



**Buck
Consultants
International**



Toekomst Recreatie(schappen) - Innovatief doelen bereiken -

Uitgevoerd in opdracht van:
Provincie Utrecht

Nijmegen, 20 september 2012

Colofon

Dit rapport is tot stand gekomen in opdracht van de Provincie Utrecht en onder bestuurlijke begeleiding van de stuurgroep Toekomst Recreatie(schappen)

Adviesbureaus: Buck Consultants International en Orange Olive

September 2012, Nijmegen/Utrecht

Inhoudsopgave

Blz.

Managementsamenvatting	1
Hoofdstuk 1 Schets van het traject Toekomst Recreatie(schappen)	7
1.1 Achtergrond	7
1.2 Korte reflectie	9
1.3 Wat hebben we gedaan?	10
1.4 Leeswijzer	11
Hoofdstuk 2 Recreatiegebieden in de provincie Utrecht	13
2.1 Introductie	13
2.2 Bovenlokale recreatiegebieden	14
2.3 Typologie van recreatiegebieden	18
2.4 Routes en paden	21
Hoofdstuk 3 Financiële stromen	25
3.1 Kosten en opbrengsten van bovenlokale recreatieterreinen	25
3.2 Recreatieve hoofdnetwerk	36
Hoofdstuk 4 Verdienmogelijkheden	41
4.1 Motieven	41
4.2 Waar komt het geld vandaan?	44
4.3 Verdienperspectieven	46

Hoofdstuk 5	Gebiedsgericht keuzes maken	51
5.1	Richting een gebiedsstrategie	51
5.2	Verdienpotentieel per type gebied	56
5.3	Op een hoger schaalniveau...	64
Hoofdstuk 6	Toets in de praktijk	71
6.1	Inleiding	71
6.2	Gebiedscase Henschotermeer	72
6.3	Gebiedscase Bos Nieuw Wulven	77
Hoofdstuk 7	Aanbevelingen voor Utrecht	82
7.1	Conclusies	82
7.2	Aanbevelingen	85
Bijlage 1	Cijfers bezoekers en omvang terreinen	90
Bijlage 2	Recreatieschappen	92
Bijlage 3	Financiering van groen en recreatie	96
Bijlage 4	Cases	102
Bijlage 5	Uitwerkingen workshops	112
Bijlage 6	Verantwoording proces	132

Managementsamenvatting

In de visie van provincie Utrecht is 2020 het aanbod van recreatieve voorzieningen in de provincie zowel in kwantitatieve als in kwalitatieve zin op peil en sluit naadloos aan op de toegenomen vraag van de verschillende doelgroepen recreanten. De overheidspartners hebben in de periode 2012-2020 hun financiële bijdrage kunnen terugdringen; meer kwaliteit met minder geld¹. Daarvoor is vanaf 2012 een behoorlijke transitie nodig, maar het perspectief is aantrekkelijk. De financiële bijdrage van de overheidspartners aan de recreatieschappen bedraagt anno 2012 nog jaarlijks circa 6 miljoen euro (circa 76% van de begroting) en dat is in vergelijking met andere overheidsuitgaven te overzien. Daarnaast is echter sprake van grote financiële opgaven om groot en/of achterstallig onderhoud te plegen en om te investeren in kwaliteit en kwantiteit van het recreatief aanbod. Het belang van goede recreatieve voorzieningen is groot, zowel in recreatief als in economisch opzicht. De huidige economische situatie en de bezuinigingsopgave zijn belangrijke aanknopingspunten om deze transitie hoog op de agenda te zetten en succesvol uit te voeren. Met een transitie kunnen de strategische recreatieve ambities voor een groot deel waargemaakt worden, zonder dat publieke partijen daarvoor nog extreem diep in de geldbuidel te hoeven tasten. Er is wel een behoorlijke dosis lef voor nodig om dit mogelijk te maken.

Aanleiding van het onderzoek

De provincie Utrecht heeft de visie Recreatie en Toerisme 2020 in mei 2012 vastgesteld. Uitgangspunt hierbij is dat in de toekomst voldaan kan worden aan de toenemende vraag naar recreatie en dat het aanbod ook is afgestemd op de vraag van de recreant. In een periode van bezuinigingen door alle overheden, op middelen voor recreatie, cultuur(-historie) en natuur, is dat geen gemakkelijke opgave. Er zijn minder financiële middelen beschikbaar om het huidige niveau in stand te houden. Daarnaast is er de behoefte om nieuwe recreatieve voorzieningen te realiseren en achterstallig onderhoud uit te voeren. De wens is daarom uitgesproken om meer inkomsten uit de 'markt' te halen.

Recreatie in de provincie Utrecht

Er is een rijk en gevarieerd aanbod aan recreatieve voorzieningen beschikbaar in de Provincie Utrecht. Er zijn ongeveer 45 bovenlokale recreatieve voorzieningen, die beheerd worden of in eigendom zijn van de recreatieschappen, Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer, Het Utrechts Landschap en particuliere eigenaren. De bovenlokale recreatiegebieden

¹ Visie Recreatie en Toerisme 2020, provincie Utrecht, mei 2012

kunnen worden ingedeeld in 4 typologieën, gebaseerd op bezoekersaantallen en flexibiliteit in planologisch regime, die hun eigen verdienmogelijkheden hebben. We maken onderscheid in:

- Koestergebieden, veel bezoekers en veel ruimtelijke beperkingen om te ontwikkelen, zoals Henschotermeer. In koestergebieden is het - door het ruimtelijk regime - relatief lastig om private partijen ruimte te geven om te ontwikkelen en daardoor private financiering voor het onderhoud en beheer van deze recreatiegebieden te genereren. Dit soort recreatieterreinen is vanwege het bezoekerspotentieel wel interessant voor private partijen.
- Rustgebieden, weinig bezoekers en veel beperkingen, zoals Bosdijk. Deze gebieden liggen veelal in beschermde natuurgebieden op enige afstand van de steden en grote kernen. De voorzieningen zijn beperkt en vooral gericht op rustzoekers (extensieve recreatie). De financiering van deze recreatiegebieden zal vooral vanuit publieke middelen moeten plaatsvinden. Daarnaast zijn mogelijkheden als 'vrienden van', vrijwilligersnetwerk en efficiëntie geschikt om de kosten van onderhoud en beheer te reduceren.
- Generatorgebieden, veel bezoekers, weinig beperkingen, zoals Laagraven. Dit soort recreatiegebieden ligt relatief veel om de stad. In deze gebieden zou relatief veel door de markt gedragen kunnen worden.
- Flexgebieden, weinig bezoekers, weinig beperkingen, zoals Bos Nieuw Wulven. Ondanks dat ruimtelijke beperkingen gering zijn, komen vooralsnog weinig recreanten naar deze recreatiegebieden. Mogelijke oorzaken hiervan zijn onbekendheid van het gebied, (lagere) aantrekkelijkheid of (slechte) bereikbaarheid.

Financiële situatie en mogelijkheden

De kosten van recreatieve voorzieningen bestaan uit eenmalige kosten (nieuwe ontwikkelingen) en structurele kosten (onderhoud en beheer). De kosten voor beheer recreatieterreinen variëren sterk van circa € 50 per hectare tot € 4000 per hectare per jaar. Hoe groter de recreatieve druk en hoe meer recreatieve voorzieningen op een terrein worden aangeboden hoe hoger de beheerkosten. De dekking van de beheerkosten vanuit publieke middelen varieert ook sterk per gebied en functie. Recreatieterreinen van RMN worden beheerd met een aandeel van gemiddeld 76% publiek geld. Bij Staatsbosbeheer (SBB) en Natuurmonumenten (NM) liggen deze percentages landelijk op 67% respectievelijk 38%, maar er zijn geen gegevens voorhanden specifiek voor de situatie in de provincie Utrecht. De terreinen van RMN zijn allemaal gericht op een (intensieve) recreatieve functie – ondanks dat een groot aantal in de EHS/Natura 2000 gebieden liggen - terwijl SBB en NM vooral natuurgebieden onderhouden en beheren. De totale begroting van RMN voor de 4 Utrechtse recreatieschappen bedraagt circa 7,9 miljoen euro. Er zijn verschillende verdienmogelijkheden beschikbaar om het aandeel publiek geld te verminderen en meer opbrengsten vanuit de markt te genereren. Daarnaast kan er gedacht worden aan het realiseren van kostenreductie, het aanboren van andere financieringsbronnen en het benutten van niet-financiële middelen, zoals de inzet van vrijwilligers. Een goede manier om de verschillende financieringsmogelijkheden te benutten is om deze samen te brengen in een gebieds-/recreatiefonds.

Gebiedsgerichte ontwikkelingsstrategie

We hebben een keuzemodel ontwikkeld, waarbij per gebied kan worden vastgesteld of de toekomstige richting voor het gebied gebaseerd is op conserveren of exploiteren. Indien de strategie gericht is op conserveren dan kan de huidige status quo worden gehandhaafd; met hetzelfde budget betekent dit in veel recreatiegebieden een achteruitgang in zowel kwantiteit als kwaliteit van aanbod. De bestaande situatie kan ook worden geoptimaliseerd. Als de strategie gericht is op exploiteren dan kan het gebied binnen de bestaande kaders worden geoptimaliseerd of kan het gebied worden getransformeerd naar een andere gebiedstypologie, zodat er meer verdienmogelijkheden ontstaan. Hierbij kunnen andere functies aan het gebied worden toegevoegd en/of kunnen meer bezoekers worden aangetrokken. Om het verdienpotentieel optimaal te benutten is er een aantal transformaties mogelijk:

- Van rustgebied naar koestergebied
- Van koestergebied naar generatorgebied
- Van flexgebied naar generatorgebied

Het verdienpotentieel per type gebied is verschillend. Wij denken dat 100% marktfinanciering haalbaar is voor een aantal generatorgebieden en flexgebieden (wanneer deze worden getransformeerd naar generatorgebieden). Daarbij is het wel belangrijk dat de overheid zorgt voor planologische en ontwikkelruimte, en zorg draagt voor de basisvoorzieningen, zoals infrastructuur. Dit is een kerntaak van de overheid en een voorwaarde voor ondernemers om de recreatieve gebieden exploitabel te kunnen maken. Het verdienpotentieel in rustgebieden is maximaal 25% en in koestergebieden maximaal 50%. Dit kan per gebied sterk verschillen. Het is belangrijk om een goede variatie in het recreatieve aanbod te hebben met een goede geografische spreiding zodat laagdrempelige recreatievoorzieningen voor iedereen goed bereikbaar zijn. Een groot aantal verdienmogelijkheden heeft een beperkte opbrengst (zoals een kiosk of een hondenuitlaatservice); en moeten er dus meerdere initiatieven in één gebied gestapeld worden om een substantieel aandeel marktfinanciering te behalen. Een aantal verdienmogelijkheden is wel substantieel (zoals de pacht van een golfbaan, windenergie of parkeerheffing), maar leent zich niet voor toepassing in alle recreatiegebieden.

In de recreatieve gebieden

Er is een aantal interviews geweest met stakeholders in de gebieden en deskundigen. Daarnaast is er voor een aantal recreatierreinen workshops georganiseerd. Het beeld dat hieruit naar voren komt is dat marktpartijen het belang van hun groene omgeving erg goed inzien en graag een bijdrage willen leveren aan deze omgeving, maar dan moet er een duidelijke tegenprestatie worden geleverd. Vooralsnog zijn de problemen waar marktpartijen mee te kampen hebben in relatie tot overheidspartners (provincie en gemeenten) te groot. De planologische beperkingen zijn vaak groot en er wordt veel bureaucratie ervaren. Bestemmingsplannen passen niet bij de lokale wensen en doorlooptijden zijn veel te lang. Gemiddeld duurt het 7 jaar voordat een marktpartij een plan heeft gerealiseerd. Marktpartijen willen integraal denken en inkomsten stapelen om de onderneming rendabel te maken, maar de overheid is hier niet goed op ingericht. Het onderlinge wantrouwen is te groot. In

de recreatiegebieden zelf is de behoefte geuit om meer samen te werken in een mini-economie en synergievoordelen te behalen. Ook is aangegeven dat er veel meer meters gemaakt kunnen worden als er een **gebiedsregisseur** is, die ook als een soort accountmanager vanuit de overheidspartners integraal opereert en aanspreekpunt is voor de marktpartijen. De workshops laten zien dat er veel mogelijkheden zijn als kennis en lokale slagkracht worden gemobiliseerd. De workshops geven aan dat bijvoorbeeld voor Henschotermeer en Bos Nieuw Wulven een aanzienlijk deel van de beheerkosten van de recreatieve gebieden gefinancierd kan worden vanuit de marktpartijen. Om dit te kunnen realiseren is echter wel een andere rol van overheidspartners noodzakelijk. Zij zullen een transformatie moeten ondergaan en veel meer moeten **leren loslaten**. Marktpartijen hebben behoefte aan een faciliterende overheid die wel richting geeft aan de toekomst van een gebied, maar het wat en hoe overlaat aan de marktpartijen. Als de overheid niet beweegt, zal de markt de haar toegedichte rol niet op (kunnen en willen) pakken. “Loslaten” betekent dat de overheid in eerste instantie veel meer tijd en energie moet investeren om uiteindelijk meer aan de markt te kunnen overlaten. Hier valt te denken aan het organiseren (en financieren) van de inzet van een gebiedsregisseur, het scherp formuleren van de kaders zonder dat dit een blauwdruk van een gebied wordt, uitnodigingsplanologie, één ondernemersloket, etc.

Conclusies

Naar aanleiding van het onderzoek zijn onze belangrijkste conclusies:

- 1 De overheidsuitgaven voor recreatie en toerisme staan onder druk. Met het huidige overheidsbudget en de huidige manier van werken zal de kwaliteit van het recreatieve aanbod verslechteren en ook in kwantiteit niet meer kunnen voldoen aan de groeiende recreatieve vraag.
- 2 Er is een grote focus op kostenbesparing.
- 3 Verdienpotentieel is beschikbaar maar blijft onbenut.
- 4 100% financieren uit de markt is onhaalbaar.
- 5 De wens om ondernemers te laten meebetalen is erg opportuun.
- 6 Er bestaat een groot spanningsveld in de tijdsspanne die gemoeid is met doorlooptijden voor vergunningverlening (aan overheidszijde) en de tijd die ondernemers hebben om hun initiatief te realiseren.
- 7 Wantrouwen en argwaan overheersen tussen publieke en private partijen.
- 8 Samenwerking en synergie in de recreatiegebieden staat nog in de kinderschoenen.
- 9 Gebrek aan integrale benadering en flexibiliteit bij overheden.
- 10 Een overheid die zoekende is.

Aanbevelingen voor de Utrechtse aanpak

De Utrechtse aanpak kan succesvol worden ingezet als de volgende aanbevelingen worden opgepakt vanaf 1 januari 2013:

- Gedifferentieerde aanpak per gebied.
- Aanstellen van een gebiedsregisseur.

- Lokale slagkracht organiseren in een mini-economie.
- Financiële funding realiseren vanuit een gebiedsfonds/recreatiefonds.
- Toerusten van overheidspartners op hun nieuwe faciliterende rol.

Kortom, gestreefd moet worden naar een nieuwe daadkrachtige, integrale en gebiedsgerichte aanpak voor de recreatieve gebieden in de provincie Utrecht, met zowel aandacht voor de behoefte om natuur te beschermen als aandacht voor het exploiteren van verdienpotentieel. De overheid durft daarbij los te laten en is daarbij gewoon één van de gebiedspartners. De Utrechtse aanpak!

Hoofdstuk 1 **Schets van het traject Toekomst Recreatie(schappen)**

1.1 **Achtergrond**

De provincie Utrecht wil duidelijke focus in haar activiteiten en verantwoordelijkheden op het gebied van recreatie en toerisme. De provincie is daarom samen met de gebiedspartijen het traject **Toekomst Recreatie (schappen)** begonnen. Daarvoor is een stuurgroep in het leven geroepen bestaande uit de gedeputeerde Recreatie van provincie Utrecht, de vier voorzitters van de vier recreatieschappen, wethouder Recreatie van gemeente Utrecht en de voorzitter van regio Amersfoort. Met haar gezamenlijke partners wil de provincie Utrecht werken aan:

- helderheid over de visie en strategie op het recreatiebeleid binnen de provincie Utrecht;
- de positionering van partijen (provincie Utrecht, gemeenten, beheer- en recreatieorganisaties, etc.), vanuit een inhoudelijke context en met een adequate aansturing;
- evenwicht tussen maatschappelijke en economische belangen en meer ruimte voor ondernemerschap (private investeringen);
- moderne en kwalitatief goede recreatieve voorzieningen (aantrekkelijk, geen achterstalig onderhoud, veilig).

Het traject wordt in drie fasen doorlopen.

Fase 1 : Visie recreatie en toerisme 2020

Fase 2 : Innovatieve financieringsconstructies

Fase 3 : Toekomst Recreatieschappen

Doel van het hele traject Toekomst Recreatie(schappen) is om de ontwikkeling, onderhoud, beheer, exploitatie en toezicht van (bovenlokale) recreatieve voorzieningen op een duurzame manier te financieren en organiseren zodat het voldoet aan de kwalitatieve en kwantitatieve vraag van de recreant. Met de huidige budgetten voor investeringen en beheer is dit niet haalbaar. De provincie Utrecht en haar partners zoeken dus innovatieve financieringsmogelijkheden om de kwaliteit en het aanbod van recreatieve voorzieningen afgezet tegen de groeiende en veranderende vraag op peil te houden en te krijgen voor de recreant van nu en in de toekomst.

De Visie Recreatie en Toerisme 2020 is reeds vastgesteld door Provinciale Staten. ***Dit onderzoek betreft fase 2 van het traject: de zoektocht naar innovatieve financieringsconstructies.*** De provincie Utrecht heeft voor dit onderzoek de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

- 1 Wat zijn de kosten voor ontwikkeling, exploitatie, beheer & onderhoud en toezicht van (bovenlokale) recreatieve voorzieningen: RodS, recreatieterreinen recreatieschappen, recreatieve routestructuur, TOP's en poorten (opgaven uit de provinciale visie Recreatie & Toerisme 2020)?
- 2 Wat zijn de mogelijkheden om deze voorzieningen te financieren met andere middelen dan overheidsmiddelen (deels of geheel, privaat, publiek-privaat, doelvervlochten, multifunctioneel gebruik).
- 3 Hoe kunnen overheidsmiddelen efficiënter en effectiever worden ingezet?

De doelen van het onderzoek heeft de provincie als volgt geformuleerd:

- 1 Gefundeerd inzicht in het benodigde budget om de (bovenlokale) toeristisch-recreatieve voorzieningen te financieren, de mogelijkheden om dit via innovatieve financieringsconstructies te financieren, wat dit betekent voor de rol en organisatie van de verschillende partijen en voor de planologie.
- 2 Bestuurders keuzes te kunnen laten maken door met dit gefundeerde inzicht te laten zien wat nog nodig is aan overheidsfinanciering en wat aan juridische en planologische aanpassingen nodig is om meer marktwerking te krijgen. Dit om de gezamenlijke doelen uit de Visie R&T 2020 te realiseren. Bestuurders moeten keuzes kunnen maken of en waar zij nog echt in willen investeren en bijdragen en waar zij planologische ruimte en juridische mogelijkheden willen bieden.
- 3 Nieuwe financieringsvormen betekent veelal nieuwe samenwerkingsvormen, nieuwe contractvormen, andere verantwoordelijkheden en meer of minder invloed/zeggenschap. Kortom, de resultaten uit fase 2 zijn van invloed op de gewenste en haalbare organisatievorm in fase 3.

Ten slotte zijn de beoogde resultaten van dit onderzoek:

- 1 Overzicht van de kosten voor aankopen, inrichten, onderhoud, beheer, exploitatie en toezicht van (bovenlokale) toeristisch-recreatieve voorzieningen in de provincie Utrecht.
- 2 Uitwerking per type gebied (kosten en opbrengsten hele keten, planologische inpasbaar- en rekbaarheidsanalyse, krachtenveldanalyse, aanpak, juridische consequenties, randvoorwaarden, factoren, draagvlak).
- 3 Abstractie naar provinciaal niveau zodanig dat bestuurders voor de toekomst keuzes kunnen en durven maken (bijvoorbeeld a.d.h.v. een beslisboom, cafetariamodel, keuzematrix, etc.) en investeerders weten waar ze aan toe zijn, wat mag en wat niet mag.

Primair in fase 2 is het streven om meer uit de markt te halen, als het gaat om recreatieve voorzieningen. Dat kan gaan over financiering, maar ook over andere instrumenten om doelen van recreatiebeleid te realiseren. Voor een aantal partijen was bij aanvang van het onderzoek het ultieme streven om 100% uit de markt te halen. Al snel werd duidelijk dat dit niet realistisch is en vooral niet vanzelfsprekend. Als recreatieterreinen al de potentie hebben om volledig door de markt te worden gefinancierd, levert dat een heel scala aan nieuwe vragen op, o.a. ten aanzien van de rol en de (gewenste) invloed van de overheid. Dit onderzoek gaat in op deze vragen en nuances en biedt handvatten voor overheden om keuzes te maken.

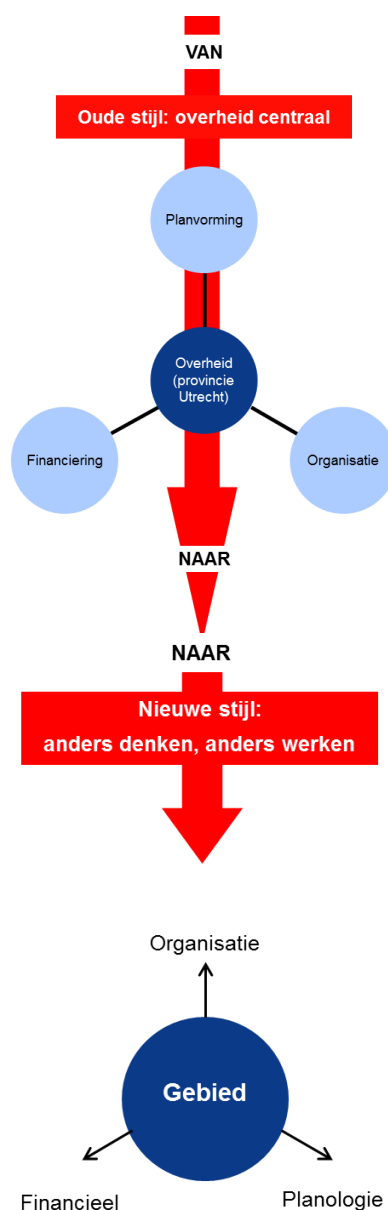
1.2 Korte reflectie

Recreatie oude stijl naar nieuwe manier van werken

Provinciaal beleid is om zoveel mogelijk binnen bestaand (stedelijk) gebied te bouwen. De provincie vindt het belangrijk om daarbij de kwaliteit en toegankelijkheid van het landelijk gebied en het recreatie aanbod te behouden en versterken. Het is een provinciale kerntaak om deze functies in een goed afgewogen onderlinge samenhang te ontwikkelen en een plaats te geven.

Deze **klassieke manier** van denken en werken veronderstelt een centrale positie en invloed van de overheid. In het huidige tijdsgewricht is dat steeds minder vanzelfsprekend. Niet in het minst omdat de overheid ook in financiële zin een grote(re) bijdrage vraagt van andere partijen. Dat geldt ook op het gebied van recreatie. Recreatiebeleid 'klassieke stijl' is vooral aanbodgericht, waarbij de overheid centraal staat en de lijnen uitzet. Uiteenlopende economische, maatschappelijke en politieke ontwikkelingen leiden ertoe dat deze oude manier van werken niet meer goed functioneert.

De economische crisis is voelbaar voor alle partijen. De overheid voert bezuinigingen door die direct voelbaar zijn voor gebieds- en terreinbeheerders. Vanuit het Rijk wordt flink bezuinigd op RodS en ook op lokaal en regionaal niveau is sprake van bezuinigingen. Dit betekent dat er minder investeringsruimte is voor nieuwe ontwikkelingen. Bovendien is er minder geld beschikbaar voor regulier onderhoud en beheer van de recreatieterreinen. Tegelijkertijd is er rond de steden Utrecht en Amersfoort sprake van een recreatietekort² (volgens de BRAM-methodiek) en hebben we te maken met inwoners die steeds veeleisender zijn wat betreft hun omgeving en voorzieningen voor recreatie. De zoektocht naar alternatieve financieringsbronnen en nieuwe (ook niet-financiële) instrumenten om recreatiedoelen te realiseren, is dan ook urgent en legitiem. Tegelijkertijd is het een lastige opgave. Als snel wordt in de richting van private partijen (ondernemers) gekeken. Over bestaande recreatieondernemers wordt (te makkelijk) gezegd: zij kunnen wel mee betalen aan het beheer & onderhoud. Om allerlei redenen vereist de zoektocht echter zorgvuldigheid. Er zijn volop ondernemers die net het hoofd boven water houden en in crisistijd is het moeilijk om plannen van recreatieonderne-



² Volgens BRAM methodiek: Beleidsondersteunend Recreatie Analyse Model (De toekomst van recreatie om de stad in de provincie Utrecht, Kenniscentrum Recreatie, 2011)

mers te financieren: banken zijn uiterst terughoudend in het verstrekken van leningen. In andere gevallen vragen ondernemers om een tegenprestatie als ze meer meebetalen. Bijvoorbeeld in de zin van zeggenschap en planologische ruimte om te ondernemen.

Al deze ingrediënten vereisen dat de zoektocht niet te smal wordt ingezet; het gaat niet simpelweg over het identificeren van innovatieve instrumenten, maar ook over de randvoorwaarden die vereist zijn om ze succesvol te kunnen inzetten. Niet de overheid staat centraal, maar het gebied met de betrokken stakeholders (eigenaren, ondernemers, misschien omwonenden en andere partijen). De overheid is in de nieuwe manier van werken één van de actoren en aanbieders van recreatieve voorzieningen. Zij neemt dus geen centrale positie in binnen de ontwikkeling en beheer van recreatieve voorzieningen. De nieuwe manier van werken bij recreatievoorzieningen heeft impact op drie elementen:

- 1 Planvorming → meer creativiteit en flexibiliteit
- 2 Financiering → anders bekostigen en financieren
- 3 Organisatie → meer partners, meer 'mutual gains'

De kern van een nieuwe manier van werken is de focus op een vraaggestuurde en ondernemersgerichte benadering. Wat is de recreatieve vraag en hoe en door wie kan daarin het beste worden voorzien. De overheid faciliteert, stelt randvoorwaarden (wat kan en mag), maar moet zeker ook **durven los te laten** en ruimte bieden voor planologische vernieuwingen. Uiteindelijk wordt het een effort van meerdere partijen. Doorbraken worden niet bereikt binnen traditioneel denken en bestaande systemen. Durven loslaten vergt bijvoorbeeld meer zeggenschap geven aan ondernemers, wat erin resulteert dat de overheid minder grip heeft op de gebieden en moet nadenken over de juiste balans tussen loslaten en haar maatschappelijke verantwoordelijkheden. Bijvoorbeeld als het gaat over de bescherming van natuur- of cultuurhistorische waarden of over de al dan niet publieke toegankelijkheid van recreatieterreinen. Deze overwegingen en dilemma's laten zien dat meer uit 'de markt' halen een duidelijke en doordachte strategie van de overheid vergt. In deze rapportage besteden wij niet alleen aandacht aan de mogelijkheden voor innovatief financieren, maar ook aan de veranderende rol van de overheid en wat het durven los laten hierbij inhoudt.

1.3 Wat hebben we gedaan?

Deze rapportage is het resultaat van intensief onderzoek naar werkwijzen en instrumenten om op innovatieve wijze recreatieve doelstellingen te realiseren. De resultaten in dit onderzoek zijn voortgekomen uit:

- **Interviews** met zowel overheidspartijen als stakeholders (publiek en privaat) in de recreatiegebieden en de recreatieve sector.
- **Gebiedswerkshops** waarin gebrainstormd is over verdienmogelijkheden voor recreatiegebieden in de provincie Utrecht.
- Bijeenkomsten met leden van **Gedeputeerde Staten**, leden van de commissie MME van PS, de **Stuurgroep Toekomst Recreatie(schappen)** en bestuurlijke en ambtelijke

bijeenkomsten met een breed scala aan stakeholders (gemeenten, RMN, Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer, Het Utrechts Landschap, en dergelijke).

- Bijeenkomsten en discussies met de **projectgroep**.
- **Deskresearch, literatuuronderzoek en documentatie** (deels verstrekt door de opdrachtgever provincie Utrecht en RMN).

De bestuurlijke bijeenkomsten hebben sterk bijgedragen aan de denkrichtingen van dit onderzoek, evenals aan de uitwerking. De rapportage dient als onafhankelijk advies richting de stuurgroep Toekomst Recreatie(schappen), bestuurders en ambtenaren van de provincie Utrecht, gemeenten en de recreatieschappen. Onze aanbevelingen hebben betrekking op de bovenlokale recreatieopgave in de provincie Utrecht uit de visie Recreatie en Toerisme 2020 van provincie Utrecht. De onderliggende recreatieterreinen en daarover verstrekte informatie dienen als input hiervoor. Wij hebben niet de intentie met deze rapportage de toekomst van de specifieke recreatiegebieden te bepalen. We doen uitspraken over handvatten, instrumenten en aanbevelingen voor een nieuwe benadering van het realiseren van de recreatieopgave in bovenlokale recreatiegebieden. Om daarin zo concreet mogelijk te worden, zoomen we in (met een grotere mate van detail en financiële gegevens) op de bovenlokale recreatiegebieden van de Utrechtse recreatieschappen, RodS³ en (boven)regionale routenetwerken van wandelen, fietsen en varen. Van bovenlokale recreatiegebieden – anders dan RodS gebieden - die in eigendom en/of beheer zijn van andere partijen, zoals Staatsbosbeheer en Natuurmonumenten, hebben wij onvoldoende informatie tot onze beschikking om specifieke uitspraken te kunnen doen en de beschreven aanpak en instrumenten te toetsen.

1.4 Leeswijzer

Onze onderzoeksresultaten zijn uitgewerkt in de hoofdrapportage en uitgebreide bijlagen.

Het **hoofdrapport** dat nu voor ligt bestaat uit zes hoofdstukken. In dit hoofdstuk 1 is de achtergrond, de aanleiding en het proces van het onderzoek beschreven. De focus van ons onderzoek ligt op bovenlokale recreatiegebieden. In hoofdstuk 2 wordt beschreven om welke recreatieterreinen het exact gaat. Vervolgens zijn op basis van verschillende criteria de recreatieve gebieden ingedeeld naar type: rust-, koester-, flex- en generatorgebieden. In hoofdstuk 3 komt de totale financiële opgave van onderhoud en beheer van de recreatieve voorzieningen (gebieden en paden en routes) aan bod. Vervolgens wordt in hoofdstuk 4 een blik naar de toekomst geworpen, waarin een inschatting is gemaakt van de toekomstige financiële opgave met betrekking tot recreatieve ontwikkelingen. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een beschrijving van de verdienmogelijkheden en -kansen. In hoofdstuk 4 kijken we naar het belang van een gebiedsstrategie en het verdienpotentieel van de verschillende gebiedstypen. Welke recreatieterreinen lenen zich het beste voor verdienmogelijkheden en welke minder? De huidige situatie in de recreatiegebieden vormt het startpunt, van daaruit wordt gekeken naar het potentieel van het gebied in relatie tot ambities en doelen voor het

² RodS is Recreatie om de Stad

betreffende gebied en in brede zin voor de provincie Utrecht. In hoofdstuk 5 wordt voor twee recreatieterreinen, Henschotermeer en Bos Nieuw Wulven de gebiedsstrategie getoetst. De rapportage wordt in hoofdstuk 6 afgesloten met de Utrechtse Aanpak. In dit hoofdstuk worden de belangrijkste conclusies en aanbevelingen uitgewerkt.

In de bijlagen is alle informatie opgenomen die gedurende het onderzoeksproces is vergaard. Zo zijn bijvoorbeeld de verschillende gebiedscases uitgewerkt en is er een uitwerking van de workshops (Noord, Zuid, Oost, West en Loosdrecht) opgenomen.

Hoofdstuk 2 **Recreatiegebieden in de provincie Utrecht**

2.1 **Introductie**

De provincie Utrecht heeft een rijk en gevarieerd aanbod aan recreatiegebieden en recreatieve routes. Kwaliteit, kwantiteit en een goede ruimtelijke verdeling van het aanbod aan recreatiegebieden is hierbij een belangrijk aandachtspunt. De provincie Utrecht heeft haar ambities voor recreatie en toerisme in 2020 als volgt geformuleerd⁴:

“Op fietsafstand van huis vinden de inwoners van de stedelijke gebieden rond Utrecht en Amersfoort interessante, gevarieerde groene gebieden met verschillende recreatieve mogelijkheden. Ondernemers en beheerders sluiten met hun aanbod goed aan bij de leefstijlen en de voorkeuren van de bewoners in en bij hun gebied. De recreatiemogelijkheden hebben gelijke tred gehouden met de bevolkingsgroei evenals de ontwikkeling en kwaliteit van het landschap rondom de steden. De provincie Utrecht stimuleert in deze context een meer vraaggerichte ontwikkeling en stelt hiervoor gegevens over de leefstijlen beschikbaar. Het is in 2020 nog altijd mogelijk om gratis of tegen een gering bedrag te fietsen, wandelen, zonnen of te zwemmen. Maar er is ook sprake van een uitgebreide keuze aan – betaalde – voorzieningen op het gebied van horeca, wellness, buitensporten, spelen en vermaak.”

“Er komt, als gevolg van bevolkingsgroei, behoefte aan meer hectares recreatieterrein, meer recreatieve routes, meer verbindingen vanuit de stad. (...) Slimme oplossingen waarbij beter gebruik wordt gemaakt van het bestaande aanbod en waarbij bestaande eigenaren en beheerders worden gestimuleerd om de recreant beter te bedienen moeten hierbij zoveel mogelijk soelaas bieden. Er is ook een kwalitatieve opgave. Het aanbod sluit niet altijd aan bij de leefstijlen en de behoeften van elke recreant. Er is behoefte aan meer diversiteit en meer mogelijkheden voor de veeleisende recreant die bereid is te betalen voor aanbod met kwaliteit (op het gebied van cultuur, horeca, natuurbeleving, gezondheid).”

De provincie wil haar inzet meer focussen op strategische gebiedsgerichte/thematische opgaven van (boven)regionaal belang. Dat betekent concreet inzetten op:

- (boven)regionale recreatieterreinen en waterrecreatie;
- het accommoderen van recreatiedruk rondom de stad;
- optimalisatie, onderhoud en beheer landelijke fietsroutenetwerk en fietsknooppunten-systeem;

⁴ Visie Recreatie en Toerisme 2020, provincie Utrecht, mei 2012

- borgen onderhoud en beheer van LAW-routes, streekpaden en andere belangrijke regionale wandelroutes op de lange termijn;
- inzetten op completering netwerk van TOP's en poorten;
- behoud van het bestaande BRTN- en kanoroutenetwerk en het verbeteren van de veiligheid op dit netwerk.

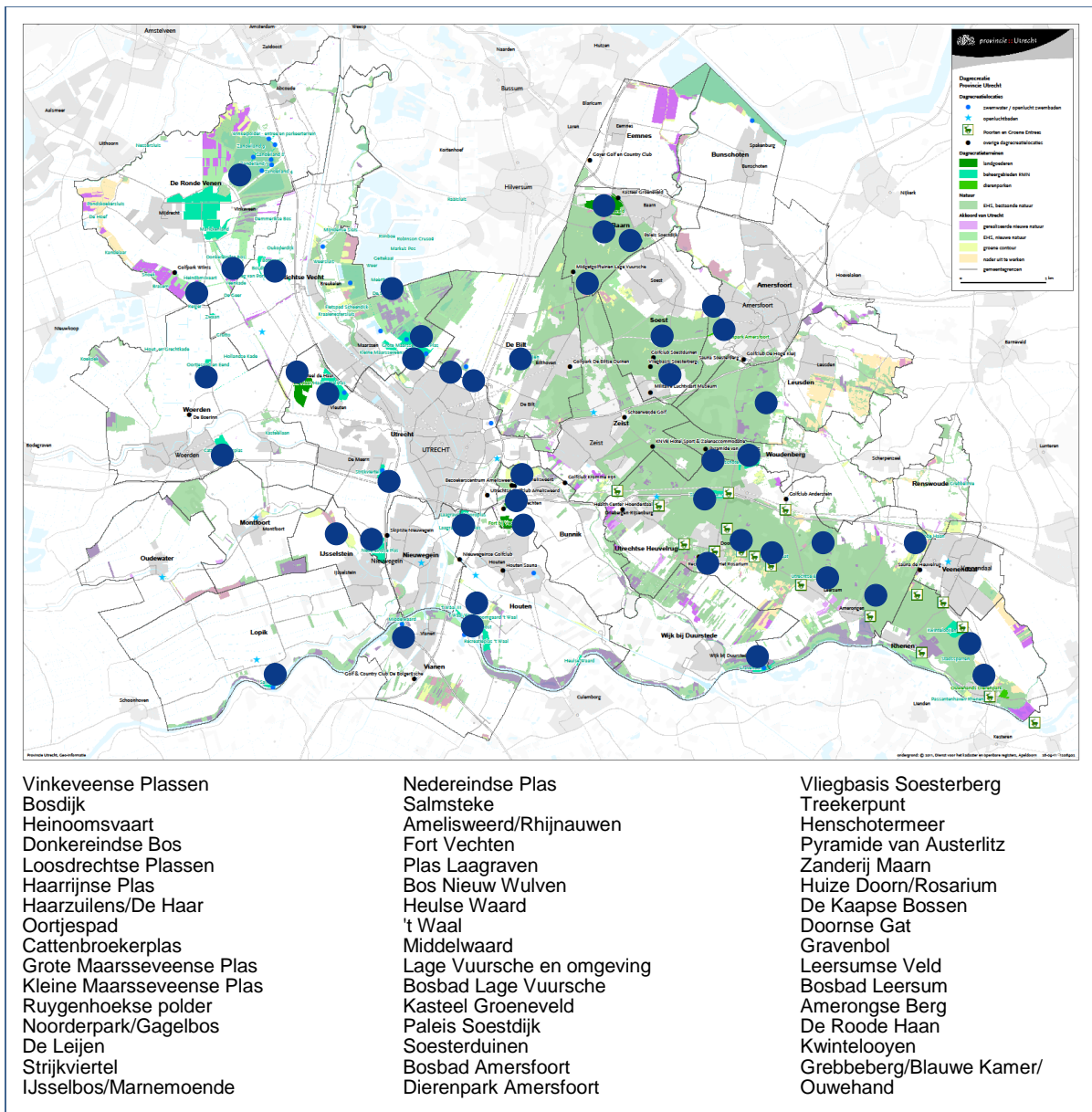
Om invulling te geven aan de ambities om vraaggericht te ontwikkelen, ondernemers te stimuleren en een betere samenwerking tussen betrokken (publieke en private) partijen te ondersteunen, zijn handvatten wenselijk. Het werken met een typologie van recreatiegebieden is daar een elementaire eerste stap in.

In dit hoofdstuk gaan we achtereenvolgens in op het aanbod aan **bovenlokale** recreatiegebieden in de provincie Utrecht, het werken met vier gebiedstypologieën en verdienpotentieel van de verschillende typen recreatiegebieden.

2.2 Bovenlokale recreatiegebieden

De provincie Utrecht kent circa 45 bovenlokale recreatieve voorzieningen. De typering 'bovenlokaal' is gebaseerd op 3 aan elkaar gerelateerde criteria. Ten eerste gaat het om bezoekersaantallen: bij meer dan 50.000 bezoekers per jaar is er sprake van een bovenlokaal recreatiegebied⁵. Het tweede criterium is de variatie aan vrijetijdsactiviteiten, waarbij de indeling is gebaseerd op landelijke onderzoeken van het Nederlands Bureau voor Toerisme en Congressen (NBTC): er worden minimaal vier vrijetijdsactiviteiten aangeboden (denk aan: waterrecreatie, horeca, routes, attracties, etc.). Ten derde hebben bovenlokale recreatiegebieden een functie als knooppunt en zijn ze in dat kader (voor de toekomst) aangewezen als 'poort' of 'toeristisch overstappunt (TOP)' in de visie Recreatie en Toerisme 2020. Met deze criteria komen we in de provincie Utrecht tot een lijst van circa 45 bovenlokale recreatiegebieden. Onderstaand kaartje geeft een overzicht van deze terreinen. De lijst is niet (perse) compleet en zeker niet statisch: niet van alle terreinen is het aantal bezoekers bekend. De focus ligt in de Visie Recreatie en Toerisme 2020 op bovenlokale recreatieterreinen, omdat dit de gebieden zijn waar partijen (eigenaren, beheerders, overheden) elkaar voor nodig hebben.

⁵ Er zijn niet van alle recreatiegebieden recente officiële metingen van bezoekersaantallen. De gehanteerde selectie van bovenlokale recreatiegebieden is gebaseerd op een inschatting van de bezoekersaantallen door RMN.

