

Meerjarenbeleidsplan

2015-2018



INHOUDSOPGAVE

1. INLEIDING	2
2. MISSIE, VISIE EN STRATEGIE	3
3. DE VERENIGING EN HAAR OMGEVING	10
4. DE PERIODE 2015 - 2018	22
5. MEERJARENBEGROTING 2015 – 2018	31

1. INLEIDING

Voor u ligt het meerjarenbeleidsplan 2015-2018 van de Vereniging Nederlands Cultuurlandschap (VNC). Deze geeft inzicht in de ambities en inzet van middelen van het verwezenlijken van onze doelstelling.

Het is daarmee een belangrijk richtinggevend document voor de organisatie. Het vormt de leidraad voor de organisatie als geheel en het management en bestuur in het bijzonder, het geeft de kaders waarbinnen beslissingen genomen kunnen worden over wat we wel en niet en hoe we het zullen doen.

In het voorjaar 2014 is door het bestuur en de ALV van de vereniging een strategische visie op hoofdlijnen vastgelegd met als kernpunten binden, beïnvloeden en bieden.

Daarnaast zetten we de lijn door om minder afhankelijk te worden van subsidies en structurele bijdragen en bewust beleid te voeren om onze verdien capaciteit te benutten en te vergroten.

Een belangrijke koerswijziging is dat de vereniging de komende jaren in zal zetten op actieve grondverwerving in het agrarisch cultuurlandschap. De uitvoeringsactiviteiten voor landschapsontwikkeling en-beheer worden uitgebreid naar de ecologische hoofdstructuur middels partnerschappen met Terreinbeherende Organisaties (TBO's) en naar integrale gebiedsontwikkeling.

Het is goed op te merken dat de VNC vanuit haar missie en visie een organisatie is en wil zijn met een flexibel vermogen om zich aan te passen op maatschappelijke en/of bestuurlijke ontwikkelingen. Impliciet betekent dit dat de organisatie zichzelf de ruimte geeft om beargumenteerd andere keuzen te maken dan wellicht logischerwijze uit de prioriteiten in dit meerjarenplan zouden voortrollen, mochten externe omstandigheden daartoe noodzaken.

In dit meerjarenplan komen allereerst de missie, visie en strategie van de vereniging aan de orde. Vervolgens wordt in hoofdstuk 3 een omgevingsanalyse gegeven en worden kort de sterke en zwakte punten van de vereniging besproken alsmede de kansen en bedreigingen. In hoofdstuk 4 komen de operationele doelen voor de komende jaren aan de orde en in hoofdstuk 5 een grove meerjarenplanning van de activiteiten.

2. MISSIE, VISIE EN STRATEGIE

Missie Vereniging Nederlands Cultuurlandschap

Vereniging Nederlands Cultuurlandschap (VNC) wil agrarische cultuurgeschiedenis zichtbaar houden in het landschap. Daarnaast wil zij ijveren voor een rijk geschakeerd cultuurlandschap in heel Nederland, uitdrukkelijk ook in de bebouwde omgeving. Een landschap van deze tijd, met respect voor het verleden en voor de mensen die daar nu werken, wonen en recreëren. Gezien de ecologische footprint die Nederland heeft in de wereld, zet de vereniging zich in om agrarische (voedsel)productie in onze vruchtbare delta te houden. Deze agrarische productielandschappen moeten ruimte bieden aan ook andere functies zoals cultuurhistorie, landschapsschoon, recreatie en biodiversiteit.

Statutaire doelstellingen van de vereniging zijn:

- a) het behoud, herstel en verrijking van het agrarisch cultuurlandschap, waarbij groen-blauwe dooradering van heel Nederland het streefbeeld is;
- b) het stimuleren van de waardering voor het agrarisch cultuurlandschap bij onder meer maatschappelijke en politieke organisaties, bedrijfsleven, overheden, opleidingsinstellingen en individuen, waarbij cultuurhistorie, biodiversiteit en een forse verbetering van de recreatieve ontsluiting als basis dienen;
- c) het (doen) wegnemen van barrières en oplossen van knelpunten om tot dit verbeterde agrarisch cultuurlandschap te komen;
- d) het behoud van cultuurhistorische landschapselementen als onderdeel van het cultureel erfgoed en als inspiratiebron voor herstel van oude en inrichting van nieuwe landschappen;
- e) het herstellen van oude en inrichten van nieuwe landschappen, waarbij altijd in goed overleg en met respect voor de grondeigenaren en –gebruikers wordt gehandeld;
- f) het verrichten van alle verdere handelingen, die met het vorenstaande in de ruimste zin verband houden of daartoe bevorderlijk kunnen zijn.

Visie 'Nederland weer mooi'

Nederland heeft op een aanzienlijk gedeelte van haar grondgebied eeuwenoude agrarische cultuurgeschiedenis. De vereniging beoogt enerzijds een grootscheeps herstel van (traditionele) kavelgrenzen en de aanleg en het ontwerp van geheel nieuwe elementen in heel Nederland buiten de aangekochte natuurgebieden. en streeft ze naar een vergroening van onze stedelijke leefomgeving.

De uitwerking van ons gedachtegoed is goed omschreven in de publicaties Nederland weer mooi, Deltaplan voor het landschap, de Das gered, Natuur in de Straat en Mooi Europa.

Strategie

Kernpunten van onze strategie zijn *binden, beïnvloeden en bieden*.

Voor de komende jaren zal nadrukkelijker dan voorheen gewerkt worden aan de opzet van meerjarige partnerschappen ten behoeve van fondsvorming en gezamenlijke uitvoering van landschapsherstelprojecten. Zowel binnen als buiten de ecologische hoofdstructuur.

Beoogde partners zijn terreinbeherende organisaties, gemeenten agrarische natuurverenigingen en gebiedscollectieven.

Eenzijds administratief als een groenloket dat een stuk back office verzorgt in contractvorming, contractbeheer, beheermanagement en facturering van uitvoeringswerk. Anderzijds uitvoerend door inzet van en samenwerking met onze eigen werkploeg en machines.

We zetten daarmee de trend door om zakelijker te opereren. De afgelopen jaren is het dikwijls voorgekomen dat we als adviseur of inspirator aangesproken worden op onze goededoelenstatus en betrokken worden bij (complexe) ruimtelijke ontwikkelingsprojecten, planvorming of denktanks zonder dat daar een financiële vergoeding of opdracht tegenover staat.

Algemene belangenbehartiging en lobbyen voor cultuurlandschap en natuurbescherming blijven een belangrijk deel van onze activiteiten vormen. Maar binnen de bedrijfsvoering van de vereniging mag de “return on investment” centraler komen te staan.

Landschappelijk, financieel of sociaal. Stakeholder wordt of ben je door een lidmaatschap, donateurschap, als participant in crowdfundingprojecten, partner in uitvoering of partner in landschappelijk verantwoord ondernemen. Het instrument streekrekening en het Natural Capital Biodiversiteitsfonds in samenwerking met de door VNC opgerichte Stichting Landschapskapitaal is daarbij een mooi voorbeeld om toe te werken naar partnerships met bedrijven.

Voor een deel van de activiteiten kan dat, maar in toenemende mate zullen we tenminste kostendekkend moeten werken, meer declarabele uren moeten schrijven en niet declarabele uren zoveel mogelijk richten op acquisitie en middelenwerving.

Inspireren met uitwerking pilotprojecten en streekfondsen

VNC probeert tot opschaling te komen van het voorbeeldgebied Ooijpolder Groesbeek door te ijveren voor meer pilotprojecten. Daarvoor willen we haalbaarheidsonderzoek

verrichten voor de inrichting van een streekfonds voor pilotgebieden. Het gaat daarbij om het in overleg met opdrachtgever identificeren van te betrekken partijen en het voeren van overleg met deze partijen.

De uitwerking van het pilotproject moet zo concreet mogelijk zijn en ruimte laten om gaande het proces nadere afwegingen te maken over bijvoorbeeld de hoogte van de financiële vergoedingen voor grondeigenaren, het beschikbaar stellen van compenserende landbouwgrond in ruil voor landschapselementen, en de administratieve organisatie. De uitwerking daarvan vindt stapsgewijs plaats en richt zich op het vaststellen van een begrenzing met de opdrachtgever, een globale uitwerking van de gewenste landschappelijke ambitie, eventueel in enkele varianten waarbij de uitwerking bestaat uit een kaartbeeld (impressie) met een bijbehorend overzicht van aantallen en hoeveelheden bestaande en aan te leggen netwerk van landschapselementen.

