

# Samen naar een duurzame recreatiesector

Een onderzoek naar samenwerking tussen de recreatiesector en de Provincie Drenthe ten behoeve van de versnelling van de energietransitie



**Masterthesis**  
Environmental and  
infrastructure planning

**Auteur**  
Jelle Pot  
s1747045



**rijksuniversiteit  
 groningen**

faculteit ruimtelijke  
 wetenschappen

Bron figuren voorpagina: <http://es.dreamstime.com/> & <http://www.energierijkvoorst.nl/>

# Samen naar een duurzame recreatiesector

Een onderzoek naar samenwerking tussen de recreatiesector en de Provincie Drenthe ten behoeve van de versnelling van de energietransitie

**Jelle Pot**

S1747045

**Masterthesis**

Environmental and infrastructure planning

Februari 2017

Faculteit ruimtelijke wetenschappen

Rijksuniversiteit Groningen

*Begeleiders*

Ferry van Kann

Jessica de Boer

*Provincie Drenthe*

Arjan Harten



**rijksuniversiteit  
groningen**

**faculteit ruimtelijke  
wetenschappen**

## SAMENVATTING

*Keywords: Transitie management, transitie denken, collaborative governance, Provincie Drenthe, recreatieondernemers, samenwerking, recreatiesector.*

Het klimaat verandert. Om deze klimaatverandering te mitigeren heeft de Europese Unie de 20-20-20 doelen gesteld. Inmiddels zijn deze doelen voor Nederland naar beneden bijgesteld. Het doel is dat Nederland in 2020 voor 14% haar energiebehoefte uit duurzame energiebronnen moet halen. Om dat te bereiken is nog een lange weg te gaan. Daardoor zal iedere sector in Nederland met veranderingen te maken krijgen. Dit onderzoek focus zich op de recreatiesector in de provincie Drenthe en is uitgevoerd met een stage bij de Provincie Drenthe. De hoofdvraag die is geformuleerd voor dit onderzoek is: Hoe kan door samenwerking tussen de Provincie Drenthe en ondernemers in de recreatiesector de energietransitie in de provincie Drenthe worden versneld?

Met transitie management wordt theoretisch verklaard hoe een geleidelijke verandering binnen een maatschappij gemanaged zou kunnen worden. Recreatieondernemers worden omschreven als niches en de Provincie Drenthe wordt omschreven als regime. Transitie management laat zien dat als niches gebundeld worden zij druk kunnen uitoefenen op het regime niveau welke vervolgens druk kan uitoefenen op het landscape niveau. Waardoor de maatschappij geleidelijk zou veranderen.

*Collaborative governance* verklaart hoe een samenwerking kan ontstaan tussen private en publieke partijen. *Collaborative governance* geeft vier *drivers* die laten zien of een succesvolle samenwerking kan ontstaan. Deze drivers zijn leiderschap, prikkel, afhankelijkheid en onzekerheid. Deze drivers zijn gebruikt om de diepte interviews te analyseren en daarmee specifieke variabelen te ontdekken die de recreatieondernemers hebben doen bewegen om te gaan samenwerken. Ook zijn een aantal variabelen ontdekt die het opzetten van een samenwerking moeilijker kunnen maken.

Tot slot is geconcludeerd dat een derde partij nodig is om de recreatieondernemers bijeen te brengen. De Provincie verwacht dat de ondernemer het initiatief neemt en is de individuele recreatieondernemer te klein om te ondersteunen. Voor de Provincie Drenthe is het daardoor niet rendabel om iedere ondernemer afzonderlijk te bereiken. Verder verwachten de ondernemers meer ondersteuning van de overheid in het verduurzamingsproces. Omdat het lijkt dat beide partijen afwachten zal een energietransitie binnen de recreatiesector ook niet versnellen. Een derde partij, bij voorkeur een private partij mogelijk ondersteund door de Provincie, kan ondernemers dan bij elkaar brengen en dat het dan wel rendabel kan worden voor de Provincie Drenthe om ondersteuning te bieden.

## Inhoud

<b>H1</b>	<b>Introductie</b>	9
1.1	De wereldproblematiek	11
1.2	De recreatiesector	12
1.3	Doel van het onderzoek	14
1.4	Relevantie	14
1.5	Vraagstelling	15
1.6	Onderzoeksmodel	16
1.7	Leeswijzer	17
<b>H2</b>	<b>Theoretisch kader</b>	19
2.1	Transitie management	19
2.1.1	Schaalniveaus	20
2.1.2	Transitiefasen	22
2.1.3	Transitiearena	22
2.1.4	Transitie management in andere onderzoeken	23
2.2	Collaborative governance	24
2.2.1	Afkomst	24
2.2.2	Definitie	25
2.2.3	Een model van collaborative governance	27
2.3	Collaborative Governance in andere onderzoeken	28
2.4	Drivers	29
2.4.1	Leiderschap	29
2.4.2	Prikkel	30
2.4.3	Afhankelijkheid	30
2.4.4	Onzekerheid	30
2.5	Het conceptueel model	32
<b>H3</b>	<b>Methodologie</b>	35
3.1	Keuze methode	35
3.2	Generalisatie	36
3.3	Onderzoeksopzet	37
3.4	Analyse	38
3.5	Tweedeling	39
3.5	Geografische afbakening	40

3.6 De stage .....	40
3.7 Interviews provincie Drenthe .....	41
<b>H4 Resultaten .....</b>	<b>43</b>
4.1 Leiderschap.....	43
4.1.1 Ondernemer als initiatiefnemer .....	43
4.1.2 Overheid als initiatiefnemer .....	44
4.2 Prikkel .....	46
4.2.1 Kostenreductie .....	46
4.2.2 Duurzame oplossingen.....	48
4.2.3 Subsidie .....	49
4.2.5 Persoonlijk contact.....	49
4.2.6 Intrinsieke waarden.....	50
4.3 Afhankelijkheid .....	52
4.3.1 Informatie .....	52
4.3.2 Bezoekers .....	55
4.3.3 Eigen onderneming .....	57
4.4 Onzekerheid.....	59
4.4.1 Overheid.....	59
4.4.2 Nieuwe technologieën .....	61
4.5 Provincie Drenthe .....	63
4.6. Drentse Energie Organisatie .....	69
<b>H5 Evaluatie &amp; Conclusie.....</b>	<b>73</b>
<b>H6 Discussie &amp; Aanbevelingen .....</b>	<b>77</b>
<b>H7 Reflectie.....</b>	<b>79</b>
<b>Bibliografie.....</b>	<b>81</b>
<b>Bijlagen .....</b>	<b>85</b>
Kenmerken geïnterviewde ondernemers .....	85
<b>Vragenlijsten.....</b>	<b>87</b>
Vragenlijst Dick Dijkstra. ....	87
Vragenlijst interviews met ondernemers.....	88
Vragenlijst interviews met ondernemers bij de Green Key .....	90
Interviews.....	92
Interview met Dick Dijkstra.....	92

Interviews ondernemers .....	102
Interview met Anke en Paul Mocking, eigenaren van de Drentse Patrijs .....	102
Interview met mevrouw Postma, mede-eigenaresse van camping Graswijk.....	112
Interview de Wiltzangh met Hilly Nijstad.....	118
Interview met Janneke & Wim van den Engel van camping de Blauwe Haan.....	126
Interview met Bert van Zanten, eigenaar Camping d' Olde Kamp .....	136
Interview met Oebele Land, mede-eigenaar Camping Dorado.....	145
Interview Thyencamp met Paul Tienkamp .....	154
Interview met René van Wijk eigenaar van de groepsaccommodatie de Kwartjesberg. ....	176
Interviews provinciehuis Drenthe .....	189
Interview met Jelle van der Heide, programmamanager bij de provincie Drenthe.....	189
Interview met Guido Hoek, directeur Drentse Energie Organisatie (DEO). ....	201





## H1 INTRODUCTIE

De Europese Unie (EU) en daarbij ook Nederland hebben de 20-20-20 klimaatdoelen gesteld (Europese Commissie, 2010). Deze klimaatdoelen houden in dat in 2020 20 procent energie gebruikt wordt dat is gewonnen uit duurzame energiebronnen en dat koolstofdioxide uitstoot met tenminste 20 procent zijn verminderd ten opzicht van 1990 en dat de energie-efficiëntie met 20 procent is verbeterd (Europese Commissie, 2010). Hoewel de klimaatdoelen op dit moment nog steeds actueel zijn, zijn ze inmiddels wel bijgesteld. Het doel dat Nederland moet behalen is naar beneden bijgesteld. Het percentage aan energie dat Nederland in 2020 uit duurzame energiebronnen moet winnen is verlaagd naar 14 procent (Europese Unie, 2009). Doordat de EU en Nederland de klimaatdoelen hebben gesteld is er een maatschappelijk probleem geformuleerd, namelijk het behalen van deze doelen.

Om de klimaatdoelen te kunnen halen, zal er een verandering moeten komen in de manier waarop energie wordt geproduceerd en wordt gebruikt. Deze verandering is een geleidelijk proces en is al jaren aan de gang. Dit proces zal ook jaren duren. Daarom zijn er verschillende klimaatdoelen vanuit de EU gesteld voor 2020, 2030 en 2050, om zo de lidstaten te stimuleren steeds meer duurzamere technologieën te gebruiken.

Iedere sector in Nederland zal te maken krijgen met deze ontwikkelingen. Bij de ene sector zullen er grotere veranderingen plaatsvinden dan bij de anderen. De bijdrage van de verschillende sectoren aan de klimaatdoelen zullen per sector verschillen. Qua harde cijfers zal de ene sector meer kunnen bijdragen dan de andere. Technologische innovatie zal een belangrijke rol spelen bij het gebruik van duurzamere technologieën. Sociologische innovatie zal een belangrijke rol gaan spelen, doordat er nieuwe technologieën zullen worden gebruikt die de samenleving zal veranderen (Verbong & Geels, 2007).

Ook wil de rijks- en provinciale overheid in Nederland zich steeds verder terugtrekken (Zuidema & de Roo, 2015). Dat wil zeggen dat steeds meer taken door hogere overheden bij lagere overheden worden neergelegd (Interview D. Dijkstra, 2013) en dan vooral door de rijksoverheid bij de gemeenten (Boogers et al., 2009). Marktpartijen zullen initiatief moet nemen in het opzetten van nieuwe projecten (Interview J. van der Heide, 2014). Doordat overheden zich meer terugtrekken hebben zij minder invloed dan voorheen. Daarmee zal de rol die de overheid voorheen aannam ook veranderen.

Dit onderzoek zal zich focussen op de recreatiesector in de provincie Drenthe. Waarbij binnen de recreatiesector is gekozen voor campings en een groepsaccommodatie. Beperkte tijd en middelen

hebben ervoor gezorgd dat de keuze is gemaakt om zo specifiek mogelijk in te zoomen. De keuze voor de provincie Drenthe is gemaakt doordat dit onderzoek samen met een stage bij de Provincie Drenthe tot stand is gekomen. Het doel van dit onderzoek is namelijk de diepere motivaties te achterhalen om over te gaan naar hernieuwbare energie en mogelijkheden te zoeken om met verschillende partijen een overstap naar hernieuwbare energie bronnen te maken.

De recreatiesector of vrijetijdssector is voor de provincie Drenthe een belangrijke sector. Daarmee zou de Provincie Drenthe welwillender kunnen zijn om de sector te ondersteunen. De sector zelf zou ook druk kunnen uitoefenen op de Provincie Drenthe om meer ondersteuning te krijgen. Dat de recreatiesector een belangrijke sector is voor de provincie Drenthe blijkt uit de volgende quote die op de website van de provincie staat:

*'De vrijetijdssector in Drenthe is van groot economisch belang. Nu al komt ongeveer 1 op de 10 banen in Drenthe voort uit de toeristisch-recreatieve bestedingen. Deze bestedingen brengen allerlei economische activiteiten met zich mee. Gezien het aantrekkelijke vrijetijdsaanbod en de potenties van het totaalproduct Drenthe, bieden ontwikkelingen in de vrijetijdssector kansen voor de economie en de werkgelegenheid van Drenthe. Het heeft bovendien een positief effect op de leefbaarheid van het platteland. Daarom investeren wij in natuur en landschap, ondernemerschap en innovatie. Onze uitdaging is om samen met anderen Drenthe nog aantrekkelijker te maken. Ons doel is het vergroten van de bestedingen en werkgelegenheid in deze sector. Daar werken wij samen aan met onze partners, waaronder Gastvrij Drenthe, Marketing Drenthe, Recreatieschap Drenthe en terrein beherende organisaties zoals Staatsbosbeheer.'* (<http://provincie.drenthe.nl> [2-10-2013])

De volgende quote afkomstig van een oriënterend gesprek op het provinciehuis van Drenthe en laat een begin punt zien van dit onderzoek:

*'De recreatie sector in Drenthe is erg conservatief en werkt niet samen.'* (A.H., provincie Drenthe [11-03-2014])

Daarbij lijkt het er op dat er niet veel wordt samengewerkt tussen de verschillende ondernemers in de recreatie sector. Interviews met de ondernemers (zie hoofdstuk 5) zullen aantonen dat er weldegelijk wordt samengewerkt, maar zoals een campingeigenaar omschrijft, is het nog niet zo gemakkelijk: *'Samenwerken is niet zo simpel hoor. Je moet elkaar kennen, je moet weten wat je aan elkaar hebt en je moet ook een gezamenlijk doel hebben om daar op een gegeven moment mee verder te kunnen.'* (Interview dhr. Land, 2013)

De rest van dit hoofdstuk zal gebruikt worden om uit te leggen wat het doel van dit onderzoek is. In de volgende paragraaf zal dit onderzoek geplaatst worden binnen de kaders van de huidige wereld wereldproblematiek (§1.1). In §1.2 zal dieper worden ingegaan wat de recreatiesector voor de provincie Drenthe betekent en wat de sector voor de verduurzaming van de provincie zou kunnen betekenen. Vervolgens zal in §1.3 het doel van dit onderzoek verder worden uitgelegd en in §1.4 zal de wetenschappelijke en maatschappelijke relevantie van dit onderzoek worden besproken. In §1.5 zullen de hoofdvraag en de deelvragen worden benoemd. Deze vragen zullen richting en houvast aan het onderzoek geven. In §1.6 staat het onderzoeksmodel. Het onderzoeksmodel geeft schematisch weer hoe het onderzoek is opgebouwd. Tot slot zal in §1.7 worden uitgelegd hoe deze thesis is opgebouwd.

## **1.1 De wereldproblematiek**

De gemiddelde temperatuur op aarde is aan het stijgen (IPCC, 2013). De snelheid van deze temperatuur stijging is alleen nog een onderwerp van debat. De effecten van deze temperatuurstijging zijn onder andere een verhoging van de zeespiegel. Dit zal vooral voor de kust gebieden nadelige effecten hebben (IPCC, 2013). Om de stijging van de gemiddelde temperatuur tegen te gaan, zijn de 20-20-20 doelen door de Europese Unie (EU) geformuleerd.

Verder is de EU voor de eigen energievoorziening voor meer dan 50% afhankelijk van geïmporteerd olie en gas (Eurostat, 2015). Ongeveer een derde van het geïmporteerde olie en gas komt uit Rusland (Eurostat, 2015). Onrust in het Midden-Oosten en een verslechterende politieke relatie met Rusland kan de energievoorziening in de EU onder druk zetten.

Indien de EU besluit meer te richten op een eigen energievoorziening, zal zij minder afhankelijk worden van Rusland. Het valt te betwisten of dit een goede zaak is. Politieke relaties kunnen gemakkelijker verslechteren als landen minder afhankelijk van elkaar zijn. Klimaatverandering kan wel grote gevolgen hebben voor de samenleving. Daarmee is er dus een urgentie om minder gebruik te gaan maken van fossiele brandstoffen.

Met de twee bovenstaande voorbeelden is geprobeerd een beeld te schetsen dat de maatschappij in Europa zal overgaan van een maatschappij gebaseerd op fossiele brandstoffen naar een maatschappij die gebruik zal maken van bronnen als zon, wind en water. Dit is nu al te zien in Europa. Zo subsidieert de Duitse overheid het gebruik van zonnepanelen via een vast feed-in tarief dat voor in stimulans in zonnepanelen en windmolens in Duitsland heeft gezorgd (Zipp, 2015).

De 20-20-20 doelen die de EU heeft gesteld, is een poging om de lidstaten te bewegen om naar hernieuwbare energie over te stappen. Sommige lidstaten kunnen gemakkelijker dan andere lidstaten voldoen aan de verplichting om CO<sub>2</sub> emissies te reduceren en hernieuwbare energie

bronnen te gebruiken. In 2010 telden hernieuwbare bronnen mee voor 12,5% van het bruto totale energiegebruik binnen de EU (EC, 2010). Een aantal lidstaten, onder andere Zweden en Denemarken, hebben de doelstellingen gehaald. Andere lidstaten, zoals Nederland en Verenigd Koninkrijk, lopen achter en moeten hun deel van hernieuwbare energie gebruik verhogen met tenminste 10 procentpunten (EC, 2010).

Sommige lidstaten zijn dus dichterbij het halen van de klimaatdoelen die de EU heeft gesteld dan andere lidstaten, daarom heeft de EU de doelen per lidstaat bijgesteld. Het doel van Nederland is verlaagd naar 14% gebruik van hernieuwbare energie en voor lidstaten die het goed doen, zoals Denemarken en Zweden verhoogd. De EU heeft deze doelen aangepast om de lidstaten realistische doelen mee te geven, waardoor ze geprikkeld worden om te blijven investeren in schonere vormen van energie.

Binnen de EU is dus nog veel werk te verzetten als de EU haar 20-20-20 doelen wilt bereiken. Sommige landen zullen meer moeten doen dan anderen. En masse plaatsen van windmolens en zonnepanelen blijkt in de praktijk geen optie. Zonnecellen zijn nog duur en windmolens hebben een sterk 'Not In My Backyard' (NIMBY) effect. Mensen houden er niet van als er een windmolen bij hun huis wordt gebouwd als zij er alleen de lasten van krijgen (Gross, 2007). Dus zullen er andere manieren gevonden moeten worden om mensen te prikkelen de overstap naar duurzame energie bronnen te maken.

Daarom zal in dit onderzoek de recreatieve sector in Drenthe worden bestudeerd. Er wordt een aanname gedaan dat dit al een groene sector is, waardoor er ondernemers zijn die al zijn verduurzaamd. Er zullen ook ondernemers zijn die dat nog niet hebben gedaan. In dit onderzoek zal een poging gedaan worden om te onderzoeken in hoeverre zachte of indirecte effecten een rol kunnen spelen binnen de verduurzaming van ondernemingen en wat de rol van de provinciale overheid daarbij zou kunnen zijn.

## **1.2 De recreatiesector**

De provincie Drenthe wordt vooral bezocht door mensen die een actieve vakantie willen hebben (Provincie Drenthe, 2015). Wandelen, zwemmen en uiteten gaan zijn daarbij de meest voorkomende activiteiten. Bij alle bezoeken aan de provincie werd er in 2014 ongeveer 1 miljard euro uitgegeven (zie tabel 1). De uitstapjes in de tabel stellen de mensen voor die vanuit huis naar de provincie komen en dezelfde dag teruggaan, dus niet een overnachting hebben in de provincie.

Bij een meerdaags bezoek horen ook overnachtingen. In Drenthe hebben huisjesterreinen en campings de meeste slaapplekken. Beide hebben meer dan 90 procent van alle slaapplekken die in de provincie Drenthe worden aangeboden (Provincie Drenthe, 2015). De binnenlandse bezoeker

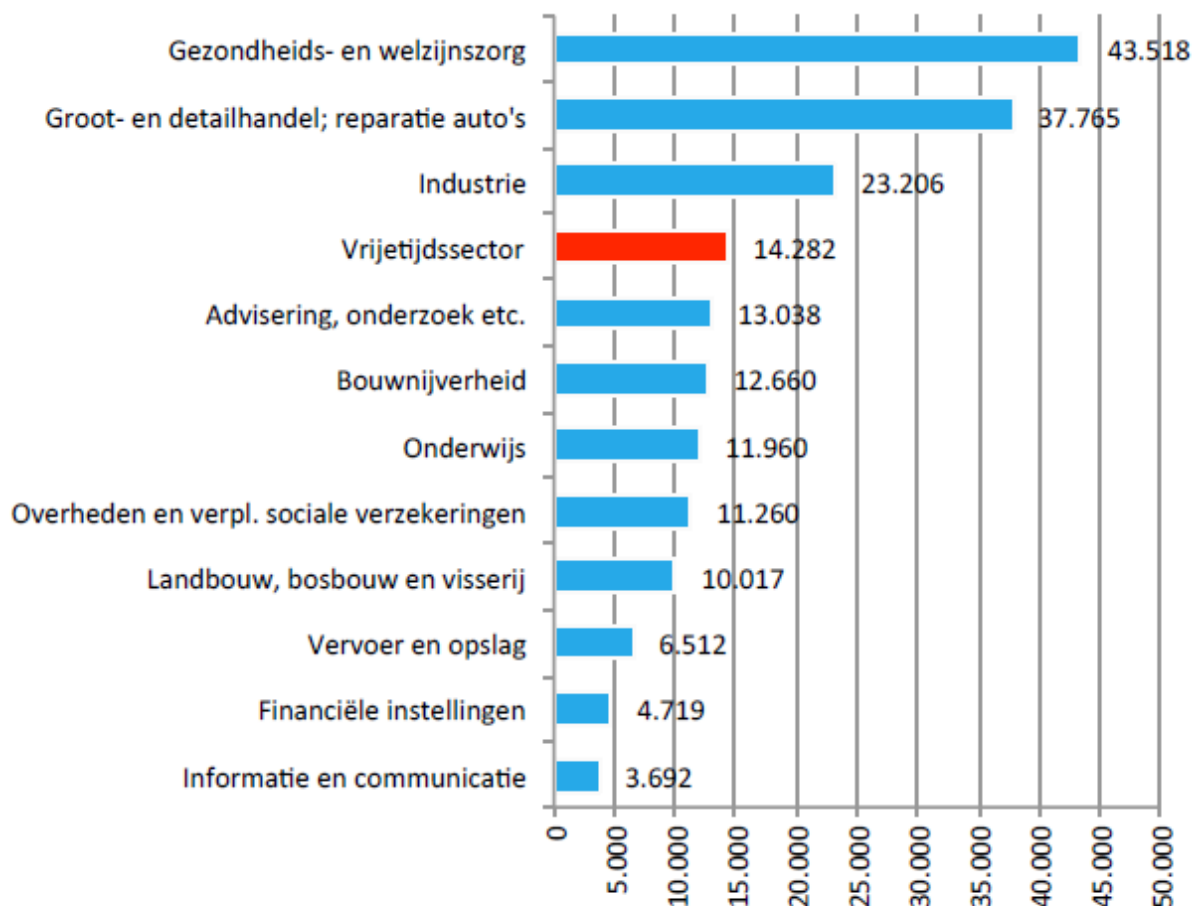
<b>Tabel 1 Bestedingen vrijetijdssector Drenthe 2014</b>	<b>euro</b>
Binnenlandse toeristische vakanties	225 mln
Binnenlandse vaste standplaatsvakanties	21 mln
Verblijfsbezoek buitenlanders (zakelijk en toeristisch)	99 mln
Uitstapjes Nederlanders (2012/2013) – incl. vervoerskosten	688 mln

*Bronnen: Continu Vakantieonderzoek (NBTC-NIPO), Statistiek Logiesaccommodaties (CBS), Onderzoek Inkomend Toerisme (NBTC), Continu Vrijetijdsonderzoek (NBTC-NIPO).*

geeft gemiddeld 30 euro per dag uit in de provincie. Dit is lager dan er gemiddeld in de andere provincies wordt uitgegeven. Een mogelijke verklaring hiervoor is het geringe aanbod aan hotels.

Verder is de recreatiesector een belangrijke sector qua werkgelegenheid. De recreatiesector zorgt voor ongeveer 14.000 banen (zie grafiek 1). Daarmee staat de sector op de vierde plaats in vergelijking met de andere sectoren in de provincie. En is de recreatiesector dus een vrij belangrijke sector voor de provincie Drenthe.

**Grafiek 1 Aantal banen in de vrijetijdssector afgezet tegen andere sectoren - 2014**



Bron: Provincie Drenthe, Provinciaal Werkgelegenheidsregister (PWR), 2014.

De provincie Drenthe kent de laagste bevolkingsdichtheid van alle provincies in Nederland (Provincie Drenthe, 2013). Een groot gedeelte van Drenthe is dan ook agrarisch of natuurgebied. In dit buitengebied zijn de recreatieondernemers vooral te vinden. De ondernemers zijn er van afhankelijk dat het buitengebied aantrekkelijk blijft voor de toerist, zodat toeristen het gebied blijven bezoeken. De recreatiesector is een belangrijke sector voor de provincie (Provincie Drenthe, 2013). Het imago van de provincie is nauw verweven met de sector. Als het imago immers slecht is, zullen er geen toeristen komen naar de provincie. De recreatiesector zal dus ook hun best willen doen om het imago van de provincie goed te maken en te houden. De sector is er dus bij gebaat om zoveel mogelijk mensen naar de provincie Drenthe te halen.

### **1.3 Doel van het onderzoek**

Het doel van dit onderzoek is om te analyseren hoe de recreatiesector kan bijdragen aan het versnellen van de energietransitie en wat de rol van de provinciale overheid daarbij kan zijn. Verder zal er meer inzicht worden verkregen in de onderzochte samenwerkingsverbanden in de recreatieve sector in de provincie Drenthe. Daarbij worden zeven campings bestudeerd en een groepsaccommodatie. In hoofdstuk 3 zal verder worden ingegaan in de gebruikte onderzoeksmethode.

### **1.4 Relevantie**

Vanuit de wetenschappelijke kant is het interessant om te weten hoe verbindingen tussen verschillende partijen kunnen ontstaan. Daar zijn verscheidene theoretische modellen voor opgesteld. Deze modellen zullen in deze thesis worden besproken. Daarmee zal worden geanalyseerd worden hoe samenwerking binnen de recreatiesector ontstaat en welke rol de Provincie Drenthe kan aannemen.

De maatschappelijke relevantie van dit onderzoek is dat dit onderzoek een mogelijkheid onderzoekt om de energietransitie te versnellen en daarbij Provincie Drenthe kan ondersteunen in het halen van hun klimaatdoelen. Doordat vanuit de EU de klimaatdoelen zijn gesteld is er namelijk een maatschappelijk probleem geformuleerd. Verder poogt dit onderzoek om indicatoren te geven om zo te kunnen bepalen of partijen potentie hebben tot samenwerking.

## 1.5 Vraagstelling

De hoofdvraag die als rode lijn door dit onderzoek loopt is: Hoe kan door samenwerking tussen de Provincie Drenthe en ondernemers in de recreatiesector de energietransitie in de provincie Drenthe worden versneld?

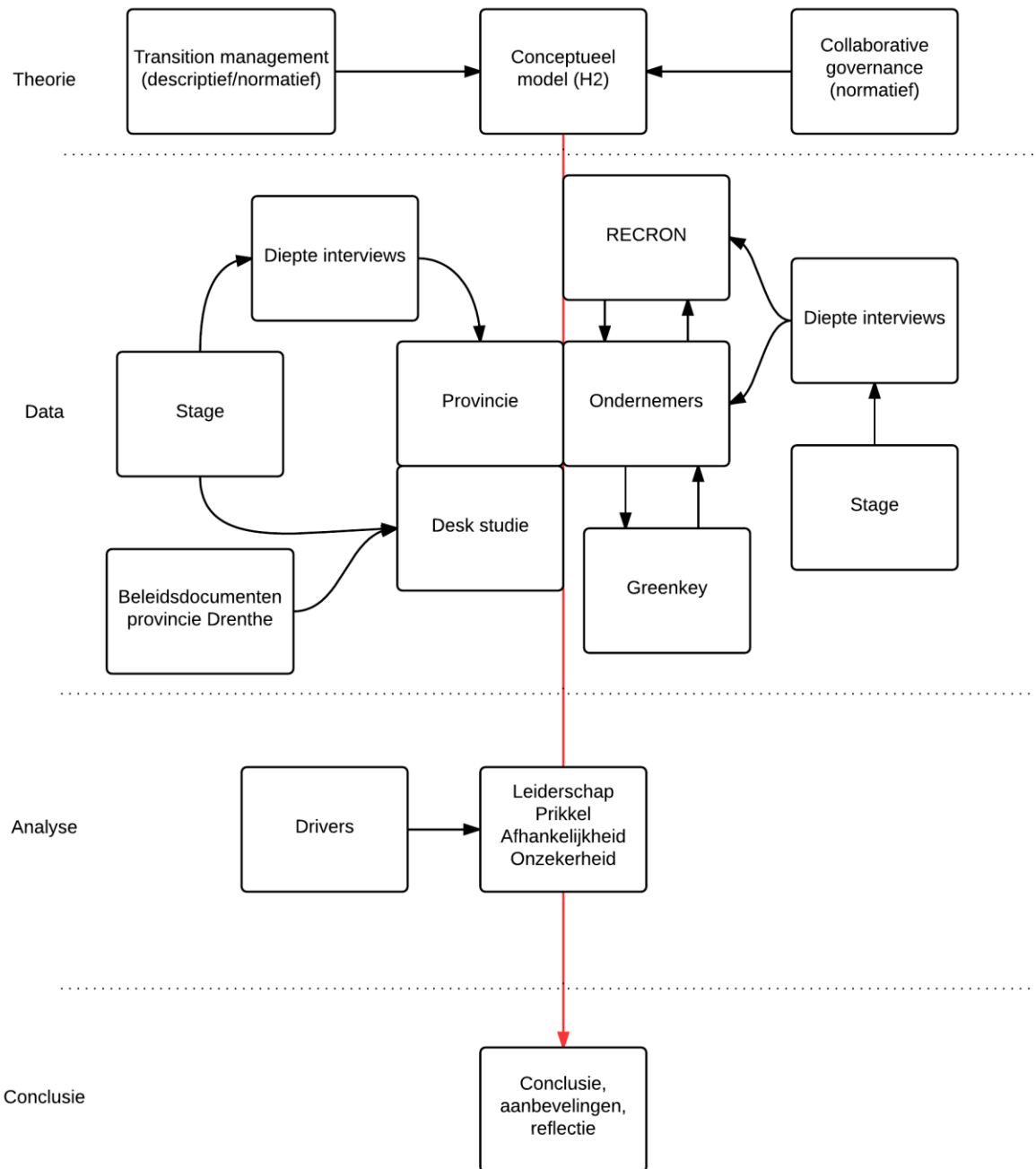
De volgende deelvragen volgen uit deze hoofdvraag en zij zullen gebruikt worden om dit onderzoek meer structuur te geven.

Hoe kan het ontstaan van een samenwerking tussen de ondernemers en overheid theoretisch worden verklaard? (H2)

Waarom gaan ondernemers samenwerken? (H4 empirisch)

Welke rol wil de Provincie Drenthe aannemen? (H4 empirisch)

## 1.6 Onderzoeksmodel





## 1.7 Leeswijzer

Het onderzoeksmodel (zie vorige pagina) laat de opbouw van dit onderzoek zien. De theoretische concepten worden samengevoegd in het conceptueel model dat de theoretische afbakening van dit onderzoek vormt. Daarmee vormt het conceptueel model ook de theoretische basis om de verworven data te kunnen analyseren. In hoofdstuk 2 zullen de theoretische concepten worden besproken en zal duidelijk worden welke rollen deze concepten in het onderzoek zullen hebben.

In hoofdstuk 3 zal de gebruikte methodiek en het onderzoeksproces worden besproken die gebruikt zijn om de benodigde data te verkrijgen. Diepte interviews en de stage bij de provincie Drenthe vormen de belangrijkste bronnen van data. Vervolgens zal in hoofdstuk 4 de data worden gepresenteerd die is verkregen na analyse van de interviews met de in hoofdstuk 3 besproken methode.

In hoofdstuk 5 zal de verworven data worden samengevat en geëvalueerd. Vervolgens zal daaruit de conclusie worden getrokken en zullen er aanbevelingen aan te Provincie Drenthe worden geformuleerd, zodat uiteindelijk een antwoord op de hoofdvraag kan worden gegeven. In hoofdstuk 6 zullen de uitkomsten van dit onderzoek worden geëvalueerd en zullen er aanbevelingen worden gedaan voor verder onderzoek. Tot slot zal in hoofdstuk 7 een reflectie op het algehele onderzoeksproces worden gegeven.



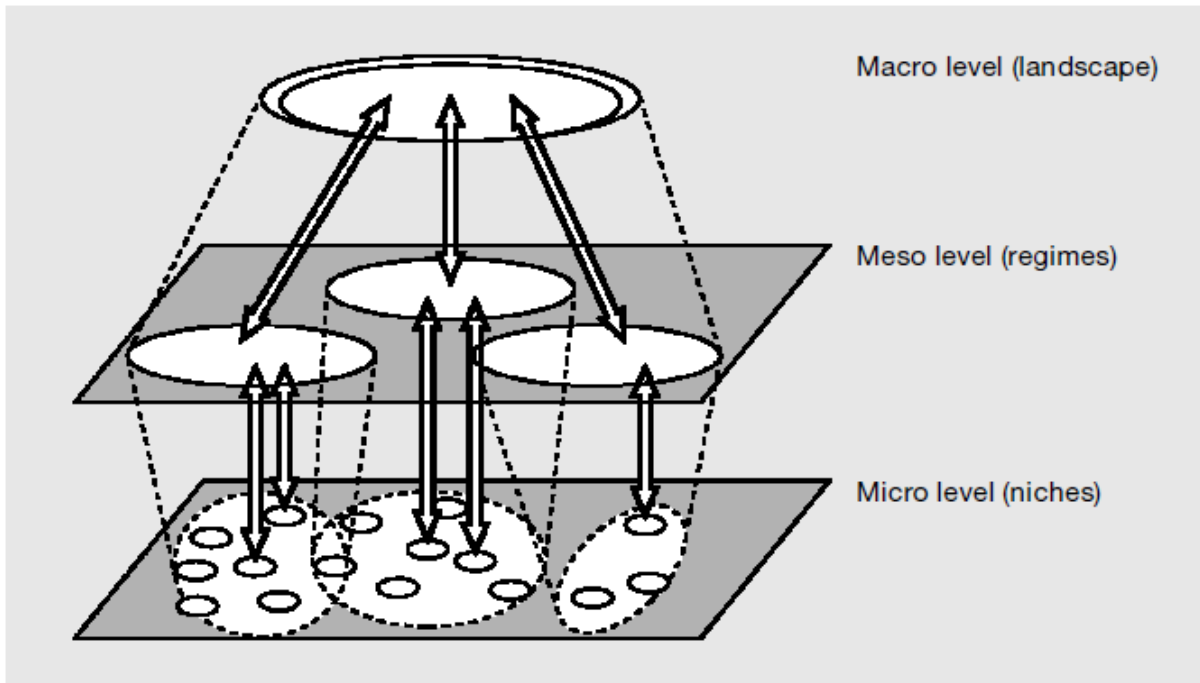
## **H2 THEORETISCH KADER**

Het doel van dit hoofdstuk is om een theoretische basis te leggen, zodat de onderzoeksvragen beantwoord kunnen worden. Verder zal er een antwoord worden gegeven op de deelvraag: Hoe kan het ontstaan van een samenwerking tussen de overheid en ondernemers theoretisch worden verklaard?

De concepten en begrippen die in dit onderzoek worden gebruikt zullen in dit hoofdstuk worden afgebakend. In dit gedeelte zullen de theoretische concepten transitie management en *collaborative governance* worden gedefinieerd.

### **2.1 Transitie management**

Het theoretische kader van dit onderzoek komt uit de transitie management theorie (Rotmans et al, 2001). Transitie management illustreert hoe binnen sociaal complexe systemen overgangen van de ene stabiele situatie naar de andere zouden kunnen worden gestuurd. Een historisch voorbeeld dat door de schrijvers wordt aangehaald is de Nederlandse energie transitie van kolen naar gas (Rotmans et al., 2001). De gehele Nederlandse samenleving werd voor zijn energievoorziening gevoed door kolen, daar was de (energie)infrastructuur ook naar gebouwd. Toen aardgas zijn intrede deed, onder andere door de ontdekking van het aardgasveld bij Slochteren, ging de Nederlandse samenleving over naar samenleving dat voor zijn energievoorziening gebaseerd is op aardgas. De overgang van fossiel naar niet-fossiele brandstoffen kan met deze eerdere transitie vergeleken worden.



*Figuur 2: Multi-level perspective model van Geels & Kemp (2000)*

### 2.1.1 Schaalniveaus

In transitie management wordt onderscheid gemaakt tussen de verschillende schaalniveaus waar de transitie afspeelt. Er wordt onderscheid gemaakt tussen micro, meso en macro schaalniveaus. De actoren die op de verschillende schaalniveaus actief zijn worden vertaald naar *niches*, *regimes* en *social-technical landscapes* (Geels & Kemp, 2000, Rotmans et al. 2001). Deze schaalniveaus zijn onderling met elkaar verbonden en beïnvloeden elkaar. Het *multi-level perspective model* van Geels en Kemp (2000) in figuur 2 laat deze interactie schematisch zien.

Het hoogste schaalniveau, de *social-technical landscape*, is gerelateerd aan onder andere de cultuur in een land, de macro-economie, demografie, wereldbeelden. Veranderingen op dit schaalniveau beslaan een langdurig proces (30 jaar of meer).

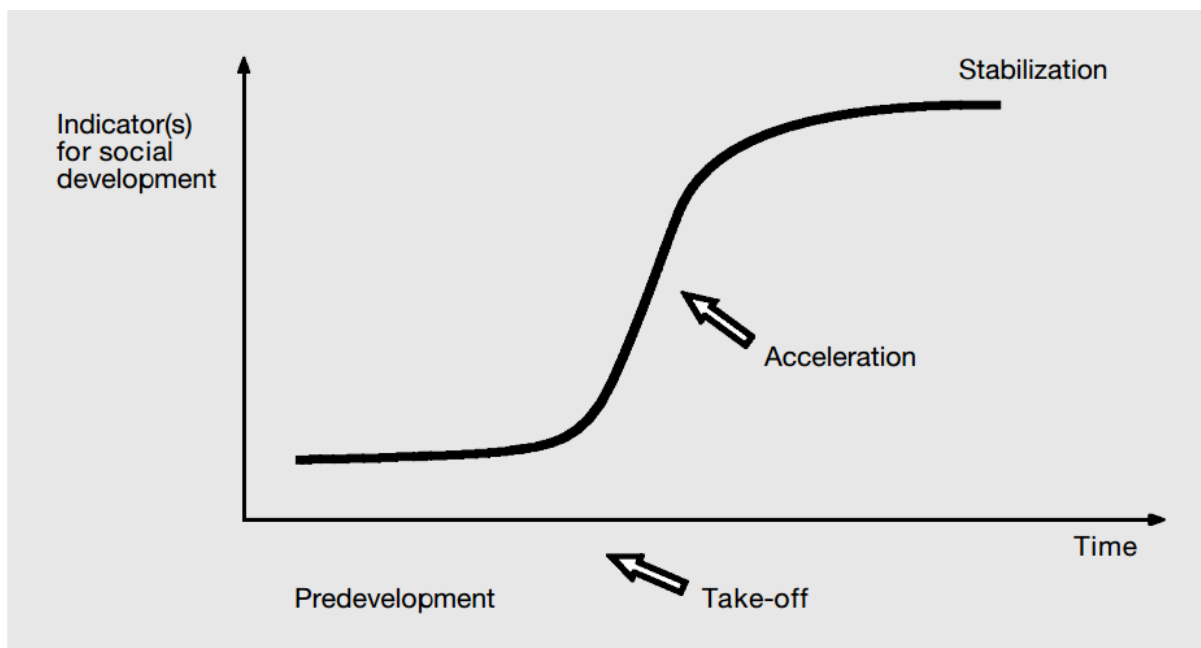
Het tweede en middelste schaalniveau, *regime*, is gerelateerd aan overheersende gebruiken, regels en gedeelde assumpties (Rotmans et al., 2001). Op dit niveau zijn activiteiten vooral gericht op het optimaliseren van systemen in tegenstelling tot veranderen daarvan.

Het derde en laagste schaalniveau, *niche*, is gerelateerd aan actoren en technologieën en lokale gebruiken (Rotmans et al., 2001). Op dit niveau kunnen veranderingen ontstaan die afwijken van de heersende orde. Nieuwe technieken of alternatieve sociale gebruiken kunnen hier ontstaan en daaruit verder worden door ontwikkeld.

Ondernemers in de recreatiesector kunnen vertaald worden naar niches. Zij zijn lokaal actief en zij hebben een groot belang bij een goede verstandhouding met de lokale omgeving. Zij zijn gebonden aan de locatie waarop zij hun onderneming hebben. Bovendien zijn zij gebonden aan regels die zijn opgesteld door gemeenten en hogere overheden (onder andere wetten). Binnen hun onderneming hebben zij zelf de ruimte om te veranderen.

De provinciale overheid is in deze situatie een regime actor die verandering welgezind is. De provinciale overheid heeft er voor gekozen om de energietransitie te willen versnellen (Provincie Drenthe, 2013a). Daarmee is het een actor in de energietransitie die in de provincie Drenthe afspeelt. Doordat de provinciale overheid de energietransitie wil versnellen zal de Provincie welwillend tegenover verandering staan. Verder wordt de provincie als regime actor omschreven, omdat zij vooral is gebonden aan regels die door hogere overheden en haarzelf zijn opgesteld.

De rijksoverheid en de Europese Unie worden vertaald naar spelers die op het landscape niveau actief zijn. Zij zijn niet in staat om zich snel aan te passen. Eigen regels, wetten en onder andere macro economische belangen zorgen ervoor dat aanpassingen en veranderingen bij deze organisaties een langdurig proces behelzen. Ze kunnen ontwikkelingen die op niche en regime niveau afspelen tegenwerken. Veranderingen bij op dit niveau kunnen ontstaan wanneer druk wordt uitgeoefend vanuit het regime of niche niveau (Rotmans et al., 2001).



Figuur 3: transitiefasen (Rotmans et al., 2001)

### 2.1.2 Transitiefasen

Rotmans (2001) onderscheidt vier verschillende transitiefasen. Deze fasen zijn 'de *predevelopment phase*, *take-off phase*, *breakthrough phase* en *stabilization phase*'. De vier fasen illustreren de geleidelijke overgang van de ene stabiele situatie naar de andere (figuur 3). De *predevelopment phase* illustreert de fase die onveranderd in een dynamisch evenwicht zit. In de *take-off* fase begint het proces van verandering, doordat er verschuivingen plaatsvinden in de stabiliteit van het systeem. In de *breakthrough phase* zijn zichtbare veranderingen waar te nemen door een verzameling van sociaal-culturele, economische, institutionele en ecologische veranderingen die op elkaar reageren. In de *stabilization phase* wordt een nieuw dynamisch evenwicht bereikt, daarmee neemt de snelheid van sociale verandering af.

### 2.1.3 Transitiearena

Rotmans & Loorbach (2009) demonstreren een aantal theoretische principes voor transitie management die voortkomen uit de complexiteitstheorie. Deze principes zijn: het creëren van ruimte voor niches en deze niches sterker maken, de focus leggen op de *frontrunners*, radicale verandering met kleine stapjes, de variatie van niches leiden en in een later stadium selecteren, het anticiperen op ontwikkelingen en trends, en het adapteren aan de veranderende structuur van het systeem.

Deze principes kunnen worden gebruikt om een transitie te controleren en richting te geven. In de micro laag kan verandering het snelst plaatsvinden. Door ruimte te creëren voor niches in de micro laag, kan een diversiteit aan niches ontstaan. Vervolgens is het doel de meest belovende

niches met eenzelfde richting te bundelen, zodat deze sterker worden en daardoor opgeschaald kunnen worden. Dit kan worden gedaan door een transitiearena te maken (Rotmans & Loorbach, 2009).

Een transitiearena is een gedeeltelijk beschermd gebied voor de *frontrunners*. Hierin kan ruimte worden gecreëerd voor de *frontrunners*. De *frontrunners* zijn niche speler(s) en regime speler(s) die willen veranderen. Vervolgens worden er nieuwe coalities gemaakt rondom deze arena's, waar de activiteiten gestuurd worden richting een gedeelde en gewenste richting. Om zo de netwerken en coalities te veranderen naar een beweging die sociale druk kan uitoefenen op beleid (Rotmans & Loorbach, 2009).

Ondernemers die al ver zijn met het verduurzamen van hun onderneming kunnen als de *frontrunners* binnen de recreatiesector worden beschouwd. Voor dit onderzoek is het van belang de focus te leggen op de *frontrunners* en om te weten hoe er ruimte kan worden gecreëerd voor deze *frontrunners* en hoe deze sterker gemaakt kunnen worden. Rotmans & Loorbach (2009) geven een eerste aanzet, namelijk dat gepoogd dient te worden in het micro-niveau dezelfde soort niches aan elkaar te linken. In dit geval zijn dat de ondernemers in de recreatiesector die al vergaand aan het verduurzamen zijn.

#### **2.1.4 Transitie management in andere onderzoeken**

Transitie denken (ontstaan vanuit transitie management) wordt tegenwoordig in verscheidene onderzoeken gebruikt. Rosenbloom et al. (2016) gebruiken onder andere Rotmans et al. (2001) om een discursieve benadering te ontwikkelen om daarmee het proces te onderzoeken waarbij actoren taal gebruiken om de legitimiteit van sociaal-technische innovaties en hun niches tussen transitie bewegingen op te bouwen of af te breken. Zij demonstreren de theorie die zij hebben ontwikkeld door de verspreiding van pV-zonnepanelen in Ontario met hun theorie te analyseren.

De Gooyert et al. (2016) gebruiken transitie management om te onderzoeken hoe in de context van duurzame transitie de vasthoudendheid van weerstand tegen beleid kan worden uitgelegd. Om een stap verder te komen in het identificeren van beleid dat die weerstand te boven kan komen. Dit hebben zij geïllustreerd door de Nederlandse energietransitie als voorbeeld te gebruiken.

Verder wordt transitie management door Hecker et al. (2016) toegepast om een historische en integrale analyse te maken van een Oostenrijkse energieregio (*ökoEnergiewald*). *ökoEnergiewald* is door een transitieproces gegaan om energie zelfvoorzienend te worden. Beermans & Tews (2016) bespreken de Duitse energietransitie met behulp van transitie management. Zij analyseren de

condities die gelegenheid geven aan, de huidige uitdagingen van, en toekomstige perspectieven van gedecentraliseerde energie experimenten binnen het Duitse energiesysteem.

Zhao et al. (2016) gebruiken Rotmans et al. (2001) om de barrières te analyseren die de ontwikkeling van windenergie tegenhoud in China. Zij interpreteren de ontwikkeling van windenergie als *niche* en de zware milieuverontreiniging en hoge uitstoot van China als *socio-technical landscape* druk op onder andere de thermische energie opwekking dat zij interpreteren als *regime*. Zij observeren dat de ontwikkeling van de windenergie niche verscheidene *socio-technical* barrières tegenkomt, die niet alleen bestaan op het *niche* niveau maar ook op het *regime* en *landscape* niveau.

## 2.2 Collaborative governance

Met dit onderzoek zal worden onderzocht of de recreatiesector als succesvolle niche kan dienen in het versnellen van de energietransitie in Drenthe. Samenwerking tussen ondernemers in de recreatiesector en de provinciale overheid is een mogelijkheid om niche ontwikkelingen te kunnen stimuleren en aan elkaar te linken. Hierbij kunnen coalities en netwerken ontstaan die druk uit kunnen oefenen op bestaand beleid. Om te kunnen verklaren hoe een samenwerking kan ontstaan tussen de overheid en recreatieondernemers wordt het concept van *collaborative governance* gebruikt.

Het concept van *collaborative governance* zal in het volgende paragrafen van dit hoofdstuk worden uitgelegd. Uit dit concept volgt een model waaruit verklaard kan worden hoe een samenwerking tussen partijen en de overheid kan ontstaan. Eerst zal kort de herkomst van het concept van *collaborative governance* worden uitgelegd. Vervolgens zullen verschillende definities worden uiteengezet om zo tot een bruikbare definitie te komen van *collaborative governance* voor dit onderzoek. Vervolgens zal worden toegelicht wat er met het begrip *collaborative governance* kan worden verklaard.

### 2.2.1 Afkomst

Het huidige concept van *collaborative governance* komt voort uit kritiek op de zogenaamde *administrative state*. Beleid dat vanuit de *administrative state* kwam, werd gezien als inefficiënt, ineffectief en ondemocratisch (Freeman, 1997). Freeman (1997) stelt *collaborative governance* voor als alternatief voor de belangenvertegenwoordiging, wat tot dan toe een veelgebruikt concept was. *Collaborative governance* eist volgens Freeman (1997) onder andere een brede participatie, het delen van regelgevende verantwoordelijkheden tussen het private en publieke domein en een flexibele, betrokken organisatie.



Innes en Booher (1999) constateren dat consensusvorming steeds meer gebruikt wordt om voor de steeds ingewikkeldere planning- en beleidsproblemen oplossingen te vinden. Innes en Booher (1999) zien *collaborative planning* als een methode om problemen op te lossen waar andere methodes hebben gefaald. *Collaborative planning* kan volgens de schrijvers als reactie gezien worden op een samenleving waarin netwerken steeds belangrijker worden en waarin macht en informatie wijdverspreid zijn. De processen van consensusvorming in *collaborative planning* beslaan niet alleen het vormen van overeenstemming en plannen, maar ook experimenteren, leren, verandering en het creëren van gedeelde betekenissen.

Het werk van Ansall en Gash (2007) sluit op het voorgaande aan. Met hun onderzoek geven zij variabelen die invloed hebben op *collaborative governance* wel of niet tot succesvolle samenwerking kan leiden. Deze variabelen zijn: eerdere ervaringen van conflict of samenwerking, prikkels voor belanghebbenden om te participeren, macht en hulpbron onbalansen, leiderschap en institutioneel ontwerp. Zij geven ook voorbeelden van factoren die cruciaal zijn in het samenwerkingsproces. Deze zijn volgens de schrijvers face-to-face gesprekken, vertrouwen opbouwen, en de ontwikkeling van verbintenissen aan het proces en gedeeld begrip.

### **2.2.2 Definitie**

Ansall en Gash (2007, p544) definiëren *collaborative governance* als: ‘*A governing arrangement where one or more public agencies directly engage non-state stakeholders in a collective decision-making process that is formal, consensus-oriented, and deliberative and that aims to make or implement public policy or manage public programs or assets.*’

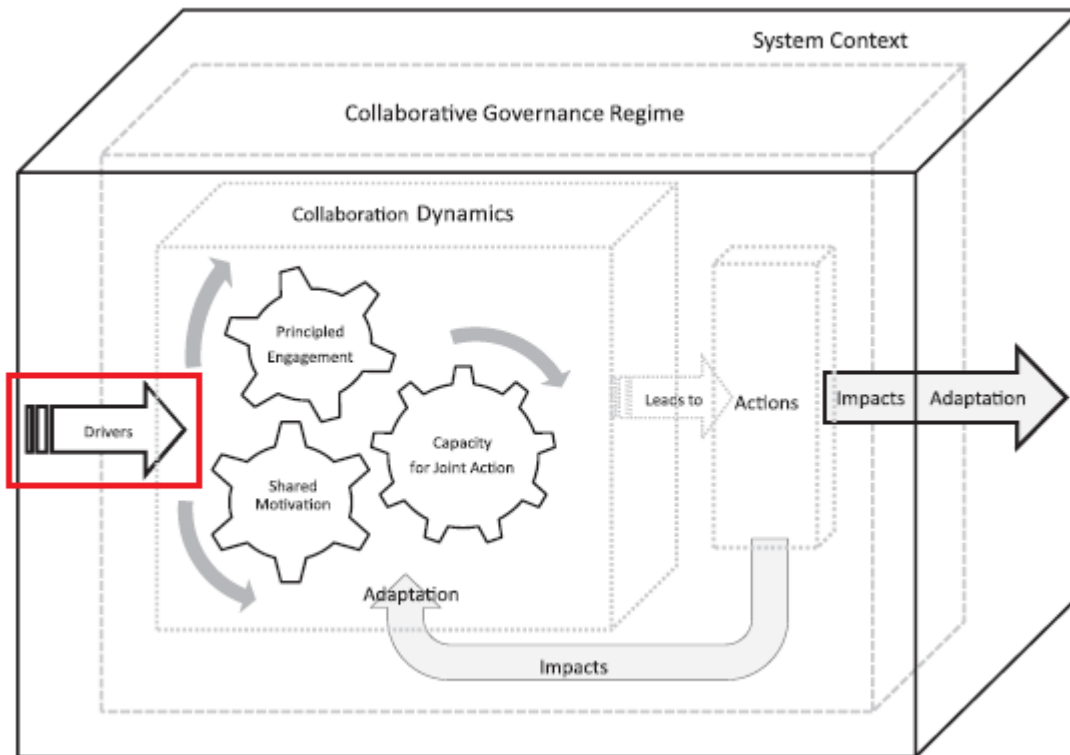
Ansall en Gash (2007) gebruiken public agency in hun definitie van samenwerking. Daarmee bedoelen zij niet alleen de overheidspartijen als de gemeente, provincie en rijk, maar ook andere publieke instituties die op het micro-, meso- of macroschaalniveaus actief zijn. *Collaborative governance* zal niet alleen raadplegend moeten worden gebruikt (Ansall & Gash, 2007). Samenwerken impliceert een tweezijdige vorm van communicatie. Er is sprake van een wisselwerking tussen de verschillende partijen, waarbij de partijen naar elkaar luisteren en daarop reageren. In *collaborative governance* hebben belanghebbenden directe invloed op het besluitvormingsproces. In het model van Ansall en Gash (2007) zijn 4 brede variabelen opgenomen: condities bij het begin, institutioneel ontwerp, leiderschap en het samenwerkingsproces.

*Collaborative governance* lijkt een mooie uitkomst te bieden om complexe beleidsopgaven te managen. Als op een samenwerkende manier wordt bestuurd dan kunnen de hoge kosten van de

manier van beleid maken door middel van hoor en wederhoor worden vermeden (Ansall en Gash, 2007). Meer belanghebbenden worden direct betrokken bij het beleidsvormingsproces, waardoor de democratische deelname kan worden bevorderd (Ansall en Gash, 2007). De partijen die direct door de besluitvorming worden geraakt, kunnen zelf meehelpen een oplossing te creëren die voor elke partij dragelijk is. Verder kan 'rationaliteit hersteld worden bij het publieke management' (Ansall en Gash, 2007). Daarmee wordt bedoeld dat ambtenaren en andere publieke figuren (bij overheidsorganisaties) door in gesprek te gaan met belanghebbenden leren hoe de problemen door degene die er door worden geraakt wordt ervaren.

Wanneer *collaborative governance* werkt, kunnen er verschuivingen binnen het huidige democratische systeem volgen. Er zullen dan partijen in het besluitvormingsproces meedoen die niet zijn gekozen door de bevolking en dus ook geen politieke verantwoording hoeven af te leggen (Ansall en Gash, 2007). Daarentegen is het wel zo dat deze partijen juist uit eigen beweging zullen meedoen doordat zij een bepaalde mate van belang hebben. Om deze belangen te stroomlijnen en tot uiteindelijk een beslissing en daarmee uitvoering van maatregelen te komen zou de overheid een geschikte partij kunnen zijn.

*Figuur 4: Model van collaborative governance.*  
(Emerson et al., 2012)



### 2.2.3 Een model van collaborative governance

Figuur 4 illustreert schematisch het model van Emerson et al. (2012). Het hele kader is in drie dimensies opgebouwd, die als dozen in elkaar zijn gestapeld: *system context*, *collaborative governance regime (CGR)*, en de dynamieken van een samenwerking die leiden tot acties. De buitenste doos stelt de *system context* voor en huist politieke, wettelijke, socio-economische, milieu en andere invloeden die het CGR beïnvloeden en door het CGR worden beïnvloed. Binnen de *system context* ontstaan kansen en beperkingen voor een CGR. De *system context* beïnvloed de dynamieken van de samenwerking aan **het begin van een samenwerking** en naar mate tijd verstrekt. Vanuit de *system context* ontstaan de *drivers*. Zij helpen het CGR op te starten en richting te geven aan het CGR. Met andere woorden vanuit de *system context* ontstaan indicatoren (*drivers*) wat een samenwerking kan doen ontstaan.

*Collaborative governance regime (CGR)* staat centraal in dit kader en wordt aangegeven met de middelste doos. Regime heeft in dit geval betrekking op de impliciete en expliciete principes, regels, normen, en besluitvormingsprocessen waarbij de verwachtingen van verschillende actoren in een bepaald gebied bijeenkomen. CGR bevat in dit schema de *gezamenlijke dynamieken* en *gezamenlijke acties*, deze twee vormen samen de algehele kwaliteit van de CGR en bepalen tot hoever de GCR wordt ontwikkeld en effectief is. *Gezamenlijke dynamieken* wordt in het kader aangegeven met de

binnenste doos. Deze bestaan uit drie interactieve componenten: principiële maatschappelijke betrokkenheid, gedeelde motivatie, en vermogen tot gezamenlijke actie. Deze drie componenten leiden tot *gezamenlijke acties*.

### 2.3 Collaborative Governance in andere onderzoeken

Tegenwoordig wordt het concept *collaborative governance* of een afgeleide daarvan gebruikt in verschillende onderzoeken die gedaan worden naar de interactie tussen de overheid en burger. Een voorbeeld hiervan is een onderzoek naar de relatie tussen groene burgerinitiatieven in de stad en de lokale overheid (Hassink et al., 2016). Hassink et al. (2016) proberen beter te begrijpen welke interacties er zijn tussen burgers en lokale overheden en hoe deze partijen goede relaties met elkaar kunnen aangaan.

Een andere voorbeeld is het onderzoek van Pitt en Congreve (2016). Zij hebben geanalyseerd hoe 10 plaatsen in Engeland en de VS met *collaborative planning approaches* plannen hebben ontwikkeld die klimaatverandering mitigeren en die daarbij het gebruik van energiebesparende en energiezuinige maatregelen of het gebruik van duurzame energie bronnen hebben bevorderd. Bij de analyse maken zij gebruik van *collaborative planning* theorie. Pitt en Congreve (2016) illustreren theoretisch raamwerk dat zij gebruiken voor de analyse door gebruik te maken van onder andere Emerson et al. (2012) en Ansell en Gash (2008).

Zodra vraagstukken zo groot en complex worden dat ze over bestaande geografische en bestuurlijke grenzen heen gaan, zijn er andere manieren nodig om deze aan te pakken. Deze vraagstukken beslaan onder andere water management, het beschermen van de biodiversiteit en aanpassingen aan het klimaat. Ze dienen op verschillende schaalniveaus (van lokaal tot globaal) en met publieke en private partijen tegelijkertijd aangepakt te worden. Om deze vraagstukken aan te pakken kan *network governance* (Scarlett & McKinney, 2016) een toevoeging zijn aan de bestaande *governance* concepten. *Network governance* wordt omschreven als een informele manier van samenwerken (Scarlett & McKinney, 2016). Het concept *collaborative governance* (Emerson et al. 2012) wordt daarbij gebruikt om de verschillende vormen van *governance* te illustreren en *network governance* daarmee een plek te geven tussen de verschillende concepten van *governance*.

Foran et al. (2016) presenteren een methodologie om te begrijpen wat de impact is van alternatieve energieconsumptie en beleidsregimes op de huidige en toekomstige leefbaarheid van sociaal-cultureel diverse gemeenschappen die geconfronteerd worden met klimaatverandering. De methodologie die zij presenteren verbreed daarbij de beleidsliteratuur over energie. Met behulp van *collaborative governance* wordt geïllustreerd hoe publieke en private actoren reflecteren op specifieke activiteiten die zij ondernemen (Foran et al., 2016).

Ulibarri & Scott (2016) vragen zich af in hoeverre sociale netwerken verschillen tussen een sterke en een zwakke samenwerkende manier van besturen. Door netwerk structuren aan samenwerkende dynamieken (Ansel en Gash, 2007) te koppelen helpt hun studie potentiële mechanieken van succesvolle samenwerking te vinden.

## **2.4 Drivers**

Emersson et al. (2011) geven indicatoren waaruit een samenwerking kan ontstaan. Dit zijn de *drivers*, die in leiderschap, gewichtige (zwaarwegende) prikkels, onderlinge afhankelijkheid, en onzekerheid onderscheiden zijn (Emersson et al., 2011). Een of meerdere van deze drivers zijn nodig om een *collaborative governance regime (CGR)* te initiëren (Emersson et al., 2011). Met andere woorden als er een of meerdere drivers bij een ondernemer voorkomen, zou er een samenwerking kunnen ontstaan. Als er meerdere drivers voorkomen, zal de kans groter zijn dat een ondernemer samenwerkingsverbanden opzet.

Emersson et al. (2011) geven een eerste aanzet om de drivers te operationaliseren. Deze drivers zullen per stuk worden besproken en daarbij zal ook worden uitgelegd hoe de drivers zitten worden gebruikt tijdens de analyse van dit onderzoek.

### **2.4.1 Leiderschap**

Emersson et al. (2011) illustreren leiderschap als een persoon die zich in een positie begeeft om initiatief te vertonen en helpt om middelen en ondersteuning te vergaren voor een CGR. Deze persoon zou de overtuiging moeten hebben om samen problemen op te lossen. Daarbij zal hij of zij niet één oplossing moeten propageren, maar onpartijdig moeten zijn en met wederzijds respect voor de voorkeuren van de deelnemende partijen tot een gezamenlijke oplossing moeten willen komen. Bovendien zal deze persoon de hoge kosten om een samenwerking te beginnen zelf moeten willen dragen.

De overheid is in dit onderzoek een partij bij een samenwerking, maar zij zal in dit onderzoek niet de rol van initiatief nemende partij hebben. Het doel van dit onderzoek is om uit te zoeken dat indien een ondernemer initiatief vertoont in hoeverre dat zal leiden tot een samenwerking en of daarop gestuurd kan worden. Daarom wordt de driver leiderschap voor dit onderzoek vertaald naar een ondernemer die initiatief toont om andere partijen te benaderen en daarbij een gezamenlijk initiatief opzet.

### **2.4.2 Prikkel**

Zwaarwegende prikkels worden geïllustreerd als een interne of externe *driver* om te gaan samenwerken (Emersson et al., 2011). Een interne prikkel verwijst naar problemen, de behoefte aan middelen, interesses en kansen. Externe Prikkel verwijst naar crisissen, bedreigingen en kansen. De prikkels moeten zwaarwegend zijn in de zin dat problemen in het oog springen van partijen. Dat vervolgens de tijd of druk voor oplossingen rijp is en dat er negatieve gevolgen kunnen optreden als er geen aandacht aan die prikkels worden gegeven (Emersson et al., 2011).

Prikkel wordt in dit onderzoek vertaald naar een ondernemer die een stimulans ervaart om te gaan samenwerken. Deze stimulansen kunnen zowel positief als negatief worden ervaren. Door een onderscheid te maken tussen interne en externe prikkels is, kunnen de prikkels gemakkelijker worden onderscheiden bij de ondernemers van de overige drivers. Een interne prikkel bij een ondernemer om te gaan samenwerken kan bijvoorbeeld hoge operationele kosten zijn. Door deze kosten te willen verlagen kan dat als prikkel dienen om andere partijen op te zoeken om bijvoorbeeld gezamenlijke afvalverwerking te gaan organiseren. Prikkels kunnen buiten de onderneming ontstaan, een subsidie programma van de overheid die ondernemers aanzet om te gaan samenwerken.

### **2.4.3 Afhankelijkheid**

Wederzijdse afhankelijkheid wordt door Emmerson et al. (2012) als driver geïllustreerd als individuen of organisaties niet iets zelfstandig kunnen bereiken. Dit is een breed geaccepteerde conditie om te gaan samenwerken (Gray, 1989, Thomson and Perry, 2006 in Emerson et al., 2012).

Afhankelijkheid wordt in dit onderzoek vertaald naar een ondernemer die een probleem ervaart dat hij zelf niet gemakkelijk kan oplossen. Een voorbeeld hiervan is teruglopende bezoekersaantallen in de regio. Een ondernemer kan ervoor kiezen om dan zelf reclame voor het gebied te maken, maar het zal gemakkelijker worden als meerdere ondernemers dit samen doen. Ondernemers zijn er wederzijds bij gebaat dat bezoekers naar Drenthe komen en de kosten om reclame te maken kunnen zo door meerdere ondernemers worden gedragen.

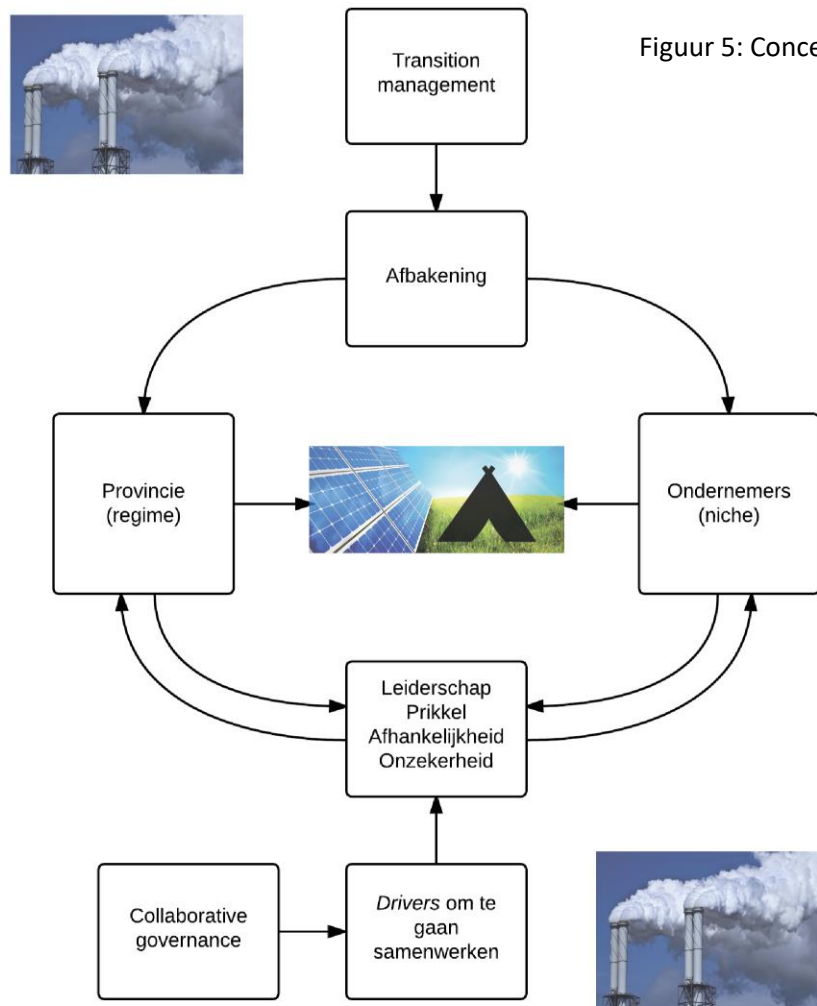
### **2.4.4 Onzekerheid**

Emmerson et al. (2012) illustreren onzekerheid als een primaire uitdaging om complexe maatschappelijk problemen te beheersen. Onzekerheden die niet intern (bijvoorbeeld binnen de onderneming) kunnen worden opgelost, kunnen partijen naar elkaar toe brengen om risico's te verminderen, beheersen en te verdelen. Onzekerheid is verbonden aan de driver afhankelijkheid

(Emersson et al., 2011). Indien een partij over volledige informatie zou beschikken, zal er geen druk voor haar zijn om te gaan samenwerken. Dan zal er geen onzekerheid bestaan qua informatievoorziening. De partij kan dan onafhankelijk een beslissing nemen. Zij is immers afhankelijk van informatie om voor haar goede beslissingen te kunnen nemen.

Onzekerheid wordt in dit onderzoek vertaald naar eigenschappen van besluiten of zaken die voor een ondernemer onzekerheden kunnen scheppen. Besluiten die niet genomen worden, kunnen voor een ondernemer ook onzekerheden scheppen. Bovendien zal de ondernemer de onzekerheid niet zelf kunnen oplossen. Voorbeelden zijn veranderende regelgeving, vertraagde regelgeving, nieuwe technologische ontwikkelingen of een bestemmingsplan dat wordt veranderd.

## 2.5 Het conceptueel model



Figuur 5: Conceptueel model

Het transitie model en het concept van *collaborative governance* vormen samen het conceptueel model van dit onderzoek. In figuur 5 wordt dit model schematisch weergegeven. Transitie management (TM) bakent dit onderzoek af. Door met TM de verschillende schaalniveaus te onderscheiden waarop de energietransitie afspeelt, kunnen de interacties tussen de recreatieondernemers en de Provincie Drenthe zichtbaar worden gemaakt. Op het microniveau (niche) kunnen partijen zich gemakkelijker veranderen en aanpassen (Rotmans et al., 2001). Veelal zijn dit kleine partijen die zichzelf gemakkelijk kunnen aanpassen aan veranderende omstandigheden. Daarom worden de recreatieondernemers vertaald naar niches. De Provincie



Drenthe kan zich op dit schaalniveau begeven als zij kleinschalige experimenten uitvoert of deze helpt te ondersteunen.

Op het mesoniveau (regime) zijn partijen actief die vooral gericht zijn op het optimaliseren van systemen in plaats van het veranderen daarvan. Daardoor worden veranderingen aan het begin van een transitie door strategische actie tegengewerkt (Rotmans et al., 2001). Zodra een nieuw systeem zichzelf bewijst, kan deze ondersteund worden door een regime partij doordat zij grote kapitale en organisatorische kracht heeft (Rotmans et al., 2001). Daarom wordt de Provincie Drenthe voor dit onderzoek vertaald naar een regime partij. Doordat de Provincie Drenthe op het mesoniveau actief is, zal zij als organisatie moeilijk kunnen veranderen.

Om een transitie op gang te brengen, moeten niches druk uitoefenen op een regime. Als niches hun krachten gaan bundelen zullen ze sterker worden en daardoor kunnen zij meer druk uitoefenen op een regime. Een manier om de krachten te gaan bundelen is om te gaan samenwerken.

*Collaborative governance* (Emmerson et al., 2012, Ansell & Gash, 2007) illustreert hoe een samenwerking kan ontstaan tussen publieke en private partijen. De Provincie Drenthe heeft als doel gezet de energietransitie in de provincie te willen versnellen (Provincie Drenthe, 2013a), daardoor zal zij ook een rol spelen in het transitieproces. Daarom is het model van Emmerson et al. (2012) gekozen om theoretisch te verklaren hoe een samenwerking ontstaat.

Emmerson et al. (2012) demonstreren met hun model van *collaborative governance* (CGR) hoe een samenwerking kan ontstaan, hoe een samenwerking in stand kan blijven en hoe een samenwerking tot resultaat kan leiden. Met de *drivers* illustreren zij indicatoren waaruit een samenwerking kan ontstaan. Deze drivers zullen in dit onderzoek worden gebruikt om te analyseren welke ondernemers samenwerken en waarom zij dat doen. Hierdoor zou kunnen worden voorspeld welke samenwerkingsverbanden kansrijk zullen zijn en wat de Provincie Drenthe kan doen om op kansrijke samenwerkingsverbanden aan te sturen. Om daarmee duurzame ondernemers en minder-duurzame ondernemers bijeen te brengen, zodat mogelijk meer ondernemers zich (verder) gaan verduurzamen.



### **H3 METHODOLOGIE**

In dit hoofdstuk zal de onderzoeksstrategie uiteen worden gezet. Eerst zal de gekozen onderzoeksmethode onderbouwd worden en vervolgens zal worden geïllustreerd hoe dit onderzoek is opgezet en uitgevoerd. Het onderzoek is uitgevoerd in combinatie met een stage bij de Provincie Drenthe. Tot slot zal er kort worden ingegaan op deze stage.

#### **3.1 Keuze methode**

Om de data voor dit onderzoek te verkrijgen, is er voor een kwalitatieve onderzoeksmethode gekozen. De energietransitie is een complexe en veranderlijke situatie. De complexiteit van het onderwerp zorgt ervoor dat er voor een kwalitatieve methode is gekozen. Bij situaties die zo complex of veranderlijk zijn als deze, is een open methode van onderzoeken nodig (Boeije, 2008). Verder wordt een open methode gebruikt als de situatie niet alleen wordt bestudeerd, maar deze ook veranderd zou moeten worden (Boeije, 2008).

Kwalitatief onderzoek richt zich op onderwerpen die te maken hebben met de wijze waarop mensen betekenis geven aan hun sociale omgeving en hoe ze zich op basis daarvan gedragen (Boeije, 2008). Kwalitatief onderzoek kent twee varianten. Bij een variant gaat de interesse uit naar de kenmerken van taal en communicatieprocessen. Bij de andere naar het begrijpen van betekenissen van teksten of gedrag (Boeije, 2008). Dit onderzoek zal zich richten op het begrijpen van het gedrag van ondernemers. Daarmee kan de motivatie van ondernemers om te gaan samenwerken worden achterhaald.

Kwalitatief onderzoek wordt bovendien gebruikt om situaties te bestuderen waar weinig onderzoek naar is gedaan (Boeije, 2008). Transitie zijn veelvuldig onderzocht (zie onder andere Geels & Kemp, 2000 en Rotmans et al., 2001). Verder is er door verschillende wetenschappers onderzoek gedaan naar de energietransitie (Rotmans & Loorbach, 2009, Kern & Smith, 2008). Echter is er nog geen onderzoek gedaan naar hoe de energietransitie zich ontwikkeld bij de recreatieondernemers in de provincie Drenthe.

Om de data te verzamelen is gekozen voor diepte interviews. Met diepte interviews kunnen diepere inzichten worden verkregen in de motivatie van recreatieondernemers om hun onderneming te verduurzamen. Bovendien kan het gebruik van diepte interviews nieuwe informatie opleveren (Legard, Keegan, & Ward, 2003). Bij diepte interviews is het mogelijk om structuur in een gesprek te combineren met flexibiliteit (Legard, Keegan, & Ward, 2003), waardoor het mogelijk is om nieuwe inzichten te verkrijgen.

### 3.2 Generalisatie

De keuze voor een kwalitatieve methode heeft de consequentie dat de resultaten van dit onderzoek beperkt gegeneraliseerd kunnen worden. Lewis & Ritchie (2003) demonstreren drie vormen van generalisatie: theoretische, afgeleide en representatieve generalisatie. Theoretische generalisatie wordt omschreven als een onderzoek een bijdrage levert aan breder sociaal onderzoek. Afgeleide generalisatie wordt omschreven als de conclusies vanuit onderzoek overgebracht kunnen worden naar andere contexten. En om de conclusies van onderzoek toe te passen over de gehele populatie waaruit een steekproef is genomen is wordt omschreven als representatieve generalisatie.

Dit onderzoek past de theoretische concepten van *collabrative governance* en *transitiemanagement* toe. Doordat deze concepten worden toegepast zal daardoor een beperkte bijdrage worden geleverd aan deze theoretische concepten. Verder zal het mogelijk zijn om beperkte uitspraken te doen over recreatieondernemers in andere geografische gebieden (afgeleide generalisatie) en beperkte uitspraken te doen over alle recreatieondernemers in de provincie Drenthe (representatieve generalisatie).

Bij andere geografische gebieden zal de context anders zijn. Om uitspraken over deze gebieden te kunnen doen, zal de context van dit onderzoek en de resultaten die daaruit volgen duidelijk geïllustreerd moeten worden (Lewis & Ritchie, 2003). Daardoor is het voor anderen mogelijk om te beoordelen of deze resultaten overdraagbaar zijn. De logische conclusie die uit dit onderzoek volgt, kan dan beschouwd worden als een hypothese die kan worden gefalsificeerd (Lewis & Ritchie, 2003).

