

Bijdrage aan een open en groen Waterland

Agrariërs zijn de belangrijkste beheerders van het Waterlandse landschap. De ontwikkeling van groene diensten heeft mede als doel hun bedrijfseconomische positie te versterken.

Daarbij is van belang:

- kan voor groene diensten volwaardig worden betaald?
- kan een substantieel deel van de Waterlandse bedrijven hierop inspelen?

Volwaardige betaling

Veel activiteiten voor zorg en NME krijgen momenteel een lage betaling. Om groene diensten te ontwikkelen, zullen ze volwaardig moeten worden betaald.

Extensieve zorg vraagt vooral een lager werktempo van de agrariër. Hier is dus betaling nodig van de extra tijd (niet alle zorguren hoeven tegen CAO-tarief te worden betaald). Dat laatste geldt wel voor kinderopvang en NME-activiteiten. De potenties zijn groot (zie tabel). Bij waterdiensten die opbrengstderiving tot gevolg hebben, verdient de boer pas als de vergoeding hoger is dan het verlies aan opbrengst. Alleen compensatie is voor boeren onvoldoende prikkel om aan waterberging mee te werken. Dit stelt eisen aan de vergoedingen.

Vergoeding voor groene diensten (per uur arbeid)

dienst	gewenste vergoeding euro	potentiële vergoeding (budgetten vraagpartijen) euro
zorg	5,70	1,40 - 5,70
kinderopvang	11,40	11,40
educatie	11,40 - 22,80	4,50 - 22,80

Om hoeveel bedrijven gaat het?

Aan natuur- en landschapsbeheer kunnen veel bedrijven meedoen. Zorg en NME is slechts voor een klein aantal bedrijven weggelegd. Niet elke agrariër zal voor zorg of NME voelen. In beginsel kunnen veel bedrijven aan kleinschalige zorgverlening deelnemen, maar in de praktijk zal slechts een selecte groep meedoen. Zorg en groepseducatie kunnen een aanzienlijke inkomensaanvulling opleveren (tabel). Waterbeheer kan in beginsel voor veel bedrijven betekenis hebben. De vraag is echter onvoldoende gekwantificeerd om daarover betrouwbare uitspraken te doen.

Mogelijke bijdrage aan het agrarisch inkomen

inkomensbron	bijdrage * euro/jaar	perspectief voor
zorg	1.800 - 7.200	enkele tientallen bedrijven
groepseducatie	3.600 - 7.200	enkele bedrijven
waterdiensten	nog onbekend	tientallen bedrijven
agrarisch natuurbeheer	2.300 - 4.100 **	vele bedrijven
Hotel de Boerenkamer	3.600 - 7.700 **	enkele tientallen bedrijven

* cijfers voor zorg en NME: bruto-inkomsten; cijfers voor natuurbeheer en Hotel de Boerenkamer: netto-inkomsten.

** gegevens ontleend aan J. Buijs: Veehouderij in veenweidegebieden (2000).

Kansen benutten

1. **Beter formuleren van de vraag.** Bij NME (onderwijs en recreatief) en vooral waterbeheer gaat het om de soort diensten, bij zorg vooral de budgetten. De vragers dienen dit in interactie met potentiële aanbieders uit te werken.
2. **Professionaliseren aanbod.** Zodra de vraag-budgetten duidelijk zijn, kunnen Waterlandse organisaties zorgen voor bedrijfsbegeleiding en professionalisering. Vragen zijn: welke locaties, welke voorzieningen en investeringen zijn nodig, welke ondernemersvaardigheden zijn gewenst?
3. **Promotie.** Stedelijke vraagpartijen weten niet precies welke mogelijkheden er in Waterland zijn. Gerichtte promotie kan de vraag activeren, met aandacht voor nieuwe kansen. Promotie kan het beste worden gebundeld.
4. **Steunpunten en gebiedsmakelaars.** Deze kunnen vraag en aanbod actief – door bemiddeling – samenbrengen, gemeenschappelijk promotiemateriaal ontwikkelen en subsidies onderzoeken. Ook kunnen zij combinaties met andere diensten (recreatie, natuur en waterlevering).
5. **Samenwerking binnen deelgebieden.** Waterbeheer is vaak een bedreiging, maar kan ook een kans op verbetering zijn. Door met een aantal boeren collectief grond aan te bieden voor waterberging, kunnen zich in de rest van het gebied minder knelpunten voordoen. Daarvan kan uiteindelijk het gehele gebied profiteren.

