Finanzierung von Tourismus im ländlichen Raum

Reisen & Schützen

Formen finanzieller Beiträge des Tourismus zum Erhalt von Natur- und Kulturlandschaft

Anja Szczesinski, WWF, 11.12.2015

WATTENMEER
WELTNATURERBE

WWF

PROWAD
PROTECT & PROSPER
SUSTAINABLE TOURISM IN THE WADDEN SEA

Tourismus „baut“ auf Natur

© H.-U. Rösner / WWF

Tourismus „baut“ auf Natur

© H.-U. Rösner / WWF

Tourismus in der Region

- 10 Mio. Ankünfte pro Jahr
- 70 – 90 Mio. Tagesgäste pro Jahr
- 50 Mio. Übernachtungen pro Jahr

➔Jahresumsatz: ca. 5,6 Mrd. €

Quelle: WHS Nomination Dossier, CWSS 2008

© H.-U. Rösner / WWF

Reisen & Schützen

Studie: „Wie kann der Tourismus in der Wattenmeer-Region finanziell zum Schutz der einzigartigen Natur beitragen?“

Diskussionsbeitrag zur Umsetzung der *Strategie für einen nachhaltigen Tourismus in der Wattenmeer-Region*

PROWAD
PROTECT & PROSPER
SUSTAINABLE TOURISM IN THE WADDEN SEA

Erstellt im Rahmen des PROWAD-Projekts

The Interreg IVB North Sea Region Programme
Investing in the future by working together for a sustainable and competitive region

www.prowad.org/results

Biodiversität & Tourismus

Studie „Finanzierungsinstrumente im Tourismus zur Förderung der Biodiversität und Landschaft“

Dominik Siegrist, Lea Ketterer Bonnelame

HSR
HOCHSCHULE FÜR TECHNIK
RAPPERSWIL
FHO Fachhochschule Ostschweiz

http://www.ilf.hsr.ch

Finanzierungsinstrumente

Eintrittsgebühren

- Eintrittsgebühren für Pärke, Schutzgebiete
- Eintrittsgebühren für weitere Naturattraktionen wie Schluchten, Höhlen usw.
- Gebührenanteil auf Eintrittstickets für Pärke, Schutzgebiete und weitere Naturattraktionen

Nutzungsgebühren

- Bootsgebühren
- Campinggebühren
- Brückenzölle
- Tauchgebühren
- Wander- und Trekkinggebühren
- Gebühren für die Besichtigung bestimmter Tierarten
- Parkierungsgebühren

Konzessionen und Lizenzen

- Lizenzgebühren, Patente für die Jagd, Fischerei, etc.
- Konzessionen/Lizenzen für Aktivitäten von Tour Operator
- Konzessionen/Lizenzen für Betrieb von Gastronomie/Hotellerie
- Konzessionen/Lizenzen für den Verkauf von Souvenirs
- Lizenz für die Benutzung eines Labels für regionale Produkte

Verkauf von Produkten und Dienstleistungen

- Vermarktung von regionalen landwirtschaftlichen Spezialitäten
- Vertrieb von handwerklichen Produkten aus der Region
- Verkauf von Geschenkartikeln und Souvenirs
- Angebot von Erlebnistouren, geführte Natursportaktivitäten, usw.
- Angebot von Exkursionen
- Organisation von Events und Workshops (für Gruppen, Firmen, Vereine)

Freiwillige Beiträge

- Mitgliederbeiträge
- Unternehmensspenden/-sponsoring
- Lohnbeiträge
- Erbschaftsspenden
- Kompensationen
- Naturtaxe
- Outdoordollar

Freiwillige Mitarbeit

- Landschaftspflege/-aufwertung durch Gäste
- Programmpartnerschaft
- Corporate Volunteering (Landschaftspflege durch Tourismusunternehmen)
- Pflanzaktionen in Bergwäldern

Quelle: Siegrist & Ketterer

Eintrittsgebühren - Praxisbeispiele

Nationalparks in den USA

- 133 von 401 Nationalparks erheben Eintrittsgebühr
- Jahreskarte für alle Parks: 80$

Bunaken Nationalpark, Indonesien

- Eintrittsgebühr für Taucher
- 3 € pro Tag pro (ausländischer) Besucher – ca. € 150.000/Jahr
- Verwendung zu 80% für Naturschutzzwecke

Eintrittsgebühren – Generelle Aspekte

- Gängig und weit verbreitet
- Einfach zu erheben
- Kurz- und mittelfristig wirksames Instrument
- Auch zur Besucherlenkung nutzbar
- Entspricht Bereitschaft der Gäste, Naturschutz zu unterstützen

