

Nota voor burgemeester en wethouders

Team
DEV-BLD

Onderwerp

Uitvoeringsagenda Vitaal Platteland

1- Notagegevens		2- Bestuursorgaan	
Notanummer	2019-001465	<input checked="" type="checkbox"/> B & W	15-10-2019
Datum	02-10-2019	<input type="checkbox"/> Raad	--
Programma:		<input type="checkbox"/> Burgemeester	--
05 Ruimtelijke ontwikkeling		College van B & W	
Portefeuillehouder Weth. Grijsen		- Burgemeester	- Weth. Grijsen
		- Weth. De Geest	- Weth. Verhaar
		- Weth. Walder	- Weth. Rorink

Besluitenlijst	d.d.	d.d.	d.d.
<input type="checkbox"/> Akkoordstukken	--	<input checked="" type="checkbox"/> Openbaar	15-10-2019
		<input type="checkbox"/> Besloten	--

Routing	d.d.	par.	
Programmamanager	02-10-2019	<input type="checkbox"/> adj.secr.	--
Portefeuillehouder	03-10-2019	<input checked="" type="checkbox"/> gem.secr.	11-10-2019
		BIS Openbaar	
		Status	Definitief 2019-10-16

Bijlagen

Uitvoeringsagenda Vitaal Platteland

Rapportage Streeklandbouw Deventer - De Gasfabriek

Persbericht Uitvoeringsagenda Vitaal Platteland

B & W d.d.: 15-10-2019

Besloten wordt:

- 1 De uitvoeringsagenda 'Vitaal platteland' vast te stellen;
- 2 de raadsmededeling vast te stellen;
- 3 de stukken aan te bieden aan de raad;
- 4 de nota en het besluit openbaar te maken.

Financiële aspecten:

Financiële gevolgen voor de gemeente?	Ja
Begrotingswijziging	Nee
Financiële gevolgen opvangen	
binnen de lopende begroting.	

Voorstel openbaarmaking conform Wet Openbaarheid Bestuur (Wob)

- De nota en het besluit openbaar te maken
- De nota en het besluit openbaar te maken vergezeld van bijgaand persbericht
- De nota en het besluit openbaar te maken nadat
- De nota en het besluit openbaar te maken, behalve...
- Het besluit openbaar te maken, maar niet de nota, gelet op artikel:
- De nota en het besluit niet openbaar te maken, gelet op artikel:

Kennisgeving/ Bekendmaking Awb

Kennisgeving (publicatie) conform Awb
Bekendmaking conform Awb

Nee
Nee

ADVIESRADEN:

Moet een van de adviesraden gehoord worden of op de hoogte gesteld?

Nee

Toelichting

Inleiding

In het bestuursakkoord 2018-2022 'Met Lef & Liefde voor Deventer' is Vitaal Platteland één van de speerpunten. Hierbij gaat speciale aandacht uit naar de leefbaarheid van de dorpen, waarbij het voorzieningenniveau van groot belang is. De Uitvoeringsagenda Vitaal Platteland geeft inzicht in en richting aan de wijze waarop de gemeente Deventer de komende jaren samen met de dorpen en gemeenschappen het voorzieningenniveau wil bestendigen en versterken. Ook geeft het weer hoe we een impuls willen leveren aan de afzet van streekproducten.

Beoogd resultaat

De leefbaarheid en toekomstbestendigheid van de dorpen en gemeenschappen komen onder druk te staan als voorzieningen zoals een buurthuis, supermarkt of basisschool dreigen te verdwijnen. Door het voorzieningenniveau op het platteland in stand te houden en te versterken dragen we bij aan een leefbaar en toekomstbestendig buitengebied.

Door een impuls te leveren aan de afzet van streekproducten stimuleren en faciliteren we streekgebonden landbouw: voedselproductie voor de stad. Dit vertaalt zich in nieuwe economische perspectieven voor het platteland en versterkt de binding tussen stad en buitengebied.

Kader

Coalitieakkoord 2018-2022 - Met Lef en Liefde voor Deventer

Argumenten voor en tegen

Door de dorpen te ondersteunen in het bestendigen en versterken van het voorzieningenniveau dragen we bij aan een leefbaar en toekomstbestendig buitengebied. Onze rol is echter beperkt bij het in stand houden van commerciële voorzieningen zoals bijvoorbeeld een supermarkt die naast een functionele ook een belangrijke sociale functie heeft voor een gemeenschap. We richten ons vooral op voorzieningen van openbaar nut.

Extern draagvlak (partners)

De dorpen zijn betrokken bij het opstellen van de uitvoeringsagenda. In elk dorp is met de plaatselijke belangenorganisatie gesproken om de specifieke opgaven op te halen. Vervolgens zijn ze in de gelegenheid gesteld om te reageren op de weergave van deze opgaven zoals opgenomen in de uitvoeringsagenda.

Financiële consequenties

In de begroting 2019 zijn middelen beschikbaar gesteld voor Vitaal Platteland. De voorstellen in het uitvoeringsprogramma worden gedekt door deze middelen.

Aanpak/uitvoering

De uitvoeringsagenda is een dynamisch proces. We blijven in gesprek met de dorpen. Enerzijds om met de genoemde initiatieven nadere afspraken te maken om tot realisatie te komen en anderzijds om nieuwe initiatieven en opgaven op te halen en verder te brengen. Zo sluiten we aan bij de dynamiek van de dorpen. De dorpen gaan hierbij aan kop, wij staan naast hen als partner. Elk initiatief heeft zijn eigen snelheid en proces en daar waar nodig ondersteunen we.

RAADSMEDEDELING

Onderwerp	Uitvoeringsagenda Vitaal Platteland		
Mededelingennr	2019-001465	Portef.houder	Weth. Grijzen
Team	DEV-BLD	BenW-besluit d.d.:	15 oktober 2019

1. Inleiding: waarom deze mededeling

In het bestuursakkoord 2018-2022 'Met Lef & Liefde voor Deventer' is Vitaal Platteland één van de speerpunten. Hierbij gaat speciale aandacht uit naar de leefbaarheid van de dorpen, waarbij het voorzieningenniveau van groot belang is. De Uitvoeringsagenda Vitaal Platteland geeft inzicht in en richting aan de wijze waarop de gemeente Deventer de komende jaren samen met de dorpen en gemeenschappen het voorzieningenniveau wil bestendigen en versterken. Ook geeft het weer hoe we een impuls willen leveren aan de afzet van streekproducten.

2. Kader

Coalitieakkoord 2018-2022 - Met Lef en Liefde voor Deventer

3. Kern van de boodschap

De leefbaarheid en toekomstbestendigheid van de dorpen en gemeenschappen komen onder druk te staan als voorzieningen zoals een buurthuis, supermarkt of basisschool dreigen te verdwijnen. Door het voorzieningenniveau op het platteland in stand te houden en te versterken dragen we bij aan een leefbaar en toekomstbestendig buitengebied.

Door een impuls te leveren aan de afzet van streekproducten stimuleren en faciliteren we streekgebonden landbouw: voedselproductie voor de stad. Dit vertaalt zich in nieuwe economische perspectieven voor het platteland en versterkt de binding tussen stad en buitengebied.

4. Nadere toelichting

Proactief met de dorpen aan kop

Wij geloven in de kracht van onze gemeenschappen en zijn graag hun partner. De dorpingen weten wat er speelt in de samenleving en waar behoefte aan is. Er worden op eigen kracht vele initiatieven ontplooid die bijdragen aan de leefbaarheid en die kunnen rekenen op breed draagvlak. We zoeken proactief het contact met de dorpen om ze daar waar nodig, verder op weg te helpen.

Om een beeld te krijgen van wat er leeft en speelt in de dorpen zijn er gesprekken gevoerd met betrokken bewoners in de dorpen en buurtschappen. Wat hier opgehaald is, vormt samen met de ontwikkelingen die wij zien, de basis voor het bepalen van deze uitvoeringsagenda voor het platteland.

Dynamische agenda

De uitvoeringsagenda is geen statisch document maar een continu proces. Het biedt ruimte voor nieuwe initiatieven en ontwikkelingen die zich in de komende periode aandienen. Hierdoor kunnen we aansluiten bij de dynamiek in de dorpen. Op deze manier wordt de grote hoeveelheid energie in de dorpen ten volle benut.

Voor de komende periode hebben we de opgaven met elkaar in beeld. Het eindbeeld van deze opgaven is nog niet altijd bekend. Dit ondervinden we gaandeweg met elkaar. Dat maakt ook dat we onze inzet nog niet vastomlijnd is en dat bij het opstellen van deze uitvoeringsagenda rekening is gehouden met een flexibiliteit ten aanzien van onze (financiële) inzet.

Overzicht investeringen Vitaal Platteland

Doel	Budget
Diepenveen - Duurzaamheidsmaatregelen Kulturhus	€20.000,-
Diepenveen – Openbaar Vervoer	PM
Diepenveen – Dorpsplein Diepenveen	€2.500,-
Schalkhaar – Ondersteuning Verenigd Schalkhaar	€5.000,-
Schalkhaar - Realisatie Dorpshuis	€40.000,-
Bathmen – Inrichtingsplan Brink	€30.000,-
Okkenbroek - Invulling maatschappelijk vastgoed	€40.000,-
Loo - Noaberlookaal	€40.000,-
Streekproducten	€25.000,-
Duurzaamheidsmaatregelen dorpshuizen	PM
Totaal (excl. PM)	€202.500,-

Werk met werk en vergroten financiële slagkracht

We maken zoveel mogelijk werk met werk. Daar waar we slimme combinaties kunnen maken met andere opgaven in de dorpen en op het platteland pakken we graag de handschoen op. Voor realisatie van de initiatieven is meer geld nodig dan alleen de financiële bijdrage door de gemeente. We verwachten dat de dorpen aanvullende financiering zoeken voor de realisatie van hun opgaven. De ervaring tot nu toe is dat zij dit goed weten te organiseren. Initiatieven die hier minder ervaring mee hebben, helpen we graag op weg. Door de gemeentelijke bijdrage in te zetten voor cofinanciering bij het verkrijgen van geld van andere overheden en fondsen, wordt de financiële slagkracht vergroot.