Een achtergronddocument is beschikbaar op www.clm.nl

Colofon

Opdrachtgevers: Dienst Ruimtelijke Ordening van de gemeente Amsterdam en Hoogheemraadschap Uitwaterende Sluizen.

Uitvoering: CLM Onderzoek & Advies BV (Henk Kloen, Paul Terwan, Frans Padt, Rob Hoekstra).

Met medewerking van het Landbouw Economisch Instituut (Marien Borgstein).

Brochure verkrijgbaar zo lang de voorraad strekt bij het CLM, Postbus 10015, 3505 AA Utrecht, e-mail clm@clm.nl, tel. 030 - 2441301.

Foto's: Rob Hoekstra (CLM) en Stadshoeve.

Illustratie: Conny Padt.

Lay-out: Francien de Groot (CLM).

Met dank aan geïnterviewde personen van zorginstellingen, educatie-instellingen, waterschappen, zorg- en educatieboerderijen; Stichting Waterland Coöperatief, Vereniging Agrarisch Natuurbeheer Waterland, Stichting Landzijde, de Stadshoeve.



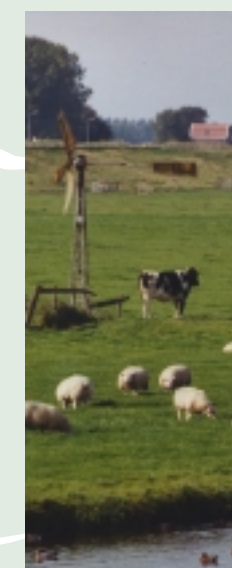
Steeds meer boeren in Waterland bieden 'groene diensten' aan. Natuur- en landschapsbeheer, plattelandstoerisme en streekeigen productie komen op grote schaal van de grond. Organisaties als de Vereniging Agrarisch Natuurbeheer Waterland, Hotel de Boerenkamer en Waterland Coöperatief zijn getuigen van deze ontwikkeling.

In deze brochure verkent het Centrum voor Landbouw en Milieu vraag en aanbod voor nieuwe groene diensten op het gebied van zorgverlening, natuur- en milieueducatie en waterbeheer. De volgende vragen staan centraal:

1. welke vraag naar groene diensten is er en hoe 'kapitaalkrachtig' is deze?
2. kunnen vraag en aanbod beter worden afgestemd?
3. draagt dit alles bij aan de kwaliteit van Waterland?

Groene diensten in een groen Waterland

Het veenweidelandschap in Waterland is een bijzonder aantrekkelijk gebied. Boeren en natuurbeschermers werken al jaren samen om natuur en landschap te verfraaien. De ruimte en rust in Waterland bieden voor stadsbewoners een tegenwicht voor het jachtige bestaan. Zij kunnen hier recreëren in het groen en kennismaken met of zelfs meewerken op het boerenbedrijf.



Zorgverlening

Vraag

In de stad komen mensen die niet direct binnen de sociale kaders vallen, al snel in de verdrukking. Zij kunnen baat hebben bij werk op het platteland. Het gaat bijvoorbeeld om zwerfjongeren, psychiatrische cliënten, verstandelijk gehandicapten en (ex-)verslaafden. Verandering van omgeving en de regelmaat van werk kunnen een positieve toevoeging aan de zorg geven. Ook is er toenemende vraag naar kinderopvang waaraan de stad amper kan voldoen. Voor jongeren of ouderen die anderszins uit de boot dreigen te vallen, kan gedacht worden aan dagopvang of arbeidstraining. Deze vraag is niet specifiek onderzocht. In de tabel staat de zorgvraag die interviews met negen Amsterdamse zorginstellingen heeft opgeleverd.

Vraag en aanbod van zorg

doelgroep	activiteiten	vraag (aantal klanten)	huidig aanbod
kinderopvang	dagopvang eten/drinken	50	24
psychiatrisch / psychosociale cliënten en verstandelijk gehandicapten	eten/drinken, wonen dagopvang/eigen activiteiten meewerken/arbeidstraining	400	20
	cursus/therapie	100	
Totale vraag		550	



Voorbeeldbedrijf 1: extensieve zorgverlening

Op het bedrijf werken 1-2 mensen met psychosociale problemen enkele dagdelen per week mee. De belangrijkste investering van de boer is tijd:

"Op een dag met een cliënt doe je minder. Je past je tempo aan, houdt regelmatig pauzes. Wel is het handig dat je klussen doet die je niet alleen kan".