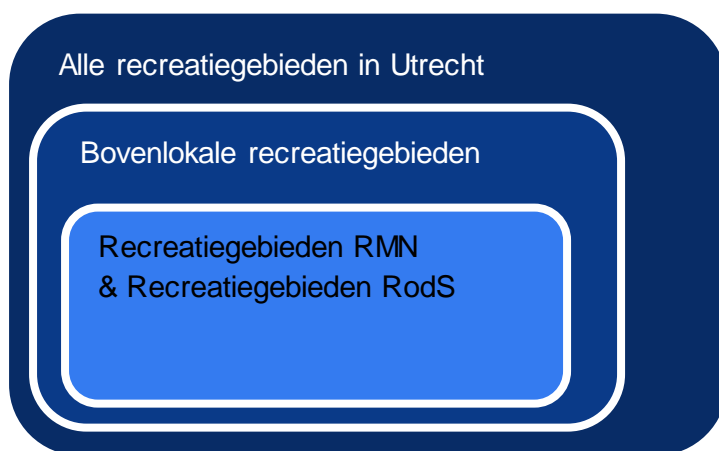


Bovenstaande kaart laat zien welke recreatieterreinen in de provincie in de huidige situatie het stempel 'bovenlokaal' hebben.

De bovenlokale recreatiegebieden in Utrecht zijn in eigendom en/of beheer van verschillende partijen. Op de eerste plaats de Utrechtse recreatieschappen, zij dragen als eigenaar/beheerder de verantwoordelijkheid voor circa 25 van de bovenlokale recreatiegebieden. Daarnaast hebben Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer, Het Utrechts Landschap (HUL), provincie, gemeenten en particuliere eigenaren verschillende recreatiegebieden in eigendom⁶. Een aantal daarvan wordt door deze partijen zelf beheerd en een aantal wordt door de recreatieschappen beheerd.

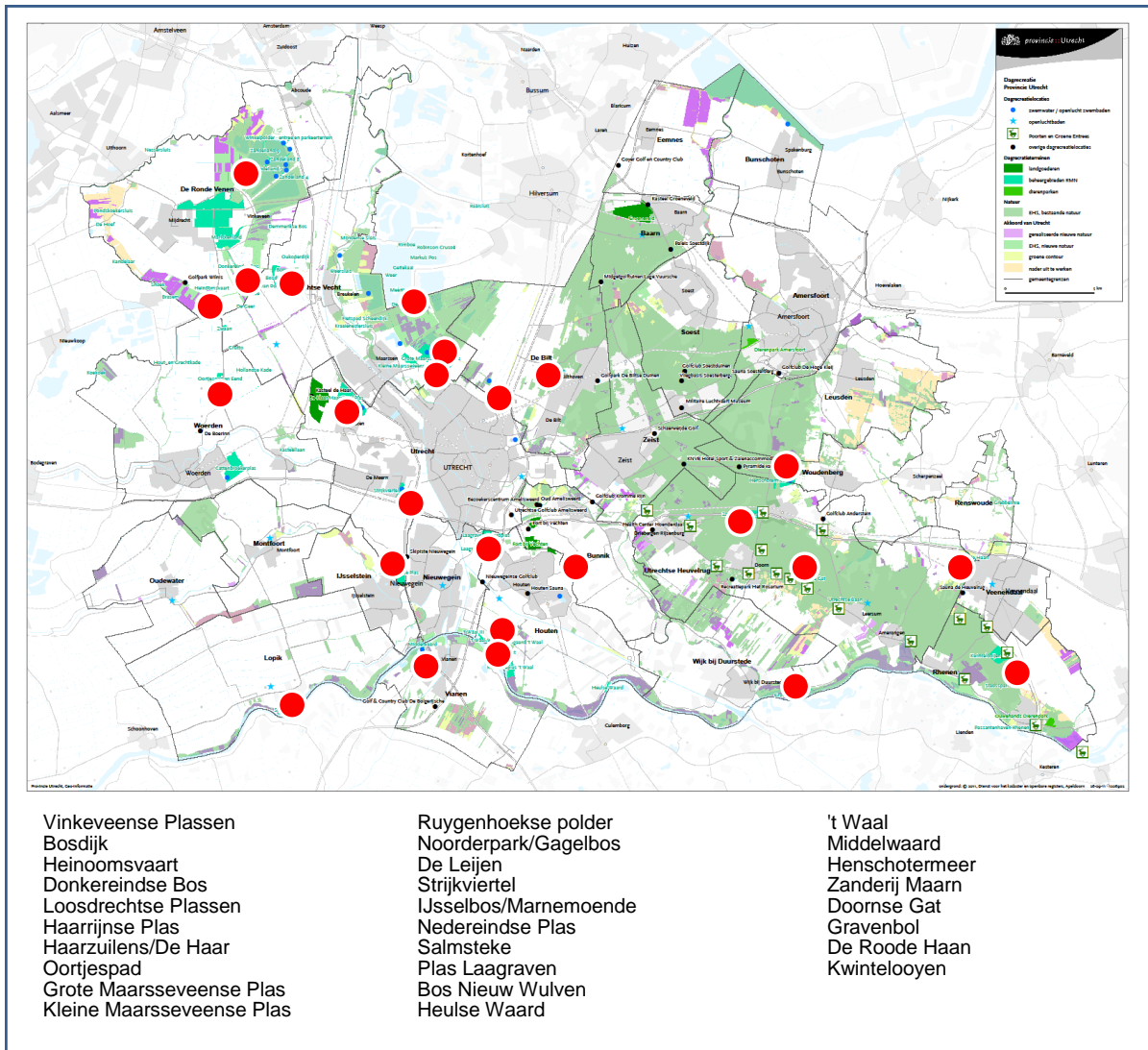
⁶ Deze organisaties hebben meer recreatiegebieden in eigendom en/of onderhoud & beheer, maar dit zijn geen gebieden met een belangrijke bovenlokale recreatieve functie.

In deze studie maken we onderscheid tussen bovenlokale recreatieterreinen die in eigendom en/of beheer zijn van één van de Utrechtse recreatieschappen (in het vervolg spreken we over RMN: Recreatie Midden-Nederland, de uitvoeringsorganisatie van de 4 schappen en de partij die het beheer van de terreinen uitvoert), RodS gebieden in eigendom en/of beheer van recreatieschappen, SBB en NM en overige bovenlokale recreatiegebieden die in eigendom en beheer zijn van andere partijen. Reden daarvoor is dat voor ons onderzoek alleen voor de RMN en RodS-gebieden gedetailleerde informatie (inclusief financiële gegevens) beschikbaar is gesteld, waardoor we alleen voor deze gebieden concrete uitspraken kunnen doen. De werkwijze (die verderop in deze rapportage wordt toegelicht) met een indeling in gebiedstypologieën en bijpassende instrumenten is overigens toepasbaar voor alle bovenlokale recreatiegebieden⁷. Kanttekening daarbij is dat in de andere gebieden (dan de RMN en RodS-gebieden) andere partijen aan zet zijn en zeggenschap hebben over het gebied. Onderstaande figuur illustreert de selectie van recreatiegebieden voor dit onderzoek.



Onderstaande kaart geeft de selectie van bovenlokale recreatiegebieden weer die in eigendom en/of beheer van RMN zijn, plus de RodS gebieden.

⁷ In deze rapportage worden geen uitspraken gedaan over de – huidige en mogelijk toekomstige – typologie van gebieden van Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten en andere partijen (anders dan RMN).



RMN heeft 1.600 ha (land/water) - waarvan 665 ha recreatieterrein - in haar beheer. Daarnaast beschoeit RMN nog bijna 80 km oeverlengten aan legakkers, eilanden, vaarwegen en aan het water gelegen recreatieterreinen.

Wat betreft de RodS-gebieden: in 2007 heeft provincie Utrecht met het ministerie van LNV (nu: EL&I) afspraken gemaakt over de RodS opgave. Deze afspraken omvatten het Noorderpark (125 ha, tevens bufferzone), Groenraven Oost (225 ha) en Utrecht-West (825 ha). De kosten om deze opgaven te realiseren, waren geschat op € 117 mln.⁸

(In)direct worden veel recreatieve voorzieningen in de provincie door de overheid gefinancierd. Zo financiert provincie Utrecht recreatieve voorzieningen meer of minder direct en meer of minder structureel door te investeren in projecten als Nieuwe Hollandse Waterlinie,

⁸ Het rijk heeft zich inmiddels uit RodS teruggetrokken. Betrokken provincie, gemeenten en beheerorganisaties (SBB, NM en RMN) zijn bezig met een herijking. Het is in ieder geval niet meer mogelijk om alle hectares te realiseren. Een ander probleem is dat het rijk de onderhoud en beheerkosten van bestaande en nog te realiseren gebieden van SBB en NM niet meer draagt.

Grebbelinie, buitenplaatsen, verbrede landbouw en nieuwe organisatievormen/allianties/platforms.

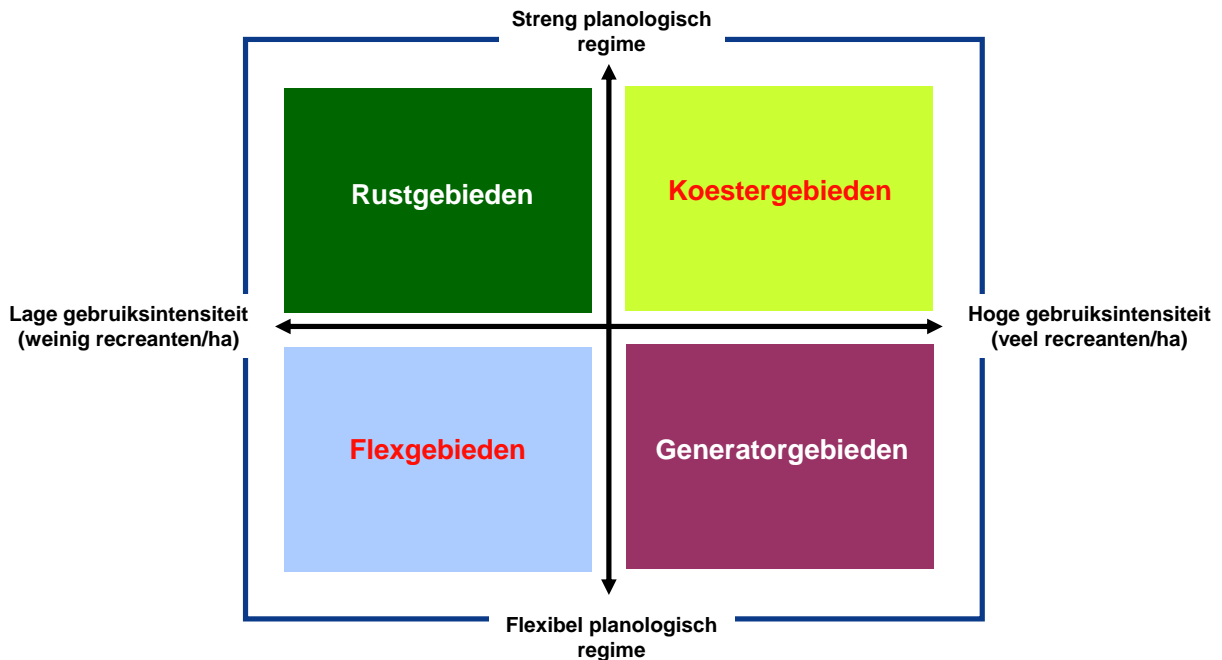
2.3 Typologie van recreatiegebieden

Het is duidelijk dat elk bovenlokaal recreatiegebied zijn eigen unieke kwaliteiten en onderscheidende kwaliteiten heeft. Bij het werkelijk bepalen van de beste toekomststrategie voor een recreatiegebied is dan ook telkens maatwerk noodzakelijk. Dat neemt niet weg dat het zinvol en efficiënt is om te werken met een theoretische, hanteerbare, logische indeling in typen recreatiegebieden. Voor elk type (in dit geval vier 'overkoepelende' typologieën) zijn bepaalde aanknopingspunten en kansen te identificeren, met daarbij passend een set aan interessante financiële instrumenten, efficiencymaatregelen en verdienmogelijkheden. Aan de hand van deze indeling kan de huidige typering worden bepaald en kan gezamenlijk met stakeholders een toekomstige strategie worden uitgewerkt.

In deze studie werken we met een indeling in vier gebiedstypen. De indeling in deze vier is gebaseerd op een onderscheid langs twee assen. Ten eerste kijken we naar de **intensiteit** van het recreatief gebruik van het gebied in de huidige situatie (2012) in de zin van het aantal bezoekers per hectare. Om invulling te geven aan deze as maken we gebruik van de gegevens en schattingen (o.a. van RMN) over bezoekersaantallen en omvang van de recreatiegebieden⁹. De tweede as heeft betrekking op het vigerende planologische regime in het gebied: is er sprake van 'strengere' planologische beperkingen (o.a. in termen van bescherming van natuur- of cultuurhistorische waarden, ecologische hoofdstructuur en bescherming rivieruiterwaarden) of heeft het gebied juist een wat ruimere recreatieve bestemming waarin mogelijkheden voor andere activiteiten bestaan? Deze informatie wordt uit de provinciale en gemeentelijke planologische bepalingen gehaald. Voor de volledigheid: concrete uitspraken over recreatieterreinen in deze rapportage gaan uitsluitend over de eerder genoemde RMN- en RodS-recreatieterreinen, vanwege de beschikbaarheid van gegevens. Wij hebben op basis van onze eigen expertise en de input uit workshops de recreatieterreinen ingedeeld in gebiedstypen om ermee te kunnen 'rekenen en tekenen'. Uiteindelijk is belangrijk om in de recreatiegebieden zelf (met de betrokken stakeholders en eigenaren) overeenstemming te bereiken over zowel de huidige gebiedstypologie als over de gewenste (toekomstige) typologie. Deze stap helpt om inzicht te krijgen in het recreatieaanbod en financieringspotentieel in de regio. Als alle bovenlokale recreatieterreinen in de provincie Utrecht op die wijze zijn getypeerd (met draagvlak van betrokken spelers), ontstaat bovendien een beeld van de spreiding van typen recreatieterreinen over de hele provincie. Een dergelijke kaart van (delen van) de provincie geeft voeding aan discussies over wat wenselijk en nodig is: is de spreiding van gebiedstypen acceptabel vanuit het perspectief van beleidsdoelen en recreatievraag en/of vanuit het perspectief van financiering (en verdeling van overheidsbudgetten) of is op sommige plekken een transformatie wenselijk om een betere balans te realiseren?

⁹ Zie bijlage 1 voor een overzicht van de gehanteerde cijfers ten aanzien van omvang en geschatte bezoekersaantallen.

Onderstaande figuur illustreert de twee assen en de vier kwadranten die op deze manier ontstaan. Kort door de bocht kan worden gesteld dat recreatiegebieden met een relatief flexibel planologisch regime en/of met een hoge bezoekersintensiteit meer verdienmogelijkheden bieden dan recreatiegebieden aan de andere zijde van het spectrum.



Koestergebieden

Voorbeelden van koestergebieden in de provincie Utrecht zijn in de huidige situatie Henschotermeer en Kwintelooyen. Het betreft recreatiegebieden met belangrijke waarden, die beschermd worden. In veel gevallen gaat het om natuurwaarden (EHS en Natura 2000), maar het kan ook gaan over cultuurhistorische, landschappelijke of andere typen waarden. Een voorbeeld daarvan zijn de elementen van de Nieuwe Hollandse Waterlinie in Utrecht. In koestergebieden gaan de hoge waarden gepaard met hoge bezoekersaantallen, de bovengenoemde gebruikintensiteit van het gebied. Die hoge bezoekersaantallen illustreren enerzijds dat het gebied aantrekkelijk is en aansluit bij de wensen van bezoekers. Dat betekent dat deze recreatiegebieden ‘verdienpotentieel’ hebben, als de juiste voorzieningen worden aangeboden. Tegelijkertijd legt de gebruikintensiteit in combinatie met de waarden ook de vinger op de zere plek: veel bezoekers strookt niet altijd met de wens om waarden te beschermen en bewaren. Daar schuurt ook het perspectief op verdienmogelijkheden.



Rustgebieden

Rustgebieden zijn recreatiegebieden die zich voor recreanten onderscheiden doordat ze rustiger (naar verhouding minder bezoekers) zijn en net als de koestergebieden rijk zijn aan aantrekkelijke natuur- en/of cultuurhistorische waarden. De rustgebieden voorzien in een behoefte naar rust, die voor bepaalde doelgroepen zeer aantrekkelijk is. Voorbeelden van rustgebieden in de provincie Utrecht zijn Bosdijk en Zanderij Maarn. Ontwikkelkansen zijn redelijk beperkt. Enerzijds vanwege planologische beperkingen, maar zeker ook vanwege potentiële impact op de kernkwaliteiten van rustgebieden. Ook hier is, bij het bepalen van een toekomststrategie, belangrijk om de juiste balans te vinden tussen mogelijkheden om de opbrengsten van het gebied te vergroten (of kosten te verlagen) en de aantrekkelijkheid van het gebied juist als rustgebied. Attracties en voorzieningen waar veel bezoekers op afkomen en/of die veel geluid veroorzaken, zijn veelal niet passend bij de karakteristieken van een rustgebied.



Generatorgebieden

Generatorgebieden kennen een hoge gebruikintensiteit, dat wil zeggen hoge bezoekersaantallen per hectare, en hebben een relatief flexibel planologisch regime. Het zijn aantrekkelijke gebieden voor recreanten, die relatief veel verdienpotentieel hebben. De karakteristieken van deze recreatiegebieden zijn juist de dynamiek en verscheidenheid aan activiteiten, waar een groot en breed bezoekerspubliek op af komt. Voorbeelden van deze gebieden in Utrecht (in de huidige situatie) zijn Laagraven, Maarsseveense Plassen, IJsselbos en Haarijnse Plas. Generatorgebieden beschikken over relatief veel recreatieve voorzieningen en spelen zoveel mogelijk in op de wens van recreanten naar meer beleving. De recreatieterrinen zijn verder goed bereikbaar.



Flexgebieden

Flexgebieden zijn een aparte categorie recreatiegebieden. De bezoekersaantallen zijn relatief laag (per hectare). Er is geen sprake van bijzondere waarden (natuur, historie, e.d.) die beschermd moeten worden of waar recreanten specifiek op af komen. Tegelijkertijd zijn er, vanwege het flexibele planologische regime in veel gevallen volop kansen om deze gebie-

den te ontwikkelen tot intensievere recreatiegebieden. Flexgebieden worden in wezen nu onderbenut: er mag meer en er kan meer. Deze onderbenutting kan uiteenlopende oorzaken hebben: wellicht schort er iets aan de bekendheid en/of identiteit van het gebied of is de toegankelijkheid/bereikbaarheid niet goed genoeg. Flexgebied is dan ook niet direct een gewenste typologie voor een gebied, zeker als er nog een behoefte bestaat aan meer en/of andere recreatieve voorzieningen. Transformatie naar generatorgebied of integrale gebiedsontwikkeling door combinatie met andere functies zijn perspectiefvol voor de flexgebieden. Voorbeelden van flexgebieden in de huidige situatie zijn Gagelbos, Bos Nieuw Wulven en de Ruigenhoekse Polder. Dit laatste voorbeeld is al in ontwikkeling: er is een speelparcours, een skatebaan en een forelvisvijver gerealiseerd en er komt nog een grote trekker. Als dit voldoende bezoekers trekt dan schuift Ruigenhoekse Polder van flexgebied naar generatorgebied. Veel van de flexgebieden zijn in eigendom van Staatsbosbeheer. Op dit moment worden in deze gebieden nog weinig opbrengsten gegenereerd. Overigens kan er ook juist voor gekozen worden flexgebieden te ontwikkelen als gebied met hoge natuurwaarden en tot rustgebied te transformeren. Minder recreatieve voorzieningen scheelt namelijk in kosten van onderhoud en beheer. Ook is het mogelijk om zo'n transformatie in te zetten wanneer elders een uitbreiding is gewenst (compensatie). In het licht van de zoektocht naar (meer) opbrengsten uit recreatieve voorzieningen ligt deze variant echter minder voor de hand.



2.4 Routes en paden

Visie Recreatie en Toerisme 2020: de provincie kent in 2020 een recreatief hoofdnetwerk (RHN). Het RHN is een samenhangend geheel van (boven) regionale routes voor wandelen, fietsen en varen, met als toegangspunten poorten en zogenaamde toeristische overstappunten (TOP's). De structuur loopt door de afwisselende landschappen van de provincie Utrecht en sluit aan bij horeca, attracties, erfgoed, cultuurhistorie en bezienswaardigheden. Het recreatieve netwerk verbindt bovendien de stedelijke gebieden met de recreatieve landschappen.

Naast de recreatieterreinen beschikt de provincie Utrecht over een groot netwerk van recreatieve routes en paden. Hierbij moet onderscheid gemaakt worden tussen het beheer en onderhoud van paden (fysieke infrastructuur, verharding, eigendom etc.) en anderzijds beheer en onderhoud van routes (paaltjes, bordjes, boekjes).

Het beheer en onderhoud van de paden ligt veelal bij de wegbeheerder (gemeente, provincie, RWS, waterschap) zelf. Het beheer en onderhoud van recreatieve routes is complexer

georganiseerd. De provinciale visie recreatie en toerisme richt zich op het (boven)regionale fiets, wandel en vaarrouten netwerk. Het gaat hierbij om focus en inzet van de beperkte middelen op die routes waar het publiek het meest gebruik van maakt en door particulieren zelf lastig is te realiseren. Het gaat dus om:

- Behoud en verbetering fietsknooppuntennetwerk.
- Reconstructie (tot 2013) en behoud LF routes.
- Reconstructie (tot 2013) en behoud LAW routes.
- Verbeteren samenhang en behoud wandelrouten netwerk Agenda 2010.
- Uitbreiden netwerk boerenlandpaden/klompenpaden.
- Behoud BRTN netwerk.
- Verbeteren laagdrempelige recreatietoervaart zoals aanleg sloepenknooppuntensysteem.
- Behoud kanoroutes (oorspronkelijk door provincie mede gefinancierd).

Provincie Utrecht is een provincie met een van de meest aantrekkelijke en diverse landschappen. Recreatieve routes zijn het middel om de recreant toegang te geven tot het landschap en deze te beleven. De paden en routes zijn het verbindende element tussen de verschillende recreatiegebieden, recreatieve knooppunten, TOP's en poorten.

Soort route	Km*	Kosten
Fietsknooppuntensysteem	1.264 km	Onderhoud en beheer Optimalisatie 2012-2013
Routes Landelijk Fietsplatform	300 km	Reconstructie 2012-2013 Onderhoud en beheer
Routes Wandelnet	LAW 245 km Streekpaden 299 km NS-wandelroutes 122 km Utrecht Te Voet routes 139 km	Reconstructie 2012-2013 Onderhoud en beheer
Bewegwijzerde wandelroutes (excl. routes Wandelnet)	Circa 2487 km plus Klompenpaden 213 km	Verbeteren samenhang Onderhoud en beheer
Boerenlandpaden	Nu: onbekend, Gewenst: 130 km (MJP landelijke routenetwerken 2007-2013)	Uitbreiding Onderhoud en beheer Openstellingsvergoeding
BRTN	269 km	Onderhoud en beheer vaarwegen
Sloepenknooppuntensysteem	Nu: 0 km Gewenst: n.t.b.	Aanleg Onderhoud en beheer
Kanoroutes	467 km	Onderhoud en beheer

* kilometers zijn o.b.v. GIS gegevens bij provincie Utrecht en kunnen dus afwijken van de werkelijkheid

De onderstaande tabel geeft de totale lengte van de routes die RMN in beheer heeft weer. Wandelroutes maken verreweg het grootste deel van het totaal uit, gevolgd door kanoroutes.

Tabel 2.1 Lengte recreatieve routes in provincie Utrecht in km

	UHK	SGL	Vinkeveen	Loosdrecht	Totaal
Wandelroutes	341,5	321	98,5	6,5	767,5
Fietsroutes	70	50	0	0	120,0
Kanoroutes	43,5	67	138	0	248,5
Skeelerroutes	0	69	31	0	100,0
Totaal	455	507	267,5	6,5	1236

Bron: RMN en provincie Utrecht 2012



In tegenstelling tot de recreatiegebieden laten routes en paden zich lastig typeren. Directe fysieke afbakening is moeilijk. Daarnaast lopen de paden en routes vaak door meerdere gebieden met verschillende eigendomssituaties. Dit vergt veel organisatie met betrekking tot onderhoud en beheer.

Provincie Utrecht wil de samenhang versterken door TOP's en poorten. In de visie R&T 2020 bestaat de ambitie voor 21 poorten en circa 45 TOP's.

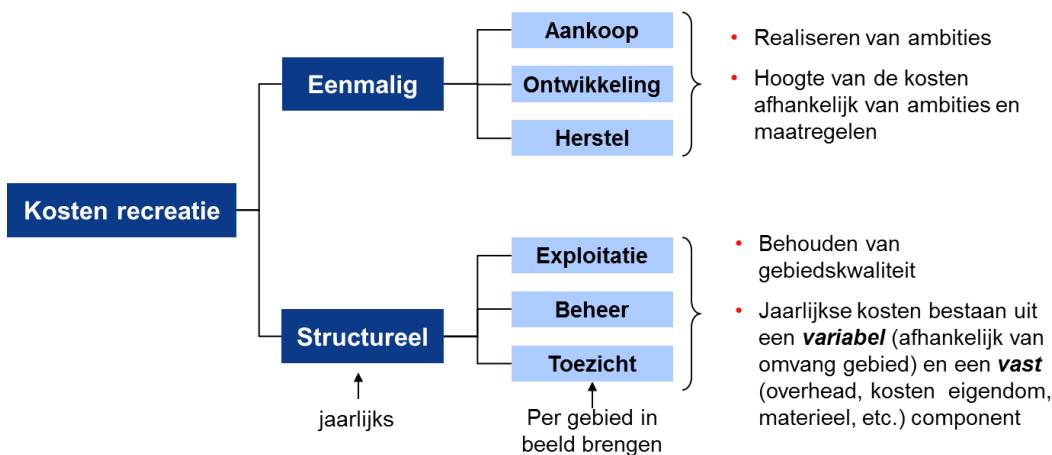
Hoofdstuk 3 Financiële stromen

De kosten en opbrengsten van recreatiegebieden lopen uiteen en zijn sterk afhankelijk van het voorzieningenniveau. In dit hoofdstuk worden de financiële stromen van de recreatieve voorzieningen inzichtelijk gemaakt. Hierbij wordt in eerste instantie gekeken naar de kosten en opbrengsten van de recreatiegebieden van RMN, de RodS-gebieden en de bovenlokale recreatieve routenetwerken. Er wordt niet alleen gekeken naar de kosten, maar ook naar de opbrengstpotentie van recreatiegebieden en recreatieve routes.

3.1 Kosten en opbrengsten van bovenlokale recreatieterreinen

De kosten van recreatieve voorzieningen zijn onder te verdelen in eenmalige en structurele kosten (zie figuur 3.1). De eenmalige kosten hebben betrekking op nieuwe recreatieve ontwikkelingen. De structurele kosten hebben betrekking op de jaarlijkse kosten voor onderhoud en beheer.

Figuur 3.1 Kosten recreatie



De beheerkosten per hectare van recreatiegebieden zijn ten opzichte van natuurgebieden, relatief hoog, dit vanwege de grote hoeveelheid recreatieve voorzieningen in deze gebieden. Afhankelijk van het type recreatiegebied variëren de beheerkosten tussen de € 50 (be-

perkte inrichting) en € 3.435 per hectare per jaar (Recreatie om de Stad)¹⁰. Natuurmonumenten rekent voor Haarzuilens met beheerkosten van circa € 2.600 per ha¹¹. De beheerlasten voor RodS kunnen nog hoger oplopen, tot boven de € 4.000 per hectare voor intensief gebruik. Binnen de beheerlasten van RodS wordt onderscheid gemaakt naar intensief en extensief gebruik. Intensieve terreinen kennen hogere beheerlasten dan extensieve terreinen.

De dekking van de kosten is per recreatieve voorziening verschillend, echter de afhankelijkheid van publieke middelen is groot. Niet alleen bij de schappen maar ook bij de andere gebiedseigenaren is deze afhankelijkheid groot. Zowel Natuurmonumenten en Staatsbosbeheer zijn afhankelijk van inkomsten van de overheid. Op landelijk niveau zijn Natuurmonumenten en Staatsbosbeheer respectievelijk voor 38% en 67% afhankelijk van overheidsbijdragen¹². De RodS-bijdragen vanuit het Rijk zijn volledig weggefallen. Dit betekent dat de oorspronkelijke ontwikkelopgave niet langer kan worden gehaald. Daarnaast betekent dit dat, voor de (bestaande en nieuwe) gebieden van Staatsbosbeheer en Natuurmonumenten, ook het onderhoud en beheergeld volledig wegvalt.

In de provincie Utrecht liggen veel recreatieterreinen, in bezit van veel verschillende eigenaren. In deze rapportage ligt onze focus op bovenlokale recreatieterreinen in de provincie Utrecht in beheer of eigendom van de recreatieschappen. Daarnaast richten we ons in dit onderzoek op de RodS-gebieden rond de stad Utrecht¹³. Deze recreatieterreinen zijn in eigendom van het recreatieschap Stichtse Groenlanden, Natuurmonumenten en Staatsbosbeheer. In deze paragraaf gaan we achtereenvolgens in op de kosten en opbrengsten van:

- de gebieden van de recreatieschappen;
- de RodS-gebieden;
- de recreatieve routes.

De recreatieschappen

In de provincie Utrecht liggen vier recreatieschappen: Stichtse Groenlanden (SGL), Utrechtse Heuvelrug, Vallei- en Kromme Rijngebied (UHVK), Vinkeveense Plassen en Loosdrecht e.o.. Deze schappen zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor 1.600 ha aan recreatieterreinen in de provincie Utrecht. In de onderstaande kaart zijn de beheergebieden van de vier schappen weergegeven.

Elk van de vier recreatieschappen is een gemeenschappelijke regeling tussen verschillende deelnemers. De recreatieschappen zijn gezamenlijk, met de provincie Utrecht, een gemeenschappelijke regeling aangegaan voor uitvoerende zaken: dit is Recreatie Midden

¹⁰ Standaardkosten index natuur en landschap, prijspeil 2009.

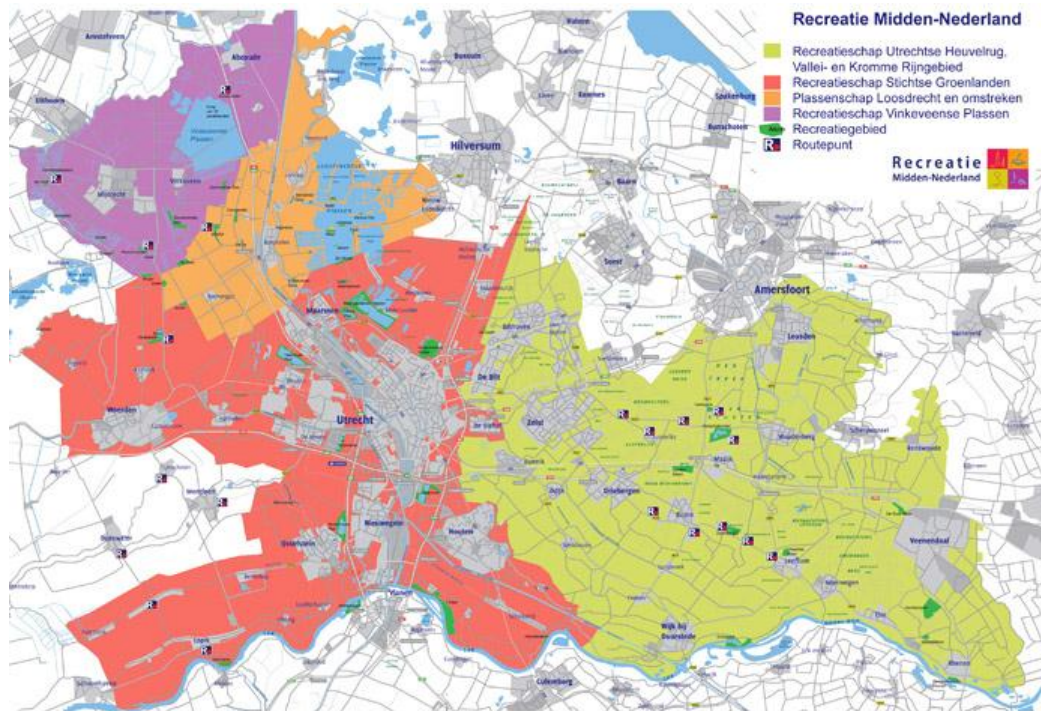
¹¹ Interview met Petra Ket, Natuurmonumenten d.d. 9 maart 2012.

¹² Jaarverslagen van Natuurmonumenten en Staatsbosbeheer.

¹³ In deze rapportage zijn de volgende RodS-gebieden meegenomen (rond stad Utrecht): Bos Nieuw Wulven, Haarzuilens en Gagelbos

Nederland (RMN)¹⁴. De vier gemeenschappelijke regelingen hebben een eigen begroting en betalen een afdracht aan RMN voor de werkzaamheden die RMN voor de schappen uitvoert.

Figuur 3.2 Recreatieschappen in de provincie Utrecht



Bron: RMN, 2012

De verschillen tussen de recreatieschappen zijn groot. Niet alleen ruimtelijk, maar ook organisatorisch en financieel. Het recreatieschap Stichtse Groenlanden is zowel in kosten als opbrengsten het grootste schap. De RodS-gebieden liggen binnen deze schapsgrenzen. Door de (rijks) bezuinigingen heeft het schap minder budget voor deze gebieden. Het recreatieschap UHVK heeft te maken met een groot aantal particuliere landgoedeigenaren en de recreatiegebieden liggen midden in de Ecologische Hoofd structuur (EHS). Dit vergt veel organisatie en heeft mogelijk impact op de verdienmogelijkheden. Het Plassenschap Loosdrecht e.o. is organisatorisch lastiger te besturen, omdat het schap gesitueerd is in twee provincies. Tenslotte zit het schap Vinkeveense Plassen in een liquidatietraject, omdat gemeente Amsterdam uit de gemeenschappelijke regeling wil treden en dan slechts één deelnemer aan de gemeenschappelijke regeling overblijft.

De gezamenlijke schappen hebben totaal bijna 1.600 ha. grond/water in beheer (eigendom en verkregen in erfpacht). Een oppervlakte van 665 ha¹⁵ bestaat uit recreatieterreinen (dus

¹⁴ Dit is het gevolg van de wet gemeenschappelijke regelingen (WGR). De provincie Utrecht draagt financieel niet bij aan een RMN, maar wel aan de vier schappen.

¹⁵ Bron: <http://www.recreatiemiddennederland.nl/organisatie.html>

exclusief oppervlakte water). Daarnaast beschoeit RMN nog bijna 80 km oeverlengten aan legakkers, eilanden, vaarwegen en aan het water gelegen recreatieterreinen.

Tabel 3.1 Eigendommen recreatieschappen

Recreatieschap	In eigendom (ha)	In erfpacht (ha)
Plassenschap Loosdrecht e.o.	555	1
UHVK	64	119
Stichtse Groenlanden	368	82
Vinkeveense plassen	368	1
Totaal	1.391	203

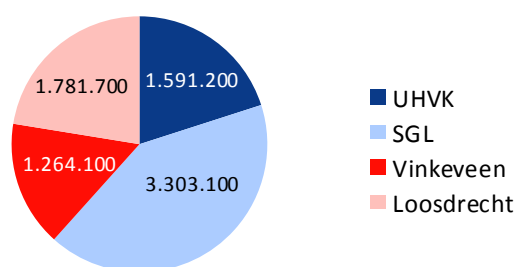
Bron: Provincie Utrecht

Erfpachtcontracten hebben looptijden van tussen 30 en 50 jaar waardoor gewenste veranderingen (bijvoorbeeld t.b.v. meer verdienmogelijkheden) met de eigenaar moeten worden afgestemd. Vaak betekent extra inkomsten ook een hogere pacht aan de eigenaar, waardoor niet de volledige inkomsten voor onderhoud en beheer ingezet kunnen worden.

Financiële situatie van de recreatieschappen anno 2012

De totale begroting (2012) van de vier schappen bedraagt circa € 7,9 mln.¹⁶ (RMN, 2012). Alle activiteiten zijn hierin opgenomen: zowel bovenlokale als lokale recreatieterreinen en routes, paden en vaarwegen. Het schap SGL maakt hier met € 3,3 mln. het grootste aandeel van uit, gevolgd door Loosdrecht e.o., UHVK en Vinkeveen.

Figuur 3.3 Verdeling van de begrote kosten 2012 (€ 7,9 mln.) over de schappen

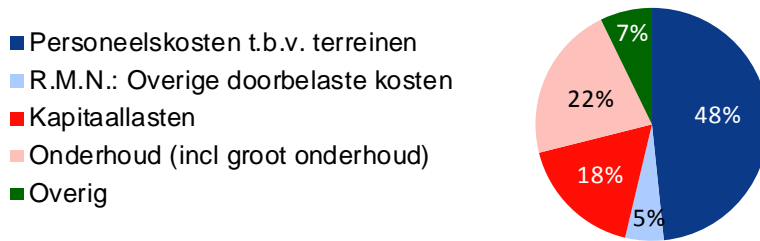


Bron: RMN, 2012

Figuur 3.4 geeft een overzicht van de verschillende type kosten. De totale begrote kosten bestaan voor het grootste deel (48%) uit personeelskosten ten behoeve van het onderhoud en beheer van de recreatiegebieden. Daarna zijn onderhoudskosten (22%) en de kapitaallasten (18%) grote kostenposten.

¹⁶ In de bijlage is per recreatieschap een beschrijving van het individuele schap opgenomen. Hierin worden ook de begroting en de beheergebieden toegelicht.

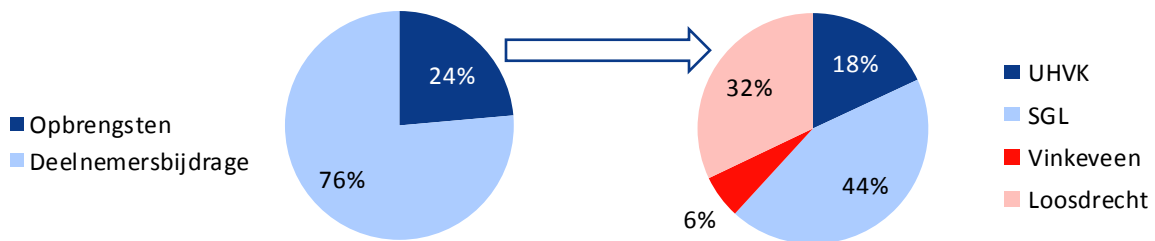
Figuur 3.4 Verdeling van de kosten per kostenpost



Bron: RMN, 2012

De dekking van de kosten van de recreatieschappen wordt, zoals hiervoor aangegeven, grotendeels (76%) gedekt door deelnemersbijdragen. De overige 24% wordt gedekt uit eigen inkomsten. Dit zijn inkomsten die uit de recreatiegebieden gegenereerd worden, zoals huur, pacht, parkeergelden, leges, etc. In *absolute* zin wordt het meeste verdiend in het schap SGL. De rechter cirkeldiagram van figuur 3.5 illustreert dit. Echter, wanneer eigen inkomsten in perspectief van de totale opbrengsten per schap (dus incl. deelnemersbijdragen) worden geplaatst, dan zijn de opbrengsten relatief gezien het hoogste bij Plassenschap Loosdrecht e.o., namelijk 33% (zie tabel 3.1). De opbrengsten van Loosdrecht worden voor een groot deel bepaald door inkomsten uit leges voor vergoeding schrijfrechten. De leges dekken hiermee volledig de kosten voor schrijfrechten.

Figuur 3.5 Eigeninkomsten versus deelnemersbijdragen (links) en aandeel opbrengsten (24%) in totaal (rechts)



Bron: RMN, 2012

Tabel 3.2 geeft een samenvattend overzicht van de kosten en opbrengsten per recreatieschap.

Tabel 3.2 Samenvattend overzicht kosten en opbrengsten Recreatieschappen

	Kosten	Opbrengsten		Tekort / overschot (voor resultaat bestemming)	Aandeel opbreng- sten uit schapsge- bieden	
		Eigen inkomsten	Deelnemers			Totaal
UHKV	1.591.200	342.000	1.192.600	1.534.600	-56.600	22%
SGL	3.303.100	829.000	2.526.300	3.355.300	52.200	25%
Vinkeveen	1.264.100	115.800	1.166.800	1.282.600	18.500	9%
Loosdrecht	1.781.700	607.800	1.249.400	1.857.200	75.500	33%
Totaal	7.940.100	1.894.600	6.135.100	8.029.700	89.600	24%

Bron: RMN, 2012

In de bijlage is een specificatie opgenomen van de verdeling van de kosten en opbrengsten van de schappen.

