



Veluwe op de balans

Naar een betere balans tussen natuur/cultuurbescherming en toerisme



Inleiding

De opdracht Deze publicatie is het resultaat van de onderzoeksopdracht van de Stuurgroep Eindeloze Veluwe die in de periode April tot September 2008 is uitgevoerd. De opdracht was om geschikte financiële mechanismen te identificeren waarmee de grondeigenaren op de Veluwe hun inkomsten uit toerisme kunnen vergroten en die de samenwerking tussen grondeigenaren en de toeristische sector kunnen intensiveren. Als daardoor tevens de kwaliteit van het toeristisch product en van de Beleving van de Veluwe vergroot wordt, hebben alle betrokken partijen daar baat bij.

Het onderzoek In dit onderzoek zijn, op basis van interviews en groepssessies met stakeholders, de doelstellingen, de randvoorwaarden en de reeds gebruikte mechanismen geïdentificeerd. Op basis van literatuuronderzoek is een zo volledig mogelijke inventarisatie gemaakt van financiële mechanismen die elders in de wereld hun nut al bewezen hebben. Vervolgens is, in gesprekken met stakeholders, nagegaan welke mechanismen voor de Veluwe geschikt zouden kunnen zijn.

Resultaten Voor u ligt een portfolio met de meest aansprekende resultaten. De geselecteerde mechanismen worden hier in de vorm van factsheets gepresenteerd. Het complete onderzoeksrapport wordt als apart document aan de opdrachtgevers ter beschikking gesteld.

Het portfolio een 'keuzemenu' aan mogelijkheden die als gemeenschappelijk uitgangspunt hebben dat een gezonde, duurzame ontwikkeling van het toerisme op de Veluwe bijdraagt aan financiering van beheer en behoud van het natuurlijke en culturele erfgoed op de Veluwe. Dat kan alleen als de grondeigenaren op de Veluwe een constructieve en creatieve dialoog aan gaan met de toeristische sector en als op basis daarvan alle betrokken partijen hun verantwoordelijkheid nemen.

Natuurlijk kunnen individuele grondeigenaren mechanismen adopteren die juist goed bij hun organisatie en hun doelstellingen passen. Niet alle ideeën zullen voor iedere grondeigenaar even aantrekkelijk of bruikbaar zijn. Ze hoeven ook niet allemaal tegelijk geïmplementeerd te worden. Maar ze moeten wel inspireren tot een samenwerking die een duurzame ontwikkeling van het toerisme op de Veluwe voor iedereen zichtbaar maakt. Daar hoort bij, dat de Veluwe zich verder ontwikkelt als een unieke bestemming voor doelgroepen met een hart voor natuur en cultuur. Met zo'n rijk erfgoed zou dat een koud kunstje moeten zijn...

Eenheid in verscheidenheid is een wezenskenmerk van de Veluwe. Dat geldt zowel voor de verschillende landschappen en natuurtypen als voor de diversiteit aan terreineigenaren die voor landschap, natuur en erfgoed zorg dragen en daar vaak ook een eigen stempel op drukken, maar zeker ook voor de toeristisch recreatieve sector. De gepresenteerde mechanismen genereren nieuwe inkomsten voor het behoud en de versterking van natuur en cultuur; het toeristisch basiskapitaal van de Veluwe. Hopelijk dragen ze ook bij aan een rijkere beleving en aan een kwalitatief hoogwaardig toeristisch product en geven ze, zoals een van onze gesprekspartners het zo mooi zei, "cachet" aan de Veluwe.

Wij hebben dit onderzoek als boeiend en verrijkend ervaren en danken de grondeigenaren en de vertegenwoordigers van de toeristisch-recreatieve sector voor hun inspiratie en vertrouwen en voor het delen van hun kennis en hun inzichten.

*Mylène van der Donk,
Niek Beunders
NHTV, Internationale Hogeschool Breda*

Leeswijzer

Algemene mechanismen die zelfstandig toegepast kunnen worden en tevens belangrijke rand-voorwaarden voor de overige mechanismen creëren.

A

Mechanismen die geïmplementeerd kunnen worden door de terrein-eigenaren.

B

Mechanismen die geïmplementeerd kunnen worden door de terreineigenaren en de toeristisch –recreatieve sector gezamenlijk.

C

Mechanismen die de toeristisch recreatieve sector/bedrijfsleven kan uitvoeren.

D

- 1 **Eindeloze Veluwe Fonds**
- 2 **Toeristisch-recreatieve Platform**
- 3 **Monitoring en visitor management**
- 4 **Optimaal gebruik van toeristenbelastingen**
- 5 **Veluwebreed mountainbike en ruiterroute netwerk**
- 6 **Parkeergelden**
- 7 **Evenementen: evenement – Festival - Diner**
- 8 **Tour operator support**
- 9 **Zichtbaarheid**
- 10 **Merchandising**
- 11 **Accommodatie**
- 12 **Veluwe card**
- 13 **Eindeloze Veluwe support logo**
- 14 **Veluwe Website**
- 15 **Opt-in**
- 16 **Sponsoring / Donaties / Speciale acties**

Elk mechanisme is geëvalueerd door middel van een scorekaart, die de volgende elementen omvat:



Opbrengst

In welke mate wordt het mechanisme in staat geacht inkomsten te genereren?



Veluwe beleving

In welke mate kan het mechanisme een positieve invloed hebben op de beleving van de Veluwe?



Uitvoerbaarheid

Is het mechanisme makkelijk te implementeren?



Bijdrage aan behoud

In welke mate kan het mechanisme een substantiële bijdrage leveren aan het behoud van natuur en van cultureel erfgoed?



Implementatie kosten

Wat is het kostenniveau dat met invoering en exploitatie van het mechanisme gepaard zal gaan?



1 Het Eindeloze Veluwefonds



Omschrijving Het Eindeloze Veluwefonds is een portfolio van aansprekende, tastbare projecten op het gebied van bescherming en herstel van natuur en cultureel erfgoed en van projecten die de kwaliteit en de beleefbaarheid van de Veluwe als geheel ten goede komen. Er wordt gestreefd naar “grensoverschrijdende” projecten waarin meerdere organisaties samenwerken om verbindingen tussen deelgebieden te versterken en om meer samenhang in het landschap en de beleving daarvan aan te brengen.

Motivatie Het is een gegeven dat de terreineigenaren van elkaar verschillen. Hoewel die verschillen bijdragen aan de diversiteit die karakteristiek is voor de Veluwe, leiden ze tot diverse belangen en invalshoeken m.b.t. het genereren van synergie met de toeristische sector. Dit fonds kan juist een tastbaar bewijs zijn van de gemeenschappelijkheid in belangen m.b.t. natuurbescherming en toerisme en recreatie. Het fonds kan zo ook draagvlak en input vanuit de toeristisch-recreatieve sector vergroten. De projecten kunnen direct geadopteerd worden door bedrijven, maar kunnen ook via bijdragen van bezoekers en partners gefinancierd worden. Bovendien sluit het fonds niet uit dat individuele terreineigenaren eigen projectvoorstellen indienen.

Resultaat Er ontstaat een aansprekend, betrouwbaar en sympathiek fonds, dat de eenheid en de kwaliteit van de Veluwe als uniek natuurgebied met hoge cultuurwaarden vergroot. De projecten van het fonds verhogen de belevingswaarde van de Veluwe en dragen tegelijkertijd bij aan beschermingsdoelstellingen. Het fonds dient als een overkoepelend, verbindend element voor veel van de ideeën die in dit overzicht gepresenteerd worden. Het vergroot de synergie tussen de grondeigenaren en verbetert de samenwerking met de toeristisch-recreatieve sector. Door de aantoonbare meerwaarde voor behoud van natuur en cultuur en voor de kwaliteit van het toeristisch product kan het fonds ook helpen om de discussie over een meer transparante en gerichte besteding van de toeristenbelasting vlot te trekken.
N.B.:De praktische invulling van het Veluwefonds behoeft nadere uitwerking.

