

VOORSTEL VOOR EEN NATIONALE BOSSENMAKELAAR

Om te komen van praten over bosuitbreiding naar
daadwerkelijke bosuitbreiding



Foto: Anne Reichgelt, Stichting Probos

Door Rob Janmaat & Miranda Koffijberg, Communicatiebureau De Lynx
Anne Reichgelt, Sietze van Dijk & Gera op den Kelder, Stichting Probos

In opdracht van Vera Donker & Zev Starmans, ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit

Wageningen, april 2022

“Groningen is een bosarme provincie. Er zijn meer bedrijventerreinen dan bos. Als de bossenmakelaar dat op de goede manier weet te profileren, dan zorgt dat mogelijk voor een eyeopener en kan de bossenmakelaar als doel stellen om dat tenminste gelijk te trekken.”

Bart Vries, provincie Groningen

“Beleggers als ASR hebben geen emotionele band met de grond en het landbouwkundig gebruik. Hier liggen de grootste kansen voor bosuitbreiding.”

Eelco Schurer, De Rentmeesters Coöperatie

“De bossenmakelaar moet voornamelijk bezwaren weghalen bij gemeentes, provincies en terreinbeherende organisaties. Om van praten over bosuitbreiding te komen tot daadwerkelijke bosuitbreiding.”

Josephine Schuurman, MeerBomenNu

De meerwaarde van een bossenmakelaar

Introductie op de rapportage

Wat willen bereiken?

Meer bomen en bos in Nederland. Met een focus op bomen en bos buiten het Natuurnetwerk Nederland.

Waarom een bossenmakelaar?

Omdat er, tot op zekere hoogte, een particuliere markt is voor bosaanplant. Met particuliere grondeigenaren en soms overheden aan de ene kant, en particuliere ondersteuners en overheidssubsidies aan de andere kant. De bossenmakelaar kan die werelden verbinden.

Kunnen we niet beter wachten op de olietanker Nationaal Programma Landelijk Gebied?

Die olietanker moet er komen. Maar het gaat nog zeker 5 tot 6 jaar duren voordat dit tot bosaanplant leidt. Terwijl er nu al animo is in de maatschappij voor meer bos. De bossenmakelaar geeft ruimte aan die energie uit de samenleving. Dat blijkt ook uit deze rapportage. Bovendien is er een risico dat een Nationaal Programma Landelijk Gebied-olietanker stuurloos kan raken door nieuwe politieke inzichten. Dus: wed op twee paarden!

Met het Nationaal Programma Landelijk Gebied kunnen we beter sturen op de realisatie van beek- en rivierbegeleidend bos en haagbeuken- en essenbossen. Hoe zit dat met die bossenmakelaarsbossen?

Klopt, met een grote zak met geld en een onteigeningstitel kun je meer sturen. Wij vinden het van meerwaarde voor omwonenden, maar ook voor de natuur, als 5 -15 % van het nieuwe bos meer verspreid door Nederland terecht komt.

Wordt de bossenmakelaarstaak al niet uitgevoerd door de provincies?

Voor het onderdeel verbinden en schakelen gebeurt dat in beperkte mate. In veel provincies is hier niets voor geregeld en we hebben niet de indruk dat dit snel gaat gebeuren. Voor taken als agenderen en signaleren, kennis delen en communicatie is het sowieso beter als dit op landelijk niveau wordt uitgevoerd.

Gaat de inzet voor de bossenmakelaar niet ten koste van de inzet op het Nationaal Programma Landelijk Gebied?

De bossenmakelaar moet juist zorgen dat anderen hun werk kunnen doen. Voor de bossenmakelaar denken we aan een verbinder tussen partijen met een stevig inhoudelijk fundament. Voor het veiligstellen van de opgave nieuw bos in het Nationaal Programma Landelijk Gebied is een liefhebber nodig van processen en tot op zekere hoogte van politiek. Overeenkomst in beide functievereisten is: grote intrinsieke motivatie voor meer bos in Nederland.

1. Bossenmakelaar: motor voor meer bos in Nederland

Dit is het idee

Voor het realiseren van de bosuitbreidingsambities uit de Bossenstrategie zijn veel initiatieven nodig - van groot tot klein. Maar dan is het wel noodzakelijk om de brede waaier aan initiatieven zoveel mogelijk te stimuleren en te faciliteren. De Nationale Bossenmakelaar als centrale aanjager, verbinder en vraagbaak kan hierbij het verschil maken door onder meer financiers en grondeigenaren te verbinden, noodzakelijke kennis van planvorming tot uitvoering beschikbaar te maken en partijen te inspireren met goede voorbeelden.



Foto: Anne Reichgelt, Stichting Probos

Aanleiding

Rijk en provincies willen 19.000 hectare bos en 25.000 hectare agroforestry buiten het Natuurnetwerk realiseren. Dit staat in de landelijke Bossenstrategie. Daarbij moet slim gekoppeld worden met andere functies en wordt meervoudig ruimtegebruik gestimuleerd. Dit wordt verder uitgewerkt in het Nationaal Programma Landelijk Gebied dat zich richt op de instandhoudingsdoelstellingen rond Natura2000 gebieden, klimaatmitigatie en de waterkwaliteitsdoelstellingen uit de Kaderrichtlijn Water.

Andere ruimtelijke opgaven zijn onder andere het terugdringen van stikstofuitstoot en bodemdaling, verstedelijking, waterberging en de energietransitie. Er liggen vooral kansen voor bosuitbreiding in overgangszones rond natuurgebieden en rond steden en dorpen als uitloopgebied.

In de Bossenstrategie wordt ook een voorzet gedaan hoe deze hectares gerealiseerd kunnen worden: een projectorganisatie opzetten die de markt van functiecombinaties verkent en partijen bij elkaar brengt. Dit is de bossenmakelaar.

2. Voorzien in een behoefte

De bossenmakelaar is een idee. Een idee dat getoetst moet worden op haalbaarheid en wenselijkheid. Daarvoor zijn we in gesprek gegaan met provincies, grondeigenaren, partijen met een bosuitbreidingsinitiatief en kennisinstituten. Wat zijn hun wensen en behoeften als het gaat om bosuitbreiding?

We hebben 9 partijen geïnterviewd en op 22 februari een webinar georganiseerd met 40 deelnemers uit veel verschillende hoeken: provincies, maatschappelijke organisaties, adviseurs, rijksoverheid, etc. deelnemers. Dit is de oogst. Eerst samengevat in onderstaande tabel, daarna nader uitgewerkt per doelgroep.

	Behoeften
Provincies	<ul style="list-style-type: none"> • Dossieropbouw • Financiën • Verbinden verschillende partijen • Koppeling bosuitbreiding en andere beleidsopgaven • Actief signaleren van kansen en belemmeringen • Kennis
Grondeigenaren	<ul style="list-style-type: none"> • Verbinden <ul style="list-style-type: none"> ○ Werelden van bos, natuur, landschap en landbouw ○ Financiers en grondeigenaren • Signalering <ul style="list-style-type: none"> ○ Knelpunten voor nieuw bos agenderen ○ Mogelijkheid tot combineren functies
Partijen met een initiatief	<ul style="list-style-type: none"> • Aanjager • Verbinden en vertalen <ul style="list-style-type: none"> ○ Verschillende partijen bij elkaar brengen ○ Vertaalslag maken en drempels voor uitvoering weghalen: allen hetzelfde doel • Kennis & advies • Overzicht van het speelveld en 'lessons learned' delen
Kennisinstituten	<ul style="list-style-type: none"> • Signalering van regelgeving, op alle bestuurlijke niveaus • Aandacht voor signaleren van kansen en belemmeringen

Provincies

De provincies hebben meerdere behoeften waar een bossenmakelaar een rol van betekenis kan spelen. Per provincie kunnen deze behoeften verschillen, omdat de knelpunten en kansen van bosuitbreiding ook per provincie verschillen. In zijn totaliteit komen we hier op uit:

- **Dossieropbouw**; er is behoefte aan het ophalen van informatie over de wensen die er in de provincie zijn voor bosuitbreiding, waar grond beschikbaar is voor bosuitbreiding en wat er qua financiering mogelijk is. En de behoefte om deze informatie bij de provincie neer te leggen en aan hen mee te geven wat er moet gebeuren om tot bosuitbreiding te komen.

