



**LESSEN VOOR  
SUCCESVOL  
INVESTEREN IN  
LANDSCHAP**



LEI

WAGENINGENUR



# Voorwoord

Deze brochure bewijst mijn stelling dat mensen graag verantwoordelijkheid willen nemen voor hun landschap. En dat ze daar op allerlei manieren in willen investeren. Particuliere grondeigenaren, burgers en bedrijven blijken bereid om met lokale initiatiefnemers mee te werken aan het behoud van het landschap in hun streek. Er zijn allerlei plannen en instrumenten bedacht, maar het ministerie van EL&I wilde weten of die ook werken in de praktijk. Daarom heeft het ministerie in het kader van de Agenda Landschap in 2007 aan het publiek gevraagd om met goede voorbeelden te komen. De ministeries van EL&I en I&M waren bereid om de uitvoering van die ideeën financieel te ondersteunen. De vier beste ideeën zijn aangewezen als Voorbeeldgebied Financiering Landschap: Amstelland, Binnenveld, Het Groene Woud en Ooijpolder-Groesbeek.

Dit jaar ronden wij de Agenda Landschap af en maken we met de betrokken partijen in de voorbeeldgebieden de balans op. Deze brochure beschrijft de belangrijkste lessen die wij trekken uit deze voorbeelden. Zo blijkt dat financieringsconstructies pas gaan werken als met diverse partners in de streek wordt samengewerkt en mensen worden aangesproken op hun betrokkenheid bij hun landschap. Ik hoop en verwacht dat geïnteresseerde partijen deze lessen dankbaar in praktijk zullen brengen. Ik zou zeggen: "Doe hier uw voordeel mee om het landschap in uw streek te behouden, te herstellen en verder te ontwikkelen".

De Staatssecretaris van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie,



*dr. Henk Bleker*



# De vier voorbeeldgebieden

In vier voorbeeldgebieden is ervaring opgedaan met nieuwe particuliere financieringsconstructies. Ook worden de maatschappelijke baten vastgesteld van het toegankelijker en mooier maken van het landschap.

**AMSTELLAND** ten zuiden van Amsterdam, geflankeerd door Amstelveen, Uithoorn, Abcoude én de Bijlmermeer, heeft de Amstel als catwalk door het veenweidegebied. Een particulier initiatief van de Stichting Beschermers Amstelland (SBA).

**HET BINNENVELD** ligt in de Gelderse Vallei op de grens van Utrecht en Gelderland en vormt een binnentuin voor de WERV- gemeenten Wageningen, Ede, Rhenen en Veenendaal die het initiatief hebben genomen.

**HET GROENE WOOD** tussen Tilburg, Eindhoven en Den Bosch biedt een cultuurhistorisch landschap met de Campina heidevelden, Oisterwijkse bossen en het Dommeldal. Gemeenten en regionale partijen hebben hier samen het initiatief genomen.

**OUIJPOLDER-GROESBEEK** kent een grote landschappelijke verscheidenheid met een rivierenlandschap in de Ooijpolder waaruit de stuwwal bij Nijmegen oprijst en een bos- en heuvellandschap in Groesbeek. Hier hebben de gemeenten Nijmegen, Groesbeek, Millingen aan de Rijn en Ubbergen en regionale partijen samen het initiatief genomen.



Het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I, destijds LNV) heeft mee betaald aan de organisatie en de uitwerking van de financieringsconstructies en gezorgd voor de inbreng van kennis van DLG, WING en Wageningen UR. Met uitzondering van het Binnenveld is in elk voorbeeldgebied een kleiner proefgebied geselecteerd voor de aanleg en het beheer van landschapselementen en verbetering van de toegankelijkheid. Het ministerie van Infrastructuur en Milieu (I&M, destijds VROM) heeft hier samen met provincies, gemeenten en private partijen geïnvesteerd.



