



RAPPORT

QuickScan naar inkomsten- en financieringsbronnen voor Nationale Parken

In opdracht van:



Nationale
Parken
Bureau

Jochiem Hendriksen, Arjan Loesink

November 2023



Impact op morgen.



Aanleiding QuickScan inkomstenbronnen en financieringsconstructies voor Nationale Parken

Het is voor Nationale Parken een uitdaging om structurele financiering te realiseren voor het werken aan de doelen zoals geformuleerd in het nieuwe Beleidsprogramma Nationale Parken en de Standaard. De (investerings)opgaven voor Nationale Parken zijn groot, waarbij ook steeds vaker de vraag wordt gesteld of parkorganisaties niet zelf een deel van de financiering kunnen generen (aanvullend op de bijdragen vanuit de overheden). Daarnaast is de context van Nationale Parken volop in ontwikkeling. Wensen en mogelijkheden ten aanzien van recreatie en vrijetijdsbesteding veranderen snel en dit geeft zowel kansen als uitdagingen voor het beheer en de exploitatie van de parken. Nieuwe vormen van inkomsten voor de parken zijn hiermee mogelijk en ook gewenst én zelfs noodzakelijk. Nationale Parken zijn zoekende naar deze nieuwe inkomstenbronnen.

Er bestaat een enorme hoeveelheid aan mogelijke inkomstenbronnen en financieringsconstructies. Hier is op hoofdlijnen ook al veel over bekend bij de verschillende Nationale Parken. In verschillende onderzoeken en rapporten worden deze mogelijkheden beschreven, maar een beknopt en samenvattend overzicht van deze mogelijkheden ontbreekt. Ook is veelal nog niet duidelijk wat de mogelijkheden en toepasbaarheid van een inkomstenbron of financieringsconstructie concreet zijn voor een park.

Hieruit is de behoefte ontstaan voor een overzicht ('menukaart') van mogelijke inkomstenbronnen en financieringsconstructies die voor de parkorganisatie (en indirect het gebied zelf) financiële middelen opleveren. Deze financiële middelen kunnen worden ingezet ten behoeve van verschillende doelen, zoals het versterken van de natuurbeleving; het verbinden van de samenleving; de uitvoering van communicatie en educatie; en het vergroten van de herkenbaarheid en eenheid van de Nationale Parken. Deze QuickScan, en de daaruit volgende menukaart, kan parken helpen bij het verkennen van de nieuwe inkomstenbronnen en financieringsconstructies en biedt parken mogelijkheden om hier verdiepend naar te kijken en keuzes in te maken. Een eerste aanzet hiervoor zal plaatsvinden in het najaar van 2023 als de Nationale Parken en het Nationale Parken Bureau op basis van deze menukaart een aantal kansrijke opties in samenwerking gaan uitwerken.

De menukaart

Met de voorliggende menukaart (zie blz. 3) wordt een (niet-uitputtend) overzicht te geven van interessante inkomstenbronnen en financieringsconstructies voor Nationale Parken. Daarbij zijn onderstaande selectiecriteria gebruikt om de grote hoeveelheid aan mogelijkheden te trechteren tot een overzichtelijke lijst.

- De organisatie van het Nationaal Park kan een rol spelen in het aanboren van de inkomstenbronnen en financieringsconstructies (van agenderen tot zelf uitvoeren).
- Met de inkomstenbronnen en financieringsconstructies moet het mogelijk zijn om aan één of meer van de vijf doelen zoals benoemd in het beleidsprogramma Nationale Parken bij te dragen.
- Inkomstenbronnen en financieringsconstructies die enkel zijn gekoppeld een natuurbehoud- en ontwikkeling, zijn buiten beschouwing gelaten aangezien hier afzonderlijke mogelijkheden voor zijn en dit met name toebedeeld is aan terreinbeherende organisaties.
- De inkomstenbronnen en financieringsconstructies passen bij de aard en waarden van Nationale Parken ("practice what you preach"). De geselecteerde inkomstenbronnen en financieringsconstructies zijn landsdekkend en daarmee in theorie mogelijk voor ieder Nationaal Park.