Met dit onderzoek kunnen ook beperkte uitspraken over de gehele populatie (recreatieondernemers in de provincie Drenthe) worden gedaan. Deze uitspraken zullen wezenlijk verschillen met de uitspraken die gedaan kunnen worden over een populatie door gebruikt te maken van kwantitatief onderzoek (Lewis & Ritchie, 2003). Kwalitatief onderzoek is immers niet gebaseerd op statistiek. De resultaten van kwalitatief onderzoek kunnen op een hoger abstractieniveau naar de populatie gegeneraliseerd worden. Dit zijn bijvoorbeeld een serie denkbeelden, ervaringen, uitkomsten of andere fenomenen die worden bestudeerd en de factoren en omstandigheden die deze vormen en beïnvloeden (Lewis & Ritchie, 2003). De uitkomsten van dit onderzoek die gegeneraliseerd kunnen worden naar de populatie zal daarom de uitleg van de resultaten zijn.

### 3.3 Onderzoeksopzet

Om een eerste indruk te krijgen van de populatie (recreatieondernemers in de provincie Drenthe), is een oriënterend interview afgenomen met mevrouw K. Tap. Zij is beleidsadviseur voor Vrijtijdseconomie bij de afdeling EOM&C (economie) bij Provincie Drenthe. Dit is gedaan om op de eerste plaats ervoor te zorgen dat er niet dubbel werk zal worden verricht en dat de Provincie en dit onderzoek elkaar niet voor de voeten zullen lopen. Verder is dit interview gebruikt als startpunt om contactgegevens van verschillende brancheorganisaties te krijgen.

Na het gesprek met mevrouw Tap, is er contact gezocht met de regiomanagers van KHN (Koninklijke Horeca Nederland), Green Key (onderdeel van stichting KMKV, Keurmerk Milieu, Veiligheid en Kwaliteit, zie kader 1) en RECRON (Vereniging van Recreatieondernemers Nederland). Om het onderzoeksgebied verder te verkleinen is gekozen om de horeca en bungalow parken uit te sluiten van dit onderzoek.

Met de Green Key-organisatie is er emailcontact geweest met Reinder Oosting. Hij is keurmeester van de stichting KMKV. Hij heeft tips mee kunnen geven om het onderzoek verder richting te geven en waarop gelet zou kunnen worden. Vervolgens is er een oriënterend interview

geweest met dhr. Dijkstra. Hij is regiomanager van de RECRON in de provincie Drenthe. Met dit interview is een eerste indruk verkregen van de ondernemers in de recreatiesector.

De heer Dijkstra heeft in dit interview een aantal ondernemers benoemd die een waardevolle bijdrage aan dit onderzoek zouden kunnen leveren. Dit zijn allen ondernemingen die

Wat is Green Key?

Kader 1

‘Green Key is het internationale keurmerk voor duurzame bedrijven in de recreatie- en vrijetijdsbranche en zakelijke markt. Bedrijven met een Green Key keurmerk doen er alles aan om het milieu te sparen, zonder dat hun gasten inleveren op comfort en kwaliteit. Zij gaan daarbij een stap verder dan de normale wet- en regelgeving vereist.

Zo zal een Green Key accommodatie altijd zuinig omgaan met energie en water. Denk hierbij aan het gebruik van zonnepanelen, spaarlampen, lichtsensoren en timers voor airconditioning en verwarming. Er wordt niet meer gewassen dan nodig is en er worden bijvoorbeeld milieuvriendelijke schoonmaakmiddelen gebruikt. En dit allemaal met een bijzondere aandacht die niet alleen uw comfortgevoel bevordert, maar dus ook de status van natuur en milieu.

De gecertificeerde bedrijven voldoen aan de normen die gesteld zijn door de Stichting KMKV (Stichting Keurmerk Milieu, Veiligheid en Kwaliteit).’

De Green Key onderscheidt drie niveaus: brons, zilver en goud. Hoe ver een onderneming is verduurzaamd, bepaald op welk niveau de onderneming wordt geplaatst.

(Bron: <https://www.GreenKey.nl/watisGreenKey> [geraadpleegd op 05-01-2017])

zijn aangesloten bij de Green Key. Via de website van Green Key zijn een drietal campings en een groepsaccommodatie, allen met een gouden Green Key, geselecteerd en benaderd om een interview af te nemen. Twee campings hadden geen tijd of interesse om mee te doen. Vervolgens is willekeurig een andere camping met een gouden Green Key en een minicamping met een zilveren Green Key benaderd en zij stemden in met een interview.

Daarna is er via Google Maps, Google search en een oud GIS database van de provincie gezocht naar vergelijkbare niet-Green Key campings in de buurt. Deze zijn willekeurig benaderd om een groep te krijgen van ondernemers in de recreatiesector die niet met de Green Key meedoen. Deze methode was relatief succesvol. Het vinden van niet-Green Key ondernemers in de buurt van Green Key ondernemers was gelukt. Er zijn een aantal ondernemers gevonden die bereid waren om een interview aan te gaan, maar er waren echter ook een aantal ondernemers die daar niet toe bereid waren.

Zo zijn er uiteindelijk acht ondernemers bereid geweest om een geïnterviewd te worden. Hiervan hebben vijf ondernemers een Green Key en drie ondernemers hebben dat niet. De reden dat er voor meer Green Key ondernemers is gekozen dan voor niet-Green Key ondernemers is dat het voor dit onderzoek belangrijk is om te weten waarom ondernemers wel verduurzamen.

De ondernemers zijn persoonlijk bezocht om de interviews af te nemen. Hierdoor is het mogelijk geweest om zelf rond te kijken bij de ondernemingen en daarmee te zien welke duurzame oplossingen zijn toegepast en hoe de onderneming is ingericht. Zo kon bij bijvoorbeeld de Blauwe Haan, een toiletgebouw en de biomassa ketel worden bekeken. Bij d'Olde Kamp was het mogelijk om te zien hoe de plaggenhutten eruit zagen.

### **3.4 Analyse**

De acht interviews zijn geanalyseerd met door het computerprogramma ATLAS.ti te gebruiken. De vier drivers, besproken in hoofdstuk 2, zijn als basis gebruikt voor de codering. Tijdens het coderen van de interviews zijn deze drivers verder toespitst op de passages in de interviews. Zo is er een lijst ontstaan met specifieke codes. Vervolgens zijn dubbele coderingen en coderingen die sterk op elkaar lijken samengevoegd. Hierdoor is een lijst met coderingen ontstaan die bruikbaar is om te analyseren waarom ondernemers gaan samenwerken en zijn er motieven gevonden die een samenwerking in de weg kunnen zitten. De bijbehorende coderingen staan in tabel 2.

Tabel 2: coderingen	
Gebruikte coderingen bij analyse	Samengevoegde coderingen
Afhankelijkheid; eigen onderneming Afhankelijkheid; informatie Afhankelijkheid; inkomsten Afhankelijkheid; doelgroep	Afhankelijkheid; eigen onderneming Afhankelijkheid; informatie Afhankelijkheid; bezoekers
Leiderschap Leiderschap; overheid	Leiderschap; initiatief ondernemer Leiderschap; initiatief overheid
Onzekerheid; nieuwe technologie Onzekerheid; wet & regelgeving Onzekerheid; planologisch	Onzekerheid; nieuwe technologie Onzekerheid; overheid
Prikkel; duurzaamheid Prikkel; energie besparing Prikkel; gebruik duurzame energie Prikkel; gemeenschappelijke waarden Prikkel; Ideaal Prikkel; gezamenlijke inkoop Prikkel; kostenreductie Prikkel; persoonlijk contact Prikkel; subsidie	Prikkel; duurzame oplossingen Prikkel; intrinsieke waarden Prikkel; kostenreductie Prikkel; persoonlijk contact Prikkel; subsidie

### 3.5 Tweedeling

Zoals in paragraaf 3.3 is genoemd, is bij het selecteren van recreatieondernemers een keuze gemaakt deze in twee categorieën te plaatsen. Een groep met ondernemers die een Green Key hebben en een groep met ondernemers die geen Green Key hebben. De Green Key-ondernemers hebben er bewust voor gekozen zich bij de Green Key aan te sluiten. Zij zijn actief bezig hun onderneming te verduurzamen en ze kunnen dat al vergaand hebben gedaan.

Ondernemers die niet zijn aangesloten bij de Green Key, hebben daar verschillende redenen voor. Deze redenen kunnen onder andere zijn: geen interesse hebben, het nut er niet van inzien, niet weten dat de Green Key bestaat of er niet voor willen betalen etc.

Deze categorisering is gemaakt, omdat de groep met Green Key ondernemers beschouwd kunnen worden als de voorlopers binnen de energietransitie. De voorlopers hebben een sleutelrol in de energietransitie (Rotmans & Loorbach, 2009). Zij kunnen een centrale rol in de transitie aannemen en daarmee als katalysator fungeren om de overige ondernemers 'mee te nemen' (De Waal & Stremke, 2014).

### **3.5 Geografische afbakening**

De grenzen van de provincie Drenthe vormen de geografische afbakening van dit onderzoek. Dit onderzoek is uitgevoerd in combinatie met een stage bij de provincie Drenthe. Om de onderzoeksresultaten voor de provincie Drenthe relevant te maken, is daarom expliciet voor de regio Drenthe gekozen. Ook is er een aanname gedaan dat samenwerkingsverbanden vaak de gemeentelijke grenzen zullen overschrijden. De geografische afbakening op provinciaal niveau vergroot daarmee het onderzoeksgebied. Hierdoor is dit onderzoek niet aan een gemeentelijke grenzen gebonden.

### **3.6 De stage**

Dit onderzoek is uitgevoerd in combinatie met een stage bij de Provincie Drenthe. Toen ik bij de Provincie Drenthe begon met de stage, had zij haar duurzaamheidsdoelen geformuleerd in de Energiestrategie Drenthe (Provincie Drenthe, 2013a). Ten tijde van dit onderzoek was de Provincie Drenthe zelf de mogelijkheden aan het onderzoeken om de energietransitie binnen de provincie te kunnen versnellen. De Provincie wilde mogelijkheden scheppen om ervoor te zorgen dat de energietransitie binnen de provincie werd versneld om zo de duurzaamheidsdoelen te halen die zij heeft gesteld in de Energiestrategie Drenthe. Ik mocht het hele proces bijwonen, waardoor ik verschillende vergaderingen heb bijgewoond. Ook kon ik van binnenuit ervaren hoe de Provincie Drenthe politieke problemen oppakt en hoe zij tot een beslissing komt.

De Provincie wilde voor het energietransitie project kennis van buiten halen. Daardoor hebben zij drie adviesbureaus uitgenodigd en daarvan een uitgekozen die het project mede op ging zetten. Uiteindelijk is onder andere Drenthe in Transitie (DIT) hieruit ontstaan. DIT is een platform dat mensen en bedrijven die verduurzamen een 'podium' wil geven. Om op deze manier ze naar buiten te brengen, maar ook om ervoor te zorgen dat deze mensen elkaar via dit platform kunnen vinden. DIT werd gelanceerd met een startevenement op 21 januari 2015.

De stage bij de Provincie Drenthe zorgde ervoor dat ik binnen de Provincie gemakkelijk met ambtenaren contact kon leggen om interviews af te nemen. Ook heb ik feedback gekregen op de onderzoeksopzet en ben ik in gesprek geweest met de ambtenaren die het energietransitie beleid onder andere hebben geschreven. Bovendien kon ik van de middelen binnen de Provincie gebruik maken waarmee ik makkelijker bij ondernemers langs kon gaan om interviews af te nemen.



### 3.7 Interviews provincie Drenthe

Uiteindelijk zijn er twee interviews gehouden op het provinciehuis in Assen. Een interview is gehouden met dhr. van der Heide. Hij is programmamanager van het energiebeleid bij de provincie Drenthe. Als programmamanager is dhr. van der Heide onder andere verantwoordelijk voor de uitvoering van energieprojecten die bijdragen aan de doelen die de provincie Drenthe heeft gesteld (interview dhr. van der Heide, 2014).

Het andere interview is gehouden met dhr. Hoek. Hij is directeur van de Drentse Energie Organisatie (DEO). De DEO is een stichting met als doel de energietransitie binnen de provincie Drenthe te versnellen (zie kader 2). Vanuit de provincie Drenthe hebben zij daarvoor financiële middelen gekregen. Bovendien kunnen zij ook helpen met kennis. De financiële middelen zet de DEO in de vorm van leningen in waar rechtspersonen aanspraak op kunnen maken als zij willen verduurzamen. De DEO heeft twee producten. Een product is voor leningen van 5.000 euro tot en met 50.000 euro en het andere product is voor leningen boven de 50.000 euro. Om aanspraak te kunnen maken op beide producten moet een ondernemer zelf de helft van het geldbedrag inbrengen. Het eerste product is gestandaardiseerd. Dit houdt in dat de lening op basis van offerte wordt afgegeven. Bij het tweede product is een business model nodig en moet er in ieder geval een goed model zijn (interview dhr. Hoek, 2014).

De data uit deze interviews laten zien welke rol de provincie Drenthe en de DEO kan aannemen om het samenwerken met en tussen de ondernemers te stimuleren. Tot slot zullen de data ondersteuning bieden om aanbevelingen aan de provincie Drenthe te onderbouwen.

Wat doet de Drentse Energie Organisatie?

Kader 2

De DEO is een stichting met als doel de energietransitie binnen de provincie Drenthe te versnellen. Vanuit de provincie Drenthe hebben zij daarvoor financiële middelen gekregen. Bovendien kunnen zij ook helpen met kennis. De financiële middelen zet de DEO in de vorm van leningen in waar rechtspersonen aanspraak op kunnen maken indien zij willen verduurzamen. De DEO heeft twee producten. Een voor leningen van 5.000 euro tot en met 50.000 euro en een andere voor leningen boven de 50.000 euro. Om aanspraak te kunnen maken op het eerste product moet een ondernemer zelf de helft van het geldbedrag inbrengen. Het eerste product is gestandaardiseerd. Dit houdt in dat de lening op basis van offerte afgegeven. Bij het tweede product is een business model nodig en moet er in ieder geval een goed model zijn (interview dhr. Hoek, 2014).



## H4 RESULTATEN

In dit hoofdstuk zullen de bevindingen worden uiteengezet die bij de analyse van de interviews zijn ontdekt door de in hoofdstuk 3 besproken methode te gebruiken. De bevindingen die in dit hoofdstuk gepresenteerd worden, zijn de variabelen die ontdekt zijn bij de analyse. De drivers vormen de opbouw van dit hoofdstuk.

### 4.1 Leiderschap

Leiderschap kan in twee variabelen bij ondernemers worden onderscheiden. Enerzijds als de ondernemer zelf initiatief neemt om samenwerking op te zoeken of op te zetten. Anderzijds als de ondernemer van de overheid verwacht dat zij meer initiatief neemt in met name het ondernemen van actie ten behoeve van de energie transitie.

#### 4.1.1 Ondernemer als initiatiefnemer

Bij een aantal ondernemers is ontdekt dat zij zelf initiatief nemen in het opzoeken van een samenwerking. Dit uit zich vooral in de oprichting van verenigingen en/of stichtingen in hun directe omgeving. Dhr. Tienkamp (zie tabel 3) toont bijvoorbeeld initiatief toen bleek dat de gemeente nieuw beleid ging ontwikkelen voor de Wet op de Openluchtrecreatie door met twee andere collega's voorbereidingen te treffen. Hij heeft dat samen met twee collega's voorbereid en vervolgens voorgelegd aan zijn collega's in de regio. Dhr. Land laat zien dat hij van verschillende organisaties lid is en dat hij actief is in organisaties binnen de regio. Daarbij heeft hij de stichting Kop van Drenthe opgericht en is hij voorzitter van recreatieondernemers Noordenveld. Mevr. Nijstad laat zien dat zij de Vereniging Rond het Dwingelderveld heeft (mede)opgericht en dat daarbinnen verschillende onderwerpen aan bod komen.

<i>Tabel 3. Ondernemer als initiatiefnemer</i>	Geïnterviewde
Wij hebben bij de kleine campings bijvoorbeeld de Wet op de Openluchtrecreatie gehad. Binnen de gemeente Midden-Drenthe moest er nieuw beleid worden ontwikkeld. Met twee collega's heb ik dat voorbereid en vervolgens hebben wij dat voorgelegd aan onze collega's in de regio. 70 campings waren er op dat moment in Midden-Drenthe. Het is erg moeilijk gebleken om met 70 campinghouders afspraken te maken waarvan wij dachten dat iedereen daar belang bij heeft. [...] Samenwerken is heel erg moeilijk vanwege cultuurverschillen.	Dhr. Tienkamp (Thyencamp)
I: Werkt u dan met andere partijen samen? O: Ja, wij zijn altijd lid geweest van de Kleine Groene Camping. Daar zijn we 25 jaar lid	Dhr. Land (Dorado)

van geweest en dat is een landelijke organisatie. Wij zijn nu lid van de ECEAT. ECEAT is een Europese organisatie die zich inzet voor mens- en milieuvriendelijk ondernemen. Verder ben ik al jaren voorzitter van recreatieondernemers Noordenveld. Dat is een samenwerkingsverband met 10 bedrijven die hier gevestigd zijn. En we hebben de stichting Kop van Drenthe opgericht. Ik ben verder bezig met platform Duurzaam Noordenveld en nog meer..	
We hebben de Vereniging Rond het Dwingelderveld opgericht en daar hebben we een website voor. Een keer per maand komen we bij elkaar om over van alles en nog wat te praten. Vuilverwerking komt bijvoorbeeld ook aan de orde.	Mevr. Nijstad (de Wiltzangh)

#### 4.1.2 Overheid als initiatiefnemer

Een aantal ondernemers die zijn geïnterviewd laten zien dat zij vinden dat de overheid meer initiatief moet nemen. Overheidsinitiatief is daarbij in drie categorieën te verdelen: een verwachting dat de overheid zelf initiatief toont in het ontwikkelen of ondersteunen van duurzame oplossingen, het opstellen van duidelijke regels en het opstellen van een duidelijke visie in de vorm van beleid.

Mevr. van den Engel laat zien dat ze een actievere rol van de overheid wenst bij de uitvoering van duurzame oplossingen (tabel 4). Dhr. Mocking vindt dat de overheid een voorbeeldfunctie heeft en initiatief moet nemen met het toepassen van duurzame oplossingen in bijvoorbeeld waterkeringen (tabel 4). Dhr. van Wijk laat zien dat hij vindt dat het nog steeds niet duidelijk is welke bedrijven nu echt duurzaam zijn. Hij vindt dat de overheid meer stimulering kan geven zodat het duidelijker wordt welke bedrijven nu echt duurzaam zijn (tabel 4). Dhr. van Zanten laat zien dat hij wenst dat de overheid een duidelijk visie neerzet in de vorm van beleid. Als er dan tot uitvoering van (collectieve) duurzame projecten wordt overgegaan, dat deze projecten dan snel kunnen worden opgepakt en uitgevoerd (tabel 4). Dhr. Land (tabel 4) laat zien dat hij wenst dat de overheid een grotere ondersteunende en initiërende rol aan moet nemen. Hij vindt dat de gemeente de bedrijven die in het buitengebied liggen (recreatie- en boerenbedrijven) meer ondersteuning moet bieden. In het interview laat hij zien dat de aanleg van breedbandinternet in het buitengebied erg moeizaam gaat en dat hij wenst dat de overheid daarbij meer een initiërende en ondersteunende rol voor de ondernemers aanneemt.

<i>Tabel 4.</i> Overheid als initiatiefnemer	Geïnterviewde
We hebben dan wel een keus als de overheid ons daarin beter begeleid. Niet alleen met leuke rapporten, want die zijn er al wel. Ik zie graag dat zij een stapje verder gaan, ook met de uitvoering helpen, maar dan zijn ze er niet meer.	Mevr. van den Engel (Blauwe Haan)

<p>P: Dat bedoel ik dus met de overheid. De overheid moet zelf het voortouw nemen. Overall zie ik verval van water. Als daar nu een waterding in wordt gemaakt. Dat verval gaat de hele dag door.</p>	<p>Dhr. Mocking (de Drentse Patrijs)</p>
<p>I: Wat denk je dat de overheid kan bijdragen om jouw mogelijke overstap naar duurzame energie te vergemakkelijken? R: Ik zou het prettig vinden als de overheid dat stimuleert en dat het duidelijk wordt welke bedrijven nu echt duurzaam zijn. Er zijn genoeg bedrijven die alleen zeggen dat ze duurzaam zijn, zoals energieleveranciers, terwijl moeilijk eruit komt of zij daadwerkelijk wel duurzaam zijn.</p>	<p>Dhr. van Wijk (de Kwartjesberg)</p>
<p>We hadden het ook al over de voorwaarden. De overheid moet in beleid eigenlijk al panklaar een duidelijk visie hebben. Als we het dan over energie hebben, dan moet er eigenlijk al bij de gemeente een kant en klare visie liggen wat er in de gemeente voor alternatieve energievoorziening mogelijk is. Met andere woorden dat wanneer er concrete plannen komen om alternatieve energie uit te voeren, dan moet het niet zo zijn dat de gemeente dan pas op gang moet komen.</p>	<p>Dhr. van Zanten (d'Olde Kamp)</p>
<p>I: Wat is dan een wenselijke rol van de overheid? O: Veel meer initiërend. Veel meer ondersteunend. Over het algemeen was het zo dat als wij een bouwvergunning aanvroegen dan moesten we met een plan komen zonder dat we wisten welke voorwaarden de gemeente stelde, want algemene bouwvergunningen gelden niet altijd op dit soort bedrijven. Dus dat betekent eigenlijk dat we van de gemeente verwachtten dat we in samenwerking met hun gaan kijken wat we kunnen doen. Wat is mogelijk en wat is wenselijk.</p>	<p>Dhr. Land (Dorado)</p>

## 4.2 Prikkel

Er zijn bij de recreatieondernemers verschillende stimulansen ontdekt die kunnen worden geclassificeerd onder de driver prikkel. Er zijn zowel interne als externe prikkels ontdekt die leiden tot een samenwerking. De volgende variabelen zijn ontdekt: kostenreductie, duurzame oplossingen, subsidie, persoonlijk contact en waarden.

### 4.2.1 Kostenreductie

Kostenreductie kan geclassificeerd worden als een interne prikkel om te gaan samenwerken. Een onderneming heeft met operationele zaken te maken als EHBO, afvalverwerking en energiekosten van de onderneming. Door een samenwerking op te zetten waarin deze zaken worden geregeld, kunnen de aangesloten ondernemers scherpere prijzen met desbetreffende bedrijven afspreken (tabel 5) en daarmee hun operationele kosten reduceren.

Gezamenlijke inkoop van duurzame oplossingen en energie is voor de recreatieondernemers een prikkel om samen te werken (tabel 5). Hoewel daarbij in principe sprake is van een eenmalige samenwerking, een aankoop van bijvoorbeeld zonnepanelen gebeurt een keer, zorgt dit er wel voor dat verschillende ondernemers met elkaar in contact komen.

Tot slot denkt dhr. Tienkamp dat een regionaal energienetwerk een cultuurverandering teweeg kan brengen. Hij laat dat zien door een vergelijking te maken met de boerencoöperaties van de jaren '50 (tabel X). In een boerencoöperatie werd het heel normaal gevonden om via de coöperatie een combiner aan te schaffen. De combiner kon gehuurd worden door de ondernemers die met de coöperatie meededen. Voor de individuele boer is dit een vorm van kostenreductie. Hij hoeft immers niet in zijn eentje de totale kosten van een combiner te dragen. Dhr. Tienkamp laat daarmee zien dat (boeren)ondernemers met manieren bezig om de kosten te reduceren, geprikkeld kunnen worden om een collectief (samenwerking) op te zetten.

<i>Tabel 5. Kostenreductie</i>	
I: Dat doen jullie met elkaar hier in de buurt? H: Ja. We kopen gezamenlijk toiletpapier in met de Drenthe Campings. En zo doen we wel meer dingen samen. EHBO onder andere, dat regelen we met een aantal bedrijven kopen we dat in. Dus we zijn wel verenigd met Drenthe campings en vereniging rond het Dwingelderveld. En hier plaatselijk bij de stichting Promotie, wat vroeger de TIP, VVV was. Dat soort dingen. Ook zijn we aangesloten bij de ondernemersvereniging hier in het dorp.	Mevr. Nijstad (de Wiltzangh)
I: Energie is daar dan bijzaak als het ware? B: Het kan wel op tafel komen binnen samenwerkingsverbanden bij bijvoorbeeld	Dhr. van Zanten (d'Olde Kamp)

afvalverwerking. Door daar met een collectief mee bezig te zijn, kunnen we kijken of afvalverwerkers een scherpere prijs kunnen makken. De RECRON heeft dat al. Dus daar waar we kunnen samenwerken en het te doen is, daar doen we het.	
I: Nog even over samenwerking. Is energie voor u iets om te gaan samenwerken? O: Jawel, het inkopen van energie vind ik wel een samenwerkingsverband hebben.	Dhr. Land (Dorado)
I: Dat kastje komt vanuit de energieleverancier? P: Nee. Dat heb ik zelf aangeschaft, maar via Hooghalen Duurzaam is dat wel vrij voordelig gegaan. I: Dat is massa-inkoop geworden? P: Ja precies. Bij ons was het nog gemakkelijker, omdat de leverancier van iCare dat is ook een adviseur van het bestuur van Hooghalen Duurzaam.	Dhr. Tienkamp (Thyencamp)
I: Ik zie nog wat staan over collectieve inkoop zonnepanelen binnen Hooghalen. Kan je daar wat meer over vertellen? P: Hooghalen Duurzaam heeft eerst verschillende criteria geformuleerd door te kijken naar wat voor mensen hier wonen en waar hun interesses naar uitgaan. Veel mensen hebben hier bijvoorbeeld een huis waar 12 tot 16 zonnepanelen op passen. Dan kunnen we zonnepaneel leveranciers benaderen met dat is de hoeveelheid waar we vanuit kunnen gaan, wat kost me dat en wat doe je daarvoor? Is dat alleen plaatsen of ook het aanpassen van de elektrische installatie? Al dat soort zaken.	Dhr. Tienkamp (Thyencamp)
J: Dat was niet op het gebied van duurzame energie. Ik kan me nog wel herinneren dat ik een keer bij een Green Key bijeenkomst was en er wel behoefte was aan gezamenlijke duurzame inkoop, maar dat de Green Key organisatie niet de mogelijkheid had om dat er bij te doen. Ik mis zelf wel een gezamenlijke duurzame inkoop. Mocht dat er zijn of komen dan zou ik er heel graag aan mee willen doen.	Mevr. van den Engel (de Blauwe Haan)
I: Daar zijn natuurlijk wel afspraken over te maken dat de meer producerende daar iets voor krijgt. P: Ja dat is wel op te lossen. Het is ook gewoon uit te leggen. Maar het moet eerst worden uitgelegd en mensen moeten wennen aan dat idee. Vroeger waren er de boerencoöperaties en daar vergelijk ik het wel eens mee. In de jaren '50 vond iedereen het heel normaal bij boerencoöperaties om via de coöperatie een combiner aan te schaffen. Iedereen die dan bij de coöperatie is aangesloten kan dan die combiner huren. Daarin vond men dat perfect, maar tegelijkertijd zijn het allemaal zelfstandigen. Ze zijn heel erg van: 'Bemoei je niet met mijn zaken en ik hoef geen subsidies. Ik red het allemaal zelf.' Die gedachte is zo diep geworteld, dat dat bij veel mensen iets is dat waar ze zich niet meer bewust van zijn. Dat is een cultuur geworden. Die cultuur kan worden doorbroken door een solidair, regionaal energienetwerk op te zetten. Ik vind dat een hele goede zaak.	Dhr. Tienkamp (Thyencamp)

#### 4.2.2 Duurzame oplossingen

Duurzame oplossingen kunnen worden geclassificeerd als zowel een interne als externe prikkel. Een duidelijk onderscheid is niet te maken. Het voorbeeld van dhr. Land (tabel 6) laat zien dat duurzame oplossingen als interne prikkel kunnen dienen om een samenwerking op te zoeken. Vanuit zijn interesse voor duurzame oplossingen heeft hij ervoor gekozen om zich aan te sluiten bij de Milieubarometer (de voorloper van de Green Key).

Duurzame oplossingen kunnen andere ondernemers ook aanzetten om actie te ondernemen als zij deze oplossingen zelf hebben ervaren. Mevr. van den Engel (tabel 6) laat zien dat duurzame oplossingen andere geïnteresseerde ondernemers kan prikkelen om langs te komen. Zij laat daarbij zien dat het niet heeft geleid tot een samenwerking met de ondernemers die bij haar onderneming langs zijn gekomen. De andere ondernemers hebben daarentegen wel de samenwerking met elkaar opgezocht.

Tot slot kunnen duurzame oplossingen mensen in de regio bijeen brengen om een energiecollectief op te zetten (dhr. van Zanten & dhr. Tienkamp, tabel 6).

<i>Tabel 6. Duurzame oplossingen</i>	
I: Om nog even terug te komen, waarom heeft u aan de Milieubarometer mee gedaan? O: Omdat wij geïnteresseerd waren in duurzame oplossingen. Juist daar kwamen we mensen tegen die naar waterbesparing gingen kijken. Dat kan ik me nog heel goed herinneren. Eén van de eerste economische succesjes was het waterbesparingsverhaal. [...]	Dhr. Land (Dorado)
I: Je had het ook over de ondernemers die bij jullie zijn langsgekomen om te zien wat het rendement van de kachel is. Zijn die ondernemers eenmaal langs gekomen en zijn jullie nog in contact gebleven met die ondernemers? J: Dat was in het kader van de Green Key. W: Daar waren wel een aantal ondernemers bij die nu ook duurzaam zijn, zoals de Nogerberg. Dat waren ook enthousiaste ondernemers, waar een aantal de handen ineen hebben geslagen om wat te realiseren. Sommige ondernemers zijn zelfs verder gegaan dan dat wij zijn gegaan. Daar is dus zeker wat van terecht gekomen. Een terugkoppeling van dat bezoek is er alleen nooit echt geweest.	Mevr. van den Engel (de Blauwe Haan)
P: [...] We zijn hier binnen Hooghalen ook met Hooghalen Duurzaam actief. Daar zijn we met elkaar aan het praten over een regio-energievoorziening. Dat speelt hier concreet een rol. Maar daar moet nog wel een heleboel voor gebeuren hoor.	Dhr. Tienkamp (Thyencamp)
I: Denk u dat er samenwerking mogelijk is op het gebied van energie? B: Ik denk het wel. Hier in Ansen is bijvoorbeeld is er een collectief opgestart om te kijken of er collectief energie geproduceerd kan worden. Dat staat nu in de kinderschoenen. Ik ben wel bijzonder benieuwd wat daar uit komt.	Dhr. van Zanten (d'Olde Kamp)



### 4.2.3 Subsidie

Subsidie wordt geclassificeerd als een externe prikkel voor de ondernemer. De overheid kan met subsidie sturen door aan de subsidieverlening duidelijke voorwaarden te verbinden (dhr. Land, tabel 7). De overheid kan daarmee bijvoorbeeld de ondernemer prikkelen om (duurzame) samenwerkingsverbanden op te zoeken (dhr. van Zanten, tabel 7). Ook kan de overheid kansen scheppen voor de ondernemer om zich verder te verduurzamen of de ondernemer sturen om bijvoorbeeld een samenwerking op te zetten dat gericht is op marketing.

Tabel 7. Subsidie	
I: Dat was toch met de Norgerberg etc. toch? O: Ja, dat was met de Norgerberg etc. Dat is ook het samenwerkingsverband waar we heel veel zaken mee doen. Daar heeft de provincie wel sterk in geparticipeerd. Financieel in elk geval. Maar er was ook een verplichting naar ons om daar veel promotie voor te maken en meer naar buiten [te communiceren]. I: Dat zette de provincie als voorwaarde daartegenover? O: Ja. I: Hoe hebben jullie dat toen gedaan? O: We hebben allerlei dingen georganiseerd, zoals bedrijfsbezoeken, naar gasten toe. We hebben ook folders gemaakt.	Dhr. Land (Dorado)
I: Wat was uw motivatie om voor de Green Key te gaan? Want het kost natuurlijk wel wat geld om daaraan mee te doen. B: Ja, wat was de motivatie? Uhm, kijk we willen als bedrijf ons onderscheiden. Dan ga ik bijvoorbeeld zoeken of we onder de paraplu van groene campings kunnen. De Green Key is daar eigenlijk een afgeleide van. <b>Er was een subsidietraject waar die Green Key voor niet al te veel geld naar binnen gesleept kon worden.</b> I: Dat was vanuit de gemeente? B: Ja, dat was vanuit de gemeente, maar ook vanuit de RECRON wordt dat wel gepusht. Toen zijn we dat traject ingestapt. We gingen ons eerst oriënteren en kijken hoe wat dat gingen doen. I: Hoe lang is dat geleden? B: Dit is het tweede jaar, dus nog vers.	Dhr. van Zanten (d'Olde Kamp)

### 4.2.5 Persoonlijk contact

Persoonlijk contact kan worden geclassificeerd als interne prikkel. Als een ondernemer goed persoonlijk contact heeft met anderen (andere ondernemers of de overheid) kan dat leiden tot een samenwerking. Mevr. Nijstad (tabel 8) laat zien dat ze via mensen waar ze goed contact mee heeft haar netwerk kan uitbreiden.

Het voorbeeld van dhr. Land (tabel 8) laat zien dat als er goed contact met de overheid is, er gemakkelijker toegang kan worden verkregen tot de overheid wat weer leidt tot invloed in nieuwe

wet- en regelgeving. Voor de overheid is dit ook een positief gevolg. Zij kan daardoor haar beleid en regelgeving beter afstemmen op de wensen van de ondernemers.

<i>Tabel 8. Persoonlijk contact</i>	
H: Ja, voor mij is het heel belangrijk dat ik mensen ken. Ik zou niet zo maar op iemand afstappen. Ik ben niet iemand die heel makkelijk netwerkt. Als ik ergens naar toe ga en ik zie iemand die ik ken dan ga ik daar bij aan tafel staan en niet bij een wildvreemde. Daardoor is mijn netwerk natuurlijk wel klein. Vaak heb ik ook wel dat ik door andere mensen in gesprek kom met iemand anders. En dat het netwerk dan toch weer groter wordt.	Mevr. Nijstad (de Wiltzangh)
Wij hebben ook altijd een hele goede relatie gehad met de gemeente Noordenveld. Een goede verstandhouding met de overheid betekend dat gemakkelijk toegang verkregen kan worden tot de overheid. Dat we vervolgens dan ook meer invloed hebben op andere problemen zoals toeristenbelasting en planologie. Dat we daar veel meer bij worden betrokken. We hebben heel veel met raadleden gesproken. Jaarlijks zijn we met de raad op excursies geweest. We hebben hun daarbij betrokken. Dat betekent ook dat we veel meer contacten krijgen bij de overheid, omdat de overheid juist in de vergunning- en facilitairesfeer veel invloed heeft. En als wij daarbij betrokken zijn, kunnen we daar zelf ook invloed op hebben. Dat resulteerde in Noordenveld onder andere tot de beleidsnota Recreatie en Toerisme, waar we heel sterk betrokken bij zijn geweest. Al veel jaren hoor, maar dit jaar eigenlijk heel sterk. Dat betekend ook dat we op gegeven moment invloed hebben op de invulling van bestemmingsplannen.	Dhr. Land (Dorado)

#### 4.2.6 Intrinsieke waarden

Intrinsieke waarden worden geclassificeerd als een interne prikkel om een samenwerking aan te gaan. In dit geval omvat de variabele waarden ook gedeelde interesses en idealistische overtuigingen van een persoon. De voorbeelden laten zien dat bij een aantal geïnterviewde ondernemers een idealistische overtuiging heerst om duurzaam en/of milieuvriendelijk bezig te zijn (zie tabel 9). Zodra er een overkoepelend orgaan is dat dezelfde waarden uitdraagt, is het voor de ondernemer aantrekkelijk om zich daarbij aan te sluiten. Verder laten de voorbeelden zien dat als er gemeenschappelijke waarden tussen de ondernemers voorkomen, het vervolgens gemakkelijker is om elkaar te vinden en zaken met elkaar te ondernemen.

<i>Tabel 9. Intrinsieke waarden</i>	
We zijn er toen bij [de Milieubarometer (Green Key)] gegaan vanuit het oogpunt dat we milieuvriendelijk bezig willen zijn. Maar dat zit al zo in ons systeem. Het komt ook door de	Mevr. Nijstad (Wiltzangh)

omgeving waarin we wonen dat we gewoon rekening houden met dingen [milieu].	
I: Zou u daar [een energie collectief] aan mee willen doen? B: Ja I: Zou u daar ook voorwaarden aan willen verbinden? B: Inhoudelijk wel. Ik ben wel een voorstander dat er hier in Ansen schone energie wordt opgewekt en dat wordt in een collectief gegoooid. Dat vind ik prachtig.	Dhr. van Zanten (d'Olde Kamp)
I: Hoe ben je erop gekomen om een biomassaketel te nemen? J: Wij zijn al vanaf het begin bij de Green Key, dat eerst de Milieubarometer heette. We voelen ons thuis bij zo'n club, omdat we zelf een ideaal hebben om duurzaam te zijn. Dat is de beweegreden om daarbij te gaan. We willen uit ons hart duurzaam zijn. Het is vervolgens mooi meegenomen dat het dan een kostenvermindering meebrengt. Waarschijnlijk zijn er genoeg bedrijven die het andersom zien.	Mevr. van den Engel (de Blauwe Haan)
J: De vraag waarom dan [hebben we ons aangesloten bij de Green Key]? We waren toch al duurzaam bezig, waarom zouden we ons dan bij zo'n initiatief aansluiten. Dat heeft ook wel te maken met dat we het wilden ondersteunen. Dat toen het opgezet werd, we het best met zijn allen groot wilden maken en daar hoorden we dan bij.	Mevr. van den Engel (de Blauwe Haan)
P: Nee, het is niet alleen voor campings, maar ook voor pensions, bed & breakfasts en kleine hotelletjes. Het verschil met Green Key is dat ECEAT vooral op de zachte factoren is gericht. Green Key is heel objectief en meetbaar. Green Key zegt dat bij verven de verf voor 80% ecologisch moet zijn als voorbeeld. ECEAT beoordeelt juist de sfeer. Het is heel subjectief, maar wel herkenbaar. Als ik bij ECEAT collega's kom, dan begrijp ik waarom zij ECEAT collega's zijn. Daar pas ik dan wel bij.	Dhr. Tienkamp (Thyencamp)
P: [...]We hadden in 2006 al veel contact met de NMF in Drenthe. Dat hangt soms af van personen. Christiaan Teulen en ik kunnen goed met elkaar door een deur. We hebben denk ik in veel opzichten dezelfde maatschappij visie. Op een gegeven moment heb je dan vertrouwen in elkaar. Dingen die niet zwart op wit kunnen worden gezet, maar die er wel zijn en heel essentieel zijn. Ik denk dat Christiaan en ik veel vertrouwen in elkaar hebben [...]. De provincie Drenthe had toen gedeputeerde Tanja Klip en dat is een VVD gedeputeerde met een groen hart. Fantastisch mens. Tanja heeft toen samen met Christiaan er voor gezorgd dat er een project startte gericht op het laten ontstaan van klimaat neutrale campings. Wij zijn daar met vol enthousiasme mee gestart, want wat zou er nu mooier zijn om Drenthe op de kaart te zetten als 'wil je klimaatneutraal gaan kamperen, kom dan naar Drenthe toe, want daar zijn heel veel klimaat neutrale campings'. 'We starten in 2007 met 4 campings, in 2008 komen er 10 en in 2009 nog meer'. Dat soort dagdromen hadden we.	Dhr. Tienkamp (Thyencamp)

### 4.3 Afhankelijkheid

De driver afhankelijkheid wordt geïnterpreteerd als een ondernemer iets niet zelfstandig kan bereiken en daardoor gaat samenwerken. Afhankelijkheid is in twee variabelen ontdekt als motivatie om te gaan samenwerken. Deze zijn: informatie en publiciteit.

Afhankelijkheid aan de eigen onderneming is ontdekt als een variabele dat samenwerken kan tegenwerken.

#### 4.3.1 Informatie

Een afhankelijkheid aan betrouwbare informatie is een belangrijke motivatie voor ondernemers om informatiebronnen buiten de eigen onderneming te gaan zoeken. Ondernemers lijken ervoor te kiezen om vooral de informatie zelf op te zoeken. Een aantal ondernemers laten zich informeren uit samenwerkingsverbanden waarin zij zich nu bevinden. De informatiebehoefte omhelst bijvoorbeeld hoe nieuwe duurzame installaties werken, wat het rendement van die installaties is, of hoe de onderneming verder te verduurzamen is. Het leren van anderen en met elkaar leren, motiveert ondernemers om met andere partijen te gaan samenwerken (zie tabel 10).

Dhr. Tienkamp en dhr. Land (tabel 10) laten zien dat er mogelijkheden bij het gebruik van nieuwe technologieën ontstaan om samen met een andere partij te leren door de problemen die bij het gebruik van duurzame installaties ontstaan gezamenlijk op te lossen.

Verder laat dhr. Land (tabel 10) zien dat informatie deling met de lokale overheid een motivatie is om te gaan samenwerken met die lokale overheid. Dit voorbeeld laat zien dat bij beide partijen informatie ontbrak rond het proces van de aanvraag van een milieuvergunning. Hoe dit proces moest worden doorlopen was voor dhr. Land en voor de gemeente onduidelijk. Door dit proces gezamenlijk te doorlopen is er uiteindelijk voor dhr. Land een positieve ervaring uitgekomen.

Hoewel het inwinnen van informatie niet altijd hoeft te leiden tot een samenwerking. Kan het inwinnen van informatie ervoor zorgen dat verschillende ondernemers in contact met elkaar komen. De interviews laten zien dat de behoefte aan informatie ondernemers kan motiveren om bij elkaar langs te gaan of contact met elkaar op gaan zoeken.

Tabel 10. Informatie	
I: Waarom bent u gaan samenwerken? H: Omdat ik het belangrijk vind het niet alleen te doen en ook van anderen te leren en te delen. [...] H: Dat kan ik niet meten. Ik denk dat het niet verstandig is om alleen op een eilandje te zitten. Zeker nu de economie wat minder is, red ik het gewoon niet in mijn uppie.	Mevr. Nijstad (Wiltzangh)

<p>B: [...] En als je vraagt hoe ik aan die informatie kom, daar is het antwoord op dat een beetje serieuze ondernemer wel rond kijkt over de heg wat er zoal te koop is. En die ondernemer is erop uit om die energiekosten te reduceren. [...]</p> <p>I: Wat bedoelt u met over de heg kijken? Bij andere ondernemers kijken? B: Ook, ik laat me informeren vanuit samenwerkingsverbanden, maar ik ga ook de boer op om te kijken wat voor systemen er op de markt zijn die toepasbaar zijn op dingen die gerenoveerd, vernieuwd of ontwikkeld gaan worden.</p>	<p>Dhr. van Zanten (d'Olde Kamp)</p>
<p>O: We werken wel heel veel samen met Cedel. Dat is een organisatie die ons ook heeft geadviseerd met de aanschaf van de ketels en zonne-energie. Zij hebben heel veel kennis via ons opgebouwd, maar wij hebben via hun ook weer veel kennis opgebouwd.</p>	<p>Dhr. Land (Dorado)</p>
<p>I: Zijn er dan nog meer problemen die je bent tegen gekomen?</p> <p>P: Het is vooral de financiering, dat is een hele lastige. Maar ook heel veel dingen die moeten worden uitgedokterd. Bijvoorbeeld de opvang van regenwater voor de toiletten. Wij hebben het geluk dat we een installatiebureau hebben Johan Blom en hij heeft daar al iets ervaring mee. Maar dat is kleinschalig en nu werd er in een keer 4000 liter opgeslagen. Dan hebben we ook gemerkt dat dat wel eens leid tot vervuiling van de silo's en vervuiling van de silo's betekend verstop van de pomp. En allerlei storingen die daar het gevolg van zijn. Dat moet allemaal geleerd worden, dat moet mijn installateur ook leren, omdat het allemaal nieuw is.</p>	<p>Dhr. Tienkamp (Thyencamp)</p>
<p>I: [...] hoe ziet u de huidige rol van de overheid [bij het samenwerken]?</p> <p>O: Het makkelijkste is voor ons allebei: samenwerken. We zijn vorig jaar gestart met het ondernemersdossier, maar dat loopt nog niet zo makkelijk.</p> <p>I: Dus samenwerken met de gemeente?</p> <p>O: Ja, met de gemeente, maar ook met de overheid eigenlijk. Het is een landelijk initiatief. Wij zijn vergunning plichtig, omdat we ook hout stoken daar moeten we een milieuvergunning voor hebben. Wij wisten eigenlijk niet hoe dat werkte. De gemeente wist dat ook niet. Toen hebben we samen binnen een paar weken dat hele probleem opgelost en we hebben het gezamenlijk ingevuld. Dus dat is al een vorm van samenwerking. Daar hebben wij heel veel profijt van gehad, want anders kunnen we ellendig lange procedures krijgen.</p> <p>I: Het was verkorte procedure dus?</p> <p>O: Ja, het was veel korter. Er is ook veel meer begrip geweest. I: Dat heeft u samen met een aantal andere ondernemers gedaan? O: Ja. Vanuit de recreatieondernemers zijn we met 5 bedrijven hout gaan stoken.</p>	<p>Dhr. Land (Dorado)</p>
<p>I: En op het gebied van informatievoorziening? Zoals de nieuwste technieken op het gebied van bijvoorbeeld zonnepanelen.</p> <p>[...] W: Bijvoorbeeld zodra we pv-zonnecellen willen, gaan we zelf kijken naar wat er mogelijk is. Gisteren zei bijvoorbeeld iemand dat hij alleen nog maar Duitse zonnepanelen</p>	<p>Dhr. &amp; mevr. van de Engel (de Blauwe Haan)</p>

<p>zou gaan kopen en niet meer Chinese, want bij de Chinese waren er niet meer zo veel goede panelen bij. J: Ja, mijn man vindt het ook leuk om daar naar te kijken, maar dat kost een hoop tijd. Ik denk dat er wel behoefte is aan een soort van platformwebsite met informatie over duurzaamheid. Die zou ik dan eerst raadplegen en mocht de informatie die ik nodig heb daar niet opstaan dan ga ik weer verder zoeken.</p>	
<p>I: Je had het ook over de ondernemers die bij jullie zijn langsgekomen om te zien wat het rendement van de kachel is. Zijn die ondernemers eenmaal langs gekomen en zijn jullie nog in contact gebleven met die ondernemers?</p> <p>J: Dat was in het kader van de Green Key. W: Daar waren wel een aantal ondernemers bij die nu ook duurzaam zijn, zoals de Nogerberg. Dat waren ook enthousiaste ondernemers, waar een aantal de handen ineen hebben geslagen om wat te realiseren. Sommige ondernemers zijn zelfs verder gegaan dan dat wij zijn gegaan. Daar is dus zeker wat van terecht gekomen. Een terugkoppeling van dat bezoek is er alleen nooit echt geweest.</p>	<p>Mevr. van den Engel (de Blauwe Haan)</p>

### Ontbreken van informatie

Tot slot laten de voorbeelden in tabel 11 zien dat het ontbreken van informatie bij ondernemers niet hoeft te leiden dat zij op zoek gaan naar het specifieke stukje informatie dat hun kan helpen. Het voorbeeld van dhr. Mocking laat zien dat hij bepaalde aannames heeft gedaan die lijken te zijn gebaseerd op misinformatie. Mevr. Postma laat verder zien dat zij het erg lastig vindt om betrouwbare informatie zelf op te zoeken. Zij laat daarbij niet zien dat zij die informatie opzoekt door andere ondernemers of organisaties te raadplegen.

<i>Tabel 11. Ontbreken van informatie</i>	
<p>I: Er zijn nu al wat initiatieven waarmee energiecorporaties worden gestart. In die zijn ook in Nederland. Dus het gebeurt wel.</p> <p>A: Kijk dat zeg jij nu mooi he, maar iedereen probeert zich tegen de overheid af te zetten om zo kleine groepen te vormen om een grote hand te laten zien. P: Ik denk dat als zo'n energiecorporatie wordt opgezet het met zo'n gang gaat en dat het vervolgens met dezelfde snelheid weer door de overheid de nek wordt omgedraaid, omdat de overheid gewoon geen inkomsten dan meer krijgt.</p>	<p>Dhr. &amp; mevr. Mocking (de Drentse Patrijs)</p>
<p>I: Waarom gebruikt u verder geen duurzame energie?</p> <p>P: Ik denk dat we dan in Nederland in de problemen komen. Als alles groen gaat, krijgen we daar een derde belasting op. Onze gewone energie wordt voor een derde belast door de energiebelasting. Ik denk dat ze dan in Den Haag wel 33 procent tekort zouden komen. De overheid stimuleert het [duurzame energie] zelf niet. Het moet zelf worden gedaan. Het is niet gegarandeerd dat als iemand groene energie gaat produceren, dat hij er werkelijk beter</p>	<p>Dhr. Mocking (de Drentse Patrijs)</p>

van wordt. Ik denk op het einde niet.	
I: Dan nog even over energie. Je zei als ik het goed had begrepen dat je het wel had overwogen om de overstap te maken naar energie, maar dat het gewoon te duur was. P: Ja. Het is een beetje lastig om vaak te informeren. Ik kijk wel eens op internet naar de kosten en dat is natuurlijk overal verschillend met de ruimte die we hebben en dergelijke.	Mevr. Postma (Graswijk)

#### 4.3.2 Bezoekers

Afhankelijkheid aan bezoekers en daarmee publiciteit voor de regio is een variabele die laat zien dat ondernemers onderling en met de overheid gaan samenwerken (tabel 12). Een recreatieondernemer is immers afhankelijk van bezoekers om inkomsten te genereren. De overheid is er bovendien bij gebaat dat er bezoekers naar het gebied komen, doordat zij ervoor zorgen dat de recreatieve sector kan blijven bestaan. Het voorbeeld van dhr. Land laat zien (tabel 12) dat de gemeente tegenwoordig de recreatiesector als economisch factor ziet. Immers zorgt de recreatiesector binnen de gemeente voor onder andere werkgelegenheid.

De afhankelijkheid aan bezoekers is in twee categorieën te verdelen, namelijk publiciteit en onderscheiden. Publiciteit is een onderwerp waarop ondernemers met elkaar gaan samenwerken. De voorbeelden in tabel 12 laten zien dat ondernemers elkaar op dat vlak goed weten te vinden. Alle ondernemers zijn er bij gebaat als er meer mensen het gebied bezoeken.

<i>Tabel 12. Publiciteit</i>	
Juist met de gemeente hebben wij als recreatieondernemers veel te maken met planologie, dus ruimtelijke indeling is een zeer belangrijk onderdeel naast de economische facetten. Gemeenten erkennen de recreatiebranche niet altijd als economische factor. Nu wel. Dat is sinds een aantal jaar veel duidelijker naar voren gekomen. Over het algemeen zijn dit landbouw gebonden gemeentes. Landbouw valt voor een deel weg en daar komt een stuk recreatie voor in de plaats waardoor het economisch belang van recreatie voor de gemeenten weer groter is geworden en dat geldt ook voor de provincie. Maar kijk het is beter om een aantal gezonde bedrijven te hebben dan heel veel bedrijven, want een samenwerkend bedrijf levert dan weer meer energie naar buiten op. We moeten onze klanten toch halen vanuit de buitenkant.	Dhr. Land (Dorado)
R: We hebben een samenwerkingsverband van groepsaccommodaties in Drenthe. Dat is van 1 ster tot 5 sterren. Wij hebben 3 sterren. Daar werken we mee samen op het gebied van reclame en kijken hoe we de toekomst in gaan. Dat is in samenwerking met de RECRON.	Dhr. van Wijk (de Kwartjesberg)
I: Waarom werken jullie samen met andere ondernemers? B: Dat is meer klantgericht. I: Dus op het gebied van reclame als het ware dan? B: Ja, op sites, gebiedspromotiesites, regio promotie, midden en toeristisch platform, zoals ik	Dhr. van Zanten (d'Olde Kamp)

<p>al zei en zo zijn er wel meer promotieorganisaties waar we aan mee werken.</p> <p>I: En ook met de overheid?</p> <p>B: Ja, daar zit het toeristisch platform is met name een overheid, gemeentelijke, gerelateerd orgaan. Dat orgaan heeft ook status, want op het gebied van toerisme en recreatie kan de gemeente niet zonder het platform te horen een besluit nemen, dat is met een convenant zo besloten. En via dat toeristisch platform kan het naar boven toe. Via het toeristisch platform kan het naar de consultant van de RECRON, bijvoorbeeld provinciaal en die RECRON is ook weer landelijk.</p>	
<p>I: Werken jullie verder nog samen met ondernemers in de buurt? Zoals u al aan gaf dat op een aantal vlakken te doen, maar doet u dat nog op andere vlakken? En hoe ver gaat die samenwerking?</p> <p>B: Zoals ik al zei, is promotie het belangrijkste. Daarnaast kijken we of we op het gebied van sites bouwen ook kunnen samenwerken, maar dat valt natuurlijk ook onder promotie.</p>	Dhr. van Zanten (d'Olde Kamp)
<p>Promotioneel doen we wel wat samen met alle Drentse campings, maar daar zit duurzaamheid niet bij. Er zitten wel een aantal campings bij die ook duurzaam bezig zijn, maar duurzaamheid wordt nooit gebruikt om daarmee de campings te profileren omdat niet iedereen met duurzaamheid bezig is.</p>	Mevr. van den Engel (de Blauwe Haan)
<p>Maar kijk het is beter om een aantal gezonde bedrijven te hebben dan heel veel bedrijven, want een samenwerkend bedrijf levert dan weer meer energie naar buiten op. We moeten onze klanten toch halen vanuit de buitenkant.</p>	Dhr. Land (Dorado)
<p>I: Waarom zijn het die 23 campings? Weet je dat toevallig?</p> <p>H: Ik weet niet precies hoe dat is ontstaan. Er is een BVG Noord groep. Dat zijn vrij grote campings. Er was in de tijd Nort2000, dat was een of ander subsidietraject, dat weet ik niet meer precies. Mark van der Made heeft dat opgezet en hij heeft toen gedacht dat er nog wel behoefte is aan wat wij nu een discussiegroep noemen. Hij heeft toen een aantal bedrijven bij elkaar gezocht waarvan hij dacht dat ze bij elkaar zouden passen. Zo zijn we toen begonnen. Op een gegeven moment zijn er twee groepen bij elkaar gevoegd en dat is nu drenthecampings.nl. Daar hebben we dan samen de site mee.</p>	Mevr. Nijstad (Wiltzangh)

## Onderscheiden

Een ondernemer die zichzelf wilt onderscheiden kan een samenwerking op gaan zoeken met ondernemers die gelijkgezind zijn (dhr. van Zanten, tabel 13). Een ondernemer zal zich willen onderscheiden van de andere, zodat de bezoeker ervoor zal kiezen om naar hem toe te gaan. Een aantal ondernemers die zijn geïnterviewd zijn zich ervan bewust dat zij zich moeten onderscheiden van hun collega's (tabel 13). Dhr. Land laat bijvoorbeeld zien dat *'wegvallen in de grijze massa heel lang kan worden volgehouden, maar op een gegeven moment stopt dat'* (zie tabel 13). De wensen



van de bezoeker veranderen en daar zal de ondernemer door zijn onderneming te vernieuwen in mee moeten gaan.

Het onderscheiden van de onderneming van de overige ondernemers is nauwverwant met publiciteit. Dhr. van Zanten (tabel 13) laat bijvoorbeeld zien dat hij zich met zijn onderneming wilt onderscheiden. Daarbij zoekt hij dan een samenwerkingsverband die zich profileert als groene, omdat hij zich dan als groene camping van de rest kan onderscheiden.

<i>Tabel 13. Onderscheiden</i>	
I: Wat was uw motivatie om voor de Green Key te gaan? [...] B: Ja, wat was de motivatie? Uhm, kijk we willen als bedrijf ons onderscheiden. Dan ga ik bijvoorbeeld zoeken of we onder de paraplu van groene campings kunnen. De Green Key is daar eigenlijk een afgeleide van.	Dhr van Zanten (d'Olde Kamp)
I: Waarom bent u dan gaan samenwerken? O: Samenwerken levert energie op. Het levert creativiteit op, want anders kan het zijn dat je dood gaat staren op de eigen ontwikkelingen. Juist de buitenkant [buitenstaander] kan aangegeven waarnaar moet worden gekeken om jezelf verder te ontwikkelen. Kijk, ondernemen heeft altijd iets te maken met exclusiviteit, het onderscheidend vermogen. Als je wegvalt in de grijze massa dan kan dat heel lang worden volgehouden, maar op een gegeven moment stopt dat. Er moet vernieuwing komen. Er moet worden meegedraaid met veranderingen en er moeten aanpassingen komen. Dat betekent dat er voortdurend naar buiten moet worden gekeken naar wat er gebeurt. Als dat gezamenlijk wordt gedaan, dan wordt dat veel makkelijker.	Dhr. Land (Dorado)
We hadden zulke hoge kosten aan de Milieubarometer en we kregen niet van terug wat we verwacht hadden in de zin van meer publiciteit. Publiciteit was ook wel een beetje het idee daar achter. Dat we ons zouden kunnen onderscheiden, maar dat is eigenlijk nu pas aan de orde.	Mevr. Nijstad (de Wiltzangh)

#### **4.3.3 Eigen onderneming**

Een grote afhankelijkheid aan de eigen onderneming kan samenwerken bemoeilijken. Een verklaring hiervoor is dat ondernemers veel tijd en energie kwijt zijn aan de eigen onderneming en daardoor weinig tijd over hebben voor andere zaken. De voorbeelden van dhr. Mocking laten bovendien zien dat recreatieondernemers een hoge concurrentiedruk kunnen ervaren (tabel 14). Hierdoor lijkt het dat dhr. Mocking vooral bezig is met het in stand houden van zijn eigen onderneming en niet of nauwelijks rondkijkt naar mogelijkheden om te gaan samenwerken. Dhr. Land laat zien dat een aantal bedrijven vooral hun energie in de operationele zaken moeten steken (tabel 14) en daardoor weinig tijd overhouden om andere zaken te ondernemen.

Tabel 14. Eigen onderneming	
<p>Zoals we al zeiden er zijn zo veel tegenstrijdigheden. Kijk als je daar een heel vakantiepark zou willen bouwen. Dan komen daar weer 60 woningen. Er zijn hier 60 campings rondom ons heen. Die kunnen allemaal maar net hun boterhammetje verdienen. Net wat jij zegt, als je al die mensen die een camping hebben een huisje gunt op hun terrein dan is dat probleem toch opgelost? Dan hebben de mensen een huisje en dan blijft dat stukje land agrarisch land of kan er iets anders mee worden gedaan. Maar de mensen om ons heen die dan een huisje erbij krijgen, kunnen dan wel weer een sneetje brood verdienen. Nu is het zo dat mensen maar net met hun hoofd boven water kunnen blijven om te blijven bestaan. Daar (dan) gaat het er alleen maar om wie sterk is die wint en wie niet sterk is die gaat ten onder. En dat is de strijd. Wat hij dus ook zegt het is allemaal erg tegenstrijdig. Waarom moet dat zo? Het kan toch ook anders?</p>	Dhr. Mocking (de Drentse Patrijs)
<p>Toen we hier kwamen hebben we dat [samenwerken] wel geprobeerd, maar het is gewoon het verschil tussen groot en klein. De groten maken de dienst uit. De kleine campings moeten zelf maar zwemmen in de kom om hun hoofd boven water te houden en de eigen koers blijven varen.</p>	Dhr. Mocking (de Drentse Patrijs)
<p>I: Wat is uw beeld van ondernemers in de buurt? O: Ja, wat moet ik daarvan zeggen. We hebben gelukkig een aantal bedrijven die vooruitstrevend zijn. Er zijn ook een aantal bedrijven die dat niet kunnen bijbenen, omdat ze hun energie in operationele zaken moet steken en dan daar weinig verder aan [extra zaken] toekomen. Dus zij hobbelen maar wat mee. Maar met elkaar vormen we toch een divers gezelschap. Hier zitten iets van 144, of misschien wel meer, bedrijfjes en bedrijven die iets te maken hebben met toerisme en recreatie, zoals een bed &amp; breakfast. Maar we werken weinig samen.</p>	Dhr. Land (Dorado)

## 4.4 Onzekerheid

Risico's die door een ondernemer niet zelf kunnen worden opgelost, worden door de ondernemer als onzeker ervaren. Na analyse van de interviews zijn de overheid en nieuwe technologieën ontdekt als variabelen die een ondernemer als onzeker scheppend kunnen ervaren. De overheid kan ook een planologische onzekerheid creëren, maar opmerkelijk genoeg lijkt dit voor de ondernemer die dat treft geen motivatie om te gaan samenwerken.

### 4.4.1 Overheid

Dhr. van Zanten (zie tabel 15) laat zien dat de overheid met lange procedures onzekerheden kan scheppen. Hij geeft hier een oplossing voor, namelijk dat de gemeente een duidelijke visie moet hebben over wat zij wil en wat dan wel kan en wat niet kan. Het lijkt erop dat de gemeente daar al wel samenwerkt met de belanghebbenden in het dorp. Doordat er een convenant is afgesloten waarin dus staat dat er minimaal een keer per jaar de wensen van de bewoners in de kernen moeten worden besproken. Hierdoor kunnen onzekerheden die bij de inwoners van de gemeente spelen eerder aan het licht komen en kan de gemeente daarop actie ondernemen.

Tabel 15. Overheid	
I: We hebben het ook al wat gehad over welke rol wenselijk is van de overheid, dat ze onder andere subsidies blijven verstrekken. Kunt u ook nog iets anders noemen dat u wenst van de overheid?	Dhr. van Zanten (d'Olde Kamp)
B: Nou niet alleen subsidies verstrekken. We hadden het ook al over de voorwaarden. De overheid moet in beleid eigenlijk al panklaar een duidelijk visie hebben. Als we het dan over energie hebben, dan moet er eigenlijk al bij de gemeente een kant en klare visie liggen wat er in de gemeente voor alternatieve energievoorziening mogelijk is. Als we het dan hebben over een windmolen. Komt er hier ergens een windmolen? Hoe hoog mag hij zijn? Hoe ver moet hij van x staan en van y staan? Kunnen we een stuk braakliggend aardappelveld vol gooien met zonnepanelen? Waar moet dat dan aan voldoen? Met andere woorden dat wanneer er concrete plannen komen om alternatieve energie uit te voeren, dan moet het niet zo zijn dat de gemeente dan pas op gang moet komen. Dan zijn die trajecten gewoon veel te lang, want dan duurt het gewoon 5 jaar. Dat is te lang. 5 jaar is in de ontwikkeling van de nieuwe technologie al een hele tijd. [...] de vereniging voor dorpsbelangen die heeft ook een convenant met de gemeente gesloten. In dat convenant staat dat de dorpsbelangen minimaal een keer per jaar, maar ook tussentijds in subgroepen, worden besproken over de wensen die in die kernen leven. Dus de gemeente moet daar ook voortvarend in zijn om aan te geven welke kant dat dan op mag.	

## Planologische onzekerheid

De overheid kan met bestemmingsplannen planologische onzekerheid creëren, als vervolgens ontwikkelingen uitblijven wegens economische tegenslagen. De voorbeelden van mevr. Postma (tabel 16) laten zien dat zij in een onzekere planologische situatie verkeerd. Zij heeft haar onderneming aan de buitenkant van de stad Assen. De industrie staat gepland dat het de kant van de onderneming zal opgroeien. Door de financiële crisis is dat nog niet gebeurd, maar het blijft voor mevr. Postma onduidelijk wat er in de toekomst in het gebied zal gebeuren. Hierdoor is het voor haar onduidelijk hoe lang zij de camping nog draaiend kan houden.

Opmerkelijk genoeg lijkt dit voor haar geen motivatie om met anderen te gaan samenwerken of nauwer contact te zoeken met de overheid om duidelijkheid te krijgen wat er in de toekomst met het gebied zal gebeuren.

<i>Tabel 16. Planologische onzekerheid</i>	
P: [...] Wij zitten ook in het buitengebied van Assen, waarbij de industrie eigenlijk deze kant op zou komen. Dus het valt een beetje in een grijs gebied wat hier gaat gebeuren. Dus de contacten met de gemeente zijn meestal alleen met de TT. Dan hebben we ook veel meer voorbereiding nodig. Geen last van en ook geen echte samenwerking mee.	Mevr. Postma (Graswijk)
I: Hebben jullie uitbreidingsplannen gehad? P: Nee. We hebben 25 plekken en meer zullen we gewoon niet krijgen. We hebben daarachter nog een groot veld en dat gebruiken we eigenlijk alleen met de TT als tentenveld. Voor de rest uitbreiden.. Tsj.. Het onzekere is dat de industrie deze kant op kan komen, dus we weten niet wat we moeten doen en hoe lang we nog kunnen bestaan. Vanwege de crisis is dat uitgesteld. Ook wel logisch natuurlijk, maar goed we weten ook niet wat de toekomst brengt. De 25 plekken die we nu hebben is gewoon ruim. We hebben een bestwel grote camping voor 25 plekken.	Mevr. Postma (Graswijk)
P: [...] We hebben ook een tijdje gedacht van we gaan hier niks doen, want we moeten over een tijdje weg. Dan is het gewoon zonde om daar iets mee te doen. Natuurlijk willen we de camping wel houden, maar als we op een gegeven moment geen klanten meer krijgen of wat dan ook, dan moeten we het wel binnen dat jaar weer terug krijgen. Ik weet ook niet verder hoe dat zit. Kijk we hebben drie douches en hoeveel zonnepanelen heb je daarvoor nodig om dat te voorzien.	Mevr. Postma (Graswijk)

#### 4.4.2 Nieuwe technologieën

De onderneming verduurzamen kan gepaard gaan met het gebruik van nieuwe technologieën die nog niet breed worden gebruikt en daardoor nog niet in veel verschillende praktische situaties zijn getest. Dit kan onzekerheid voor de ondernemer creëren.

De voorbeelden van mevr. van den Engel en dhr. Land (tabel 17) laten zien dat bij het gebruik van een houtkachel een milieuvergunning moest worden aangevraagd. Mevr. van den Engel wist niet dat dit zij hiertoe verplicht was. Dhr. Land wist dit wel, alleen ontbrak bij hem de informatie over hoe het proces zou moeten worden doorlopen. In het geval van mevr. van den Engel ging de gemeente soepel met de regelgeving om. Dhr. Land heeft samen met de gemeente uitgezocht hoe zij samen dit proces efficiënt konden doorlopen.

De voorbeelden van dhr. Land en dhr. Tienkamp laten zien dat het gebruik van nieuwe technologie in het gebruik onzekerheden met zich meebrengt. De manier waarop de houtkachel en de regenwateropvang moesten worden ingezet was voor de installateur niet duidelijk, waardoor beide partijen van elkaar konden leren.

<i>Tabel 17. Nieuwe technologieën</i>	
<p>I: Hoe hebben jullie de rol van de overheid beleefd toen jullie de overstap maakte naar hernieuwbare energie? Werkte de overheid heel erg tegen of hielp de overheid jullie juist?</p> <p>W: In het begin deden we maar wat. J: Ja zoals ik al aangaf dat we helemaal geen vergunning aan hadden gevraagd, omdat we daar geen benul van hadden. We hebben daar geen tegenwerking van gehad. W: De gemeente gaf wel aan toen we gingen verbouwen, of we nu wel even de vergunning wilden aanvragen. J: En dat was geen probleem.</p>	Dhr. & mevr. van den Engel (de Blauwe Haan)
<p>[...] O: Wij zijn vergunning plichtig, omdat we ook hout stoken daar moeten we een milieuvergunning voor hebben. Wij wisten eigenlijk niet hoe dat werkte. De gemeente wist dat ook niet. Toen hebben we samen binnen een paar weken dat hele probleem opgelost en we hebben het gezamenlijk ingevuld. [...] I: Dat heeft u samen met een aantal andere ondernemers gedaan? O: Ja. Vanuit de recreatieondernemers zijn we met 5 bedrijven hout gaan stoken.</p>	Dhr. Land (Dorado)
<p>I: Is er ook iets veranderd nadat u de houtkachel bent gaan gebruiken?</p> <p>O: Het was niet altijd erg positief. We hebben ontdekt dat installateurs daar nog lang niet aan toe zijn. Nederlandse installateurs in ieder geval niet. Wij kennen ook situaties in het buitenland. We zijn in Zweden bij een project geweest en collega's van ons zijn in Oostenrijk en Duitsland bij verschillende projecten geweest. We merken dat de Nederlandse installateurs er nog lang niet mee bezig zijn. I: Nu nog zelfs? O: Ja, nu nog zelfs. Het is ook te zien bij de zonne-energie, er wordt enorm veel aangeboden door installateurs die weinig kennis hebben van de exacte mogelijkheden en kennis hebben van het materiaal. Het is nu een hype.</p>	Dhr Land (Dorado)

<p>I: Zijn er dan nog meer problemen die je bent tegen gekomen?</p> <p>P: Het is vooral de financiering, dat is een hele lastige. Maar ook heel veel dingen die moeten worden uitgedokterd. Bijvoorbeeld de opvang van regenwater voor de toiletten. Wij hebben het geluk dat we een installatiebureau hebben Johan Blom en hij heeft daar al iets ervaring mee. Maar dat is kleinschalig en nu werd er in een keer 4000 liter opgeslagen. Dan hebben we ook gemerkt dat dat wel eens leid tot vervuiling van de silo's en vervuiling van de silo's betekend verstop van de pomp. En allerlei storingen die daar het gevolg van zijn. Dat moet allemaal geleerd worden, dat moet mijn installateur ook leren, omdat het allemaal nieuw is. De nieuwe technologie is wel eens een nadeel. Het feit dat nog niet helemaal is uitgedacht hoe dat het beste zou kunnen worden geïnstalleerd.</p>	<p>Dhr. Tienkamp (Thyencamp)</p>
--	--------------------------------------

## 4.5 Provincie Drenthe

Bij de Provincie Drenthe is een interview afgenomen met dhr. van der Heide. Dhr. van der Heiden is programmamanager bij de Provincie Drenthe. Zijn opdracht is om projecten te ondersteunen die als doel hebben de energietransitie binnen de provincie te versnellen.

Dhr. van der Heiden laat zien dat de provincie in het verleden recreatieondernemers heeft geprobeerd te enthousiasmeren om te verduurzamen. Daardoor werden verwachtingen door de Provincie bij de ondernemers geschept dat de Provincie de ondernemers bij het verduurzamen ondersteund zouden worden. Vervolgens bleek dat daarvoor een stuk minder geld beschikbaar was dan de ondernemers dachten. Waardoor er bijna een politieke rel was ontstaan (tabel 18).

De provincie heeft van deze situatie geleerd. Zoals dhr. van der Heide laat zien, zal er een realistische beeld kunnen worden geschetst van de maatregelen die kunnen worden gedaan die binnen bijvoorbeeld 5 jaar worden terugverdiend. Dat uiteindelijk de provincie een klein deel hoeft bij te dragen, bijvoorbeeld de proceskosten.

Dit voorbeeld laat zien dat de Provincie een machtsoverwicht kan hebben waardoor zij snel verwachtingen kan scheppen die zij vervolgens niet waar kan maken.

*Tabel 18*

J: Zij hebben toen bij recreatieondernemers dingen uitgezet. Alleen liep dat helemaal verkeerd. Daar werd namelijk eigenlijk hetzelfde als door jou door de provincie gezegd, dat de recreatiesector een belangrijke sector is. Op zijn minst zou dat allemaal duurzaam moeten en daar willen we dan van alles mee. Provincie heeft toen allemaal ambities geuit over wat de provincie daar nu mee wilt en hebben daarbij de recreatieondernemers allemaal enthousiast gemaakt. De recreatieondernemers hebben dat, en dat is waarschijnlijk ook een beetje onze eigen fout geweest, opgevat als dat de provincie de ondernemers van a tot z gaat helpen met het verduurzamen van onze ondernemingen. Dus die mensen waren allemaal heel enthousiast en toen bleek dat we daar eigenlijk maar een heel klein snippertje geld voor hadden en dat ze het toch hoofdzakelijk zelf moesten doen. Dat is bijna oorlog geweest. Dat is bijna een politieke rel geweest.

J: [...] Waar ik me zorgen over maak bij de recreatiesector is dat ze eigenlijk, voor zover ik ze ken (dat is al wel een tijdje geleden), niet heel erg veel organiserend vermogen in zich hebben. Dus dan zijn er eigenlijk 360 individuele ondernemers waar allemaal hele minuscule speldenprikjes zou kunnen worden gedaan. Dat werkt natuurlijk niet. Terwijl als je ze allemaal in een keer een beetje organisatiekracht zou kunnen geven, dan zou het iets kunnen opleveren. I: Of in verschillende groepen. J: Dat kan ook. Maar het belangrijkste enthousiasme moet uiteindelijk bij hun ontstaan. Dat is toen de vorige keer ook een beetje fout gegaan. We zijn als provincie dan heel enthousiast: Dat gaan we allemaal doen! Met jullie naar de groenste provincie. I: Wanneer was dat? J: 2008/2009 misschien wel 2010. Wat killing is dan. Op een gegeven moment denken al die ondernemers van 'die provincie wil dat zo graag, ik vind dat eigenlijk ook wel leuk.' Dan is iedereen enthousiast en dan komt het puntje bij paaltje en dan blijkt het toch wel wat investeringen te kosten. Dan kijken ze allemaal vragend naar de

provincie; Ja zoveel geld hebben wij nou ook weer niet. Dat kan dus niet. Er moet wel wat realistisch worden georganiseerd. Dat er bijvoorbeeld een plaatje kan worden geschetst, als er gemiddeld gezien dat soort maatregelen worden gedaan en dat is dan binnen 5 jaar terugverdiend. 90% van de investeringen zal je zelf moeten doen, maar voor het proces (dat nog eens 10% kost) kunnen wij als provincie een bijdrage leveren. Dat is wat anders.

### **Wat kan de provincie doen?**

De Provincie zal geen kleine initiatieven ondersteunen (tabel 19). Zij heeft een reglement opgesteld waarin ze laat zien welke onderwerpen zij belangrijk vindt. Deze zijn onder andere bio-based economy, groen gas, slimme energiesystemen en duurzame energiesystemen. Daar zijn criteria voor geformuleerd die stellen dat initiatieven een minimale omvang moeten hebben om interessant te zijn voor de Provincie. Door deze ondergrens worden alleen de projecten ondersteund die een serieuze bijdrage leveren aan de klimaatdoelstellingen van de Provincie. Daardoor is voor de Provincie de individuele en kleine recreatieondernemer niet interessant om te ondersteunen.

De Provincie kan vooral ondersteuning bieden in het proces en dan met name in het aanlooptraject totdat een project wordt gerealiseerd (tabel 19). Zij zou ook een gek stuk risico kunnen afdekken of zij kan zelf deelnemen in een project en daarmee andere partijen (banken of investeringsmaatschappijen) verleiden om ook aan het project financiering te verlenen.

Tot slot laat dhr. van der Heide zien dat er binnen de provinciale organisatie het soms lastig is om tussen de verschillende afdelingen en het bestuur goede afstemming te krijgen. De gedeputeerde heeft niet alleen Energie in zijn portefeuille, daarop zal hij dan door de ambtenaren goed advies moeten krijgen zodat hij duidelijk richting kan geven. Dhr. van der Heide laat zien dat deze samenwerking soms wat stroef verloopt en naar zijn mening verbeterd kan worden.