Amstelland



Het Binnenveld



Het Groene Woud



Ooijpolder-Groesbeek

## Succesvolle match van vraag en aanbod

Het is een uitdaging om bewoners en bedrijven, die baat hebben bij een mooi landschap, succesvol te matchen met grondeigenaren die kosten maken voor het beheer ervan. Daarvoor moet eerst voldoende draagvlak en bereidheid zijn opgebouwd onder bewoners en bedrijven om bij te dragen én wervende financieringsinstrumenten zijn ontwikkeld. Daarnaast moeten grondeigenaren geïnteresseerd raken en financieel perspectief worden geboden voor landschapsbeheer. Welke lessen zijn hierbij in de voorbeeldgebieden geleerd?

# 1 Ontwikkel draagvlak en bereid

## Samen ontwikkelen en uitvoeren

Hoewel overheden blij worden van particulieren die in natuur en landschap willen investeren, vinden ze een particulier plan voor landschapsontwikkeling minder vanzelfsprekend.

Een gebiedsorganisatie die samen met bewoners en bedrijven in landschap wil gaan investeren, moet vertrouwen opbouwen en verbinden. Samen ontwikkelen en uitvoeren van plannen in plaats van zelf, is cruciaal.

- In Amstelland en in het Binnenveld is met verschillende partijen samenwerking gezocht. Echter, plannen met respectievelijk gemeenten en grondeigenaren zijn met wisselend succes gedeeld en hebben eerst vooral tot zienswijzen geleid.
- In Het Groene Woud is vanaf het begin met veel partijen samengewerkt. Lokaal is in het proefgebied Moerenburg-Heukelom tussen Tilburg en Oisterwijk veel vertrouwen opgebouwd om de uitvoering te realiseren.
- Ook in Ooijpolder-Groesbeek is vanaf het begin met veel partijen samengewerkt. Dit resulteerde in een brede steun en ambitie om het LandschapsOntwikkelingsPlan (LOP) niet alleen voor het proefgebied in de gemeente Ubbergen, maar voor het hele voorbeeldgebied te realiseren.

## Bekendheid vormt de eerste stap

Met meer bekendheid van het landschap in de streek stijgt het gevoel van betrokkenheid bij particulieren. Een goede communicatiestrategie helpt hierbij, met name voor stedelingen die het gebied minder kennen.

- Volgens een LEI-enquête was Ooijpolder-Groesbeek goed bekend bij zowel de bewoners als bij de Nijmegenaren. Het Binnenveld en Amstelland zijn redelijk bekend, al blijken veel Amsterdammers hun achterland niet te kennen. Het Groene Woud is (nog) een minder bekende naam.





## Betrokkenheid en bereidheid tot een bijdrage zijn het vervolg

Het continu organiseren van activiteiten leidt tot veel goodwill. Activiteiten moeten aansluiten bij de interesse van burgers en bedrijven om aan hun eigen gemeente of achterland bij te dragen. Maak de streek voor hen attractief via publieksdagen, websites, afbeeldingen en beeldverhalen en organiseer meedenk momenten. Informeer de pers over nieuwe ontwikkelingen. Ook acties als een landschapsveiling dragen hier aan bij.