Categorisering en beoordeling

De inkomstenbronnen en financieringsconstructies die hiermee overblijven, kunnen grofweg ingedeeld worden in drie categorieën: 1) Marktgeld; 2) Geefgeld 3) Overheidsgeld (*categorisering afkomstig uit rapport "de Biesbosch verdient het"; 2013*). Voor alle inkomstenbronnen en financieringsconstructies is een generieke inschatting gegeven ten aanzien van de **haalbaarheid en uitvoerbaarheid** om over deze middelen te kunnen beschikken. Daarnaast is gekeken naar de omvang van de middelen, de mate waarin deze beschikbaar komen voor de parkorganisatie en



deze 'vrij' te besteden zijn (**verdienpotentieel**). Door deze haalbaarheid, uitvoerbaarheid en het verdienpotentieel centraal te stellen, is getracht de meest relevante en interessante inkomstenbronnen en financieringsconstructies voor Nederlandse Nationale Parken in beeld te brengen.

Gebruik van de menukaart

De menukaart geeft een beeld van de mogelijke inkomstenbronnen en financieringsconstructies en de potentie hiervan in algemene zin. De potentie per park kan sterk verschillen en hangt dus af van de karakteristieken van het park en het doel. Het is daarom van belang om deze menukaart te zien en te gebruiken als eerste stap bij het verdiepen in passende inkomstenbronnen en financieringsconstructies voor een Nationaal Park.

Bepaal waar je als Nationaal Park op wilt inzetten

Uiteraard geldt dat het potentieel van de verschillende inkomstenbronnen en financieringsconstructies per park verschillen. Dit is namelijk deels afhankelijk van de karakteristieken en kenmerken van het betreffende park en de organisatie daarvan. Bij het komen tot een 'fondsenstrategie' is het daarom belangrijk om weloverwogen en onderbouwd te werk te gaan. Dat kan aan de hand van onderstaande vijf stappen.



Stap 1: Doe een SWOT-analyse om te bepalen wat de sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen van het park ten aanzien van financieringsmogelijkheden zijn. De interne verkenning maakt zichtbaar welke sterkten en zwakten het park kent. De externe verkenning brengt trends en ontwikkelingen in de omgeving van het park in beeld. Kijk bij deze analyse in ieder geval naar:

- Intern:
 - De uniciteit van de doelen en de bijdrage van het park daaraan;
 - De omvang en mogelijkheden van de werkorganisatie;
 - De autoriteit/het gewicht van de deelnemers van de parkenorganisatie.
- Extern:
 - Het draagvlak voor de doelen/thema's van het park in de samenleving en de omgeving;
 - De bereidheid van de omgeving voor financiële bijdragen;
 - De omvang van de potentiële achterban in het gebied (o.a. wie zijn je 'fans' en wie zijn er kritisch?).

Het is goed om bij deze stap ook in gesprek te gaan met de stakeholders van het park; wat zien zij als kracht en mogelijkheden van het NP, wat als zwakte?

Stap 2: Bepaal het doel en de vertrekpunten voor de fondsenwerving, op basis van de SWOT-analyse. Stel je als park de vraag wat het target (bijvoorbeeld per jaar en over vijf jaar) moet zijn en wat de aard van de fondsen is (structureel versus eenmalig, bestedingsvrijheid/geoormerkt of vrij te besteden, bijdrage aan doelen zoals bijvoorbeeld geformuleerd in het Beleidsprogramma Nationale Parken). Kijk ook welke risico's je wil/mag nemen als park. Neem in je vertrekpunten ook mee waar je nu staat als park voor in ieder geval investeringskapitaal en capaciteit (hoeveel tijd heb je?) voor de fondsenwerving. Een langjarige doorkijk is hierbij van belang, want het starten van een initiatief is één ding, het blijvend ondersteunen is vaak een grotere uitdaging.

