. Met ingang van 1 januari 2017 is het gewijzigde SfN in werking getreden met een bijdrage van €1, -/pp.

Kinderen onder de 12 jaar zijn vrijgesteld van een bijdrage. Activiteiten die geheel betrekking hebben op educatie en natuurbeleving, welke veelvuldig door beheerders, IVN e.d. worden gegeven, zijn eveneens vrijgesteld.

Door uitgebreid overleg en communicatie is het draagvlak voor SfN gestegen.

Begin 2017 is afgesproken dat bij evenementen die grensoverschrijdend zijn (dus buiten het gebied van de Sallandse heuvelrug zich afspeelen) de één loket functie gestalte krijgt door samenwerking van terreinbeheerders en uitvoering door onze Stichting.

Deze samenwerking is bestuurlijk afgesproken in een overleg op 15 februari 2017 en ambtelijk verder uitgewerkt op 23 februari 2017.

Het volgende is afgesproken:

- De eigenaren zijn als eerste aan zet daar waar het gaat om toelating van een evenement. Beheerders stemmen af welke voorwaarden gelden en welke altijd in een vergunning staan en welke voorwaarden variabel en gebied- of seizoen specifiek zijn,
- Als een evenement in gemeente Hellendoorn of Rijssen-Holten plaats vindt (daar start/eindigt) maar buiten de grenzen van de Sallandse heuvelrug gaat, zorgt SBB in overleg met andere partijen voor beoordeling en toelating van het evenement en onze stichting zorgt voor de SfN bijdrage.
- Verder is afgesproken dat de medewerkers onderling informatie uitwisselen over generieke voorwaarden voor evenementen. Uit deze afstemming is een vereenvoudigd SfN aanvraagformulier tot stand gekomen. Vooral de ecologische toetsing door organisatoren bleek een moeilijk in te vullen onderdeel. Daarom zorgen beheerders voortaan voor de noodzakelijke gegevens, zodat in overeenstemming met wettelijke bepalingen wordt gehandeld.
- Inkomsten die de Stichting Sámen voor NPSH verkrijgt worden 100% ingezet voor de doelen zoals genoemd in haar statuten. Daarbij komen de gebieden waar de grensoverschrijdende evenementen zich voordoen in aanmerking voor een bijdrage. Het bestuur ziet toe op evenwichtige inzet van middelen bij elke openstellingronde.
- we informeren elkaar over externe communicatie ten aanzien van evenementen.

1.5. Brochure over verdienmodellen

In 2017 heeft de Rijksdienst Voor Ondernemend Nederland (RVO) in opdracht van het Ministerie van Landbouw, Natuur en voedselkwaliteit een inventarisatie gedaan naar de verschillende verdienmodellen bij nationale parken. De gedachte daarbij is dat de Nationale Parken van de toekomst bijdragen aan een betere sociaaleconomische ontwikkeling van de regio en onlosmakelijk verbonden zijn met die regio. Hieruit is de behoefte aan een overzicht van verdienmodellen ontstaan. Dit betreft verdienmodellen die voor de parkorganisatie financiële middelen opleveren. Die kunnen dan bijvoorbeeld ingezet worden voor de algemene communicatie over het Nationale Park of voor noodzakelijke investeringen ten algemene bate van de kwaliteit van het Nationaal Park. Er zijn zes voorbeelden toegelicht in een brochure, waarvan SfN op de Sallandse heuvelrug er een is. Ons bestuur heeft daaraan meegewerkt, zie: http://www.nationaleparkenwereldklasse.nl/wp-content/uploads/2017/12/A4_Brochure_Verdienmodellen_DEF.pdf

2. Evenementen in 2017

2.1. Om welke evenementen gaat het.

De evenementen zijn goed verlopen en de samenwerking tussen organisatoren, beheerders en onze stichting is goed geweest.

In 2017 zijn 43 evenementen gehouden die onder SfN hebben bijgedragen aan de doelen van de Sallandse Heuvelrug. In 2017 ging het om ca.35 jaarlijks terugkerende evenementen waaronder grote zoals de Strongman en – sister Run, de Haarlerbergloop en het Kerstkransje Haarle. Verder de diverse ATB tochten van de wielclubs uit Nijverdal, Haarle, Holten, Rijssen, Raalte en Lemelerveld en wandelevenementen georganiseerd door initiatiefnemers uit Haarle, Almelo en Holten.

Grensoverschrijdende evenementen waren: de SallandTrail, de Boombouw Wintermarathon, de Koningsbeltetocht, de 200 km. Dutch Masters of MTB, Sallands Mooiste MTB-tocht.

Nieuw en eenmalig in 2017 waren de volgende evenementen: de Appie Mini Trail, Evenement 'Ik wil kippenvel', Strijd van Salland.

Enkele evenementen zijn vanwege het weer of ander omstandigheden niet doorgedaan.

Het totaal aantal deelnemers dat meedeed met SfN was in 2017 circa 21.000 personen.

Enkele organisaties van evenementen die plaats vinden op de Toeristenweg en aan de zuidzijde in Holten buiten het nationaal park nemen helaas nog niet deel aan SfN.

2.2. Is er toename van evenementen en druk?

Er zijn signalen dat er een toenemende druk is op de bos- en natuur van de Sallandse heuvelrug. Diegene die zich zorgen maken over effecten van toenemende recreatie, verwijzen vaak naar het stand still beginsel dat bij instelling van het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug is opgenomen in het beheerplan 'Levend Paars'.

In het beheerplan voor Natura 2000 (ongeveer zelfde gebied dan NP maar excl. eigendom particuliere landgoederen) is dit stand still beginsel overgenomen.

Evenementen vormen een deel van de recreatiedruk die aanwezig is.

Onze stichting heeft geen onderzoek gedaan naar toename van de druk. Wel kunnen wij als kengetal het aantal volwassen deelnemers geven dat bijdroeg aan SfN.

Alle evenementen (behalve de evenementen op de Toeristenweg) dragen bij aan SfN.

Of dit een goede graadmeter is kan discussie over gevoerd worden, immers grote evenementen zoals de Strong men en- sister Run vinden ook buiten de bos- en natuurgebieden plaats. Verder zijn de effecten van de diverse evenementen verschillend. Er zijn evenementen welke in de winter plaats vinden als diverse gevoelige vogelsoorten elders verblijven. Sommige evenementen vinden een groot deel van de dag plaats en andere geven maar korte tijd druk op het gebied.

Kortom dosis-effect relaties op de natuur zijn lastig meetbaar.

Maar we vinden dat het niet alleen om natuurwaarden gaat; de kernwaarden (rust, ruimte en reliëf) van de Sallandse Heuvelrug zijn essentieel voor natuur en evenzo voor alle bezoekers.

Mogelijk geeft het aantal deelnemers aan SfN over een langere periode gezien een graadmeter van het gebruik en de drukte die daar van uit gaat.

De aantallen SfN deelnemers bedroegen circa: 25.000 (2015), 18.500 (2016) en 21.000 (2017)

In dit kader is het interessant te melden dat er een Enquête is gehouden over sportieve recreatie in de natuur onder panelleden van Echt Salland. Deze enquête was een initiatief van de gezamenlijke natuurbeschermingsinstanties die werkzaam zijn in ons werkgebied.

Voor de uitkomsten daarvan wordt verwezen naar:

<http://www.echtsalland.nl/enquetes/terugkoppeling-sportieve-recreatie-in-de-natuur/>

Het bestuur heeft gereageerd op de resultaten en constateert het volgende:

- Wij blijven de komende jaren werken aan vergroten van de bekendheid van SfN
- Deze bekendheid was laag.

- Er is een groot draagvlak (90.3%) onder de panelleden om maatwerk te leveren voor wat betreft de omvang van evenementen
- Terreinbeheerders maken een zoneringskaart voor recreatie die verstoring geeft. Landschap Overijssel werkt al enige tijd met zo'n zoneringskaart en dat geeft duidelijkheid. Het Natura 2000 beheerplan geeft nu al een zoneringskaart voor een groot deel van de Sallandse heuvelrug.

2.3. Evenementen kalender

Om beter te kunnen toetsen of een nieuwe aanvraag toelaatbaar is, hebben beheerders een activiteitenkalender opgesteld. Daarmee kan beter de eventuele strijdigheid met de doelen van het gebied worden bepaald maar kan ook onderlinge wrijving tussen evenementen worden voorkomen.

3. Besteding van SfN gelden aan projecten in 2017

3.1. Twee projectrondes in 2017.

In 2017 zijn twee momenten bekend gemaakt waarop projecten konden worden ingediend.

De voorjaarsronde sloot 15 mei en de najaarsronde sloot 15 oktober 2017.

Bij beide rondes zijn projecten ingediend, maar ook zijn er diverse nog niet uitgewerkte voorstellen bij het bestuur ingediend. Dat laatste heeft als voordeel dat initiatiefnemers zonder veel voorwerk een eerste indicatie kregen of een verder uitgewerkt project zou gaan voldoen aan het opgestelde Toetsingskader.

3.2. Toegekende projecten en bedragen in 2017

De ingediende projecten zijn beoordeeld aan een Toetsingskader, dat geldt voor SfN.

In beginsel kent het bestuur 50% toe van de feitelijk te maken kosten.

De volgende projecten zijn toegekend:

a. Hangbrug in het speelbospad bij het Buitencentrum in Nijverdal bijdrage SfN: € 6.471,-
Initiatiefnemer Staatsbosbeheer.

De hangbrug is een belangrijke voorziening in het veel gebruikte speelbos van Joep de Eekhoorn. Gebruikers gaven aan dit een belangrijk project te vinden.

b. Natuureducatie bij het Herfstproject Kinderboekenweek bijdrage SfN: € 2.300,-
Initiatiefnemers IVN en CNME Hellendoorn.