#### *Tabel 19. Wat kan de provincie doen?*

I: Dat zou je dan aan de gemeente willen overlaten?

J: Ja, heel veel van dat soort initiatieven komen nu ook vanzelf, daar moet je als overheid niet tussen willen gaan zitten. We hebben een reglement opgesteld waarin we hebben aangegeven welke onderwerpen we belangrijk vinden als provincie, zoals bio-based economy, groen gas, slimme energiesystemen, duurzame energie opwekking. Daar hebben we criteria aan gehangen. Dat houdt in dat als jij zonnepanelen wilt installeren, je boven de zoveel kilowatt moet installeren. Wil je warmte hebben dan moet het minimaal 0,5 MW inhoud hebben. Wil je een smartgrid bouwen, dan moet dat minimaal de omvang van een wijk hebben. Wil je groen gas gaan produceren, dan moet het een initiatief zijn dat minimaal 1 miljoen kuub gas produceert per jaar. Om zo wel een ondergrens qua grootte te hebben dat er ook een serieuze bijdrage geleverd wordt aan de doelstelling. Daarbij hebben we nog mogelijkheden voor pilot-achtige projecten en daar zou zoiets ook best



onder kunnen. Dat er bewegingen in gang komen

I: Is het alleen geld dat jullie leveren? J: Nee hoor. I: Hoe zit het dan met risico's? Een ondernemer moet natuurlijk vaak risico's nemen om te innoveren? Probeer je een deel van de risico's ook af te dekken of weg te nemen?

J: Dat kan. Als het gaat om projectfinanciering gaat, waar je dus ook voor naar de bank zou kunnen gaan, dan kom je bij onze DEO uit. DEO kan een lening, participatie of garantie af geven. Provincie zit veel meer in de aanlooptrajecten daar naar toe of een heel gek risico. Of een heel gek stukje onrendabele top in zo'n project, waarvan de provincie dan zegt daar kunnen we in de vorm van een subsidie, lening of ook een keer een garantie aan bijdragen.

J: Nou dan moet je een beetje weten hoe financieringen in elkaar zitten. Een bank zal altijd kijken in termen van rendement naar een project. Ik stop ergens geld in en heb ik er genoeg vertrouwen in dat ik uiteindelijk het geld weer terug krijg en het liefst met een beetje rendement. Heel duidelijk en daar wordt rente voor betaald. Wat je heel vaak ziet is dat een bank zegt wij willen ook dat de investerende partij zelf ook voldoende risico neemt in het project, die partij moet dus eigen vermogen inbrengen. Als het ergens pijn doet, moet die partij zelf ook de pijn voelen. Dat is dus een goede drive om er voor te zorgen dat die pijn er niet komt, dat is dus ook een beetje een borging voor de bank. Heel vaak zitten op delen van de financiering specifiek risico's, waarvan de bank zegt dat als bijvoorbeeld de provincie of DEO een deel van die lening overneemt en die lening is achtergesteld op die van ons. Dan willen wij wel mee doen. Achtergesteld betekend dan dat als de boel failliet of kapot gaat en er komt een executeur van de boedel op en er staan nog leningen uit, dat de lening van de bank eerder zal worden afgelost met het nog beschikbare geld dan de lening van de DEO of provincie Drenthe. Heel vaak zijn dat soort bijdragen van ons, zowel van provincie als DEO, een soort hefboom voor andere financiële organisaties om er ook geld in te stoppen. Zij hebben dan zoiets van oke als het dan fout gaat, gaat het voor ons allemaal fout, maar het gaat dan eerder fout voor de provincie en ondernemer. Het kan dus wel, maar het is allemaal maatwerk.

Interne samenwerking

Als het dan gaat om de samenwerking tussen beleid en uitvoering. Soms kan dat los van elkaar, omdat het twee losse dingen zijn. Heel vaak hebben we ook met elkaar te maken. Als ik nu kom met een voorstel om een groot zonneproject te ondersteunen, dan moet ik dat natuurlijk wel afstemmen met de partij die het beleid heeft geformuleerd. Past het daarin en willen we dit. Die samenwerking komt steeds meer, maar is nog niet ideaal. Als we het dan hebben over de politieke sturing daarop dan functioneert de driehoek in mijn ogen nog niet altijd even goed.

J: Het bestuur weet vaak ook niet goed welke kant ze op moet. We hebben bijvoorbeeld gedeputeerde Henk van de Boer, die in mijn ogen best heel goed is, maar hij heeft niet alleen energie in zijn portefeuille, ook nog 30 andere dingen. Energie is maar een van de dingen. Hij kan niet op alle dossiers haarfijn weten welke kant hij wilt op sturen. Daar moet hij goed op worden geadviseerd. En in die driehoek, merk ik dat wij als 'benen' van die driehoek (beleid en uitvoering) allemaal onze eigen hectiek hebben en niet met een congruent en samenhangend advies naar de bestuurder komen. De wil is er wel. We doen met elkaar ons best, maar daar is nog wel winst te behalen.

## Leiderschap ondernemer

Dhr. van der Heide laat zien dat de Provincie tegenwoordig niet meer de initiërende partij wilt zijn (tabel 20). Het initiatief zal vanuit de ondernemer zelf moeten komen. Als de ondernemers met een duidelijk plan naar de provincie komen en daarmee laten zien wat ze willen en wat ze van de provincie nodig hebben, dan kan de Provincie ondersteuning bieden. De Provincie wil vooral de katalysator zijn in het gehele proces.

<p><i>Tabel 20. Leiderschap ondernemer</i></p>
<p>Dus ja er zijn wel kansen, maar als ik nu kijk vanuit mijn uitvoeringsprogramma en zou ik dan daarin zelf actief een rol in gaan spelen dan zeg ik: nee. Als de sector zelf met een goed plan komt en ze zegt wij willen dat, dat en dat doen en daarmee kunnen we dat reduceren of dat gaan produceren en erbij komen er allemaal neven doelen waar dat plan ook aan bijdraagt. Wij investeren zelf zo veel en ze komen bij ons met de vraag of de provincie er nog wat wil bij doen. Dan is er een ander verhaal. We zijn de tijd wel een beetje voorbij dat wij hier achter ons bureau alle plannen gaan bedenken en dan naar de ondernemer toe gaan of ze dat alsjeblieft voor ons willen gaan uitvoeren.</p>
<p>[...] Maar uiteindelijk zeggen wij in het uitvoeringsprogramma dat de markt moet het zelf het liefste willen. De marktpartij moet ook echt initiatiefnemer zijn. Hij moet echt zijn huiswerk hebben gedaan voordat wij zeggen dat we daar een bijdrage aan gaan verlenen.</p>
<p>[...] Alles gaat ervan uit dat de ondernemer de eerste stap zet en de eerste euro meeneemt en wij de tweede stap zetten en eventueel een laatste euro erbij leggen, maar de partij zelf moet iets willen.</p>
<p>J: Wij proberen zo min mogelijk papier te produceren en vooral zo veel mogelijk echte projecten uit de grond te trekken en dat is al moeilijk genoeg. Wij zijn als provincie uiteindelijk natuurlijk niet eindverantwoordelijk, want dat moet een partij zelf doen.</p> <p>I: Jullie proberen het dus meer te faciliteren?</p> <p>J: Ja, een beetje de katalysator zijn, verbinden, stimuleren. Zo hier en daar kunnen we met een klein beetje geld erbij iets los trekken en kunnen we ze een stap verder helpen.</p>
<p>J: Maar goed dat is precies wat ik zeg he. Ik denk dat het laaghangend fruit in de recreatiesector eigenlijk al wel geplukt is. De ondernemers die zelf een beetje ideële doelstellingen hebben en een beetje ondernemerschap op kostenreductie bijvoorbeeld, zij hebben het allang uitgezocht. Dus ik denk dat er nog steeds wel winst te behalen is. Alleen moet ervoor worden gezorgd dat er iets van organiserend vermogen wordt gevonden. Dat gaan wij namelijk niet voor hun doen. Daar zijn wij helemaal niet voor.</p> <p>Als zij daar een externe partij voor willen inzetten en daar kunnen ze een goed plan mee maken. En die externe partij kosten geld en ze leggen zelf een x percentage bij, dan denk ik dat ze best bij mij langs kunnen komen om te zeggen van: Joh, wij zijn bereid om hier zelf in te investeren, maar kunnen jullie ons een klein stukje helpen. Dat is een andere vraag dan van goh gaan jullie eens bedenken wat wij moeten doen. Dat doen we niet meer.</p>

## Publiciteit

Dhr. van der Heide laat zien dat de rol van de recreatiesector in de energietransitie vooral de zachte effecten zullen zijn. Het energieverbruik van een recreatieondernemer is niet dusdanig hoog dat er grote effecten optreden als de ondernemer verduurzaamd.

De indirecte effecten kunnen wel belangrijk zijn. Dhr. van der Heide ziet de recreatiesector als een van de presenteerblaadjes van de provincie Drenthe. Binnen de recreatiesector kunnen duurzame maatregelen die een ondernemer heeft genomen een effect hebben op de bezoekers. De ondernemer kan daarmee zijn eigen energielasten verlagen.

Dus volgens dhr. van der Heide zou het verduurzamen van de recreatiesector ingezet kunnen worden om de sector als groene recreatiesector te promoten. Op deze manier kan worden de Provincie Drenthe laten zien dat zij verduurzaming belangrijk vindt. Waardoor indirecte effecten zouden kunnen optreden bij de mensen die de provincie Drenthe bezoeken. Het draagvlak voor duurzame initiatieven kan bijvoorbeeld worden vergroot of mensen willen zelf zonnepanelen op hun dak.

*Tabel 21. Publiciteit*

J: [...] Soms moet je het niet meteen op het harde resultaat zetten, maar meer op het zachte resultaat. Wij hebben bijvoorbeeld Noordelijk Lokaal Duurzaam ondersteund, dat is een moedercoöperatie van heel veel lokale dorpsenergiecoöperaties. Waarmee uiteindelijk op dorpshuizen zonnepanelen komen en er binnen een dorp aan energiebesparende maatregelen wordt gedaan. Ik denk dat als er wordt gekeken naar het netto-effect dat dat heeft in de energietransitie die we moeten maken in de provincie Drenthe bijna onzichtbare effecten heeft. Maar het feit dat er in een dorp aandacht wordt besteed aan de energietransitie in de vorm van een lokale energiecoöperatie maakt mensen wel veel bewuster. Ze gaan misschien bewuster om met energie en ze gaan misschien wel zonnepanelen op hun dak leggen. Het indirecte effect daarvan kan heel groot zijn. Dat zie je in de recreatiesector ook. Het is in principe een van de presenteerblaadjes van Drenthe waar je iets moois op zou kunnen laten zien. Het is weliswaar een sector dat breed verspreid zit in Drenthe en misschien zelfs economisch gezien een bepaalde economische beweging in zich heeft. Maar mijn gevoel is wel, dat kan ik niet hard onderbouwen maar is een beetje wat ik zie, is dat het geld niet van de individuele ondernemers af druipt. Over het algemeen rijdt een campingeigenaar niet in een hele dikke Mercedes. Niet dat dat nou belangrijk is. Maar de kans dat de ondernemer met de verdiensten die hij daar maakt zelf dik gaat investeren. Dat weet ik niet. Dan moet hij zich al gaan vinden in de energiereductie die hij op zijn eigen energievraag heeft en dat hij daarmee de investering gaat terug verdienen. Maar dan nog. Wat verbruikt een camping nou allemaal, dat is ook niet zo heel veel?

Mijn indruk is dat het een vrij financieel krap zittende sector is. Als ik kijk naar wat als doelbereik daar zou kunnen worden gerealiseerd, denk ik dat je daar niet een hele spectaculaire verwachting van moeten hebben van wat dat zou moeten zijn qua energiebesparing, CO2 reductie of duurzame energie productie. Het is meer

het beeld dat we als provincie neer proberen te zetten: Drenthe als recreatieprovincie. Mooi groen, iedereen wil hier graag komen recreëren. Dan is qua profilering de recreatiesector bij uitstek een sector waar je kunt laten zien hoe belangrijk je dingen vindt. Als je dan kijkt in termen van doelbereik. Wat kun je daar dan daadwerkelijk aan reductie of productie op zetten, dan is het stimuleren van een zonnepark van 10 hectare waar je een paar ton in stopt, een effectievere maatregel dan het bij recreatieondernemers het verduurzamen van een zonneboiler bij wijze van spreken.

J: Je doet het dan veel meer voor de nevendoele. Wat doet het voor het draagvlak? Het is veel meer een soort presenteerblaadje. Er komen veel mensen, dus ook qua meer bekend maken van mogelijkheden bij mensen is de recreatiesector geschikt. Daar komen veel mensen bij langs. Mensen zien dat en vinden dat leuk en willen dat ook op hun eigen dak. Voor het draagvlak is het goed en misschien is het voor de sector ook wel goed, omdat ze toch al financieel krap zitten. Zouden ze aan energie reductie kunnen doen wat gewoon ook financieel interessant is.

## 4.6. Drentse Energie Organisatie

De Drentse Energie Organisatie (DEO) is een stichting ondersteund door de Provincie Drenthe met als doel de energietransitie te versnellen en bestaat uit drie mensen (interview dhr. Hoek, 2014). De Provincie Drenthe heeft financiële middelen (geld) aan de DEO gegeven om dat doel uit te voeren. Een partij die wilt investeren in duurzame energie of energie besparende maatregelen maar de financiering niet rond krijgt, kan ondersteuning krijgen van de DEO. De DEO kan met geld ondersteuning bieden door een lening of garantie op een specifiek risico aan te bieden. In de grotere projecten kan de DEO participeren en daarmee aandeelhouder worden in een project. De DEO kan de ondernemer ook ondersteunen met informatie (interview dhr. Hoek, 2014).

### Wat kan de DEO doen?

Bij financiering van projecten is een gat ontstaan, doordat banken vanwege de Basel 3 akkoorden grotere reserves moeten aanhouden om uiteindelijk hun middelen af te dekken. Daardoor willen banken over het algemeen minder geld uitlenen voor projecten. Zo ontstaat er een gat in de financiering voor een project die de initiatiefnemer zelf niet kan dichten. De DEO kan een deel van dat gat afdekken (interview dhr. Hoek, 2014). Bovendien heeft duurzame energie relatief lage rendementen. Als banken dan met een hoge rente komen voor de lening dan kan de ondernemer geen of te lage rendementen halen. Op het moment dat de DEO in het project stapt met een achtergestelde lening (is na de bank, als de ondernemer omvalt krijgt de bank eerst geld, daarna de DEO), gaan banken makkelijker geld lenen tegen aantrekkelijke rendementen. De bank ziet de achtergestelde lening van de DEO dan als inbreng van eigen vermogen, waardoor het percentage eigen vermogen toeneemt en het risico voor de bank daardoor kleiner wordt. De bank kan dan tegen aantrekkelijke rendementen het geld inzetten (interview dhr. Hoek, 2014).

Ook zijn de transactiekosten voor een bank een stuk hoger dan voor de DEO. Voor een bank maakt het niet uit of ze 10.000 euro uitlenen of een miljoen, de transactiekosten zijn voor beide bedragen gelijk. Daardoor zijn de transactiekosten bij een bank om een bedrag van 10.000 euro uit te lenen veel te hoog. De DEO kan heel snel 10.000 euro aanbieden en tegen hele lage transactiekosten. Deze worden ook niet doorberekend (interview dhr. Hoek, 2014). Met de Energie Lening Drenthe vult DEO een gat in zodat een MKB'er, en dus een recreatieondernemer, ook wat kan doen (tabel 21).

Tot slot laat dhr. Hoek zien dat de recreatieondernemer zich bij de DEO kan melden en dat hij dan in ieder geval advies zal krijgen (tabel 21). Ook laat het voorbeeld zien dat de DEO de ondernemer zal bijstaan in het verduurzamen van de onderneming. Als de recreatieondernemer

besluit minder dan 5.000 euro te investeren zal hij van de DEO aandacht, ondersteuning, advies en een stukje begeleiding krijgen.

*Tabel 21. Wat kan de DEO doen?*

G: Banken willen in principe leningen aanbieden, maar dan moeten het leningen zijn die vele malen groter zijn. Dus met de energielening Drenthe vullen we denk ik een gat in zodat ook een MKB'er wat kan doen, dat ook een recreatieondernemer wat kan doen. Zij gaan geen investeringen doen van boven een ton. Zij doen investeringen tot misschien 50.000 euro.

G: [...] Als de recreatieondernemer belt, dan ga ik daar gewoon op bezoek. Ook al is hij bereid voor 5000 euro aan zonnepanelen aan te schaffen, dan krijg hij alsnog een advies van mij. Dan krijgt hij van mij geen lening, maar wel een advies van hoe dat zou moeten worden gedaan. Dus elke individuele ondernemer die zich bij mij meldt, behandel ik gelijkwaardig. Of ze nu voor een ton of voor 5.000 euro of voor een miljoen gaan investeren. Ze krijgen van mij de aandacht, ondersteuning, advies en een stukje begeleiding. Maar omgekeerd ga ik ze niet alle 300 benaderen.

### **Verschil met de Provincie.**

De Provincie Drenthe zal ondernemers vooral kunnen helpen met bestuurlijke ondersteuning, vlotte vergunning verlening en in uitzonderlijke gevallen geld in de vorm van subsidie of een lening. De Provincie kan vooral ondersteuning bieden bij het aanlooptraject van een project. De zal DEO daarentegen pas kunnen financieren als het project volledig is uitgewerkt en bij de uitvoering van het project extra geld nodig is om het project te kunnen realiseren (Interview dhr. Hoek, 2014).

### **Gebrek aan recreatieondernemers**

Het lijkt erop dat DEO met duurzaamheidslening iets voor de recreatieondernemer kan betekenen. Dhr. Hoek laat echter zien dat er nog nooit een recreatieondernemer bij hem is geweest (tabel 22). Samen met de RECRON en horeca Nederland heeft de DEO een bijeenkomst georganiseerd om de organisatie zichtbaar te maken bij de recreatieondernemers. De bijeenkomst omvatte ook een rondleiding bij de Norgerberg. De Norgerberg is een van de eerste ondernemers die de Green Key heeft gebruiken en zij heeft allerlei investeringen gedaan. Echter bleek dat de belangstelling voor de bijeenkomst marginaal was en dat er eigenlijk niets uit gekomen was (interview dhr. Hoek, 2014). Dhr. Hoek laat verder zien dat organisaties als de RECRON erg belangrijk voor hem zijn om de DEO onder de aandacht te kunnen brengen van ondernemers. Doordat de DEO een kleine organisatie is met drie mensen, kunnen zij via onder andere belangenorganisaties hun bereik vergroten.

*Tabel 22. Promotie*

G: Vorig jaar hebben wij in samenwerking met de RECRON en horeca Nederland een bijeenkomst voor recreatieondernemers georganiseerd bij de Norgerberg. Dat is een van de recreatieondernemers die al veel heeft geïnvesteerd. I: Heeft die ook met een pilot van de provincie meegedaan? G: De Norgerberg is een van de eerste ondernemer die de Green Key heeft gekregen en heeft ook allerlei investeringen gedaan. Ze hebben van die heatpipes, een warmtenetje op de camping, houtkachel. Zij hebben dus al flink aan de weg getimmerd. Dat is een van de koplopers denk ik. Daar hebben we verteld wat wij als DEO kunnen bieden, wat de mogelijkheden zijn. Iemand van de Green Key heeft daar een presentatie gehouden. Er is een rondleiding geweest op de Norgerberg om te laten zien hoe dat pakt. Er was marginaal belangstelling voor. Eigenlijk is er nagenoeg niets uitgekomen. I: Waar heeft dat aan gelegen denk je?

G: Dat weet ik eigenlijk niet. De uitnodigingen zijn via de RECRON verstuurd. Dat is toch wel de belangorganisatie, maar misschien was het onderwerp niet belangrijk genoeg.

G: Dus voor mij zijn dat soort intermediairs ontzettend belangrijk, dus dat is waarom ik samen met de RECRON een bijeenkomst heb georganiseerd. Om op die manier via zo'n intermediair al die recreatieondernemers in ieder geval op de hoogte te stellen van ons bestaan. Maar voor de rest heb ik niks met de RECRON. Voor de rest heb ik de individuele ondernemer nodig die een investering wilt doen en vervolgens moet weten dat ik besta om hun financieel te kunnen ondersteunen.

## **Kostenreductie**

Dhr. Hoek ziet mogelijkheden bij de recreatieondernemers om hun operationele lasten te verlagen door investeringen te doen in duurzame energie of energiebesparing. Daar kan de DEO juist ondersteuning bieden.

Tot slot laat dhr. Hoek zien dat samenwerken de slagkracht kan verminderen en dat er een bepaalde organisatiekracht nodig is. Een ondernemer kan gemakkelijk voor zichzelf beslissen wat voor investering voor hem haalbaar is. Als vervolgens een traject met meerdere ondernemer moet worden doorlopen en met de verschillende ondernemers overlegd moet worden, kan het proces onnodig lang duren.

*Tabel 23. Kostenreductie*

G: Maar goed het zou mooi zijn als de recreatieondernemers zich melden. Wij hebben ze nog niet kunnen bereiken. Wij hebben bijvoorbeeld wel met Landal wat gesprekken gehad. Center Parks hoeft niet te worden benaderd, want zij investeren gewoon vanuit eigen middelen. Maar de kleine recreatieondernemers melden zich gewoon niet, met uitzondering van wat zwembaden die zich wel melden. Er zijn voldoende mogelijkheden voor recreatieondernemers om te investeren in energieoplossingen om in ieder geval hun exploitatie lasten te verlagen met duurzame energie of energiebesparing.

Samenwerking kan slagkracht verminderen.

G: Ja, maar moet je dan kijken wat voor organisatiekracht er nodig is. Als jij bijvoorbeeld iets met zonnepanelen wilt, dan is het gemakkelijkst als je zelf kunt besluiten. Jij kunt zelf heel goed bepalen wat voor jou als ondernemer haalbaar is qua investering enerzijds, maar wat ook haalbaar is om aan panelen op je dak te leggen wat ook nog een keer wordt terugverdiend. Dus de eigen situatie kan heel goed worden beoordeeld. Als dat vervolgens in een collectief moet worden gedaan, dan moet er met de buurman worden overlegd en dat zit toch net weer wat anders in elkaar. En voordat je er dan met elkaar uit bent, ben je alweer 2 jaar verder. Terwijl het misschien wel voor jezelf zo interessant is dat wanneer je vandaag beslist om het te gaan doen dat het er morgen ook wel licht.



## H5 EVALUATIE & CONCLUSIE

In dit hoofdstuk zal een antwoord worden gegeven op de hoofdvraag: Hoe kan door samenwerking tussen de Provincie Drenthe en ondernemers in de recreatiesector de energietransitie in de provincie Drenthe worden versneld?

In het vorige hoofdstuk zijn de interviews met behulp van de drivers van het CGR model geanalyseerd. Daarbij zijn variabelen ontdekt die een ondernemer kunnen motiveren om te gaan samenwerken. Verder zijn een aantal variabelen ontdekt die een ondernemer kunnen belemmeren om te gaan samenwerken. De onderzoeksresultaten zullen eerst samengevat en geëvalueerd worden en vervolgens zal een antwoord worden gegeven op de hoofdvraag.

De driver leiderschap laat zien welke ondernemers sneller gemotiveerd zijn om een samenwerkingsverband op te zoeken of op te zetten. De ondernemers die zelf initiatief vertonen, lijken zich gemakkelijker bij een samenwerkingsverband aan te willen sluiten of op te zetten. Verder is met behulp van de driver leiderschap ontdekt dat volgens de ondernemers de overheid meer initiatief zou moeten vertonen. Het initiatiefnemen van de overheid is in drie verschillende categorieën onder te brengen. De overheid zou meer initiatief moeten tonen in het ontwikkelen of ondersteunen van duurzame oplossingen, in het opstellen van duidelijke regels en in het opstellen van een duidelijke visie in de vorm van beleid.

Met de driver prikkel zijn variabelen ontdekt waarmee een ondernemer wordt geprikkeld om een samenwerking op te zoeken of te initiëren. Bij de analyse is een onderscheid gemaakt tussen een interne en externe prikkel. Door een onderscheid te maken in interne en externe prikkels is aangetoond dat prikkels zich zowel buiten als binnen de onderneming kunnen bevinden. Kostenreductie, persoonlijk contact en intrinsieke waarden zijn tijdens de analyse ontdekt als interne prikkels. Subsidie kan als externe prikkel fungeren om te gaan samenwerken en bij duurzame oplossingen is er geen onderscheiding te maken.

Bij de analyse van de interviews met de driver afhankelijkheid zijn drie variabelen ontdekt. Twee variabelen kunnen leiden naar een samenwerking. Deze variabelen zijn informatie en bezoekers. Er is een variabele ontdekt die samenwerking moeilijker kan maken, namelijk de eigen onderneming.

Technologische ontwikkelingen is als een variabele van de driver onzekerheid ontdekt die ondernemers kan motiveren om te gaan samenwerken. Verder is ontdekt dat de overheid met haar (bestemmings)plannen onzekerheden kan creëren. Bij de analyse van de interviews is niet ontdekt dat deze variabele leidt tot een samenwerking.

Uit de resultaten blijkt dat een aantal variabelen van verschillende drivers op elkaar te kunnen lijken. De onzekerheid van nieuwe technologieën en een afhankelijkheid aan informatie lijken overeenkomsten met elkaar te hebben. Het gebruik van een nieuwe technologie kan met onzekerheden gepaard gaan die leiden tot een vraag en daarbij een afhankelijkheid aan informatie. De variabele duurzame oplossingen en een afhankelijkheid aan informatie lijken ook een verband met elkaar te hebben. Als ondernemers een andere ondernemer bezoeken die ver is met het verduurzamen van zijn onderneming, is de motivatie om meer informatie te verkrijgen hoe dergelijke installaties werken. Maar het is goed om te weten dat duurzame oplossingen ondernemers kunnen prikkelen om dus bij andere ondernemers langs te gaan of samen te werken.

Tot slot is besproken hoe de Provincie Drenthe haar rol ziet in de ontwikkelingen van de energie transitie en wat zij en de DEO kunnen doen. De Provincie Drenthe wil het initiatief overlaten aan marktpartijen. De marktpartijen moeten met een goed plan komen en dan zou de Provincie kunnen ondersteunen in vooral het aanlooptraject van de uitvoering van een project. De Provincie kan daarbij bestuurlijke ondersteuning bieden, subsidies verstrekken of een gek risico afdekken. De enkele recreatieondernemer zal niet snel door de Provincie ondersteund worden, daarvoor is een recreatieondernemer over het algemeen te klein. De Provincie heeft namelijk ondergrenzen ingesteld qua grootte van het project dat zij ondersteunt. Als ondernemers samen een project zouden opzetten waardoor de grootte van het project toeneemt en deze wel boven de ondergrens valt dan zou de Provincie wel ondersteuning kunnen bieden.

Zodra een plan de uitvoeringsfase heeft bereikt, is de DEO ondersteuning bieden. Als een ondernemer de financiering niet volledig rond kan krijgen voor een project, dan kan de DEO met financiële middelen ondersteuning bieden. Voor de enkele recreatieondernemer zou de DEO een rol kunnen spelen. De DEO kan met de Energie Lening Drenthe recreatieondernemers een lening aanbieden van 50% het geïnvesteerde bedrag met een minimum van 5.000 euro tot een maximum van 50.000 euro. Als recreatieondernemer niet een eigen investering van 5.000 euro kan doen, kan hij nog wel advies krijgen van de DEO.

## Conclusie

De Provincie Drenthe zal geen samenwerking kunnen opzetten met elke individuele ondernemer. De individuele ondernemer heeft daarvoor te weinig impact in de energietransitie en is als individuele onderneming te klein voor de Provincie Drenthe om te ondersteunen. Bovendien kost het bereiken van elke individuele ondernemer en daarmee een samenwerking op te zetten, de Provincie te veel middelen. De variabelen die zijn ontdekt tonen aan dat sommige ondernemers samen kunnen en willen werken. Er zal dus een manier ontwikkeld moeten worden, zodat de afzonderlijke ondernemers gaan samenwerken en het wel interessant voor de Provincie Drenthe wordt om ondersteuning te bieden. De variabelen die zijn ontdekt in hoofdstuk 4 geven opties waarmee ondernemers verleid kunnen worden om (meer) te gaan samenwerken.

Ondernemers die zelf initiatief tonen, lijken zelf al samenwerking en oplossingen opgezocht te hebben om de operationele kosten zo laag mogelijk te houden. De vraag is dan hoe de ondernemers die weinig initiatief tonen mee kunnen worden genomen in een samenwerkingsverband die er uiteindelijk op is gericht om de ondernemers te verduurzamen.

Om ondernemers bijeen te brengen lijkt er een behoefte te zijn aan een derde partij. Dit zou de gemeente, een private partij of een partij die ondersteund wordt door de overheid (gemeente, Provincie of Rijk) kunnen zijn. De gemeente staat dichtbij de ondernemer die in haar gebied werkzaam is. Doordat samenwerkingsverbanden niet per se gebonden hoeven te zijn aan de gemeentelijke grenzen, lijkt de gemeente als derde partij niet optimaal. Een private partij of een partij die wordt ondersteund door gemeente en/of Provincie en die als doel heeft om een samenwerking op te zetten met de ondernemers in een regio zou daarom optimaal zijn.

Om ondernemers naar bijeen te brengen, zal er een win-win situatie moeten worden gecreëerd die voor ondernemers dusdanig verleidend is dat zij daar eigenlijk niet omheen kunnen. De variabelen die in hoofdstuk 4 zijn ontdekt, kunnen daarbij ondersteuning bieden. Kostenreductie, publiciteit en informatie lijken de meest kansrijke variabelen om een win-win situatie voor betrokken organisaties te creëren.

Huidige samenwerkingsverbanden zouden uitgebreid kunnen worden door duurzame oplossingen als kosten reducerende maatregelen erbij te betrekken. Bij een geheel nieuw samenwerkingsverband zouden naast duurzame oplossingen, andere operationele zaken zoals EHBO of afvalverwerking, betrokken kunnen worden. Duurzame oplossingen kunnen een kostenreductie bij de ondernemer realiseren. Door publiciteit gezamenlijk te regelen, worden de lasten en de baten gedeeld door de betrokken partijen. Binnen de publiciteit zal vervolgens ruimte geboden moeten worden aan de ondernemer om zich te kunnen onderscheiden.

Verder blijkt dat de informatievoorziening naar de ondernemer toe nog niet optimaal wordt benut. De Energie Lening Drenthe van de DEO bijvoorbeeld, lijkt niet bekend te zijn bij de recreatieondernemers (interview dhr. Hoek, 2014). Een samenwerkingsverband kan een waardevolle bijdrage leveren aan het verspreiden van betrouwbare informatie. Dit zal ook ondersteund kunnen worden door de DEO of de Provincie Drenthe. Een derde partij kan het knelpunt wegnemen voor de onderneming die erg afhankelijk is van zijn eigen onderneming. Doordat een derde partij veel werk uithanden neemt van de ondernemer, kan hij zich blijven richten op zijn eigen onderneming.

Een samenwerkingsverband dat opgezet is door een derde partij, kan samenwerking met de overheid gemakkelijker maken. Waardoor de overheid haar beleid beter kan afstemmen op de wensen van de ondernemer en daarmee de onzekerheid die zij kan doen laten ontstaan verminderen. Verder kan een betrouwbare informatievoorziening in zo'n samenwerkingsverband ervoor zorgen dat de onzekerheid van het gebruik van nieuwe technologieën verminderd wordt. De informatiebehoefte die ontstaat bij het gebruik van nieuwe technologieën kan sneller en gemakkelijker binnen een samenwerkingsverband worden uitgewisseld.

Bij het opzetten van een samenwerking of het uitbreiden daarvan is het belangrijk om rekening te houden met de persoonlijke contacten en intrinsieke waarden van de deelnemende partijen. Ondernemers die vanuit hun hart groen willen zijn, kunnen als boegbeeld dienen om andere ondernemers de voordelen van duurzame oplossingen te laten zien. Door een samenwerkingsverband niet te groot te laten worden en binnen de regio te houden, kan ervoor worden gezorgd dat het gemakkelijker is goed persoonlijk contact op te bouwen.

Subsidie vanuit de Provincie Drenthe kan ook in dit verband een waardevolle bijdrage leveren. De Provincie kan een private partij subsidiëren die ondernemers bijeen gaat brengen. Met de subsidie zou die partij aantrekkelijkere tarieven bij de ondernemers in rekening kunnen brengen. Uiteindelijk zal de ondernemer zelf ook investeringen in zijn onderneming moeten doen. Dit hoeven geen grote investeringen te zijn. Als hiermee slim wordt omgegaan en bijvoorbeeld de ondernemers die nu al ver verduurzaamd zijn als inspiratiebron te laten dienen. Zij kunnen laten zien dat een onderneming met kleine stapjes kan worden verduurzaamd en dat er daarmee een kostenbesparing voor de ondernemer wordt gerealiseerd.

Als de ondernemers samen kunnen worden gebracht in een samenwerkingsverband worden zij als niche daarmee sterker. Voor de Provincie wordt een samenwerkingsverband van ondernemers ook interessanter om te ondersteunen, omdat zij dan met minimale middelen resultaat verkrijgt. Daardoor zou zo'n samenwerkingsverband invloed kunnen uitoefenen op het beleid dat door de Provincie wordt ontwikkeld.

## H6 DISCUSSIE & AANBEVELINGEN

De conclusie die is getrokken uit de onderzoeksresultaten lijkt behoorlijk idealistisch. Maar deze conclusie volgt logischerwijs uit de data die is verzameld. De Provincie Drenthe kan geen initiatief nemen om alle ondernemers bij het handje mee te nemen in de transitie. De individuele ondernemer is te klein om door de Provincie te worden ondersteund. De Provincie laat wel zien dat ze de recreatiesector als belangrijke sector beschouwd voor de provincie. Andersom hebben de ondernemers een verwachting dat de overheid, gemeente of Provincie, meer doet om hun te ondersteunen in het verduurzamingsproces. Het lijkt er daarom op dat beide partijen afwachten en dat er daardoor niet veel gebeurt. Om de energietransitie te versnellen onder de recreatieondernemers is er dus iets nodig die de ondernemers bijeenbrengt. Daarom lijkt een derde partij die individuele ondernemers samenbrengt een oplossing voor beide partijen. Zodat er niet meer een individuele ondernemers is, maar meer en dat ze daardoor druk kunnen uitoefenen op de Provincie en daardoor ondersteuning kunnen krijgen van de Provincie.

Het lijkt erop dat de gemeente ook een grotere rol kan aannemen in het transitieproces bij ondernemers. De ondernemers hebben immers directer contact met de gemeente, omdat beslissingen die de gemeente maakt hun eerder zal treffen. Bovendien staat de gemeente dicht bij de ondernemer en kan de gemeente gemakkelijker druk uitoefenen op de Provincie dan ondernemers. De gemeente en Provincie hebben makkelijker contact met elkaar dan de ondernemer dat heeft met de Provincie. Hier ligt ook een mogelijk voor verder onderzoek. Welke rol zou de gemeente in een samenwerking kunnen hebben?

De directe effecten die de recreatieondernemers op de energietransitie hebben zijn waarschijnlijk niet heel groot. De CO<sub>2</sub> besparing die een individuele ondernemer kan realiseren is relatief klein. De indirecte effecten kunnen wel groot zijn. Uit heel Nederland komen bezoekers langs en door via de recreatieondernemer te laten zien hoe de energievoorziening ook kan, kunnen zij dat meenemen naar huis. De indirecte effecten zijn nog niet bekend. Dus daar ligt een kans voor verder onderzoek. Een nadeel van deze indirecte effecten is dat ze niet in het gebied hoeven op te treden waar de investeringen worden gedaan. Uit heel Nederland bezoeken mensen de provincie Drenthe.

Bovendien lijkt het erop dat ondernemers niet een urgentie ervaren om te verduurzamen. Het lijkt erop dat ze vooral bezig zijn met hun eigen onderneming en energie vooral als bijzaak wordt gezien. Een derde partij zou ondernemers kunnen ondersteunen om te verduurzamen, waardoor er bij de ondernemers zelf ook de operationele kosten omlaag gaan.

Dit onderzoek kan in andere gebieden van verschillende geografische grootte binnen Nederland herhaald worden, zowel kwalitatief als kwantitatief, om daarmee te onderzoeken of de variabelen die in dit onderzoek zijn ontdekt ook terug te vinden zijn in andere gebieden en in hoeverre deze doorwerken.

De Provincie Drenthe zou een proef kunnen starten door een organisatie op te richten die als doel heeft in een bepaalde regio duurzame ondernemers en niet-duurzame ondernemers samen te brengen. Zij zou deze organisatie kunnen subsidiëren en daarmee onderzoeken wat zo'n organisatie aan middelen nodig heeft om effectief ondernemers te bereiken. Het zal een organisatie moeten zijn die volledig los staat van de overheid. Zij hebben zelf al een proef gedaan met 5 ondernemers waarin zij zelf het initiatief hebben genomen. Daarmee waren te hoge verwachtingen voor de ondernemers geschapen (interview dhr. van der Heide, 2014). Dus de Provincie zou een stichting als de DEO kunnen opzetten of de DEO kunnen uitbreiden met als taak recreatieondernemers binnen de Provincie te ondersteunen. Ze zou daar voorwaarden aan kunnen stellen dat er minimaal 5 en maximaal 30 ondernemers in een samenwerkingsverband kunnen zitten. Te grote samenwerkingsverbanden zorgen ervoor dat het lastiger zal zijn om er samen uit te komen en dat processen lang kunnen gaan duren.

## H7 REFLECTIE

Doordat dit onderzoek vanuit een stage bij de provincie Drenthe is gedaan, heeft dit onderzoek niet geheel objectieve resultaten heeft opgeleverd. Het onderzoek is vanuit de Provincie Drenthe in Assen uitgevoerd. De ondernemers die zijn geïnterviewd, waren ervan op de hoogte dat ik dit onderzoek mede vanuit de Provincie Drenthe heb gedaan. Dit is zeer goed terug te leiden naar de antwoorden die op bepaalde vragen werden gesteld. Ik heb deze antwoorden zoveel mogelijk buiten beschouwing proberen te laten.

Het interview dat is gedaan met dhr. Dijkstra heeft richting gegeven aan dit onderzoek, doordat hij een aantal ondernemers heeft genoemd die interessant zouden zijn om te interviewen. Achteraf gezien heeft dit interview wel een goed globaal beeld opgeleverd van de recreatiesector in de provincie Drenthe. Om mij vervolgens objectiever op te kunnen stellen tegenover ondernemers, heb ik ervoor gekozen om de diepte interviews die gedaan zijn met dhr. Hoek en dhr. van der Heide te doen nadat ik de ondernemers heb geïnterviewd.

De resultaten van dit onderzoek zijn in beperkte mate te generaliseren voor alle ondernemers in de recreatiesector. De sterkte van de variabelen die met de drivers zijn ontdekt, kunnen niet met dit onderzoek bepaald worden. Dit komt doordat de resultaten tot stand zijn gekomen door een kwalitatief onderzoek. Deze resultaten kunnen als indicatie gebruikt worden voor andere gebieden, nader onderzoek is dan wel nodig om deze te bevestigen of te ontkrachten.

De drivers zijn voor dit onderzoek meer genuanceerder gebruikt. Dit is bewust gedaan om zo meer relevante informatie te kunnen verzamelen. Leiderschap en prikkel worden veel krachtiger door Emmerson et al. (2012) omschreven. Zo is volgens hun leiderschap iemand die duidelijk het initiatief neemt en de hoge kosten die een samenwerkingsverband opzet wil dragen. Prikkel moeten volgens hun zodanig zwaarwegend zijn dat de mensen die een samenwerkingsverband opzetten er niet omheen kunnen. Dat als ze de prikkels negeren, deze zware consequenties hebben voor de persoon of onderneming.

Tot slot vond ik het bijzonder om erachter te komen dat dhr. Dijkstra informatie van de Energie Lening Drenthe niet volledig wist of op dat moment kon vertellen. In het interview dat ik met hem had, verteld hij mij dat DEO een ondergrens heeft van 50.000 euro. Terwijl tijdens het interview met dhr. Hoek duidelijk werd dat de DEO een ondergrens heeft van 5.000 euro. Dit laat zien dat specifieke antwoorden van een geïnterviewde toch verkeerde informatie kan bevatten en dat er binnen de provinciale organisatie het toch ook moeilijk blijkt te zijn om informatie met elkaar te delen.





## BIBLIOGRAFIE

Ansell, C., & Gash, A. (2007). *Collaborative governance in theory and practice*.

*Journal of public administration research and theory*, 18(4), 543-571.

Beermann, J., & Tews, K. (2016). Decentralised laboratories in the German energy transition. Why local renewable energy initiatives must reinvent themselves. *Journal of Cleaner Production*.

Benz, A., & Eberlein, B. (1999). The Europeanization of regional policies: patterns of multi-level governance. *Journal of European Public Policy*, 6(2), 329-348.

Boeije, H. (2012). *Analyseren in kwalitatief onderzoek: denk en doen*. Amsterdam: Boom Koninklijke Uitgevers.

European Commission (2010). Analysis of options to move beyond 20% greenhouse gas emission reductions and assessing the risk of carbon leakage. COM (2010) 265 final. [<http://www.europe.eu>]

Emerson, K., Nabatchi, T., & Balogh, S. (2012). An integrative framework for collaborative governance. *Journal of public administration research and theory*, 22(1), 1-29.

Foran, T., Fleming, D., Spandonide, B., Williams, R., & Race, D. (2016). Understanding energy-related regimes: A participatory approach from central Australia. *Energy Policy*, 91, 315-324.

Geels, F. W., & Kemp, R. (2000). *Transities vanuit sociotechnisch perspectief*. Maastricht: MERIT.

Gooyert, V. de, Rouwette, E., Kranenburg, H. van, Freeman, E., & Breen, H. van (2016). Sustainability transition dynamics: Towards overcoming policy resistance. *Technological Forecasting and Social Change*, 111, 135-145.

Gross, C. (2007). Community perspectives of wind energy in Australia: The application of a justice and community fairness framework to increase social acceptance. *Energy policy*, 35(5), 2727-2736.

Hassink, J., Salverda, I., Vaandrager, L., van Dam, R., & Wentink, C. (2016). Relationships between green urban citizens' initiatives and local governments. *Cogent Social Sciences*, 2(1), 1250336.

Hecher, M., Vilsmaier, U., Akhavan, R., & Binder, C. R. (2016). An integrative analysis of energy transitions in energy regions: A case study of ökoEnergieLand in Austria. *Ecological Economics*, 121, 40-53.

Legard, R., Keegan, J., & Ward, K. (2003). In-depth interviews. In Ritchie, J. & Lewis, J. (Red.), *Qualitative research practice: A guide for social science students and researchers*, (138-169). London: Sage

Lewis, J. & Ritchie, J. (2003). Generalizing from qualitative Research. In Ritchie, J. & Lewis, J. (Red.), *Qualitative research practice: A guide for social science students and researchers*, (263-287). London: Sage

Loorbach, D. (2010). Transition Management for Sustainable Development: A Prescriptive, Complexity-Based Governance Framework. *Governance*, 23(1), 161-183.

Pitt, D., & Congreve, A. (2016). Collaborative approaches to local climate change and clean energy initiatives in the USA and England. *Local Environment*, 1-18.

Provincie Drenthe (2013). *Feiten en Cijfers Vrijtijdseconomie Drenthe 2013*. <http://provincie.drenthe.nl> URL bezocht op 2 oktober 2013.

Provincie Drenthe (2013a). *Energiestrategie Drenthe. Op weg naar een duurzame Drentse energiehuishouding*. Assen: Provincie Drenthe.

Riddington, G., McArthur, D., Harrison, T., & Gibson, H. (2010). Assessing the economic impact of wind farms on tourism in Scotland: GIS, surveys and policy outcomes. *International Journal of Tourism Research*, 12(3), 237-252.

Rotmans, J., Kemp, R., & van Asselt, M. (2001). More evolution than revolution: transition management in public policy. *Foresight*, 3(1), 15-31.

Rotmans, J., & Loorbach, D. (2009). Complexity and transition management. *Journal of Industrial Ecology*, 13(2), 184-196.

Scarlett, L., & McKinney, M. (2016). Connecting people and places: the emerging role of network governance in large landscape conservation. *Frontiers in Ecology and the Environment*, 14(3), 116-125.

Shove, E., & Walker, G. (2007). CAUTION! Transitions ahead: politics, practice, and sustainable transition management. *Environment and Planning A*, 39(4), 763-770.

Smith, A. (2007). Emerging in between: The multi-level governance of renewable energy in the English regions. *Energy Policy*, 35(12), 6266-6280.

Stocker, T. F., Qin, D., Plattner, G. K., Tignor, M., Allen, S. K. & Boschung, J. (2013). *IPCC, 2013: Climate Change 2013: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge: Cambridge University Press

Ulibarri, N., & Scott, T. A. (2016). Linking network structure to collaborative governance. *Journal of Public Administration Research and Theory*, muw041.

Verbong, G., & Geels, F. (2007). The ongoing energy transition: lessons from a socio-technical, multi-level analysis of the Dutch electricity system (1960–2004). *Energy policy*, 35(2), 1025-1037.

Waal, R. M. de, & Stremke, S. (2014). Energy transition: Missed opportunities and emerging challenges for landscape planning and designing. *Sustainability*, 6(7), 4386-4415.

Zhao, Z. Y., Chang, R. D., & Chen, Y. L. (2016). What hinder the further development of wind power in China?—A socio-technical barrier study. *Energy Policy*, 88, 465-476.

Zuidema, C. (2011). Stimulating local environmental policy: Making sense of decentralization in environmental governance.

Zuidema, C., & Roo, G. de (2015). Making Sense of Decentralization: Coping with the Complexities of the Urban Environment. In *Risk Governance* (59-76). Springer Netherlands.



## BIJLAGEN

### Kenmerken geïnterviewde ondernemers

Onderneming	Geïnterviewde	Soort onderneming	Green Key	Werkt samen
de Kwartjesberg	Dhr. van Wijk	Groepsaccommodatie	Goud	Beperkt
Camping d'Olde Kamp	Dhr. van Zanten	Camping	Zilver	Ja
Kampeerterein de Blauwe Haan	Mevr. & dhr. van den Engel	Camping	Goud	Beperkt
Camping Dorado	Dhr. Land	Camping	Goud	Ja
Camping en Galerie Natuurkampeerterein Thyencamp	Dhr. Tienkamp	Minicamping	Goud	Ja
Camping de Drentse Patrijs	Dhr. & mevr. Mocking	Camping	Geen	Nee
Vakantiepark de Wiltzangh	Mevr. Nijstad	Camping	Geen	Beperkt
Camping Graswijk	Mevr. Postma	(mini)Camping	Geen	Nee

Onderneming	Bevat	Duurzaam energie afname	Energie besparende maatregelen	Energie opwekking
de Kwartjesberg	2 gebouwen. 25 tot 43 personen & 40 tot 63 personen. Maximaal kunnen 112 personen verblijven	Groen gas & groene stroom	Lampen, waterbesparing, isolatie en apparatuur	
Camping d'Olde Kamp	40 kampeerplaatsen, 6 plaggenhutten	Groen gas & groene stroom	Spaarlampen, waterbesparing en isolerende maatregelen	Zonnecollectoren
Kampeerterein de Blauwe Haan	100 toeristische plaatsen, 95 vaste staanplaatsen & 11 huuraccommodaties	Groen gas & groene stroom	Spaarlampen, waterbesparing, waterpomp en isolerende maatregelen	Zonnecollectoren & biomassaketel
Camping Dorado	20 kampeerplaatsen, 6 bungalows en 1 trekkershut	Onbekend	Spaarlampen, waterbesparing, grijswatercircuit en isolerende maatregelen (WTW)	Houtgestookte CV, houtkachels, zonnecollectoren en zonnepanelen
Camping en Galerie Natuurkampeerterein Thyencamp	38 kampeerplaatsen maximaal, in praktijk 15 tot 20 plaatsen. 2 blokhutten.	Groen gas & groene stroom	Spaarlampen, waterbesparing, grijswatersysteem, permanent circulerend watersysteem en isolerende	Zonnecollectoren & zonnepanelen

			maatregelen	
Camping de Drentse Patrijs	25 tot 27 kampeerplaatsen	Groene stroom	Spaarlampen en waterbesparing	
Vakantiepark de Wiltzangh	103 kampeerplaatsen, 58 bungalows, 1 familiehuis	Groene stroom	Spaarlampen, waterbesparing en isolerende maatregelen	
Camping Graswijk	25 kampeerplaatsen	Nee	Spaarlampen	

## VRAGENLIJSTEN

### Vragenlijst Dick Dijkstra.

Eerst beginnen wat Dick doet bij de RECRON (functie en wat de RECRON zelf doet op het gebied van energie)

*(Opsplitsen in opwekking, besparing en groene mobiliteit)*

Welke argumenten worden door bedrijven in de recreatiesector gebruikt voor samenwerking?

*Is energie een doel op zichzelf om samen te werken? Green Key is duurzaamheid in brede zin van het woord.*

Welke bedrijven buiten de Green Key doen 'wat' met energie en waarom?

En welke condities/voorwaarden worden aan de samenwerking gesteld?

Welke belangen zijn relevant? En wat is de rol van een visie?

Netwerken (hoe zien de samenwerkingsverbanden eruit?) *Formele en informele?*

Welke partijen spelen daarin en welke rol hebben zij?

Aantal concrete casussen gebruiken? (gemeente Noorderveld/Norgerberg)?

Welke bedrijven zijn de frontrunners, dus als een van de eerste hernieuwbare energie/besparende maatregelen gaan gebruiken?

Wat is de invloed van hun geweest op andere recreatiebedrijven?

(De rol van hernieuwbare energie en energiebesparende maatregelen bij de vaststelling van een Green Key.)

Hoe wordt de rol van de overheid (gemeente/provincie/nationaal) gezien bij de samenwerkingsverbanden?

Welke rol is wenselijk van de overheid?

## Vragenlijst interviews met ondernemers

### Energiegebruik

Hoe groot is uw totale energie gebruik (in % van alle gemaakte kosten)?

Maakt u ook gebruik van hernieuwbare energie?

Zo ja,

Waarom bent u naar hernieuwbare energie overgestapt?

Hoe bent u aan de informatie gekomen?

Wat zijn de voordelen van hernieuwbare energie bronnen voor uw bedrijf?

Welke hordes/problemen heeft u moeten nemen om de overstap naar hernieuwbare energie te maken?

Heeft u ook dingen kunnen realiseren doordat u bent overgegaan naar duurzame energie die u anders niet had kunnen realiseren?

Wat is er veranderd nadat u meer bent gaan gebruik maken van hernieuwbare energie? (*Wat heeft het opgeleverd?*)

Is uw concurrentie positie verbeterd?

Zo nee,

Waarom niet?

Heeft u er over nagedacht?

Welke afwegingen heeft u daarbij gedaan?

Welke motieven heeft u om er niet gebruik van te maken?

### Samenwerken

Werkt u ook samen met andere partijen op specifiek energiegebied of ook andere gebieden? (promotie etc.)



Heeft u zelf de samenwerking gezocht?

Met wie is dat gelukt en met wie niet?

Is er samenwerking op een andere manier ontstaan?

Waarom bent u gaan samenwerken (waarop nog meer buiten energie)?

Is energie een thema op zich om te gaan samenwerken?

Welke condities en/of voorwaarden waren gebonden aan de samenwerking?

Welke belangen zijn relevant bij de samenwerking?

En wat is de rol van uw visie en die van anderen met wie u (wel/niet) samenwerkt?

Wat is uw beeld van de ondernemers in de buurt?

Trekken die ondernemers zich aan u op? Zijn zij ook geïnteresseerd in technieken die u gebruikt?

Hoe ervaart u het verschil in samenwerken met de overheid en met andere ondernemers?

Heeft u van de Green Key gehoord?

Wat zijn uw redenen geweest om er niet bij aan te sluiten?

Hoe ziet u de huidige rol van de overheid (gemeente/provincie/nationaal)?

Welke rol is wenselijk van de overheid?

Welke partijen spelen nog meer een rol?

Samenwerking met Eneco?

Wat houdt deze samenwerking in?

Wat wenst u van de overheid om de overstap naar hernieuwbare energie gemakkelijker te maken?

Zijn er bijdragen geweest van andere partijen? *Privaat of semi-privaat*

Heeft u verder nog iets toe te voegen?

## Vragenlijst interviews met ondernemers bij de Green Key

Samenwerkingverbanden tussen ondernemers in de recreatiesector op hernieuwbaar energiegebied.

*(Opsplitsen in opwekking, besparing (groene mobiliteit)*

Hoe groot is uw totale energie gebruik (in % van alle gemaakte kosten)?

Waarom bent u naar hernieuwbare energie overgestapt?

Hoe bent u aan de informatie gekomen?

Wat zijn de voordelen van hernieuwbare energie bronnen voor uw bedrijf?

Welke hordes/problemen heeft u moeten nemen om de overstap naar hernieuwbare energie te maken?

Heeft u ook andere zaken kunnen realiseren doordat u bent overgegaan naar duurzame energie die u anders niet had kunnen realiseren?

Wat is er veranderd nadat u meer bent gaan gebruik maken van hernieuwbare energie? *(Wat heeft het opgeleverd?)*

Is uw concurrentie positie verbeterd?

Waar heeft u meer middelen voor gekregen?

Met welke partijen werkt u samen op het gebied van energie *(Onderscheid maken of het echt een samenwerking is of op basis van contract)?*

Heeft u zelf de samenwerking gezocht?

Met wie is dat gelukt en met wie niet?

Is er samenwerking op een andere manier ontstaan?

Waarom bent u gaan samenwerken (waarop nog meer buiten energie)?

Is energie een thema op zich om te gaan samenwerken?

Welke condities en/of voorwaarden waren gebonden aan de samenwerking?

Welke belangen zijn relevant bij de samenwerking?

En wat is de rol van uw visie en die van anderen met wie u (wel/niet) samenwerkt?

Wat is uw beeld van de ondernemers in de buurt?

Trekken die ondernemers zich aan u op? Zijn zij ook geïnteresseerd in technieken die u gebruikt?

Wat betekent het hebben van een Green Key voor uw onderneming?

Wat is uw motivatie om voor een Green Key te gaan?

Wat is er na het krijgen van een Green Key veranderd?

Hoe ervaart u het verschil in samenwerken met de overheid en met andere ondernemers?

Hoe ziet u de huidige rol van de overheid (gemeente/provincie/nationaal) bij het samenwerken?

Welke rol is wenselijk van de overheid?

Welke partijen spelen nog meer een rol?

Samenwerking met Eneco?

Wat houdt deze samenwerking in?

Hoe heeft u de rol van de overheid beleefd bij de overstap naar hernieuwbare energie?

Wat heeft de overheid bijgedragen?

Zijn er bijdragen geweest van andere partijen? *Privaat of semi-privaat*

Heeft u verder nog iets toe te voegen?

## INTERVIEWS

**Interview met Dick Dijkstra** - Provinciehuis Drenthe, Assen. 3 oktober 2013 om 14.40. Duur interview: 36 minuten. I is interviewer Jelle Pot. D: is Dick Dijkstra.

*I: Wat is je functie bij RECRON?*

D: Ik ben regiomanager bij RECRON. Recron is de brancheorganisatie voor dag- en verblijfsrecreatieve ondernemers. Mijn doel is om ervoor te zorgen dat ondernemers kunnen blijven ondernemen. Dat houdt in dat wij vooral de belangenbehartiging van de ondernemers doen bij overheden op het lokale, provinciale, nationale en Europese niveau. Ik doe dat dan specifiek voor de ondernemers in Drenthe.

*I: Wat doet RECRON op het gebied van energie?*

D: Inkoop en bewustwording. Met Eneco maken wij deals op het gebied van inkoop, duurzaamheid enzovoorts. We proberen ondernemers bewust te maken van duurzaamheid. We zijn initiatiefnemers van de Green Key. Vanuit de duurzaamheidgedachte zijn we continu met energie bezig. Daarmee bedoel ik besparing en opwekking van energie.

*I: En Groene mobiliteit dan? Zoals elektrische fietsen, oplaadpalen en dergelijke?*

D: Niet echt, wij zijn alleen bezig met fietsen. Bij bepaalde campings en/of bungalowparken werken we samen met het Nationale Fietsersplatform. Zo kan je in Drenthe, maar eigenlijk in heel Nederland wel, bij bepaalde terrassen je elektrische fiets opladen. Dat soort zaken doen we wel.

*I: Ondersteunen jullie ondernemers ook die zelf energie willen gaan opwekken?*

D: Ja. In de gemeente Noordenveld hebben we met een vijftal ondernemers en de gemeente Noordenveld een project gedaan dat betaald is door de provincie. Die vijf bedrijven zijn voorbeeldbedrijven voor andere Drentse recreatieondernemers over hoe om te gaan met zonne-energie. Dan heb ik het over zonnepanelen, zonneboilers en heaters en dergelijke. Dat is daar allemaal geïmplementeerd. Bij camping de Norgerberg heeft dat zelfs geleid dat zij hun gasmeter hebben opgezet, omdat daar alles via de zon van energie wordt voorzien.

*I: En houtgestookte kachels?*

D: Ja, houtgestookte kachels hebben zij ook. De Norgerberg en Clossen bij het Leekstermeer hebben houtgestookte kachels en zij verwarmen daarmee hun hele bedrijf.

*I: Heb je ook zicht op samenwerkingsverbanden tussen ondernemers? Je noemde Noordenveld al hoe zit het daar in elkaar? Dat bijvoorbeeld een ondernemer iets heeft ontdekt om te besparen, dat hij dan naar anderen gaat zo van wil je dat ook niet gebruiken?*

D: Met kennis wordt er samengewerkt. Die vijf bedrijven hebben een opdracht gekregen [om te laten zien hoe het ook kan]. De provincie Drenthe heeft hun in de etalage gezet, zodat andere ondernemers kunnen zien hoe het werkt. De voorbeeldbedrijven hebben heel veel collega's of anderen die op hun bedrijf komen kijken. Dan kunnen ze zien hoe het werkt, wat het kost, wat het oplevert, hoe het met uitval staat en dat soort zaken. Er wordt al veel samengewerkt in onze sector op andere sectoren.

Ik merk dat kennis overdragen op deze manier wel werkt. De ondernemer komt daar op het bedrijf [en ziet hoe het werkt]. Hij denkt er op zijn eigen bedrijf over na en hij investeert dan toch in zonnecollectoren of in een houtgestookte ketel. Dit komt omdat de voorbeeldondernemer kan vertellen wat voor rendement het heeft.

Uiteindelijk gaat het de ondernemer maar om een ding en dat is winst maken, dus de investering moet wel uit kunnen. De terugverdientijd moet eigenlijk niet langer dan 5 jaar zijn. Als de terugverdientijd langer is, is het al eigenlijk niet meer interessant.

*I: Heb je ook inzicht in de effecten dat het voorbeeldproject heeft gehad?*

D: We hebben gezien dat het de volgende effecten heeft gehad: Intern in bedrijven heeft het geld opgeleverd. Het heeft effect gehad in de uitwerking naar collega's. Het heeft effect op de bewustwording van de sector in zijn geheel. En we hebben gemerkt dat het effect heeft op organisaties buiten de sector en dan vooral op overheden.

Als ik dan even de link mag maken naar de Green Key, wat zo'n beetje ons uithangbord is. De Green Key is het keurmerk dat je goed bezig bent. Op het moment dat een bedrijf de Green Key aan de muur heeft hangen, zou de gemeente op een aantal zaken al niet meer hoeven te controleren. Een aantal gemeenten, zoals Noordenveld, zegt dan: 'We komen nu niet meer controleren op bijvoorbeeld milieutechnische zaken, want dat heb je al goed voor elkaar doordat je het Green Key keurmerk hebt bemachtigd.' Daardoor zijn we vanuit het project Green Key samen met de gemeente Noordenveld en dezelfde ondernemers op een ander project, namelijk handhaving (modules), heel intensief aan het samenwerken.

Dus het voorbeeldproject heeft in die zin veel positieve effecten gehad. Vanuit de duurzaamheidgedachte, dan bedoel ik energieopwekking en energie besparing, heeft het invloed op hoe de ondernemer in de maatschappij staat en hoe er tegen de ondernemer wordt aangekeken.

*I: Heb je ook inzicht in bedrijven die iets met energie doen maar niet een Green Key hebben?*

D: Nee, niet direct. Maar bij ons is iedereen met energie bezig. Dat komt omdat energie een grote kostenpost is in de recreatiesector. Dus daar waar energie kan worden bespaard, wordt dat gedaan. Dan heb ik het ook over onder andere isoleren en dus energie besparen.

De gemakkelijkste manier om geld te verdienen is om te zorgen dat er geen geld uitgegeven hoeft te worden, want dan hoeft het ook niet meer terug te worden verdiend. Dus als er ergens energie kan worden bespaard door te isoleren, of door het toiletgebouw niet altijd helemaal open te hebben, of ervoor te zorgen dat er ledverlichting is, of dat verlichting via bewegingssensoren gaat. Dat doen al

heel veel ondernemers. Daar is de Green Key niet voor nodig. De Green Key gaat een stap verder, dat gaat ook over hoe de ondernemer het energiegebruik administreert.

Ik durf wel de stelling te verdedigen dat de recreatiesector een van de meest groene sectoren, want we hebben eigenlijk bijna geen uitstoot.

*I: Op welke gebieden werken de ondernemers nog meer samen?*

D: In beginsel werken ondernemers samen op het gebied van kennisuitwisseling, we hebben dit ook gestimuleerd. Het van elkaar leren. We hebben daarom ook kennistafels over bepaalde onderwerpen en we hopen dat ondernemers daar ook sterker van worden. Daarnaast is er samenwerking rondom het marketingtechnische verhaal om samen als provincie te promoten. Dat werkt ook. Over samenwerking op het gebied van energie dan hebben we het weer over inkoop. Hoe kunnen we gezamenlijk energie inkopen en hoe kunnen we gezamenlijk afval scheiden enzovoorts. Dus op dat soort gebieden wordt wel samengewerkt.

*I: Worden er ook voorwaarden aan de samenwerking gesteld?*

D: Nee, bij ons is het alleen zaak dat je wel een beetje professioneel bedrijf moet zijn. Dat is meestal de binding tussen deze ondernemers.

*I: Zijn er bepaalde belangen relevant voor ondernemers om tot een samenwerking te komen? Is wellicht een lastige vraag, ik weet niet of je daar zicht op hebt. Ik wil ook nog bij ondernemers langs.*

D: Ja dat is inderdaad een lastige vraag. Ik kan je nog wat contactgegevens van ondernemers geven die dat beter kunnen beantwoorden.

De ondernemers hebben natuurlijk uiteindelijk een belang en hun belang is om te zorgen dat hun onderneming goed loopt. Dit doen ze door de kosten te drukken en daarmee hun omzet te laten stijgen. Die kosten kunnen ze vooral drukken door te investeren in duurzaamheid. Wat ik net ook al even zei; als het geld niet wordt uitgegeven, hoeft het ook niet terug worden verdiend. Er gaat in verhouding nogal veel elektriciteit, water en gas doorheen. De vraag is dan hoe kan dat zo goed mogelijk worden getemperd, zodat wel de servicekwaliteit wordt behouden? Als er bijvoorbeeld wordt bespaard op water en de mensen komen klagen omdat ze rondjes in de douche moeten springen om nat te worden, werkt dat niet.

Dus de kwaliteit moet geborgd zijn en tegelijkertijd moeten de kosten zo laag mogelijk worden gehouden. (en dus ook de kosten die de ondernemer kan uitgeven aan energie) Daar zit het belang. Kleine ondernemers kunnen wel eens een groter belang bij grote ondernemers hebben om mee te doen met bijvoorbeeld de inkoop, om zo wel die extra korting te kunnen krijgen.

*I: Speelt een visie ook mee?*

D: Natuurlijk. Als je in gesprek gaat met ondernemers merk je het verschil tussen ondernemers die het doen vanuit een bepaalde levensovertuiging en ondernemers die het doen voor het geld. Als je dan de visie leest in bepaalde ondernemingsplannen dan pik je direct wie niet alleen voor zijn bedrijf duurzaam wilt zijn, maar ook thuis. Bij degene die thuis ook duurzaam willen zijn, zit het dus tussen de oren. Bij anderen gaat het gewoon om kostenreductie. Dat is niet erg, uiteindelijk hebben met elkaar hetzelfde doel en dat is dat we zo weinig mogelijk CO2 uitstoot hebben en zo min mogelijk energie verspillen.

*I: Heb je ook inzicht in de formele en informele netwerken waarin de ondernemers zitten?*

D: In onze sector heb je een aantal formele netwerken. Een is bijvoorbeeld de ondernemer met de gemeente, hoe we daarmee omgaan? In Noordenveld is er een formeel netwerk met een aantal recreatieondernemers en de gemeente op het gebied van duurzaamheid. Dat betekent dat gemeente Noordenveld hun snoeihout in de ketels van die ondernemers stoppen. Daar komen ze een aantal keren voor bij elkaar.

De informele netwerken ontstaan vooral binnen de sector zelf. De ondernemers gaan even buurten bij elkaar en ze gaan kijken of ze wat leuks kunnen doen met elkaar.

*I: Bijvoorbeeld een camping met een restaurant ofzo?*

D: Nou, ook campings met campings, bungalowparken met bungalowparken e.d. Ons kent ons is heel belangrijk, omdat het maar een klein wereldje is. Met de overheid, Natuur en Milieu Organisaties zitten we vooral op de formele tour. Onderling vinden we elkaar.

*I: Welke partijen doen nog meer mee in die netwerken? Je had het al over de NMF [Natuur en Milieu Federatie]? Wat voor rol nemen zij aan?*

D: De NMF is de club die op het gebied van kennis en subsidiering. We hebben volgens mij met de NMF een servicenetwerkpunt dat gericht is op lokale ontwikkelingen. Maar [bij de NMF] zit veel kennis op het gebied van zonne-energie en dat soort zaken. De overheid speelt een rol van stimulering en facilitering. Stimuleren met geld en faciliteren bedoel ik dat er zo min mogelijk regels van toepassing zijn of dat in ieder geval de regels soepel worden toegepast. Ondernemers moeten uiteindelijk zelf investeren en zelf de projecten realiseren. Het doel is dat ondernemers uiteindelijk een kleine bijdrage kunnen leveren aan de klimaat- en energiedoelen die de gemeenten en provincies stellen.

*I: En aannemers? Dat is meer de uitvoerende kant dan.*

D: Als over duurzaamheid en besparingen wordt gesproken, daarover hebben wij contacten met bepaalde ondernemingen. Die ondernemingen komen bij onze bedrijven regelmatig over de vloer. Zoals de contacten die we bij Eneco hebben, dat is een partij die ons van kennis voorziet, maar ook zaken kan uitvoeren tegen een bepaalde prijs.

*I: Nog even terugkomend op wat de RECRON inhoud. Kan in principe elke onderneming lid worden van de RECRON en wat kost dat?*

D: Ja, elke onderneming kan lid worden en dat kost geld. Het bedrag dat de onderneming moet betalen is omzet gebonden. Het bedrijf met de laagste omzet betaalt 400 euro en de grote concerns, zoals Center Parcs, die betalen 60.000 euro.

*I: Je had het al over de voorlopers. Hoe zit het veld erachter dan uit? Ik neem aan dat dat de grootste groep is?*

D: Hier kan de economische verhouding toepassen van 20-60-20 worden toegepast. 20% voorlopers, 60% middenmoot en 20% achterblijvers. Ik denk dat dat ook hier te zien is. We zien wel een ontzettende golfbeweging van interesse in duurzaamheid. We hebben in de jaren '90 een piek gezien voor de aandacht van duurzaamheid. In de jaren 2000 verminderde die aandacht en dat begint nu weer wat op te krabbelen. Misschien heeft dat te maken met de economische ontwikkelingen, dat weet ik niet. Maar we hebben wel gezien dat begin 2000 iedereen een beetje moe werd van duurzaamheid; 'We moeten weer aan duurzaamheid doen, en we moeten weer dit en we moeten weer dat'. Terwijl de ondernemers nu toch weer investeren in duurzaamheid, ook al is dat dan vooral wel een stukje kostenbesparing.

*I: Ik heb ook met een persoon bij economie gesproken en zij waarschuwde mij ook dat ondernemers wel een beetje duurzaamheids moe worden. Maar ik wil weten waarom bepaalde ondernemers dan toch wel over gaan en andere niet?*

D: Bij degene die wel overgaan naar duurzame energie zit het tussen de oren en in de genen. Als ze geen camping hadden maar bijvoorbeeld een schoenenwinkel dan hadden zij uit die [duurzaamheids] gedachte de schoenenwinkel gerund. Die mensen zijn daar [bij duurzaamheid] veel meer bij betrokken en zij zijn ook veel meer maatschappelijk betrokken. Bij bedrijven die het niet willen, daar zijn vaak de ondernemers ontzettend naar binnen gekeerd en dus puur op hun eigen bedrijf gefocust zijn. Die ondernemers kijken voor de rest niet zo erg veel om hun heen.

*I: Het verschil tussen de achterblijvers en voorlopers is dus dat de achterblijvers alleen naar zichzelf kijken.*

D: Ja, dat klopt. De achterblijvers zijn erg naar binnen gericht.

*I: Heb je ook inzicht in de invloed die de voorlopers hebben op de middenmoot?*

D: Hiervoor hebben we een bewuste keuze gemaakt. Wij hebben die koplopers losgelaten op de eerste volgers, want de eerste volgers zijn de mensen die er net tegenaan zitten en die moeten vaak net nog even een zetje krijgen op de een of andere manier om overstag te gaan. We halen de eerste volgers op en brengen ze langs bedrijven die al ver zijn [op gebied van duurzaamheid] en daar een leuk verhaal over kunnen vertellen. De voorlopers kunnen ook laten zien dat het rendement oplevert en het dus financieel aantrekkelijk is. Vervolgens kunnen de eerste volgers het laatste stapje net wel nemen en dan wel meegaan.

Soms doen zij dat omdat zij helemaal geen Green Key-achtige dingen aan de muur willen hebben hangen, maar gewoon om hun winstdoelstelling beter te kunnen halen.



Bij clubs als van der Valk is dat anders. Alle van der Valks hebben een Green Key. De gedachte daarachter is als volgt: 'Wij [als van der Valk] doen veel zaken met overheden en overheden vinden duurzaamheid belangrijk'. Dus wij investeren in duurzaamheid en dat willen we ook laten zien, want op die manier kan de overheid altijd bij ons zeggen: 'Wij [als overheid] gaan vergaderen bij een onderneming die rekening houdt met het klimaat'. *Dat is dus dan ook een stukje branding. Ja*

*I: Ken je ook projecten die mislukt zijn?*

D: Het is en blijft bij ons [de recreatiesector] kleinschalig. Of het project een mislukking is valt te betwijfelen. We hadden bedacht dat bij een van de vijf ondernemers in Noordenveld wel een windmolen geplaatst kon worden. Die ondernemer zat aan de rand van het Leekstermeer, dus daar waait het vaak. De windmolen hebben we niet voor elkaar gekregen. We wilden daar eigenlijk alle hernieuwbare bronnen gebruiken zoals zon, wind en geothermie. Om daar van windenergie gebruik te maken, lukte dus daar niet. *Waardoor kwam dat?* Dat mocht niet. Door de provincie kon daar geen windmolen geplaatst worden. De provincie wil alleen windmolens in het Veenkoloniale gebied. Dat is daar niet en dus doen we dat niet.

*I: Zijn er ook nog andere projecten die minder succesvol zijn?*

D: Green Key is aan de ene kant succesvol, maar aan de andere kant zie je dat de aanvragen en het enthousiasme in de kampeersector aan het afnemen is. Dus niet het enthousiasme voor duurzaamheid, maar het enthousiasme om dat ook naar buiten uit te dragen. Duurzaamheid tot in de haarvaten van de organisatie implementeren, dat neemt af. Dan heb ik het over papier, was- en schoonmaakmiddelen enzovoorts. Dat zie ik afnemen.

*I: Kan je me ook iets vertellen over de rol van hernieuwbare energie bij de vaststelling van een Green Key?*

D: Nee, maar ik kan je wel een naam geven van iemand die je dat wel kunt vertellen namelijk Reinder Oosting. Reinder woont toevallig ook in Assen en hij is keurmeester voor de Green Key. Dus die kan jou alles vertellen over hoe de Green Key werkt, welke eisen daaraan gesteld worden en wat de ondernemer dus moet doen.

*I: Hoe wordt de rol van de overheid op dit moment gezien bij samenwerkingsverbanden tussen de recreatiebedrijven?*

D: De overheid is degene die hernieuwbare energie kan stimuleren door het aanbieden van subsidies. Kijkend vanuit de ondernemers dan gaat het als volgt: 'Wij willen investeren in duurzaamheid. Welke subsidiepotten zijn daarvoor beschikbaar?' Dat zeg ik zo even heel plat. Dus de belangrijkste rol van de overheid is subsidieverstrekker.

Een andere rol van de overheid is om ervoor te zorgen dat de wetgeving zo gemakkelijk mogelijk wordt gemaakt voor ondernemers die willen investeren in duurzaamheid. Bijvoorbeeld voor de houtgestookte ketels die in Noordenveld zijn geplaatst, moest bij wijze van spreken een hele nieuwe

milieuvergunning worden aangevraagd voor één ketel. Zou een privé persoon dat willen doen en de ketel dus gewoon thuis had gezet, dan had er geen haan naar gekraaid. Voor dit soort zaken zou de overheid het zo gemakkelijk mogelijk moeten maken, zodat het project zonder alle administratieve lasten zou kunnen worden gerealiseerd.

*I: Zo heb je al gedeeltelijk mijn volgende vraag beantwoord, want die is wat is dan wenselijk van de overheid?*

D: Wenselijk is dus om ons niet al te veel lastig te vallen met allerlei procedures op het moment dat we zonnepanelen, houtgestookte ketels, geothermie e.d. willen aanleggen. Maar help ons juist dan om die projecten snel te kunnen realiseren en ga niet overal punten en komma's zetten.

*I: Hoe denk jij dat gemakkelijker zou kunnen?*

D: Dat wel kunnen. De Green Key is weer een goed voorbeeld. Als ondernemers Green Key-proof zijn dan moeten ze aan heel veel voorwaarden voldoen. Meer dan dat de wetgever van ze eist. Als de ondernemers dan dus een Green Key hebben, zal de overheid ze juist moeten belonen door ze zo min mogelijk lastig te vallen.

*I: Dus dan zou elke ondernemer meer druk voelen om mee te moeten gaan, omdat zij dan minder door de overheid worden lastig gevallen en dus dan meer vrijheid krijgt.*

D: Ja, maar is dat erg? *I: Dat hoeft niet inderdaad.*

D: En als er dan verder naar onze sector wordt gekeken. Hier in Drenthe is er een subsidieregeling op zonnepanelen als asbestdaken worden vervangen, maar dat geldt niet voor de recreatiesector. Die regeling geldt alleen voor de landbouw. Heel veel recreatiebedrijven komen voort uit oude landbouwbedrijven. Er staan bij de bedrijven bijvoorbeeld oude kippenschuren die nu worden gebruikt voor horeca en overdekte speelvoorzieningen en daar zit ook gewoon asbest op de daken. Dus dan denk ik waarom wordt zo'n regeling specifiek voor boeren ontwikkeld? Waar het uiteindelijk om gaat is dat we zo veel mogelijk asbest verwijderen en zoveel mogelijk zonne-energie opwekken. Dat zijn van die dingen waarvan ik denk: 'Nou dat begrijp ik niet'.