Risico's Er moet voor gewaakt worden dat niet nog een overlegorgaan ontstaat, omdat er op de Veluwe al genoeg overlegorganen bestaan waar het fonds kan worden ondergebracht.





Omschrijving Monitoring is het systematisch in kaart brengen van bezoekerskenmerken, bezoekersstromen en economische, ecologische en sociaal-culturele impacts van bezoek. Het belangrijkste doel van monitoring is om relevante managementinformatie te verzamelen.

Monitoring is in de ideale situatie een onderdeel van visitor management. Visitor management is gericht op het bieden van een waardevolle ervaring voor de bezoeker die in overeenstemming is met de beheersdoelstellingen van natuurgebieden en van cultureel erfgoed.

Motivatie De belangrijkste overweging voor monitoring is dat we van de Veluwebezoeker op dit moment te weinig weten. Als we bij voorbeeld de wensen, verwachtingen en gedrags- en uitgavenpatronen van onze bezoekers kennen, kan daar beter op ingespeeld worden. Dit verbetert de kwaliteit van de beleving, de bezoekerstevredenheid en het draagvlak voor natuur- en cultuurbehoud. Monitoring maakt visitor management activiteiten effectiever en efficiënter. Juist omdat visitor management nog lang niet altijd systematisch wordt toegepast, zou het ideaal zijn dat er een Veluwebrede benadering van monitoring en visitor management ontwikkeld wordt. Dit zou ook recht doen aan de verdere ontwikkeling van de Veluwe als toeristische bestemming.

Visitor monitoring levert bovendien gegevens op die ook de positie van de terreineigenaren in strategische discussies over de toekomst van de Veluwe duidelijker maakt door antwoord te geven op vragen als:

- Hoeveel bezoekers komen er eigenlijk, wat zijn bezoekpatronen?
- Hoe worden voorzieningen gebruikt, beantwoorden ze aan een behoefte?
- Wat brengt toerisme op en hoe zien bestedingspatronen er uit?

Resultaat Een uniform systeem voor monitoring voor de gehele Veluwe. Dit systeem stelt ons in staat om bezoekersaantallen, bezoekerskenmerken en de patronen en ontwikkelingen daarvan eenduidig vast te stellen. Monitoring evalueert ook effecten en impacts van bezoek en meet de bezoekers-tevredenheid. >



> Veluwebreed visitor management, dat is gebaseerd op een uniform monitoringssysteem, zal leiden tot een verbeterde Veluwebeleving. Het leidt ook tot meer inzicht in de draagkracht van de Veluwe voor recreatieve activiteiten en tot een efficiënter en effectiever beheer van o.a. bezoekersinfrastructuur.

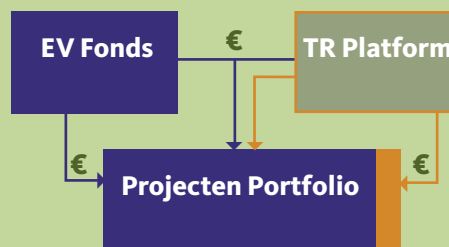
Risico's Het monitoring systeem moet geen doel op zich worden, maar moet relevante managementinformatie opleveren. Alleen op die manier worden de kosten van het systeem ruimschoots terugverdiend.

Voorbeelden Swedish Environmental Protection Agency: Visitor Monitoring in Nature Areas: A manual based on the experiences in Baltic and Nordic Countries. (<http://norden.org/pub/miljo/miljo/sk/TN2007534.pdf>)

3 Het Toerisme Platform



Omschrijving Het platform is een verbinding tussen het Eindeloze Veluwefonds en de toeristisch-recreatieve sector. Het biedt de sector de mogelijkheid om zelf ideeën te ontwikkelen en projecten voor te dragen en te initiëren. Het voorkomt dat de sector zich voor een voldongen feit gesteld voelt en alleen projecten mag financieren die door de terreineigenaren worden voorgesteld. Het toerismeplatform zou zelfs ook projecten kunnen financieren die niet in het Eindeloze Veluwefonds passen, maar die wel in het belang zijn van de kwaliteit van de bestemming Veluwe. Het Toerisme Platform moet gedragen worden door de toeristisch-recreatieve sector. In die zin is het geen mechanisme dat direct aan de gestelde randvoorwaarden voldoet. Het dient, net als het Eindeloze Veluwefonds, zeker geen nieuwe overlegstructuur met zich mee te brengen. Het is een instrument, dat prima door bestaande organisaties kan worden beheerd.



De figuur geeft aan dat financiering voor projecten langs verschillende kanalen verkregen kan worden:

1. Via het Eindeloze Veluwe (EV) Fonds, beheerd door de Stuurgroep Eindeloze Veluwe. Dit fonds kan ook ondersteuning verwerven die niet afkomstig is van de toeristisch-recreatieve sector. Ook andere bedrijven en zelfs verenigingen kunnen een project ondersteunen of adopteren.
2. Het toeristisch-recreatieve (TR) Platform, beheerd door de toeristisch-recreatieve sector. Het Platform kan projecten voordragen voor het EV Fonds en genereert fondsen vanuit de toeristisch-recreatieve sector. Het kan projecten van het EV Fonds steunen of adopteren. Het TR Platform kan ook projecten voordragen die wel in het belang zijn van de beleefbaarheid en de kwaliteit van de bestemming Veluwe, maar die niet geschikt zijn voor het EV Fonds. Hierdoor ontstaat een breed gedragen en gevarieerd Projecten Portfolio. >



Motivatie Voor alle mechanismen die via de toeristisch-recreatieve sector lopen geldt dat succes van het mechanisme valt of staat bij het enthousiasme vanuit de sector. De ondernemers moeten hun klanten enthousiast maken en hen kunnen betrekken bij wat er wordt gedaan, het liefst uit eigen ervaring en met persoonlijke betrokkenheid. Juist hierom wordt de sector betrokken bij de besteding van de zelf verworven gelden. Op deze manier ontstaat er betrokkenheid bij en transparantie over het bestedingsproces. Het is niet stimulerend voor de TR sector om gelden te werven en die in het Veluwe Fonds te storten zonder te weten waar het aan besteed wordt. Dit is immers het kernprobleem van de toeristen belasting.

Anderzijds moet ook versnippering voorkomen worden.

Ongetwijfeld is er veel draagkracht voor verbetering van het toeristische product en de Veluwe ervaring door boeiende routes, pakkende informatie en specifieke projecten gericht op bijzondere diersoorten en ecosystemen.

Juist doordat er veel bedrijven deelnemen zijn de opbrengsten substantieel en zijn de resultaten interessant voor marketing doeleinden. Zowel individuele ondernemers als de Veluwe zelf kunnen als bestemming het "We care" principe uitstralen. Duurzaamheid krijgt een sympathiek gezicht! Een vakantie op de Veluwe heeft immers een meerwaarde omdat je als bezoeker en klant meehelpt om de Veluwe nog mooier te maken...

Resultaat

- Betrokkenheid van de TR sector in beheer en behoud
- Vergroot enthousiasme voor fondsenwerving
- Substantiële opbrengst

Risico's Het draagvlak bij de toeristisch-recreatieve sector dient, via de koepelorganisaties Recron en Horeca NL en in samenwerking met het Veluws Bureau voor Toerisme, nader onderzocht te worden. Uit de interviews in dit onderzoek is duidelijk naar voren gekomen dat het creëren van meerwaarde de basis moet zijn voor een bijdrage van de sector en niet het "afromen" van omzet of winst of het verzwaren van lasten.

Voorbeeld In de regio van Lake District National park in de UK is door alle toeristische bedrijven een samenwerkingsverband opgezet: The Tourism and Conservation Partnership. Van de donaties van de bedrijven en van de gasten zijn talloze projecten gefinancierd. De afgelopen 10 jaar is £1.000.000 opgehaald voor natuurbescherming en onderhoud van toeristische infrastructuur in het gebied. (www.ourstolookafter.co.uk)

Opmerking van de auteurs: Het zou mooi zijn als het Eindeloze Veluwe Fonds en het Toeristisch-recreatieve Platform onder een gemeenschappelijke noemer naar buiten treden. In de ideale situatie zouden Fonds en Platform kunnen samengaan.