Een educatief project voor scholen dat uitgevoerd wordt in het Buitencentrum.

c. Wandelboekje langs monumenten in Hellendoorn bijdrage SfN: € 2.208,-
Initiatiefnemer W. ten Den van Krönnenzommer

Een boekje dat voert langs 75 monumenten waarover in april 2017 in Krönnenzommer een schilderijtentoonstelling was van kunstenaar Gerard van Loon.

d. EHBO tassen voor vrijwilligers groepen bijdrage SfN: € 188,-
Initiatiefnemer: Staatsbosbeheer

Vrijwilligers zetten zich in voor onderhoud van heide en andere natuur. Daarvoor is aandacht voor veiligheid belangrijk en hopelijk voorkomt dat ongevallen. Voor kleine ongelukken is een snel en adequate zorg belangrijk. Het bedrag is mede te zien als stimuleringsbijdrage om door te gaan met betrekken van lokale vrijwilligers bij het natuurbeheer.

e. Junior ranger groep; bijdrage in de kosten van start bijdrage SfN: € 2.490,-

Initiatiefnemer: N. Driessen IVN/ Nationaal park

In Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug start een nieuwe groep Junior Rangers. Het betreft de zevende groep in een nationaal park in Nederland.

f. Verleggen Blauwe ATB route bijdrage SfN: € 2.290,-

Initiatiefnemer: Wielervereniging Holten

Omlegging van de vaste ATB-route (Blauwe Route) op het traject Eekhoornweg - Reebokkenweg, deels via aanleg van singletracks. (ps: recent is meegedeeld dat project vertraging ondervindt)

g. Landschaps-en natuurproject in Haarle

bijdrage SfN: €1.500,-

Initiatiefnemer: Jet ten Den ; Groengroep Haarle

In Haarle is sinds een paar jaren een werkgroep actief, voortkomen uit ons DorpsplanPlus.

Men wil het initiatief van vorig jaar voortzetten in 2018

Daarmee zijn in totaal uit de twee rondes in 2017 **zeven goede projecten** gekomen. In totaal is daaraan dankzij de SfN bijdragen van deelnemers aan evenementen het bedrag van **€ 17.447,-** toegekend aan bovengenoemde projecten.

Twee projecten waren in 2017 nog niet/onvoldoende uitgewerkt maar komen mogelijk in 2018 terug en kunnen dan in aanmerking voor een bijdrage. **Eén project** is afgewezen omdat het niet voldoende paste binnen ons Toetsingskader.

In de voorjaarsronde zijn **2 ideeën** en in de najaarsronde zijn **5 ideeën** aangedragen die niet vallen binnen de doelstellingen van de stichting.

4. Financieel overzicht en besteding van middelen 2017

Het financieel jaar 2017 werd geopend met een positief saldo van **€ 41.694,25** op de bankrekening van de Stichting Samen voor NPSH.

In het begin van het kalenderjaar 2017 werd de afrekening ontvangen van **8** Support for Nature facturen, die uitgeschreven en verzonden werden voor evenementen die nog in 2016 plaatsvonden.

Over het hele jaar 2017 werden **43 facturen** Support for Nature opgesteld en verzonden naar de organisatoren van evenementen die voor afdracht in aanmerking komen. Alle facturen zijn voldaan, waarvan **38** in 2017. De overige **5** facturen zijn in het begin van het kalenderjaar 2018 voldaan en zullen in het financieel overzicht 2018 terugkomen.

Tegen geen enkele factuur werd bezwaar gemaakt en over het algemeen werden de bedragen vlot overgemaakt op de rekening van de Stichting.

In totaal werd in 2017 een bedrag van **€ 25.008,88** bijgeschreven op rekening van de Stichting.

In de bijlage 1 "Financieel jaaroverzicht 2017" is terug te vinden over welke posten deze inkomsten verdeeld waren.

Aan **uitgaven** werd een totaalbedrag van **€ 12.226,86** van de rekening afgeschreven. Voor een overzicht van de uitgave posten: zie de eerder genoemde bijlage 1.

Met deze resultaten steeg het banksaldo in het jaar 2017 met **€ 12.782,02**.

Het financieel jaar 2017 werd op **31-12-2017 afgesloten** met een positief totaalsaldo van **€ 54.476,27**.

Een aantal projecten is nog niet gereed en afgerekend. Daarvoor is het toegezegde bedrag van **€ 6.386,00** als reservering in de jaarrekening opgenomen.

Deze uitgaven zijn als zodanig opgenomen in het financieel overzicht over 2017. Ze komen terug in de uitgaven 2018.

Beschikbaar voor projecten in 2018 en volgende is het bedrag van **€ 48.090,27**.

BIJLAGE 1 Financieel Jaaroverzicht 2017

Stichting Samen voor het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug

Oprichtingsdatum 30-10-2014

RegioBank NL35 RBRB 0900 5660 27

Banksaldo01-01-2017					€41.694,25
Ontvangsten in 2017:					
Afdrachten SfN	Nagekomen 2016	€	4.846,50		
Subs.promot.mat.	15-03-2017	€	280,69		
Afrekening IVN	27-11-2017	€	54,69		
Afdrachten SfN	Ontvangen 2017	€	19.827,00		
				€ +25.008,88	
Uitgaven in 2017:					
Kosten Rek.+Pas	12x €5,75	€	69,00		
Spandoeken/flags	26-01-2017	€	561,38		
Printmaterialen	07-04-2017	€	46,48		
Zaalhr.4x nov/dec	BuitenCentrum	€	300,00		
SubsidieLoopbrug	05-08-2017	€	6.471,00		
Zaalhr. Wilgenw.	13-09-2017	€	200,00		
Bijdrage Struinst.	15-09-2017 (1)	€	1.139,50		
Bijdrage Struinst.	16-09-2017 (2)	€	1.139,50		
IVN Kinderb.proj.	20-10-2017	€	2.300,00		
				€ - 12.226,86	€+12.782,02
Banksaldo 31-12-2017					€ 54.476,27
Reservering nog af te boeken, toegezegde subsidies 2017			€	6.386,00	
Beschikbaar voor projecten 2018 e.v. het bedrag van			€	48.090,27	
Voorzitter:	Secretaris:	Penningmeester:			
Dhr. H. Alberts	Dhr. H.G.A Reimerink	Dhr. A. van Elburg			
Datum: 27-03-2018					

BIJLAGE 2 Wat ging vooraf en enkele achtergronden.

Nationale parken

Nederland heeft twintig nationale parken. In de parken zijn alle bijzonderheden en variatie van de Nederlandse natuur terug te vinden: duinen, bossen, heide, laagveen, getijdenwater, beekdal en vennen. [Kijk hier voor een kort filmpje over de Nationale Parken in Nederland.](#)

Door de Minister van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit zijn 17 bijzondere natuurgebieden in Nederland aangewezen als nationaal park. Daarnaast kent ons land nog twee private nationale parken (NP De Hoge Veluwe en NP Veluwezoom) en het Grenspark De Zoomkalmhoutse Heide. In 2004 is het Nationaal park De Sallandse heuvelrug ingesteld.

Decentralisatie van natuurbeleid

In 2010 nam toenmalig staatssecretaris Henk Bleker mede onder druk van bezuinigingen het besluit het natuurbeleid geheel te decentraliseren. In het bestuursakkoord van 21 april 2011 tussen rijk en provinciën zijn de afspraken over het afstoten van het natuurbeleid vastgelegd.

Vanaf dat moment beperkt de rol van het Rijk voor de natuurkwaliteit van gebieden zich tot het stellen van kaders op grond van internationale en Europese verplichtingen en tot de strategische nationale ruimtelijke planning.

De provincie is belast met de uitvoering van het natuurbeleid. In het akkoord zijn afspraken gemaakt over realisatie van de Ecologische hoofdstructuur (later Nationaal Natuur Netwerk genoemd) en over bescherming van de Europese N2000 gebieden om de biodiversiteit niet verder te laten dalen.

De nationale parken een vervallen taak.

Het beleid over de nationale parken werden betiteld als een ‘vervallen rijkstaak’. Het Rijk bleef alleen verantwoordelijk voor de toekenning van het predicaat *Nationaal Park*, overeenkomstig de IUCN-resolutie van 1969.

Het Overlegorgaan onder voorzitterschap van de heer Oomen heeft in 2012 een Ontwikkelplan Nationaal Park De Sallandse heuvelrug opgesteld. Daarin is een situatie geschetst waarin de aandacht gericht zou worden op de hele Sallandse heuvelrug en niet alleen op het gebied binnen de formele grenzen van het nationale park. Het beter benutten van het merk NP en zorgen voor aanvullende financiering kregen in dat plan aandacht maar niet ten koste van de kwaliteit van het gebied voor mens en natuur. Communicatie en educatie werden als kerntaken gezien waarvoor menskracht¹ onontbeerlijk is. Het document is door de voorzitter van het Overlegorgaan eind 2012 aangeboden aan Gedeputeerde Staten.

Besluitvorming op basis van deze nota heeft niet plaats gevonden. Het College van Gedeputeerde Staten heeft een transitieteam onder leiding van G. Sporre ingesteld om te adviseren over de Nationale Parken door per park potentie, ambitie, taak, organisatie en kosten\baten te beschrijven.

Provincie Overijssel neemt niet de regie over bij nationale parken

De provincies in den lande zijn wisselend omgegaan met beleid ten aanzien van nationale parken. Het bestuur van Overijssel heeft na meerdere adviezen uiteindelijk op basis van een rapport van het transitieteam Sporre in de PS vergadering van 10 september 2014 (Besluit PS/2014/660) besloten de regie over de twee Overijsselse nationale parken bij de gemeenten en beheerders te leggen. Het Overlegorgaan is opgeheven; bij het nationaal Park De Sallandse Heuvelrug geeft het Kernteam (zie : <http://www.sallandseheuvelrug.nl/organisatie>) de ambitie aan voor dit nationaal park.

¹ Deze taak werd door een medewerker van het IVN vervuld. Door een motie van de 2^e kamer is deze financiering door het rijk geregeld tot 2018.

Begin van het principe Support for Nature.

Vanaf september 2014 is door diverse partners van het nationaal park samengewerkt om het Natuurzorgsysteem Support for Nature (SfN).

Het SfN systeem is een systeem ontwikkeld voor landelijke toepassing. In zo'n systeem gaan gebruik en zorg voor van bos- en natuurgebiedensamen.

Er zijn diverse keuzes gemaakt voor de Sallandse Heuvelrug. De gedachte achter ons systeem is dat deelnemers² van evenementen het gebied gebruiken en er volop van genieten, maar ook bijdragen aan het behoud van de waarden van natuur, landschap en cultuurhistorie.

Op 29 september 2014 is een informatiebijeenkomst gehouden voor organisaties van evenementen om uitleg te geven over het SfN systeem. Er is besloten met een afdracht van € 1,50 te starten en de Stichting Sámen voor het NPSH op te richten en deze de uitvoering in handen te geven.