Voorstel

voor het structureel versterken van
de streeklandbouw in de
regio Deventer

Deventer,
Mei 2019



INHOUD

1.	Introductie.....	3
1.1.	Gemeente Deventer.....	3
1.2.	De Gasfabriek.....	3
1.3.	De klantvraag	3
2.	Uitgangssituatie.....	4
2.1.	Kennis- en innovatiekring.....	4
2.2.	Regionaal of biologisch	5
2.3.	Producentgericht of klantgericht	6
2.4.	Marketing.....	6
2.5.	Distributie	7
2.6.	Gemiddeld rendement.....	7
2.7.	Klimatologische beperkingen.....	8
2.8.	Algemene ontwikkelingen.....	8
3.	De streeklandbouw in het Deventer land	9
3.1.	De ondernemer	9
3.2.	De producent	9
3.3.	Sterk merk.....	9
3.4.	Het verhaal.....	11
3.5.	Vraag creëren.....	11
3.6.	Platform	11
3.7.	Distributie	11
3.8.	Totaal aanbod	12
4.	Realisatie	13
4.1.	De ondernemer	13
4.2.	Streekmaaltijden	13
4.3.	Inventariseren vraagkant	14
4.4.	Ondernemerschap voor producenten	14
4.5.	Vervolg	14

1. Introductie

De gemeente Deventer wil een impuls geven aan de keten van de streeklandbouw in de regio Deventer. Hiervoor heeft zij het innovatiecentrum De Gasfabriek in Deventer gevraagd mee te denken zodat de markt voor deze streekproducten in Deventer meer intensiteit en omvang krijgt.

1.1. Gemeente Deventer

De gemeente Deventer is in deze initiator en opdrachtgever. Zij heeft de wens om de streeklandbouw te bevorderen als deel van de duurzaamheidsambitie van de gemeente. In het coalitieakkoord is de heldere ambitie geformuleerd:

“We (de gemeente) hebben een duidelijke ambitie om streeklandbouw (lokale voedselproductie t.b.v. de stad) te versterken en gaan deze ambitie samen met LTO en milieuorganisaties uitwerken.”

De gemeente vindt het belangrijk hierbij alle betrokken partijen uit de hele keten bij elkaar te brengen.

1.2. De Gasfabriek

Eind 2015 is door een aantal ondernemers het business innovatiecentrum De Gasfabriek opgericht. Op het terrein van de oude gasfabriek aan de Zutphenseweg in Deventer is inmiddels een bloeiende campus ontstaan van waaruit het innovatiecentrum bedrijven en instanties helpt om nieuwe businessmodellen te ontwikkelen waarbij de exponentiële ontwikkeling van nieuwe technologieën een centrale rol spelen.

In het kader van deze opdracht hebben we een aantal activiteiten ontplooid. Allereerst hebben we een kennis- en innovatiekring georganiseerd waar vertegenwoordigers van alle partijen aanwezig waren. Daarna zijn er tijdens verschillende bedrijfsbezoeken gesprekken gevoerd met individuele partijen om bepaalde achtergrondinformatie te verwerven. Zo hebben we o.a. De Melkbrouwerij, Keizersrande, De Gouden Pompoen, Jumbo Colmschate, Piggy's Palace en Tuinderij Haverkamp bezocht. Uit al deze informatie alsmede onze kennis en ervaring is het voorliggende voorstel tot stand gekomen.

1.3. De klantvraag

De gemeente Deventer wil het onderwerp streeklandbouw een nieuwe impuls geven. Een landbouw waarbij lokale producten lokaal worden geconsumeerd heeft een aantal voordelen:

- beperking van het transport van de producten, hetgeen tot besparing van energie en kosten leidt;
- met het kopen van streekproducten krijgt de consument meer binding met de lokale producent hetgeen kan leiden tot hogere onderlinge betrokkenheid;
- deze sterkere lokale binding is positief voor de economische duurzaamheid van de lokale producent;
- streeklandbouw kan een bijdrage leveren aan de economische vitaliteit van het platteland en de dorpen.

2. Uitgangssituatie

Voordat we bij een concreet voorstel komen is het belangrijk enkele van de in onze ogen belangrijkste uitgangspunten te noemen die de huidige situatie beschrijven. Deze uitgangspunten zijn naar boven gekomen tijdens de kennis- en innovatiekring en de diverse gesprekken. Hieronder geven we een korte samenvatting van de conclusies die wij hieruit hebben getrokken.

Aangezien het gaat om voedsel hebben we te maken met boeren die groente verbouwen, telen of kweken maar ook boeren die dieren houden om melk en vlees te kunnen leveren. Om de leesbaarheid te vergroten hebben we gekozen voor de generieke termen producenten, producten en produceren.

2.1. Kennis- en innovatiekring

De insteek van een kennis- en innovatiekring was een beeld te schetsen van het consumentengedrag wat betreft voedsel over een jaar of 10 om met dat beeld voor ogen proberen te komen tot impulsen die nu de keten van de regionale streeklandbouw kunnen versterken. Dat bleek voor veel aanwezigen lastig zodat toch al snel overwegend bij de huidige situatie stil is blijven staan.

Over een aantal uitgangspunten was iedereen het eens:

- Het gemak voor de consument wordt alsmaar vergroot: de consument gaat/wil daardoor steeds minder moeite doen om boodschappen in huis te krijgen.
- Er zullen steeds meer lokale initiatieven komen die bijdragen aan lokale leefbaarheid. Voorbeelden zien we nu al met lokale energiecoöperaties, lokale broodfondsen en lokale deelcentrales.

Toekomstbeelden die werden geschetst (in willekeurige volgorde):

- Elke stad wordt zelfvoorzienend wat voedsel betreft
- Er ontstaan (weer) lokale coöperaties voor het verwerken van zuivel, groente en vlees
- Supermarkten worden distributiecentra
- De oude melkboer komt terug, analoog aan ontwikkelingen in China
- Over 10 jaar doet niemand meer zelf boodschappen
- Echte landbouw wordt straks alleen nog maar een toeristische attractie
- De focus op groei en vergroting van bedrijven is eindig.

Enkele conclusies die wij als Gasfabriek uit de kennis- en innovatiekring alsmede de gesprekken hebben getrokken zijn:

- Veel producenten redeneren sterk vanuit een eigen werkelijkheid. Daarin zijn de producenten diegenen die gezonde producten maken, maar de consument wil hier niet voor betalen. De consument wil wel wandelen langs akkers en weilanden maar hier uiteindelijk niets voor terug geven zodat ze zelf in de hand werken dat dit in de toekomst niet meer kan.
- Veel bestaande bedrijfsmodellen zijn gebaseerd op schaalvergroting terwijl regionale oplossingen vaak juist kleinschalig zijn. Deze categorie producenten wijst hiermee vooraf regionale oplossingen van de hand.
- Veel producenten hebben een vooringenomen, en volgens ons voorbarige, mening dat supermarkten niet mee te willen werken aan het verkopen van lokale producten. Het probleem is volgens ons echter dat producenten en supermarkten moeite hebben zich in elkaars positie te verplaatsen. De supermarkt heeft nu een heel groot aantal klanten (en dus afzetmogelijkheden) maar ook eenmaal bepaalde kwaliteitseisen en servicegaranties. De producenten vinden dit maar lastig en zien dat ze zonder extra moeite producten ook kunnen afzetten in hun eigen winkel dan wel in bulk verkopen aan de verwerkende industrie. Ongetwijfeld hebben beide partijen vanuit het eigen perspectief gelijk, alleen het helpt niet om te gaan samenwerken.

- De waardecreatie vergroten, door niet alleen het basisproduct maar ook gedifferentieerde eindproducten te leveren, wordt door een grote groep producenten erkend, maar ook snel afgewezen. Je kunt bijvoorbeeld kaas maken van melk, maar dat kost relatief veel tijd. Tijd die er eigenlijk niet is en daarnaast is de hoeveelheid melk die je zelf kunt verwerken en verkopen ook nog eens relatief beperkt. Aan de andere kant ziet men wel de hogere opbrengst. Voor ons als ondernemers in De Gasfabriek lijkt het alsof er niet gekozen wordt terwijl er volgens ons twee alternatieven zijn:
 - weinig produceren maar alle basisproducten verwerken tot eindproducten waardoor de waardecreatie hoog is
 - veel produceren en deze basisproducten zonder waarde te creëren verkopen aan de verwerkende industrie.
- Op dit moment zien we dat zowel een (groot) deel van de productie zonder al te veel gedoe aan de verwerkende industrie wordt verkocht én een (klein) deel tot eindproducten wordt verwerkt. Daardoor wordt het toevoegen van waarde aan een klein deel van de productie als te veel gedoe ervaren hetgeen relatief veel schaarse tijd voor relatief weinig extra opbrengst kost. Daarnaast wordt een onderwerp als verkoop en marketing onderschat.
- Willen we dus echt stappen zetten om nieuwe impulsen te creëren zullen we de bestaande vaste denkbeelden los moeten laten. Alleen met een open en positief vizier door alle partijen gaat het überhaupt pas lukken om nieuwe initiatieven in gang te zetten.

2.2. Regionaal of biologisch

In de ideale toekomstvisie van de gemeente wordt al het voedsel dat door de inwoners van Deventer wordt genuttigd geproduceerd in en rond Deventer. Het regionale aspect is daarbij het meest belangrijk.

De globale ontwikkelingen in de afgelopen decennia hebben de nadruk gelegd op specialisatie en schaalvergroting. Bedrijven produceren zo optimaal mogelijk zoveel mogelijk producten tegen zo laag mogelijke kosten. Hierdoor heeft zich de productie van voedsel verplaatst en zijn er op globale schaal streken ontstaan waar hoofdzakelijk bepaalde producten worden verbouwd. Deze worden vandaaruit over de hele wereld vervoerd. Ook in Nederland zijn er producenten die hun producten voor een groot gedeelte exporteren.

De laatste jaren is er echter vanuit de consument steeds meer de behoefte ontstaan om te weten waar hun voedsel vandaan komt. Met name de wat kleinere producenten zijn hierop ingesprongen en hebben vaak direct de slag gemaakt naar gezonde, biologisch verantwoorde producten. Door hun over het algemeen kleinere schaal worden deze producenten vaak gezien als regionale producenten en krijgen de door hen geproduceerde producten vaak de benaming streekproducten.

Producten uit de streek kunnen echter zowel biologisch als niet-biologisch geproduceerd zijn. Wat we zien is dat de meeste biologische boeren vaak principiële producenten zijn die bestrijdingsmiddelen als gevaar voor de mens zien. Zij produceren in de regel kleinschalig en kunnen daardoor ook regionaal leveren. Producenten die aan schaalvergroting hebben gedaan, hebben vaak contractuele leververplichtingen en kunnen niet zo eenvoudig op kleine schaal hun producten aanbieden.

Uiteindelijk gaat het erom, producten in de regio te produceren en zullen alle producenten als streekproducenten worden gezien. Uit de gesprekken blijkt wel dat er nogal duidelijke ideologische verschillen heersen tussen biologische en niet-biologische producenten. Daar waar regionale niet-biologische producenten er geen probleem in zien samen op te trekken, zien de biologische producenten dat andersom niet zo zitten.

