



Agrotoerisme, iets voor u?

Startersgids agrotoerisme in Utrecht



Agrotoerisme, iets voor u?

Startersgids agrotoerisme in Utrecht

Bevat:

Een Quick Scan



Opzet voor uw eigen actieplan



Achtergrondinformatie en adressen

Colofon 'Startersgids Agrotourisme in Utrecht'

© 2003, oktober

Niets van deze uitgave mag op welke wijze dan ook vermenigvuldigd en verspreid worden zonder schriftelijke toestemming van LaMi.

Uitgave van:



www.lami.nl

Contactpersoon: Marieke Leentvaar

E-mail: mleentvaar-lami@glto.nl

Auteur: Maïke van der Maat

Eindredactie: Marieke Leentvaar

LaMi is hét loket voor de innovatieve ondernemer op het Utrechtse platteland.

Mede mogelijk gemaakt door:



provincie :: Utrecht

Foto voorpagina: Schuurdeur op camping Prinsenhof, Odijk.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	5
2. Quick Scan Agrotourisme	7
Stap 1: Is agrotourisme iets voor u?	9
Stap 2: Welk type recreatie is iets voor u?	9
Stap 3: Welke activiteiten zijn iets voor u?	12
3. Uw actieplan	15
<i>Achtergrondinformatie</i>	
4. Waarom beginnen anderen met agrotourisme?	25
4.1 Interesse in activiteit	25
4.2 Behoeftte aan extra inkomen	25
4.3 Tijd over	25
4.4 Behoeftte aan gezelligheid en contact met mensen	27
4.5 Ruimte over	28
4.6 Promotie van de agrarische sector	28
4.7 Behoeftte aan niet-agrarische werkzaamheden	29
4.8 Mensen laten genieten van de omgeving	29
4.9 Aan vraag tegemoet komen	30
5. Welke activiteiten kunt u aanbieden?	33
5.1 Aandachtspunten voor alle activiteiten	33
5.2 Verblijfsrecreatie	35
5.3 Verhuur recreatiemiddelen	37
5.4 Horecagelegenheid	38
5.5 Excursies/ kinderfeestjes/ open dagen/ museum	39
5.6 Workshops	40
5.7 Sport- en spelfaciliteiten	41
5.8 Huisverkoop	42
5.9 Paardenpensionstalling	43
6. Hoe gaat u verder?	46
6.1 Doelgroep bepalen	47
6.2 Benodigde ruimten en materialen	47
6.3 Wet- en regelgeving	48
6.4 Promotie	50
6.5 Doorgeven gewijzigde bedrijfssituatie	51
6.6 Organisaties en Instanties	52
6.7 Adressen	55
6.8 Internet	57

1. Inleiding

1. Inleiding

Voor u ligt de Startersgids Agrotourisme Utrecht, speciaal ontwikkeld voor agrariërs die overwegen een agrotouristische activiteit te beginnen. Met deze gids kunt u zich gericht oriënteren en krijgt u een concreter beeld van de mogelijke consequenties van een keuze voor agrotouristische activiteiten. Daarnaast maken wij u wegwijs in zaken die u tegenkomt bij het opstarten van agrotourisme. Tevens krijgt u handvatten voor het maken van een eigen actieplan, zodat u gericht vervolgstappen kunt ondernemen.

Opbouw gids: Deel 1

De Startersgids is opgebouwd uit twee delen. Het eerste gedeelte bevat de Quick Scan Agrotourisme en het Actieplan. De Quick Scan is een testje waarmee u kunt uitzoeken of agrotourisme iets voor u is, en zo ja, welke recreatieve activiteiten het beste bij u en uw bedrijf passen. De uitkomst van de Quick Scan geeft een indicatie van de mogelijkheden in uw specifieke situatie, en kan u wellicht op goede ideeën brengen. U kunt de uitkomst van de Quick Scan noteren in het "Actieplan" in hoofdstuk 2. Het actieplan is te herkennen aan de gekleurde pagina's. In dit Actieplan kunt u tevens aantekeningen maken terwijl u het tweede gedeelte van de gids doorleest. Na afloop kunt u het plan verder uitwerken en bespreken.

Wij raden u aan om, voordat u een definitieve start maakt met agrotourisme, uw concrete plannen voor te leggen aan familie, kennissen of een adviseur. Zij kunnen u met behulp van het Actieplan verder op weg helpen.