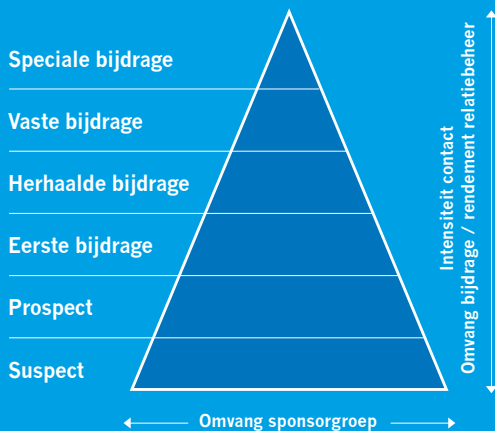
- In Amstelland biedt SBA een actuele website wat er in de streek te doen en te beleven valt. Nieuwsbrieven worden zowel digitaal als via de post verstuurd. SBA organiseert jaarlijks een Amstellanddag waarop organisaties en bedrijven open zijn voor bezoekers en gaat met ondernemers in gesprek tijdens de Amstellandlunch. SBA was ook de opdrachtgever voor de documentaire 'Op de Bres voor Amstelland'.
- Hoewel het Binnenveld bekend is bij de inwoners van Wageningen, Ede, Rhenen en Veenendaal, is het idee om zelf in landschap te gaan investeren hen nog vreemd. Een eerste stap hiertoe is de breed verspreide tafelkalender geweest met allerlei mooie en wetenswaardige foto's van het gebied.
- In Het Groene Woud organiseert men al langer streekfestivals. Zo was er in 2010 een Boer-zoekt-Buur-dag in het proefgebied Moerenburg-Heukelom bij Tilburg. Bewoners en stedelingen kunnen zich als fan van het gebied aanmelden. Bedrijven en organisaties hebben zich verenigd als ambassadeur. Communicatie vindt verder plaats via digitale nieuwsbrieven en een actuele website.
- Ooijpolder-Groesbeek had de primeur van de landschapsveiling in 2007. Stichting Via Natura, de Ploegdriever, de Vereniging voor het Nederlandse Cultuurlandschap (VNC) en andere partijen hebben zich verenigd in een landschapscommunity. Zij maken jaarlijks het belang van landschapsbeheer duidelijk via openstelling van bedrijven tijdens het Streekgala, de organisatie van een wandelfestijn over boerenlandpaden en een publieksdag met natuur- en landschapsorganisaties. Het gebied vormt ook het decor voor nationale sportactiviteiten.

*"Be good en tell it" is enorm belangrijk.*

# Zorg voor wervende financiering

## Van attractiewaarde naar sponsorbeleid

Als de attractiewaarde van de streek tot bereidheid leidt om bij te dragen, dan is de tijd rijp voor een sponsorbeleid. Een goed sponsorbeleid werkt als een piramide waarbij de beklimming per trede tot minder deelnemers, maar tot hogere bijdragen leidt. Het streven is erop gericht dat partijen op de huidige trede blijven of naar een hogere trede gaan.



## Aansprekend verhaal met lage instapdrempel

Het sponsorbeleid moet zijn afgestemd op de missie en het beleid van de gebiedsorganisatie. Vervolgens kunnen potentiële bedrijven en bewoners worden bepaald voor een bijdrage (Suspects) waarna de meest kansrijke worden gevraagd (Prospects). Ook vermogensfondsen en Goede Doelen loterijen kunnen kansrijk zijn. Naarmate de attractiewaarde van de streek en het vertrouwen in de gebiedsorganisatie stijgen, nemen de 'Prospects' ook vaker zelf initiatief voor een bijdrage. Om hun betrokkenheid te motiveren is een aansprekend verhaal nodig waarom landschap een bijdrage waard is. Luister daarbij naar de motieven van anderen in plaats van zelf met argumenten te komen. Bied instrumenten met een lage instapdrempel zoals Beschermers van Amstelland worden, deelnemer aan de Streekrekening Het Groene Woud of sponsor van publieksactiviteiten.





# gsinstrumenten



*Ger van den Oetelaar over de Streekrekening: "Een geldmachine die zorgt dat het streekfonds vol geld loopt zonder dat bedrijven het gevoel hebben daadwerkelijk geld te geven".*

## Ambassadeurs

Een goed sponsorbeleid vraagt niet alleen een attractieve streek, maar ook aandacht voor het onderhouden van relaties en het aangaan van nieuwe contacten. Vaak is in een streek het persoonlijke vertrouwen belangrijk voor een eerste bijdrage. Ambassadeurs met een relevant netwerk en een goede reputatie kunnen hier aan bijdragen.