2.3. Producentgericht of klantgericht

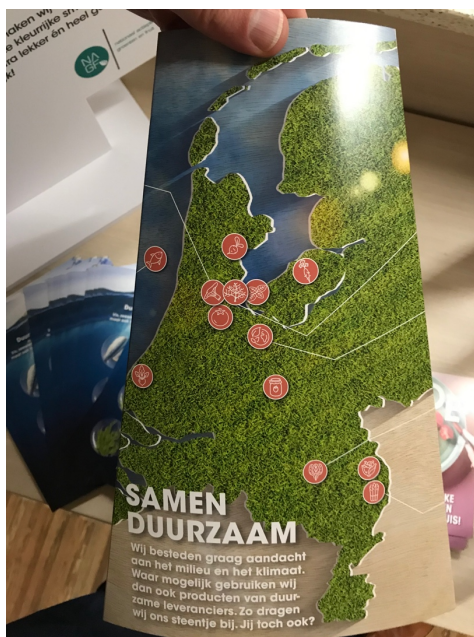
Over het algemeen zien de gesproken producenten zich als bedrijven die het land bewerken en/of vee houden en de daar producten van krijgen of maken. Ze gaan ervan uit dat de producten in ieder geval worden afgenomen, hetgeen door de aansluiting bij grote coöperaties in de regel ook wel lukt. Bij enkele bedrijven die we hebben bezocht, hebben we te horen gekregen dat afzet geen probleem is, waarbij er natuurlijk wel een verschil is tussen de prijzen die men voor zijn producten ontvangt. Sterker nog: het wordt als makkelijk gezien om de productie aan de coöperaties te verkopen terwijl het zelf maken en verkopen van eigen producten meer als een hobby wordt beschouwd. Waarbij economisch gezien de prijzen voor de zelf verkochte producten een stuk hoger liggen dan de prijzen die de coöperatie betaalt. Juist deze situatie zorgt ervoor dat er weinig noodzaak is om over de klantvraag na te denken: wat wil de klant en kan ik dat produceren?

De klantvraag is niet echt bekend en het lijkt erop dat het de producenten ook niet interesseert. Dat is natuurlijk geheel in tegenstelling tot alle economische principes waar een producent producten op de markt brengt die de consumenten willen hebben. Dan wel worden er zoveel marketinginspanningen geleverd dat de consument wordt overtuigd het bewuste product te willen kopen. De producent weet wat de klant wil en zorgt ervoor dat de productie wordt bepaald door de klantvraag. Hierdoor is de producent ook gegarandeerd van voldoende afzet tegen een maximaal geaccepteerde prijs.

2.4. Marketing

Het creëren van een sterk merk kost tijd en (veel) geld. In het verleden hebben veel producenten geprobeerd een merk te bedenken en dat met beperkte middelen in de markt te zetten. Dit heeft niet echt tot veel succes geleid. De consument ziet veel verschillende merken en kan de link nauwelijks maken naar het overkoepelende doel om kenbaar te maken dat het om producten uit de streek gaat.

Mede daardoor kan het gebeuren dat we onderstaande affiches in een kantine van een bedrijf in Deventer tegenkomen. De insteek is positief, echter zou het zo moeten zijn dat de producten ook echt aantoonbaar uit onze regio komen.



Bron: eigen foto, bedrijfskantine ENO



2.5. Distributie

Het meest voorkomende distributiekanaal voor eigen gemaakte/verbouwde producten is een al dan niet provisorisch ingerichte boerderijwinkel op het eigen terrein. Deze winkels worden naar de mening van de eigenaren redelijk goed bezocht. Het beeld is echter dat het vooral om een kleine groep, weliswaar trouwe, klanten gaat. De eigenaren zijn wel van mening dat het aantal klanten omhoog zou kunnen en/of moeten.

Een enkele producent verkoopt zijn producten via een supermarkt of andere winkel. Dit betreft dan wel fysieke verkoop, aangezien het op dit moment, bij de onderzochte supermarkt, nog niet mogelijk om de regionale producten online te bestellen. Hier gaat wel op korte termijn verandering in komen. Daarnaast zijn er producenten die zelf hun producten aan huis of aan een bedrijfsmatige klant leveren.

Op dit moment heeft De Gouden Pompoen een bezorgdienst voor biologische producten in de regio Deventer. De Gouden Pompoen levert producten van diverse producenten zowel aan particulieren als aan bedrijven. Het uitgangspunt is het biologische aspect van producten. Daarom speelt de herkomst niet altijd een rol en kunnen de door De Gouden Pompoen geleverde producten zowel uit de (nabije) regio als ook zelfs, via een groothandel, uit het buitenland komen.

2.6. Gemiddeld rendement

Uit onderzoek van de Wageningse Universiteit (LEI nota 11-066) blijkt dat het rendement dat boeren en tuinders in de voedselketen maken vele malen minder is dan andere schakels in de voedselkolom. Uit dit onderzoek blijkt dat melkveehouders gemiddeld een rendement van 0,3% op het eigen vermogen boeken. Voor varkenshouders, groente- en fruittelers is dit nog lager waartegen dat voor de verwerkende industrie, coöperaties en supermarkten met ca. 20% beduidend hoger ligt.

Tabel 1		Gemiddeld rendement op eigen vermogen in vier Nederlandse agrofoodketens		
Schakel		Aantal bedrijven in de steekproef	2000-2004*	2005-2009
Varkens	Toelevering (Voer)	28	12,2	15,5
	Primair	96	-5,9	-2,9
	Verwerking	49	14,3	17,2
	Retail	22	26,5	22,2
Zuivel	Toelevering (Voer)	28	12,2	15,5
	Primair	278	0,1	0,3
	Verwerking	48	17,1	18,8
	Retail	22	26,5	22,2
Groenten	Toelevering	17	32,1	24,7
	Primair	158	-0,0	-5,5
	Verwerking/groothandel	32	22,7	22,3
	Retail	22	26,5	22,2
Fruit	Primair	17	-1,9	-2,4
	Verwerking/groothandel	22	19,8	16,0
	Retail	22	26,5	22,2

*Voor de primaire bedrijven betreft het de periode 2001-2004; voor zaden 2002-2004.

Bron: www.wur.nl/upload_mm/2/a/d/34ebf39b-d819-445d-ad3f-3a19d7e09605_LEIartikel_11066_ketenrendementen.pdf

In de gesprekken met producenten wordt dit beeld bevestigd. Producten die rechtstreeks geleverd worden aan consumenten leveren het hoogste rendement op maar ook het meeste werk op. Aan de grote verwerkende afnemers kan, weliswaar tegen een beduidend lagere prijs, eenvoudig worden geleverd. De producenten zouden er eigenlijk een belang bij moeten hebben om juist regionaal te kunnen leveren en zo de hoogste marge te kunnen maken.

2.7. Klimatologische beperkingen

De klimatologische beperkingen van de regio zorgen ervoor, dat niet alle producten die een consument of horecabedrijf gedurende het jaar wenst, regionaal voorhanden zijn. Het zal dus niet mogelijk zijn om echt alles vanuit de regio te kunnen leveren. Dit aspect moet iedereen bewust zijn.

2.8. Algemene ontwikkelingen

Als Gasfabriek zien wij een trend waarin er steeds meer samenwerkingen op lokaal niveau komen als tegenbeweging van de globalisering. Dit wordt mede mogelijk gemaakt door nieuwe technologie. Denk daarbij aan de opkomst van de regionale energiecoöperaties, broodfondsen als alternatief voor de AOV, de lokale kredietunies, deelauto's en ook de wens te willen weten waar zijn voedsel vandaan komt.

Naast deze algemene ontwikkelingen zien we ook een vastgelopen groeirichting van producenten. Door de intensivering van het boerenbedrijf is niet alleen de groeiende uitstoot van CO2 tot een probleem geworden, ook is de productiecapaciteit sneller dan de vraag gegroeid. Dat leidt er noodzakelijkerwijs toe, dat boeren moeten exporteren maar ook dat de prijzen laag zijn. De focus op het concurreren op prijs moet verlegd worden naar meer duurzame waardecreatie.

Nederlandse boeren slachtoffer van eigen succes

Het is een 'schande' dat de prijs die Nederlandse boeren ontvangen voor melk, tarwe of kip al decennia niet stijgt, zeggen voormannen uit de landbouwsector. Klopt dat? En hoe kan dat? 'De boer geeft alle voordeel van technische vernieuwing door aan de consument.'

In het kort

- Landbouwvertegenwoordiger klagen dat de prijzen die boeren krijgen structureel laag blijven, terwijl de consumentenprijzen juist stijgen.
- Een van de redenen is dat boeren hun productie sneller vergroten dan de vraag toeneemt.
- Boeren accepteren ook vaak lage prijzen omdat zij de continuïteit van hun bedrijf belangrijker vinden dan hun inkomen.
- Omdat ze nu alleen op prijs concurreren moeten ze meer met onderscheidende producten proberen te komen.

Bron: Het Financieele Dagblad, 16 april 2019

Deze ongebreidelde focus op schaalvergroting leidt inmiddels tot problemen in de financiering terwijl de Nederlandse landbouwgrond in internationaal vergelijk peperduur is geworden.

'Boerenleenbank' zet mes in krediet voor boeren

Rabobank heeft het uitstaande krediet bij Nederlandse boeren en tuinders sinds 2011 jaarlijks met gemiddeld €600 mln teruggebracht. De bank die is voortgekomen uit samenwerkende agrariërs ziet vanwege onduidelijkheid over toekomstige milieuregels de vraag teruglopen bij de traditionele doelgroep.

Daarnaast is Rabo in de nasleep van de kredietcrisis kritischer geworden over de financieringsrisico's van boeren en tuinders. Volgens bronnen bij de bank is dat ook op aandrang van toezichthouder De Nederlandsche Bank.

Volgen via mijn nieuws

Banken	+ Volg
Kredietverlening	+ Volg
Rabobank	+ Volg
Tuinbouw	+ Volg

Bron: Het Financieele Dagblad, 18 april 2019

3. De streeklandbouw in het Deventer land

Willen we een omslag maken naar het produceren van voedsel dicht bij de stad, dan moet er ook een omslag in de keten ontstaan. Op dit moment zien we dat de producenten een aanbod van regionale producten realiseren en dat te koop aanbieden. Willen we echt een omslag maken, dan moeten we naar een markt waar de Deventer inwoners naar regionale producten vragen en de producenten de gewenste producten produceren en leveren. Alleen dan worden producenten gemotiveerd om producten voor de regionale markt te maken.