- **Financiën**; er is behoefte aan het inzichtelijk maken wat er aan geld beschikbaar is voor bosuitbreiding. En voornamelijk hoe dit geld benut kan worden. Kortom: een toepasbaar instrument om geld uit de markt te kunnen benutten voor bosuitbreiding.
- **Verbinden van verschillende partijen**; vaak is er niet één partij die zowel een plan als financiën én grond heeft om bosuitbreiding van de grond te laten komen. Er is behoefte aan het koppelen van deze verschillende partijen: grondeigenaren, financiers en initiatiefnemers.
- **Koppeling van verschillende opgaven**; er wordt gesproken over het koppelen van verschillende beleidsopgaven. In de praktijk blijkt bosuitbreiding echter nog niet vaak ingebed te zijn in ander beleid; zo komt bijvoorbeeld de koppeling met opgaven als woningbouw nog weinig terug. De behoefte leeft om als bossenmakelaar richting het ministerie hierin een signalerende functie te hebben om de bosuitbreiding te koppelen aan andere beleidsopgaven en in het beleid in te passen.
- **Actief signaleren van kansen en belemmeringen**; er is behoefte aan een bossenmakelaar om actief kansen en belemmeringen voor bosuitbreiding bij de politiek te signaleren, ook tussen ministeries. Voor zowel beleid rond bosuitbreiding als financiën.
- **Kennis**; bij verschillende vormen van bosuitbreiding op verschillende plekken zijn er veel regelingen (wettelijke en planologische kaders) om rekening mee te houden, uiteenlopend van landelijke tot regionale regelgeving. Er is behoefte aan een bossenmakelaar die hiervan overzicht en kennis heeft. Daarnaast is er ook behoefte aan inhoudelijke kennis rond bosuitbreiding en verschillende vormen daarvan, zoals spontane bosontwikkeling.

Grondeigenaren

Tijdens de interviews en gesprekken is er gesproken met verschillende mensen die veel samenwerken met grondeigenaren zoals rentmeesters en adviseurs op het gebied van agroforestry. Daaruit kwamen de volgende behoeften van grondeigenaren naar voren:

- **Verbinden van verschillende werelden en van verschillende partijen**; om bosuitbreiding goed van de grond te laten komen, is er voornamelijk behoefte aan een verbinder. Er leeft sterk dat de werelden van bos, natuur, landschap en landbouw aparte werelden zijn. Waarbij er vooroordelen over en weer zijn en bijvoorbeeld natuur en landbouw soms recht tegenover elkaar staan, in plaats van integraal met elkaar verbonden zijn. Om dit te verwezenlijken, moeten er bruggen worden geslagen, waarbij ook beleid en praktijk aan elkaar gekoppeld worden.
- **Verbinden van financiers en grondeigenaren**; daarnaast zijn er genoeg grondeigenaren die bosuitbreiding willen realiseren, maar waar financiële middelen hiervoor ontoereikend zijn. Er zijn ook partijen die geen grond hebben, maar wel financiële middelen om bosuitbreiding te realiseren. Deze financiers zijn echter onvoldoende of niet bekend bij grondeigenaren. Voor hen is er behoefte aan iemand die vraag en aanbod kan verbinden.
- **Signalering van knelpunten**; staand beleid kan bosuitbreiding door bedrijven en particulieren in de weg zitten. Daarbij is het beleid soms gedateerd. Er is behoefte aan een partij die erop toeziet dat het beleid actueel blijft en geen belemmering vormt voor bosuitbreiding.
- **Signalering van functiecombinaties**; aansluitend is er de behoefte aan het combineren van functies, ook aan functies uit de eerder genoemde verschillende werelden van bos, natuur, landschap en landbouw. Dit is door restricties echter niet altijd mogelijk. Het devies is: functies verweven waar mogelijk en scheiden waar noodzakelijk. Er is behoefte aan een partij die hierop toeziet en signaleert waar het combineren van functies onnodig wordt geremd.

Partijen met een initiatief

- **Aanjager**; initiatiefnemers van bosuitbreiding signaleren dat er veel gepraat wordt over bosuitbreiding, maar dat er in hun ogen nog te weinig echt mee aan de slag wordt gegaan. Ze hebben behoefte aan een partij die zich hard maakt voor bosuitbreiding en daarin ook echt aanjager is om dit van theorie in de praktijk te gaan brengen.
- **Verbinden en vertaalslag maken**; verschillende partijen hebben vaak hun eigen visie en wijze van bosuitbreiding. Daarbij praten en werken partijen nogal eens langs elkaar heen, terwijl ze allen hetzelfde doel hebben. Er is behoefte aan iemand die de verschillende partijen aan elkaar kan koppelen waarbij ieders ideeën over en weer vertaald kunnen worden.
- **Kennis & advies**; sommige initiatiefnemers zorgen ervoor dat er bomen geplant kunnen worden, maar blijven weg van kennisoverdracht en advies hierover. Vragen over welke bomen waar het beste geplant kunnen worden, waarom bomen ergens wel of niet komen, blijven daardoor vaak onbeantwoord voor initiatiefnemers. Voor initiatiefnemers van boomaanplantprojecten ligt de behoefte voor een bossenmakelaar om hierin beschikbaar te zijn voor inhoudelijke kennis en eventueel advies.
- **Overzicht van het speelveld en 'lessons learned'**; er zijn veel verschillende initiatieven voor bomenaanplant. Voor deze initiatieven zelf en voor gebruikers hiervan is het lastig een goed overzicht te krijgen. Er is behoefte aan een partij die een zo volledig mogelijk overzicht heeft van initiatieven die er zijn. Om vervolgens te verbinden en van elkaar te leren bij nieuwe initiatieven.

Kennisinstituten

- **Signalering van belemmerende regelgeving, op alle bestuurlijke niveaus.**
- **Aandacht voor actief signaleren van kansen en belemmeringen**; een bossenmakelaar hoeft niet een lobbyist te zijn, maar zou wel signalen moeten neerleggen bij actieve lobbyisten: de ogen en oren zijn voor hen met betrekking tot het realiseren van meer bos en bomen.



Illustratie: Aukje Gorter, grafisch ontwerper (bron: Vakblad Natuur Bos Landschap)

Intermezzo: geslaagde casus geriefbosje bij Hall

Nabij Hall in Gelderland hadden de eigenaren van een weiland de wens om daarvan 0,3 hectare in te planten met bos. Samen met de erfadviseur van Stichting Landschapsbeheer Gelderland is een ontwerp gemaakt voor dit bosje, met daarin een natuurlijke gelaagdheid en een pad om het bosje toegankelijk te maken. In het ontwerp zijn in totaal 15 soorten opgenomen – van zomereik, haagbeuk en zoete kers tot Gelderse roos, hulst, wilde liguster en brem. In 2020 zijn de bomen de grond ingegaan. De kosten voor het ontwerp, het plantmateriaal en de aanlegkosten zijn gefinancierd vanuit het Klimaatakkoord door het ministerie van LNV.

Stichting Landschapsbeheer Gelderland is een ideale gebiedspartner voor de Bossenmakelaar.



Foto: Stichting Landschapsbeheer Gelderland

3. Rollen en taken van de bossenmakelaar (om te voorzien in de behoeften)

In hoofdstuk 2 hebben we de behoeften voor een bossenmakelaar op een rij gezet. In dit hoofdstuk beschrijven we de rollen en de taken van een bossenmakelaar om te voorzien in die behoeften. Dé bossenmakelaar is niet één persoon. De bossenmakelaar bestaat uit een landelijk Team Bossenmakelaar en een twaalfstal regionale bossenmakelaars of bossenmakelaarsteams, dat weer ingebed is in een uitgebreid netwerk waarvan de verschillende actoren allemaal de taken van de bossenmakelaar invullen.