## Fonds van de streek

Een succesfactor is ook om particuliere geldstromen onder te brengen in een lokaal fonds dat gevoeld en beleefd wordt als 'fonds van de streek'. In de voorbeeldgebieden zijn deze respectievelijk bekend als: Landschapsfonds Amstelland, het Binnenveldfonds, Streekfonds en Stichting Landschapskapitaal (SLK). Bewoners kunnen aan het fonds bijdragen door bijvoorbeeld giften, rentecertificaten, legaten of een loterij (Het Groene Woud). Bedrijven kunnen ook zelf doneren of de rente van de Streekrekening schenken (zie hierna). In Ooijpolder-Groesbeek krijgt SLK niet alleen privaat geld via de Streekrekening en de landschapsveiling, maar ook via de Postcodeloterij.

## Versterk betrokkenheid

Willen deelnemers vaker bijdragen, dan is het belangrijk hun betrokkenheid te vergroten. Koppel daarom de resultaten terug, informeer deelnemers over ontwikkelingen en zorg voor aansprekende resultaten opdat zij met trots kunnen vertellen over hun streek en de organisatie. Versterk het 'clubgevoel' door deelnemers de mogelijkheid te bieden actief te worden, met elkaar in contact te komen en te netwerken.



*Zorg voor betrokkenheid bij de deelnemers en versterk het 'clubgevoel'.*

# Ervaringen met de financiering

## Beschermers Amstelland

### Wat is het en biedt het?

Deelnemers dragen jaarlijks minimaal tien euro bij aan de drie doelstellingen van SBA: bekendheid geven aan Amstelland, de overheid positief kritisch volgen en investeringen in het gebied stimuleren. Zij worden geïnformeerd via het jaarverslag, uitgenodigd voor de Amstellanddag, bezoekersavonden en geconsulteerd over activiteiten zoals een rechtszaak tegen de golfbaan en over SBA zelf.

### Wat heeft het opgeleverd in de afgelopen drie jaar?

Een groei in het aantal contribuanten van 250 in 2008 naar 1200 eind 2011. Gemiddeld betaalt iedereen twintig euro. De middelen worden vooral besteed aan activiteiten om de betrokkenheid te vergroten.

### Wat is er voor nodig?

Het instrument kost weinig werk, de motivatie om bij te dragen vraagt meer. Door de activiteiten die SBA verricht en haar communicatie via de Amstellanddagen, website en nieuwsbrieven is het aantal Beschermers flink gestegen. Eerdere contribuanten steunden vooral de wijze waarop de overheid positief kritisch is gevolgd; recente contribuanten hebben vooral waardering voor de wijze waarop de SBA streek in de publiciteit brengt.

## Streekrekening Het Groene Woud

### Wat is het en biedt het?

De Streekrekening is in Het Groene Woud ontwikkeld, overgenomen in Amstelland en in Ooijpolder-Groesbeek en door de 12 Landschappen verder verspreid. Overheden, bedrijven en streekorganisaties kunnen bij een lokale Rabobank hun spaartegoed op een Streekrekening zetten. Deelnemers kunnen vrij beschikken over hun geld en ontvangen een marktrente. Zij kunnen de rente en/of een bedrag schenken aan het Streekfonds. De Rabobank keert over alle rentevergoedingen 5% aan het Streekfonds uit.

### Wat heeft het opgeleverd in de afgelopen drie jaar?

Het aantal bedrijven, gemeenten en stichtingen dat aan Streekrekening Het Groene Woud deelneemt, is gegroeid naar 90. Van een kwart is bekend dat zij ook een bedrag of de rente van hun inleg hebben geschonken aan het Streekfonds. Het streefbedrag van 200.000 euro voor duurzame projecten in de streek is in de afgelopen jaren ruim gehaald. In Amstelland en in Ooijpolder-Groesbeek haalden de initiatiefnemers in 2011 via de Streekrekening enkele tienduizenden euro's op.

