

Figuur 6: Overzicht verdienmogelijkheden, toepassing in de praktijk

Efficiency en samenwerking (<i>efficiency</i>)	Oogsten (<i>markt</i>)	Entree en parkeergeld (<i>markt</i>)	Sponsoring (<i>Donaties</i>)	Crowdfunding (<i>Donaties</i>)	Natuurbegraven (<i>Markt</i>)	Horeca (<i>Markt</i>)	Overig (<i>Veelal markt</i>)
 <p>(€ 30 mln.)</p> <p>Kern van deze mogelijkheid Efficiëntere werkwijze door kritisch te kijken naar de uitgaven, minder uit te geven aan overhead (management, adviseurs etc.) en als organisaties samen te werken (back-office, inkoop etc.).</p> <p>Vuistregel Reductie van de kosten van 10 - 15% is mogelijk.</p> <p>Wanneer is dit kansrijk?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Efficiency voor alle terreinbeheerders - Samenwerking voor alle terreinbeheerders, extra voordelig voor kleinere terreinen 	 <p>(€ 15 mln.)</p> <p>Kern van deze mogelijkheid Meer producten uit het natuurgebied halen en verkopen. Bijvoorbeeld hout, riet, jacht en biomassa.</p> <p>Vuistregel In bosgebieden leverde houtoogst in 2011 na aftrek van kosten gemiddeld ruim € 100,= per hectare op. Door optimalisatie en kostenreductie is in bepaalde gebieden een hogere opbrengst mogelijk.</p> <p>Wanneer is dit kansrijk?</p> <ul style="list-style-type: none"> - In bosrijke gebieden, hout levert relatief veel op. - Enige schaalgrootte is gewenst, leeftijd en soortensamenstelling is ook van belang. - Naast hout kunnen ook gras (veevoer en biomassa), snoeiafval en jacht interessant zijn. 	 <p>(€ 12 mln.)</p> <p>Kern van deze mogelijkheid Overweeg te stoppen met subsidie i.c.m. entree heffen of behoud subsidie en vergoeding vragen voor parkeren.</p> <p>Vuistregel voor elke gesubsidieerde ha. zijn ca. 200 betalende bezoekers per jaar nodig (€ 1 - 2 per bezoeker)</p> <p>Wanneer is dit kansrijk?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beperkt aanbod aan natuur in de omgeving - Beperkt aantal toegangen - Drukke dagen - Vaste bezoekersgroep - Gebied voldoende attractief - Bij samenwerking binnen een regio <p>Risico is dat recreanten wegblijven en er dus geen inkomsten zijn.</p>	 <p>(€ 10 mln.)</p> <p>Kern van deze mogelijkheid Reclameuitingen in / bij natuurgebieden bijvoorbeeld op parkeerplaatsen, in bezoekercentra, of langs wegen die door of langs het gebied leiden.</p> <p>Vuistregel Afhankelijk van plek en vorm enkele tientjes tot € 2.500,= per reclame-uiting, nauwelijks kosten.</p> <p>Wanneer is dit kansrijk?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bij voldoende bezoekers - Bij lokaties langs drukke doorgaande wegen 	 <p>(€ 5 mln.)</p> <p>Kern van deze mogelijkheid Gericht geld inzamelen voor concrete maatregel of voorziening in natuurgebied.</p> <p>Vuistregel Vooral geschikt om kleinere bedragen bij elkaar te krijgen € 10.000 - € 50.000.</p> <p>Wanneer is dit kansrijk?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concreet, zichtbaar en aibaar (houtwal, dassentunnels, observatiehut etc.) - Organisatie heeft een groot netwerk - Activiteit maakt onderdeel uit van natuurbeleving - Aansprekende tegensprestatie 	 <p>(€ 2 mln.)</p> <p>Kern van deze mogelijkheid Een deel van het terrein bestemmen als natuurbegravingplaats.</p> <p>Vuistregel Een graf op een natuurbegravingplaats levert éénmalig, na aftrek van kosten € 2.000 op die aan beheer besteed kan worden.</p> <p>Wanneer is dit kansrijk?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Laag grondwater (gemiddelde hoogste grondwaterstand 1,5 meter onder maaiveld) - Nabij stedelijk gebied - Goede bereikbaarheid en toegankelijkheid (rolstoelen) - Voorzieningen aanwezig (paden, sanitair, herdenkingsruimte, parkeren) - Bestemmingswijziging in begravingplaats 	 <p>(€ 1 mln.)</p> <p>Kern van deze mogelijkheid Een nieuwe horecagelegenheid starten. Een deel van de winst gaat naar het beheer van het terrein.</p> <p>Vuistregel Een goedlopende horecagelegenheid zou ongeveer € 10.000 uit pacht op kunnen leveren. Daarnaast zou een deel van de winst in beheer van het gebied gestopt kunnen worden.</p> <p>Wanneer is dit kansrijk?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bereidheid horecaondernemer om mee te investeren in groen - Veel bezoekers - Geen concurrentie in omgeving (3 - 6 km) - Naast natuurrecreanten andere doelgroep, vergaderen, wegrestaurant etc. 	 <p>(onbekend)</p> <p>Kern van deze mogelijkheid In het boek "Waardevol Groen" staan talloze verdienmogelijkheden beschreven. Denk aan het verkopen van kerstbomen (feitelijk oogsten) of het bieden van ruimte aan een gasverdeelstation. Dit soort mogelijkheden is echter heel specifiek en kan maar op enkele plekken.</p> <p>Vuistregel Onderzoek de karakteristieken van het gebied, de omgeving, de markt, de bezoekers etc. Welke verdienmogelijkheid sluit aan bij deze kenmerken? Welke nieuwe verdienmogelijkheid is hiervoor te bedenken. Bedenk tevens vrijwel elke nieuwe verdienmogelijkheid ook kosten met zich meeneemt.</p>