Om dat te bereiken hebben we aantal voorwaarden gedefinieerd. Deze worden hieronder besproken waarbij het belangrijk is als uitgangspunt te nemen dat niet alles vanaf de start 100% geregeld moet zijn! Begin klein maar wel consequent en schaalbaar. Zodra deze markt begint te groeien, zullen steeds meer partijen vanzelf willen aanhaken.

3.1. De ondernemer

Een model kan alleen succesvol zijn als het zichzelf kan financieren en niet dat het afhankelijk is van subsidies, een (op-)startsubsidie daargelaten. Dat betekent dus dat het model winstgevend moet zijn en dat het interessant is voor een ondernemer om dit businessmodel op te pakken.

Het vinden van een ondernemer die zowel affiniteit heeft met de regio als met voedsel en dit op wil pakken zien wij als belangrijkste voorwaarde om de markt voor streekproducten een impuls te geven.

3.2. De producent

Zoals al geschreven hebben we vastgesteld dat veel producenten niet echt klantgericht zijn. Ze zijn natuurlijk ondernemer in de zin van het zorgen voor een gezonde bedrijfsvoering voor het eigen bedrijf maar wij merken dat het moeilijk is om te denken in markttermen en waardecreatie. In het licht van de regionalisering en de veranderende wereld is het belangrijk na te denken over andere bedrijfsmodellen waar grootte niet het enige criterium is.

Om waarde aan producten toe te voegen zijn in de regel veel investeringen nodig. Zeker op het gebied van voedsel waar strenge milieu- en hygiëne-eisen gelden. Door intensiever samen te werken kan van elkaars productiefaciliteiten gebruik worden gemaakt. Zo kunnen als het ware nieuwe, kleine en regionale coöperaties ontstaan en hoeft niet ieder bedrijf alle faciliteiten te hebben om waardeverhogende producten te maken. Hier moeten de producenten echter echt om gaan denken.

3.3. Sterk merk

Belangrijk is het creëren van een sterk merk. Bedrijven en consumenten moeten zich kunnen identificeren met een merk. In plaats van de marketinginspanningen die individuele producenten nu slechts in beperkte mate kunnen realiseren, kan de bundeling van marketingbudgetten in één merk sneller een naamsbekendheid opbouwen.

Uiteraard is het mogelijk om op de specifieke producten de herkomst te plaatsen. “Kaas van boer Jan” of “Melk van boer Piet” past prima in het streven om het regionale karakter te benadrukken, als het maar gebeurt onder de vlag van een uniform merk.

Alhoewel we geen marketingexperts zijn hebben we wel nagedacht over een mogelijke naam:

Deventerland®

Deventerland® geeft aan dat het om land(-bouw) in en rond Deventer gaat. Het maakt de combinatie van stad en land. Ook de binding met Salland zit in de naam verwerkt. Een mogelijk logo is te zien op de voorpagina van dit voorstel waarbij groen, water en de stad bij elkaar worden gebracht. De vorm

van het gebladerte wordt bepaald door de geografische omtrek van de gemeente Deventer. Wij gebruiken deze naam verder in dit voorstel. Uiteraard kan op deze plaats ook een andere naam worden gelezen.

Zoals we hebben vastgesteld, zijn er duidelijke verschillen tussen regionale producenten die zich helemaal op biologische landbouw geconcentreerd hebben en de regionale producenten die niet biologisch produceren. Om toch in de eerste plaats het regionale aspect te benadrukken en tevens het verschil tussen deze producten aan te tonen zou er een onderscheid tussen Deventerland® en Deventerland® BIO gemaakt kunnen worden. Belangrijk is in ieder geval dat het merk Deventerland® een sterk merk wordt en de zowel de inwoners als de bedrijven in Deventer de producten van Deventerland® gaan vragen.

Uiteindelijk is het zaak om een sterk merk te bouwen waaronder alle producenten werken die mee willen doen. Als daarmee een compleet en gevarieerd aanbod kan worden gegenereerd dan kunnen bedrijven (kantines) en restaurants straks uitdragen dat ze koken met producten van Deventerland®. Op het moment dat dit merk aan kracht begint te winnen, zullen steeds meer producenten zich hierbij willen aansluiten.

Een goed voorbeeld is "Streekproduct Noaber" dat in de regio Ommen door de lokale Aldi supermarkten wordt verkocht. Hier is duidelijk te zien dat één herkenbaar merk niet hoeft te betekenen dat de individuele producenten niet zichtbaar zijn.

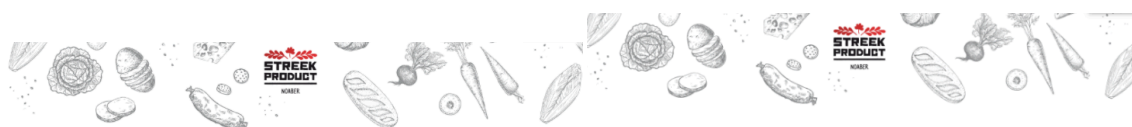


Boeren chipolata worst

Producten van het merk 'Streekproduct Noaber' komen uit de regio Ommen en omstreken. Het vlees komt van speciaal geselecteerde boeren en wordt verwerkt op de Veluwe in Epe. De slagers voeren de volledige verwerking uit op één plek, zodat het transport tot een minimum wordt beperkt. Het varkens- en het rundvlees is dus niet alleen 100% Nederlands, maar komt ook nog eens uit uw eigen streek!

Klik [hier](#) voor het verhaal van boer René.

Klik [hier](#) voor het verhaal van boerin Martine.

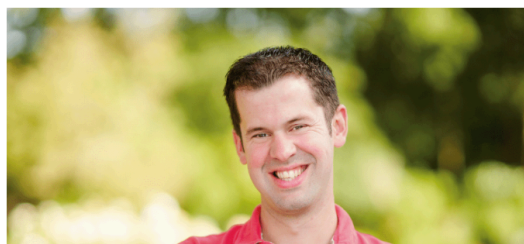


STARTPAGINA | PRODUCTEN | STREEKPRODUCTEN | MELKVEEHOUDER RENÉ

Melkveehouder René - Rundvlees

Onze melkveehouderij ligt in de gemeente Dalfsen, midden in het rivierenlandschap van de rivier de Vecht. Het landschap wordt gekenmerkt door rivierduinen, groene weides en bebost gebied. Samen met mijn ouders run ik de boerderij op deze unieke locatie, waarbij onze roodbonte melkkoepen prachtig passen in dit authentieke plaatje. De koeien kunnen zo vaak mogelijk en minimaal 120 dagen per jaar buiten in de weide lopen. Daar zijn we niet alleen trots op, dit proef je ook direct aan onze producten.

"Onze koeien hebben minimaal 120 dagen per jaar buiten in de weide gelopen. Daar zijn we niet alleen trots op, dit proef je ook direct aan bijvoorbeeld onze vers gesneden en heerlijk gekruide Boeren bioflappen."



STARTPAGINA | PRODUCTEN | STREEKPRODUCTEN | VARKENSBOERIN MARTINE

Varkensboerin Martine - vers vlees en vleeswaren

In 2008 besloten wij een droom waar te maken: we kochten een varkensstal in Gelderland, tegen de grens van Overijssel tussen de groene weilanden aan de IJssel. Zonder agrarische achtergrond een hele uitdaging, maar inmiddels zorgen we met veel plezier voor onze varkens. Wij zijn dan ook trots dat wij in 2018 voor het derde jaar op rij varkens met het Beter Leven keurmerk 1 ster kunnen houden. En dat ons varkensvlees nu speciaal in onze eigen streek wordt aangeboden. Wij hebben passie voor het vak en proberen elke dag het beste stukje vlees te produceren!

Onze varkens zijn met liefde verzorgd en hebben de ruimte gehad om te groeien. Daar zijn we niet alleen heel trots op, dit proef je ook direct aan onze producten.



Bron: www.aldi.nl/onze-producten/streekproducten/regio-ommen.html

3.4. Het verhaal

De opbouw van een sterk merk kan niet zonder verhaal. De consumenten moeten weten waar Deventerland® voor staat en willen weten wat het verhaal achter de individuele producent is. Uiteindelijk zullen ze iets meer moeten betalen voor deze producten maar dan wel als ze ook zeker weten dat het uit de omgeving komt.

NIEUW! Streekproducten bij ALDI

Bij ALDI regio Ommen vindt u vanaf nu producten uit de regio. Alle producten van 'Streekproducten - Noaber' zijn geteeld, geproduceerd en verwerkt in de regio.

Elk product heeft hierdoor zijn eigen unieke verhaal en draagt bij aan het landschapsbeheer van de regio.

Uit de buurt, voor de buurt!

Bron: www.aldi.nl/onze-producten/streekproducten/regio-ommen.html

De blockchaintechnologie biedt daarnaast mogelijkheden om relatief eenvoudig de hele keten in kaart te brengen. Binnen de Gasfabriek is daar al een startup mee bezig voor zowel hardware als voedsel. Op die manier kan het verhaal verteld worden en tegelijkertijd ondersteund worden met de garantie van herkomst. Het zou zelfs mogelijk moeten zijn om een product terug te kunnen herleiden tot een individuele koe of varken.

3.5. Vraag creëren

Om een redelijk eenvoudig begin te maken met het creëren van de vraag is het binnenhalen van en bundelen van de inkoop van enkele bedrijven waar de gemeente Deventer grip op heeft. Denk aan de eigen kantine, maar ook aan de bedrijfskantines van de gemeentelijke diensten zoals Deventer Sportbedrijf, Deventer Werkbedrijf, Sallcon, etc. Parallel is het belangrijk enkele bedrijven die belangrijk zijn voor Deventer, zoals Topicus, ENO, Witteveen & Bos, Tauw, Nefit Bosch, De Gasfabriek e.a. te acquireren. Met een bepaalde massa kan direct een vliegende start worden gemaakt.

3.6. Platform

Tegenwoordig is een goed bestelplatform een noodzakelijke voorwaarde voor de (online) verkoop van producten. Het is echter belangrijker de eerste klanten te hebben. Door de hiermee opgedane ervaringen kan worden gekeken naar de voorwaarden waaraan een optimaal bestelsysteem moet voldoen. De bouw van het eigenlijke systeem is redelijk snel te realiseren. Maar voorkomen moet worden dat er eerst een grote som geld aan de bouw van een platform wordt besteed om daarna mogelijk te moeten vaststellen dat de consumenten en/of bedrijven andere eisen aan het digitale platform gaan stellen waardoor het inkopen van Deventerland® producten voor hen niet meer interessant is.

