

Natuurpunt & de commons

deel II

*Anton Christiaens,
bestuurslid*

Na het artikel in de vorige Snep! over 'de commons' zoomen we deze keer in op de relevantie van de commonsbeweging voor Natuurpunt. Is Natuurpunt een common? Waarom wel en waarom niet? En moeten we er als Natuurpunt überhaupt naar streven om een common te worden? Niemand kan die vragen beter beantwoorden dan Tine De Moor, hoogleraar aan de Universiteit Utrecht gespecialiseerd in commons en sinds jaar en dag lid van Natuurpunt Gent.



Gedurende haar academische carrière legde Tine zich toe op 'institutes voor collectieve actie in historisch perspectief' oftewel de geschiedenis van de commons. Toen Elinor Ostrom in 2009 de Nobelprijs economie won voor haar werk over de commons, was Tine een van de weinige Belgen die een zinnig antwoord kon geven op de vele vragen van de media. Haast niemand had ooit van het begrip of van Ostrom gehoord. Naast haar werk stond de oud-JNM'ster mee aan de wieg van het Gents Milieufrent (GMF). Mede dankzij haar kunnen we nu overal in Gent groentepakketten bestellen, recht van de boer. Kortom, weinig mensen zijn beter geplaatst om antwoorden te geven over de relatie tussen het middenveld, Natuurpunt en de commons.

De slogan van Natuurpunt is 'Natuur voor iedereen'. We ontfermen ons over natuur en biodiversiteit. Genoeg natuur is nodig omwille van allerlei redenen, niet in het minst voor het goed functioneren van mens en milieu. Is Natuurpunt, of Natuurpunt Gent dan een common?

Tine: Neen, dat geloof ik niet. Natuurpunt heeft een aantal kenmerken van commons, maar houdt zich bezig met het beheer van een publiek goed: natuur. Natuurpunt neemt hier de rol van de overheid over en in die zin zie ik Natuurpunt op zich niet als een common. Er zijn een aantal elementaire verschillen, die soms nogal technisch worden.

Ten eerste levert het lidmaatschap van Natuurpunt de mensen geen duidelijke gebruiksvoorwaarden. Als ik geld doneer aan Natuurpunt, is dat een schenking en word ik geen mede-eigenaar van het natuurgebied dat met dat geld gekocht wordt. Ik krijg in ruil ook geen garantie op directe inspraak in de manier waarop dat gebied zal beheerd

worden. Het collectieve goed dat je beheert, is ook geen collectieve eigendom van je groep van leden. Dat is niet de bedoeling van Natuurpunt, want de vereniging wil een publiek goed creëren dat ook toegankelijk is voor niet-leden. Als we over commons spreken, gaat het over een gemeenschap van leden die hun belang hebben bij het goed waarin ze investeren. Daarbij is er altijd – en dat is geen populaire stelling over commons – een ‘in’-groep en een ‘out’-groep. Wat niet betekent dat commonsgroeperingen zich niet bezig zouden houden met het bijdragen aan publieke goederen. Integendeel, velen die de commonsgedachte in de praktijk proberen te brengen, doen dat vanuit een maatschappelijke betrokkenheid. Maar bij Natuurpunt is het uitgangspunt omgekeerd: publieke diensten zijn de primaire doelstelling van Natuurpunt en als het kan, zal de vereniging lokale leden ook betrekken bij de voordelen die de natuur in de buurt hen biedt.

Ten tweede is het sociale dilemma dat zo typisch is aan de commons bij Natuurpunt van een totaal andere orde. Mensen organiseren zich in een common om het dilemma op te lossen dat ze als individu te veel zouden kunnen nemen van een publiek of particulier goed. De bedoeling is dus om een gezonde balans te behouden. Denk bijvoorbeeld aan een groep vissers die zich organiseert om de vispopulatie gezond te houden en niet aan overbevissing te doen. Bij Natuurpunt zijn mensen bereid om een deel van hun privé-eigendom te investeren in iets wat iedereen ten goede komt. Maar wanneer bijvoorbeeld een paardeneigenaar in de Gentbrugse Meersen beslist om zijn grond te verkopen aan Natuurpunt, is dat een puur economische transactie. Al kan die paardeneigenaar Natuurpunt misschien wel een voordelige prijs of voorkooprecht geven omdat hij verkoopt aan de gemeenschap. Dat is vergelijkbaar met het sociaal dilemma van de kasteelheer die ooit zijn grond aan het Wijveld verkocht (de zelfoogstboerderij in Destelbergen waar Tine lid van is). Hij dacht: “Ga ik mijn grond aan een rijke Destelbergenaar verkopen die daar zijn paarden op zal zetten of ga ik doen wat ik denk dat goed is voor de samenleving?” Hij bood uiteindelijk de boer van het Wijveld de eerste keuze voor een billijke prijs. Hij was niet verplicht om dat te doen, maar koos iets tussen zijn privébelang – hij kreeg er nog altijd genoeg geld voor – en het collectief belang.