### Wat is er voor nodig?

Het instrument kost voorbereiding en begeleiding, omdat met de lokale Rabobank moet worden bepaald of dit kansrijk. Daarbij moet de organisatie van het Streekfonds voldoende gezag en vertrouwen hebben opgebouwd om het geld te mogen investeren. Het werven van nieuwe spaarders vraagt tijd van bestuursleden en ambassadeurs. Daarnaast is persoonlijke aandacht nodig om het clubgevoel warm te houden. Als die aandacht er is, worden de kansen op een volgende bijdrage groter.



# sinstrumenten

## Groengarantie Binnenveld

### Wat is het en biedt het?

Een groengarantie is een contractuele afspraak tussen twee of meer partijen over het in stand houden of verbeteren van de omgeving. Deze is gebaseerd op bestaande wet- en regelgeving. Het contract wordt bij een notaris gevestigd en ingeschreven bij het Kadaster. Door gebruik te maken van zakelijk recht en kwalitatieve verplichtingen kunnen particulieren en grondbezitters meer zekerheden krijgen over respectievelijk hun omgeving en hun inkomsten. De groengarantie kan op veel wijzen worden toegepast; om uitzicht te garanderen (uitzichtgarantie), om wandelpaden te creëren (uitloopgarantie) of om zekerheid over de omgeving te geven (omgevingsgarantie).

### Wat heeft het opgeleverd in de afgelopen drie jaar?

Het idee voor een groengarantie is verder uitgewerkt. Eind 2011 sluit men het eerste contract af. Er zijn contracten gepland tussen bewoners en lokale agrariërs om een wandelpad te creëren en tussen een projectontwikkelaar en een natuurorganisatie over het groenbeheer bij een nieuwbouwwijk.

### Wat is er voor nodig?

Een groengarantie verschilt per locatie en vraagt juridische kennis en ervaring met erfdiensbaarheden. Daarnaast is het belangrijk dat bewoners en boeren zich in een club of netwerk kunnen verenigen.

## Landschapsveiling Ooijpolder-Groesbeek

### Wat is het en biedt het?

De eerste landschapsveiling was in de Ooijpolder. Er zijn plannen om deze ook in Groesbeek en Amstelland te organiseren. Landschapselementen worden ter veiling aangeboden en geïnteresseerden kunnen er een bod op uitbrengen. Het verschil met een gewone veiling is dat de 'koper' een haag, poel of boom etc. alleen adopteert en geen eigenaar wordt. Dat blijft de eigenaar van de grond waarop het landschapselement zich bevindt. Met de opbrengst kunnen de geveilde landschapselementen voor een vastgestelde periode onderhouden en beschermd worden.

### Wat heeft het opgeleverd in de afgelopen drie jaar?

Het instrument creëert goodwill in de streek, benadrukt het belang van natuur en landschap onder de bevolking en genereert middelen voor beheer en onderhoud. De landschapsveiling in de Ooijpolder heeft 130.000 euro opgebracht, waarvoor zes hectares aan landschapselementen 10 jaar lang beschermd en beheerd kunnen worden.

### Wat is er voor nodig?

Het organiseren van een landschapsveiling vraagt veel voorbereiding en vereist bewoners, bedrijven en gemeenten die bereid zijn om een bijdrage te leveren. Als die bereidheid nog niet duidelijk is, ligt dit instrument minder voor de hand.



# 3

## Bied grondeigenaren

### **Met landschap geld verdienen**

Landbouw speelt een hoofdrol bij investeringen in landschap die op particuliere grond gebeuren. Het is belangrijk om de plannen voor landschapsontwikkeling af te stemmen met agrariërs die hierdoor hun bedrijf willen versterken. Ook eigenaren van landgoederen en recreatieterrainen kunnen bijdragen. Grondeigenaren en pachters wensen vaak flexibele locaties voor landschapselementen die de bedrijfsvoering niet belemmeren. Ze moeten landschapsbeheer als een kans zien om inkomen te verwerven.