Het begrotingsprobleem van de Utrechtse recreatieschappen is groot. Het weerstandsvermogen van alle schappen is beperkt (nauwelijks reserves). Alle schappen voeren structurele of incidentele bezuinigingen door. Tegelijkertijd hebben de schappen de laatste jaren wel areaal- en taakuitbreidingen gekregen, waardoor de totale beheerkosten zijn toegenomen. Deze ontwikkelingen klemmen in een periode waarin bezuinigingen doorgevoerd moeten worden.

Kortom, de recreatieschappen hebben nauwelijks tot geen investerings- en ontwikkelreserves meer. De ontwikkeling van nieuwe voorzieningen en de kwaliteit van de bestaande voorzieningen staat onder grote druk. Terreinen als Doornse Gat, Gravenbol en de Leijen werden wegens geldgebrek bijna gesloten. Het zomaar afstoten van een recreatieterrein is echter niet mogelijk; veelal zijn deze in bezit van het recreatieschap of lopen er langlopende contracten. Dit betekent dat de verantwoordelijkheid voor het terrein bij het recreatieschap blijft.

In de begroting zijn de kosten voor regulier en groot onderhoud en beheer opgenomen. Probleem is dat veel recreatieterreinen van de recreatieschappen niet meer voldoen aan de vraag van de recreant van vandaag. Hiermee wordt in de begroting geen rekening gehouden. Voor een transparant overzicht van de werkelijke kosten moet hier – inclusief de financiering hiervan – in de begroting rekening mee worden gehouden.

In een aantal recreatiegebieden heeft RMN te maken met achterstallig onderhoud (waarvoor geen voorzieningen zijn gemaakt), zoals in Loosdrecht en Vinkeveen. In deze gebieden is grootschalig onderhoud of vervanging noodzakelijk. Voordeel van vervanging boven groot onderhoud is de duurzaamheid van de maatregel. De kosten hiervan zijn hoog en in de huidige begrotingen is er hiervoor geen budget beschikbaar (zie tabel 3.3). Het grootste risico zit in het verdwijnen van de legakkers.

Tabel 3.3 Benodigde vervangingsinvesteringen en/of groot onderhoud t.b.v. instandhouding tot 2020 in €

	Loosdrecht		Vinkeveen	
	Groot onderhoud	Vervanging	Groot onderhoud	Vervanging
Legakkers	3.500.000	of 6.800.000	3.700.000	of 5.400.000
Eilanden	130.000	-	400.000	-
Vaarwegen	460.000	530.000	130.000	of 240.000
Recreatieterreinen	150.000	-	120.000	-
Totaal	4.240.000	8.070.000	4.350.000	6.160.000

Bron: Provincie Utrecht

Daarnaast heeft plessenschap Loosdrecht te maken met een parasitaire plant. De vraag is of het plessenschap (alleen) verantwoordelijk is voor de verwijdering ervan, maar de kosten zijn geschat op € 1,0 mln.

Een aantal deelnemers overweegt serieus om uit het recreatieschap te stappen en gemeente Amsterdam geeft hier ook al gevolg aan. Een liquidatietraject voor recreatieschap Vinkeveense plassen is daarom in gang gezet. Uiteindelijk zal de structurele financiële bijdrage van Amsterdam verdwijnen. Gemeente Utrecht is al 10 jaar geleden uit recreatieschap UHVK gestapt. Dit betekent dat de afkoopsom volgend jaar is afbetaald; het recreatieschap heeft dit nog niet kunnen opvangen met andere inkomsten. Dit betekent dus dat UHVK v.a. 2013 met € 91.000 minder moet doen.

Kortom, de schappen staan de komende jaren voor een grote financiële opgave. Met name de schappen Loosdrecht en Vinkeveen hebben een grote financiële opgave. Op dit moment kunnen zijn niet voldoende middelen beschikbaar. De urgentie is dus erg groot om extra inkomsten te genereren, om zodoende het recreatief product in de provincie Utrecht op peil te houden.

Kosten en opbrengsten op terreinniveau recreatieschappen¹⁷

Om de kosten van recreatie te kunnen dekken worden hoofdzakelijk publieke middelen gebruikt. De Utrechtse Recreatieschappen financieren circa 76% van de kosten uit deelnemersbijdragen. Ongeveer 24% van de opbrengsten worden uit de markt gehaald. Deze inkomsten komen uit pacht/huur, parkeren, leges, etc. Deze verhouding tussen publiek en private middelen geldt niet alleen voor recreatiegebieden, maar ook voor bos, natuur en landschap. Circa 70% van de kosten van ontwikkelingen en onderhoud van bos, natuur en landschap wordt namelijk door de overheid gedaan (Hoogstra & Vinken, 2011). Echter, door (rijks)bezuinigingen zal het aandeel publieke middelen in de toekomst minder worden.

De kosten en opbrengsten (begroot voor 2012) van de bovenlokale recreatieterreinen van RMN en de RodS-gebieden in beheer en eigendom van Natuurmonumenten en Staatsbosbeheer (Gagelbos, Bos Nieuw Wulven en Haarzuilens) zijn opgenomen in respectievelijk tabel 3.4 en 3.5.

¹⁷ Focus in dit onderzoek ligt op bovenlokale recreatieterreinen.

Tabel 3.4 Kosten en opbrengsten onderhoud en beheer per bovenlokaal recreatiegebied per jaar (RMN en RodS in bezit van RMN) in 2012

Gebied	Kosten	Opbrengsten	Tekort	Dekking uit baten
RMN-gebieden				
Henschotermeer	437.200	286.000	151.200	65%
Doornse Gat	82.000	8.400	73.600	10%
Kwintelooyen	87.100	10.000	77.100	11%
Vinkeveense Plassen	1.075.600	105.500	970.100	10%
Oortjespad	408.100	28.500	379.600	7%
Maarsseveense Plassen	789.900	469.400	320.500	59%
Nedereindse Plas	137.400	46.500	90.900	34%
't Waal	123.900	10.800	113.100	9%
Gravenbol	70.400	2.900	67.500	4%
(Plas) Laagraven ¹	178.100	73.800	104.300	41%
Salmsteke	59.000	5.000	54.000	8%
Strijkviertel	89.300	11.000	78.300	12%
Bosdijk	92.900	-	92.900	0%
Donkereindse, Heinoomsvaart, Pondszoekersluis (+kleine terreinen)	114.500	1.600	112.900	1%
Heulse Waard	61.600	-	61.600	0%
De Strook	200.900	18.500	182.400	9%
De Leijen	62.500	2.500	60.000	4%
Noorderpark (Ruigenhoekse polder)	359.000	26.600	332.400 ²	7%
Zanderij Maarn	22.400	-	22.400	0%
De Roode Haan	79.900	1.300	78.600	2%
Totaal RMN	4.517.800	1.108.300	3.409.500	25%
Beheer gebieden RMN buiten schapsbegroting³				
Middelwaard	31.000	2.000	29.000	6%
Haarrijnse Plas	90.000	-	90.000	0%
Totaal	4.638.800	1.110.300	3.528.500	24%

1 Laagraven is groter dan de plas alleen. De plas is meer dan kostendekkend (Down Under). De rest van het gebied (golfbaan, fietspaden ruiterspaden etc.) is dat niet.

2 Dit is inclusief subsidies.

3 De gebieden Middelwaard en Haarrijnse plas zijn voor RMN kostendekkend. Zij vallen buiten de schapsbegroting. De kosten voor beheer worden betaald door de gebiedseigenaren, respectievelijk de provincie Utrecht en de gemeente Utrecht. Dit betekent wel dat deze recreatiegebieden afhankelijk zijn van publieke middelen.

Bron: RMN, 2012

Uit de bovenstaande tabel kan worden opgemaakt dat een beperkt deel van de kosten gedekt wordt uit opbrengsten uit de 'markt'. De overige kosten worden op dit moment gedekt door de overheid (deelnemersbijdragen, subsidies, etc.). Hierbij moet opgemerkt worden dat de realisatie van de begrote bedragen deels afhankelijk is van de weersomstandigheden. Bijvoorbeeld bij een slechte zomer zullen de inkomsten lager kunnen uitvallen als begroot. Een structurele verbetering van de begrote bedragen is daarom tevens sterk afhankelijk van de planologische mogelijkheden om bijvoorbeeld weersafhankelijke voorzieningen te bouwen. De bovenlokale RMN-gebieden halen gezamenlijk 25% uit de markt. Van de totale kosten van ca. € 4,6 mln. voor de in tabel 3.4 opgenomen bovenlokale RMN-gebieden wordt ca. € 1,1 mln. uit de markt gehaald. Tabel 3.4 betreft de optelsom van bo-

venlokale RMN-gebieden. De kosten van de lokale terreinen vallen hier buiten. Dit betekent niet dat de totale kosten voor onderhoud en beheer van de overige gebieden gezamenlijk 3,3 mln. bedragen, maar slechts een deel daarvan. De overige kosten bestaan daarnaast namelijk uit onderhoud en beheer paden, routes, vaarwegen, overhead, kapitaallasten etc. Het gaat hier specifiek om de kosten van onderhoud en beheer van de bovenlokale recreatieterreinen.

De RodS gebieden

De kosten en opbrengsten van onderhoud en beheer van de reeds gerealiseerde¹⁸ RodS-gebieden die niet in beheer zijn van RMN, maar van Natuurmonumenten (Haarzuilens) en Staatsbosbeheer (Bos Nieuw Wulven en Gagelbos), zijn in de onderstaande tabel weergegeven. De totale jaarlijkse kosten voor onderhoud en beheer bedragen ruim 1 miljoen euro. De financiële dekking hiervan is waarschijnlijk voor slechts vier jaar geregeld. Voor daarna moet nog financiering gevonden worden.

Tabel 3.5 *Kosten en opbrengsten onderhoud en beheer voor de RodS-gebieden per jaar (van SBB en NM)*

Gebied	Kosten	Opbrengsten	Tekort	Dekking uit baten
Bos Nieuw Wulven	205.000	-	205.000	-
Gagelbos	135.000	-	135.000	-
Haarzuilens	720.000	-	720.000	-
Totaal	1.060.000	-	1.060.000	-

Bron: Staatsbosbeheer, 2012; Natuurmonumenten, 2012; eigen bewerking BCI

De opbrengsten uit het recreatiegebied Haarzuilens zijn bij ons niet bekend. Natuurmonumenten doet hier geen uitspraken over. De inkomsten uit de markt van de gebieden Bos Nieuw Wulven en Gagelbos (Staatsbosbeheer) zijn vooralsnog zeer beperkt (af en toe zijn er huur inkomsten), de exacte hoogte hiervan is niet bekend. Opvallend is echter wel dat het landelijk gemiddelde van opbrengsten uit de markt (33%) in de RodS-gebieden van Staatsbosbeheer rond Utrecht niet gerealiseerd wordt.

¹⁸ Of waarvan door de stuurgroep RodS bestuurlijk is besloten dat deze nog wel worden gerealiseerd.

Natuurmonumenten

Natuurmonumenten is het minst afhankelijk van overheidsbijdragen. Uit het jaarverslag van 2011 van Natuurmonumenten blijkt dat zij slechts 38% overheidssubsidie krijgen. De overige inkomsten worden gegenereerd uit donateurs, giften, fondsen, goede doelen loterijen, eigendommen, etc. Hieronder een overzicht van de verdeling van de inkomsten van Natuurmonumenten in 2011 (Jaarverslag, 2011):

- 31% Inkomstenfondsen werving
- 16% Aandeel acties derden
- 11% Inkomsten terreinbeheer
- 38% Overheidssubsidies
- 4% Overige baten

Staatsbosbeheer

Bij Staatsbosbeheer ligt deze verhouding net andersom (Jaarstukken 2011, Staatsbosbeheer). Zij zijn voor 67% afhankelijk van subsidies. De overige 33% bestaat uit inkomsten uit recreatie, houtopbrengsten, ingebruikgeving van hun gebieden, verhuur van boswachterswoningen, verkoop van producten, et cetera. Hieronder een overzicht van de verdeling van de inkomsten van Staatsbosbeheer in 2011 (Jaarverslag, 2011):

- 67% Bijdragen overheid
- 4% Omzet recreatie
- 10% Omzet ingebruikgeving
- 14% Omzet houtverkoop
- 2% Omzet overige producten
- 3% Overige opbrengsten

Bronnen: Jaarverslag Natuurmonumenten 2011 en Jaarstukken Staatsbosbeheer 2011

Ondanks de hoge kosten voor RodS-gebieden, zijn dit ook de recreatiegebieden waar de meeste verdienmogelijkheden liggen. Vanwege de recreatiedruk rond Utrecht kennen de recreatiegebieden – op een aantal uitzonderingen na – een groot aantal bezoekers. In deze gebieden ligt er dus voldoende potentie om meer inkomsten uit de markt te genereren. Voorbeelden hiervan zijn de Haarrijnse Plas¹⁹ en Strijkviertel. Dit zijn beide recreatieterrinen waar nog (verdien)potentieel onbenut wordt gelaten, gezien de ligging nabij Utrecht.

Kosten en opbrengsten naar gebiedstype

Zoals in hoofdstuk 2 beschreven is, hebben we de recreatiegebieden ingedeeld in vier gebiedstypen (indicatief en voor de situatie anno 2012). Hieronder wordt een overzicht gegeven van de verdeling van de kosten, opbrengsten en ook overheidsbijdragen (subsidies, deelnemersbijdragen, etc.) anno 2012 per type gebied van de RMN en RodS gebieden.

Het grootste aandeel van de opbrengsten wordt gerealiseerd in de **generatorgebieden** (64%). Ook het grootste aandeel van de kosten wordt in deze gebieden gemaakt. Omdat in deze gebieden meer uit de markt wordt gehaald, gaat er ook een kleiner deel van de overheidsbijdragen naar de generatorgebieden.

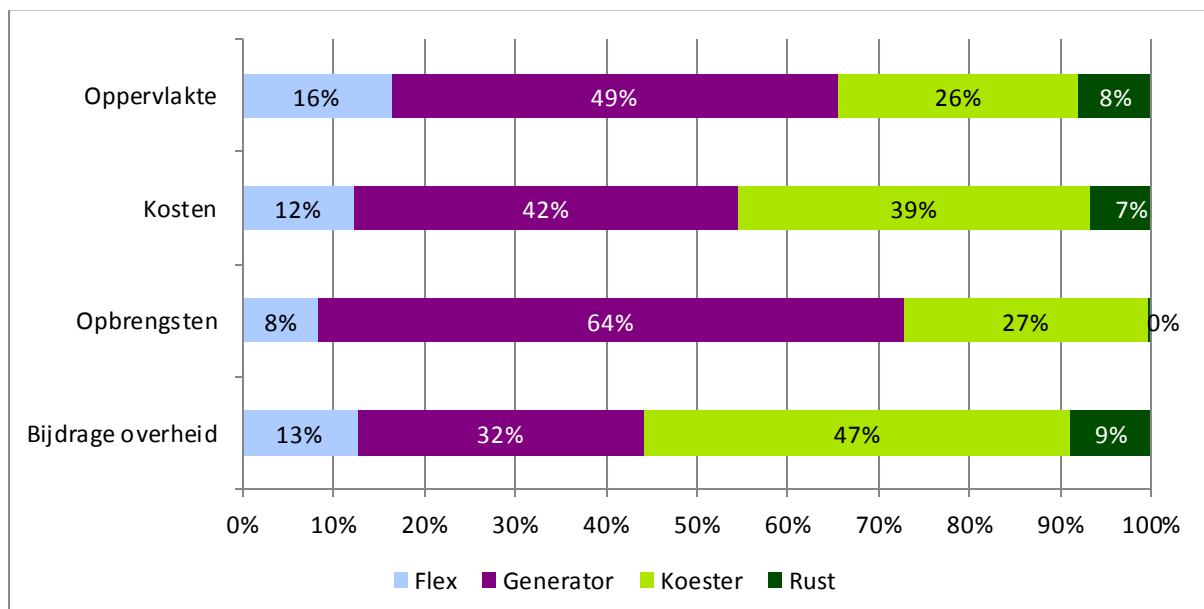
¹⁹ Haarrijnse plas is eigendom van de gemeente Utrecht, dit betekent dat de gemeente verantwoordelijk is voor het uitvoeren van commerciële activiteiten.

Opvallend is verder het relatief grote aandeel van de opbrengsten uit **koestergebieden**. Verder valt op dat de koestergebieden relatief het grootste aandeel hebben in de totale bijdragen van overheid.

Rustgebieden hebben van alle type recreatiegebieden het kleinste aandeel. Nog geen 1% van alle opbrengsten van de RMN en RodS gebieden is afkomstig uit rustgebieden. Van de totale kosten voor recreatiegebieden, hebben de rustgebieden het kleinste aandeel van eigen inkomsten, namelijk 7%. Van de totale overheidsbijdragen van alle recreatiegebieden ontvangen de rustgebieden gezamenlijk 9%.

In de **flexgebieden** worden 8% van de totale opbrengsten gegenereerd. Deze gebieden hebben nog geen duidelijk profiel. Doel is deze recreatiegebieden een duidelijker profiel te geven, zodat meer opbrengsten of meer efficiencywinst kunnen worden gerealiseerd. In hoofdstuk 4 zal hier verder op in worden gegaan.

Figuur 3.6 Verdeling van de kosten, opbrengsten en deelnemersbijdragen over de type recreatiegebieden (RMN en RodS-gebieden)



3.2 Recreatieve hoofdnetwerk

De provincie Utrecht heeft een divers recreatieve hoofdnetwerk en bestaat uit: TOP's, Poorten, paden en routes. Hieronder zijn voor deze recreatieve hoofdnetwerken de jaarlijkse kosten bepaald.

TOP's en poorten

Provincie Utrecht wil de samenhang versterken door TOP's en poorten. In de visie Recreatie en Toerisme 2020 bestaat de ambitie voor 21 poorten en circa 45 TOP's. Ook dit vraagt om publieke investeringen. Tegelijkertijd is de inzet om juist dit soort locaties met en door ondernemers te laten ontwikkelen. Ondanks dat zal een eenmalige publieke bijdrage van gemiddeld 20.000-50.000 euro per locatie (voorlopig) nodig zijn. Daarnaast is er sprake van de kosten voor onderhoud en beheer van de locatie, bebording, panelen en het landschapelijk herkenningspunt en de kosten voor publieksbereik.

Routes en paden

Onderhoud en beheer van paden en routes kan in drie groepen worden opgedeeld:

- 1 Fysiek onderhoud van de paden. Het gaat hier dan om het toezicht, regulier en groot onderhoud, maaien van de bermen, onderhoud meubilair, (zwerf)vuil ruimen en andere onderhoudswerkzaamheden.
- 2 Onderhoud van de routestructuren. Dit betreft het technisch onderhoud van de borden, schoonmaken, maaiwerk rond de palen en dergelijke.
- 3 Gebruiksvergoeding voor het recht van overpad bij routestructuren.

Ad 1 Onderhoud paden

Met Agenda 2010 Wandelen in Utrecht heeft provincie Utrecht flink geïnvesteerd in het oplossen van knelpunten in fiets- en wandelpaden. Het onderhoud en beheer is daarmee ook vaak voor een bepaalde periode afgekocht, maar de wegbeheerders zijn uiteindelijk verantwoordelijk voor het structurele onderhoud en beheer. RMN heeft ook daadwerkelijk paden in eigendom, in erfpacht of in beheer van de gemeenten overgedragen gekregen. Op deze paden voert het recreatieschap, naast het onderhoud van de routes, tevens het fysieke beheer en onderhoud uit.

De recreatieschappen (met name Stichtse Groenlanden en Utrechtse Heuvelrug) hebben een groot aantal kilometers fietspaden (ruim 150 km.), wandelpaden (ca. 40 km.) en ruiterspaden (ca. 40 km.) in beheer en onderhoud. Een deel daarvan is in eigendom of in erfpacht bij de schappen of er is door het schap een bijdrage betaald in de realisatie. Deze paden

maken over het algemeen ook onderdeel uit van de routes. Het schap voert voor de paden, zoals hiervoor vermeld, het daadwerkelijke fysieke onderhoud uit. De te maken kosten hebben in hoofdzaak betrekking op de fietspaden. De onderstaande tabel geeft een overzicht van de geraamde onderhoudskosten van de paden verdeeld per schap.

Tabel 3.6 Jaarlijkse kosten regulier en groot onderhoud paden RMN

	UHVK	SGL	Vinkeveen	Loosdrecht
Wandel-, fiets- en ruiterspaden	173.000	172.000	0	30.000
Totaal	173.000	172.000	0	30.000

Bron: RMN, 2012

De totale kosten voor het onderhoud en beheer van de paden bedragen voor RMN € 375.000 per jaar, dit is exclusief kapitaallasten, overige kosten en overhead²⁰. Deze kosten zijn aanvullend op de kosten voor onderhoud en beheer van recreatiegebieden.

Ad 2 Recreatieve routes

De provincie kent een groot aantal kilometers recreatieve routes. De recreatieve routes in de provincie Utrecht zijn onder te verdelen in wandel-, fiets-, vaar-, kano- en skeelerroutes. Een groot deel van de routestructuren is ondergebracht bij RMN. Het aantal routestructuren in de Provincie Utrecht dat is ondergebracht bij Recreatie Midden-Nederland is de afgelopen jaren sterk toegenomen. De paden waarover de routes lopen zijn slechts voor een deel in eigendom of in erfpacht bij de recreatieschappen. In een aantal gevallen zijn de paden waarover de routes lopen in particulier bezit en is een recht van overpad overeengekomen.

RMN onderhoudt en beheert in totaal 1.236 kilometer routenetwerk. De totale kosten voor het onderhoud en beheer van de routestructuren bedragen nu nog ruim € 120.000 per jaar. Omdat het aantal routes nog verder toeneemt en de onderhoudskosten bij veroudering ook zullen toenemen zullen deze kosten op termijn kunnen oplopen tot € 150.000 à € 200.000 per jaar.

De routestructuren in de provincie Utrecht zijn versnipperd. Zowel in type en gebruik, als ook in beheerder en eigenaar. In onderstaande tekstbox wordt een beschrijving gegeven van de verschillende type routestructuren. Achtereenvolgens wordt ingegaan op: fietsknooppunten, wandelroutes, boerenlandpaden, BRTN-netwerk en kanoroutes.

²⁰ Deze kosten zijn aanvullend op de kosten voor onderhoud en beheer van recreatiegebieden.

Tekstbox: Recreatieve routes

De reconstructie en het onderhoud en beheer van lange afstand wandel- en fietsroutes zijn tot en met 2013 gedragen door provincie Utrecht. Het rijk heeft besloten vanaf 2011 niet langer hierin te investeren. De toekomst van het Fietsplatform Nederland en Wandelnet is hierdoor onzeker. Beide organisaties onderzoeken de mogelijkheden om v.a. 2014 financiële bijdragen uit de regio's/per provincie te krijgen. Het benodigde bedrag per provincie/regio is nog onbekend.

Met Agenda 2010 is flink geïnvesteerd in (nieuwe en/of de verbetering van bestaande) recreatieve **wandelroutes** zodat een goede aanzet tot het realiseren van een regionaal wandelroutenetwerk is gemaakt. Ook hiervan is het onderhoud en beheer voor langere tijd financieel verzekerd. De eerste contracten hiervan lopen echter al in 2014 af en nieuwe financiering is hiervan veelal nog niet geregeld. Het onderhoud en beheer van wandelroutenetwerken is gemiddeld € 65,- (RMN, 2011) per strekkende km per jaar.

De kosten van onderhoud van het **fietsknooppuntensysteem** worden de eerste 10 jaar gedragen door de provincie Utrecht (tot 2018). RMN heeft het beheer van het fietsknooppuntensysteem tot 2018 op zich genomen. Een evaluatie van het fietsknooppuntensysteem heeft plaatsgevonden; een optimalisatieslag is nodig. Financiële middelen zijn hier deels bij provincie Utrecht beschikbaar en zal deels uit het gebied of van omliggende provincies moeten komen.

In het Meerjarenplan Landelijke Routenetwerken 2007-2013 stond de opgave om 130 km **boerenlandpad** in de provincie te realiseren. Slechts enkele kilometers zijn hiervan gerealiseerd. Het Klompenpadennetwerk bestaat voor een groot deel uit boerenlandpaden en begint een samenhangend en herkenbaar netwerk in de provincie te vormen. Ongeveer de helft van de kosten voor een nieuw Klompenpad betreft proceskosten; vooral het benaderen van en afspraken maken met grondeigenaren neemt veel tijd in beslag. Een belangrijk onderdeel is ook publieksbereik. De andere helft betreft uitvoeringskosten in het veld: loopplanken, hekwerk, markeringen, bebording enz. Tot slot zijn er kosten voor onderhoud en beheer. Het LEU maakt echter gebruik van vrijwilligers; wat de kosten drukt.

Wat betreft het **BRTN netwerk** geldt dat op grond van de Waterwet de provincies binnen 3 jaar na de datum van inwerkingtreding van die wet, dus voor 22 december 2012, de vaarwegbeheerders moeten aanwijzen. In dat verband kunnen ook voorstellen worden gedaan om bepaalde wateren de functie vaarweg te geven. Het onderscheiden van vaarwegbeheer is nieuw en kan gevolgen hebben voor de verdeling van kosten van het beheer en onderhoud van wateren tussen provincie en waterschappen. RMN heeft ook vaarwegen in haar beheer.

Voor **kanoroutes** geldt dat de provincie deze wil behouden, maar geen noodzaak tot uitbreiden ziet. RMN beheert bijna 250 km van de totale 470 km in de provincie Utrecht. De jaarlijkse kosten voor het onderhoud en beheer van de kanoroutes zijn door RMN niet specifiek voor ons gedefinieerd en zijn onderdeel van de 120.000 euro voor alle routestructuren. Voor de overige 220 km is niet direct in kaart hoe het onderhoud en beheer is geregeld en tot wanneer.

Ad 3 Gebruiksvergoeding en recht van overpad

Verschillende partijen hebben contracten afgesloten met gebiedseigenaren (landgoedeigenaren en agrariërs) met betrekking tot recht van overpad voor (wandel-)routes. Het gaat hier dan om gebruiksvergoeding en vergoedingen voor opbrengstderving die betaald wordt aan gebiedseigenaren. De vergoedingen – voor met name de wandelpaden – verschillen per (type) eigenaar en per gebied. Op basis van de contracten liggen de kosten van de gebruiksvergoeding per strekkende meter *wandelroute* tussen de € 0,45 (recreatieschap UHVK) en € 0,94 (recreatieschap Vinkeveense plassen). Het LEU betaalt agrariërs jaarlijks €0,80 per meter per jaar (dit is inclusief opbrengstderving). De toekomst van de regeling Boerenlandpad a 45 eurocent per meter per jaar is onzeker nu het rijk dit niet langer financiert.

De gebruiksvergoedingen zijn door RMN over het algemeen ineens voor 10 jaar afgekocht. Wanneer de kosten worden teruggerekend per jaar, dan bedragen deze circa € 22.000 RMN. In de onderstaande tabel zijn de kosten per recreatieschap per jaar voor gebruiksvergoeding uitgesplitst.

Tabel 3.7 Gebruiksvergoeding per meter recreatieve wandelroute

	UHK	SGL	Vinkeveen	Loosdrecht	Totaal
Wandelpaden	11.000	5.000	6.000	0	22.000
Totaal	11.000	5.000	6.000	0	22.000

Samenvattend

De kosten voor onderhoud en beheer van paden en de recreatieve routes en gebruiksvergoedingen van de recreatieve routes bedragen voor RMN in totaal circa € 517.000 per jaar (€ 375.000 + € 120.000 + € 22.000). Dit bedrag kan door de toename van de kosten voor de routes nog toenemen tot ca. € 600.000 per jaar (excl. kapitaallasten, overige kosten en overhead).

Ook de andere beherende partijen (bijvoorbeeld LEU, SBB, HUL, Wandelnet, Fietsplatform en NS) maken kosten voor het beheer en onderhoud van routestructuren. De kosten voor alle routestructuren bedragen dus (fors) meer dan de hierboven genoemde € 600.000. Echter, een exact getal kan niet worden gegeven, omdat hiervoor de gegevens ontbreken.

Voor de TOP's en poorten is jaarlijks een overheidsbijdrage noodzakelijk tussen € 20.000 en € 50.000 per locatie.

Blik naar de toekomst

Wanneer de hele provincie in ogenschouw wordt genomen dan is het recreatief tekort 2.852 ha groen²¹. Daarnaast is er nog een tekort aan wandel- en fietspaden van respectievelijk 266 en 106 kilometer (Bron: KCR, 2011 in opdracht van de provincie Utrecht). Op basis van standaard aannames wordt de totale opgave van toekomstige investeringen geschat tussen de € 67 en € 111 mln.

²¹ Dit is inclusief het tekort rond Utrecht.

Tabel 3.8 Toekomstige ontwikkelingen

	Omvang	Aanlegkosten in € per eenheid	Totaal
Groen	2.852 ha	7.000 - 22.000 per ha*	20.000.000-62.700.000 (excl. grondaankoop)**
Wandelpaden	266 km	100 per m ¹	26.600.000***
Fietspaden	106 km	200 per m ¹	21.200.000***
Totaal			67.800.000 - 110.500.000

* Hierbij zijn de aanlegkosten gebaseerd op de aanleg van een groot park (intensieve recreatieterreinen) de kosten voor aanleg van 'gewone' natuur liggen lager. Hier is ligt de prijs rond € 7.000.

** Bij grondaankoop moet nog eens rekening worden gehouden met een investeringsbedrag van € 100 mln. (o.b.v. een grondprijs van ca. € 35.000 (Bron: compendium voor de leefomgeving).

*** Grondaankoop is buiten beschouwing gelaten.

De kosten zoals in tabel 3.8 opgesomd zijn slechts een eerste indicatie van de beoogde investeringen. Het gaat hier alleen over de inrichtingskosten. Aankoop van gronden en kosten van onderhoud en beheer zijn hier bijvoorbeeld niet meegenomen²². Als deze kosten wel worden meegenomen, dan liggen de totale kosten aanzienlijk hoger. Gezien de onduidelijkheid over de toekomstige inrichting, is het niet mogelijk een gedetailleerde inschatting te doen van de benodigde investering. Wanneer er besloten wordt een gebied te ontwikkelen, moet hier in samenspraak met alle stakeholders invulling aan worden gegeven.

²² Voor de investeringskosten voor RodS (zoals boven tabel 3.8 beschreven) is de aankoop van gronden wel meegenomen.

Hoofdstuk 4 **Verdienmogelijkheden**

In hoofdstuk 3 zijn de kosten voor het onderhoud en beheer en ook de reeds gerealiseerde opbrengsten beschreven. In dit hoofdstuk worden de mogelijkheden om te verdienen verder uitgewerkt. Allereerst worden de motieven van verschillende partijen beschreven om een bijdrage te leveren voor recreatie- en natuurgebieden. Daarna worden de verdienperspectieven uiteengezet. Er wordt antwoord gegeven op de volgende vragen:

- 1 Wat zijn de mogelijkheden om deze voorzieningen te financieren met andere middelen dan overheidsmiddelen (deels of geheel, privaat, publiek-privaat, doelvervlochten, multifunctioneel gebruik)?
- 2 Hoe kunnen overheidsmiddelen efficiënter en effectiever worden ingezet?

Allereerst worden de motieven van verschillende partijen beschreven om een bijdrage te leveren voor recreatie- en natuurgebieden. Daarna worden de verdienperspectieven uiteengezet.

4.1 Motieven

De motivatie van publieke partijen (overheden) om te investeren verschilt met die van private partijen (bedrijven, investeerders en burgers). Overheden streven meer maatschappelijke doelen na, terwijl het bedrijfsleven op zoek is naar een (in)direct financieel rendement. In de tabel 4.1 zijn de motieven van de verschillende partijen op een rij gezet. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen meer economische motieven en meer ideologische motieven.

Tabel 4.1 Motieven om te investeren in recreatiegebieden, landschap en natuur

	Economisch (direct & indirect)	Ideologisch
Overheden	<ul style="list-style-type: none"> • Lagere bestuurs- en uitvoeringslasten (lokaal en provinciaal) • Extra inkomsten voor natuur en landschap • Aantrekkelijke woon-werkomgeving (imago en vestigingsklimaat) • Werkgelegenheid 	<ul style="list-style-type: none"> • Draagvlak voor projecten bij burgers en bedrijven • Invloed op besteding • Voldoende en evenwichtig aanbod recreatieve voorzieningen • Sociale cohesie • Gezondheid van de bevolking • veiligheid
Bedrijven	<ul style="list-style-type: none"> • Continuïteit • Marktvoordeel (bereiken van nieuwe doelgroepsegmenten) • Aantrekkelijk vestigingsklimaat 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Feeling</i> met de markt • Positieve uitstraling • Gezonde werkomgeving • Maatschappelijke betrokkenheid (footprint)
Investeerdere (business-partners)	<ul style="list-style-type: none"> • Extra inkomsten voor en door natuur en landschap • Winst door kwaliteit • Aantrekkelijke woon-werkomgeving 	<ul style="list-style-type: none"> • Draagvlak voor projecten • Idealisme • Leren voor de toekomst
Burgers	<ul style="list-style-type: none"> • Privileges (toegang, zeggenschap, etc.) • Aantrekkelijke woon-werkomgeving • Profijt (fiscaal, opbrengsten in natura, geldprijs) 	<ul style="list-style-type: none"> • Betrokkenheid • Idealisme • Zingeving

Bron: CLM, 2002

Tekstbox:Rrol van de provincie Utrecht m.b.t. recreatieve voorzieningen

De rol van de provincie Utrecht beperkt zich tot het zorgdragen voor de aanwezigheid van de collectieve (basis)recreatievoorzieningen en van de meer op het individu gerichte voorzieningen die niet op commerciële wijze door ondernemers of door maatschappelijke organisaties kunnen worden ontwikkeld. Voor de provincie Utrecht ligt de focus op de regionale en bovenregionale recreatieve functies, vanwege:

- *het maatschappelijk en economische belang van recreatie;*
- *de beschikbaarheid, bereikbaarheid en toegankelijkheid voor een breed publiek van recreatie voorzieningen;*
- *de behoefte aan ruimte voor ontwikkeling en integrale afstemming.*

Bron: Visie Recreatie en Toerisme 2020, provincie Utrecht, 2012

Private partijen hebben **verschillende redenen** om in recreatiegebieden of natuur te investeren. Ideologische redenen spelen hierbij zeker een rol. De motieven gaan echter altijd gepaard met economische motieven. Economische motieven drukken zich uit in direct of indirect financieel rendement. Investerings worden hoofdzakelijk met een doel gedaan, namelijk direct financieel rendement realiseren op het geïnvesteerd vermogen (pacht, huur, houtverkoop en grond).

ASR

ASR is met 31.000 ha de grootste particuliere grondbezitter van Nederland. ASR slaagt er in met relatief weinig subsidie en een actieve aanpak circa 6% rendement op haar landgoederen te realiseren. Dit rendement realiseert ASR door slimme inrichting van het landgoed, actief zoeken naar nieuwe inkomstenbronnen en niet te veel vast personeel.

ASR heeft nog steeds interesse in landgoederen. Een belangrijke voorwaarde is wel dat er rendabele exploitatiemogelijkheden zijn.

(Bron: Innovatienetwerk, 2012)

Deze directe financiële voordelen zijn vooral belangrijk voor de grondeigenaren. ASR weet bijvoorbeeld via aantrekkelijke gebiedsexploitaties een rendement van 6% op al haar landgoederen (31.000 ha) te halen (zie kader).

Naast rendement spelen er bij het bedrijfsleven andere motieven om te investeren in natuur- en recreatiegebieden. Deze indirecte economische motieven zijn de laatste jaren steeds belangrijker geworden. Voorbeelden hiervan

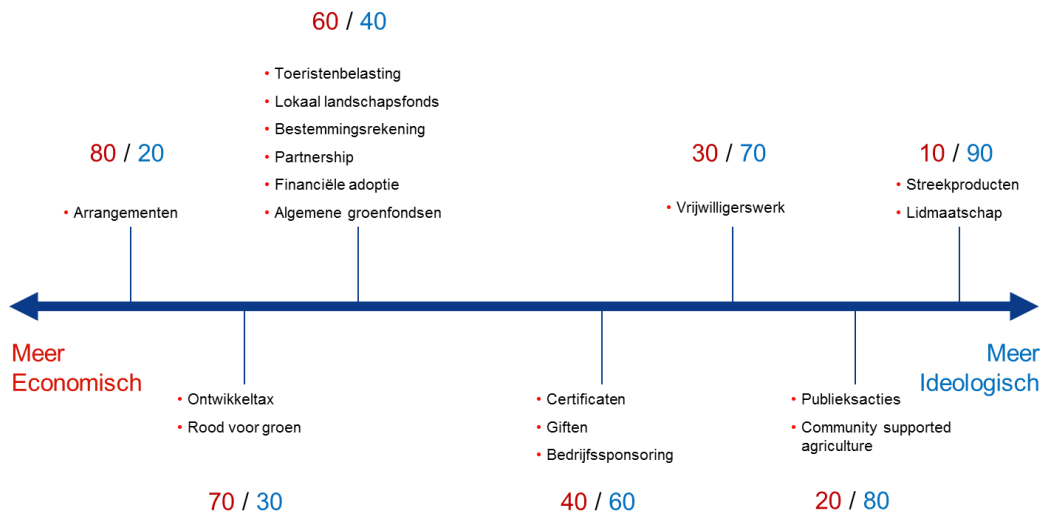
zijn investeringen als onderdeel van andere investeringen (bv. Rood voor groen), verbeteren van het imago, bereiken van potentiële klanten, vergroten van netwerken, etc. Kortom, investeringen die er toe moeten leiden – vanwege de positieve link – extra klanten, omzet, etc. te genereren. Investeren in natuur- en recreatiegebieden is echter slechts één van de mogelijke opties om dit te realiseren. Hier moet geconcurrereerd worden met andere maatschappelijke voorzieningen (cultuur, sport, etc.).

Ook spelen ideologische motieven een belangrijke rol. Oftewel, dragen de investeringen bij aan een aantrekkelijkere recreatieve omgeving? Hierbij spelen economische motieven een zeer beperkte rol. Private partijen (burgers en bedrijven) zijn bereid te investeren (mee te betalen) aan recreatiegebieden. Te denken valt aan vrienden van, giften en vrijwilligerswerk. Het Utrechts Landschap genereert circa 1/3 van haar inkomsten hiermee.

Het vergroten van private investeringen in natuur- en recreatiegebieden is lastig. Private partijen hebben vaak voldoende vermogen om te investeren, maar doen dit niet omdat het financieel rendement te laag of onzeker is (Hoogstra & Vinken, 2011). Andere partijen willen wel, maar kunnen dat niet. Onder andere vanwege beperkte financiële middelen, te veel weerstand uit de omgeving en/of bureaucratische barrières. Om deze groep toch te bereiken kan de overheid een belangrijke rol spelen, bijvoorbeeld door private partijen zoveel mogelijk te faciliteren en te helpen bij het vinden van financiering. Het aanstellen van een gebiedsregisseur (zie later in deze rapportage) zou een eerste stap in de goede richting kunnen zijn.

CLM (2002) heeft voor verschillende investeringsvormen een inschatting gemaakt in hoeverre deze appellieren aan economische dan wel aan ideologische motieven. Hieronder zijn deze schematisch weergegeven (eigen bewerking BCI). Een algemene opmerking bij onderstaande tabel is dat veel ideologische investeringen in de kern ook als economische motieven zouden kunnen worden aangemerkt, of omgekeerd, afhankelijk van het perspectief dat men inneemt. Streekproducten worden bijvoorbeeld vanuit economisch oogpunt aangeboden, maar mensen kopen deze producten vanuit ideologische overwegingen.