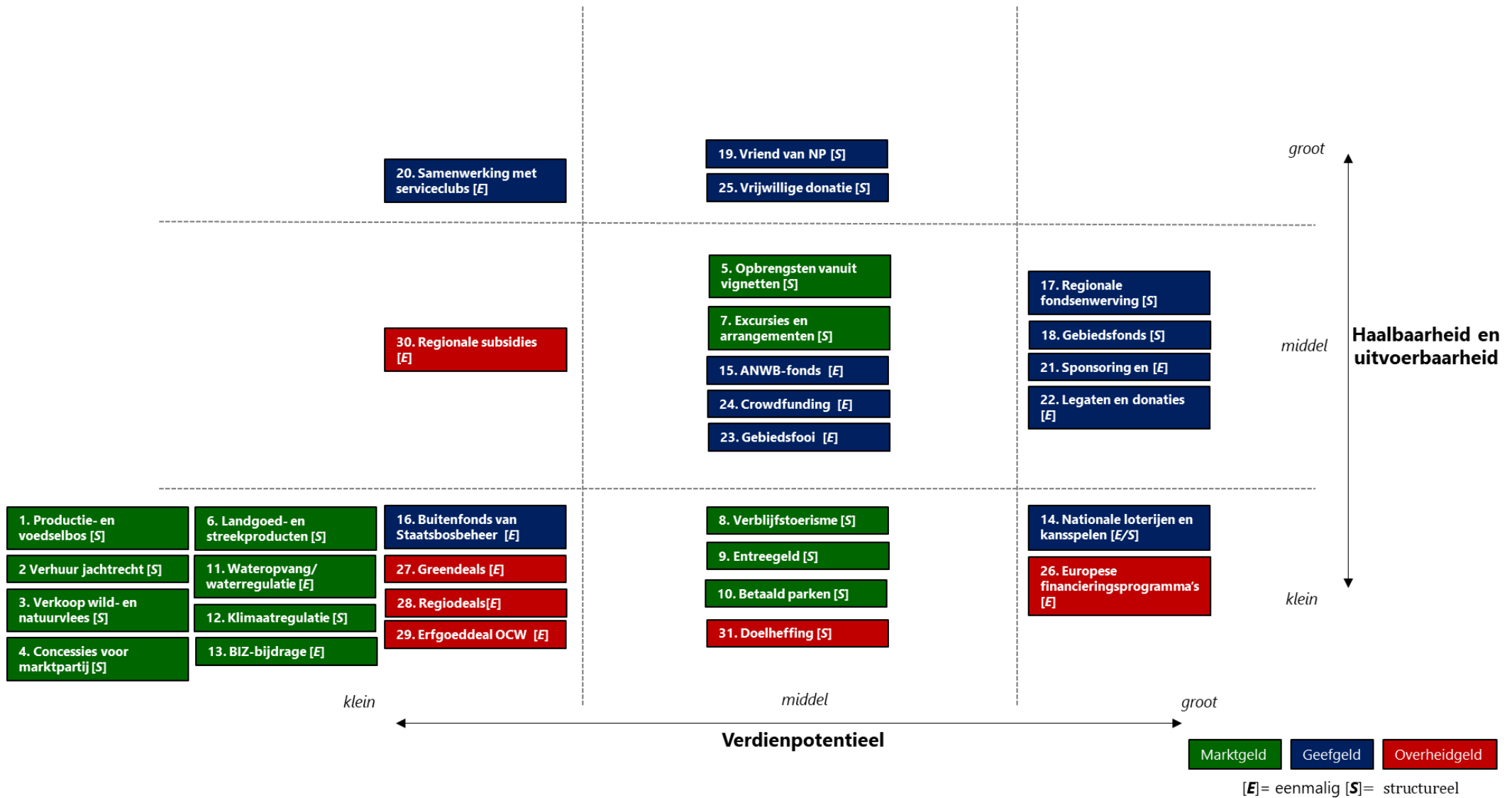


Stap 3: Beoordeel de mogelijke verdienmodellen op de mate waarin deze passen bij de vertrekpunten. Gebruik hierbij voorliggende menukaart. Beoordeel of de aard van de verdienmodellen en het verdienpotentieel past bij de behoeften en daarnaast of de uitvoerbaarheid en haalbaarheid past bij de mogelijkheden die je als park hebt ten aanzien van kapitaal en capaciteit. Selecteer de verdienmodellen die het best passend zijn en het meeste perspectief bieden.

Stap 4: Maak een prognose van de opbrengsten van de individuele verdienmodellen en het totaal daarvan. Doe dit voor de middellange termijn, bijvoorbeeld vijf jaar. Kijk hierbij in ieder geval naar het kans van slagen en het te verwachten minimumbedrag. Kijk ook naar de kosten van de werving, bijvoorbeeld voor personeel, relatiebeheer, inschrijvingskosten, administratie- en projectverantwoording. Bekijk op basis hiervan of aan het gestelde target voldaan kan worden. Indien dit niet het geval is verken dan verder welke verdienmodellen nog meer bij kunnen dragen (stap 3) of stel in het uiterste geval je target bij (stap 2).

Stap 5: Bepaal de activiteiten die nodig zijn voor het verkrijgen van de middelen. Programmeer deze in de tijd en maak middelen en capaciteit hiervoor vrij. Bepaal wat de organisatie eventueel extra nodig heeft voor het verkrijgen van de middelen, zoals kennis, expertise of netwerk.