### **Bedrijfslandschapsplan**

Om landschapsbeheer tot een kans te maken, is het belangrijk de weerstand en verdien capaciteit te bespreken en samen een bedrijfslandschapsplan te ontwikkelen. Dit geeft aan hoe grondeigenaren en pachters een deel van hun grond inzetten voor een netwerk van landschapselementen zoals hagen, knotwilgen, poelen, natuurvriendelijke oevers of bloemrijke kruidenstroken in combinatie met een recreatieve route. Met uitzondering van het Binnenveld zijn in alle voorbeeldgebieden bedrijfslandschapsplannen ontwikkeld.

# perspectief



## Bied extra grond en een marktconforme vergoeding

Na goedkeuring van het bedrijfslandschapsplan komt de grondeigenaar of pachter bij de uitvoering in aanmerking voor een subsidie op basis van de catalogus Groenblauwe Diensten. Succesfactor tot de vrijwillige aanleg en beheer van landschapselementen en de recreatieve ontsluiting is echter het bieden van vervangende grond of het vergoeden van grondwaardedaling en daarmee het realiseren van marktconforme vergoedingen.

- In Amstelland wordt gewerkt aan een grondbank, maar deze is nog niet actief. Grond kan nu nog zonder (natuurvriendelijke of andere maatschappelijke) voorwaarden worden gepacht of gekocht.
- In Het Groene Woud is Moerenburg-Heukelom tussen Tilburg en Oisterwijk mede als proefgebied gekozen, omdat de gemeenten extra grond voor landschapsontwikkeling konden bieden. Grondeigenaren en pachters die landschapselementen aanleggen en beheren, bijdragen aan de recreatieve ontsluiting of via (school)excursies etc. de stad-land relatie faciliteren, krijgen naast de subsidie voor Groenblauwe Diensten een private (Delta)regeling waarin hen extra grond wordt geboden of een premie.
- In Ooijpolder-Groesbeek wordt aan de deelnemers naast de subsidie voor Groenblauwe Diensten jaarlijks 4% van de lokale grondwaarde vergoed via een contract op basis van zakelijk recht, gevestigd op de grond. Met grote (religieuze) verpachters is afgesproken om grond aan agrariërs te verpachten die ook bijdragen aan maatschappelijke doelen zoals het planten van lijnvormige landschapselementen.

## Ondersteun verbreding

Meer contacten met burgers en andere bedrijven en een betere communicatie over de streek leiden tot nieuwe maatschappelijke behoeften waar grondeigenaren op in kunnen spelen. Vaak leidt de wens om te verbreden tot een zoektocht naar een passend (kleinschalig) aanbod. In de voorbeeldgebieden hebben de initiatiefnemers de grondeigenaren geadviseerd bij hun plannen en is het aantal bedrijven met een verbreed aanbod sterk gestegen.

Landschapsbeheer wordt voor boeren interessant als zij extra grond krijgen.



*Tiny Wigman: "Wij bieden grondeigenaren pas een voorstel voor een contract aan als wij hen een compleet pakket kunnen bieden."*

## **Twee geldstromen, één loket**

Zowel private bijdragen zijn nodig als publieke geldstromen via het belonen van Groenblauwe Diensten, wandelpaden, picknickbankjes etc. Vanwege de staatsteuntoets is het belangrijk beide geldstromen gescheiden te houden. Voor grondeigenaren worden echter veel zorgen weggenomen door deze geldstromen wel via één gezamenlijk loket aan te bieden.





## Organisatievormen

In de voorbeeldgebieden bestaan verschillende organisatievormen om contracten met grondeigenaren af te sluiten, de geleverde inspanningen te vergoeden en te controleren of deze zijn verricht. Zij hebben geen bestuurlijke bevoegdheden over het gebied.