Op 17 november 2014 vond een werksessie plaats over S(up)port for Nature met vertegenwoordigers van de gemeente Rijssen-Holten, gemeente Hellendoorn, Staats Bosbeheer, Natuurmonumenten en Paul Niens, secretaris Overlegorgaan NPSH. In deze werksessie zijn de belangrijkste organisatorische en inhoudelijke punten besproken en vastgelegd. Verderop in 2015 hebben bijstellingen plaats gevonden. Op volgende punten zijn afspraken gemaakt:

- rol van de gemeenten bij het verstrekken van vergunningen en verwijzen naar SfN;
- rolverdeling bij verlenen van toestemming voor het organiseren van een evenement;
- welke evenementen wel/niet onder het systeem van SfN vallen;
- werkwijze m.b.t. het doorgeven van aantallen deelnemers ;
- het verzorgen van de facturering na afloop van evenementen;
- verzorgen van informatie en plaatsen aanvraagformulier SfN op website NPSH;
- Er hoeft géén afdracht plaats te vinden voor deelnemers/kinderen t/m 12 jaar;
- Voor meerdaagse evenementen (4-daagses bijv.) geldt dat per deelnemer aan het evenement niet vaker dan één keer de SfN bijdrage wordt gevraagd.

Als startdatum is 1 januari 2015 gekozen. Een eerste bijdrage (€ 316,00) werd verkregen uit een pilot van de Salland Trail; dat was het startkapitaal per 1 januari 2015.

Opstellen stimuleringsagenda

In 2015 is Kernteam gevormd en het transitieproces gestart met het opstellen van een agenda voor het gebied. In opdracht van het Kernteam is via gebiedsbijeenkomsten met ondernemers, burgers en belangenorganisaties de inhoud voor de Stimuleringsagenda opgehaald. Projectvoorstellen, ideeën, wensen en ambitie uit het gebied zelf zijn bijeen gebracht.

Er is nagedacht over: samenwerking, beheer voorzieningen, recreatief medegebruik, marketing en promotie, gastheerschap, gezamenlijke communicatie en hoogwaardig educatief aanbod.

Uitgangspunt voor deze gebiedsagenda was dat de kwaliteit van de natuur geborgd is vanuit het N2000 beleid en reguliere provinciale beleid. De uitdaging voor het gebied ligt juist in het versterken van de belevingswaarden van het omliggende gebied door aan te sluiten bij de kernkwaliteiten van de Sallandse Heuvelrug als gebied. De gebiedspartijen zijn bereid daar zelf aan bij te dragen door passende, duurzame, gebiedseigen projecten te realiseren. Sleutelwoorden hierbij zijn rust, ruimte, reliëf, vergezichten, het mooiste droge heidegebied van Nederland, genieten, bewegen en beleven op de Sallandse Heuvelrug en in het Reggedal.

De organisaties die samenwerken in het Kernteam, willen het nationaal park en zijn omgeving positioneren als een gebied dat bij uitstek geschikt is voor beleving en actief toerisme. Er moet een goede balans zijn tussen natuur, economie en beleving. Ook ten behoeve van de bewoners van het

² Dat willen we in een verdere fase uitbreiden naar andere bezoekers, ondernemers en allen die profijt hebben van dit mooie gebied de Sallandse Heuvelrug.

gebied. Een aantal initiatieven ging al van start in 2015 zoals: De ontwikkeling van De Pas; dit wordt een toegangspoort naar het gebied aan de Haarlese kant, verdere ontwikkeling van de Paarse Poort en Grotestraat naar Nijverdal, het opwaarderen van de MTB-route Holterberg, realisatie steunpunt Ligtenberg (samenwerking met landgoed Noetselenberg) en uitrollen van het systeem Support for Nature dat zorgt voor inkomsten uit evenementen .

De stimuleringsagenda vermeldt verder projecten voor heidebeheer met een permanente schaapskudde, een uitkijktoren, een marketingplan Sallandse heuvelrug, Natuurhuus Krönnenzommer en aanstellen van een projectcoördinator.



Ministerie van Landbouw
Natuur en Voedselkwaliteit



Voorbeelden van Verdienmodellen voor Nationale Parken

Inhoud

Inleiding	4
Voorbeelden verdienmodellen	
Biesbosch Streekfonds	5
Betaald parkeren in Nationaal Park Zuid-Kennemerland	7
Lekker eten in Grenspark De Zoom – Kalmthoutse heide	9
Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug - Support for Nature	11
Gebiedsfonds Drentsche Aa	13
Overnachten in Nationaal Park de Biesbosch	14
Bijlage 1: Methodiek	16
Bijlage 2: Samenvatting resultaten	18

Inleiding

Het Programma 'Naar Nationale Parken van Wereldklasse' streeft ernaar om van de afzonderlijke Nationale Parken, die nu relatief onbekend zijn, samen een sterk merk te maken, waarin zij ieder hun eigen positie innemen. Het programma richt zich specifiek op Nationale Parken met de potentie om uit te groeien tot iconen met hoge kwaliteit en grote aantrekkingskracht voor (inter)nationale bezoekers. Dit kunnen bestaande Nationale Parken zijn maar ook nieuwe gebieden.

Om dit te bereiken is er een transitie nodig waarbij er een beweging komt:

- Van een primaire focus op natuur en recreatie naar een integratie van natuur en sociaaleconomische ontwikkeling.
- Van een focus op regionale betekenis naar (inter)nationale betekenis: Nationale Parken als (inter)nationaal topmerk van de toekomst.

Om de ambitie te realiseren hebben 15 samenwerkende partijen de Nationale Parken Deal ondertekend waarbij zij zich hebben uitgesproken zich samen in te zetten voor:

1. Het verhogen van de kwaliteiten van Nationale Parken in Nederland;
2. Het versterken van de betrokkenheid van de samenleving bij de natuur;
3. Het bereiken van een sterkere merk- en marktpositie van Nationale Parken in Nederland.

Verdienmodellen voor Nationale Parken

Het programma heeft een aantal strategische doelen geformuleerd. Een ervan is dat de Nationale Parken van de toekomst bijdragen aan een betere sociaaleconomische ontwikkeling van de regio en onlosmakelijk verbonden zijn met die regio. Hieruit is de behoefte aan een overzicht van verdienmodellen ontstaan. Dit betreft verdienmodellen die voor de parkorganisatie financiële middelen opleveren. Die kunnen dan bijvoorbeeld ingezet worden voor de algemene communicatie over het Nationale Park of voor noodzakelijke investeringen ten algemene bate van de kwaliteit van het Nationaal Park.

Inspiratie

Deze publicatie biedt een overzicht van diverse praktijkvoorbeelden van verdienmodellen. Hiermee hopen we medewerkers van Nationale Parken te inspireren en enthousiast te maken om te onderzoeken of het ontwikkelen van dergelijke verdienmodellen ook voor hun park interessant is. Hoe we dit hebben aangepakt leest u in bijlage 1: Methodiek.

In bijlage 2 vindt u een samenvatting van de resultaten.

Deze publicatie is géén wetenschappelijke analyse van alle lopende/inwerking zijnde verdienmodellen in de Nationale Parken in Nederland. Aan de hand van gesprekken met diverse partijen is op basis van de verwachte verdiensten voor een Nationale Park-organisatie, ervaringen en interesses een selectie gemaakt van inspirerende voorbeelden.

Biesbosch Streekfonds

Verdienmodel: Fondswerving via lotterij. Gesprek met Peter Groenestein.

De **SupportActie** (onderdeel van de Grote Club Actie) is een nationale loterij waarmee Nederlandse verenigingen, organisaties, goede doelen, stichtingen en instellingen fondsen kunnen werven. Door de verkoop van loten aan supporters, genereren de deelnemende organisaties extra structurele inkomsten. Meer informatie: www.supportactie.nl/acties

Hoe werkt het?

Supporters machtigen de SupportActie om een bedrag van € 5,50 per lot, per trekking af te schrijven van hun bankrekening. De supporters van alle deelnemende organisaties spelen mee in de trekkingen van de SupportActie. De SupportActie maakt na elke trekking € 4,40 per lot (80%) over op de rekening van de door de supporter gesteunde organisatie. De supporter ziet zijn lotnummer op zijn bankafschrift en maakt daarmee kans op prijzen. De overige 20% gebruikt de SupportActie voor het organiseren van de loterij en het prijzenpakket. Supporters sluiten in feite een “abonnement” af en ze bepalen daarbij zelf of ze één of meerdere loten (van €5,50 per lot) per maand of per kwartaal kopen. Elk kwartaal is er een trekking.

Biesbosch Streekfonds

Een aantal ondernemers heeft in de Biesbosch het Beleef & Geef de Biesbosch Fonds opgezet. Dit fonds is opgericht omdat er reguliere inkomsten kwamen te vervallen. Zo zijn er bezuinigingen ingevoerd door de overheid en mogen Staatsbosbeheer en het Parkschap NP De Biesbosch hun middelen alleen nog inzetten voor natuurbeheer. Dit fonds ondersteunt projecten die voor gasten van het Nationaal Park van belang zijn. Daarnaast is door een groep vrijwilligers de Stichting Biesbosch Streekfonds opgericht. De oprichting van dit Streekfonds heeft als belangrijk doel om te zorgen voor continuïteit in de financiering van (recreatieve) activiteiten/projecten ten behoeve van de ontwikkeling van het Biesbosch gebied (Nationale Park + aangrenzende gebieden). De initiatiefnemers waren eerder al betrokken bij projecten van het EUplattelandontwikkelingsprogramma LEADER.



Sinds 2016 maakt het Beleef & Geef fonds onderdeel uit van het Biesbosch Streekfonds.

Meer informatie: www.biesboschstreekfonds.nl

Peter Groenestein is vrijwilliger en actief als voorzitter van de het Biesbosch Streekfonds: “In het begin werkten het Parkschap Biesbosch en het Streekfonds min of meer naast elkaar. Toen in de loop van de tijd bleek dat het Streekfonds succesvol was en een goede bijdrage kon leveren als onafhankelijk instituut aan de ontwikkeling van de Biesbosch, is een goede samenwerking ontstaan en zijn alle betrokken partijen in het bestuur vertegenwoordigd”.

SupportActie grootste inkomstenbron

Het Streekfonds ontvangt bijdragen van verschillende overheden zoals provincie Noord-Brabant, gemeenten en waterschap, maar de donaties via de SupportActie zijn wel de belangrijkste inkomstenbron geworden. Peter Groenestein: “We zijn in 2014 begonnen met deelname aan de SupportActie. Dit vraagt nogal wat investering in tijd en geld. Er moet een borg betaald worden aan een wervingsbureau en de fondswervers moeten opgeleid worden om voldoende kennis te hebben van de Biesbosch en het Biesbosch Streekfonds om potentiële supporters goede informatie kunnen geven. De borg is een voorfinanciering voor de periode dat het wervingsbureau bezig is om het donateurs bestand op te bouwen. De uiteindelijke vergoeding voor het wervingsbureau gaat overigens pas in wanneer een donateur voor de 4e keer één of meerdere loten heeft betaald. Op dit moment heeft het Streekfonds ca. 980 donateurs”.