Daarvoor verrichten we doorrekeningen van benodigde budgetten en grondposities voor: 1) vergoeding voor beheer en aanleg; 2) vergoeding voor de grond (financieel en/of in oppervlakte compensatiegrond); 3) de omvang van een eventueel (vermogens)fonds of benodigde reserve.

Ook kunnen we een beschrijving opstellen van de regeling en methodiek: organisatie, financiering, administratie, hoogte van de vergoedingen, en wijze van afstemming en koppeling met collectief beheer (SNL/GBD) in nauw overleg met b.v. de provincie (opdrachtgever).

Desgewenst treden we in overleg met grondeigenaren over de vraag of en welke wensen/eisen ze stellen aan de grondvergoeding : De specifieke vraag waar pilots antwoord op moet geven is hoe hoog de vergoeding/ compensatie voor het verlies aan landbouwgrond moet zijn.

De uitwerking moet ook duidelijkheid geven over de vraag of er sprake kan zijn van onterechte staatssteun (op basis van Europese regels) als de provincie extra geld of grond inbrengt in een fonds waaruit grondeigenaren een financiële vergoeding ontvangen dan wel compensatiegrond om niet in pacht krijgen. Voor het aangaan van 30-jarige contracten op basis van de gebruikelijke beheervergoedingen lijken op basis van eerste toets geen juridische belemmeringen te bestaan.

Op grond van de bevindingen kunnen opdrachtgevers een besluit nemen of er voldoende draagvlak is voor de oprichting van een streekfonds en voor het opstellen van de 30-jarige contracten met (geïnteresseerde) agrariërs.

Dergelijke trajecten lopen nu voor een gebied in Zuid-Limburg, Noord Brabant en Gelderland.

Fondsen en middelenwerving

De vereniging wil zich de komende jaren specifiek richten op het binnenhalen van Europese project subsidies.

Dit is echter niet iets waar je van vandaag of morgen op ingericht bent. En vergt structurele aandacht voor subsidie mogelijkheden vanuit Brussel en een gedegen voorbereidingsperiode waarbij dikwijls in partnerschappen gewerkt moet worden. Een goede entree bij lokale en regionale overheden is dikwijls van belang om vereiste (regionale) cofinanciering bij elkaar te brengen.

In de komende jaren willen we -al dan niet extern begeleid- de organisatie inrichten om consistent en consequent te kunnen werken aan het opstellen van Europese aanvragen. Concreet gaat het dan om grensoverschrijdende aanvragen in het kader van Interreg, LIFE, Leader en wellicht ESF.

Nieuwe verdienmodellen

De vereniging wil anticiperen op veranderende financieringsstromen en toegang tot middelen voor (agrarisch) natuur en landschapsbeheer, groenblauwe diensten, landschapsherstel regelingen, etc.

Zonder private inzet van middelen en/of samenwerking zijn kansen gering op publieke financiering. Daarom wordt gezocht en geëxperimenteerd met nieuwe verdienmodellen. Dat is een zoektocht met vallen en opstaan. Op dit moment wordt gedacht aan een coöperatie voor collectieven, de opzet en exploitatie van een natural capital biodiversiteitsfonds, een burgerlandbouwfonds, een markeplaats en de ontwikkeling van nieuwe gehuchten met bouwfonds. Het zijn nadrukkelijk ideeën, rijp en groen.

Coöperatie

Een van de grote veranderingen is de invoering vanaf 2016 van het vernieuwde stelsel Agrarisch Natuur- en Landschapsbeheer. Vrijwel al het publieke geld voor landschapsbeheer wordt daardoor ter beschikking gesteld aan een selecte groep van collectieven. Deze kunnen gebiedsoffertes indienen met een minimale omzet van 1,5 miljoen per jaar aan beheercontracten. Met een collectieve aanpak willen overheid, koepels en zogenaamde collectieven een kwaliteitsslag maken in de uitvoering. Uitgangspunten

voor het vernieuwde stelsel zijne en meer efficiënt en effectief beheer, ruimte voor regionaal maatwerk en agrarisch ondernemerschap.

Om überhaupt aanspraak te kunnen maken op deze gelden zullen we iets moeten met collectieven. Daarvoor is samenwerking gezocht met twee andere clubs die zich in dezelfde situatie bevinden, maar de afgelopen jaren eveneens bewezen hebben effectief en doelgericht agrarisch natuurbeheer te kunnen leveren. Met de Stichting Werkgroep Grauwe Kiekendief en het Louis Bolk Instituut wordt daarom een coöperatie opgericht die kan fungeren als collectief en gebiedsoffertes kan opstellen.

De coöperatie heeft de mogelijkheid om landelijk te werken, maar richt zich in eerste instantie op de executie van het VNC plan 'Buytenland van Rhooen' waarvoor partijen een alternatief boerenplan voor de planologische kernbeslissing van de tweede maasvlakte (PKB PMR) hebben ontwikkeld.

Markeplaats

Out of pocket geld wordt steeds moeilijker om te verkrijgen. Daarentegen denken we dat verbindingen met eigen activiteiten van bedrijven met het cultuurlandschap als MVO doelstelling wel kansrijk kan zijn. Daarom gaan we de mogelijkheid onderzoeken van een soort van 'markeplaats' of 'MVO plein'.

Het concept van de streekrekening wordt dan omgeslagen naar fysieke diensten en producten. Waar de streekrekening een percentage in euro's op aangehouden spaartegoeden doneert, doneren deelnemende bedrijven hier een deel van hun tarief op producten, kennis of diensten als schenking.

Wanneer een dienst via het platform wordt afgenomen wordt het tarief/honorarium omgezet in een schenking aan de vereniging en het percentage wat niet in aanmerking komt als aftrekpost voor giften gefactureerd aan de klant.

Grondportefeuille

Grond is een belangrijke kapitaal factor voor agrarische bedrijven. De pilots Deltaplan landschap laten zien dat de beschikbaarheid van ruilgrond een belangrijke katalysator vormen in landschapontwikkeling. Daar waar de overheid met name grondposities inneemt voor de omvorming van landbouwgrond naar natuur in de buurt van natuurgebieden denken wij dat het juist verstandig is om grondposities in te nemen in hardcore agrarisch gebied.

Daar is immers de nood voor een kwaliteitsimpuls landschap en impuls voor de biodiversiteit het hoogst. Binnen de landbouw zet schaalvergroting als autonoom proces



door. Dat betekent dat er dagelijks kansen zijn om grondposities in te nemen. Daarmee kunnen we bijdragen aan zowel de realisatie van groenblauwe dooradering op boerenland als landbouwstructuurversterking.

Dat kan door ‘aandeelhouder’ te worden van boerenbedrijven. Dat doen we door verworven grondposities langjarig bij voorkeur tot 30 jaar in pacht aan te bieden aan agrarische ondernemers wanneer zij op bedrijfsniveau een percentage van hun eigen grond voor dezelfde duur inrichten met landschapselementen. Het is maatwerk, maar op basis van het voorbeeldgebied Ooijpolder Groesbeek en afhankelijk van de bedrijfskundige situatie ter plaatse wordt gedacht aan toeslagfactor van 1,2 tot 1,5. Ofwel 1,5ha terugpachten voor 1 ha landschapselementen.

Deze methodiek heeft als voordeel dat financiering voor investeringen makkelijker los te krijgen zijn ondanks dat het om hogere bedragen gaat, risico spreiding voor de vereniging optreedt door het opbouwen van vermogen middels een grondportefeuille en voor een grondvergoeding niet geïndexeerd hoeft te worden tegen geldontwaarding en grondwaardestijging omdat de verhouding tussen de omgevormde grond en de gepachte grond hetzelfde blijft.

BurgerLandbouwFonds

De eerste 100 ha van de op te bouwen grondportefeuille kan hopelijk mee worden opgebouwd met een Burger Landbouw Fonds. Wij nodigen burgers uit om mede eigenaar te worden van landbouwgrond die bijdraagt aan landschapsontwikkeling. En zij mogen zelf bepalen wat zij daarvoor aan rente terug krijgen. Een mooi diner, cash en/of een tegoed uit een (web/boerderij)winkel. Het belangrijkste is dat burgers mede eigenaar worden van boerenbedrijven die bijdragen aan biodiversiteit en de wetenschap dat er een kwaliteitsimpuls wordt gegeven aan landschap.