Deel 2

Het tweede gedeelte van de gids is een uitgebreide toelichting op de Quick Scan. In hoofdstuk 4 staan een aantal redenen vermeld om met agrotourisme te beginnen. In hoofdstuk 5 zijn vervolgens alle agrotouristische activiteiten die in de Quick Scan worden genoemd, nog eens op een rijtje gezet. Per activiteit worden de mogelijkheden en aandachtspunten weergegeven. Hoofdstuk 6 bevat tenslotte informatie over zaken die in zicht komen, wanneer u eenmaal heeft besloten om met een bepaalde activiteit te beginnen. Het gaat hierbij met name over personen en organisaties die u kunt raadplegen met betrekking tot wet- en regelgeving, samenwerking, advies en het doorgeven van de gewijzigde bedrijfssituatie.

Er is geprobeerd om zoveel mogelijk relevante informatie over agrotourisme in deze gids te vermelden. Wij beseffen echter dat de gids niet volledig is en niet op uw specifieke bedrijfssituatie in kan gaan. Aangezien agrotourisme een veelzijdige neventak is, en de situatie op ieder agrarisch bedrijf weer anders is, is het vrijwel onmogelijk om alle informatie te vermelden. Wij denken echter dat we u, met de informatie die vermeld is, een helpende hand kunnen bieden en wensen u succes met uw onderneming.

2. Quick Scan Agrotoerisme

2. Quick Scan Agrotourisme

Dit eerste gedeelte van de startersgids bestaat uit de Quick Scan Agrotourisme. De Quick Scan bestaat uit drie stappen. In stap 1 kunt u achterhalen of agrotourisme werkelijk iets voor u is. Wanneer dit niet het geval blijkt te zijn, is het wellicht beter om een andere nevenactiviteit te beginnen dan agrotourisme. Wanneer agrotourisme wel iets voor u blijkt te zijn, kunt u verder gaan met stap 2. In dit gedeelte ontdekt u welk type recreatie het beste bij u zou passen.

In stap 3 kunt u zien wat er allemaal komt kijken bij agrotourisme (benodigde tijd, ruimte, persoonlijke eigenschappen, etc.) en kunt u onderzoeken welke recreatieve activiteiten in uw situatie het meest geschikt zijn.

In totaal kost het invullen van de Quick Scan ongeveer 30 minuten, dus gaat u er goed voor zitten.

Stap 1: Is agrotourisme iets voor u?



Is agrotourisme werkelijk een geschikte neventak voor u? Zoek het uit aan de hand van de volgende vragen. Beantwoord deze vragen met ja of nee.

- | | |
|---|---------|
| 1. Ik ben bereid vreemden op mijn erf toe te laten | Ja/ Nee |
| 2. Ik ben vriendelijk en gastvrij | Ja/ Nee |
| 3. Ik ben bereid een stukje privacy op te geven | Ja/ Nee |
| 4. Ik kan voldoende tijd vrijmaken voor agrotourisme | Ja/ Nee |
| 5. Ik heb ruimte in mijn budget voor agrotouristische investeringen | Ja/ Nee |
| 6. Ik kan begrijpelijk vertellen en uitleggen | Ja/ Nee |
| 7. Ik kan tegen kritiek | Ja/ Nee |
| 8. Mijn bedrijf is goed bereikbaar | Ja/ Nee |

Indien u méér dan twee vragen met “nee” hebt beantwoord, is agrotourisme wellicht geen geschikte neventak en moet u misschien toch een andere neventak overwegen. Indien u twee of minder vragen met “nee” hebt beantwoord, bent u waarschijnlijk een potentiële agrotouristische ondernemer. Gaat u in dit geval door met stap 2.

Stap 2: Welk type recreatie is iets voor u?

In dit gedeelte van de Quick Scan proberen we te achterhalen welk type recreatie het beste bij u past. Er is een indeling gemaakt in 4 categorieën: verblijfsrecreatie, dagrecreatie, huisverkoop en pensionstalling. Beantwoordt u hiervoor de volgende vragen:

- Vindt u het goed dat er 's nachts mensen op uw erf verblijven?

 - Ja:** Verblijfsrecreatie is wellicht iets voor u.
 - Nee:** Verblijfsrecreatie is geen geschikte activiteit voor u.
- Vindt u het leuk zelf producten te verwerken en deze direct aan klanten te verkopen?