In enkele provincies zijn al een (soort) bossenmakelaars actief. Denk bijvoorbeeld aan Prolander in Drenthe en Groningen. Dat zijn belangrijke mensen voor het landelijke Team Bossenmakelaar omdat ze op provinciaal niveau vraag en aanbod kunnen koppelen. Als er dus vragen van grondeigenaren komen, is het enige dat Team Bossenmakelaar hoeft te doen het doorsturen van de vraagsteller naar deze bossenmakelaar. Die kan hier verder mee aan de slag. Maar omdat er nog maar weinig provinciale bossenmakelaars zijn, zal het landelijke Team Bossenmakelaar nog eerst in die plaats treden en dus de kansen in de praktijk voor de koppeling van vraag en aanbod bij elkaar brengen.

Landelijk Team Bossenmakelaar

Uit de gesprekken komt een duidelijke vraag naar voren naar aanvullende ondersteuning op landelijk niveau: het landelijke Team Bossenmakelaar. Deze behoefte resulteert in een verdeling van taken op regionaal en landelijk niveau en de vorm of infrastructuur van het netwerk. Ons voorstel voor het takenpakket van het landelijk Team Bossenmakelaar is:

1. Koppelen van vraag (eigenaar wil bos aanplanten) en aanbod (ondersteuners bij bosaanplant)

Totdat dit in het hele land op provinciaal of regionaal niveau is opgepakt, zijn dit de taken van het landelijke Team Bossenmakelaar:

- Helpen van grondeigenaren op weg naar bosaanplant met advies.
- Koppelen van geïnteresseerde grondeigenaren aan bedrijven en organisaties die ondersteunen of financieren. We zien kansen voor koppelingen omdat er op veel plekken ondersteuning wordt geboden aan geïnteresseerden voor nieuw bos. Dit aanbod staat online in de database financieringskansen op www.nationalebossenmakelaar.nl.
- Ondersteunen samenwerking tussen regionale teams.

2. Kennisdelen en communicatie

- Kennis in huis hebben van juridische zaken, zoals gewascodes, mestrecht, herplantplicht, bestemmingsplan en natuurbeschermingswet.
- Inhoudelijke expertise bieden over spontane bosontwikkeling, bosaanplant, etc.
- Bijhouden van website: bron van financiers & financiën.
- Geven van roadshows om de werelden van natuurbeheer, bosbeheer, agroforestry, voedselbosbouw en landbouw te verbinden en gemeentes, waterschappen, provincies en grondeigenaren te inspireren.
- Workshops geven over de praktische uitvoering, zoals het maken van bedrijfsplannen.

3. Signaleren en agenderen

- Signaleren richting ministerie(s), het provinciale bossenoverleg en lobbyisten, met betrekking tot belemmerde wet- en regelgeving, financiële middelen, de toegevoegde waarde van bos (niet blindstaren op hectares) – kortom, het oplossen van problemen voor koplopers.

Regionale bossenmakelaars

Voor de regionale bossenmakelaars zien we als taken:

- Koppelen van vraag (grondeigenaar wil bos aanplanten) en aanbod (ondersteuners bij bosaanplant): keukentafelgesprekken voeren met grondeigenaren en omwonenden.
- Een grondbank/grondpositie/ruilgronden hebben.
- Op de hoogte zijn van gemeentelijk en provinciaal beleid en andere opgaven in het gebied (planologisch-bestuurlijke opgave).
- Helpen bij het opstellen van bedrijfsplannen, gaat indien nodig in gesprek met de bank
- Tijd en middelen hebben voor langjarige gebiedsprocessen.
- Ontzorgen door hulp te bieden bij het vinden van de weg door wet- en regelgeving.

Netwerk

Het landelijke Team Bossenmakelaar is onderdeel van een groot netwerk. Belangrijke spelers in dit netwerk zijn de provinciale boscoördinatoren, het ministerie van LNV, actieve maatschappelijke organisaties en adviseurs met specialistische kennis. Het Team bossenmakelaar gaat geen dubbel werk doen en schakelt waar dat mogelijk is andere organisaties in. Omgekeerd kan het Team Bossenmakelaar op onderdelen, bijvoorbeeld voor kennisdelen of het agenderen van hinderende regelgeving, ondersteuning bieden aan deze organisaties uit het netwerk. Voor een meer concrete beschrijving van de werkwijze van het Team Bossenmakelaar verwijzen we naar de customer journeys op pagina 18.

Prioriteiten

Het risico van het oppakken van individuele vragen is dat er veel tijd wordt besteed aan complexe vragen die weinig uitzicht bieden op hectares bos. Om dat te voorkomen, zal er bij intake een schifting plaatsvinden: indien er weinig perspectief is op een goed resultaat, wordt er weinig tijd besteed aan de vraag. Op die manier kan er meer tijd worden ingezet op perspectievolle vragen. Criteria voor deze selectie zijn: impact, haalbaarheid en mogelijkheid van opschaling. Hierbij speelt ook een rol op welk doel uit de bossenstrategie de vraag van toepassing is. Zo is onze indruk dat het doel van 25.000 agroforestry makkelijker gehaald gaat worden dan de 19.000 hectare buiten het Natuurnetwerk. Daarom ligt het voor de hand om minder tijd te besteden aan vragen over agroforestry en deze sneller door te verwijzen naar adviseurs uit het netwerk.

Resultaat

Het Team Bossenmakelaar wil vooral bereiken dat er bos wordt aangeplant. Daarom zal er telkens een afweging worden gemaakt: hoe effectief is het oppakken van een vraag of probleem. Er kan veel tijd worden besteed aan het oplossen van een knelpunt in de regelgeving, maar dat heeft pas zin als het opruimen van deze drempel tot effect heeft dat bij wijze van spreken 100 grondeigenaren daarna onmiddellijk de schop oppakken en 1.000 hectare volplanten.

Hoewel het lastig is en misschien moeilijk te meten willen we het resultaat van het landelijke Team Bossenmakelaar deels afmeten aan:

- Hectares nieuw bos (zonder daarbij de zoveelste partij te zijn die de nieuwe hectares claimt; dit is alleen bedoeld voor interne toetsing; draagt het Team Bossenmakelaar bij aan concrete hectares nieuw bos).

Maar er zijn natuurlijk ook resultaten die niet zijn om te rekenen naar hectares maar wel wezenlijk kunnen zijn:

- Het bereiken van particulieren en organisaties met inspiratie, informatie en kennis zodat zij effectiever kunnen werken aan nieuw bos (SMART: aantal bereikte particulieren en organisaties),
- Bijdragen aan oplossingen voor vragen uit de praktijk door de goede koppelingen te maken naar organisaties uit het netwerk (SMART: aantal beantwoorde vragen),
- Een helder inzicht van knelpunten in de regelgeving en de wijze hoe deze kunnen worden opgelost aan ambtenaren van betreffende overheden en lobbyisten van maatschappelijke organisaties, met als resultaat aanpassingen in wet- en regelgeving (SMART: aantal gesprekken met ambtenaren en lobbyisten).



Foto: Anne Reichgelt, Stichting Probos

4. Communicatie

‘Communicatie’ is een kernactiviteit van het Landelijke Team Bossenmakelaar om de gestelde doelen te halen. We geven hier aan wat de twee belangrijkste communicatieopgaven zijn en op welke wijze het Team Bossenmakelaar de communicatie daarvoor gaat vormgeven: met welke doelgroepen voor ogen, via welke strategie en met welke middelen.

- A. Stimuleren van grondeigenaren om bosaanleg te overwegen zodat er meer grond beschikbaar komt voor bos, en hen ondersteunen om dit doel te realiseren,
- B. Ondersteunen van partijen met een wens tot of opgave voor bosaanleg.