Menukaart inkomsten- en financieringsbronnen





Toelichting op de Menukaart met en voorbeelden

Nr.	Financierings- en inkomstenbron	Omschrijving	Enmalig of structureel + Bestedingsvrijheid	Haalbaarheid en uitvoerbaarheid	Verdienpotentieel voor parkorganisatie	Voorbeelden en nadere info
Marktgeld: productiediensten, voorbeelden:						
1	Productie- en voedselbos	Verkoop van hout afkomstig uit bossen in NP door TBO's en tegen betaling oogsten van fruit.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Klein. Geen grote voorinvestering en benodigde capaciteit. Mogelijk ander aanplantbeleid en beheer en onderhoud nodig. Afspraken/contracten met afnemers zijn nodig. NP kan dit initiatief vooral agenderen bij TBO's en rol en invloed van NP zijn dus klein.	Verdienpotentieel klein. Inkomsten voor grondbezitters (TBO's, agrariërs, particulier) en niet voor NP.	https://oud.grondbezit.nl/oogst-uit-bos-en-boomgaard.html
2	Verhuur van jachtrecht	De verhuur van het jachtrecht door grondbezitters.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Klein. Geen grote voorinvestering en benodigde capaciteit. Bepalen van voorwaarden jachtrecht. NP kan dit initiatief vooral agenderen bij TBO's en rol en invloed van NP zijn dus klein.	Verdienpotentieel klein. Inkomsten voor TBO's/grondbezitter en niet voor NP.	https://oud.grondbezit.nl/jacht.html
3	Verkoop wild- en natuurvlees	Verkoop van vlees van dieren die worden gehouden in een NP door TBO's of agrariërs of andere grondbezitters.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Klein. Geen grote voorinvestering en benodigde capaciteit. Mogelijk ander faunabeleid nodig. Afspraken/contracten met afnemers zijn nodig. NP kan dit initiatief vooral agenderen bij TBO's en rol en invloed van NP zijn dus klein.	Verdienpotentieel klein. Inkomsten voor grondbezitters (TBO's, agrariërs, particulier) en niet voor NP.	https://oud.grondbezit.nl/wild-en-natuurvlees.html
Marktgeld: recreatieve/culturele diensten voorbeelden:						
4	Concessies voor marktpartij	De grondeigenaar geeft een concessie voor exploitatie uit (bijvoorbeeld in erfpacht). Hiermee geeft ze een partij het recht (recreatieve) activiteiten te ontplooiën, maar wel onder bepaalde condities (openbare toegankelijkheid, onderhoud en beheer, etc.). Een voorwaarde bij een concessie kan zijn dat een %	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Klein. Geen grote voorinvestering en benodigde capaciteit. Indien formele RO/vergunningenspoor aan de orde is voor activiteit, is afstemming met bevoegd gezag nodig. Bepalen voorwaarden van concessie. NP kan dit initiatief vooral agenderen bij TBO's en rol en invloed van NP zijn dus klein.	Verdienpotentieel klein. Groot verdienpotentieel, maar inkomsten zijn voor grondbezitters en niet voor NP.	https://www.np-utrechtseheugelrug.nl/bericht/fort-aan-de-buursteeg-klaar-voor-de-toekomst/