Eintrittsgebühren im Wattenmeer

Status Quo

Derzeit nicht etabliert; Ausnahme: Infozentren

Übertragbarkeit auf das Wattenmeer

- standardisierte Eintrittsgebühr kaum umsetzbar
- lokale Eintrittsgelder an besonders interessanten Standorten mit hoher Attraktivität denkbar -> glz. Besucherlenkung
- Besucherinformationszentren als Sammelstelle von Eintrittsgebühren

Nutzungsgebühren

Gebühren für bestimmte Aktivitäten in Schutzgebieten

- Parken
- Campieren
- Beobachtung bestimmter Arten (z.B. Walhaie, Gorillas)

Nutzungsgebühren - Praxisbeispiele

- Overland Track Gebühr, Tasmanien
  - 200 Australische Dollar pro Person zusätzlich zur Eintrittsgebühr in Hauptwandersaison
  - Verwendung für Instandhaltung von Wegen, Hütten und Toiletten, Wegweisung & Umweltbildung
- Gorilla-Gebühr, Ruanda
  - 750$ Gebühr (ausländische Gäste) für die Möglichkeit, Gorillas im natürlichen Lebensraum zu beobachten (55$ für ruandische Bürger)
  - Einnahmen fließen in Gorillaschutz & Parkmanagement

Nutzungsgebühren – Generelle Aspekte

- Verhältnismäßig einfache Erhebung durch Anbieter o. Betreiber
- Ggf. integrierbar in bereits bestehende Preise
- Dienstleistung und Nutzen der Gebühr sind sichtbar
- Beitrag zur Besucherlenkung und zum Wettbewerb der Anbieter

Nutzungsgebühren im Wattenmeer

Status Quo

- Hamburger Hallig: Überfahrt mit dem Auto
  - 6 € Nutzungsgebühr je Auto
  - glz. Anreiz zur CO_2 neutralen Mobilität
- St. Peter-Ording: Strandparken
  - 3-6 € Parkgebühr pro Tag
  - davon € 2,33 für den Nationalpark
- Geführte Touren & Bootsfahrten nicht-kommerzieller Anbieter
  - Einnahmen werden für Naturschutz & Besucherinfo verwendet

Nutzungsgebühren im Wattenmeer

Übertragbarkeit

- Gebühr für weniger nachhaltige Nutzung lässt sich ggf. auf weitere Standorte übertragen
- Nutzungsgebühren können zur Bewusstseinsbildung bei Veranstaltern und Gästen für die Notwendigkeit von Naturschutzmaßnahmen in den von ihnen genutzten Gebieten beitragen
- Gebühren können leicht in Preise eingerechnet und z.B. in eine Stiftung gleitet werden

Konzessionen

Kostenpflichtige Erlaubnis für privatwirtschaftliche Aktivitäten in Schutzgebieten

- z.B. Hotels, Souvenirläden, Bootstouren
- feste Gebühren oder umsatzabhängige Abgaben

Konzessionen - Praxisbeispiel

- Umweltmanagementgebühr im Great Barrier Reef-Gebiet, Australien
  - sämtliche wirtschaftlichen Tätigkeiten sind konzessionspflichtig, betrifft v.a. Hotels & Anbieter von Bootstouren
  - Verwendung für Ranger-Patrouillen, Forschung, Bildung, etc.
  - decken ca. 18% der jährlichen Betriebskosten für die Schutzgebietsverwaltung

Konzessionen – Generelle Aspekte

- Können zur Stärkung von Partnerschaften zwischen Schutzgebiet und Privatsektor genutzt werden
- Flexibel bei der Preisgestaltung (Festpreis o. umsatzabhängig)
- Erfordert Umweltprüfung der Betriebe, um negative Auswirkungen zu vermeiden

Konzessionen im Wattenmeer

Status Quo

- bisher im Wattenmeer nicht bekannt
- Sonderfall: Nationalpark-Partner Programm in Deutschland

Übertragbarkeit

- nicht anwendbar für die meisten Betriebe, da sie außerhalb des Schutzgebietes liegen
- denkbar für Betriebe, die im Bereich der Schutzgebiete wirtschaften wie Strandkorbvermieter, Anbieter von Bootstouren und Strand-Restaurants
- Naturverträglichkeit muss Voraussetzung sein