*I: Een persoonlijk vraag tussendoor: Wat voor invloed heeft uw functie bij de RECRON voor invloed op uw functie bij de PS?*

D: Dat houd ik heel erg gescheiden. Ik wil niet dat mensen kunnen zeggen dat ik iets met de PS pet voor elkaar heb gekregen voor de RECRON. Ik vind dat dat gewoon niet kan. Dus dat probeer ik gewoon heel erg te scheiden. Maar wat wel probeer is om ondernemers die vragen stellen of problemen hebben in contact te brengen met mensen die hun verder kunnen helpen. Ik kreeg toevallig de vraag van een recreatieondernemer van die boeren hebben een hele mooie subsidieregeling asbest-zon, kunnen wij dat ook niet krijgen? Dan heb ik wel de contacten in dit huis om die mail naar de juiste persoon door te sturen, met erbij van 'Joh denk er is even over na, kunnen we daar ook wat mee?'

*I: Wat kreeg je in dit geval terug?*

D: Dat het een landelijke regeling is en dat wij (provincie) het alleen hoeven uit te voeren.  
Ik vind dus dat Statenlid en medewerker van RECRON twee gescheiden werelden zijn.

*I: Dan nog een vraag over de rol van de provincie. Vroeger was de rol van de provincie regievoeren op het doel, zo van: 'Wij stellen dat doel dat gaan we uitvoeren en we nemen jullie allemaal mee'. Dat verandert nu meer naar: 'Wij stellen het doel en we moeten dat op de een of andere manier met zijn allen bereiken'. Hoe denk je daar over? Denk je dat dat zal werken?*

D: Nee. Hoewel het wel met golfbewegingen gaat, maar voorheen was het zo dat de provincie zei dit gaan we doen en daar en daar hebben we geld voor en dit gaan we dan realiseren. Nu is er gewoon minder geld te besteden. Dus de euro's die er zijn moeten slimmer worden besteed. Het meest interessante is om van 1 euro provincie geld, daar 2 of 3 euro van te maken met ander geld. Zoals met geld van waterschappen, ondernemers of andere overheden. Als de provincie zich zal gaan terugtrekken zal dat een stuk lastiger worden.

De provincie wil zich terug trekken, terwijl ze wel meer zouden moeten regisseren. De provincie wil minder stimuleren en minder faciliteren, maar ze willen veel meer groepen bij elkaar brengen en dan gaan ze ervan uit dat die processen vanzelf wel gaan. Ik denk dat dat in deze tijd niet zo is, zeker op dit thema.

*I: Op andere thema's wel dan?*

D: Ja, bijvoorbeeld het thema marketing. Ondernemers hebben daar een heel direct belang in en dan kan het wel. De provincie kan dan zeggen: 'We betalen x en dit willen we bereiken. Ondernemers, wie doen er mee?' En dan haken ondernemers veel gemakkelijker aan.

*Zou de provincie dan energie aan andere thema's moeten koppelen? Dat zou een idee kunnen zijn.*

*I: Nog even terugkomend op de energie opwekking. Doen de ondernemers dat ook samen met burgers of andere private ondernemingen? Nee. Waarom niet?*

D: Er wordt wel over nagedacht. Een van de problemen is dat veel van de recreatiebedrijven in het buitengebied liggen. Ze hebben weinig burens. Nemen we het zwembad Hesselingen in Meppel als voorbeeld. Dat zwembad ligt op een industrieterrein en wordt volledig verwarmd door de restwarmte van een bedrijf genaamd Ytong, dat is zo'n steenfabriek. Dus daar waar de combinaties mogelijk zijn wordt dat wel gedaan. Maar doordat de recreatieondernemers veel in de buiten gebieden zijn gevestigd, zijn die combinaties haast niet te maken. Leidingen aanleggen etc. wordt dan weer te duur. *Het huidige elektriciteitsnetwerk is daar niet geschikt voor?* Nee, dan kan er onvoldoende worden terug geleverd op het grote net. Dus dat gebeurt niet veel.

*I: Hoe ver zijn de zwembaden op het gebied van hernieuwbare energie gebruik? Ik zag namelijk dat ze nog geen Green Key hebben.*

D: Bad Hesseling wordt dus verwarmd door restwarmte. Het zwembad in Zuidlaren wordt verwarmd door middel van houtsnippers. De sauna in Tynaarlo wordt ook verwarmd d.m.v. houtsnippers en is ook helemaal CO2 neutraal.

*I: En al dat hout komt uit de buurt?*

D: Ja, van Tynaarlo en Noordenveld weet ik dat het uit de buurt komt. Van Zuidlaren weet ik dat niet.

D: Zo loopt er een project in het Drents-Friesche Wold (volgens mij is daar Willem Huizing vanuit de provincie bij betrokken) om daar al het snoeihout, gechargeerd gezegd, door allerlei boeren en recreatiebedrijven met een ketel de lucht in te krijgen. Zodat er dan geen tot weinig transportkosten zijn en dus de CO2 uitstoot terugdringt, want volgens mij gaat nu dat snoeihout uiteindelijk naar Denemarken toe.

*I: Door mijn vragen zijn we dan wel heen. Heb jij nog verder iets toe te voegen?*

D: Wat ik het belangrijkste vind, is dat overheden erkennen dat de recreatiesector eigenlijk een hele milieuvriendelijke sector is. Er is bij deze sector geen uitstoot van ammoniak, broeikasgassen en al dat soort zaken.

*I: Waarom vind je dat?*

D: We worden toch vaak afgebeeld als een industrieachtige sector. Dat slaat nergens op, want we zijn eigenlijk heel erg groen. We zitten in de natuurgebieden. In het natuurdossier wordt de recreatiesector altijd als vervelend beschouwd. Terwijl we eigenlijk helemaal geen negatieve effecten op de natuur hebben, omdat we eigenlijk een hele groene sector zijn.

Ik vind het ook van belang dat de provinciale overheid mee blijft doen in dit dossier op het gebied van geld. De DEO vind ik daar een heel goed instrument voor, maar dan moet je nog actiever zijn in die sectoren.

*I: Hoe bedoel je dat?*

D: De recreatiesector is een MKB sector. De DEO heeft een ondergrens van deelname investering van 50.000 euro. Heel veel van mijn ondernemers komen daar niet aan, want dat betekent dat ze al een investering van meer dan een ton moeten doen in zonnepanelen. Dat is een hoop geld voor hen. Dus als dat bedrag naar beneden zou kunnen worden gebracht dan kunnen meer ondernemers worden geholpen in plaats van alleen de grote jongens. Hoewel ik wel begrijp dat daar juist de grote klappen gemaakt kunnen worden wat betreft de reductie van CO2.

*I: Heb je nog het gevoel dat Eneco de bewegingen tegenwerkt?*

D: Nee dat niet, ze willen wel meedoen en participeren in investeringen. Ik heb niet het gevoel dat zij willen tegenwerken.

*I: Als een ondernemer een zonnepaneel wilt hebben dan willen zij wel een deeltje meebetalen?*

D: Ja, zij willen ook daken huren van een centrumvoorziening om zonnepanelen op te plaatsen. Daar zijn ze wel voor in. Zij hebben daar ook een hele duidelijke visie over hoe zij heel Nederland uiteindelijk van energie willen voorzien d.m.v. zon en wind. Daar hebben zij hele mooie plaatjes van.

## INTERVIEWS ONDERNEMERS

**Interview met Anke en Paul Mocking, eigenaren van de Drentse Patrijs.** Interview afgenomen op 8 oktober 2013 te Uffelte. Duur ongeveer 42 minuten.

Anke Mocking wordt aangegeven met A. Paul Mocking wordt aangegeven met P en de interviewer wordt aangegeven met I. Tussen [ ] heeft de interviewer toegevoegd ter verduidelijking. Dit gesprek is zoveel mogelijk getranscribeerd, maar wel herschreven om de tekst wat leesbaarder te maken.

*I: Om te beginnen hoe groot is jullie camping?*

P: We hebben 25 tot 27 plaatsen.

*I: Hoe is de verhouding van jullie energiegebruik ten opzichte van de totale gemaakte kosten? Dus hoe groot is het deel energiekosten binnen de totale kosten.*

P: Dat zal ongeveer 20 procent zijn.

*I: Gebruikt u ook duurzame energie?*

P: Wij gebruiken geen duurzame energie. We krijgen groene stroom van Essent. Ik weet niet of dat relevant is.

*I: Ja dat is zeker wel relevant, maar jullie nemen dus alleen groene stroom af?*

P: Ja.

*I: Waarom groene stroom in plaats van grijze stroom?*

P: Daar zit niet zo heel groot prijsverschil in. Het moet wel een beetje betaalbaar blijven.

*I: Waarom gebruikt u verder geen duurzame energie?*

P: Ik denk dat we dan in Nederland in de problemen komen. Als alles groen gaat, krijgen we daar een derde belasting op. Onze gewone energie wordt voor een derde belast door de energiebelasting. Ik denk dat ze dan in Den Haag wel 33 procent tekort zouden komen. De overheid stimuleert het [duurzame energie] zelf niet. Het moet zelf worden gedaan. Het is niet gegarandeerd dat als iemand groene energie gaat produceren, dat hij er werkelijk beter van wordt. Ik denk op het einde niet. Er zijn een heleboel mensen die geen rekening houden dat het ook afgeschreven moet worden en dat het over 15 jaar allemaal kapot is.

Wij zijn in de zomer een paar keer in Duitsland geweest en als ik daar de energieontwikkelingen bekijk. Liggen daar hele velden en daken vol met zonnepanelen. Ik vind dat oerlelijk. Hier hebben we het over windmolens. Nou, ik kijk liever naar 20 windmolens dan al die zonnepanelen op de daken en in het veld. Ik zie het niet zitten dat over 15 jaar daar nog steeds mensen mee kunnen werken, want dan zijn ze gewoon op. *I: Dan zou je nieuwe kunnen neerzetten.* A: Wie gaat dat betalen? P: Dan zijn ze niet afgeschreven. In Duitsland kan dat al niet meer. Wij hoeven helemaal niets meer te doen voor groene energie, weet je dat? *I: Duitsland die levert het al aan ons.* P: Ja, zij hebben zo veel over. De mensen hebben daar een vaste waarde voor energieopwekking gekregen. Als ze daar aan het net

leverden, kregen ze er net zoveel voor als ze gebruikten. Ze krijgen na afloop [van die regeling] nog maar 3 cent. Hoe kan iemand dan zijn geïnvesteerde vermogen terug krijgen als hij dan groene energie produceert. Voor 3 cent kan dat niet. *I: Gedeeltelijk hoeven mensen dan geen geld meer te betalen voor energie. Dat wordt dan van te voren gedaan en hoeft dan 15 jaar lang niet meer worden gedaan.* P: Maar je blijft afschrijving en onderhoud van die dingen houden. Er is niemand die een garantie kan geven hoelang ze mee gaan. Dat wordt altijd vergeten. Iedereen moet die dingen maar kopen en erop liggen. Ik vind dat hele mooie praatjes, maar ik trap daar voorlopig niet in.

*I: Wat vindt u van houtkachel of pelletkachels of iets dergelijks?*

P: Ja, ja, wij hebben hier een houtkachel staan. In Utrecht hadden we al een houtkachel. Eigenlijk hadden we toen we hier verbouwden die kachel als moederhaard moeten gebruiken, zodat we het vakantie- en toiletgebouw en ons eigen huis daarop konden gaan verwarmen. Maar dat is allemaal achteraf gepraat. *I: Wanneer heeft u die kachel genomen?* P: Die hebben we al vanaf 1984. Maar toen we hier naar toe gingen, hadden we eigenlijk in de schuur dicht bij het hout een hok moeten maken. Dat we daar de moederkachel zouden plaatsen en dat we daar het water kunnen verwarmen voor de CV en douches. Maar dat is voor de volgende generatie.

*I: Gebruikt u ook energie besparende maatregelen?*

P: Dat doen we heel veel met spaarlampen. A: En waterbesparing, dat moet ook verwarmd worden.

P: We doen dingen waar we het resultaat snel van zien. We zetten zo'n ding onder een kraan en dan komt direct minder water uit en wordt er dus minder water gebruikt. Mensen draaien de kraan altijd lekker open. Ik heb de warme kraan bij mijn kinderen wel eens dichtgedraaid en dan zijn ze zo klaar met douchen.

A: Ja, ze staan hier een uur onder de douche, moet je eens kijken wat dat kost. Dat is nog altijd de clue, zo lang mensen het zelf niet hoeven te betalen gaan ze niet minder water gebruiken. Zodra de portemonnee wordt aangeraakt bij mensen door het ze zelf te laten betalen, dan is het gelijk over. Dat merken we bij heel veel vrienden die kinderen hebben. Die zeggen dat we wel gelijk hebben. Want als zij het zelf moeten gaan betalen, dan letten ze ook op wat ze opmaken. Maar zodra het gratis is, dan is er niets aan de hand en gaan mensen lekker lang douchen. Dat is maar een heel klein voorbeeldje. Daar is dus ook heel veel energie te besparen, maar dat dringt nog niet door. Wij zijn natuurlijk wel opgegroeid in weelde. Als ik naar andere landen kijk hoeveel daar voor water moet worden betaald. Dan hoeven we niet eens ver weg te kijken, dat kost ontzettend veel. Daar zijn ze heel zuinig met water, want water is daar net zo duur als goud, bij wijze van spreken. Het klinkt heel krom, maar het is wel zo. Wij hebben hier alles al. Maar zodra iemand aan de portemonnee komt, dan is de lol er gauw af en denken ze daar moeten we toch wat aan gaan doen. Zo werkt dat.

P: Ja, je moet nu van Assen hier naar toe komen rijden en hoeveel sluizen ben je tegengekomen?

*I: Ik ben via de snelweg gereden, dus een hier in de buurt.*

P: Dat bedoel ik dus met de overheid. De overheid moet zelf het voortouw nemen. Overal zie ik verval van water. Als daar nu een waterding in wordt gemaakt. Dat verval gaat de hele dag door. Ik geloof dat tussen hier en Meppel 7 vervallen van water zijn. Daar kan dus 7 keer water gebruikt worden [voor energieopwekking] en daar hoeft dan niets voor worden gedaan. Daar hoeft alleen

maar een turbine ingebouwd te worden. En dat is op heel veel plaatsen in Nederland. Waarom doet de overheid op de snelweg niet de lampen uit? *I: Volgens mij gebeurt dat steeds vaker.* P: Als ik in Den Haag begin en ik rij naar Arnhem toe, dan is de hele A12 verlicht. Om en om zou er een lamp uit kunnen en misschien wel 2 op de 3 lampen en dan is het nog steeds veilig. De overheid moet zelf het voorbeeld geven. Provincies en gemeentes hebben voorbeeld functies. *I: Daar komen we straks op terug, dan zal het gaan over de rol van de overheid.*

*I: Werkt u dan samen met andere campings?*

P: Op energiegebied? *I: Ja, eerst op energie gebied en misschien ook op andere gebieden?*

P: Wij werken niet samen op energiegebied met andere campings. *I: En op andere gebieden?*

A: Dat hebben we gehad. P: Umm ja, hier in Drenthe is er een nijpende concurrentie. In deze gemeente zitten meer dan 60 campings. Er zitten hier in Uffelte al 7 campings. Ik heb een achterneef in Wijk bij Duurstede in Utrecht wonen en daar heeft hij als enige een camping en hij staat altijd vol. Dat begrijp ik. Ik moet al concurreren met 7 campings in mijn eigen dorp en dan zijn er nog 66 anderen in de hele regio. Toen we hier kwamen hebben we dat [samenwerken] wel geprobeerd, maar het is gewoon het verschil tussen groot en klein. De groten maken de dienst uit. De kleine campings moeten zelf maar zwemmen in de kom om hun hoofd boven water te houden en de eigen koers blijven varen.

*I: Zijn jullie dan ook bij RECRON aangesloten?*

P: Nee, wij zijn niet bij RECRON aangesloten. Daar moeten we voor betalen. A: Dat kost allemaal geld. Wij zijn klein he, daar doen ze helemaal niets voor.

*I: Bij de Vekabo dan?*

P: Bij de Vekabo wel, maar dat is gewoon een eigen organisatie die onze belangen vertegenwoordigd, dat doen de ANWEB en de RECRON tegenwoordig niet meer. Wij zien in de statistieken van onze eigen website precies waar mensen vandaan komen. *I: Die de website bezoeken bedoelt u?* P: Ja, dan steekt de Vekabo er met kop en schouders bovenuit. *I: Mensen die vanaf de website van de Vekabo komen bedoelt u?* P: Ja, want mensen hoeven niet lid te zijn van de Vekabo om op de website van hun recreatiebedrijven te zoeken. Bij de SVER moet er worden betaald voor de inloggegevens. Als iemand net een naam weet dan kan hij rechtstreeks via de website van de SVER daar naar toe gaan.

*I: De Vekabo is dan de enige belangenvereniging waar jullie bij zijn aangesloten?*

P: Nee, ook bij de ANWB. Ik zei dat al, maar de ANWB doet geen klap voor ons. Zij zijn gericht op de groten. Wij geven gewoon 10% korting, maar om van hun erbij te mogen zijn, moeten we 20% korting gaan geven. Daar ga ik niet aan beginnen, want ik laat me niet dwingen door iemand als ze zeggen dat ik erbij mag horen als ik 20% korting geef. Dan maar niet. Dat kost me dan gewoon veel te veel. *I: Dat snap ik.*

*I: Dan nog over de Green Key. U heeft van de Green Key gehoord?*

P: Ja. A: Ik niet. P: Ik weet dat de Blauwe Haan een Green Key camping is, maar dat is een veel grotere organisatie dan de onze. Dan vraag ik me wel af waar zij die Green Key op hebben. Hebben ze



die alleen op de camping, want hij heeft naast de camping ook nog een heleboel huisjes. Wil een bedrijf Green Key genoemd kunnen worden, dan moet er ook voor worden gezorgd dat alle bungalows en chalets Green Key zijn. Ik betwijfel of dat zo is. Dan moet hij wel heel erg veel investeren om dat ook Green Key te hebben. Hij heeft de camping ook nog onderverdeeld in de Blauwe Haan en de Groene Hen geloof ik. Als hij alleen voor de 20 plaatsen van de Groene Hen een Green Key heeft gekregen, staat dat niet verhouding met het hele gebeuren van het gehele bedrijf. Ik vind dat als aan een camping of recreatieterrein een Green Key wordt toegekend, dan moet het hele bedrijf wel Green Key zijn. Dat geloof ik dus niet. Ik vind het niet kunnen als er dan alleen wordt gekeken naar een facet van een bedrijf. Ik vind dat het hele bedrijf door de molen moet worden getrokken of er ook vakantiewoningen, chalets en andere verblijven zijn. Het ene deel is een camping en hij zegt dat hij een natuurcamping heeft. A: Hij doet alles. P: Kijk de gehele 6 hectare die hij heeft moet Green Key wezen. *I: Dat betwijfel je?* P: Ten zeerste. Maar hij kan daar wel mee klanten trekken, dat is de hele oorzaak. Ik hoef de meesten niet op mijn camping want het zijn meestal milieu slag mensen. Voor hen is er maar een ding in de wereld en dat is het milieu.

*I: Waarom bent u zelf niet voor de Green Key gegaan?*

P: Dat is het kosten plaatje. De kosten die we daarvoor moeten maken, kunnen we nooit terugverdienen. A: Dat is te hoog. P: Kijk als ik 1000 ga uitgeven en ik weet dat ik aan het einde van het liedje 900 terug krijg, dan heb ik 100 verlies. Dan is zoiets voor ons niet aantrekkelijk. Dus voor onze gedachte en voor ons gevoel doen we wat aan groene stroom. Meer zit er gewoon niet in, omdat we zo klein zijn. En als je een lange energiebron hebt, dan moet je zelf kunnen 100% kunnen garanderen dat je jezelf kan voorzien. En dat kan niet. *I: Wat bedoelt u daarmee?* P: Als je een klein bedrijf hebt en je doet daarin een investering. Dan moet je A het geld hebben of kunnen krijgen en B dan moet je 365 dagen verzekert zijn van eigen energie. *I: De zekerheid vindt u dus belangrijk?* P: Ja, zij [de Blauwe Haan] zijn groot en zij kunnen op een goedkopere manier groene stroom opwekken en verkrijgen dan als iedereen dat voor zichzelf gaat doen.

*I: Dan zou u kunnen samenwerken met andere kleine ondernemers, zodat je groter wordt.*

P: Als er hier 6 campings zijn met bungalows en ze gaan alle 6 in de energie. Dan neemt de een zoveel af en de ander zoveel af. Er moet dan ook een kostenplaatje zijn. Nederlanders rekenen altijd heel gemakkelijk. We gaan dat met zijn zevenen doen dat kost dan zeven duizend euro, dan betaalt iedereen duizend euro. Wie is dan het duurste uit? De kleinste. *I: Dat zou je dan naar rato kunnen verdelen. Daar is dan ruimte voor onderhandeling.* P: Nou, ik zie dat niet gebeuren hoor. A: Nee, want de kleine moet al heel hard werken om boven water te blijven. De grote kan ook alles aftrekken [van de belasting] dat kan een kleine ook niet. Een klein bedrijfje heeft niet de mogelijkheden om subsidies overal weg te halen. P: Als een bedrijf niet aan de eisen voldoet, krijgt het ook geen subsidie. Als je voor een subsidie in aanmerking wilt komen, moet aan normen worden voldaan, doe je dat niet dan krijg je geen subsidie.

*I: Door samen dat met een andere campings te doen zou u dan wel aan de normen kunnen voldoen?*

P: Ja en de afstanden tussen de campings, hoe zie jij dat dan voor je?

*I: Ik zat te denken dat je een deal kan maken met een groothandelaar in zonnepanelen of houtkachels. Omdat je dan in plaats van 1 stuk af neemt 2 of meer kan afnemen, zodat je dan zo stuks korting kan krijgen.*

P: Ja, oke. Er zijn steeds nieuwe ontwikkelingen. In Meppel zit nu een bedrijf die maakt dakpannen. Dat is veel mooier. *I: Zonnepanelen in dakpan vorm bedoel je?* P: Ja, dat vind ik veel mooier. Ik vind dat dat tenminste niet te omgeving schaadt. A: En het landschap. *I: Maar ze zouden ook op een veldje kunnen worden geplaatst met bomen of struiken erom en dan zie je ze ook niet direct.* P: Struikgewas is nergens in Duitsland te zien. Ze liggen daar allemaal open en bloot, want de zon moet er wel op kunnen schijnen. Daar moeten ook geen bomen omheen worden gepoot. *I: Nee, precies ik bedoel geen hoge bomen, maar lage dingen zodat ze wel uit het zicht zijn onttrokken en dat de zon er wel op kan schijnen.* A: Dat is heel moeilijk? Wij hebben inderdaad hele grote velden gezien. P: En ook op taluds. A: We hebben ze in de bergen gezien, overal waren ze. Is dit nou de oplossing? Nu hebben ze allemaal overproductie, ze kunnen het nergens kwijt. P: Waarom zouden we ze niet gewoon in de Waddenzee kunnen zetten, daar heeft toch niemand last van? Dan gaan er van die malloten zeggen dat er dan vogeltjes tegenaan vliegen. A: Maar in Duitsland staan toch hele platformen in het water. Daar hebben ze zo veel stroom.

P: Er is zo veel tegenstrijdigheid. Eerst moesten de kerncentrales allemaal dicht. Waarom wordt er nou niet een keer eensgezind in Nederland gezegd dat als we schone stroom willen hebben, er ergens offers moeten worden gepleegd. Anders krijgen we geen schone stroom. Als we van kernenergie af willen en energie uit wind en zon willen halen, dan moeten er wel offers gebracht worden. Dan komt ook iedereen in strijd. Ik zal het zien als hier in Nederland hele grote vlaktes worden vol gezet met zonnepanelen.

*I: Wat voor offers bedoel je daar dan precies mee?*

P: Mensen die tegen kernenergie zijn, dat zijn ook heel vaak mensen die tegen windmolens zijn en tegen andere vormen van energie opwekken. Dan komen ze met dat het niet in het landschap past dan krijgen we dat gedonder weer, maar zo is het in Nederland. En ze krijgen alles voor elkaar. Wanneer worden we dan eens zo slim dat we eerst eens gaan kijken waar we energie kunnen gaan opwekken waar niemand last van heeft. Dan zeg ik gewoonweg: waterturbines. We hebben overal water in Nederland. Wij zijn een waterrijk land. Hoeveel van die dingen je wel niet in Nederland kunt zetten. Alle kleine beetjes helpen. *I: Dat is waar, maar het verval is niet heel groot hier in Nederland.* P: Maar het ding blijft wel ronddraaien hoor. *I: Een paar watt kan je er in ieder geval wel uithalen.*

A: Daar haal je een mooi punt aan. Nederland is gewoon veel te klein. Hoe groot zijn Duitsland en Frankrijk wel niet. Daar kunnen wij nooit tegenop. Dus we worden vanzelf wel afhankelijk van het buitenland voor de energievoorziening. P: Dan nog over elektrische fietsen. Ik zal je een mooi voorbeeld noemen. Waarom kan een elektrische fiets niet zelfvoorzienend worden gebouwd? Dat kan wel, maar men wil dat niet. *I: Dat er een zonnepaneeltje op zit?* P: Ja, in een elektrische fiets gaat heel weinig stroom in om. Mensen gaan meestal fietsen als het mooi weer is, waarom kan dat niet? Dat wil men niet, want dan is men klaar met de fiets en is de fiets zelfvoorzienend. Dan kan men geen onderdelen meer maken. *I: Batterijen zijn nog niet zo goed dat ze heel lang mee gaan.* P: Nee, maar als onder het fietsen de accu kan worden opgeladen, dan kunnen mensen ook lange afstanden ermee fietsen. Nu moet iedereen naar zo'n oplaadpunt waardoor er overal oplaadpunten gemaakt moeten worden. *I: Misschien dat zo iets te duur is?* P: Dat zouden ze moeten door ontwikkelen. Want

waarom rijden we met de auto nog steeds op benzine? Als we morgen niet meer roken, drinken en met de auto rijden, schreeuwen ze binnen een week in Den Haag of we alsjeblieft weer willen beginnen. Dat is het tegenover gestelde in Nederland. De regering houdt het zelf tegen. Dan raakt de regering zo veel inkomsten kwijt dat ze op groene stroom belasting moeten gaan heffen. Dat zou toch te zot voor woorden wezen.

*I: Dan komen we mooi bij de overheid uit. Hoe zie je de rol van de gemeente?*

P: De gemeente heeft het zelf gedaan. Alle gemeenten stappen uit de aandelen die ze hadden in de energiemaatschappijen. Ze hebben alle aandelen verkocht om het gat in de begroting te dichten. Als ze gewoon de aandelen in de energiemaatschappijen hadden gehouden, dan had de gemeente zelf aan kunnen sturen op dat ze groene stroom binnen krijgen. Ze waren dan onderdeel in die onderhandelingen. Ze hebben zichzelf buiten die onderhandelingspositie gezet door die aandelen te verkopen en het gat in de begroting te dichten en leuke dingetjes ervan te doen. Hun machtspositie hebben zij verkocht.

*I: Heeft u zelf ooit geprobeerd om zonnepanelen of iets dergelijks aan te schaffen?*

P: Nee, dat zie ik echt niet zitten en ik zal er ook niet aan beginnen. Ik vind ze oerlelijk.

*I: En groen gas dan?*

P: Wat is groen gas dan? *I: Dat komt voornamelijk uit biomassa.* A: Ook een goede. Dat vind ik heel leuk. Wij moeten met zijn allen eten he. Dan gaan we alle velden volbouwen met mais en weet ik veel wat voor energie. Dat kan niet in Nederland. Daar is Nederland veel te klein voor. Dat kan wel in grote landen als Frankrijk. Landen waar ze hele grote velden misschien 'over' hebben. Over tussen aanhalingstekens, want als ze alles vol gaan poten om groene energie voor henzelf te produceren, dan hebben ook zij niets meer te eten. *I: Er zou wel grond gebruikt kunnen worden dat minder geschikt is voor de voedsel productie.* P: Dat is tegenstrijdig. Als we als voorbeeld al het land van natuurorganisaties als Natuurmonumenten nemen om ons heen, daar kunnen allemaal gewassen op verbouwd worden. Maar daar staan alleen maar bloemetjes op te bloeien. Dat koolraap dat geeft een geel bloemetje. Dat is een keer heel mooi en daarna is het minder mooi. Daar zou het zeer geschikt voor wezen. Daar hebben we een tegenstrijdigheid van alle organisaties die er in Nederland zijn, want Natuurmonumenten strijdt tegen Staatsbosbeheer. We moeten niet denken dat zij leuk door een deur kunnen gaan. Ze hebben allemaal topmensen zitten en zij weten het allemaal beter dan jij en ik. Dan wil ik niet zeggen dat ik het weet, daar niet van hoor. Maar er ligt nog heel veel land. Er komt een keer een moment dat dat voor voedsel gebruikt moet worden. A: Dat komt echt terug.

*I: Waarom denkt u dat dan?*

A: Nou ja. Kijk maar rondom je heen. Er is allemaal ellende in de wereld. P: Het is toch te zot voor woorden dat wij hier land hebben liggen dat voedsel kan opbrengen waarmee eten kan worden gegeven aan mensen in Derde Wereld landen.

*I: Dat zijn keuzes en belangen natuurlijk.* P: Dat is dan toch zo tegenstrijdig als wat?

*I: Zitten jullie hier in een natuurgebied?*

P: Daar zitten wij direct naast. *I: Is dat ook een natura 2000 gebied?* P: Ja. *I: Hebben jullie daardoor ook hinder ondervonden van de gemeente of provincie?*

P: De gemeente zegt dat wij in een heel bijzonder gebied wonen. Ons bedrijf ligt bij de Raad van State. Wij hebben een procedure lopen tegen de gemeente Westerveld. *I: Mag ik vragen waarover?*

P: Over het bestemmingsplan buitengebied. Het campingterrein is circa 7000 m<sup>2</sup> groot. Toen we hier zijn gaan wonen, hebben we 4300 m<sup>2</sup> bij kunnen kopen en het is een wereldprobleem om dat samen te voegen tot 10.000 m<sup>2</sup> omdat het zo'n bijzonder gebied is. Met de Rijksweg erbij vind ik niet dat dat een bijzonder gebied is. Vanaf de Rijksweg tot aan het natuurgebied is ongeveer 100 meter. Dus dat is zo tegenstrijdig als wat. *I: De rest van jullie grond is dus dan in de lengte langs de Rijksweg?* P: Ja, maar dat is niet zo breed, dat is zo'n 100 bij 100 meter. Dat is ons stukje grond en daar hebben wij dan de camping toevallig op. En de gemeente zegt dat dat dan heel bijzonder is. Ik vind van niet, doordat we langs de Rijksweg zitten. Ik vind dat de gemeente blij mag wezen dat alle campings langs de Rijksweg zitten. Dat mensen direct de Rijksweg op kunnen rijden en snel uit de natuur zijn. Daar zouden ze best trots op kunnen zijn. *I: Wat wilt de gemeente?* P: Die wil geen vergunning geven. *I: Om jullie camping uit te breiden?* P: Ja.

*I: Hebben jullie nog last van de provincie dan?* P: De provincie ondersteunt te belangen van de gemeente. A: Dat is dus ook alleen maar weer belangen. Allemaal belangen.

*I: Weten jullie ook waarom dat zo is?* P: Het is toch belachelijk. Ik zal je een ander voorbeeld noemen waarom ik dat heel belachelijk vind. Hier aan de overkant wilden ze 140 vakantiehuisjes bouwen. Toen heb ik op een insprekavond gezegd: 'Waar zijn jullie in godsnaam mee bezig? Mij willen jullie voor 4300 m<sup>2</sup> nog geen vergunning geven voor een camping. En dan willen jullie in een gebied dat misschien een beekdal gebied is, omdat het lager ligt, een vakantiepark maken.' Ik snapte er toen helemaal niets meer van. De provincie en gemeente wilden daar medewerking aan verlenen. Ik vond het wijzer om de huisjes die mensen in een park wilden bouwen om die mensen de gelegenheid te geven om die huisjes ook in een park te bouwen. En laat gewoon dat stuk natuur, nee het is geen natuur, dat land zoals het is. Laat het agrarisch gebied zijn. En dat is dan aan de andere kant van de vaart en dan is het in een keer niet meer bijzonder. A: Snap jij dat?

*I: De grens moet ergens worden getrokken. Hebben jullie dan ook iets positiefs mee de overheid, gemeente of provincie, meegemaakt?*

P: De positieve kant ligt denk ik in Den Haag bij de Raad van State, daar hebben we alle vertrouwen in. A: Dat de overheid daar goed naar kijkt. Zoals we al zeiden er zijn zo veel tegenstrijdigheden. Kijk als je daar een heel vakantiepark zou willen bouwen. Dan komen daar weer 60 woningen. Er zijn hier 60 campings rondom ons heen. Die kunnen allemaal maar net hun boterhammetje verdienen. Net wat jij zegt, als je al die mensen die een camping hebben een huisje gunt op hun terrein dan is dat probleem toch opgelost? Dan hebben de mensen een huisje en dan blijft dat stukje land agrarisch land of kan er iets anders mee worden gedaan. Maar de mensen om ons heen die dan een huisje erbij krijgen, kunnen dan wel weer een sneetje brood verdienen. Nu is het zo dat mensen maar net met hun hoofd boven water kunnen blijven om te blijven bestaan. Daar (dan) gaat het er alleen maar om wie sterk is die wint en wie niet sterk is die gaat ten onder. En dat is de strijd. Wat hij dus ook zegt het is allemaal erg tegenstrijdig. Waarom moet dat zo? Het kan toch ook anders?

*I: Hoe denk je dat het dan zou kunnen?*

P: Dat zeggen ze in Den Haag dat ze dat iedere keer willen veranderen. A: Ja, maar dat lukt niet. P: Maar dat is te ver doorgedraaid en dat kunnen we niet meer terug krijgen.

*I: Wat zouden jullie dan hypothetisch wensen? Hoe zou dat dan wel goed kunnen volgens jullie om zo de tegenstrijdigheden weg te halen?*

P: Er zou heel erg gesneden moeten worden in de ambtenarij. 50%. Zodat iemand sneller door de molen gaat, want nu ligt het een half jaar bij Pietje op de tafel en dan gaat het weer naar Jantje voor een half jaar op zijn tafel. Als bedrijfzijnde moet ik fulltime manager wezen en de ambtenaren moeten ook fulltime manager wezen. Er is niet een die bij dat pleintje gaat kijken en het volgende half jaar kijkt of dat schuurtje wel zo kan staan. Dat is het. A: En mensen in de praktijk zijn er niet. Alles wordt vanaf het bureau geregeerd. P: Toen ik voor het bureau van de Raad van State zat, zaten er 5 mensen van de gemeente en was er maar een die het woord voerde. Dan kunnen die andere 4 toch ontslag krijgen? *I: Of iets anders doen.* P: Ja, of iets anders doen. Die anderen hoefden niets te zeggen, dan hadden ze ook niet hoeven te gaan. Die ene man beantwoordde alle vragen van de Raad van State. Ik vond dat zeer onbeleefd. Op een gegeven moment zei de man van de Raad van State, u zeker weer meneer. Dat zei hij iedere keer. Nou laat ik een ander ook eens het woord geven, zo zei de voorzitter van de Raad van State dat. En die man van de gemeente had dat niet door. Hij ging maar door. A: En het ambtenarenapparaat is de baas. Niet de mensen die op de hoge stoelen zitten, zij zijn niet de baas. Het ambtenarenapparaat is de baas, zij maken de wetten en de dienst uit. Maar het ambtenarenapparaat gaat niet kijken in de praktijk. Iemand kan toch niet vanuit de stoel kijken dat het op een plek zo en zo zal wezen? Daar wordt vanuit gegaan, maar in de praktijk werkt het anders. Er moeten mensen komen die in de praktijk gaan kijken en niet in de theorie. Het is allemaal op papier, papier, papier. Maar de mensen gaan niet in de praktijk kijken.

*I: Er zijn nog geen mensen bij jullie langs gekomen om te kijken hoe het daadwerkelijk eruit ziet?*

P: Er zijn wel mensen bij de gemeente die het met ons eens zijn hoor. A: Heel veel. P: Maar zij mogen niets zeggen. A: Nee, zij moeten hun mond houden. P: Zij worden gewoon gestuurd. Ze zeggen dat wij een punt hebben. Maar ze kunnen niets. Dat komt vanuit hun bazen. Dat zijn niet de burgermeester of wethouders, maar dat zijn figuren binnen het gemeentehuis en binnen de provincie en binnen het ambtenarenpakket in Den Haag. Daar moeten zij zich onder schikken. Zij mogen niet zeggen dat Pietje het prima voor elkaar heeft of dat Klaasje een deuk heeft en dat dat recht moet worden gezet. A: Dat is heel triest. P: Met de vriendjes van Jantje de baas op het kantoor gaat het gewoon verder. De vriendjespolitiek op het gemeentehuis is veel erger dan vroeger. Toen maakte de burgermeester en wethouders het uit. A: Die maken de dienst niet meer uit. P: Vroeger ging je met een doosje sigaren naar de burgermeester en liep je vervolgens naar buiten met een vergunning in de zak. Dat is ook niet goed. Maar dit is ook niet goed. Het is nog steeds vriendjespolitiek en dat doet de ambtenarij. Dat doen B&W en de raad niet meer. A: Zij hebben niets te vertellen. Dat is niet alleen hier, maar overal in Nederland. P: In onze oude gemeente hebben we meegemaakt dat een wethouder was begonnen en er verandering in wilde brengen, weet je waar hij is beland? A: In het gekkenhuis. Triest. P: Er kwam niets meer op zijn bureau. Hij kon niet meer werken. A: Dat is heel triest. Dat is niet alleen met ambtenaren, maar met heel veel anderen. Zoals bij grote bedrijven die hele grote belangen hebben. Daar kun je als kleine man niet tegenop. *I: Daar zouden de kleinen dan kunnen gaan samenwerken.* P: Maar dat wordt (door de gemeente) verstoord(?) *I: Daar hoeft de gemeente geen rol in te spelen.* P: De gemeente heeft aandelen en de

gemeente is toch van ons als burgers samen? *I: Ja, zo zou het wel moeten zijn.* P: En dan kunnen ze een paar miljoen ergens vandaan halen, want geld is verleidelijk. Maar dan zijn ze hun zeggenschap kwijt. A: Ze hebben niks meer te vertellen. P: Als ze erin waren gebleven, ze zaten geloof ik in de RENDO energie maatschappij, dan hadden ze met elkaar een vuist kunnen maken: zo willen we energie hebben hier in Drenthe. *I: Dat is dan misschien wel een tekortkoming van het kapitalisme.* P: Ze zijn door het kapitalisme over stag gegaan. Nog een voorbeeld: Als ik voor jou nu een Mercedes neer zet of een volksfiets en ik zeg tegen jou dat je ertussen mag kiezen en je mag er het hele jaar mee rijden, welke neem je dan mee? *I: De Mercedes natuurlijk.* P: Dat geeft jou dan toch aanzien. *I: Nee, dat niet want een auto is gewoon warmer dan een fiets.* P: Nee, maar zo is het ook gegaan bij de gemeenten. Ze zijn door wat het kapitalisme hun heeft aangeboden, hebben zij in de begroting gekeken en konden ze wat leuke dingen doen en wat gaatjes in de begroting weg werken. Ze hebben niet verder gekeken naar wat voor invloed ze in de toekomst zouden kunnen uitvoeren. De gemeente Westerveld wilt nu ook een groene gemeente zijn. Dan hadden ze daar een poot in moeten houden. Dat is mijn mening. Dat is een stukje verantwoording van de overheid. Ze willen de verantwoordelijk wel allemaal bij de burgers neerleggen, maar ze zullen toch eerst met fatsoenlijke handvaten aan moeten komen waar de burger zich in kan vinden. En dat een burger daar voordelen van heeft. Als de burger daar nadelen van heeft dan heeft de burger daar niets aan. Ik heb nu groene stroom en als ik de rekening dan thuis krijg dan zie ik dat 1/3 gewoon belasting is. Als de 1/3 belasting van de energie afgaat, dan denk ik dat ik meer inkomstenbelasting moet gaan betalen. A: Het mes snijdt aan twee kanten. P: Er zit overal belasting op, tax op sinas, suikertax, vettax ik weet niet allemaal wat erop komt. A: Dat is heel triest, maar het is wel zo. *I: Ja, dat klopt.* A: Het is moeilijk om uit te leggen. P: Het gaat heel anders worden en dat komt omdat het heel veel niet meer interesseren. Het wordt allemaal individueler. Ieder voor zich en god voor allen zeggen ze. De maatschappij is wel heel erg hard aan het terug hollen.

*I: Er zijn nu al wat initiatieven waarmee energiecorporaties worden gestart. In die zijn ook in Nederland. Dus het gebeurt wel.*

A: Kijk dat zeg jij nu mooi he, maar iedereen probeert zich tegen de overheid af te zetten om zo kleine groepen te vormen om een grote hand te laten zien. P: Ik denk dat als zo'n energiecorporatie wordt opgezet het met zo'n gang gaat en dat het vervolgens met dezelfde snelheid weer door de overheid de nek wordt omgedraaid, omdat de overheid gewoon geen inkomsten dan meer krijgt.

*I: Nee, er moet dan wel heel veel doorzettingsvermogen zijn.*

P: De overheid krijgt 1/3 belasting uit de energie. *I: Volgens mij is dat wat minder. Ik geloof dat dat 11 miljard is op een begroting van 120, dus dat is dan 1/10 ongeveer.* P: Nou ik weet dat niet, bij mij is het al 1/3 van de rekening. *I: Dat wel, maar de overheid heeft natuurlijk ook andere inkomsten uit BTW etc.* P: Nou bij de rekening is het 1/3. En als ik nu kijk hoe duur water nu wel niet geworden is. *I: Dat is meer de kant van het waterbedrijf.* P: Dat gaat dezelfde kant op. Er staat nog niet bij dat er waterbelasting wordt geheven. A: Er wordt toch energie gebruikt om het schoon te maken toch? Het vuile drinkwater moet toch schoongemaakt worden, dat kost ook energie. *I: Ja dat is waar.* A: Dat bedoel ik maar. Dan wordt wel gezegd dat water niet mee wordt gerekend, maar dat kan niet want al het water wordt vervuild en dat moet ook weer schoongemaakt worden. Het maakt niet uit waar dat vandaan komt, maar het kost energie. Dus dat hoort dan ook eigenlijk bij die hoop. Dat zijn heel veel dingetjes die een beetje verdwijnen overal heen. Maar als dan echt secuur wordt gezocht, dan komt

er ook weer een grote hoop naar boven. P: Nou wilde je wat positieve dingen, maar dan hebben we het veel over negatieve dingen gehad.

*I: Hebben jullie dan nog iets verder toe te voegen?*

A: Nou verder heb ik nog toe te voegen dat we hopen dat het ooit beter wordt, maar wij zien dat niet gebeuren. Wij willen graag positief zijn, maar het positieve gebeurt gewoon niet. Ik zou willen dat het allemaal niet zo tegenstrijdig was.

**Interview met mevrouw Postma, mede-eigenaresse van camping Graswijk.** Interview afgenomen op 08-10-2013 te Assen. Duur ongeveer 25 minuten.

*I is de interviewer. P is mevrouw Postma.*

*I: Om te beginnen weet u ook ongeveer hoe de verhouding is tussen de energiekosten en uw totale kosten?*

P: Ik hou het zelf een beetje bij. Het is natuurlijk wel een beetje lastig, want wij hebben het huis natuurlijk sowieso als kosten en de camping en we hebben nog iemand daar wonen. Het is een beetje gesplitst, maar het is wel veel. Aan energie bedoel ik dan.

*I: Heeft u een idee van het aantal procenten?*

P: Nee daar heb ik geen idee van. Ik weet gewoon de energiekosten van elektriciteit en gas. Ik heb een overzicht, dat kan ik zo laten zien. Maar het is wel veel.

*I: Maakt u ook gebruik van duurzame energie of hernieuwbare energiebronnen?*

P: Nee. *I: De stroom die u afneemt is grijze stroom?* P: Ja.

*I: Maakt u ook gebruik van energiebesparende maatregelen?*

P: Het enige dat ik heb gedaan zijn de lampen. Die heb ik vervangen door energiezuinige lampen. Alleen we hebben daar bij de douches ook allemaal TL-bakken zoals hier. Daar zit ik nog aan te denken om dat te doen. Daar ben ik nog niet helemaal tevreden over. In huis heb ik wel alles met van die lampjes, maar het is nog niet zo als ik wil. *I: Wat voor lampjes bedoelt u?* P: Dit zijn gewoon spaarlampen en binnen is het bijna allemaal LED. Ik ben niet echt fan van de kwaliteit van het licht dat het afgeeft. *I: Van de LED bedoelt u?* P: Ja. Dus ik wil nog even kijken of dat met TL-bakken een beetje goed gaat. Mijn man die werkt hier. Dit is een beetje zijn timmerbedrijf en aan de andere kant is het een beetje kantine, dus het is een beetje gemixt. Maar goed hier heeft hij veel licht nodig, dus daar moet ik even naar kijken. Verder hebben we geen zonnepanelen of iets dergelijks.

*I: Gebruikt u ook extra isolatie, bewegingssensoren dat soort dingen?*

P: We hebben bewegingssensoren bij het douchegebouw en binnen hebben we dat ook wel, dat als je een ruimte in stapt dat het licht aangaat. Dus dat is wel aanwezig.

*I: Gebruikt u ook waterbesparende maatregelen?*

P: Nee. Isolatie hebben we nu wel, tenminste we hebben het huis nu bijna volledig geïsoleerd. Maar ja het is een oude boerderij en we hebben nog die voorkant die geïsoleerd moet worden. Het kan natuurlijk altijd beter. We proberen het wel. We hebben ook de buitenkant opnieuw laten voegen, dus dat zal ook wel schelen. Maar goed het is gewoon een groot huis.

*I: Heeft u gemerkt dat de energierekening in de loop der jaren in verhouding is gedaald?*

P: Nee, want de camping wordt ook steeds drukker. Ik heb het niet gesplitst. Alles komt op een punt binnen. De gasnota was in het begin hartstikke hoog. Daar hebben we nu tegenover staan dat mensen staan te douchen en dat de camping drukker wordt, dus dan gaat daar weer heel veel heen



zeg maar. En er wordt gewoon veel elektriciteit gebruikt. Er kan ook bij mij echt hoogte en diepte punten in het jaar gezien worden. Per maand neem ik zelf de meterstanden op en die noteer ik dan. Dan zie ik dat het van 700 naar 2000 op gas ga. Dus dat is vrij hoog. Dus de energienota zien we aan het eind van het jaar al weer aankomen.

*I: Waarom maak je niet gebruik van duurzame energiebronnen?*

P: Dat zou ik wel willen op zich hoor, maar zonnepanelen zijn qua aanschaf hartstikke duur. En ik geloof dat ze na 10 jaar ook wel weer vervangen moeten worden of wat dan ook. Ik heb gekeken of met aanschaf etc of we dat eruit halen. Ik heb wel eens over nagedacht om dat bij het douchegebouw te doen voor het warm water en dergelijke. Dat zou nog een keer een idee zijn. Maar voor mij gaat het erom of ik het eruit haal of niet.

*I: In verloop van tijd of maakt het niet uit hoe lang dat duurt?*

P: Naja, of ik de kosten van de aanschaf er op een gegeven moment uit haal. En naja ik snap het allemaal wel met duurzaam en natuur en dit en dat, maarja ik moet ook in mijn portemonnee kijken. Ik merk wel dat het er steeds meer naar toe gaat. Toevallig sprak ik iemand die daar ook in zit, dus ik kan wel een keer informeren om te kijken wat mogelijk is. Maar het moet wel allemaal kunnen.

*I: En andere dingen, zoals een houtkachel of iets dergelijks?*

P: Ja, binnen bij ons privé hebben wij een houtkachel. *I: Oke, dat wel. Wist je dat er nu ook houtkachels zijn die Cv kunnen bedienen?* P: Ja, dat lijkt me ook wel gaaf.

*I: Werk je ook samen met andere ondernemers?*

P: Nee, we werken niet samen.

*I: Als de camping dan volstaat, stuur je gasten door naar specifieke ondernemers?*

P: Gewoon tijdens het seizoen stuur ik ze meestal door naar Witte in Assen en Laaghalen. Daar zijn ook wat kleine campings. Voor de rest is er in Assen niet zo heel veel. Er is wel Witterzomer, maar dat is een hele grote en geen SVER camping. En met de TT stuur ik ze ook altijd door naar Witte.

*I: Ben je ook aangesloten bij de RECRON?*

P: Nee, de SVR.

*I: Wat is dat?*

P: Stichting Vrije Recreatie en dat is eigenlijk meer bedoelt voor van oudsher de boerencampings met een agrarisch bedrijf er nog bij. Maar dat is nu dan voor de kleine campings.

*I: Er is toch ook Vekabo?*

P: Ja volgens mij is dat wel een beetje vergelijkbaar met de RECRON, dus voor de wat grotere campings. *I: Oh, ik dacht dat dat ook juist voor de kleinere campings was.* P: Dat zou kunnen hoor. Ik dacht dat dat een beetje met elkaar vergelijkbaar was. Bij de SVR zijn er echt leden die naar kleine campings gaan.

*I: Hoe groot zijn jullie? Hoeveel plekken hebben jullie?*

P: 25 mogen er hier komen.

*I: Dat is in de vergunning van de gemeente zo afgesproken?*

P: Ja. Met de TT is dat dan anders, dan is er een andere vergunning.

*I: Werk je binnen de SVR ook samen met andere ondernemers? Onder andere door het delen van informatie? Of zijn zij puur om jullie belangen te behartigen?*

P: Ja, ja, of als er vragen zijn of dergelijke. Het is een soort van ledenclub die dan de adressen doorgeeft aan klanten wat SVR campings zijn. Nee, niet samenwerken. Ik heb toevallig iemand gehad van Westerveld. Hij had ook een SVR camping en hij deed ook aan tentenverhuur. Hij was hier dan wel en dan hebben we gewoon even wat overleg gehad.

*I: Ga je ook bij andere ondernemers kijken?*

P: Ja, soms rijden we wel eens naar een andere camping om daar over heen te lopen en daar te kijken. Maar goed, dat is natuurlijk wel lastig. Als we naar de grote campings gaan, dan is het daar allemaal zo goed aangelegd. Minicampings hebben vaak mini-inkomsten en dat is anders dan een megacamping. Maar goed het is wel altijd leuk om te kijken hoe een ander het doet.

*I: Daar zou de SVR dan wellicht wat meer in kunnen sturen zeg maar?*

P: Ja, ze hebben wel bepaalde bedrijven die bij hun zijn aangesloten. Zoals een bedrijf dat onderzoek doet naar legionella. Daar kunnen we dan korting bij krijgen. Campings die failliet gaan en dan nog restaurant spullen hebben, die kunnen dan via hun worden overgenomen. Bij hun kunnen we informeren naar dingen die we moeten halen.

*I: Je hebt alle contacten lopen via hun?*

P: Ja, maar dat is dan advies hoor. We hebben zelf onze eigen bedrijven die we moeten inhuren. Die zijn meestal regionaal.

*I: Heb je ook van de Green Key gehoord?*

P: Dat weet ik niet. Het zegt me wel iets. *I: De milieubarometer dan?* P: Weet ik niet. Maar vertel!

*I: Dat is een duurzaamheidskenmerk voor recreatieondernemers. Dat is een landelijke organisatie. En het doel is het verduurzamen van de recreatiesector. Het is onderverdeeld in brons, zilver en goud. En het kan er voor zorgen dat duurzaamheid heel ver wordt doorgevoerd in de onderneming tot aan het schoonmaakmiddel dat wordt gebruikt.*

*Dan heb ik nog een aantal vragen met betrekking tot de overheid. Hoe zie je de huidige rol van de overheid en om te beginnen dan met de gemeente?*

P: Nou ik heb er nu geen last van. Ik heb er wel last van gehad, maar over het algemeen wel goed. Tijdje gehad. We hebben hier zo'n toiletunit en die hebben we een beetje uitgebreid en wat vernieuwd. Het was een keetje met een oude wc erin. Toen kwamen ze kijken en mochten we dat eigenlijk niet doen. Toen zeiden ze dat we geen vergunning hadden voor de camping. Toen heb ik de

papieren erbij gehad en tegen hun gezegd dat ze maar eens goed moesten kijken. Zij dachten dat we geen vergunning hadden, maar dat hadden we natuurlijk wel. Toen hebben ze het allemaal een beetje laten gaan. Wij zitten ook in het buitengebied van Assen, waarbij de industrie eigenlijk deze kant op zou komen. Dus het valt een beetje in een grijs gebied wat hier gaat gebeuren. Dus de contacten met de gemeente zijn meestal alleen met de TT. Dan hebben we ook veel meer voorbereiding nodig. Geen last van en ook geen echte samenwerking mee.

*I: En de provincie?*

P: Daar hebben we niets mee. *I: Helemaal niets?* P: Nee.

*I: Zitten jullie in de buurt van een natuurgebied?*

P: Nee.

*I: Hebben jullie uitbreidingsplannen gehad?*

P: Nee. We hebben 25 plekken en meer zullen we gewoon niet krijgen. We hebben daarachter nog een groot veld en dat gebruiken we eigenlijk alleen met de TT als tentenveld. Voor de rest uitbreiden.. Tsja.. Het onzekere is dat de industrie deze kant op kan komen, dus we weten niet wat we moeten doen en hoe lang we nog kunnen bestaan. Vanwege de crisis is dat uitgesteld. Ook wel logisch natuurlijk, maar goed we weten ook niet wat de toekomst brengt. De 25 plekken die we nu hebben is gewoon ruim. We hebben een bestwel grote camping voor 25 plekken. Er is een voetbalveldje en dergelijk erbij. Eigenlijk is het meer als hobby erbij. Mijn man heeft een aannemersbedrijf en dat is onze hoofdmoot. Camping kunnen we nog niet van leven.

*I: Aha, dus jullie doen het er gewoon bij?*

P: Ja, in het begin was het eigenlijk de bedoeling om een TT camping te starten. Daar kwamen we heel moeilijk tussen. Toen dachten we dat we gewoon eerst moesten beginnen met een gewone camping en toen hebben we ook de TT camping gekregen en sindsdien is het allemaal een beetje gegroeid. Maar het is iets dat we er bij doen. Ik probeer het wel zo goed erbij te doen, dat alles netjes en verzorgd is. Het is nog niet onze hoofdkomstbron.

*I: Wil je dat wel graag uiteindelijk?*

P: Natuurlijk dat zou wel leuk zijn, maar dan zou ik qua gemeente meer vergunningen moeten krijgen. Kijk, dit gebruiken wij en met de TT en af en toe besloten feestjes, maar dat we dan wat meer horeca vergunningen zouden krijgen. Dat we wat meer die richting op zouden kunnen gaan, dan zouden we wel wat kunnen verdienen. Als we hier continu vol zouden staan dan ook wel, maar ja dat moeten natuurlijk nog allemaal gaan lopen.

*I: Dan nog even over energie. Je zei als ik het goed had begrepen dat je het wel had overwogen om de overstap te maken naar energie, maar dat het gewoon te duur was.*

P: Ja. Het is een beetje lastig om vaak te informeren. Ik kijk wel eens op internet naar de kosten en dat is natuurlijk overal verschillend met de ruimte die we hebben en dergelijke.

*I: Ligt natuurlijk aan of de daken wel op het zuiden staan.*

P: Ja, maar op zich is dat hier nog wel gunstig. Het gaat mij meer om de aanschafkosten en of we dat er wel uit krijgen. En dat het inderdaad na zoveel jaar vervangen moet worden.

*I: Heb je alleen op internet gezocht? Niet binnen bijvoorbeeld de Vekabo rondgevraagd?*

P: Nee, ik heb zelf op internet informatie opgezocht.

*I: Wat zou de overheid kunnen doen voor jou om dat makkelijker te maken? Om er voor te zorgen dat jij wel die overstap gaat maken?*

P: Ik weet niet of er nog subsidie voor is, dat was toen ooit mogelijk. Misschien ook inderdaad wat informatie verstrekken. Hoe lang het mee gaat en wat de voordelen zouden zijn. En natuurlijk gewoon eigenlijk meer op informatieve basis.

*I: Heb je verder dan nog iets toe te voegen?*

P: Nee. We zijn wel met energie bezig. In de zin van wat kunnen we hier zelf doen. Ik heb ook een schemaatje met het aantal ampère dat we hebben. Dat kunnen we dan aan de klant geven en dan kan hij zien wat er op zijn stroomkastje kan worden aangesloten. Zoals soms worden wel eens 10 koelkasten op een aansluitpunt aangesloten. Dan denk ik ook van god he hoe haal je het in je hoofd. Maar dit is om meer bewustzijn bij te klant te krijgen dat het wel camping stroom is en dat daar een beetje aan dient te worden gehouden.

*I: Klanten betalen hun stroom niet per kilowattuur?*

P: Nee, want daar hebben we naar gekeken en dat is ook mogelijk. Er zijn namelijk van die kastjes die we er tussen kunnen zetten. Dus dat is ook inderdaad een mogelijkheid en volgend jaar gaan we dat ook veranderen naar dat we kastjes neerzetten waar de stoppen zelf eruit vliegen. We hebben ook een keer iemand gehad met een automatische barbecue ofzo en hij had hem rechtstreeks in ons campingkastje gestopt. De hele kabel onder de grond was doorgebrand. Dat kost ons weer 100 euro. Dus op die manier wilde ik er naar toe dat als we dat toch gaan doen dat we dan direct een kastje ertussen zetten die het gebruik meet. Zodat als een gast dan meer verbruikt, hij zal moeten bijbetalen. Ik heb nu vijf vaste plekken, dus het is nu lastig te zien wie wat verbruikt. Er was wel een keer iemand die in een koude maand kwam, ik geloof augustus of september, en toen had ik toch een hoge rekening. Toen heb ik een kastje ertussen gezet die het meet, had hij de hele dag een elektrische kachel aan. Toen moest hij bijbetalen. Dus dan kunnen we het nog een beetje in de gaten houden, maar verder is dat geen doen om dat overal te bekijken.

*I: Omdat je zoveel geld aan energie besteedt, zou dat een overstap naar duurzame energie makkelijker zijn. Het kost nu wellicht meer geld, maar doordat je zo veel kosten aan energie besteedt heb je dat er alleen maar sneller uit.*

P: Dan zit ik inderdaad te denken aan de verlichting en dan zonnepanelen. Dat soort dingen zou ik wel informatie over willen, maar dat is zo'n zoektocht als ik kijk op internet. Het is heel lastig om me te laten adviseren wat er mogelijk is en wat de kosten zijn.

*I: Ken je geen ander installatiebedrijf die dat soort dingen doen en waar je een offerte zou kunnen opvragen?*

P: We werken zelf ook samen met een installatiebureau, dus dat zo eventueel wel kunnen om zo te kijken wat de kosten zijn. Ik heb toen wel eens navraag gedaan en dan zaten we toch in de paar duizend euro's. Naja en we betalen al een paar duizend euro al voor energie, dus dan is het de vraag of we het eruit krijgen en hoe lang dat duurt.

*I: Wat zou voor jou dan de maximale termijn zijn om het rendabel te houden, 2, 10 of 20 of iets dergelijks?*

P: Dat zou dan tegen de 5 jaar zijn, omdat we ook niet weten wat er verder hier gaat gebeuren. We hebben ook een tijdje gedacht van we gaan hier niks doen, want we moeten over een tijdje weg. Dan is het gewoon zonde om daar iets mee te doen. Natuurlijk willen we de camping wel houden, maar als we op een gegeven moment geen klanten meer krijgen of wat dan ook, dan moeten we het wel binnen dat jaar weer terug krijgen. Ik weet ook niet verder hoe dat zit. Kijk we hebben drie douches en hoeveel zonnepanelen heb je daarvoor nodig om dat te voorzien.

**Interview de Wiltzangh met Hilly Nijstad.** Op 10 oktober 2013 te Ruinen. Duur ongeveer 24 minuten.

Hilly Nijhuis wordt aangegeven met H. De interviewer wordt aangegeven met I. Dit interview is getranscribeerd en zo veel mogelijk bij de originele tekst gebleven. Soms zijn wat aanpassingen gedaan om de tekst wat leesbaarder te maken.

*I: Hoe groot is uw onderneming?*

H: Ons terrein is 15 ha. groot. Er zijn bungalows, een camping en een familiehuis.

*I: Hoeveel plaatsen hebben jullie dan ongeveer?*

H: 103 kampeerplaatsen en wij hadden altijd 58 huisjes. Die staan er nu nog. Een hebben we inmiddels afgebroken en het is de bedoeling dat we in de winter nog, ik geloof, 13 af gaan breken.

*I: Komt daar nog iets voor terug?*

H: Nee, voorlopig nog niet. We zijn nog aan het onderzoeken wat we daarvoor in de plaats willen gaan neerzetten.

*I: Weet u ook hoe de totale energie kosten staan ten opzichte van de totale gemaakte kosten?*

H: Dat heb ik even aan mijn boekhouder gevraagd toen ik die vraag las. Dat is 11,1 procent.

*I: Zo dat is de precieze waarde tot zo ver.*

H: Ik wist het helemaal niet en toen ben ik naar mijn boekhouder gisteren gegaan om hem het even laten uit te rekenen.

*I: Maakt u ook gebruik van duurzame energie bronnen?*

H: Nee, we hebben wel plannen in die richting, maar we hebben op dit moment geen investeringsmogelijkheden. Dus dat staat in de ijskast.

*I: Dus puur omdat het geld er niet voor beschikbaar is?*

H: Ja.

*I: Zijn er ook nog andere redenen daarvoor?*

H: Nee. We willen wel, maar we kunnen niet.

*I: Wat voor energie nemen jullie nu af?*

H: Groene stroom. Dat is wel een beetje duurzaam.

*I: Weet u ook bij wie u dat afneemt als ik vragen mag?*

H: Ja, GDF-Suez. Ken je die?

*I: Nee, daar heb ik niet van gehoord. Daar neemt u alleen stroom af of allebei?*

H: Allebei, stroom en gas. Dat gaat via Bergen Energie en dat is een energiemakelaar.

*I: Zitten zij hier in de regio?*

H: Nee.

*I: Dat is dan landelijk?*

H: Ja, daar zijn we via inkoopcombinatie RCN(?) aan gekomen. Inmiddels zijn we geen lid meer van de inkoopcombinatie, maar we hebben nog wel steeds de stroom en ik geloof ook gas via Bergen energie. En zij kopen dat in.

*I: Op de markt?*

H: Ja en dat hebben we voor 5 jaar vast staan of zoiets.

*I: Werken jullie ook samen met andere partijen?*

H: Naja, in die zin wel natuurlijk. Door de inkoopcombinatie doen we dat samen met veel andere bedrijven bij die makelaar.

*I: Bent u ook nog bij andere belangenorganisaties of iets dergelijks aangesloten?*

H: Ja, bij de RECRON. Nu we geen lid meer zijn van de inkoopcombinatie doen wij dat via de RECRON. Daar had ik even niet aan gedacht. RECRON heeft ook die contacten met Bergen energie.

*I: Dat ook? Ik had namelijk met Dick Dijkstra gesproken en hij zei dat energie inkoop via Eneco ging. Het kan best wel dat dat een paar jaar geleden is.*

H: Ja dat klopt. Zij hebben nu via Eneco, maar wij nu nog via Bergen Energie. Dat gaat met contracten voor een aantal jaar en wij kunnen nu nog niet overstappen naar Eneco. We hebben dat wel onderzocht en het zou ook wel veel schelen. Hoewel ik altijd zoiets heb dat ze het eerste jaar mij proberen binnen te halen en dat het dan veel scheelt, maar dat ik dan in het tweede jaar weer meer moet betalen.

*I: Dan zou je natuurlijk weer naar een ander kunnen overstappen.*

H: Ja, maar dat is weer een gedoe.

*I: Dan is het maar net of de kosten tegen de moeite afwegen.*

H: Ja. Dat is waar.

*I: Dus je werkt verder niet specifiek op energie gebied met anderen samen?*

H: Nee

*I: En op marketing gebied wel?*

H: Ja dat wel.

*I: Gaat dat dan alleen via de RECRON?*

H: Nee, wij zijn dan lid van de RECRON. Wij zijn ook actief bezig met een aantal bedrijven rond het Dwingelderveld. We hebben een Vereniging Rond het Dwingelderveld opgericht en daar hebben we een website voor. Een keer per maand komen we bij elkaar om over van alles en nog wat te praten. Vuilverwerking komt bijvoorbeeld ook aan de orde. Dat doen we met een aantal bedrijven samen. We maken ook prijsafspraken.

*I: Dat doen jullie met elkaar hier in de buurt?*

H: Ja. We kopen gezamenlijk toiletpapier in met de Drenthe Campings. En zo doen we wel meer dingen samen. EHBO onder andere, dat regelen we met een aantal bedrijven kopen we dat in. Dus we zijn wel verenigd met Drenthe campings en vereniging rond het Dwingelderveld. En hier plaatselijk bij de stichting Promotie, wat vroeger de TIP, VVV was. Dat soort dingen. Ook zijn we aangesloten bij de ondernemersvereniging hier in het dorp.

*I: Waarom bent u gaan samenwerken?*

H: Omdat ik het belangrijk vind het niet alleen te doen en ook van anderen te leren en te delen.

*I: Heeft u het gevoel dat dat ook echt helpt?*

H: Ja, dat denk ik wel. Ik pik overal wat op.

*I: Waarin ziet u dat?*

H: Dat kan ik niet meten. Ik denk dat het niet verstandig is om alleen op een eilandje te zitten. Zeker nu de economie wat minder is, red ik het gewoon niet in mijn uppie.

*I: Zie je andere ondernemers in de buurt dan ook als concurrenten?*

H: Zo zie ik ze niet, maar dat zijn het natuurlijk wel.

*I: Het zijn meer collega's van jou?*

H: Ja. Voor mijn gevoel zijn het meer collega's, maar ik zou ze zakelijk gezien als concurrenten moeten beschouwen.

*I: Dat hoeft natuurlijk niet per se.*

H: Maar het zijn natuurlijk wel mijn concurrenten: Concollega's.

*I: Wat is uw beeld van ondernemers in de buurt?*

H: Hoe bedoel je, wat voor beeld?

*I: Zou je bijvoorbeeld als het hier vol staat je gasten naar een collega sturen en wat zeg je dan tegen die gasten.*

H: Ja hoor en dat doen we ook actief. Als mensen hier willen kamperen en ze zoeken iets anders dan zou ik ze doorsturen naar de Torentjeshoek, omdat dat een vergelijkbaar terrein is. Mensen die hier komen, willen graag kamperen in het bos. Of we sturen ze naar de Noordster, dat is ook wel een beetje vergelijkbaar. Voor huisjes, zit een alternatief hier niet heel dichtbij, maar dan zou ik ze naar



Dwingeloo doorsturen. Er is hier ook nog een camping Ruinen, maar dat is heel anders. Dat is echt een veldjescamping en dat hebben wij hier niet. Dus ik probeer dan wel een beetje te kijken naar het terrein en de ligging. En als ik een collega goed ken, stuur ik makkelijker iemand naar hem door dan naar iemand die geen contact met mij wilt.

*I: Dus de persoonlijke banden is dan ook van belang.*

H: Ja, ik vind dat dat ook voor mij van belang is.

*I: Gaan jullie dan wel eens samen eten of iets dergelijks?*

H: Niet met de Vereniging Rond het Dwingelderveld. Maar met Drenthe Campings zijn we 6 of 7 keer per jaar steeds bij een ander bedrijf te gast en dan lunchen we met elkaar en wij gingen ook altijd 1 keer per jaar 2 of 3 dagen met elkaar op pad.

*I: De Drenthe Campings is van heel Drenthe?*

H: Dat zijn ik geloof 23 bedrijven verspreid over heel Drenthe.

*I: Waarom zijn het die 23 campings? Weet je dat toevallig?*

H: Ik weet niet precies hoe dat is ontstaan. Er is een BVG Noord groep. Dat zijn vrij grote campings. Er was in de tijd Nort2000, dat was een of ander subsidietraject, dat weet ik niet meer precies. Mark van der Made heeft dat opgezet en hij heeft toen gedacht dat er nog wel behoefte is aan wat wij nu een discussiegroep noemen. Hij heeft toen een aantal bedrijven bij elkaar gezocht waarvan hij dacht dat ze bij elkaar zouden passen. Zo zijn we toen begonnen. Op een gegeven moment zijn er twee groepen bij elkaar gevoegd en dat is nu drenthecampings.nl. Daar hebben we dan samen de site mee.

*I: En daarmee doen jullie dus samen aan promotie?*

H: Ja. In die groep sparren we ook veel met elkaar en wisselen we ideeën uit. We nodigen sprekers uit en dat soort toestanden.

*I: Nog even terug naar de energie. Ik zag dat jullie wel gebruik maken van energie besparende maatregelen. Tot hoe ver hebben jullie dat doorgevoerd? Zoals wat voor dingen?*

H: Dan gaat het vooral om spaarlampen.

*I: Ook isolerende maatregelen?*

H: Ja dat ook. Wij hebben ook Zweeds huizen staan die driedubbel geïsoleerd zijn en dat soort dingen. In het verleden hebben wij ook een bronzen Milieubarometer gehad. Daar zijn we toen mee gestopt omdat we de kosten eigenlijk te hoog vonden. We zijn er toen bij gegaan vanuit het oogpunt dat we milieuvriendelijk bezig willen zijn. Maar dat zit al zo in ons systeem. Het komt ook door de omgeving waarin we wonen dat we gewoon rekening houden met dingen [milieu]. We hadden zulke hoge kosten aan de Milieubarometer en we kregen niet van terug wat we verwacht hadden in de zin van meer publiciteit. Publiciteit was ook wel een beetje het idee daar achter. Dat we ons zouden kunnen onderscheiden, maar dat is eigenlijk nu pas aan de orde. Ik praat dan toch over een jaar of 6-7 geleden dat wij gestopt zijn. We waren eigenlijk te vroeg.

*I: Dan komen we zo mooi op de volgende vraag namelijk over de Green Key. Ik neem zo aan dat je er wel van hebt gehoord?*

H: Ja, maar daar doe ik dus niet aan mee.

*I: Dat komt puur door de ervaringen van toen? Dat er niet genoeg publiciteit bij zit. Zou je daar misschien in de toekomst wel aan mee willen doen?*

H: In principe wel, maar wij zitten nu gewoon op een punt dat we heel erg op onze centen moeten letten. Wij gewoon nu geen geld hebben voor dat soort maatregelen. Wij hebben ook wel in alle douches waterbesparende douchekoppen en waterbesparende kranen toegepast.

*I: Omdat dat zich snel terug betaald?*

H: Ja. Maar goed, als we nu weer dat soort dingen allemaal moeten gaan vervangen. Dan is er natuurlijk wel weer een investering die wij moeten doen en daar moeten we wel de middelen voor hebben. We zijn er wel mee bezig, maar het is allemaal niet echt gecertificeerd. Wat ik ook een struikelblok vind, is het hele papierwerk dat er achteraan komt. Dat hoor ik ook van collega's en dan heb ik iets van, ik weet niet of ik daar wel zin in heb.

*I: Dat is dan wel interessant. Ik heb al meer ondernemers gesproken en de een zegt dat het goed is dat al dat papierwerk erbij zit, want dan krijg ik zelf meer inzicht in wat er allemaal speelt daar wordt ik dan toe gedwongen. H: Dat is wel zo. I: En een ander vind dat weer te veel moeite.*

H: Ja, het is niet het enige he. Er is al heel veel. Belastingdienst, logboeken, HCCP en weet ik het allemaal. Het is niet alleen maar Green Key.

*I: Nee natuurlijk niet, maar ik vond het wel interessant.*

H: Ja en dat is ook zo iets. Hoe staat iemand erin. Hoe belangrijk wordt het gevonden om zo'n Green Key te hebben. De kleinere bedrijven hebben het tsja... Alhoewel heb je Annemarie Borghuis ook geïnterviewd van De Olde Bargaen?

*I: Nee.*

H: Daar hoorde ik het van dat zij ermee bezig is en dat het zo verschrikkelijk veel werk is.

*I: Ik heb Janneke van de Blauwe Haan wel geïnterviewd.*

H: Janneke zit ook bij Drenthe Campings en Annemarie dan ook. *I: Ohzo, bij haar heb ik het daar niet over gehad.* H: Oké, Ellie ken ik dan weer van het VRD, Vereniging Rond het Dwingelderveld.

*I: Ja mooi is dat om dat zo te zien. Dan nog over de rol van de overheid. Hoe zie jij de rol van de overheid op dit moment bij het ondernemen? En dan beginnen we bij de gemeente. Je zit hier in een natuurgebied en heb je daaraan ook beperkingen of voordelen aan ondervonden?*

H: Er zijn voor en nadelen. Wij zeggen dat het een sterkte en een zwakte is dat we in een natuurgebied liggen. We zitten in alle categorieën. In Vogelrichtlijnen, Habitatregelingen, Natura2000 en weet ik het niet wat er allemaal verzonnen is. We liggen overal in. In feite mogen we bijna niets. Maar het is ook niet onze ambitie om veel groter te worden, dus in die zin hebben wij er geen last

van. En ja, we weten dat we in een kwetsbaar gebied zitten, dus daar houden we rekening mee in ons hele doen en laten. Dat wisten we toen we hier kwamen. Wij zien dat niet zo als een hele beperking. We hebben net een bestemmingsplanwijziging gehad en daarin is ons ook geen strobreed in de weg gelegd. Dus wij hebben geen negatief beeld bij de gemeente.

*I: En de provincie?*

H: Daar hebben we eigenlijk nooit mee te maken. Ja, we zitten met de POP en de hele mikmak.

*I: En Natura2000?*

H: Wij hebben daar nooit gedoe mee gehad. We zitten natuurlijk middenin gebied van Natuur Monumenten.

*I: En die partijen dan? Die vinden het op zich wel prima?*

H: Dit bedrijf ligt hier al sinds 1950. Al die andere partijen zijn later om ons heen gekomen. Dus ja, ze hebben dan een soort van rekening te houden met ons denk ik dan. Ik weet niet hoe dat werkt.

*I: Doordat jullie er al zo lang zijn, zit dat al in de gedachten bij anderen of zoiets.*

H: Ja, zoiets denk ik. Maar wij zijn ook niet een bedrijf met heel veel lawaai en toestanden. Wij passen gewoon in de omgeving. Wij hebben ook bijna nooit klachten van de burens. Voor lawaai of overlast. Dat hebben we eigenlijk nooit. Ik kan me een keer herinneren dat we iets hadden met het bezoekerscentrum, maar dat ging meer om een groepje jongelui waarvan ze dachten dat ze bij ons zaten, maar dat niet eens zeker wisten. Die veroorzaakten wat overlast bij het bezoekerscentrum dat hier in de buurt ligt.

*I: Daar ben ik inderdaad net langs gekomen. Ik wat tijd vrij en toen ben ik nog even doorgereden en het Dwingelderveld in geweest. Mooi gebied!*

H: Ja het is echt schitterend.

*I: Wat zou een wens van u aan de overheid zijn om uw overstap naar duurzame energiebronnen gemakkelijker te maken?*

H: Ja, geld. *I: Dat is natuurlijk heel gemakkelijk, maar denk je dat er ook andere maatregelen zijn dat een overheid kan nemen?*

H: Geen idee. Daar heb ik niet over nagedacht. Ik heb ook geen idee wat een overheid zou kunnen doen.

