

Titel workshop: "PROWATER - Het beschermen en herstellen van ruwwaterbronnen door landschapsherstel" Jan Staes (Universiteit Antwerpen), begeleid door Elke Van den Broeke (departement Omgeving)

Verslagnummer: Elke Van den Broeke

Gelieve in enkele zinnen volgende weer te geven:

1. Waarover ging de workshop?

Jan Staes presenteert PROWATER kort en geeft een voorstel van mogelijk PES-systeem. De presentatie eindigt met enkele pro's en contra's voor het werken met een PES-systeem. Zo willen we de deelnemers warm maken om mee na te denken over argumenten voor de SWOT in Vlaanderen.

2. Wat zijn de voornaamste conclusies op het einde van de workshop?

Rol van de makelaar:

Uit de discussie komt volgend profiel naar boven voor de makelaar:

- Liefst een VZW, onafhankelijk van de overheid, maar geen winst, geen eigenbelang
- Je hebt wel best de overheid mee in het verhaal (regelgeving etc). De dienstverlening komt ten goede aan de doelen van de overheid. De makelaar moet dus onafhankelijk zijn, maar wel gestuurd door de plannen en regelgeving van de overheid.
- Levert gemeenschapsdienst
- De payment kan komen uit een 'fonds', gespijsd door vb. waterwinheffing, klimaatadaptatiefonds als deel van klimaatfonds
- Moet brede visie hebben op het eindproduct
- De ingrepen moet hij wel ook vermarkten, anders kan hij de privé niet meekrijgen
- De makelaar praat best in de taal van de verkoper/koper, met een nadruk op het voordeel voor deze groepen en voor de natuur.
- Studie PXL: financiering van een landschapswacht (naar analogie van een monumentenwacht). Bepalen waar de noden liggen.

Wie is verkoper:

- Landbouwers: liefst kleinschalig. (Kleine) landbouwers zitten tegenwoordig in financiële moeilijkheden, maar hebben meestal wel nog aandacht voor het landschap. Een PES kan hier wel een groot effect hebben. Het is een opportuniteit voor de landbouw met de komende regelgeving waar ze niet rond kunnen. Betalen kan voorkomen dat alles naar grote (landbouw)bedrijven gaat. Maak er een menselijk verhaal van. Risico is dat grote bedrijven beter geïnformeerd zijn en daardoor sneller gaan intekenen op PES waardoor mogelijk niets meer overblijft voor de kleinere eigenaren.

- Landeigenaren: belangrijke groep, maar zeer versnipperd
- Is het een pachter of verpachter? Nog verder uit te klaren
- Participatie is ook belangrijk, maar dit gebeurt best via vertegenwoordigers van organisaties. Wat burgers willen kom je moeilijk te weten zonder de belangenorganisaties. Ook mensen die op hun eigen terrein maatregelen hebben getroffen aan het woord laten, dit bouwt vertrouwen op.

Beleidskader:

- Het idee van PES kan dicht aanleunen bij de **ruimtelijke planning**.
 - Koppel de PES-ingrepen op de ruimtelijke plannen van de Vlaamse overheid
 - Het is belangrijk om in de planningsfase al samen te werken met ruimtelijke ordening (preventief). Zo heb je in principe minder remediërende PES nodig. Vb je kan een ontharding 100% financieren, maar eigenlijk is het voorkomen in de planfase beter.
 - Koppel ook aan de ruimtelijke plannen van vb. ANB voor de inplanting t.o.v. natuur om de ESD nog meer te vergroten
 - Koppel de ingrepen beter aan de ecosysteemdiensten en hun 'waarde'
- Wat is het verschil met **beheerovereenkomst**?
 - Beheerovereenkomst is regulier beleid, dus bestaand instrument. PROWATER PES-systeem wil verder gaan dan deze bestaande beheerovereenkomsten. De prijs dat de landbouwer krijgt zou hoger kunnen zijn omdat hij meer ESD bevoordeelt. Zijn ingrepen zouden doelgerichter moeten zijn.
 - Er kan worden nagegaan of PES kan gekoppeld worden aan regeling rond beheerovereenkomst.
- Kan het gekoppeld worden aan **onthardingssubsidies**?
 - Deze piste kan ook nagegaan worden, maar liever preventief (zie ruimtelijke planning)
- Koppel het PES-verhaal van PROWATER aan de **klimaatdoelen**
 - Zeker nodig
- Koppel aan **regelluwe zones**

Prijsbepaling:

- Niet evident om de prijs te bepalen, maar wel belangrijk dat de juiste prijs wordt betaald. Hoe ga je de prijs bepalen? Hoe ga je het privatiseren? Is het water geen eigendom van de overheid en een publiek goed? Deze moet betaalbaar zijn en dezelfde voor vergelijkbare ingrepen. Maak niet de fout van enkel de eerste te betalen en vermijd om remediëring te betalen (zie beleid).
- Kwantificeer eens een voorbeeld om de haalbaarheid te bepalen vb. grondwateronttrekking voor drinkwater > koper betaalt heffing > koper betaalt 'eigenaar' van het infiltratiegebied om dit te verbeteren
- Kan ook gebaseerd worden op een idee van een veiling, maar dit is plaatselijk voor een bepaalde ingreep, betaald door de plaatselijke burgers of belanghebbenden
- Neveneffect van prijsbepaling door belanghebbenden: de betaalbereidheid is hoger in een dichtbevolkte omgeving. Is deze natuur dan meer waard?
- Je zou de 'prijs' kunnen baseren op planbaten vs -schade uitgedrukt in de waarde van de ecosysteemdiensten (ESD), maar er is soms moeilijk een relatie te leggen met de bron vb. tot waar is het effect van een infiltratiegebied op het drinkwater
- Oppassen dat je niet financiert zonder visie (zoals huidige onthardingspremie of boscompensatie). Daarom gebruikt PROWATER de kaarten van Ecoplan om te bepalen welke ingreep waar best gebeurt. Bovendien kan een gerichte compensatie/infiltratie op duurdere grond zo ook gefinancierd worden.

- Kunnen we niet betalen met dienstverlening in de plaats van euros? Zo zorg je ook voor een korte keten, maar hier schuilt het gevaar om in een cirkeltje van believers te blijven.
- Betrek de gemeenschap, door een groepsaankoop. Er is wel een flexibel systeem voor nodig.

Belangrijke opmerkingen:

- Doel van PROWATER is beleidsaanbevelingen voor het opzetten van een PES-systeem. PROWATER zal niet zelf makelaars opleiden of 'afleveren'
- Is onteigenen ook een optie? Kan ook altijd eerst nagegaan worden, maar zit in bestaande instrumenten (zie PES-piramide)
- De PES piramide is een goede basis om het systeem uit te leggen. In UK moet je aan alle onderliggende lagen voldoen om recht te hebben op een betaling. Is meteen een instrument van handhavings- en kwaliteitscontrole



3. Zijn er vernieuwende of verrassende inzichten?

- PES kan niet werken zonder **sensibilisering**:
 - Om je systeem te verkopen heb je goede (begrijpbare) en meetbare indicatoren nodig (vb aantal m³ water dat infiltreert), een tastbaar verhaal en een prikkeling in de portemonnee.
 - Dit kan enkel werken als de verkoper ook weet waarom (ESD-voordeel)
- **Handhaving** is nodig: er moet bewaakt worden dat er gedaan wordt wat is beloofd en is overeengekomen volgens het contract (lange termijn!).
 - Monitoring van effect is soms moeilijk. Reken daarom op vb. aantal ha ingericht. Dit is ook beter te handhaven. Ga dus in contract naar inspanningsverbintenis