- In Amstelland werkt SBA aan een coöperatie met de belangrijkste beheerders in de landbouw (ANV de Amstel), natuur (Landschap Noord-Holland), recreatie (Groengebied Amstelland) en water (nog in overleg). ANV de Amstel wordt voorgesteld als loket voor de publieke middelen van de Groenblauwe Diensten en SNL-gelden en voor de private middelen van het Landschapsfonds Amstelland.
- In Het Groene Woud bestaat de stuurgroep uit de initiatiefnemer, vertegenwoordigers van de gemeenten (Oisterwijk en Tilburg), landbouw (ZLTO) en landschap (Brabants Landschap). De stuurgroep bepaalt het beleid, vormt het loket voor de contracten en is verantwoordelijk voor de financiën. De provincie Noord-Brabant beheert de publieke geldstroom via het stimuleringskader Groenblauwe Diensten, het Streekfonds beheert de private middelen.
- In Ooijpolder-Groesbeek voert Via Natura het LOP van het voorbeeldgebied uit en vormt ze het loket. Hier beheert de gemeente Ubbergen de publieke geldstroom via de subsidieregeling Groenblauwe Diensten en de Stichting Landschapskapitaal (SLK) de private middelen.

## Eerste contracten getekend in Het Groene Woud en in Ooijpolder-Groesbeek

In Het Groene Woud en in Ooijpolder-Groesbeek zijn de eerste contracten getekend met boeren. De basis hiervoor ligt in de door gemeenten en regionale partijen geaccepteerde LOPs en het proces dat nodig is om deze te realiseren. Cruciaal is dat de initiatiefnemers samen met de grondeigenaren en pachters bedrijfslandschapsplannen hebben ontwikkeld, gezorgd hebben voor extra grond of vergoeding en langlopende contracten met een marktconforme beloning hebben gerealiseerd. Ook hebben zij boeren ondersteund bij hun plannen om verbreding te realiseren. In Amstelland heeft SBA ook samen met boeren bedrijfslandschapsplannen ontwikkeld en initiatieven tot verbreding ondersteund, maar nog geen langdurige contracten met extra grond kunnen bieden. In Ooijpolder-Groesbeek verwacht men door de beschikbaarheid van extra (pacht)grond binnenkort meer contracten te kunnen afsluiten.



# 4 Ontwikkel een lokale gebiedsorga

Voor bewoners en bedrijven is het onderhoud van het landschap in hun streek vaak vanzelfsprekend en realiseren zij zich niet wat hiervoor nodig is. Uit de voorgaande lessen blijkt dat het organiseren van betrokkenheid en mensen bij elkaar brengen een lokale verantwoordelijkheid is. Hoe ontwikkel je een lokale organisatie die samen met overheden, bewoners en bedrijven in landschap wil gaan investeren?

## Combineer doelen

Een gebiedsorganisatie kent meerdere doelen en vraagt expertise gericht op:

- icoonvorming, bekendheid vergroten en betrokkenheid bij het gebied organiseren door communicatie en promotie van de streek naar burgers en bedrijven;
- plannen voor landschapsbeheer ontwikkelen en als schakel tussen gemeenten, grondgebruikers en vrijwilligers fungeren;
- financieringsinstrumenten realiseren voor sponsors en donateurs.

## Organisatie blijft in beweging

In de voorbeeldgebieden blijft de structuur van de organisatie in beweging door de deelname van meer overheden, maatschappelijke organisaties en bedrijven, de focus op een proefgebied, de overgang van plannen maken naar uitvoeren en grote private bijdragen. Regelmatige evaluatie of de structuur nog wel past, is hierbij belangrijk.