We hopen dat duidelijk gemaakt kan worden dat we dit niet alleen doen om geld op te halen maar dat dit juist bedoeld is om meer en langdurig mensen te betrekken bij landschap en het boerenbedrijf. Wij hopen op een grote groep funders/portiehouders die af en toe gevraagd en ongevraagd meedenken en –doen. We zullen ook proberen boerenbedrijven te vinden die mogelijkheden bieden aan portiehouders om te participeren, van landschapsonderhoud, workshops tot aan meedraaien op het boerenbedrijf.

Vanuit de wetgeving mag alleen in besloten kring geworven worden. Juist omdat wij verwachten dat vrienden van de vereniging portiehouder zullen worden, willen wij dit goed en helder naar een ieder regelen. Het plan is nu om in 2015 bij de notaris een zogenaamd



‘Besloten Fonds voor Algemene Rekening’ op te richten voor de aankoop van 100ha landbouwgrond. Omdat dit fonds is gericht op behoud en niet op ontwikkeling of aankoop van meer gronden, blijven de activiteiten van het fonds buiten de fiscus. Deelnemers ontvangen een certificaat per portie. En geven dit als bezit op bij box 3 van de inkomstenbelasting. Eventuele waardestijging van porties is belastingvrij. Portiehouders hebben geen zeggenschap en zijn niet aansprakelijk; zij stellen de grond beschikbaar en de agrarische ondernemers blijven geheel verantwoordelijk voor de onderneming.

3. DE VERENIGING EN HAAR OMGEVING

Omgevingsanalyse

De omgevingsanalyse bestaat uit drie delen. Een deel algemene beschouwing waar we vandaan komen, wat we beogen en hoe het werkveld om ons heen verandert. Een deel met een beschrijving van actorvelden waarbinnen wij opereren. En tot slot een SWOT analyse.

Waar komen we vandaan en wat willen we?

Om te weten waar je heen wilt moet je weten waar je vandaan komt. In onze activiteiten loopt het (doen bewerkstelligen) van een opknopbeurt van ons cultuurlandschap als een rode draad.

De VNC is de statutaire opvolger van vereniging Das&Boom. De ontwikkeling van het Deltaplan voor het landschap kwam voort uit de behoefte om de veelal defensieve scope van individuele soortenbescherming voor bijvoorbeeld das, korenwolf of zeggenkorfslak te verleggen naar een pro actieve aanpak dat werkt aan bewustwording en actief herstel van het vestigingsklimaat van veel beschermde soorten in Nederland. Welke vaak verbonden zijn aan oude natuurrijke agrarische cultuurlandschappen.

Het Deltaplan vraagt aandacht voor de aantasting van het Nederlandse cultuurlandschap en houdt een pleidooi om Nederland weer mooi te maken. Dat is in het belang van de economie en het welzijn van huidige en toekomstige generaties. Het plan legt nadruk op de aanleg en het behoud van landschapselementen binnen de karakteristieke agrarische cultuurlandschappen en op een verbetering van de toegankelijkheid van deze landschappen.

De aantasting van het oude cultuurlandschap is gebeurd op drie niveaus. Allereerst zijn veel landschapselementen simpelweg verdwenen. Ze zijn gekapt, in cultuur genomen of gedempt. Ten tweede is de samenhang tussen elementen verminderd. Landschapselementen vormen steeds minder een aaneengesloten netwerk. En ten slotte is de kwaliteit van de elementen zélf verslechterd. Er is op grote schaal sprake van zwaar achterstallig onderhoud waardoor elementen minder vitaal en minder gevarieerd zijn geworden.

Deze achteruitgang heeft zo zijn oorzaken. Twee oorzaken uit het verleden zijn belangrijk: ruilverkavelingen, intensief en veranderend grondgebruik. Tegenwoordig zijn de oorzaken - volgens de Vereniging Nederlands Cultuurlandschap - het niet marktconform en duurzaam (kunnen/willen) betalen van landschapszorg en onvoldoende specifieke Europese maatregelen voor bescherming, bevordering en handhaving vanuit verdragen en richtlijnen.

Het benoemen van deze oorzaken is belangrijk omdat hiermee duidelijk wordt dat overheidssturing zowel ten grondslag ligt aan de vernieling van ons cultuurlandschap dan wel aan de wieg van het herstel kan staan.

Het Deltaplan stelt voor om Nederland mooier te maken door 200.000 km nieuwe heggen, wallen, akkerranden en andere cultuurhistorische landschapselementen aan te leggen. Om te zorgen dat mensen ook kunnen genieten van het landschapsschoon stelt de Vereniging Nederlands Cultuurlandschap tevens voor om 50.000 kilometer nieuwe toeristische fiets- en wandelroutes aan te leggen.

Bij een planmatige aanpak van het landschapsherstel gaat bijzonder aandacht uit naar al die gebieden in Nederland die verbijzonderd zijn (geweest) in overheidsbeleidsstukken. Denk daarbij aan Belvedere gebieden, waardevolle cultuurlandschappen en nationale landschappen zoals Mergelland, Achterhoek, Twente, Friese Wouden, Groene Hart en Drentse beekdalen.

Het Deltaplan wil in eerste instantie in deze specifieke gebieden de algemene basiskwaliteit leveren. Voor de uitvoering is 20 jaar uitgetrokken. In karaktervolle, deels gave landschappen zal het Deltaplan zich richten op herstel, behoud en versterking van de cultuurgeschiedenis.

Hoe verandert de omgeving om ons heen?

Ons meerjarenplan 2015-2018 speelt in op verandering om ons heen. Daarvoor is het goed te reflecteren op hoe natuur- en landschapsbescherming is ingebed en welke uitdagingen voor ons liggen. In grote lijnen omvat de analyse met grote stappen de volgende gedachtengang.

In 1600 was natuur niet schaars. Er was geen beleid, geen wettelijk kader, geen subsidie. En ook geen natuurbeschermingssector, maar paradoxaal genoeg wel de behoefte aan bescherming tegen natuur. In 1900 kantelt dat en wordt natuur een schaars goed. Er ontstaan NGO's en Staatsbosbeheer wordt opgericht. De eerste regelgeving wordt geïntroduceerd en de overheid start met de eerste bestedingen in groene infrastructuur.

In 1950 wordt natuur sterk bedreigd door industrie, woningbouw en landbouw. Het is de opkomst van 11 provinciale landschappen en er ontstaan soortenorganisaties. Ook worden de eerste lichte regimes vastgesteld zoals de Boswet, Jachtwet, Natuurschoonwet en Natuurbeschermingswet. Belangrijk is dat de overheid start met de ondersteuning in beheer door het verstrekken van subsidies.

Dat weegt echter niet op tegen de daarop volgende decennia waarin de landschappelijke stoffering van ons cultuurlandschap door top down en grootschalige ruilverkavelingen en landinrichtingen grotendeels wordt vernietigd. Het is in die tijd dat Das&Boom wordt opgericht en als eerste met een soortenbeschermingsplan komt om de das met succes te behoeden voor uitsterven.

In 1990 komt een kentering in de afbraak van natuurwaarden en wordt een belangrijke beslissing genomen voor de realisatie van een natuurnetwerk, een Ecologische Hoofdstructuur die bestaat uit bestaande natuurgebieden, een 200 tal kleine verbindingszones en een aangekleed cultuurlandschap met 100.000ha landschapselementen. Desalniettemin is het ook het moment waarop ecologie en economie van elkaar gescheiden worden en ons land ervoor kiest om beschermde natuur alleen te ontwikkelen in daarvoor aangewezen gebieden.

In het jaar 2000 stabiliseert de aantasting van natuur en wordt er fors aangekocht. Het aantal nieuwe landgoederen neemt toe en een ongekend aantal leden en donateurs steunen natuurbeschermingsorganisaties. Natuurboeren organiseren zich en weidevogels zitten in de lift. Het is ook een revival periode voor het particulier grondbezit. Het natuurbeleid zit in de lift met stevige subsidiestromen.

Grootschalige nieuwe natuurplannen zijn volop in uitvoering. Maar ook eco-technocratie doet haar intrede. Natuurdoeltypen, procesnatuur en top down inrichtingsplannen. En alhoewel er veel gepraat wordt over landschap is er nauwelijks geld beschikbaar. Het Rijk gaat overal over en natuur is van de straat.

Anno 2010 vind aantasting van natuur vooral plaats door infra- en milieucondities. De schaalvergroting in de landbouw zet stevig door en onder druk van bezuinigingen ontstaat concurrentie tussen traditionele terreinbeheerders, landschapsorganisaties en particulieren.