Investerings:

- lagere productiviteit van eigen arbeid;
- euro 230,- in werkkleding; gesubsidieerd;
- ca. euro 160,- per jaar voor de bemiddeling van Landzijde;
- extra WA- en ongevallenverzekering.

Bruto inkomsten:

- euro 5,70 per uur opvang, per persoon;
- euro 1.800,- per bedrijf bij een bezetting van 1 persoon (40 weken, 1 dag per week) tot euro 7.200,- bij een bezetting van 2 personen voor 2 dagen per week.



Aanbod

Het huidige aanbod bestaat uit twee initiatieven:

1. De Stadshoeve: een landbouwbedrijf met kinderdagverblijf, naschoolse opvang en ontvangst van schoolklassen voor natuur- en milieueducatie;
2. Landzijde, een agrarische zorgorganisatie waarin momenteel 14 bedrijven meedoen. Elk bedrijf laat enkele dagdelen per week 1 à 2 mensen met psychosociale problemen meewerken. Er is een centraal informatie- en aanmeldingspunt voor zowel agrariërs als hulpvragers (o.a. via een internet-site). Landzijde biedt kleinschalige zorgverlening. Er is geen aanbod van grootschaliger zorgbedrijven.

Conclusie

De vraag overtreft het aanbod. Er lijkt forse uitbreiding van het aanbod mogelijk, mits de vraag voldoende kapitaalkrachtig is. Bij kleinschalige zorgverlening kunnen vele bedrijven deelnemen. De investeringen en zijn gering. Grootschaliger zorgverlening kan beter aan de vraag voldoen, maar vergt substantiële investeringen.



Natuur- en milieueducatie (NME)

Vraag

De vraag naar NME blijkt moeilijk te schatten. Onderwijsinstellingen, buurthuizen en cursuscentra hebben belangstelling, maar slechts weinig budget voor extra activiteiten. De vraag vanuit het onderwijs is – op basis van gesprekken met NME-centra – geschat voor Amsterdam-Noord. Voor de buurthuizen is uitgegaan van een bezoek per buurthuis, van 20 personen voor een dagdeel per jaar.

Vraag en aanbod NME

doelgroep	activiteiten	potentiële vraag (aantal bezoekersdgn.)	huidig aanbod
basisscholen voortgezet onderwijs	bezichtiging rondleiding/excursie	7.500 3.750	duizenden honderden
jongeren en buurthuisbezoekers	les/opdracht meewerken	1.000	
recreanten / natuurliefhebbers	bezichtiging, excursie	(niet onderzocht)	enkele tienduizenden
Totaal ingeschatte vraag		12.250	tienduizenden

Aanbod

Er is al een redelijk aanbod aan educatie. De Vereniging Agrarisch Natuurbeheer Waterland heeft vier demonstratiebedrijven en één NME-bedrijf (Stadshoeve). De Poelboerderij verzorgt excursies, tentoonstellingen en een heemtuin. Ook het Noord-Hollands Landschap (bezoekerscentrum, boottochten), Staatsbosbeheer (excursies, vogelkijkhut), Landschap Waterland (lespakketten, educatieve routes), gemeenten en waterschap ontplooiën NME-activiteiten. Er is een groot verschil in de kosten. Door subsidies kunnen natuurbeschermingsorganisaties NME-activiteiten goedkoop of gratis aanbieden, terwijl de agrariërs enigszins dekkende uurtarieven moet vragen.

Conclusie

Er is behoefte aan extra NME-aanbod. Het aanbod door niet-agrarische aanbieders is een belemmering voor de ontwikkeling van NME op agrarische bedrijven. De vraag naar NME in het Amsterdamse onderwijs moet beter in kaart worden gebracht, evenals de mogelijkheden voor prijsvorming (bijv. met NME-subsidies). Er zijn kansen om ook (draagkrachtiger) groepen te ontvangen zoals bedrijfsuitjes, schoolreisjes.