Omschrijving Er worden door alle gemeenten op en rond de Veluwe afspraken gemaakt om tot een eenduidig beleid over de toeristenbelasting te komen. Uitgangspunt is, dat de belasting geïnvesteerd wordt in het toeristisch recreatief product en de bijbehorende infrastructuur en in de versterking van natuur en cultureel erfgoed als toeristisch basiskapitaal. Daar hoort een grotere transparantie bij over de besteding van de belastinginkomsten. Dat is prettig voor de toerist, die de belasting uiteindelijk als klant betaalt en voor de ondernemer, voor wie de belasting een verhoging van de kostprijs betekent. Tevens wordt de belasting 'gelijk getrokken' in de verschillende gemeenten.

Motivatie Doordat toeristenbelasting op gemeentelijk niveau vastgesteld en geheven wordt, bestaan er aanzienlijke verschillen tussen gemeenten. Die betreffen zowel de hoogte van de belasting als de besteding ervan. Het is voor de toerist vaak onduidelijk waarom de belasting geheven wordt. Omdat voor gemeenten met veel toerisme de belasting een aanzienlijke bron van inkomsten vormt, worden deze inkomsten vaak toegevoegd aan de algemene middelen. Het toeristisch recreatieve bedrijfsleven verwijst vaak naar deze onduidelijke situatie als financiële mechanismen ter sprake komen: "Laat ze eerst de toeristenbelasting maar eens goed regelen".

Op dit moment ontbreekt de relatie tussen de toeristenbelasting en de verbetering van de kwaliteit van de toeristisch-recreatieve infrastructuur en voorzieningen. Er is dus ook geen relatie met extra investeringen en kosten van terreineigenaren die gericht zijn op kwaliteitsverbetering.

Resultaat Overal op de Veluwe wordt dezelfde toeristenbelasting geheven. De opbrengst komt ten goede aan de verbetering van de kwaliteit van de bestemming Veluwe.



Een bepaald percentage van de toeristenbelasting wordt geormerkt en wordt besteed aan projecten van het Veluwefonds, in overleg met de toeristisch recreatieve bedrijven in de regio. >



Voorbeeld De Kurtax in Duitsland dient wettelijk besteed te worden aan uitgaven voor toerisme. Bij sommige bestemmingen levert het vooraf betalen van de Kurtax een pas op, die toegang geeft tot bepaalde voorzieningen en evenementen, gratis, of tegen gereduceerd tarief. Soms wordt parkeren daardoor ook goedkoper.

Risico's Aan de huidige toeristenbelasting zijn nogal wat gevestigde belangen verbonden. Het is voor veel gemeenten een vaste bron van inkomsten, waarover geen verantwoording hoeft te worden afgelegd. Het politieke draagvlak zal daarom niet altijd direct aanwezig zijn.

SCOREKAART

	Opbrengst	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Veluwe beleving	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Uitvoerbaarheid	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Bijdrage aan behoud	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Implementatiekosten	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Eindeloze Veluwe Mountainbike- en ruiterroute netwerk



Omschrijving 'Eindeloze Veluwe trails' worden ontwikkeld voor mountainbikers en ruiters. Deze trails worden ontworpen door specialisten, zoals een internationale mountainbike kampioen of een beroemde ruiter. Die geven de trail naamsbekendheid en maken er een spraakmakende 'must' van voor liefhebbers. De trails maken gebruik van bestaande paden, in gebieden die een hogere druk goed kunnen hebben.

Ze worden aangelegd en onderhouden in samenwerking met lokale verenigingen of clubs, die ook een rol kunnen spelen bij de naleving van gedragscode en regels. De routes bestaan uit 3 tot 4 dagtrajecten voor gevorderden. Iets minder gedreven rijders kunnen er gewoon een dagje langer over doen. Trajecten beginnen en eindigen bij deelnemende accommodaties, die op de specifieke wensen van de doelgroep inspelen. Ook horeca gelegenheden langs de route kunnen meedoen, waardoor arrangementen ontstaan die toch een hoge mate van keuzevrijheid hebben.

Binnen de stuurgroep gaan geluiden op om vergelijkbare methoden te ontwikkelen voor andere vormen van route gebonden activiteiten zoals fietsen en nordic walking .

Motivatie Een Veluwebreed mountainbike en ruiterroute netwerk geeft liefhebbers een reden om een lang weekend of een hele week naar de Veluwe te gaan. Momenteel zijn er voornamelijk dagrecreanten op de paden te vinden, die veel minder besteden dan toeristen. Het is ook een uitstekend middel om deze activiteiten te zoneren, te concentreren en te controleren. Lokale verenigingen kunnen een belangrijke rol spelen als gastheer.

Resultaat Arrangementen met overnachtingen in mountainbike- of ruitervriendelijke accommodaties worden ontwikkeld en zowel in Nederland als internationaal in de markt gezet. Gespecialiseerde touroperators, magazines voor liefhebbers en internetfora zijn goede promotie- en distributiekanaalen. Voor de trail heb je een Eindeloze Veluwegignet nodig, dat voor bijvoorbeeld € 30,- een jaar lang toegang geeft. Deelnemende bedrijven leveren een jaarlijkse financiële bijdrage, maar kunnen ook een bijdrage in natura leveren door de verkoop van vignetten en kaarten, door informatieverstrekking of een bijdrage in het onderhoud. Uiteraard moeten de trails kwalitatief hoogwaardig zijn en goed onderhouden worden. >

ER TE KOOP
vanaf
we verplicht

GUNNING

Voorbeeld Natuurmonumenten heeft in NP de Veluwezoom en in NP De Loonse en Drunense Duinen al ervaring met een MTB-vignet. In Limburg zijn er vele routes met fietsvriendelijke accommodaties. Bike Crossing Schwarzwald biedt 450 km. MTB route, dwars door het Zwarte Woud. In Finland trekt de wandelroute de Karhunkierros (de 'berentrail') jaarlijks duizenden bezoekers naar Oulanka NP en naar de regio. De Karhunkierros is een Unique Selling Point voor de regio als toeristische bestemming, dat ook tot de verbeelding spreekt van mensen die geen stap op de trail zetten. (www.ruka.fi)

- Risico's**
- Impacts op de natuur: verstoring, erosie van paden
 - De doelgroep is eerder activiteit gericht dan natuurgericht
 - Bij onjuiste zonering conflicten met andere gebruikers groepen

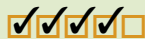
SCOREKAART



Opbrengst



Veluwe beleving



Uitvoerbaarheid



Bijdrage aan behoud



Implementatiekosten





Omschrijving Er wordt een uniform parkeerbeleid ingevoerd voor natuurgebieden op de hele Veluwe. Uiteraard is afstemming nodig met mobiliteitsbeleid op de Veluwe (bijv. transferia, verbetering OV). Het wordt aantrekkelijk gemaakt om met OV of niet gemotoriseerd vervoermiddel te komen of de auto aan de rand van het gebied achter te laten. Wil je toch met de auto dieper het gebied in, dan koop je een parkeervignet voor een dag of voor een langere periode. Een deel van de parkeeropbrengsten wordt besteed aan verbeterd toezicht en verhoogde sociale veiligheid op aangegeven parkeerplaatsen. Mobiel toezicht kan ook tot verhoging van de veiligheid op kleinere parkeerplaatsen leiden. Voor de lokale bevolking zijn vignetten beschikbaar tegen gereduceerd tarief waarmee dicht bij de natuur geparkeerd kan worden. Ondernemers uit de toeristisch-recreatieve sector en terreineigenaren kunnen hun gasten vignetten tegen gereduceerd tarief of gratis leenfietsen aanbieden.