Maar er vinden ook grote verschuivingen plaats waarbij het rijk het natuurbudget grotendeels afschaft, nationale landschappen en – parken worden geschrapt, de zaag in het omgevingsrecht wordt gezet, maar een volksofstand uitblijft.

Het Lenteakkoord van 2012 draait de bezuiniging deels/ even terug van 75% naar 50%. En de norm van maximaal 3% begrotingstekort beperkt het toekomstig natuurbudget wat ook een stevige wissel trekt op daarmee samenhangende landschapsbudgetten. Het investeringsbudget landelijk gebied (ILG) 2007-2013 loopt af waarna door de overheid niet meer noemenswaardig wordt geïnvesteerd.

De harde werkelijkheid op dit moment is dat zoals voor iedere (zachte) sector: kosten omlaag, fuseren of samenwerken, ambities aanpassen, luisteren naar de klant/leden, inkomsten omhoog.

Dat betekent voor ons om te overleven onderscheidend blijven, doelmatigheid verder verhogen en aanpassen aan de nieuwe marktomstandigheden.

Wanneer gekeken wordt naar profilering van organisaties in de natuursector dan zijn er grofweg negen categorieën. Terreinbeheerders, soortenorganisaties, landschapsorganisaties, natuur- en milieueducatie, onderzoek en kennis, actie en belangen, overheidsdiensten, controle en toezicht en tot slot een diverse groep van adviseurs als rentemeesters, aannemers, handel en advies. VNC zou logischerwijs een landschapsorganisatie zijn, maar heeft behalve overheidsdiensten alle andere categorieën ook in zich.

Wie zijn nu straks onze begunstigers die bereid zijn te betalen voor natuur en landschap? De babyboom overlijdt tussen nu en 2030, bestaande leden vergrijzen, het aantal begunstigers van natuur- en landschapsorganisaties behalve het Wereld Natuur Fonds daalt gestaag. Volgende generaties zijn armer, nieuwe begunstigers zijn zappers, stadsmensen en 20% is allochtoon.

De budgetten voor landschapontwikkeling worden vaak in een adem genoemd en gelijkgesteld met die van natuur. Maar door de desastreuze bezuinigingen op natuur zijn de uitgaven voor landschap vrijwel geheel verdwenen, behalve gedeeltelijke continuering van bestaande beheerscontracten.

Daarbij treedt een andere belangrijke ontwikkeling op als gevolg van decentralisatie en efficiency verbetering. Namelijk die van collectivisering. Publieke middelen die uitsluitend nog beschikbaar worden gesteld aan gecertificeerde of samenwerkende groepen van landeigenaren. Voor landschapsorganisaties lijkt alleen nog een (vrijwillige) rol weggelegd voor advies en (onbetaalde) belangenbehartiging.

Dit alles vindt plaats in omgevingscondities waarin de economie langdurig zwak is, de overheid langdurig platzak, samenleving andere prioriteiten legt en de concurrentie op de charitatieve markt toeneemt.

Door Nationaal Groenfonds – die een landsdekkend overzicht heeft van groene investeringen- is in 2014 een voorspelling uitgebracht dat in de zoektocht naar nieuwe financiële arrangementen voor groenontwikkeling tot 2030 een verschuiving plaats zal

vinden van 35 naar 15% subsidie, van 35 naar 40% chari markt van 30 markt naar 45% markt. Deze nieuwe verdeelsleutel geeft ook voor onze vereniging een beeld om naar toe te werken.

Actorvelden

De omgeving waarin wij opereren bestaat uit de volgende actorvelden:

- Overheden en politiek;
- Maatschappelijke organisaties;
- Bedrijven (inclusief agrarische bedrijven)
- Kennisinstanties;
- Intermediairs;
- Algemeen publiek.
- Media

Onze doelgroepen en partners bevinden zich in één of meerdere van bovenstaande actorvelden. Samen vormen zij het netwerk waarin wij opereren.

Een relatief eenvoudige manier om te kijken wie onze stakeholders zijn is door te bestuderen door wie de vereniging en mensen binnen de vereniging afgelopen jaar zijn benaderd en met wie zij contacten onderhouden.

Degene die ons benaderen zijn vaak personen of organisaties met een ruimtelijk ordenings of natuurbeschermingsvraagstuk, projectpartners zoals medewerkers van gemeenten, collega organisaties of agrarische natuurverenigingen.

De mensen die wij benaderen zijn veelal reactief om vragen te beantwoorden of actief om lobby of invloed uit te oefenen en acquisitie te plegen.

Overheden en politiek

Voor wat betreft natuurbeschermingsactiviteiten richten wij ons met name op de rijksoverheid en het ministerie van Economische Zaken in het bijzonder.

Sinds het aftreden van minister Gerda Verburg, het aantreden van staatssecretaris Henk Bleker, de korte periode met Co Verdaas en nu dan Sharon Dijksma zijn de contacten met Tweede Kamerleden sporadisch. Recente ontwikkelingen rondom complexe gebiedsontwikkeling projecten zoals Rhooon, de nieuwe natuur- en omgevingswet en de vergroening van het landbouwbeleid leiden weliswaar weer tot contacten met kamerleden. Maar de aandacht voor landschap en natuur is – vinden wij- gering.

Daarvoor in de plaats is focus gelegd op het Europese speelveld. Incidenteel rechtstreeks via fractie, regulier via de lobby kanalen van het Europees milieubureau en daarbij aangesloten collega-NGO's en rechtstreekse contacten bij DG Agri en Envi van de commissie.

Het natuur- en landschapsbeleid is gedecentraliseerd en ligt nu bij provincies. Er zijn zowel bestuurlijk als ambtelijk redelijke contacten binnen het IPO, echter deze heeft als overkoepelend orgaan van de provincies niet het gezag dat je zou verwachten.

Ten tijde van Nederland van de Kaart was er contact met alle provincies. Op dit moment hebben wij het meeste bestuurlijke en ambtelijke contact met de provincies Limburg, Noord Brabant en Zuid Holland. In iets mindere mate met Gelderland, en Overijssel na een intensieve en uiteindelijk mislukte poging tot extra landschapsontwikkeling in een paar grote pilots onder de noemer Prachtlandschappen. . In mindere mate met Drenthe, Friesland, Groningen. En nauwelijks met Noord-Holland, Zeeland en Flevoland. De meest intensieve contacten zijn contacten met provincies die belangstelling tonen voor pilotprojecten (Gld, NB, L, ZH) en waar de herijking van de EHS als eerste zijn doorgevoerd (Gld, Ov) of groenblauwe diensten regelingen voor beheer beschikbaar zijn (Ov, L).

Contacten met gemeenten komen vooral tot stand in het vormgeven van uitvoeringsprojecten. Gemeenten waar we actief mee samen werken zijn gemeenten betrokken bij Ooijpolder-Groesbeek, de Graafschap, Achterhoek en de Maasheggen. Wij verwachten een uitbreiding naar Zuid Limburgse gemeenten. En gemeenten waar Das&Boom activiteiten spelen.

Rondom de provinciale statenverkiezingen in 2015 en de Eerste Kamerverkiezingen die daarop volgen zullen we actief lobbyen bij de politieke partijen en de college onderhandelingen om de belangen van het cultuurlandschap sterk(er) onder de aandacht te brengen.

Maatschappelijke organisaties

De Vereniging Nederlands Cultuurlandschap werkt sinds het uiteenvallen van het Landschapsmanifest en de afsplitsing van zogenaamde manifestpartners (TBO's, Vogelbescherming, Landschapsbeheer Nederland, LTO, Natuurlijk Platteland Nederland) niet structureel meer samen.

Daarvoor in de plaats gekomen is een actieve rol binnen het EEB (Europees Milieubureau), Urgenda en de IUCN (International Union for Nature Conservation). Waarbij overigens een groot deel van de partners binnen het voormalige Landschapsmanifest ook is aangesloten.

Afstemming en/of samenwerking met maatschappelijke partijen vindt plaats als dat gezien het krachtenveld logisch is, bijvoorbeeld om te anticiperen op bepaalde politieke of beleidsmatige beslissingen op het gebied van landschaps-, natuur, milieu,- water-, landbouw-, of plattelandsbeleid.

Voor de nabije toekomst wordt het belangrijk om rekening te houden met de vorming van zogenaamde collectieven in het kader van de wijziging van het stelsel agrarisch natuurbeheer.