Wanneer natuurgebieden worden beheerd door vrijwillige Natuurpunters uit de buurt, kun je wel min of meer spreken van een common, al is de institutionele structuur daar niet echt op ‘ingericht’. Mensen zien

en voelen wel het lokale verband. Ze zien een onmiddellijk voordeel bij het participeren aan het beheer. Maar niet heel Natuurpunt wordt op die manier gerund. Veel lokale werkgroepen zijn niet zo toegankelijk en bovendien is er niet echt een instrumentarium om het lokale lid rechtstreekse inspraak te geven in het nationale bestuur.

Je kunt veel leren over wat mensen motiveert door naar de stimulerende structuur bij economische transacties van commons te kijken.

Als we geen common zijn, moeten we er dan naar streven om het te worden?

Dat zou kunnen, maar dat is een vraag voor jullie. Moet Natuurpunt, zeker op nationaal niveau, echt een common willen zijn? Door al het enthousiasme over de commons, krijg je veel wishful thinking. Als jullie als middenveldorganisatie publieke dienstverlening kunnen creëren en erin slagen om de vooropgestelde doelen te bereiken met de huidige vorm van besturen, waarom zou je dat willen veranderen? Op een meer lokaal niveau lijkt het mij zinvoller om de vereniging meer als een common te organiseren. Als mensen zich meer betrokken voelen bij de natuur om de hoek, zijn ze – wie weet – nog meer bereid om te investeren in die natuur. Die stimulerende structuur kan zeker helpen op lokaal niveau. Het zou ook kunnen dat het ‘hervormen’ van Natuurpunt tot een organisatie die meer rechtstreekse inspraak en wederkerigheid tussen organisatie en leden waarborgt, ook meer oplevert. Het zou goed kunnen dat leden die zich meer betrokken en gehoord voelen, ook meer willen bijdragen, zowel financieel als in termen van vrijwilligerswerk. Indien Natuurpunt die omslag zou willen, dan moet er nagedacht worden over andere beslissingsstructuren.

Hoe zouden we die lokale betrokkenheid kunnen verhogen?

Natuurpunt kijkt soms een beetje te veel alleen naar binnen – en dat gebeurt ook vaak bij commons. Ze vergeten soms dat er nog andere verenigingen en mensen buiten de vereniging staan. Ik geloof dat dit mensen een beetje tegenhoudt om heel actief te worden bij Natuurpunt. Ik koop bijvoorbeeld zelf af en toe een ‘aflaat’ in de vorm van een gift, maar heb me nooit aangesproken gevoeld om meer engagement op te nemen. Ik kan me voorstellen dat een ander bestuursmodel meer betrokkenheid bij de leden kan creëren. De vraag die Natuurpunt zich moet stellen, is of de vereniging dan ook open staat voor burgers die een zeg willen

hebben. Dan moet de visie van Natuurpunt ook flexibel zijn en moet ze haar leden mee laten beslissen, bijvoorbeeld over het beheer van natuurgebieden.

Het is zoeken naar een evenwicht tussen de inspraak die een organisatie wil krijgen en het engagement dat een lid wil geven. Ik ben zelf lid van de zelfoogstboerderij Wijveld in Destelbergen en Michiel, onze boer, speelde met het plan om een coöperatie te worden. De coöperatie is zowat de juridische invulling van wat een common is. Dat is mooi qua filosofie, maar in de praktijk zou dat betekenen dat wij aandeelhouders worden, naar vergaderingen komen en mee beslissen over pakweg het wortelras dat volgend jaar op het veld gezaaid wordt. Daar heb ik helemaal geen zin in. Ik wil gewoon mijn groenten komen oogsten en ik heb vertrouwen in Michiel. Dat geldt ook voor Natuurpunt. Ik heb vertrouwen in de mensen uit Gent en Mechelen en zie de functie van Natuurpunt meer als publieke dienstverlening.

Dat is natuurlijk prachtig. Maar veel middenveldorganisaties kijken met grote ogen naar de commons omdat ze meer betrokkenheid van hun leden willen. Ze hebben ook meer vrijwilligers nodig. Natuurpunt heeft veel leden, maar wil tegelijk zijn vrijwilligersbasis vergroten en verjongen. Wat kan Natuurpunt leren van de commons?

Je kunt veel leren over wat mensen motiveert, door naar de stimulerende structuur bij economische transacties van commons of coöperaties te kijken. Dat begint met het geven van inspraak in de manier waarop de organisatie wordt beheerd en daar instrumenten voor hebben. De traditionele manieren van inspraak werken niet goed meer. Je ziet dat niet alleen in vzw’s, maar ook in de hele samenleving. In veel vergaderingen, verkiezingen, getrapte inspraakstructuren en in de parlementaire democratie in het algemeen: we moeten ons de vraag stellen of dit wel de juiste weg is, of er niet een beetje sleet op die formule zit. Sommige instituties verstarren helemaal omdat ze niet kijken naar hoe de samenleving rond hen verandert. Dat zou kunnen leiden tot een heel traditioneel beleid, binnen Natuurpunt bijvoorbeeld, dat niet meer overeenkomt met de omgeving. In ons onderzoek naar historische commons zien we dat succesvolle commons een bepaald institutioneel geheugen meedragen. Het is een zoektocht naar de juiste graad van inspraak, maar ook naar de juiste regels en die moet je ook laten mee-evoluëren met de veranderende omgeving waarin de organisatie

opereert en ook nog eens rekening houden met de voorgeschiedenis van de institutie op zich.