	van de winst toekomt aan het park.				
5	Opbrengsten en opdrachten vanuit vignetten	Invoeren van verplichting tot hebben van vignet voor gebruik van het park voor wandelaars, fietsers, boten, etc.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Middel . Relatief grote voorinvestering. Opzetten systeem en communicatie benodigd. Capaciteit nodig voor uitvoering; handhaving. NP kan dit initiatief zelf uitvoeren en rol en invloed van NP zijn dus groot.	Verdienpotentieel middel . Inkomsten zijn voor NP (mogelijk met afspraken over afdracht aan TBO's). https://www.np-utrechtseheuvelrug.nl/stichting-npuh/organisatie/projecten/ruitervignetuh/
6	Landgoed- en streekproducten	Verkoop van producten afkomstig uit (de streek van) het NP, zoals brood, bier, honing.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Klein . Geen grote voorinvestering. Investering ligt vooral bij ondernemers. Afspraken/contracten nodig met ondernemers over verkoop en afdracht. NP kan dit initiatief vooral agenderen en stimuleren bij ondernemers en rol en invloed van NP zijn dus klein.	Verdienpotentieel klein , Inkomsten uit afdracht per product worden veelal gestort in (gebieds)fonds en daarmee niet direct beschikbaar voor de parkorganisatie https://oud.grondbezit.nl/landgoed-en-streekproducten.html ! Dubbel Drents – Uit eigen regio! Nationaal Park Utrechtse Heuvelrug
7	Excursies en arrangementen	Door NP zelf georganiseerde excursies en arrangementen, zoals wandelingen, fietstochten, maaltijden, overnachtingen, etc.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Middel . Geen grote voorinvestering. Capaciteit benodigd voor uitvoering. NP kan dit initiatief zelf uitvoeren en rol en invloed van NP zijn dus groot.	Verdienpotentieel middel . Inkomsten zijn voor NP. Blotevoetenpad, schoolexcursie, buitenschoolse opvang, zomerkampen, natuureducatie
8	Verblijfstoerisme	Mogelijkheid te overnachten in NP in huisje, lodge, boot, etc.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Klein . Grote voorinvestering voor aanschaf/aanleg verblijf. Relatief grote beheerkosten door onderhoud, schoonmaak, reserveringssystemen, etc. NP kan dit initiatief zelf uitvoeren en rol en invloed van NP zijn dus groot.	Verdienpotentieel middel . Lijkt alleen interessant als een ondernemer het risico wil dragen, i.p.v. NP. Dan is slechts een deel van inkomsten voor NP. Pilot van NP de Biesbosch en Stayokay
9	Entreegeld	Heffen van entree voor park of specifieke onderdelen daarvan, zoals bezoekerscentra en musea.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Klein . Grote voorinvestering benodigd; hekken en toegangspoorten, systemen. Afspraken grondeigenaren. Structureel capaciteit benodigd voor uitvoering. Daarnaast kan entreeheffing voor natuur ook politiek gevoelig liggen. NP kan dit initiatief vooral agenderen, maar het besluit wordt niet door NP zelf genomen en rol en invloed van NP zijn dus klein.	Verdienpotentieel middel . NP de Hoge Veluwe Groot verdienpotentieel, maar hoge investeringskosten. Inkomsten zijn voor NP.



10	Betaald parkeren	Verplichte bijdrage van automobilisten voor het parkeren op specifieke locaties in/bij het NP.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Klein . Grote voorinvestering voor apparatuur, systemen, etc. Relatief grote structurele kosten voor gebruik en beheer. NP kan dit initiatief vooral agenderen bij TBO'S/grondeigenaar en rol en invloed van NP zijn dus klein.	Verdienpotentieel middel . Betaald parkeren in Nationaal Park Zuid-Kennemerland Groot verdienpotentieel, maar deels afhankelijk van te maken afspraken met grondbezitters over besteding van opbrengsten. Grote investeringskosten.
----	-------------------------	--	---	--	---

Marktgeld: regulerende diensten voorbeelden:

11	Wateropvang/ waterregulatie	Meervoudig ruimtegebruik; wateropvang in combinatie met natuur, waarbij betaald wordt voor de waterberging (beheer).	Enmalig , geen beperking voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Klein . Voorinvestering voor oprichten PPS. Capaciteit voor beheer is nodig.	Verdienpotentieel klein . Kansrijk in de vorm van een PPS. Grondeigenaar waarschijnlijk partij die inkomsten verkrijgt. PPS en waterberging.doc (wur.nl)
12	Klimaatregulatie (koolstofvastlegging)	Bijdrage van bedrijven t.b.v. compensatie (bijv. milieuruimte/emissies/CO2/stikstofrechten).	Structureel , mogelijk voorwaarden voor besteding.	Klein . Grote voorinvestering om coöperatie of andere formele samenwerkingsvorm voor structurele compensatie op te richten. Capaciteit nodig voor de uitvoering. NP kan dit initiatief agenderen bij bedrijven, maar is afhankelijk van bereidheid.	Verdienpotentieel klein . Komen ten bate komen aan grondeigenaar. Verdiene aan koolstof en verminderen van stikstof – BLOG van de Groep (janwillemvandegroep.com)

Marktgeld: gebiedsontwikkeling voorbeelden:

13	Bijdrage voor de BedrijvenInvesterings- Zone aan verbetering ruimtelijke kwaliteit op lokaal schaalniveau	De gemeente kan onder de naam BIZ-bijdrage een belasting instellen ter zake van binnen een bepaald gebied in de gemeente (bedrijveninvesteringszone) gelegen onroerende zaken. Hierbij kan gedacht worden aan veiligheid, inrichting en vergroening.	Enmalig . De BIZ-bijdrage is een bestemmingsheffing die strekt ter bestrijding van de kosten die verbonden zijn aan activiteiten in de openbare ruimte, w.o. de ruimtelijke kwaliteit. Met het verfraaien van de openbare ruimte wordt deels invulling gegeven aan NP-doel 'vergroten van de herkenbaarheid NP'	Klein . De BIZ-bijdrage kan worden ingesteld in de gemeente en mag alleen worden gebruikt ter bestrijding van de kosten die verbonden zijn aan activiteiten in de openbare ruimte en op het internet, die zijn gericht op het bevorderen van de leefbaarheid of de veiligheid in de BIZ of de ruimtelijke kwaliteit of de economische ontwikkeling van de BIZ.	Verdienpotentieel klein . Bedrijveninvesteringszone LEI-WUR
----	--	--	--	---	---