Om deze doelen te bereiken is het ook nodig dat het Team Bossenmakelaar naamsbekendheid krijgt. Dat is daarmee een extra communicatiedoel.

- C. Door PR en communicatie realiseren van bekendheid van het merk Team Bossenmakelaar.

A. Stimuleren van grondeigenaren tot aanleg van bos

Er is op dit moment nog te weinig aanbod in Nederland aan grond om bos op te realiseren. Aan de vraagkant – partijen die graag bos aanleggen/ bomen planten – stranden veel initiatieven omdat het lastig is betaalbare grond te vinden. In potentie is er op veel plekken wel ruimte voor meer bos. De eigenaren van deze plekken zijn zich vaak (nog) niet bewust van de optie om bos aan te leggen of hebben bezwaren tegen de aanleg van bos. De communicatie van het Team Bossenmakelaar richt zich vooral op deze groep ‘partijen met grond’.

Communicatiedoel

Inzet is om de groep grondeigenaren te attenderen op kansrijke mogelijkheden voor bosaanplant op hun grond en mogelijke bezwaren die zij zien weg te nemen. En daarnaast: zorgen dat partijen met (al dan niet net gewekte) interesse in actie komen om ook daadwerkelijk bos aan te leggen, en ze daarbij te ondersteunen.

Doelgroepen

De communicatie richt zich op alle relevante grondeigenaren én hun vertegenwoordigers. Relevante groepen zijn boeren, beleggers en bedrijven, gemeenten, provincies, waterschappen, landgoedeigenaren, particulieren. Hun vertegenwoordigers zijn belangen- of koepelorganisaties, zoals Caring farmers, de Federatie Particulier Grondbezit (FPG), de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG), de Unie van Waterschappen (UvW), en ook intermediairs zoals adviseurs van agrariërs (‘erfbetreders’) of rentmeesters.

We geven hieronder aan bij welke grondeigenaren de beste kansen lijken te liggen om grond in te zetten voor bosaanleg.

Agrariërs

Beste kansen liggen er bij:

- Stoppende bedrijven (met name intensieve veehouderij) die grond achterlaten,
- Ondernemers waar bomen direct bijdragen aan primaire bedrijfsvoering, zoals pluimveehouders,
- Boeren in gebieden waar bomen bijdragen om problemen op te lossen, zoals verdroging of het verstuiven van grond/erosie,
- Nieuwkomers op de agrarische markt,
- Overgangsgebieden rond Natura2000-gebieden.

Beleggers zoals ASR

Investeerders in grond hebben meestal geen emotionele band met de grond en het landbouwkundig gebruik, dat kan ruimere mogelijkheden geven voor bosaanleg.

Particulieren en bedrijven

Beste kansen liggen er bij:

- Particulieren en bedrijven die koploper zijn, die zich bezighouden met de duurzaamheidstransitie, en dat willen/ kunnen vormgeven door bosaanleg op eigen of nog in eigendom te verwerven terrein,
- Particulieren en bedrijven die geld in willen zetten voor bos.

Landgoedeigenaren

Beste kansen liggen er bij:

- Landgoederen waar delen van het landgoed nog landbouwbestemming hebben en die om te vormen zijn naar bos; waarbij subsidies een stimulerende rol spelen,
- Eigenaren van nieuwe landgoederen,
- Langtermijnperspectief van bos voor toekomstige generaties.

Overheden: gemeenten, waterschappen, provincies, Rijkswaterstaat, ProRail en het Rijksvastgoedbedrijf

Beste kansen liggen daar waar bosaanleg zich laat combineren met de aanpak van andere (maatschappelijke) opgaven op het gebied van klimaat, recreatie, biodiversiteit en natuurcompensatie.

Communicatie-inzet voor de groep grondeigenaren

Om grondeigenaren uit te nodigen de mogelijkheid van bosaanleg te verkennen is het zaak aan te sluiten bij wat hun behoeften zijn. Dat kan een nieuw/ander (toekomstbestendig) verdienmodel zijn voor de grond, bijdragen aan een maatschappelijke doel (CO2 opslag, meer ruimte geven aan natuur) of een beter resultaat realiseren van het bestaande grondgebruik door middel van meer bomen (bijvoorbeeld kippenhouders: schaduw voor de kippen, gemeenten: minder hittestress in een wijk, waterschap: meer waterberging).

De communicatie van het Team Bossenmakelaar naar de groep grondeigenaren is gericht op 3 fasen:

- *Fase 1: Attenderen*

Het Team Bossenmakelaar brengt bij grondeigenaren onder de aandacht dat bosaanleg voor hen een verrassend en aantrekkelijk perspectief kan zijn. Ze attenderen partijen op mogelijkheden, brengen goede voorbeelden voor het voetlicht, laten zien wat er al gebeurt overal in het land. Het Team laat daarbij steeds zien hoe bosaanleg in de behoefte van een grondeigenaar kan voorzien. Het Team geeft bijvoorbeeld inzicht in kosten en opbrengsten, in de concrete bijdrage aan maatschappelijke doelen, zoals CO2 opslag, biodiversiteitsherstel, recreatiemogelijkheden, waterberging en gezondheid.

In te zetten middelen:

- Artikelen, video's in voor de doelgroepen relevante media over inspirerende voorbeelden (denk aan vakbladen, kranten, nieuwsbrieven, relevante social media) – met steeds een geleiding naar de website van de bossenmakelaar,
- Content voor brede media: tv, radio, krant, weekbladen, websites,
- Aansluiten bij webinars/bijeenkomsten van intermediaire partijen/koepelorganisaties – voor een inbreng (presentatie, gesprek).

- *Fase 2: Eerste interesse verder brengen*

Het Team Bossenmakelaar ondersteunt grondeigenaren die interesse hebben in bosaanleg bij hun verdere verkenning naar de mogelijkheden. Zij kunnen via het Team Bossenmakelaar snel aan meer informatie komen, zowel op een passieve manier (zelf lezen) als op een actieve manier: in gesprek kunnen gaan met anderen met ervaring, met de Regionale Bossenmakelaar, met aanbieders die mogelijk kunnen ondersteunen.

In te zetten middelen:

- Website – met voor de doelgroepen inspirerende voorbeelden & FAQ's,
- Factsheets over specifieke vormen van bosaanleg,
- 'Rekentools' om de kansen voor de eigen situatie goed te verkennen,
- Persoonlijk gesprek per telefoon/Zoom/aan de keukentafel,
- Webinars over mogelijkheden voor bosaanleg voor specifieke groepen, bijvoorbeeld landgoedeigenaren.

- *Fase 3: Ondersteunen bij maken van concrete plannen*

Het Team Bossenmakelaar koppelt partijen die verder willen met bosaanleg aan partijen met een wens of opgave om bos aan te leggen met partijen die kennis in huis hebben waar de grondeigenaar behoefte aan heeft. Het Team kijkt bij knelpunten die de grondeigenaar tegenkomt, welke hulp er voorhanden is, direct of op langere termijn, door zaken 'hogerop' neer te leggen.

In te zetten middelen:

- Persoonlijk gesprek,
- Ondersteunende tools op de website,
- How-to-factsheets of video's,
- Tool met vraag en aanbod.

B. Samenwerken met partijen met een wens tot bosaanleg

Het Team Bossenmakelaar richt zich ook op ondersteuning van partijen met een wens tot aanleg van bos. Zo zijn er veel particulieren die willen bijdragen aan meer bos, zie alle burgerinitiatieven, maar ook in de meer geïnstitutionaliseerde wereld staan partijen klaar. Zij zijn vaak op zoek naar grond.

Er is ook meer geld voor bos beschikbaar dan gedacht, zoals bij bedrijven en particuliere investeringsmaatschappijen op zoek naar bos voor CO2-compensatie, en overheden die natuurcompensatie moeten uitvoeren. Sommige provincies werken aan een zelf opgelegde taakstelling voor bos (Groningen, Zuid-Holland, 1 miljoen bomenplan Limburg, 1,1 miljoen bomenplan Overijssel), soms ook met een provinciale bossenmakelaar. Ook partijen zoals Coalitie Bos en Hout, het Wereldnatuurfonds en het Klimaatakkoord beijveren zich voor meer bos.