Een leuk voorbeeld van de betrokkenheid die mensen zoeken, was het enthousiasme rond het Gentse burgerbudget. Er valt wel wat aan te merken op het proces, maar aan de ongelooflijke hoeveelheid sterk uitgewerkte projecten zie je dat mensen bereid zijn om mee te denken. Misschien moet Natuurpunt zijn lokale leden niet alleen uitnodigen om eens te komen mee maaïen, maar hen ook meer betrekken bij de planning en keuzes die bij dat beheer worden gemaakt.

We moeten veel meer mensen dan enkel de altruïsten over de streep trekken om de natuur in Vlaanderen te redden.

Stel je Natuurpunt voor als een coöperatie, waarbij leden of donateurs mede-eigenaar worden van een natuurgebied. Je zou dat kunnen doen om mensen mentaal meer te betrekken bij de natuur bij hen in de buurt en meer geld in zamelen. In Nederland wordt daar serieus over nagedacht. Het probleem is dat je dan alle kanten uit kunt: buurtbewoners kunnen dan bijvoorbeeld beslissen om bomen aan te planten in heidegebied; ze zijn immers investeerders en misschien vinden ze een bos wel 'leuker' dan een heidelandschap... Anderzijds wordt Natuurpunt dan meer verplicht om, ook intern, om zijn leden te blijven informeren en te overtuigen van de waarde van die heide, bijvoorbeeld voor de biodiversiteit.

In Nederland, waar je werkt, zetten ze veel meer in op middenveldorganisaties en coöperaties om publieke dienstverlening op zich te nemen. Bij de Nederlandse natuurbeschermingsorganisatie Natuurmonumenten leeft ook de vraag of het zou lonen zich meer als een coöperatie te organiseren, om op die manier meer geld aan te trekken.

Een van de dingen die je kunt leren van de commons, is dat Natuurpunt vandaag nogal teert op altruïsme. Dat werkt bij veel mensen, maar bij nog veel meer mensen werkt dat niet. Niet iedereen denkt op dezelfde manier als de donateurs van Natuurpunt. Misschien moet je mensen nog explicieter duidelijk durven maken waarom ze moeten investeren in Natuurpunt – en de bijbehorende risico's goed inschatten. Dat kan uit een meer utilitaristisch perspectief.

Het is mij bijvoorbeeld zelden duidelijk gemaakt wat de persoonlijke impact zou zijn als ik niet aan Natuurpunt doneerde. Of wat de voordelen zijn als ik dat wel doe. Je zou iedereen die de Bourgoyen-Ossemeersen of de Assels binnenkomt, kunnen vragen: 'Voel jij je betrokken bij dit natuurgebied?' Iedereen zou 'ja' antwoorden. 'Maar heb je ook een financiële betrokkenheid bij dit gebied? Wat is deze natuur waard voor jou?' Verkoop de natuur eens aan je burgers en niet enkel aan regeringen. Ik denk niet dat de mensen die op een zondag staan te maaïen in een natuurgebied, denken dat dat goed is voor de meerwaarde van hun huis. Anderzijds gaan mensen wel op zoek naar een huis naast de natuur. De straten

rond de Bourgoyen-Ossemeersen zijn bijvoorbeeld zeer populaire straten. Iedereen wil daar wonen en dat drijft de huizenprijzen omhoog. Natuur in de nabijheid van woningen is een schaars goed.

Maar eigenlijk hoef je niet eens de financiële toer op te gaan, er zijn voldoende andere dan economische meerwaarden voor de leden. Het gaat erom dat je de maatschappelijke meerwaarde duidt; de meerwaarde van Natuurpunt is veel groter dan alleen het aankopen van natuurgebied, onder andere door de belangrijke lobbyrol. In Nederland wordt al veel actiever gezocht naar manieren om maatschappelijke meerwaarde van burgercollectieven te meten. Meten blijft toch nog altijd noodzakelijk om het lobbywerk kracht bij te zetten. Het zou een goede stap vooruit zijn om de mensen gericht te laten nadenken over het mogelijke effect van hun lidmaatschap. Tegenwoordig noemen we dat *nudging*. De Amerikaanse gedragsecounoom Richard Thaler heeft daar zelfs de Nobelprijs Economie voor gekregen. Ik zou het eerder omschrijven als op een strategische manier meer gezond verstand inbouwen in de communicatie naar potentiële leden.

Persoonlijk zou ik veel liever hebben dat mensen puur uit altruïsme en uit puur besef van de maatschappelijke meerwaarde van natuur geld schenken aan Natuurpunt, maar onder andere door zoveel de commons te bestuderen, ben ik realistischer geworden. We moeten veel meer mensen dan enkel de altruïsten onder ons over de streep trekken om de natuur in Vlaanderen te redden.