

Hoe vul ik mijn faciliterende rol in als het gaat om RO?

Het is vaak erg lastig om businesscases van 'voedselprojecten' op gemeentegrond rendabel te krijgen, mede door hoge kosten voor aanpassing van het bestemmingsplan. Hoe kan ik dergelijke projecten als gemeente tóch verder helpen?

Een mogelijke oplossing voor (tijdelijk) braakliggende gronden die door veel gemeenten én bewoners als positief wordt gezien is een invulling met voedsel (bijvoorbeeld moestuin, pluktuin, voedselpark, etc). Echter, dergelijke initiatieven zijn lastig financieel rond te krijgen.

Diverse gemeenten zoeken, samen met initiatiefnemers en andere betrokkenen, naar mogelijke invullingen, slimme combinaties en vormen van financiering.

Dit onderwerp is ingebracht door Erik Mol, gemeente Bronckhorst, als onderwerp voor discussie tijdens 1^o bijeenkomst 'Voedsel bij Gelderse gemeenten'.

Suggesties en adviezen

1. Onderbouwing afweging voor gemeentebestuur

- Ook maatschappelijke waarde inzichtelijk maken.
- Welke winst levert het initiatief aan gemeentelijke ambities?
- Laat zien dat op lange termijn kosten kunnen worden gereduceerd (o.a. zorg, werkgelegenheid).
- Koppelen aan profilering van de gemeente.
- Bijdrage voor toerisme onderbouwen.
- Realiseren wie de échte baathouders zijn en hun mogelijke baten ramen (zowel in € als kwalitatief). O.a.:
 - Dorpsbewoners (groene uitloopmogelijkheid, mogelijkheid tot participeren, mogelijkheid tot moestuinieren, beschikbaarheid van lokale producten, etc.)
 - Gemeente (bijdrage aan beleidsdoelen als duurzaamheid, reuring op de leegstaande grond, van goede kant kunnen laten zien als gemeente, bijdrage aan groene leefomgeving en recreatiemogelijkheden)
 - Ondernemers
 - Overige?

2. Draagvlak

- Intern
 - Werken aan bestuurlijk draagvlak. Zorg dat gemeentebestuur op hoofdlijnen achter de ontwikkelingen staat en zich er hard voor maakt.
 - Formuleer als gemeente uitgangspunten / randvoorwaarden en treed daarmee naar buiten.
 - Maatschappelijke kosten en baten in beeld brengen. Met name om bestuur en andere collega's te overtuigen.
 - Interne (lunch) bijeenkomsten intersectoraal
 - Informatieavonden, bijvoorbeeld voor de raad.
 - Bestuurders (en anderen) meenemen naar excursies en wijzen op evenementen
 - Best practices intern delen. Laten horen wat er speelt.
 - Denken vanuit promotie van de regio. Kan dit een bestuurlijke motivatie zijn voor profilering via een dergelijk project?
 - Tijdelijkheid inbrengen. Afspraken voor 5 of 10 jaar zijn minder lastig dan definitieve. Afspraak maken om samen de ontwikkelingen en het eventuele succes te monitoren en op zekere momenten opnieuw afspraken te maken.
 - Nodig externen uit voor interne (lunch) bijeenkomsten ("Het helpt vaak beter om jouw boodschap over te laten brengen door een externe".)
- Extern

- Voorlopers zoeken binnen gemeenschap. Wie lopen echt warm voor het initiatief en willen zich inzetten om het van de grond te krijgen?
- Sluit aan bij wat er is.
- Is er een ondernemer in beeld die een ondernemingsplan gaat maken?
- Bevolking laten meedoen, meedenken. Niet dichttikken.
- Excursie naar goede voorbeelden. Neem betrokkenen ter inspiratie mee naar (succesvolle) projecten.
- Laat zien welke uitgangspunten en randvoorwaarden voor gemeente belangrijk zijn en dat gemeente vervolgens anderen uitnodigt om mee te denken.
- Maak anderen verantwoordelijk voor de concrete invulling van plannen en ook (deels) voor het werven van draagvlak onder bevolking.

3. Financiering

- Realiseer je: niks doen kost vaak ook geld! Strategie kan dus zijn: kosten drukken en baat uitstellen.
- Geraamde baten in beeld brengen, zie boven. Tegenover baten mogen kosten staan. Zowel voor gemeente, ondernemers als particulieren.
- Welke (private) partijen kunnen nog meer meedoen?
- Pachtprijs laag houden
- Crowdfunding
- Zoek naar financiële dragers. Bijvoorbeeld:
 - Catering kan vaak de broodnodige bijdrage leveren aan het verdienmodel. Catering is echter niet altijd en overal gewenst.
 - Combinatie met zonne-energie onderzoeken.

4. Hoe kan gemeente verder faciliteren?

- Zelf voortouw nemen in o.a. bestemmingsplan, zodat gemeente het vertrouwen van bewoners (langzaam) gaat winnen. Bewoners zien dat de gemeente serieus is qua ontwikkeling tuinen / park.
- Bij inzet van ondernemers moet rekening worden gehouden met aanbestedingsregels. Vaak is echter een specifieke ondernemer in beeld. Een gemeente kan in zo'n geval afwijking van aanbestedingsregels beargumenteren.
- Randvoorwaarden duidelijk maken en laten zien waar ondernemers en inwoners zelf op kunnen sturen.
- Gemeente kan mogelijk de gemeenschap (of vertegenwoordigers) ondersteunen en verbindingen leggen.

5. Van elkaar leren

- Afstemming tussen gemeenten waar vergelijkbare vraagstukken spelen.
- Best practices in beeld brengen.

6. Samenvatting belangrijkste adviezen

- Organiseer interne bijeenkomsten (met af en toe externe sprekers) voor draagvlak.
- Onderzoek in hoeverre het initiatief mogelijk een regionale PR functie kan hebben?
- Samenbrengen van betrokkenen en bewoners met succesvolle voorbeeldprojecten.
- Bestemmingsplan aanpassen en ondernemers uitnodigen om met ideeën te komen voor invulling.
- Prikkel ondernemers / initiatiefnemers om het nieuwe concept iets van het dorp te laten zijn.
- Kiezen! Bestuurlijk besluit nemen over pachtbeleid.
- Kiezen! En ga er als gemeente vervolgens écht voor staan, maak je hard voor het initiatief.
- Inzicht in kosten / baten. Ook maatschappelijk.
- Belanghebbenden met elkaar in contact brengen.
- Onthoud: Niets doen levert niets op.

Tot slot: [Filmpje](#) over kosten en baten stadslandbouw.