<p>Verantwoording</p> <p>Krantenartikelen rondom het lopende onderzoek van McKinsey over de natuursector, medio april 2013. Het gaat om Natuurmonumenten, SBB en de 12 Prov. Landschappen met een gezamenlijk budget van circa € 400 mln. McKinsey komt op een besparingspotentieel van € 20-40 mln. Dit komt overeen met een besparing van 5-10%. De uitgaven aan beheer in Nederland bedragen zo'n € 450 mln. Er zou dus € 22 - 45 mln. bespaard kunnen worden.</p>	<p>Verantwoording</p> <p>Nederland kent ca. 360.000 ha aan bosgebied. Hier werd in 2011 ca. 55% van de bijgroei aan hout geoogst. Dit leverde € 138,= per hectare op. Daarnaast werd er € 11,= per ha verdiend aan de jacht.</p> <p>Wanneer 75% van het potentieel geoogst wordt levert dat, na aftrek van kosten € 30,= per hectare extra op (€ 9 mln. voor NL).</p> <p>Daarnaast kan ook in andere gebieden geoogst worden en kunnen in bossen ook andere producten geoogst worden. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om jacht, gras, riet, biomassa etc. Wij gaan hierbij uit van € 10,- per hectare voor heel Nederland (inclusief bosgebieden bovenop de eerdere € 30,-). In totaal levert dit nog eens 5,7 mln. op.</p>	<p>Verantwoording</p> <p>Volgens het CBS maakt iets meer dan de helft van de Nederlanders minstens 3 - 12 maal per jaar een uitstapje in de vrije natuur. Voor de Nederlanders tussen de 20 en 65 jaar, komen we zo uit op 60 miljoen bezoekers per jaar. De zeer frequente bezoekers zijn hierbij niet meegenomen. Als 10% daarvan 2 euro betaalt verdient de natuursector € 12 mln. Aanname is dat er voldoende ruimte is om eventuele kosten en verlies aan subsidie te dekken.</p> <p>Voorbeelden</p> <p>Natuurgebied Tiengemeten uitsluitend bereikbaar met pont, de 30.000 bezoekers betalen € 3,00 - € 4,50 voor de overtocht.</p> <p>Landgoed de Horsten, kaartauto-maat bij ingang landgoed.</p>	<p>Verantwoording</p> <p>Rotondes worden tegenwoordig gesponsord door bedrijven. Zij betalen € 2.500,= voor vier borden op een rotonde. Een natuurgebied ligt minder in het zicht dan een rotonde maar het imago is beter. 4.500 rotondes in Nederland met een opbrengst van € 2.500 per rotonde per jaar staan voor een maximale opbrengst van ruim € 10 mln. Euro per jaar als referentie.</p> <p>Parkeerplaatsen nabij een bosrijke omgeving, bepaalde gebouwen in bosrijke omgeving zijn mogelijk geschikt voor reclame. Verder valt te denken aan het adopteren van bomen, plekken, routes etc. i.c.m. commerciële uitingen, fysiek of digitaal. Natuurmonumenten heeft alleen al zo'n 3.500 gebouwen in bezit.</p>	<p>Verantwoording</p> <p>Crowdfunding wordt door sommigen gezien als het nieuwe wondermiddel. De praktijk laat zien dat er enkele zeer succesvolle acties zijn, maar ook veel die falen. Om € 5 mln te verdienen moeten jaarlijks 100 campagnes elk gemiddeld € 50.000 opleveren.</p> <p>Voorbeelden</p> <p>Een crowdfundingactie voor dassentunnels in Friesland in 2011 leverde € 15.000 op. Nieuwe krant De Correspondent haalde in het voorjaar 2013 binnen een maand met 15.000 donateurs bijna € 1 mln. binnen.</p>	<p>Verantwoording</p> <p>Jaarlijks overlijden er in Nederland ca. 140.000 mensen. Dit aantal zal de komende jaren toenemen. Ca. 40% (56.000) laat zich begraven (dat percentage neemt al jaren af). € 2 mln wordt verdiend wanneer 1.000 mensen (ca. 2% van alle begravenissen) kiest voor een natuurbegravingplaats.</p>	<p>Verantwoording</p> <p>Over de hele linie heeft de horeca in Nederland het moeilijk. De verwachtingen zijn daarom laag. Een goedlopende horecagelegenheid in de natuur zou ca. € 10.000,= op kunnen leveren. De beste lokaties zijn al bezet, potenties liggen er vooral op plekken waar nu restricties gelden. Bij 100 nieuwe horecagelegenheden levert deze mogelijkheid 1 miljoen euro op.</p> <p>Voorbeeld</p> <p>Gemiddelde omzet pannenkoekenrestaurant in Nederland € 500.000 . Ongeveer € 25.000 hiervan gaat naar huisvesting. Voor alleen pacht (vergoeding gebruik grond) gaan we uit van maximaal € 10.000 per restaurant van voldoende omvang. De winst voor zo'n restaurant is gemiddeld € 20.000. (bron: Van Spronsen & Partners horeca - advies 2011, Het Pannenkoekenrestaurant in beeld, 2011)</p>	<p>Verantwoording</p> <p>Zie boek "Waardevol Groen", er zijn zeer veel mogelijkheden. Echter de schaal waarop deze toegepast kunnen worden is vrij klein.</p> <p>Voorbeelden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Betaalde mountainbike routes - Opvang voor paarden - Openluchtbioscoop - Klompenpad - Woningbouw - Zandwinning - Bronwater - Wateropvang - Maatschappelijke stage