Nr.	Financierings- en inkomstenbron	Omschrijving	Eenmalig of structureel + Bestedingsvrijheid	Haalbaarheid en uitvoerbaarheid	Verdienpotentieel voor parkorganisatie	Voorbeelden en nadere info
Geefgeld: nationaal voorbeelden:						
14	Nationale loterijen en kansspelen	Loterijen en kansspelen die goede doelen zoals Nationale Parkorganisatie kunnen steunen (bv nationale postcodeloterij, vriendenloterij, internet kansspelen).	Eenmalig of meerjarig , Meestal weinig beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Klein . Toekenningsprocedure met vrij veel en eisen, zoals breed maatschappelijk draagvlak en publieke waardering, een nationaal bereik en eigen fondsenwerving van minimaal € 800.000 (Nationale Postcodeloterij).	Verdienpotentieel groot . Inkomsten voor Nationale Park.	Toekenningscriteria Nationale Postcode Loterij Nationale Postcode Loterij
15	ANWB Fonds	Het ANWB Fonds helpt maatschappelijke initiatieven op het gebied van verkeersveiligheid, duurzame mobiliteit en vrije tijd/toegankelijkheid.	Eenmalig . De derde categorie (vrije tijd/toegankelijkheid) kan wellicht interessant zijn. Denk aan het verbeteren van de toegankelijkheid van gebouwen en gebieden die van belang zijn voor de vrijetijdsbesteding.	Middel . Kleine voorinvestering en benodigde capaciteit. Fonds is wel klein inzetbaar.	Verdienpotentieel middel . Inkomsten gericht op fysieke uitvoering.	Selectiecriteria ANWB Fonds ANWB
16	Buitenfonds van Staatsbosbeheer	Het Buitenfonds werft geld voor projecten in de natuurgebieden van Staatsbosbeheer. Hiermee kan Staatsbosbeheer projecten realiseren.	Eenmalig en gericht op een specifiek project (natuurbeheer of basisvoorzieningen recreatie).	Klein . Is alleen maar van toepassing op gebieden en projecten van Staatsbosbeheer.	Verdienpotentieel klein . Inkomsten voor Staatsbosbeheer en relatief kleine bedragen.	https://www.buitenfonds.nl/crowdfunding/projecten/page/overbuitenfonds
Geefgeld: regionaal voorbeelden:						
17	Regionale fondsenwerving via loterij/Grote Club Actie	De Grote Club Actie is een loterij waarmee verenigingen, organisaties, goede doelen, stichtingen en instellingen fondsen kunnen werven door de verkoop van loten aan supporters.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Middel . Grote voorinvestering is nodig (tijd en geld): o.a. borg aan wervingsbureau, opleiden fondswervers. Structurele afstemming met wervingsbureau in uitvoering. Rol en invloed NP is groot, want uitvoering door NP.	Verdienpotentieel groot . Inkomsten zijn voor NP. In omgeving van NP moet wel voldoende groot potentieel donateurenbestand aanwezig zijn.	Supporter (biesboschstreekfonds.nl)
18	Gebiedsfonds	Fonds voor giften, bijdragen overheden, opbrengsten eigen activiteiten.	Structureel . Wellicht worden er voorwaarden gesteld aan besteding door bijv. overheid.	Middel . Voorinvestering voor opzetten en inrichten fonds. Capaciteit benodigd voor bestuur fonds en communicatie. Rol en	Verdienpotentieel groot . Inkomsten zijn voor NP.	Gebiedsfonds Drentsche Aa – Drentsche Aa HET SPAREN WAARD