Doorgaans zijn er goede contacten met Agrarische Natuurverenigingen die deze collectieven gaan vormen. Vooral met die verenigingen die al lang bestaan en hun sporen in het landschapsbeheer hebben verdiend. Echter, sinds de professionalisering en verzakelijking van ons uitvoeringswerk worden we ook steeds vaker als concurrent gezien. Ook zien we in toenemende mate dat de organisatiegraad, ambitie en geleverde kwaliteit te wensen over laat. Daarin staan we niet alleen. Daarom wordt momenteel nauwere afstemming gezocht met clubs als Stichting Grauwe Kiekendief en Louis Bolk Instituut die net als ons goede ervaringen en klinkende resultaten hebben in voorbeeldgebieden en niet tot opschaling komen.

Doorgaans zijn er goede contacten met terreinbeheerders (Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer, Gelders landschap, Brabants Landschap), regionale afdelingen van LTO (LTO Noord, LLTB, ZLTO) en jagers. Voor de komende jaren proberen we met terreinbeheerders partnerschappen af te sluiten om cultuurhistorische landschappen binnen de Ecologische Hoofdstructuur op te knappen en te beheren. Dat doen we door te proberen meerjarige afspraken te maken en daarbij private middelen ter beschikking te stellen in combinatie met afspraken over uitvoeringswerk, bundeling en gezamenlijke werving van extra middelen.

Specifieke aandacht hebben wij voor onze relatie met terreinbeherende organisaties met betrekking tot onze werkzaamheden voor het schouwen. Hierin nemen wij een kritische maar rechtvaardige houding in en houden wij elkaar scherp. De verwachting is dat dergelijke schouwen zich in de toekomst ook moeten gaan richten op de collectieven. Om de kwaliteit van beheer te toetsen, maar ook om te bevorderen dat de participatiegraad van individuele bedrijven binnen collectieven representatief is voor specifieke gebieden,

deelnemers op eigen bedrijf en grond ook inspanningen verrichten voor agrarisch natuur- en landschapsbeheer en te waken voor rechtvaardige en doelmatige besteding van overwegend publieke middelen in een vrije markt.

Bedrijven

Met een terugtrekkende overheid probeert de Vereniging steeds meer toe te werken naar samenwerkingsverbanden met bedrijven.

Aanvankelijk richtte zich dat op bekend worden en uitwisseling genereren voor steun aan het Deltaplan voor het landschap en de oprichting van een landschapsfonds. Samen met banken, pensioenfondsen, woningbouwcorporaties, energiebedrijven, vastgoedexploitanten, succesvolle zakenmensen en financieel deskundigen werden mogelijke financieringsconstructies uitgedacht, uitgekristalliseerd en getoetst op haalbaarheid.

Het benaderen van het bedrijfsleven voor financiering van een groene constructie als het Deltaplan levert vaak interessante inzichten en mogelijke sporen op. De Vereniging probeert zoveel mogelijke relevante partijen te benaderen om streekfondsen en daarmee realisatie van het Deltaplan mogelijk te maken. Maar dat heeft tot op heden weinig vruchten opgeleverd.

De meest concrete relaties met bedrijven komen voort uit adviesopdrachten als opdrachtnemer of –gever voor compensatie en RO vraagstukken en vanuit deelname door bedrijven aan Rabobank-streekrekeningen. Onze ambities voor nieuwe verdienmodellen moeten uitwijzen of we bedrijven nog op andere manieren aan ons kunnen binden.

Vanuit MVO beleid worden wel eens gevraagd of we iets kunnen betekenen als dagbesteding voor personeel, sponsorrelatie of beoogd partner in een pitch.

In het kader van de uitvoering wordt concreet samengewerkt met agrarische ondernemers aan landschapsherstel op lokaal niveau. Verder werken wij samen -wanneer nodig en/of op verzoek- met ingenieurs-, planning-, landschapsarchitecten-, ecologiebureaus en zelfstandigen-zonder-personeel (ZZP) aan ruimtelijke ordenings en inrichtingsvraagstukken in de groene en blauwe ruimte en proberen het gedachtegoed van het Deltaplan projectgewijs in te steken.

Kennisinstellingen

Vereniging Nederlands Cultuurlandschap staat, al dan niet op verzoek, in contact met kennisinstellingen zoals universiteiten en onderzoeksinstituten.

Alterra speelt daarbinnen een bijzondere rol vanwege haar adviezen voor de natuurbalans en soortenbeschermingsplannen.

Wij proberen ons gedachtegoed te ventileren binnen kennisinstellingen door onderzoekers, docenten en studenten te inspireren met het Deltaplan voor het landschap en natuurbescherming in de brede zin des woords. Dit doen we door middel van lezingen, studiedagen, keukentafelgesprekken, veldbezoeken, publicaties in vak- en opiniebladen, etc.

Zo zijn er contacten met Wageningen Universiteit & Research met bijvoorbeeld de vakgroep Forest and Nature Conservation Policy Group, Laboratory for Spatial Analyses, Planning and Design, Centrum Landschap van Alterra, etc., Centrum voor Landbouw en Milieu (CLM), Planbureau voor de Leefomgeving, Hogeschool Larenstein en leerstoelgroepen op het gebied van cultuurhistorie en planologie aan de Katholieke Universiteit Nijmegen, Universiteit van Utrecht en Universiteit van Groningen.

Intermediairs

De vereniging maakt sporadisch gebruik van intermediairs, met name voor ondersteuning bij subsidie/ fondsenwerving of notarissen voor het opstellen van overeenkomsten..

Algemeen publiek

Het draagvlak voor natuur en landschap onder het algemene publiek is naar onze smaak nog steeds groot al wil de politiek ons anders doen geloven. Helemaal wanneer het gaat om combinaties met erfgoed, cultuurhistorie, sport, eten, educatie en beleving.

Wij bespeuren wel steeds meer weerstand tegen wildernis achtige natuurprojecten. Aan de andere kant zien we dat groenfinanciering uitsluitend naar dit soort projecten of duurzame energie gaan. En naar investeringen in plaats van beheer. Voor landschap kijkt men naar provincies, gemeenten en het gemeenschappelijk landbouwbeleid. Het grote publiek heeft daar geen notie van.

Een deel van het algemene publiek wordt lid of projectpartners. De Vereniging kent een vergrijzend, licht krimpend maar loyaal en ruimhartig gevend ledenbestand.

Het interesseren van nieuwe leden is echter geen sinecure. Zoals vaker opgemerkt nemen wij waar dat mensen niet langer vast willen zitten aan een lidmaatschap, en steeds vaker overgaan tot incidentele giften. Wij experimenteren dan ook met crowdfundingprojecten. Dat loopt nog niet storm. Een facebook like binnenhalen is wat anders dan euro's.

Vrijwel dagelijks ervaren onze medewerkers dat wanneer algemene ruimtelijke ordeningsvraagstukken het persoonlijk belang of individu raken mensen ons makkelijk weten te vinden. De verwachting dat we als groen goed doel dit ook op stel en sprong en zonder een tarief te hanteren doen is daarbij opvallend groot. Het wordt gezien als onze maatschappelijke opdracht om daar waar groen in het geding komt ondersteuning te verlenen. Wat ook opvalt is dat men soms gewoon een luisterend oor en gehoord wil worden. Daarbij hebben wij veel waardevolle praktische kennis in huis waarvan we ons dikwijls niet eens bewust van zijn.

Media

Tegenwoordig zijn de sociale media niet meer weg te denken in de profilering van organisaties.

Wat voor onze organisatie niet verandert is dat de belangstelling voor onze activiteiten vooral media aandacht trekken wanneer er iets van actie of reuring en liefst een rel is. Echter, dat is niet altijd de manier waarop we in de media willen komen.

Daarom worden de sociale media vooral gebruikt voor positieve berichtgeving, leden- en fondsenwerving.

Verder starten we met een samenwerking met omroep Gelderland en Vara's Vroege Vogels voor crowdfundingprojecten en het in de kijker zetten van een bijzonder gebied of urgent onderwerp.

Ook wordt overwogen om een professioneel bureau in de hand te nemen die gespecialiseerd is in het genereren van media aandacht. Middels een abonnement zouden dan in afstemming met het bureau tenminste twee persuitingen per maand georganiseerd worden met daaruit volgende perscoverage. Deze zijn veelal gericht op onderzoeksjournalistiek en maatschappelijke discussies. Om zichtbaar te zijn, bewustwording te genereren of specifieke projecten media aandacht te geven.

SWOT analyse

Deze paragraaf geeft een overzicht van de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van de Vereniging Nederlands Cultuurlandschap.