Communicatiedoel

De partijen met een wens voor bosaanleg weten het Team Bossenmakelaar te vinden, ze weten waarvoor ze bij Team Bossenmakelaar terecht kunnen, zoals voor kennis, bereidwillige grondeigenaren en het melden van knelpunten die ze tegenkomen. Omgekeerd kent het Team Bossenmakelaar alle partijen en hun aanbod, zodat het Team partijen met grond goed kan verwijzen of met deze partijen kan verbinden.

In te zetten middelen:

- Website met ondersteuningstools waar zij hun aanbod goed in beeld kunnen brengen,
- Halfjaarlijkse nieuwsbrief voor deze groep aanbieders met nieuws over opgeloste knelpunten, ontwikkelingen, goede voorbeelden,
- Jaarlijkse toogdag: netwerkvorming, partijen kunnen kennis en ervaring uitwisselen,
- Meldpunt/'dropbox' om knelpunten en oplossingen te melden,
- Webinars rond specifieke thema's,
- Een tool met vraag en aanbod.



Foto: Mark van Benthem, Stichting Probos

C. Door PR en communicatie bekendheid realiseren voor het Team Bossenmakelaar

Om bekendheid te genereren voor het Team Bossenmakelaar is het van belang om allereerst een helder profiel te kiezen. Ons voorstel daarvoor ziet er als volgt uit:

De merkstrategie van de Nationale Bossenmakelaar

Merkvisie

De Bossenmakelaar verbindt partijen om te komen tot meer bos in Nederland

Merkmissie

De Bossenmakelaar stimuleert en helpt grondeigenaren om bos aan te planten en werkt aan het oplossen van knelpunten in beleid, regels, financiën en kennis die bosaanplant in de weg staan.

Merkwaarden

Echte verbinder, toegankelijk, deskundig, pro-actief

Merkbelofte, tevens ondertitel (payoff)

'Meer bos met de Bossenmakelaar'

Gebruik van de pay-off:

- Op de homepage van de website, bij het logo
- In de elektronische handtekening (onder mails)
- Bij presentaties
- Laten doorklinken in nieuwsberichten en projectplannen

Voor de eenvoud hebben we hier gekozen om alleen over 'bos' te spreken, terwijl we weten dat het ook over aanplant van bomen in landschapselementen kan gaan. Het zou dus meer correct zijn om 'bos en bomen' te gebruiken. Maar omdat het langer is en tegelijkertijd voor veel anderen weer vragen oproept ('Maar een bos bestaat toch uit bomen?') laten we dat in de merkstrategie achterwege.

Communicatiemiddelen



Bron: nationalebossenmakelaar.nl (gebouwd als onderdeel van deze opdracht)

Voor het bereiken van voornoemde doelen zetten we onder meer de volgende middelen in.

- **Website**
De basis van de website is al (bijna) online: nationalebossenmakelaar.nl. Onderdeel hiervan is een handige tool om bezoekers te wijzen op kansen voor financiering en ondersteuning. Dit platform gaan we verder uitbouwen.
- **Content voor publieks- en vakwereldgerichte media**
We moeten zorgen dat we bij onze doelgroepen in beeld komen. Een goede methode daarvoor is PR in de media van deze doelgroepen, bijvoorbeeld in de vorm van persberichten of artikelen op maat.
- **Webinars**
Sinds Covid-19 hebben we digitale webinars ontdekt als een waardevolle methode om kennis te delen. Publiciteit rond webinars is tevens een goede methode om in beeld te komen bij de doelgroepen.
- **Video's**
Portretten van goede voorbeelden, mensen met ervaring aan het woord, korte video's over mogelijkheden om diverse doelgroepen te prikkelen.
- **Nieuwsbrief**
Twee of drie keer per jaar maken we een nieuwsbrief voor alle abonnees (die we actief gaan werven). De berichten gaan in op succesverhalen en actuele ontwikkelingen.

- *Factsheets / how to*
Als we een zelfde kennisvraag vaker tegenkomen, is het zinvol het antwoord in een factsheet op heldere wijze te presenteren.
- *Meldpunt 'knelpunten'*
In deze voorbereiding op Team Bossenmakelaar zijn we al geregeld tegen regelgevingshinder aangelopen. Dat zal vaker gebeuren. We zetten deze op een rij in een logboek. Als er al voorbeelden zijn van overheden die het anders doen, brengen we dat in beeld.
- *Jaarlijkse 'Samen op naar meer bos'- toogdag voor partijen met een wens of opgave voor bosaanleg*
Samen met alle organisaties die zich inzetten voor meer bos organiseren we een jaarlijkse toogdag. Niet alleen voor onderlinge ontmoeting en kennisuitwisseling, maar ook om mogelijk geïnteresseerde grondeigenaren te ontvangen. Met speciale workshops voor gemeenten en landgoedeigenaren, speeddates met adviseurs en discussie over nieuw bos in de 'stikstof-overgangsgebieden'.
- *Inzet social media*
Voor het realiseren mag een gerichte inzet van social media niet ontbreken. Met tact en beleid: met het vizier op de plekken waar onze doelgroepen zich bewegen.
- *Digitale 'keukentafelgesprekken'*
Als we kans zien voor een match tussen een zoekende grondeigenaar en een ondersteunende organisatie streven we naar ontmoeting. (Tenzij er een provinciale of regionale partij is die dit kan oppakken.) De beste methode is het keukentafelgesprek, maar dat kost te veel tijd voor een landelijke organisatie, dus maken we er een digitale versie van.
- *Inzet bosambassadeurs / pleitbezorgers*
Om meer aandacht te krijgen voor de mogelijkheden van bosaanplant kan de bossenmakelaar mensen die een goede relatie met een specifieke doelgroep hebben vragen om 'ambassadeur' te zijn. Iemand kan bijvoorbeeld de voordelen van bosaanleg op een eigen manier voor het voetlicht brengen in een artikel voor een krant, vakblad of podcast, of bereid zijn in een webinar of andere bijeenkomst er het licht over te laten schijnen. Enkele suggesties voor mogelijke ambassadeurs:
 - Rijksadviseur Jannemarie de Jonge,
 - Adviseurs Piet Rombouts en John Vermeer, actief in agroforestry,
 - Landschapsarchitect en oud directeur Van Hall Larenstein Jeroen de Vries,
 - Oud directeur Staatsbosbeheer Chris Kalden,
 - Urgenda directeur Marjan Minnesma.

Zes customer journeys aan de hand van voorbeeldvragen voor Team Bossenmakelaar

Zo gaat het landelijke Team Bossenmakelaar partijen helpen met vragen rond bosaanleg:

1. Een boer uit Drenthe overweegt iets met bos te doen, maar verwacht dat het financieel nooit uit kan. Een adviseur van de boer legt contact met Team bossenmakelaar.

- Teamlid landelijke Bossenmakelaar doet intake: gesprek (15 min) per telefoon om vraag scherp te krijgen:
 - met eerste adviezen op basis van kennis/ervaringen van bossenmakelaar,
 - met verwijzen naar ondersteunde tools rond financiering op website,
 - verwijzing naar Prolander.
- Teamlid zoekt contact met Prolander: kunnen jullie deze boer verder helpen? Om boer te voorzien van persoonlijk contact in de eigen regio.
- Teamlid verbindt boer met Prolander.
- Teamlid informeert 2-4 weken later bij boer naar voortgang en of hij of zij geholpen is of nog andere vragen heeft. En teamlid informeert bij Prolander voor feedback.

2. Een boer uit de provincie Utrecht overweegt iets met bos te doen, maar verwacht dat het financieel nooit uit kan. Een adviseur van de boer legt contact met Team bossenmakelaar.