 - Ja:** Huisverkoop is wellicht iets voor u.
 - Nee:** Huisverkoop is geen geschikte activiteit voor u.

3 Vindt u het leuk om met paarden om te gaan?

- **Ja:** Pensionstalling is wellicht iets voor u.
- **Nee:** Pensionstalling is geen geschikte activiteit voor u.

4 Indien u op de drie voorgaande vragen “nee” hebt geantwoord, is dagrecreatie wellicht een geschikte activiteit voor u.

Stap 3: Welke activiteiten zijn iets voor u?

Stap 3 is de meest gecompliceerde stap van de Quick Scan. Met deze stap ontdekt u welke toeristische activiteiten iets voor u kunnen zijn. Het is de bedoeling dat u tabel 1 op de pagina's 12 en 13 invult. Deze tabel ziet er wat ingewikkeld uit, maar als u zich aan de gebruiksaanwijzing houdt, moet dit geen problemen opleveren. Door de tabel in te vullen, krijgt u inzicht in belangrijke zaken die bij agrotourisme komen kijken en wordt u aan het denken gezet.

Gebruiksaanwijzing

Voor het invullen van tabel 1 heeft u een *pen* en een *markeerstift* nodig. Voor een goed resultaat is het belangrijk dat u de gebruiksaanwijzing nauwkeurig doorleest. Het invullen gaat in drie fases. Deze fases staan hieronder beschreven:

Fase 1: aankruisen voorkeur

Fase 1 beperkt zich tot het linker gedeelte van tabel 1 (op pagina 12 en 13). In dit gedeelte staan 25 stellingen. Als u het met de betreffende stelling eens bent, zet u een kruisje in het hokje achter de betreffende stelling, in de kolom “Ja”.

Een aantal stellingen bestaat uit een A en een B gedeelte. Hierbij is situatie A het tegenovergestelde van situatie B. In principe kiest u óf voor A, óf voor B.

Fase 2: markeren voorgedrukte kruisjes

Fase 2 heeft betrekking op het rechtergedeelte van tabel 1. Per stelling wordt aangegeven welke agrotouristische activiteiten hier betrekking op hebben. Het is de bedoeling dat u in iedere rij (horizontaal) waar u in fase 1 “Ja” hebt aangekruist, alle hokjes waar een voorgedrukt kruisje in staat, markeert met een markeerstift.

Fase 3: balans opmaken

Tenslotte telt u alle gemarkeerde hokjes per kolom (verticaal) bij elkaar op. U komt dan voor iedere kolom op een totaal aantal gemarkeerde hokjes. Dit aantal noteert u onder in de tabel, in de rij “Totaal”. Uit het totaal aantal gemarkeerde hokjes in verhouding tot het maximaal haalbare aantal hokjes, kunt u afleiden in hoeverre een activiteit geschikt is in uw situatie.

De cijfers 1 tot en met 12 in de bovenste rij van de tabel, staan voor verschillende agrotouristische activiteiten. Welke activiteiten dit zijn, staat toegelicht in het kader op pagina 11. De activiteit waarbij het aantal gemarkeerde hokjes het dichtst in de buurt komt van het maximaal haalbare aantal (bijvoorbeeld 11 van de 12), is waarschijnlijk het meest voor u geschikt. De activiteiten met minder gemarkeerde hokjes zijn minder geschikt.

Let op! U kunt uiteraard aspecten waar u bijzonder veel waarde aan hecht en de activiteiten die hierbij horen, zwaarder mee laten wegen in het eindresultaat van de Quick Scan.

Voorbeeld:

Fase 1: Aankruisen stellingen indien "eens".

	Ja	1	2	3	4	5	6
Stelling 1	χ	x		x		x	
Stelling 2.A			x	x	x		
Stelling 2.B	χ	x					x
Totaal		2		1		1	1

Fase 2: Eerst hokjes met voorgedrukte kruisjes in rij markeren...

Fase 3: ...dan totaal aantal gemarkeerde hokjes per kolom optellen.