*I: Nou bijvoorbeeld als iemand een houtgestookte ketel wilt hebben, dan moet er een milieuvergunning worden aangevraagd. Dan kan iemand in een bureaucratische molen komen.*

H: Nou, dan zou ik zeggen leg de mensen geen strobreed in de weg. Maar goed dat is met allerlei dingen. Ze zeggen altijd ambtelijke molens draaien langzaam. Dat zou wel eens wat sneller mogen.

Wij hebben ooit een bezwaarschrift of zienswijze ingediend voor Natura of.. Ze zijn nu weer met iets bezig. Maar dat is nu meer dan 6 jaar geleden dat wij die zienswijze ingediend hebben. Nou, ik zou

dat niet meer weten. Mijn broer zat toen nog bij ons in het bedrijf en hij heeft dat afgehandeld. Dus ik weet daar helemaal niets van, maar dat zijn ook geen termijnen.

*I: Daar kreeg je dan laatst antwoord voor?*

H: Nee daar kreeg ik nu weer een oproep van dat ze er weer mee bezig zijn en of ik daar weer iets mee wil. Dan denk ik van hallo.

*I: Wat was dat dan ook al weer?*

H: Ja geen idee. Maar het duurt veel te lang. Dus als ik dan toch wat moet zeggen.

*I: Heb je verder dan nog iets toe te voegen?*

H: Nee. *I: ik denk dat we zo wel alles hebben besproken.*

H: Ik denk dat we zo wel zo'n beetje alles gehad hebben. Als jij geen vragen meer hebt.

*I: Het is nu ook echt de tijd denk ik dat investeringen moeilijker zijn om te doen.*

H: Ja, ik hoop dat het weer beter wordt.

*I: Komt dat misschien ook doordat de concurrentie hier best wel hoog is?*

H: Ja dat speelt ook wel mee, veel campings zijn er voor dezelfde doelgroep, daarom gaan wij ook onze doelgroep wijzigen. Wij hebben plannen om volgend jaar alles een beetje anders te gaan doen.

*I: Om je zo te onderscheiden?*

H: Ja, proberen. We hebben iemand ingehuurd die ons helpt met marketing. Hij zegt probeer een bepaalde doelgroep te kiezen en probeer je daar volledig op te richten. Dus echt een keuze maken en niet schieten met hagel, maar gewoon gericht.

*I: Is dat een marketing bureau?*

H: Nou die meneer heeft geen marketing bureau. Hij is leraar Marketing en Bedrijfskunde aan de Hogeschool. Hij woont hier in de buurt. Ik ken hem dan weer via Dick Dijkstra van de RECRON. Zo is dat gegaan. Dan heb ik toch weer wat aan al die contacten. Zo via via.

*I: Daar ben ik nu geïnteresseerd in hoe dat allemaal in elkaar steekt. Dat vind ik interessant om te weten.* H: Ja, de netwerken. *I: Dat probeer ik dan ook een beetje in beeld te brengen.*

H: Ja, voor mij is het heel belangrijk dat ik mensen ken. Ik zou niet zo maar op iemand afstappen. Ik ben niet iemand die heel makkelijk netwerkt. Als ik ergens naar toe ga en ik zie iemand die ik ken dan ga ik daar bij aan tafel staan en niet bij een wildvreemde. Daardoor is mijn netwerk natuurlijk wel klein. Vaak heb ik ook wel dat ik door andere mensen in gesprek kom met iemand anders. En dat het netwerk dan toch weer groter wordt. Gisteren had mijn man een bijeenkomst bij de Noordster over zelfredzaamheid bij de brandweer. Hij is vrijwilliger bij de brandweer. Dat is natuurlijk ook zo'n netwerk mogelijkheid. Dan kom je de burgermeester tegen en die, en die, en die. Mijn man zei: 'Ik ben maar weg gegaan, want dan sta ik daar een beetje ju d'orange te drinken.' Ik: 'Maar dat is wel

heel belangrijk dat mensen je zien.'I: *Al zien ze maar even je hoofd.* H: Het is ook zien en gezien worden. Maar ja, dat zit niet zo in ons, het exhibitionisme zeg maar.

*I: Ik vind dat soms ook wel lastig.*

H: Ik vind dat ook moeilijk. Toen wij hier begonnen en dat is nu 22 jaar geleden. Toen kenden we ook niemand en dan ging ik ook vast niet ergens [alleen] naar toe. Dan gingen we met zijn tweeën, omdat we dan wel steun aan elkaar hadden. Nu na 20 jaar kennen we de poppetjes hier in de omgeving en in Drenthe, dus als er nu een bijeenkomst is, race ik daar gerust in mijn uppie naar toe. Ik kom altijd wel iemand tegen die ik wel ken. Dat vind ik dus heel belangrijk. Maar ik ken ook collega's en dat ze niemand kennen maakt hun echt niks uit, zij gaan gewoon: Ken ik niemand? Dan schuif ik gewoon ergens aan en dan leer ik ze kennen. Bij zo'n collega ga ik dan staan, hahaha. Dan leer ik ook weer mensen kennen hahaha.

*I: Dat is slim. Daar kun je dan zo gebruik van maken.*

H: Wie niet sterk is..

*I: Zeker. Oh ik neem aan dat je dit niet in je eentje doet? Want ik zie ook wel meerdere mensen hier.*

H: Ja dat klopt. Mijn man en ik zijn eigenaar. We hebben een medewerker in vaste dienst voor de buitendienst. En ik heb parttime een aantal dames hier op de receptie. We hebben nog een winkeltje en daar staat een dame parttime in en een restaurantje met een kok, een serveerster en wat weekend hulpen. Dan hebben we nog 2 dames die de toiletgebouwen schoonmaken en 9 dames voor de schoonmaak van de huisjes. Dan hebben we het zo ongeveer wel getackeld.

*I: Dat vroeg ik me nog af.*

H: Ja en de kok werkt in de winter mee. Hij werkt 4 dagen per week en in de winter doet hij klusjes. Dan helpt hij gewoon mee in de buitendienst, het onderhoud etc.

*I: Wat doen jullie met het snoeihout, ik neem aan dat jullie aardig wat snoeihout hebben?*

H: Dat versnipperen we.

*I: Verkopen jullie dat dan of gebruiken jullie dat zelf?*

H: Nee dat zeg ik niet goed. We verkopen de bomen. Ik geloof dat het naaldhout wordt verkocht voor geperste platen. En er zijn twee jongens hier in het dorp en die zelf houtkachels hebben. Zij helpen snoeien en dan mogen ze als loon voor het helpen de bomen mee hebben, het brandhout zeg maar. En een gedeelte gebruiken we zelf. Takken en troep wordt versnipperd en daar maken we de paden netjes mee. En we zetten wel eens een advertentie in het plaatselijke blaadje dat mensen gratis houtsnippers kunnen ophalen. Als niemand ze wil hebben dan blazen we ze het bos in. Dan is het weer voeding voor alles en iedereen. Zo doen wij dat.

**Interview met Janneke & Wim van den Engel van camping de Blauwe Haan te Uffelte.** Op woensdag 18 september 2013 om 13.30. Duur: 46 minuten.

I: is de interviewer (Jelle Pot). J: is Janneke van den Engel en W: is Wim van de Engel. Wim schoof halverwege aan bij het interview.

*I: Weet je ook hoeveel de energiekosten zijn ten opzichte van de totale kosten?*

J: Nee, daar heb ik geen zicht op. Dat is wel een hele gedetailleerde vraag, misschien dat mijn vader daar meer vanaf weet.

*I: Van welke hernieuwbare energiebronnen maak je gebruik?*

J: Zonne-energie en een biomassaketel. Zonne-energie hebben we op meerdere gebouwen, zoals op ons nieuwe sanitairgebouw. We hebben een biomassa ketel voor alle energie die we niet met de zon kunnen opwekken. De biomassaketel werkt op pellets. Deze twee bronnen gebruiken we eigenlijk om het gas uit te zetten.

*I: Ook elektriciteit?*

J: Dat nog niet, dat komt volgend jaar.

*I: Ik neem aan dat je eerst gewoon gas gebruikte en waarom ben je naar hernieuwbare energie overgestapt?*

J: Het is een combinatie van duurzaam willen zijn en een stukje kostenbesparing. Toentertijd werd berekend dat het 50% van de kosten zou schelen. *Wanneer was dat?* Wij hebben de biomassaketel nu 6-7 jaar. Hoe dat nu zit weet ik niet, die details kan ik je echt niet vertellen. Mijn vader waarschijnlijk wel wat meer in grove lijnen.

We deden dit idealistische overwegingen omdat we duurzaam willen zijn. Zo'n ketel kost ook een klap met geld, er zit onderhoud aan vast en af en toe moet er wat vervangen worden. Dus het valt te betwijfelen in hoeverre dat een 50% kostenvermindering oplevert.

*I: Hoe ben je erop gekomen om een biomassaketel te nemen?*

J: Wij zijn al vanaf het begin bij de Green Key, dat eerst de Milieubarometer heette. We voelen ons thuis bij zo'n club, omdat we zelf een ideaal hebben om duurzaam te zijn. Dat is de beweegreden om daarbij te gaan. We willen uit ons hart duurzaam zijn. Het is vervolgens mooi meegenomen dat het dan een kostenvermindering meebrengt. Waarschijnlijk zijn er genoeg bedrijven die het andersom zien.

*I: Je bent dus zelf op onderzoek uitgegaan en toen kwam je bij de Milieubarometer uit?*

J: Ja, dat klopt. De Milieubarometer werd toen opgericht. We hoefden vervolgens er niet over na te denken om ons daar bij aan te sluiten. We vonden het een goed initiatief en daar zijn we nu nog steeds bij aangesloten.

*I: Zie je nog meer voordelen van het gebruik van hernieuwbare energie naast de kostenbesparing?*

J: Wat Green Key toentertijd aangaf is dat ze bij de consument ook iets wilden omzetten. Dat de consument zou gaan kiezen voor campings die duurzaam zijn. We merken wel dat de overheid daar steeds bewuster in wordt. De overheid kiest bewust voor een vergaderlocatie die de stempel Green Key heeft. Bij de overheid is het dus wel goed doorgedrongen. Alleen of het doel bereikt is dat de consument/gast doelbewust een keuze maakt voor duurzame campings, daar ben ik zelf sceptisch over. *Waarom denk je dat?* Ik vraag hier op de camping nog wel eens rond bij gasten. We enquêteren niet heel doelbewust, maar we praten wel met onze gasten. Daaruit blijkt wel dat we veel gasten hebben die zelf heel milieubewust zijn, maar er niet mee bezig geweest om deze camping te kiezen omdat hij duurzaam is. Dat is dan een stukje promotie. Misschien dat dat nog komt. Misschien is daar nu wel de tijd voor. *Je hebt dus niet het gevoel dat een groene stempel echt werkt?* Als camping denk ik niet nee. Producten kunnen dat wel hebben, maar ik denk als camping nog niet. Dus daar zou nog wel aan gewerkt kunnen worden.

*I: Heb je ook problemen of hordes moeten overkomen om de overstap te maken naar hernieuwbare energie bronnen?*

J: We moesten eigenlijk een milieuvergunning aanvragen voor het plaatsen van de biomassaketel. Toentertijd hadden we dat niet gedaan, omdat we ons niet realiseerden dat als je duurzamer gaat worden je daar een milieuvergunning voor moet aanvragen (lachend). Vorig jaar toen wij een grootse verbouwing hebben gedaan kwam de gemeente daarop terug. We hebben toen een nieuw sanitairgebouw geplaatst. Bij de verbouwing gaven we aan dat we de biomassaketel hadden en toen zei de gemeente 'O daar had je een vergunning voor moeten aanvragen'. Dus dat vind ik een beetje krom, vergunningen aanvragen is allemaal zo'n gedoe. Er moet weer betaald worden voor zo'n vergunning. Ik denk dan probeer dat te stimuleren door de vergunningen voor een duurzame ketel af te schaffen. Als de ondernemer van gas wilt overgaan naar zoiets, maak het dan voor de ondernemer makkelijker. Dat is dan een puntje wat zou veranderd kunnen worden richting de gemeente.

*I: Heb je door de overstap naar hernieuwbare energie bronnen ook andere dingen kunnen realiseren dat eerst niet mogelijk was? Of er daardoor nieuwe middelen vrij zijn gekomen?*

J: Bij het nieuwe sanitair was er volgens mij niet meer een subsidiepot voor duurzame energie. Het is allemaal meegegaan in een subsidieregeling genaamd de STINAT (Subsidieregeling Toerisme Natuurlijk!). Dat was eigenlijk de opvolger van de KITS (Kwaliteitsinvesteringen in de Toeristische Sector). Dat heeft allemaal te maken met kwaliteitsverbetering. Daar is dat allemaal in meegegaan. Stimulering op het gebied van duurzaam was eind 2011 volgens mij niet aan de orde.

*I: Ik bedoel meer dat of je ook andere dingen kan doen doordat je nu meer zonne-energie gebruikt in plaats van gas.*

*J: Bedoel je dan op financieel gebied? I: Niet per se, ik bedoel heel breed. Bijvoorbeeld doordat een gasleiding nu niet meer ergens ligt dat je daardoor ergens iets nieuws bovenop kan bouwen, bij wijze van.*

*J: Zo ver zijn we nog niet, omdat we nog steeds gebruik maken van gas. De oudere gebouwen en ons woonhuis zijn nog aangesloten op het gasnet. Dus we zijn nog niet zo rigoureuus dat dat gesaneerd wordt. Maar daar zou ik niet een voorbeeld van kunnen geven.*

*I: Wat betekent de Green Key voor jouw onderneming?*

*J: Wat ik eerder al zei, naar de overheid toe is het echt een pluspunt. We worden door de Green Key gewaardeerd als kwaliteitsbedrijf. De overheid waardeert het enorm dat je als bedrijf duurzaam bezig bent. Doordat we een goede naam hebben, gaan we soepeler door bepaalde processen en de overheid is welwillend als we ze nodig hebben. I: Merk je dat dat echt veranderd is nadat je de Green Key hebt gekregen? J: Ja, ik denk dat de Green Key en RECRON zich er echt voor hebben ingezet om aan de overheid duidelijk te maken dat de Green Key echt voor kwaliteitsbedrijven is. Dat de bedrijven die een Green Key hebben welwillend zijn om geld en energie in de kwaliteit te steken. Ik denk dat daar heel wat bereikt is, maar naar de consument toe toch wat minder.*

[Wim komt langs, schuift ook aan. Uitgelegd waar het onderzoek over gaat. Janneke zegt dat hij wellicht meer informatie heeft over de eerste vragen. Hij weet dat hij 57.000 kW gebruikt per jaar aan elektriciteit. Percentage energie kosten ten opzichte van totale gemaakte kosten kunnen uit de jaarrapporten worden gehaald. Daarin staat zoveel procent ten opzichte van verleden jaar. Maar ze weten het nu niet precies.]

*J: Maar het is wel interessant om uit te zoeken. I: Misschien dat ik het via de Green Key kan achterhalen? J: Nee, we lopen wel achter met de gegevens, maar ik zal het wel uitzoeken, want dat is wel interessant om te weten. Wij hebben de cijfers niet zo in beeld op dit moment. Dat is het mooie van de Green Key. Zij verplichten ons om de cijfers in beeld te krijgen om zo zelf inzicht te krijgen in de cijfers, daarom vind ik het zelf ook interessant om dat nog even uit te zoeken en na te sturen.*

*I: Heb je ook inzicht in of je concurrentie positie is verbeterd ten opzichte van andere campings?*

*J: Ik denk het niet, want waar zouden we dat in moeten voelen? Dat zouden we pas voelen als de consument bewust voor duurzaam zou kiezen. W: We doen ook mee met bedrijfsvergelijkingen onder campings in Drenthe. J: Dat zijn geloof ik niet allemaal Green Key bedrijven. W: Nee, maar dan hebben we het wel over de concurrentiepositie.*

*J: Je bedoelt dat doordat wij wel duurzaam bezig zijn ten opzichte van andere, dat wij dan een sterkere positie hebben.*

*I: Ja, dat jullie dan bijvoorbeeld lagere tarieven kunnen aanbieden doordat jullie gebruik maken van duurzame energie.*



J: Nee, dat niet. *W: Het maakt niet zoveel uit of we dure groene energie inkopen.* Nee, [tegen Wim] het gaat erom dat wij minder geld uitgeven aan energie doordat we gebruik maken van zon etc.

*W: Ja, dat scheelt wel ten opzichte van andere campings. Maar die campings zijn ons ook wel snel aan het inhalen. I: Omdat zij ook aan het overstappen zijn? W: Ja, maar wij zijn al 20 jaar of zo iets dergelijks aan de duurzame energie.*

J: Wij hebben vrij veel ondernemers hier over de vloer gehad, omdat wij vlot waren met de aanschaf van de biomassaketel. De ondernemers waren vooral geïnteresseerd in de prijs, het rendement en wat de besparing op energiekosten was. Maar daartegenover staan weer zoveel andere kostenposten die omhoog vliegen, bijvoorbeeld afval en andere dingen. Als de balans wordt opgemaakt denk ik dat wel op energie kan worden bespaard, maar dat de duurzame ondernemer er ten opzichte van een andere (fossiele) ondernemer er niet heel veel op vooruit gaat.

*W: Bijvoorbeeld de zonnecollectoren, dat is een behoorlijke kostenpost om aan te schaffen. Dat duurt wel even voordat we dat hebben terugverdiend. Daarvoor hadden we ook al andere zonnecollectoren.*

J: Maar dat was een verouderd systeem en dat moesten we toch weer bij de verbouwing opnieuw aanschaffen. Die investering moeten we dan toch weer uitspreiden over zoveel jaar. *W: we hebben het nu over warm water, want dat verdienen we sneller terug dan stroom.*

J: Stroom is dan eventueel de bedoeling om volgend jaar aan te pakken. Wateropvang willen we ook doen door middel van een grijswatersysteem.

*I: Hebben jullie ook andere besparende maatregelen? Zoals bewegingssensoren voor lichten, betere isolatie.*

J: Ja, in het nieuwe gebouw vooral. *W: Dat is super geïsoleerd, daar hoeven we nauwelijks bij te stoken. Zelfs in de winter hoeven we daar minimaal bij te stoken.* J: Ja, want dat gebouw moet natuurlijk helemaal vorstvrij blijven. De zon zorgt voor onder andere de vloerverwarming. Bovendien hebben we lichtsensoren, kranen die automatisch stoppen en douches ook. *W: We kunnen op zich nog wel het een en ander verbeteren voornamelijk met ledverlichting.* J: Maar we draaien gewoon een jaar en dan kijken we wel wat we kunnen aanpassen. Ledverlichting is wel weer duur in aanschaf. *W: ik zie wel dat de prijzen van leds naar beneden gaan en daardoor gaan we de investering wel steeds sneller terugverdienen.*

*I: Wanneer komt dan het punt dat je denkt daar doe ik aan mee? Want prijzen kunnen tijden blijven dalen.*

J: Bij ons was het wel zo dat de geldpot leeg was, want het gebouw is wel veel duurder geworden dan gepland. Dan hebben we zo iets van nu nog even niet want het geld is gewoon op. Vervanging in de toekomst is dan waarschijnlijk de reden geweest, want we hebben een hele hoge kostenpost. *W: In alle aparte ruimtes zit ledverlichting, maar de hoofdverlichting bestaat nog uit tl-buizen. Dat is wel een beperkt deel van een gebouw. De rest wordt wel allemaal verlicht door leds. De eerste uitgave is wel hoger, maar we zien wel dat de uitgaven naar beneden gaan. Op een gegeven moment gaan we het toch terugverdienen. Sommige bewegingssensoren moeten nog wel beter worden afgesteld, want soms als je een douche binnen loopt gaat het licht bij een andere douche ook aan.*

J: Wat ik wel grappig vind is als we het hebben over de gast, is dat we dit jaar bestwel vaak een attentie hebben gekregen van gasten die dan zeiden: 'Daar brandt het licht nog en dat is eigenlijk bestwel zonde'. Of we werden op de hoogte gesteld als er iets met een douche aan de hand was. Dat vond ik wel opmerkelijk. *I: Dus daar zijn gasten dan wel weer mee bezig.* J: Ja. *W: We hebben op dat gebied natuurlijk geen gek publiek op dat gebied.* J: Dat trekken we toch wel op een bepaalde manier aan, maar nogmaals of het helpt ons daarmee te profileren dat is nog wel de vraag, *Wim stemt daarmee in.*

*I: Met welke partijen werken jullie samen op het gebied van energie?*

J: Op het gebied van energie eigenlijk helemaal niet. *I: Hebben jullie via de RECRON informatie gekregen?* J: Ja. *I: Zijn er nog andere partijen bij actief?* J: Nee. *I: Jullie hebben de overstap allemaal zelf gedaan?* J: Ja. *W: eerst zaten we wel bij de gezamenlijke energie inkoop van RECRON, maar dat doen we nu niet meer. RSIN is de naam van de inkoopcombinatie, maar daar zijn we nu dus niet meer bij.* J: Dat was niet op het gebied van duurzame energie. Ik kan me nog wel herinneren dat ik een keer bij een Green Key bijeenkomst was en er wel behoefte was aan gezamenlijke duurzame inkoop, maar dat de Green Key organisatie niet de mogelijkheid had om dat er bij te doen. Ik mis zelf wel een gezamenlijke duurzame inkoop. Mocht dat er zijn of komen dan zou ik er heel graag aan mee willen doen.

*I: Wat verstoken jullie in de houtkachel? Pellets, maar het is geen combikachel. De kachel werkt puur op pellets.* *I: Dat kopen jullie dan zelf in?* J: Ja. *W: We kopen ook nog wel gas en stroom in. Op dit moment kopen we alles in bij Greenchoice, want die zijn 100% duurzaam. Dit zal ietsje duurder zijn, maar dat vinden wij niet zo belangrijk. Dat misten we ook bij onze vorige leverancier.* J: Die deed dat er inderdaad maar een beetje bij en niet uit idealisme.

*I: Ik heb met Dick gesproken en hij zei dat de RECRON energie inkoop deed bij Eneco.* *W: Ja, wij hadden toen al een contract lopen. Ik vind dat Eneco ook heel goed werk doet.*

*I: Werken jullie dan op andere gebieden ook samen met ondernemers? Net kwam bijvoorbeeld een mevrouw langs die een folder wilde achterlaten.*

J: Ja, heel kleinschalig werken we wel samen met anderen. Dat gaat meer om waar kunnen we elkaar vinden om onze gasten een zo aangenaam mogelijk verblijf te kunnen geven. Op het gebied van duurzaamheid is dat niet echt regio gebonden. Dat is dan puur landelijk met de Green Key. Promotioneel doen we wel wat samen met alle Drentse campings, maar daar zit duurzaamheid niet bij. Er zitten wel een aantal campings bij die ook duurzaam bezig zijn, maar duurzaamheid wordt nooit gebruikt om daarmee de campings te profileren omdat niet iedereen met duurzaamheid bezig is.

*I: Je had het ook over de ondernemers die bij jullie zijn langsgelopen om te zien wat het rendement van de kachel is. Zijn die ondernemers eenmaal langs gekomen en zijn jullie nog in contact gebleven met die ondernemers?*

J: Dat was in het kader van de Green Key. W: daar waren wel een aantal ondernemers bij die nu ook duurzaam zijn, zoals de Nogerberg. Dat waren ook enthousiaste ondernemers, waar een aantal de handen ineen hebben geslagen om wat te realiseren. Sommige ondernemers zijn zelfs verder gegaan dan dat wij zijn gegaan. Daar is dus zeker wat van terecht gekomen. Een terugkoppeling van dat bezoek is er alleen nooit echt geweest.

I: Dus ze kwamen langs om bij jullie in de keuken en te kijken en dan kunnen jullie laten zien hoe mooi het kan zijn om zoiets te hebben.

J: Ja, we deden een verhaaltje erbij en iedereen heeft er mee gedaan wat hij zelf ermee wilde doen. W: Wij kopen houtpellets in en dan denken we ook wel eens van kunnen we dat niet ergens gezamenlijk doen? Zijn er ook meer ondernemers die pellets inkopen? Andere ondernemers gebruiken gewoon hout. Bijvoorbeeld de Nogerberg gebruikt houtsnippers en dat wordt niet door hun ingekocht. Ze krijgen dat nu nog gewoon gratis van de gemeente. Wim: Dat is natuurlijk helemaal mooi, want dan verdien je 100%. Dat vind ik dan wel jammer.

I: Zou gezamenlijk inkoop in de toekomst mogelijk zijn?

W: We hebben wel eens geïnformeerd naar wie ook van een houtkachel gebruik maakt. J: Zolang dat niet gefaciliteerd wordt door een overkoepelende organisatie zoals RECRON of iets dergelijks wordt dat heel lastig. Als ondernemer zelf is dat haast niet te doen. We hebben het als ondernemer al heel erg druk met ons eigen bedrijf. Als er dan een organisatie zou komen die dat mij aanbiedt, dan zou ik daaraan mee doen. Ik denk dat het ook niet mijn taak is als ondernemer om dat zelf te gaan faciliteren. Ik zie daar wel een goede taak weggelegd voor de RECRON. W: Ja, zij doen nu al aan samenwerking met Eneco. J: Dat is dan een goede stap in de richting, maar een soort inkoopplatform dat gericht is op duurzaamheid, zou ik niet gek vinden.

I: En op het gebied van informatievoorziening? Zoals de nieuwste technieken op het gebied van bijvoorbeeld zonnepanelen.

J: Ja dat ook. W: Bijvoorbeeld zodra we pv-zonnecellen willen, gaan we zelf kijken naar wat er mogelijk is. Gisteren zei bijvoorbeeld iemand dat hij alleen nog maar Duitse zonnepanelen zou gaan kopen en niet meer Chinese, want bij de Chinese waren er niet meer zo veel goede panelen bij. J: Ja, mijn man vindt het ook leuk om daar naar te kijken, maar dat kost een hoop tijd. Ik denk dat er wel behoefte is aan een soort van platformwebsite met informatie over duurzaamheid. Die zou ik dan eerst raadplegen en mocht de informatie die ik nodig heb daar niet opstaan dan ga ik weer verder zoeken.

I: Je zoekt al op het internet?

J: Ja. Doordat we in zo'n bouwproces zitten, komen we wel weer veel mensen tegen die ook weer goede tips hebben voor ons.

Dit was van de man van de waterpompen die ook installateur is? Via een installateur van die waterpomp hebben we ook meer informatie gekregen. *W: we pompen al heel lang zelf drinkwater op.* J: Ja, gisteren hebben we nog een inspectie gehad over legionella. Er bestaan nog zo'n tweehonderd kleine bronnen in Nederland die hetzelfde doen als wij.

*W: we hebben een put van 50 meter diep de grond in en daar komt ons water vandaan.* J: Wij hebben dat zo 40-50 jaar geleden gedaan. *W: Er zit wel veel rompslomp aanvast, zoals controle en laboratorium kosten, zodat de winst eigenlijk bijna nihil is. Maar we hebben een waterpomp en verder kost ons drinkwater dus helemaal niets.* J: Ja en we vinden het gewoon mooi. Ik vind dat we daar wederom toch ook te weinig mee doen naar de gast toe. We presenteren niet goed aan de gast dat we duurzaam bezig zijn. Dat komt omdat we niet uit commercieel oogpunt bezig zijn, maar voor ons is het gewoon. Het zit gewoon in ons.

*W: We hebben het vanuit oudsher ook van ons zelf. Hoewel er steeds meer ondernemers ook overgaan omdat het financieel aantrekkelijk is. Ondernemers gaan vanzelf wel over, maar zij doen dat niet uit idealisme of voor het milieu.*

*Toch zien de gasten het wel. De maatregelen die we hebben genomen vallen toch wel op. Ze zien bijvoorbeeld de spaarlampen wel zitten. De zonnecollectoren op het dak worden ook gezien. Dat wordt door de gast opgeslagen en dat wordt denk ik wel meegenomen.*

*I: Zijn voor de gast andere faciliteiten wel belangrijker?*

J: Ik denk van wel. Ik denk als de gast wat meer kan zien dat ze dat wel leuk vinden, zo hebben we bewust grotere ramen gemaakt bij de houtketel. Daar willen we bovendien een paneel nog bij hebben die laat zien wat we aan gas bespaard enzovoorts. Gewoon omdat dat leuk is om te laten zien. Maar ik denk dat dat nog beter kan worden getoond.

Een voorbeeld: In de horeca kan je daar ook veel mee doen. Nu hebben wij fairtradekoffie. Ik heb laatst op een groot bord buiten geschreven, dat we fairtradekoffie schenken. Toen kwam er een vrouw bij mij langs, die gast was, en die werkte bij een bepaalde gemeente en zij zei: 'Goh, wat vind ik dat leuk dat jullie ook fairtradekoffie hebben. Wij zijn bezig met het worden van een fairtradegemeente'. Als ik dat er niet had opgezet, dan had zij dat niet gezien en dan hadden we daar niet even over gesproken. Dus dat vond ik wel heel erg grappig en dat waarden gasten dus blijkbaar toch.

*I: Hoe zien jullie de rol van de overheid in het proces van het overstappen naar duurzame energie?*

J: De grote rol van de overheid is subsidieverlener. Ik denk dat er constant subsidies moeten zijn, want anders is het niet te realiseren om duurzaam te bouwen. Wij wilden eigenlijk voor het nieuwe gebouw het cradle-to-cradle [alles vanuit gebruikte materialen maken] certificaat. Financieel kon dat helemaal niet uit. Als er door middel van subsidies meer financiële ondersteuning komt, dan kan er veel meer met duurzaamheid worden gedaan. Nu moesten we veel meer concessies in doen, zoals met bepaalde isolatiematerialen. We hebben getracht om zoveel mogelijk te doen op duurzaamheidsgebied. Er had nog veel meer gekund, maar dat was veel te duur geworden.

Bijvoorbeeld een collega, die een nieuw gebouw heeft neergezet, wilde dat ook maar hij kon dat niet doen omdat er te weinig steun was.

Ik hoef niet altijd subsidies om te kunnen leven. Ik vind dat je je eigen bedrijf ook moet kunnen bedruipen. Maar door juist dat extra stukje bij te dragen, kan iemand extra duurzaam zijn. Ik denk dat dat een gemis is en dat dat komt door een vernieuwde politiek klimaat. Als het politieke klimaat weer van links naar rechts gaat en dat daar dan de subsidies door worden gestopt, dat vind ik echt een gemis in deze tijd. Er moet gewoon standaard geld voor beschikbaar zijn of er nu een linkse of een rechtse regering zit. *W: Er zijn natuurlijk wel gewoon Europese subsidies.* Maar na de STINAT is er ook niets meer voor teruggekomen. *J: Dat is gewoon heel jammer.* *W: Er is wel wat en daar moet je dan toch wel op letten. Maar daar moet je niet alleen van afhankelijk zijn. De gemeente eist wel van jou dat als er een bouwvergunning wordt aangevraagd je voldoet aan allerlei nomen op zoals isolatiegebied en een heleboel andere dingen. Dat gaat natuurlijk niet zo ver als dat een gebouw helemaal aan cradle-to-cradle principe moet voldoen, maar dat is tegenwoordig wel verplicht. De gemeente vindt het natuurlijk heel belangrijk dat we bij de Green Key aangesloten zijn.*

*I: Waarom vinden ze dat belangrijk?*

*J: Dat is misschien ook wel een verplichting van de overheid naar gemeentes toe.*

*I: Ik sprak laatst ook iemand en hij zei dat vaak klanten het belangrijker vinden dat er wifl is dan dat er duurzame energie is.*

*J: Vaak staan mensen als eerste bij de balie om te vragen wat het wiflwachtwoord is!*

*I: Jullie gevoel is dus dat er te weinig subsidies zijn, maar dat komt ook omdat de overheid moet bezuinigen. Zijn er dan ook andere manieren waarop de overheid kan helpen? Je noemde al de milieuvergunning die je moest aanvragen voor de ketel.*

*J: Het vereenvoudigen van dat soort regels zou helpen, zodat de drempel lager wordt om dat soort aanvragen te doen.*

*I: Kan je daar een concreet voorbeeld van geven?*

*J: Versoepeling van regelgeving. Dat bij de aanschaf van zo'n ketel geen vergunning hoeft te worden aangevraagd.*

*W: Maar tegenwoordig is er een loket bij de gemeente en is het niet meer verspreid over 10 verschillende.* *J: Ja, het vereenvoudigen van de aanvraag. Dat is het! Iedereen die duurzaam zou willen zijn, zou optimaal geholpen moeten worden door de gemeente met het vereenvoudigen van de stap er naar toe. Dan hoeven er geen subsidies te komen en hoeft er dus geen geld achteraan gebracht worden. De eerste opstap moet dan puur vereenvoudigd worden. Stimuleer de mensen op die manier om zo goed mogelijk alle stappen te maken naar een duurzame onderneming.*

*I: Hoe hebben jullie de rol van de overheid beleefd toen jullie de overstap maakte naar hernieuwbare energie? Werkte de overheid heel erg tegen of hielp de overheid jullie juist?*

*W: In het begin deden we maar wat. J: Ja zoals ik al aangaf dat we helemaal geen vergunning aan hadden gevraagd, omdat we daar geen benul van hadden. We hebben daar geen tegenwerking van gehad. W: De gemeente gaf wel aan toen we gingen verbouwen, of we nu wel even de vergunning wilden aanvragen. J: En dat was geen probleem.*

*I: Hebben jullie ook contact gehad met de provincie? Hebben zij nog iets voor jullie kunnen betekenen?*

J: Het enige dat we met de provincie te maken hebben gehad is met het Natura 2000 verhaal. Dat we doordat ons bedrijf in een natuurgebied ligt we daardoor beperkingen hebben. Daar heeft de provincie de taak vanuit Brussel gekregen om die gebieden te beschermen. We geven dan ook wel aan dat we duurzaam bezig zijn en dat we zo goed mogelijk proberen om inpasbaar bedrijf te zijn binnen de natuur. De afgelopen jaren waren een aantal partijen die ons hier eigenlijk wel weg wilden hebben. Toen hebben we ook gezegd, ook tegen de provincie: 'Kijk nou eens wat we hier hebben; een duurzaam bedrijf die gewoon een gast zoekt die voor de rust en de natuur komt. Wat doen wij hier kwaad?' Dat realiseert de provincie zich wel. Maar als we dan een stapje verder willen gaan en een uitbreiding willen doen ten behoeve van de kwaliteit en dus niet de kwantiteit. Iedereen is dan enthousiast, maar als het puntje bij paaltje komt dan heeft iedereen de deur op slot. Niemand durft dan op zijn naam de beslissing te nemen en dat vind ik een hele kwalijke zaak. Daar zou ik wel veel meer ondersteuning in willen, want dat heeft ook te maken met een stukje verduurzaming van het terrein. Als we dan verbeteren, willen we het ook in alles doorvoeren. Dat houdt soms gewoon op en dan moeten er andere keuzes gemaakt worden. Bijvoorbeeld in plaats van een stuk natuurterrein, bouwen we dan een stuk terrein dat voor stacaravans wordt gebruikt. Is dat niet jammer? Maar we hebben dan geen keus. We hebben dan wel een keus als de overheid ons daarin beter begeleid. Niet alleen met leuke rapporten, want die zijn er al wel. Ik zie graag dat zij een stapje verder gaan, ook met de uitvoering helpen, maar dan zijn ze er niet meer.

*I: Dat is dan zowel bij de gemeente als de provincie?*

J: De gemeente zit ook wel vast aan de provincie. Die geeft dan vaak aan dat ze wel willen, maar niet kunnen. Een beetje van het kastje naar de muur. Daar is nog wel een stap te zetten, een verbeterpuntje.

*I: Om een Green Key te kunnen krijgen moet je aan een hoop eisen voldoen. De gemeente controleert jullie op milieutechnische zaken. Heeft de Green Key ook invloed gehad dat de gemeente minder vaak langs komt?*

J: Ja, dat was ook de opzet. Als de ondernemer de stempel Green Key heeft, dan komt de gemeente minder vaak langs.

*I: Hebben jullie daar ook wat aan?*

J: Het is vooral praktischer. *I: Dat jullie dan meer op het eigen bedrijf kunnen richten?* J: Ja. De Green Key is wel goed vermarkt richting de overheid. Dat hebben ze goed gedaan.

*I: Heb je dan verder nog iets toe te voegen?*

J: We voeren het [duurzaamheid] in alles door, zelfs in schoonmaakmiddelen. Maar goed, dat is dan wel verplicht vanuit de Green Key. Toen wij bij de Green Key kwamen hadden we zo dat brons of zilver certificaat, omdat we al zo ver waren. Toen hoefden we nog maar een paar kleine aanpassingen te doen om naar goud te gaan. We waren al zo lang op de goede weg bezig.

*I: Waarom hebben jullie je bij de Green Key aangesloten?*

*W: Het stimuleert wel. Er kwamen voorstellen van Galema, volgens mij vanuit de RECRON, hoewel ik dat niet meer helemaal zeker weet. Maar het is niet alleen een beleid van de RECRON. Volgens mij was dat een keer bij een bijeenkomst van Drentse campings. Er was een keer een presentatie van volgens mij Galema en daaruit kwam de vraag wie er mee wilde doen op duurzaamheid gebied. Het heette volgens mij voor de Milieubarometer nog anders. We hadden wel het gevoel dat we thuis hoorden in dat clubje, omdat we toch al duurzaam bezig te zijn.*

J: De vraag waarom dan? We waren toch al duurzaam bezig, waarom zouden we ons dan bij zo'n initiatief aansluiten. Dat heeft ook wel te maken met dat we het wilden ondersteunen. Dat toen het opgezet werd, we het best met zijn allen groot wilden maken en daar hoorden we dan bij. Daarom zijn we ook bij de RECRON. Op sommige momenten hebben we er gewoon meer aan dan andere of zie je wat minder of meer. Het is onze brancheorganisatie en zij moeten toch een boel voor ons voor elkaar krijgen in Den Haag. Dat merken we wel niet elke dag, maar ze zijn er wel voor ons en dat moeten we stimuleren. Iedereen zou er bij moeten zijn. Dat doen de boeren ook met de landbouw.

*I: Hebben jullie ook contact met bewoners in de buurt op het gebied van duurzaamheid?*

J: Nee, dat speelt helemaal niet. Ik heb het idee dat bewoners in de buurt er niet zo mee bezig zijn. Zij hebben er ook helemaal niets mee. *W: Het zijn er ook maar twee.* J: Als je verderop kijkt ook, vroeger waren dat kneuterige boerderijtjes en er staan nu Wassenaarhuizen bij wijze van. Dat zijn mensen die er helemaal niet mee bezig zijn. *W: Ah dat zijn ze niet allemaal.* J: Nee, ik mag niet over een kam scheren.

*I: Zou natuurlijk een idee kunnen zijn dat in de toekomst jullie energie aan hun leveren als jullie een overschot hebben.*

*W: Ja of onze daken verhuren.*

**Interview met Bert van Zanten, eigenaar Camping d' Olde Kamp.** Op 07-10-2013 te Ansen. Duur ongeveer 41 minuten.

*I is de interviewer. B is Bert. E is Elly. Elly heeft ook wat toevoegingen gehad, omdat zij ook in de buurt zat te werken.*

*I: Om te beginnen. Weet u hoe groot uw energiegebruik is in verhouding tot alle gemaakte kosten?*

B: Nee, dat weet ik niet. *I: Weet u misschien een grof percentage?* B: Wat bedoel je met de gemaakte kosten? Wat een rotvraag. *I: Ja het is inderdaad een lastige vraag. Die vraag stel ik zodat ik een beeld kan krijgen hoeveel ondernemers aan energiekosten kwijt zijn ten opzichte van alles.* B; Ik denk dat als je het puur hebt over energie dat het zo'n 10 procent is, maar dat is je vraag niet. Je wilt ook nog afval etc. *I: Als het puur energie is, kan dat inderdaad wel 10 procent zijn dat heb ik al eerdere gehoord.* B: Ja, dat schat ik zo in.

*I: Maakt u zelf ook gebruikt van duurzame energiebronnen?*

B: Ja, zonne-energie. We maken gebruik van zonne-energie op het toiletgebouw. *I: Is dat voor elektriciteit of ook voor water?* B: Dat is uitsluitend voor water. Dat resulteert in een energievrij toiletgebouw.

*I: U verwarmde dat gebouw eerst door middel van gas?* B: Ja, dat klopt. Het gebouw werd eerst door Cv-ketels verwarmd. *I: Waarom bent u dan overgestapt?* B: Dat was puur om een duurzaamheidsverhaal erin te brengen. Dat wekt kostenbesparing op termijn, niet direct. Het zijn dure investeringen.

*I: Hoe bent u aan de informatie gekomen dat u die kostenbesparing met zon wilde realiseren? U had ook een keuze kunnen maken voor iets anders, bijvoorbeeld een houtkachel of iets dergelijks.*

B: Dat had gekund, maar in de eerste plaats moet het wel praktisch zijn. Het moet wel werkbaar zijn. En als je vraagt hoe ik aan die informatie kom, daar is het antwoord op dat een beetje serieuze ondernemer wel rond kijkt over de heg wat er zoal te koop is. En die ondernemer is erop uit om die energiekosten te reduceren. Nog even los van het feit dat bij een recreatie bedrijf ook qua uitstraling mee telt. *I: De groene uitstraling bedoelt u?* B: De goodwill naar de gast toe, dat doet het goed. *I: Is dat zo?* B: Ja, mensen waarderen dat wel.

*I: Wat bedoelt u met over de heg kijken? Bij andere ondernemers kijken of bij..?* B: Ook, ik laat me informeren vanuit samenwerkingsverbanden, maar ik ga ook de boer op om te kijken wat voor systemen er op de markt zijn die toepasbaar zijn op dingen die gerenoveerd, vernieuwd of ontwikkeld gaan worden.

*I: Welke samenwerkingsverbanden heeft u het dan over?*

B: Dan heb ik het over de RECRON bijvoorbeeld. Dat is een hele sterke. Of regionale samenwerkingsverbanden die er zijn. *I: Zoals?* B: Zoals de recreatiebedrijven rondom het Nationaal park Dwingelderveld is een samenwerkingsverband. Wat verder een hele goede is, is het toeristisch platform in de gemeente. Dat wordt tegenwoordig ook steeds meer regionaal gekoppeld met andere gemeentes. Zij organiseren ook vaak items waar dit soort onderwerpen op tafel komen. *I: Bijeenkomsten bedoelt u?* B: Ja bijeenkomsten bedoel ik.



*I: Heeft u nog meer voordelen behalve energiebesparing doordat u een zonnepaneel heeft?*

B: Nou ik zie verder geen voordeel. Ik vind dat het belangrijkste voordeel. Esthetisch gezien moet altijd goed worden opgelet of het wel te plaatsen is. Dat vind ik ook nog een item en voor het overige ligt het er om energie te besparen en niet om kosten te besparen. Dat is niet aan de orde, want het is vrij forse investering ten opzichte van een paar Cv-keteltjes. Het is ook de uitstraling etc.

*I: Heeft u ook horde of problemen moeten overkomen om dat te kunnen realiseren, behalve dan de financiële?*

B: Alleen de financiële, verder niet. Bouwtechnisch moeten er maatregelen worden genomen. *I: Dat het dak sterk genoeg is?* B: Ja, bijvoorbeeld. Of in verband met een esthetische uitstraling wil ik het op een bepaalde manier erin hebben dan heeft het consequenties in de bouw. Daar moet dan rekening mee worden gehouden. We vinden dat als er vooraf rekening moet worden gehouden met hoe ze erop komen, waar ze erop komen en wat voor uitstraling dat heeft. Dat is erg belangrijk. Als ik soms door de regio heen rijd, zie ik zonnepanelen op gebouwen liggen die daar helemaal niet voor bedoeld zijn. Misschien overdrijf ik wel, maar als op een prachtige oud-Saksische boerderij zonnepanelen worden opgegooid, dan vind ik dat niet goed bedacht. Er is namelijk ook een alternatief, namelijk het zonnetuintje. Wat te zien is in Frederiksoord. Daar hebben ze koloniehuisjes gebouwd en in de tuintjes liggen zonnepanelen achter een buxus heg. Dat hele verhaal wordt heen en weer gepompt en dan komt de energie wel binnen zonder dat het esthetische verhaal wordt verkracht.

*I: Heeft u ook andere zaken kunnen realiseren doordat u zonne-energie gebruikt? Ik bedoel daarmee dat het verder door werkt, omdat u op dit moment minder geld kwijt bent aan energie.*

B: Wat we jaren geleden al toepassen is het bemeteren van een bepaald gedeelte van de camping. Dat houdt in dat seizoen plaatsen per kilowattuur energie betalen. Toen zagen we dat het energieverbruik in een keer naar beneden ging. *I: Bij de gasten?* B: Bij de gasten. Dat mensen nu niet meer een pak melk laten staan als ze over twee weken weer terug komen en dan de koelkast aan laten staan. Dan kunnen ze zo 14 maal 2,5 kilowatt besparen als ze de melk opdrinken, weggooien of meenemen. Kijk, dat heeft te maken met de Green Key. Ik weet niet of je dat kent. *I: Ja. Ik heb namelijk twee groepen gemaakt. Een Green Key ondernemers en de adner niet-Green Key ondernemers. Jullie zijn dan een van de Green Key ondernemers.* B: Ja de Green Key dat maakt ons wel bewust op een x aantal onderdelen en daar werken we dan aan.

*I: Maakt u ook gebruik van energiebesparende maatregelen?*

B: Ja, dat ligt ook weer in die Green Key natuurlijk. Dat zorgt er voor dat er een rem wordt gezet op het waterverbruik in het toiletgebouw, dus het aantal liters per minuut. Dat geldt voor douchen en wasbakken. Dat er sensoren in het toiletgebouw zitten. De verlichting valt gewoon weg, maar als iemand het gebouw inloopt klikt de verlichting aan. Dat alle lampen spaarlampen zijn. En zo trekken we dat door.

*I: Is er dan ook wat veranderd nadat u dat heeft gedaan?*

B: Dat is er veranderd he. Naar aanleiding van onder andere de Green Key.

*I: Is er uw concurrentiepositie daardoor verbeterd?*

B: Het rendement is verbeterd, of de concurrentiepositie is verbeterd op die onderdelen? Dat weet ik niet, dat zou ik niet zo durven zeggen. Het ligt ergens anders aan of de concurrentiepositie ten opzichte van collega's wordt verbeterd. *I: Waaraan ligt dat dan?* B: Door het algeheel kwaliteitsniveau op te krikken, maar parallel loopt daar wel aan het hele Green Key verhaal. Laat ik dat wel blijven noemen, want dat is de leidraad waarlangs we energiebesparingen realiseren. *I: Dat is voor u nu het geval?* B: De Green Key is een mooie checklist om te kijken of ik aan de goede kant van de streep zit.

*I: Werkt u ook samen met andere partijen op het gebied van energie?*

B: Nee.

*I: En op andere gebieden wel? Want u had het al eerder over samenwerkingsverbanden in de regio.*

B: Andere gebieden wel. *I: Energie is daar dan bijnaak als het ware?* B: Het kan wel op tafel komen binnen samenwerkingsverbanden bij bijvoorbeeld afvalverwerking. Door daar met een collectief mee bezig te zijn, kunnen we kijken of afvalverwerkers een scherpere prijs kunnen makken. De RECRON heeft dat al. Dus daar waar we kunnen samenwerken en het te doen is, daar doen we het.

*I: Nemen jullie ook energie af via Eneco via de RECRON of doen jullie dat zelf?*

B: Dat doen we zelf. Het is niet meer Eneco nu he? Het is Electrabel. *I: Waarom doen jullie niet mee met het collectief van de RECRON?* B: Dat vind ik een goede. **E:** Wij hadden gas bij Electrabel en elektriciteit bij Essent. Op een gegeven moment heb ik de prijzen helemaal naast elkaar gelegd en toen ben ik gewoon voor de goedkoopste gegaan. B: Ja, stroom is stroom en gas is gas. *I: Dus jullie zijn niet voor groen gas en groene stroom gegaan?* **E:** We hebben groen gas en groene stroom, maar we zijn voor de goedkoopste gegaan. Eneco was niet de goedkoopste ondanks dat ze bij de RECRON zaten. Dus dat is een aanrader. Je moet eigenlijk iedere 2 jaar zeggen dat je weg gaat. Dan zeggen zij: Moet je niet doen! Weet je wat, dan geef ik je even dit. B: Ja echt dan krijg je gelijk een cadeautje. **E:** Het is wel tegen mij principe dat er pas een aanbieding wordt gedaan als een klant weg wil. Ik vind dat de klant juist goed moet worden behandeld. B: Maar het lijkt op koehandel. Echt waar!

*I: Denk u dat er samenwerking mogelijk is op het gebied van energie?*

B: Ik denk het wel. Hier in Ansen is bijvoorbeeld is er een collectief opgestart om te kijken of er collectief energie geproduceerd kan worden. Dat staat nu in de kinderschoenen. Ik ben wel bijzonder benieuwd wat daar uit komt.

*I: Zou u daar aan mee willen doen?* B: Ja *I: Zou u daar ook voorwaarden aan willen verbinden?* B: Inhoudelijk wel. Ik ben wel een voorstander dat er hier in Ansen schone energie wordt opgewekt en dat wordt in een collectief gegoid. Dat vind ik prachtig. *I: En als dat via windmolens zou gebeuren?* B: Dat is ook prima, maar dan is het nog wel even de vraag waar ze komen te staan. Maar ik vind al die alternatieven voor schone energie prachtig.

*I: We hebben het daar al een beetje over gehad, maar wat betekent het hebben van een Green Key voor uw onderneming?*

B: Het is een hele goede leidraad op het gebied van milieu in de breedste zin. Ik heb al de checklist genoemd die afgewerkt moet worden om te kijken of het wel allemaal klopt bij de onderneming. Maar ik vind het een goede leidraad. *I: U heeft het dan over het ecologische milieu?* B: Ja *I: Niet zozeer het sociaaleconomische dan?* B: Nee, dat is een ander verhaal. Het ligt er wel tegenaan, want ik bedoel als er slim wordt gespeeld met energiebesparing, goedkopere afvalverwerking en noem het maar op, dan heeft het ook rendement. Maar dat moet ook wel. Ik vind wel dat het een beetje voor wat hoort wat moet zijn. Het plaatje is nooit vlak. Het valt altijd wel een beetje naar de ondernemer toe. Dus het is altijd opletten geblazen of het wel economisch verantwoord is, wat sociaaleconomisch weg kan worden gezet.

*I: Hoe groot is jullie bedrijf?*

B: Als we het hebben over de camping, dan ongeveer 2 hectare. *I: Hoeveel plaatsen zijn dat?* B: 40 *I: Dus dat is niet heel groot.* B: Dat is kleinschalig. *I: Dan hadden jullie ook nog wat huisjes zag ik op de website?* B: Ja, we hebben plaggenkeuterijen. Ben je daar nog nooit in geweest? *I: Nee.* B: Je mag straks wel eentje zien. Wij hebben huisjes in de vorm van plaggenhutten. *I: Dat is een beetje een oud boerderijtje?* B: Ja precies. Oude boerderijtjes dat verhuuren wij. 5 van de 6 zijn afgelopen jaar nieuw gebouwd, eentje komt er nog in de winter. Ze zijn helemaal aangepast in het energieverbruik naar het idee van 2013. We hebben ze zwaar geïsoleerd, goed stuk verwarming erin gedaan (vloerverwarming in dit geval), een hoog rendement keteltje erin, zodat het allemaal zo zuinig mogelijk is. *I: Dus veel energie besparende maatregelen?* B: Ja.

*I: Hoe lang hebben jullie die zonnepanelen op het dak liggen?*

B: Zo'n 3-4 jaar. Kort dus.

*I: U gaat er dus nog van uit dat jullie die nog 15 jaar kunnen gebruiken?*

B: Dat mag ik hopen.

*I: Wat was uw motivatie om voor de Green Key te gaan? Want het kost natuurlijk wel wat geld om daaraan mee te doen.*

B: Ja, wat was de motivatie? Uhm, kijk we willen als bedrijf ons onderscheiden. Dan ga ik bijvoorbeeld zoeken of we onder de paraplu van groene campings kunnen. De Green Key is daar eigenlijk een afgeleide van. Er was een subsidietraject waar die Green Key voor niet al te veel geld naar binnen gesleept kon worden. *I: Dat was vanuit de gemeente?* B: Ja, dat was vanuit de gemeente, maar ook vanuit de RECRON wordt dat wel gepusht. Toen zijn we dat traject ingestapt. We gingen ons eerst oriënteren en kijken hoe wat dat gingen doen. *I: Hoe lang is dat geleden?* B: Dit is het tweede jaar, dus nog vers.

*I: Is er dan nog wat veranderd nadat jullie die Green Key hebben gekregen?*

B: We zijn voornamelijk bezig geweest met het renoveren van de keuterijen. Daar zit eigenlijk de activiteit in, want als op het terrein de seizoenhouders worden bemeterd en er staan spaarlampen daarin. Dan zijn we daar klaar mee. Dan gaan we na een jaar dat niet nog eens verbeteren. We kunnen hooguit zeggen dat de lampen later aan of uit gaan. Dat soort zaken. En dat we nu een beetje met plastic scheiding aan de gang willen, maar dat staat nog in de kinderschoenen.

*I: Waarom werkt u niet samen met andere ondernemers?*

B: Dat doen we wel. *I: Maar niet op energiegebied?* B: Nee. *I: Oke, maar waarom werken jullie dan wel samen met andere ondernemers?* B: Dat is meer klantgericht. *I: Dus op het gebied van reclame als het ware dan?* B: Ja, op sites, gebiedspromotiesites, regio promotie, midden en toeristisch platform, zoals ik al zei en zo zijn er wel meer promotieorganisaties waar we aan mee werken. *I: En ook met de overheid?* B: Ja, daar zit het toeristisch platform is met name een overheid, gemeentelijke, gerelateerd orgaan. Dat orgaan heeft ook status, want op het gebied van toerisme en recreatie kan de gemeente niet zonder het platform te horen een besluit nemen, dat is met een convenant zo besloten. En via dat toeristisch platform kan het naar boven toe. Via het toeristisch platform kan het naar de consulent van de RECRON, bijvoorbeeld provinciaal en die RECRON is ook weer landelijk.

*I: Hoe ziet u dan de huidige rol van de overheid?*

B: Ik vind dat ze hier wel positief bezig zijn als we het hebben over het promoten van de regio. Daar is men nu zo langzamerhand wel achter dat dat de hoogste tijd is.

*I: En bij het energieverhaal? Heeft u daarbij het gevoel dat de overheid het stimuleert, tegenwerkt of juist iets daar tussenin?*

B: Nou nee, ik weet eigenlijk niet wat de rol is van die overheid op het gebied van energie.

*I: Daar heeft u zelf nog geen ervaringen mee?*

B: Nee. Ik zou ook niet weten hoe dat even ingepast moet worden hoor.

*I: Bijvoorbeeld als u een zonneweide zou willen, dan kan het zijn dat er een bestemmingsplan moet gewijzigd worden en dan kan het zijn dat de gemeente u tegen werkt of juist helpt dat te realiseren.*

B: Ik schat in dat daar de gemeente zeer positief in is. En als we het dan hebben over een windmolen dan krijgen we bestemmingsplan technisch een ander verhaal. Daar moet de gemeente zijn eigen streep trekken of actie op ondernemen, maar ik denk dat als er in het dorp, wat ik net zei, een energiecollectief komt dat dan de gemeente heel positief is.

*I: U zit hier ook aan de rand van het Dwingelderveld toch?* B: Dat klopt

*I: Zitten jullie in het Natura2000 gebied of daar net buiten?*

B: Dat moet je hier buiten de deur altijd noemen. De grens van het nationaal park loopt hier over de weg. We liggen er dus eigenlijk in.

*I: Hebben jullie daar nog last van gehad of positieve ervaringen mee gehad?*

B: We hebben daar eigenlijk alleen positieve ervaringen mee gehad. Onze achtertuin is 4000 hectare groot. Daar hebben we ook nog kleuren foldertjes van en medewerkers die excursies lopen. Dat is heel positief. Zonder het nationaal park zaten we hier niet. **E:** Nog even op jouw vraag terug komen wat de overheid moet doen om duurzame energie te promoten is dat ze subsidies moeten blijven geven. Ik vind dat dat in alle rapporten naar voren moet komen, want anders wordt gedacht dat de ondernemers het wel doen. Als een provincie Drenthe of gemeente groen wil zijn moeten ze daar in

investeren. Dat hoeft niet altijd een bak geld te zijn. B: Ja, je hebt wel gelijk, want als ik de verschillen zie in investeringen tussen een Cv keteltje of zonne-energie of het reguliere elektragebruik of welke andere manier dan ook, aardwarmte dan ook. Dat zijn stervens dure constructies die een ondernemer heel graag wilt, maar bedrijfseconomisch niet haalbaar zijn. Daar struikelen ze op, dus er moet een manier worden gevonden op de een of andere manier om dat toegankelijker te maken. Daar heeft **Ellie** wel gelijk in, daar moet de overheid gewoon geld in stoppen. **E:** De gemeente zou moeten zeggen dat als iemand een Green Key heeft ze korting krijgen op iets. Er hoeft niet gelijk geld worden gegeven, het kan ook op een andere manier worden gedaan. B: Het zou prachtig zijn als we een halvering van de toeristenbelasting kunnen krijgen. Dat zou een goede zijn. *I: Dat zou voor jullie een stimulering zijn om bijvoorbeeld een extra zonnepaneel aan te schaffen?* B: Bijvoorbeeld. **E:** Het is een ook een gebaar van waardering. B: Ik durf te wedden he. Als iemand een Green Key brons heeft en er zit een korting op de toeristenbelasting die daarbij dan wordt verkregen. Dan kan ook nog onderscheid worden gemaakt tussen brons, zilver en goud en dat bij iedere stap dan meer korting wordt gegeven. Dan moet jij eens opletten. Dat geloof ik. **E:** De toeristenbelasting is een heel lastig onderwerp, er zou ook iets met de WOZ belasting kunnen worden gedaan. Maar er zou iets aan kunnen worden gedaan, waarom niet? B: Ja, bijvoorbeeld he. Maar dan gaan ondernemers in een keer heel hard nadenken of ze het gaan doen, dat is stap 2, want dat hangt wel weer van het plaatje af. Maar ik denk dat er wel wordt over nagedacht. **E:** Waarom ik dat zegt is, omdat ik denk dat uit ieder rapport moet blijken dat ondernemers willen, maar dat de overheid ook een beetje moet willen. Anders denk de overheid dat ze het wel doen, maar ze moeten wel een beetje getriggerd worden. Hoewel op dit moment is de markt er ook niet naar vooral in de toeristische sector, dat is een grote werkgelegenheid in Drenthe. Maar ze moeten wel getriggerd blijven worden. *I: Maar er is natuurlijk wel erg hoge concurrentie hier in de toeristische sector in Drenthe.* B: Nou, daar wil ik toch iets over zeggen. Jij zegt concurrentie. Voor mijn gevoel zijn we het stadium concurrenten, als we het over collega's hebben, al ver gepasseerd. *I: Dus u ziet ze gewoon als collega's?* B: Ja, als het goed is moet daaraan gerelateerd zitten de verscheidenheid van de markt, dus het onderscheiden van je bedrijf. Het is niet zo dat wij bepalen waar de gast neerstrijkt, dat bepaald de gast zelf. Ik moet dan de voorwaarde scheppen om hem binnen te halen. In die zien beconcurreren we elkaar nog wel een beetje als je het zo zou willen noemen, maar in de benadering zitten wij daar niet meer zo in. *I: Het is dus zo dat jullie met de plaggenhutten proberen te onderscheiden en daarmee andere mensen proberen aan te trekken.* B: Ja dat klopt. Maar als hier nog gasten voor de deur staan om te vragen of we nog een plaatsje op de camping hebben en we staan vol. Dan is het regel dat we de gast dan doorsturen naar een collega waarvan wij weten dat hij nog ruimte heeft of we bellen even, maar die gast gaat niet Drenthe of de regio uit voordat hij.. he..

*I: Hebben jullie dat afgesproken met elkaar of is dat een ongeschreven regel?*

B: Wij hebben dat hier met elkaar afgesproken en dat doen anderen ook wel ga ik van uit. En als ze dat nog niet doen dan zullen ze dat van zelf gaan doen, want we zien dat dat werkt.

*I: We hebben het ook al wat gehad over welke rol wenselijk is van de overheid, dat ze onder andere subsidies blijven verstrekken. Kunt u ook nog iets anders noemen dat u wenst van de overheid?*

B: Nou niet alleen subsidies verstrekken. We hadden het ook al over de voorwaarden. De overheid moet in beleid eigenlijk al panklaar een duidelijk visie hebben. Als we het dan over energie hebben, dan moet er eigenlijk al bij de gemeente een kant en klare visie liggen wat er in de gemeente voor

alternatieve energievoorziening mogelijk is. Als we het dan hebben over een windmolen. Komt er hier ergens een windmolen? Hoe hoog mag hij zijn? Hoe ver moet hij van x staan en van y staan? Kunnen we een stuk braakliggend aardappelveld vol gooien met zonnepanelen? Waar moet dat dan aan voldoen? Met andere woorden dat wanneer er concrete plannen komen om alternatieve energie uit te voeren, dan moet het niet zo zijn dat de gemeente dan pas op gang moet komen. Dan zijn die trajecten gewoon veel te lang, want dan duurt het gewoon 5 jaar. Dat is te lang. 5 jaar is in de ontwikkeling van de nieuwe technologie al een hele tijd. Want ik denk namelijk, en dan vul ik aan, dat de vereniging voor dorpsbelangen die heeft ook een convenant met de gemeente gesloten. In dat convenant staat dat de dorpsse belangen minimaal een keer per jaar, maar ook tussentijds in subgroepen, worden besproken over de wensen die in die kernen leven. Dus de gemeente moet daar ook voortvarend in zijn om aan te geven welke kan dat dan op mag.

*I: Heeft u dat de visie op dit moment ontbreekt?*

B: Dat durf ik niet te zeggen. Ik vind wel dat onze gemeente op dit moment best goed bezig is met visies. Er zijn ook dorpsvisies geschreven door ieder vereniging van dorpsbelangen. Dus daar kunnen de verenigingen in ieder geval de mensen in kwijt. Dan is het aan de gemeente om dat om te zetten in beleid of voorgenomen beleid.

*I: Heeft u ook een beeld van de provinciale overheid?*

B: Daar heb ik niet zo heel veel mee te maken. Natuurlijk zal het zijn invloed hebben wat ze in de provincie zeggen. De provincie kan natuurlijk richting Brussel heel veel doen. Dus de provincie kan heel veel subsidietrajecten onderzoeken en panklaar leggen. Dat stroomt dan vaak uit naar SNN, die dat uitvoert. Voor de subsidieregelingen is een provincie erg belangrijk voor.

Planologisch niet. Artikel 19 is destijds verdwenen. *I: Ja, nu zijn er de inpassingsplannen.* B: Precies. Nu is de gemeente autonoom om in ieder geval planologisch zaken te regelen zoals zij denken dat het beste is.

*I: Werken jullie verder nog samen met ondernemers in de buurt? Zoals u al aan gaf dat op een aantal vlakken te doen, maar doet u dat nog op andere vlakken? En hoe ver gaat die samenwerking?*

B: Zoals ik al zei, is promotie het belangrijkste. Daarnaast kijken we of we op het gebied van sites bouwen ook kunnen samenwerken, maar dat valt natuurlijk ook onder promotie.

*I: Maar zoiets als activiteiten?*

B: Ja, er worden wel arrangementen gemaakt. **E:** Maar ook een samenwerking met de overheid. Dat door samenwerking hebben we heel goed contact met Natuurmonumenten en gemeentes. Dus op die manier zijn we ook een gesprekspartner. B: Dat vroeg ik me nu af. Zit in Bedrijven rond het Nationaal Park ook Natuurmonumenten? **E:** Ja, dat is een belangrijk item. Dat we gesprekspartner zijn. *I: Gaan jullie dan zelf daar naar toe of laten jullie iemand het woord voor jullie doen als ondernemer?* **E:** De deelnemers van ieder bedrijf worden geacht bij elke vergadering aanwezig te zijn. Vanuit de Olde Kamp ga ik eigenlijk iedere keer naar die vergaderingen toe. De ene keer nodigen we mensen van de gemeente uit naar ons toe, maar we gaan ook wel naar de gemeente toe als er bijvoorbeeld iets door moet worden gesproken. Maar voor de gemeentes zijn wij een partij. Ik denk dat dat haast van net zo veel belang is en zo niet groter, dan gezamenlijk promotie doen, website

hebben. Dat is ook belangrijk, maar dat andere is zeker zo belangrijk. *I: Heeft u dan ook het gevoel dat uw stem wordt gehoord?* E: Zonder meer. *I: Dat is duidelijk.* B: Dat is denk ik ook een reden waarom ze een ambtenaar voor bedrijven hebben aangetrokken binnen de gemeente. *I: Hij is constant met de ondernemers bezig?* B: Ja, met alle ondernemers dacht ik, maar ook voor de recreatie.

*I: Hebben jullie ooit willen uitbreiden?*

B: Ja. *I: Ging dat gemakkelijk via de gemeente?* B: Ja, dat ging wel makkelijk. Het duur heel lang, maar het ging wel en het ging ook wel goed. De gemeente was ook wel positief. We hadden vervolgens wel ongelofelijk lange procedures en dus een heel lang traject, maar het lukte. En als de gemeente daar achter staat, dat vind ik wel positief.

*I: Ik heb jullie niet over regelgeving gehoord, behalve dat het lang duurde bij het uitbreiden. Maar zoals bij de aanschaf van zonnepanelen hebben jullie daar geen last van gehad?*

B: Nee.

*I: Ik denk dat ik zo wel alles heb. Heeft u verder dan nog iets toe te voegen?*

B: Nee.

*I: Oh toch wel, zijn jullie ook bij andere ondernemers langs geweest die verder zijn op het gebied van energie dan jullie?*

B: De RECRON organiseert wel eens excursies. We zijn wel eens op excursie geweest bij een bedrijf. *I: Had u daar ook echt wat aan?* B: Nou het is soms zinvol om bij een ander te kijken hoe hij of zij dat doet. Sommige oplossingen kunnen heel soms heel verrassend zijn. Het zijn kleine praktische dingen. *I: Dus daar is de RECRON dan toch weer goed voor.* B: Ja, kijk bij zo'n kleinschalig bedrijf dan werkt het natuurlijk heel anders dan bij een dijkerd van een camping van 80 hectare. Dan is het zaakje heel anders. Dan wordt het energieverbruik van Pietersen op plek 280 gewoon vanuit de pc uitgelezen. Dat werkt natuurlijk bij een kleinschalig bedrijf even een beetje anders.

*I: Heeft u wel het gevoel dat uw stem net zo groot is binnen de RECRON dan een groot bedrijf?*

B: Ja, dat denk ik wel. Want je staat ervan te kijken hoeveel kleinschalige bedrijven er natuurlijk zijn. E: Maar een stem, wij gaan nooit naar een jaarvergadering ofzo toe. B: Nee, dat niet, maar in overleg bedoel je. *I: Maar de belangen die jullie hebben worden in ieder geval niet geschaad?* E: Absoluut niet. B: Ellie heeft het er al over gehad. Zij gaat naar die vergaderingen toe. Maar ik denk als je je stem laat horen dan is dat daar. Kijk en als je jezelf maar profileert dan wordt je vanzelf gehoord. E: Dan richt ik me met name naar de regiomanager, want dat is gewoon iemand die dichtbij de ondernemers staat. Hij is heel laagdrempelig te bereiken. *I: Dat is Dick Dijkstra toch voor Drenthe? Daar heb ik inderdaad een gesprek in het begin mee gehad om een indruk te krijgen van het veld. Daarna ben ik verschillende ondernemers gaan interviewer.* E: Hij staat heel dichtbij. En dat is het belang. Ik denk dat daar het voor ons om gaat, want als het een afstandelijke jongen was die alleen met de grote jongens praat, dan zou het anders zijn. Maar door hem heb ik juist als kleine ondernemer het idee dat ik wel een stem hebt. Wij gaan ook eigenlijk nooit naar de grotere vergaderingen toe, omdat we daar inderdaad.. ja. B: Nee, maar daar kunnen we ons ook prima laten

vertegenwoordigen door de regiomanager. *I: Dus jullie hebben er nooit last van ondervonden dus jullie hebben zoiets van het is verder wel goed zo?*

B: We zijn lid van zo'n organisatie en zo'n organisatie behartigt de belangen branche breed en dan gaan we er maar van uit dat zo'n organisatie maar het beste voor ons eruit sleept. En als dat helemaal verkeerd dreigt te gaan dan, let maar op, dan zijn die vergaderingen zo goed gevuld dat het dan ook voor je gecorrigeerd wordt. *I: Dan zijn er dus ook wel andere mensen.* B: Ja en daar mag je het dan ook wel aan overlaten. Daar zitten wel mensen in met heel veel functies en ervaring en noem het allemaal maar op. Zij gaan er dan wel tegen aan. Klein duimpje moet ook niet overal willen zijn.

*I: Oh, die vraag heb ik nog niet gehad. Denk u dat energie een thema op zich is om te gaan samen werken?*

B: Dat kan. *I: Hoe zou u dat voor zich zien?* B: Nou, we hadden het al over zo'n initiatief in het dorp. Dat vind ik prachtig. Daar moet dan zeker over samenwerkingen worden gesproken. Dat kan niet anders, want anders bestaat er geen collectief. *I: Welke voorwaarden zou u aan de samenwerking willen hangen?* B: Dat wordt ook niet even voor de koffie georganiseerd. Dat heeft te maken met wat er wordt gewild, hoe groot het collectief is, wat gaat onze investering opleveren, wat kost dat uiteindelijk en wat gebeurt er als.. enzovoort enzovoort. Die informatie is ook wel te halen, daar is men denk ik ook wel mee bezig, maar ik denk dat voor zo'n dorp het schitterend is om met zo'n collectief mee te doen als je een beetje bedrijf hebt.

*I: Jullie hebben misschien ook wel meer daken dan het gemiddelde huis in het dorp hier?*

B: Naja we hebben wel veel daken met die grote boerderijen. Maar waar ik absoluut geen voorstander van ben, dat had je al gehoord. *I: Inderdaad om daar zonnepanelen op te leggen.* B: Nee, nee. Ik denk namelijk dat het barst van de grond. *I: Dat is natuurlijk dan weer een afweging die gemaakt moet worden.* B: Bijvoorbeeld bij het Nationaal Park, zelfs al was het een grond met toegevoegde natuurlandschappelijk waarden en het komt aan de orde dat zo'n plan van de grond moet komen, dan vind ik dat je die grond daarvoor mag gebruiken. Omdat het mee helpt de niet schone energie terug te dringen, dus dat is winst. Dus zo komt er dan een soort van win-win situatie. Dat zou niet iedereen met mij eens zijn waarschijnlijk, maar dat geeft niet. *I: Ja, dan zou het natuurgebied kunnen worden aangetast.* B: Ja, maar stel je nou eens voor dat tegen het Nationaal Park ergens een perceel is waar zonnepanelen liggen. Verder wordt er niets gedaan dan die vloeistof rond te pompen. Er loopt niet de hele dag iemand met een ratel. Bovendien denk ik dat dat op een goede manier ingepast kan worden. Daar kan dan over worden nagedacht. *I: Maar het is blijkbaar wel lastig om de bestemmingsplan technisch te regelen.* B: Ja daarom moeten de gemeenten een visie hebben.



**Interview met Oebele Land, mede-eigenaar Camping Dorado** te Roden. Datum: 30 oktober 2013.  
Duur ongeveer 40 minuten.

*I* is de interviewer. *O*: Oebele Land

Kort uitgelegd wat mijn onderzoek inhoudt en waarvoor.

*I*: *Wil je om te beginnen even uitleggen wie u bent en wat u doet?*

*O*: Ik ben Oebele Land. Ik ben samen met mijn vrouw eigenaar van Camping Dorado. Dorado is een heel klein bedrijfje en economische gezien niet een erg sterke club. Wij hebben van de ouders van mijn vrouw dit bedrijfje overgenomen. Ik vond het bedrijfje altijd een hele interessante ontwikkeling en leuk en Sjoeke vond dat ook. Wij doen dit al 40 jaar. Ik heb altijd er naast gewerkt. Ik heb een baan gehad als business adviseur, consultant dat soort werk. Dat heeft er ook voor gezorgd dat ik wat anders tegen de wereld kan kijken dan alleen de toeristische sector.

De toeristische sector is eigenlijk van oorsprong een onroerend goed verhuurder. En daarmee veel mensen naar zich toe haalde. Het was een beetje een slaperige wereld eigenlijk. Maar goed er komt nu veel meer beweging in, want de wereld is veel intensiever geworden door het gebruik van social media en noem maar op.

Sinds een jaar of 5 ben ik met prepensioen gegaan en ik doe dit nu alleen samen met mijn vrouw.

*I*: *Hoe groot is dit bedrijf dan?*

*O*: Het bedrijf is 1 hectare groot. We hebben 6 bungalows, 20 staanplaatsen en we hebben een trekkershut. Dat is het eigenlijk wel.

*I*: *Dan over energie. Heeft u ook inzicht in hoe groot uw totale energiegebruik is ten opzichte van de gemaakte kosten?*

*O*: Ja. De Green Key is weten wat voor energiegebruik je hebt en waar het aan wordt besteed. *I*: *En wat is dat dan?* *O*: Het totale energiegebruik? *I*: *Nee, hoe de energiekosten staan in verhouding tot de totale gemaakte kosten.* *O*: Oh, dat weet ik niet. Ik heb geen idee. *I*: *Heeft u misschien een schatting?* *O*: Nee, dat durf ik zo niet te zeggen. *I*: *Dat vind ik zelf ook interessant om te weten, maar..* *O*: Misschien nog even tussendoor. Dit heeft wel een relatie met jouw onderzoek. In 2008 zijn we samen met de provincie gestart, vanuit onder andere de Green Key ideeën, met een pilot hoe we zouden om kunnen gaan met andere energiebronnen. *I*: *Ik denk dat we daar zo nog wel opkomen. Daar heb ik nog wel een hoop vragen over.*

*I*: *Maar maakt u dan ook gebruik van duurzame of hernieuwbare energiebronnen?*

*O*: Ja, wij maken gebruik van hout gestookte CV. Dat is voor dit huis, de recreatieruimte en het sanitair. Verder hebben we houtkachels. Dit is allemaal hout dat we van eigen terrein halen. Dus we hebben een zodanige begroeiing dat we regelmatig hout kunnen gebruiken voor onze openhaard. *I*: *Dat komt dus van uw eigen land.* *O*: Ja. *I*: *En waarom bent u daar naar toe overgestapt? Ik neem aan dat u eerste gas gebruikte?* *O*: Ja, we hebben altijd gas verstoekt. Green Key is iets dat we al jaren doen. De Green Key is ooit in Drenthe gestart met een heel ander project eigenlijk namelijk de Milieubarometer. *I*: *Ik heb inderdaad ook al eerder met Dick Dijkstra gesproken.* *O*: Ik denk dat we

inmiddels hier wel 15 jaar mee bezig zijn en met de Milieubarometer zijn we nu een jaar of 12/13 bezig. We hebben altijd een gouden Milieubarometer gehad. Dat betekent dat we altijd opzoek zijn naar veranderingen en vernieuwingen die we zelf kunnen managen. Het soort LED verlichting is bijvoorbeeld een heel moeilijk onderwerp. *I: Waarom is dat moeilijk?* O: Omdat dat al heel lang suddert, want qua kosten was het niet erg interessant. Het is ook moeilijke materie in verband met lichtbronnen en sfeer. Daar hebben we hier mee te maken. We hebben een goede lichtbron nodig, maar we hebben ook sfeer nodig. LED verlichting is niet altijd echt sfeervol. Dat komt nu wel veel meer, omdat het veel algemener wordt gebruikt. We zijn altijd opzoek naar vernieuwing en verandering die te maken hebben met de duurzaamheid van onze onderneming. Maar het moet ook in jezelf zitten.