Motivatie Parkeergelden zijn op steeds meer plaatsen een geaccepteerd mechanisme. Men is gewend geraakt om te betalen voor parkeren op bijzondere plaatsen, zoals in het centrum van een stad en overal langs de kust. Uiteraard dient hier wel een goede dienstverlening tegenover te staan. Een verhoogd gevoel van veiligheid en minimaliseren van het risico van inbraak of vernieling hoort daar zeker bij. Ook voorzieningen als goede informatie, mooie routes en hondenlos-loop-gebieden maken de parkeerplaatsen aantrekkelijke vertrekpunten. Het invoeren van parkeergelden is tevens een manier om bezoekersstromen te reguleren.

Financieel mechanisme Een uniform parkeervignet, dat bij de toegangswegen langs de Veluwe, bij de transferia, bij geselecteerde ondernemers en via Internet verkrijgbaar is (zoals bij voorbeeld in Zwitserland de treinkaartjes via het Internet gekocht en geprint kunnen worden) kan tegen relatief lage kosten gedistribueerd worden. Of de grotere parkeerterreinen kunnen worden uitgerust met parkeerautomaten en/of met een slagboom, dient nader onderzocht te worden. 70% van de opbrengst wordt aan verbeterde dienstverlening, (afschrijving op) aanleg en inrichting van parkeerterreinen en vooral aan verbeterd (camera)toezicht besteed. Ook kunnen toezichthouders van de terreineigenaren de parkeerterreinen in hun toezicht opnemen. Het resterend bedrag komt ten goede aan het Eindeloze Veluwe Fonds, mogelijk kunnen daarin ook projecten worden opgenomen met CO₂-compensatiecomponent



Voorbeeld Nationaal Park Zuid-Kennemerland heeft bij belangrijke ingangen afgesloten en bewaakte parkeerterreinen, waarvoor betaald dient te worden. Betaald parkeren is bij dit deel van de Noordzeekust vanzelfsprekend. Ook NP De Hoge Veluwe heft parkeergelden en stimuleert haar bezoekers om gebruik te maken van een gratis witte fiets. Bezoekers die toch met de auto het park in willen, betalen daarvoor een hoger bedrag, maar zijn eveneens van harte welkom. Het gaat dan vooral om ouderen en gezinnen met jonge kinderen.

Lake District National Park in Engeland heeft succesvol parkeerheffingen geïntroduceerd. Ze communiceren heel duidelijk naar de bezoeker waar deze gelden voor gebruikt worden. Ondanks enig protest is het nu geaccepteerd en een van de grootste inkomstenbronnen. (www.lake-district.gov.uk)

- Risico's**
- Wildparkeren.
 - Handhaving kan, zeker in beginperiode, complex en arbeidsintensief zijn.
 - Verzet lokale bevolking, toeristisch-recreatieve sector, auto-lobby.

SCOREKAART

	Opbrengst	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Veluwe beleving	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Uitvoerbaarheid	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Bijdrage aan behoud	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Implementatiekosten	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

7 Evenementen: Evenement – Festival - Diner



Omschrijving Er zijn verschillende soorten evenementen te onderscheiden:

1. Een groots, uniek evenement, opgezet in samenwerking met een omroep, een evenementenbureau en een topattractie als het Concertgebouw orkest of het Nationaal Ballet met als doel om een project uit het Eindelooze Veluwe Fonds te financieren. Een locatie op de Veluwe verschaft een uniek decor.
2. Cultureel Festival: Een festival waarbij op verschillende plaatsen op de Veluwe kunst en theater wordt opgevoerd waar natuur en de Veluwe thema zijn. Dit heeft tot doel om de verhalen van de Veluwe te vertellen. Dit festival versterkt het Veluwe imago en de couleur locale (vergelijkbaar met het Oerol Festival).
3. Fund Raising Party of Dinner: een exclusieve bijeenkomst op een bijzondere locatie voor genodigden (particulieren of bedrijven), die een aanzienlijke financiële bijdrage leveren aan de financiering van concrete projecten uit het Veluwefonds.
4. Evenementen op maat: Unieke locaties als landgoederen worden verhuurd voor exclusieve feesten en partijen, of als bijvoorbeeld trouwzaal.

Motivatie Een evenement dat natuur en cultuur op bijzondere wijze combineert trekt bezoekers naar het gebied en levert media-aandacht op. Een cultureel festival kan bijdragen aan het versterken van zowel de Veluwe identiteit als het Veluwe imago. Bovendien kunnen evenementen de aandacht vestigen op onbekende locaties en elementen van de lokale cultuur. Unieke evenementen hebben een hoge toegevoegde waarde voor bezoekers en voor de lokale bevolking.

Financieel mechanisme De verschillende soorten evenementen hebben een eigen karakter, maar stellen ook heel andere eisen m.b.t. organisatie, budget, samenwerking met derden etc.

Grote evenementen kunnen niet worden opgezet zonder een professioneel evenementenbureau of een omroep. Het budget is zo groot, dat bijdragen van grote sponsors noodzakelijk zijn. Ook risico's als tegenvallende belangstelling, slecht weer etc. dienen afgedekt te zijn.

Culturele Festivals hebben een heel andere kostenstructuur, een lager budget en worden bovendien vaak uit cultuurfondsen gesubsidieerd. Zij hebben niet >








primair tot doel inkomsten te genereren. Wel produceren ze sfeer, couleur locale en een exclusieve Veluwebeleving. Fund raising dinners kunnen in samenwerking met exclusieve horecabedrijven aangeboden worden. Het financieel risico is beperkt, terwijl de opbrengst hoog kan zijn. Bovendien hebben de leden van de Stuurgroep Eindeloze Veluwe een rijkdom aan unieke locaties in beheer. Evenementen op maat worden vaak aangeboden in samenwerking met exploitanten van horecagelegenheden in bijzondere locaties. Soms wordt ook alleen de ruimte ter beschikking gesteld, dan weer worden complete arrangementen aangeboden.

- Voorbeelden**
- Ad 1. Stranddans door het Nederlands Nationaal Ballet kan inspiratiebron zijn. (www.stranddans.nl)
Hoge Veluwe Loop in NP De Hoge Veluwe
 - Ad 2. Oerol: www.oerol.nl; Zwoele Zomeravonden (Kröller Müller Museum)
 - Ad 3. Boston Harbour Islands: www.islandalliance.org/abt_accomp.asp.
Ook WWF genereert fondsen via fund raising events voor vermogende particulieren.
 - Ad4. Kastelen Rosendael en De Cannenburch

Risico's Hoe groter het evenement, hoe groter de investering en des te groter de risico's, waaronder het weer, tegenvallende kaartverkoop, onvoorziene kosten. Alle evenementen vereisen een hoge mate van professionaliteit, dit brengt altijd initiële investeringen met zich mee. Voor eenmalige evenementen geldt dit in versterkte mate. De evenementenkalender is op de Veluwe, net als elders in Nederland, steeds voller aan het raken, vooral in het zomerseizoen. Vanwege de sterke concurrentie moet het aanbod ijersterk en uniek zijn. Focus op kwaliteit, identiteit en uniciteit.

SCOREKAART EVENEMENT

	Opbrengst	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Veluwe beleving	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Uitvoerbaarheid	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Bijdrage aan behoud	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Implementatiekosten	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

SCOREKAART FESTIVAL

	Opbrengst	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Veluwe beleving	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Uitvoerbaarheid	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Bijdrage aan behoud	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Implementatiekosten	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

SCOREKAART DINNER

	Opbrengst	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Veluwe beleving	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Uitvoerbaarheid	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Bijdrage aan behoud	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Implementatiekosten	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

SCOREKAART FESTIVAL OP MAAT

	Opbrengst	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Veluwe beleving	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Uitvoerbaarheid	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Bijdrage aan behoud	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Implementatiekosten	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

8 **Touroperator support**



Omschrijving In samenwerking met touroperators worden toeristische arrangementen en pakketten ontwikkeld, die met name voor special interest groups en voor internationale markten interessant zijn. Ecotoerisme is op de Veluwe nog nauwelijks ontwikkeld, maar ook ruitertoerisme, cultuurtoerisme en actieve vakanties worden nog nauwelijks aangeboden. Hoewel het op topdagen erg druk kan zijn op de Veluwe, is deze drukte vaak erg lokaal. Grote delen van de Veluwe worden weinig bezocht, terwijl natuur en landschap daartoe voldoende aanleiding geven. Arrangementen in samenwerking met terreineigenaren worden sowieso weinig aangeboden, terwijl juist door de unieke omgeving en de grote lokale expertise van bij voorbeeld jachtopzichers en boswachters unieke producten gecreëerd zouden kunnen worden. Bij voorkeur bevat het product een bezoek aan een project van het Eindelooze Veluwefonds. Ook voor de zakelijke markt zouden arrangementen, al dan niet in combinatie met een exclusieve vergaderlocatie, zeker mogelijkheden bieden. De incentive markt is groeiende en biedt mogelijkheden tot het opzetten van partnerships en samenwerking.