Figuur 4.1 Economische of ideologisch dominante investeringsvormen

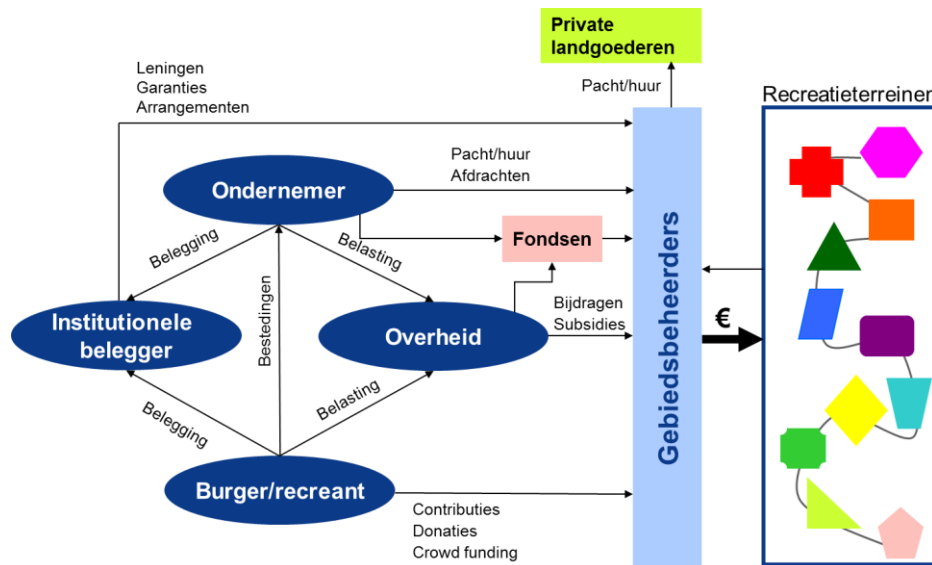


Bron: CLM, 2002; eigen bewerking BCI

4.2 Waar komt het geld vandaan?

Er zijn verscheidene verdienmogelijkheden voor recreatiegebieden, hier wordt later in het hoofdstuk verder op ingegaan. Hoe vinden deze mogelijkheden uiteindelijk hun weg naar de recreatiegebieden en waar komen ze vandaan? Figuur 4.2 geeft de relatie weer tussen de verdienmogelijkheden/inkomsten van de gebiedsbeheerders en de verschillende partijen. Elke partij kan op zijn/haar manier een rol spelen in de financiering van recreatiegebieden. In hoofdstuk 5 wordt verder ingegaan op de verdienmogelijkheden uit de markt per gebiedstypologie.

Figuur 4.2 Financiering van recreatie



Bron: BCI, 2012

De **overheid** is verantwoordelijk voor voldoende recreatieve voorzieningen. In artikel 22.3 van de Grondwet staat dat iedereen recht heeft op maatschappelijke en culturele ontplooiing en vrijetijdbesteding. De overheid is er dus om een evenwichtig recreatieaanbod beschikbaar te stellen dat voorziet in de behoefte van een groot publiek. Dit betekent niet per definitie dat zij de kosten moeten dragen, maar wel dat zij haar verantwoordelijkheid moet nemen ten aanzien van financiering en toegankelijkheid van de recreatiegebieden. De overheid moet hier zoveel mogelijk faciliteren. Kortom, afhankelijk van het gebiedstype moet de overheid beziën welke rol zij voor zichzelf weggelegd ziet. Soms is deze hoofdzakelijk faciliterend en in andere gevallen meer financieel. Wanneer naar de verschillende gebiedstypologieën wordt gekeken, is betrokkenheid van de overheid ook anders. In generatorgebieden is de overheid meer faciliterend, terwijl in rustgebieden – waar over het algemeen minder verdienmogelijkheden liggen – de rol van de overheid meer financieel is. In deze gebieden zijn relatief veel beperkingen en een beperkt aantal recreanten, waardoor het voor de markt minder aantrekkelijk is om te investeren. Bij sluiting van recreatiegebieden vanwege te weinig beschikbare financiële middelen heeft de overheid in principe niet aan haar inspanningsverplichting voldaan.

De rol van het **bedrijfsleven** (ondernemers) is het grootste in de generatorgebieden. Deze gebieden hebben de minste beperkingen en veel recreanten. In deze gebieden kunnen de grootste opbrengsten uit de markt worden gehaald. Het bedrijfsleven heeft – zoals eerder aangegeven – twee redenen om te investeren in recreatie gebieden, namelijk het realiseren van direct en indirect financieel rendement.

De **institutionele belegger** investeert alleen in recreatiegebieden wanneer er voldoende rendement kan worden gerealiseerd. Op basis van de uitspraken van ASR in de rapportage *Waardevol Groen* (Innovatienetwerk, 2012), blijkt dat investeren in landgoederen en recreatiegebieden niet onaantrekkelijk is. Gemiddeld haalt ASR over al haar landgoederen 6% rendement. De recreanten en natuurliefhebbers kunnen verder via een institutionele belegger via streekrekeningen en beleggingen een bijdrage leveren aan de natuur.

Via giften, vrijwilligerswerk, sponsoring, vrienden van... etc. kan ook de **recreant** een steentje bijdragen aan de financiering van recreatiegebieden. Dergelijke bijdragen passen het beste bij rust- en koestergebieden.

Tot slot dragen burgers en bedrijven belasting af aan de overheid. Bedrijven en burgers verwachten hiervoor een tegenprestatie, onder andere een kwalitatief hoogwaardig aanbod van recreatieve voorzieningen en ook kwantitatief passend. Zoals hiervoor aangegeven is deze inspanningsverplichting opgenomen in de Grondwet.

4.3 Verdienperspectieven

De laatste jaren is volgens RMN veel bereikt wat betreft verdienen in recreatiegebieden. De recreatietijd is in vele gebieden verbreed en men is minder afhankelijk van de mooie dagen in een jaar. Hiermee is ook de verdiencapaciteit vergroot. Helaas heeft dit zich nog onvoldoende uitgedrukt in euro's. Sinds 2004 is de verdiencapaciteit van de RMN-gebieden slechts licht gestegen van 20% naar 24%. Om de verdiencapaciteit te vergroten richt RMN zich de laatste jaren vooral op het slechten van planologische beperkingen. Zij merkt namelijk dat hier een groot aantal plannen op stuk loopt.

RMN probeert op dit moment in veel recreatiegebieden verdienkansen te verzilveren. Bijvoorbeeld in de gebieden Oortjespad, Strijkviertel, Ruigenhoek, 't Waal, De Leijen, Doornse Gat, Middelwaard, Salmsteke, Eiland 4 en Kwintelooyen. Echter, hier loopt zij tegen verschillende beperkende wet- en regelgeving aan (bestemmingsplannen) aan. Ondernemers hebben aangegeven hier graag te willen investeren. Echter door de huidige economische omstandigheden (o.a. lastig om voor hen de financiering rond te krijgen) en de (planologische) wet- en regelgeving (lokale bestemmingsplannen) is het RMN nog niet gelukt om uitvoer te geven aan haar ideeën. RMN heeft de afgelopen jaren ook veel verdienmogelijkheden onderzocht en ingebracht in het dagelijks en algemeen bestuur van de recreatieschappen (parkeergelden, vaarvignetten, etc.). Slechts weinig van deze voorstellen zijn doorgevoerd.

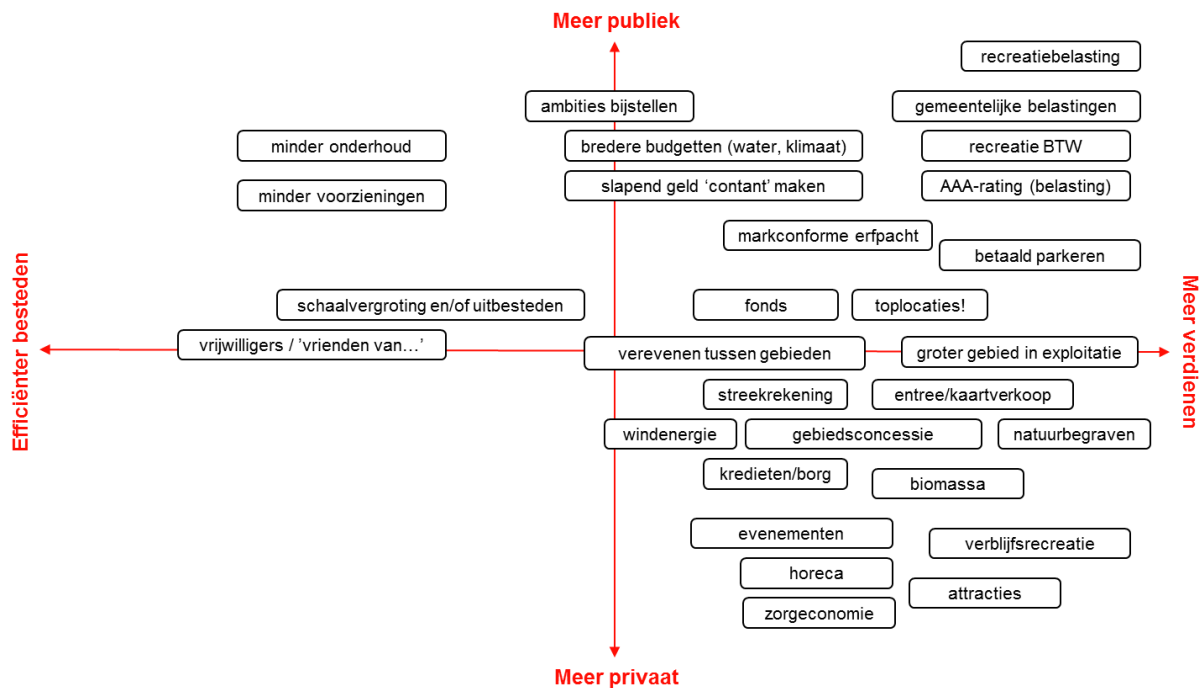
De gezamenlijke gebiedspartners staan hiermee dus voor een lastige opgave om meer inkomsten te genereren uit de markt en/of kosten te reduceren. Gezamenlijk kunnen zij hier op verschillende manieren op in spelen:

- door meer opbrengsten te genereren uit het gebied;
- andere financieringsbronnen aan boren;
- door niet-financiële middelen te benutten;
- door kostenreductie.

In de figuur 4.3 zijn potentiële verdienmogelijkheden binnen de bovenstaande vier categorieën langs twee assen uiteen gezet. Op de horizontale as worden de verdienmogelijkheden uiteengezet van efficiënt besteden naar meer verdienen. De verticale as maakt onderscheid tussen publieke en private verdienmogelijkheden. De minste verdienmogelijkheden zitten in

het kwadrant efficiënt besteden/privaat. Verreweg de meeste verdienmogelijkheden zitten aan de rechterkant (meer verdienen) van het model. Dit is ook logisch aangezien er meer verdienmogelijkheden zijn, dan manieren om kosten te drukken.

Figuur 4.3 Verdienperspectieven



Bron: BCI, 2012

De verdienmogelijkheden kunnen ook worden ingedeeld naar herkomst en type. Grofweg kunnen er dan zes categorieën worden onderscheiden:

- 1 Commerciële recreatieve voorzieningen
- 2 Vastgoed
- 3 Oogst uit de natuur
- 4 Maatschappelijke diensten natuur
- 5 Gebiedsaanpak en streekfondsen
- 6 Overige inkomsten bronnen

Hieronder worden de categorieën van verdienmogelijkheden nader toegelicht:

Bij inkomsten uit **commerciële recreatieve voorzieningen** moet gedacht worden aan horeca, een camping, bed & breakfast, etc. De aanwezigheid van dergelijke recreatieve voorzieningen maakt een bezoek aan een recreatie- of natuurgebied door de (steeds veeleisender) recreant aantrekkelijk. Daarnaast wordt het recreatief aanbod vergroot. Wanneer de gebiedseigenaar de voorziening zelf exploiteert, of er huur of erfpacht voor vraagt, kan dit geld ten goede komen aan het gebied. Bijvoorbeeld voor onderhoud en beheer. Recreatieve voorzieningen die niet in het gebied liggen, maar wel hiervan profiteren, kunnen eventueel

eel aan hun gasten een vrijwillige bijdrage vragen (gebiedsfoo) ten behoeve van het gebied. In Lake District in Engeland gebeurt dit met succes. In Nederland gebeurt dit nog niet. De horeca profiteert van haar ligging ten opzichte van recreatiegebieden, maar levert hier nog geen bijdrage aan. Op basis van onze workshops is gebleken dat ondernemers een dergelijke bijdrage niet zien zitten. Argument dat zij hier tegen gebruiken is dat de toeristenbelasting die zij afstaan niet gebruikt wordt voor recreatieve en toeristische doeleinden. Verdienmodellen van commerciële recreatieve voorzieningen zijn: horeca, golfbaan, betaald parkeren, ruiterspaden, mountainbikeroutes, dagrecreatie (entree), openluchttheater, etc.

Vastgoed kan een belangrijke bron van inkomsten zijn voor recreatieve gebieden. Woningen bouwen in de natuur levert bij erfpacht en verhuur inkomsten op voor beheer van het gebied. Woningen in het groen hebben een aanzienlijke meerwaarde, wat zich vertaalt in de erfpacht en huur. Wanneer er verdient gaat worden met vastgoed is een belangrijke voorwaarde dat hier ook ruimte voor wordt geboden in bestemmingsplannen, etc. (rood voor rood en rood voor groen). Daarentegen kan ook geld verdiend worden door juist niet te bouwen. Via uitzichtgarantie of onbebouwd-garantie dragen omwonenden bij aan het onderhoud en beheer van het gebied in ruil dat er in een bepaalde periode geen bebouwing plaatsvindt. Voorbeelden van vastgoedinkomsten zijn: bouw van woningen, zorgboerderijen, uitzichtgarantie, rood voor groen, rood voor rood.

De **natuur** is een grote inkomstenbron, want de natuur herbergt een groot aantal producten waarmee geld te verdienen valt. Hout, biomassa en etenswaar, maar ook zand en grind zijn hier goede voorbeelden van. Een belangrijke inkomstenbron voor Staatsbosbeheer is hout. Ruim 14% van haar omzet komt uit de productie van hout (jaarverslag 2011, Staatsbosbeheer 2011). Ook voor andere bosrijke landgoederen is hout één van de belangrijkste inkomstenbronnen. Voorbeelden van verdienmodellen uit de natuur zijn: zand, klei, grind, houtproductie, biomassa, eindproducten, jachtrechten, streekproducten, etc.

Naast de oogst uit de natuur- en recreatiegebieden, hebben deze gebieden ook een **maatschappelijke waarde**. Deze maatschappelijke diensten variëren van waterzuivering, luchtzuivering (opname van CO₂) en CO₂-opslag tot omgevingskwaliteit. De waarde van deze diensten is moeilijk te bepalen. Daarnaast heeft de natuur een educatieve waarde. Voorbeelden van maatschappelijke verdienmogelijkheden zijn: natuurbegraafplaatsen, maatschappelijke stages, cursussen en opleidingen, natuurbeheer door boeren, agrarisch gebied voor natuur of recreatie, opvang van water, etc.

Vaak zijn de opgaven in een recreatie- of natuurgebied groter dan één partij kan dragen. Met alle betrokken partijen – grondeigenaren, boeren, provincie, gemeenten, waterschap, natuurorganisaties – wordt een gezamenlijk plan opgesteld om een gebied te ontwikkelen. Via deze **gebiedsaanpak** trekken de partners in het gebied gezamenlijk op om de verschillende opgaven te realiseren. Financiering van deze gebiedsgerichte aanpak kan plaatsvinden uit een gebieds- of streekfonds. De inkomsten van het fonds kunnen bestaan uit compensatiegelden, streekrekeningen, private en publieke middelen, crowdfunding, etc. Individuele gebiedseigenaren kunnen dergelijke verdienmodellen niet activeren, maar wel met anderen samen. Overheden kunnen hier een faciliterende rol in spelen. Voorbeelden van verdienmodellen zijn: streekfondsen, groene service kosten (VVE), knoopen, Buurderij, klimaatlandschappen, gebiedscontracten, etc.

Behalve de hierboven genoemde verdienmodellen, zijn er nog legio aan verdienmogelijkheden voor recreatie en natuur. Gebiedseigenaren combineren diverse functies, waarbij rendabele functies geld opbrengen voor onrendabele functies. Hoewel de meeste inkomsten nog uit de 'ouderwetse' inkomstenbronnen komen (zoals pacht, landbouw en rechten) moeten gebiedseigenaren vanwege de bezuinigingen creatief op zoek gaan naar nieuwe inkomstenbronnen. Voorbeelden van overige inkomstenbronnen zijn: grote attracties, entreekaartjes, vrienden van, crowdfunding, sponsors, beleggingen, aandelen, jaarkaarten, etc.

In de bijlage is een lijst opgenomen van de verdienmogelijkheden per categorie.

De onderstaande tabel geeft een overzicht van de inkomstenverdeling per mogelijkheid voor een aantal landgoederen.

Tabel 4.2 Verdeling van de inkomsten

	Commerciële voorzieningen	Vastgoed en grond	Oogst uit natuur	Maatschappelijke diensten	Gebiedsaanpak en streekfondsen	Overig
Mariënwaardt	<ul style="list-style-type: none"> • 40% fair • 40% horeca 	<ul style="list-style-type: none"> • 20% verhuur woningen 		<ul style="list-style-type: none"> • 600 vrijwilligers 		
Den Treek	<ul style="list-style-type: none"> • 5% recreatiecontracten met maneges • 15% horeca 	<ul style="list-style-type: none"> • 60% erfpacht boerderijen en woonhuizen 	<ul style="list-style-type: none"> • 20% bosbouw 			
Maarsbergen	<ul style="list-style-type: none"> • 5% verhuur orangerie, evenementen 	<ul style="list-style-type: none"> • 60% huur, erfpacht • 30% pacht 	<ul style="list-style-type: none"> • 5% bos, hout (meubels) 			
Weldadigheid	<ul style="list-style-type: none"> • 10% museum 	<ul style="list-style-type: none"> • 38% agrarische pacht • 23% verhuur woningen en hotel 	<ul style="list-style-type: none"> • 29% bos- en akkerbouw 			
Welna		<ul style="list-style-type: none"> • 34% verhuur woningen 	<ul style="list-style-type: none"> • 34% hout-oogst • 10% jacht-recht 	<ul style="list-style-type: none"> • 22% educatie en kinderkampen, etc. 		<ul style="list-style-type: none"> • Rente
Lankheet		<ul style="list-style-type: none"> • 52% boerderijen en grond • 10% verhuur gebouwen 	<ul style="list-style-type: none"> • 38% natuur (houtverkoop en subsidie) 			
Twickel	<ul style="list-style-type: none"> • 4% publieksactiviteiten • 1% buitenplaats 	<ul style="list-style-type: none"> • 38% agrarische pacht • 38% huur en erfpacht (waaronder 100 woonboerderijen) 	<ul style="list-style-type: none"> • 11% bos, landschap en natuur • 1% zagerij 			<ul style="list-style-type: none"> • 7% dividend

	Commerciële voorzieningen	Vastgoed en grond	Oogst uit natuur	Maatschappelijke diensten	Gebiedsaanpak en streekfondsen	Overig
Anderstein	<ul style="list-style-type: none"> • 40% golfbaan 	<ul style="list-style-type: none"> • 40% kantoorverhuur • 20% erfpacht, pacht 				
Scherpenzeel		<ul style="list-style-type: none"> • 80% agrarische pacht uit land en gebouwen • 15% verhuur en erfpacht woningen en woonzorgcentrum 	<ul style="list-style-type: none"> • 5% bos en hout (incl. subsidie) 			

Bron: Innovatienetwerk, 2012

Hoofdstuk 5 **Gebiedsgericht keuzes maken**

5.1 Richting een gebiedsstrategie

In dit hoofdstuk kijken we naar het belang van een gebiedsstrategie en het verdienpotentieel van de verschillende gebiedstypen. Welke recreatiegebieden lenen zich het beste voor verdienmogelijkheden en welke gebieden minder? De huidige situatie in de recreatiegebieden vormt het startpunt, van daaruit wordt gekeken naar het potentieel van het gebied in relatie tot ambities en doelen voor het betreffende gebied en in brede zin voor de provincie Utrecht. Naar de toekomst van een gebied kijken, vereist keuzes maken. Waar kan/mag er verdiend worden? In hoeverre moeten planologische beperkingen worden aangepast om het verdienpotentieel optimaal te benutten? Is er ruimte voor een flexibeler planologisch regime of moet er juist (meer) beschermd worden?

Bepalen gebiedsstrategie

'Meer uit de markt halen' om onderhoud, beheer en ontwikkeling van recreatiegebieden te financieren, is makkelijker gezegd dan gedaan. Grote gebiedseigenaren als Staatsbosbeheer en Natuurmonumenten hebben afgelopen jaren, net als de recreatieschappen, gezocht naar methoden om meer te verdienen en/of ondernemers meer te laten meebetalen. Er zijn succesverhalen, maar duidelijk is dat private betrokkenheid en/of meer (economische) activiteiten niet zonder meer kans van slagen hebben en niet altijd leiden tot de gewenste resultaten. Ontwikkelingen en initiatieven komen regelmatig niet van de grond omdat de planologische ruimte onvoldoende is en/of medewerking ontbreekt om de mogelijkheden te creëren. Daarnaast is er binnen de overheidspartners (provincie en gemeenten) te weinig sprake van een eenduidige ambitie om een gebied gezamenlijk te transformeren. Voordat het toekomstperspectief en daarmee het verdienpotentieel van een recreatiegebied bepaald kan worden, is het noodzakelijk de relevante karakteristieken van het gebied op een rij te zetten. Kenmerken zoals het aantal bezoekers, planologische bepalingen en beperkingen, ligging ten opzichte van de stad en infrastructuur, dominante doelgroep (bestaande gebruikers en omwonenden), beleidsdoelen voor het gebied, maar ook relaties met nabije recreatiegebieden, eigendomsverhoudingen en huidige economische activiteiten moeten worden geïnventariseerd.

Bezoekersaantallen bepalen voor een groot deel het verdienpotentieel van recreatiegebieden. Een potentieel grote toeloop van recreanten maakt het voor de 'markt' (ondernemers

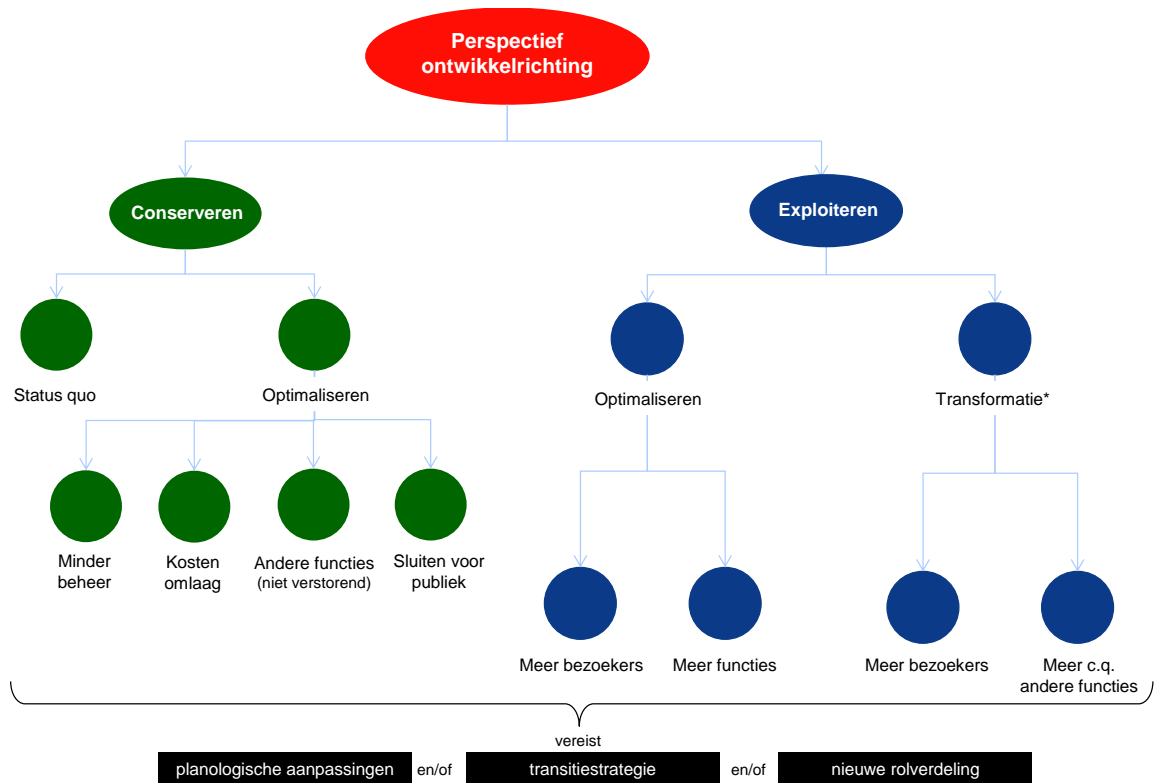
en exploitanten, o.a. horeca, evenementen, verblijfsrecreatie, activiteitenbureaus, attractieparken) interessant om in recreatiegebieden te investeren. Ondernemers zien veel kansen in de recreatiegebieden in de provincie Utrecht, maar worden in veel gevallen afgeschrikt door o.a. planologische beperkingen en gebrek aan medewerking van lokale en regionale overheden²³. Voor recreanten is de kwaliteit van de omgeving en het recreatieaanbod cruciaal bij de keuze voor bezoek. Als het aanbod onvoldoende is of niet tegemoet komt aan de behoefte, dan zijn zij minder geneigd tot een bezoek aan het recreatiegebied. Om meer bezoekers in een gebied te genereren is het dus essentieel om voldoende aantrekkelijke recreatieve voorzieningen aan te bieden, die matchen bij de vraag van de recreant. Handvat hiervoor is o.a. het leefstijlonderzoek dat voor de provincie Utrecht is uitgevoerd. Dit onderzoek levert informatie op over de dominante leefstijlen van inwoners van de provincie (en concentraties daarvan) en hun recreatievoorkeuren. Ook het beleid van TOP's, Pooten²⁴ en RodS geven input voor het bepalen van de kansen en belangen van een gebied. De uiterste mogelijkheid, als variant van transformatie is het herbestemmen van het gebied en het introduceren van nieuwe (niet recreatieve) functies. Dat kan in zijn geheel of door integrale gebiedsontwikkeling, waarbij recreatie geflankeerd wordt door functies als woningbouw, kantoren of leisure/retail.

Op basis van deze inventarisatie kan bepaald worden welke ambities reëel en wenselijk zijn. Hoe moet het recreatiegebied zich in de toekomst gaan ontwikkelen en wat is daarvoor nodig? Om de uitersten van het spectrum te schetsen, maken we onderscheid tussen twee dominante ontwikkelrichtingen, redenerend **vanuit het gebied**: een 'behoudende' ontwikkelrichting gericht op **conserveren** en een 'progressieve' ontwikkelstrategie gericht op **exploiteren**. Deze strategische keuze resulteert vanzelf in subvragen en keuzes. De ontwikkelrichtingen liggen aan de basis en zijn toepasbaar voor elk type gebied. Een voorbeeld: voor een gebied dat in de huidige situatie de typologie rustgebied heeft, wordt allereerst de afweging gemaakt tussen conserveren of exploiteren. Conserveren betekent handhaven van de bestaande typologie, exploiteren vereist mogelijk transitie naar een andere typologie (bijvoorbeeld koestergebied). De ontwikkelrichtingen en vervolgvragen komen in onderstaand keuzemodel tot uitdrukking.

²³ Conclusies uit serie van circa 15 interviews en 6 workshops in het kader van het onderzoek.

²⁴ Terminologie uit de visie Recreatie en Toerisme 2020. TOP's staat voor toeristische overstappunten.

Figuur 5.1 Keuzemodel



Bron: BCI, 2012

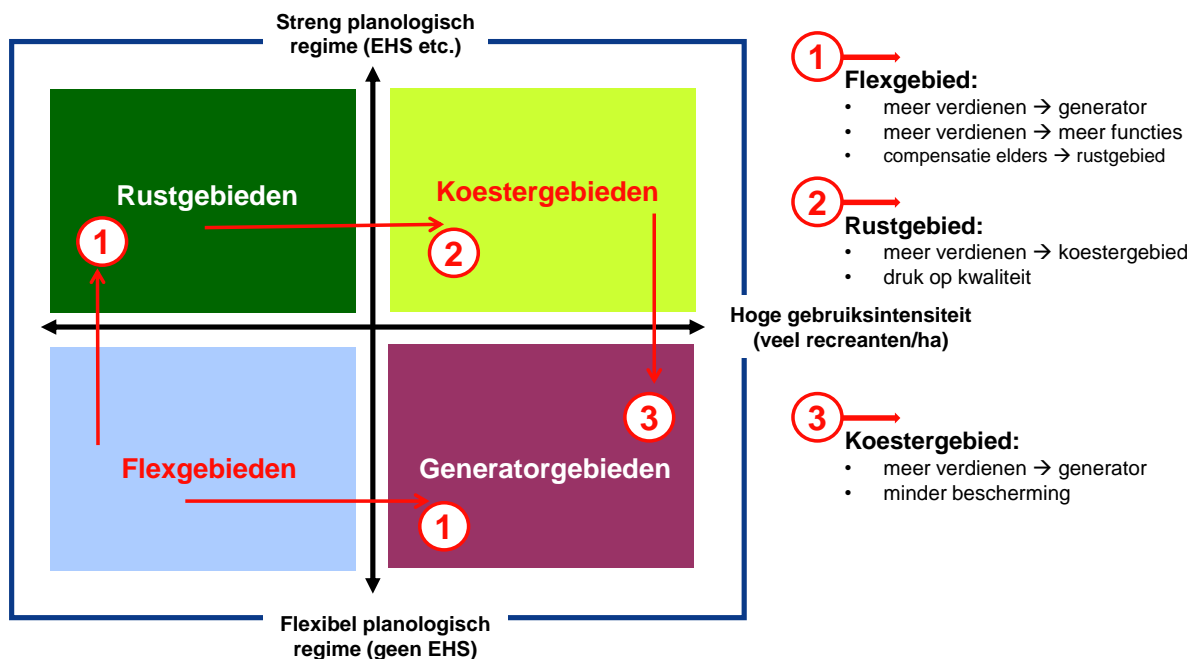
De ontwikkelrichting **conserveren** stelt behoud en (zo nodig) beschermen van kwaliteiten centraal, omdat het niet anders kan of omdat nadrukkelijk daarvoor wordt gekozen. Dat heeft impact op de mogelijkheden om meer te verdienen om kosten van beheer, onderhoud en ontwikkeling te dekken: kern is immers dat het karakter van het gebied geconserveerd blijft, dus versturende nieuwe functies zijn niet realistisch. Varianten in de strategie zijn **status quo** en **optimaliseren**. In de strategie 'status quo' verandert weinig: er blijft een belangrijke rol weggelegd voor de eigenaar c.q. beheerder en in het geval van de recreatiegebieden van de recreatieschappen blijft de overheid dus de belangrijkste financierende partij. Wel impliceert 'status quo' meer publieke middelen. De huidige middelen zijn onvoldoende (op termijn) waardoor het aanbod veroudert. Als wordt gekeken naar de opties voor 'optimaliseren', dan zijn er grofweg vier verdienmogelijkheden. Het optimaliseren van de kostenkant, met beperkte kansen voor 'nieuwe functies' waarmee extra kan worden verdiend. Kosten kunnen omlaag worden gebracht door efficiency- en schaalvoordelen te realiseren (beheer en onderhoud combineren met andere gebieden) of door het onderhoudsniveau bij te stellen (naar beneden). Alternatieven zijn het vervlechten van doelen (en middelen) met elkaar, bijvoorbeeld door recreatiedoelen te verbinden met doelen ten aanzien van vitaal platteland of natuur. Ook de inzet van vrijwilligers en 'vrienden van...' is een mogelijkheid om kosten te reduceren.

In het uiterste geval kan ervoor worden gekozen om het gebied voor publiek te sluiten. Kosten voor onderhoud en beheer reduceren dan tot nagenoeg nihil en investeringen zijn niet meer nodig. Bij de dreiging van sluiting ontstaat soms reuring die eerder uitbleef. Een voor-

beeld daarvan is recreatiegebied Gravenbol: het recreatieschap overwoog sluiting van het gebied voor bezoekers vanuit financieel oogpunt. Om dat te voorkomen, heeft de Stichting Wijk nog Leuker een aantal kansrijke ideeën geopperd om het beheer van het gebied goedkoper te maken en nieuwe inkomsten te zoeken.

Recreatiegebieden waar partijen meer kunnen én willen, hebben mogelijk meer verdienpotentieel. De ontwikkelrichting **exploiteren** zoekt expliciet naar kansen, redenerend vanuit de gebiedskwaliteiten en (potentiële) doelgroepen. Op de eerste 'laag' vindt de keuze plaats tussen **optimaliseren** of **transformeren**. 'Optimaliseren' gaat in deze ontwikkelrichting vooral over het genereren van meer opbrengsten, door 1) bestaande bezoekers meer uit te laten geven (meer betaalde functies of verbeteren exploitatie bestaande functies) en 2) meer bezoekers aan te trekken (meer capaciteit bestaande functies, nieuwe betaalde functies). Dit speelt zich allemaal af binnen de bestaande planologische grenzen en gebiedstypologie. 'Transformeren' is een meer ingrijpende keuze. We hebben het dan over transformatie in de zin van gebiedstypologie: bijvoorbeeld van rust- naar koestergebied, of van koester- naar generatorgebied. Ook hier gaat het om het genereren van meer opbrengsten, door 1) bestaande bezoekers meer uit te laten geven en 2) meer bezoekers aan te trekken. Onderstaande figuur geeft een idee van het keuzepalet: als wordt gekozen voor de strategie van exploiteren is één van de opties om het gebied werkelijk te transformeren naar een andere typologie. Wat betekent dat?

Figuur 5.2 Transformatie: opties om verdienpotentieel van recreatiegebieden beter te benutten



Bron: BCI, 2012

Om het verdienpotentieel te vergroten (of de kwaliteit als recreatiegebied te vergroten) kan ook gekozen worden om een recreatiegebied te transformeren naar een andere gebiedstypologie. De volgende transformaties van gebieden, of delen daarvan, liggen het meest voor de hand.

- Van **rustgebied naar koestergebied**: rustgebieden hebben een hoge natuur- en/of cultuurhistorische waarde en een relatief lage gebruiksintensiteit. Het aantrekken van meer bezoekers door het toevoegen van recreatieve voorzieningen die passen binnen het planologisch regime, biedt perspectief op ontwikkeling tot koestergebied.
- Van **koestergebied naar generatorgebied**: het flexibeler maken van het planologisch regime kan eraan bijdragen een koestergebied te transformeren naar een generatorgebied. Er ontstaat ruimte voor meer activiteiten en functies, waardoor bestaande bezoekers meer geld kunnen uitgeven (opbrengsten omhoog). Verder ontstaan kansen voor groei van bezoekersaantallen (en verkeersbewegingen). Voor een generatorgebied is dit minder bezwaarlijk, het gebied krijgt bewust een dynamischer karakter. Daarmee ontstaan meer verdienmogelijkheden voor het gebied.
- Van **flexgebied naar generatorgebied**: flexgebieden karakteriseren zich in de huidige situatie vooral doordat er planologisch relatief veel kan en mag, terwijl er sprake is van lage bezoekersaantallen. Het is de meest voor hand liggende typologie voor transformatie. Bijvoorbeeld door het toevoegen van recreatieve voorzieningen (attracties) waaraan behoefte bestaat en waar veel bezoekers op af komen. In het geval van flexgebieden is ook interessant de toevoeging van niet-recreatieve functies te bezien. Bijvoorbeeld hoogwaardig wonen (in een deel van het gebied) en/of faciliteiten voor funshoppen. Een voorbeeld van een dergelijke integrale ontwikkeling is de (geplande) Fun Valley waar recreatie (attracties) en outletcenter aan elkaar worden gekoppeld in de gebiedsontwikkeling.
- Van **flexgebied naar rustgebied**: wanneer een flexgebied weinig potentieel heeft (bijvoorbeeld ver weg van de recreant), kan gekozen worden het gebied te ontwikkelen tot rustgebied (met bijpassende groene kwaliteiten) of een daaraan gelieerde variant met ruimte voor bijvoorbeeld wonen in het groen. Deze optie is vooral aantrekkelijk als er in de nabijheid rust- of koestergebieden worden getransformeerd naar generatorgebieden en er daarmee compensatiemogelijkheden ontstaan.

Een vreemde eend in de bijt is de optie om een recreatiegebied of recreatieve voorziening geheel af te stoten. Bijvoorbeeld gebieden die niet volledig binnen het profiel passen van de gebiedsbeherende partij of typen beheeractiviteiten die niet tot de kernactiviteiten van de eigenaar vallen. In Gelderland heeft RGV er bijvoorbeeld voor gekozen fietspaden af te stoten uit haar portefeuille, omdat zij zich alleen wil richten op recreatieterreinen en het onderhouden van deze infrastructuur te duur is en te weinig verdienmogelijkheden kent. In het geval van recreatieschappen is bijvoorbeeld de vraag gerechtvaardigd of het beheer en onderhoud van sluizen en andere waterwerken met een recreatieve functie een primaire taak is van de recreatieschappen of van de gemeentes.

Samengevat

Samengevat, de verdienkansen per type gebied zijn sterk afhankelijk van de gekozen gebiedsstrategie. Wat is de vraag van de recreant, welke afstand is de recreant bereid af te leggen voor een bepaalde activiteit, wat wil de recreant betalen voor een bepaalde activiteit, wat kan wel en wat niet, wat willen partijen en **wat zijn ze bereid toe te laten of te veranderen**? Het is belangrijk om vooraf helder te maken welke richting partijen op willen met het gebied. Minder recreatieve voorzieningen, houden zoals het is, ontwikkelen binnen de be-

staande (planologische) mogelijkheden die er zijn of transformeren. Bij de laatste twee opties is het belangrijk te onderzoeken (bijvoorbeeld via marktconsultatie) wat de verdienkansen van het gebied zijn (wil iemand het hele gebied exploiteren bijvoorbeeld, inclusief beheer & onderhoud?) en deze verdienmogelijkheden vervolgens zoveel mogelijk faciliteren. In principe moet alles bespreekbaar zijn, ook al ligt haalbaarheid niet voor de hand. Mogelijkheden op voorhand uitsluiten, hoort bij het 'oude denken' en past niet in de zoektocht naar innovatieve constructies, met nieuwe partners. Dat neemt natuurlijk niet weg dat het lastig wordt om een Natura 2000 gebied te transformeren naar een generatorgebied of omgekeerd een drukbezocht, dynamisch generatorgebied te willen veranderen in een oase van rust.

5.2 Verdienpotentieel per type gebied

In deze paragraaf brengen we de gebiedstypologie en instrumenten om verdienmogelijkheden te vergroten, bijeen: wat is het verdienpotentieel van de verschillende typen recreatiegebieden en wat zijn instrumenten om dat optimaal te benutten? Overigens is het daarbij tevens belangrijk in beeld te brengen wat de randvoorwaarden zijn om het potentieel optimaal te benutten. Dat kan bijvoorbeeld gaan over het aanpassen c.q. oprekken van planologische mogelijkheden, maar ook over het besef van de maximale opnamecapaciteit van een gebied. Bezoekersintensiteit en karakter van het gebied moet met elkaar in balans blijven. Voorbeeld: als een gebied twee keer zoveel bezoekers trekt, verliest het gebied mogelijk juist de aantrekkelijkheid die het nu populair maakt (door teveel drukte, waardoor het karakter wordt aangetast).

Stap 1 op weg naar 'meer verdienen' is het samen uitstippelen van de gewenste gebiedsstrategie. Zodra helder is welk toekomstperspectief partijen voor ogen hebben, kunnen verdienmogelijkheden en randvoorwaarden concreet worden gemaakt. In deze paragraaf zetten we per gebiedstypologie uiteen wat kan en wat mogelijk is om te verdienen. Onderstaande tabel illustreert om te beginnen de belangrijkste categorieën verdienmogelijkheden en de verdienkansen per gebiedstype. Deze tabel zegt het volgende: in een gebied dat de typologie 'generatorgebied' heeft, bieden de opties functies toevoegen, oogst uit het gebied en een gebiedsaanpak relatief grote kansen. Het gaat dus om de bestaande typologie. Bij de keuze voor transformatie komen (voor de toekomst) dus andere verdienmogelijkheden meer in beeld.

Tabel 5.1 Verdienen per gebiedstype

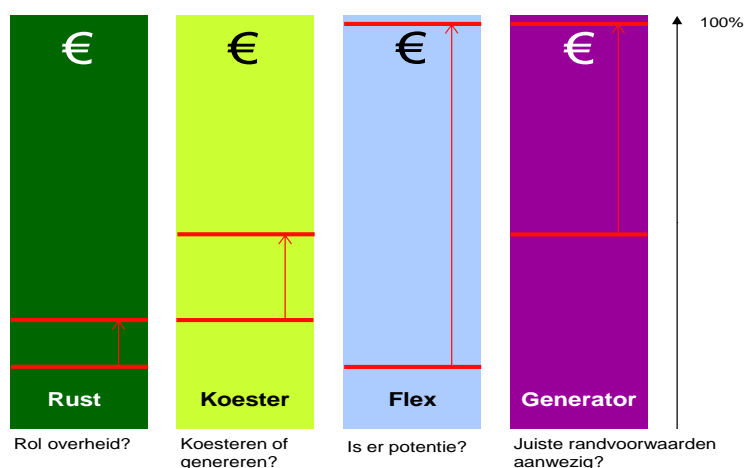
	Rust	Koester	Generator	Flex
Ondernemerschap (horeca + diensten)		+	++	+
Kostenbesparingen	++	+	0	++
Functies toevoegen (vastgoed, bijv. wonen)		+	++	++
'Oogst' uit gebied	++	+	0	++
Maatschappelijke functies	++	+	+	0
Gebiedsaanpak + streekfondsen	++	++	++	+
Overige inkomsten	+	+	+	+

Legenda:

- + Verdienpotentieel
- ++ Groot verdienpotentieel
- 0 Beperkte mogelijkheden

Onderstaande figuur illustreert hoeveel op dit moment in de verschillende gebiedstypen wordt verdiend (gemiddeld genomen) en hoe groot het verdienpotentieel is.