				invloed NP is groot, want uitvoering door NP.	
19	Vriend van NP	Mensen die een NP een warm hart toedragen kunnen voor een jaarlijkse bijdrage vrienden van de het park worden. Krijgen daarvoor kleine voordelen en/of producten.	Structureel , geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Groot . Geen grote voorinvestering en benodigde capaciteit. Communicatie nodig voor werving. Rol en invloed NP is groot, want uitvoering door NP.	Verdienpotentieel middel . Inkomsten zijn voor NP. https://www.np-zuidkennemerland.nl/20573/over-het-park/duinenfonds/doe-mee-word-vriend-van-de-duinen
20	Samenwerking met/ondersteuning door serviceclubs	Via serviceclubs (bv rotary of lions) inkomsten genereren d.m.v. speciale inzamelingen, acties, etc.	Doorgaans eenmalig , in principe gericht op specifieke projecten/doelen.	Groot . Geen grote voorinvestering en benodigde capaciteit. Relatiebeheer met serviceclubs. Rol en invloed NP is groot, want uitvoering door NP.	Verdienpotentieel klein , vanwege eenmalige karakter. Inkomsten zijn voor NP.
21	Sponsoring en bijdragen door bedrijven	Bijdrage van bedrijven, bijvoorbeeld sponsoring vanuit idealistische motieven/MVO-beleid.	Kan zowel eenmalig als structureel zijn. In principe vrij te besteden en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Middel . Geen grote voorinvestering nodig. Investeren in relaties met bedrijfsleven. Rol en invloed van NP is klein, want afhankelijk van bereidheid bedrijven. Risico op greenwashing.	Verdienpotentieel groot . Inkomsten zijn voor NP. https://oud.grondbezit.nl/sponsoring-462.html
22	Legaten en donaties	Inkomsten vanuit eenmalige donaties door particulieren, eventueel afkomstig uit nalatenschap.	Doorgaans eenmalig . Mogelijke voorwaarden aan besteding.	Middel . Geen grote voorinvestering en benodigde capaciteit. Communicatie lijkt wenselijk/benodigd. Rol en invloed van NP is klein, want afhankelijk van bereidheid donateurs.	Verdienpotentieel groot . Inkomsten zijn voor NP. https://oud.grondbezit.nl/recreanten-donaties.html

Geefgeld: particulier
Voorbeelden:

23	Gebiedsfooi (vrijwillige bijdragen van burgers)	Via een alternatieve manier/andere dienst of product, bijvoorbeeld een toeslag op een menu of een overnachting, wordt aan de recreant/toerist een bijdrage (gebiedsfooi) gevraagd.	Eenmalig . Geen beperkingen voor besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.	Middel . Voorinvestering door met bedrijven/ondernemers in gesprek te gaan en afspraken/contract nodig. Rol en invloed van NP is gemiddeld, want kan regie voeren op het initiatief.	Verdienpotentieel middel . Inkomsten zijn voor NP. https://oud.grondbezit.nl/recreanten-donaties.html https://www.lakedistrictfoundation.org/
24	Crowdfunding	Ophalen van geld bij een breed publiek voor een specifiek doel/project.	Eenmalig , in principe gericht op specifieke projecten/doelen.	Groot . Voorinvestering door campagne op te zetten. Rol en invloed van NP is groot, want kan zelf initiatief uitvoeren.	Verdienpotentieel middel , vanwege eenmalige karakter. Inkomsten zijn voor NP. Buitenfonds - crowdfunding uitkijktoren grote peel
25	Vrijwillige donatie	Vrijwillige donaties van bezoekers na bezoek of	Eenmalig en structureel . Geen beperkingen voor	Groot . Relatief eenvoudig om op enkele centrale plekken in het Nationale Park een	Verdienpotentieel middel . Gaat vermoedelijk om kleine Mountainbikeroute s zonder vignet



<p>activiteit in of nabij park, bijvoorbeeld via het scannen van een QR-code. Deze bijdrage kan eenmalig zijn ('visitor giving'), maar ook terugkerend zijn (bijvoorbeeld jaarlijkse bijdrage).</p>	<p>besteding en dus bijdrage aan alle NP-doelen mogelijk.</p>	<p>QR-sticker te plakken die bezoekers kunnen scannen waarna keuze kan worden gemaakt in vrijwillige bijdrage. Inkomsten zijn vrij te besteden (of eventueel kan hiervoor ook de keuze worden geleden bij de donateur).</p>	<p>eenmalige, danwel jaarlijkse bijdragen. Inkomsten zijn voor NP.</p>	<p>maar met een vrijwillige bijdrage - MTBblog.nl</p>
---	---	---	--	---