Motivatie Het bestaande toeristisch-recreatieve aanbod op de Veluwe is tamelijk eenzijdig en lang niet altijd spannend of innovatief. Samenwerking met (incoming) touroperators staat nog in de kinderschoenen. De zakelijke markt, maar ook de markt voor ecotoerisme, cultuurtoerisme en avontuurlijke vakanties worden nog nauwelijks bediend. Juist de terreineigenaren kunnen unieke locaties, producten en diensten tegen marktconforme prijzen aanbieden. Tour operators bezoeken tijdens hun reizen graag projecten die bijdragen aan natuurbescherming of regionale ontwikkeling. Dit is goed voor het duurzame imago en wordt hoog gewaardeerd door de bezoeker. De bezoeker 'koopt' een goed gevoel en krijgt een speciale ervaring daarvoor terug. Afspraken met touroperators voorkomen ook dat er oneigenlijk commercieel gebruik wordt gemaakt van de terreinen.

Financieel mechanisme Samenwerking kan op basis van een financiële bijdrage voor geleverde producten en diensten. Er wordt door productinnovatie meerwaarde gecreëerd, waarvan de terreineigenaren een substantieel deel voor hun rekening kunnen nemen. Er kunnen ook ter plekke mogelijkheden worden geboden voor donaties. Bij zakelijk toerisme kunnen bedrijven projecten adopteren. >






Er wordt ook nog erg weinig gebruik gemaakt van de kennis en expertise van de tour operator op het gebied van training, productontwikkeling en marketing. Touroperators kunnen helpen bij het ontsluiten van nieuwe toeristische markten en bij het ontwikkelen van meerdaagse arrangementen.

Voorbeeld De Engelse touroperator Exodus heeft een reis opgezet naar het Nationale Park Oulanka in Finland en draagt per klant die de reis boekt €20 af aan de PAN Parks Foundation die zich inzet om wildernis gebieden binnen Europa te beschermen. (www.exodus.co.uk)

Risico's Risico's zijn beperkt, indien er goede afspraken met touroperators en lokale ondernemers gemaakt worden.

SCOREKAART

	Opbrengst	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Veluwe beleving	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Uitvoerbaarheid	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Bijdrage aan behoud	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Implementatiekosten	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

9 Zichtbaarheid



Omschrijving Terreineigenaren laten via toeristische bedrijven zien wat ze doen door in een bedrijf een informatiepaneel/stand te plaatsen. Hier kan de bezoeker informatie krijgen over bepaalde projecten van de terreineigenaren in de nabijheid van het bedrijf.

Ondernemers kunnen een project adopteren, of een aandeel in een groter project nemen, en dat project onder de aandacht brengen van hun klanten. Het kan dan gaan om herkenbare, sympathieke projecten, die ook bezocht kunnen worden, zoals de aanleg van een “paddenpoel”.

Motivatie Het zichtbaar maken van de relatie tussen toeristisch-recreatieve bedrijven en hun omgeving creëert een win-win situatie voor zowel de ondernemer als de terreineigenaar. Voor ondernemers is het interessant om hun binding met de omgeving en betrokkenheid bij beheer en behoud te tonen. Dat is goed voor het imago en de identiteit van het bedrijf en het werkt sfeerverhogend, omdat de klant zich realiseert dat hij zich op een bijzondere plaats in een unieke omgeving bevindt.

De terreineigenaren kunnen op deze manier direct met de bezoekers communiceren over de projecten die uitgevoerd worden. Er wordt zo meer draagvlak gecreëerd, ook onder de klanten, die bij voorbeeld de mogelijkheid kunnen krijgen om onder begeleiding van een boswachter een excursie naar de projectlocatie te maken. Dit levert een unieke Veluwe ervaring op en versterkt de binding met het gebied. Natuurlijk kunnen klanten zelf ook een financiële bijdrage leveren (combinatie met “opt in” mechanisme)


Financieel mechanisme De ondernemer kan een project adopteren en kan de bezoeker stimuleren het project financieel te ondersteunen. De inkomsten kunnen aanzienlijk zijn en de kosten kunnen mogelijk voor een deel worden ondergebracht bij bestaande uitgavenposten voor voorlichting en marketing. De ondernemer neemt het grootste deel van de kosten voor zijn rekening, maar deze maken deel uit van het marketingbeleid (zichtbaarheid en duurzaamheid) en van de inrichting van het pand (display). Goodwill, verbetering van de samenwerking, voorlichting en bekendheid bij het publiek zijn zeker net zo belangrijk als de inkomsten.



Voorbeeld Sommige terreineigenaren doen dit al bij horecagelegenheden die in de gebieden zelf liggen of die deel uitmaken van een bezoekerscentrum zoals de Posbank of de Carolina Hoeve.

Risico's De risico's zijn beperkt. Bij sommige bedrijven is de ruimte beperkt of worden specifieke eisen aan het interieurinrichting gesteld. In die gevallen dient maatwerk geleverd te worden.

SCOREKAART

	Opbrengst	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Veluwe beleving	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Uitvoerbaarheid	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Bijdrage aan behoud	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Implementatiekosten	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

10 Merchandising: Veluwe Label (Veluws Wild, Veluwse Productenlijn, Cross Product Marketing)



Omschrijving De verkoop van producten met een Veluwe label draagt bij aan het versterken van de Veluwe identiteit. Het beantwoordt aan de toenemende vraag naar streekproducten met een hoge belevingswaarde. Er zijn drie mechanismen gerelateerd aan dit onderwerp:

1. Veluws Wild: Er is een markt voor inheems wildbraad met een aansprekende herkomstbenaming. Zo kan NP De Hoge Veluwe onvoldoende aan de vraag van consumenten voldoen en is Sterrenrestaurant De Echoput trots op Kroondomein Het Loo als “hofleverancier”. Zolang de jacht een algemeen gebruikelijk instrument is voor de regulering van de wildstand, is gezamenlijke marketing van wild en wildproducten onder een herkenbare merknaam een goede manier om de opbrengsten te vergroten. Nu wordt wild vaak tegen relatief lage bedragen als “bulkproduct” aan groothandelaren verkocht. Het verdwijnt anoniem op de internationale markten. Bovendien worden in de Veluwse horeca wildgerechten geserveerd met wild van anonieme herkomst.
2. Veluwse productenlijn: Het Veluws Bureau voor Toerisme zet samen met andere organisaties een productenlijn van Veluwse streekproducten op. Streekproducten versterken de identiteit van de Veluwe en vormen tevens een erkenning voor ambachtelijke producenten die met natuurlijke grondstoffen uit de streek werken. Hoewel goede marketing de afzet en de prijs van streekproducten kan verhogen, zijn de marges niet zodanig dat hieruit een substantiële meerwaarde gecreëerd kan worden. Een uitzondering is mogelijk met Veluws Hout, omdat immers alle terreineigenaren hoogwaardig hout uit goed beheerde natuurgebieden produceren. De verkoop van streekproducten en het gebruik van streekproducten in horecabedrijven verhoogt de Veluwebeleving en versterkt de identiteit van het gebied. Terreineigenaren zouden systematisch moeten inventariseren welke streekproducten zij kunnen aanbieden. Biologische boeren en andere duurzame producenten krijgen bovendien een steun in de rug.
3. Cross Product Marketing: samenwerking tussen de verschillende terreineigenaren en ondernemers biedt nog vele mogelijkheden. Goede voorbeelden zijn het openhaardhout van Natuurmonumenten dat verkocht wordt aan de gasten van Landal Green Parks en het wild dat Kroondomein Het Loo levert aan een toprestaurant. Veel terreineigenaren produceren biologische producten en streekproducten. Een delicatessenlijn op basis van streekproducten van Veluwse topkoks is slechts één van de ideeën.