Figuur 5.3 Wat wordt nu verdiend en wat is het potentieel?



Bron: BCI, 2012 (op basis van literatuurstudie, begrotingen recreatieschappen en expertinterviews)

In de huidige situatie wordt in alle gebiedstypen minder 'verdiend' dan mogelijk is. Concreet betekent dit dat in de meeste recreatiegebieden het aandeel overheidsbijdrage zeer groot is, waarbij overheidsbijdrage uiteenloopt van deelnemersbijdragen in de recreatieschappen tot geld vanuit programma's als RodS. Binnen de eigen gebiedstypologie zijn er dus ook nog voldoende mogelijkheden om het verdienpotentieel te vergroten. Voor veel recreatiegebieden (binnen de verschillende gebiedstypologieën) is het kansrijk te verkennen met welke activiteiten extra inkomsten kunnen worden gegenereerd dan wel efficiënter met kostenposten kan worden omgegaan. Onderstaand lichten we deze aanname toe, uitgesplitst naar de verschillende typologieën.

Rustgebieden

Hier ligt de focus op het bewaren van de karakteristieken (en waarden) van het gebied en er is daardoor minder ruimte voor (gebouwde) voorzieningen en functies waarmee extra inkomsten kunnen worden gegenereerd. Of het is onwenselijk dat er meer bezoekers worden aangetrokken. Rustgebieden hebben nu en in de toekomst een relatief grote bijdrage van de overheid en/of beherende partijen nodig om de kosten van beheer & onderhoud te dekken.

In de huidige situatie wordt in rustgebieden van RMN minder dan 5% van de inkomsten extern gegenereerd en worden de diverse begrotingen bijna volledig gedragen door bijdragen van de recreatieschappen (gemeenten en provincie). Tegelijkertijd zijn de kosten voor onderhoud en beheer van Rustgebieden het laagst.

De kansen in rustgebieden om inkomsten te genereren, hebben in veel gevallen betrekking op het beperken van de kosten. Bijvoorbeeld door de inzet van **vrijwilligers** ('vrienden van het bos' en dergelijke) of door het aanpassen van het **beheerniveau**. Daarnaast zijn er ook verdienmogelijkheden in termen van exploitatie en ondernemen. Een belangrijke afweging daarbij is of het type activiteit op een duurzame wijze kan worden ingepast in het gebiedstype en de karakteristieken van het rustgebied. Een kansrijke optie is bijvoorbeeld de exploitatie van een deel van het terrein als **natuurbegraafplaats**.

Tekstbox: Natuurbegraafplaatsen

De vraag naar een begraafplaats in de natuur neemt de laatste jaren toe. Voor natuurorganisaties of andere gebiedseigenaren kan het interessant zijn om (een deel van) het gebied te laten inrichten als natuurbegraafplaats en de exploitatie uit te besteden aan een derde partij. Op deze manier wordt het onderhoud en beheer ook uitbesteed, wat kostenvoordelen heeft voor de gebiedseigenaar.



Onlangs is natuurbegraafplaats Heidepol geopend. Op de begraafplaats kan men zelf een passende plek kiezen: in het bos, in het open veld of op de hei. Een plek in het bos kost € 3.750, aan de bosrand € 3.250 en in heide en open veld betaalt men € 2.750 voor een eeuwigdurende rustplaats. Dit is goedkoper dan een traditionele begraafplaats.

De inkomsten voor de gebiedseigenaar bestaan uit pacht van de exploitant. Daarnaast liggen de kosten voor onderhoud en beheer lager, aangezien dit door de exploitant uitgevoerd wordt. Een kanttekening is dat het potentieel (het aantal te ontwikkelen natuurbegraafplaatsen) afhankelijk is van de vraag. Daarnaast vergt het organisatorisch en planologisch veel effort om dit van de grond te krijgen.

Andere varianten zijn opbrengsten genereren uit **biomassa** of een -al dan niet vrijwillige heffing op toegang c.q. gebruik van het gebied (**entree**). Om dit laatste succesvol te maken, moet de uniciteit van het gebied groot zijn, anders zijn mensen niet bereid ervoor te betalen (concurrentie). Verder moeten kosten (personeel en/of betaalautomaten) afgezet worden

tegen de opbrengsten die het kan genereren. De haalbaarheid en eventuele risico's van verdienmogelijkheden verschillen per gebied en de stakeholders die daar een rol spelen.

Door een actieve inzet op potentiële verdienmogelijkheden kunnen de inkomsten in rustgebieden worden vergroot. De verwachting is dat -vanwege de focus op bescherming van belangrijke waarden- inkomsten uit economische activiteiten niet meer dan 20% worden²⁵.

Koestergebieden

Koestergebieden zijn wat betreft kwaliteit en te beschermen waarden vergelijkbaar met rustgebieden, maar er komen relatief (veel) meer bezoekers. De focus in koestergebieden ligt in het duurzaam vasthouden van de balans tussen enerzijds het bewaren van de karakteristieken (en waarden) van het gebied en anderzijds in het faciliteren van bezoekers in hun behoeften en wensen. Koestergebieden van RMN hebben nu een bijdrage van gemiddeld 80% van de overheid en/of beherende partijen om de kosten van beheer & onderhoud te dekken. De overige 20% wordt nu uit andere opbrengsten gegenereerd.

De kansen in koestergebieden om meer inkomsten te genereren, gaan veelal over het intensiveren van het gebruik door meer (economische) functies en/of meer bezoekers. Cruciaal aandachtspunt daarbij is de balans tussen de kwaliteit (en bescherming) van het gebied en het intensieve gebruik. Er kan meer worden verdiend, maar de afweging is telkens of de risico's op kwaliteitsverlies aanvaardbaar zijn. Verdienmogelijkheden zitten vooral in het meer toelaten van (eventueel tijdelijke) economische activiteiten (bijvoorbeeld evenementen). Ook varianten als entree en betaald parkeren zijn uiteraard legitieme instrumenten (voor zover nog niet van toepassing).

Op basis van de interviews en workshops blijkt dat er veel mogelijkheden gezien worden voor koestergebieden. Om optimaal gebruik te kunnen maken van de aantrekkelijkheid van deze recreatiegebieden, wordt voorgesteld onderscheid te maken tussen deelgebieden waar meer kan/mag en 'beschermde' delen. Voorbeelden van concreet genoemde ideeën zijn een minipretpark gericht op zand & natuur of evenementen met de focus op spiritualiteit en/of religie. Een andere idee is de verkoop van (enkele) eilanden in Loosdrecht voor recreatie in het hoger segment. Ook het Friese voorbeeld van 'Marrekrite' (aanlegplaatsen voor vaarrecreanten) is een optie om te verdienen.

Tenslotte moet ook het invoeren van betaald parkeren serieus worden verkend. Het bieden van de optie van een abonnement voor vaste gasten heeft bijkomende voordelen: meer herhaalbezoeken, maar ook meer informatie over de bezoekers (wie zijn het, wat willen ze). Bovendien kunnen de recreanten dan op de hoogte worden gehouden van wat er in het gebied gebeurt.

²⁵ Dit percentage, evenals de genoemde percentages bij de andere gebiedstypen, zijn gebaseerd op de analyse van bestaande kosten- en opbrengstoverzichten van recreatiegebieden en de discussies en gesprekken met stakeholders, ondernemers en gebiedspartijen.

Onze inschatting is dat het behoud van invloed (o.a. in de zin van planologische bescherming) ertoe leidt dat de overheid altijd zeker nog 50% van de kosten moet blijven dragen (en dus maximaal 50% uit de markt realistisch is).

Generatorgebieden

Generatorgebieden zijn minder kwetsbaar en hebben minder beperkende planologische bepalingen. In de huidige situatie komen er al veel bezoekers (per ha). Het zijn gebieden met een intensief recreatief gebruik. Met andere woorden: het zijn recreatiegebieden die (nu al) aantrekkelijk zijn voor bezoekers, ondanks dat ze geen belangrijke natuur- of cultuurhistorische waarden hebben (die beschermd moeten worden). De focus in deze recreatiegebieden ligt op het op niveau houden of een toename van het aantal bezoekers, en het beter benutten van kansen voor een intensievere exploitatie van het gebied. De hoge bezoekersaantallen zijn (tot nu toe) geen recept voor meer inkomsten uit de markt. In de generatorgebieden wordt in de huidige situatie gemiddeld slechts 26% van de exploitatie uit de markt gehaald.

De kansen in generatorgebieden om verdienpotentieel beter te benutten zijn gevarieerd en uiteenlopend. Uiteraard zijn horeca en pleisterplaatsen mogelijk, voor zover er geen overschot aan aanbod wordt gecreëerd. Andere mogelijkheden voor 'ondernemen' zijn het hele spectrum aan recreatieve activiteiten, van golfbanen tot zwemfaciliteiten en outdooractiviteiten. Ook gebouwde voorzieningen en attracties behoren tot de mogelijkheden, bijvoorbeeld een wellnessresort of attractiepark/speeltuin. Een goed voorbeeld hiervan is plas Laagraven ("Downunder"), waar de dekkingsgraad boven de 100% komt. De essentie zit er uiteraard wel in om te zoeken naar partners die niet alleen de verdiensten opstrijken, maar ook medeverantwoordelijk zijn voor het beheer & onderhoud (en eventuele investeringen) in het totale gebied. Dat kan op meerdere manieren worden georganiseerd. Bijvoorbeeld indirect via de (omzetafhankelijke) tarieven voor erfpacht. Of op minder traditionele wijze, door bijvoorbeeld het hele (deel)gebied in beheer te geven aan de exploitant. Voor de overheid betekent dat in één woord: loslaten. De exploitant betaalt én bepaalt binnen de kaders die de overheid vooraf heeft gesteld. Los van het stellen van transparante en ruime kaders, moet de exploitant (ondernemer, marktpartij) ruimte krijgen om te ondernemen en het gebied ten volle te benutten.

In dergelijke gevallen, bijvoorbeeld het hele gebied in concessie uitgeven aan een exploitant, kunnen de inkomsten voor het gebied oplopen tot 100%, in de zin dat het recreatieschap er geen kosten meer aan heeft. In optimale gevallen kan er winst geboekt worden, bijvoorbeeld als omzetafhankelijke erfpacht meer oplevert dan kosten van beheer.

Flexgebieden

Flexgebieden zijn gebieden met de bestemming recreatiegebied, maar met een redelijk extensief gebruik en geen belangrijke kwaliteiten die planologische bescherming vereisen. Het zijn bij uitstek voor de hand liggende gebieden om na te denken over een toekomststrategie. Hoe kan de intensiteit van het gebruik omhoog (en de verdiensten)? Of is het zinvol-

ler het gebied integraal te ontwikkelen in plaats van uitsluitend een bestemming als recreatiegebied? In de huidige situatie vallen deze gebieden tussen de wal en het schip; ze zijn vooral in gebruik door 'omwonenden' en komen slechts beperkt uit de verf als bovenlokaal recreatiegebied (met een aantrekkingskracht op bezoekers). Anno 2012 wordt slechts 4% van de verdiensten uit de markt gehaald. Er zijn weinig voorzieningen en attracties.

Verdienmogelijkheden zijn divers. Als niet wordt gekozen voor een transformatie naar rustgebied (kwaliteit omhoog, kosten beheer accepteren als verantwoordelijkheid recreatieschap) of generatorgebied (ondernemers faciliteren voor intensievere exploitatie van het gebied) met bijbehorende verdienmogelijkheden, is voor een flexgebied interessant te kijken naar de perspectieven van functiemenging. Voorbeelden zijn combinaties met wonen (in het groen), grootschalige evenementen/congresfaciliteiten, kantoorvilla's. Ook de (grootschalige) inzet op energie is potentieel interessant. Enerzijds door expliciet (meer dan bij rustgebieden) de 'oogst' van het gebied te exploiteren in de zin van biomassa, inclusief de ontwikkeling van faciliteiten als een centrale, maar anderzijds ook door andere 'energiekansen' te verkennen (wind, zon, et cetera).

Een voorbeeld van een flexgebied is Bos Nieuw Wulven. Bos Nieuw Wulven wordt gezien als een ruwe diamant, in het gebied liggen veel kansen. Ideeën uit de workshop zijn bijvoorbeeld het ontwikkelen van een Romeins Landschap met verschillende voorzieningen, zoals een Romeins badhuis, hotel en een klimbos. De jaarlijkse inkomsten worden geschat op circa 130.000 euro²⁶. Een andere kans voor het gebied is het ontwikkelen van een semi-publiek-toegankelijke golfbaan (potentiële opbrengst 150.000 euro). Ook kan een deel van het gebied gebruikt worden om het tekort aan recreatieve voorzieningen op te lossen door het ontwikkelen van een recreatieplas. Bij transitie naar een generatorgebied ontstaan kansen voor o.a. horeca en outdoor activiteiten. Evenals bij ontwikkeling van andere functies (bijvoorbeeld wonen).

Afhankelijk van de keuzes die worden gemaakt, kan in een flexgebied tot 100% kostendekking uit inkomsten worden gerealiseerd of in ideale omstandigheden zelfs winst worden gemaakt.

Paden en routes

Uit de gesprekken met de recreatieve stakeholders, maar ook tijdens de workshops en bestuurlijke overleggen is duidelijk naar voren gekomen dat voor onderhoud en beheer van paden en routes een taak weggelegd is voor de overheid. Op de Veluwe is deze keuze reeds gemaakt. RGV Gelderland heeft in 2010 namelijk het onderhoud en beheer van haar fietspaden overgedragen aan de gemeenten waar de paden gelegen zijn.

Het verdienpotentieel van recreatieve paden en routes an sich is beperkt. Dit wil niet zeggen dat er geen mogelijkheden zijn om ook voor recreatieve routes en paden meer uit de markt te halen. Echter, volledige dekking van de kosten lijkt niet realistisch. De verdienmogelijkheden moeten dan vergeleken worden met rustgebieden. Verdienmogelijkheden lig-

²⁶ Niet onderbouwd, resultaat van grove rekenexercitie tijdens de workshop op basis van kengetallen en ervaringsdeskundigheid

gen er met name bij sponsoring van routes. Een goed voorbeeld hiervan is de Eneco-route op de Veluwe. In ruil voor een jaarlijkse bijdrage mag Eneco haar naam aan deze route geven. Verder kan voor € 9,50 een boekje van de route worden aangeschaft. Echter de kosten van onderhoud, beheer en aanleg kan hier niet mee worden gedekt. De gemeenten dragen hier het grootste deel van de kosten.

Het belang van recreatieve routes is groter dan de routes op zichzelf. Zij zijn namelijk de verbindende factor tussen de verschillende recreatiegebieden en zijn hiermee belangrijk voor het totale recreatieve product in de provincie. In het licht van mini-economieën kunnen de paden en routes een belangrijke rol spelen. De routes en paden brengen de recreanten naar de recreatieve voorzieningen. Het voordeel van de routes en paden is echter nog onvoldoende zichtbaar bij de partijen in het gebied. Dit is een belangrijke eerste stap. Een locatie aan de routes kan dus mogelijk omzet verhogend werken. Echter, er is nog een lange weg te gaan om ondernemers zover te krijgen dat er meebetaald gaat worden aan paden en routes. Zij zien dit niet als hun taak en zien infrastructuur als een duidelijke overheidstaak. Nieuwe technologieën kunnen hier wellicht een bijdrage aan leveren. Navigatiesystemen en applicaties voor smartphones nemen (in de toekomst) de functie van fysieke bewegwijzering over en bieden meer verdienmogelijkheden. Betrek bij de ontwikkeling van de applicatie ondernemers, zodat zij ook probleem eigenaar worden. Via apps kunnen recreatieve ondernemers op de route zich bijvoorbeeld presenteren of mogelijk adverteren.

Kortom, er liggen beperkte verdienmogelijkheden voor paden en routes. Met name wanneer de routes en paden gekoppeld worden aan de mini-economieën. Hiermee kunnen de mini-economieën een totaal recreatief product aanbieden. Echter, dekking van de kosten van paden en routes zal vooral een overheidstaak blijven. Mogelijk kunnen bedrijven, ondernemers en recreatieve voorzieningen worden betrokken bij de route in ruil voor exposure. Echter worden hiermee de kosten niet gedekt.

Wat vinden de ondernemers?

Gedurende het traject van deze opdracht hebben wij 12 ondernemers die actief zijn in de recreatieve sector gesproken. De activiteiten van de ondernemers waren divers. Zo is gesproken met uitbaters van pleisterplaatsen, een klimbos, waterskicentrum, maar ook met eigenaren van recreatieparken, een hondenuitlaatcentrum en een begrafenisondernemer (natuurbegraven). De winstgevendheid en volwassenheid van de ondernemers is net zo verscheiden als hun activiteiten en in relatie hiermee ook de mogelijkheden om te kunnen financieren. Het hondenuitlaatcentrum bijvoorbeeld heeft nu nog beperkte mogelijkheden om substantieel bij te dragen (in pacht/huur) aan het gebied.

De ondernemers zijn verder negatief over meefinancieren van groen en recreatieve voorzieningen vanuit hun eigen ondernemersbudget. Sommige ondernemers zien wel mogelijkheden om onderhoud en beheer in hun directe omgeving te doen. Dit komt direct ten goede aan hun business.

Daarnaast zijn ze ook geïnteresseerd in het koppelen van verschillende recreatiegebieden, maar dan moeten daar voor hen ook kansen liggen. Bijvoorbeeld een warme en koude opslag bij Haarrijnse plas. De energie die daar vrijkomt, kan door omwonenden en ondernemers gebruikt worden. Dit scheelt in de kosten: een ondernemer in het gebied gaf aan dat dit jaarlijks € 15.000 kan schelen.

Hieronder zijn de zorgen en kritische noten van de ondernemers met betrekking tot financieren uit de markt opgenomen. Ook zijn ideeën en oplossingsrichtingen opgenomen

Zorgen en kritische noten:

- Zorgen over betrouwbaarheid en transparantie overheid als partner.
- Onvrede op aantal onderwerpen, o.a. toeristenbelasting:
 - dagrecreant betaalt niet;
 - opbrengsten vaak niet terug geïnvesteerd in toerisme en/of het gebied.
- Als je ergens voor betaalt, moet er een tegenprestatie tegenover staan (zowel voor ondernemers als voor gebruikers).
- Planologische beperkingen en vergunningtrajecten zijn blok aan het been:
 - doorlooptijden veel te lang (gemiddeld 8 jaar);
 - stapelen van activiteiten is noodzaak, maar vaak niet te realiseren;
 - denken in tegenstellingen in plaats van in kansen nog teveel gangbare werkwijze;
 - onvoldoende integraal denken → businessplannen moeten sectoraal en op speerpunten overheid worden geschreven (in plaats van concreet ondernemerschap);
 - kosten geld dat beter aan concrete investeringen kan worden besteed.

Ideeën en oplossingsrichtingen

- Ondernemers zien perspectief in concept mini economie:
 - slimmer en goedkoper samenwerken;
 - gebiedspartijen trekken samen op: ondernemers, eigenaren, overheden, gebruikers;
 - gebiedsmarketing;
 - kansen benutten, ook op terrein van bijvoorbeeld energie en infrastructuur;
 - gericht op uitvoering en resultaat, voorkomen bestuurlijke stroperigheid.
- Ondernemers zien perspectief in het concept van een gebiedsregisseur, o.a. om de integrale benadering (stapelen functies) te faciliteren.
- Veel ondernemers zien kansen in biomassa als alternatief voor energie.
- Veel ondernemers hebben óók belang bij natuur (behoud, bescherming) → daar komen hun klanten op af → zoek elkaar ook daarin op.

Verdienperspectief

De financiële bijdrage die ondernemers aan een gebied kunnen leveren loopt erg uiteen. Vaak is het bedrag wat aan huur of pacht betaald kan worden beperkt (hondenuitlaatservice, kleinschalige horeca), maar er zijn

5.3 Op een hoger schaalniveau...

De essentie van de nieuwe filosofie is om te kijken vanuit de kansen en potenties van het gebied en de vraag van de recreant. Van daaruit kijken partijen naar wat kansrijk is en wat een gekozen strategie vergt van de betrokkenen, bijvoorbeeld in de zin van investeringen en aanpassingen van het ruimtelijk regime.

Strategieontwikkeling voor individuele recreatiegebieden moet gepaard gaan met het besef dat de grotere regio ook in ogenschouw moet worden genomen. Uiteraard omdat voorkomen moet worden dat elk gebied hetzelfde soort ontwikkelkeuzes maakt en ongewenste ontwikkelingen ontstaan. De overheid moet ervoor zorgen dat er voldoende variatie en een zekere mate van evenwichtigheid (o.a. in geografische spreiding) blijft bestaan in het recreatieve aanbod en dat iedereen toegang heeft tot recreatieve voorzieningen. Verder reguleert de markt een groot deel zelf. Zo zal er vanzelf een bepaalde variatie in horeca ontstaan binnen een bepaald gebied. Om vanuit de overheid deze strategie goed uit te kunnen voeren is het noodzakelijk dat de overheidspartners in staat zijn om meer los te laten en meer over te laten aan de markt. De onderstaande tabel laat zien hoe dit er uit ziet.

Tabel 5.2 Loslaten en meer halen uit de markt

	Betekenis	Planologie	Instrumenten
Loslaten	<ul style="list-style-type: none"> • Vrij baan voor initiatieven (van ondernemers en anderen) • Binnen transparante en ruime kaders 	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibel(er)e planologische bepalingen • Ruimte voor meer functies (integrale businesscases van ondernemers) • Kader beschermt maar biedt ook ruimte voor verandering in de loop van de tijd 	<ul style="list-style-type: none"> • Mini-economie • Gebiedsregisseur • Regionaal/provinciaal fonds
Leiden	<ul style="list-style-type: none"> • Beleidsdoelen gaan voor verdienperspectieven • Om belangrijke waarden te beschermen of voorzieningen te garanderen • Besef → publiek geld vereist 	<ul style="list-style-type: none"> • Strenge planologische randvoorwaarden zo nodig handhaven → ter bescherming van de waarden (natuur, cultuurhistorie, etc) 	

In het kader van het belang van overzicht en afstemming, introduceren we drie instrumenten/concepten:

- Mini-economie
- Gebiedsregisseur
- Ontwikkefilosofie

Mini-economie

In de mini-economie werken alle stakeholders vanuit een gebied intensief met elkaar samen om de strategische ambities van het gebied voortvarend te realiseren. Doordat er veel

wordt samengewerkt in het gebied worden kosten bespaard en kan het gebied ook beter op de kaart gezet worden, dus worden vermarkt aan de potentiële recreant.

Vanuit de interviews en workshops is gebleken dat op uitvoerend niveau de stakeholders in een gebied elkaar snel weten te vinden. Vaak is men het ook eens over de gewenste ontwikkelrichting van een gebied en weten de betrokkenen ook goed aan te geven welke ontwikkelingen in een gebied minder passend zijn. Zodra er op hoger (beleidsmatig) niveau naar het gebied wordt gekeken komen de belemmeringen naar voren en vormt ook de stroperigheid van het ontwikkelproces een serieuze bedreiging en haken de mensen die het gebied uiteindelijk moeten realiseren in de praktijk af. De beleidsmakers blijven vol onbegrip achter, waarom gebeurt er niets, terwijl het in theorie zo kansrijk is?

In de mini-economie zijn alle stakeholders vanuit een gebied betrokken:

- Medewerkers van gemeenten en provincie
- Recreatieschappen
- Gebiedseigenaren
- Ondernemers
- Omwonenden
- Belangenorganisaties

Het gebied is groter dan een bovenlokale recreatieve voorziening, maar de omvang is zo gekozen dat het goed werkbaar is en de menselijke maat gehandhaafd kan blijven. Persoonlijk contact en weten wie welke belangen heeft is van cruciaal belang voor het slagen van de mini-economie. Dus:

- circa 2 à 3 gemeentes;
- tussen 10 en 20 ondernemers;
- circa 3 à 5 gebiedseigenaren/beheerders.

Voorbeelden van een toekomstige mini-economie met een behapbare omvang zijn:

- Amelisweerd / Rhijnauwen / Fort Vechten / Bos Nieuw Wulven of;
- Maarsseveense Plassen / Gagelbos / Ruijgenhoeksepolder.

De kern van de mini-economie is dat er synergievoordelen ontstaan in inkoop, onderhoud, beheer, marketing en het programmeren van activiteiten, maar ook dat er stevige onderlinge economische belangen tot stand komen. De horecaondernemer die appeltaart aanbiedt aan zijn gasten, koopt de appels voor zijn taart niet in bij de groothandel, maar bij de fruitboer uit het gebied van de mini-economie. Vervolgens wordt dit weer vermarkt, want een appeltaart met appels van eigen bodem is natuurlijk vele malen aantrekkelijker dan een standaard taartje.

Gezamenlijke investeringen in bijvoorbeeld een biomassa centrale komen ook makkelijker tot stand in de mini-economie. Er is een gemeenschappelijk belang en er is een vertrouwensrelatie. De infrastructuur om dergelijke investeringen in een gebied van de grond te krijgen is er al, dus er kan veel sneller op actuele kansen worden ingespeeld.

Gebiedsregisseur

Een mini-economie ontstaat niet vanzelf. Er is een gebiedsregisseur voor nodig die e.e.a. aanjaagt en tot stand gaat brengen, samen met de stakeholders uit het gebied van de mini-economie. De gebiedsregisseur opereert op het snijvlak tussen overheid, ondernemers en andere belanghebbenden en is goed thuis in het gebied. De regisseur is goed op de hoogte van het gebied, weet precies hoe de hazen lopen binnen de lokale en provinciale overheid en spreekt de taal van de ondernemers.

Doordat de gebiedsregisseur gericht is op snelle uitvoering van de gebiedsstrategie en zo lean en mean mogelijk te werk gaat ontstaat er draagvlak vanuit overheid en stakeholders. De gebiedsregisseur heeft mandaat nodig om zijn missie samen met de stakeholders uit te kunnen voeren. De gebiedsregisseur vangt de stroperigheid en het gedoe welke overblijft en onvermijdelijk is zoveel mogelijk op voor de stakeholders in het gebied, zodat de motivatie op peil blijft. De gebiedsregisseur zorgt ervoor dat er eenduidige besluitvorming is, dat onnodige wachttijden worden geëlimineerd en weet shortcuts te vinden. Door de werkwijze van de gebiedsregisseur worden doorlooptijden verkort en kosten bespaard.

De gebiedsregisseur is het aanspreekpunt voor alle stakeholders in het gebied en wordt in de ideale situatie ook gefinancierd door alle stakeholders. Zij moeten de meerwaarde van een gebiedsregisseur duidelijk ervaren en erkennen. In de beginfase zal voor het creëren van gebiedsregisseurs financiering vanuit de overheid nodig zijn. De andere stakeholders zullen niet direct bereid zijn om mee te betalen en hebben te vaak ervaren dat het niet van de grond gaat komen. Op het moment dat de werkwijze zich bewezen heeft is de meerwaarde makkelijk aantoonbaar.

Ontwikkelfilosofie

Bij de uitwerking van een ontwikkelfilosofie is cruciaal om echt nieuw te durven denken en oude wijn in nieuwe zakken te voorkomen. De vernieuwing van het speelveld en de overtuiging dat het echt anders moet (overheid minder centraal) vereist nieuwe instrumenten voor ontwikkeling. De filosofie dient gebiedsoverstijgend te zijn en los te staan van typologie. Het gaat om de acceptatie dat stakeholders in de recreatie uiteenlopen: overheden zijn belangrijke partijen (eigenaren, beheerders, beleidsmakers), evenals ondernemers, particuliere betrokkenen, maatschappelijke organisaties en andere terreinbeheerders. De filosofie moet naadloos aansluiten bij de taakverdeling en verdeling van verdienmogelijkheden. We moeten op zoek naar een werkwijze waarbij (uiteindelijk) geld dat wordt verdiend in een gebied – indien mogelijk – wordt ingezet voor een groter gebied.

Constructies waaraan gedacht kan worden zijn dedicated fondsen. Dat instrument is als zodanig niet per se nieuw, maar een regionaal fonds voor recreatie zou wel degelijk nieuw zijn. Illustratieve constructies zijn het Nationaal Groenfonds en het Regionaal Fonds Airport Eindhoven (i.o.). Een regionaal fonds moet gekoppeld zijn aan de filosofie en overtuiging dat processen fundamenteel anders geregeld moeten. De meerwaarde voor private partijen (ondernemers) en andere partners moet erin schuilen dat aan de voorkant afspraken worden gemaakt over de 'ruimte' om te ontwikkelen. Zo wordt voorkomen dat goede en ver-

nieuwende ideeën dichtslibben in procedures en onderzoeken (die ook nog veel geld kosten). Het is duidelijk dat dit een principiële inspanning vereist. Niet alleen van de overheid, maar van alle betrokken partijen. Een goed begin van de nieuwe filosofie en een regionaal fonds zou zijn als partijen een gebaar maken: met een donatie het fonds een startpunt geven. In bepaalde constructies kan ook de inbreng van particulieren worden georganiseerd, bijvoorbeeld door gebiedsaandelen uit te geven in een commanditaire vennootschap.

Tekstbox: Gebiedsfonds

Wat is een gebiedsfonds?

Een gebiedsfonds is een samenwerkingsverband tussen partijen in een bepaald gebied om gezamenlijke regionale doelstellingen te realiseren. Hierbij kan gedacht worden aan extra recreatieve voorzieningen of duurzaam beheer. Om deze doelen te realiseren is geld nodig. In een gebiedsfonds komen publieke en private geldstromen samen. De kracht van een gebiedsfonds is dat energie en geld worden gebundeld. Omdat de doelen integraal en gezamenlijk met de gebiedspartners worden opgepakt ontstaan kwalitatief goede plannen en verloopt de uitvoering efficiënter. Een ander bijkomend voordeel is dat het gebied zich beter kan vermarkten, omdat het met één gezicht naar buiten kan treden.

Een gebiedsfonds is afhankelijk van een aantal succesfactoren. Allereerst moet er bereidheid tot samenwerking zijn bij de stakeholders en moet er maatschappelijk draagvlak zijn voor de gebiedsdoelen. Verder is bestuurlijk commitment een must. Daarnaast moeten er voldoende instrumenten en middelen beschikbaar zijn. Ook is het van belang dat er één trekker is. Tenslotte zijn de bewoners en bezoekers van het gebied een factor van belang. Zij moeten bekend en betrokken raken bij het gebied, zodat zij ook een bijdrage willen leveren.

Hoe wordt het fonds gevuld?

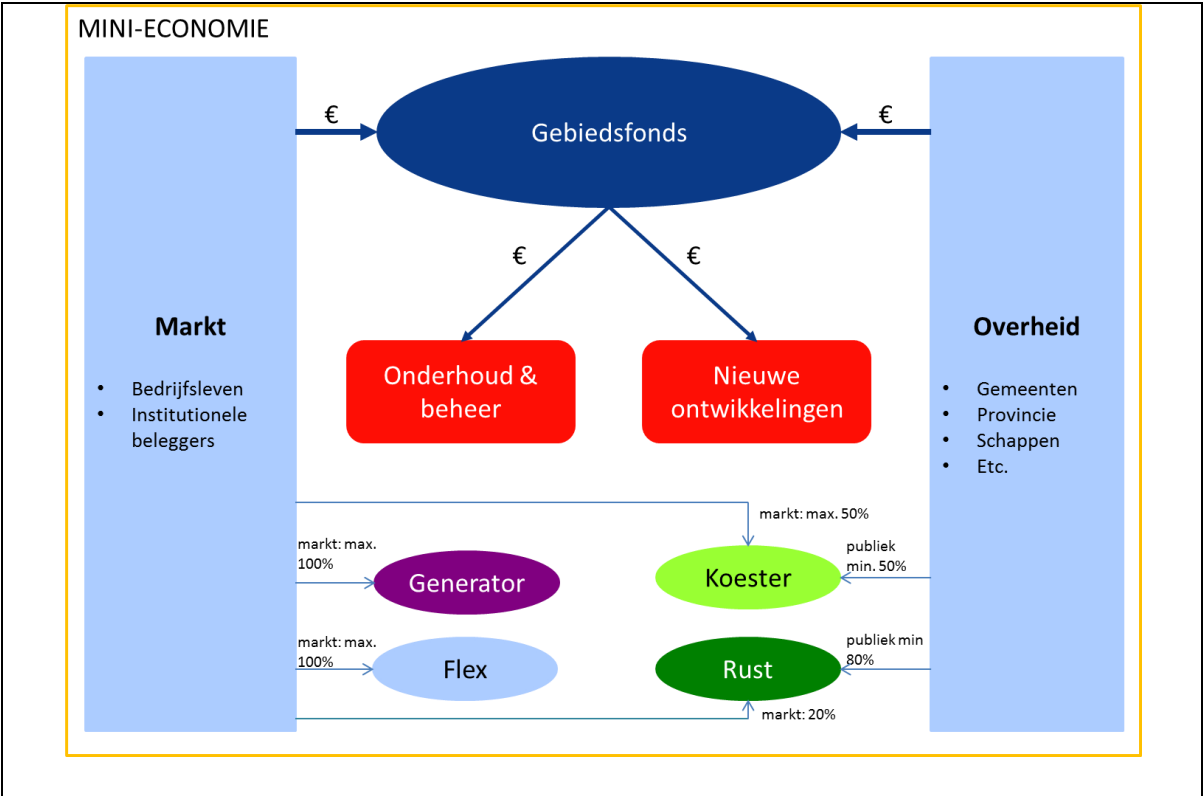
Er zijn legio mogelijkheden om gebiedsfondsen te vullen. De inkomsten van het gebied zijn sterk regio afhankelijk en de herkomst van deze gelden zijn zowel van publieke als private aard. Publieke middelen zijn bijvoorbeeld gereserveerde budgetten voor recreatie en natuur. Andere voorbeelden van manieren om het fonds te vullen zijn:

- Grondopbrengsten
- Rood voor groen
- CO₂-compensatie
- Biomassa verwerking
- Toeristenbelasting/WOZ
- Energie
- Streekrekeningen
- Crowdfunding
- Schenkingen
- Bijdragen gemeenten, waterschappen, enz.

Wat betekent dit voor Utrecht?

Gebiedsfondsen kunnen ook voor de provincie Utrecht een oplossing zijn om toekomstige recreatieve investeringen duurzaam te financieren. Voor verschillende regio's in Utrecht kunnen fondsen opgericht worden. De indeling hiervan is mede afhankelijk van de keuze voor de mini-economieën. Per mini-economie kan één gebiedsfonds worden opgezet. In de provincie Utrecht zijn voldoende mogelijkheden om gebiedsfondsen op te richten. De inkomsten van het fonds is echter sterk afhankelijk van het type gebied.

Hieronder is een schematische weergave gegeven van hoe een gebiedsfonds voor een mini-economie er uit kan zien. Het gebiedsfonds is bestemd voor: nieuwe recreatieve voorzieningen en onderhoud en beheer van bestaande en nieuwe recreatieve voorzieningen. De inkomsten van het gebiedsfonds bestaan zowel uit publieke middelen, zoals deelnemersbijdragen, als private middelen.

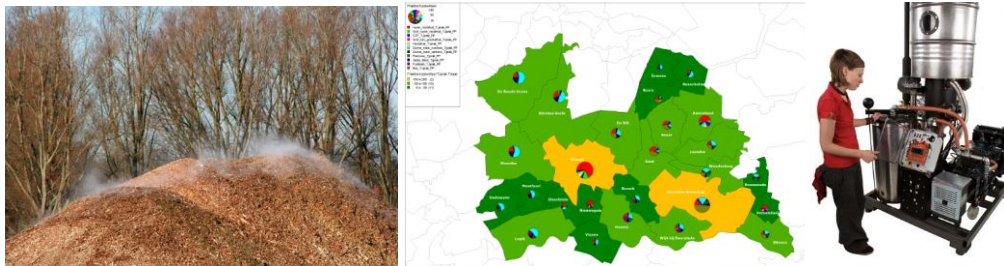


VOORBEELD: BIOMASSA

Opbrengsten en kosten

Opbrengsten uit biomassa wordt steeds vaker gebruikt (of als optie wordt gezien) om een deel van het onderhoud en beheer van natuur- en recreatieterreinen te kunnen financieren. Biomassa maakt een snelle ontwikkeling door. Biomassa uit de natuur bestaat uit verschillende vormen, maar de meest voorkomende vorm is houtsnippers. De prijs van houtsnippers – afhankelijk van het vochtgehalte en type landschap – varieert tussen de € 40 en € 60 of € 1,2 - € 1,8 cent per kWh (WUR, 2011).

De gemiddelde kostprijs van het oogsten (incl. versnipperen en transport) van verschillende typen landschapselementen bedraagt echter 4 à 5 € cent per kWh. De prijs is echter ook nog afhankelijk van het gevoerde landschapsbeheer, de gebruikte werktuigen, het volume van de oogst en terreinomstandigheden. In de praktijk is er daardoor een grote spreiding in de kostprijs voor het oogsten van snoeihout. De huidige prijs voor houtsnippers dekt ternauwernood de kosten voor het versnipperen en het transport (WUR, 2011). De vraag is dus in hoeverre de inkomsten bijdragen aan het bekostigen van onderhoud en beheer.



Biomassa potentieel provincie Utrecht

De provincie Utrecht is een bosrijke provincie. Het totale oppervlak aan bos in de provincie is 17.200 hectare, waarvan het grootste deel op de Utrechtse Heuvelrug. De kansen voor biomassa uit bos (houtsnippers) zijn in dit gebied het grootst. In totaal kan jaarlijks ca. 41,3 kton droge stof bos worden geoogst (Ecofys, 2011). De precieze opbrengst is echter niet bekend. Uitgaand van een gemiddelde prijs van € 50 per ton, ligt er een opbrengst potentie van € 2 mln. het is echter onrealistisch aan te nemen dat deze opbrengsten ten goede komen aan de recreatiegebieden. Helemaal gezien het grote pallet aan grondeigenaren in de provincie Utrecht, waarvan de particuliere partijen (40%) het grootste zijn, gevolgd door Staatsbosbeheer (23%) en het Utrechts Landschap (16%). Wanneer de kostprijs van de oogst, transport, etc. wordt verrekend met de totale opbrengst is de winst beperkt en wellicht zelfs negatief. Maar er zijn een aantal rendabele voorbeelden bekend.

De **grootste winst van biomassa** zit in het creëren van een gezamenlijk belang met de stakeholders in de gebieden. Ook hier is een relatie te leggen met de **mini-economie** (zie later in het onderzoek). Partijen in de mini-economie kunnen gezamenlijk een biovergassingsinstallatie aanschaffen en op deze manier zelfstandig energie opwekken. Dit kan aanzienlijk schelen in de kosten. Ook de onderhoudskosten in het gebied worden daardoor lager. Deze ontwikkeling kan tevens als incentive werken voor nieuwe recreatieve ondernemers, omdat hun bedrijfskosten lager zijn. Hierdoor kunnen deze bedrijven – door de gebiedsregisseur – eerder overgehaald worden om in het gebied te investeren.

Hoofdstuk 6 **Toets in de praktijk**

6.1 Inleiding

In hoofdstuk 4 is een gebiedsstrategie uitgewerkt in de vorm van een keuzemodel. In dit hoofdstuk worden de keuzes toegepast op een aantal gebiedscases. Gekozen is om het keuzemodel uit te werken voor de recreatiegebieden:

- A Henschotermeer
- B Bos Nieuw Wulven

Op basis van vele gesprekken en workshops in het veld met zowel het bedrijfsleven en overheden, bestuurlijke en ambtelijke overleggen en beschikbare informatie worden de gebiedscases uitgewerkt.

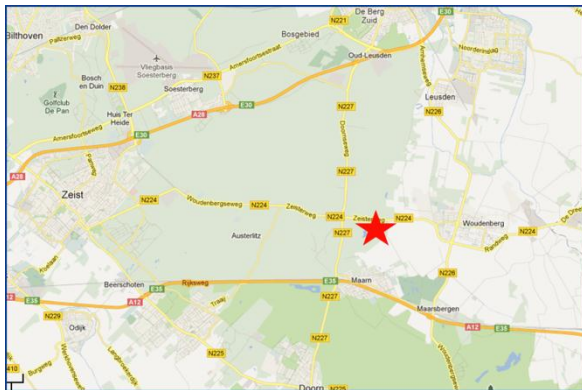
De opbouw van de toets in de praktijk is als volgt. Allereerst wordt de huidige situatie (ist-situatie) van de gebieden beschreven. Daarna wordt aan de hand van het keuzemodel uit hoofdstuk vier de ontwikkelrichting beschreven. De praktijktoets wordt afgesloten met een advies in welke richting het gebied zich zou kunnen ontwikkelen.