*I: Wat versta je onder de duurzaamheid van de onderneming?*

O: Noem het maar maatschappelijk verantwoord ondernemen. We hebben vanuit onze geloofsrichting hebben we het 'rentmeesterschap' nog steeds in ons pakket zitten. We zijn de rentmeester van deze omgeving en deze wereld. De omgeving moet schoon en netjes achtergelaten worden voor onze kinderen, zodat een duurzame samenleving kan blijven bestaan. Daarin zijn we voorbeeld voor onze gasten. Dan hebben we nu wel steeds meer gasten die dat zelf ook ondervinden.

*I: Gebruikt u ook energie besparende maatregelen?*

O: We doen heel veel met het besparen van elektriciteit, omdat we dat meten weten we ook wat er gebeurd. In de tijd van de gloeilamp, hebben we alle lampen door gloeilampen vervangen. *I: Bedoelt u spaarlampen?* O: Ja, spaarlampen. We zijn nu bezig om er overal LED lampen in te zetten. We vangen ook regenwater op. In ieder geval driekwart van de bungalows en ons huis zijn aangesloten aan het grijswatercircuit. We bouwen met grasdaken. We zijn met heel veel elementen bezig. Op gegeven moment hebben we besloten de isolatiewaarden op te krikken. *I: Ook van de huisjes?* O: Ja, ook van de huisjes.

*I: Hoe bent u aan de informatie over die technologieën gekomen?*

O: Als je geïnteresseerd bent dan kom je dat tegen. Van oorsprong kom ik uit de werktuigbouwkunde, dus ik heb een technische achtergrond. Dat betekent ook dat ik veel meer interesse heb in dit soort dingen. *I: Zoals bladen en internet?* O: Ja, internet was toen nog niet interessant. *I: Maar dan ook via de Green Key?* O: Ja, minder. Green Key had ook niet het vermogen op dat moment om veel informatie beschikbaar te stellen. *I: Wanneer bedoelt u, een aantal jaar geleden, 2008 had u het over?* O: Ja, het wordt nu steeds beter, maar het is wel vaak wat dat wij allang kennen.

*I: Heeft u ook doordat u nu bijvoorbeeld van een houtkachel gebruikt maakt andere zaken kunnen realiseren dat eerder niet mogelijk was?*

O: Dat zou ik niet weten. *I: Het is inderdaad een lastige vraag. Is er ook iets veranderd nadat u de houtkachel bent gaan gebruiken?*

O: Het was niet altijd erg positief. We hebben ontdekt dat installateurs daar nog lang niet aan toe zijn. Nederlandse installateurs in ieder geval niet. Wij kennen ook situaties in het buitenland. We zijn

in Zweden bij een project geweest en collega's van ons zijn in Oostenrijk en Duitsland bij verschillende projecten geweest. We merken dat de Nederlandse installateurs er nog lang niet mee bezig zijn. *I: Nu nog zelfs?* O: Ja, nu nog zelfs. Het is ook te zien bij de zonne-energie, er wordt enorm veel aangeboden door installateurs die weinig kennis hebben van de exacte mogelijkheden en kennis hebben van het materiaal. Het is nu een hype. *I: Mensen willen daarin meegaan.* O: Ja, mensen willen daarin meegaan. Het probleem zit niet in de stookmachine zelf, maar het [probleem] zit veel meer in de combinatie van waar wordt het ingezet. Dit huis hebben we ook duurzaam gerenoveerd. Van oorsprong was dit een boerderij, daarna is het verbouwd tot bungalow en daarna hebben wij het weer verbouwd tot het huis dat het nu is. Wij hebben hier echt gekeken naar de isolatiewaarde. Dit is een hoog geïsoleerd huis. De Rc-waardes ken ik niet helemaal, maar ze zullen ergens boven de 5 liggen. Dat wil alleen zeggen dat we daarmee op een gegeven moment exact de verwarmingssituatie kunnen beheersen en daar hebben we nu een probleem mee. De inzet van de kachel op de meest effectieve manier en efficiënte manier is nog niet altijd gemakkelijk. Er is gedoe met kleppen, thermostaten. Dat is een onderontwikkeld gebied. *I: Soms is het nog te warm of te koud in huis?* O: Ja. Er zijn allemaal extra factoren die invloed hebben, zo is er de laagstaande zon, dan komt er veel meer zon op de ramen en dat betekent dat er veel meer warmte binnen komt. Dat zijn allemaal factoren die een thermostaat op veel meer plaatsen zou moeten meten om een gemiddelde temperatuur eigenlijk vast te stellen. In luchtstromen een WTW inzetten. Nou dat ding wordt eigenlijk maar weinig gebruikt. *I: Een WTW?* O: Een warmte-terug-win installatie. *I: Is dat ook voor de douche?* O: Nee niet voor de douche, maar wel voor de lucht. Dat is om de lucht te verversen. Dat gaat meer om slechte woonomstandigheden. Dat gaat niet zozeer om warmte terugwinning of zo hoor. Dat is helemaal niet voor de overheid interessant. In het bouwbesluit staan normen voor isolatie en luchtverversing. *I: Tegen het radon gas dat zich in de woning ophoopt.* O: Ja, als een huis wordt gebouwd dat helemaal dicht zit, betekent dat er iets op een geforceerde manier moet worden gedaan. *I: Om het te laten ventileren?* O: Ja, luchtverversing he. Er moet vieze lucht worden afgevoerd en er moet op een gegeven moment schone lucht worden toegevoerd. Dat betekent wel dat als er niks mee wordt gedaan [met de luchtstromen], dat de warmte er ook mee uitstroomt. Dat is heel inefficiënt.

*I: Daar wordt dan dus het warmteterugwinnings systeem voor gebruikt?*

O: Ja, daar zit een warmtewisselaar in die de lucht die naar buiten gaat wisselt met de lucht die naar binnen komt, waardoor de lucht kan opwarmen die naar binnen komt.

*I: Weet u ook of uw concurrentiepositie is verbeterd door het gebruik van duurzame energie?*

O: Nee, onze concurrentie positie is heel slecht. Kleine bedrijven hebben het op dit moment erg moeilijk, omdat er veel van dit soort bedrijven staan. *I: Helemaal in Drenthe natuurlijk.* O: Ja. Daar heeft de overheid ook aan meegewerkt door vrijheid van vergunningen te verstrekken aan heel veel kleine boerenbedrijven.

*I: Werkt u dan met andere partijen samen?*

O: Ja, wij zijn altijd lid geweest van de Kleine Groene Camping. Daar zijn we 25 jaar lid van geweest en dat is een landelijke organisatie. Wij zijn nu lid van de ECEAT. ECEAT is een Europese organisatie die zich inzet voor mens- en milieuvriendelijk ondernemen. Verder ben ik al jaren voorzitter van recreatieondernemers Noordenveld. Dat is een samenwerkingsverband met 10 bedrijven die hier

gevestigd zijn. En we hebben de stichting Kop van Drenthe opgericht. Ik ben verder bezig met platform Duurzaam Noordenveld en nog meer..

*I: Bent u ook lid van de RECRON of Vekabo?*

O: Van de RECRON zijn we lid, maar niet van de Vekabo. We zijn al 40 jaar lid van de RECRON.

*I: En heeft u ook samenwerking op het gebied van energie?*

O: In de stichting Platform Duurzaam Noordenveld zit ook energie in.

*I: Heeft u zelf de samenwerking opgezocht of zijn er andere mensen naar u toegekomen?*

O: Ik heb het zelf meegholpen om het op te richten. Dat is niet echt van buitenaf gekomen.

*I: Welke problemen of hordes heeft u daarmee moeten overwinnen?*

O: Kijk, als je iets voor elkaar wilt krijgen, moet ervoor worden gezorgd dat vroeg mensen bij elkaar samen komen en iets met elkaar gaan bedenken. En er vervolgens voor zorgen dat we samen dan verder komen en de zaak op gang krijgen. Dus dat is een verandering van denken en van handelen. Dus er moet een zeker enthousiasme op een gegeven moment daarbij gecreëerd worden.

*I: Dus het ging heel erg van u uit?*

O: Ja. In mijn werk heb ik heel veel van dit soort processen meegemaakt, dus ik heb daar inderdaad wel heel veel ervaring mee opgedaan.

*I: Waarom bent u dan gaan samenwerken?*

O: Samenwerken levert energie op. Het levert creativiteit op, want anders kan het zijn dat je dood gaat staren op de eigen ontwikkelingen. Juist de buitenkant [staander] kan aangegeven waarna moet worden gekeken om jezelf verder te ontwikkelen.

Kijk, ondernemen heeft altijd iets te maken met exclusiviteit, het onderscheidend vermogen. Als je wegvalt in de grijze massa dan kan dat heel lang worden volgehouden, maar op een gegeven moment stopt dat. Er moet vernieuwing komen. Er moet worden meegedraaid met veranderingen en er moeten aanpassingen komen. Dat betekent dat er voortdurend naar buiten moet worden gekeken naar wat er gebeurt. Als dat gezamenlijk wordt gedaan, dan wordt dat veel makkelijker.

*I: Heeft u gemerkt dat dat in de regio gemakkelijker gaat dan landelijk?*

O: Nou landelijk is dat veel moeilijker om te beïnvloeden. 25 jaar Kleine Groene Camping is best een goed succes geweest. Wij zijn er mee gestopt, omdat de kosten te hoog werden. Maar het is veel lastiger om met elkaar [iets te doen], omdat je elkaar slechter kent. Samenwerken is ook een vorm van vertrouwen hebben in elkaar. Weten wat je kent, wat je kunt en wat je wilt. Daarmee kunnen we elkaar stimuleren om allerlei dingen te doen.

*I: Waren er dan ook voorwaarden of condities gebonden aan de samenwerking hier in Noordenveld?*

O: Wat voor condities? *I: Dat iedereen bijvoorbeeld soort van dezelfde visie moet hebben. Of dat er een minimum grote van bedrijf als voorwaarde werd gesteld.*

O: Nee, de condities bij recreatieondernemers Noordenveld was RECRON lid zijn en in principe binnen de gemeente woonachtig zijn. Juist met de gemeente hebben wij als recreatieondernemers veel te maken met planologie, dus ruimtelijke indeling is een zeer belangrijk onderdeel naast de economische facetten. Gemeenten erkenden de recreatiebranche niet altijd als economische factor. Nu wel. Dat is sinds een aantal jaar veel duidelijker naar voren gekomen. Over het algemeen zijn dit landbouw gebonden gemeentes. Landbouw valt voor een deel weg en daar komt een stuk recreatie voor in de plaats waardoor het economisch belang van recreatie voor de gemeenten weer groter is geworden en dat geldt ook voor de provincie. Maar kijk het is beter om een aantal gezonde bedrijven te hebben dan heel veel bedrijven, want een samenwerkend bedrijf levert dan weer meer energie naar buiten op. We moeten onze klanten toch halen vanuit de buitenkant.

*I: Wat bedoelt u dan met een gezond bedrijf? Een die positief draait?*

O: Ja, een bedrijf dat op een gegeven moment in staat is om zichzelf te ontwikkelen en bij te blijven in de marktontwikkeling. *I: Dus die ook wil veranderen.* O: Ja.

*I: Wat is dan de rol van een visie bij zo'n samenwerking?*

O: Er moet iets gemeenschappelijks zijn. Een gemeenschappelijke vijand genereert altijd veel meer energie dan een verspilling van energie doordat pijlen worden gericht op een doel zonder dat er wordt samengewerkt.

*I: Wat is uw beeld van ondernemers in de buurt?*

O: Ja, wat moet ik daarvan zeggen.... We hebben gelukkig een aantal bedrijven die vooruitstrevend zijn. Er zijn ook een aantal bedrijven die dat niet kunnen bijbenen, omdat ze hun energie in operationele zaken moet steken en dan daar weinig verder aan [extra dingen ] toekomen. Dus zij hobbelen maar wat mee. Maar met elkaar vormen we toch een divers gezelschap. Hier zitten iets van 144, of misschien wel meer, bedrijfjes en bedrijven die iets te maken hebben met toerisme en recreatie, zoals een bed&breakfast. Maar we werken weinig samen.

*I: Wat betekend het hebben van een Green Key voor uw onderneming?*

O: Het is een erkenning en auditering, dus een toets of ook bij wordt gebleven in het maatschappelijk verantwoord ondernemen. Het begint nu wel zo langzamerhand meer een rol te spelen. De hotelsector is ontzettend snel naar de Green Key toegegaan, omdat de overheid verplicht stelde bij een aanbesteding dat er duurzaam maatschappelijk verantwoord ondernemen moest worden. Dus de hotels zijn heel snel richting de Green Key gegaan, want dat was voor hun de erkenning dat de overheid kan zien dat ze [hotels] duurzaam bezig zijn. Bij de recreatieondernemers was dat niet zozeer.

Toen we er mee begonnen en dat deden we eigenlijk vanuit de kerk en we hebben ook heel veel met jongeren gewerkt. Toen begon dat eigenlijk al en dat was een jaar of 20 geleden. *I: Met de Milieubarometer?* O: Nee, met milieuvervuiling, bodemverontreiniging. Toen begon ook wat CO2 problematiek te spelen. Dat heeft toen geleid tot het erover nadenken. De verantwoordelijkheid werd toen op een gegeven moment ook wat zwaarder aangezet, van we zijn medeverantwoordelijk voor deze wereld. *I: Misschien heeft u dat al gezegd hoor, maar hoe lang bent u bezig met de Green Key?* O: Zo lang als dat bestaat. *I: Daarvoor was het de Milieubarometer, heette het daarvoor nog*

*anders?* O: We hebben daarvoor met een aantal van RECRON toen samen met een of andere Drentse milieubedrijvenclub. Op een gegeven moment hebben we ook naar duurzaamheid gekeken. Hebben we ook gescand hoe de bedrijven ervoor stonden qua watergebruik, gasverbruik en al die dingen. Toen begon die discussie al en daarna kwam eigenlijk vanuit Overijssel de Milieubarometer. In eerste instantie was dat brons, want dat was het groeimodel: eerst brons dan zilver en dan goud. Wij konden daar al heel snel aan meedoen. Een jaar was het voor Overijssel en het tweede jaar waren wij er al bij. Maar we hebben veel discussie gevoerd met de kwaliteitsmilieuclub, KND heette dat geloof ik. Ik weet niet meer precies hoe dat heette. Het ging toen over ecolabel en allerlei economisch gebonden ecolabels. Toen is de RECRON gestart met de koppeling van Milieubarometer naar Green Key, omdat dat [Green Key] ook Europees is. *I: Waarom bent u dan toen voor de Green Key gegaan? Want u had zelf ook gewoon kunnen verduurzamen.* O: De Milieubarometer ging toen eigenlijk over naar de Green Key en niet naar Ecolabel, want er was een discussie Ecolabel of Green Key. Ecolabel was heel sterk naar voren geschoven vanuit Economische Zaken. Het was ook een Europese waarde. Maar wij wilde zelf mede-invloed hebben in de samenstelling van de normatiek. En ook weten op een gegeven moment wat daar aan te grondslag lag, maar er moet natuurlijk wel een onafhankelijke keuringsinstantie hebben, omdat anders de arbitering niet de juiste is. Dat is dan Green Key geworden.

*I: Om nog even terug te komen, waarom heeft u aan de Milieubarometer mee gedaan?*

O: Omdat wij geïnteresseerd waren in duurzame oplossingen. Juist daar kwamen we mensen tegen die naar waterbesparing gingen kijken. Dat kan ik me nog heel goed herinneren. Eén van de eerste economische succesjes was het waterbesparingsverhaal. Van doe maar eens een test om te kijken hoeveel water er uit de kraan stroomt. Als daar dan begrenzers in worden gezet en andere perlatoren dan komt er dezelfde stroom water uit, alleen is het maar een derde van de oorspronkelijke hoeveelheid. Dat had economische impact. Dan wordt het ook interessant om gloeilampen te vervangen door spaarlampen en dat soort zaken.

*I: Blijven we nog even bij de Green Key, want is er ook wat voor u veranderd nadat u een Green Key of toen nog een Milieubarometer had gekregen?*

O: Ja, er is wel wat veranderd. We hebben heel veel reclame gemaakt met Green Key. We hadden hier volgens mij 4 bedrijven binnen het groepje die met de Green Key bezig waren. Er werd veel bij de gemeente gedaan. Wij hebben ook altijd een hele goede relatie gehad met de gemeente Noordenveld. Een goede verstandhouding met de overheid betekend dat gemakkelijk toegang verkregen kan worden tot de overheid. Dat we vervolgens dan ook meer invloed hebben op andere problemen zoals toeristenbelasting en planologie. Dat we daar veel meer bij worden betrokken. We hebben heel veel met raadleden gesproken. Jaarlijks zijn we met de raad op excursies geweest. We hebben hun daarbij betrokken. Dat betekent ook dat we veel meer contacten krijgen bij de overheid, omdat de overheid juist in de vergunning- en facilitesfeer veel invloed heeft. En als wij daarbij betrokken zijn, kunnen we daar zelf ook invloed op hebben. Dat resulteerde in Noordenveld onder andere tot de beleidsnota Recreatie en Toerisme, waar we heel sterk betrokken bij zijn geweest. Al veel jaren hoor, maar dit jaar eigenlijk heel sterk. Dat betekend ook dat we op gegeven moment invloed hebben op de invulling van bestemmingsplannen.

*I: Dan komen we direct mooi op mijn volgende vraag, namelijk hoe ziet u de huidige rol van de overheid [bij het samenwerken]?*

O: Het makkelijkste is voor ons allebei: samenwerken. We zijn vorig jaar gestart met het ondernemersdossier, maar dat loopt nog niet zo makkelijk. *I: Dus samenwerken met de gemeente?*

O: Ja, met de gemeente, maar ook met de overheid eigenlijk. Het is een landelijk initiatief. Wij zijn vergunning plichtig, omdat we ook hout stoken daar moeten we een milieuvergunning voor hebben. Wij wisten eigenlijk niet hoe dat werkte. De gemeente wist dat ook niet. Toen hebben we samen binnen een paar weken dat hele probleem opgelost en we hebben het gezamenlijk ingevuld. Dus dat is al een vorm van samenwerking. Daar hebben wij heel veel profijt van gehad, want anders kunnen we ellendig lange procedures krijgen. *I: Het was verkorte procedure dus?* O: Ja, het was veel korter. Er is ook veel meer begrip geweest. *I: Dat heeft u samen met een aantal andere ondernemers gedaan?* O: Ja. Vanuit de recreatieondernemers zijn we met 5 bedrijven hout gaan stoken.

*I: Wat is dan een wenselijke rol van de overheid?*

O: Veel meer initiërend. Veel meer ondersteunend. Over het algemeen was het zo dat als wij een bouwvergunning aanvraagden dan moesten we met een plan komen zonder dat we wisten welke voorwaarden de gemeente stelde, want algemene bouwvergunningen gelden niet altijd op dit soort bedrijven. Dus dat betekent eigenlijk dat we van de gemeente verwachten dat we in samenwerking met hun gaan kijken wat we kunnen doen. Wat is mogelijk en wat is wenselijk. *I: Dat zij voorwaarden als het waren stellen aan het plan.* O: Ja. Facilitair en ondersteuning geven aan de bedrijfsvoering. Dat wordt eigenlijk verwacht op het gebied van planologie, milieuvergunningen en dergelijke. Het bedrijfsleven is belangrijk voor de gemeenschap, het is belangrijk voor de gemeente. Dat betekent dat ze daarin eigenlijk veel meer moeten ondersteunen. Kijk eens naar de ontwikkelingen rondom glasvezel. Alle recreatiebedrijven liggen bijna allemaal in het buitengebied. Als wij geen Wi-Fi of internet kunnen leveren, dan hebben wij een groot probleem. Wij worden werkelijk uitgesloten van die ontwikkelingen. De gemeente zou juist daar een rol in moeten spelen om die ontwikkeling ook bij de buitenbedrijven, dus ook boerenbedrijven, juist te ondersteunen.

*I: Liggen jullie hier in een natuurgebied?* O: Nee. Dat [aan de overkant van de weg] is natuurgebied. *I: Is dat ook Natura2000 gebied?* O: Nee, dat niet. *I: Heeft dat voor beperkingen gezorgd?* O: Nee absoluut niet.

Economisch zijn wij niet interessant voor kabel leggende bedrijven. Omdat de gemeente toestemming geeft aan de kabelbedrijven om kabels te leggen in de dorpen, zouden ze als voorwaarde moeten stellen dat de buitengebieden mee worden aangesloten. Eigenlijk zou de overheid ervoor moeten zorgen dat het een nutsvoorziening gaat worden, zodat iedereen op glasvezel kan worden aangesloten. Europees wordt dat wel wat gestimuleerd, maar in de praktijk zien we daar nog maar weinig van terug.

*I: Er wordt natuurlijk eerst voor de grootste winst gegaan.* O: Ja, economisch gezien kan ik het me ook wel voorstellen, maar zo langzamerhand is dat precies hetzelfde als met water, elektriciteit en gas.

*I: Maar u gebruikt dus geen zonne-energie?*

O: Jawel, we hebben zonnecollectoren op het dak voor de ondersteuning van de warmwater voorziening en verwarming. *I: Dat werkt dan samen met de houtkachel?* O: Ja, maar we hebben 20 jaar geleden al hier met zonneboilers gewerkt. Ik heb nu ook zonnepanelen (pV) liggen en op dit dak moet nog pV bij op. Maar goed ik kan niet alles tegelijk. Het is ook zeker de bedoeling dat we hier

ook pV nemen. Er is een stimulerende actie geweest van Vloeren EGD [?], Greenpeace en nog een paar organisaties om zonnepanelen te kopen. Die heb ik hier ook liggen hoor, maar ik moet de omvormers op een gegeven moment vervangen. Dat is al 15 jaar geleden dat we dat op een gegeven moment gestart zijn. *I: Die panelen doen het nog steeds goed?* O: Ja, die doen het nog steeds. Ze hebben niet hetzelfde rendement in vergelijking met zonnepanelen van nu. *I: Heeft u ook gemerkt dat het rendement lager wordt naarmate de panelen ouder worden?* O: Dat weet ik niet. 3 jaar geleden hebben we ze hier van het dak gehaald, omdat we toen het huis verbouwd hebben, dus ik heb er in 3 jaar niet meer naar gekeken. *I: Oh zo, dus u heeft ze nu in de schuur liggen?* O: Ja, ze liggen nu in de schuur en ik heb er nieuwe omvormers bij. Ze moeten nog steeds ergens op een dak. Maar de bedoeling is dat op dit dak, en mogelijk nog een ruimte hiernaast, pV zonnepanelen komen. Naast de zonnecollectoren die we nu in gebruik hebben. *I: Stroom dat krijgt u nu nog wel via een energieleverancier?* O: Ja. *I: Welke dan als ik vragen mag?* O: Pff, dat is ook een collectief van de RECRON. GDF voor gas en elektriciteit.

*I: Hoe heeft u de rol van de overheid ervaren bij de overstap naar duurzame energiebronnen?*

O: Nee, niet veel van ervaren. Nou, dat is niet helemaal waar. Met het project om hout te gaan stoken, het CO2 reductietraject, is in samenwerking met de provincie Drenthe gedaan.

*I: Dat was toch met de Norgerberg etc. toch?*

O: Ja, dat was met de Norgerberg etc. Dat is ook het samenwerkingsverband waar we heel veel zaken mee doen. Daar heeft de provincie wel sterk in geparticipeerd. Financieel in elk geval. Maar er was ook een verplichting naar ons om daar veel promotie voor te maken en meer naar buiten [te communiceren]. *I: Dat zette de provincie als voorwaarde daartegenover?* O: Ja. *I: Hoe hebben jullie dat toen gedaan?* O: We hebben allerlei dingen georganiseerd, zoals bedrijfsbezoeken, naar gasten toe. We hebben ook folders gemaakt.

*I: En nog van andere partijen? Privaat of semi-privaat?*

O: Kijk, kwaliteitsverbeteringen zijn ook die STINAT. Dat was Drentse subsidie voor kwaliteitsontwikkelingen. Die heeft ook meegespeeld in verbouwen en bij collega's van ons. Er moet heel wat gebeuren met die houtsnippers. Wij stoken op pellets. Die voeren wij aan met een tankauto. Zij hebben hun eigen verwerking van snippers en zij kopen ze ook in via de gemeente. De gemeente heeft daar wel in geparticipeerd. Hoewel dat niet helemaal vlekkeloos ging, hebben ze wel de snippers die ze zelf hadden, geleverd aan bedrijven. Dat was wel weer een onderdeel van de samenwerkingsovereenkomst met de gemeente Noordenveld. Dus er zijn allerlei bewegingen.

*I: Nog even over samenwerking. Is energie voor u iets om te gaan samenwerken?*

O: Jawel, het inkopen van energie vind ik wel een samenwerkingsverband hebben. *I: Bedoelt u dan bijvoorbeeld stroom afnemen?* O: Stroom en gas. *I: Of ook breder zoals zonnepanelen?* O: Zonnepanelen is maar een eenmalige investering. Stroom en gas zijn operationele kosten waar elk jaar weer tegen aan wordt gelopen. Waar ook kritisch naar leveranciers moet worden gekeken naar wat ze leveren en hoe ze leveren. *I: Als u nu volledig op zonnepanelen zou kunnen runnen, dan vallen de operationele kosten weg.* O: Ja, de afschrijving komt elk jaar terug hoor. Maar het blijft een eenmalige investering en stroom- en gasafnamen bij een leverancier komt in principe elk jaar weer terug. Wij zien niet helemaal vrij van leveranciers. We kopen nog steeds elektriciteit en gas in voor de



bungalows. *I: Maar het zou een doel kunnen zijn dat dat uiteindelijk allemaal niet meer hoeft.* O: Ja. We werken wel heel veel samen met Cedel. Dat is een organisatie die ons ook heeft geadviseerd met de aanschaf van de ketels en zonne-energie. Zij hebben heel veel kennis via ons opgebouwd, maar wij hebben via hun ook weer veel kennis opgebouwd. *I: Dat is een Nederlands adviesbureau?* O: Ja, dat zit in Assen.

*I: Heeft u verder dan nog iets toe te voegen?*

O: Ik zou niet weten wat ik nog verder moet toevoegen.

*I: Waar het dus wel op neer komt is dat u wel veel samenwerkt met andere partijen.*

O: Ja. *I: Ook in de bedrijfsvoering zelf? Zoals arrangementen maken?* O: Dat proberen we wel zo veel mogelijk te doen, alleen is dat niet zo simpel met musea onderhandelen. Ze durven geen cent korting te geven omdat ze bang zijn hun resultaat niet te halen. Dat zijn zwaar gesubsidieerde bedrijven en die hebben niet altijd ondernemers zin om op die manier samen te werken. Dat is heel lastig.

*I: Als ik het dan goed begrijp gaat het in de regio wel goed.*

O: Ah, ook in de regio is dat een lastige. *I: Maar op het gebied van informatiedeling is dat makkelijker?* O: Dat wordt makkelijker. Naja, dat wordt niet makkelijker. Mensen willen nog geen 100 euro per jaar uitgeven om deel te nemen aan een stichting als de Kop van Drenthe. Terwijl daar juist op een gegeven moment gezamenlijk marketing- en promotiebeleid zal moeten ontwikkeld worden. Maar dat gaat heel moeizaam. Samenwerken is niet zo simpel hoor. Je moet elkaar kennen, je moet weten wat je aan elkaar hebt en je moet ook een gezamenlijk doel hebben om daar op een gegeven moment mee verder te kunnen.

**Interview Thyencamp met Paul Tienkamp.** Op 7 oktober 2013 te Hooghalen. Duur ongeveer 1 uur en 30 minuten.

*I:* is de interviewer en *P:* is Paul Tienkamp.

*P:* Wij hebben in toenemende mate dan onze gasten bewust komen vanwege hun uitgangspunten, namelijk duurzaamheid. Dat vinden die mensen belangrijk. Wat voor mensen zijn dat? Vaak zijn dat wat hoger opgeleiden mensen, maar a wordt gekeken naar de aard van de mensen, dan zijn deze mensen vrij avontuurlijk. Dat betekent dat dat mensen zijn die van nature niet jaar in jaar uit naar dezelfde camping gaan.

Om eventjes op glad ijs te gaan en citeer me alsjeblieft niet letterlijk. Je ziet dat mensen die jaar in jaar uit naar dezelfde camping gaan. Dat zijn toch mensen die veel meer iets hebben van: Ik wil op een 50+ camping, want dan heb ik geen last van kinderen, als iemand überhaupt kan denken in termen van last hebben van, maar oke dat kan. Maar zij willen rust en ze willen een vaste plek. Zij gaan zich ook bemoeien met het beheer van de camping. Dat is een heel andere categorie dan de mensen die wij krijgen. Wat is het gevolg? Die mensen zijn hier dan een week ofzo en zij zoeken dan een andere camping, dan vragen ze mij wat ik hun kan aanbevelen. Dan moet ik echt heel diep nadenken. Juist doordat we geen samenwerking hebben en als je dan zoiets noemt als de Blauwe Haan. Dan denk ik als natuurkampeerterrein gaat het voornamelijk om de Groene Hen, wat daar weer een onderdeel van is. Dat is het natuurkampeerterrein binnen de Blauwe Haan. *I:* Oh, dat wist ik nog niet. *P:* Nou, dan weet je dat nu. Dat had Janneke je wel mogen vertellen. *I:* Ik zat meer op de energie kant, dus daar was het gesprek niet naar toe gegaan. *P:* En de Blauwe Haan dat is de Green Key. *I:* Ja dat klopt. Voor zover het lijkt is dat een van de voorlopers op energiegebied. *P:* Maar een groot verschil is dat de mensen die bij ons komen, komen op een klein terrein. Dat willen ze ook. En de Blauwe Haan is een heel groot terrein.

*I:* Hoeveel plaatsen hebben jullie?

*P:* 38. Dat is een heel andere orde van grote. De Blauwe Haan heeft er iets van 250. Dan komt er een hele andere sfeer. Plus het feit dat onze 38 plekken inclusief ons trekkersveld is. Dat betekent dat hier in de praktijk 15 à 20 caravans en/of grote tenten staan. En nog een handje vol mensen die op de fiets komen. Dus dat is een totaal andere sfeer. Die mensen kan ik dus niet zo maar naar de Blauwe Haan sturen. Zo van oh dat is ook een leuke camping en dat is ook in Drenthe. Want zij zoeken dat niet.

*I:* Wat voor soort gasten komen hier dan?

*P:* Dat is eigenlijk juist wel heel erg breed. We krijgen ook jonge mensen. *I:* Misschien dat dat komt omdat jullie dicht bij Assen liggen? *P:* Nou, daar zie ik niet direct een verband. Ik ben daar wel vaker over aan het nadenken. Er zijn jonge mensen, zeg maar jouw leeftijdscategorie, er zijn oudere mensen, er zijn mensen daar tussenin. Soms met kleine kinderen en soms met opgroeiende kinderen. De enige categorie die wij weinig krijgen is tussen de 15 en 22 ofzo iets jarigen. Maar voor de rest krijgen we alle soorten mensen. Alleen niet het passieve campingvolk. Dat bedoel ik niet als diskwalificatie, als mensen passief willen zijn in hun vakantie is dat heel terecht hoor. Maar gewoon

mensen die 's ochtends voor de caravan gaan zitten en dat de hele dag blijven doen. Daar wemelt het van op andere camping en wij krijgen ze hier juist heel erg weinig.

*I: Bedoel je daar in Drenthe mee? P: Ja in Drenthe met name. I: Dat kwam inderdaad ook naar voren in een rapport van de provincie Drenthe. Vergeleken met andere provincies in Nederland komen hier veel gezinnen met kleine kinderen en de ouderen gaan meer naar de zuidelijke provincies. Ook willen mensen hier een actieve vakantie. Dat onderscheid het dan.*

*I: Het is mooi dat de energiekosten 10% zijn (van de totaal gemaakte kosten is). Is dat altijd al zo geweest of is dat gedaald?*

P: We zijn meteen toen we begonnen, zijn we al begonnen om heel veel energie besparende maatregelen te nemen. *I: Wanneer ben je begonnen?* P: In 2004 zijn we open gegaan. Eind 2003 sloop van wat nu de recreatiezaal is. In 2004 zijn we open gegaan en alles wat we daarna hebben gedaan is constant gericht geweest op, niet alleen energie besparing, maar met name energie besparing. Maar doordat we ook zaten met een stuk groei, is die 10% wel zo ongeveer gelijk gebleven. Ik verwacht dat we het komende jaar weer wat lager komen, omdat we nog meer aan energiebesparing hebben gedaan en nog veel meer aan energie productie.

*I: Dat doen jullie dus allebei? P: Ja. I: Welke productie doen jullie dan? P: Zonnepanelen. I: Alleen dat?* P: Nee. We hebben ook zonnecollectoren voor de warm water voorziening. Daar zijn we mee begonnen. Dat is de belangrijkste. Meteen in 2004 hadden we die collectoren en zonneboiler. Toen hebben we in pak weg 2005 of 2006 een wasmachine aangeschaft. Dat is een hotfill wasmachine. Die vult zich met heet water uit de zonneboiler. Dat is ook weer zo'n voorziening. Zo komen er iedere keer weer dingen bij. We hebben ook vanaf begin af aan een regenwateropvang. Het enige dat we dan verder doen is zaken als de spaarlampen eruit en ledlampen erin, maar spaarlampen hadden we al wel. Er zijn nooit gloeilampen geweest.

Dan hebben we nog alles wat we nieuw doen, zoals de twee blokhutten die we hebben gebouwd. De blokhutten waren sowieso al uit duurzame materialen opgebouwd. *I: Ook volgens het cradle-to-cradle principe?* P: Nee, niet uitsluitend, maar wel bijna helemaal. Ik denk dat er kan voor 95% kan worden gesproken over cradle-to-cradle. Ik mag niet zeggen dat het voor 100% Braungart principes zijn, de meneer die dat cradle-to-cradle heeft uitgevonden. Dat is het zeker niet. Maar het is FSC hout, uit de regio, via lijnolie verduurzaamd, dat soort zaken. Maar ik vind met name duurzaam het rijtje wat ik net noemde, maar ook isolatiematerialen die worden gebruikt. De manier waarop verwarming wordt geregeld.

Er zijn bijvoorbeeld ook veel organisatie die een blokhut of chalet of wat dan ook bouwen en dan hebben ze daarin hun eigen waterleiding, hun eigen verwarming, hun eigen elektriciteitssysteem. Met als gevolg dat doordat dat decentraal wordt gedaan er veel meer energie kwijt raakt. Want als mensen bij ons gaan douchen dan gebruiken ze warm water uit de zonnecollectoren uit de zonneboiler. Dat is niet rendabel te maken als het gaat om 1 huisje. Daar ga ik geen zonnecollector en zonneboiler in plaatsen. Daar komen dan weer geisers of een Hr-ketel weer in. Naar verhouding is dat ontzettend energie verspillend. Dus wij zeggen niet alleen de afstand tussen de blokhut en

sanitair is zo klein dat moet wel lukken, dat maakt het makkelijker voor ons, maar ook gewoon heel bewust we willen dat niet.

Zo is er ook de trend van vandaag de dag dat ieder zijn privé sanitair wilt hebben. Mensen komen met de caravan of tent en dan hebben ze hun eigen privé sanitair unit bij zich. Dat vind ik een gruwel. Hoe halen ze het in hun hoofd?

*I: Met de chemicaliën die daarbij worden gebruikt?*

P: Nee niet alleen hoor. Het is een klein hokje. Een klein hutje zeg maar en daarin hebben ze dan een privé wc en privé douche. Dan wordt er niet het risico gelopen dat als er op de bril wordt gezeten een vieze vorige gast daar ook heeft gezeten. Terwijl wij helemaal niet denken in termen van het is vies als daar iemand anders heeft gezeten, want dat is gewoon schoon. Omdat we dat gewoon centraal hebben geregeld.

*I: Je had al aangegeven dat het voor jou vanzelfsprekend is om een overstap te maken naar duurzame energie. Waarom is dat voor jou vanzelfsprekend?*

P: Nou laat ik dat maar eens omdraaien. Waarom zou dat niet vanzelfsprekend zijn?

*I: Infrastructuur voor de fossiele energie ligt er al en dat is allemaal opgebouwd.*

P: Kijk als het gaat om elektriciteit. We maken allemaal van dezelfde infrastructuur gebruik en bij ons komt daar dan groene stroom uit via Greenchoice. *I: Dat neem je nog wel af?* P: Ja. *I: En ook gas?* P: Ook gas en dat ook van Greenchoice. Zij hebben tegenwoordig ook de mogelijkheid om niet alleen CO2 compensatiegas te gebruiken wat groen tussen aanhalingstekens is, maar echt groen gas en dat is dan biogas. Maar ook uit onze gaskraan komen dezelfde gasmoleculen als bij de burens. Het is puur een kwestie van inkoop en consumptie op elkaar afstemmen. Wij weten in ieder geval dat er meer biogas wordt ingekocht door Greenchoice doordat wij ook biogas consument zijn geworden. Vandaar dat het groen is en dan is het dus geen nepgroen. Doordat er een gezamenlijke infrastructuur is, kan het best zijn dat bij onze burens het gasfornuis biogas gebruikt wordt ook al betalen ze daar niet voor.

*I: Of andersom.* P: Of andersom. Misschien hebben wij zelfs elektronen die wij afnemen die afkomstig zijn vanuit een kerncentrale. *I: Of uit een kolencentrale bij de Eemshaven.* H: Dat had je nou niet moeten zeggen, de waarheid doet echt pijn haha.

*I: Je bent dus al lang met duurzame energie bezig?*

P: Ja, eigenlijk altijd al. Het eerste huis dat ik kocht dat was in 1976, toen bestond jij waarschijnlijk nog niet. *I: Nee.* P: Dat eerste huis was goed geïsoleerd. Dat was al beneden standaard voorzien van isolerend glas en dan kon ik voor 350 gulden, zeg maar 170 euro, kon ik ook de bovenverdieping van isolatieglas voorzien. Dat was voor mij vanzelfsprekend om te doen. Voor die tijd was dat al vrij veel he. In '76 werden veel huizen totaal ongeïsoleerd gebouwd met enkel glas erin enzo. Zodra de eerste spaarlampen kwamen, hebben wij die genomen. Wij hebben nog een spaarlamp in de werkplaats liggen en dat is een koelkast model. Dat ding doet er ik geloof bij warm weer 1 minuut over en in de

winter maanden is hij wel 5 minuten bezig om op sterkte te komen. Het was wel een spaarlamp. Hij produceerde voor 20% van de energie [dat een gloeilamp gebruikte] net zo veel licht. Ik zal hier wel even de lampen aan doen, dit zijn LEDs. Hoezo koud licht? Dit is toch hartstikke warm geel rood achtig licht? Nu hebben we de hele kamer verlicht met deze 6 lampjes die elk ik dacht 1,5 of 2 watt per stuk gebruiken.

*I: Het is voornamelijk dat het een vrij grote voorinvestering kost. Dat houdt denk ik nog wel veel mensen tegen, want het is een stuk duurder dan een gewone gloeilamp.*

P: Dat klopt. Maar ik vind dat een hele lastige discussie. Het is vergelijkbaar met de discussie over de plofkip. Dat mensen zeggen dat ze geen vrije uitloop biologische kip kunnen betalen dus koop ik een plofkip. Dan denk ik, ja maar het houdt een keer op, je zou dat gewoon niet moeten willen.

*I: Een beter milieu begint bij jezelf zo een beetje zeg maar.*

P: Ja, maar ik vind het ook niet zo vrijblijvend. Ik vind het verbazingwekkend dat we vandaag de dag nog steeds in de sfeer zitten van Paul en Marjo wat doen jullie het toch allemaal goed. Nee, daar moeten we vanaf. Mensen die dat niet doen, die doen dat fout. Het is niet onze verdienste. Het is gewoon vanzelfsprekend. Het is een beetje cliché van het is 5 voor 12, maar ik denk dat dat cliché helaas maar al te hard waar is. Ik weet niet of je toevallig de serie op de VPRO kijkt op de zondagavond over de klimaatverandering.

*I: Ik heb dat toevallig gisteren gekeken.*

P: Zelfs al zouden alle landen, inclusief Amerika [VS] wat ik me niet kan voorstellen, radicaal het roer omgooien. Dan komt er even goed een enorme klimaatverandering op ons af. Of erger nog die komt af op mensen die op kleine eilandjes wonen of in de Bangladesh delta of zoiets.

*I: Interessante aan die discussie is weer dat het klimaat nooit stabiel is, helemaal als wordt gekeken naar miljoenen jaren.*

P: Maar dan zouden die mensen in Bangladesh ook een miljoen jaar de tijd hebben om een andere plek te zoeken.

*I: Ja het wordt nu wel versneld door de mens, maar dat wordt vaak vergeten erbij te noemen bij dat soort programma's. Maar zijn er ook problemen je had het al over de financiering, kun je daar meer over uitleggen? Vaak is er een grote voorinvestering nodig.*

P: Ja, dat is natuurlijk wel een punt. Dat geldt voor ons, maar ook voor anderen. Als ik collega's heb die al draaien met hun camping en nu moeten investeren om duurzaam te werken, dan gaat het om enorme bedragen. Dat geldt voor aanschaf van zonnecollectoren en een zonneboiler, maar dat geldt ook voor veel meer dingen. Dat geldt ook bijvoorbeeld voor nieuwe wetgeving op het gebied van legionella preventie. Zoals wij hebben een permanent circulerend systeem wat constant

gemonitord wordt op 65 graden. Als dat plotseling moet worden aangeschaft, betekend dat het oude systeem eruit moet. Want er zijn een heleboel [ondernemers] die hun waterleidingen op een ster- of lijnstructuur hebben aangelegd en niet zoals wij in een cirkelstructuur.

*I: Ah, zodat het water rond kan worden gepompt.*

P: Precies. Heet water gaat de ketel uit en dat wordt dan langs alle kranen en douches gepompt en dan komt het weer terug. Dat is de cirkel structuur. Maar een heleboel [ondernemers] hebben een ketel en daar komt een hoofdleiding uit en die gaat naar die douche, of die kraan en die douche. En als die kraan geen water vraagt, dan staat het water in die hele leiding dus stil. Als ik als leek sanitair zou aanleggen, zou ik dat ook zo doen. Want eerst heb ik behoefte aan een douche en dan gaat daar een leiding naar toe. Een week later zegt bijvoorbeeld mijn vrouw: ik wil ook wel water in de keuken hebben. Oke, dan ga ik een leiding trekken. Weer een week later ga ik een wc aanleggen en kom ik erachter dat wil ik hem spoelen daar ook een leiding naar toe moet. Zo ontstaan vaak dat soort structuren. Zelfs veel nieuwbouw huizen worden vandaag de dag nog op basis van een sterstructuur neergezet. Dat is dan een voorbeeld van legionella. Dat heeft met energieverbruik minder te maken.

*I: Op zich ook wel want het water koelt wel af in de leidingen en dan moet de kraan weer langer open om warm water te krijgen.*

P: Ook dat. Maar het heeft wel met duurzaamheid te maken. Duurzaamheid heeft te maken met veiligheid van de gasten.

*I: Zijn er dan nog meer problemen die je bent tegen gekomen?*

P: Het is vooral de financiering, dat is een hele lastige. Maar ook heel veel dingen die moeten worden uitgedokterd. Bijvoorbeeld de opvang van regenwater voor de toiletten. Wij hebben het geluk dat we een installatiebureau hebben Johan Blom en hij heeft daar al iets ervaring mee. Maar dat is kleinschalig en nu werd er in een keer 4000 liter opgeslagen. Dan hebben we ook gemerkt dat dat wel eens leid tot vervuiling van de silo's en vervuiling van de silo's betekend verstopt van de pomp. En allerlei storingen die daar het gevolg van zijn. Dat moet allemaal geleerd worden, dat moet mijn installateur ook leren, omdat het allemaal nieuw is. De nieuwe technologie is wel eens een nadeel. Het feit dat nog niet helemaal is uitgedacht hoe dat het beste zou kunnen worden geïnstalleerd. Maar ook financiering is een punt. We hebben de eerste zonnepanelen 10 jaar geleden aangelegd voor 3500 euro. Nu hebben we dan 16 nieuwe erbij voor minder dan 5000 euro. Dat geeft wel aan. Toentertijd had ik er ook wel 16 willen hebben, maar dat was absoluut niet te betalen.

*I: Dat stukje informatie dat ontbreekt bij jou en bij je installateur. Zou dat door samenwerking verbeterd kunnen worden JA, misschien dat de RECRON daar iets mee zou kunnen. Ben je ook actief bij de RECRON?*

P: Niet meer. We zijn wel lid geweest van de RECRON, maar daar zijn we uitgestapt. *I: Waarom zijn jullie daar uit gestapt?* P: Omdat ze wel doen aan belangbehartiging voor recreatiebedrijven, maar op

heel andere terreinen dan voor ons van belang is. Zij werken eigenlijk alleen voor de grote bedrijven. Houden zich bezig met Cao's voor personeel. Wij hebben geen personeel. We hebben wel mensen die hier werken, maar niet in loondienst. Daardoor zitten wij in een hele andere situatie. Bedrijven zoals de Blauwe Haan en de Norgerberg, dat zijn bedrijven waar ze ettelijke mensen in dienst hebben in de zomermaanden. Daar loopt een heel team rond en hebben ze wel met Cao's te maken en met pensioenfondsen. Dat speelt hier niet. Kijk daar moet ik wel voor betalen. Plus het feit om dat RECRON voornamelijk werkt voor grote bedrijven. Heeft RECRON op zijn zachts gezegd moeite met kleine. RECRON is regelmatig aan het ageren geweest tegen campings van het formaat zoals wij die hebben. Dus dan worden onze belangen zelfs geschaad door de RECRON. Dus in die situatie heb ik daar niet zo veel trek meer in.

*I: Er is ook zoiets als de Vekabo, dat is voor de kleine campings.*

P: Er zijn een paar koepels. Er is zowel de stichting vrije recreatie; de SVER als Vekabo. Dat zijn allebei wat vroeger werd genoemd de boerencampings. Dus kleinschalig. *I: Weet je ook het verschil daar tussen?* P: SVER is ontstaan echt vanuit de club kamperen bij de boer. SVER is ontstaan door boeren die er een stukje land bij hadden. De stichting vrije recreatie, het woordje vrij duidt daar al op. Dat heeft gespeeld in de jaren '50. Vekabo is welliswaar vereniging kamperen bij de boer. Dat is dezelfde soortnaam eigenlijk, maar ze hebben een wat andere achtergrond. De Vekabo leden zijn ook nog maar een klein deel boer die het kamperen erbij doen. Terwijl dat veel meer is bij de Sver. SVER mensen doen het [camping] als snabbel bij. Dat betekent dat ze vooral vroeger zoiets hadden ik heb een grasveldje, daar mogen wat tentjes staan, oh ze hebben ook een douche nodig, dan timmer ik er een douche bij. Ook een wc nodig, dan timmer ik daar een wc. Dat is bij de Vekabo anders. Dat is toch gemiddeld gezien meer comfort, meer luxe, een wat serieuze aanpak.

*I: Waar zijn jullie bij aangesloten?*

P: Wij zijn bij de Vekabo aangesloten geweest. Wij zijn nu aangesloten bij de stichting Natuurkampeerterrinen, bij Green Key en bij ECEAT. Dat zijn de drie hoofdclubs voor ons.

*I: En waarom zijn jullie bij die 3 aangesloten?*

P: Stichting Natuurkampeerterrinen heeft ons 3 jaar geleden gevraagd om ons daarbij aan te sluiten. Vanwege het feit dat zij een koepel willen worden voor alle duurzaam werkende kampeerterrinen in Nederland. Natuurkampeerterrinen en duurzaamheid dat zit al redelijk dicht bij elkaar in de buurt. Omdat wij in Nederland bekend staan als het meest duurzaam werkende kampeerterrin, zeiden ze dat ze ons graag als lid willen hebben. Dan kunnen ze ons ook een beetje als boegbeeld gebruiken. Dat streelt de ijdelheid. We hebben toen wel gezegd, oke daar willen we wel even over praten want wel op onze voorwaarden. Een van de voorwaarden die ik heb gesteld is dat duurzame bedrijven ook gecertificeerd worden. Er is al zo veel greenwashing op de markt. Daar waren zo ook al mee bezig en zodoende hebben ze contact gelegd met Green Key, met de KMKV. Dat is ook heel makkelijk, want de KMKV zit in hetzelfde gebouw als de RECRON. *I: De Green Key staat toch onder de RECRON of een aparte stichting?* P: Formeel niet. Formeel is Green Key een onderdeel

van de KMKV, Keurmerk Milieu Veiligheid en Kwaliteit. Het bestuur van de KMKV bestaat voor een deel uit bestuursleden van de RECRON. En tegenwoordig ook uit bestuursleden van de stichting Natuurkampeertreinen. Strikt genomen zijn ze onafhankelijk, maar het loopt aardig in elkaar over. Sterker nog er is ook nog de stichting Trekkershutten Nederland. En die bestuursleden zitten ook weer voor een deel in de andere clubs. Dus dat is voor ons ook wel lastig. Onze blokhutten zijn niet erkend door STN (Stichting Trekkershutten Nederland). En ik ben nogal een eigenwijs ventje. Ik ben principieel tegen aansluiting bij de STN. Zij maken hun keuzes, maar ik wil in ieder geval vrij zijn in het maken van mijn eigen keuzes. Tot nu toe waren de blokhutten die zij dwingend voorschreven absoluut niet duurzaam. Die blokhutten bestaan uit gewolmaniseerd hout en die waren hartstikke klein en donker en peperduur. Dat betekent dat er ook een heel hoog tarief aan moet worden gehangen. Het STN tarief ligt ook veel hoger dan van onze blokhutten. Onze blokhutten zijn wel duurzaam, ze zijn veel groter en veel comfortabeler. Nu zijn ze bij STN bezig met nieuwe blokhutten die wel duurzaam zijn. Zij zijn opgebouwd uit hergebruikt hout. Ik meen dat dat stijgerhout is als ik het me goed herinner. Maar die blokhutten kosten 35.000 euro per stuk. Dat betekent een enorme investering plus het feit dat het tarief veel en veel hoger moet liggen. Dus daar ben ik het weer niet mee eens. Dat is echt wel een hele lastige. Ik ben enerzijds voorstander van een stuk certificering, bijvoorbeeld als het gaat om duurzaamheid. Ik begrijp de filosofie van STN, van een uniforme trekkershut is herkenbaar met een uniform tarief. Dat als iemand bij een camping aanklopt en een nachtje wilt overnachten in een trekkershut dat hij kan verwachten wat het tarief is en hoe de trekkershut eruit ziet. Maar ik heb grote moeite met de invulling. Daar komt nog bij, wij hebben de blokhutten nu 3 – 4 jaar staan en wij gebruiken ze helemaal niet als trekkershut, maar alleen als blokhut. Een trekkershut is bedoelt voor iemand die om 8 uur 's avonds aan komt en niets bij zich heeft en dat er altijd wel ergens een bed vrij is waar hij kan induiken. Dan kunnen 4 verschillende mensen in een trekkershut overnachten.

*I: Ik kwam op internet inderdaad ook verschillende benamingen tegen voor huisjes, ik heb dat zelf gewoon onder de noemer huisjes geplaatst.*

P: Ja dat zijn het ook. Zo gebruiken we het ook. Maar we kwamen hierop na aanleiding van de RECRON he.

*I: Ja precies, zo probeer ik een beeld te krijgen van de netwerken die actief zijn in de recreatie sector. Toch wel interessant dat de RECRON en Green Key in elkaar overlopen.*

P: Mijn enige doel is om ervoor te zorgen dat er een duidelijk duurzaamheidslabel is. Dat is Green Key aardig aan het worden. Ik mag wel zeggen dat ik heel goed contact heb met Derk Jan Verstand, hij is voorzitter van de Raad van Bestuur van de Green Key van de KMKV. En ook Erik van Dijk, de directeur van de KMKV. Zij zijn allebei op de tour dat Green Key veel meer moet zijn dan alleen een energiebesparingslabel. Dat moet echt een heel breed duurzaamheidslabel worden. En dat schiet ook al aardig op.

Er wordt ook gekeken naar welke schoonmaakmiddelen en onderhoudsmiddelen er worden gebruikt. Als er een nieuw sanitair gebouw wordt neergezet, welke materialen worden er dan



gebruikt? Worden er wel duurzame bouwmaterialen gebruikt en dat soort zaken. Dus het gaat zeker veel verder dan alleen het thema energie.

*I: Waarom denk je dat dat aan het worden is en niet is?*

P: Omdat ze met sociale en economische duurzaamheid nog geen rekening houden. Dus alleen de ecologische duurzaamheid, wat verruit het belangrijkste is. Maar het sociale en economische heeft bijvoorbeeld te maken met de tariefstelling. Dat heeft te maken met de hele kostenopbouw. Dat heeft te maken met hoe wordt er tegen personeel aangekeken.

Wij hebben bijvoorbeeld aan personeel psychiatrische patiënten met een verslavingsverleden. Zij zijn nog steeds verslaafd en psychiatrisch patient. Dat betekent dat wij ervoor instaan dat die mensen hier goed hun dagbesteding kunnen hebben. Dat we er ook voor instaan dat onze gasten daar geen last van hebben. Maar we verwachten dan ook van onze gasten dat ze onze personeelsleden met respect tegemoet zullen treden. Dus het is niet zo dat wij tot in het oneindige klantvriendelijk zullen zijn. We doen dus niet aan verzoeken van gasten dat zij door iemand anders geholpen willen worden. Gelukkig hebben we die verzoeken nog nooit gehad. *I: Informeren jullie daar de gasten ook van te voren over?* P: Ja. Absoluut. We zeggen bijvoorbeeld tegen onze klanten die hier echt nieuw zijn, dat ze deze mensen geen pilsje moeten aanbieden. En als een van onze gasten blout, dan mag dat best. Daar hebben we geen verbod op, maar gaan dan geen joint roken met onze personeelsleden. Dat kan niet. Dat soort zaken bedoel ik dus. Dat vereist gewoon veel meer dan als standaard personeel op de loonlijst zou staan. Dat is een vorm van sociale duurzaamheid.

Economische duurzaamheid is dat wij naast de camping ook een stichting hebben genaamd de Groene Vrienden van Thyencamp. En die stichting financiert weer vakanties voor mensen die zelf geen vakantie kunnen betalen. In de praktijk wordt dan meestal over alleenstaande ouders gesproken. Los van dat dat mensen zijn die vaak, 10 of 15 jaar, in de bijstand zitten. Gemiddeld gezien zijn dat ook mensen uit een ander milieu dan onze betalende gasten. Ik wil niet zeggen dat onze betalende gasten per definitie hoogopgeleiden zijn, maar gemiddeld zijn ze dat wel. Ik denk dat toch gesteld kan worden dat 80% HBO of hoger heeft gestudeerd. Ze komen uit het onderwijs, gezondheid dat soort sectoren. Maar onze gratis gasten zijn vaak mensen die niet of slecht opgeleid zijn. Op het risico af dat ik cliché matig praat, maar we hadden afgelopen jaar een mevrouw die was zo extreem dik ik denk dat zij iets van 140 of 150 kilo woog. Zij had 3 kindertje die ook alle drie heel zwaar obesitas hadden. Als ik dan zie hoe ze eten, die kinderen krijgen dan geen ontbijt maar de lopen dan 's ochtends om een uur of 9 a 10 met een zak chips en dan is het ook nog de goedkoopste chips die er te krijgen is van een hele vette. Dan denk ik, oh my god het is geen wonder. Er zou een heleboel geld uit kunnen worden gespaard door de kinderen geen ontbijt te geven met een zak chips, maar een boterham van grofvolkoren. Dat is goedkoper en gezonder. Maar, nou breng ik me zelf langzaam van het pad af waar ik op zat.

*I: Het ging nog over het sociaal-economische aspect.*

P: Het gaat er dus om dat wij dat soort gasten wel de mogelijkheid bieden, maar dat het dan best wel eens lastig is om ervoor te zorgen dat de betalende en niet betalende gasten elkaar niet zo herkennen van jij betaalt niet en hij wel. Dat willen we niet. Maar ook hoe krijgen we het voor elkaar dat die mensen hier leuk kunnen samenwerken.

*I: Probeer je de gratis gasten dan ook iets mee te geven?*

P: Nee, eigenlijk niet. *I: Puur om hier een leuke tijd te hebben.* P: Ja. Ze zitten meestal in een blokhut, want het gros heeft geen eigen kampeeruitrusting. En ze zien zich maar te redden. Het is wel zo dat als ik denk dat die mensen zich heel erg vervelen dat ik wel eens een gesprek aan knoop. Tijdens dat gesprek probeer ik dan te achterhalen wat wel leuk [voor hun] zou zijn. Dat is best wel lastig. Want ook die mevrouw die 140 kilo weegt. Daar kan je niet tegen zeggen van joh ga eens 10 of 15 kilometer wandelen op het Heikelenveld. Of fietsen. Die vrouw kon ook niet fietsen zei ze. Nou ik dank je de koekkoek, dat kan ik zelf ook zo wel zien. Dat is levensgevaarlijk als zij dat gaat doen. Maar dat is best wel lastig, wat dan? Dan is Assen weer net wat te ver. Terwijl 99% van onze gasten gaat lekker met de fiets naar Assen, want er is een prachtige route hier door de bossen. Mensen kunnen hier door de bossen langs het TT circuit, komen ze bij de rand van Assen en kunnen ze dwars door het Asserbos. Pas als ze het Asserbos helemaal door zijn, zitten ze in het hartje centrum. Dus het is een fantastische route om op de fiets te doen. Het is te rijden in minder dan 3 kwartier, 35 / 40 minuten ongeveer. Afhankelijk van of er tegenwind is of niet.

Maar kan iemand niet op de fiets en heeft hij of zij ook geen auto tot haar beschikking, zoals dat geldt voor onze gratis gasten. Zij zitten dan wel geïsoleerd, als zij dan ook niet in staat zijn om te wandelen. Dat geldt overigens niet voor iedereen. Dit is dan als voorbeeld wat wij dan tegen komen. En ik kan daar gewoon slecht mee omgaan. In de zin van dat ik tegen andere gasten nog kan zeggen we houden een film avondje, maar naar wat voor film ga je met dat soort mensen kijken? *I: Dat zou je hun kunnen vragen.* P: Ik durf je wel te voorspellen dat er niks bij zit bij de DVDs die ik hier heb liggen. *I: Waarschijnlijk dan inderdaad iets van actiefilms.* P: Die heb ik dus niet en ik heb ook niet zo veel zin om dat aan te schaffen. *I: Of een mooie natuurfilm, wie weet kunnen zij dat waarderen.* P: Dat zou nog kunnen. *I: Veel mensen vinden dat gewoon mooi om te zien.*

*I: Dan gaan we toch nog weer even terug naar de energie. Is er nog wat veranderd nadat je meer hernieuwbare energie bent gaan gebruiken?*

P: Nou eigenlijk niet zo gek veel. Ik heb altijd hernieuwbare energie gebruikt, dus prive ook.

*I: Maar voordat je zonnecollectoren had neem ik aan dat je meer gas van het net afnam.*

P: Toen hadden we de camping niet.

*I: Dus dan gebruikte je ook minder energie.*

P: Nou, prive hadden we al zonnecollectoren en een zonneboiler. Het enige dat we hebben gedaan toen we de camping begonnen, voordat de camping open was hadden we al een nieuwe, tweede

zonneboiler van 500 liter met ook een dubbele zonnecollector 9,5 m<sup>2</sup>. Dat draaide op het moment dat we de camping startte. Bij ons is er geen mogelijkheid tot een nulmeting. *I: Daar was ik inderdaad een beetje naar op zoek.* P: Het enige dat ik kan zeggen is dat collega's die een vergelijkbaar aantal overnachtingen hebben. Wij hebben zo 2, 2,5 duizend overnachtingen per jaar. Collega's die hetzelfde aantal overnachtingen hebben per jaar zijn zo ongeveer 1000 euro per maand aan energie kwijt. *I: Dat is meer dan jullie?* P: Wij zitten op 300 euro per maand. En die 300 euro is ongeveer 100 euro camping en 200 euro prive. Als de andere collega's als nulmeting mag worden beschouwd, dan kan worden gezegd dat wij ontzettend veel besparen op energie. *I: En daardoor heb je ook lager campingtarieven en door de wasmachine lagere wastarieven?* P: Ja precies. De wasmachine gebruiken we ook als een stukje educatie. Mensen vragen wel eens waarom dat zo goedkoop is. Omdat wij onze besparing op energie willen delen met onze gasten. Dan kan worden gezien hoeveel dat dat scheelt. Mensen die wel eens hebben gerekend zeggen dat ze voor dat geld thuis niet kunnen wassen. Want de prijs is inclusief wasmiddel. Dat is ook wel leuk dat in toenemende mate mensen die hier komen zeggen, he wat leuk jullie gebruiken Ekofair en he heeft Ekofair daar ook al wat voor. Dat mensen dat herkennen. Dat voelt als een stukje thuiskomen.

*I: Je gebruikt dus nog wel wat energie van het net, is je uiteindelijke doel ook om zelfvoorzienend te worden?*

P: Dat zou het mooiste zijn. Dat komt steeds dichterbij hoor. *I: Heb je ook een visie hoe je dat wilt gaan bereiken?*

P: Ja, zoals nu hebben we net sinds 2 weken nieuwe zonnepanelen liggen of draaiend dan. Dat is ongeveer een 4000 Wattpiek (Wp). Dat zal zo neerkomen op een 3600 kWh. Mijn doel is om het aantal zonnepanelen nog verder uit te breiden. *I: Zodat helemaal niets meer nodig is.* P: Exact en dat we misschien zelfs nog wat gaan produceren. Dat zou nog mooier zijn. We hebben bij onze boederij een heel groot dak op het zuiden en daar kan best nog wel wat bij. Ik weet niet of ik de 20 haal, maar dat is iets dat ik hoop. Maar dat heeft ook wel te maken hoe ik dat gefinancierd krijg. Ik wil het niet meer financieren, ik wil er gewoon voor sparen.

*I: De huizen die hier in de buurt staan gebruiken ook energie, zou het misschien een idee kunnen zijn om het aan hun te leveren?*

P: Dat gebeurt eigenlijk al automatisch, want we leveren gewoon aan het lichtnet.

*I: Maar ik bedoel dan om het onderling te leveren.*

P: Ja, dat is zeker wel een idee. We zijn hier binnen Hooghalen ook met Hooghalen Duurzaam actief. Daar zijn we met elkaar aan het praten over een regio energievoorziening. Dat speelt hier concreet een rol. Maar daar moet nog wel een heleboel voor gebeuren hoor.

*I: Dat gaat niet makkelijk.*

P: Nee, kijk een paar mensen in het bestuur van Hooghalen Duurzaam zitten wel helemaal op die toer en ik uiteraard ook. Want ik denk dat dat de oplossing is om niet meer afhankelijk te zijn van alle energiemaatschappijen en energiebelasting en al dat soort zaken. Maar voordat dat voor elkaar is moet er wel voor worden gezorgd dat iedereen daar ook politiek en beleidsmatig daar ja tegen zegt. Ik bedoel daar heel concreet mee dat als ik tegen iemand zeg van, weet wel als jij zonnepanelen op je huis zet dat je daarmee energie levert voor je buurman. Er zijn een aantal mensen die daar problemen mee hebben, gewoon gevoelsmatig. Want dat is mijn stroom, dat is mijn geld. En dan zijn ze nog gebrouilleerd met hun buurman en dan willen ze er helemaal niks mee te maken hebben. Of die buurman gebruikt elektriciteit voor toepassingen waar ze niet achter staan. Dat kan van alles zijn. Maar het is met name de hele politieke benadering. Het is ook een soort van dwingend opgelegde solidariteit.

*I: Hoe bedoel je dat?*

P: Nou, als er een regionaal energie netwerk is. Dat betekent dat de een meer produceert dan hij consumeert. Een ander consumeert meer dan hij produceert. Met elkaar moet het dan wel eens zijn dat je dat wilt. Dus het is solidariteit, maar niet meer zoals vroeger dat we bij de kleine aarde zijn met allemaal hippies en lief zijn voor elkaar. Dit is dwingend afgesproken.

*I: Daar zijn natuurlijk wel afspraken over te maken dat de meer producerende daar iets voor krijgt.*

P: Ja dat is wel op te lossen. Het is ook gewoon uit te leggen. Maar het moet eerst worden uitgelegd en mensen moeten wennen aan dat idee.

Vroeger waren er de boerencoöperaties en daar vergelijk ik het wel eens mee. In de jaren '50 vond iedereen het heel normaal bij boerencoöperaties om via de coöperatie een combiner aan te schaffen. Iedereen die dan bij de coöperatie is aangesloten kan dan die combiner huren. Daarin vond men dat perfect, maar tegelijkertijd zijn het allemaal zelfstandigen. Ze zijn heel erg van: 'Bemoei je niet met mijn zaken en ik hoef geen subsidies. Ik red het allemaal zelf.' Die gedachte is zo diep geworteld, dat dat bij veel mensen iets is waar ze zich niet meer bewust van zijn. Dat is een cultuur geworden. Die cultuur kan worden doorbroken door een solidair, regionaal energienetwerk op te zetten. Ik vind dat een hele goede zaak.

*I: Maar zo ver is het nog niet? Dat duurt nog even?*

P: Ik denk dat dat hier nog wel een paar jaar duurt, maar het schiet op. Veel mensen hebben hier bijvoorbeeld slimme meter met daar een iCare kastje gekoppeld. Dat is een kastje waarmee het gebruik van elektriciteit, gas, de opbrengst van zonnepanelen etc. kan worden gemeten. Dat wordt ook geregistreerd. Dus op een gegeven moment kan worden gezien wat er in onze regio is geproduceerd en geconsumeerd aan energie. Door die gegevens te verzamelen kan langzamerhand inzicht worden verkregen op welke data het regionetwerk haalbaar is.

*I: Dat kastje komt vanuit de energieleverancier?*

P: Nee. Dat heb ik zelf aangeschaft, maar via Hooghalen Duurzaam is dat wel vrij voordelig gegaan. *I: Dat is massa-inkoop geworden?* P: Ja precies. Bij ons was het nog gemakkelijker, omdat de leverancier van iCare dat is ook een adviseur van het bestuur van Hooghalen Duurzaam.

*I: Dan kunnen we door naar de samenwerkingen. Je had in het begin er al over dat dat niet zo goed ging tussen recreatieondernemers.* P: Nee, dat gaat zelfs slecht. Dat vind ik heel erg jammer. *I: Waar denk je dat dat aan kan liggen?* P: Ik denk onvoldoende besef dat men daar belang bij heeft. Dat houdt verband met de cultuur. Zoals wat ik net al schetste met de boeren. Nogmaals, ik ben me er van bewust dat ik misschien wat stigmatiserend bezig ben, maar ik geloof toch echt dat dat grotendeels klopt. Dat kan ook bij campings worden gezien. Wij hebben bij de kleine campings bijvoorbeeld de Wet op de Openlucht recreatie gehad. Binnen de gemeente Midden-Drenthe moest er nieuw beleid worden ontwikkeld. Met twee collega's heb ik dat voorbereid en vervolgens hebben wij dat voorgelegd aan onze collega's in de regio. 70 campings waren er op dat moment in Midden-Drenthe. Het is erg moeilijk gebleken om met 70 campinghouders afspraken te maken waarvan wij dachten dat iedereen daar belang bij heeft. Toen hebben we op een gegeven moment echt uitspraken gehad van: 'Ja dan komen Hollanders hier in Drenthe wonen en die gaan ons vertellen hoe we moeten werken'. Die opmerking schoot een van mijn collega's uiteraard in het verkeerde keelgat: We zijn nu voor de vijfde keer bij elkaar en nu krijg ik dit verwijt voor de voeten, was dan zelf met ideeën gekomen. In plaats van makkelijk achterover leunen en met dergelijke verwijten te komen. Maar dat schetst wel een klein beetje hoe het hier werkt. Samenwerken is heel erg moeilijk vanwege cultuurverschillen.

Ik heb dat gezien bij wat ik net heb geschetst: Het nieuwe beleid op het gebied van toerisme en recreatie in Midden-Drenthe. Ik heb dat gezien bij de Stichting Cultureel Overnachten, waar we met 20 accommodaties en 20 aanbieders van kunst en cultuur, dus we zaten met ongeveer 40 in totaal bij elkaar. Ik denk dat er van die 40 Drentse organisaties er ongeveer 35 in wezen Hollander waren en 5 Drents. Dat vind ik gewoon hartstikke jammer. Maar dat schetst klein beetje een cultuurverschil. En dat heeft tijd nodig. En ook verschil in invulling van de accommodatie.

Ik heb een heleboel collega's die hun camping zodanig hebben opgezet dat ik mijn gasten daar niet naar toe wil verwijzen. Ik vind dat zij een saai terrein hebben en hun voorzieningen niet veilig zijn. Het spijt me dat ik dat moet zeggen. Het is vooral hun hele benadering.

*I: Maar als je dat nauwer zou bekijken op het gebied van energie. Daar zijn jullie al ver in. Zijn daar geen mogelijkheden bij dat er een gedeelde informatie komt OID. Om op deze manier andere campings ook duurzamer te krijgen.*

P: Bijvoorbeeld naar Janneke [camping de Blauwe Haan] zou ik makkelijk mensen naar door kunnen sturen. Ook al is he dan een grote camping, maar zo zijn er meer campings in Drenthe. Maar er zijn hier een heleboel kleine campings die allemaal een rechthoekig veldje hebben met een lantaarnpaal in het midden en dan staan de caravans langs de randen en naast de caravan de auto. Dat is zo'n totaal andere cultuur. Zelfs al zouden die mensen op een gegeven moment aan energiebesparing gaan doen. Die cultuur is radicaal anders. Als die campings gezinnen met kinderen willen hebben, dan schaffen ze een trampoline aan en een paar skelters. Dan komen er dus echt gillende kinderen op het terrein.

Wij hebben bewust niet dat soort dingen. We hebben wel veel kinderen, maar nooit gillende kinderen. Natuurlijk horen we die kinderen wel, maar dat hysterische gegil hebben we nooit. Daar kijk ik altijd verbaast tegenaan hoe dat nu kan. Waar dat in zit?

*I: Misschien al wat jij net schetste in hoe het terrein is ingedeeld?*

P: Ik denk dat dat iets scheelt, maar ook het soort gasten dat aangetrokken wordt door de camping. Als hier al een kind zou gaan gillen, dan is hier al heel snel een ouder die het kind opdraagt rustiger aan te doen.

*I: Dan zo iets als wat uit wordt gestraald als bedrijf?*

P: Ja dat is het ook. Als ik spreek met gezinnen met kinderen die hier komen, dan hoor ik opvallend vaak dat de kinderen op een vrije school zitten. Dat is ook al iets.

Dus het zijn met name de cultuurverschillen en niet zozeer de verschillen in bedrijfsvoering he.

*I: Ja, want je had in 2007 zag ik al samenwerking met andere campings gezocht. Kan je daar wat meer toelichting bij geven?*

P: Owja, dat is een hele leuke. In 2006 zijn wij klimaatneutraal verklaard. Of zoals dat heel mooi heet: Onze dienst kamperen kreeg het klimaatneutraal label. Want het is nooit een bedrijf, het is een product of dienst. Bij Gulpener is er dan het Limburgs land, wat tegenwoordig Oerpilsener heet. Dat is klimaatneutraal. We hadden in 2006 al veel contact met de NMF in Drenthe. Dat hangt soms af van personen. Christiaan Teulen en ik kunnen goed met elkaar door een deur. We hebben denk ik in veel opzichten dezelfde maatschappij visie. Op een gegeven moment heb je dan vertrouwen in elkaar. Dingen die niet zwart op wit kunnen worden gezet, maar die er wel zijn en heel essentieel zijn. Ik denk dat Christiaan en ik veel vertrouwen in elkaar hebben en Christiaan had op een gegeven moment ook zo iets van: 'Het is hartstikke mooi hoe jullie nu bezig zijn, waarom doen niet meer [campings] dat?'. Ik vond dat ook jammer, het zou leuk zijn als er meer zijn.

Christiaan had toen contact bij de provincie Drenthe. De provincie Drenthe had toen gedeputeerde Tanja Klip en dat is een VVD gedeputeerde met een groen hart. Fantastisch mens. Tanja heeft toen samen met Christiaan er voor gezorgd dat er een project startte gericht op het laten ontstaan van klimaat neutrale campings. Wij zijn daar met vol enthousiasme mee gestart, want wat zou er nu mooier zijn om Drenthe op de kaart te zetten als 'wil je klimaatneutraal gaan kamperen, kom dan naar Drenthe toe, want daar zijn heel veel klimaat neutrale campings'. 'We starten in 2007 met 4 campings, in 2008 komen er 10 en in 2009 nog meer'. Dat soort dagdromen hadden we.

Ik ben toen volgens mij begonnen met een ECEAT camping en een Green Key camping. De Green Key camping was een in Dwingelo. De ECEAT camping was de Boemerang in Meppen en de vierde camping was minicamping Schonewille in Geesbrug. Die vier zijn gescand door een energyscan en op basis van aanbevelingen hebben ze toen het een en andere ingevoerd. Minicamping Schonewille heeft toen een windmolen aangeschaft. Daarna hadden we alle vier het label klimaatneutraal.

Maar vervolgens zaten we met [het probleem] dat elke afzonderlijk organisatie te klein is om dat soort samenwerkingsverbanden in stand te houden. Ik heb het wel geprobeerd, maar ik heb nog een

tig hobby's, om het zo maar uit te drukken. Het ontbreekt er dan aan iemand die het initiatief neemt om van die vier meer [klimaatneutrale] campings te maken. En dat er een organisatie is die ervoor zorgt dat er arrangementen ontstaan.

De ideeën waren er. We hebben het idee uitgewerkt en ook op de website gepubliceerd. Dat als er iemand bijvoorbeeld bij Geesbrug op de camping staat. Dat de campinggast dan met de fiets naar Meppen kan gaan en dat zijn bagage door ons naar Meppen wordt gebracht. En als de gast dan van Meppen naar Hooghalen gaat, dat zijn bagage vervolgens naar ons wordt gebracht. Dan kan de gast fietsend over het Hijkerveld naar ons toe komen. Daar heb ik een hele route voor opgezet. Dat idee was er en we waren het er met zijn vieren over eens dat we het zo gingen uitvoeren. We hebben er wel publiciteit aan gegeven, maar we kregen geen reacties. Dat kwam omdat we toen nog zo klein waren, daardoor konden we niet veel publiciteit krijgen. Daar ontbreekt het dan aan. Er zou dan bijvoorbeeld een RECRON of een stichting Natuurkampeerterreinen veel meer kunnen doen.

*I: Wat is de ECEAT?*

P: Europees Comité voor Eco- en AgroToerisme.