Freiwillige Beiträge & Spenden - Beispiel

Lindblad Expedition Galápagos

- Kreuzfahrtanbieter Lindblad bittet Gäste, die Naturschutzarbeit finanziell zu unterstützen
- seit 1997 wurden dadurch 4,5 Millionen US-Dollar an Spendengeldern erzielt

Freiwillige Beiträge – Generelle Aspekte

- Relativ einfach zu erheben
- Oft kleine und kurzfristige Spenden
- Umfang ist schwer vorauszusagen
- Freiwilligkeit spricht gewisse Gruppe potentieller Spender an
- Als Marketinginstrument nutzbar
- Risiko des „Greenwashings“ besteht

Freiwillige Beiträge im Wattenmeer

Status Quo

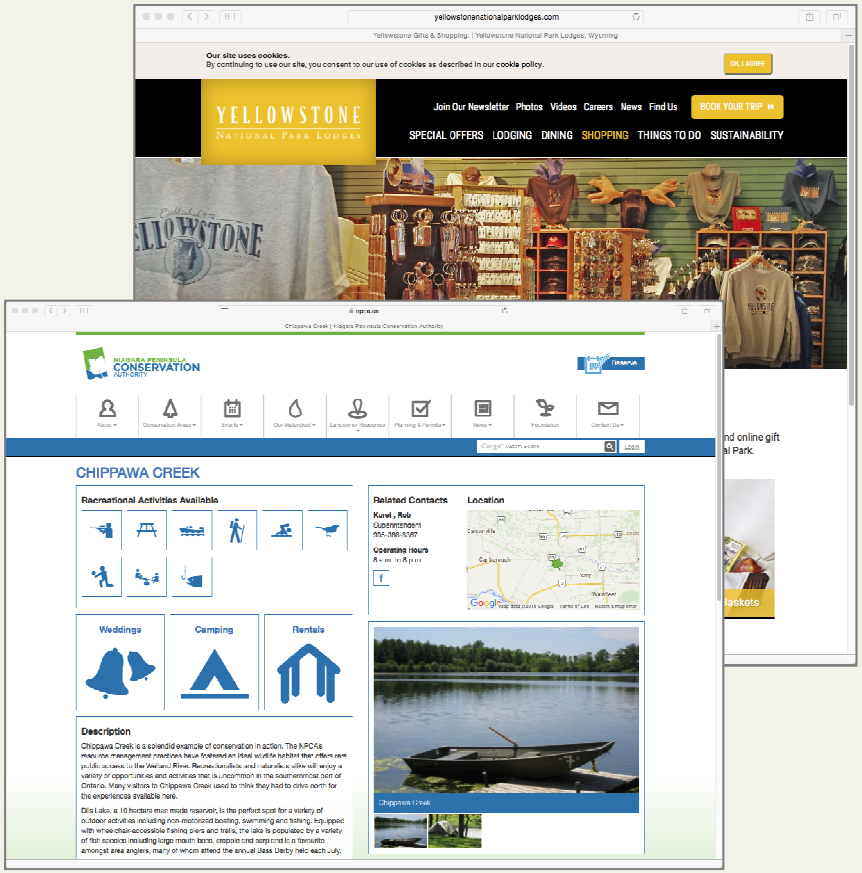
Eintritt in Infozentren & Wattwanderungen auf Spendenbasis

Übertragbarkeit auf das Wattenmeer

- Infrastruktur von Infozentren könnte gezielt für Weltnaturerbe-Fundraising genutzt werden
- Statt freiwilliger Beiträge für Touren: festgesetzte Preise und zusätzlich die Möglichkeit von freiwilligen Spenden
- Kommerzielle Anbieter könnten zusätzlich zum Preis der Dienstleistung freiwillige Spenden für den Wattenmeerschutz empfehlen

Verkauf von Produkten - Praxisbeispiel

- Merchandising im Yellowstone Nationalpark (USA)
- Gebühr für Hochzeiten in der Chippawa Creek Conservation Area (Kanada)



Verkauf von Produkten – Generelle Aspekte

- Eindeutiger Preis für klar definiertes Produkt
- Kaufentscheidung liegt beim Gast
- Direkter Bezug zwischen regionalem Produkt bzw. Dienstleistung und Finanzierung des Schutzes in der Region herstellbar

Weitere Instrumente

- Freiwillige Mitarbeit
- Steuern & Fiskalische Instrumente
- Stiftungen

Vielen Dank!

Für weitere Informationen:

anja.szczesinski@wwf.de

www.wwf.de/watt

© R. Schulz / Schutzstation Wattenmeer