De verdienmogelijkheden die in dit hoofdstuk aan de orde komen, zijn de resultaten van de brainstormsessies tijdens de workshops, gesprekken met ondernemers. De cases geven dus een **eerste indicatie wat er in de gebieden mogelijk is**. Het gaat expliciet om een eerste vingeroefening, andere opties zijn zeker ook het onderzoeken waard in de aanpak van een gebied.

6.2 Gebiedscase Henschotermeer

Huidige situatie (ist)

Gebiedstypering



Het Henschotermeer is één van de populaire recreatiegebieden in de provincie Utrecht, gelegen op de grens van de gemeenten Woudenberg en Utrechtse Heuvelrug. Vanwege de recreatiemogelijkheden is het een drukbezochte zomerbestemming. Maar ook tijdens strenge winterdagen – wanneer er ijs ligt – is het gebied populair onder schaatsers. Afhankelijk van het aantal mooie dagen, recreëren hier jaarlijks 340.000 (telling 2010) recreanten. Het recreatie terrein is 75

hectare groot en bestaat uit een recreatieplas omgeven door circa 4 kilometer zandstrand met daar omheen bos. In de plas is een eiland, welke via twee loopbruggen bereikt kan worden.

Het gebied is in eigendom bij Landgoed Den Treek-Henschoten B.V.. Het Recreatieschap UHVK voert het beheer en onderhoud uit en heeft hiertoe een huurovereenkomst getekend met de landgoedeigenaar. Voor het Henschotermeer geldt een huur van 37.500 euro per jaar, met een jaarlijkse indexering op basis van inflatie (2005 = 100)²⁷. De overeenkomst is recentelijk verlengd tot 31 december 2029. Op basis van deze overeenkomst komen inkomsten verkregen uit parkeergelden en eventuele entreegelden ten goede aan het Recreatieschap. Het Recreatieschap heeft een inspanningsverplichting met de eigenaar om binnen twee jaar na 1 januari 2005 een horecagelegenheid te realiseren op het terrein van het Henschotermeer. Na realisatie dient het Recreatieschap aan de landgoedeigenaar bovenop de reguliere huursom een vergoeding te verstrekken van € 13.750. Tot op heden is nog niet aan deze inspanningsverplichting voldaan. Alhoewel er volgens RMN wel degelijk mogelijkheden zijn, kan zij vanwege planologische beperkingen en specifieke wensen van andere stakeholders, niet aan de inspanningsverplichting voldoen.



²⁷ De huur bedraagt in 2012 € 43.400 per jaar.

In de **omgeving** van het recreatieterrein zijn verschillende campings en kleine bungalowparken: Allurepark Laag Kanje, vakantiepark de Heigraaf, minicamping Panhuis en camping- en kampeerboerderij 't Boerenerf. De groene omgeving, de wandel- en fietsroutes en natuurlijk het Henschotermeer, vormen voor de gasten van deze verblijfaccommodaties een belangrijk recreatief product.

Het Henschotermeer is vrij toegankelijk. Bezoekers die met de auto komen betalen wel voor het parkeren (€ 2 voor het eerste uur, daarna € 1 per 20 minuten). In 2013 wordt het parkeertarief verhoogd naar € 3 voor het eerste uur, daarna € 1,- per 20 minuten. Ook voor het stallen van de fiets wordt een vergoeding gevraagd. Voor de fietsenstalling geldt een dagtarief van € 1 per fiets en € 2 per bromfiets of motor.

Op het terrein zijn verschillende **voorzieningen**. Op zomerse dagen wordt badtoezicht gehouden. Daarnaast zijn er verschillende speeltoestellen aanwezig en aan de rand van het terrein liggen speelweiden en speelheuvels. Het beheerkantoor van het schap dient als EHBO-post en wordt gebruikt door de langlaufvereniging. Verder heeft het terrein een kiosk die wordt verpacht aan een horecaondernemer. Tevens zijn er toilet- en douchevoorzieningen op het terrein aanwezig en is er nog een apart EHBO gebouw annex toiletvoorziening.

Op basis van de kenmerken van het gebied kan recreatiegebied Henschotermeer het beste getypeerd worden als **koestergebied**. Het gebied heeft – ondanks dat het gebied waarschijnlijk voor een deel geëxclaveerd wordt uit de EHS – een hoog planologisch regime en kent relatief een groot aantal bezoekers per jaar.

Kosten en opbrengsten

De totale **exploitatiekosten** van het gebied Henschotermeer bedragen ca. € 437.240 per jaar (exclusief overhead). De werkelijke kosten zijn dus nog hoger²⁸. De exploitatiekosten kunnen verdeeld worden over de volgende kostenposten:

Tabel 6.1 Verdeling van de kosten in Euro's (prijsspeil 2012)

Kostenpost	Euro
Huur aan gebiedseigenaar	43.400
Onderhoud en beheer	272.100
Overige kosten	121.700
Overhead	Niet toegerekend
Totaal	437.200

Bron: RMN, 2012

²⁸ Wij hebben geen inzicht in de overhead kosten op gebiedsniveau. De overhead kosten bestaat uit algemene kosten die RMN maakt en aan de hand van een verdeelsleutel toebedeeld wordt aan de gebieden.

De kosten worden gedekt uit deelnemersbijdragen en opbrengsten uit het gebied. De opbrengsten uit het gebied zijn relatief hoog, namelijk 65%. Het overige deel van de kosten worden gedekt uit de deelnemersbijdragen.

Tabel 6.2 Inkomsten in Euro's in 2012

Inkomsten	Euro
Opbrengsten uit het gebied	286.000
Deelnemersbijdragen	151.240
Totaal	437.200

Bron: RMN, 2012

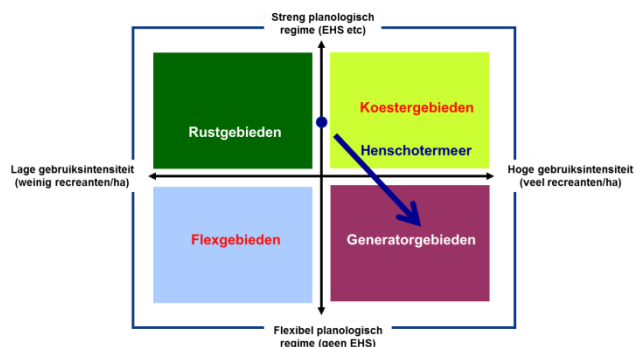
De ophoging van de parkeertarieven in 2013, van € 2,- voor het eerste uur naar € 3 euro voor het eerste uur, zal een grote bijdrage leveren aan het dekken van de kosten.

Ontwikkelperspectieven (soll)

Het Henschotermeer ligt in een zeer bosrijke en aantrekkelijke omgeving. De plas biedt op zomerdagen verkoeling aan de recreant. Gedurende de overige dagen (het overgrote deel) wordt het park bezocht voor een wandeling of voor de rust. Ondanks het Nederlandse klimaat is het aantal bezoekers van het Henschotermeer relatief hoog. Dit houdt in dat het gebied veel recreatief potentieel heeft. Daarnaast zijn rondom het gebied verschillende verblijfsaccommodaties gelegen.

Bepalen van de gebiedsstrategie

Het Henschotermeer is getypeerd als koestergebied. Op basis van het keuzemodel uit hoofdstuk 4 kan het recreatiegebied zich in twee richtingen ontwikkelen, namelijk de ontwikkelrichtingen conserveren en exploiteren. Wanneer het gebied Henschotermeer wordt geconserveerd, dan blijft het gebiedstype gelijk. Men kan er voor kiezen alles te houden zoals het is, maar hierdoor wordt onrecht gedaan aan de kansen van het gebied. Gezien het grote aantal bezoekers lijkt dit ook niet de meest voor de hand liggende ontwikkelrichting.



Tijdens een - speciaal voor dit onderzoek georganiseerde - workshop voor dit gebied werd duidelijk dat zowel de overheid (provinciaal en lokaal) en de ondernemers (vertegenwoordigd door de RECRON) voorstander zijn van het ontwikkelen van het recreatiegebied naar een **generatorgebied**. Hiermee wordt indirect aangegeven dat er bereidheid is om het pla-

nologisch regime te versoepelen en zodoende ook meer verdienmogelijkheden toe te staan in het gebied. Door te kiezen het gebied te transformeren naar een generatorgebied wordt gekozen voor de **ontwikkelrichting exploiteren**.

Het Henschotermeer heeft vanwege de aanwezige gebiedskwaliteiten en de grote bezoekers aantallen een hoog verdienpotentieel. Op dit moment worden deze onvoldoende benut. Het feit dat het recreatieschap niet aan haar inspanningsverplichting richting de gebiedseigenaar kan voldoen voor het ontwikkelen van een horecagelegenheid, onderstreept nogmaals het feit dat de planologische beperkingen in het gebied erg streng zijn. De eerste stap richting een generatorgebied is dus het versoepelen van het planologisch regime.

Het verdienpotentieel van het Henschotermeer kan op twee manieren worden verzilverd. Allereerst door de huidige functie van het gebied te optimaliseren door meer functies binnen het bestaande profiel toe te voegen en zodoende meer bezoekers aan te trekken. De tweede manier is rigouze, namelijk transformatie van het totale gebied op basis van een bepaald thema. Deze twee verdienmogelijkheden worden hieronder kort toegelicht.

1 Doorgaan zoals het gaat, maar wel verbreden

Het Henschotermeer heeft van zichzelf voldoende gebiedskwaliteiten om meer verdienpotentieel te realiseren. In dit scenario worden de verdienmogelijkheden gezocht in het verbreden van activiteiten, zodat het aantal recreanten gedurende een langere periode in het jaar het Henschotermeer bezoeken. Voorbeelden om deze seizoenverbreding te realiseren is het creëren van een (deels) overdekte plas, zodat gedurende het gehele jaar in het gebied gezwommen kan worden.

Verder moet aan de inspanningsverplichting richting de gebiedseigenaar worden voldaan, door het ontwikkelen van een nieuwe entree met bezoekerscentrum voor het Henschotermeer en omgeving en horecagelegenheid. Deze ontwikkeling zou een prominente rol kunnen spelen bij de mogelijk op te richten minieconomie. Verder zou het aantal belevingselementen vergroot moeten worden, bijvoorbeeld boomhutten op het eiland. Het organiseren van kleinschalige evenementen (toneel, concerten, etc.) passen ook binnen dit scenario. In dit scenario worden de activiteiten geconcentreerd op een deel van het terrein (zie figuur).



Om in dit scenario meer te verdienen moet:

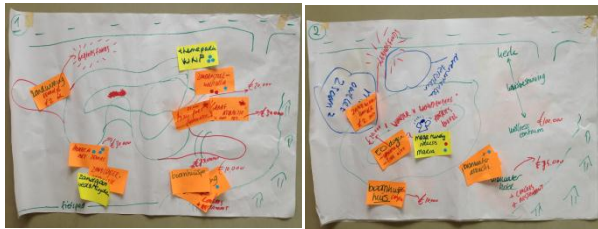
- planologisch meer toegestaan worden, maar de ontwikkeling moet passen binnen de natuurkaders;
- er een heldere rolverdeling zijn tussen gebiedseigenaar, beherende partij, gemeenten en private partijen. Deze moet formeel zijn vastgelegd in een PPS (gezamenlijk proces);
- wellicht een deel van het gebied afgesloten worden voor publiek;
- de poortfunctie gerealiseerd worden en zichtbaar gemaakt worden.

Het verdienpotentieel van de verschillende activiteiten in dit scenario ligt gemiddeld tussen de € 20.000 en € 50.000 per activiteit, gebaseerd op de inschattingen gemaakt tijdens de workshop.

2 Gebiedsontwikkeling rondom een bepaald thema

Het tweede scenario betreft een transformatie van het Henschotermeer, waarbij meer belevingselementen aan het gebied worden toegevoegd. Dit betekent dat het Henschotermeer deels op de schop wordt genomen en op verschillende plaatsen nieuwe ontwikkelingen plaatsvinden. Kortom, een integrale gebiedsaanpak van het gehele terrein rondom een kenmerkend thema. Thema's waar aan gedacht kan worden zijn zand en bezinning. Hiervoor zijn twee concrete cases uitgewerkt.

Bij beide mogelijke ontwikkelingen wordt uitgegaan van een volledige aanpak van het terrein. Behalve nieuwe gebiedsfuncties, zoals een graafmachine attractie of een havenattractie, wordt in beide scenario's de plas uitgebreid. De inkomsten die hiermee worden gegenereerd worden in een gebiedsfonds gestort, om zodoende met de jaarlijkse rente een deel van het onderhoud en beheer te kunnen uitvoeren. Ook wordt ruimte geboden voor verblijfaccommodaties (hotel, camping).



Deze grootschalige ontwikkelingen vergen veel flexibiliteit en politieke en maatschappelijke wil en komen dus alleen tot ontwikkeling

wanneer de overheid bereid is te 'durven los laten'. De vraag is in hoeverre een dergelijke ontwikkeling realistisch is gezien het verleden met betrekking tot dit gebied. Echter, indien (een deel) van deze ontwikkelingen gerealiseerd worden, dan is een **volledige dekking vanuit de markt** realistisch.

Om in dit scenario te kunnen verdienen moet:

- het huidige strenge planologische regime worden losgelaten;
- een helder transitiestrategie worden geschreven → hoe wordt het resultaat geboekt, wat is daar voor nodig, etc.
- meer ruimte aan de markt worden overgelaten, de overheid is slechts faciliterend;
- een gebiedsregisseur worden aangesteld die (onder andere) de ontwikkeling van dit gebied moet realiseren. De gebiedsregisseur moet tevens de belangen van alle partijen bewaken.

Het verdienpotentieel van de verschillende activiteiten in dit scenario ligt gemiddeld tussen de € 10.000 en € 75.000 per activiteit, gebaseerd op de inschattingen gemaakt tijdens de workshop.

Voor beide scenario's geldt dat er intensief overleg noodzakelijk is met de eigenaar over de (on)mogelijkheden en de financiële consequenties.

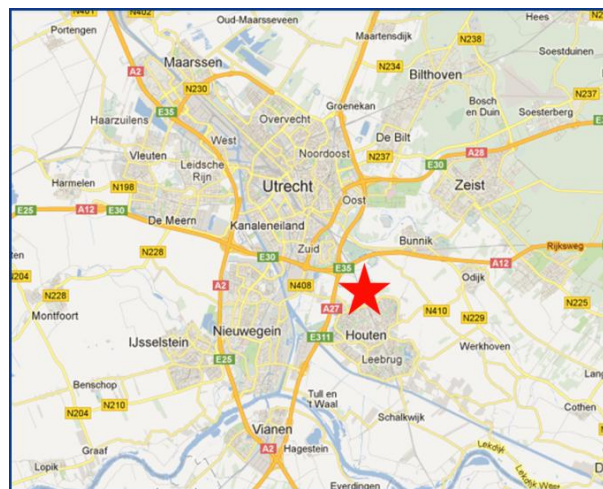
6.3 Gebiedscase Bos Nieuw Wulven

Huidige situatie (ist)

Gebiedstypering

Recreatieterrein Bos Nieuw Wulven is gelegen op de grens van de gemeenten Houten en Bunnik en is eigendom van Staatsbosbeheer. Het gebied kent een lange geschiedenis die terug gaat naar het Romeinse Rijk. Ondanks de rijke historie van de omgeving, is Bos Nieuw Wulven een relatief nieuw recreatie gebied. Het noordelijke deel van Nieuw Wulven is rond de eeuwwisseling aangelegd. Het zuidelijk deel in 2007.

Bos nieuw Wulven is een recreatiegebied van circa 100 hectare groot met als nevenfunctie natuur. Het bos bestaat uit verschillende bossen (entreebos, drasbos, dwaalbos, boogbos, kamerbos, speelbos Het Grote Fort). Daarnaast beschikt het recreatiegebied over een uitzichtpunt in noordelijke richting (Bunnik). Jaarlijks bezoeken circa 180.000 mensen het gebied dat vrij toegankelijk is voor het publiek. Op zichzelf een groot aantal, maar gezien de omvang van het gebied en de ligging nabij Utrecht en Houten aan de lage kant.



Het gebied is gelegen in de stadsrandzone en is daarmee één van de RodS-gebieden om de recreatiedruk vanuit de stad (Utrecht) weg te nemen. Gezien de bezuinigingen op RodS, is op korte termijn minder geld beschikbaar om het onderhoud en beheer te financieren. In de nabije omgeving zijn Fort bij Vechten en Amelisweerd gelegen. Met Bos Nieuw Wulven moet een deel van de recreatiedruk aan de Zuidoost kant van Utrecht worden weggenomen. Op dit moment wordt reeds nagedacht over de mogelijkheden om de potentie van het gebied – ook in relatie met de andere recreatiegebieden – te versterken. In de buurt van Bos Nieuw Wulven zijn twee campings gelegen, namelijk De Vliert en de Boomgaard. De Boomgaard noemt het Speelbos nadrukkelijk op hun website ter promotie van de camping. De omgeving en de nabijheid van ander recreatieve voorzieningen vormen voor de gasten een aantrekkelijk recreatief product.

Het gebied is in eigendom van Staatsbosbeheer. Zij voert tevens het onderhoud en beheer uit. Het onderhoud en beheer van de fietspaden wordt door het recreatieschap Stichtse Groenlanden uitgevoerd.

Op basis van de kenmerken van het gebied kan recreatiegebied Bos Nieuw Wulven het beste getypeerd worden als **flexgebied**. Het gebied heeft ruimere planologische mogelijkheden en kent relatief weinig bezoekers per jaar.

Kosten en opbrengsten

De totale exploitatielasten van Bos Nieuw Wulven inclusief het Speelbos bedragen € 205.000. Hierin zijn de kosten voor het beheer van de fietspaden niet meegenomen. De onderhoudskosten van het Speelbos (8 ha) bedragen € 25.000. Voor het onderhoud en beheer van het Speelbos ontvangt Staatsbosbeheer een bijdrage van de gemeente Houten van € 25.000.

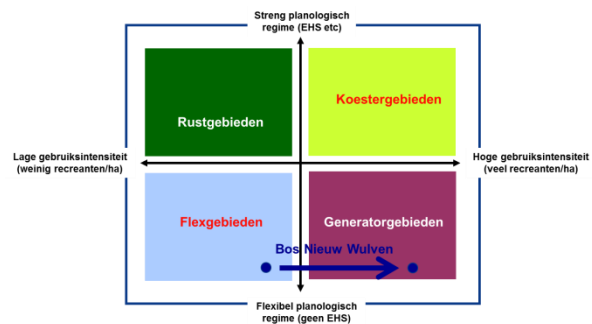
Er worden geen opbrengsten uit het gebied gegenereerd. Staatsbosbeheer is volledig verantwoordelijk voor de financiering van het gebied. Staatsbosbeheer haalt landelijk circa 33% van haar inkomsten uit de markt. Dit betekent dat van de totale kosten van Bos Nieuw Wulven (€ 180.000), ongeveer € 60.000 uit de markt zou moeten worden gehaald. Aangezien de lokale opbrengsten zeer beperkt zijn, financiert Staatsbosbeheer de kosten vanuit inkomsten die elders op hun terreinen gegenereerd worden.

Ontwikkelperspectieven (soll)

Bos Nieuw Wulven is nu gekarakteriseerd als een flexgebied. Er kan op drie manieren met het gebied omgegaan worden. Allereerst kan er voor gekozen worden niets te doen en het gebied een flexgebied te laten blijven. Daarnaast kunnen er meer beperkingen op het gebied gelegd worden, zodat het zich kan door ontwikkelen tot rustgebied. Tot slot heeft het gebied de potentie een generatorgebied te worden.

Bepalen van de gebiedsstrategie

Bos Nieuw Wulven is gelegen in het Kromme Rijngebied. Een aantrekkelijke omgeving met meerdere gezichten. Bos Nieuw Wulven maakt op dit moment onvoldoende gebruik van haar aantrekkelijke ligging, te midden in het gebied en aan de rand van Utrecht. Dit blijkt ook uit het feit dat het gebied nog onvoldoende de recreatiedruk van Amelisweerd opvangt.



Gezien de ontwikkelpotentie van Bos Nieuw Wulven lijkt conserveren niet de meest logische ontwikkelrichting. Het gebied heeft een beperkt planologisch regime, waardoor er voldoende kansen liggen om het gebied te ontwikkelen tot generatorgebied. Niets doen lijkt hierdoor ook geen reële optie. Een ontwikkeling richting een rustgebied lijkt – mede gezien het aantal recreanten – niet realistisch. Kortom, op basis van het keuzemodel uit hoofdstuk 4 lijkt een **ontwikkelrichting exploreren** de meest logische. Ook de stakeholders in het gebied zijn voorstander van deze ontwikkelrichting. Zowel Staatsbosbeheer, ondernemers en de overheid zien volop mogelijkheden – vooral in combinatie met Fort bij Vechten – om het gebied verder te ontwikkelen en zodoende het verdienpotentieel te vergroten.

Gezien de relaties met de andere recreatiegebieden in de omgeving (Amelisweerd en Fort Vechten) lijkt het aantrekkelijk om de gebieden te bezien als een **mini-economie**. Werken aan een gezamenlijke gebiedsstrategie gericht op het realiseren van een sterk en samenhangend recreatiegebied. Het aanstellen van een gebiedsregisseur is een eerste stap om dit te realiseren.

Bos Nieuw Wulven kent op dit moment geen recreatieve voorzieningen waar inkomsten uit gegenereerd worden. Het bos, inclusief het Speelbos, is vrij toegankelijk voor publiek. De stakeholders in het gebied zien voldoende kansen om meer inkomsten uit het gebied te genereren, met name door nieuwe functies aan het gebied toe te voegen²⁹. Gedacht wordt aan een integrale gebiedsaanpak waar verbindingen worden gelegd met de NHW en het Romeinse verleden. Op deze manier worden nadrukkelijk nieuwe functies aan het gebied toegevoegd. Gedacht kan worden aan een Romeins badhuis, klimbos en hotel. Inkomsten worden gegenereerd uit pacht. Tijdens de workshop is door de deelnemers een inschatting gemaakt van de mogelijke opbrengsten: tussen de € 10.000 (klimbos) en € 100.000 (badhuis) zou er aan inkomsten gegenereerd moeten kunnen worden voor de verschillende activiteiten. Een bijkomend voordeel van een badhuis is dat het de biodiversiteit in het gebied kan vergroten (Innovatienetwerk, 2012). Naast het Romeins landgoed leent het gebied zich ook goed - gezien de ligging nabij Utrecht en Houten – voor een recreatieplas. De inkomsten uit de verkoop van de grond kan (via een fonds) gebruikt worden voor toekomstig onderhoud en beheer. Verder kan in combinatie met andere recreatiegebieden (mini-economie) de kansen voor biomassa en houtproductie worden uitgezocht (zie innovatienetwerk). Voor een rendabele energieproductie is minimaal 1.100 ton biomassa nodig (Innovatienetwerk, 2012). Een gemiddeld bos kan deze hoeveelheid niet produceren. Samenwerken met andere gebieden en gebiedseigenaren is daarom noodzakelijk. Zo kan landgoed Lankheet en haar drie partners (Staatsbosbeheer, natuurmonumenten en het Waterschap) voldoende energie produceren om een zwembad, een school en zorgcentrum in Neede te verwarmen (InnovatieNetwerk, 2012).

Hoewel een integrale aanpak aantrekkelijk lijkt, ligt dit ook zeer complex. Er moet voldoende (politiek) draagvlak zijn en er moet voldoende planologisch ruimte worden geboden. Daarom kan er ook gekozen worden om af te zien van een integrale aanpak en te zoeken naar een quick win, waarmee een groot deel van de kosten gedekt kan worden. Een voorbeeld van een quick win is een bijvoorbeeld een golfbaan. Indien deze gerealiseerd wordt, dan kan er een besparing gerealiseerd worden van circa € 150.000³⁰. Dit bedrag gebaseerd op pachtinkomsten voor een golfbaan van circa 60-70 ha en de besparing op het beheer en onderhoud, aangezien deze door de golfbaanondernemer worden uitgevoerd. Daarnaast garanderen zij publieke toegankelijkheid van het gebied.

Bovenstaande ontwikkelingen bieden ook kansen voor betaald parkeren. De recreatieve voorzieningen zullen een grotere stroom aan recreanten genereren en daarmee ook auto's. Het invoeren van betaald parkeren kan – ondanks de hoge initiële investeringen - aanvullende opbrengsten genereren.

²⁹ Workshop Zuid d.d. 31 mei 2012

³⁰ Gebaseerd op marktconforme tarieven voor het uitbaten van golfbanen.

Om de verdienkansen te verzilveren moet er een slag worden gemaakt:

- Een duidelijke keuze in de strategische ambities van het gebied: welke ontwikkelingsrichting is gewenst?
- Duidelijke kaders aangeven wat wel en niet gewenst is binnen de ontwikkelrichting van het gebied.
- Inventariseren welke opties het meeste draagvlak hebben bij de verschillende stakeholders.
- Voor de realistische varianten een gedetailleerde kosten/baten analyse maken, zodat duidelijk is welke verdienperspectieven er per optie zijn.
- Het betrekken van de betreffende stakeholders bij deze transformatie, die uiteindelijk ook het nieuwe gebied binnen de gestelde kaders vorm gaan geven en gaan exploiteren.
- Het gebied leent zich bij uitstek voor een soort pilot met de aanpak middels de mini-economie en de gebiedsregisseur.

Hoofdstuk 7 **Aanbevelingen voor Utrecht**

Gedurende het onderzoek naar de toekomst van recreatie in de provincie Utrecht is er met een breed scala aan betrokken stakeholders gesproken en zijn er diverse workshops georganiseerd. Daarnaast zijn deskundigen geraadpleegd en is er gebruik gemaakt van een aantal relevante onderzoeksresultaten en studies. BCI en Orange Olive hebben naar aanleiding hiervan de belangrijkste conclusies en aanbevelingen op een rijtje gezet.

7.1 **Conclusies**

- 1 ***Het financiële probleem heeft meerdere dimensies van uiteenlopende omvang.*** De totale jaarlijkse financiële opgave voor het onderhoud en beheer van bovenlokale recreatiegebieden (RMN en RodS) in de provincie Utrecht bedraagt circa 6 miljoen euro. Dit is relatief beperkt in relatie tot andere beleidsvelden en begrotingsposten van de betrokken overheden en in het licht van de omvang van recreatie & toerisme als economische sector (meer dan € 2 miljard per jaar). Dit neemt niet weg dat de budgetten onder druk staan. Deels vanwege voorgenomen bezuinigingen, maar ook vanwege de grote bedragen die gemoeid zijn met eenmalige investeringen in (groot en/of achterstallig) onderhoud en urgente vernieuwingen in het aanbod. De urgentie om kosten anders te verdeelen en opbrengsten te vergroten is dan ook groot. Dat betekent dat het niet primair en uitsluitend een financieel probleem is. Het gaat ook over de zoektocht naar randvoorwaarden waaronder andere (private) spelers kunnen, willen en mogen participeren en delen in de financiële verantwoordelijkheden.
- 2 ***Er is een te grote focus op kostenbesparing en er wordt te weinig gedacht in exploitatiemogelijkheden.*** Het onderhouden van de recreatiegebieden in de provincie Utrecht kost geld. Ook om de recreatieve mogelijkheden aan te laten sluiten bij de steeds veeleisender recreant is extra geld benodigd. Er wordt in het werkveld met name bij de overheden echter nog steeds veel gedacht in termen van kostenbesparing in plaats van exploitatiemogelijkheden. De vraag “Hoe kunnen we de ambities in dit gebied realiseren samen met de stakeholders en de beschikbare middelen?” zou centraal moeten staan.
- 3 ***Verdienpotentieel is beschikbaar maar blijft onbenut.*** Er is een breed scala aan verdienmogelijkheden beschikbaar. Soms zijn er veel kleine initiatieven nodig, maar het komt ook voor dat zich mogelijkheden in de markt voordoen die veel geld voor het betreffende gebied kunnen opleveren. Het verdienpotentieel blijft vaak liggen omdat de gestelde randvoorwaarden te beperkend en te weinig flexibel zijn. De beschikbare initia-

tieven worden vroegtijdig afgeserveerd of de benodigde lange adem en lange termijn visie ontbreekt om het te kunnen realiseren. Grofweg is het mogelijk om in een flexgebied en een generatorgebied te streven naar 100% marktfinanciering, indien de bereidheid bestaat bestaande beperkingen te versoepelen. In een koestergebied en rustgebied zou in het meest gunstige geval gemiddeld 50%, respectievelijk 25% marktfinanciering haalbaar kunnen zijn.

- 4 **100% marktfinancieren is onhaalbaar.** Ondanks dat er voldoende verdienpotentieel beschikbaar is, lenen niet alle recreatiegebieden zich voor het toepassen hiervan. Sommige gebieden zullen dan ook altijd op de een of andere wijze vanuit de overheid gefinancierd moeten worden. Met name rustgebieden en koestergebieden zullen voor een groot deel afhankelijk blijven van overheidsfinanciering. De overheid heeft ook een primaire taak om in de basisinfrastructuur voor de recreatieve voorzieningen, zoals bijvoorbeeld fiets- en wandelpaden, te voorzien. Ook binnen een typologie van recreatiegebieden kunnen er grote verschillen zijn: Het ene rustgebied kan bijvoorbeeld voor 80% uit de markt gefinancierd worden omdat er een natuurbegraafplaats is gevestigd, maar dit is uiteraard niet voor elk rustgebied mogelijk. Met name voor rustgebieden is er een belangrijke taak voor de overheid weggelegd. Een gebiedsspecifieke benadering is noodzakelijk, om per gebied de mogelijkheden van marktfinancieren te bekijken. Daarnaast is een lange adem noodzakelijk om vanuit de huidige situatie te transformeren naar een situatie met een optimaal aandeel aan marktfinanciering.
- 5 **De wens om ondernemers te laten meebetalen is erg opportuun.** Er wordt nogal snel geroepen dat marktpartijen die profiteren van de groene recreatieve omgeving hier ook maar aan mee moeten betalen. Natuurlijk is dit een interessante gedachtegang. Er moet echter wel een directe relatie bestaan tussen de toegevoegde waarde die geleverd wordt en de financiële bijdrage die een ondernemer levert. Oftewel, ondernemers willen best meebetalen, maar dan moet er ook een aanwijsbare tegenprestatie geleverd worden. Verder is de opinie van ondernemers dat zij al voldoende meebetalen en dat de kwaliteit van de locatie tot uitdrukking komt in de hoogte van de huur, pacht, ozb en afdrachten van omzetbelasting en toeristenbelasting. Een ondernemer die aan de Oude Gracht in Utrecht is gevestigd profiteert in gelijke mate van zijn omgeving als een ondernemer op de Utrechtse Heuvelrug.
- 6 **Er bestaat een groot spanningsveld in de beschikbare tijd.** Marktpartijen willen de kansen die er zijn binnen een redelijk korte termijn kunnen benutten. De doorlooptijden aan overheidszijde zijn echter dusdanig lang (gemiddeld 7 jaar) dat het enthousiasme van ondernemers flink getemperd wordt. Daarnaast kosten deze lange doorlooptijden ook veel geld voor marktpartijen, en niet alle marktpartijen beschikken over voldoende financiële middelen om deze periodes te overbruggen.
- 7 **Wantrouwen en argwaan overheersen.** Tussen marktpartijen en overheden bestaat een te groot gebrek aan vertrouwen. Overheden denken dat de marktpartijen alleen uit zijn op zoveel mogelijk winstbejag en dat de natuurwaarden onvoldoende gerespecteerd worden. Wij zijn deze ondernemers niet tegengekomen. Marktpartijen houden niet van een wispelturige overheid die periodiek van koers verandert. Overheden onderling hebben ook onvoldoende vertrouwen in elkaar.

- 8 ***Samenwerking en synergie in recreatiegebieden staat nog in de kinderschoenen.*** Elk gebied heeft zijn specifieke eigenschappen, kwaliteiten, mogelijkheden, achtergronden en kent ook specifieke problemen en uitdagingen. De kennis van de recreatiegebieden zit voor het overgrote deel bij de mensen in de gebieden zelf. Deze lokale kennis en slagkracht wordt onvoldoende benut. In de gebieden wordt onvoldoende samengewerkt en te weinig gezocht naar mogelijke synergievoordelen. Zo zou onderhoud meer gezamenlijk door de verschillende terreinbeherende instanties aangepakt kunnen worden, zou een gebied samen beter vermarkt kunnen worden en kunnen er bijvoorbeeld gezamenlijke initiatieven genomen worden voor duurzame energie. De recreatiegebieden zelf en de mensen erin moeten meer centraal komen te staan. Om de ambities binnen een gebied te kunnen realiseren is dit van vitaal belang. Deze nieuwe vorm van het benaderen van recreatiegebieden vergt een lange adem. Het is daarom noodzakelijk om binnen de waan van de dag (politieke dynamiek) de stip aan de horizon altijd in zicht te houden.

- 9 ***Gebrek aan integrale benadering en flexibiliteit.*** Marktpartijen hebben vaak meerdere inkomstenbronnen nodig om hun organisatie rendabel te krijgen. Er worden dus kosten en opbrengsten gestapeld en dit vereist een integrale benadering. Bij overheden is er een gebrek aan integraal denken. Dit leidt tot te veel versnippering en tot onwerkbare situaties. Bijvoorbeeld bestemmingsplannen die niet zijn toegerust op de activiteiten die uitgevoerd gaan worden en plannen die steeds herschreven moeten worden om ze te laten passen binnen de speerpunten die op dat moment binnen de overheid van kracht zijn. Er is sterk behoefte aan meer flexibiliteit, bijvoorbeeld in het vaststellen van bestemmingsplannen zodat nieuwe ontwikkelingen ook daadwerkelijk tot stand kunnen komen.

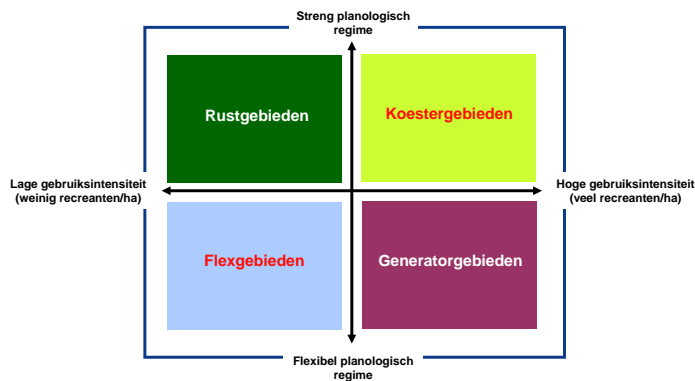
- 10 ***Een overheid die zoekende is.*** De nieuwe benadering vergt een andere grondhouding van de overheid. Als er meer aan de markt overgelaten wordt, dan betekent dat per definitie dat de markt ook meer invloed wil kunnen uitoefenen. De overheid zal dus meer los moeten laten en minder bepalend moeten zijn. De overheid is nog erg aan het zoeken naar houvast, om deze nieuwe, meer faciliterende rol te kunnen vervullen. Dit is voor veel medewerkers ook een aanzienlijke uitdaging. Op dit moment wordt nog te veel in kaders gedacht, ook met het oog op toekomstige ontwikkelingen.

Kortom, er is wel wat voor nodig om in de toekomst te komen tot nieuwe verdienmogelijkheden voor de recreatiegebieden in de provincie Utrecht. Binnen de huidige constellatie van overheden, marktpartijen en recreatieschappen zal een fundamenteel andere benadering gestalte moeten gaan krijgen om hier succesvol in te worden. Met andere woorden: als de overheid niet beweegt, zal de markt de haar toegedichte rol niet op (kunnen en willen) pakken. "Loslaten" betekent dat de overheid in eerste instantie veel meer tijd en energie zal moeten investeren om uiteindelijk meer aan de markt te kunnen overlaten. In de aanbevelingen zullen we de belangrijkste aspecten hiervoor duiden.

7.2 Aanbevelingen

1 Gedifferentieerde aanpak per gebied

Elk gebied vereist een specifieke aanpak en benadering. Grofweg kunnen de recreatieve gebieden in 4 typologieën worden onderverdeeld, gebaseerd op het aantal bezoekers en de ruimtelijke mogelijkheden:



Vervolgens zal er per gebied een keuzematrix uitgewerkt moeten worden om te bepalen in welke richting het gebied zich gaat ontwikkelen, waarbij uiteraard de optie “niets doen” ook bestaat. De basisvraag in het keuzemodel is “conserveren of exploiteren?” Indien gekozen wordt voor conserveren dan worden de te beschermen waarden strenger bewaakt, als gekozen wordt voor exploiteren dan ontstaan er meer verdienmogelijkheden. In beide gevallen moeten de verdienmogelijkheden passen binnen de strategische keuze die voor het gebied gemaakt is. Voor de 4 typologieën recreatiegebieden is naast de status quo situatie een optimalisatiestrategie denkbaar en een transitiestrategie uitgewerkt. Voor de hand liggende opties zijn:

- Rustgebied: Verder intensiveren of (een deel) transformeren tot koestergebied.
- Koestergebied: Verder optimaliseren binnen de bestaande mogelijkheden of (een deel) transformeren naar generatorgebied.
- Generatorgebied: Verder optimaliseren.
- Flexgebied: Status quo handhaven, Kwaliteit van de natuur- en/of andere waarden verhogen en rustgebied creëren of (een deel) transformeren naar generatorgebied.

Provinciebreed moet er natuurlijk voor gewaakt worden dat er een mooie differentiatie van recreatiegebieden blijft bestaan, goed geografisch verspreid over de provincie. Uit de workshops, interviews en de feedback op eerdere concepten blijkt dat er veel draagvlak is voor de indeling naar gebiedstypologieën en mogelijke transitiestrategieën.

De rol van de overheid verschilt per gebied. Voor rustgebieden is de rol van de overheid groot, omdat er in deze gebieden beperkte verdienkansen liggen. In de andere gebieden is

de rol voor de overheid minder groot. Om de verdienmogelijkheden optimaal te kunnen verzilveren, moet de overheid **durven loslaten** en het initiatief meer bij de markt laten.

2 Aanstellen van een gebiedsregisseur

Een gebiedsgerichte aanpak waarbij de strategische ambities van het gebied binnen een realistische periode gerealiseerd worden is alleen mogelijk indien een toegewijde gebiedsregisseur bereid is dit aan te jagen. De rol van gebiedsregisseur gaat verder dan die van een projectleider: de gebiedsregisseur is bovenal verantwoordelijk voor het realiseren van de ambitie, zowel in het functioneel gebruik van het gebied als voor de daarvoor benodigde inrichting en beheer. Hij is dus verantwoordelijk voor het realiseren van de afgesproken kwaliteit, het uitvoeren binnen de gestelde doorlooptijd en het werken binnen budget. Daarnaast weet de regisseur ook stakeholders met elkaar in verbinding te brengen, marktpartijen te motiveren om mee te investeren en kan ongebruikelijke combinaties maken die toegevoegde waarde leveren voor het gebied. De regisseur is onafhankelijk, weet de weg bij overheidspartners en spreekt de taal van de ondernemers. De gebiedsregisseur heeft het vertrouwen van alle stakeholders en heeft mandaat vanuit de overheidspartners. Indien in een gebied de huidige status quo wordt gehandhaafd is een gebiedsregisseur niet echt nodig. Bij een substantiële optimalisatieslag en bij de keuze voor een transitiestrategie is de gebiedsregisseur onmisbaar. Ook voor een gebiedsregisseur bestaat in de recreatiegebieden draagvlak, vooral bij marktpartijen die het ook als een mogelijkheid zien om “ontzorgd” te worden in de verschillende contacten met overheidspartners.

3 Lokale slagkracht organiseren in een mini-economie

Onder aanvoering van de gebiedsregisseur en passend binnen de gekozen gebiedsstrategie voor het betreffende gebied wordt er naar gestreefd een mini-economie vorm te geven. Stakeholders in het geografisch afgebakende gebied werken intensief samen en zoeken ook naar synergievoordelen. Te denken valt aan het gezamenlijk uitvoeren van onderhoud en het realiseren van duurzame bio-energie. Hierdoor kunnen kostenbesparingen gerealiseerd worden. Per gebied wordt bepaald welke verdienmogelijkheden er zijn die passen bij de gekozen ontwikkelstrategie. Er wordt ook bepaald welk aandeel marktfinanciering kan worden gerealiseerd en op welke termijn dat dit haalbaar is. Binnen de mini-economie kan ook een gezamenlijke marketingstrategie worden uitgewerkt, zodat het profiel en het aanbod van het recreatiegebied beter bekend is bij de recreant. Bijvoorbeeld bij rustgebieden zal de mini-economie een beperktere omvang hebben en is het financieringsdeel uit de markt beperkt. Ook het aantal bezoekers zal beperkt blijven, passend bij de gekozen ontwikkelstrategie. In een generatorgebied kan de mini-economie een behoorlijke omvang krijgen en zal het aandeel dat gefinancierd kan worden uit de markt ook groter zijn, evenals de marketingmogelijkheden en daarmee de bezoekersaantallen.