*I: Is dat alleen voor natuurcampings?*

P: Nee, het is niet alleen voor campings, maar ook voor pensions, bed & breakfasts en kleine hotelletjes. Het verschil met Green Key is dat ECEAT vooral op de zachte factoren is gericht. Green Key is heel objectief en meetbaar. Green Key zegt dat bij verven de verf voor 80% ecologisch moet zijn als voorbeeld. ECEAT beoordeelt juist de sfeer. Het is heel subjectief, maar wel herkenbaar. Als ik bij ECEAT collega's kom, dan begrijp ik waarom zij ECEAT collega's zijn. Daar pas ik dan wel bij.

*I: Daar zijn jullie ook bij aangesloten?* P: Ja. Een andere groot verschil is dat het allemaal kleinschalig is. Ik denk dat 70% van de Green Key campings grote campings zijn. Daar zijn niet zoveel kleine campings bij. Dat houdt ook verband met het prijskaartje dat aan een Green Key hangt. Green Key is gewoon duur. Bij de ECEAT zijn een heleboel kleine organisaties aangesloten. Het is daar allemaal heel vriendelijk en lief.

*I: Maar dat is dus niet echt gelukt?*

P: Nee, ik ben ook nog bezig geweest toentertijd voor ECEAT om te kijken of het begrip klimaatneutraal voor de ECEAT van de grond was te krijgen. Ik denk dat ik daar misschien wel twee jaar mee bezig ben geweest. Samen met de Van Hall Larenstijn Hogeschool in Leeuwarden ben ik daarmee bezig geweest. Van Hall Larenstijn heeft een afdeling die gericht is op energyscans. Toen hebben we speciaal een energyscan voor ECEAT laten ontwikkelen, want dan kunnen we dat een stuk gecompliceerder doen. Toen zijn we met studenten van Hall Larenstijn en van Saxion? (ik moet echt diep in het geheugen graven) toch wel met twintig ECEAT organisaties langs geweest om te kijken of we ze klimaatneutraal konden krijgen. Bij sommigen is dat gelukt. Er was een beetje subsidie voor, maar dat ging naar Van Hall Larenstijn. Op een gegeven moment gaf ik ook aan dat ik honderden kilometers verreed en of ik daar ook kilometer vergoeding voor kan krijgen. En of ik ook

een klein beetje vergoeding kon krijgen al was het maar 5 euro per uur, omdat ik ook moet leven. Dat lukte toen niet en gebrek aan sturing vanuit ECEAT speelt dan ook een rol, helaas.

*I: Komt dat doordat het toch een kleine organisatie is?*

P: Het is te klein. En ze hebben zo ontzettend veel projecten, dit was er één van de velen. ECEAT zit bijvoorbeeld ook in ontwikkelingssamenwerking om maar iets te noemen. Daar gaat langzamerhand hun aandacht meer naar uit.

*I: Ik zie nog wat staan over collectieve inkoop zonnepanelen binnen Hooghalen. Kan je daar wat meer over vertellen?*

P: Hooghalen Duurzaam heeft eerst verschillende criteria geformuleerd door te kijken naar wat voor mensen hier wonen en waar hun interesses naar uitgaan. Veel mensen hebben hier bijvoorbeeld een huis waar 12 tot 16 zonnepanelen op passen. Dan kunnen we zonnepaneel leveranciers benaderen met dat is de hoeveelheid waar we vanuit kunnen gaan, wat kost me dat en wat doe je daarvoor? Is dat alleen plaatsen of ook het aanpassen van de elektrische installatie? Al dat soort zaken.

*I: In die fase zitten jullie nu nog?*

P: Nee, dat hebben we al gedaan. We hebben de afronding al gehad. We hebben vanuit tien aangeschreven leveranciers die hebben gereageerd. Daar drie van gevraagd om nog eens heel gedetailleerd informatie te geven. Toen is er één uitgekomen. En inmiddels hebben er denk ik 20 tot 25 gezinnen in ons dorp daarop ingeschreven. Het is een klein dorp hoor, dus dat vind ik al heel veel. Zij hebben zonnepanelen en zonnecollectoren aangeschaft. Ik denk dat het er inmiddels misschien al wel meer zijn.

Dat is best wel leuk, want er is bijvoorbeeld een landbouwer en hij heeft helemaal niets met duurzaamheid. Hij is echt hartstikke conservatief, maar ik denk dat hij er zeker wel 40 of 50 [panelen] heeft liggen. Dat vind ik schitterend. Dat vind ik mooi. Hij zegt gewoon van: 'Goede investering, dat heb ik binnen een paar jaar terugverdiend. Dat is een betere investering dan een nieuwe stal er bij'. Als hij nou ook nog zijn koeien permanent in de wei laat lopen..

*I: Omdat te doen moest er dus een energyscan uitgevoerd worden? En ik zie staan nog een erkenning door een klimaatbureau. Wat bedoel je daar mee?*

P: Dat is het gevolg er van. Er wordt eerst een energyscan gedaan. Een energyscan is heel gedetailleerd rapport: 'Zo van hier zijn er LED lampen, maar daar zijn er een paar spaarlampen. Kijk of het mogelijk is om die armaturen kunt ombouwen'. Dat soort dingen. Daar wordt dan bijvoorbeeld een half jaar voor gegeven. Of als er heel veel warm water wordt gebruikt en er nog geen zonnecollectoren zijn, schaf dan een zonnecollector en zonneboiler aan. Dan niet binnen een half jaar, maar bijvoorbeeld anderhalf jaar. *I: Dat is alleen voor ondernemers?* P: Dat kan ook voor particulieren zijn. In dit voorbeeld ging over de energyscan voor Hooghalen Duurzaam. Dat is voor particulieren en ondernemers. De energyscan voor ECEAT was uitsluitend voor ondernemers.



Ik ben zelf ook bij een aantal [mensen] bezig geweest om een energyscan af te nemen. Daar zag ik dat iemand bijvoorbeeld een vriezer heeft staan van 20 jaar oud. Dan wordt er gezegd: 'Dat vind ik een vorm van duurzaamheid dat ik die vriezer zo lang mogelijk houdt'. Dan probeer ik zo'n iemand duidelijk te maken dat dat niet helemaal duurzaam is.

Een energyscan is een plan van aanpak. Als de plan van aanpak wordt uitgevoerd en het duurt bijvoorbeeld een half jaar. Dan wordt na een half jaar een dunne energyscan gedaan. De checklist wordt dan opnieuw doorgelopen. Zijn dan de maatregelen dan goed uitgevoerd, dan wordt er het klimaatneutraal certificaat verkregen.

*I: Is dat dan iets voor jezelf of mag je dan ook iets uitdragen?*

P: Dat geeft dan bijvoorbeeld toestemming om op de website te vermelden dat het product of dienst klimaatneutraal is. Dan mag ook dat Hier logo worden gevoerd. Dat staat op onze folders en op onze homepage van onze website. Ik laat dat overal terugkomen. Daar moet dan wel toestemming voor worden gegeven.

*I: Dat is dan een vorm van lokale samenwerking. P: Ja dat klopt. I: En daar ben je dan zelf ook actief in? P: Ja.*

*I: je hebt zelf dan een visie en hoe probeer je dat uit te dragen in de buurt?*

P: Poeh, in de buurt denk ik dat dat geleidelijk gaat. Ik zit in vrij veel clubs. Ik zit dan in zowel Hooghalen Duurzaam als ook in de ondernemersvereniging Hooghalen. Het komt ook ter sprake als ik bij onze burens ben op een verjaardagsfeest of zo. Laatst ook als mensen bij mij langskomen, hoor ik vragen als verdient dat zich nog een beetje terug? Als ik dan voorreken hoe snel zich dat dan terugverdient. Dan hebben we het over van 'vallen jullie nou onder die landbouwregeling?' 'Ja, dat was altijd wel zo, maar we vallen nu onder de gewone BTW regeling, want dat was gunstig in verband met die nieuwe stallen.' Dus dan zeg ik: 'Als jullie dus 21% betalen, dan kunnen jullie 21% verrekenen?' 'Klopt.' Dan zeg ik: 'Dan wordt het een stuk aantrekkelijker'. Die landbouwregeling was geloof ik 3,6%. Dus nu zitten ze in een standaard BTW regeling zoals een onderneming. Dat betekent dat als er zonnepanelen worden aangeschaft, er 21% korting op zit. Zo zitten we dan te praten met elkaar. Dan is het puur een kwestie van respect hebben voor ieders uitgangspunten. We mogen elkaar ook, dat maakt het ook een stuk makkelijker. Van begin af aan hebben we met hun [Albert en Geertje] goed contact. Dan komen we ook veel makkelijker met elkaar in gesprek. Hij heeft ook sensor gestuurde spaarlampen overal op het erf. Dat zijn dan ook allemaal van die dingen die hij dan ziet en ook wel interessant vindt. Zo brengen we elkaar op ideeën. Zo hebben wij ook veel meer begrip gekregen voor reguliere landbouw. Op zich ben ik natuurlijk een voorstander van biologische landbouw. Dat komt er niet bij hem in. Maar ik begrijp ook de dilemma's waar hij voor staat. Dus ik krijg ook meer begrip voor zijn keuzes.

*I: Zo kun je dus de visies van elkaar beter zien en begrijpen? P: Ja. Als ik boer zou zijn, zou ik uiteraard wel kiezen voor biologische landbouw met vrije uitloop. Hij is in ieder geval nog een boer die zijn koeien het grootste deel van het jaar buiten heeft staan. Dus dat vind ik al weer een heleboel winst.*

*I: Je hebt ook aangegeven dat sommigen geïnteresseerd zijn in jouw bedrijf. Op wat voor manier uit zich dat? Dat ze je opbellen of langskomen?*

P: Beide. Er zijn twee grote campings, namelijk de Kennemer Duincampings. Zij kwamen hier met een club van 15 tot 20 man. De directeur was erbij, de manager technische dienst, manager bedrijfsvoering. Zij zijn zelf bezig om hun camping te verduurzamen en ze hadden al Green Key Brons. Ze waren erop gewezen dat wij veel breder met duurzaamheid bezig zijn en ga daar eens bij langs. Op zich was dat heel erg leuk, ook omdat die campings, de een ligt in Castricum, de ander in Heemskerk, in het gebied liggen waar ik ben opgegroeid, namelijk Heemskerk. Daar zijn dan ook weer wat banden vanuit de jeugd. Bij camping Geversduin heeft niemand jonkheer Gevers gekend waar het zijn naam aan ontleed, maar ik weer wel. Maar dat is even een zijspoor. Zij komen dan hier naar toe voor een dag of dagdeel en dan geef ik via PowerPoint informatie.

*I: Via via zijn ze dan aan jouw adres gekomen? Hoe zijn ze bij jou terecht gekomen?*

P: Ik dacht dat dat via KMKV was, dus via de Green Key als ik het me goed kan herinneren. Nou, ik weet het niet meer zeker. Er was daar ook een studente die daar voor een afstudeerstage zat. Volgens mij was dat haar initiatief. Ja nu heb ik het weer, dat ging niet via de Green Key. Die studente zat daar met een afstudeeropdracht om te zorgen dat er een beleidsplan kwam hoe de Kennemer Duincampings duurzamer kunnen werken. Zij is via internet gewoon gaan googlen. En ze zei: 'Tja, iedere keer kwam ik bij jullie camping uit, dus ik wil daar wel eens wat meer van weten.' Eerste telefonisch contact gehad, toen nog een keer met een vragenformulier. Dat heeft ze toen teruggekoppeld en toen kwamen ze hier langs.

We hebben bijvoorbeeld ook vorig jaar gehad. Toen met Prinsjesdag, was er hier in Drenthe Prinsessendag op de derde dinsdag in september. Prinsessendag is een dag voor de vrouwelijke gemeenteraadsleden, vrouwelijke leden van provinciale staten in Drenthe. Zij gingen bij alle duurzaamheidsprojecten in Drenthe langs waaronder onze camping.

*I: Zo komen jullie ook weer een beetje in de publiciteit.*

P: Nou, er was geen pers bij hoor. Maar het werkt wel indirect. Als we nog een keer met de camping een nieuw project willen en we hebben subsidie nodig. Dan zijn er in ieder geval al een paar mensen binnen provinciale staten die ons kennen en een beeld hebben van ons. Dan hoop ik dat dat een positief beeld is. Het is met heel veel met dat soort dingen dat er gewoon ja moet worden gezegd en dat zie je wel of dat ooit wat oplevert. Maar dat het iets oplevert moet niet een doel zijn.

*I: Het is meer om jullie gedachtegoed over te dragen.*

P: Ja, dat hoort ook bij onze manier van werken. Dat is overigens iets waar Green Key ook aandacht aan besteedt. Dus niet alleen dat iets wordt gedaan aan energie besparing. Maar dat we bijvoorbeeld bij ons grijswatersysteem een bordje hebben hangen met daarop uitleg over dat systeem en dat het

bijvoorbeeld dient voor het spoelen van de toiletten. Allemaal van dat soort informatie. Dat hebben we op de website staan en in informatiemappen.

*I: Je motivatie om aan de Green Key is dus omdat het een objectieve graadmeter voor duurzaamheid is. P: Ja. I: Vind je dat dat ver genoeg gaat?*

P: Nog niet. Ik vind met name dat de sociale en economische duurzaamheid dat dat meer aandacht mag krijgen. Dus duurzaamheid in de meest brede zin van het woord. De koffie die je drinkt die is én fairtrade én biologisch. Deze komt dan van de Nieuwe Band vandaan, dat is een biologische inkooporganisatie. Maar standaard hebben we koffie van Peeze. Peeze is een koffiebrander die zo veel mogelijk volgens de principes van maatschappelijk ondernemen probeert te werken. Transparantie als het gaat om personeelsbeleid, maar ook transparantie als het gaat om bedrijfsresultaten. Datzelfde geldt voor bier. Wij doen zaken met Gulpener. Niet alleen omdat biologisch bier van Gulpener lekker is, maar ook omdat ik in Halmans, de directeur van Gulpener, veel vertrouwen heb. Ik vind hem een eerlijke en integere vent. Ook zij zijn partner van MVO Nederland. Dat soort elementen betrekken we er ook bij. Ik vind dat dat meer aandacht zou moeten krijgen. Een Green Key bedrijf kan nu gewoon Heineken of Amstel inkopen. Heineken is niet alleen een bedrijf dat niet MVO gecertificeerd is, maar ook een bedrijf dat nog steeds op een chemische manier bier brouwt. Wist je dat Heineken in Duitsland niet te koop is? Want het voldoet daar niet aan het 'reinheitsgebot', want het is chemisch verontreinigd. Een leuke anekdote: Elk jaar krijgen alle afnemers en partners van Gulpener een uitnodiging om een dag langs te komen om hop te plukken, wat dichtbij de fabriek wordt verbouwd. Na de dag hop plukken staat er dan een barbecue klaar met biologische vlees, biologische groente en vegetarisch eten. Dan komt iedereen, directeur tot werknemer, daar dan helemaal onder het stof aan en kan gezellig met elkaar wat eten en drinken. Dat is gewoon een hele leuke dag. Wij kunnen dan meestal helaas niet, omdat het helemaal in Zuid-Limburg is, maar we worden wel elk jaar weer uitgenodigd.

Daarom vind ik ook dat de Green Key nog verder verbreedt moet worden, omdat ik vind dat het een totaal visie moet zijn. Ik gebruik in plaats van het woord duurzaamheid liever het begrip maatschappelijk verantwoord ondernemen. Omdat in dat lange woord gewoon zit waar het feitelijk om gaat.

*I: Maar we kunnen nu nog even naar de overheid gaan. Dat is denk ik ook nog wel interessant. Hoe heb je de rol van de overheid (gemeente) ervaren toen je duurzame energie wilde gaan opwekken?*

P: Nou bij de gemeente zit één ambtenaar en dat vind ik een aardige gozer. Dat is Jan Viersen bij de gemeente Midden-Drenthe, maar dat is maar één ambtenaar en hij kan niet zo heel veel. Hij is volgens mij voor maar 50% vrijgemaakt om allerlei duurzaamheidsprojecten te runnen. Dat is veel te weinig. Dus hij heeft het druk. Verder op provinciaal niveau was het toentertijd Tanja Klip. Tanja is weg en er is eigenlijk niet echt iemand voor in de plaats gekomen.

*I: Maar zij was Gedeputeerde en eigenlijk is het de ambtenaren die veel werk achter de schermen doen.*

P: Ja, maar met ambtenaren heb ik eigenlijk nooit iets bij de provincie te maken gehad. Ja, met de secretaresse van Tanja Klip. Wat feitelijk de boodschap van mijn verhaal is, is dat het heel sterk afhangt van personen. Er is niet een totale beleidsvisie. Als ik kijk bijvoorbeeld in Assen is dat al iets anders. In Assen zit een wethouder die een duidelijke visie heeft op het gebied van duurzaamheid, inclusief sociale duurzaamheid. Ook op een gebied waarbij bijvoorbeeld ChristenUnie en partijen zoals GroenLinks, waar ik overigens lid van ben, en SP bij elkaar komen. Daar zou gezamenlijk veel meer mee kunnen worden gedaan. Dat zijn allemaal maar personen.

*I: Uiteindelijk zal het natuurlijk wel breder moeten worden.* P: Absoluut. Het had allang al zo moeten zijn. *I: Maar dan is de vraag hoe dan?* P: Ik denk dat dat heel moeilijk is. Ik denk dat de gemiddelde Nederlander erg conservatief is. Dat is ook te zien aan dat land als Duitsland en Denemarken op het gebied van duurzame energie héél veel verder zijn dan wij. En dat het beschamend is zoals wij achterblijven. Ik bedoel we hebben nu iets van 3,8% hernieuwbare energie. In Duitsland zitten ze geloof ik om 24/25%. In Denemarken op 28% ofzo. Maar daar gaat het in ieder geval ontzettend hard. En dan hopen we nu in 2030... uhh *I: In 2020 is nu het doel 14%.* P: Ja terwijl dat nu al bijna een onmogelijke opgave is. Het wordt zo tegen gewerkt. Het is allemaal zo traag.

*I; Dan komt de vraag van moeten wij dit als Nederland wel willen? Is het niet gewoon beter om het [hernieuwbare energieopwekking] door Duitsland te doen?*

P: Dat is een hele interessante. Als wij een keer Europees zouden gaan denken, zou dat een hele gezonde zijn. *I: In Scandinavië zijn er mooie waterkrachtcentrales.* P: Ja, als we Europees gaan denken en daar ben ik een groot voorstander van, dan wel. Maar de tegenkrachten zijn vanuit Nederland op dit moment zo sterk. Zo veel organisatie en politieke partijen, niet alleen de PVV maar ook de SP, zijn anti-Europa. Zo zijn er nog een paar. Echt wat dat aangaat is het sentiment van we hebben een economische crisis en als het niet de schuld van de Polen is, dan is het wel de schuld van Brussel. Dat is misschien nu wel een beetje simpel door mij nu neergezet, maar ik ben bang dat veel mensen werkelijk zo simpel denken.

Maar los van dat sentiment, want dat verander je van vandaag op morgen. Ik denk dat Nederland heel veel mogelijkheden heeft om nog wat met windenergie te doen. Ik was vrijdag in Castricum-aan-zee en toen zij ik nog gekscherend tegen mijn klasgenoten van: 'Tsjonge jonge wat een horizonvervuiling' en wees ik naar windmolens die geloof ik 5 kilometer uit de kust staan. En gelukkig gingen zij er serieus op in van: 'Nou dat vinden we helemaal geen horizonvervuiling, dat vinden we hartstikke goed dat er staat!'. 'Sorry jongens misplaatst grapje, ik ben het helemaal met jullie eens'. Maar het was echt dat ik dacht van mensen waarom maken jullie hier problemen van? Het was iets van 3 tot 5 kilometer ver weg en ik kon vaag wat streepjes aan de horizon zien. En dan maken mensen hier problemen over windmolens in zee op een afstand van 10 kilometer. Dan denk ik van dan moet je wel verdomt goede ogen hebben wil je dat kunnen zien. Het is dan gewoon geen horizonvervuiling. En er blijft altijd een subjectiviteit bij windmolens op land, dus dichtbij dat wordt mooi of niet mooi gevonden. Als ik naar Gouda rijd en ik zie pal langs de weg van die windmolens staan, vind ik dat fantastisch. Ik vind het imposant en ik kijk er graag naar. Maar dat is een kwestie van smaak. Tegelijkertijd denk ik nu weer even met beide benen op de grond, maar is een kerncentrale mooi? Is een kolencentrale mooi om naar te kijken? Het is wel een kwestie dat er overal

nog van die grote kolencentrales staan en dat zijn ook enorme horizon vervuilers. En wat wordt er gevonden van alle hoogspanningsmasten die door heel Nederland staan? We zien ze bijna overal in Nederland. Dus ik vind het begrip horizonvervuiling zeer betrekkelijk. Er zijn nog een paar andere factoren hoor, zoals geluid, het stroboscoop effect. Natuurlijk moet dat wel serieus genomen worden. Als iemand vlakbij huis een windmolen krijgt, kan dat bezwaarlijk zijn. Maar degene die vaak een windmolen vlakbij huis hebben, zijn de agrariërs die er zelf voor kiezen. Dus ik maak me sterk dat dat hele stroboscoop effect in de praktijk nog wel zal meevallen.

*I: Wat denk je dat een overheid, gemeente of provincie, nog zou kunnen doen om samenwerking te stimuleren?*

P: Ik denk dat er middelen vrij gemaakt moeten worden. Maar dan komen we aan het punt dat gemeentes al heel weinig middelen hebben. *I: Middelen in de vorm van financiën bedoel je dan?* P: Ja het gaat dan gewoon puur om de centen. En ik denk dat in de huidige situatie subsidies gewoon kei en keihard nodig zijn. Het kan niet worden overgelaten aan de markt, want het gaat nu al te traag. Er moeten nu dingen worden gedaan die eigenlijk tien jaar geleden al gedaan hadden moeten starten. Dat wordt niet voor elkaar gekregen door te zeggen dat mensen nu uit zichzelf zonnepanelen gaan aanschaffen en dat ondernemers tot de ontdekking komen dat nu het goed gaat ze zonnepanelen kunnen aanschaffen. Nee, dat gaat nu te traag. We moeten nu echt gewoon meters gaan maken, zoals dat zo mooi heet. En dat moet krachtig worden ondersteund. Daarvoor moet gewoon geld vrijgemaakt worden, maar dat is een keuze vanuit Den Haag.

*I: Je bent nog niet tegen blokkerende regels aangelopen?*

P: Nee daar heb ik zelf eigenlijk niet zo last van. Sterker nog ik vind in zijn algemeen dat er veel wordt gemopperd in Nederland dat er al zo veel regels zijn. Nou ik vind dat er eerst wat moet worden gedaan aan de handhaving van de huidige regels, dan krijgen we ook een beter beeld welke regels nu echt lastig zijn.

*I: Dus jij vindt dat er te weinig gehandhaafd wordt.*

P: Absoluut. *I: Wat voor regels bedoel je daar dan mee?* P: Dat zijn bijvoorbeeld verkeersregels, maar er zijn er nog wel meer. Als ik zie wat er door landbouwers gebouwd wordt aan hele grote schuren aan de rand van natuurgebieden. Dat vind ik ook foeilelijk. Als ik zie wat er voor verkeerswegen worden verbreedt zonder dat er wat wordt gedaan aan geluiddempende maatregelen, dat vind ik ook heel lelijk op een andere manier. Wat er aan milieuwetgeving opzij wordt geschoven om maar te werken aan verbetering van de infrastructuur, dan moeten we ineens veel minder milieuregels hebben. Want er wordt wel vaak gezegd dat Nederland het braafste jongetje uit de klas is. Nou wie dat heeft verzonnen weet ik niet, maar het wordt allemaal na-gepapegaaid. Als het objectief wordt bekeken, loopt Nederland niet alleen op energiegebied ontzettend achter, maar ook op het gebied van milieu. Op het gebied van verbieden van bestrijdingsmiddelen zijn andere landen veel verder dan Nederland. Uit die hoek wordt er veel geroepen dat we veel te veel regeltjes hebben en dat

zelfstandige en het MKB om zeep worden geholpen door al die regeltjes. Wel nee, ik denk dat dat nog wel mee valt.

*I: Juist, jij hebt er dus in ieder geval persoonlijk geen last van alle regels gehad.*

P: Ik heb persoonlijk last gehad van te weinig handhaving. Verkeer bijvoorbeeld hier is een 60 kilometer gebied. Ga hier maar eens handhaven. Als ik soms van mijn campinggasten te horen krijg dat ze het link vinden om hier langs de weg te rijden, omdat er zo hard wordt gereden en dat ze last hebben van herrie die sommige auto's produceren. Dan vind ik dat daar wel eens wat aan gedaan kan worden. Verder merk ik dat het TT circuit in vergelijking met 10 jaar geleden veel meer lawaaievenementen heeft. Vind ik dat daar ook wel wat aan mag worden gedaan, maar de wetgeving die daarvoor geldt is constant opgerekt.

*I: Dat kan natuurlijk komen omdat ze de evenementen op dat terrein willen concentreren, zodat er zo min mogelijk mensen last van hebben.*

P: Maar ook het sneeuwbal effect speelt een rol. Als bepaalde evenementen niet goed lopen en er wordt besloten erin te investeren. Dan wordt het circuit voor tientallen miljoenen verbouwd. Vervolgens wordt er gezegd, nu hebben we er voor tientallen miljoenen in geïnvesteerd. We moeten er veel meer evenementen gaan organiseren. Dus het aantal lawaaidagen moet worden opgerekt. En zo breid het zich constant uit. We hebben gewoon regelmatig dat we 7 dagen in de week herrie hebben. Dat is wel heel veel. Dat is iets heel anders dan vroeger. Toen was er alleen maar met de TT wat herrie en de Superbikes en het Truckstarfestival. Maar dat was alleen in het weekend en dan hadden we het wel gehad. Dat is nu veel en veel meer. Maar ook mensen die bijvoorbeeld in Baggelhuizen wonen, dat is de wijk in Assen-Zuid. Daar wordt vaak van gezegd, 'oh die mensen moeten niet zeuren, dat wisten ze toen ze hier kwamen wonen'. Ja, hallo, over de A28 rijdt tien keer zoveel verkeer dan 40 jaar geleden. De schietbaan die er is op het Witterveld, overigens ook een natura2000 gebied, schunnig, dat is in ieder geval van Defensie. Die schietbaan gaat voor 40% boven de vergunning uit, wat het aantal schietoefeningen betreft. Vervolgens wordt de vergunning aangepast. Misschien lost het zich op doordat de Johan Willem Friso kazerne wordt gesloten.

*I: Dan heb ik nog een laatste vraag dat me net te binnen schoot. Jullie zitten dus hier niet in een natuurgebied?*

P: Ja daar zitten we echt wel buiten. Er is het Laaghalerveld, dat is geen officieel natuurgebied, maar oefenterrein van defensie daar hebben we alleen maar baat bij. Dan is er het Hijkerveld als natuurgebied van Drents landschap en dat is een kilometer hier vandaan.

*I: Ik zag hier ook nog een camping tegenover, klopt dat?* P: Hier aan de overkant is een gelegenheidscamping, een TT camping. En verderop is er het Drentskwartiertje, dat is een kleine Vekabo camping. *I: Werken jullie daar ook mee samen?* P: Nee, zij hebben een totaal andere doelgroep. Jan Brouwer, mijn overbuurman, zie ik op verjaardagen. Hij heeft een TT camping bij de TT races. Dan heeft hij daar zes van die DIXI toiletjes staan en twee koudwaterkranen en dat is het. *I:*

*Het gaat dus om even een zakcentje te verdienen.* P: Ja dat is het. Het Drentskwartiertje heeft dan een klein campinkje een Vekabo, maar zij zitten vooral in de bedrijfsuitjes. En op dat campinkje hebben ze ook een heel ander soort mensen dan wij hebben. Dus dat zijn geen concurrenten. Dat geldt ook voor twee andere campings hier in de buurt. *I: Zij komen niet bij jullie langs om te kijken hoe jullie de energievoorziening voor elkaar hebben?* P: Nou een klein beetje wel. Ik heb contact met Jan en Marie Slotman van het Drentskwartiertje via de ondernemersvereniging. En dan ook omdat ze hier vlakbij wonen. We hebben ook bijvoorbeeld, en dat is het leuke van verschillende petten op hebben, in de ondernemersvereniging Hooghalen heb ik vanwege die contacten kunnen afspreken dat we ook vanuit Hooghalen Duurzaam ondernemers gaan benaderen die zijn aangesloten bij de ondernemersvereniging. Bij de ondernemersvereniging zijn 38 ondernemers uit Hooghalen aangesloten en dat is exclusief de landbouw, want zij hebben LTO. Er zijn 38 ondernemers en dat is een hoog percentage voor een dorp van 4000 inwoners wat weer verdeelt is over vier kernen.

*I: Heb je dan verder nog wat toe te voegen?*

P: Nee

**Interview met René van Wijk eigenaar van de groepsaccommodatie de Kwartjesberg.** 7 okt. 13, om 11.30. Duur: 58 minuten.

Interviewer is I. René van Wijk wordt aangegeven met R.

*I: Om te beginnen. Hoe groot is je totale energieverbruik ten opzichte van alle gemaakte kosten?*

R: De energie kosten drukken voor iets van 25-30% op het totale budget aan kosten. Het totale energieverbruik weet ik niet.

*I: Maak je ook gebruik van duurzame energiebronnen?*

R: We gebruiken groen gas en groene stroom. We zijn nog niet toe aan zonnepanelen. Dit gebouw was een ruïne toen we het 6 jaar geleden kochten. We hebben toen eerst het hoognodige verbouwd. We hadden wel panelen op het dak kunnen plaatsen, maar we schieten er zelf ook niet veel mee op als mensen zien dat het dak er slecht bij staat. Het plaatsen van zonnepanelen zit er wel op termijn aan te komen. We zullen ze niet op het dak plaatsen, want ik vind dat een ramp als er dakonderhoud gepleegd moet worden. Dat zal met stellingen op het terrein worden geplaatst.

*I: Waarom maak je gebruik van groen gas en groene stroom?*

R: Ik vind dat het milieu voor mijn generatie een verloren zaak is. Ik ben nu 56 jaar. Ik denk dat mijn kinderen het verder moeten oppakken hoe wij het nu doen. Wij doen heel veel aan milieuvriendelijk bezig zijn. Wij hebben een van de zuinigste douches in Nederland. Daar ben ik trots op, want mijn gasten vertellen me dat ze lekker hebben gedoucht, terwijl ze vaak het vooroordeel hebben dat het wel weer zo'n flut straaltje zal zijn op de boerderij. Maar bij ons staan ze onder een harde straal te douchen. Als jij thuis doucht en je doet niets aan besparing, dan verbruik je zo'n 10-15 liter water per minuut. Wij hebben douches die 3 liter water per minuut verbruiken en dan vinden de gasten dat ze hier fantastisch staan te douchen. Dat is een pluspunt. Zuiniger zijn met water zorgt er verder ook voor dat we minder rioolheffing en onroerend zaakbelasting hoeven te betalen. Bovendien is het ook gewoon beter voor het milieu. Dat zit allemaal aan elkaar vast. *I: Hoe zit dat precies in elkaar?* R: Nou als we meer water gaan gebruiken, dan moeten we meer rioolheffing gaan betalen en dan moeten we ook meer onroerend zaakbelasting betalen. Dat schijnt allemaal aan elkaar vast te zitten. *I: Dat is dan omdat je ondernemer bent?* R: Ja vast zo iets.

*I: Wat voor andere besparende maatregelen gebruik je?*

R: Qua verlichting hebben we alleen maar TL, PL en LED. We zouden de TL nog verder kunnen uitbannen naar P of T5. TL moet dan omgebouwd worden en dat schijn je zelf te kunnen doen. Dan kunnen we je een besparing op een TL bak van zo'n 16 euro per jaar halen. Maar ik vind dat de prioriteit bij andere dingen ligt, want TL is al zuinig. Als we niks meer te doen hebben qua onderhoud, dan zouden we dat altijd nog kunnen vervangen. *I: Dus je wilt eerst het gebouw in goede staat brengen?* R: Ja. We hebben ook water besparende kranen bij wastafels en keukens. Die kranen



kunnen we zelf afstellen. Wij hadden bijvoorbeeld in ons eigen huis een kraan die 20 liter water per minuut verbruikte. Daaronder is een emmertje gauw vol. Maar als zo'n kraan bij mensen in de keuken staat is dat niet heel zuinig, want de handen hoeven niet gewassen te worden onder een straal waar je heel snel tot je nek in het water staat. We hebben daar waterbesparende kranen met perlatortjes opgezet en die kan ik met een inbussleutel terug draaien. Dan gaat die kraan terug van 20 liter per minuut naar 4 liter per minuut. Ik geloof dat een kraan voor de Green Key 5 a 6 liter per minuut mag verbruiken. Een douche mag 7 liter per minuut verbruiken. Dat hebben we allemaal terug gedraaid en ik krijg op zich geen klachten van gasten. Soms zeggen ze: 'Het duurt zo lang voordat de pan vol is'. Dan zeg ik: 'Ja, dat is zo'. *I: Zou je dan een aparte kraan kunnen maken om pannen te kunnen vullen?* R: Als er gasten zijn die een echt grote pannen nodig hebben en dan draai ik de kraan dat weekend wat verder open, maar dat komt maar 2 of 3 keer per jaar voor. Na het weekend draai ik de kraan weer terug. Normaal gesproken doe ik dat niet. Over het hele jaar zijn de gasten wel tevreden. Professionele koks zijn ook wel eens ongeduldig.

*I: Ben je ook problemen tegen gekomen in jouw overstap naar duurzame energie?*

R: Niet bij duurzame energie. *I: Groen gas enzo dat neem je af neem ik aan, dat maak je niet zelf?* R: Dat neem ik bij Essent af. *I: Ik neem aan dat dat heel gemakkelijk is gegaan. Dat je gewoon naar Essent toe gaat en dat afsluit.* R: Ik vind groen gas en groene stroom heel moeilijk, want er wordt niets aan mijn aanvoer veranderd. *I: Nee, dat zijn waarschijnlijk puur certificaten.* R: Dat denk ik wel. Ik denk niet dat de stroom die nu bij mij binnenkomt anders is dan de stroom die ik 2 a 3 jaar geleden kreeg toen ik nog geen groen gas en groene stroom had. Het is gewoon een certificaat. Net zoals de centrale die in Groningen [Eemshaven] eraan zit te komen. Ik kan me niet voorstellen dat dat duurzaam is. Die kolencentrale die bij de Eemshaven gebouwd wordt kan toch nooit duurzaam zijn? *I: Dat komt waarschijnlijk doordat de prijs van kolen op dit moment gewoon laag is.* R: Ik vind dat je daar niet te diep over na moet denken. Ik vind dat er bij de Green Key ook dingen zijn die niet kunnen. *I: Zoals wat?* R: Bijvoorbeeld fairtrade. Hoe kan een fles wijn fairtrade uit Afrika gehaald worden? Er wordt zoveel diesel gebruik om een fles hier te krijgen. *I: Fairtrade is wel iets anders dan biologisch.* R: Ja, want biologische producten zijn gewoon verkrijgbaar in de omgeving. *I: Fairtrade zorgt er natuurlijk voor dat de 'arme' boer een eerlijke prijs krijgt voor zijn product en niet wordt uitgebuit.* R: Vanuit de Green Key wordt mij geadviseerd dat ik niet verder dan 50 kilometer rond mijn bedrijf producten ga halen. *I: Doe je dat ook?* R: Ik ging altijd naar Groningen, want daar zitten de drie groothandelaren dicht bij elkaar. Binnen een straal van 1 kilometer zitten daar de Hanos, de Macro en de Sligro. We zijn het rijden alleen zat, want buiten dat we het jammer vinden dat we heen en weer rijden, vinden we de tijd die we eraan kwijt zijn belangrijker. Nu hebben we een leverancier gevonden die aan huis bezorgt. Die leverancier komt met een container aan huis. Dat scheelt kilometers en dat scheelt ook energie. Dat vinden wij prettiger.

*Jullie hebben een gouden Green Key toch? Weet je ook of er een verschil zit tussen een gouden Green Key voor campings en groepsaccommodaties?*

R: Er zit een verschil in beleid voor restaurants, hotels enzovoorts. Dat het dus voor de een anders is dan voor de ander. Wij hebben tot nu toe steeds goud gehaald. Ik heb met Erik van Dijk, directeur

van de Green Key, gesproken over waar ik het moeilijk mee heb. Ik mocht meepraten, omdat ik in één keer goud had gehaald. Wat ik moeilijk vind, en dat meen ik serieus, is dat wij deze accommodatie met zijn tweeën runnen, net als veel andere groepsaccommodaties. Er zijn ook wel bedrijven met honderd man, zoals een van der Valk. Waar ik echt moeite mee heb, is omdat wij klein zijn en zijn we niet te vergelijken met bijvoorbeeld een van der Valk als die ook een gouden Green Key heeft. Wat van der Valk in misschien twee a drie weken draait aan omzet, is voor ons een jaaromzet. De dingen die wij voor een gouden Green Key moeten doen, zijn precies hetzelfde als de dingen die bijvoorbeeld een van der Valk moet doen. Zij kunnen zeggen: 'Joh Janssen, jij bent van de technische dienst. Jij gaat aan de Green Key werken en aan het einde van het jaar wil ik goud hebben. Je krijgt nu even 50.000 euro om het uit te voeren en over een half jaar als we de gouden Green Key hebben, dan mag je er een halve dag per week aan besteden'. Wij kunnen dat niet. Voor hen is een investering van 10.000 euro heel anders dan dat dat voor ons is. Dus ik vind dat er een schaal moet komen van grote tot kleine bedrijven. Dan ga ik niet in mijn eigen straatje praten, maar ik vind tot 250.000 euro omzet anders als een miljoen. *I: Dat is het zeker.* R: Alles wat onder de 250.000 euro zit vind ik een kleinbedrijf. *I: Dus jij vind dat daar een beter verdeling naar verhouding in moet komen?* R: Dat zou beter zijn, ik vind dat daar onderscheid in zou moeten komen.

*I: Je wekt dus de duurzame energie nog niet zelf op? Je hebt de Green Key dus gekregen door toepassing van besparende maatregelen en omdat je groen gas en groene stroom afneemt?*

R: We hebben wel offertes laten maken en ik ben wel geschrokken hoeveel het kost. Ik zou het bijvoorbeeld fijn vinden om mijn eigen keuken zelfvoorzienend te maken. We hebben hier een bedrijfskeuken inzitten, omdat 40% van onze klanten het prettig vindt om geheel of gedeeltelijk verzorgd te worden. In de keuken staat een steamer en een vaatwasser en dat zijn wel energie slurpers. Een steamer is niet duurzaam te krijgen. Wij hebben een elektrische en als ik toen had geweten dat er een gasgestookte was, had ik een gasgestookte genomen, maar dat wist ik toen niet. Gas vind ik beter voor het milieu dan elektra. Toen waren we een beetje zo groen als gras. *I: Toen je net begon?* R: Toen hadden we de zaak net 2 jaar. We komen allebei uit een baan. *I: Jullie hebben de overstap gewoon gemaakt?* R: Ja, we hebben de overstap gemaakt. Dat hebben we wel bewust gaan en we hebben geen sprong in het diepe gemaakt. Nu weten we gewoon veel meer. Het is te vergelijken met de koop van een eerste auto. Dan weet je ook nog niet veel van auto's, maar bij de koop van de vijfde weet je er al een stuk meer van. Dat is met dit ook zo geweest. Dat is geen fout, want de steamer doet het fantastisch. Maar ik had toch liever een gasgestookte gehad.

Als we apparatuur kopen voor de Green Key dan moet dat allemaal een A of B label hebben. Koelkasten of vriezers met A zijn er niet altijd voor professionele apparatuur. Maar wij proberen toch wel zoveel mogelijk te gaan voor energiezuinige apparatuur. Het A4 papier komt uit verantwoorde bossen. De printer gaat uit zichzelf uit als hij niet gebruikt wordt. Dat is allemaal belangrijk voor de Green Key. *I: Al die kleine dingetjes bedoel je?* R: Al die kleine dingen maken uit. Elke kilo afval dat we produceren in de Kwartjeberg wordt verantwoord. *I: Dat moet je dan op papier aan tonen?* R: Dat moeten we allemaal uploaden naar de Green Key organisatie in Driebergen. De consumentenbond heeft de Green Key als enige waardevolle certificaat uitgeroepen, want de rest is niks. Bij anderen wordt er een certificaat uitgegeven en dat hoeft dan niet verantwoord te worden. Wij hebben bijna alles van ecolabel. Het is allemaal verantwoord. Er kan wel een groen blaadje op een product staan,

zoals het Beter Leven van Albert Heijn, maar dat geeft geen enkele garantie. Het staat er dan wel op, maar wat is dan een beter leven? Het dier is op de wereld gezet om doodgemaakt te worden voor de supermarkt. I: *Het is natuurlijk maar net met wat je het vergelijkt.* R: Ja. Ik vind ook dat als er een certificaat gehaald wordt, dat moet worden uitgedragen.

Zo gaat er bij ons echt geen puur chloor door de gang. Sinds dit seizoen hebben we schoonmakers erbij en die heb ik getest. Meestal komt de eigenaar/directeur gezellig mee als hij tijd heeft. Hij had het alleen niet zo op groene producten, dus toen heb ik een fles ecolabel in andere fles gedaan. Zegt hij: 'Dit is een ander merk hè? Fantastisch!' Ik zei toen: 'Dit is wel ecolabel he?'. Toen zei hij: 'Nu moet ik wel even iets bijschaven.' En nu levert hij dat allemaal aan ons. Dus het kan echt milieuvriendelijk. Het gaat echt, dus waarom zou het dan niet worden gedaan?

*I: Nog even tussendoor, hoe groot is de onderneming?*

We hebben 112 bedden. Er zit een minimum aan van 25. We hebben 2 gebouwen. Een gebouw is van 25 tot 43 personen en dit gebouw waar we nu zitten 40-63. Dat is dan 106 in totaal. 5 maal per jaar zitten er hier 112 of 110 mensen. Dan zetten we er even een paar bedden bij.

*I: Op energiegebied werk je nog niet echt samen, maar denk je dat er maatregelen genomen kunnen worden die dat makkelijker kunnen maken?*

R: Ik heb met Eneco gesproken. Eneco is topleverancier van de RECRON geworden. Dat stelt eigenlijk niets voor, want ze betalen 2 ruggen aan de RECRON en dan mogen zij zich topleverancier noemen en mogen ze de ondernemers bij de RECRON lastig vallen. Het schijnt dat ik het ook kan afmelden op de RECRON site. Nou, daar mag ik dan wel een middagje voor gaan zitten om dat te vinden, maar dan kan ik ook weer dingen mislopen. Dus ja, dan blijf ik maar aan de lijn. Dat vind ik moeilijk.

Eneco was een keer op een bijeenkomst met RECRON leden en zij wilden best een keer bij ons thuis en bij de andere leden even een dingetje maken wat er verbeterd kan worden. Nou, ik heb nog enkelglas zitten in de helft van de Kwartjesberg. Dat kan ik zelf wel verzinnen. En bij die deur daar zit een kier in de onderkant. Ik kan zelf ook wel verzinnen dat dat energie kost, daar heb ik geen Eneco bij nodig. Het kost mij 800 euro om Eneco aan huis te laten komen. En dan denk ik: 'Ja, zulke dingen kan ik zelf ook wel verzinnen.' Dat is niet zo moeilijk.

Toen we dit gebouw kochten hebben we er 600 m<sup>2</sup> nieuw hout erop laten leggen met isolerende dakbedekking. En binnen een paar maanden hebben we een hele grote nieuwe ketel vervangen. Staan ze [Essent] binnen een maand op de stoep: 'Ik ben van Essent'. Nou dan zeg ik: 'Dat is leuk'. Hij zegt vervolgens dat het energieverbruik naar beneden is gegaan. Ik zeg dan: 'Ja goed hè?'. Hij: 'Maar zo'n grote afname van verbruik, dat kan niet. Dat kan alleen maar fraude zijn'. Ik zei toen: 'Nou dat is niet zo. Ik heb er namelijk een nieuw dak opgelegd en ik heb een grote ketel van 30 jaar oud laten vervangen voor een HR'. Hij wilde vervolgens dat ik dat bewees met facturen. Ik vertelde hem toen: 'Denk je dat ik zo maar de kast open trek voor jou en een factuur eruit haal? Je stuurt je baas maar langs en voor de rest krijgt niemand het te zien.' Hij: 'U gaat het nu laten zien.' Ik: 'Dat kun je vergeten'. En ik gooide zo de deur dicht in zijn gezicht. Ik doe de deur vervolgens gelijk weer open en ik zeg: 'Doe het telefoonnummer van je baas maar.' Die heb ik toen opgebeld en eerst nog even via een ander gecontroleerd of dat daadwerkelijk een chef was. Heb ik tegen hem gezegd: 'Ik fraudeer

niet, ik bezuinig'. Hij is vervolgens langs de deur gekomen en hij wilde het wel zien. Toen heb ik de 6 centimeter nieuwe isolatie en de nieuwe ketel laten zien. Vervolgens wilde hij een kopietje, maar dat kon hij wel vergeten. Ik zei: 'Kijk er naar en neem het op in je gedachten'. Dat was het. 'De enige die papieren krijgt zijn de accountant en de belastingdienst. De rest niet. Je hebt het gezien en nou weg wezen.' Vervolgens heb ik hem eruit gezet.

Zo is het gewoon, ik hoef me niet aan Essent te verantwoorden. Ik kan laten zien dat er isolatie op het dak is gelegd en een nieuwe ketel is geïnstalleerd. Een 130 kW ketel HR. Dat zorgt ervoor dat ik minder gas verbruik. Nu hebben we een slimme meter en dat is helemaal een ramp. *I: Die heeft Essent bij je geplaatst?* R: Ja, die wilde Essent bij me plaatsen, of dat mag? Ik weet niet hoe dat wettechnisch in elkaar steekt. Maar toen was het energieverbruik in een jaar tijd verdubbeld. Het leek me zelf wel sterk dat dat zo was. Werd mij verteld dat de meter niet liegt. Ja, dat zal dan wel zo zijn. Ik zeg, ik ben een Green Key bedrijf en ik heb even kort uitgelegd wat we allemaal hier hebben vervangen. Ik zei, het energieverbruik gaat eigenlijk alleen maar naar beneden, sinds die slimme meter hier is, is het energieverbruik verdubbeld. Ik zei, ik weet niet wat er met je meter aan de hand is, maar dat kan gewoon niet. Dus ik heb toen opgenoemd wat we allemaal hier hebben geïnvesteed. Ik zei, het kan alleen maar naar beneden gaan, alles wordt hier verlicht met LED, PL of TL. We hebben energiezuinige apparatuur, dakisolatie, dubbelglas, Ik wist niet wat er aan de hand was. Krijg ik vervolgens een brief terug waarin stond dat er een foutje wat gemaakt. Dan denk ik: Ja, dan moet ik in een keer in plaats van 4400 euro bij te betalen, maar 400 euro bij te betalen. Wat ik dan eng vind, is dat dat dan zo maar kan. Dat is toch raar? Kijk, ik ben er wel blij mee, maar als ik ga protesteren dan hang ik straks weer aan die 4400, snap je? En dan denk ik hoe kan dat zo maar ineens? Dat is dan ook wel mijn angst om over te stappen. Ik zie wel eens op programma's dat iemand dan naar een ander gaat en dan wordt niet van de geschiedenis uitgegaan. Zij zeggen dan: 'Ja het verbruik is enorm. Het is de oude meter die een fout heeft gemaakt. De oude meter was niet goed.' Dat kunnen ze dan niet meer testen, want de oude is dan al vernietigd. En ga daar dan maar eens tegenin. Dan moet ik bewijzen dat die meter niet in orde is. *I: Oh, zit dat zo?* Ja, ik ben de verbruiker en zij hoeven niets te bewijzen. *I: Heb je dan niet zoiets van: Nu wil ik snel niet meer van die grote energieleveranciers afhankelijk zijn?* R: Dat ik dan bij een kleinere ga? Zoals Greenchoice? *I: Of het zelf gaan doen, zelf de energie opwekken in bijvoorbeeld een houtkachel of iets dergelijks.* R: We hebben dit nu 6 jaar en we hebben er ketels in zitten die nu 3 jaar oud zijn. *I: Je hebt niet de keuze gemaakt om er een houtgestookte kachel te plaatsen, heb je dat wel overwogen?* R: Dat kwam doordat er hier 3 ton achterstallige onderhoud was. Een nieuw dak kostte 50 duizend euro. *I: Dat is dan een keuze die je moet maken.* R: Ja, de bedden waren total-loss. Er zaten 16 gaten in het dak waardoor het met emmers tegelijk naar beneden kwam als het ging regenen. De badkamers waren uit 1960. Alle keukens waren uit 1960. En als je nu ziet hoe de badkamers eruit zien. De mensen kwijlen als ze de badkamers zien.

*I: Werk je ook samen met andere organisaties dan de RECRON en de Green Key? Misschien met andere ondernemers of andere organisaties?*

R: We hebben een samenwerkingsverband van groepsaccommodaties in Drenthe. Dat is van 1 ster tot 5 sterren. Wij hebben 3 sterren. Daar werken we mee samen op het gebied van reclame en kijken hoe we de toekomst in gaan. Dat is in samenwerking met de RECRON. *I: Dat is dan niet op energie*

gebied? R: Nee. I: Denk je dat dat daar mogelijk is? Een platform waarop kennis kan worden gedeeld, misschien ook iets met gedeelde investeringen? R: Gedeelde investeringen sowieso niet. Met SGND zijn we met 18 ondernemers. Als er een pact wordt gevormd en we stappen naar Eneco, dan moeten we wel allemaal overeenstemming hebben. Niks is natuurlijk zo erg als om het met een groep mensen met elkaar eens te worden. Maar laten we daar uiteindelijk 15 van over houden. Dan denk ik wel dat we naar een energieleverancier kunnen toestappen en zeggen van: Joh, hoe zit dat. I: Of misschien naar een kleinere toestappen en die ondersteunen? Dan betaal je wellicht meer, maar krijg je wel meer zekerheid dat het daadwerkelijk duurzame energie is. R: Als bijvoorbeeld nu 15 cent per kilowatt moet betaald en ik zou dat zelf opwekken met zonnepanelen. Als ik dan te veel opwek heb ik eerst een opslag voor mezelf, ik geloof dat dat iets van 1500 kW is. I: De salderingsregeling? R: Ja, dat bedoel ik, houd me niet precies aan de cijfers, maar als ik dan ga terugleveren aan Essent dan krijg ik er maar 5 of 6 cent voor geloof ik. Als ik bij Greenchoice zou zitten, dan heb ik eerst 5000 kW voor mezelf en dan krijg ik 10 of 12 cent terug. Als we dat dan gaan doen, dan is het interessanter om dat soort dingen te doen. Greenchoice is meer milieuvriendelijk en past ook beter binnen het Green Key beleid dan Essent,

I: Zou je wel willen samenwerken op het gebied van energie? Bijvoorbeeld om energie te leveren die jij teveel hebt aan mensen die in de buurt wonen.

R: Daar heb ik wel aangedacht. Dat zou ik op zich niet verkeerd vinden.

I: Heb je een afweging gemaakt tussen zonnecollectoren en zonnepanelen?

R: Nee, wat is het verschil? I: Zonnecollectoren zorgt voor de warmte en zonnepanelen voor de elektriciteit. R: In dit gebouw zijn de badkamers al flink aangepakt. Hiernaast nog niet. We hebben boerderijketels, die zijn super geïsoleerd. Daar zit een hele korte ringleiding in, waardoor we eigenlijk legionella proof zijn, hoewel dat niet gezegd kan worden. Dit komt omdat er geen dode puntjes in [de leidingen] zitten en het water de hele tijd circuleert. Door de ringleidingen en doordat het zo goed is geïsoleerd kost het bijna niets extras [qua energie]. Dus daar zijn we wel blij mee en in het andere gebouw gaan we binnenkort ook een ringleiding aanleggen. In het CV hok bij dat gebouw zit ook zo'n ketel en dan gaan we ervoor zorgen dat daar ook het water kan circuleren.

I: Hoe lang heb je de Green Key?

R: 2 of 3 jaar. I: Is er ook wat veranderd nadat je de Green Key hebt gekregen? R: Wij komen uit het Westen. In het Westen kent elk bedrijf dat een beetje goed bezig is de Green Key. Groepsaccommodatie, hotel, alles heeft daar een Green Key en in het Noorden is dat niet zo. Daarom heeft de provincie Drenthe 2/3 jaar geleden gezegd dat ze dat zullen gaan subsidiëren. Van der Tuuk [Gedeputeerde] van de provincie is hier geweest om een bordje op te hangen, omdat wij de eerste waren van een serie ondernemers die een Green Key ging halen. Alleen hadden zij het opgestart in maart/april en wij hadden dat gepland voor het najaar, dus we moesten dat eigenlijk midden in het seizoen doen. Dat was even lastig, maar we hebben het gedaan.

Ik moet ook zeggen dat we ondersteuning kregen van de Green Key; Dat ze bij ons langskomen om het uit te leggen en dat ze het voor ons invoeren. Dat is ook wel prettig natuurlijk. *I: De gegevens bedoel je?* R: Ja de gegevens. Dat was voor ons allemaal nieuw. We moeten hele vrachten uploaden. Dat hebben we allemaal gedaan en intussen weten we wel hoe dat ongeveer moet. Daar moeten we een of twee keer per jaar voor gaan zitten om het waterverbruik en energieverbruik door te geven. Daarmee kunnen we uitrekenen wat een gast ons kost als iemand hier komt, dan wordt rekening gehouden met energieverbruik en afval en alles wat bij een overnachting hoort. Dan kost een overnachting hier bijvoorbeeld €1,37. De kosten worden uitgerekend over alle mensen die hier geweest zijn in een jaar en daar komt dan uit dat een overnachting bijvoorbeeld €1,37 kost.

*I: Daar kun jij dan je prijzen op baseren?*

R: Wij proberen betaalbaar te blijven. Daarom hebben we begin van dit jaar besloten dat de prijzen van 2013 ook voor 2014 gelden. Wij zijn geen onderneming dat direct de prijzen gaat verhogen als de dieselprijs van 1 euro naar €1,50 gaat. Dit komt omdat wij een lange termijn planning hebben. Ik geloof dat een gemiddelde ondernemer wil het geld van zijn investering binnen 7 a 8 jaar terughebben. Wij hebben dat bij het kopen van de Kwartjesberg op 15 jaar gezet. We willen gewoon betaalbaar blijven.

Dit klinkt misschien heel arrogant. In 2007 hebben we dit gekocht en toen hebben we nagedacht over als er een mogelijke recessie zou komen. Wat zal er dan gebeuren? Wij denken dat mensen altijd weg willen. Dus dan hebben wij hier onze accommodatie. Bij elk park dat nu opgeleverd wordt zoals een Landal of Center parks, zitten over het algemeen 3-4 groepsaccommodaties bij. Daar ben ik helemaal niet bang voor. Mensen willen altijd weg. Dus als iemand bij Landal voor een weekendje met 40 man 5000 euro kwijt is en het zou recessie worden, dan hebben die mensen geen 5000 meer te besteden maar 4000. Dan gaan die mensen een trede lager. Blijft het dan recessie dan gaan ze naar 3000, want mensen blijven weg willen gaan. Alleen moeten accommodatiehouders zoals wij er wel mee om kunnen gaan met het soort mensen dat altijd naar Landal gaat en die nu hierheen gaan.

*I: Wat bedoel je daar mee?* R: Nou die mensen komen aan en ze gaan ervan uit dat de bedden zijn opgemaakt. Het komt een of twee keer per jaar voor dat ze daar niet op hadden gerekend terwijl het heel duidelijk in de huurovereenkomst staat, maar dat lezen ze dan niet. Daar kom ik dan wel altijd met mensen over uit. De mensen gaan gewoon weer vrolijk de deur uit.

Er zijn heel weinig gasten ontevreden. Dat is er misschien één per jaar, maar dat is gewoon een kwestie dat ze de huurovereenkomst niet gelezen hebben. Ik ben heel erg blij als er één gast per jaar ontevreden is, want als ik gasten heb die altijd tevreden zijn dan blijf ik niet scherp. Die scherpste krijg ik juist dan terug, ook al heeft de gast geen enkel recht van spreken om ontevreden te zijn, want het staat duidelijk in de huurovereenkomst dat de bedden niet zijn opgemaakt en dat er geen dekbedden bij zitten. En dan kom ik er wel met de gast uit, dat houdt me dan wel scherp.

*I: Wat betekent het hebben van een Green Key voor jouw onderneming?*

R: Nou in het Westen is dat al zo. Gemeenten en scholen gaan eigenlijk alleen maar naar duurzame bedrijven die aantoonbaar goed bezig zijn, door bijvoorbeeld een Green Key. Wij dachten dat gaan

we hier ook doen. Alleen doordat we veel onderhoud hebben, kunnen we niet voor de Green Key gaan. Maar we kunnen wel alles Green Key uit laten voeren en dan later een Green Key halen. Zo zijn wij gaan denken. Als er een ruit aangaat met voetballen, dan komt er een super isolerend raam ter vervanging in. Dat neem ik dan gelijk mee. Net zoals de douches waterbesparend zijn en er waterbesparende kranen zijn. Een gast kan 30 seconden douchen en zo vaak drukken als hij zelf wilt, na 15 seconden is de douche 37 graden.

*I: Heeft de Green Key dan ook meer voor je mogelijk gemaakt?*

R: Ja, want ik krijg ook reacties van gasten. Ik moet aan de meeste gasten uitleggen wat een Green Key is. We hebben folders en die plaatsen we op tafel als we het eten verzorgen. Ontbijt doen we op een hele leuke manier. We kunnen wel een pak van Venz of de Ruiters op tafel zetten, maar dat is net zoals thuis. Green Key wilt niet dat we ontbijt verzorgen met die kleine pakjes, want die zijn milieubelastend. Wij kopen dus grote pakken met hagelslag en dat zetten we dan op een leuke manier op tafel. Dan leg ik daar Green Key folders bij en leg ik uit aan de mensen waarvoor de Green Key is. Dan zeggen ze: 'Het is niet zoals thuis. Het is gewoon gezelliger zo.' Kijk, dat is de kracht. Die dingen moeten we gewoon zelf verzinnen. Ik heb ook een collega die in de buurt zit met een groepsaccommodatie, 10 kilometer hier vandaan en hij is een beetje sneaky. Via de achterweg probeert hij achter van alles te komen. Hij vraagt bijvoorbeeld aan mij hoe ik mijn patat menuutje doe etc. Zeg ik: 'Bij mij krijgen de gasten een kroket, frikandel of kaassoufflé, mayonaise, appelmoes en een toetje.' Dan probeert hij erachter te komen hoe ik dat dan doen. Dan zeg ik: 'Nou, dat moet je zelf maar uitvinden.'

Wij komen namelijk wel regelmatig in de plaatselijke kranten met een heleboel dingen. *I: Hoe dat zo?*

R: Nou als ik een Green Key haal komt dat weer in de krant. Wij zijn natuurlijk duurzaam bezig. Wij hebben ook kerkbanken die we gekocht hebben vanuit Borger. Ik vind een gebruikte kerkbank van 6,5 meter ook leuker dan nieuwe banken. Wij hebben die banken samen met alle kerkgangsters in een grote aanhanger hierheen gebracht. Die hebben we hier allemaal neergezet. Dat is hergebruik he. Daar zijn we groots mee in de krant gekomen.

Hem [de andere ondernemer] heb ik nu twee keer in de krant zien staan, omdat de burens klagen dat hij weer een extra groepsaccommodatie erbij wilt bouwen en hij doorprocedeert tot aan de Raad van State. Ik denk dan: 'Hij zal toch ook een keer anders in de krant moeten komen.'

Ik hoef alleen de directeur maar op te bellen van de huis-aan-huis krant om een journalist langs te laten sturen om een leuk stukje te schrijven. En soms laat ik hem komen omdat ik een advertentie wil laten zetten en dan mag de journalist het verhaaltje voor mij schrijven met een foto erbij. Dan betaal ik de advertentie en dan zet hij er geen advertentie bij en dan plaatst hij dat gewoon.

*I: Dat helpt dan voor je imago?*

R: Ja, 50 procent van onze gasten komt 50 kilometer van de Kwartjesberg vandaan. Gasten komen ook uit Zoetermeer, Rotterdam, Den Haag, maar ook veel uit de provincie Drenthe en uit Groningen ook heel veel. Dus het is toch wel interessant om in de regio te adverteren.

*I: Nog even over de overheid. Hoe is de rol van de overheid veranderd nadat je de Green Key hebt gekregen?*

R: De gemeente Borger-Odoorn vindt het fantastisch dat wij een Green Key hebben. Wij zijn een CittaSlow gemeente. Daar zijn er 5 van in Nederland. Dan moet een gemeente minder dan 50.000 inwoners hebben en respect hebben voor het milieu en de mens. Dat slow gebeuren is niet fastfood, maar het Bourgondische leven, maar dan wel met respect voor natuur en milieu. Respect voor de Hondsrug hoort daar ook bij. We zijn nu natuurlijk UNESCO geworden met de Hondsrug. Dat is hartstikke mooi. Dat gaat veel toeristen opleveren. Daar zijn we ook heel blij mee en daar zijn we ook partner van. Dat komt ook omdat we een Green Key hebben. Dus we denken allebei hetzelfde over het milieu. Ik vind dat de natuur gewoon in zijn waarde moet worden gelaten en aan de gasten moet worden overgedragen. De Green Key wordt dus wel gewaardeerd binnen de gemeente.

Waar ik wel echt moeite mee hebt, en dat heb ik ook bij de gemeente gezegd, is dat een gemeente in recessietijd open moet staan voor ondernemers. Als er op het gemeentehuis iemand voor de balie staat met een ton in zijn koffer en hij wil graag verbouwen dan moet dat gewoon kunnen. Ik snap dat als ik hier een moskee wil neerzetten met een minaretje, dat Drouwen daar niet vrolijk van wordt. Maar het is toch te gek voor worden dat als hier lichtgroen en lichtgeel op de gevel zit en ik dan een bouwtekening indien met wat we van plan zijn, dat die man mij vraagt welke kleuren ik ga schilderen. Heb ik vervolgens aangegeven dat het donkergroene standkleur met wat crème wordt. Dan moet hij ook nog de kleurnummers hebben, dat vind ik toch te gek voor woorden.

Net als de twee borden langs de weg van de Kwartjesberg. Die waren eerst bruin en die wilde ik zwart hebben, omdat zwart de nieuwe kleur is van het Kwartjesberglogo. 9 maanden mee bezig geweest om de borden te veranderen! Omdat hier 5 maal per jaar een rood autootje van de gemeente komt die het terrein overgaat en dan gaat rond lopen. Die heb ik ook al een paar keer aangesproken dat hij moest wegwezen. *I: Onaangekondigd komt hij langs?* R: Ja, ik heb al een paar keer tegen de gemeente gezegd dat ze dat even moeten aangeven, want ik verkoop aan mijn gasten rust en privacy. Dan zit een gast rustig een krantje te lezen en dan komt er iemand met een tekening langs voor iets dat een jaar geleden is uitgevoerd. Zo kan ik niet werken. Dat vind ik het moeilijke. Waarom moet dat allemaal zo moeilijk zijn? Als ik nou een schuur wil en ik krijg een vergunning van 6x6 en hij wordt 4x4 dat is dan niet erg toch? Nee, want kleiner mag altijd, maar 15 centimeter groter weer niet. Als ik hem dan toch groter maak, dan kan ik hem toch niet nadat hij daar een jaar staat in een keer kleiner maken? Alles dat uitgevoerd is ligt vast in maten. Dus als de gemeente zou zeggen dat ze in bijvoorbeeld week 31 langs komen, dan kan ik mijn gasten inlichten dat er iemand van de gemeente even komt controleren. Dan zijn mijn gasten ook op de hoogte. Ik vind het moeilijk dat ik alles moet verantwoorden. Als dat een beetje normaal zou zijn dan snap ik dat.

We hebben ook iets aan ons huis laten uitbreiden. Dan maak ik dat precies hetzelfde als de rest, dat is toch logisch? Geen gekke kleuren. Waarom moet dat zo moeilijk allemaal? *I: Waarschijnlijk zodat er inderdaad geen gekke dingen gebeuren.* R: Nee, maar er staan twee bruine borden langs de weg en als ik die wil vervangen door zwarte borden, waarom moet ik dat door een architect laten tekenen? Ik heb uitgelegd wat ik daar mee wilde doen, dat ik het logo wat op de auto staat wilde gebruiken en dat het bord zwart werd. Bij de gemeente vonden ze dat ik dat moest laten tekenen door een architect. Ik vond dat ik zelf ook wel een schets kon maken en daarmee kon laten zien hoe het eruit zou komen te zien. Daar ben ik 9 maanden mee bezig geweest. Dat vind ik moeilijk.

*I: Dan komen we op de volgende vraag van mij: Welke rol zou wenselijk zijn van de overheid?*



R: Binnen de grenzen van de mogelijkheden. Als ik hier nu extra bebouwing zou willen neerzetten met platdak en overstekende goten, moet de overheid daar niet moeilijk over doen. Ze moet blij zijn dat ondernemers in deze tijd nog willen investeren. Dat moet niet worden tegengehouden. Ik ken iemand die is 3 jaar bezig geweest met zijn huis. Boerderij was total-loss en hij wilde het in dezelfde stijl herbouwen. Het uitstellen heeft hem 50.000 euro gekost. Waarom nou toch, dat is toch allemaal niet nodig? Omdat er gewoon bij de gemeente mensen zitten die.. Naja, ik durf nu niet alles te zeggen. *I: Veel procedures zijn natuurlijk ook wettelijk vastgelegd en daar moet een gemeente zich dan aan houden.*

R: Ja, wij zijn lid van de RECRON en dan krijgen we het huis-aan-huis blad de Recreatie. Daar staat bijvoorbeeld in dat de gemeente Putten nu veel soepeler met die regelgeving omgaat. Ook dat er andere gemeenten soepeler met regels worden, omdat ze investeringen van ondernemers willen. Dus als iemand daar iets wilt bouwen, kan hij dat gerust doen. *I: Zo ver zijn ze hier nog niet dus?* R: Ik denk het niet nee.

*I: En de rol van de provincie, heb je daar contact mee gehad?*

R: Omdat we hier iets wilden aanleggen hebben we daar even mee contact gehad. Waar nu dit terras ligt, reden voorheen altijd auto's langs op weg naar dat andere gebouw. Wij hebben gelijk bij de gemeente grote plannen neergelegd dat we dat pad wilden veranderen, zodat gasten niet meer hier langs de speeltuin hoeven te rijden. De gemeente sputterde even tegen en toen ging het plan direct naar de provincie toe. De RECRON heeft adviseurs en die hebben mij verteld hoe ik dat moest formuleren naar de gemeente toe en anders ging het naar de provincie. Een adviseur wilde wel meegaan naar de provincie om zo te realiseren dat dat wel voor mij door zou gaan. Hij had een hele mooie zin in zijn pakket zitten en dat moest ik maar tegen de gemeente zeggen en dan zou het goed komen. En dat heb ik tegen die man van de gemeente gezegd en het is goed gekomen. Anders waren we naar de provincie gegaan. Dan denk ik, waar hebben we het over? Er hoefde niet eens een boom voor worden weggehaald. Maar het is gelukt.

*I: Zit je in een natuurgebied en dan met name in een Natura2000 gebied?*

R: We hebben twee keer mazzel gehad, om het zo maar even te noemen. Het Natura 2000 gebied ligt net aan de overkant van de weg. De andere mazzel is dat het waterwingebied net buiten de gebouwen is en dit dus waterbeschermingsgebied is. In waterwingebieden en Natura 2000 gebieden is gewoon minder mogelijk. Maar dat is te ver doorgeschoten. *I: Heb je daar ook zelf hinder van ondervonden?* R: Nee, helemaal niet. Het bos dat hier achter ligt is ook van ons. Bij elkaar is dat 4 ha. Maar ik vind Natura 2000 wel te ver doorgeschoten.

*I: Wat denk je dat de overheid kan bijdragen om jouw mogelijke overstap naar duurzame energie te vergemakkelijken?*

R: Ik zou het prettig vinden als de overheid dat stimuleert en dat het duidelijk wordt welke bedrijven nu echt duurzaam zijn. Er zijn genoeg bedrijven die alleen zeggen dat ze duurzaam zijn, zoals energieleveranciers, terwijl moeilijk eruit komt of zij daadwerkelijk wel duurzaam zijn. *I: Dus een*

*betere controle functie?* R: Ja, een betere controle functie en dat wij dat dan ook weten. Ik zou niet weten waar mijn groene gas en groene stroom vandaan komt, want er is niks aan veranderd wat ik net ook al aangaf. Dat vind ik moeilijk. Net zoals Essent met de nieuwe kolencentrale, ik kan me niet voorstellen dat wat voor filter er ook op wordt gedaan dat dit duurzaam zou zijn.

*I: Heb je dan nog verder iets toe te voegen?*

R: Ik vind dat wij op zich best wel aardig bezig zijn, ook wat milieubewust zijn aangaat. We proberen zoveel mogelijk dubbelglas erin te krijgen. We hebben nu iets nieuws dat ook binnen de Green Key past. We gaan in de winter 280 m<sup>2</sup> nieuwe tegels leggen. Dat is van Ommerbedrijfsvloeren, zij hebben onze keuken geïnstalleerd en twee kamertjes. Voedingswaren Autoriteit wordt daar erg opgewonden van als dat in de keuken ligt. *I: Is het een speciaal soort steen?* R: Nee, het is gemaakt van oude autobanden en pvc. Het is gemaakt van restproduct en daar worden dan nieuwe delen van gemaakt, volgens het cradle-to-cradle principe dus. Dat gaan we zelf leggen en als we het niet voor elkaar krijgen dan kunnen we dat bedrijf bellen en dan komen ze met een paar man langs en dan leggen ze het voor ons erin. Dat spul wordt gelegd in onder andere garages, professionele bedrijfskeukens en brandweerkazernes. Als ik mijn frituurvet over de vloer gooi en ik loop erover, zal ik nooit uitglijden. Het is altijd antislip.

Wij hebben hier twee frituren. Die zijn enorm zuinig. Ze zijn gasgestookt en voor de prijs van de twee frituren kan een auto worden gekocht. Zo'n frituur is exclusief btw 6300 euro per stuk en ik heb er twee. Er zit ook een energie-investeringsaftrek op omdat ze heel duurzaam zijn. Als ik gasten heb en die willen om 6 uur een patat menuutje eten, ga ik er om 10 voor 6 naar ze toe om te vragen of ze nog op het schema van 6 uur zitten. Ik moet wel voor 40 man in een keer patat hebben. We hebben een paar weken geleden voor 120 man patat staan bakken en zij hebben binnen 10 minuten tegelijk gegeten. Zegt de gast dat er nog een aantal in het bos lopen of het eten dan ook om half 7 kan. Dan druk ik een knop in op de frituur en dan gaat hij uit, maar de frituur blijft wel warm want hij is super geïsoleerd. Ga ik er om 5 voor half 7 weer heen en dan vraag ik of half 7 gaat lukken. Dat lukt dan. Ga ik weer naar de frituur toe en zet ik hem aan. Dan heeft de frituur 1 minuut nodig om weer op de 170 graden te komen.

We gebruiken ook frituurolie die minder slecht is. De vorige eigenaar gebruikte huiskmerk groothandel. In bijna alle huiskmerken van de groothandel zitten veel transvetten. Ik wist nooit wat een transvet was. Ik heb Rob Geus gekeken en daar kwam transvet een keer voorbij en dat schijnt dus kankerverwekkend te kunnen zijn. Toen ben ik op de emmers gaan kijken en zat er per 100 mL 10 gram transvet in. Dat is dan op een emmer van 10 liter een hele berg. Dus toen zijn we eens gaan kijken welke andere vetten er zijn. Nu hebben we Remia Groen Evolution. Daar zitten heel weinig transvetten in. Daar zag ik ook blauwe en oranje emmers van, wij hebben de groene, in de folder van onze groothandelaar voorbij komen. Dat ik dan denk, ik ga daar eens naar kijken of daar nog minder in zit. Ik vind het heel belangrijk om gezonde producten te leveren. Het is ook allemaal vloeibaar vet.

*I: Dan schoot mij nog een vraag te binnen. Is er na het behalen van een Gouden Green Key nog wel een prikkel om door te blijven gaan?*

R: Jawel, maar dan meer vanuit onszelf. Erik van Dijk had het erover dat hij platina wilde invoeren, omdat er te veel gouden Green Keys zijn. Ik heb gelijk in Driebergen gezegd dat ik dat belachelijk vind, want er zijn altijd maar drie treden, bij de sport ook: 1, 2 & 3. Brons, zilver en goud. Ik zeg het is toch niet zo dat als Schumacher 7 keer op een rij kampioen wordt ze bij de volgende keer zeggen we leggen een baal cement op je vleugel. Dan zou de bronzen eruit moeten worden gegooid en dus met zilver, goud en platina overhouden. Ik vind dat ze blij moeten wezen dat er zo veel ondernemers zijn die goud hebben. Waarom moet daar weer een verzwarende trap bij om de drempel nog hoger te leggen? *I: Als extra prikkel misschien?* R: Zo'n badkamer als ik heb dat kost een godsvermogen. Dat is hartstikke mooi en vervolgens worden de regels verscherpt. De keurder die hier is geweest die zegt dat 3 L/min niet kan, want 6/7 is gangbaar en dat mag. Als die regels worden verscherpt dan gaan heel veel accommodaties goud verliezen, omdat ik hier zo'n zuinige douche heb. Wees blij dat dat zo is. Als dat naar 3 liter wordt gebracht dan kan je elke regel steeds scherper maken, maar dat kan ook weer demotiverend werken voor ondernemers. Ondernemers doen dan het hele jaar hun uiterste best om goud te halen en dan worden de regels aangescherpt en gaan ze weer terug naar zilver. Dan moeten ze misschien een/twee ton uitgeven om weer goud te behalen en over 3 jaar worden de regels weer verscherpt. Ik vind dat er wel motivatie moet blijven en de regels wel moeten worden aangescherpt, maar niet tot het extreme aan toe.

*I: Dat zou dan met de tijd als het ware mee moeten gaan? Als de midden moot een stapje omhoog gaat dan zou je de regels ook een stapje scherper kunnen maken?* R: Ja, dat vind ik zo ook.

Onder de vloer hebben we alle leidingen geïsoleerd. Warm en koud. Alles wat aanvoer is is geïsoleerd. CV leidingen waren al geïsoleerd. Waterleidingen hebben wij geïsoleerd.

*I: Merk je ook dat de Green Key iets bij de gasten teweeg brengt?*

R: Als ik dat uitleg wel. Hier in het Oosten is de Green Key niet zo bekend. Zodra ik met mensen een afspraak heb gemaakt voor een bezichtiging, dan neem ik een foldertje van de Green Key mee. Dan leg ik dat uit. Net zoals de houders waar de toiletrollen inzitten. De toiletrollen komen uit verantwoorde bossen en de houders die eromheen zitten zijn van mais, soja of zoiets gemaakt. Dat is geen plastic.

Ik ga eerst bij de Green Key te rade of een product binnen het programma past. Ik ga geen dure dingen ophangen die er niet bijpassen. *I: Want het is wel duurder dan het gewone spul?* R: Nou, dat valt mee. Als grotere hoeveelheden worden gekocht dan zakt de prijs weer. Ik had net weer iemand aan de lijn me vaker opbelt. Hij kan mij toiletrollen leveren voor 90 cent per stuk vanuit Voorschoten [ligt tussen Den Haag en Amsterdam]. Die rollen kunnen dan toch niet duurzaam zijn? Voor 90 cent kan dat helemaal komen uit Voorschoten. Ik zei: Ik weet niet wat ik kwijt ben bij mijn schoonmaker, maar ik ben tevreden over mijn schoonmaker. Als ik zeg Jan, kan je zondagavond om 7 uur komen, dan komt hij. Het kost dan niets extras als vrijdagmiddag 12 uur. Wanneer ik wil dat hij komt, komt hij. Hij is er altijd.