3.7. Distributie

Een sterk merk creëren is belangrijk, maar de producten moeten ook gemakkelijk te verkrijgen zijn. Een goede en constante distributie is daarom enorm belangrijk. Dat kan zeker bij de bestaande boerderijwinkels maar moet ook op meer plekken. Supermarkten vormen bij uitstek de plek waar veel consumenten komen en waar ook verwacht wordt voedselproducten te kunnen kopen. In tegenstelling tot aparte winkels hebben de supermarkten al een groot aantal vaste klanten aan zich gebonden en een supermarkt als Jumbo Colmschate heeft al aangeboden meer streekproducten in zijn assortiment te willen opnemen, die straks ook online te bestellen zullen zijn.

Daarnaast willen zowel consumenten als bedrijven steeds meer gemak en we zien dan ook een enorme groei van bezorgdiensten. Logistiek is een daarbij belangrijk thema waar door een goede organisatie de kosten enorm te beïnvloeden zijn. Bezorging is echter het meest schaalbare thema van de zaken die georganiseerd moeten worden. Naarmate er meer klanten komen worden zowel de dichtheid als de frequentie hoger en daarmee de kosten lager. In de startfase kan zeker gebruik worden gemaakt van de distributieservice van De Gouden Pompoen maar ook van een partij als Jumbo. Of zij uiteindelijk de hele logistieke distributie gaan organiseren is iets dat later kan worden besloten.

3.8. Totaal aanbod

We hebben zowel van de bedrijfskantine van de Gemeente Deventer als van De Gasfabriek de bestellingen mogen inzien en kunnen analyseren. Bij beide instellingen hebben we geconstateerd dat men zo veel mogelijk producten bij slechts 1 partij wil bestellen. Zeker bij een partij als Albron, die de bedrijfskantine van de gemeente exploiteert, worden daarnaast landelijke (kortings-) afspraken gemaakt met groothandels. Deze kunnen vrijwel alles leveren, van vlees, zuivel, groente en fruit tot aan margarine, suikerklontjes en sauzen, hetgeen voor de besteller een groot gemak biedt. Op den duur zou met een groothandel als Sligro, maar ook met een supermarkt als Jumbo en Albert Heijn gesproken moeten worden of regionaal niet ook het aanbod van de streekproducenten meegenomen kan worden.

Tot die tijd is het van belang een zo groot mogelijk aanbod structureel te kunnen leveren, het hele jaar door. Met uiteraard de natuurlijke beperkingen die onze regio nu eenmaal kent, met name voor groente en fruit. Hier zal in bepaalde periodes uitgeweken moeten worden naar andere inkoopkanalen maar continuïteit van het aanbod is wel zeer belangrijk. Doordat er 12 maanden per jaar aanbod is van zuivel, vlees en brood kan toch recht worden gedaan aan het feit dat men Deventerland® producten koopt.

4. Realisatie

Wij zien absoluut kansen om een lokale markt voor streekproducten te realiseren op basis van een renderend bedrijfsmodel. Het belangrijkste is daarbij dat de vraagkant het uitgangspunt moet zijn. De productie en levering van de producten is in principe geen probleem, aangezien op dit moment een groot deel van de productie vrij eenvoudig naar (inter-) nationale afnemers vloeit.

Met de verhoging van de vraag worden ook de kosten voor de productie lager hetgeen de drempel voor andere producenten om op den duur ook biologisch te gaan produceren zal verlagen. Op die manier kunnen zowel de economie als de natuur beide profiteren.

Prijsverschil biologisch en niet-biologisch steeds kleiner

Geplaatst op 26 maart 2019

Vijf jaar geleden betaalden consumenten voor biologische voedingsmiddelen nog 2 keer zo veel als voor niet-biologische. Dit verschil is nu een stuk kleiner, blijkt uit een prijsspeiling van de Consumentenbond.



Bron: www.duurzaamondernemen.nl

Als Business Innovatiecentrum De Gasfabriek willen we graag ook praktisch ondersteunen om de volgende stappen te zetten. We zullen in dat geval moeten definiëren hoe die stappen er precies uit gaan zien en welk budget daarbij hoort. Zie hieronder een aantal van de mogelijkheden:

4.1. De ondernemer

De allereerste prioriteit moet zijn het vinden van een (potentiele) ondernemer die in de vraagbundeling en verkoop van streekproducten een toekomst ziet. Kennis van marketing is een absolute voorwaarde, affiniteit met zowel de regio als met voedsel is eveneens belangrijk. Geconcentreerd moet worden op het bundelen van de vraag om zo de huidige markt om te draaien van een aanbod gestuurde naar een vraag gestuurde markt. Alleen zo zien wij dat streeklandbouw substantieel op de kaart kan worden gezet.

Binnen de Gasfabriek begeleiden we een aantal (ex-) studenten naar het ondernemerschap. Intussen werken we ook intensief samen met de faculteit Ondernemerschap en Retailmanagement van Saxion Hogeschool. Deze opleiding vindt zelfs deels op de campus van de Gasfabriek plaats. We zouden in samenwerking met het Saxion op zoek kunnen gaan naar een potentiële ondernemer en deze met zijn eerste stappen begeleiden.

4.2. Streekmaaltijden

De laatste tijd zien we steeds meer “doe-het-zelf-pakketten” in de winkels. Pakketten met alle natuurlijke ingrediënten om zelf een maaltijd of een soep te maken. Deze “doe-het-zelf-pakketten” zijn erg in trek. Waarom kunnen deze pakketten niet met streekproducten worden gemaakt?

We willen hier ook met studenten een project van kunnen maken waarin onder andere gekeken wordt naar recepten, verpakkingen, merknaam etc. om dan van streekproducten zulke pakketten samen te stellen. Ook zal ernaar gekeken moeten worden op welke plaatsen we deze pakketten kunnen verkopen waarbij de eerste toezegging van Jumbo Colmschate al is gedaan. Dit is tegelijk een opmaat voor verdergaande samenwerking tussen de producenten.



Bron: eigen foto, Jumbo Colmschate

4.3. Inventariseren vraagkant

Volgens ons is het belangrijk vanuit de vraagkant naar de markt te kijken. Als de vraag naar streekproducten stijgt zal ook de interesse van de producenten stijgen om mee te werken en de gevraagde producten te leveren. Daarmee wordt het huidige model compleet omgedraaid. Het is dus wel van belang die vraagkant in kaart te brengen en interesse te kweken bij potentiële afnemers.

Onder begeleiding van de Gasfabriek kunnen we met studenten van het lectoraat Business Creation van Saxion starten met het inventariseren van die vraagkant. Met name de vraag van bedrijfskantines van diverse Deventer bedrijven zou kunnen leiden tot een groot afzetpotentieel waardoor de start van een zichzelf dragend bedrijfsmodel snel gerealiseerd zou kunnen worden.

4.4. Ondernemerschap voor producenten

Het ondernemerschap in deze tijd gaat steeds meer over waardecreatie en klantvraag. We constateren dat producenten ondernemerschap vooral zien als het (blijven) leiden van hun (agraris) bedrijf waarbij met name schaalgrootte en efficiëntie leidend zijn. Denken in andere en duurzame oplossingen wordt steeds belangrijker waarbij samenwerken een grote rol speelt.

In samenwerking met bijvoorbeeld UT Twente (Venture Lab) of de Flanders Business School (Panther programma) kunnen we een aantal agrarische producenten begeleiden naar het moderne en veelomvattende ondernemerschap. Met beide programma's hebben we ervaring in de vorm dat we ondernemers begeleiden die deze programma's hebben gevolgd.

4.5. Vervolg

Het Business Innovatiecentrum De Gasfabriek spreekt de intentie uit dat zij graag meewerkt aan het verder uitwerken en initiëren van aanvullende diensten die bijdragen aan het versterken van de streeklandbouw in de regio Deventer. Een aantal mogelijkheden hebben we hierboven al genoemd, maar ook alternatieve activiteiten willen we waar mogelijk graag ontwikkelen.

Voor vragen en/of aanvullende informatie kunt u te allen tijde contact opnemen met Marcel Fortuin (T 06 53547742 – E marcel@degasfabriek.com)

Uitvoeringsagenda Vitaal Platteland

Leefbaarheid in de dorpen versterken
Oktober 2019

Inhoud

1	Met Lef en Liefde voor onze dorpen	3
2	De opgaven in de dorpen	4
3	De opgave per dorp	6
	3.1 Diepenveen	6
	3.2 Schalkhaar	8
	3.3 Bathmen	9
	3.4 Lettele	10
	3.5 Okkenbroek	11
	3.6 Loo	12
	3.7 Averlo – Frieswijk	13
4	Streekproducten	14
5	Overzicht investeringen programma Vitaal Platteland	15
	Bijlage	16
	Begroting nieuwbouw Noaberlookaal	16

1 Met Lef en Liefde voor onze dorpen

In het bestuursakkoord 2018-2022 'Met Lef & Liefde voor Deventer' is Vitaal Platteland één van de speerpunten. Hierbij gaat speciale aandacht uit naar de leefbaarheid van de dorpen.

De ontwikkelingen in de dorpen en op het platteland staan niet stil. Mensen werken langer door, er is druk op vrijwilligers, mantelzorg en noaberschap, de schaalvergroting in de landbouw blijft toenemen en het aantal boerenbedrijven blijft afnemen. Het aantal leerlingen op basisscholen krimpt en voorzieningen die door de gemeenschap zelf gedragen worden, staan onder druk. Tegelijkertijd is er de terugkerende vraag naar starters- en seniorenwoningen.

Deze ontwikkelingen zien we niet alleen in de dorpen. De druk op voorzieningen bijvoorbeeld, speelt ook in de stadswijken. Wezenlijk verschil is dat dorpelingen verder moeten reizen voor alternatieven op het moment dat een voorziening verdwijnt. Het verdwijnen van een school of supermarkt heeft hierdoor een grotere impact op de leefbaarheid en de toekomst van het dorp.

Ons buitengebied kenmerkt zich door een doenersmentaliteit. Het is normaal om voor de leefbaarheid van je eigen omgeving de handen uit de mouwen te steken. Er wordt door dorpelingen van alles gedaan dat bijdraagt aan de saamhorigheid in het dorp: elkaar ontmoeten, evenementen organiseren, ouderparticipatie op school, klein onderhoud van de openbare ruimte, en allerlei activiteiten vanuit het rijke verenigingsleven.

