

## 16. Samlede konklusioner og anbefalinger

SMART Natura har de seneste 3 år fulgt lodsejerne i Egtved Ådal og Øvre Grejs Ådal og Vejle Kommunes Natura 2000-processer i forbindelse med forberedelse til afgræsning og den efterfølgende pleje. Sammen med en række rejseholdsmøder afholdt rundt omkring i landets kommuner samt en stribe interviews med relevante personer, der besidder stor erfaring indenfor naturprojektledelse, er der oparbejdet værdifulde erfaringer og ny viden omkring eksisterende arbejdsrutiner og samarbejdsmodeller, der er beskrevet i denne håndbog.

Nogle af de væsentligste konklusioner og anbefalinger er samlet i dette kapitel. For overskuelighedens skyld præsenteres disse samlede perspektiver i en kronologisk rækkefølge under hvert af naturprojektets respektive faser, som de er beskrevet løbende igennem håndbogen. Det anbefales også at læse de enkelte kapitler, hvor der findes uddybende beskrivelser af emnerne. Til hver af konklusionerne herunder er der sat reference på til det kapitel, som primært omtaler emnet.



Engperlemorsommerfugle, foto: Mads Fjeldsø Christensen, Vejle Kommune.

### Planlægningsfasen

Projektarbejde er en teamopgave! Skab overblik over, hvilke kompetencer og ressourcer der er til rådighed. Det handler om, at projektkulturen understøtter de kompetencer, der er behov for i hele projektteamet, uanset det drejer sig om en lille eller en stor kommune. Vær bevidst om, at naturprojekter kræver tid – meget tid – da de er baseret på lodsejernes frivillighed (se kapitel 3 om god projektkultur hos kommune og rådgivningsvirksomheder).

Samarbejde mellem kommune og rådgivere om muligheder indenfor de enkelte Natura 2000-områder er ikke bare hensigtsmæssigt for lodsejeren, men også omkostningseffektivt. Et godt samarbejds-klima og en forventningsafstemning mellem rådgiver og kommune omkring muligheder og begrænsninger i projektet vil normalt betyde en mere gnidningsfri og tillidsfuld dialog med lodsejerne. Det kan spare tid og giver normalt bedre og mere holdbare projekter (Kapitel 12 om Omkostningseffektivitet og synergi).

Det giver god mening at inddrage lodsejers relevante rådgiver i planlægningen af udvidelse af habitatnatur, så flest mulige interesser tilgodeses og potentielle ulemper minimeres. Et sådan samarbejde signalerer, at kommunen viser respekt for landmandens produktionsmuligheder, men skaber ligeledes tillid, fordi landmandens rådgiver er involveret (Kapitel 11 om Samarbejde og samarbejdsmodeller).

Det er vigtigt at kende området både indenfor og udenfor Natura 2000-området. Kommunens afdeling, der kender til landbrugsbedrifterne i området, kan bidrage til helhedsbilledet med oplysninger om, hvilke ejendomme kommunen har givet miljøgodkendelse, og hvilke udføringer et naturprojekt kan medføre for disse bedrifter. Ved at inddrage lokale landbrugsrådgivere i planlægningen, kan der også herfra bidrages til helhedsbilledet i forhold til muligheder og udfordringer i forbindelse med et naturprojekt.

Medtænk synergi, hvor det giver mening og er muligt (kapitel 11 om samarbejde og samarbejdsmodeller).

Det kan være oplagt at benytte rådgiverne til lodsejerdialogen, hvis det vurderes, at rådgiveren nyder større tillid blandt lodsejerne, end kommunens medarbejder gør, eller hvis kommunen ikke har ressourcer til det tidskrævende arbejde med lodsejerdialog (kapitel 11 og 12).

Vælg den model for forhandling og samarbejde, der er mest hensigtsmæssig og giver mest mening i det pågældende område (Kapitel 11). Her er beskrevet følgende modeller:

- A. Kommunalt betalt rådgivning
- B. Grønne alliancer
- C. Lodsejerdrevet projekt
- D. Naturplejesamarbejder
- E. Naturplejeforeninger
- F. Køb en færdig pakke

Vælg en projektleder! Hvad enten vedkommende er fra kommune, rådgivningsvirksomhed, en lodsejer eller andet, så er det af afgørende betydning for projektets samlede gennemførelse og alle dets faser, at der er udpeget én person med det overordnede ansvar. Projektlederen skal desuden sikre, at projektet gennemføres på en inddragende og tillidsvækkende måde i forhold til de lodsejere og andre interessenter, der indgår i projektet (Kapitel 15).