- Teamlid landelijke Bossenmakelaar doet intake: gesprek (15 min) per telefoon om vraag scherp te krijgen:
 - met eerste adviezen op basis van kennis/ervaringen van bossenmakelaar,
 - met verwijzen naar ondersteunde tools rond financiering op website,
 - maakt afspraak voor online adviesgesprek met een adviseur/specialist uit het eigen team* ('digitaal keukentafelgesprek'). Dit in ieder geval bij vragen met veel potentie, bijvoorbeeld als het gaat om minimaal 5 hectare bosuitbreiding.
- Teamlid informeert provinciale coördinator Bossenstrategie over de vraag, ter kennisname, en mogelijk kan die nog wat betekenen.
- Teamlid informeert 2-4 weken later bij boer naar voortgang en of hij of zij geholpen is of nog andere vragen heeft.

* De Bossenmakelaar organiseert een netwerk van te raadplegen adviseurs of ervaringsdeskundigen op specialistische zaken – (zoals financieel-economisch specialist, bosexpert, juridisch adviseur, carbon credits-specialist) die op oproep beschikbaar zijn om vragen te beantwoorden/ in gesprek te gaan.

3. Een particuliere grondeigenaar wil een voedselbos realiseren, maar loopt tegen regelgeving op, met name het bestemmingsplan en heeft vragen bij de exploitatie.

- Teamlid landelijke Bossenmakelaar doet intake: gesprek (15 min) per telefoon om de kwesties scherp te krijgen
 - met eerste adviezen op basis van kennis/ervaringen van bossenmakelaar,
 - verwijst zo mogelijk naar gemeenten die het knelpunt rond het bestemmingsplan hebben opgelost voor meer informatie (neemt in sommige situaties zelf contact op om informatie in te winnen),
 - geeft aan dat het punt geagendeerd wordt in het juiste gremium, bijvoorbeeld bij VNG, ministerie, IPO – waar het Team Bossenmakelaar regulier overleg mee heeft,
 - Adviseert over de exploitatievraag (zie de stappen ook bij vraag 1 of 2, afhankelijk van de provincie waar de grondeigenaar zit).
- Teamlid neemt contact op met de jurist in het team en geeft eventueel aanvullende antwoorden door aan de particuliere eigenaar, in principe telefonisch, of per mail.
- Het Team Bossenmakelaar bundelt ervaren knelpunten zoals deze in een overzicht.
- Het Team brengt ervaren knelpunten in het (half)jaarlijks reguliere overleg van het Team met provinciale coördinatoren en ministerie van LNV en bespreekt oplossingen.
- Het Team vult het 'logboek '* aan met het knelpunt en zet hier later oplossing/voortgang bij.
- Teamlid informeert 2-4 weken later bij de grondeigenaar of hij of zij geholpen is of nog andere vragen heeft.

*De Bossenmakelaar organiseert een openbaar 'logboek vragen voor de Bossenmakelaar' op de website et alle knelpunten die voorbij komen (geanonimiseerd) en zet hier later oplossing/voortgang bij.

4. Een bedrijf wil werken aan CO2-compensatie en bos aanplanten. Waar kunnen ze hun geld op een effectieve manier kwijt?

- Teamlid landelijke Bossenmakelaar doet intake: gesprek (15 min) per telefoon: wat zijn de ideeën, hoe zie je het voor je?
 - Bij bosaanplant algemeen: wijst op aanbieders, zoals Trees4all, etc.
 - Bij de wens voor een eigen stuk bos: geeft aan dat het Team Bossenmakelaar mee kan helpen zoeken en vinden via het netwerk in de provincie.
- In geval van a): Teamlid informeert 2-4 weken later bij bedrijf naar voortgang en of hij of zij geholpen is of nog andere vragen heeft.
- In geval van b): Teamlid legt contact met een groep potentiële grondaanbieders* en legt de vraag naar grond voor bosaanplant per mail voor. Belt zo nodig na.
- Teamlid legt contact tussen bedrijf en grondeigenaar die mogelijkheden ziet.
- Als er nu geen mogelijkheden zijn:
 - Teamlid geeft bij bedrijf aan dat het Team actief het aanbod van grond voor bos stimuleert,
 - Houdt de vraag in portefeuille – mocht zich er later toch een gelegenheid voordoen.

* De Bossenmakelaar bouwt in de eerste periode in elke provincie (waar nog niet aanwezig) een netwerk op van potentiële grondaanbieders, denk aan: rentmeesters, agrarisch makelaars, terrein beherende organisaties, gemeenten, waterschappen en de provinciale coördinator Bossenstrategie.

5. Een gemeente wil zelf meer bos realiseren en dit bij inwoners stimuleren.

- Teamlid landelijke Bossenmakelaar neemt telefonisch contact op,
 - verwijst zo mogelijk naar voorbeelden van andere gemeente(s),
 - teamlid geeft aan dat hij/zij zal overwegen om rond dit onderwerp een webinar(s) te organiseren of het onderdeel te maken van een andere kennis(deel)bijeenkomst voor gemeenten. Dit in ieder geval bij vragen met veel potentie, bijvoorbeeld als het gaat om minimaal 5 hectare bosuitbreiding.
- Teamlid informeert 2 maanden later bij de gemeente over de stand van zaken, of ze verder zijn gekomen of zaken te delen hebben waar anderen van kunnen leren.

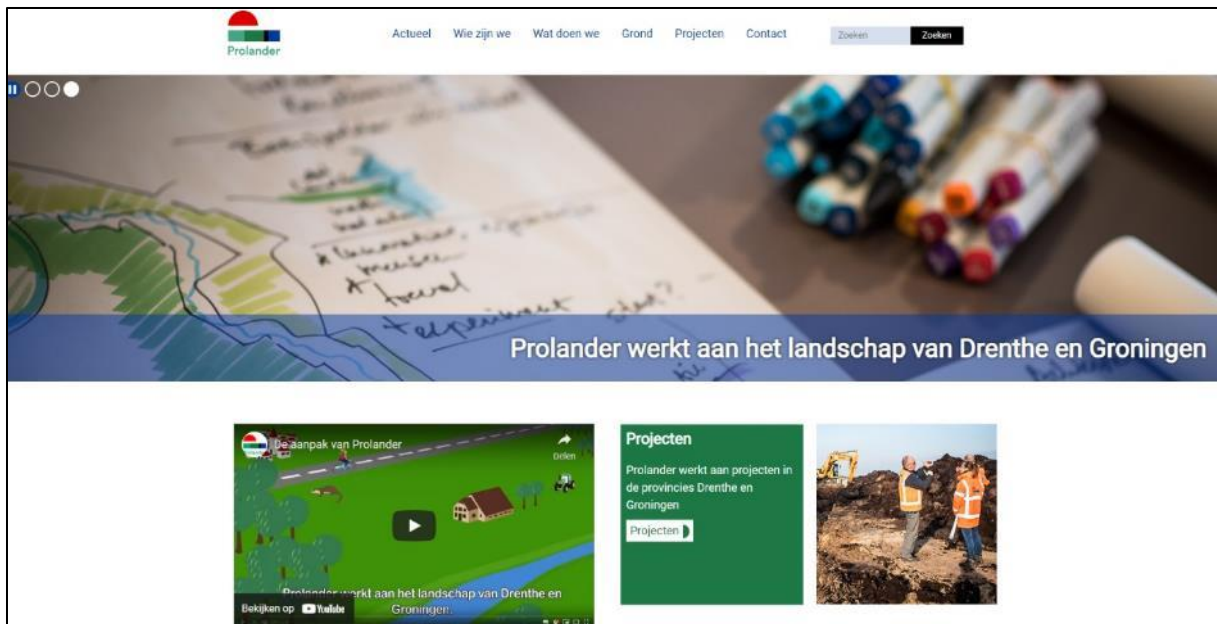
6. Een vereniging van biologische pluimveehouders die met agroforestry aan de slag wil en wil weten of koolstofcredits een interessante financieringsbron zijn voor aanplant van bomen.