4 Financiële funding realiseren vanuit een gebiedsfonds/recreatiefonds

De recreatiegebieden in de mini-economie worden gefinancierd vanuit een gebiedsfonds of recreatiefonds. Op basis hiervan kunnen de gemeenschappelijke gebiedsdoelen worden gerealiseerd. Het fonds wordt gevuld vanuit overheidspartners en marktpartijen. De strategie kan erop gericht zijn een beperkt deel vanuit de markt te financieren (bijvoorbeeld rust- of koestergebied) maar ook een fors deel (Generator- of flexgebied). Het kan zelfs het streven zijn 100% vanuit de markt te financieren. In dat geval kan het financieringsaandeel vanuit de overheid langzaam worden teruggebracht tot 0%. Op het moment dat het recreatiegebied in staat is zonder overheidsfinanciering de kosten te dekken en bij de strategie passende recreatieve voorzieningen aan te bieden dan is er voor de overheidspartners een forse bezuiniging gerealiseerd, zonder verlies aan kwaliteit.

5 Toerusten van overheidspartners op hun nieuwe faciliterende rol

Overheidspartners moeten in staat worden gesteld hun nieuwe rol te ontwikkelen. Overheden moeten **leren loslaten** en faciliteren. Focus op het 'wat' en minder op het 'hoe'. Overheden ondergaan een transformatie van "bepalend" naar "kaderstellend" naar "richtinggevend". Schematisch ziet dat er als volgt uit:



- 1 Overheid bepaalt de richting, het wat en het hoe.
- 2 Overheid bepaalt de richting en stelt de kaders: wat niet. Wat wel en het hoe wordt overgelaten aan de markt.
- 3 Overheid bepaalt alleen de richting, het wat en hoe wordt overgelaten aan de markt (gebiedspartners). Initiatieven worden getoetst op hun passende bijdrage aan de gekozen strategische richting.

Overheidsorganisaties zitten nu in de transformatie van 1 naar 2. Dit is al een grote uitdaging. Fase 2 is al een enorme verbetering t.o.v. fase 1. Het is echter in veel gebieden onwenselijk dat de kaders alleen door de overheid worden vastgesteld. Ook de overheid heeft de wijsheid niet in pacht en op lokaal niveau is er veel kennis voorhanden waarmee kaders beter vastgesteld kunnen worden. Lokaal is men ook beter op de hoogte van noodzakelijke veranderingen. Dus het vaststellen van de kaders kan ook aan marktpartijen en maatschappelijke partijen worden overgelaten. Dan is een transitie van fase 2 naar fase 3 nodig. Zolang fase 3 nog niet van kracht is moeten marktpartijen op zijn minst stevig worden gecoördineerd, bij het vaststellen van de kaders. Overheidspartners moeten daarbij het vertrouwen hebben dat het gezamenlijke belang in de mini-economie er toe leidt dat initiatieven toegevoegde waarde hebben in het gebied. De ongepaste excessen zullen er zeker uitgehaald worden. Als de overheid niet beweegt, zal de markt de haar toegedichte rol niet op (kunnen en willen) pakken. De overheid zal meer moeten loslaten, maar "loslaten" bete-

kent ook dat de overheid in eerste instantie veel meer tijd en energie zal moeten investeren om uiteindelijk meer aan de markt te kunnen overlaten. Ook andere stakeholders, zoals recreatieschappen, dienen kritisch te kijken wat de nieuwe werkwijze betekent voor de competenties die ontwikkeld moeten worden. Zo kan het ontwikkelen van ondernemerschap belangrijk worden.

Deze 5 aanbevelingen vormen de basis voor een nieuwe daadkrachtige, integrale en gebiedsgerichte aanpak voor de recreatieve gebieden in de Provincie Utrecht, met zowel aandacht voor de behoefte om natuur- en andere waarden te beschermen als aandacht voor het exploiteren van verdienpotentieel. De overheid durft daarbij los te laten en is daarbij gewoon één van de gebiedspartners. De Utrechtse aanpak!

Bijlage 1

Cijfers bezoekers en omvang terreinen

Gebied	Beheerder	Aantal bezoekers	Omvang in HA	Bezoekers/HA	Bezoekers-intensiteit
Henschotermeer	RMN	340.000	75	4.533	+
Doornse Gat	RMN	94.000	14	6.812	+
Kwintelooyen	RMN	185.000	75	2.467	
Bos Nieuw Wulven	SBB	180.000	110	1.636	
Vinkeveense Plassen	RMN	358.000	50	7.160	+
Haarzuilens / De Haar	NM	200.000	389	514	
Middelwaard	RMN	64.000	35	1.829	
Oortjespad	RMN	197.000	20	9.949	+
Grote Maarsseveense Plas	RMN	350.000	100	3.500	
Nedereindse Plas	RMN	100.000	91	1.099	
t Waal	RMN	?	78	?	
Gravenbol	RMN	106.000	41	2.573	
Kleine Maarsseveense Plas	RMN	?	28	?	
Plas Laagraven	RMN	?	43	?	
Salmsteke	RMN	74.000	22	3.364	
Strijkviertel	RMN	50.000	20	2.451	
Bosdijk	RMN	17.000	21	817	
Donkereindse Bos	RMN	?	8	?	
Heulse Waard	RMN	20.000	6	3.390	
De Strook	RMN	178.000	6	32.364	+
De Leijen	RMN	?	6	?	
Heinoomsvaart	RMN	?	4	?	
Pyramide van Austerlitz	Particulier	60.000	70	857	
Haarrijnse Plas	Gemeente Utrecht	80.000	5	17.391	+
De Kaapse Bossen	NM	64.000	425	151	
Cattenbroekerplas	Gemeente Woerden	?	107	?	
Amelisweerd	Gemeente Utrecht	1.200.000	23	52.174	+
Fort Vechten	Nieuwland	?	?	?	
Ruigenhoekse polder	RMN	100.000	75	1.333	
Gagelbos/Noorderpark	SBB	50.000	50	1.000	
IJsselbos/Marnemoende	SBB	80.000	18	4.444	
Ouwehands Dierenpark/ Grebbeberg/Blauwe Kamer	Particulier	930.000 ³¹	21	44.286	+
Recreatieterrein vliegbasis Soesterberg	Divers	?	?	?	
Leersumse Veld	SBB	114.000	500	228	
Amerongse Berg	SBB	?	1.235	?	
Trekerpunt	Particulier	?	40	?	
Dierenpark Amersfoort	Particulier	673.000	28	23.865	+
Huize Doorn/Rosarium	Particulier	100.000	5	20.000	+

³¹ De bezoekersaantallen van deze gebieden zijn overwegend afkomstig van Ouwehands Dierenpark.

Gebied	Beheerder	Aantal bezoekers	Omvang in HA	Bezoekers/HA	Bezoekers-intensiteit
Lage Vuursche en omgeving	SBB	?	1.200	?	
Soesterduinen, de Bergjes	Gemeente Soest	?	95	?	
Kasteel Groeneveld	SBB	?	130	?	
Paleis Soestdijk	Domeinen	?	165	?	
Bosbad Amersfoort	SRO	65.600	5	13.120	+
Bosbad De Vuursche	Particulier	?	6	?	
Bosbad Leersum	Particulier	?	5	?	
Zanderij Maarn	RMN	?	30	?	
De Roode Haan	RMN	60.000	5	13.333	+

Bijlage 2

Recreatieschappen

Tabel 1 Begroting (2012) Recreatieschappen (excl. Omzetbelasting en vrijval kapitaallasten)

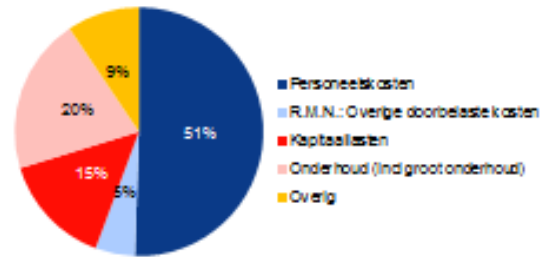
	UHVK	SGL	Vinkeveen	Loosdrecht	Totaal
Lasten	1.591.200	3.303.100	1.264.100	1.781.700	7.940.100
Personeelskosten	804.020	1.425.100	681.208	930.091	3.840.418
R.M.N.: Overige doorbelaste kosten	82.269	148.100	85.166	108.824	424.359
Kapitaallasten	231.700	546.000	179.700	421.700	1.379.100
Onderhoud (incl. groot onderhoud)	323.086	960.300	216.619	223.488	1.723.494
Overig	150.125	223.600	101.407	97.598	572.730
Totaal	1.591.200	3.303.100	1.264.100	1.781.700	7.940.100
Baten	1.534.600	3.355.300	1.282.600	1.857.200	8.029.700
Opbrengsten van eigendommen	306.400	682.300	14.100	291.700	1.294.500
Rechten	-	-	88.200	226.900	315.100
Rente	29.800	34.500	8.600	2.600	75.500
Overige baten	5.800	112.200	4.900	86.600	209.500
Nagekomen baten	-	-	-	-	-
Opbrengsten	342.000	829.000	115.800	607.800	1.894.600
Deelnemersbijdrage	1.192.600	2.526.300	1.166.800	1.249.400	6.135.100
Tekort/overschot voor resultaatbestemming	-56.600	52.200	18.500	75.500	89.600

Bron: RMN, 2012

Utrechtse Heuvelrug Vallei en Kromme Rijngebied

- 10 Gebieden in het schap

- Henschotermeer
- Treekerpunt
- Doornse Gat
- Kwintelooyen
- Gravenbol
- Zanderij Maarn
- De Rode Haan
- Utrechtse baan
- Stadsparken
- Passantenhaven Rhenen



- De totale **begrote kosten** van het schap bedrage circa €1,6 mln. (2012) excl. omzetbelasting en vrijval kapitaallasten.

- Het grootste deel van de kosten bestaan uit kosten voor personeel (51%), gevolgd door kosten voor onderhoud (20%) en kapitaallasten (15%).

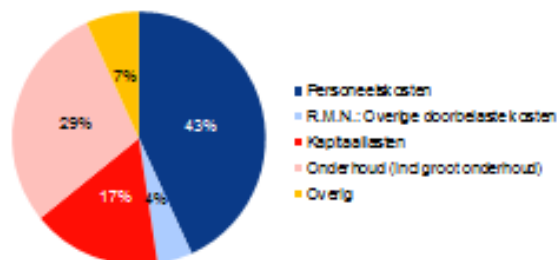
- Hiernaast is een onderverdeling van de kosten weergegeven

- De kosten worden **gefinancierd** uit
 - Deelnemersbijdragen (78%)
 - Opbrengsten uit gebied (22%)

Stichtse Groenlanden

- 17 Gebieden in het schap

- Middelwaard
- Oortjespad
- Maarssveense Plassen
- Nedereindse Plas
- T Waal
- Plas Laagraven
- Salmstek
- Strijkvlietel
- Heulse Waard
- De Leijen
- Ruljgenhoekse Polder
- Haarljense Plas
- Relger
- Grutto
- Koekboek
- Fort Maarssveen
- Meerlo



- De totale **begrote kosten** van het schap bedragen circa €3,3 mln. (2012) excl. omzetbelasting en vrijval kapitaallasten.

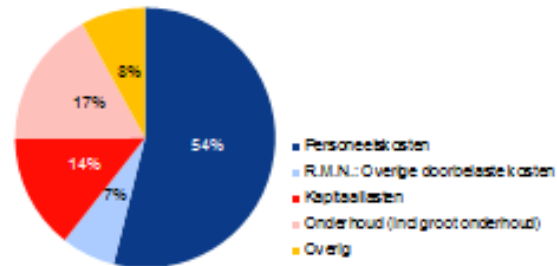
- Het grootste deel van de kosten bestaan uit kosten voor personeel (43%), onderhoud (29%), gevolgd door kapitaallasten (17%).

- Hiernaast zijn de kosten gespecificeerd

- De kosten worden **gefinancierd** uit
 - Deelnemersbijdragen (75%)
 - Opbrengsten uit gebied (25%)

Vinkeveense Passen

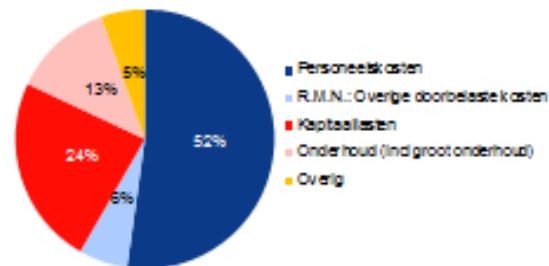
- De gebieden in het schap zijn:
 - 12 zandeilanden (incl. winkelpolder)
 - Pondscoekersluis
 - Kandelaar
 - Snoek
 - Brasem
 - Heinooms vaart
 - Donkereindse Bos
 - Demmerikse Bos
 - De Hoef
- De totale **begrote kosten** van het schap bedragen circa €1,3 mln. (2012) excl. omzetbelasting en vrijval kapitaallasten.
- Hiernaast is een onderverdeling van de kosten weergegeven



- Het grootste deel van de kosten word bestaan uit kosten voor personeel (54%), gevolgd door kosten voor onderhoud (17%) en kapitaallasten (14%).
- De kosten worden **gefinancierd** uit
 - Deelnemersbijdragen (91%)
 - Opbrengsten uit gebied (9 %)

Loosdrecht e.o.

- De gebieden in het schap zijn:
 - De strook
 - Bosdijk
 - De Aa
 - Oukoperdijk
 - Zwaan
 - Geer
 - De eilanden (Geitekaai, Meent, Weer, Bijltje en Markus Pos)
 - De Fuut
 - Legakkers
 - Vier sluizen
- De totale **begrote kosten** van het schap bedragen circa €1,8 mln. (2012) excl. omzetbelasting en vrijval kapitaallasten.
- Hiernaast is een onderverdeling van de kosten weergegeven



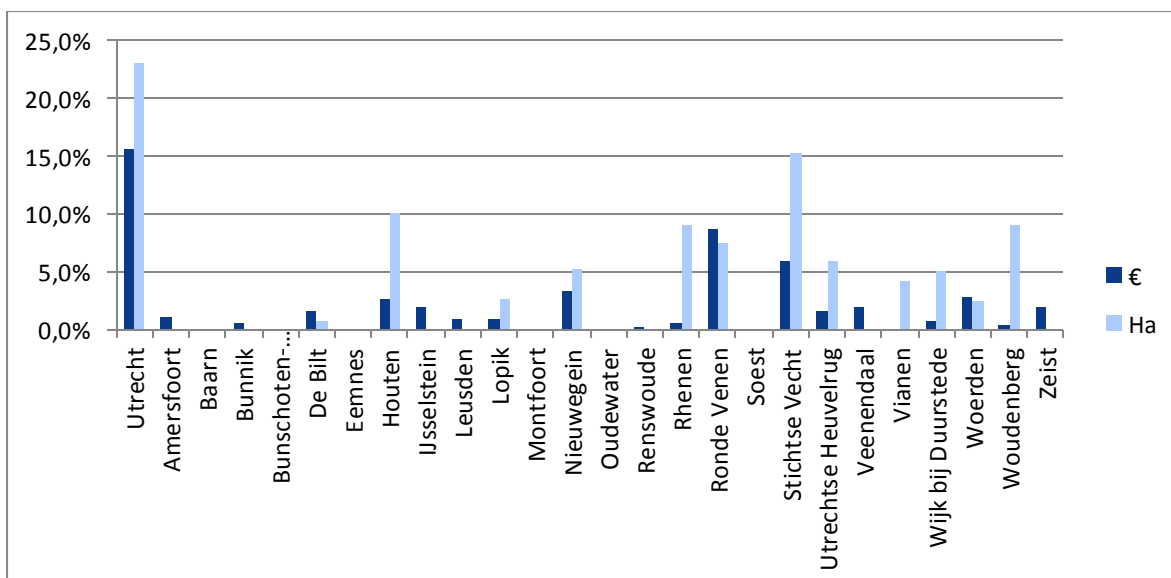
- Het grootste deel van de kosten word bestaan uit kosten voor personeel (52%), gevolgd door kapitaallasten (24%) en kosten voor onderhoud (13%)
- De kosten worden **gefinancierd** uit
 - Deelnemersbijdragen (67%)
 - Opbrengsten uit gebied (33 %)

Tabel 2 Deelnemersbijdragen (2012)

	UHK	3GL	Vinkaveen	Loosdrecht	Totaal	€/inwoner	Aandeel in totaal	RMN-gebieden binnen de grenzen	Opmerking
Provincie Utrecht	467.921	749.371	482.100	160.900	1.860.292	1,50	30,8%	Ja	
Provincie Noord-Holland				366.400	366.400	0,14	6,1%	Ja	
Utrecht		932.470		158.100	1.090.570	3,45	18,0%	Ja	
Amersfoort	61.276				61.276	0,41	1,0%	Nee	
Amsterdam			232.100		232.100	0,29	3,8%	Nee	Stapt uit schap
Baarn						-	0,0%	Nee	Net in GR
Bunnik	26.777				26.777	1,33	0,4%	Ja	
Bunschoten-Spakenburg							0,0%	Nee	Net in GR
De Bilt	60.720	31.937			92.657	2,20	1,5%	Ja	
Eemnes						-	0,0%	Nee	Net in GR
Houten		157.347			157.347	3,26	2,6%	Ja	
IJsselstein		113.085			113.085	3,30	1,9%	Ja	
Leusden	53.599				53.599	1,85	0,9%	Nee	
Lopik		46.832			46.832	3,33	0,8%	Ja	
Montfoort						-	0,0%	Nee	Net in GR
Nieuwegein		201.205			201.205	3,31	3,3%	Ja	
Oudewater						-	0,0%	Nee	Net in GR
Renswoude	8.417				8.417	1,75	0,1%	Nee	
Rhenen	35.267				35.267	1,85	0,6%	Ja	
Ronde Venen			452.600		452.600	10,53	7,5%	Ja	
Soest						-	0,0%	Nee	Net in GR
Stichtse Vecht		131.049		222.200	353.249	5,58	5,8%	Ja	
Utrechtse Heuvelrug	91.983				91.983	1,91	1,5%	Ja	
Veenendaal	116.003				116.003	1,85	1,9%	Nee	
Vianen						-	0,0%	Ja	Net in GR
Wijk bij Duurstede	43.769				43.769	1,90	0,7%	Ja	
Woerden		163.004			163.004	3,26	2,7%	Ja	
Woudenberg	21.770				21.770	1,81	0,4%	Ja	
Zeist	113.598				113.598	1,86	1,9%	Nee	
Wijdemeren (NH)				341.800	341.800	14,67	5,7%	Ja	
Totaal	1.101.100	2.526.300	1.166.800	1.249.400	6.043.600	1,01	100,0%		
Afkoopsom									
Utrecht	91.500								
TOTAAL	1.192.600	2.526.300	1.166.800	1.249.400	6.135.100				

Bron: RMN

Figuur 1 Verhouding omvang van recreatiegebieden en deelnemersbijdragen per gemeente



Bijlage 3

Financiering van groen en recreatie

Verdiene n met recreatie en groen	I.	recreatie & horeca
	II.	onderhoud
	III.	vastgoed
	IV.	oogst uit natuur
	V.	maatschappelijke diensten natuur
	VI.	gebiedsaanpak en streekfondsen
	VII.	kredieten en leningen
	VIII.	fiscaal
	IX.	overige inkomstenbronnen

I Recreatie en Horeca

- 1 Gastvrije Landgoederen
- 2 Golfbaan
- 3 Verhuur van kasteel
- 4 Betaald parkeren
- 5 Ruitersporen
- 6 Vergunningensysteem mountainbikers
- 7 Recreatieve arrangementen
- 8 Digitale gastenpas
- 9 Opvang van paarden
- 10 Entreprijs
- 11 Kinderkampen
- 12 Ecotoerisme
- 13 Ecolodges
- 14 Partnerships bedrijven
- 15 Betalen voor recreatieve diensten
- 16 Creditcard van een bepaalde streek
- 17 Verplicht lidmaatschap ondernemers van een nationaallandschap

- 18 Verkoop merchandise van parken
- 19 Openluchtbioscoop
- 20 Visitor pay back
- 21 Liggelden
- 22 Watersportheffing
- 23 Snelvaartontheffingen en duikvergoedingen

II Kostenbesparingen onderhoud

- 1 Niet te veel vast personeel
- 2 Goedkope arbeidskrachten: vrijwilligers, taakstraf, geestelijke gezondheidszorg of sociale werkvoorziening
- 3 Verhuren arbeid, machines en vee
- 4 Concessies voor onderhoud met burgers en boeren
- 5 Begrazingseenheid
- 6 Natuur-erfpacht
- 7 Kennis en ervaring als natuurbezitter op de markt brengen
- 8 Ecological focus areas
- 9 Bezoekers belonen om invasieve soorten te verwijderen
- 10 Vereniging nieuwe wildernis
- 11 Particulier recreatiebeheer/recreatieve stadslandschappen

III Vastgoed

- 1 Bouw van woningen
- 2 Wellness
- 3 Zorgboerderij of zorg landschap
- 4 Uitzichtgarantie
- 5 Rood voor groen-beleid
- 6 Rood-voor-rood
- 7 Pachtgelden en leges
- 8 Nieuwe landgoederen en zorglandgoederen
- 9 Verhandelbare ontwikkelingsrechten
- 10 Natuurschoonwet 1928 (NSW)
- 11 1% regeling
- 12 Bovenplanse verevening tbv beheer
- 13 Zichtheffing
- 14 Selectief overdragen gronden
- 15 Landinrichting / Kavelruil
- 16 Grondsaldering
- 17 Bestemmingsheffing
- 18 Tijdelijke bestemmingen
- 19 Natuurcompensatiegelden
- 20 Functieflexibiliteit
- 21 Functieverandering Agrarische Bouwpercelen
- 22 Anterieure overeenkomst, op basis van WRO en de daarbij behorende Grexwet

IV Oogst uit natuur

- 1 Klei, zand, grind
- 2 Houtproductie
- 3 Eindproducten
- 4 Zelfstandig gas en elektriciteit genereren (GEK)
- 5 Biomassa
- 6 Haardhout
- 7 Gras
- 8 Jachtrecht
- 9 Vleesproductie
- 10 Landgoed en streekproducten
- 11 Fruit
- 12 Visvergunningen
- 13 Oogsten broeikasgas
- 14 Verkoop (kerst)bomen en ander groen uit eigen kwekerij
- 15 Bronwater
- 16 Biobased economy
- 17 Zonnepanelen
- 18 Windmolens

V Maatschappelijke diensten van natuur

- 1 Natuurbegraafplaatsen
- 2 Opvang van water
- 3 Waterhouderij
- 4 Waterzuiverende werking van bossen
- 5 Maatschappelijke stage
- 6 Boeren natuur en landschap laten beheren
- 7 Cursussen en opleidingen
- 8 Subsidie voor omzetten van landbouwgrond naar natuur
- 9 S(up)port for nature
- 10 De zorgverzekeraar betaalt
- 11 Groen-met-pensioen bos
- 12 Boscredits
- 13 Sponsorbos

VI Gebiedsaanpak en streekfondsen

- 1 Streekfondsen
- 2 Agrarische groenfondsen
- 3 Groene servicekosten
- 4 Klimaatlandschappen
- 5 Knooperven
- 6 Nieuwe Marken
- 7 Buurderij
- 8 Safaripark in Nederland

- 9 Gebiedscontracten
- 10 Parkmanagement
- 11 Meervoudig ruimtegebruik
- 12 Ketensamenhang

VII Kredieten en leningen

- 1 Borgstellingskrediet
- 2 Garantie Ondernemingsfinanciering
- 3 Microfinancieringsregeling
- 4 Garantie van derden (bijv. gemeenten)
- 5 Garantiefonds
- 6 BF-regeling = Bijzondere Financieringen, borgstelling van overheid (90%).

VIII. Fiscaal

- 1 Landbouw- en bosbouwvrijstelling
- 2 Vrijstelling box 3 (bossen, natuurterreinen en NSW onroerende zaken) en gedeeltelijke vrijstelling middels Groenregeling
- 3 Vrijstelling Vennootschapsbelasting (= NSW)
- 4 Vrijstelling Overdrachtsbelasting (ruilverkaveling, natuurbeschermingsorganisaties, SBB, NSW, ecologische bedrijfsverplaatsing, ruiling, landbouwstructuurverbetering)
- 5 Successie-, schenkingsrecht en recht van overgang (giften)
- 6 Fiscaal maken eigenaarslasten (analoog monumentenzorg)
- 7 Vrijstelling OZB particulieren (NSW, natuurterrein exploiteren, bedrijfsmatige cultuurgronden)
- 8 Kapitaalbelasting (landgoederen)
- 9 Successie-, schenkingsrecht en recht van overgang (NSW)
- 10 Omzetbelasting (laag tarief etc.)
- 11 Groenfinanciering - Regeling Groenprojecten 2010
- 12 Groen beleggen
- 13 Vaargeul mogelijk door lagere afdracht
- 14 Verhogen OZB
- 15 Vrijstelling Waterschapsbelasting (sommige natuurgebieden)
- 16 Overbruggingskrediet
- 17 Taxfree periode
- 18 Ontwikkelingstax
- 19 Iedere Nederlander betaalt €40 voor toegang tot natuur
- 20 Landschapshoeffing provincies
- 21 Provinciale opcenten motorrijtuigenbelasting
- 22 Extra toeristen en forensenbelasting
- 23 Baatbelasting (zie ook bovenplanse verevening)
- 24 Precario (= gebruik-van-de-openbare-ruimte-belasting)
- 25 Fiscale voordelen investeren in bos

IX Overige inkomstenbronnen

- 1 Grote attracties en evenementen
- 2 Nationaal Bossenfonds
- 3 Landschapsveiling
- 4 Vereniging van vrienden
- 5 Green Deals
- 6 Crowdfunding
- 7 Sponsors
- 8 Affiliate marketing
- 9 Groene beleggingsfondsen
- 10 Mix van schenking en belegging
- 11 Nalatenschappen
- 12 Beleggingsfonds Fagoed
- 13 Nederlandse versie van de Britse National Trust
- 14 Kwalitatieve verplichtingen
- 15 Aandelen uitgeven
- 16 Nieuwe malebossen
- 17 Makelaars
- 18 Landgoedloterij
- 19 Natuurjaarkaart
- 20 Beheer inkopen met hulp van plaatselijke leden
- 21 Adoptie
- 22 Sponsoring
- 23 Landschapsveiling

Bijlage 4 Cases

- A Bos Nieuw Wulven
- B Gravenbol → ondernemers aanzet
- C Kwintelooyen
- D Vinkeveense Plassen
- E Focus op generatorgebieden
- F Opbrengst uit energie
- G Henschotermeer
- H Loosdrecht

A Bos Nieuw Wulven



Kenmerken

Ligging	Gemeente Houten en Bunnik
Omvang (ha)	Ca. 100 ha
Aantal bezoekers	Ca 180.000 bezoekers per jaar → ca 1.636 per ha
Karakteristieken	Gebied in stadsrandzone
Activiteiten	Wandelen, fietsen en spelen (speelbos)
Voorzieningen	Bos- en weilagebied, 8 ha speelbos, picknickplekken, parkeerplaatsen, fiets- en wandelpaden
Planologische beperkingen (EHS, etc.)	Laag
Eigendom	Staatsbosbeheer
Beheer	Staatsbosbeheer en recreatieschap Stichtse Groenlanden

Exploitatie

- De totale exploitatielasten van het gebied Bos Nieuw Wulven bedragen ca. €205.000 per jaar (incl. speelbos)
- Opbrengsten uit gebied (parkeren, verhuur, etc.): geen
- Jaarlijkse bijdrage van de gemeente Houten t.b.v. Speelbos van €25.000



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Verdienmogelijkheden (o.b.v. brainstorm)

- Zoek verbindingen met de historie van het gebied: **Romeins landgoed** als integraal gebiedsontwikkeling concept

Romeins Landgoed	€/per jaar
Badhuis	100.000
Klimbos	10.000
Hotel (boomhutten)	20.000
Totaal	130.000

- Andere verdienmogelijkheden zijn:
 - Semipubliek toegankelijke golfbaan: €150.000 p/j
 - Oplossen tekort recreatief water rond Utrecht door aanleg van recreatieplas Nieuw Wulven
 - Hiermee wordt een generatorgebied gerealiseerd → kansen voor horeca en outdoor activiteiten, etc.
 - Daarnaast kunnen eenmalig opbrengsten van grond (ten behoeve van recreatiefonds) worden gegenereerd.
 - Houtproductie ten behoeve van biomassa

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

B Gravenbol → burgers aan zet

Kenmerken

Ligging	Gemeente Wijk bij Duurstede & Amerongen
Omvang (ha)	Ca 41 ha
Aantal bezoekers	Ca 100.000 bezoekers per jaar → ca. 2.400 per ha
Karakteristieken	Oever- en waterrecreatie
Activiteiten	Zwemmen, surfen, plukflocken, vissen, wandelen, barbecueën, hondensloop
Voorzieningen	Aanlegstelsels voor plezierjachten, een surfstrand, toiletgebouw en parkeerplaatsen, mobiele snackwagens op het terrein op het terrein aanwezig
Planologische bepalingen (EHS, etc.)	Hoog, erkan weinig lvm. ligging in uiterwaarde

Exploitatie & investeringen

- De totale exploitatielasten van het gebied Gravenbol bedragen ca. € 70.400 per jaar (2012)
 - Huur ca. € 1.800
 - Onderhoud & beheer ca. € 53.300
 - Overhead ca. Niet toegerekend
 - Overige kosten ca. € 15.300
- Opbrengsten uit gebied (parkeren, verhuur, etc.) € 2.900
- Beoogde investeringen 2012-2016:
 - Ontwikkeling Vervanging toiletgebouw a € 50.000



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Verdienmogelijkheden (o.b.v. brainstorm)

- Gebied wordt in zijn geheel overgedragen aan **Stichting Wijk Nog Leuker**. Zij zijn verantwoordelijk voor de exploitatie van het gebied.
 - De stichting heeft aangegeven het onderhoud en beheer van Gravenbol over te nemen. Zij denken dit efficiënter en effectiever te kunnen organiseren met behulp van vrijwilligers WAJONG'ers (vergt wel coördinatie)
 - Iedereen is winnaar: kosten van de schappen dalen met ca. €70.000 (want gebied valt niet meer onder de beheerverantwoordelijkheid van de schappen) en het recreatiegebied Gravenbol blijft toegankelijk voor de recreant uit Wijk bij Duurstede e.o..
- **Aanvullende mogelijkheden** om opbrengsten uit het gebied te halen zijn:

Verdienconcept	€ p/j
Horeca	15.000
Parkeren	80.000
Hondenuitlaat	5.000-10.000
Ballonvaart	15.000
Vrienden van Gravenbol	15.000
Kostenbesparing	20.000
Totaal	150.000

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

C Kwintelooyen → mini economie



Kenmerken

Ligging	Gemeente Rhinen
Omvang (ha)	Ca 75 ha
Aantal bezoekers	Ca 185.000 bezoekers per jaar → ca 2.500 per ha
Karakteristieken	Voormalige zandafgraving in bosrijke omgeving
Activiteiten	Wandelen, fietsen, paardrijden, dagkamperen, educatie, barbecueën
Voorzieningen	Poelenproject, speelwelden, trainingsparcours voor terreinfietsers, parkeerterrein, toiletgebouw, tent- en caravanweld, Snackwagen, picknicktafels
Planologische beperkingen (EHS, etc.)	Hoog (in EHS)

Eigendom & beheer

- Eigendom: Recreatieschap UHVK en particuliere landgoederen
- Beheerder: Recreatieschap UHVK



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012



Mogelijk concept: Leisure & Wellness Kwintelooyen

- Combinatie van wellnesscomplex, hotel, klimbos, outdoorbedrijf en horeca
- Gebiedsinrichting volledige gefinancierd uit private investeringen
- Voor investeringen in ontsluiting en parkeren is lening (financiering) van overheid noodzakelijk

Kosten en opbrengsten

Inkomsten	Soort	Euro's	Uitgaven	Soort	Euro's
Mikrosessie		50.000	Mikrosessie		50.000
Klimbos		300.000	Klimbos		250.000
Horeca Kwintelooyen		1.132.000	Horeca Kwintelooyen		1.007.480
Hotel met restaurant		4.114.000	Hotel met restaurant		3.913.300
Wellnesscomplex		7.600.000	Wellnesscomplex		4.107.907
Kleinse evenementen	gm		Kleinse evenementen	gm	
Zaaiverhuur		23.000	Onderhoud natuur		63.500
Bijdrage ondernemers marketing en promotie		25.000	Kosten marketing en promotie		25.000
Parkeren		125.356	Abschrijving parkeren		12.800
			Exploitatiekosten parkeren		30.000
			Rente lening overheid (5%)		-24.800
Totaal		13.369.356	Totaal		9.480.247



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012



- Op basis van de business case lijkt volledige private ontwikkeling is haalbaar:
 - Kosten onderhoud van het gebied kunnen volledig worden betaald uit exploitatie van gebied → **geen overheidsbijdrage nodig**
- Project kent nog een groot aantal risico's, o.a.
 - Weerstand uit de omgeving
 - Bereidheid tot samenwerking tussen de partijen (is die wil er?)
 - Exploitatie erg afhankelijk van het wellness complex
- Op dit moment **geen draagvlak voor concept** → tegenstrijdig met de uitgesproken wens van de politiek om meer uit de markt te halen
 - Gemeente wil geen extra verkeer over Oude Veense Grondweg → er moet dus (door anderen) geïnvesteerd worden in de ontsluiting

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Kenmerken

Ligging	Gemeente De Ronde Venen
Omvang (ha)	Bestaat uit verschillende zandellanden, winkelpolder (50 ha exclusief water), legakkers (10 km) en vaarwegen
Aantal bezoekers	358.000 bezoekers per jaar → 7.160 per ha (bron PU)
Karakteristieken	Water en openlandschap
Activiteiten	Horeca, zwemmen, varen/aanleggen, sportieve activiteiten, zonnen/luleren, waterskiën, duiken
Voorzieningen	In gebied is horeca aanwezig
Planologische beperkingen (EHS, etc.)	Hoog
Eigendom/beheer	Recreatieschap Vinkeveense Plassen



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Exploitatie & investeringen

- De totale exploitatielasten (2012) van het gebied Vinkeveense Plassen bedragen ca. €1,1 mln. per jaar (totale kosten programma A+B recreatieschap)
- Opbrengsten uit gebied (parkeren, verhuur, duikpenningen, waterskiën, etc.) €105.000
- Beoogde investeringen 2012-2016:
 - Beschoeiing legakkers max. €7,0 mln. (afhankelijk van wensen)
 - Ontwikkeling € 38.000 (→ zeer beperkt)
 - Vervanging brug: € 233.000
 - Verplaatsing Werkhavens €400.000

Tekort
€970.100

- **Wat betekent dit?**
 - Slechts een beperkt deel wordt uit de markt gehaald
 - Weinig budget voor investeringen → andere financieringsbronnen aanboren.

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Verdienmogelijkheden (o.b.v. brainstorm)

- Van Vinkeveen een toeristische trekpleister maken door beleving aan te bieden: meer mensen, meer activiteiten, langer verblijven, meer opbrengsten (€ ?)
- Invoeren betaald parkeren (+/- € 50.000)
- Invoeren betaalde afmeervoorzieningen (+/- €25.000)
- Streekfonds in combinatie met parkmanagement levert meer opbrengsten en een hogere kwaliteit (€ ?)
- Betere marketing voor het gebied (€ ?)
- Eilanden verpachten bij openbare inschrijving en duidelijke minimale kaders stellen en deze ook handhaven (€ ?)
- Beheer zandeiland uitbesteden aan ondernemer, openbare toegankelijkheid garanderen in ruil voor meer mogelijkheden voor de ondernemer (€ ?)

- **Lastige opgave om tekort te dichten**
 - Wrijving tussen planologische beperkingen en ondernemer wensen
 - Bewoners tegen hoger recreatief gebruik

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Opgave Vinkeveense Plassen

- De Vinkeveense Plassen staan voor een grote financiële opgave.
 - Het gebied heeft een aanzienlijke investeringsopgave met betrekking tot vervanging van beschoeiingen
 - Financiering van de vervangingsinvesteringen is er nog niet
 - Financieringsmogelijkheden zijn nog niet gevonden
- Toekomst van het gebied is verder in gevaar door terugtrekken van de gemeente Amsterdam uit het schap.
 - Bij liquidatie van het schap komt het recreatiegebied weer in handen van de gemeente De Ronde Venen met als gevolg ook de exploitatie.
 - Opbrengsten uit de markt zijn (gezien de omvang van het gebied) beperkt
 - De gemeente moet dus een gat dichten van circa €950.000 bij ongewijzigd beleid
 - Daarnaast ligt er ook nog de vervangingsopgaven van de beschoeiingen
- Op basis van de workshop over de Vinkeveense Plassen kan geconcludeerd worden dat het realiseren van opbrengsten uit gebied een uitdaging is. Dit komt mede door het gesloten karakter en beperkte toegankelijkheid van de plassen.

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Verkoop van de legakkers

- 80% van de legakkers in de Vinkeveense Plassen is in particulier eigendom
- De overige 20% is in eigendom van het recreatieschap Vinkeveense Plassen
 - In totaal gaat het om 10 km legakkers → 20 km kade
 - Van deze 20 km is 14 km beschoeid
- Groot onderhoud moet één keer in de 15 jaar plaats vinden → kosten max. € 7,0 mln.
- Kansen gezien voor verkoop van de legakkers (met randvoorwaarden) in eigendom van recreatieschap. Dit betekent:
 - bij een gemiddelde breedte van 6 meter van een legakker een verkoopbaar oppervlak van 60 km² (10.000 m x 6 m)
 - Met de verkoop worden in eerste instantie onderhoudskosten vermeden
 - Daarnaast kunnen eenmalig grondopbrengsten worden gegenereerd de exacte hoogte is afhankelijk van de toestand waarin de gronden verkocht worden en wat er mee kan.
 - Voorwaarde voor het innen van grondprijzen is dat er wel 'iets' moet mogen. Dit betekent dat wellicht de bestemming moet worden veranderd.
 - Tevens dat de openbare toegankelijkheid van het gebied in het geding komt.
 - Lang proces (lange adem)

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

E Focus op generator-gebieden

Algemeen

- RGV (Recreatie Gelderland) houdt zich bezig met het exploiteren van dag recreatieve voorzieningen voor een breed publiek. De rol die RGV vervult is initiërend, exploiterend, faciliterend, en ondersteunend.
- De **recreatiegebieden** hebben een gezamenlijke noemer, namelijk waterrecreatie.
- In 2010 was het aantal bezoekers van de RGV-terreinen ca. 3,5 mln.
- Onderhoud en beheer fietspaden is overgedragen aan gemeenten. Hiermee worden aanzienlijk kostenbesparing gedaan.



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Exploitatie

Bedrijfsopbrengsten	Bij	Bedrijfslasten	af
Pacht en huur	1.562.000	Kostprijs verkopen	434.000
Eigen exploitaties	2.514.000	Salarissen en sociale lasten	2.320.000
Omzet parkeren	1.102.000	Afschrijvingen	1.606.000
Overige opbrengsten	628.000	Overige bedrijfskosten	3.213.000
Opbrengsten uit kapitaal	4.080.000	Vennootschapsbelasting	18.000
Totaal	9.886.000		7.591.000
Netto resultaat	2.295.000		

- Netto resultaat (2010) ca. **€2,3 mln.**
 - De exploitatie van de gebieden is negatief
 - Het positieve netto resultaat wordt gerealiseerd door opbrengsten uit vermogensbeheer (€4,6 mln.).
- Dekking vanuit de 'markt' = 76% (was in 1999 25%); overige 24% wordt gedekt uit opbrengsten uit kapitaal
- Streven is naar volledige dekking van de exploitatie van gebieden uit de markt te halen

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Filosofie van RGV

- Streef een duidelijk en herkenbaar profiel na
 - Welke kernactiviteiten worden nagestreefd?
 - Wat is je doelgroep?
- Focus op gebieden die passen bij het profiel → durf te kiezen!
 - Focus op kernactiviteiten en dus niet op activiteiten die hier ver vanaf liggen,
 - Durf andere activiteiten over te dragen aan partijen voor wie dit wel kenactiviteiten zijn → bv. beheer van sluizen aan waterschappen (motto schoenmaker blijf bij je leest)
- Probeer niet altijd het hele gebied te exploiteren: sommige delen intensief, andere delen extensief beheren.
- Betalen voor recreatie geeft waarde aan terreinen (recreatie heeft pas waarde als je er voor hebt betaald)
 - ontwikkel recreatieve producten
- Maak wederzijdse belangen zichtbaar (traffic) en stimuleer innovatie onder de ondernemers
- Actief betrekken van de doelgroep:
 - Nieuwsbrief (parkeerabonementhouders)
 - Educatiepakketten bij scholen (traffic genereren)

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Kanttekeningen bij aanpak RGV

- De resultaten van RGV spreken voor zichzelf. RGV kan zijn eigen broek ophouden en maakt zelfs winst. Toch zijn er **enkele kanttekeningen** te plaatsen bij de aanpak van RGV:
 - RGV had bij oprichting een groot startkapitaal ter beschikking en kreeg zij de terreinen in eigendom. Hier worden nog steeds de vruchten van geplukt in de vorm van opbrengsten uit vermogensbeheer.
 - Dit geeft aan dat met goed vermogensbeheer een belangrijk deel van de exploitatie kan worden gedekt.
 - De vraag is in hoeverre een dergelijk groot startkapitaal in deze tijd ook realistisch is.
 - RGV vervult, doordat zij zich richt op met name generatorgebieden, in mindere mate een publieke rol. RGV heeft een duidelijk recreatieprofiel en richt zich op activiteiten die hierbinnen passen (typische generatorgebieden). Dit betekent dat zij kritisch kijken naar hun activiteiten. Recreatieve voorzieningen die niet passen binnen het profiel worden indien mogelijk af gestoten. Dit is gunstig voor RGV, maar niet voor de desbetreffende gemeente. Zij krijgen namelijk de exploitatie van deze voorzieningen in handen. Zij krijgen er een probleem bij:
 - Voorbeeld fietspaden: de exploitatie van de fietspaden is overgedragen aan gemeenten waarin het fietspad ligt. De gemeenten krijgen er hierdoor een probleem erbij.