Inkomsten SupportActie voor het Streekfonds
(na aftrek van wervings-, administratie- en loterijkosten):
2014: € 35.716,-
2015: € 46.031,-
2016: € 52.656,-
Voor 2017 wordt een opbrengst van rond € 80.000,- verwacht.

Niet overal toepasbaar

Fondswerving via de SupportActie vraagt de nodige voorbereiding. Peter Groenestein weet daar, als voormalig communicatiedeskundige, alles van: “Ik ben ongeveer 1,5 – 2 dagen in de week bezig met het ontwikkelen, onderhouden en verder uitbouwen van structurele fondsen. Om de SupportActie succesvol te kunnen uitrollen moet er in de directe omgeving van het Nationaal Park een voldoende groot potentieel donateurenbestand aanwezig zijn. Het gaat dan om minimaal 16.000 tot 17.000 huishoudens”.

Verder is het van belang om een goed wervingsbureau in te huren dat de loten verkoopt. “De manier waarop het wervingsbureau te werk gaat moet “passen” bij de bewoners van het gebied. Al te opdringerige verkoopmethoden kunnen daarbij averechts werken. Je moet hier goede afspraken over maken. En in sommige gebieden werkt de verkoop van loten niet omdat men uit overtuiging daar niet aan mee wil doen. De Stichting is bezig om in die gebieden een wervingsactie op te zetten zonder loterij”.

Relatiebeheer

Een lot verkopen is één, maar relatiebeheer, om een donateur voor langere tijd te behouden, is minstens zo belangrijk.

De Stichting besteedt hier veel aandacht aan door:

- vaak persberichten in de lokale kranten te laten zien wat er met het geld gebeurt en waar het aan uitgegeven wordt;
- het plaatsen van bordjes bij gerealiseerde projecten;
- het jaarlijks versturen van een bedankbrief aan de donateurs voor hun bijdrage;
- het verbeteren van de bereikbaarheid en de bekendheid van de Biesbosch.



SupportActie ook iets voor andere parken?

Fondswerving via de SupportActie is mogelijk ook interessant voor andere Nationale Parken en zou misschien ook gezamenlijk, in groter verband, opgepakt kunnen worden.

Peter Groenestein: “Ik wil hierover graag van gedachten wisselen met andere belangstellende Nationale Parken en nadere informatie verstrekken over hoe wij het in de Biesbosch opgepakt hebben.

Ze kunnen mij altijd bellen of mailen

(tel. 06 51 568 309 of mail: voorzitter@biesboschstreekfonds.nl)

Betaald parkeren in Nationaal Park Zuid-Kennemerland

Verdienmodel: Betaald parkeren.

Gesprek met Lukas Steenbrink en René van de Aar, PWN.

PWN is het drinkwaterbedrijf in Noord-Holland dat, in opdracht van de provincie Noord-Holland, het Noordhollands Duinreservaat en een deel van het Nationaal Park Zuid-Kennemerland beheert. Zuid-Kennemerland heeft verschillende toegangswegen met parkeerplaatsen. Bijna alle parkeerterreinen zijn gratis maar op drie plaatsen is besloten om betaald parkeren in te voeren. Deze parkeerplaatsen liggen op grond die PWN beheert en op locaties waarvan werd verwacht dat betaald parkeren winstgevend zou zijn en acceptabel voor de bezoekers.

Meer informatie:

<https://www.pwn.nl/natuur/natuurgebieden>

<http://www.np-zuidkennemerland.nl>

<http://www.np-zuidkennemerland.nl/4271/waar/bereikbaarheid>



Lukas Steenbrink van PWN: “Bij de keuze van de parkeerterreinen hebben we vooral gekeken naar de verwachte toestroom van bezoekers en de uitwijkmogelijkheden. Onze grootste locatie, Parnassia met 700 plaatsen, ligt zeer gunstig. Deze parkeerplaats ligt pal aan het strand en wordt ook veel gebruikt door strandgasten. Op zomerse dagen gaan meer dan 80% van de bezoekers naar het strand en zij zijn bereid om voor een dagje uit parkeergeld te betalen”.

Bij de andere twee parkeerplaatsen, ingang Koevlak (bij het Bezoekerscentrum) en ingang Bleek en Berg zijn er wel uitwijkmogelijkheden. Toch kiezen de meeste mensen (vooral met kinderen) voor een betaalde parkeerplaats dichtbij zodat ze niet een heel eind hoeven te lopen.

Invoering betaald parkeren

Toen Zuid-Kennemerland een Nationaal Park werd moest het vrij toegankelijk zijn. Het heffen van toegangsgeld, zoals met de verplichte duinkaart voor toegang in het Noordhollands Duinreservaat, was niet meer mogelijk. Lukas Steenbrink: “Voor de gebieden in het Park die PWN beheert ontvangen wij geen subsidie en we kunnen dat ook niet uit de drinkwaterinkomsten betalen. Daarom moesten we andere inkomstenbronnen zoeken. Met de ervaring dat Zuid-Kennemerland veel bezoekers trekt met een grote toestroom van auto's is het besluit snel genomen om op een aantal locaties betaald parkeren in te voeren.”

Tarieven

Je betaalt per uur met een maximumbedrag per dag van € 12,- bij Parnassia en € 8,- per dag bij Bleek en Berg en Koevlak. Je kunt betalen met pinpas of creditcard. Lukas Steenbrink heeft nog wel een tip: “Koop een parkeerkaart voor €85,-. Deze is verkrijgbaar bij het Bezoekerscentrum en bij de PWN-parkeerkiosk van parkeerterrein Parnassia. Deze parkeerkaart is geldig voor alle drie de parkeerterreinen”.

Investerings

Om betaald parkeren in te voeren heeft PWN behoorlijk moeten investeren in apparatuur, mogelijkheid om te pinnen, internet verbindingen, cameratoezicht en straatverlichting. In totaal een investering van meer dan € 225.000,-. Daarnaast zijn er nog de maandelijkse beheerskosten zoals de dagelijkse bemensing van een meldkamer waar storingen met de betaalautomaten binnenkomen en herstelacties gecoördineerd worden. Lukas Steenbrink: “Je moet snel kunnen reageren op storingen. Wanneer een slagboom niet opengaat en mensen moeten wachten is dat heel vervelend. Goede en betrouwbare apparatuur is daarom erg belangrijk. Bezuinig daar niet op en ga in zee met een betrouwbare leverancier die goede service en nazorg biedt”.

“Wij zijn geen parkeerwachters”

De invoering van betaald parkeren, waarbij de boswachters ook bij het beheer en onderhoud van de parkeerplaatsen werden betrokken, ging niet zonder slag of stoot. In het begin was er de nodige scepsis bij de boswachters die ook werden ingezet om het systeem draaiende te houden.

Boswachter René van der Aar: “In het begin kreeg ik wel eens te horen dat boswachters geen parkeerwachters zijn. Maar dat veranderde snel toen duidelijk werd dat het betaald parkeren een succes werd. Het levert geld op om de dingen gedaan te doen waarvoor boswachters boswachter zijn geworden, namelijk het beheren en onderhouden van de natuur.”

Opbrengst en kosten



De opbrengst is niet gering. In 2016 kwam er zo'n € 725.000,- aan parkeergelden binnen. Na aftrek van kosten (ca. € 140.000,-) bleef er € 585.000,- over om te besteden aan beheer en onderhoud.

De opbrengst wordt zowel in Zuid-Kennemerland als in het Noordhollands Duinreservaat ingezet. Bij de kosten is de tijdinzet van de PWN medewerkers niet meegerekend.

De opbrengst uit de parkeergelden is wel weersafhankelijk. Op een mooie zomerse dag in het weekend passeren al gauw 1500 auto's de slagbomen van de drie parkeerplaatsen, met een dagopbrengst van zo'n € 10.000,-. Maar wanneer het aantal zomerse dagen in het weekend minder is dan is de opbrengst van parkeergelden ook duidelijk minder. Over de inkomsten moet nog wel 21% BTW worden afgedragen.

Innovatie en communicatie

Een knelpunt bij betaald parkeren kan ontstaan wanneer veel bezoekers tegelijk de parkeerplaats willen verlaten. Op een zomerse dag bijvoorbeeld is de aankomst van de bezoekers vaak nog redelijk over de dag verdeeld. Maar als aan het eind van de dag het weer ineens omslaat wil iedereen tegelijk naar huis. Bij Parnassia ontstond daardoor soms een wachttijd van een half uur voor de betaalautomaat omdat elke bezoeker een pinbetaling moet doen om een uitrijkaart te kopen. Met een investering in een snelle internetverbinding naar de betaalautomaat gaan de transactie nu veel sneller en is de wachttijd sterk teruggebracht. Een verdere verbetering is het kunnen in- en uitrijden met een bankpas (al of niet contactloos). Je hoeft dan niet meer in de rij voor de kassa te staan om een uitrijticket te kopen.

Lukas Steenbrink: "Wij communiceren met de (potentiele) bezoekers aan het park via onze website, sociale media en huis aan huis bladen in Noord-Holland. Bij de invoering van betaald parkeren hebben we ook uitgelegd dat beschermen en behouden van natuurgebieden geld kost en dat we daarvoor geen bijdrage van de overheid krijgen. Parkeergelden zijn voor ons dan ook een belangrijke bijdrage om de kosten te dekken".



Nationaal Park
Zuid-Kennemerland

Lekker eten in Grenspark De Zoom – Kalmthoutse heide

Verdienmodel: Succesvolle samenwerking met ondernemers. Gesprekken met Paul Ganzevles (Grenspark), Annemie Hendrickx (Piknikfabrik) en Paul de Dooij (De Natuurmakelaar).

In het Grenspark zijn twee modellen ontwikkeld in samenwerking met lokale ondernemers. In de beide modellen verkoopt de ondernemer een product waarbij een deel van de prijs van het product wordt afgedragen aan het Grenspark. De ondernemers zijn de **Piknikfabrik**, die picknick arrangementen verkoopt en **De Natuurmakelaar** i.s.m. een aantal lokale restaurants die natuurburgers verkopen. Beide modellen lijken op elkaar maar toch zijn er, in de ontwikkeling en exploitatie, verschillen. In beide modellen wordt ingespeeld op de grote maatschappelijke belangstelling voor natuurlijke streekproducten.