Motivatie Terreineigenaren produceren vaak op duurzame wijze hoogwaardige grondstoffen en producten, die helaas lang niet altijd een optimale prijs opbrengen. Het gaat vaak om unieke producten die door de natuur worden voortgebracht en die een hoge potentiële meerwaarde hebben. Juist toeristen die het gebied bezoeken en die op zoek zijn naar authenticiteit en cultuur, zouden een interessante doelgroep kunnen zijn. Producten die je op vakantie leert waarderen, zul je thuis ook eerder aanschaffen. De vraag naar natuurlijke, oorspronkelijke producten en producten met een “verhaal” is groot. De Veluwe heeft geen sterke culturele identiteit. Bovendien is het cultureel erfgoed bij veel bezoekers nog te onbekend. Traditionele producten en productiewijzen, streekproducten en streekrecepten kunnen daarin verandering brengen. Het labelen van producten biedt erkenning voor de productiemethode en leidt tot een marketing voordeel voor de verkopende partij.

Financieel mechanisme Duurzame producenten krijgen een betere prijs en toegang tot nieuwe markten en afzetkanalen. Potentiële meerwaarde wordt verzilverd. Cross marketing biedt wederzijds voordeel.

Voorbeelden Ad 1. Nationaal Park Monte Sibilini heeft een verregaande samenwerking opgezet tussen het park en de lokale ondernemers. (www.sibillini.net)
Ad 2. In verschillende landen gebruiken nationale parken hun logo voor streekproducten en organische producten. (www.sibillini.net)
Ad 3. Heerlijkheid Mariënwaerd te Beesd. (www.marienwaerd.nl)

Risico's De risico's zijn beperkt, mits er goede systemen zijn voor certificering. Deze kunnen soms relatief duur zijn.

SCOREKAART

 **Opbrengst**
✓✓□□□

 **Veluwe beleving**
✓✓✓✓□

 **Uitvoerbaarheid**
✓✓✓□□

 **Bijdrage aan behoud**
✓✓□□□

 **Implementatiekosten**
✓✓✓□□

11 Accommodatie op de Veluwe



Omschrijving De mogelijkheden worden onderzocht voor het creëren van een netwerk van exclusieve, bijzondere accommodaties voor echte natuurliefhebbers of rustzoekers op hoogwaardige locaties. Dat kunnen locaties in de natuur zijn, of landgoederen, boswachterwoningen etc. Dit biedt de mogelijkheid om de kwaliteit van de Veluwe als natuur- en cultuur- bestemming te verhogen. Veel natuurgebieden kennen eco-lodges, waar je midden in de natuur bent. Mits deze lodges niet gebouwd worden op kwetsbare locaties en ze optimaal zijn ingepast in het landschap, zijn ze prima te verenigen met natuurwaarden. Duurzaamheid dient bij bouw en exploitatie centraal te staan. Bestaande bouwwerken kunnen aangepast worden of duurzame nieuwe accommodatie kan gebouwd worden.

NB: het gaat hier niet om projectontwikkeling; het initiatief ligt in handen van de terreineigenaren.

De accommodatie biedt overnachtingsmogelijkheden voor natuurliefhebbers die een exclusieve ervaring willen. De accommodatie hoeft niet per se een 4 of 5 sterren accommodatie te zijn, het onderscheidende element is de sense of place: het bewust genieten van een unieke Veluwe-ervaring op een unieke lokatie midden in de natuur, in de stilte...

Motivatie De accommodatie-sector op de Veluwe biedt weliswaar een scala aan mogelijkheden variërend van eenvoudige pensions en campings tot luxe hotels. maar accommodaties die zelf deel uitmaken van de Veluwebeleving zijn er weinig. Uitzonderingen zijn de exclusieve accommodaties die Staatsbosbeheer aanbiedt, enkele landgoederen en de natuurcampings en paalcampings. Toch zijn er volop karakteristieke, prachtig gelegen gebouwen, die op dit moment niet optimaal gebruikt lijken te worden (zoals de Carolina Hoeve). Nieuwe gebouwen als de Posbank zijn uitstekend ingepast in het landschap en voegen door architectuur en inrichting nieuwe dimensies toe. Het mechanisme kan ook rechtstreeks bijdragen aan behoud van cultureel erfgoed gaat, als monumentale of karakteristieke gebouwen een nieuwe functie krijgen.



Financiële mechanismen

De keuze is om accommodaties zelf te beheren of ze in concessie te geven. Eigen beheer betekent eigen baas zijn en het opbouwen van een band tussen gast en terreineigenaren. Concessies hebben het voordeel dat het exploitatierisico bij de ondernemer ligt. De ondernemer heeft ook professionele kennis. Sommige doelgroepen zijn bereid om aanzienlijke bedragen te betalen voor exclusiviteit en authenticiteit. Financieel succes hangt af van goede marketing en goede bezettingsgraad door het jaar heen.


Voorbeelden

- Landleven site van Staatsbosbeheer: een landelijk netwerk van hoogwaardige natuuraccommodatie. (www.buitenlevenvakantiewoningen.nl)
- Landgoederen die accommodatie aanbieden (ook in time-sharing). (www.erfgoedlogies.nl)

Risico's

- De investeringen kunnen hoog zijn, zeker als het om volledig nieuwe accommodatie gaat.
- De terreinbeherende organisatie loopt een ondernemingsrisico, dat door een concessie kan worden beperkt.
- Bij een kleinschalig aanbod zijn de overhead kosten vaak vrij hoog (service, schoonmaak, marketing, beheer).
- Hoewel projectontwikkelaars zijn uitgesloten, kan het creëren van nieuwe accommodaties een precedentwerking hebben.
- Draagvlak bij overige bezoekers, leden van organisaties en publiek is niet gegarandeerd.

SCOREKAART

	Opbrengst <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Veluwe beleving <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
	Uitvoerbaarheid <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Bijdrage aan behoud <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Implementatiekosten <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

12 De Veluwe Card



Omschrijving Een multifunctionele card voor zowel bewoners als bezoekers die trots zijn op de Veluwe en daar graag mee geassocieerd worden. De Veluwe card wordt idealiter gekoppeld aan een credit card die bij voorbeeld €50 extra kost. De opbrengst komt integraal ten goede aan natuur- en cultuurbescherming via het Eindeloze Veluwefonds. De houder krijgt de keuze uit een aantal projecten en bepaalt wat er met de opbrengst gebeurt.

Ook bedrijven kunnen zo'n kaart aanvragen, uiteraard ook voor hun werknemers. De uitgever van de credit card draagt per betaling van de cardhouder ook bij aan het Veluwefonds.

De card geeft de houder voordelen bij Veluwe ondernemers en voorrechten bij activiteiten, evenementen en aanbiedingen zoals toegang tot beperkt toegankelijke plaatsen, nieuwtjes, excursies en kortingen bij landgoedwinkels en deelnemende bedrijven, zoals restaurants die koken met Veluwse producten etc. Natuurlijk kunnen ook musea, culturele evenementen en attracties aan de card gekoppeld worden.

Aan de kaart is een website gekoppeld, die de houders van informatie voorziet over acties, evenementen en aanbiedingen. Ook corporate sponsors zouden op de website de door hen gefinancierde projecten kunnen presenteren en exclusieve, duurzame aanbiedingen kunnen doen.