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

F Opbrengsten uit energie

A Windenergie

Ambities

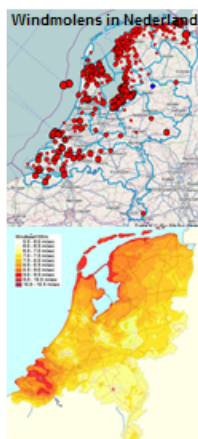
- In 2020 50 MW geïnstalleerd vermogen, ten opzichte van ca. 9 MW anno 2012. In relatie tot landelijke ambitie van 6.000 MW in 2020 is dit zeer laag.
- Verschillende locaties zijn in het ontwerp provinciaal ruimtelijke Structuurvisie 2013-2028 (zie onderstaande kaart).



Kansen windenergie in provincie Utrecht

- Provincie Utrecht heeft op dit moment een totaal geïnstalleerd vermogen windenergie van 9,08 MW. Hiermee heeft de provincie na Drenthe, Overijssel en Limburg het minste geïnstalleerd vermogen windenergie in Nederland.
- De vraag is hoeveel potentie er nog ligt voor windenergie in de provincie (zie windkaart op volgende sheet).

- De kernkwaliteiten van het Utrechts landschap lenen zich niet direct voor windenergie. Dit blijkt ook uit de windkaart van Nederland.
- Een geïnstalleerd vermogen van 50 MW in Utrecht lijkt een goede inschatting van de kansen.



Verdienpotentieel windenergie

- Opbrengsten windturbines bestaat hoofdzakelijk uit pachtinkomsten. Opbrengsten uit pacht bedragen circa €14.000 per MW/jaar
- Additionele maximale (bij gerealiseerde ambitie van 50 MW) opbrengsten: **€560.000 per jaar** voor grondeigenaren
- Deze opbrengsten zijn lastig toe te delen aan recreatiegebieden (eigendoms kwestie). Wil de grondeigenaar inkomsten afstaan t.b.v. recreatie.
- Concurrentie met andere maatschappelijke activiteiten (o.a. natuur) is groot

B Biomassa

- Opbrengsten uit biomassa worden steeds vaker gebruikt om onderhoud en beheer van natuur deels te kunnen financieren.
- De opbrengst van biomassa – in de vorm van houtsnippers – verschilt per type landschap.
- De prijs voor houtsnippers (vochtgehalte 30%) bedraagt tussen de 40-60 Euro per ton of 1,2 – 1,8 €cent per Kwh.
- De gemiddelde kostprijs van het oogsten (incl. versnipperen en transport) van verschillende landschapselementen bedraagt echter 4 a 5 €cent per Kwh.
- Hiermee kan dus slechts een deel van het onderhoud & beheer worden bekostigd.



Potentieel Biomassa uit bos

- Het totale oppervlak aan bos in de provincie Utrecht is 17,200 ha, waarvan het grootste deel op de Utrechtse Heuvelrug
- Exacte opbrengsten van biomassa uit bos is niet bekend. Ecofys (2011) gaat er op basis van aannames van uit dat jaarlijks 41,3 kton droge stof kan worden geoogst.
- Uitgaande van een gemiddelde prijs van €50 per ton, kan jaarlijks €2 mln. worden verdiend.
- Dit betreft een opbrengsten voor heel Utrecht. Het is onrealistisch aan te nemen dat deze opbrengsten ten goede komen aan de recreatiegebieden.
- Ook hier speelt de eigendom situatie een belangrijke rol. Bos kent een groot aantal eigenaren, waarvan de groep particulieren de grootste is met 40%, gevolgd door Staatsbosbeheer (23%) en het Utrechts Landschap (16%). Gemeenten bezitten 8%, de provincie bezit geen bos.



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Kansen in mini economie (decentrale centrale)

- Biomassa vergassen op kleine schaal (decentrale centrale) biedt wel kansen. Via kleine biovergassingsinstallaties kan voor eigen gebruik en van de burens energie worden opgewekt. Dit resulteert in kostenbesparingen.
- Randvoorwaarde is dat voldoende oogstbare biomassa uit de gebieden gegenereerd kan worden.
- Op basis van een rapportage van Ecofys (2011), blijkt dat met name op de Utrechtse Heuvelrug voldoende kansen zijn voor biomassa (zie sheet hiervoor).



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

G Henschotermeer

Kenmerken

Ligging	Gemeente Woudenberg en Utrechtse Heuvelrug
Omvang (ha)	Circa 75 ha en 4 km zandstrand
Aantal bezoekers	340.000 bezoekers per jaar → ca. 4.500 per ha (sterk weerafhankelijk)
Karakteristieken	Bos- en waterrecreatie
Activiteiten	Zwemmen, zonnenluleren, wandelen
Voorzieningen	In gebied is tijdelijke horeca aanwezig. In de omgeving zijn meerder horecagelegenheden en verblijfsplaatsen (campings en bungalows)
Planologische bepalingen (EHS, etc.)	Hoog



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Exploitatie & investeringen

- De totale exploitatielasten van het gebied Henschotermeer bedragen ca. €437.000 per jaar
 - Huur ca. € 43.400
 - Onderhoud & beheer ca. € 272.000
 - Overhead ca. € niet toegerekend
 - Overige kosten ca. € 122.000
- Opbrengsten uit gebied (parkeren, verhuur, etc.) €286.000
- Beoogde investeringen 2012-2016:
 - Ontwikkeling Geen investeringsruimte



Pleisterplaatsen

- Het Henschotermeer e.o. kent een verschillende aantal pleisterplaatsen
 - **In het gebied:** tijdelijke horeca
 - **In omgeving:** horeca, verblijfsrecreatie, campings, bungalowparken

Twee ontwikkelrichtingen (o.b.v. brainstorm)

- Doorgaan zoals het gaat, maar wel verbreden
 - Zoeken mogelijkheden voor seizoensverbreding, bijvoorbeeld door een deel van de plas te overdekken
 - Ontwikkelen attractieve entree en wellicht een klein bezoekerscentrum
 - Toevoegen van belevingselementen (bv. boomhutten)
 - **Verdiene door:** Toevoegen horeca, betaald parkeren, verblijfsrecreatie (YMCA), organiseren van evenementen, zwembad. Inkomsten tussen 20.000-50.000
 - Ontwikkeling moet passen binnen de natuurkaders en opgepakt worden met private partijen.
- Gebiedsontwikkeling rondom bepaald thema
 - Henschotermeer transformeren tot een vriendelijk belevingspark:
 - Zand en water: zandwalhalla
 - Zingeving: Het wonder van Woudenberg
 - **Verdiene door:** Toevoegen horeca, hotel, kinderattracties, verblijfsrecreatie (YMCA), organiseren van evenementen (EO-jongerendag), Wellness centrum. Inkomsten variëren tussen de €10.000 en 100.000.

H Loosrechtse Plassen

Kenmerken

Ligging	Gemeente Stichtse Vecht (Utrecht) en Gemeente Wijdemeren (Noord Holland)
Omvang (ha)	Circa 55 ha (526 ha land/water volledig eigendom, rest gedeeld met derden of met erfpacht)
Aantal bezoekers	750.000-1.000.000 bezoekers per jaar → ca. 1.800 per ha (sterk weerafhankelijk)
Karakteristieken	Waterrecreatie
Activiteiten	Varen, zwemmen, zonnen/luleren
Voorzieningen	In gebied zijn jachthavens en horeca aanwezig. In de omgeving zijn meerdere horecagelegenheden en verblijfsplaatsen (campings en bungalows)
Planologische bepalingen (EHS, etc.)	Afhankelijk van het terrein

Eigendom & beheer

- Plassenschap heeft 93 ha (16,8%) in de provincie Utrecht en 461 ha (83,2%) in de Provincie Noord Holland
- 28% ha (5%) is in erfpacht gegeven aan recreatiecentrum Mijnden
- Beheer met andere schappen van routes en routepunten: kano- wandel- skeeler- en fietsroutes

Exploitatie & investeringen

- De totale exploitatielasten van het gebied Loosdrechtse Plassen bedragen ca. € 1,8 mln. per jaar
- Eigeninkomsten bestaande uit erfpacht, sluisgelden, verhuur, leges, etc. bedragen gezamenlijk circa 600.000
- Investeringen 2005-2010: € 727.000
- Beoogde investeringen 2012-2020:
 - Beschoeiingen tussen de ca. € 5.000.000 en ca. € 8.000.000 (totale oeverlengte 65,47 km, waarvan 50,38 km beschoeid en 15,09 km onbeschoeid)



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Ontwikkelrichtingen (o.b.v. brainstorm)

- Identiteit van Loosdrecht staat onder druk. Door de woningbouw langs de plas is het water nauwelijks zichtbaar meer. Daarnaast is een upgrade van de plas noodzakelijk, niet alleen fysiek, maar ook qua imago en identiteit.
- De volgende ontwikkelkansen worden gezien:
 - Ontwikkelkansen worden gezien voor verkoop en aanleg van eilanden:
 - Eilanden verbinden met de havens
 - In erfpacht uitgeven van oude en nieuwe eilanden in hoger segment voor luxe villa's
 - In erfpacht uitgeven van legakkers voor recreatiedoeleinden
 - Inkomsten duurzaam reserveren ten behoeve van toekomstig onderhoud en beheer
 - Relatie wonen en water versterken door drijven de woningen
 - Loosdrecht integreren met andere plassen → Hollandse plassen
 - Om identiteit te vergroten vaarvlaggetjes invoeren
 - Meer inspelen op de zakelijke markt (ligging tussen Amsterdam en Utrecht) → verblijfaccommodatie.
 - Upgrade van de recreatieve voorzieningen realiseren om zodoende meer trafficte genereren
- Verdienpotentieel Loosdrecht is groot, met name door het in erfpacht uitbrengen van de eilanden.

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Bijlage 5 Uitwerkingen workshops

Ten behoeve van het project zijn vijf workshop gehouden:

- Noord
- West
- Zuid
- Henschotermeer
- Loosdrecht

Introductie workshops



- Zuid, West en Noord, Henschotermeer en Loosdrecht
 - West: Haarzuilens/De Haar, Haarrijnseplas & Nedereindseplas, Usselbos/Marnemoende (8 deelnemers, 50 ideeën)
 - Noord: Vinkeveense plassen & Ruigenhoekse Polder/Gagelbos/Maarseveense plassen (7 deelnemers, 80-90 ideeën)
 - Zuid: Bos Nieuw Wulven & Gravenbol (10 deelnemers, 80-90 ideeën)
 - Henschotermeer (6 deelnemers, 50 ideeën)
 - Loosdrecht (8 deelnemers, ca. 50 ideeën)
- Per gebied 1 of 2 casussen
- Discussie in welk kwadrant een gebied zich bevindt en in welke richting het zich eventueel zou moeten ontwikkelen
- Na brainstorm selectie met stickers en lovebaby
- Op basis van stickers en lovebaby een scenario per casus

Workshops Innovatieve Financieringsconstructies

West

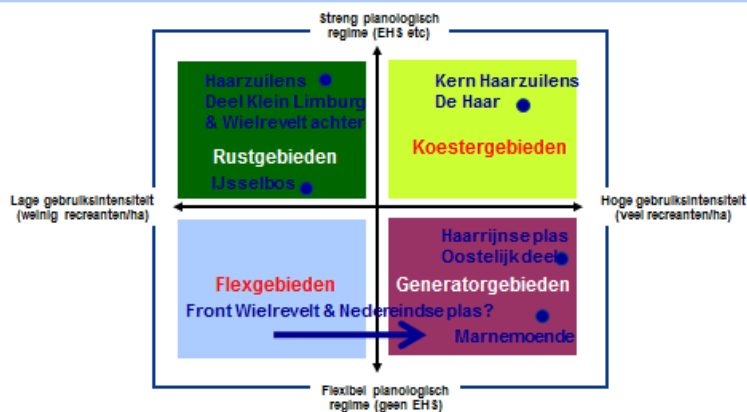
Bunnik, 30 mei 2012

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Haarzuilens/De Haar, Haarijnse plas Nedereindse plas, IJsselbos, Marnemoende

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Typeren van gebieden



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Blauwe ideeën (gewoon, makkelijk realiseerbaar)

- Natuur en recreatie app ontwikkelen a la rollercoaster tycoon (2 + !!!)
- Verkoop van warmte/koude energie Haarrijnse plas (3)
- Beheer natuurgebieden door agrarisch gerelateerde bedrijven (3)
- Eeterij en proeverij met maaltijden met producten uit het gebied (1 + !)
- Landgoed Haarzuilens ontwikkelen als Merk met streekproducten en gezamenlijke marketing (2)
- Verhuur als evenemententerrein (!)
- Herdenkingsbos, In memoriam boom adopteren
- Boscompensatie parkbos
- Natuurbegraven
- Projectontwikkelaars laten meebetalen aan recreatie
- Toegangskaarten voor rustgebieden: Exclusief maken
- Aandelen uitgeven voor natuur als geschenk bij o.a. Geboorte
- Betrekken bewoners Leidse Rijn bij beheer en onderhoud

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Rode ideeën (Origineel, makkelijk realiseerbaar)



- Permacultuur, voedselproductie in openbaar groen (7)
- Zonnepanelen proefveld en biomassacentrale snoeiafval (3 + !)
- Ruimte voor ruimte gebruiken die er nog is (2)
- Waterberging concentreren in recreatiegebieden (2)
- Natuurmonumenten Wellness centrum met Haarzuilensmodder (2)
- Inschakelen Wajongers voor beheer (2)
- Samenwerking en gebruik game-industrie van Utrecht
- Natuur & recreatie heffing a la waterschap voor gezond leven
- Alternatieve dienstplicht voor natuur & recreatie
- Uitgifte van bos aan burgers (burgerbos)
- Re-enactment: Openlucht theater met uitbeelden van geschiedenis

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Gele ideeën (Origineel, moeilijk realiseerbaar)



- Pensioen fondsen laten beleggen in recreatie gebieden (1 + !)
- Grondheuvels opwerpen van bagger t.b.v. ATB, Klimsport e.d.
- Papendal 2: NOC/NSF dependance
- Per ha bos 5 m² wiet plantage
- Zorgverzekeraars verplicht laten meebetalen aan groen (in relatie tot gezond) of stempelkaart voor burgers: bij voldoende gezonde inspanning in het groen korting op de zorgpremie.

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Scenario Haarzuilens e.o.



- Landgoedvrienden van Haarzuilens
- Bedrijfsvrienden van Haarzuilens
- Volledig energiepakket met o.a. biomassacentrale en zonnepanelen, resultaat is een forse kostenreductie
- Boscompensatie en natuurbegraven
- Elke ondernemer die profiteert van de omgeving inspanningsverplichting geven voor beheer en onderhoud (indirecte opbrengst door kostenreductie)
- Flexibele erfpacht zodat gebiedseigenaar en ondernemers een gezamenlijk belang hebben bezoekers en omzette laten stijgen
- Gebruik maken van sociale werkers t.b.v. beheer en onderhoud

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Scenario Hollandse IJssel e.o.



- Energiepark voor alternatieve energie
 - Biomassa/warmtekracht
 - Windenergie
 - WKO
- Combinatie met recreatie en energie
- Combinatie met Rijnenburg:
 - Wonen aan het water
 - Duurzaam bouwen
 - Locale voedselproductie
- Tijdelijk bestemmen mogelijk maken
- Watergebonden recreatie en waterberging combineren
- Rondje Utrecht realiseren: Publieke investering voor goede exploitatie mogelijkheid creëren voor ondernemers: Makkelijk toegankelijke voorzieningen in RODS gebieden

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012



Workshops Innovatieve Financieringsconstructies

Noord

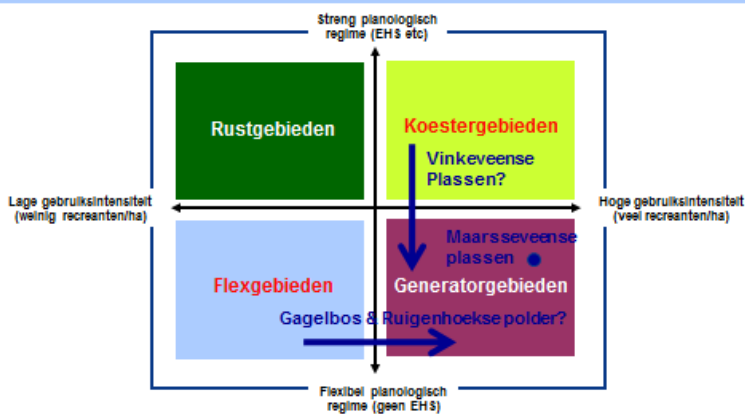
Bunnik, 31 mei 2012

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Vinkeveense plassen, Ruigenhoekse polder, Maarseveense plassen, Gagelbos

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Typeren van gebieden



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Uitkomsten workshops

Blaue ideeën (gewoon, makkelijk realiseerbaar)

- Invoeren van betaald en veilig parkeren (gebruiker betaald) (8)
- Dagbesteding geestelijk gehandicapten combineren met hondendagopvang (3)
- Adopteren van een stukje natuur & vrienden van "gebied x" (3)
- Crowdfunding & sponsoren met groen imago (Rabobank, Batavus, ...) (2)
- Combinatie virtueel gamen en buiten gamen (!)
- Bijzondere vergader & werklocaties
- Bevorderen van duurzaam recreëren, bijvoorbeeld elektrische varen (2)
- Beter organiseren van ondernemers van maatschappelijke organisaties
- Fietsverhuur vanaf de parkeerplaats
- Inschakelen van de buurt/omgeving bij onderhoud/beheer terrein
- Onderhoud en beheer door Wajongers e.d.
- Zelfreinigende toiletgroepen
- Asverstrooiing

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Rode ideeën (Origineel, makkelijk realiseerbaar)



- Streekrekening (4)
- Per recreatiegebied ambassadeurs werven (4)
- Vrijwillige recreatiefooi van 10% op de rekening (!!)
- Watertaxi Amsterdam - Vinkeveen (1+!)
- Maatschappelijke tuin voor en door de voedselbank (1+!)
- Het nieuwe werken combineren met het nieuwe recreëren (2)
- Grond van gezonken legakkers als bosgrond verkopen (!)
- Drijvende camping

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Gele ideeën (Origineel, moeilijk realiseerbaar)



- Vinkeveen veranderen in een toeristendorp, met boulevard, hotelletjes, duikcentra, restaurants, excursies, massage & wellness (!!+5)
- Parkmanagement voor recreatieterreinen (a la bedrijventerreinen) (3)
- Recreatie-ondernemerschap stimuleren vanuit de overheid door gemeentes targets te geven

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Makkelijk maar moeilijk ideeën

(gewoon, moeilijk realiseerbaar)



- Duidelijke visie vanuit overheid vaststellen en daaraan vasthouden: betrouwbare overheid (3+!)
- Geen smaak-gevoelige beperkingen bij plannen in de ruimtelijke ordening (bestemmingsplan)
- Lange termijn visies en budgetten vanuit overheid

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Scenario Vinkeveense Plassen



- Van Vinkeveen een toeristische trekpleister maken door beleving aan te bieden: meer mensen, meer activiteiten, langer verblijven, meer opbrengsten (€ ?)
- Invoeren betaald parkeren (+/- € 50.000)
- Invoeren betaalde afmeervoorzieningen (+/- € 25.000)
- Streekfonds in combinatie met parkmanagement levert meer opbrengsten en een hogere kwaliteit (€ ?)
- Betere marketing voor het gebied (€ ?)
- Eilanden verpachten bij openbare inschrijving en duidelijke minimale kaders stellen en deze ook handhaven (€ ?)
- Beheer zandeiland uitbesteden aan ondernemer, openbare toegankelijkheid garanderen in ruil voor meer mogelijkheden voor de ondernemer (€ ?)
- Betere bewegwijzering

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Scenario Ruigenhoekse polder, Maarsseveense plassen, Gagelbos



- Betaald parkeren invoeren en eventueel andere mogelijkheden benutten voor "de gebruiker betaald"
- Wajong jongeren betrekken bij het beheer van het gebied
- Minder bureaucratie en snellere besluitvorming leidt tot kortere doorlooptijden
- Brug bouwen tussen ondernemers en overheid
- Bijdrage van ondernemers in plaats van ondersteuning
- In ruil voor meer mogelijkheden en zeggenschap ondernemer ook meer investeringen van de ondernemer
- Zorgen voor continuïteit van het beleid en een betrouwbare overheid

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012



Workshops Innovatieve Financieringsconstructies

Zuid

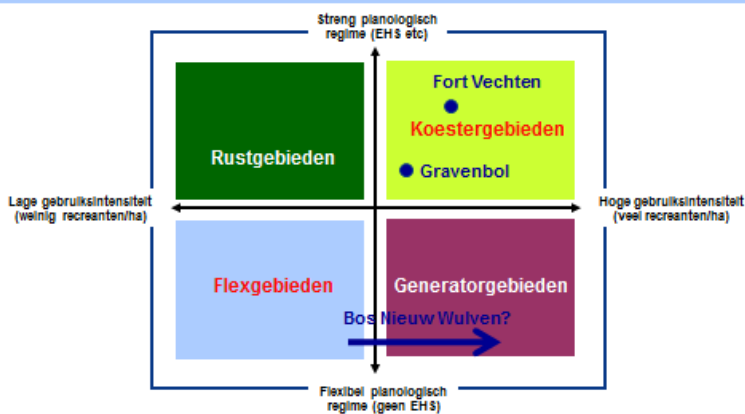
Bunnik, 30 mei 2012

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Bos Nieuw Wulven, Gravenbol

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Typeren van gebieden



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Uitkomsten workshop

Casus A (Bos Nieuw Wulven): ideeën (1)

- Boomhuthotel (4 + !)
- Klimbos en bomenroute om 4 meter boven maaiveld (4)
- Romeinse huttenbouw bij Noord entree (2 + !)
- Betaald parkeren (3)
- Biomassa (2)
- Pannekoekenrestaurant (2)
- Golfbaan (!)
- Plas aanleggen (!)
- Bos uitbreiden voor kap t.b.v. Houtkachels (!)

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus A (Bos Nieuw Wulven): ideeën (2)



- Zonnebos
- Openluchtconcerten
- Festivalterrein
- Adopteer een boom
- Monorail fietsverbinding tussen Houten, Nieuw Wulven, Amelisweerd, Utrecht, Uithof
- Herdenkingsbos
- Omliggende boeren betrekken bij beheer bos
- Romeinse Sauna/badhuis
- Pipowagen camping
- Staatsbosbeheer doet onderhoud recreatiegebieden

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus A: Scenario Bos Nieuw Wulven



- Concept van Romeins landgoed (€ 130.000):
 - Vermarkten via NHW
 - Romeins Badhuis (€ 100.000)
 - Romeins Klimbos (€ 10.000)
 - Romeinse overnachtingen (boomhuthotel) (€ 20.000)
- Recreatieplas (€ ?)
 - Grond levert op t.b.v. Fonds verdienmodel plas
 - Hout levert op t.b.v. Fonds verdienmodel plas
- Golfbaan (€ 150.000)
- Parkeren (€ 50.000)

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B (Gravenbol): Blauwe ideeën (gewoon, makkelijk realiseerbaar)



- Betaald parkeren mbv mobiele betaalmogelijkheid, bijvoorbeeld gsm ivm hoog water) (1 +!)
- Evenementen toestaan (2)
- Betaalde hondenuitlaatservice en dierenpension
- Beheer naar lokale mensen toe die goedkoper werken
- Geiten begrazing en Gravenbolse geitenkaas

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B (Gravenbol): Rode ideeën



(Origineel, makkelijk realiseerbaar)

- Extensief beheer en het beheer dat over blijft door vrijwilligers of andere doelgroepen (3)
- Lidmaatschap vrienden van Gravenbol, eventueel aandelen (3)
- Drijvend strandpaviljoen en toiletvoorziening (!)
- Wifi paradijs
- Jaarlijks ballonvaartfestival en opstijglocatie
- Recreatie applicatie
- Ijsbaan
- Foodtruck
- Surflessen en jaarlijkse wedstrijd

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B (Gravenbol): Gele ideeën



(Origineel, moeilijk realiseerbaar)

- Toegangsweg (dijk) wordt wandel/fietspad, eventueel op bepaalde dagen en tijden (!)
- Verkopen van Gravenbol (!)
- Aanleggen van fietspad
- Onderzoeksterrein voor Universiteit Wageningen
- Stroomopwekking door elektrolyse van platen of stroming bij de in/uitgang

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus 2: Scenario Gravenbol



- Genereren van inkomsten door gebruikers (€ 130.000):
 - Horeca (€ 15.000)
 - Betaald parkeren (€ 80.000)
 - Hondenuitlaat (€ 5.000 – € 10.000)
 - Ballonvaarten (€ 15.000)
 - Stroom opwekken/proeftuin planten/water/wind (€ ?)
 - Vrienden van Gravenbol (15.000)
- Beperken van kosten (besparing € 20.000)
 - Inzet van Wajongers, sociale werkers e.d.
 - Extensief beheer

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

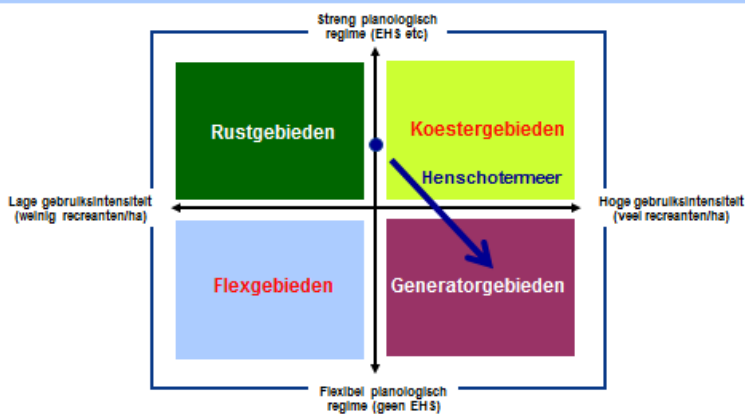
Workshops Innovatieve Financieringsconstructies

Henschotermeer

Bunnik, 30 mei 2012

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Typeren van gebieden



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Uitkomsten workshop

Casus A: Henschotermeer

- Deel van de plas overdekken (2+!)
- Differentiatie in parkeergeld en parkeerterrein benutten (3)
- Poort (3)
- Horeca (2)
- Oerol in oktober (2)
- Beheer door gebiedspartners (!)
- Recreatieschap er uit (!)
- Boomhutten (1)
- Benutten eiland (1)
- Blote voetenpad (1)
- Overdekt zwembad (1)
- Gebouw waar ook verenigingen een plek kunnen krijgen
- Verbeteren entree met zichtbaarheid

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus A: Randvoorwaarden Henschotermeer



- Concentratie van steen noodzakelijk
- Niet alles afsluiten, eventueel wel een deel
- Qua gebruik en uitstraling moet het passen in natuurkaders
- Poort functie is essentieel: realisatie, in stand houden, bekend maken
 - Samen met private belangen
 - Gezamenlijk proces

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B: Henschotermeer



- Zandkasteel walhalla (1+!!)
- Themapark WNF (3)
- Horeca met terras (3)
- Megamindy meets maria (1+!)
- Boomhuisjeshotel & Glamping met restaurant/congres (2)
- Bronwaterattractie (1)
- Klimbos (1)
- Houthakkersfestival (2)
- Strandcongrescentrum (1)
- Kinderspeelhal (1)
- Winkelcentrum op zondag open (1)

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B Henschotermeer



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B: Scenario Henschotermeer



- Zandwalhalla
 - Erfpacht hotel 65.000-75.000
 - Erfpacht horeca met terras 30.000-50.000
 - Erfpacht kinderzandattracties 100.000
 - Zandkasteelwalhalla 20.000
 - Havenattractie miniport 25.000
 - Graafmachine attractie 30.000
 - WNF themapark 25.000
 - Eenmalige opbrengsten afgraven meer te storen in gebiedsfonds: 1.000.000

- Het wonder van Woudenberg: Zingeving op het Andries Knevel eiland
 - Wellness centrum 100.000
 - Bronwaterhotel: 75.000
 - Boomhutten huisjes en camping: 10.000
 - EO dagen: 20.000
 - Eenmalige opbrengsten afgraven meer te storen in gebiedsfonds: 1.000.000

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B: Scenario Henschotermeer



Zandwalhalla



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B: Henschotermeer



Het wonder van Woudenberg: Zingeving op het Andries Knevel eiland



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B: Randvoorwaarden Henschotermeer



- Nieuw fietspad
- Planologische ruimte
- Zondagsopenstelling
- Gebiedsfonds
- Weerbestendige functies
- Poortfunctie
- Duurzaam in stand te houden
- Kwalitatief hoogwaardig
- Geen attractiepark

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012



Workshops Innovatieve Financieringsconstructies

Loosdrechtse plassen

Breukelen 10 september 2012

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Uitkomsten workshop



Casus A: Loosdrechtse Plassen

- Freeriders aanpakken, zoals Hilversum
- Eilanden inclusief beschoeiing verkopen
- Eilanden exclusief linken aan havens
- Verblifsrecreatie in combinatie met zakelijke arrangementen
- Overheden zorgen dat ondernemers kunnen ondernemen
- RO-ruimte voor nieuwe ontwikkelingen
- Trots zijn op gebiedsprofiel, vermarkten van het gebied
- Woningen in erfpacht, dure kavels o.a. op eilanden
- Provinciale opcenten Noord Holland en Utrecht
- Hervreiding opbrengsten toeristenbelasting
- Integreeren Hollandse plassen
- Betere kwaliteit voorzieningen
- Hotel op de strook, zakelijk verblijfstoerisme
- Naturistencamping op een eiland
- Uitzichtgarantie
- Wellness centrum

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus A Loosdrechtse Plassen



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus A: Scenario Loosdrechtse Plassen



- Freeriders aanpakken (€ 400.000)
 - Verkoop eilanden, nieuwe eilanden creëren, opbrengst duurzaam reserveren (€ 300.000)
 - Exclusief linken van eilanden aan havens (€ 40.000)
 - Verblijfsrecreatie i.c.m. zakelijk (€ 200.000)
 - Woningen in erfpacht, opbrengst in fonds (€ 400.000)
 - Herverdeling toeristenbelasting 10% (€ 100.000)
 - Integratie Hollandse plassen (€ 40.000)
 - Totaal € 1.480.000
- Randvoorwaardelijk om dit succesvol uit te kunnen voeren: RO ruimte voor nieuwe ontwikkelingen creëren en overheden faciliteren het ondernemerschap van ondernemers.

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus A: Scenario Loosdrechtse Plassen



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B: Loosdrechte Plassen



- Liggeld vragen voor openbare aanlegplaatsen
- Legakkers verkopen met ligplaatsen en bouwmogelijkheid
- Optimale vaarverbindingen in het groene hart
- Baggerberging in zandwinputten
- Woningbouw te gelde maken
- Exclusieve excursies in Natura 2000 gebied
- EU-subsidies voor herstel/inrichtingsmaatregelen
- Permanente schaatsbaan
- Vaarvignet
- Loosdrecht weer op de kaart zetten, bijvoorbeeld met evenementen
- Conferentiecentrum aan de plas
- Plassenschap afschaffen
- Logies voor meerdaagse sloepenvakanties
- Drijvende blokhutten

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B: Loosdrechte Plassen



© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

Casus B: Scenario Loosdrechte Plassen



- Liggeld voor openbare aanlegplaatsen in het hele gebied (€ 50.000-100.000)
- Legakkers Noordelijke Kievitsbuurt en +- 15 legakkers
 - Besparing van onderhoudskosten per jaar (€ 15.000)
 - Eenmalige inkomsten voor gebiedsfonds (€ 1-2 mln.)
- Optimale vaarverbindingen: Routes naar Wijdeblik, Ster, Maarsseveen, 's Gravelandse vaart Noord. Levert op:
 - Meer toeristenbelasting
 - Meer economische activiteit waar onder horeca
- Baggerberging op 3 locaties
 - Lagere baggerkosten
 - Aantrekkelijker gebied voor watersport (diepgang vaarwater)
- Drijvende woningen (100 woonboten) (€ 300.000)
- EU subsidie voor herstel/inrichtingsmaatregelen:
 - Koppelen aan verbeteringen die geld kosten, bijvoorbeeld vaarverbindingen

© Buck Consultants International / Orange Olive, 2012

- Indelen naar vier kwadranten en verder optimaliseren
- Per kwadrant aangeven en onderbouwen welke verdienmogelijkheden er zijn en wat haalbaar vanuit de markt is:
 - Generator: 75-100% private middelen
 - Koester: 25-75% private middelen (kan het gebied opschuiven naar generator gebied?)
 - Rust: 0-25% private middelen
 - Flex: Behouden voor recreatie? Kan het gebied opschuiven naar generator gebied?
- Ook aangeven per kwadrant welke kaders er gesteld kunnen/moeten worden vanuit de overheid.
- Per kwadrant aangeven welke vraagstukken er zijn en welke politieke keuzes er gemaakt moeten worden.
- Meer geld uit de markt, betekent meer invloed van de markt, meer planologisch loslaten en lange termijn investeringszekerheid.

Projectgroep

Het onderzoek is begeleid door een projectgroep met afgevaardigden van de provincie Utrecht en van RMN. De projectgroep bestond uit:

- Jaap Bos, Provincie Utrecht, programmamanager Traject Toekomst Recreatie(schappen)
- Gwen Boon, Provincie Utrecht, projectleider Traject Toekomst Recreatie(schappen)
- Fleur Smout, Provincie Utrecht, Natuur
- Laurens Vogelezang, Provincie Utrecht, RodS
- Martijn van Veelen, Provincie Utrecht, Ruimte/PRS
- Marieke FLeer, RMN

Stuurgroep traject Toekomst Recreatie(schappen)

Het project stond (als onderdeel van het traject Toekomst Recreatie(schappen)) onder bestuurlijke begeleiding van een stuurgroep:

- Dhr. De Vries - gedeputeerde Recreatie (voorzitter)
- Dhr. Verkroost – voorzitter recreatieschap St. Groenlanden
- Dhr. Divendal – voorzitter recreatieschap Vinkeveense plassen
- Dhr. Smit – voorzitter plassenschap Loosdrecht e.o.
- Dhr. Van Oostrum – voorzitter recreatieschap Utrechtse Heuvelrug, Vallei en Kromme Rijn
- Mw. De Rijk - wethouder gemeente Utrecht
- Dhr. Boeve - voorzitter Regio Amersfoort

Bijeenkomsten

Gedurende het project zijn zowel provinciale (GS en PS) als lokale bestuurders op meerdere momenten geïnformeerd en betrokken in de discussies. Hetzelfde geldt voor bestuurders en directies van andere beherende partijen (Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten, Het Utrechts Landschap) en andere betrokken partijen.

5 april en 18 september 2012 – brede ambtelijke bijeenkomst met gemeenten (incl. Amsterdam en Wijdmeren), provincie Noord-Holland, beherende partijen en partijen als programmabureaus Oost en West, Recron, Koninklijke Horeca Nederland, LTO, DLG, Utrechts Particulier Grondbezit, Landschap Erfgoed Utrecht.

13 april 2012 – brede bestuurlijke bijeenkomst met gemeenten (incl. Amsterdam en Wijdemeremeren), provincie Noord-Holland, beherende partijen en partijen als programmabureaus Oost en West, Recron, Koninklijke Horeca Nederland, LTO, DLG, Utrechts Particulier Grondbezit, Landschap Erfgoed Utrecht.

28 september 2012 – brede bestuurlijke bijeenkomst met gemeenten (incl. Amsterdam en Wijdemeremeren) en provincie Noord-Holland.

11 oktober 2012 – brede bestuurlijke bijeenkomst met beherende partijen en partijen als programmabureaus Oost en West, Recron, Koninklijke Horeca Nederland, LTO, DLG, Utrechts Particulier Grondbezit, Erfgoed Utrecht.

De definitieve resultaten worden in oktober 2012 voorts nog besproken met raadsleden in de deelgebieden Oost en West.

Interviews

In het kader van dit onderzoek hebben wij de volgende partijen geïnterviewd:

- De heer Petran – Laag Kanje Maarn
- De heer de Graaf – Wielrevelt Haarzuilens
- Mevrouw van de Brink – Banjer
- De heer van der Veer - Veldkeuken Amelisweerd
- De heer Dekker – Ginkelduin Leerssum
- Mevrouw Kuipers - Het grote Bos Doorn
- De heer van Gestel - Allurepark Baarn
- De heer Telling - Den en Rust Bilthoven
- De heer Ouwerkerk - Burggolff
- Rick van Rijn & Anne Kloek – Boerderij het Geertje Zoeterwoude
- Walter van den Brink – Downunder
- Ernst Swarte – Fun Forest
- Gerdjan Korte – Recron Driebergen
- Gerdina Krijger – Hiswa Driebergen
- Dominique Tetteroo – Horeca Nederland
- Erik Droogh – RGV
- Robert Graat – Staatsbosbeheer
- Petra Ket – Natuurmonumenten
- Marco Glasstra – Het Utrechts Landschap
- Eddy Carree – Het Utrecht Landschap
- Karin Kuperus – Gemeente Woudenberg
- Marieke Fleeer – RMN
- Rene van Tricht – RMN
- Rob Gordon – Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht
- Brendan Mc Carthy – SVGV
- Renske Zwart – SVGV
- Laurens Vogelezang – Provincie Utrecht

Workshops

In het kader van dit onderzoek hebben wij voor een aantal gebieden workshops georganiseerd. Onderstaand een overzicht van de genodigden en deelnemers per workshop.

Workshop 1: West – Haarzuilens – Haarrijnse Plas - Marnemoende

- Laurens Vogelezang – Provincie Utrecht
- Petra Ket – Natuurmonumenten
- Hans de Graaf – Wielrevelt
- Anne Kloek – Boerderij het Geertje
- Walter Pijnappel
- Jan Kromwijk - Jachthaven Marnemoende
- Vincent Muijskens – Arcadis
- Dick van Pijkeren – Arcadis
- Ids de Boer – DLG
- Jochem Lekkerkerker – Neder Outland

Workshop 2: Noord – Vinkeveense Plassen – Gagelbos – Maarsseveense Plassen

- Pieter Scholten – Gemeente de Ronde Venen
- Koen Bolt - Jachthaven Vinkeveen
- Erik Tuunter – Staatsbosbeheer
- Ton van Galen – Duikcentrum Maarsseveen
- Han Goossens - Drakestein
- Gerda Zijm – Provincie Utrecht
- Esther van den Brink – Banjer
- Maurice Aandringt – Inn Style/Outdoor Inn
- Gwen Boon – Provincie Utrecht

Workshop 3: Zuid - Bos Nieuw Wulven - Gravenbol

- Vera Geelen – Staatsbosbeheer
- Heleen Boerma – Gemeente Houten
- Peter Kuypers – Provincie Utrecht
- Mieke Coenen – Gemeente Heuvelrug
- Nienke Gerrits – Provincie Utrecht
- Jaap Bos – Provincie Utrecht
- Geesje van der Werf – Gemeente Wijk bij Duurstede
- Rob van de Weerd - Stichting Wijk nog Leuker
- Jos Soons – Stichting Wijk nog Leuker
- Ian Ouwerkerk - Burggolff

Workshop 4: Oost - Henschotermeer

- Arno Ruis – Provincie Utrecht
- Renske Swart - SVGV
- Gerdjan Korte - Recron
- Karin Kuperus – Gemeente Woudenberg
- Mieke Coenen – Gemeente Heuvelrug
- Gerda Zijm – Provincie Utrecht

Workshop 5: Loosdrechtse Plassen

- Gerdjan Korte – Recron
- Gerdina Krijger - Hiswa
- Charles Wiss – RMN
- Jaap Bos – Provincie Utrecht
- Han Peter Voerman – Gemeente Stichtse Vecht
- Jacques van Alphen – Waternet
- Jasper Blom – Jachthaven het Anker
- Helga Hidra – RMN
- Henk van der Hoef - Watersportverbond

20111502