Er det kommunen, der er projektleder, kan det være en god ide at udpege en landbrugsrådgiver til at hjælpe projektlederen med at sikre, at lodsejerne får lavet de nødvendige forpagtningskontrakter og græsningsaftaler i starten af naturprojektet. Senere i projektet skal landbrugsrådgiveren være med til at sikre, at lodsejerne får søgt tilskud. I landbrugsrådgivningen arbejder natur- og miljøkonsulenter med naturprojekter og miljømæssige forhold vedrørende husdyrproduktion. Planteavlskonsulenterne søger arealtilskud og laver græsningsaftaler, mens det ofte er jurister, der udarbejder forpagtningskontrakter.

Derfor kan der være behov for, at den udpegede landbrugsrådgiver fungerer som koordinator i projektet, da én rådgiver sjældent kan udfylde alle roller.



Blåmeise, foto: Mads Fjeldsø Christensen, Vejle Kommune.

### Motivationsfasen

Opsøg på forhånd så meget viden som muligt om det område, du skal forhandle om, og de lodsejere du skal i dialog med (Kapitel 5).

Vær opmærksom på, at lodsejere er meget forskellige og kan have mange forskellige interesser og motivationsfaktorer i forbindelse med et projekt (Kapitel 3).

Vær bevidst om, hvilke typer af barrierer der er vigtige for lodsejer, og som man typisk vil støde på i lodsejerdialogen i et område (Kapitel 4).

Følgende barrierer skal man altid kunne forholde sig til:

- Regler og kontrol ved tilskud til naturpleje
- Økonomi i naturpleje
- Jagtinteresser
- Naturpleje tager tid for lodsejer/dyreholder
- Kommunens rolle både som myndighed og den, der har lodsejerdialog

Identificer personer i området, som muligvis vil egne sig som ambassadører for naturprojektet. Vær opmærksom på, hvilken rolle en person kan og ikke kan påtage sig som ambassadør (Kapitel 6).

Vær velforberedt til lodsejerdialogen – både hvad angår kort over området, de mål der er med projektet, og hvilket forhandlingsrum du har med hjemmefra (Kapitel 7).

Skab tillid til lodsejeren ved at møde ham der, hvor han er, og vær lydhør overfor det, han fortæller om området – også selv om han løber ud af en tangent. Det er vigtigt, han får tillid til, at projektet er noget ”vi er sammen om”, og at han også har reel mulighed for at påvirke projektet (Kapitel 7).

Identificer de interesser, en lodsejer kan have i et bestemt projekt ved at vise interesse, spørge ind og lytte til lodsejeren, når en projektide præsenteres (Kapitel 7).

Respekter, hvis en lodsejer ikke er med på et projekt fra starten, og sørg for at skabe en ”kattedlem”, så det bliver muligt at vende tilbage på et senere tidspunkt, hvis forholdene ændrer sig, eller lodsejeren skifter mening (Kapitel 7).

Brug ikke for meget tid på lodsejere, der allerede i de indledende forhandlinger stiller urealistisk store krav eller er negativt indstillede (Kapitel 11). Overvej om lodsejeren kan motiveres, hvis han kontaktes af en anden person, eventuelt en rådgiver eller en ambassadør (Kapitel 6).

Lodsejerne skal have information om, hvad et naturprojekt kan afstedkomme af konkrete konsekvenser for den enkelte. Et naturprojekt kan begrænse den fremtidige drift og øge pligterne. Naboens naturpleje kan også få indflydelse på den fremtidige landbrugsdrift i området (Kapitel 13). Det er en opgave for landbrugsrådgivere, da det kun er dem, der kan påtage sig et rådgiveransvar.

