

Verslag werksessie verdienmodellen Dijk van een Delta

26 september 2011

Binnen regionaal beeldverhaal ¹Dijk van een Delta gaan ondernemers investeren in de kwaliteit van de ruimte. Uiteraard gaat dit gepaard met kosten (investeringen). Een belangrijke vraag is: Hoe kunnen door de ondernemers, individueel of collectief, opbrengsten gegenereerd worden die groter zijn dan deze kosten? Ook opbrengsten vanuit andere dan puur toeristische bronnen zijn hierbij dus interessant.

Stichting Innovatie Recreatie en Ruimte (STIRR) organiseerde samen met de Initiatiefgroep Dijk van een Delta een bijeenkomst over verdienmodellen. Doel van de bijeenkomst was het bieden van handelingsperspectief voor Dijk van een Delta. Innovatieve ondernemers, onderzoekers en experts van organisaties deden een eerste verkenning om goede kansen voor verdienmogelijkheden te identificeren op het gebied van:

- Beheer
- Zorg
- Energie
- Waterveiligheid

Algemene resultaten van de bijeenkomst:

Er zijn grofweg vier verdienmogelijkheden voorbij gekomen:

- Extra opbrengsten
- Lagere kosten
- Beter meeliften met bestaand beleid (en daardoor minder kosten maken, want werk-met-werk-maken) door het beleid goed te kennen
- Beïnvloeden van beleid in jouw voordeel (met wederom de kansen op werk-met-werk maken)

Het is wel van belang dat de verdienmodellen aansluiten bij het DNA van de regio.

Belangrijke kansen die voorbij zijn gekomen, zijn:

- Samenwerking
- Draagvlak
- Geen subsidie maar PPS
- Beleving

Vooraf is de laatste is interessant omdat die wellicht wat minder voor de hand ligt. Maar door actief te zijn op een ander terrein (zorg, energieproductie, e.d.) kun je een unieke extra waarde toevoegen aan je bedrijf. Een waarde die zich ook uitbetaalt.

Belangrijkste resultaten per sessie:

¹ Een regionaal beeldverhaal is een middel voor het stimuleren van regionale gebiedsontwikkeling en het verbeteren van de ruimtelijke kwaliteit. Het is een verhaal over de unieke identiteit van een regio en dit beeldende verhaal prikkelt ondernemers, sectororganisaties en overheden om samen nieuwe toeristische product-markt combinaties te ontwikkelen. Maar ook stimuleert het hen om te komen tot andersoortige producten en diensten.

Beheer

- Beleidsbeïnvloeding is belangrijk. Probeer een gezamenlijke gebiedsagenda op te stellen. Hieruit volgend kunnen gebiedsfondsen gecreëerd worden waarin publieke en private gelden samen komen om een kwaliteitsslag te maken.
- Kapitaliseer de inzet die een publieke partij levert voor het beheer en biedt aan om tegen hetzelfde bedrag het beheer over te nemen.
- Omwonenden en bezoekers kunnen middels adoptie (à la vrienden van), door introductie van iconen of het bijeenbrengen van verschillende functies verleid worden om meer te besteden in het gebied

Zorg

- Voor recreatiebedrijven worden de budgetten die bij gemeenten beschikbaar komen interessant. Probeer een deel van die budgetten te verkrijgen.
- Ga het gesprek aan met zorgverzekeraars. Recreatieondernemers kunnen tot interessante voorstellen komen voor hen. Zeker wanneer zij een goedkoper alternatief bieden dan ziekenhuizen.
- Recreatiebedrijven zullen meer en meer 'gemengde bedrijven' worden, waarbij een deel van de inkomsten uit de zorg komt.

Energie

- Op energiegebied zijn allerhande maatregelen mogelijk die tot energiebesparing leiden. Voor elk individueel bedrijf loont het de moeite om hier eens goed naar te kijken.
- Op regionaal niveau is het interessant om met een collectief van ondernemers iets te gaan doen. Bijvoorbeeld gezamenlijk biomassa opwekken om de kostprijs te verlagen. Met een collectief is het ook mogelijk interessant om met netbeheerders te spreken over toegang tot het energienet met de energie die zij opwekken met wind, water, zon en biomassa.
- Afvalproducten op recreatiebedrijven (zoals riet bijvoorbeeld) kunnen soms als grondstof aan andere sectoren worden verkocht. Dat levert geld op.
- De belevingskant van energiewinning kan in bepaalde gevallen mogelijkheden bieden. Voor het grote publiek zal echter de beleving en niet de energie voorop moeten staan.

Waterveiligheid

- Mensen houden van water. De mogelijkheden van water als belevenis zijn nog lang niet uitgeput.
- Er zijn mogelijkheden om mee te liften met maatregelen van Rijkswaterstaat en waterschappen. Het is de moeite waard om het gesprek aan te gaan met hen om deze kansen concreet te maken. Dijken kunnen bijvoorbeeld veel meer dan vroeger gekoppeld worden met andere functies.

Deze bijeenkomst was een goede eerste verkenning naar diverse verdienmodellen voor Dijk van een Delta. De aanwezige partijen legden waardevolle contacten om verdere verkenningen te maken die uiteindelijk heel concreet kunnen worden uitgewerkt in businesscases. Dijk van een Delta hoopt al een heel eind te komen in de fase waarvoor nu financiering is (tot eind 2012). Maar als de pilot stopt, moet het regionaal beeldverhaal door. Dijk van een Delta probeert dit voor elkaar te krijgen door een ontwikkelmotor te creëren in de vorm van een gebiedscoöperatie of een maatschappelijke onderneming.

STIRR en de Initiatiefgroep Dijk van een Delta kijken terug op een geslaagde bijeenkomst.