Dit uitvoeringsprogramma sluit aan bij de ontwikkelingen en de initiatieven in de dorpen. Als gemeente staan we hierbij naast de dorpen, zij blijven zelf aan het roer. We ondersteunen en faciliteren of we trekken samen op. Op deze wijze draagt de gemeente bij aan het versterken van de leefbaarheid en vitaliteit van de dorpen. De inzet die de dorpen plegen is groot en die koesteren wij. Ik hoop dat de dorpen dat ook zo ervaren en zich gewaardeerd weten.

Liesbeth Grijsen
Wethouder platteland



2 De opgaven in de dorpen

Vitaal platteland

Het buitengebied beslaat ruim driekwart van onze gemeente en biedt een thuis aan achttienduizend inwoners. We hechten dan ook een grote waarde aan een vitaal platteland. We streven naar een goede infrastructuur in het buitengebied door de aanleg en het onderhoud van goede wegen, fietspaden en glasvezel. We hebben een goed ruimtelijke ordeningsbeleid dat ruimte biedt aan het ontwikkelen van gezinsbedrijven binnen de kaders van landelijke wet- en regelgeving. We zien ook dat een toenemend aantal agrarisch ondernemers stopt met het bedrijf. Middels ons ruimtelijk ordeningsbeleid waaronder Kansen uit Buiten bieden we ruimte voor alternatieve functies of wonen.

Het buitengebied van onze gemeente heeft ook een belangrijke recreatieve waarde. We stimuleren toerisme en recreatie in het buitengebied, bijvoorbeeld door goede fiets- en wandelroutes met recreatiefaciliteiten. We blijven investeren in de promotie van Deventer als Hanzestad, gelegen aan de IJssel en verbonden met Salland en staan positief tegenover initiatieven die het aantal verblijfaccommodaties in en rond Deventer doen toenemen.

Op een vitaal platteland hebben dorpen een belangrijke functie. De aanwezige functies en voorzieningen in een dorp zijn niet alleen van belang voor de bewoners binnen de bebouwde kom, maar ook daarbuiten.

Vitale dorpen

Leefbare dorpen zijn dorpen waar het prettig wonen, werken en verblijven is. Nu en in de toekomst. We vinden het belangrijk dat de dorpen ook in de toekomst aantrekkelijk blijven voor haar bewoners en het buitengebied.

Leefbaarheid is een breed begrip en heeft voor iedereen een andere betekenis. Wel geldt in het algemeen dat sociale structuren en de fysieke omgeving van grote invloed zijn op de leefbaarheid. Beide zijn ook van invloed op elkaar. Plekken waar mensen elkaar kunnen tegenkomen dragen bij aan de sociale relaties in een samenleving. Dit kunnen plaatsen zijn waar spontane ontmoetingen plaatsvinden zoals bijvoorbeeld op straat, in de supermarkt of op de basisschool. Maar ook verenigingen en dorpshuizen hebben een belangrijke functie als ontmoetingsplek voor (nieuwe) sociale contacten.

Voor de leefbaarheid in het dorp vinden we het belangrijk dat bewoners een plek hebben waar zij kunnen samenkomen en waar maatschappelijke functies zoals welzijn en het verenigingsleven onderdak vinden en elkaar eenvoudig kunnen opzoeken. Dorpshuizen bieden deze ruimte. Het zijn plekken waar initiatieven ontstaan en tot wasdom komen. Nu we steeds ouder worden en zo lang mogelijk zelfstandig blijven wonen, wordt de rol van een dorpshuis voor kwetsbare groepen alleen maar groter. Sociale contacten verminderen de kans op eenzaamheid en burenhulp kan helpen bij het langer thuis blijven wonen. Indirect leveren ze op deze wijze ook een bijdrage aan het verminderen van de zorgkosten.

Dorpshuizen passen zich aan aan de tijd. Functies komen en gaan, afhankelijk van de maatschappelijke ontwikkelingen en behoeften van de bewoners van dorp en buitengebied. Het dorpshuis is vaak vormgegeven als een centraal gebouw. Het is ook denkbaar dat de ontmoetingsfunctie op een andere manier is vormgegeven en minder gebouwgebonden.

De aanwezigheid van enkele basisvoorzieningen zoals een basisschool en supermarkt maakt een dorp aantrekkelijk om te wonen. Ze vervullen enkele praktische basisbehoeften van de bewoner en brengen tegelijkertijd ook mensen met elkaar in contact. Het vertrek van een dergelijke voorziening heeft vaak een negatieve impact op de aantrekkelijkheid en inherent hieraan de vitaliteit van een dorp. Mensen zijn minder snel geneigd om naar een dorp zonder deze voorzieningen te verhuizen. Ook de jongeren die geboren en getogen zijn in het dorp kiezen er minder snel voor om in het dorp te blijven wonen. Door een teruglopende bevolkingsaantal komen ook de overige voorzieningen in het dorp onder druk te staan. Daarnaast wordt voor ouderen en dorpelingen met gezondheidsproblemen het langer zelfstandig wonen problematischer door het verdwijnen van een supermarkt of openbaar vervoer.

Voor de vitaliteit van de dorpen is het belangrijk dat zij een voorzieningenniveau hebben dat aansluit bij de behoeften van nu en in de toekomst. Dit hoeft niet voor elk dorp hetzelfde aanbod te zijn. Elk dorp heeft tenslotte zijn eigen identiteit, eigen dynamiek en zijn eigen specifieke opgaven.

De afgelopen jaren is in meerdere dorpen geïnvesteerd in een nieuw of toekomstbestendig dorpshuis: Kulturhus De Spil in Lettele, Kulturhus Diepenveen en Cultuurhuus Braakhekke. In de andere dorpen en gemeenschappen wordt ook nagedacht over de rol en toekomst van het dorpshuis en dit moedigen we van harte aan. In deze uitvoeringsagenda gaat daarom speciale aandacht uit naar de centrale ontmoetingsruimtes en waar mogelijk het behoud van netwerken en sociale samenhang in de dorpen.

Proactief met de dorpen aan kop

Wij geloven in de kracht van onze gemeenschappen en zijn graag hun partner. De dorpingen weten wat er speelt in de samenleving en waar behoefte aan is. Er worden op eigen kracht vele initiatieven ontplooid die bijdragen aan de leefbaarheid en die kunnen rekenen op breed draagvlak. We zoeken proactief het contact met de dorpen om ze daar waar nodig, verder op weg te helpen.

Om een beeld te krijgen van wat er leeft en speelt in de dorpen zijn er gesprekken gevoerd met betrokken bewoners in de dorpen en buurtschappen. Wat hier opgehaald is, vormt samen met de ontwikkelingen die wij zien, de basis voor het bepalen van deze uitvoeringsagenda voor het platteland.

De opgaven voor de komende periode hebben we met elkaar in beeld. Het eindbeeld van deze opgaven is nog niet altijd bekend. Dit ondervinden we gaandeweg met elkaar. Dat maakt ook dat we onze inzet nog niet vastomlijnd is en dat bij het opstellen van deze uitvoeringsagenda rekening is gehouden met een flexibiliteit ten aanzien van onze (financiële) inzet.

Werk met werk en vergroten financiële slagkracht

We maken zoveel mogelijk werk met werk. Daar waar we slimme combinaties kunnen maken met andere opgaven in de dorpen en op het platteland, pakken we graag de handschoen op.

Voor realisatie van de initiatieven is meer geld nodig dan alleen de financiële bijdrage door de gemeente. We verwachten dat de dorpen aanvullende financiering zoeken voor de realisatie van hun opgaven. De ervaring tot nu toe is dat zij dit goed weten te organiseren. Initiatieven die hier minder ervaring mee hebben, helpen we graag op weg. Door de gemeentelijke bijdrage in te zetten voor cofinanciering bij het verkrijgen van geld van andere overheden en fondsen, wordt de financiële slagkracht vergroot.

Ruimte voor ontwikkeling en nieuwe initiatieven in de komende jaren

De maatschappelijke ontwikkelingen gaan onverminderd door. Ook de dorpen zelf zitten niet stil. De uitvoeringsagenda is dan ook geen statisch document maar een continu proces. Hierdoor kunnen we aansluiten bij de dynamiek in de dorpen en biedt de uitvoeringsagenda financiële ruimte voor nieuwe initiatieven en ontwikkelingen die zich in de komende jaren aandienen. Op deze manier wordt de grote hoeveelheid energie in de dorpen ten volle benut.

De gesprekken die portefeuillehouder Liesbeth Grijsen in het kader van dit uitvoeringsprogramma heeft gevoerd met de dorpen zijn dan ook niet eenmalig. We hebben afgesproken dat we de komende jaren meermaals terugkomen om in gesprek te blijven met elkaar voor vitale dorpen.

3 De opgave per dorp

3.1 Diepenveen

Het gaat goed in Diepenveen: er is veel positieve energie in het dorp, er wordt veel georganiseerd en er is een vrij grote saamhorigheid. In 2014 is het Dorpshuis Diepenveen geopend, in 2018 is de naam omgedoopt tot Kulturhus Diepenveen. In het gesprek met 'Netwerk Diepenveen' kwamen de volgende onderwerpen het meest prominent naar voren: continuïteit van het Kulturhus, openbaar vervoer, een belangenorganisatie voor het dorp en Dorpsplein Diepenveen.

Verduurzaming Kulturhus Diepenveen

Het Kulturhus is een multifunctionele accommodatie waar gesport, gefeest en vergaderd kan worden. Het biedt plek aan verschillende welzijnsactiviteiten en ook de bibliotheek en de wijkwinkel zijn gevestigd in het Kulturhus. Ze eindigen elk jaar met een positief financieel resultaat. Om ook in de toekomst financieel gezond te blijven, zijn ze blijvend op zoek naar mogelijkheden om de kosten voor de exploitatie laag te houden en de baten te vergroten. Bijvoorbeeld door het plaatsen van zonnepanelen op het gebouw. De stichting Kulturhus onderzoekt momenteel de mogelijkheden hiervoor. Op korte termijn weten we ook welke investering dit vraagt. We reserveren voorlopig €20.000,- voor duurzaamheidsmaatregelen die bijdragen aan het verlagen van de exploitatiekosten van het Kulturhus. We verwachten wel dat deze gemeentelijke bijdrage wordt aangevuld met cofinanciering en eigen middelen van de stichting.

Investeren in energiebesparende maatregelen kan elk dorps huis helpen om de exploitatiekosten laag te houden en levert tegelijkertijd een bijdrage aan een beter milieu. De komende periode gaan we daarom in overleg met de andere dorps huizen in ons buitengebied om te bespreken hoe we ze (financieel) kunnen ondersteunen bij het verduurzamen van het pand. Ook gaan we in gesprek met de provincie en andere partijen over mogelijke bijdragen. Omdat elk dorps huis zijn eigen verhaal heeft (eigendomssituatie, aanwezige duurzaamheidsmaatregelen, onderhoudsstaat, toekomstplannen, etc.) verbinden we nog geen concrete bedragen aan deze opgave.