Picknick service

De Piknikfabrik is een initiatief van de zussen Tinne en Annemie Hendrickx uit Kalmthout in België en is gestart in juni 2016. Zij hebben een aantal picknickpakketten samengesteld die je kunt bestellen op een aantal mooie picknickplaatsen in het Grenspark. Hierover zijn met het Park afspraken gemaakt. Tinne heeft een traiteurbedrijf en zij zorgt voor de bereiding van verschillende gerechten. Annemie maakt de picknickpakketten compleet met zoveel mogelijk streekproducten die ze inkoop bij lokale producenten, bijvoorbeeld kaas, sappen en brood bij de plaatselijke bakker.

Annemie Hendrickx: "Samen met het Grenspark proberen we drie belevingen te combineren tot een mooi (picknick) product: actief bezig zijn, lekker eten en genieten van een mooie omgeving".
Meer informatie: www.piknikfabrik.be



Hoe werkt het?

De Piknikfabrik levert een picknickpakket naar keuze in een grote box en zet deze neer op een, met de klant, afgesproken tijdstip en plaats in het Grenspark. In de box zit alles wat voor een picknick nodig is: eten, drinken, servies en een kled. De besteller van de picknick krijgt een code om de box te openen. De box wordt gebracht en opgehaald met een elektrische auto. De picknickpakketten die worden aangeboden (vanaf 6 personen) variëren in prijs van ca. €13,- tot €23,- per persoon. Kinderen eten voor €9,- mee. In de prijs per persoon zit een bedrag van €2,50 (€1,- per kind) dat De Piknikfabrik afdraagt aan het Grenspark. De ervaring leert dat de mensen deze bijdrage graag over hebben voor een unieke beleving op een mooie locatie in het park. De picknick service is gestart in juni 2016 en na de start zijn in dat jaar ruim 1000 picknickmaaltijden verkocht. Dus een opbrengst voor het Grenspark van ruim €2500,-. Het overgrote deel (ca. 95%) van de klanten komt tot nu toe uit België.

"Een echte Picknickfabrik"

De succesvolle start in 2016 heeft zich voortgezet in 2017. Het zomerseizoen loopt van maart tot oktober en op drukke weekenden moeten al gauw zo'n vijftien picknick arrangementen worden samengesteld en naar de verschillende locaties worden gebracht. Voor het najaar en de winter stelt de Piknikfabrik een wintermenu samen met warme soepen, stoofpotjes en worstenbroodjes. Tijdens drukke weekenden verzorgt Annemie het samenstellen van de arrangementen en huurt ze voor het vervoer van en naar de picknicklocaties een chauffeur in. Op dit moment maakt de Piknikfabrik geen promotie voor de picknick service, mond op mond reclame is voldoende.

Annemie: "Wanneer ik meer reclame zou gaan maken voor de picknick service zal de verkoop van het aantal picknickpakketten zeker toenemen maar dan moet ik arbeidskrachten inhuren om alles rond te kunnen zetten. Om er een volwaardig bedrijf van te maken zou dit nodig zijn. Een andere optie waar ik aan denk is om samen te werken met andere partners die een deel van de verzorging van het picknickarrangement voor hun rekening nemen. De Piknikfabrik levert dan bijvoorbeeld de picknickgerechten waarvoor een professionele keuken nodig is en alle spullen voor de picknick aan een lokale partner. Deze partner maakt het picknickpakket compleet met de inbreng van lokale streekproducten en vers brood van de plaatselijke warme bakker. Ook moet hij zorgen voor de aflevering op de picknickplekken. De Piknikfabrik wordt dan een echte Picknickfabrik die picknickgerechten maakt en het picknickconcept levert!"

Het liefst zou de Picknickfabrik er een aantal locaties in het Grenspark bij hebben, vooral idyllische plekken, niet langs de openbare paden, waar de natuurbeleving voor een groep "picknickers" nog groter is. Ook één of meerdere overdekte locaties zouden welkom zijn. Dit maakt de picknickservice minder weersafhankelijk.

De Natuurburger



De Natuurburger is een model dat ontwikkeld is door Paul de Dooij van De Natuurmakelaar in samenwerking met het Grenspark een aantal lokale restaurants, een

extensieve veeteler, ambachtelijke slagers en ambachtelijke bakkers. De natuurburger is bereid met ambachtelijk streekvlees van ouderwetse runderrassen die grazen op natuurlijke graslanden in en rondom het Grenspark. Zo wordt een exclusief steekproduct aangeboden waarbij men het Grenspark letterlijk kan proeven. Medio 2015 is een pilot-project gestart waarbij de belangstelling voor de natuurburger is onderzocht. Na een half jaar is de pilot-fase succesvol afgerond en is de Natuurburger een succesvol parkproduct geworden.

Hoe werkt het?

De natuurburger wordt in de restaurants verkocht en gepresenteerd met een Grenspark vlaggetje zodat het gerecht duidelijk herkenbaar is. Op dit moment staat bij drie Nederlandse en drie Vlaamse restaurants de natuurburger op de menukaart. De restaurants bepalen zelf de garnering bij de burger en de prijs kan daardoor variëren van ca. €10,- tot €16,-. De prijs hangt ook af van het feit of het restaurant in Nederland of Vlaanderen is gevestigd. Van deze prijs wordt €2,- afgedragen aan het Grenspark. In 2016 was de opbrengst voor het park zo'n 1.400 euro. Meer informatie: www.grensparkkz.be/grenspark-natuurburger-opmars

Aanvankelijk werd de bijdrage geïnd bij de restaurants. Dit kostte echter veel tijd en administratie. Nu is afgesproken om de bijdrage van €2,- met de twee slagers te verrekenen. De inkooprij van het vlees is voor de restaurants dan al inclusief de bijdrage voor het Grenspark.

Ontwikkeling van het samenwerkingsmodel

Het ontwikkelen van dit natuurburgermodel heeft aanmerkelijk meer tijd gekost dan de ontwikkeling van de picknickservice. Voor de picknickservice heeft de ondernemer zelf contact gezocht met het Grenspark om het idee te bespreken. Volgens Grenspark coördinator Paul Ganzevles was er direct een "goed gevoel" bij deze ondernemer en is besloten om met dit idee verder te gaan.

De ondernemer heeft vervolgens zelf het picknick concept uitgewerkt en de nodige investeringen gedaan.

Het Grenspark heeft de gesprekken gevoerd met de terreineigenaren. Op dit moment zijn er negen locaties - zowel aan Vlaamse als aan Nederlandse zijde - beschikbaar gesteld, in en rondom het natuurgebied.

Bij het ontwikkelen van de natuurburger was de benodigde tijdinzet veel groter omdat met veel meer partijen afspraken gemaakt moesten worden: veetelers, slagers, bakker en de deelnemende restaurants. Een verschil is ook dat de restaurants, die de natuurburger uiteindelijk aan de klant verkopen, niet direct afhankelijk zijn van het Grenspark zoals dat bij de picknickservice wel het geval is. Benodigde investering in tijd, voor het ontwikkelen van dit model lagen dan ook vooral bij De Natuurmakelaar. Paul de Dooij van De Natuurmakelaar: "Veel tijd is geïnvesteerd in conceptontwikkeling, receptuur, proefsessies, overleggen, overeenkomsten, infobladen, restaurantbezoeken, promotie en communicatie. Na de beginfase zie je dat de ondernemers het concept omarmen en zijn de werkzaamheden van De Natuurmakelaar vooral gericht op evaluatie en monitoring."

Benodigde kennis en expertise

Het ontwikkelen van verdienmodellen kost veel tijd en vraagt vaak expertise die bij een natuurpark niet altijd aanwezig is. Paul Ganzevles: "wij hebben met De Natuurmakelaar de nodige kennis en (commerciële) expertise in huis gehaald om een verdienmodel goed op te kunnen zetten. Dit was mogelijk door een subsidiebeschikking van de provincie Noord-Brabant. Voor veel verdienmodellen geldt dat projectsubsidies essentieel zijn om de opstartkosten te kunnen financieren en om een verdienmodel voor een natuurpark rendabel te kunnen maken".

De Natuurmakelaar is gespecialiseerd in het opzetten van innovatieve initiatieven waarbij nieuwe financiering, maatschappelijke betrokkenheid en naamsbekendheid voor een natuurgebied wordt ontwikkeld. Voor het Grenspark werkt De Natuurmakelaar aan verschillende projecten waarbij de natuurburger nu het langste loopt.

Paul de Dooij: "Er liggen vele kansen om arrangementen op te zetten tussen natuurgebieden en lokale ondernemers. Ondernemers kunnen zo tonen dat ze duurzaam ondernemen, een groen imago ontwikkelen en zich verbinden met de streek. Natuurgebieden kunnen hun naamsbekendheid vergroten, de maatschappelijke betrokkenheid ontwikkelen en nieuwe financiersvormen opzetten. Vaak hebben ondernemers en natuurgebieden echter niet de tijd en kennis om tot succesvolle en duurzame arrangementen te komen. Ik probeer via De Natuurmakelaar beide partijen te helpen met innovatieve concepten, inspirerende praktijkvoorbeelden en structurele begeleiding. Meer informatie: www.denatuurmakelaar.nl

Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug - Support for Nature

Verdienmodel: Natuurzorgsysteem S(up)port for Nature. Gesprekken met: Harro Meijer (Gem. Hellendoorn) en Herman Reimerink (Secr. Stichting Samen voor het Nationaal Park Sallandse Heuvelrug).

De Sallandse Heuvelrug is bij uitstek geschikt om allerlei outdoor- en sportevenementen te organiseren. De organisatie van een evenement moet daarvoor een vergunning aanvragen bij de terreineigenaren. In het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug zijn dat Staatsbosbeheer en Natuurmonumenten. Zij vragen om de vergunningaanvraag in te dienen via het model **S(up)port for Nature (SfN)**. Meer informatie: www.supportfornature.nl

Hoe werkt het?

SfN is in feite een natuurzorgsysteem waarbij de aanvrager moet aangeven hoe schade aan de natuur en overlast wordt voorkomen. Bij toepassing van SfN hoort ook een (vrijwillige) bijdrage per deelnemer van een evenement voor behoud van natuur en beleving van de Sallandse Heuvelrug. Het systeem is ingericht op het natuurvriendelijk organiseren van evenementen. Het zorgt voor eenduidigheid van de aanvragen bij de toetsing en er is uniformiteit m. b. t. condities en richtlijnen die gelden. SfN zorgt voor een balans tussen gebruik en support. Deelname aan SfN wordt gezien als een kwaliteitskeurmerk voor de betreffende organisaties/evenementen, waar zij zich ook mee kunnen promoten. Het systeem is ontwikkeld door Stichting Probos in samenwerking met Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer en verschillende sportbonden.