- Teamlid landelijke Bossenmakelaar doet intake: gesprek (15 min) per telefoon met de adviseur om vraag scherp te krijgen
 - met eerste adviezen op basis van kennis/ervaringen van bossenmakelaar,
 - verwijst naar organisatie met kennis over koolstofcredits zoals bijvoorbeeld Face the Future en naar tussenpersonen in de agroforestry zoals Piet Rombouts.
- Teamlid informeert 2-4 weken later de vereniging naar voortgang en of hij of zij geholpen is of nog andere vragen heeft. En bij Face the Future en Piet Rombouts voor feedback.



Foto: Martijn Boosten, Stichting Probos

Intermezzo: Prolander als regionale bossenmakelaar



bron: Prolander.nl

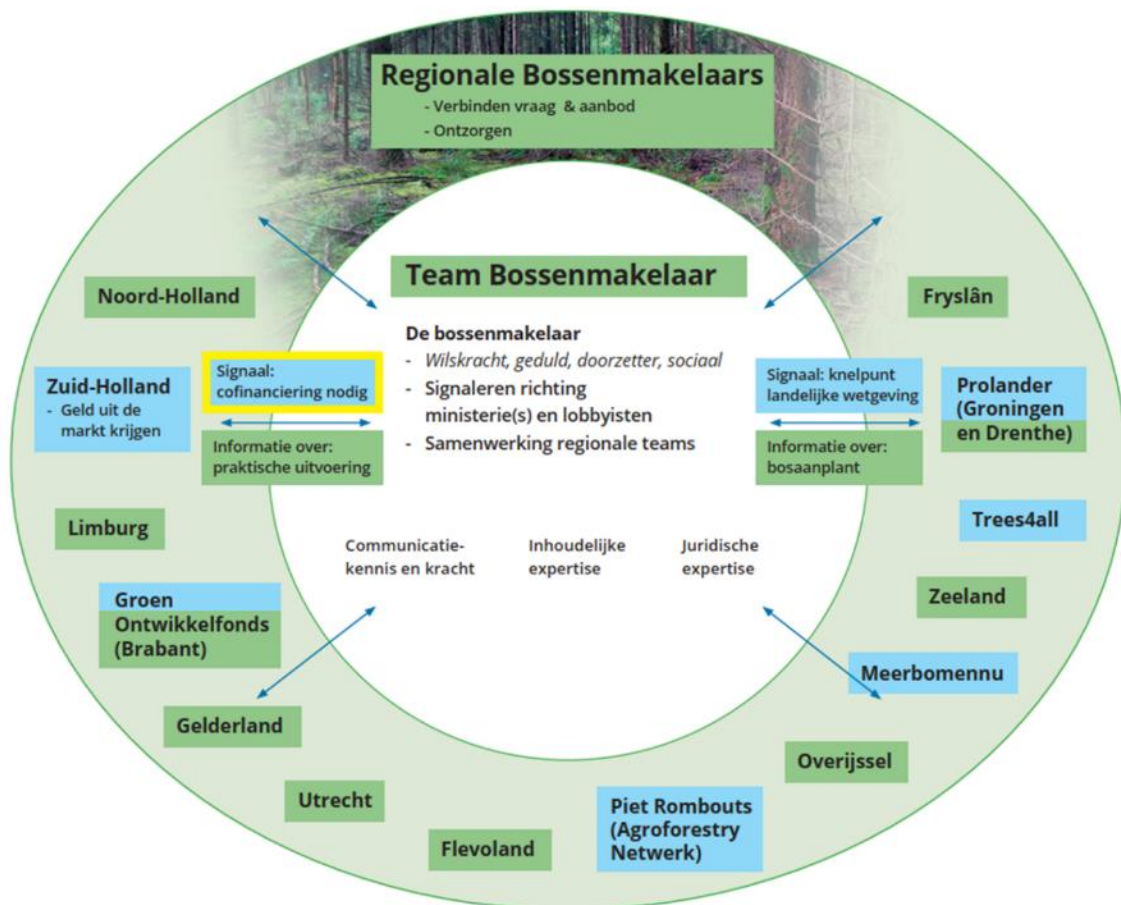
Prolander is sinds 1 maart 2015 de uitvoeringsorganisatie voor het landelijk gebied in de provincie Drenthe en Groningen. Deze provincies zijn samen eigenaar van Prolander. De belangrijkste taak van Prolander op dit moment is het realiseren van het Natuurnetwerk Nederland. Daarbij zorgen ze bijna altijd voor een combinatie met andere doelen zoals verbetering van de situatie voor de landbouw, waterberging en recreatie. Nu komen daar ook de energie-transitie, de transitie naar een meer duurzame landbouw én de bosuitbreidingsopgave bij.

Prolander doet aan gebiedsontwikkeling door voorbereidend onderzoek en voorstellen voor het inrichtingsplan. Dat doen ze samen met gemeenten, waterschappen, terreinbeheerders, landbouw, recreatie en vertegenwoordigers van de lokale gemeenschap. Zij zijn de spil tussen de verschillende partijen en belangen. Daarnaast zijn ze ook financieringsadviseur en helpen bij subsidieaanvragen. Er werken bij Prolander projectleiders met veel ervaring in het landelijk gebied van Groningen en Drenthe, landschapsontwerpers, hydrologen, ecologen, grondexperts en subsidieadviseurs.

5. Samenwerking en inbedding landelijk Team Bossenmakelaar in het netwerk

Terwijl uit de gesprekken met belanghebbenden en initiatiefnemers binnen het netwerk zich een duidelijke behoefte en rol voor het landelijk Team Bossenmakelaar aftekent (hoofdstuk 2), is hierbij ook duidelijk geworden dat er al een breed scala aan bosuitbreidingsinitiatieven zijn. Het landelijk Team Bossenmakelaar kan deze initiatieven ondersteunen, maar tegelijkertijd is er ook een risico op het ‘elkaar voor de voeten lopen’. Het is belangrijk dat de taken en rollen van het landelijk Team Bossenmakelaar aanvullend moeten zijn aan de bestaande initiatieven, kennis en kunde in de regio’s. Er is behoefte aan een landelijk Team Bossenmakelaar naast de bestaande – of nog te starten – regionale bossenmakelaars die werken aan het realiseren van bosuitbreiding in Nederland.

De organisatiestructuur van een organisatie of bedrijf staat in principe los van de juridische structuur. In dit hoofdstuk gaan we nader in op de organisatiestructuur van het landelijk Team Bossenmakelaar in samenhang met de regionale initiatieven. Vervolgens wordt een voorstel op hoofdlijnen gedaan voor de juridische structuur ervan.



figuur: het Team Bossenmakelaar ondersteunt de regionale, provinciale en landelijke initiatieven en bestaande structuren (in blauw); daar waar deze afwezig zijn of daar waar alleen bepaalde taken worden uitgevoerd, pakt het Team Bossenmakelaar de handschoen op (in groen) (bron: Probos & De Lynx)

Netwerkorganisatie

Het landelijk Team Bossenmakelaar is bij uitstek een netwerkorganisatie. Hierin wordt een netwerk gezien als een samenhangend geheel van individuen, organisaties of kleine netwerken met een herkenbare identiteit. Dat netwerk ontwikkelt vervolgens verschillende ambities waarvoor – al dan niet tijdelijk en met wisselende samenstelling – coalities worden aangegaan. Deze coalities zijn de plekken waar het gebeurt, waar mensen zich verbinden en waar concrete resultaten worden geboekt.

Een netwerk bestaat uit verschillende mensen en/of hun organisaties, in het geval van het landelijk Team Bossenmakelaar zijn dit de Regionale Bossenmakelaars, samen met organisaties als Trees4All, Meerbomenu, de Bosgroepen, Federatie Particulier Grondbezit, Stichting Voedselbosbouw Nederland, Landschapsbeheerstichtingen en diverse agrarisch adviseurs.