Voorbeeldbedrijf 2: educatiebedrijf met ontvangst schoolgroepen

Het bedrijf heeft een ontvangstruimte voor groepen met een tentoonstel en/of film. De boer en medewerkers begeleiden de kinderen over het bedrijf, of kinderen helpen bij eenvoudige klussen. Met catering en speciale attracties is dit uit te breiden voor bedrijfsuitjes, schoolreisjes e.d.

Investerings:

- kosten ontvangstruimte variëren van euro 450,- tot 45.000,-, afhankelijk van aanpassing of nieuwbouw. Hiervan wordt in veel gevallen een (groot) deel gesubsidieerd;
- diaprojector/filmprojector/videorecorder/tentoonstellingsmateriaal;
- afstemming met educatieve diensten in de steden (werving, lespakketten);
- per bezoek gemiddeld 4 uur tijd.

Bruto inkomsten:

- ca. euro 90,- per groep van 20-30 mensen, ofwel euro 22,80 per uur;
- op jaarbasis bij 1 à 2 groepen per week (40 weken): euro 3.600,- - 7.200,-.

Waterbeheer

Vraag

De waterschappen hebben tot taak om Waterland droog te houden. Soms is dat moeilijk: als er erg veel regen valt, kan het water niet snel genoeg worden afgevoerd. Daarom zoeken de waterschappen naar ruimte om water te bergen. Tegelijk willen ze dat watervorraden beter worden benut. De waterschappen formuleren voor Waterland de volgende 'waterbeheersdoelstellingen':

1. Piekberging: opvang van extra water voor korte tijd, bij calamiteiten of extreme neerslag.
2. Voorraadbberging: meer water in het gebied vasthouden, zodat de natuur in Waterland 's zomers minder verdroogt.
3. Verbetering van de waterkwaliteit in combinatie met natuur- en landschapswaarden.

De waterschappen werken plannen uit voor piek- en voorraadbberging. Omdat waterberging op agrarische percelen kansen biedt, willen zij graag met groepen boeren samenwerken.

Er zijn echter nog veel vragen over hoe waterberging met landbouw kan worden gecombineerd. Ook is onduidelijk hoe groot de behoefte is aan waterberging, in welke gebieden, en welke aanpassingen in de polders noodzakelijk zijn.

Aanbod

Vanwege de veenbodem en het relatief hoge waterpeil werken de boeren in een groot deel van Waterland 'op het scherp van de snede'. Maatregelen die het gebied (tijdelijk of permanent) 'vernatten', liggen daarom erg gevoelig. Niettemin tekenen zich de laatste jaren de volgende initiatieven af:

- de agrarische natuurvereniging werkt aan een project 'Levende sloten'. De deelnemende boeren willen de waterkwaliteit en het slootleven verbeteren;
- de agrarische natuurvereniging onderzoekt met de provincie een 'Hoogwaterpakket', in combinatie met natuurbeheer of cultuurhistorie;
- provincie en waterbeheerders onderzoeken samen met de landbouw de mogelijkheden voor waterberging en voorraadbberging (o.a. in de Zeevang, in het project "Boeren met water"). In deze studie worden ook de mogelijkheden onderzocht hoe waterberging kan worden vergoed.

Conclusie

De vraag naar waterdiensten moet voor Waterland worden geconcretiseerd, zowel in getallen als financieel. Het aanbod is in ontwikkeling, maar stuit in Waterland – althans waar het gaat om 'vernatting' – op gevoeligheden. De kansen en bezwaren kunnen per bedrijf enorm verschillen. Een intensieve communicatie tussen landbouw en waterbeheerders is nodig om vraag en aanbod beter bijeen te brengen.

Voorbeeldbedrijf 3: melkveebedrijf met voorraadbberging

Het bedrijf is een gangbaar, modern melkveebedrijf in Waterland. Op een kwart van de percelen is waterberging mogelijk door een hoger waterpeil toe te laten in winter en voorjaar. De boer kan pas laat in het voorjaar het land op om te maaien of met vee te beweiden. Van de zomer tot het najaar zijn de percelen normaal toegankelijk. Voor de verminderde opbrengst krijgt de boer compensatie. Er zijn lage dijkes aangelegd die ervoor zorgen dat de rest van het land en de boerderij droog blijft. Investerings en bruto inkomsten nog onbekend.