Voor de Sallandse Heuvelrug is het systeem in overleg met organisaties van evenementen en beheerders aangepast aan plaatselijke omstandigheden en vereenvoudigd. Het SfN is voor het park een inkomstenbron waarmee projecten en activiteiten worden gesubsidieerd die de natuurkwaliteit en de beleving en het gebruik van de natuur ondersteunen.



Stichting Samen voor Nationaal Park Sallandse Heuvelrug

Op 1 januari 2015 is het werk van de Stichting Samen voor het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug (NPSH) van start gegaan. Eén van de eerste taken was het uitvoeren en het inzetten van de opbrengsten van het SfN systeem. Bij het beoordelen en toekennen van subsidies wordt nauw samengewerkt met de projectorganisatie (Kernteam) van het NP Sallandse Heuvelrug. De Stichting heeft een bestuur dat geheel uit vrijwilligers bestaat. In het Kernteam zijn de volgende partijen vertegenwoordigd: gemeenten Hellendoorn en Rijssen-Holten, Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten, Instituut voor natuureducatie en duurzaamheid (IVN) en Marketing Oost. Bij het beoordelen van een aanvraag bekijkt de Stichting of het project de natuur, het landschap en/of de cultuurhistorie ten goede komt en daarmee de doelstellingen helpt realiseren van het Nationaal Park en in bredere zin de Sallandse Heuvelrug. De subsidie bedraagt in principe 50%. Activiteiten die ook reguliere subsidies kunnen krijgen komen niet in aanmerking.

Aanpassing en verfijning

In de loop van 2016 gaven organisatoren van evenementen aan dat ze in beginsel positief staan tegenover SfN maar dat ze het systeem ook onduidelijk en onevenwichtig vonden. Het was o.a. onduidelijk van welke organisaties/evenementen een bijdrage werd verwacht en de communicatie over de besteding en toekenning van subsidies liet te wensen over. De Stichting heeft toen een groot aantal gesprekken gevoerd met alle organisatoren van evenementen en activiteiten op de Sallandse Heuvelrug. Op basis daarvan zijn verschillende aanpassingen en verfijningen doorgevoerd die per 1 januari 2017 zijn ingegaan. Nu is duidelijker omschreven welke evenementen wel en welke niet onder het SfN systeem vallen en is de bijdrage per deelnemer aan een evenement verlaagd van €1,50 naar €1,-. De bijdrage is gelijk voor iedereen, onafhankelijk van de soort en omvang van de activiteit of het evenement.

“Gelijke monniken, gelijke kappen”

De Stichting is van oordeel dat alle evenementen in het gebied van de Sallandse heuvelrug onder het SfN systeem vallen. Herman Reimerink, secretaris van de Stichting, omschrijft het met het principe van ‘Gelijke monniken, gelijke kappen’. “Iedereen die geniet van het gebied tijdens een evenement draagt een gelijk bedrag van €1,- bij. Dus ook activiteiten en evenementen van Natuurmonumenten en Staatsbosbeheer die geen educatief doel hebben en waarvoor deelnemers betalen wordt een afdracht van €1,- gevraagd”.

De Stichting zelf ziet SfN als eerste stap naar een veel breder verdienmodel. Herman Reimerink: “Wij vinden dat alle bezoekers, ondernemers, de drinkwaterproducent, de gemeente die de WOZ belasting int en anderen die van het mooie gebied profiteren zich er van bewust moeten zijn dat het behoud en onderhoud van zo’n natuur- en bosgebied inspanning en geld kost. Het natuurzorgsysteem S(up)port for Nature is een begin; we willen het systeem samen met het Kernteam van het Nationale Park en partners verbreden”.

Opbrengsten en gesubsidieerde projecten

In 2016 werden er op de Sallandse Heuvelrug 31 evenementen georganiseerd waarbij het SfN systeem is toegepast met in totaal zo’n 18.500 deelnemers. Dit gaf een totale opbrengst van ca. € 24.800,-. Kosten die daar tegenover staan zijn zeer beperkt. De vrijwilligers van het Stichtingsbestuur ontvangen geen vergoedingen voor hun werkzaamheden.

De vergunningaanvragen voor evenementen worden behandeld door Staatsbosbeheer (in afstemming met Natuurmonumenten en Landschap Overijssel). Daarvoor worden geen kosten richting de Stichting in rekening gebracht. De Stichting stuurt vervolgens een factuur naar de organisatie van het evenement en int de bijdrage.

In 2016 zijn drie subsidieaanvragen gehonoreerd door de Stichting. Hierbij ging het om een natuurproject voor basisscholen, de aanleg van een kruidenrijk grasland voor de aardbeivlinder en een tweetal struinstoelen voor minder validen. In de eerste ronde voor 2017 hebben wederom drie projecten een bijdrage gekregen. Deze keer betrof het een bijdrage aan het plaatsen van een nieuwe hangbrug in het speelbos vlakbij het Buitencentrum, een bedrag voor het maken van een wandelgids en ondersteuning van een educatief project van het IVN in Nijverdal.



**Nationaal Park
De Sallandse Heuvelrug**

Gebiedsfonds Drentsche Aa

Verdienmodel: Gebiedsfonds.

Gesprek: Kees Folkertsma, Nationaal Park Drentsche Aa.

Het **Gebiedsfonds Drentsche Aa** is in 2011 ingesteld met het primaire doel om extra financiën te genereren voor de inrichting en het beheer van het gebied. Daarnaast, en minstens zo belangrijk, biedt het Gebiedsfonds Drentsche Aa iedereen die zich met het gebied verbonden voelt, de kans om een steentje bij te dragen aan de ontwikkeling ervan. Door bijdragen aan het fonds kunnen bedrijven, instellingen en burgers hun betrokkenheid uiten en helpen het gebied mooi te houden. Meer informatie:

www.gebiedsfondsdrentscheaa.nl

Het Gebiedsfonds wordt beheerd door de Stichting Gebiedsfonds Drentsche Aa. Het bestuur van de Stichting legt verantwoording af via het jaarverslag aan het Overlegorgaan Drentsche Aa. Vanuit de provincie Drenthe is Kees Folkertsma werkzaam als gebiedscoördinator Drentsche Aa en is hij tevens de secretaris van het Overlegorgaan Drentsche Aa. Vanuit deze beide rollen heeft hij de Stichting helpen oprichten en faciliteert hij het bestuur van de Stichting Gebiedsfonds Drentsche Aa. Daarbij ondersteunt een vrijwilliger het bestuur van de Stichting bij de selectie van projecten en het onderhouden van contacten met initiatiefnemers van projecten.

Inkomstenbronnen

Het Gebiedsfonds heeft verschillende inkomstenbronnen:

- Streekrekening Drentsche Aa en renteopbrengsten.
Bijdragen vanuit de Rabobank Streekrekening en renteopbrengsten uit het beheer van tegoeden (o.a. van de Provincie en Overlegorgaan Drentsche Aa) leverden voorgaande jaren nog een behoorlijk bedrag op. Door verandering van wetgeving (decentrale overheden mogen geen tegoeden meer op een streekrekening zetten) en lage rentestanden zijn deze tegoeden geheel opgedroogd. In 2016 waren de inkomsten uit deze posten totaal nog zo'n € 19.000,- Voor 2017 wordt niet meer dan € 3600,- verwacht.
- Bijdrage overheden.
De verschillende betrokken gemeenten en Waterbedrijf Groningen doneren samen € 14.000,-
- Particuliere giften/donaties.
Aan giften/donaties komt jaarlijks ca. € 1700,- binnen.
- Opbrengsten uit eigen activiteiten.
Hier gaat het met name om vrijwillige bijdragen van deelnemers aan excursies en lezingen en bijdragen van recreatieondernemers in het gebied. Jaarlijks ca. € 5000,-.

Mede door de lage rentestand zijn de rentebaten sterk teruggelopen en daarmee ook de totale jaarlijkse opbrengst van het Gebiedsfonds (van € 46.470,- in 2015 naar een verwachte opbrengst van € 22.600,- voor 2017). Opvallend daarbij is dat de opbrengst van 'vrije giften' na afloop van excursies door Drentsche Aa-gidsen ieder jaar stijgen.

Projecten

De activiteiten van de Stichting zijn gericht op het ondersteunen van met name particuliere (kleinschalige) initiatieven en projecten in het Nationaal Park Drentsche Aa. Het gaat om (kleine) projectsubsidies, gericht op kwaliteitsverbeteringen maar bij voorbeeld ook om zitbankjes i.s.m. dorpsbelangen. Daarnaast wordt budget gereserveerd voor promotieactiviteiten, gericht op naamsbekendheid en vergroten van het draagvlak.



© Nationaal Park Drentsche Aa

“Op zoek naar een fondswerver”

Tegenover de opbrengsten die het Gebiedsfonds binnenhaalt staan weinig kosten. De projectleider die door provincie Drenthe is aangesteld combineert het faciliteren van de Stichting met zijn overige werkzaamheden voor het Drentsche Aa-gebied. Deze tijdinzet komt niet ten laste van de begroting van het Gebiedsfonds. Op dit moment gebeurt de fondswerfing vooral op een kleinschalige manier. Het bestuur van de Stichting spreekt hun persoonlijke- en zakelijke contacten aan. Voornamelijk is dit de achterban van het Overlegorgaan Nationaal Park Drentsche Aa. Hiermee wil men de naamsbekendheid van het Gebiedsfonds vergroten en vervolgens de stap maken richting bedrijven om hen te bewegen een donatie te doen.

Kees Folkertsma: “De vraag is wel of deze aanpak voor de toekomst voldoende geld opbrengt voor een goed lopend Gebiedsfonds en of er niet voor een meer professionele aanpak gekozen moet worden. Dit is uitvoerig in het bestuur van de Stichting besproken en onlangs is besloten om op zoek te gaan naar een fondswerver. Dit is een belangrijke volgende stap”.



**Nationaal beek- en
esdorpenlandschap
Drentsche Aa**

Gebiedsfonds
DRENTSCHE AA

Overnachten in Nationaal Park de Biesbosch

Verdienmodel: Exploitatie van een succesvol belevingsconcept. Gesprek met: Marianne den Braven (Nationaal Park de Biesbosch).



Een **Ecolodge** is een drijvende accommodatie voor 2-3 personen op een bijzondere locatie in de Biesbosch. Het is in feite een kleine drijvende hotelkamer met eigen WC, wasbakje, uitkijktoren, terras, en

slaapkamer. Dichter bij de natuur kan je bijna niet overnachten. De grote ramen bieden prachtig zicht op het water en de omgeving. Weer of geen weer, je kunt vanaf de Ecolodge volop genieten van al het moois dat de Biesbosch te bieden heeft.