Sterktes en Zwaktes

De zwaktes worden gevormd door een geringe personele bezetting in samenhang met het hoge ambitieniveau van de Vereniging. Er is snel sprake van een tekort aan financiering,

die bovendien versnipperd is, om de doelstellingen te realiseren als beoogd. Ook de naamsbekendheid van Vereniging Nederlands Cultuurlandschap is soms een zwakte. De vereniging is voortgekomen uit Das&Boom, die wel een grote naamsbekendheid genoot, mede door de vele conflicten en media-aandacht die het genereerde. Geen conflict betekent geen media-aandacht. VNC creëert nauwelijks opzienbarende conflictsituaties. Tot slot stelt de VNC zich vaak dienstbaar op ten opzichte van groene maatschappelijke vraagstukken en hebben wij ons in het verleden niet of te weinig laten betalen voor advieswerk of aanwezigheid. Daarom is een zakelijke benadering van opdrachten door derden aan ons een must, willen we onze jaaromzet kunnen laten groeien. Daarbij profileren wij ons als een uitvoerder die zonder winstbelang kwaliteit levert bij aanleg en beheer, die de toets der kritiek kan doorstaan omdat het werk wordt uitgevoerd door de meest kritische organisatie op landschapsgebied.

De sterke kanten van de Vereniging worden met name benadrukt door de onafhankelijke positie die de vereniging inneemt, waardoor wij kritische geluiden laten horen en vrij kunnen spreken. Een kleine organisatie betekent korte communicatielijnen waardoor snel geanticipeerd kan worden op bewegingen in het maatschappelijke, politieke of beleidsmatige veld. Tot slot heeft de Vereniging een sterk boegbeeld als directeur, wat vertrouwen wekt en veel publiciteit en invitaties genereert.

Bedreigingen en kansen

Kansen liggen in de verenigingsstructuur en goede doelen status met actieve en betrokken leden die helpen onze boodschap te verkondigen en breed maatschappelijk draagvlak te kweken. Kansen worden ook gecreëerd door strategische ontmoetingen met invloedrijke mensen, waaronder onze ambassadeurs, die het Deltaplan buiten de waan van de dag en wisselende politieke kleur gewoonweg uit willen dragen. Kansen liggen ook in het uitdragen van de unieke en succesvolle pilot in Ooijpolder Groesbeek en de vele kleinere inrichtingsvoorbeelden die de vereniging in den lande realiseert. Wij kunnen rondrijden door Nederland en aanwijzen waar we verschil hebben gemaakt. En hoe dat op andere plekken gerealiseerd kan worden. Ofwel handelingsperspectief bieden. Kansen liggen ook op het gebied van grondverwerving en daarmee het verleggen van de financieringsopgave naar een investeringsopgave wat hopelijke makkelijker te funden is. Kansen liggen ook in product ontwikkeling van zaken die een associatie hebben met landschap. Een kans ligt ook in publiek private samenwerking door met inbreng van privaat verenigingsgeld een vliegwiel effect te hebben en overheidsgeld voor gebieden te ontsluiten.

Bedreigingen kunnen variëren van het niet kunnen doorbreken van frustrerende wet- en regelgeving uit Brussel en Den Haag, als wel een gebrek aan prioritering in landschap bij



overheden en private partijen. Ook speelt mee dat de VNC als relatief kleine organisatie zich begeeft in een nichemarkt en een prominente plaats inneemt die andere organisaties ook interesseren. Met name de snelheid van opeenvolgende processen en belangen van andere organisaties op weg naar realisatie van het Deltaplan vormen naast kansen ook een bedreiging. Een bedreiging is ook de oprichting van collectieven waarbij overheidsmiddelen die daarvoor voor een ieder toegankelijk waren nu aan een beperkt aantal private organisaties worden verstrekt die een publieke taak uitvoeren. De focus komt daarbij lokaal en regionaal te liggen en niet per se op inhoud of kwaliteit. Waardoor je als landelijk opererende organisatie moeilijk ergens tussen komt. Ook speelt het soms ietwat activistische karakter en beeldvorming daaromtrent van de vereniging parten in het sluiten van samenwerkingsovereenkomsten op het gebied van uitvoering. Tot slot vormt het sterke boegbeeld een bedreiging bij uitval. Daarom is het van belang om ook de adjunct-directeur steeds meer in de openbaarheid te laten functioneren en daar een eigen stijl in te ontwikkelen.

4. DE PERIODE 2015 -2018

Operationele doelen

Op basis van de missie, visie, statutaire doelstellingen, omgevings- en SWOT analyse zijn onderstaande inhoudelijke operationele doelen voor de periode 2015 – 2018 opgesteld.

Kernpunten in de meerjarenstrategie zijn binden (B), beïnvloeden (B) en bieden (B).

Grensoverschrijdende samenwerking (Binden, Beïnvloeden, Bieden)

De VNC heeft voor de EU-grensregio Rijn-Waal voor het gebied Nijmegen-Kleef het initiatief genomen voor een grensoverschrijdend project. Er is financiering aangevraagd voor een tweetal inventariserende studies die de haalbaarheid onderzoekt van een grensoverschrijdend landschapspark waarin zowel landschap als bebouwde monumenten worden opgeknapt. Tegelijkertijd zijn we als vertegenwoordigers van het Nationaal Landschap Gelderse Poort benaderd door Unesco als gebied die wellicht interesse heeft in het verkrijgen van een zogenaamde biosfeer status.

De activiteiten voor beide inventariserende studies bestaan uit informatieverzameling, instelling stuurgroep en projectgroep, vergaderingen en plenaire bijeenkomsten van betrokken organisaties, workshops om te komen tot de formulering van maatregelen, opstellen conceptvoorbereidingsplan met een blauwdruk voor een EU aanvraag en het sluiten van een bestuurlijke overeenkomst om commitment vast te leggen.

SMART:

- Informatieverzameling: afronden januari 2015
- Instellen stuurgroep en projectgroep afronden april 2015
- Houden 2 workshops in juni 2015
- Presentatie plan en bestuurlijk commitment september 2015
- Opstellen EU gebiedsaanvraag voor periode 2015-2018

Totale kosten voorbereiding € 75.000, EU aanvraag nader te bepalen, maar ten minste 1.5 miljoen euro.

Luis in de pels (Beïnvloeden, Bieden)

De PMJP (Provinciale meerjaren programma's) contracten lopen af en door aanhoudende bezuinigingen op het natuurbeheer zien we dat op een aantal plaatsen de focus op cultuurhistorisch beheer verslapt en in de herprioritering van financiële middelen bezuinigd wordt op landschap. De VNC houdt hier een vinger aan de pols.



Tegelijkertijd zoeken we nadrukkelijk de samenwerking met TBO's en gemeenten in uitvoering, herstel en soms zelfs fondsenwerving om werk met werk te maken. Ook proberen we TBO's te positioneren in zogenaamde collectieven voor agrarisch natuurbeheer en vergroening van het landbouwbeleid.

SMART

- Afsluiten overeenkomst met SBB februari 2015
- Werkuitvoering 2015 doorlopend tot en met 2021
- Opbrengst jaarlijks € 30.000
- Opschalen naar andere TBO's, particuliere landeigenaren en gemeenten
- Opbrengst jaarlijks € 200.000 aan uitvoeringswerk eigen ploeg en daaraan gekoppelde omzet van € 600.000

Deskundigheidsbevordering (**Bieden**)

Voor verdere professionalisering van de organisatie zullen medewerkers waar nodig of reeds gestart kennis en kunde vergaren op het gebied van bijvoorbeeld projectmanagement, aanbesteding, rentmeesterij, groene en grijze wetgeving, grondbeleid, cultuurhistorie, inrichting landelijk gebied, landbouw(beleid), landgoed en commerciële objecten, ruimtelijke ordening, charitas, leden- en middelenwerving, vrijwilliger- en burgerparticipatie, etc. en bijgeschoold worden daar waar certificering dat vereist.

SMART

- Jaarlijkse in company cursus in juni met deskundigen vanuit het netwerk
- certificering in september 2016
- Kosten: eigen uren en vergoedingen voor deskundigen, € 5000,-

Anticiperen op veranderende financieringsstromen (**Beïnvloeden, Binden, Bieden**)

De vereniging moet anticiperen op drastische wijzigingen in financieringsstromen en toegang tot middelen voor landschapsbeheer in het landelijk gebied. In vergelijking met voorgaande jaren is er een lichtpuntje. De investeringen in het landelijk gebied door de overheid nemen mondjesmaat weer toe.