Nr.	Financierings- en inkomstenbron	Omschrijving	Eenmalig of structureel + Bestedingsvrijheid	Haalbaarheid en uitvoerbaarheid	Verdienpotentieel voor parkorganisatie	Voorbeelden en nadere info
Overheidsgeld: Europees en nationaal						
Voorbeelden:						
26	Europese Financieringsprogramma's zoals LIFE en INTERREG	<p>LIFE is een Europees subsidieprogramma dat bijdraagt aan het realiseren van het Europese milieu-, energie- en klimaatbeleid.</p> <p>INTERREG is een subsidieprogramma voor ruimtelijke en regionale ontwikkeling.</p>	Eenmalig. Veelal geoormerkt/ gericht op gebiedspecifieke opgaven.	<p>Klein. Uitgebreid en intensief voortraject om subsidie te verkrijgen. Rapportagedruk bij uitvoering.</p> <p>INTERREG is alleen mogelijk bij internationale samenwerking.</p>	Verdienpotentieel groot. Weliswaar eenmalige inkomst, maar grote bedragen (vanaf 1 miljoen euro). Inkomsten zijn voor overheden, TBO's en agrarische ondernemers.	https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/europese-projecten
27	Greendeals	Green Deals zijn afspraken tussen de Rijksoverheid en andere partijen (zoals bedrijven, maatschappelijke organisaties en andere overheden) om duurzame plannen uit te voeren. Bijvoorbeeld voor klimaat, water, biodiversiteit en voedsel.	Eenmalig. Veelal gericht op gebiedspecifieke opgaven.	Klein. Voorinvestering door in gesprek met regio en rijk te gaan over meekoppelkansen. NP kan dit vooral agenderen en rol en invloed zijn dus klein.	Verdienpotentieel klein, want voorwaarden lijken klein/niet van toepassing voor NP.	
28	Regiodeals	Een Regio Deal is een partnerschap tussen het rijk en regio om regionale opgaven aan te pakken en de brede welvaart in Nederland te versterken.	Eenmalig. Veelal gericht op gebiedspecifieke opgaven	Klein. Voorinvestering door in gesprek met regio en rijk te gaan over meekoppelkansen. NP kan dit vooral agenderen en rol en invloed zijn dus klein.	Verdienpotentieel klein, want voorwaarden lijken klein/niet van toepassing voor NP.	Regio Deal Natuurinclusieve Landbouw
29	Erfgoeddeal OCW	De Erfgoed Deal is een afspraak voor maatschappelijke organisaties en overheden (decentralisatie	Eenmalig. Veelal gericht op gebiedspecifieke opgaven	Klein. Voorinvestering door in gesprek met rijk te gaan over meekoppelkansen. Moet in samenwerking met een decentrale	Verdienpotentieel klein, want voorwaarden lijken	Indienen project Projecten Erfgoeddeal



uitkering). De deal uit 2023-2025 richt zich op vier hoofdthema's: Landbouw en Natuur; Energie en Economie; Wonen en Mobiliteit; Water en Bodem.

overheid. NP kan dit vooral agenderen en rol en invloed zijn dus klein. Vraagt daarnaast circa 50% cofinanciering.

klein/niet van toepassing voor NP.

Overheidsgeld: regionaal

Voorbeelden:

30	Regionale subsidies en (ontwikkel)fondsen	Verschillende provinciale of regionale fondsen te besteden aan uiteenlopende doelen zoals natuur, milieu, recreatie, cultuur, evenementen,	Eenmalig. Beperkingen aan besteding.	Middel. Afhankelijk per subsidie of fonds, meer veelal gericht op ondernemers, organisaties en particulieren	Verdienpotentieel klein , want voorwaarden vaak klein/niet van toepassing voor NP.	Home – Leisure ontwikkelfonds Brabant
31	Doelheffing/ w.o. toeristenbelasting en OZB	Inkomsten van gemeenten uit belastingen die samenhangen met toerisme en recreatie (deels) oormerken voor uitgaven aan recreatie en natuur in NP.	Structureel. Beperkingen aan besteding.	Klein. NP kan dit slechts agenderen bij gemeenten.	Verdienpotentieel middel . Gaat om structurele inkomsten voor gemeenten van miljoenen per jaar.	

TwynstraGudde adviseert overheid en bedrijfsleven op veel van de grote en urgente thema's van deze tijd. Denk aan veiligheid, diversiteit, digitalisering, mobiliteit, duurzaamheid, energie, financiën en gezondheid. We bieden onze opdrachtgevers unieke, werkbare oplossingen en brengen complexe projecten en programma's tot een goed einde. Iets creëren van blijvende waarde, daar gaan we voor. Daardoor hebben we een directe impact op (toekomstige) maatschappelijke en economische ontwikkelingen. En dus een grote impact op morgen.