

En nationalpark giver nye muligheder



Af miljøminister Troels Lund Poulsen (V)

Jeg tror, at de fleste forbinder ordet "nationalpark" med natur af særklasse og enestående muligheder for at få nogle helt særlige naturoplevelser. Sådan skal det også være for de danske nationalparker

Mange landmænd er derfor, forståeligt nok, usikre på, hvad det betyder for dem, og hvilke muligheder det giver for dem som erhvervsdrivende.

Den måde nationalparker oprettes og forvaltes på er meget forskelligt fra land til land. I Danmark har vi valgt en model, som både giver mulighed for, at landbruget kan udvikle sig som hidtil, men som også giver nogle nye muligheder i forhold til markedsføring og branding af nye produkter.

Fortsat plads til udvikling

Der skal fortsat være mulighed for, at landbrug indenfor nationalparkerne kan udvikle sig som hidtil.

En nationalpark sætter ikke anden lovgivning ud af kraft. Der gælder derfor med andre ord det samme lovgrundlag og de samme udviklingsmuligheder inden for som uden for en nationalpark.

Hvis man som husdyrproducent indenfor en nationalpark f.eks. ønsker at etablere sig, udvide eller ændre sin produktion, vil man skulle søge og få en miljøgodkendelse indenfor det samme regelsæt i husdyrgodkendelsesloven som enhver anden producent.

Kommunerne skal som led i sagsbehandlingen af husdyrsager vurdere, om det ansøgte

kan påvirke et Natura 2000-område. Hvis det ansøgte vil skade et Natura 2000-område, kan det ikke godkendes. Men det gælder for alle Natura 2000-områder, uanset om de ligger indenfor eller udenfor en nationalpark.

Skal bygge på frivillighed

Nationalparken ledes af en selvstændig bestyrelse, som jeg, som minister, udpeger efter indstilling fra myndigheder og interesseorganisationer. Her er landbruget en af de organisationer, der fast er udvalgt til at indstille repræsentanter til bestyrelsen.

Bestyrelsen får ikke tillagt myndighedsopgaver. Den kan alene udvikle nationalparken gennem frivillige aftaler, og kan således ikke ekspropriere eller på anden måde tvinge bestemmelser igennem i din landbrugsdrift.

Som landmand kan du indgå aftaler med bestyrelsen om naturvenlig landbrugsdrift og naturpleje, eller du kan indgå i jordfordelinger i forbindelse med naturgenopretningsprojekter. Men det er frivilligt, og det bliver med et indhold og en økonomi, som du kan gå med til.

Nye muligheder

En nationalpark er et kendt brand, og det giver nogle unikke muligheder for at mar-

kedsføre et område og udvikle nye produkter. Det kan f.eks. være i relation til landboturisme, gårdbutikker og fødevarerprodukter, hvilket man kender en række eksempler på fra udenlandske nationalparker, f.eks. i England og Skotland.

Med områdets status som nationalpark er der mulighed for at sælge nogle produkter til en merpris, fordi det har en særlig historie og er et unikt produkt, der ikke kan købes andre steder. F.eks. er mange besøgende villige til at betale en merpris for kød, hvis de ved, at dyrene har græsset i nationalparken og været med til at pleje områdets enestående natur. Det er klart, at fødevarerprodukter fra nationalparker altid vil være nicheprodukter, og at de derfor har en lille omsætningsandel indenfor den samlede produktkategori.

Herhjemme har man længe haft øjnene åbne for de særlige muligheder, der ligger i at brande fødevarerprodukter til et naturområde. I Vadehavsområdet er en række landmænd f.eks. gået sammen i foreningen Vadehav, Marsk og Mad og sælger originale Vadehavslam og Vadehavstude.

I den kommende nationalpark for Skjern Å arbejder kommunen i samarbejde med den lokale landboforening om at udvikle et koncept omkring Nationalpark Kød, hvor man satser på kvalitet og den gode historie bag produktet.

De enkelte nationalparker får et logo, som kan bruges til at markedsføre produkter fra nationalparken. Det bliver op til de lokale nationalparkbestyrelser, hvor også landbruget er repræsenteret, at tage stilling til hvilke produkter, der kan få lov at bruge nationalpark-logoet.

Med nationalparkerne bliver der derfor skabt nogle nye muligheder for erhvervslivet, som jeg selvfølgelig håber, at I vil være med til at udnytte og udvikle, og som I kan få gavn af. ■

MUH-ligvis
 markedets billigste
 drænedegulv
 med type S14
 fra Polyflex

mail:vs@polyflex.dk

POLYFLEX ApS
 Norgesvej 4-8 · 7480 Vildbjerg · Tlf. 9992 0700

Lavt drænet gulv
 med afløb og
 bagskyl med
 type S14

Forhør nærmere på
 tlf. 9992 0700