Echter, zonder private inzet van middelen zijn de kansen gering en om onafhankelijk van de overheid te kunnen blijven opereren wordt nadrukkelijker gekeken naar zowel landschappelijke als financiële multipliers.

Voor een aantal gebieden in Gelderland, Overijssel en Limburg wordt momenteel met gemeenten gewerkt aan gezamenlijke cofinanciering-strategieën. Voor Brabant spelen nog

een aantal dassencompensatie-trajecten die hun ontknoping naderen. In Brabant zal ook ons project Prachtlandschappen of de Maasheggen als gebied worden ingebracht voor de tweede tranche van het provinciale Brabantse groenfonds.

SMART

- Opstarten projecten en lump sum contracten met provincies en gemeenten
- Opstellen Europese aanvragen ism gemeenten en provincies voor grensoverschrijdend park Nijmegen Kleve en landschapsontwikkeling Zuid-Limburg
- Uitvoering (dassen)compensatietrajecten, streven tenminste drie per jaar
- Prachtlandschap Brabant inbrengen mei 2015
- Maasheggen Brabant mei 2015
- Cofinanciering besluitvorming september 2015

Zakelijker opereren (Binden, **Bieden**)

We zetten de trend door om zakelijker te opereren. De afgelopen jaren is het dikwijls voorgekomen dat we als adviseur of inspirator aangesproken worden op onze goededoelenstatus en betrokken worden bij (complexe) ruimtelijke ontwikkelingstrajecten, planvorming of denktanks. Of particulieren die ons benaderen voor ondersteuning bij subsidieaanvragen, maar uiteindelijk bij beschikking het werk uitbesteden. Dergelijke vormen van liefdewerk - oud papier, weliswaar belangrijk, passen in tijden van terugtrekkende overheden en teruglopende ledenaantallen helaas niet meer bij een moderne vereniging. We zullen meer declarabele uren moeten schrijven en niet declarabele uren meer richten op acquisitie.

SMART

- Organisatie verder stroomlijnen m.b.t. declarabele uren en in rekening brengen kosten
- Gehele jaar. Doel: verhogen omzet met € 150.000,- in periode 2015-2018.

Van stake- naar shareholders (Binden, **Beïnvloeden**, **Bieden**)

In zijn algemeenheid zien we een verschuiving van structurele ondersteuning naar ad-hoc en incidenteel. Algemene belangenbehartiging vanuit onze statutaire doelstellingen blijft een belangrijk deel van onze activiteiten. Maar binnen de bedrijfsvoering van de vereniging mag de return on investment centraler komen te staan. Landschappelijk, financieel of sociaal. Daarom willen we de stap zetten van stakeholders naar shareholders.

Mensen of organisaties die zich ook op enigerlei wijze willen binden aan de doelstellingen van de vereniging hebben een streepje voor. Stakeholder wordt of ben je door een lidmaatschap of donateurschap, als participant in crowdfundingprojecten, partner in



uitvoering of partners in landschappelijk verantwoord ondernemen. Samen maken we Nederland weer mooi. Het instrument streekrekening is daarbij een mooie ingang om toe te werken naar partnerships met bedrijven.

SMART

- Samenwerking met SLK om tenminste 5 streekrekeningen van de grond te krijgen in 2015.
- Opzet burgerlandbouwfonds in 2015
- Exploitatie Natural Capital Fund i.s.m. Stichting Werkgroep Grauwe Kiekendief, Louis Bolk Instituut en IUCN
- Uitrol coöperatie in 2015 voor collectieven agrarisch natuurbeheer en uitvoering alternatieve plan PMR Buytenland van Rhoon vanaf 2015

Uitvoeringsprojecten (Binden, Bieden)

De afgelopen twee jaar heeft de vereniging fors geïnvesteerd in de professionalisering van de eigen groen-uitvoeringsploeg. Door de aanschaf van machines, het betrekken van een nieuwe werkschuur, cursussen voor groenmedewerkers en een nieuw beheermanagementprogramma. De inzet van ons team is niet alleen kostendekkend, maar stelt ons ook in staat vanuit landschapsbouw een substantieel aandeel in de jaarbegroting te leveren. Een aandeel wat bovendien een groeiend potentieel heeft.

Om dat zo te houden is consequente acquisitie en consistent kwaliteitswerk tegen een concurrerende prijs essentieel. We zijn op een punt aanbeland dat we op basis van de afgelopen twee jaar goede afwegingen kunnen maken welke niches in de markt voor ons zijn weggelegd. Een daarvan is de combinatie van uitvoering en fondsenwerving.

SMART

- Opzet van 5 projecten benoemen waarbij uitvoering en fondsenwerving wordt gecombineerd, en dit voornemen daarbinnen uitvoeren in 2015. Eigen bijdrage wordt daarbij geraamd op 25k euro per jaar voor vier jaar, beoogde multiplier 3 waarvan de helft van het totaal qua uitvoering in eigen beheer moet plaatsvinden. Gedacht wordt aan gebieden in hagen en houtwallen landschappen in Limburg, Noord-Brabant, Gelderland en Overijssel.

Leden (Binden, Bieden)

De komende jaren willen we interessanter worden voor onze bestaande leden en deze nadrukkelijker informeren en waar mogelijk betrekken bij onze activiteiten. De vernieuwde website kan hierin een belangrijke rol spelen.



Uitgevoerde testcases afgelopen jaren laten de helaas beperkte mogelijkheden zien voor een kleine organisatie als de VNC. Grote campagnes zijn niet voor de VNC weggelegd. De VNC richt zich daarom op ‘face to face’ werving; nodigen, rondleiden en werven onder van potentiële doelgroepen. Een VNC wil hiermee de terugloop in leden tot stilstand brengen en de komende jaren ombuigen in een voorzichtige groei van 3750 naar 4500 leden.

SMART:

- Leden behouden en via gerichte werving groeien tot 4500 leden.
- Werven van 100 bedrijfsdonateurs, 25 per jaar.
- Periode 2015 - 2018

Crowdfunding (Binden, Bieden)

De VNC heeft afgelopen jaren ervaring opgedaan met crowdfunding: de ene keer succesvol (200.000 voor de Das&Boom rechtszaken tegen Bleker), de andere keer niet (opbrengsten crowdfundingproject Kekerdom minimaal). De komende jaren wil de VNC daar waar mogelijk inzetten op samenwerking met media, om crowdfundingprojecten succesvol te laten verlopen. Eerste afspraken zijn hiervoor gemaakt met Vroege Vogels en TV-Gelderland.

SMART

- Crowdfunding actie vormgeven met Vroege Vogels, uitvoering mei 2015, jaarlijks herhalen;
- Idem met TV-Gelderland, uitvoering september 2015
- Doelen: € 50.000 verkrijgen

Verbeelding landschap (Beïnvloeden)

De VNC is een van de elf participerende organisaties in de Stichting Natuurbeelden en zal zich ook de komende jaren inzetten om cultuurlandschappen en daarbij horende natuurwaarden prominenter aan de orde te laten komen, met de opname van bijbehorende aansprekende beelden in de digitale catalogus.

Daarvoor is door de stichting een contract getekend met de filmer Michael Sanderson – bekend van ‘de Nieuwe Wildernis’ – voor het filmen van zogenaamde ‘specials’ over cultuurlandschappen vanaf de grond en uit de lucht. De VNC levert hiervoor de locaties en begeleiding wat moet leiden tot de instroom van 15 uur materiaal.

SMART

- Concretiseren afspraken met filmer
- Project opzetten voor de brede publicatie van de 15 uur materiaal

Lobby (Beïnvloeden)

Europa en decentralisatie van natuur- en landschapsbeleid zullen de komende jaren een belangrijke rol spelen in onze lobby activiteiten. Vergroening van het landbouwbeleid, effectiviteit van agrarisch natuurbeheer en vorming van collectieven, invulling van het plattelandontwikkelingsprogramma alsmede de nieuw te verschijnen Natuurvisie van het kabinet in het voorjaar zullen belangrijke onderwerpen voor lobby en beleidsbeïnvloeding zijn.

Met het wegvallen van het Landschapsmanifest als platform en subspecialisatie in zogenaamde manifestpartners zal de IUCN een belangrijk platform voor ons worden.

Ook zal de lobby/beïnvloeding zich meer gaan richten op bedrijven. En proberen om hen vanuit vergroening door MVO, duurzaamheids- of biodiversiteitsbeleid aan te laten sluiten bij de natuur- en landschapsopgave in het cultuurlandschap.