- In Amstelland biedt het bestuur van SBA een mix van verschillende expertises en lokale, regionale en nationale contacten. SBA werkt via een personele unie aan een coöperatie met de belangrijkste beheerders in de landbouw, natuur, recreatie en water.
- In Het Groene Woud zijn de lokale beleidsbepalers goed vertegenwoordigd in de gebiedsorganisatie van Moerenburg-Heukelom, maar wil men bij de uitvoering meer aandacht voor de ideeën van boeren en burgers. Voor het beheer en onderhoud van landschapselementen en paden gaat men een lokale netwerkorganisatie (vergelijkbaar met een coöperatie) van publieke en particuliere beheerders opzetten. In de toekomst zal het secretariaat hiervan ook het loket naar grondeigenaars en pachters vormen.
- In Ooijpolder-Groesbeek is de stuurgroep van de drie LOP-gemeenten (Groesbeek, Ubbergen en Millingen aan de Rijn), Nijmegen en Via Natura in 2009 uitgebreid met de Provincie Gelderland, de Stadsregio, Royal Haskoning en de VNC. Vanaf 2012 zullen de drie LOP-gemeenten, samen met de VNC, Via Natura en SLK zich inspannen om de gewenste landschapsonwikkeling te realiseren.





# nisatie

## Bied continuïteit en vertrouwen

Besturen kan op meerdere manieren, mits goed en professioneel georganiseerd en met elkaar gedeeld. Uiteindelijk moet er vertrouwen en een goede organisatie worden opgebouwd voordat mensen bereid zijn tot een bijdrage. In de voorbeeldgebieden is vooral ingezet op een teamprestatie door een mix van lokale en nationale kennis en contacten en het organiseren van netwerken.



## Meer informatie

Greet Overbeek, LEI, onderdeel van Wageningen UR

[greet.overbeek@wur.nl](mailto:greet.overbeek@wur.nl),

Louis van Vliet, ministerie van EL&I

[l.h.h.van.vliet@minlnv.nl](mailto:l.h.h.van.vliet@minlnv.nl)

Jos Wigger, ministerie van EL&I

[j.g.wigger@minlnv.nl](mailto:j.g.wigger@minlnv.nl)

## Voorbeeldgebieden

Amstelland: [www.beschermersamstelland.nl](http://www.beschermersamstelland.nl)

Binnenveld: [www.wantbuitengebeurthet.nl](http://www.wantbuitengebeurthet.nl)

Het Groene Woud: [www.onsgroenewoud.com](http://www.onsgroenewoud.com)

Ooijpolder-Groesbeek: [www.vianatura.nl](http://www.vianatura.nl), [www.landschapkapitaal.nl](http://www.landschapkapitaal.nl),

[www.landschapvaniedereen.nl](http://www.landschapvaniedereen.nl)

## Financieringsinstrumenten

[www.streekfonds.nl](http://www.streekfonds.nl)

[www.groengarantie.nl](http://www.groengarantie.nl)

[www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/landschap/financiering-van-het-landschap](http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/landschap/financiering-van-het-landschap)

[www.lei.wur.nl/NL/onderzoek/Onderzoeksthema/Landschap](http://www.lei.wur.nl/NL/onderzoek/Onderzoeksthema/Landschap)

---

## Colofon

LEI-publicatie 11-119

**Auteur:** Overbeek, M.M.M. | **Beeld:** Brainstormconcept, vier voorbeeldgebieden, buro Hemmen, Marianne Slot en Otto Vloedgraven.

**Tekstadvies en vormgeving:** The KEY Agency | **Drukwerk:** Schuttersmagazijn

### Achtergronddocumenten bij deze brochure:

Overbeek, M.M.M., R.P.M. de Graaff & T. Selnes, *Investeren in landschap. Lessen uit de gebiedsprocessen in Amstelland, Binnenveld, Het Groene Woud en Ooijpolder-Groesbeek*. Rapport 2011-001. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2011.

Overbeek, M.M.M. & R.P.M. de Graaff, *Blauwe ogen schieten tekort. Lessen voor sponsoring van landschap*. Rapport 2010-001. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2010.

Overbeek, M.M.M. & R.P.M. de Graaff, *Investeren in landschap; bewoners en bedrijven in Amstelland, Binnenveld, Het Groene Woud en Ooijpolder-Groesbeek*. Rapport 2009.014. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2009.

Deze brochure is gefinancierd door het ministerie van EL&I (BO-11-012-006)

LEI, november 2011







LEI

WAGENINGEN UR