Terreineigenaren kunnen dit uiteraard ook. Zij presenteren acties, evenementen en excursies. Zo wordt de kaart zowel een marketing als een communicatiemiddel met een belangrijke doelgroep, die hart heeft voor de Veluwe.

Motivatie De multifunctionele card bestaat op dit moment nog niet voor de Veluwe. De Veluwe mist een sterke identiteit en een sterk imago. Met de card kan de gebruiker laten zien dat hij hart voor de Veluwe heeft en er trots op is. Het is een positieve gebruiksvriendelijke manier om een bijdrage te leveren aan beheer en behoud van natuur en cultuur in de regio. Tevens brengt de card zowel bezoekers, de lokale bevolking, ondernemers en terreineigenaren dichter bij elkaar. Het afstemmen van acties, voordelen en activiteiten worden gezamenlijk en in wederzijds belang uitgevoerd.

Een bank met een sterke lokale binding, die zowel ondernemers als consumenten bedient en die nadrukkelijk inzet op duurzaamheid zou hier zeker in geïnteresseerd zijn (Rabobank, ASN Bank, Triodos Bank?) >



Financiële mechanismen Opbrengsten worden gerealiseerd door de meerprijs van de card en door iedere uitgave die met de card wordt gedaan. De creditcard company doneert hiervoor een bepaald bedrag. Tevens wordt de card houder gestimuleerd om gebruik te maken van de voordelen die de card biedt. Dit zal leiden tot een toename van bestedingen in de regio. Het is een win-win situatie voor zowel de terreineigenaren als de toeristisch-recreatieve sector.

Voorbeeld De WWF Panda Visa Card van International Card Services www.theworldcard.nl

Risico's Zeer beperkt: de creditcard company/bank geeft immers de kaart uit. De klant kan via de bank of website jaarlijks aangeven welk project hij wil steunen. De website kan worden gehost door een bestaande organisatie (koppeling met VBT site, bij voorbeeld)

SCOREKAART

	Opbrengst	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Veluwe beleving	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Uitvoerbaarheid	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Bijdrage aan behoud	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Implementatiekosten	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

13 Eindeloze Veluwe support logo



Omschrijving Toeristisch-recreatieve bedrijven die betrokken zijn bij het behoud en beheer van de Veluwe worden beloond met een Veluwe Support Logo. Dit logo, herkenbaar voor de bezoeker, geeft aan dat bij het bedrijf zijn verantwoordelijkheid voor de regio serieus neemt en een actieve partner is in projecten van het Veluwefonds. Het logo staat ook voor goed gastheerschap: hier krijg je als bezoeker goede, betrouwbare en enthousiaste informatie over het gebied waar je je bevindt. Doel is dat het logo zo bekend raakt en dat het netwerk van betrokken bedrijven zich zo profileert dat er daadwerkelijk voordeel behaald wordt van het logo.

Motivatie De consument wordt zich steeds bewuster van kwalitatief hoogstaande en duurzame producten. Dit logo kan kansen bieden.

Financiële mechanismen Aan het logo zit geen direct financieel mechanisme gekoppeld. Het is een service die de kwaliteit van de producten, services en diensten moet maximaliseren.

Voorbeeld PAN Parks Foundation zet netwerken op van bedrijven die betrokken zijn bij het ontwikkelen van duurzaam toerisme rondom nationale parken in Europa. www.panparks.org Abruzzo National Park in Italië (beerlogo). (www.parcoabruzzo.it)
Het IVN heeft de cursus gastheerschap gestart. Het logo zou gekoppeld worden aan deze cursus indien de bedrijven ook financieel een toezegging doen en zich inzetten voor bepaalde activiteiten. (www.ivn.nl)

- Risico's**
- Enthousiasme vanuit de TR-sector is essentieel.
 - Er zijn al zoveel logo's: Valt dit logo nog wel op?
 - Lange termijn project: Er is veel tijd en marketing voor nodig voordat de consument het logo herkent en het logo als marketing tool kan worden ingezet.
 - Kosten voor certificering en monitoring: Wie heeft het recht het logo te mogen dragen? En wie controleert dit? >



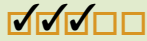
SCOREKAART



Opbrengst



Veluwe beleving



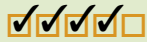
Uitvoerbaarheid



Bijdrage aan behoud



Implementatiekosten



14 Veluwe website



Omschrijving Op de Veluwe website van VBT komt bij de link natuur een aanbod te staan “ontdek natuur en cultuur” van natuurgerichte activiteiten, groene arrangementen, accommodaties, streekproducten en horeca die bijdragen aan behoud. De link wordt exclusief gevuld door de terreineigenaren, die hier ook hun samenwerkingsverbanden met de sector en hun arrangementen onder de aandacht kunnen brengen. Dit vergroot de beleefbaarheid en de attractiviteit van de Veluwe. Terreineigenaren leveren gegevens aan, VBT zorgt voor plaatsing. De site biedt goede verbindingen met bestaande websites.

Motivatie De terreineigenaren hebben veel te bieden en ontplooiën prachtige en originele initiatieven. Er gebeurt veel op de Veluwe, maar al die activiteit vertaalt zich niet in een dynamisch, avontuurlijk en creatief imago. De promotie van activiteiten, evenementen en bijzondere gebeurtenissen beperkt zich te vaak tot de eigen communicatiekanalen en tot de lokale media. Evenementen hebben daardoor niet altijd het gewenste succes en de verwachte impact. De Veluwe wordt te weinig verkocht als een natuur- en cultuurbestemming die door een scala aan activiteiten en evenementen een unieke ervaring garandeert.

Financiële mechanismen De website genereert alleen indirecte inkomsten, doordat de evenementen en activiteiten beter bezocht worden en dus rendabeler en effectiever zijn. De bestemming Veluwe wordt er aantrekkelijker door en er wordt meer bekendheid gegeven aan de activiteiten en evenementen. Door het toegenomen aantal bezoekers worden activiteiten meer rendabel.

Voorbeeld Nationale parken als Nockberge NP in Oostenrijk, Peak District in Groot-Brittannië en NP De Hoge Veluwe in Nederland hebben een aansprekende website, die de potentiële bezoeker verleidt om naar het gebied te komen door alle ingrediënten van een onvergetelijke dag uit of een korte vakantie op een aantrekkelijke en overzichtelijke manier weer te geven. (www.nationalparknockberge.stream.at) (www.peakdistrict.org)

Risico's Geen, zolang de website goed beheerd wordt en de betrokken organisatie tijdig en structureel informatie aanleveren. >



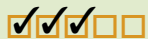
SCOREKAART



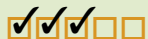
Opbrengst



Veluwe beleving



Uitvoerbaarheid



Bijdrage aan behoud



Implementatiekosten



15 Opt-in



Omschrijving Toeristisch-recreatieve bedrijven informeren hun gasten over de natuurbeschermings-activiteiten in de regio waarbij zij actief betrokken zijn. Bij het opmaken van de rekening wordt de klant op de mogelijkheid gewezen om een bedrag te doneren voor een specifiek project. Deze bijdrage maakt in feite een optioneel deel van de rekening uit (“opt in”). Voor de vaststelling van de hoogte van het bedrag bestaan richtlijnen, zoals een percentage van het totaalbedrag, een vast bedrag per overnachting of de prijs van een biertje bij een bestelling op een terras.

De “opt-out” variant wordt hier niet aangeraden. Daarbij wordt de donatie automatisch op de rekening gezet en moet de gast zelf aangeven het niet te willen betalen. Hierdoor krijgt de donatie het karakter van een toeslag en kan de klant zich ongemakkelijk voelen bij een weigering.