Bij een arrangement zitten ook 2 fietsen, een bagagekarretje en het gebruik van een kano. Met deze Ecolodge biedt de Biesbosch een unieke accommodatie aan en de gasten hebben alle mogelijkheden om de omgeving te verkennen en om van heel dichtbij van de natuur te genieten, “ver weg” van de bewoonde wereld.

Meer informatie: www.slapenopdeEcolodge.nl,
www.youtube.com/watch?v=Shoifl4SzRc

Prijsvraag

Het idee om met overnachtingen in de natuur te beginnen is voortgekomen uit een prijsvraag. Deze prijsvraag was onderdeel van een EU-project over Duurzaam Toerisme waar de Biesbosch aan deelneemt [STEP-Sustainable Tourism in Estuary Parks](#). Marianne de Braven vertegenwoordigt het Nationaal Park de Biesbosch in het EU project en begeleidt de ontwikkeling van de Ecolodge: “De vraag die we voor studenten aan de Design Academy in Eindhoven hadden uitgeschreven luidde: Kom met ideeën voor de ontsluiting van de Biesbosch in brede zin. Verschillende ideeën werden ingezonden en uiteindelijk is de keuze gevallen op een ontwerp voor een Ecolodge, ontworpen door een student van de Design Academy, Marijn Beije”.

Voor de bouw van het ontwerp is vanuit het EU-project € 30.000,- beschikbaar gesteld om een prototype te bouwen en in de praktijk te exploiteren. Voor dit bedrag heeft een bouwbedrijf, met begeleiding van Marijn Beije, de Ecolodge gebouwd. Sinds 2013 ligt de Ecolodge in de Biesbosch en is te huur als accommodatie.

Exploitatie en ervaringen tot nu toe

Locatie van de Ecolodge

Belangrijk bij de implementatie was het vinden van een goede locatie op een plek die zo afgelegen mogelijk is (concept “overnachten dichtbij en midden in de natuur”) maar die ook goed te exploiteren is. Al snel werd duidelijk dat een te afgelegen locatie niet haalbaar is voor één Ecolodge van dit type. De kosten voor aan/afvoer van schoon en vuil water, schoonmaak en onderhoudswerkzaamheden worden dan te hoog. Er is nu gekozen voor een locatie die redelijk makkelijk bereikbaar is en waar de Ecolodge aangesloten kan worden op de waterleiding en elektra en die de gasten toch het gevoel geeft midden in de natuur te zitten. Voor het inrichten van deze nieuwe locatie, de nodige aanpassingen aan de Ecolodge en het ontwikkelen van een website met boekingsysteem is een investering gedaan van ca. € 20.000,-.

Boeking en dagelijks beheer

De Ecolodge kan via de website worden geboekt en gasten moeten zich melden bij de StayOkay Dordrecht. Daar krijgen ze dan een fiets met karretjes voor de bagage om naar de Ecolodge te rijden (ca. 2km). StayOkay zorgt ook voor de schoonmaak van de Ecolodge. Voor het dagelijks beheer krijgt StayOkay een vergoeding per boeking. Een standaard boeking is voor twee nachten met twee personen. Uitbreiding met 1 persoon en/of met één of meerdere nachten is mogelijk. Het seizoen loopt van april t/m oktober. Een standaard boeking in het hoogseizoen (mei t/m september) kost € 175,-. In 2018 wordt dit € 185,-. Dit is inclusief twee fietsen met een bagagekarretje en het gebruik van een kano.

Grote belangstelling



Vanaf het begin was er meteen grote belangstelling om op de Ecolodge te overnachten.

In 2015 waren 184 van de beschikbare 214 overnachtingen geboekt, een bezettingsgraad meer dan 85%. In 2016 lag de bezettingsgraad op ca. 90%. Veel hoger zal de bezetting waarschijnlijk niet worden omdat er altijd een aantal losse dagen zijn die niet geboekt worden. Ook 2017 was in de loop van het jaar al snel volgeboekt.

Opbrengsten en (nog hoge) kosten

Met de bezetting van 2015 en 2016 is in beide jaren een opbrengst gehaald van ca. € 13.750,-. 2017 ligt naar verwachting op hetzelfde niveau. In 2018 gaat de prijs omhoog en zal de opbrengst naar verwachting stijgen.

De lasten die op de exploitatierekening staan zijn voor 2015 ruim €19.000,- en voor 2016 ruim €21.000,-. Een negatief resultaat, maar daar hoort wel een toelichting bij. Het gaat hier in feite om het testen en (verder) ontwikkelen van een prototype in de praktijk. En omdat de investering van de bouw door de EU is gefinancierd mag de eerste 5 jaar (t/m 2017) geen winst worden gemaakt. De beheerskosten (kosten voor StayOkay) en rente/afschrijving zijn jaarlijks ongeveer gelijk, totaal ca. €8.200,-. Van de andere kosten zijn onderhoud (2015: €1925,-, 2016: €8050,-) en personeelskosten (inzet medewerkers Biesbosch, 2015: € 5800,- en in 2016: € 2860,-) de belangrijkste. Deze kosten verschillen nogal per jaar.

Marianne den Braven: “We zitten nog in de prototype fase waarin we dingen uitproberen en dingen moeten aanpassen. Alle opbrengsten zijn dan ook weer ingezet om aanpassingen en verbeteringen in het ontwerp door te voeren. In 2016 waren de onderhoudskosten bijvoorbeeld erg hoog omdat we het toilet moesten vervangen en de Ecolodge op een nieuwe locatie op een vaste waterleiding hebben aangesloten. Wanneer de Ecolodge eenmaal de juiste technische voorzieningen heeft en op een goede locatie ligt zullen de jaarlijkse onderhoudskosten veel lager zijn en dat geldt ook voor de personeelskosten. Voor 2017 verwachten we een opbrengst van ca. €16.000,- met ongeveer €14.000,- aan kosten. In 2018 gaan de prijzen iets omhoog en we verwachten dat daardoor het positieve resultaat verder zal stijgen”.

“Wij zoeken een ondernemer”

Het Nationaal Park de Biesbosch heeft niet de ambitie om zelf accommodaties te gaan exploiteren.

Marianne den Braven: “Wij zoeken een ondernemer die het concept over wil nemen en er nog een aantal Ecolodges bij wil bouwen om tot een interessante en rendabele businesscase te komen. Misschien ook in combinatie met een horecavoorziening. De ondernemer kan daarbij gebruik maken van de ervaringen die we met het prototype hebben opgedaan. We moeten dan afspraken maken met die ondernemer en de terreineigenaren over het aantal Ecolodges en de locaties in het park. De verdiensten voor het park zit dan bijvoorbeeld in het verpachten van de locaties. Met dit model zou het park dan een vaste jaarlijkse inkomstenbron hebben waar relatief weinig tijd inzet van onze kant tegenover staat. Over de hoogte van die inkomsten kan ik nu nog weinig zeggen”.

Leerpunten/tips voor het ontwikkelen van een bijzondere accommodatie in de natuur

Het resultaat van 2017 moet nog opgemaakt worden en ook moet de afgelopen vijf jaar nog geëvalueerd worden maar Marianne den Braven kan al wel vast een aantal leerpunten/tips noemen:

- betrek vanaf het begin de (potentiele) ondernemer bij de ontwikkeling van het type accommodatie zodat wensen en ambities direct ingebracht kunnen worden;
- meerdere units zullen nodig zijn om een businesscase rendabel te maken;
- bepaal van te voren de locaties in afstemming met de terreinbeheerders en de ondernemer zodat het type accommodatie daarop afgestemd kan worden. Hoe meer afgelegen de locatie des te primitiever de accommodatie zal moeten zijn om de beheer- en onderhoudskosten acceptabel houden.



Nationaal Park
De Biesbosch

Bijlage 1: Methodiek

Inzicht in de huidige financiële organisatie van Nationale Parken

De Nederlandse overheid stimuleert dat Nationale Parken gedragen worden door de lokale partners die samen het Nationale Park vormen. De veronderstelling is dat deze partners gezamenlijk zodanig (financieel) voordeel behalen door het predicaat Nationaal Park dat zij bereid zijn een aandeel mee te betalen aan de onderliggende organisatie. Een benchmark met Nationale Parken in het buitenland (Italië, Duitsland, Denemarken) laat zien dat overheden daar over het algemeen de grote geldschieters zijn van de Nationale Park-organisaties.

Grondbezitters hebben vaak zelf moeite om de kosten van openstelling van de natuur op hun terreinen te betalen vanuit de eventuele inkomsten die zij verwerven. Bij ondernemers die gebruik maken van (de naam van) het Nationaal Park is nog een bewustwordingsproces nodig dat deze natuur en het landschap niet vanzelf in stand blijft.

Door de oogbaren zien we een relatie tussen grondbezit en de complexiteit van de Nationale Park organisatie en –financiering. Wanneer het grondgebied dat het Nationale Park beslaat volledig overeenkomt met de eigendomssituatie van één eigenaar zijn er geen verdelingsvraagstukken. De status Nationaal Park is dan mogelijk geïnitieerd door de grondeigenaar en dient dan als marketinginstrument. Voorbeelden zijn de Nationale Parken De Hoge Veluwe en de Veluwezoom. Beleidsmatig hebben deze Nationale Parken te maken met 1-3 gemeenten en 1 provincie.

Wanneer de grond is verdeeld over meerdere eigenaren wordt het verdelingsvraagstuk complexer. Er vinden afwegingen plaats tussen het ‘eigen’ belang van de grondeigenaren, het algemeen belang van het Nationaal Park en de mate waarin een bijdrage aan het Nationaal Park wordt ‘terug verdiend’. Bij de Nationale Parken Wieden-Weerribben en Texel liggen de parken op het grondgebied van één gemeente wat de relatie met de lokale overheid heel direct maakt. Er is één gesprekspartner m.b.t. lokale overheidsfinanciering.

Wanneer de grond is verdeeld over meerdere eigenaren én het grondgebied zich uitstrekt over meerdere gemeenten (en provincies) wordt zowel het verdelings- als het overheidsbeleids- en financieringsvraagstuk complexer. Deze situatie treffen we bijvoorbeeld aan bij de Hollandse Duinen en bij de Nationale Parken de Biesbosch, de Drentse Aa en het grenspark De Zoom – Kalmhoutse Heide.