Het Team Bossenmakelaar is het fundament van het netwerk. Gezien de brede inhoudelijke inzet die van het landelijk Team Bossenmakelaar wordt gevraagd, zal dit team uit meerdere deskundigen bestaan. Naast de netwerkcoördinator (dé bossenmakelaar) is er vraag naar deskundigheid op het gebied van (1) bosaanleg, (2) wet- en regelgeving en (3) communicatie. De verwachting is dat deze laatste drie vooralsnog geen volledige posities zijn en kunnen ook (gedeeltelijk) door ‘derden’ geleverd worden. Om te beginnen wordt een minimale beschikbaarheid van in totaal 2,0 fte voorgesteld.

Einddoel is dat Regionale Bossenmakelaars worden ingezet vanuit de regio's waarin zij werken. Voor de diensten van het landelijk Team Bossenmakelaar zijn additionele middelen (budget en facilitering) nodig. Voor de inbedding van het Team Bossenmakelaar zijn verschillende scenario's denkbaar.

Scenario's

Er zijn voor het landelijk Team Bossenmakelaar twee uiterste scenario's denkbaar: geheel extern of volledig bij de overheid. Daartussenin zijn allerlei tussenvormen mogelijk.

Volledig extern

Het Team Bossenmakelaar wordt gevormd door een consortium van bedrijven en maatschappelijke organisaties. Vanuit elke organisatie worden specialisten ingezet. In het midden staat één centrale persoon: de Nationale Bossenmakelaar. Deze persoon is ook het gezicht van het Team naar buiten. Vergelijk het met de Nationale Ombudsman of de Deltacommissaris.

Binnen dit scenario zijn nog weer twee varianten denkbaar: Team Bossenmakelaar wordt volledig gefinancierd door de overheid of het Team moet zichzelf volledig kunnen financieren. In het laatste geval betekent het dat het Team als een echte makelaar moet gaan fungeren waarbij een provisie verrekend zal moeten worden over de geleverde diensten. Dat betekent dat bijvoorbeeld financiers van bosuitbreiding de inspanningen van de Bossenmakelaar zullen betalen.

Volledig bij de overheid

Het Netwerk Bossenmakelaar bestaat feitelijk uit een netwerk van provinciale ambtenaren en rijksambtenaren, waarvan die laatsten werken bij het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Alle kosten worden betaald vanuit landelijke en provinciale potjes.

Voorkeursscenario

Onze voorkeur gaat uit naar het scenario 'bijna volledig extern'. Belangrijke redenen hiervoor:

1. Het Team Bossenmakelaar heeft een bedrijfsmatige aanpak nodig: snelle keuzes maken, scherpe afwegingen (welke vraag wel of niet) en snelle acties.
2. In een consortium zijn de lijnen naar specialistische kennis in de deelnemende organisaties heel kort. Zodoende kan er snel worden gehandeld.
3. Een extern consortium kan geheel onafhankelijk invulling geven aan het onderdeel 'signaleren en agenderen'.

Daarbij is het belangrijk dat het Team Bossenmakelaar nauw contact heeft met het landelijke projectteam van de Bossenstrategie die de bestuurlijke afspraken maakt. We kunnen ons voorstellen dat dé bossenmakelaar binnen de overheid werkzaam is, met een stevige externe schil eromheen.

Verder wordt het Team Bossenmakelaar geadviseerd door een begeleidingsgroep of Raad van Advies. De leden worden aangesteld op basis motivatie en betrokkenheid en netwerk. Hierbij wordt gedacht aan een vertegenwoordiger van (groene) bancaire instellingen en/of vermogensbeheerders; grondeigenaren, landbouworganisaties en vertegenwoordigers van ngo's en particuliere initiatieven. Hier ligt ook een link met het kernteam van de Coalitie Bos en Hout. De leden van de begeleidingsgroep zijn de ogen en oren voor het Team Bossenmakelaar en een belangrijke aanvullende kennisfactor. De begeleidingsgroep bestaat uit maximaal tien onbezoldigde leden. Zij komen geregeld bij elkaar, daarnaast kunnen individuele leden tussentijds worden geconsulteerd.

Functieprofiel en vacaturetekst

Als boegbeeld van het landelijk Team Bossenmakelaar is dé Bossenmakelaar een belangrijk persoon, daarom hebben we daar een functieprofiel voor opgesteld, mede gebaseerd op de wensen van de stakeholders.

Een functieprofiel bestaat grofweg uit twee onderdelen: een functieomschrijving en een kandidaatprofiel. In onderstaand overzicht is een voorstel gedaan voor het functieprofiel. Dit functieprofiel vormt de basis voor het opstellen van de vacaturetekst welke gebruikt kan worden voor de werving van kandidaten.

Hij (m/v) coördineert het landelijk Team Bossenmakelaar, is een 'verbinder' en kan zowel zelfstandig als goed samenwerken, vooral met de Regionale Bossenmakelaarsteams. Hij (m/v) begrijpt wat er speelt in het landelijk gebied, weet waar dit 'schuurt' en kan zich goed inleven in de positie en belangen van partijen. Samen met het landelijk Team Bossenmakelaar heeft hij (m/v) toegang tot inhoudelijke kennis en beschikt over een sterk en relevant netwerk. Overige belangrijke eigenschappen die tijdens de consultaties zijn genoemd, zijn: wilskracht, geduld, doorzettingsvermogen, sociaal en communicatievaardig.

“En verder ben ik van mening dat we het Nederlandse bos moeten uitbreiden.”



foto: Anne Reichgelt, Stichting Probos

BIJLAGE: Overzicht verkennende gesprekken interviews en webinar

Om de behoeften voor bosuitbreiding en een bossenmakelaar in kaart te brengen, is het gesprek aangegaan met provincies, grondeigenaren, partijen met een bosuitbreidingsinitiatief en kennisinstituten en is er een webinar gehouden voor alle belangstellenden. In onderstaande tabel staan de personen die geïnterviewd zijn hiervoor.

Naam	Organisatie
Leon Janssen en Lex Hoefnagels	Provincie Limburg
Bart Vries	Provincie Groningen
Francine van der Loop	Provincie Zuid-Holland
Lieveke Crombach en Suzanne Peeters	Iedereen een Boom, provincie Overijssel
Eelco Schurer	De Rentmeesters Coöperatie
Evert Prins	Louis Bolk Instituut & Stichting Agroforestry Nederland
Josephine Schuurman	Urgenda & MeerBomenNu
Wouter van Heusden	Rijksdienst voor Ondernemend Nederland & oud Dienst Landelijk Gebied

Op 22 februari hebben Probos en De Lynx een webinar georganiseerd over de bossenmakelaar. Hier hebben ongeveer 50 mensen aan deelgenomen. De achtergronden van de deelnemers zijn:

- Overheden: RVO, provincie Overijssel, provincie Flevoland, provincie Limburg, provincie Noord-Brabant, provincie Groningen, ministerie van LNV, provincie Drenthe en provincie Zuid-Holland;
- Terrein behorende en andere groene organisaties: Bosgroepen, Staatsbosbeheer, Nationale Boomfeestdag en Landgoed Vosbergen;
- Belangenorganisaties: LTO Noord en Urgenda;
- Adviseurs: Rentmeesterkantoor Plaggenborg, Partners for Innovation, Eelerwoude, H2Ruimte en Jadeforestry;
- Bedrijven: MSQ, Trees For All, Face the Future, Prosuber en Respace;
- Onderwijs en onderzoek: Wageningen UR, Instituut Maatschappelijke Innovatie en Bomen Nederland Studenten Challenge;
- geïnteresseerde burgers.

Vanuit de webinar is onder andere geleerd dat:

- de interesse in agroforestry steeds groter wordt; wat extra zou helpen is de verbinding van de werelden van natuur en landbouw;
- er groeiende belangstelling is voor CO2-compensatie en daarmee voor bijdragen aan nieuwe bosprojecten; en
- dat het nog lastig is om grotere oppervlakten met nieuw bos te realiseren, kleinere oppervlakten is veel eenvoudiger.