Het succes van “opt in” is sterk afhankelijk van een goede inbedding. Zo zal de bereidheid tot deelname van zowel de ondernemer als de klant groter zijn, wanneer het om concrete, aansprekende projecten met een duidelijke toegevoegde waarde gaat. (bijvoorbeeld paddenpoel/restauratie oude handelswegen), Ieder deelnemend bedrijf dient een project te kiezen dat bij het imago van het bedrijf en bij de doelgroepen past. Natuurlijk moet een goede besteding van de ingezamelde gelden buiten kijf staan. In het bedrijf moet tot de verbeelding sprekende informatie aanwezig zijn, die ook verleidt om het project daadwerkelijk te bezoeken. (zie ook mechanisme “Zichtbaarheid”)

Motivatie Opt-in is een mechanisme dat aan alle bezoekers voorgelegd kan worden en dus potentieel veel geld kan opleveren. Bovendien gaat het om tastbare projecten met een hoge “aaibaarheidsfactor”. Gast en ondernemer identificeren zich met het project en zijn trots om er aan bij te dragen. De hoogte van de klantenbijdrage als deel van de rekening wordt op basis van algemene, transparante richtlijnen voor de hele Veluwe vastgesteld. Daarnaast staat het ondernemer en klanten vrij om op andere manieren fondsen te werven. Zo kan overwogen worden om de klant de mogelijkheid te geven om een “aandeel” in het project te kopen.

Ondernemers die Opt-in toepassen krijgen recht op het gebruik van het Veluwe Support logo. >



Financiële mechanismen Iedere bezoeker wordt bij het voldoen van de rekening gevraagd om een volgens richtlijnen vastgesteld supplement te betalen. Indien de klant instemt komt dat bedrag als extra op de rekening te staan. De opbrengst wordt besteed aan een specifiek project.

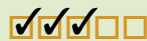
Voorbeeld In Alaska heeft de Alaska Wildlife Recreation and Tourism Association het programma 'A dollar a Day' geïntroduceerd. Bij de deelnemende organisaties en bedrijven kan de bezoeker een dollar per dag afstaan voor beheer en behoud van de natuur. Dit is een zeer succesvol project en 95% van de bezoekers is bereid hiervoor te betalen. www.awrta.org

- Risico's**
- Enthousiasme en draagvlak vanuit de sector is voorwaarde voor het succes van het concept. Individuele bedrijven en alle personeel moet achter het mechanisme staan.
 - Voor het bedienend personeel bestaat de bedreiging dat Opt-In ten koste gaat van de fooi
 - Als Opt-In gezien wordt als een extra heffing is het concept kansloos.
 - De inning en de besteding van de gelden moet betrouwbaar en transparant zijn en moet geverifieerd worden. Een enkel krantenbericht over een ondernemer of werknemer die fraudeert betekent het einde van de geloofwaardigheid.
 - Er dienen heldere afspraken gemaakt te worden met de belastingdienst
 - Verwarring met de toeristenbelasting dient vermeden te worden.

SCOREKAART



Opbrengst



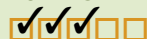
Veluwe beleving



Uitvoerbaarheid



Bijdrage aan behoud



Implementatiekosten



16 Sponsoring / Donaties / Speciale acties



- Omschrijving**
1. Sponsoring: een sponsor is een (rechts)persoon die de kosten van een project, of een onderdeel daarvan, draagt. Sponsoring kan een verbintenis over een langere tijdsperiode inhouden. Bedrijven zijn geïnteresseerd in sponsoring van groene doelen. Het Veluwefonds biedt een aantrekkelijke, veelzijdige portefeuille met concrete, sympathieke en herkenbare projecten die een aantoonbare bijdrage leveren aan het behoud van natuur en cultureel erfgoed. Hoewel het Veluwefonds in eerste instantie bedoeld is om de samenwerking met de toeristisch-recreatieve sector gestalte te geven, is de doelgroep veel breder. Met deze portefeuille kan het bedrijfsleven ook actief benaderd kan worden.
De website kan een goed middel zijn om dit mechanisme te ondersteunen: geïnteresseerden kunnen zich oriënteren, van projecten die in uitvoering zijn wordt de voortgang getoond en van voltooide projecten kunnen de resultaten bekeken worden.
Uiteraard kunnen bedrijven “hun” projecten ook bezoeken en deel uit laten maken van zakelijke bijeenkomsten en personeelsuitjes.
 2. Donaties: Giften zijn in principe eenmalig en kunnen afkomstig zijn van bedrijven en particulieren. Het kan gaan om kleine bedragen, als er in een bezoekerscentrum, een horecagelegenheid of een andere plaats waar veel mensen komen een geldbox neergezet wordt, met een display dat het project op een aantrekkelijke manier presenteert. Grotere bedragen kunnen afkomstig zijn van acties van verenigingen, bedrijven of ondernemersverenigingen of van giften of legaten van particulieren.
 3. Speciale acties: Terreineigenaren en ondernemers zetten een actie op, waarbij voor een concreet project gelden worden ingezameld.

Motivatie De genoemde mechanismen kunnen bestaan naast andere mechanismen, zoals “Opt In”. Zij hebben als bijkomend voordeel dat ze zich niet tot de toeristisch-recreatieve sector beperken. Ook de lokale bevolking, verenigingen, particulieren en bedrijven kunnen deelnemen.
Voor veel natuurbeschermingsorganisaties zijn deze mechanismen al een belangrijke bron van inkomsten, maar iedere organisatie heeft daarvoor zijn eigen beleid. Best practices worden nog niet met elkaar gedeeld. Voordeel van het Eindelooze Veluwefonds en de website is, dat er nu een compleet, aantrekkelijk, Veluwebreed overzicht gepresenteerd wordt van aansprekende projecten, die een hoog “feel good” gehalte hebben. >



Juist de Veluwe brede dimensie is innovatief: het grootste aaneengesloten natuurgebied in Nederland presenteert zich als een geheel. Dat scheidt een beeld van de Veluwe als een gebied waar van alles gebeurt en waar volop goede projecten bedacht en uitgevoerd worden. Projecten komen daardoor ook in een context te staan en gaan meer tot de verbeelding spreken. Ze leveren niet alleen een aantoonbare bijdrage aan behoud van natuur en cultureel erfgoed, maar ze verhogen ook de Veluwebeleving en daarmee weer het draagvlak voor bescherming. De Veluwebeleving wordt verhoogd indien de projecten ook door de gulle gevers bezocht en gevolgd worden.

Resultaat De markt voor het genereren van inkomsten uit sponsoring, donaties en giften wordt al intensief bewerkt door allerlei organisaties en is bijna een verdringingsmarkt geworden. Het Eindeloze Veluwefonds onderscheidt zich met een portfolio van aansprekende, concrete projecten die een aantoonbare bijdrage leveren aan behoud van natuur en cultuur en die bovendien gericht zijn op een specifiek gebied: de Veluwe. De kosten en de opbrengsten zijn afhankelijk van het mechanisme en van de grootte en het type van het project. In alle gevallen zullen projecten leiden tot positieve naamsbekendheid, vergroting van het draagvlak voor bescherming en een verbetering van de Veluwebeleving.

- Voorbeelden**
- Sponsoring: Eneco Veluwe Trail, Corporate sponsoring door WWF, Natuurmonumenten etc. (www.enecoveluweroute.nl) Zie ook www.cairngorms.co.uk voor voorbeelden van branding van het park door derden.
 - Donaties: Een aantal terreineigenaren voert al een beleid op dit gebied (o.a. Geldersch Landschap en Geldersche Kasteelen, Natuurmonumenten).
 - Acties: de 'verkoop' van meters wandelpad in Vorden; een samenwerking tussen ondernemersvereniging en Natuurmonumenten.

- Risico's**
- Goede coördinatie is cruciaal.
 - Mogelijke concurrentie tussen individueel beleid van organisaties en Veluwebrede insteek.
 - Tijd, middelen en menskracht nodig voor o.a. selectie en monitoring van projecten en voor communicatie en transparantie (verantwoording projecten, bijhouden website).

SCOREKAART SPONSORING



SCOREKAART DONATIES



SCOREKAART SPECIALE ACTIES





Dit onderzoek in opdracht van de Stuurgroep Eindeloze Veluwe is mogelijk gemaakt door onderstaande organisaties en de Veluwse gemeenten.