*I: Jullie runnen dit met zijn tweeën?*

R: Ja, we hebben nog 2 volwassen kinderen in de 20. Als het nodig is helpen ze mee. In het weekend zijn ze hier actief geweest, want in het weekend hebben we hier een prestatie neergezet die we nog

nooit hebben gehad. Dat gebouw hiernaast wilde voor 30 personen een warm buffet hebben. Dat doen we wel vaker, maar toen wilde dit gebouw dat ook. En dat allebei rond 6 uur. Een warm buffet is bij ons 3 soorten groentes, 3 soorten aardappels en 3 soorten vlees. En ze wilden dan ook het ijsmachine toe. We hebben het lekkerste Italiaanse softijs van Drenthe. Dat is ook een succes. Dit gebouw wilde dan een sparerib schnitzel menu met twee soorten gebakken aardappelen en patat. De een om 6 uur de andere om 7 uur en dat is toch aanpoten hoor. De hele keuken staat vol. Mijn zoon heeft de koksopleiding gedaan en ik heb de koksopleiding gedaan in het verleden. We kunnen er wel wat van en Charlotte is ook heel goed met koken en sturen. En mijn dochter springt er ook omheen, dus het was echt een familieavond. Dat hebben we ook gedaan en is ook helemaal gelukt. Dat was een toppertje. Dat geeft dan wel voldoening hoor. Ook al zit je 's avonds om 11 uur pas op de bank, het is wel gelukt.

## INTERVIEWS PROVINCIEHUIS DRENTHÉ

**Interview met Jelle van der Heide, programmamanager bij de provincie Drenthé.** Provincie Drenthé, Assen op 10 juli 2014 rond 13.00. Duur ongeveer 45 minuten.

*J: is Jelle van der Heide. I: is de interviewer.*

*I: Kort uitgelegd wat het doel van mijn onderzoek is, namelijk verbanden tussen recreatieondernemers en de provincie onderzoeken met betrekking tot energie transitie/duurzame energie.*

J: Jij wilt dus de verbanden onderzoeken tussen de provincie en recreatieondernemer. In algemene zin wil je dus onderzoeken op welke fronten ze allemaal met elkaar te maken hebben en niet alleen richting energie begrijp ik.

*I: Het is wel meer richting energie en duurzaamheid. Ik heb al interviews bij de recreatieondernemers gedaan en daar heb ik een tweedeling gemaakt tussen Green Key en niet-Green Key. Ik heb er 5 ondernemers uit de Green Key gesproken en 3 uit de niet-Green Key. Ik kan al wel zeggen dat ondernemers niet alleen met energie bezig zijn en met meer dus. Dan vroeg ik me af wat de rol van de provincie is in dit geheel. De provincie heeft vanuit beleid doelstellingen gezet voor een duurzamere omgeving, maar het gaat blijkbaar niet snel genoeg. Er moet dus een versnelling komen. De recreatiesector vind ik een belangrijke sector voor de provincie Drenthé. Dus ik vroeg me af hoe de provincie daar probeert te sturen om toch een versnelling te kunnen krijgen en gebeurd dat ook? Dat is de grote vraag die ik probeer te beantwoorden.*

J: In het verleden heeft Willem Huizing daar behoorlijk veel mee gedaan. Willem heeft onder andere bij de RECRON veel gedaan. Maar misschien moet ik antwoorden vanuit mijn eigen perspectief.

*I: Ja, daarvoor ben ik hier gekomen, want jij zit hier aan de uitvoeringskant?*

J: Ja, ik doe het uitvoeringsprogramma. Dit is het tweede volledige programma dat loopt van 2012-2015, hiervoor hebben we nog een half programmaatje gehad. In dat vorige programma was ik programma secretaris, daar heeft wel een project gespeeld dat met recreatie te maken had. Willem Huizing was daarbij betrokken en ik geloof dat we iemand erbij ingehuurd hadden, Pieter Hurkmans als ik me niet vergis. Zij hebben toen bij recreatieondernemers dingen uitgezet. Alleen liep dat helemaal verkeerd. Daar werd namelijk eigenlijk hetzelfde als door jou door de provincie gezegd, dat de recreatiesector een belangrijke sector is. Op zijn minst zou dat allemaal duurzaam moeten en daar willen we dan van alles mee. Provincie heeft toen allemaal ambities geuit over wat de provincie daar nu mee wilt en hebben daarbij de recreatieondernemers allemaal enthousiast gemaakt. De recreatieondernemers hebben dat, en dat is waarschijnlijk ook een beetje onze eigen fout geweest, opgevat als dat de provincie de ondernemers van a tot z gaat helpen met het verduurzamen van onze ondernemingen. Dus die mensen waren allemaal heel enthousiast en toen bleek dat we daar eigenlijk maar een heel klein snippertje geld voor hadden en dat ze het toch hoofdzakelijk zelf moesten doen. Dat is bijna oorlog geweest. Dat is bijna een politieke rel geweest. Hoe dat toen is gelopen zou je dan aan Willem Huizing moeten vragen, hij weet daar het meeste van. Hij was daar toen projectleider van en ik kan me niet voorstellen dat hij daar met de meest warme herinneringen aan terug kijkt.

*I: En op dit moment dan? Doe jij daar iets mee?*

J: Ik doe daar niet actief iets mee. Vanuit het uitvoeringsprogramma hebben we niet een actief spoor in de richting van recreatie. Het is wel zo dat als een recreatieondernemer is wil doen dat past binnen de context van ons reglement wat we hebben binnen ons programma, is ook een recreatieondernemer daar welkom om iets mee te doen.

Mijn indruk is dat het een vrij financieel krap zittende sector is. Als ik kijk naar wat als doelbereik daar zou kunnen worden gerealiseerd, denk ik dat je daar niet een hele spectaculaire verwachting van moeten hebben van wat dat zou moeten zijn qua energiebesparing, CO2 reductie of duurzame energie productie. Het is meer het beeld dat we als provincie neer proberen te zetten: Drenthe als recreatieprovincie. Mooi groen, iedereen wil hier graag komen recreëren. Dan is qua profilering de recreatiesector bij uitstek een sector waar je kunt laten zien hoe belangrijk je dingen vindt. Als je dan kijkt in termen van doelbereik. Wat kun je daar dan daadwerkelijk aan reductie of productie op zetten, dan is het stimuleren van een zonnepark van 10 hectare waar je een paar ton in stopt, een effectievere maatregel dan het bij recreatieondernemers het verduurzamen van een zonneboiler bij wijze van spreken.

*I: Dan bekijk je het heel direct.*

J: Je doet het dan veel meer voor de neveloelen. Wat doet het voor het draagvlak? Het is veel meer een soort presenteerblaadje. Er komen veel mensen, dus ook qua meer bekend maken van mogelijkheden bij mensen is de recreatiesector geschikt. Daar komen veel mensen bij langs. Mensen zien dat en vinden dat leuk en willen dat ook op hun eigen dak. Voor het draagvlak is het goed en misschien is het voor de sector ook wel goed, omdat ze toch al financieel krap zitten. Zouden ze aan energie reductie kunnen doen wat gewoon ook financieel interessant is.

Dus ja er zijn wel kansen, maar als ik nu kijk vanuit mijn uitvoeringsprogramma en zou ik dan daarin zelf actief een rol in gaan spelen dan zeg ik: nee. Als de sector zelf met een goed plan komt en ze zegt wij willen dat, dat en dat doen en daarmee kunnen we dat reduceren of dat gaan produceren en erbij komen er allemaal neven doelen waar dat plan ook aan bijdraagt. Wij investeren zelf zo veel en ze komen bij ons met de vraag of de provincie er nog wat wil bij doen. Dan is er een ander verhaal. We zijn de tijd wel een beetje voorbij dat wij hier achter ons bureau alle plannen gaan bedenken en dan naar de ondernemer toe gaan of ze dat alsjeblieft voor ons willen gaan uitvoeren.

*I: Dus als ik het goed begrijp wil je nu meer passief afwachten. J: Nee niet zo zeer. I: Je werkt dan wel vanuit bepaalde kaders. Richtlijnen worden opgesteld en als het plan dan binnen de kaders past dan wordt het uitgevoerd.*

J: Ik kan me heel goed voorstellen dat je vanuit de beleidsmatige hoek al gesprekken hebt met de sector. We kunnen met elkaar gaan inventariseren wat we willen voor zover dat nog niet gebeurd is. Ik ben er wel van overtuigt dat Willem Huizing je talloze rapporten kan laten zien over de sector die helemaal is doorgelicht. Maar uiteindelijk zeggen wij in het uitvoeringsprogramma dat de markt moet het zelf het liefste willen. De marktpartij moet ook echt initiatiefnemer zijn. Hij moet echt zijn huiswerk hebben gedaan voordat wij zeggen dat we daar een bijdrage aan gaan verlenen.

Dat je dat vanuit beleidsmatig oogpunt een beetje kunt aanwakkeren. Dat we zeggen dat we ook vanuit andere hoedanigheden connecties met de recreatiesector. Stel je voor dat wij in Drenthe, ik

weet eerlijk gezegd niet of dat wel zo is, maar ik zou me kunnen voorstellen dat vanuit cultuur achtergrond er ook nog subsidie stromen zijn vanuit onze provincie naar de recreatie sector in Drenthe in zijn algemeenheid. Als we dat hebben, dan hebben we ook een titel om te zeggen vanuit die subsidie relatie dat wij willen dat de recreatiesector meer gaat doen aan duurzaamheid. Het is een interessante sector, maar je moet een titel hebben en de sector moet zelf ook wel een beetje willen.

*I: En hoe zit het met ondernemers in het algemeen? Stel er komt een ondernemer bij je met een aanvraag. Hoe probeer je dat te sturen? Welke partijen zijn er nog meer bij betrokken?*

J: Buiten de recreatiesector bedoel je? *I: Ja precies, want als ik je goed heb begrepen is er voor jouw werkzaamheden geen verschil tussen een recreatieondernemer en andere ondernemers.*

J: Nee dat maakt niets uit. Nou ja in zo verre, kijk als ik in een project naast energiedoelen ook nog andere doelen die wij als provincie belangrijk vinden kan realiseren, bijvoorbeeld sociale samenhang, het voorkomen van krimp in zuidoost Drenthe. Dat zijn niet allemaal per se energiedoelen, maar wel belangrijk voor Drenthe. Dus dan zou je bij een recreatieondernemer elementen in kunnen vinden waarvan je zegt dat ze op andere fronten ook wel belangrijk zijn en is energie het vehikel om daar iets mee te doen.

*I: Of het kan ook worden omgedraaid: Dat iets wordt gebruikt om het te doen en dat energie daar op mee lift.*

J: Dat kan ook. Als je kijkt hoe mijn programma werkt. Vroeger dachten we dat we de hele wereld konden verbeteren. Toen hadden we een programma van ongeveer 7 miljoen per jaar en we wisten eigenlijk niet precies waar we dat in moesten stoppen. Het was een beetje afhankelijk van de toevalligheid die voorbij kwam. Het was een beetje zoeken zeg maar, daar wat en daar wat. Een groot deel van dat geld is naar de Drentse Energie Organisatie (DEO) gegaan. Dat ongeveer een bancaire organisatie aan het worden is voor duurzame doelen in de provincie Drenthe. Het werkt best goed. En we houden nog tussen de 2 en 3 miljoen per jaar over voor het energieprogramma. Daar moet de beleidsafdeling van betaald worden, maar dat kunnen we ook nog in uitvoeringsprojecten stoppen. Daarvan hebben wij gezegd, dat we bij de uitvoeringsprojecten wel het kaf van het koren moeten scheiden. We hebben een programma dat verantwoordelijk is voor een stukje doelbereik, zoals CO2 reductie, duurzame energie productie, maar ook economische ontwikkeling en dat soort zaken.

Vijf buurmensen die samen zonnepanelen op hun dak willen schroeven is een zeer prijswaardig initiatief, maar voor ons als provinciale organisatie is dat initiatief eigenlijk niet groot genoeg om daar serieuze facilitering op te zetten zowel qua menskracht en financieel. Dat kunnen we niet managen, als er duizend initiatiefjes komen dan is dat gewoon niet meer te doen.

*I: Dat zou je dan aan de gemeente willen overlaten?*

J: Ja, heel veel van dat soort initiatieven komen nu ook vanzelf, daar moet je als overheid niet tussen willen gaan zitten. We hebben een regelement opgesteld waarin we hebben aangegeven welke onderwerpen we belangrijk vinden als provincie, zoals bio-based economy, groen gas, slimme energiesystemen, duurzame energie opwekking. Daar hebben we criteria aan gehangen. Dat houdt in dat als jij zonnepanelen wilt installeren, je boven de zoveel kilowatt moet installeren. Wil je warmte

hebben dan moet het minimaal 0,5 MW inhoud hebben. Wil je een smartgrid bouwen, dan moet dat minimaal de omvang van een wijk hebben. Wil je groen gas gaan produceren, dan moet het een initiatief zijn dat minimaal 1 miljoen kuub gas produceert per jaar. Om zo wel een ondergrens qua grootte te hebben dat er ook een serieuze bijdrage geleverd wordt aan de doelstelling. Daarbij hebben we nog mogelijkheden voor pilot-achtige projecten en daar zou zo iets ook best onder kunnen. Dat er bewegingen in gang komen.

Alles gaat ervan uit dat de ondernemer de eerste stap zet en de eerste euro meeneemt en wij de tweede stap zetten en eventueel een laatste euro erbij leggen, maar de partij zelf moet iets willen.

*I: Heb je buiten de ondernemers nog met andere partijen contact? Zoals Rijk, gemeente, belangenorganisaties.*

J: Bij projecten zijn er hoofzakelijk ondernemende partijen. In Wijster zit Attero, zonnepanelen fabrikant waar ik veel mee doe Groenleven, in Coevorden zijn we bezig met Lindengas. Een paar honderd bedrijven waar we op dit moment contact mee hebben. Dan hebben we nog te maken met de verschillende gemeentes. We hebben te maken met de waterschappen en in sommige gevallen met het Rijk, omdat er ook nog steun vanuit het Rijk bij moet komen of er een beleidskeuze gemaakt moet worden of iets anders (bestuurlijk lawaai omheen wordt gemaakt). Natuur en Milieu Federatie hebben we regelmatig mee te maken. Wij hebben ook wel te maken met belangengroeperingen zoals Noordelijk Lokaal Duurzaam, dat is een noordelijk initiatief met lokale energie coöperaties. Dus eigenlijk alles wat zich in het energiespectrum begeeft. Met de NAM hebben we ook wel contact mee. Je kunt het zo gek niet verzinnen, eigenlijk alles. *I: Wat gewoon energie gebruikt eigenlijk.* J: Ook partijen die een rol van betekenis spelen in projectontwikkeling. Het zijn allemaal partijen die verbindingen hebben met energieprojecten. Wij proberen zo min mogelijk papier te produceren en vooral zo veel mogelijk echte projecten uit de grond te trekken en dat is al moeilijk genoeg. Wij zijn als provincie uiteindelijk natuurlijk niet eindverantwoordelijk, want dat moet een partij zelf doen.

*I: Jullie proberen het dus meer te faciliteren?*

J: Ja, een beetje de katalysator zijn, verbinden, stimuleren. Zo hier en daar kunnen we met een klein beetje geld erbij iets los trekken en kunnen we ze een stap verder helpen.

*I: Loop je dan soms ook tegen regels aan die door de provincie zelf zijn opgesteld? Zoals de beleidskant stelt eigenlijk de doelen op, is er dan ook nog veel samenwerking tussen jou en de beleidskant?*

J: Steeds meer. We hebben heel veel afstand tussen elkaar gehad. Het wordt steeds beter. Zoals de energiestrategie die nu wordt gemaakt met de energiedialoog, daar ben ik wel bij aangehaakt alleen niet al te veel. Dat hoeft ook niet.

Een mooi voorbeeld: Er is nu een visie gemaakt op zonne-akkers. Dat is een ruimtelijke visie hoe wij als provincie de ruimtelijke inpassing van zonne-akkers zien in de provincie. Aan de andere kant ben ik de programmamanager die dat soort typen projecten zou kunnen helpen opstarten, beetje stimulering en locatie zoeken, dat soort taken. Daar hebben we een behoorlijke interactie met elkaar en dat loopt intern ook wel. Bij beleid worden ook wel eens keuzes gemaakt waar ik denk van mij. Een mooi voorbeeld is dat er aanvankelijk in de beleidsstukken zou komen staan dat zonneprojecten er eigenlijk altijd voor moesten zorgen dat geproduceerde stroom daar in de directe omgeving zou worden ingezet. Vanuit ideëel oogpunt is dat natuurlijk het meest fantastische doel om na te streven.



De realiteit is anders. Om een zonne-akker neer te zetten is er geld voor nodig. Als het gaat om een grote zonne-akker kan een particulier dat niet betalen en voor een gewoon bedrijf is dat ook niet interessant. Het levert wel een grote bijdrage aan de Kyoto-doelstellingen waar we allemaal achteraan lopen; 14% dit, 20% dat. Dat moeten we allemaal realiseren. Dus het is wenselijk dat de projecten er komen. Als dat 30 MW is met 30 ha zonnepanelen dan is dat fantastisch, want dat draagt bij. Om dan vervolgens te kijken of bij zo'n project de stroom lokaal af te zetten is, en natuurlijk moet dat gedaan worden, maar als dat als harde voorwaarde wordt gesteld wordt dan is dat niet mogelijk. De realiteit is anders, zoveel stroom kan niet lokaal worden afgezet. Dan heb je een keuze of het project komt er wel of gewoon niet, want dan is er geen rendabel project van te maken. Als provincie zijn we wel goed in dat soort eisen zo maar ruckzichtlos neer te zetten en dan vervolgens erachter te komen dat het zo eigenlijk niet functioneert.

*I: Hoe is de rol van de politiek hierin? Die zit in de driehoek als het ware binnen de provincie. Er is een beleidskant, uitvoering en dan politiek.*

J: De politiek is in principe sturend. We hebben onze ambtelijke taak om uit te voeren als het gaat om het adviseren van de politiek, maar de politiek maakt hier uiteindelijk de keuzes. Dus of de politiek instemt met de energiestrategie of niet, dat is aan de politiek. Wij moeten met ons ambtenaren apparaat zoveel mogelijk proberen het bestuur zo goed mogelijk te informeren en adviseren, maar uiteindelijk maken zij een keuze.

Als het dan gaat om de samenwerking tussen beleid en uitvoering. Soms kan dat los van elkaar, omdat het twee losse dingen zijn. Heel vaak hebben we ook met elkaar te maken. Als ik nu kom met een voorstel om een groot zonneproject te ondersteunen, dan moet ik dat natuurlijk wel afstemmen met de partij die het beleid heeft geformuleerd. Past het daarin en willen we dit. Die samenwerking komt steeds meer, maar is nog niet ideaal. Als we het dan hebben over de politieke sturing daarop dan functioneert de driehoek in mijn ogen nog niet altijd even goed.

*I: Waar ligt dat aan?*

J: Het bestuur weet vaak ook niet goed welke kant ze op moet. We hebben bijvoorbeeld gedeputeerde Henk van de Boer, die in mijn ogen best heel goed is, maar hij heeft niet alleen energie in zijn portefeuille, ook nog 30 andere dingen. Energie is maar een van de dingen. Hij kan niet op alle dossiers haarfijn weten welke kant hij wilt op sturen. Daar moet hij goed op worden geadviseerd. En in die driehoek, merk ik dat wij als 'benen' van die driehoek (beleid en uitvoering) allemaal onze eigen hectiek hebben en niet met een congruent en samenhangend advies naar de bestuurder komen. De wil is er wel. We doen met elkaar ons best, maar daar is nog wel winst te behalen.

*I: Hoe zie jij de rol van de energiemaatschappijen in dit alles? Ik neem aan dat ze wel een rol willen spelen of is dat een verkeerde aanname van mij?*

J: Weet je, iedere energiemaatschappij die jij kunt bedenken doet wel iets met groene energie, maar dat is puur een commerciële activiteit. Ze kunnen er niet meer om heen. Het zal worden verkocht als het ideale plaatje dat ze zullen nastreven en de overtuiging die ze hebben. Maar het is gewoon marktvraag. Is er gewoon een marktvraag naar groene energie. Simpel zat. Er is dan een Greenchoice die daar net iets ideeler in zit dan een Essent of zo, maar uiteindelijk moeten ze er allemaal wat mij. In mijn ogen is een energiemaatschappij net zo'n politieke organisatie als een overheid. Het is

allemaal beeld. Ze doen er ook echt wel een aantal dingen in, zoals groene stroom. Maar uiteindelijk is het gewoon een commerciële organisatie die geld moet verdienen en ze zullen altijd een politiek er omheen bedrijven.

*I: Zoals bij zonne-akkers zouden ze dan kunnen bijdragen, want ze hebben wel redelijk wat vermogen.*

J: Ja dat zou je zeggen. Maar als ik kijk naar de projecten in Drenthe, dan zit er geen enkele energieleverancier, voor zover ik weet, in een project. De projecten waar ik mee bezig ben. Wel zijdelings als afnemer van de stroom of iets dergelijks. Er zijn leveranciers en netwerkbedrijven he. In Drenthe hebben we bijvoorbeeld Rendo als netwerkbedrijf. *I: En Enexis ook?* J: Ja en Tennet. Zij spelen in mijn ogen niet de meest actieve rol, laat ik het zo zeggen.

*I: Is daar een rol voor de provincie weggelegd om met regelgeving daar verandering in te brengen? Of misschien via het Rijk?*

J: Nou dat hebben we wel geprobeerd vanuit noordelijk verband. Bijvoorbeeld de netwerkkosten, waar worden die neergelegd. Als je bijvoorbeeld een zonnepark of groen gas initiatief hebt, moet op een of andere manier die energie, of het nu gas is of elektriciteit, in het net worden gestopt. In een gasnet of elektriciteitsnet. Als jij decentrale opwekking van energie bekijkt en je bekijkt de kosten die moeten worden gemaakt om energie van de bron naar de gebruiker te brengen dan heeft decentrale opwekking een concurrentie nadeel ten opzichte van energie opwekking via een kolengestookte centrale in de Eemshaven. Daar legt Enexis de leidingen tot in het gebouw en gaat u maar produceren. Die kosten van dat stukje netwerk zijn gesocialiseerd. Die betaal jij als je stroom afneemt. Er is de stroomprijs, energiebelasting en netwerkkosten. Alle kosten om dat soort energiebronnen te ontsluiten worden gesocialiseerd in het Nederlandse energiesysteem. Alle kosten voor het aansluiten voor een zonnepark of van een groen gas installatie zijn allemaal voor de initiatiefnemer. Dus dat is een concurrentienadeel. Het is al moeilijker en komen die kosten er ook bij. Dus die kosten zijn niet gesocialiseerd.

*I: Dus dat is het Rijk dan die daar wat aan zou kunnen doen.*

J: Daar moet het Rijk iets van zeggen. Dat is een lobby die we inmiddels al 10 jaar aan het voeren zijn. Daar komen we niet doorheen.

*I: Heb je zelf dan ook persoonlijk contact met ondernemers? J: Ja. I: Wat zijn je ervaringen daarmee? Heb je ook goede en/of slechte ervaringen gehad? Of heb je de laatste tijd ook contact gehad met recreatieondernemers?* J: Nee daar heb ik de laatste tijd geen contact mee gehad. Als we het hebben over ondernemers, dan kunnen we ze niet allemaal over een kam scheren. Het zijn verschillende typen mensen. Er zijn bijvoorbeeld bedrijven die niks anders doen dan projectontwikkeling. Zij zijn niets anders dan ideeën generator, maar iemand anders moet het geld bijbrengen. Dus zij zijn een soort katalysator en ze zoeken de afzonderlijke ingrediënten nog. Zo kun je dat zien. Dus dat soort partijen zijn er. Er zijn ook heel veel partijen die in fantastische roze wolken heel weinig concreet bij ons komen en zeggen dat de provincie moet betalen, maar wat dan? Bovendien hebben ze zelf ook geen geld. En er zijn mensen die met een goed plan komen en aangeven dat het een lastig uitvoerbaar plan is, omdat er daar, daar en daar een onrendabele top zit. En in dat stukje zit een stukje innovatie en ik zie dat dat ook wel belangrijk is en ik wil er zelf ook geld in stoppen, maar als

de provincie ons daar een beetje in kan helpen. *I: Om het risico dan iets te verlagen voor de ondernemer?* J: Nou anders gaat het gewoon niet gebeuren. Simpel zat.

Wij hebben ook alleen maar een rol op versnellen, markt falen en dingen waar we zelf in geloven willen we een handje in helpen. Dus ja, we hebben heel veel contact met ondernemers. Maar er is niks over een kam te scheren. Grote multinational DSM achtige chemicaliën fabrikant is een totaal andere partij dan een tankhouder die een groengas tankstation wilt openen. Dat is een volstrekt andere partij.

*I: Is het alleen geld dat jullie leveren?* J: Nee hoor. *I: Hoe zit het dan met risico's? Een ondernemer moet natuurlijk vaak risico's nemen om te innoveren? Probeer je een deel van de risico's ook af te dekken of weg te nemen?*

J: Dat kan. Als het gaat om project financiering gaat, waar je dus ook voor naar de bank zou kunnen gaan, dan kom je bij onze DEO uit. DEO kan een lening, participatie of garantie af geven. Provincie zit veel meer in de aanlooptrajecten daar naar toe of een heel gek risico. Of een heel gek stukje onrendabele top in zo'n project, waarvan de provincie dan zegt daar kunnen we in de vorm van een subsidie, lening of ook een keer een garantie aan bijdragen.

*I: Dat jullie als provincie dan garant staan bij de bank? Begrijp ik dat zo goed?*

J: Nou dan moet je een beetje weten hoe financieringen in elkaar zitten. Een bank zal altijd kijken in termen van rendement naar een project. Ik stop ergens geld in en heb ik er genoeg vertrouwen in dat ik uiteindelijk het geld weer terug krijg en het liefst met een beetje rendement. Heel duidelijk en daar wordt rente voor betaald. Wat je heel vaak ziet is dat een bank zegt wij willen ook dat de investerende partij zelf ook voldoende risico neemt in het project, die partij moet dus eigen vermogen inbrengen. Als het ergens pijn doet, moet die partij zelf ook de pijn voelen. Dat is dus een goede drive om er voor te zorgen dat die pijn er niet komt, dat is dus ook een beetje een borging voor de bank. Heel vaak zitten op delen van de financiering specifiek risico's, waarvan de bank zegt dat als bijvoorbeeld de provincie of DEO een deel van die lening overneemt en die lening is achtergesteld op die van ons. Dan willen wij wel mee doen. Achtergesteld betekend dan dat als de boel failliet of kapot gaat en er komt een executeur (curator?) van de boedel op en er staan nog leningen uit, dat de lening van de bank eerder zal worden afgelost met het nog beschikbare geld dan de lening van de DEO of provincie Drenthe. Heel vaak zijn dat soort bijdragen van ons, zowel van provincie als DEO, een soort hefboom voor andere financiële organisaties om er ook geld in te stoppen. Zij hebben dan zoiets van oke als het dan fout gaat, gaat het voor ons allemaal fout, maar het gaat dan eerder fout voor de provincie en ondernemer. Het kan dus wel, maar het is allemaal maatwerk.

*I: Heb je nog contact met belangenorganisatie of heb je puur alleen contact met individuele ondernemers of partijen?*

J: We spreken regelmatig met de Natuur en Milieu Federatie. Wat is een belangenorganisatie? Er zijn er zo veel he. MKB-Noord, VNO-NCW of Noordelijk Lokaal Duurzuum. In sommige gevallen komen we ook in contact met belanggroeperingen van buurten. We gaan nu bijvoorbeeld bij Airport Eelde-Groningen misschien iets doen, daar is stichting VOLEN. Ik weet niet eens waar dat voor staat, maar dat is eigenlijk een vereniging van een aantal mensen die over het algemeen niet zo positief gestemd

zijn over de ontwikkelingen rondom het vliegveld. *I: Volgens mij waren ze inderdaad ook tegen de baanverlening.* J: Ja precies, misschien hebben ze wel goede redenen daarvoor. Maar dat soort belangengroeperingen zijn er ook.

Net als een biogasproject, met een vergister, die kan in potentie best stank veroorzaken. Ik kan me best voorstellen dat als dat in je achtertuin komt je er daar best zorgen over maakt. En dan groepeert een buurt zich vaak in een belanggroepering. Ook daar hebben we wel contact mee.

*I: Wat is jouw rol daar dan in?*

J: Ik ben soms programmamanager en soms projectleider. Ik doe eigenlijk alles.

*I: Ik heb ook nog schaalvragen. 1 geeft dan aan dat het helemaal onnodig is en 10 is dan onmisbaar. Hoe belangrijk vind je de recreatiesector voor de provincie Drenthe in zijn algemeenheid? Buiten energie.*

J: Ik vind het belang dat er aan wordt gehecht enorm overdreven, maar ik zou zeggen een 7.

*I: En voor de energietransitie?*

J: Een 3 of zo. Ah mwoah.

*I: Denk je dan eerdere aan de directe effecten?*

J: Aan de directe effecten zoals CO2 reductie, duurzame energie productie dan zie ik geen enkele toevoeging. Dan is het eerder een 1 dan een 10.

*I: De twee extra puntjes krijgt de sector dan van de indirecte effecten?*

J: Nou. Weet je misschien een 5. Soms moet je het niet meteen op het harde resultaat zetten, maar meer op het zachte resultaat. Wij hebben bijvoorbeeld Noordelijk Lokaal Duurzaam ondersteund, dat is een moedercoöperatie van heel veel lokale dorpsenergiecoöperaties. Waarmee uiteindelijk op dropshuizen zonnepanelen komen en er binnen een dorp aan energiebesparende maatregelen wordt gedaan. Ik denk dat als er wordt gekeken naar het netto-effect dat dat heeft in de energietransitie die we moeten maken in de provincie Drenthe bijna onzichtbare effecten heeft. Maar het feit dat er in een dorp aandacht wordt besteed aan de energietransitie in de vorm van een lokale energiecoöperatie maakt mensen wel veel bewuster. Ze gaan misschien bewuster om met energie en ze gaan misschien wel zonnepanelen op hun dak leggen. Het indirecte effect daarvan kan heel groot zijn.

Dat zie je in de recreatiesector ook. Het is in principe een van de presenteerblaadjes van Drenthe waar je iets moois op zou kunnen laten zien. Het is weliswaar een sector dat breed verspreid zit in Drenthe en misschien zelfs economisch gezien een bepaalde economische beweging in zich heeft. Maar mijn gevoel is wel, dat kan ik niet hard onderbouwen maar is een beetje wat ik zie, is dat het geld niet van de individuele ondernemers af druipt. Over het algemeen rijdt een campingeigenaar niet in een hele dikke Mercedes. Niet dat dat nou belangrijk is. Maar de kans dat de ondernemer met de verdiensten die hij daar maakt zelf dik gaat investeren. Dat weet ik niet. Dan moet hij zich al gaan vinden in de energiereductie die hij op zijn eigen energievraag heeft en dat hij daarmee de

investering gaat terug verdienen. Maar dan nog. Wat verbruikt een camping nou allemaal, dat is ook niet zo heel veel?

*I: Nee, dat heb ik geprobeerd te vragen aan ondernemers en heel vaak weten ze zelf niet hoeveel energie ze gebruiken. Ze betalen elke maand de energierekening en sommigen vinden dat ook wel een fors bedrag, maar ze weten niet hoeveel ze precies verbruiken.*

J: Moet je je nou eens voorstellen dat je als provincie voor die troepen staat en aangeeft dat ze aan de energiebesparende maatregelen moeten..; Nu is het campingseizoen daar heb ik nu even geen tijd voor.

*I: Ze zouden energieproducent kunnen worden.*

J: Naja, wat is hun belang he. In Nederland is het nog altijd zo dat als je zonnepanelen op je dak wilt hebben je ervoor moet zorgen dat je zoveel zonnepanelen op je dak hebt voor je eigen gebruik. Er is een mogelijkheid tot salderen. Als je kijkt naar de energieprijs, energie kost ongeveer 20 cent per kilowattuur, daarvan is 5 a 6 cent de werkelijke stroomprijs en de rest is allemaal netwerkkosten en energiebelasting. Dus zoals ik stroom produceer, ik heb voor ongeveer 4000 kWh per jaar op mijn dak liggen en is ook ongeveer mijn verbruik. Tot de hoeveel dat ik werkelijk verbruik krijg ik gewoon 20 cent als ik iets in het net stop en ik haal het er 's avonds weer uit dan verrekend zich dat 1-op-1 met de 20 cent. Maar produceer ik meer stroom dan ik gebruik dan krijg ik voor het teveel dat ik produceer 6 cent per kWh. En een kWh stroom maken met een zonnepaneel kost al 11 cent, dus dan boer ik achteruit. Voor een recreatieondernemer zal dat niet heel veel anders zijn. Of ze moeten een of andere veld hebben waar ze een zonneakker van kunnen maken, maar daar hoeft je niet per see recreatieondernemer voor te zijn dat kan iedereen. Ik zie een producerende recreatieondernemer niet zo kansrijk om eerlijk te zijn.

*I: Te weinig vermogen dus?*

J: Als je het hebt over de Hutteheugte, dat is een heel groot recreatiepark in Drenthe, daar zit heel veel groen omheen. Als er daar bijvoorbeeld een zonneakker in kan worden aangelegd van bijvoorbeeld 5 ha, ik noem maar wat, dat daar het hele park van kan worden voorzien van stroom, maar ook nog wat over hebt en met een SDE van het Rijk ook nog interessant kan maken. In dat soort gevallen kan het zo maar kunnen dat ze energie leverend worden. Maar de boerencamping moet denk ik niet meer dan een paar zonnepanelen voor zichzelf willen.

*I: Heb je nog iets anders toe te voegen?*

J: Waar ik wel benieuwd naar ben is wat jij wilt opleveren met je afstudeeronderzoek. Wat gaan wij van jou ontvangen en wat hebben wij eraan?

*I: Ik hoop een advies te kunnen geven naar aanleiding wat jullie nu doen en wat de ondernemers doen. Of daar ook een gat tussen zit, dus dat bepaalde dingen die de provincie doet en ondernemers niet volledig op elkaar zijn afgestemd.*

*I: Ik heb trouwens nog wel een vraag. Heb je ook buiten je functie bij de provincie contact met ondernemers? Zoals bijvoorbeeld op een borrel of iets dergelijks?*

J: Ik heb vanuit mijn vorige werkgevers nog contacten en veel van mijn vrienden hebben zelf bedrijven, dus ja. Dat varieert ook. De ene is bij wijze van spreken een tandarts en de ander zit op een kraan en dan is er weer iemand die een adviesbureau heeft die toevallig relevant is voor mijn sector. Het varieert enorm. Ik heb wel veel contacten buiten mijn werk om.

*I: Adviseer je ze bijvoorbeeld ook om zonnepanelen of iets dergelijks te nemen?*

J: Nou ik heb zelf ook een inkoopproject in mijn eigen dorp gedraaid. Ik wilde op een gegeven moment zelf zonnepanelen op mijn dak hebben. Toen dacht ik van als we dit in een collectief kunnen aanpakken dan kan het vast goedkoper. Dus ik heb toen uiteindelijk 30 belangstellenden in het dorp kunnen vinden die het ook wel wilden. We hebben toen 15 offertes opgevraagd. Uiteindelijk hebben we het gegund aan een partij en zijn er 15 huizen voorzien van zonnepanelen.

*I: Dat vind ik dan leuk om te zien. Dat je doordat je er zelf ook op je werk mee bezig bent je zelf besluit om zoiets te trekken in je eigen dorp.*

J: Ja. Maar wat jij ook zei een advies geven. *I: Nou ja een advies, het zal ook meer een spiegel voor houden.*

J: Ja, dat is ook heel goed. Wat ik interessant vind met zo'n sector is punt een: heeft zo'n sector wel een logisch loket waarmee je de sector kunt aanspreken. Dat is de vraag. Iedereen heeft het bijvoorbeeld over het MKB. Wie is hier het MKB? Dat is een bakker, maar ook een ingenieursbureau. Ik weet dat bij de recreatieondernemers er RECRON is, maar dat zijn de recreatieondernemers in Noorderveld. *I: Dat is niet echt correct, RECRON is belangenvereniging voor heel Nederland, maar wel voor de wat grotere partijen.* J: Als je dan in Drenthe kijkt en je wilt met zo'n sector spreken. Weet je al hoeveel recreatieondernemers er hier in Drenthe zijn? *I: Iets van 360.* J: Die zijn dus niet allemaal te bereiken, maar is er dan een loket waar je toch eigen die 360 kunt bereiken. Dat vraag ik me af.

*I: Dat is een goede vraag. Er is nog iets bij de ANWB, RECRON, stichting Kleine Campings is er nog. Dus het is toch wel gefragmenteerd.*

J: Wat ik dan nog interessant vind. Ik denk dat 8 van de 10 ondernemers op je vraag van goh hoeveel energie verbruik je eigenlijk geen duidelijk antwoord kan geven. Dat is gewoon niet hun core-business, daar houden ze zich gewoon het minst mee bezig. Daar zit wel winst, maar daar hebben ze eigenlijk geen verstand van. En in het seizoen hebben ze het zo druk en dan denken ze er niet over na. Vervolgens moeten ze de boel weer opknappen. Het hele energievraagstuk is voor hun rekening betalen en been there. Maar de vraag is of er ook ergens een platform te creëren valt, waar dit soort onderwerpen te agenderen zijn. Waar dan ook een soort van organisatiekracht achter zit. Voor zo'n recreatieondernemerschap ook, misschien zeggen ze wel van: Naja, dit is niet onze core-business, maar als wij in gemeenschappelijkheid wat kunnen organiseren dat wij een soort bedrijf er tussen hebben zitten met geld die bij ons gaat investeren. Wij betalen de komende 5 jaar dezelfde energieprijis, maar dat betalen we nu niet meer aan een energiemaatschappij, maar dat bedrijf neemt het contract nu over. Dat bedrijf gaat bij ons investeren in energie besparende maatregelen waarmee ze zichzelf binnen 5 jaar hebben terugverdiend.

Energieservicecoöperaties noem je dat bijvoorbeeld. Dat soort ideeën. op het moment dat je die partijen met elkaar kan verbinden. Waar ik me zorgen over maak bij de recreatiesector is dat ze eigenlijk, voor zover ik ze ken (dat is al wel een tijdje geleden), niet heel erg veel organiserend

vermogen in zich hebben. Dus dan zijn er eigenlijk 360 individuele ondernemers waar allemaal hele minuscule speldenprijkes zou kunnen worden gedaan. Dat werkt natuurlijk niet. Terwijl als je ze allemaal in een keer een beetje organisatiekracht zou kunnen geven, dan zou het iets kunnen opleveren. *I: Of in verschillende groepen.* J: Dat kan ook. Maar het belangrijkste enthousiasme moet uiteindelijk bij hun ontstaan. Dat is toen de vorige keer ook een beetje fout gegaan. We zijn als provincie dan heel enthousiast: Dat gaan we allemaal doen! Met jullie naar de groenste provincie. *I: Wanneer was dat?* J: 2008/2009 misschien wel 2010. Wat killing is dan. Op een gegeven momenten denken al die ondernemers van die provincie wil dat zo graag, ik vind dat eigenlijk ook wel leuk. Dan is iedereen enthousiast en dan komt het puntje bij paaltje en dan blijkt het toch wel wat investeringen te kosten. Dan kijken ze allemaal vragend naar de provincie; Ja zoveel geld hebben wij nou ook weer niet. Dat kan dus niet. Er moet wel wat realistisch worden georganiseerd. Dat er bijvoorbeeld een plaatje kan worden geschetst, als er gemiddeld gezien dat soort maatregelen worden gedaan en dat is dan binnen 5 jaar terugverdiend. 90% van de investeringen zal je zelf moeten doen, maar voor het proces (dat nog eens 10% kost) kunnen wij als provincie een bijdrage leveren. Dat is wat anders.

*I: Wat ik zelf ook bijzonder vind is dat de ondernemers die er al mee bezig zijn, er gewoon mee bezig zijn. De ondernemers die er niet mee bezig zijn, zijn meer met hun eigen onderneming bezig. Als dan tegen hun wordt gezegd of het niet interessant is om een zonnepaneel te nemen, dan vinden ze dat ook inderdaad wel interessant maar verder gebeurt er niet zo veel.*

J: Maar goed dat is precies wat ik zeg he. Ik denk dat het laaghangend fruit in de recreatiesector eigenlijk al wel geplukt is. De ondernemers die zelf een beetje ideële doelstellingen hebben en een beetje ondernemerschap op kostenreductie bijvoorbeeld, zij hebben het allang uitgezocht. Dus ik denk dat er nog steeds wel winst te behalen is. Alleen moet ervoor worden gezorgd dat er iets van organiserend vermogen wordt gevonden. Dat gaan wij namelijk niet voor hun doen. Daar zijn wij helemaal niet voor.

*I: Of de ondernemer zelf zou dat dus moeten doen of een externe partij.*

J: Als zij daar een externe partij voor willen inzetten en daar kunnen ze een goed plan mee maken. En die externe partij kosten geld en ze leggen zelf een x percentage bij, dan denk ik dat ze best bij mij langs kunnen komen om te zeggen van: Joh, wij zijn bereid om hier zelf in te investeren, maar kunnen jullie ons een klein stukje helpen. Dat is een andere vraag dan van goh gaan jullie eens bedenken wat wij moeten doen. Dat doen we niet meer.

*I: Je hebt gemerkt dat dat in de laatste jaren veranderd is?*

J: Ja, ik heb zelf die keuze gemaakt. Een mooi voorbeeld: Groengas is een periode heel belangrijk geweest (is het nog steeds wel, maar andere dingen hebben nu de prioriteit). Het kwam er eigenlijk op neer. Groengas maak je met een biovergistingsinstallatie. Vergistingsinstallatie met bijvoorbeeld mais en mest, ik noem maar wat. Heel simpel gezegd: Er is een grote ton, daar gooi je organisch materiaal in. Dat gaat gisten en daar komt gas bij vrij. Dat is biogas. Dat kan bijvoorbeeld in een motor worden omgezet naar warmte en elektriciteit. Maar het kan ook worden opgewaardeerd tot aardgas kwaliteit en dan kan het in het aardgasnetwerk worden gestopt en dan kan er geld mee worden verdiend. Althans als er maar genoeg subsidie voor wordt gegeven. *I: Dus uiteindelijk kan er geen geld mee worden verdiend.* J: Naja, uiteindelijk kan het gewoon niet concurreren met het

goedkope aardgas. Wat natuurlijk nog steeds veel te goedkoop is. Dus in de energietransitie helpen wij dat een beetje mee. Daar is de SDE voor. Net als zonnepanelen die kunnen zonder SDE op jouw eigen dak al uit, maar in grote hoeveelheden wordt dat wat moeilijker. *I: Wat is SDE?* J: Subsidie Duurzame Energie. Dat is een instrument van het Rijk. *I: Voor wie is dat?* J: Voor bedrijven onder andere. Zoals voor een zonnepark kan SDE worden aangevraagd, dat kunnen wij als provincie niet doen.

Alles gaat uit van een businesscase. Je stopt er een euro in en er moet eigenlijk meer dan een euro uitkomen anders gaat niemand erin investeren. Simpel zat. Dus wij zijn heel erg lang op zoek geweest hoe we ervoor kunnen zorgen dat die euro geen 90 cent wordt, maar 1,10 zeg maar. Toen hadden we bedacht dat als we er bijvoorbeeld mest en mais instoppen met procesvergisting dan komt er gas uit, misschien wel wat elektriciteit. Hoe kunnen we er nu voor zorgen dat we er nog meer geld uithalen? Na vergisting blijft er digistaat over. Dat is het uitvergiste spul zeg maar. Daar zitten nog heel veel bouwstoffen in. Fosfaat dat soort zaken. Uiteindelijk hebben we hier in eigen huis nota bene een heel plan ontwikkeld om er op een bepaalde manier fosfaat uit te halen en dat was volledig helemaal uitgeschreven. Vervolgens was er iemand die met dat stapeltje papieren naar de markt toe ging of hij dat voor ons wilt uitvoeren. Omgekeerde wereld natuurlijk. Zo'n initiatief hoort gewoon in de markt te zitten. Als de markt daar niet helemaal in zijn eentje uitkomt, dan komen ze bij de overheid aan en geven aan van goh dit is voor de BV Drenthe ook heel goed, want wij zijn hier wat aan het ontwikkelen daar heb je als Drenthe heel veel aan. Het is heel makkelijk uitrolbaar als wij het klaar hebben dan kunnen anderen het ook gebruiken. Dan kan je als overheid de overweging maken of we dat een stukje gaan helpen. Maar we hebben heel vaak het idee om hier gewoon een scherm neer te zetten, achter dat scherm te gaan zitten en te gaan bedenken hoe wij hier de wereld kunnen gaan veranderen. Je moet het dan toch echt zelf doen.

*I: Hartelijkbedankt.*



**Interview met Guido Hoek, directeur Drentse Energie Organisatie (DEO).** Gehouden op 17 juli 2014 in provinciehuis Drenthe te Assen. Duur ongeveer 35 minuten. *I: is de interviewer. G: is Guido Hoek.*

*I: Ik zal eerst nog even kort uitleggen waar mijn onderzoek over gaat. Wat ik probeer te onderzoeken is hoe de provincie samen met recreatieondernemers een zetje zou kunnen geven aan de energietransitie. Ik heb al een aantal ondernemers geïnterviewd en vorige week heb ik Jelle van der Heide gesproken. Ik probeer de verbanden te achterhalen die tussen ondernemers in de recreatiesector en de provincie spelen. Vanuit het verhaal van Jelle heb ik gemerkt dat hij op dit moment niet zo veel contact heeft met ondernemers in de recreatiesector. Dus mijn vraag aan jou heb jij contact met ondernemers in de recreatiesector?*

*Maar zou je eerst willen vertellen wat je precies doet?*

G: Laat ik voorop stellen dat wij geen provincie zijn. Wij zijn een stichting een stichting van de provincie met als doel de energietransitie te versnellen. Daarvoor hebben we vanuit de provincie middelen; geld gekregen. Wij hebben in principe twee taken. De ene is ondernemers te ontzorgen op het gebied van kennis en de tweede taak die wij hebben is om de ondernemers te ontzorgen op financiële knelpunten. Dat wil zeggen dat op het moment dat een partij wilt investeren in duurzame energie of in energie besparing, maar het financieel niet rond krijgt, ze bij ons een lening of garantie op een specifiek risico kunnen krijgen. Dat wij kunnen participeren (dat is bij recreatieondernemers nog niet zo snel van toepassing) in een project, dus dan worden we aandeelhouder in een project. Dus dat is wat wij doen, even heel kort door de bocht.

Om nog even op jouw inleiding te reageren dat er bij de provincie niet zo veel ligt. Wat de provincie doet is dat zij (dat is niet zo zeer vanuit het team van Jelle, maar veel meer vanuit het team van economie). Is dat zij subsidies verlenen en hebben verleend om recreatieondernemers te motiveren om mee te gaan doen aan de Green Key. Daar zit ook een energiecomponent in. Energie is onderdeel van een veel groter geheel binnen de Green Key. Daar zijn in de afgelopen jaren redelijk wat scans voor uitgevoerd en er worden partijen naar de volgende stap gebracht om uiteindelijk een Green Key certificering te krijgen. Dat gebeurt vanuit de afdeling Economie. Daar vanuit is subsidie verleend en daar is binnen het team van Gjalt heeft Willem Huizing daar de begeleiding van gedaan.

*I: Ja ik weet dat daar inderdaad een aantal jaar geleden wat liep.*

G: Dat loopt nog steeds.

*I: Green Key heb ik inderdaad als deler genomen. Ik heb 5 ondernemers geïnterviewd die al een Green Key hadden en 3 die dat niet hebben. Wat ik daarin bijzonder vond is dat de meeste Green Key ondernemers eigenlijk altijd al met duurzaamheid bezig zijn (geweest). Het lijkt op een bepaalde instelling in het leven.*

G: Dat is ook wat tussen de oren veranderd. Dat merk ik ook bij Green Key ondernemers dat dat ook speelt, maar zij zien ook veel meer het besef. Ik was laatst een keer bij een presentatie van iemand van de Green Key. Hij had het over dat er 2000 euro per jaar mee kon worden bespaard. Toen werd er in de zaal wat gegniffeld en toen zei hij van ja, je lacht er nu om en ik kan me voorstellen dat 2000 euro nu niet veel lijkt, maar moet je voorstellen van hoeveel blikjes cola je in de cafetaria moet verkopen voordat je die 2000 euro aan winst hebt gemaakt. *I: Toen werd het wat stiller?* G: Ja, maar dat zijn wel de pakkende voorbeelden. Of zoals hoeveel zakjes patat moeten er worden verkocht

alvorens die 2000 euro aan netto marge wordt gemaakt. Terwijl het hier gewoon voor het oprapen ligt. Er hoeft nagenoeg niets te worden gedaan om toch 2000 euro te verdienen. Als dat dan wordt doorvertaald naar de ondernemers die een Green Key hebben en eigenlijk dan ook al in die beleving zitten van: 'Ja inderdaad ik moet een investering doen en die investering betaalt mij in zoveel jaar terug en dan hou ik dit over. Als ik dan mijn totale bedrijfsvoering bekijk, is dat gewoon heel interessant om te gaan doen.' Dan kan ik mij voorstellen dat als je met een Green Key ondernemer praat dat hij een dergelijke manier van denken heeft en een ondernemer die dat nog niet heeft er op een andere wijze in staat. Maar dat is wat betreft de provincie.

Wij als Drentse Energie Organisatie zijn nu met een aantal zwembaden in gesprek. Zij zijn dan een beetje indirect. Zij zitten dan wel in de recreatiesector. Ze vallen ook onder de RECRON. Dus vanuit die hoedanigheid hebben we met die partijen gesprekken. Daarvan hebben we er eentje gefinancierd en met een aantal zijn wij ook in overleg om bijvoorbeeld warmte van een naastgelegen sauna ook in het zwembad te gebruiken. We zijn met eentje in gesprek over afdichten van het zwembad en de toepassing van zonnecollectoren. Dan gaat het heel erg concreet over financieringen.

Vorig jaar hebben wij in samenwerking met de RECRON en horeca Nederland een bijeenkomst voor recreatieondernemers georganiseerd bij de Norgerberg. Dat is een van de recreatieondernemers die al veel heeft geïnvesteerd. *I: Heeft die ook met een pilot van de provincie meegedaan?* G: De Norgerberg is een van de eerste ondernemer die de Green Key heeft gekregen en heeft ook allerlei investeringen gedaan. Ze hebben van die heatpipes, een warmtenetje op de camping, houtkachel. Zij hebben dus al flink aan de weg getimmerd. Dat is een van de koplopers denk ik. Daar hebben we verteld wat wij als DEO kunnen bieden, wat de mogelijkheden zijn. Iemand van de Green Key heeft daar een presentatie gehouden. Er is een rondleiding geweest op de Norgerberg om te laten zien hoe dat pakt. Er was marginaal belangstelling voor. Eigenlijk is er nagenoeg niets uitgekomen.

*I: Waar heeft dat aan gelegen denk je?*

G: Dat weet ik eigenlijk niet. De uitnodigingen zijn via de RECRON verstuurd. Dat is toch wel de belangorganisatie, maar misschien was het onderwerp niet belangrijk genoeg.

*I: Of misschien heeft de RECRON een beperkt veld. Ik merkte dat heel veel kleine campings een beeld van de RECRON hadden, dat dat alleen voor de groten is. Het leek er heel sterk op dat de kleinere campings zelf een beetje aanmodderde, dat is wel heel kort door de bocht. Ze zaten dan meer bij een stichting voor kleinere campings. Ze vonden dat ze niet zo veel aan de RECRON hadden. Dus jullie werken meer samen met de RECRON en Green Key?*

G: Nou, wij zijn een organisatie bestaande uit 3 mensen. Wij kunnen niet elke ondernemer in Drenthe individueel benaderen en vertellen wie we zijn. Wij zoeken eigenlijk ambassadeurs die onze boodschap verder brengen. Zoals bij bedrijven doen we dat via parkmanagement organisaties. De organisatie van parkmanagement in Assen heeft 200 leden. Dus onze werkzaamheden of organisatie verkopen wij via parkmanagement Assen en dan zijn wij meteen bij 200 leden binnen. Als iemand van parkmanagement Assen verteld dat wij bestaan en wat wij doen, dan wordt het bericht ook gelezen. Op het moment dat ik rechtstreeks naar bedrijven toega en zeg dat ik van de DEO ben. Ik bel wel eens mensen, dan krijg ik geen interesse te horen. Dan zeg ik wij verkopen geen energie, dan krijg ik de vraag van oh wat doet u dan? Kijk eens gewoon thuis hoe vaak je wel niet gebeld wordt. Dus voor mij zijn dat soort intermediairs ontzettend belangrijk, dus dat is waarom ik samen met de

RECRON een bijeenkomst heb georganiseerd. Om op die manier via zo'n intermediair al die recreatieondernemers in ieder geval op de hoogte te stellen van ons bestaan. Maar voor de rest heb ik niks met de RECRON. Voor de rest heb ik de individuele ondernemer nodig die een investering wilt doen en vervolgens moet weten dat ik besta om hun financieel te kunnen ondersteunen.

*I: Ik zag dat op de website er een drempel is van 50000 euro als een ondernemer in aanmerking wilt komen voor een lening als ik het goed heb onthouden. G: Ja, 50% en 50000 euro heb je ook goed gezien, maar als je een stukje verder kijkt dan zie je dat we ook een ander product hebben. Dat is de Energielening Drenthe en daar kun je vanaf 5000 euro lenen. Energielening Drenthe is voor ons een product dat zit tussen de 5000 en 50000 euro. Dat is voor ons een standaard product. Als iemand een investering wilt doen boven de 50000 euro en dus ook meer dan 50000 euro van ons wilt lenen dan moet er business plan worden gemaakt en moet er in ieder geval een goed model zijn. Dan doen wij een relatief grondige afweging. Tussen de 5000 en 50000 euro, dus een investering tussen de 10000 en een ton. Kun je bij ons 50% lenen en is geheel gestandaardiseerd en wordt de lening op basis van offerte afgegeven. Dus op het moment dat als een camping 20 zonnepanelen op zijn dak wilt hebben en dat is een investering van 10000 euro, maar 10000 euro kan door de camping niet worden opgehoest. Dan kan hij naar onze website gaan [energieleningdrenthe.nl](http://energieleningdrenthe.nl), dan vult hij zijn NAW gegevens in, het KVK nummer en vervolgens upload je de offerte, dan is hij binnen 5 dagen gefinancierd. Meestal binnen 24 uur, maar wij beloven dat je binnen 5 dagen bent gefinancierd. Vervolgens keren wij op basis van eindfactuur uit. Dat houdt in dat de installateur de panelen op het dak legt, dat de camping al een kleine aanbetaling heeft gedaan. Dan komt de eindfactuur bij ons binnen en dan zorgen wij dat binnen 5 dagen na ontvangst van de eindfactuur het geld op de rekening van de camping staat, zodat hij voldoende tijd heeft om de eindfactuur ook aan de installateur te betalen. Dat is gewoon een standaard product. Er kan nog gekozen worden tussen een lening van 5 jaar tegen 3% rente of een lening van 10 jaar tegen 4% rente. Dus die is ook voor campinghouders, hotels noem het maar op.*

*I: En voor individuele personen? G: Nee daarvoor niet, het moet een rechtspersoon zijn. I: Particulieren dus niet. G: Stichtingen, verenigingen, vofs en vve's. Dat is een product dat we nog niet hadden, dus dat kan ook een barrière zijn. Dit product bestaat sinds vorige jaar (2013) november. Dat is nog wel via Dick Dijkstra (regiomanager RECRON) ook naar zijn leden doorgestuurd. Om zo het product kenbaar te maken dat het bestaat.*

*I: Dus je treedt actief op die manier op en passief in de zin van je zendt het uit en dan hoop je dat mensen naar je toe komen om er vervolgens gebruik van te maken. Daar komt het dus kort gezegd op neer.*

G: Ja. We gebruiken meerdere kanalen. Wij hebben ook in het blad Ondernemersplan een heel jaar een column gehad. Dit jaar hebben wij in het blad Ondernemersplan een folder als insteek gehad. Dus als men het blad opende dan viel onze folder van de energielening eruit. Dat blad heeft 5000 abonnees. Dat zijn allemaal ondernemers.

Wij hebben hier bij de bedrijvencontactdagen gestaan met een grote stand. Daar hebben we heel veel mensen op bezoek gehad. We hebben met parkmanagement Assen, Coevorden en Meppel een deal. In Meppel hebben we de energielening Meppel, in Coevorden de energielening Coevorden. Hier hebben we de PMA energielening. Dat zijn allemaal afgeleiden van de energielening Drenthe, maar

dan net even toegespitst op die specifieke situatie. Op dit moment staan in Coevorden 40 offertes uit met onze lening daar aangekoppeld.

*I: Merk je dat het nu ook steeds sneller gaat?*

G: Nou in het verleden hadden we ongeveer 1 aanvraag per maand en nu hebben we er 1,5 per week. Ik zie nu dat de vakantie nadert en dat we daarmee iets meer in de vertraging schieten. Maar uiteindelijk begint het nu lekker door te lopen. Het kost tijd voordat het duidelijk is dat het bestaat. Het product was met name voor het MKB. Maar we zien ook veel MKB bedrijven tijd nodig hebben, ze hebben ook andere prioriteiten en ze hebben wel wat anders aan hun hoofd dan investeren in duurzame energie of in energiebesparing.

*I: Komen er ook veel recreatieondernemers naar je toe?*

G: Nee geen. *I: Helemaal niets?* G: Nee.

*I: Kan je herinneren wanneer de laatste recreatieondernemer bij je is geweest? Een campinghouder of zo?*

G: Een campinghouder nooit. Er is nog nooit een campinghouder bij ons geweest.

*I: De provincie geeft dus meer subsidies en jullie geven dus echt leningen. Dat is dus het verschil tussen wat jullie doen en de provincie.*

G: Ja, maar de provincie zal een recreatieondernemer ook niet subsidiëren dat is veel te klein.

*I: Voor jou maakt het dus niet uit hoe groot een bedrijf uiteindelijk is.*

G: Nee, uiteindelijk is het zo dat als een bedrijf bereid is te investeren in duurzame energie of energie besparing en die investering is boven de 10000 euro dan kunnen ze bij mij een lening krijgen.

*I: Het geld dat jullie kunnen uitlenen krijgen jullie dan weer van de provincie?*

G: Ja, dat hebben we van de provincie gekregen. We hebben een fonds van 29 miljoen en vanuit dat bedrag (en dat staat op onze bankrekening) verstrekken wij financieringen.

Maar goed het zou mooi zijn als de recreatieondernemers zich melden. Wij hebben ze nog niet kunnen bereiken. Wij hebben bijvoorbeeld wel met Landal wat gesprekken gehad. Center Parks hoeft niet te worden benaderd, want zij investeren gewoon vanuit eigen middelen. Maar de kleine recreatieondernemers melden zich gewoon niet met uitzondering van wat zwembaden die zich wel melden.

Er zijn voldoende mogelijkheden voor recreatieondernemers om te investeren in energieoplossingen om in ieder geval hun exploitatie lasten te verlagen met duurzame energie of energiebesparing.

*I: Dat heb je dus nog niet vanuit DEO te weten bereiken.* G: Nee. *I: Er zijn volgens mij 360 recreatieondernemers in Drenthe.* G: Ja, maar die kan ik niet gemakkelijk bereiken. Kijk als er gewoon een adressenbestand van is, dan mail ik gewoon. Een mailing is zo verzonden, maar wat hebben ze aan een mailing als ze er vervolgens niets mee doen. Vandaar dat ik de RECRON kies, dat als er een

berichtje vanuit de RECRON komt dan is het vertrouwd en getoetst. Dan is het van 'he er staat iets over in de nieuwsbrief van de RECRON laat ik er eens naar gaan kijken'.

*I: Heb je nog met andere partijen contact mee?*

G: Binnen de recreatiesector niet nee.

*I: En zoals met energiemaatschappijen hoe spelen die dan in het veld?* G: Niet. *I: Zij zouden in principe ook een lening bij jou kunnen afnemen stel voor bijvoorbeeld een zonnepark.* G: Dat kan, maar waarom zou een energiebedrijf dat doen? *I: Om een groener imago te krijgen?* G: Daar zijn ze helemaal niet mee bezig.

*I: Dan heb ik nog schaalvragen. Een 1 is dan onnodig en 10 is dan onmisbaar. Hoe belangrijk vind je de recreatiesector in de provincie Drenthe in zijn algemeenheid? Dus buiten energie om.*

G: Een acht.

*I: Hoe belangrijk vind je dan de sector voor de energietransitie in Drenthe?*

G: Nou een 7. *I: Kan je dat ook toelichten?* G: Nou de recreatiesector is gewoon economisch gezien een belangrijke sector binnen Drenthe. Ik denk dat ik dat ook wel een 8 vindt. Het is een belangrijke economische sector, dus het is vanuit die hoedanigheid ook gewoon een voorbeeld. Het hoeft geen eens zo te zijn dat de recreatiesector in Drenthe een grote energieslurper is en vanuit die hoedanigheid een belangrijke tak is. Maar alleen al de voorbeeld functie en het zichtbaar zijn van duurzame energie bij heel veel mensen, maakt dat het uiteindelijk een belangrijke sector is voor de energietransitie.

*I: Dus het zijn meer de indirecte effecten dan de directe?*

G: Nou ja het is direct en indirect en die combinatie maakt dat het belangrijk is. Dat is voor mij overigens ook een rede dat ze vorig jaar een doelgroep waren. Ik heb vorige jaar de agrarische sector, scholen en de recreatiesector.

*I: Maar door als het ware het mislukken van die bijeenkomst heb je dat een beetje laten liggen?*

G: Nou ja, we zijn natuurlijk met 3 mensen en we hebben beperkt de tijd. We houden een bijeenkomst en we hopen daarmee wat succes te halen. Dat succes komt daar niet uit. Vervolgens zijn we dan druk met het reguleren werk en is daar niet een vervolg optie op gekomen.

*I: Ben je van plan daar in de toekomst nog wel wat mee te doen?*

G: Dat zou kunnen, geen idee. Het loopt gewoon heel goed nu, er komt heel veel binnen en daar zijn we heel druk mee. We zitten nu veel meer in de algemene communicatie voor de naamsbekendheid dan dat we dat doen bij een speciale sector. Sectorale aanpak dat doen we nu eigenlijk niet.

*I: Kan je daar meer over vertellen?*

G: We hebben dus op de bedrijfscontactdagen gestaan. Er heeft onlangs een groot artikel in het Dagblad van het Noorden gestaan waar we heel veel reactie op hebben gehad. Dus we zitten veel meer in het algemeen kenbaar maken. Een recreatieondernemer kan het Dagblad van het Noorden

ook lezen en zien van goh wat interessant. Dat kan ook een MKB'er of een VVE'er dat kan ook een vereniging van dorpsbelangen die een dorps huis heeft zijn. Zo benaderen we het dus generiek in plaats van dat we heel specifiek per sector gaan kijken.

*I: En zoals collectieven van mensen die bijvoorbeeld bij elkaar in dezelfde straat wonen?*

G: Wij werken samen met de Natuur en Milieu Federatie en het Servicepunt Energie Lokaal. Dat is het primaire aanspreekpunt voor de coöperatieve initiatieven.

*I: Via dat servicepunt komen ze dan bij jou uit?*

G: Wij zitten voor 50% in het servicepunt. Het wordt primair bemand door mensen van de Natuur en Milieu Federatie, maar wij ontzorgen via dat punt 50 coöperatieve initiatieven in Drenthe.

*I: Zijn jullie opgericht omdat de banken niet voldoende geld wilden lenen? Als zij dat tegen aantrekkelijk initiatieven zouden willen doen dan..?*

G: Nou dat is wel kort door de bocht. *I: Lijkt dat zo of heb ik dat helemaal verkeerd?* G: Nou banken willen wel geld lenen als er een goed project is. Bankers mogen minder geld lenen vanwege de Basel 3 akkoorden. De bankers moeten een grotere reserve hanteren om uiteindelijk de middelen af te dekken. In de regel betekent dit dat bankers qua percentage minder geld uitlenen aan projecten waarbij in het verleden de bank bijna 80% financierde is dat nu 60%. Er ontstaat een vorm van gat dat initiatiefnemers vervolgens niet van die 20% naar die 40% kunnen gaan. Wij dekken een deel van dat gat af. Daar komt vervolgens bij dat bankers wel willen financieren, maar dat de risico's binnen een project vaak dusdanig groot zijn en wanneer dat wordt uitgerekend in risico-opslag. Dat het project dat niet kan dragen. Een ander kenmerk van duurzame energie is, is dat het lange trekker is, maar relatief lage financiële rendementen in een project zitten. Als er dan vervolgens wordt gekomen met een hoge bankrente dan matcht dat niet met het rendement dat de ondernemer gaat halen in een project en dan wordt het project kapot gerekend. Op het moment dat wij dan in kunnen stappen en wij achtergestelde lening in brengen, zien we ook dat bankers uiteindelijk makkelijker toch dat geld daar tegenover kunnen stellen tegenover aantrekkelijke rendementen.

*I: Met een achtergestelde lening bedoel je dus dat de DEO als laatste zijn geld terug krijgt als het project kapot gaat.*

G: Wij zitten direct na de bank. Als de ondernemer omvalt dan krijgt de bank eerst het geld en wij na de bank. Dus de bank ziet dat eigenlijk als het inbrengen van eigen vermogen, waardoor het percentage eigen vermogen toeneemt, dan wordt het risico van de bank kleiner en kan de bank tegen aantrekkelijke rendementen het geld inzetten. Dat is met name bij de wat grotere projecten het geval. Als wordt gekeken naar de kleinere projecten. Zo'n energielening Drenthe die wij verschaffen. Voor een bank maakt het niet uit of ze een miljoen uitlenen of 10 miljoen uitlenen of dat ze 10.000 euro uitlenen. Dus bij een bank zijn de transactiekosten voor 10.000 euro veel te hoog en wordt nooit meer door hun terugverdiend. Bij ons niet de doelstelling om te financieren, maar bij ons is de doelstelling dat de energietransitie wordt versneld. Wij kunnen heel snel die 10.000 euro aanbieden en dat tegen hele lage transactiekosten doen. Wij brengen transactiekosten ook niet in rekening. Dat is een deel van ons werk. Een deel van ons budget kunnen we inzetten voor ontzorging en kennis en kunnen we ook doen om uiteindelijk de financiering aan te bieden. Alles wat wij doen, is voor een bank compleet oninteressant en dat zouden ze alleen maar dan omdat het bijvoorbeeld een

goede klant is, bieden ze een dergelijke faciliteit aan. Maar daar leid een bank verlies op, omdat ze meer kosten moeten maken dan dat ze kunnen terugverdienen met de lening. Banken hebben daar dus geen interesse in. Banken willen in principe leningen aanbieden, maar dan moeten het leningen zijn die vele malen groter zijn.

Dus met de energielening Drenthe vullen we denk ik een gat in zodat ook een MKB'er wat kan doen. Dat ook een recreatieondernemer wat kan doen. Zij gaan geen investeringen doen van boven een ton. Zij doen investeringen tot misschien 50.000 euro.

*I: Als ze dat dus zouden willen doen moeten ze in een collectief gaan zitten met meerdere ondernemers.*

G: Ja, maar moet je dan kijken wat voor organisatiekracht er nodig is. Als jij bijvoorbeeld iets met zonnepanelen wilt, dan is het gemakkelijkst als je zelf kunt besluiten. Jij kunt zelf heel goed bepalen wat voor jou als ondernemer haalbaar is qua investering enerzijds, maar wat is ook haalbaar om aan panelen op je dak te leggen wat ook nog een keer wordt terugverdiend. Dus de eigen situatie kan heel goed worden beoordeeld. Als dat vervolgens in een collectief moet worden gedaan, dan moet er met de buurman worden overlegd en dat zit toch net weer wat anders in elkaar. En voordat je er dan met elkaar uit bent, ben je alweer 2 jaar verder. Terwijl het misschien wel voor jezelf zo interessant is dat wanneer je vandaag beslist om het te gaan doen dat het er morgen ook wel licht.

*I: Dus dat is echt het voordeel van de DEO dat er heel snel een financiering kan worden gegeven.*

G: Ja.

*I: Het verschil tussen de programma kant van de provincie Drenthe en DEO is zo ook naar voren gekomen.*

G: Bij het programma energie van Jelle zit vaak nog in een andere fase van het project. *I: Wat bedoel je daar mee?* G: Een recreatieondernemer kan waarschijnlijk geen aanspraak maken op het programma, tenzij de ondernemer echt iets heel groots van plan is. Het programma zegt dat als iemand bereid is te investeren in duurzaamheid in Drenthe, die willen wij een stapje verder helpen. Dat doen we met bestuurlijke ondersteuning, vlotte vergunning verlening en in uitzonderlijke gevallen is er geld beschikbaar in de vorm van subsidie of in de vorm van een lening. Voorbeeld van iemand wilt een grote vergister bouwen in Wijster, echt een industriële vergister met een investering van 40 miljoen. Een dergelijke partij moet alleen al 1 a 2 miljoen investeren in de planontwikkeling om uiteindelijk zo ver te komen dat hij de investering maakt. En misschien dat 1 a 2 miljoen wel laag is aangehouden. Dat stukje werkkapitaal, die ontwikkel kosten, daar kan ik als DEO helemaal niets mee. Die financier ik ook niet. Ik financier op het moment dat het project is uitgewerkt en ze zeggen van 'oke en nu willen we gaan realiseren en daar hebben we 40 miljoen voor nodig om uiteindelijk het project te kunnen bouwen.' Dus ik financier op hetzelfde moment als de bank daarin financiert. Dat betekend dus dat een initiatiefnemer een risico neemt van 1, 2, 3 miljoen alvorens hij zover is dat hij zijn vergunningen heeft en al voor dat hij zo ver is *I: Dat hij weet hoe het apparaat eruit komt te zien zeg maar.* G: Ja, voor de engineering, maar ook gewoon de grondaankoop, vergunningen of reservering van de grond, SDE subsidie. Eigenlijk het hele uitengineren van de gehele installatie.

Het programma zit heel erg op die 1, 2, 3, miljoen aan de voorkant. Om bedrijven die bereid zijn dat te gaan doen en het traject in gaan en bepaalde investeringen aan de voorkant te doen om straks die

40 miljoen te gaan investering. Dan zegt het programma: 'Als jij bereid bent om dat te doen, dan willen wij jou steunen als provincie in het vergunningen proces en willen wij kijken of dat wij in Den Haag voor jou kunnen lobbyen om aan te kunnen sluiten bij TKI groengas, om jouw project daar in aan te melden. Wij willen voor jou kijken of wij je niet in contact kunnen brengen met die persoon van het ministerie of die van dat. Dat is heel erg programmawerk. Ten slotte zegt het programma: 'Jij investeert zoveel, in dat risico willen we jou wel een stukje tegemoet komen door jou een deel subsidie te geven of iets in de vorm van een lening te gaan doen en als je het dan realiseert hoef je het niet terug te betalen, maar is het haalbaar en ga je het niet realiseren dan moet je het ons terugbetalen. Dat is heel erg programma, dus meer aan de voorkant en wij zitten heel erg aan de realisatiekant.

*I: Heb je dan ook zelf contact met gemeentes of rijksoverheid?* G: Ikzelf niet met het rijk. *I: Maar zij heeft wel invloed met wetgeving.* G: Ja, maar kijk daarvoor hebben Jelle en ik wel contact. Laatst hadden we een project dat lag overhoop met RVO. *I: Wat is RVO?* G: RVO was vroeger het agentschap, heet nu Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Dat valt onder EZ of ELNI. Jelle heeft hele goede contacten via ELNI. Dan ga ik via Jelle en dan neemt Jelle daar contact mee op en dan gaan wij kijken of daar niet uiteindelijk iets valt te bemiddelen binnen RVO en de ondernemer. Om uiteindelijk op die manier het project er toch doorheen te krijgen. Dus dat doet Jelle en vervolgens zit ik weer met de ondernemer aan tafel. *I: Om dan door te nemen wat er moet worden bij gedraagt om de financiën rond te krijgen.* G: Precies en vervolgens zit ik wel eens met de gemeentes om tafel, omdat zij een belangrijke voelspriet zijn in het gebied. Elke gemeente heeft ook weer beleid te aanzien van duurzaamheid. Op het moment dat een ondernemer zicht bij de gemeente meldt, moet de gemeente ook weten dat ik besta. Dus vanuit die hoedanigheid zit ik ook veel met gemeentes om tafel.

*I: Heb je dan nog iets verder toe te voegen?*

G: Nou. Als die recreatieondernemers waar jij bent geweest zeggen van, ik wil wel wat maar ik vind nergens een loket. Spread to good news!

*I: Ja, ik zal dat in mijn onderzoek vermelden. Als ik het dan verder goed begrijp is het voor jou ook heel lastig om te bepalen wie je moet aanspreken om de recreatieondernemer te bereiken.*

G: Ja, wat jij zegt er zijn er 300. Met 3 mensen ga ik geen 300 mensen bellen of benaderen en ook nog eens 300 partijen die koud worden benaderd en mij niet kennen. Waarbij elk telefoontje moet worden uitgelegd wie we zijn en dat we geen energie verkopen. Dat we geen callcenter zijn. Dat zijn acties die kunnen wij niet doen. Bijvoorbeeld bij buurthuizen. Vorige week is er een nieuwsbrief vanuit BOKD, dat is een belangenorganisatie voor dorpsverenigingen, die kwam ik tegen en toen was het van 'goh, dit instrument is precies wat ik zoek. Ik praat met ongeveer 10 dorpshuizen die al heel lang bezig zijn, maar waarvan de subsidie vanuit de gemeente terug loopt. Waar iets moet gebeuren om de lasten te gaan verlagen en die ook wel willen investeren, maar eigenlijk maar een klein deeltje kunnen opbrengen. Zo'n energielening is heel interessant, mag ik daar wat over zetten in mijn nieuwsbrief?'. Ja natuurlijk. Maar als zo'n BOKD, die als betrouwbaar en als onafhankelijke partij wordt gezien door dorpshuizen aangeeft dat er een DEO is met een energielening Drenthe en ze behandelen gewoon je aanvraag ongeacht wie je bent. Vervolgens kun je dan gewoon een lening krijgen. Is veel beter dan wanneer ik voor een zaaltje ga staan, dan denken ze van who the fuck is Guido Hoek? Vandaar dat RECRON voor mij een partij is voor de recreatieondernemers die dan



uiteindelijk maar moet zeggen dat het goed is. Als de recreatieondernemer belt, dan ga ik daar gewoon op bezoek. Ook al is hij bereid voor 5000 euro aan zonnepanelen aan te schaffen, dan krijg hij alsnog een advies van mij. Dan krijgt hij van mij geen lening, maar wel een advies van hoe dat zou moeten worden gedaan. Dus elke individuele ondernemer die zich bij mij meldt, behandel ik gelijkwaardig. Of ze nu voor een ton of voor 5.000 euro of voor een miljoen gaan investeren. Ze krijgen van mij de aandacht, ondersteuning, advies en een stukje begeleiding. Maar omgekeerd ga ik ze niet alle 300 benaderen.

*I: Hartelijk bedankt.*