Openbaar vervoer

Er rijdt nog altijd een streekbus door Diepenveen, zij het niet elke dag en hoofdzakelijk tijdens kantooruren. In 2017-2018 heeft de provincie, die gaat over de buslijnen, onderzocht wat voor alternatieven er mogelijk zijn voor een bus. In de breedte overheerste het geluid dat Diepenveen, net als elke stadswijk, een buslijn moet houden. Een alternatief was een vorm van autodelen waarmee dorpsgenoten onderling de vervoersvragen op kunnen lossen. De initiatiefnemers hebben deze plannen uitgewerkt. Het vraagt echter een te grote structurele gemeentelijke bijdrage.

In het dorp vervult de Vrijwillige Hulpdienst Diepenveen (VHD) een vergelijkbare rol, gericht op ouderen. Het sociaal team wil graag met de VHD in gesprek over de vraag hoe het nu gaat, hoe ze de toekomst zien en wat ze eventueel nodig hebben. Vanuit de uitvoeringsagenda volgen we dit en staan we open om aan te sluiten en te ondersteunen waar nodig.

Dorpsplein Diepenveen

Het [Dorpsplein Diepenveen](#) is een digitaal platform van en voor het dorp. Eén van de doelstellingen van de website is het bieden van een overzicht van activiteiten en initiatieven in het dorp. Daarnaast wil het een bijdrage leveren aan het verbeteren en versterken van de coördinatie van activiteiten en initiatieven. Alle verenigingen, bedrijven, instellingen, werkgroepen etc. die actief zijn in het dorp, zijn te vinden op de website, net als de dorpsagenda, reportages, nieuws en achtergronden over Diepenveen. De redactie loopt echter tegen de grenzen van de mogelijkheden van de website aan en is daarom op zoek naar een andere softwareleverancier voor de website. Vanuit het programma Vitaal Platteland stellen we eenmalig €2.500,- beschikbaar voor de verdere professionalisering van de website.

Netwerk Diepenveen

Na opheffing van de Vereniging Landelijk Diepenveen in 2018 (VLD) kende het dorp geen brede belangenorganisatie meer. Een afvaardiging vanuit diverse verenigingen heeft de handen ineengeslagen en is gestart met Netwerk Diepenveen. Netwerk Diepenveen wil een verbindende rol spelen voor het dorp door te initiëren, ondersteunen en coördineren. Kortom, hoe kun je elkaar versterken in de dorpen en slim met elkaar samenwerken? In het najaar van 2019 organiseert het Netwerk een bijeenkomst voor het dorp om ideeën voor het dorp op te halen.

3.2 Schalkhaar

In Schalkhaar gaat veel goed. Er worden veel activiteiten georganiseerd en veel bewoners zijn actief in het verenigingsleven. Tegelijkertijd staat de dorpse identiteit onder druk. Dit zien we terug in de druk op voorzieningen, een geringe samenwerking in het dorp en het ontbreken van een laagdrempelige ontmoetingsvoorziening van en voor het dorp.

Verenigd Schalkhaar en een centrale dorpshuisfunctie

Wij zien in meerdere dorpen dat er afgelopen jaren veel geïnvesteerd is in de onderlinge samenwerking tussen verenigingen. Ook in Schalkhaar zijn diverse initiatieven genomen om samen in het dorp te werken aan een 'Verenigd Schalkhaar'. We constateren echter dat het contact tussen een aantal belangenorganisaties in het dorp niet vanzelfsprekend is. In basis vraagt onderlinge samenwerking in het dorp om een beweging vanuit het dorp zelf. Deze eerste stap is inmiddels in gang gezet.

Een groep van tien tot vijftien dorpsbewoners is gestart om te werken aan 'Verenigd Schalkhaar'. Zij worden hierbij begeleid door de wijkmanager en een opbouwwerker. We dagen deze groep van bewoners uit om een brede opgave voor zichzelf en het dorp te formuleren.

Tijdens verschillende bijeenkomsten in het dorp is meermaals naar voren gebracht dat men een centraal dorpshuis mist. Een centrale dorpshuisfunctie kan veel bijdragen aan een goede onderlinge samenwerking tussen verenigingen. Anderzijds vraagt het traject om een dorpshuis te realiseren aan samenwerking in een dorp. Een centrale dorpshuisfunctie kan één van de thema's zijn voor 'Verenigd Schalkhaar' en we moedigen de groep aan om deze opgave op te pakken. Mocht daar behoefte aan zijn, dan intensiveren we de gemeentelijke inzet. We reserveren een bedrag van €5.000 voor extra ondersteuning van 'Verenigd Schalkhaar'.

We gunnen Schalkhaar net als elke andere gemeenschap in onze gemeente een goed functionerend, breed gedragen dorpshuis. Op dit moment wordt door Verenigd Schalkhaar onderzocht hoe groot de behoefte bij de lokale verenigingen is aan een dorpshuis en op welke wijze dit dorpshuis eventueel vorm kan krijgen. Gezien de meerwaarde die een dorpshuis kan bieden reserveren we €40.000,- voor de realisatie van een centrale ontmoetingsruimte als blijkt dat er voldoende draagvlak is onder de lokale verenigingen. Dit bedrag dient door het dorp aangevuld te worden middels fondsen en eigen inzet.

3.3 Bathmen

Het gaat goed in Bathmen. Er wordt veel georganiseerd en er heerst een positieve energie. Door de dorpingen wordt hard gewerkt aan de leefbaarheid in het dorp, met resultaten zoals de geluidswerende maatregelen bij de A1, samenwerking tussen Cultuurhuus Braakhekke en 't Dijkhuis en activiteiten zoals de Battumse Kwis die de saamhorigheid vergroten.

In 2017 is de dorpsagenda gestart. Verschillende verenigingen in het dorp trekken hierin samen op en hebben met input vanuit het dorp een eigen agenda gemaakt met de volgende punten:

- Dementievriendelijk Dorp
- Plan Brink
- Sportvoorzieningen
- Treinstation Bathmen
- Starterswoningen (gerealiseerd in plan Bathmense Enk III)
- Duurzaam Bathmen

Voor elk onderwerp is een projectgroep van dorpsbewoners actief. Komende tijd zijn er voor elk onderwerp diverse avonden waarbij het dorp betrokken wordt. Vier keer per jaar komt de projectgroep dorpsagenda onder begeleiding van de wijkmanager bij elkaar. In juni is rondom de dorpsagenda een brede dorpsbijeenkomst georganiseerd met als doel om bekendheid te geven aan de thema's waar Bathmen aan werkt. Voor het eigen dorp, maar zeker ook voor college en gemeenteraad. Door ervaringen van projectgroepen met elkaar te delen worden mogelijke oplossingen voor problemen gevonden.

De werkgroep Plan Brink Bathmen heeft tijdens de motiemarkt haar plannen gepresenteerd aan de gemeenteraad. Naar aanleiding hiervan heeft de gemeenteraad vanuit het programma Vitaal Platteland €30.000,- beschikbaar gesteld voor het opstellen van een inrichtingsplan voor de Brink.

Daarnaast signaleren dorpsbewoners dat het dorp verder vergrijsd. Er is een werkgroep in oprichting die zich in wil zetten op dit thema. Bijvoorbeeld door realisatie van een algemene voorziening in het dorp, zodat er laagdrempelige activiteiten / inloop (dagbesteding) kan ontstaan voor mensen die daar behoefte aan hebben. Uit het vervolg moet blijken wat de vraag en behoefte is en hoe dit in samenhang met Wmo georganiseerd gaat worden.

3.4 Lettele

In Lettele zit veel energie en krijgen ze veel gedaan met elkaar. Met veel energie en inzet vanuit het dorp en een stevige financiële bijdrage vanuit de gemeente heeft Lettele in 2016 Kulturhus de Spil weten te realiseren. Het Kulturhus wordt goed benut en veelvuldig gebruikt door verenigingen, organisaties en bewoners.

Omdat de opgaven in de vorige dorpsvisie uit 2012 grotendeels zijn gerealiseerd, heeft het dorp het afgelopen jaar een nieuwe dorpsvisie opgesteld. Plaatselijk Belang Lettele heeft in 2018 een proces doorlopen om te komen tot deze nieuwe [dorpsvisie](#). In de dorpsvisie formuleert Lettele de volgende thema's:

1. Uitbreiden woningbouwaanbod
2. Woonzorgcombinaties
3. Bedrijvigheid stimuleren en aantrekken
4. Groots festival
5. Bredere fietspaden en goede voetpaden
6. Energietransitie

De werkgroepen rondom het woningaanbod en de woonzorgcombinaties zijn inmiddels gestart met het inventariseren van de woonbehoefte onder Lettelenaars. Mocht uit de opbrengsten van de werkgroepen naar voren komen dat er aantoonbare behoefte is aan uitbreiding van betaalbare woningen, dan zal de eventuele invulling van deze opgave lopen via de Omgevingsvisie en het Omgevingsplan.

Daarnaast is er op dit moment onzekerheid over de toekomst van de supermarkt in het dorp. Een werkgroep van bewoners is hier actief bij betrokken en denkt mee over nieuwe ontwikkelingen en probeert ook zelf ondernemers te benaderen. Zo nodig bieden we ons netwerk aan en denken we actief mee.

Vanuit het programma Leefomgeving wordt dit jaar uitvoering gegeven aan de verbetering van het fietspad van Lettele naar Schalkhaar langs de Oerdijk. Het nieuwe fietspad is straks verbreed en van beton, waardoor het veiliger en comfortabeler fietsen is.

We zijn ons ervan bewust dat bovenstaande initiatieven niet direct leiden tot een (financiële) bijdrage vanuit Vitaal Platteland. We denken dan ook graag mee bij bovenstaande thema's en nieuwe ontwikkelingen in het dorp. Daar waar nodig dragen we ook in Lettele financieel bij.

3.5 Okkenbroek

De besturen van Plaatselijk Belang en Dorpshuis Ons Centrum / 't Noaberhuus hebben de handen ineen geslagen. Samen willen ze met het dorp een plan maken voor de toekomst van het dorp met een scope van 10 jaar. Belangrijke aanleiding is de constatering van de besturen dat het dorp op dit moment te veel maatschappelijk vastgoed heeft (Dorpshuis Ons Centrum, 't Noaberhuus, kerk, basisschool). De afgelopen maanden heeft het dorp huiskamergesprekken gevoerd om een beeld te krijgen welke visie de Okkenbroeker heeft voor zijn of haar dorp. In dit proces worden ze begeleid door de Overijsselse Vereniging van Krachtige Kernen (OVKK).