Verder vinden in de periode van dit meerjarenbeleidsplan provinciale en kamer verkiezingen plaats waarbij we zullen proberen om landschapsambitie in verkiezingsprogramma's te krijgen.

SMART

- Project opzetten voor gerichte lobby provinciale statenverkiezingen en collegevorming februari 2015 gereed
- Project opzetten voor gerichte lobby tweede kamerverkiezingen gereed september 2015
- Promoten Natural Capital Fund bij Leaders for Nature

Stimuleren (Binden, Beïnvloeden, Bieden)

SMART

De VNC zal jaarlijks haar Gouden Mispel en Gouden Zwaluwen uitreiken.

De Gouden Mispel als onderscheiding zal jaarlijks uitgereikt worden aan drie personen of organisaties die een uitzonderlijke of essentiële bijdrage hebben geleverd aan de bescherming of ontwikkeling van het Nederlands Cultuurlandschap.

De Gouden Zwaluw als stimuleringsprijs voor vergroening van steden zal jaarlijks worden uitgereikt.

Vrijwilligers (Binden, Bieden)

Vrijwilligers zijn voor onze vereniging belangrijk. Van de verzorging van dassen, het runnen van het informatiecentrum, onderhoud van de miniatuurtuinen tot aan meehelpen met ledenwerving, crowdfunding en het bemensen van de uitvoeringsploeg.

SMART

- De komende jaren werken we verder aan het concept vrijwilligers werven vrijwilligers en wordt meer capaciteit vrijgemaakt om vrijwilligerswerk binnen de VNC te organiseren.
- We streven naar 150 vrijwilligers in 2018

Leaders for Nature (Binden, Beïnvloeden, Bieden)

Verrassende ontmoetingen leiden tot verrassende ideeën. Sinds vorig jaar participeert de VNC in het zogenaamde Leaders for Nature netwerk. Dit netwerk bestaat uit een twintigtal Nederlandse multinationals die zich in willen zetten voor biodiversiteit, in Nederland en ver daarbuiten.

Zij werken met een aantal concepten waarvan we langzaam de taal beginnen te begrijpen. The Economics of Ecosystems and Business (TEEB), No net loss, Economic Profit & Loss account (EP&L) zijn zomaar wat termen. Wat blijkt is behoefte aan zichtbaar en tastbaar resultaat. In de vorm van een NGO partnerschap, compensatie of mitigatie maatregelen, etc.

Daarom zal worden geprobeerd om partnerships te sluiten met een of meerdere bedrijven.

SMART:

- met NAM/Shell (Nederlandse Aardolie Maatschappij) . In 2015 – 2017 een investeringsprogramma op starten voor herstel van cultuurlandschap in de nabijheid van boorlocaties in Noord Oost Nederland en Drenthe/Twente.
- Natural Capital Fund promoten bij Leaders for Nature bedrijven

EEB (Beïnvloeden, Bieden)

De VNC is actief lid van het European Environmental Bureau (EEB) en zal haar activiteiten hierin voortzetten. De informatievoorziening en –uitwisseling binnen EEB is voor de vereniging belangrijk voor beleidsvormende nationale discussies en interpretatie

van Brusselse besluiten. Bijvoorbeeld voor de komende jaren voor wat betreft de nationale invulling en monitoring van vergroeningsmaatregelen binnen het landbouwbeleid en executie van het plattelandontwikkelingsprogramma. Daarvoor nemen we deel aan de agri commissie en de civil society working group voor vergroening en rural development van de Europese Commissie.

Specifieke aandacht zal uitgaan naar het naleven van zogenaamde Goede landbouwpraktijken die een basisbescherming van landschapselementen leveren en op grote schaal niet nageleefd worden.

Het boek Beautiful Europe wordt nadrukkelijk ingezet voor de beïnvloeding van leden van het Europees Parlement, Europese Commissie en de Landbouwrraad om aandacht te vragen voor een Europese aanpak en financiering vanuit de vergroening van het veranderende Gemeenschappelijk Landbouwbeleid voor aanleg, herstel en beheer van landschapselementen op boerenland en het veiligstellen van Europees landschappelijk erfgoed.

SMART

- Deelname agri commissie EEB
- Deelname civil society working groups Europese Commissie
- Juridisch toetsen naleven goede landbouwpraktijken en bescherming landschapselementen op boerenland in Nederland.

Das&Boom (Beïnvloeden, Bieden)

De komende jaren zal Das&Boom weer diverse betaalde opdrachten uitvoeren voor (semi) overheden, adviesbureaus en particuliere organisaties. Zo zullen gegevens (dassenburchtlocaties en/of dassenslachtoffers) verstrekt worden, of advies gegeven worden.

Steeds vaker wordt de stichting ingeschakeld bij dassenverhuizingen. Das&Boom werkt alleen mee aan het verhuizen van dassenburchten als aan specifieke criteria wordt voldaan. Bij het adviseren bij inrichtingsplannen probeert Das&Boom zoveel mogelijk de VNC er bij te betrekken en wordt de opdrachtgever geadviseerd de daadwerkelijke inrichting over te laten aan de VNC.

Het opvangcentrum van de Stichting Das&Boom zal zich, net als voorgaande jaren, met haar expertise en accommodatie in blijven zetten voor de revalidatie van gewonde dassen,



het grootbrengen van verweesde dassen en het uitzetten van opgevangen en herstelde dieren.

SMART

- Gemiddeld twee dassenverhuizingsprojecten per jaar
- Gemiddeld 15 adviesopdrachten per jaar
- Gemiddeld aandeel jaaronzet: € 200.000

5. MEERJARENBEGROTING

Hieronder vindt u op hoofdlijnen een meerjarenbegroting voor de periode 2015 - 2018 onderverdeeld naar de belangrijkste clusters van werkzaamheden. Verder vindt u in de begroting een globaal overzicht van de benodigde financieringsbronnen voor deze werkzaamheden.

Jaarlijks zal op basis van de binnengehaalde opdrachten en verwachte inkomstenbronnen een begroting voor het aankomend jaar worden opgesteld. De bedragen hieronder zijn indicatief en geven slechts de richting aan van de verdeling van de uitgaven en inkomsten in de jaren 2015, 2016, 2017 en 2018.

MEERJARENBEGROTING 2015-2018

Inkomsten	2015	2016	2017	2018
Bijdragen leden/donateurs	€ 150.000,00	€ 155.000,00	€ 160.000,00	€ 165.000,00
Algemene baten	€ 30.000,00	€ 30.000,00	€ 30.000,00	€ 30.000,00
postcodeloterij	€ 500.000,00	€ 500.000,00	€ 500.000,00	€ 500.000,00
<i>projecten VNC</i>				
Deltaplan lobby en consultancy	€ 25.000,00	€ 25.000,00	€ 25.000,00	€ 25.000,00
Euregio	€ 50.000,00			
Deltaplan uitvoeringsprojecten	€ 510.000,00	€ 650.000,00	€ 700.000,00	€ 750.000,00
Das&Boom	€ 235.000,00	€ 200.000,00	€ 200.000,00	€ 200.000,00
ambitie overig	€ 235.000,00	€ 205.000,00	€ 200.000,00	€ 195.000,00
totaal	1.735.000,00	€ 1.765.000,00	€ 1.815.000,00	€ 1.865.000,00

Uitgaven	2015	2016	2017	2018
Personeelslasten	€ 685.000,00	€ 685.000,00	€ 685.000,00	€ 685.000,00
Algemene lasten vereniging	€ 235.000,00	€ 235.000,00	€ 235.000,00	€ 235.000,00
Voorlichting en educatie	€ 30.000,00	€ 30.000,00	€ 30.000,00	€ 30.000,00
Eigen fondsenwerving	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00
<i>Projecten VNC</i>				
Deltaplan lobby en consultancy	€ 25.000,00	€ 25.000,00	€ 25.000,00	€ 25.000,00
euregio	€ 20.000,00			
Deltaplan uitvoeringsprojecten	€ 465.000,00	€ 550.000,00	€ 600.000,00	€ 650.000,00
Das&Boom	€ 140.000,00	€ 130.000,00	€ 130.000,00	€ 130.000,00
ambitie overig	€ 125.000,00	€ 100.000,00	€ 100.000,00	€ 100.000,00
totaal	1.735.000,00	€ 1.765.000,00	€ 1.815.000,00	€ 1.865.000,00