Giv lodsejerne information om muligheder for samarbejde i forbindelse med afgræsning med fuld klarhed over ansvarsfordeling, fordele og ulemper. I mange tilfælde er de almindeligt kendte græsnings- eller forpagtningsaftaler relevante, men i nogle tilfælde er løsningen græsningslaug/foreninger eller selskabsdannelse (Kapitel 9). Det er en oplagt opgave for rådgiverne, der kender mere til lodsejernes driftsmæssige forhold, og som er omfattet af rådgiveransvar.

### **Ansøgningsfasen**

Få afklaret hvem, der kan lægge penge ud til betaling af entreprenører, mens projektet udføres. Der går ofte lang tid, fra projektet går i gang, til regnskabet er aflagt, og pengene er i hus fra NaturErhvervstyrelsen. Jo større projektet er, jo flere penge vil det dreje sig om, og jo længere tid vil der typisk gå, inden pengene er udbetalt. Ofte vil der være tale om at lægge ud i minimum ½-1 år (Kapitel 12).

Indgå aftaler med lodsejerne, hvor de forpligter sig til afgræsning eller accepterer afgræsning af arealerne og eventuelt vedligehold af hegn. Det er vigtigt, at de kender og accepterer deres forpligtelser, inden ansøgningen sendes afsted. I modsat fald risikerer kommunen at stå med ansvaret for hegn og arealer i de fem år, der er krav om ved hegnings- og rydningsprojekter, hvis kommunen står som ansøger (Kapitel 9 og 15). Det er samtidig det første skridt til at sikre en langsigtet pleje af arealerne (Kapitel 14).

Gennemtænk anlægsfasen grundigt fra start til slut, inden ansøgningen sendes afsted og undersøg, hvor der må og kan køres. Vær opmærksom på, om der er perioder, hvor arbejdet skal undgås. Husk aftaler om, hvem der skal reparere veje og broer, der eventuelt bliver skadet under anlægsarbejdet (Kapitel 8).



### Anlægsfasen

Informér lodsejerne om, hvad der skal ske, og hvornår det skal ske – også de lodsejere der har valgt ikke at være med i projektet. (Kapitel 15).

Mange lodsejere har stor tilknytning til projektet, og de fleste vil gerne bidrage under selve udførelsen. En kontakt til lodsejerne kan hindre misforståelser og fejl, fx i forbindelse med overkørsler og fralægningsplads. Sørg derfor for, at entreprenøren har telefonnumre på relevante lodsejere (Kapitel 8).

Husk at fejre naturprojektet sammen med lodsejerne, når anlægsarbejdet er afsluttet. Naturprojektet kan fx indvies ved at invitere lodsejerne og andre interessenter. Alle involverede deltagere i projektet kan på den måde fejre det gode samarbejde (Kapitel 15).



Sump-hullæbe, foto: Mads Fjeldsø Christensen, Vejle Kommune.

### Driftsfasen

Den fremtidige pleje skal sikres bedst muligt. Det kan ske med udgangspunkt i en naturplan. Samtidig kan lodsejernes interesse måske fastholdes ved at gøre dem stolte over den natur, de plejer (Kapitel 14).

Har lodsejer indgået græsningsaftale med en dyreholder, er det vigtigt, at han løbende orienterer dyreholder om de tilsagnsforpligtelser, der gælder på arealet det enkelte år. Tilsagnsbetingelserne kan ændre sig fra år til år, og desuden kan lodsejer skifte kontrolform fra år til år. Er dyreholder ikke bekendt med gældende betingelser, bliver det svært at tilpasse sin pleje af arealet til de gældende krav (Kapitel 9).

### **Langsigtet drift**

Aftal nærmere med lodsejerne, hvad deres fremadrettede ønsker er i forhold til kontakt med kommune og rådgivere. Er de interesserede i en årlig markvandring, et årligt kaffemøde eventuelt med et prædefineret aktuelt emne tilknyttet eller noget helt andet? Hvordan og hvor meget vil de gerne informeres om forskellige emner, der vedrører naturpleje og dyrehold (Kapitel 15)?

Prøv at gøre lodsejerne interesserede i at danne lokale netværk, der kan udgøre bindeledet i forhold til kontakt med kommune og rådgivere. Engagerede lodsejere er en god drivkraft for den fremtidige pleje og nye projekter (Kapitel 9 og 15).