Op hoofdlijnen ligt er nu een concept van de Dorpsvisie. Hierin staan thema's als vrijwilligers, woningbouw, voorzieningen, landschap, recreatieve aantrekkingskracht en marketing van het dorp centraal. Om de thema's actief op te pakken en om te zetten in actiepunten zijn drie werkgroepen en een regiegroep geformeerd. De drie werkgroepen zijn:

- Voorzieningen
- Samenhang, communicatie en toerisme
- Wonen, inrichting en natuur

We gaan actief in gesprek met de regiegroep. Met de aanwezige energie in het dorp kunnen ze veel zelf. Maar daar waar nodig, ondersteunen we ze graag. Uit de gesprekken zal ook blijken of een financiële bijdrage door de gemeente en andere partijen benodigd is om de opgaven te kunnen realiseren. We reserveren in ieder geval €40.000,- ten behoeve van de toekomstbestendigheid van het maatschappelijk vastgoed in Okkenbroek.

3.6 Loo

Loo kent een actieve en hechte gemeenschap met een rijk verenigingsleven. Veel mensen zijn hierin actief. Naast dat ze dit allemaal met veel vrijwillige inzet draaiende houden, gaat er op dit moment extra energie naar de toekomstplannen van het NoaberLookaal, het dorps huis van de gemeenschap.

NoaberLookaal

Op dit moment is het dorps huis gehuisvest in een oude dependance van de basisschool, waar ze circa zeven jaar geleden gestart zijn met een dorps huis. De periode van 'proefdraaien' ligt ruim achter ons en de gemeenschap hecht grote waarde aan het dorps huis en wil zich voor de lange termijn inzetten voor het behoud van deze voorziening.

Afgelopen periode hebben twee werkgroepen gewerkt aan kostenvariant voor 'renovatie' (max. 10 jaar in het huidige pand) of 'nieuwbouw'. De gemeenschap wil zich nu met volle energie richten op nieuwbouw, waarbij het doel hebben is om de totale investering (circa €200.000 – €250.000,-) binnen te halen met fondsenwerving (o.a. LEADER) en zelfwerkzaamheid. Vanuit Vitaal Platteland wordt een bijdrage beschikbaar gesteld van € 40.000,-. Daarnaast worden de bewoners bij de planuitwerking ondersteund in het proces door de wijkmanager en opbouwwerker. En op de inhoud door een gemeentelijk projectleider.

De projectbegroting van het NoaberLookaal laat zien hoe de werkgroep de financiering wil organiseren middels fondsenwerving, sponsoring en zelfwerkzaamheid (zie bijlage). De werkgroep hoopt onder andere een bijdrage te mogen ontvangen van LEADER. LEADER is een Europese subsidie gericht op plattelandsontwikkeling. Als een projectidee voldoet aan de voorwaarden, dan kan men maximaal €100.000 subsidie ontvangen. Hier dient wel een eigen bijdrage van minimaal 50% tegenover te staan. Deze eigen bijdrage mag ook bestaan uit bijdragen van derden en de inzet van vrijwilligersuren. Op deze wijze kunnen de bijdragen van fondsen, sponsoring en zelfwerkzaamheid leiden tot een grotere LEADER-subsidie.

3.7 Averlo – Frieswijk

Museum Frieswijk

In de buurtschap zijn diverse functies waar de gemeenschap elkaar kan ontmoeten: 'Boam de Putte' en de schietvereniging. Ook heeft de buurtschap een eigen museum: het Landbouwminiaturenmuseum Frieswijk. Het museum wil graag uitbreiden en ook de collecties van het dorpsmuseum Schalkhaar en het Historisch Archief Schalkhaar tentoonstellen. Hiervoor dient het bestaande pand verbouwd te worden. Tegelijkertijd wil de stichting Museum Frieswijk (i.o) een rustpunt creëren bij het museum. Om tot uitvoering van de plannen te komen zal de stichting een LEADER-aanvraag indienen.

Verduurzaming Averlose kermis

De buurtschappen Averlo-Frieswijk kennen een grote saamhorigheid. Er worden jaarlijks diverse activiteiten georganiseerd voor laagdrempelige ontmoeting. Met als absoluut hoogtepunt de jaarlijkse kermis met de lokale revue. Dit jaar wil het bestuur van de kermis de stroomvoorziening verduurzamen, door de kermis aan te sluiten op zonne-energie. Hierdoor is het niet langer noodzakelijk om diesel-aggregaten te huren. Om dit mogelijk te maken dient een stroomkabel gelegd te worden vanaf het stroompunt tot aan de locatie van de kermis. De sluis voor de kabel is gegraven door buurtbewoners, de zonne-energie wordt kosteloos beschikbaar gesteld door een naburige agrariër. Vanuit het reguliere plattelandsbudget heeft het bestuur van de kermis eerder dit jaar een financiële bijdrage van €2.400,- ontvangen voor de bekostiging van de materialen.

4 Streekproducten

Herkenbare producten uit de eigen omgeving versterken de binding tussen stad en platteland en bieden kansen voor nieuwe economische activiteiten op het platteland en in de dorpen. In het coalitieakkoord is dan ook de ambitie uitgesproken om de afzet van streekproducten te stimuleren.

Landbouw waarbij de producten door de nabije omgeving worden geconsumeerd, heeft een aantal voordelen. Door de lokale afzet van de producten is er minder transport nodig. Dit leidt tot besparing van zowel kosten als energie. Een ander voordeel is dat de consument meer binding heeft met de producent, hetgeen kan leiden tot hogere onderlinge betrokkenheid die vervolgens weer kan leiden tot hogere bereidheid om meer voor de producten te betalen.

Streeklandbouw is geen nieuw onderwerp. Er zijn in onze gemeente al meerdere concepten en initiatieven die zich richten op het samenbrengen van lokale producenten en consumenten. Desondanks vormt de productie en verkoop van streekproducten in veel gevallen nog steeds geen stabiele economische activiteit, laat staan dat er sprake is van een groei van de lokale markt.

We zijn ervan overtuigd dat een economisch duurzame streeklandbouw kan bestaan in onze omgeving. We willen de streeklandbouw graag stimuleren, samen met organisaties en (agrarisch) ondernemers in onze gemeente. Op ons verzoek heeft de Gasfabriek inzichtelijk gemaakt welke hindernissen de verdere groei van streekproducten belemmeren en een aantal voorstellen gedaan hoe een structureel grotere afzet in de omgeving te realiseren is. Met dit inzicht kunnen we in de komende periode beter bepalen hoe een verdere impuls gegeven kan worden aan de groei van afzet van streekproducten. Voor deze impuls reserveren we een bedrag van €25.000,- vanuit Vitaal Platteland.

5 Overzicht investeringen programma Vitaal Platteland

Initiatief	Investering
Diepenveen – Duurzaamheidsmaatregelen Kulturhus	€20.000,-
Diepenveen – Openbaar Vervoer	PM
Diepenveen – Dorpsplein Diepenveen	€2.500,-
Schalkhaar – Ondersteuning Verenigd Schalkhaar	€5.000,-
Schalkhaar - Realisatie Dorpshuis	€40.000,-
Bathmen – Inrichtingsplan Brink	€30.000,-
Okkenbroek - Invulling maatschappelijk vastgoed	€40.000,-
Loo - Noaberlookaal	€40.000,-
Streekproducten	€25.000,-
Duurzaamheidsmaatregelen dorpshuizen	PM
Totaal (excl. PM)	€202.500,-

Bijlage

Begroting nieuwbouw Noaberlookaal

Opgesteld door Stichting Vrienden van Loo, september 2019

Kosten		Baten	
Aankoop huidig pand	€ -	Subsidies	
Aankoop kavel (gaat niet door)	€ -	Leader subsidie	€ 100.000,00
Sloop huidig pand	€ 10.000,00	Oranjefonds	€ 20.000,00
Nieuwbouw	€ 200.000,00	RABO-bank	€ 2.000,00
Installaties, sanitair, straatwerk, inrichting	€ 50.000,00	Gemeente bijdrage (vitaal platteland)	€ 10.000,00
Organisatie (vergaderingen, etc.)	€ 20.000,00	Boeldag bijdrage	€ 2.000,00
		Sponsoring activiteiten	€ 5.000,00
		Naober Obligaties	€ 25.000,00
		Eigen middelen (arbeid, etc.)	€ 50.000,00
		Eigen middelen (vergaderingen, etc.)	€ 20.000,00
		Reklame (initiële bijdrage nieuwbouw)	€ 4.000,00
Totaal	€ 280.000,00	Totaal	€ 238.000,00
		Saldo	€ -42.000,00

Persbericht
18 oktober 2019

Uitvoeringsagenda Vitaal Platteland – Met lef en liefde voor de dorpen

Het buitengebied beslaat ruim driekwart van onze gemeente en er wonen bijna twintigduizend inwoners. Het college hecht grote waarde aan een vitaal platteland met leefbare dorpen. In de uitvoeringsagenda Vitaal Platteland staat hoe we de komende jaren de leefbaarheid van het platteland versterken.

In de dorpen is het aantrekkelijk om te wonen, werken en verblijven, nu en in de toekomst. Een voorzieningenniveau dat aansluit bij de behoeften van bewoners is daarvoor van belang.

Samen de schouders eronder

Wethouder Liesbeth Grijsen: “Dorpsbewoners weten zelf prima wat er speelt en waar behoefte aan is. Zij nemen zelf veel initiatieven die bijdragen aan de leefbaarheid en hebben veel draagvlak. Neem de nieuwbouw van het NoaberLookaal. Looënnaren zetten daar nu samen de schouders onder. Met de uitvoeringsagenda sluiten we graag aan bij dat soort eigen initiatieven.”

Streekproducten

Herkenbare producten uit de eigen omgeving versterken de binding tussen stad en platteland en bieden kansen voor nieuwe economische activiteiten op het platteland en in de dorpen. In het coalitieakkoord is dan ook afgesproken de afzet van streekproducten te stimuleren. Dit heeft een plek gekregen in de uitvoeringsagenda.

Ruimte voor nieuwe initiatieven in de komende jaren

De uitvoeringsagenda is geen statisch document maar een continu proces. Dat aansluit bij de dynamiek in de dorpen en ruimte biedt voor nieuwe initiatieven en ontwikkelingen. Zo wordt de grote hoeveelheid energie in de dorpen ten volle benut en blijven de dorpen ook in de toekomst een fijne plek om te leven.