Belangrijk aandachtspunt volgens de WUR is dat de status en financiering versterkt zal moeten worden indien de Nationale Parken een nieuwe rol moeten gaan oppakken in het proces van regionale branding en of internationale marketing. Daarnaast wordt aangeraden om de rechtspositie en ook de bestuurlijke positie zo aan te passen dat elk van de parken zelfstandig kan meedoen in Europese programma's en projecten.

Hoe zoek je inkomsten voor de Nationale Park organisatie?

Het belang is het aanbieden van een hoogwaardige beleving van landschap, natuur en cultuurhistorie én de titel Nationaal Park ter vergroting van de naamsbekendheid (in binnen- en buitenland).

Het afdragen aan een Nationale Park-organisatie geschiedt op individuele afweging: Welke voordelen heb ik van de betiteling/promotie en wat is mij dat waard?

Er zijn verschillende afspraken mogelijk:

- De grondeigenaar krijgt alle inkomsten van activiteiten op zijn gebied. Hij/zij maakt zelf de keuze om af te dragen naar het Nationaal Park. Overwegingen kunnen divers zijn zoals MVO, overleven, gezamenlijk promotie regio, nut van status Nationaal Park etc.
- De Nationale Park organisatie kan/mag eigen activiteiten in het gebied organiseren zonder of met beperkte afdracht aan betreffende eigenaren. Overwegingen kunnen divers zijn, en zijn aan de grondeigenaar.
- Ondernemers die gebruik maken van het Nationaal Park voor hun activiteiten dragen een bedrag af. Dit kan zowel aan de eigenaar als aan de Nationale Park-organisatie zijn, of aan beide. Hiervoor is onderling overleg nodig.
- Andere partijen dan eigenaren of bedrijven betalen mee aan de Nationale Park-organisatie vanwege overstijgend belang (lokale economie, schoon water, recreatie-gezondheid-cultuurhistorie).

Praktijk

In de praktijk betalen vaak meerdere partijen voor de Nationale Park organisatie. Hiervan kan dan een minimale bezetting gefinancierd worden. Voor extra's moet de organisatie zelf geld binnen halen. Dat gebeurt op allerlei manieren waarbij men soms (ongewenst) concurreert met grondeigenaren.

Deze studie

Vanuit het programma Nationale Parken is aangegeven dat er een kennisbehoefte is aan bruikbare verdienmodellen voor Nationale Park organisaties. Dan bedoelen we: verdienmodellen waarmee inkomsten worden behaald die direct naar de organisatie van het Nationaal Park toevloeit en gebruikt kan worden naar eigen inzicht: coördinatie, promotie, educatie of fysieke verbeteringen. Het doel van de beschrijvingen is “een kijkje achter de schermen van het verdienmodel” te bieden waarmee andere Nationale Parken hun voordeel kunnen doen.

Er is gewerkt met de vragen:

- Hoe is het model tot stand gekomen?
- Wie zijn erbij betrokken?
- Hoe werkt het?
- Wat levert het op?
- Wat wordt met het geld gedaan?

De hoop is dat met deze informatie medewerkers van Nationale Parken geïnspireerd raken/zich gaan afvragen of het ontwikkelen van dergelijke verdienmodellen ook voor hun park interessant is.

Werkwijze

Wij, het expertiseteam Groene Motor, hebben eerst gekeken naar bestaande beschrijvingen van verdienmodellen voor Groen of Natuur. Vervolgens hebben we gesproken met deskundigen op dit terrein te weten Hans Kamerbeek (journalist), Paul de Dooij (De Natuurmakelaar) en Hans Schiphorst (Samenwerkingsverband Nationale Parken). Ook is deelgenomen aan de bijeenkomsten Festival of Change en Leernetwerk ‘Op weg naar succesvolle samenwerkingen’.

Op basis hiervan is een voorselectie gemaakt van verdienmodellen waarvan op grond van de beschikbare informatie te verwachten is dat ze tenminste € 10.000,- per jaar op kunnen brengen of eenmalig tenminste € 20.000,-.

De navolgende discussie in het Expertiseteam Groene Motor leverde op:

- Dat we ons richten op middelgrote verdienmodellen omdat de kleine draagvlakgerichte acties (bv stickers I love) wel bekend zouden moeten zijn bij de Nationale Park organisaties en de grote verdienmodellen (drinkwater, gezondheid) op een overkoepelend niveau geregeld moeten worden.
- Dat we ons richten op verdienmodellen die geld op kunnen leveren voor de Nationale Park organisatie. Vaak zijn dat modellen die niet of in beperkte mate grondgebonden zijn.
- Dat subsidies en belastingconstructies niet onder de beoogde verdienmodellen vallen.

Uiteindelijk is gezamenlijk een lijst van 10 verdienmodellen vastgesteld. Hiervan zijn er enkele afgevallen omdat ze of niet tot realisatie waren gekomen of omdat de ervaringsdeskundigen geen meerwaarde zagen in het delen van hun informatie. Uiteindelijk zijn er zes portretten met voorbeelden ontstaan zoals te lezen in deze publicatie.

Voorbeelden ter inspiratie

Zoals uit de werkwijze blijkt is de presentatie geen wetenschappelijke analyse van alle lopende/inwerking zijnde verdienmodellen in de Nationale Parken in Nederland. Aan de hand van gesprekken is op basis van de verwachte verdiensten voor een Nationale Park-organisatie, ervaringen en interesses een selectie gemaakt.

De presentatie van de verdienmodellen is niet bedoeld om ze te beoordelen met het doel om er een rangorde aan te geven. Ze dienen slechts ter inspiratie. Dit betekent dat we de uitkomsten van het onderzoek aan de verdienmodellen tonen ongeacht of die inderdaad de gewenste hoeveelheid inkomsten opleveren.

Bijlage 2: Samenvatting resultaten

Waarnemingen tijdens de interviews en het verzamelen van gegevens over de verdienmodellen

De betrokkenen waren graag bereid om over 'hun' verdienmodel te vertellen, met name ook om het verdienmodel in de juiste context te plaatsen en onderliggende informatie over (werkelijke) kosten en opbrengsten te geven. Ook was men nieuwsgierig naar de verdienmodellen die in andere parken zijn ontwikkeld en in werking zijn. Hoe die verdienmodellen daar precies werken en of ze echt interessant en/of toepasbaar zijn in het eigen park is van een afstand vaak niet te bepalen.

De bekeken modellen zijn zeer verschillend van aard, vaak gebiedsspecifiek en moeilijk met elkaar te vergelijken en eigenlijk niet in een 'Excel' sheet te presenteren. Elk model heeft zijn eigen verhaal en achtergrond en dat komt in een tabel niet tot zijn recht.

De geïnterviewde mensen zijn het er allemaal over eens dat de term "Verdienmodel" niet de lading dekt. Het zijn vaak een ander soort modellen dan waarover in de commerciële wereld wordt gesproken (businesscases). In de meeste gevallen is het beter te spreken van bijvoorbeeld "Maatschappelijke Betrokkenheid" model. Kosten en opbrengsten zijn niet nauwkeurig allemaal in euro's vast te stellen.

Er wordt vaak veel tijd gestoken in het ontwikkelen en uitvoeren van een model door medewerkers van een park en door vrijwilligers. Deze tijdinzet wordt niet omgerekend in euro's en afgetrokken van de euro's die verdiend worden. Ook de opbrengsten zijn niet allemaal in euro's om te rekenen. Er komt cash geld binnen maar voor de meeste modellen is het vergroten van de naamsbekendheid van het park en de betrokkenheid bij het park veel belangrijker. Dit levert indirect en pas op langere termijn geld op.

Conclusies

De verdienmodellen die in deze publicatie zijn opgenomen variëren in de opbrengsten, zowel in harde valuta als in maatschappelijke opbrengsten. Het vraagt vaak veel (onbetaalde) menskracht om deze opbrengsten te realiseren. Daarbij zijn de opbrengsten niet stabiel. Een Nationale Park draaien op deze inkomsten is daarom zeer kwetsbaar en is absoluut geen basis voor een duurzaam voortbestaan.

Het ontwikkelen en implementeren van een verdienmodel is daarbij maatwerk. Het kan zomaar gebeuren dat een model in het ene gebied wel en in het andere gebied niet werkt of weinig oplevert, terwijl de uiterlijke omstandigheden gelijk lijken. En ook andersom kan iets wat op de ene plek niet werkt, elders juist goed uitpakken.

De betrokkenen geven aan dat zij graag verder kennis uitwisselen over manieren om inkomsten voor Nationale Parken te genereren. Zij verwachten dat er ook mogelijkheden zijn om modellen samen op te pakken en te versterken waarbij meerdere Nationale Parken hogere inkomsten kunnen realiseren.



De publicatie is gemaakt in opdracht van het programma
'Naar Nationale Parken van Wereldklasse'

www.nationaleparkenwereldklasse.nl
december 2017

Gemeentebestuur Hellendoorn - Jaarverslag van Stichting Sàmen voor het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug, brochure Verdienmodellen en indienen projecten

Van: Herman Reimerink <herman.reimerink@gmail.com>
Aan: <griffie@hellendoorn.nl>, <griffie@rijssen-holten.nl>
Datum: 14-4-2018 17:01
Onderwerp: Jaarverslag van Stichting Sàmen voor het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug, brochure Verdienmodellen en indienen projecten
CC: Harrie Alberts <alberts120@kpnmail.nl>
Bijlagen: Jaarverslag Stichting Sàmen 2017 def.pdf; A4_Brochure_Verdienmodellen.pdf

Geachte griffier van de Gemeenteraad van Rijssen-Holten en Hellendoorn,

Bij deze verzoek ik u om ons Jaarverslag 2017 door te sturen naar de fractiesecretarissen van de diverse partijen die zitting hebben in uw Gemeenteraad.

U vindt in de bijlage tevens een RVO brochure over Verdienmodellen in nationale parken. Onze Stichting is een nog jonge stichting die de doelen van het nationaal park ondersteunt. Geeft het verslag of brochure aanleiding tot vragen of heeft één van de partijen of een Raadscommissie behoefte aan meer informatie, neem dan gerust contact op met ondergetekende.

Verder maakt het bestuur van de Stichting een ieder er op attent dat in 2018 twee keer de gelegenheid bestaat om projecten in te dienen op gebied van natuur, landschap en cultuurhistorie. Dat kan voor **15 mei 2018** en 15 september van dit jaar aan herman.reimerink@gmail.com.

met vriendelijke groeten,

Herman Reimerink
Secretaris Stichting Sàmen voor het Nationaal Park De Sallandse Heuvelrug
Assendorperplein 10
8012 TW Zwolle
038 422 09 11