Belangrijk:

De Quick Scan is een ondersteunend instrument dat u kan helpen bij de keuze voor een bepaalde vorm van recreatie. De uitkomst van deze Quick Scan geeft een indicatie van de mogelijkheden in uw specifieke situatie en geeft u inzicht in zaken die met deze activiteit samenhangen. In combinatie met de achtergrondinformatie in deel 2 kunt u voor uzelf op een rijtje zetten welke vervolgstappen u kunt ondernemen.

Succes!!

Toelichting tabel 1:

De nummers 1 tot en met 12 hebben betrekking op de volgende toeristische activiteiten:

Verblijfsrecreatie:

1. Camping
2. Verblijfsruimte met service en/ of maaltijden: Pension, Bed & Breakfast, etc.
3. Zelfstandige verblijfsruimte: kamer, appartement, bungalow, etc.
4. Groepsaccommodatie

Dagrecreatie:

5. Verhuur van recreatiemiddelen: fietsen, boten, kano's, paarden of huifkarren
6. Horeca: terras, theetuin, café, restaurant, feestruimte
7. Open dagen, excursies, rondleidingen en/ of kinderfeestjes
8. Museum of tentoonstelling
9. Creatieve workshops
10. Sport- en spelfaciliteiten: poldersport, golfbaan, visvijver, etc.

11. Huisverkoop

12. Pensionstalling

Fase 1

Fase 2

Hier aankruisen

Toegankelijkheid bedrijf/ privacy:		Ja
1	Ik wil de activiteit het gehele jaar kunnen aanbieden (geen seizoensgebonden activiteit)	
2	Ik wil dat de gasten hun bezoek van tevoren aankondigen door het maken van een afspraak of reservering	
3	Ik wil alleen gedurende vaste openingstijden gasten ontvangen	
4	Ik vind het goed dat de gasten de gehele dag toegang tot het bedrijf hebben, ook al ben ik niet altijd aanwezig	
5	Ik wil niet dat de gasten op het agrarische gedeelte van het bedrijf komen	
6	Ik vind het niet erg dat de (soms vervelende) gasten langer dan één dag achtereen op het bedrijf verblijven of regelmatig terugkomen	

Interactie met agrarische sector:		Ja
7	Ik wil de agrarische sector promoten door er over te vertellen en dingen te laten zien	
8	Ik wil een activiteit beginnen die niets met de agrarische sector te maken heeft	

Tijdsbesteding:		Ja
9.A	Ik vind het niet erg om tijd in de voorbereidingen te steken (in orde maken verblijfs- of ontvangstruimte, maken producten, klaarzetten materiaal)	
9.B	Ik wil niet teveel tijd in de voorbereidingen van de activiteit steken.	
10.A	Ik vind het niet erg om gedurende de activiteit voortdurend bij de gasten aanwezig te zijn	
10.B	Ik wil de gasten na het geven van uitleg alleen kunnen laten, zodat zij zichzelf vermaken	

Gewenste ruimte:		Ja
11	Ik heb een bewoonbare ruimte (kamer/ huis/ stacaravan, etc.) waar de gasten kunnen overnachten	
12	Ik heb een overdekte ruimte waar de activiteit kan plaatsvinden	
13	Ik heb weiland beschikbaar voor activiteiten	
14	Ik heb geen aparte ruimte beschikbaar, ik ontvang de gasten op de (agrarische) werkvloer	

Verblijfsrecreatie **Dagrecreatie** **Huisverkoop** **Pensioestalling**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	X	X	X		X	X	X	X		X	X
X	X	X	X	X	X	X		X	X		
				X	X		X		X	X	
X	X	X	X								X
X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	
X	X	X	X							X	X

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
						X	X				
X	X	X	X	X	X			X	X		

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	X	X			X			X	X	X	
X			X	X		X	X				X
					X	X		X	X	X	
X	X	X	X	X	X		X		X		X

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	X	X	X								
					X	X	X	X		X	X
X									X		X
				X		X		X			

De tabel loopt door op de volgende pagina

Subtotaal											
------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Fase 1

Fase 2

Hier aankruisen

	Persoonlijke eigenschappen ondernemer:	Ja
15	Ik kan boeiend vertellen	
16	Ik ben geduldig	
17	Ik ben stressbestendig	
18	Ik ben goed in het aanprijzen van te verkopen producten (verkopersmentaliteit)	
19	Ik vind het leuk om voor mensen te zorgen (koken, schoonmaken, etc.)	
20	Ik ben creatief	
21	Ik ben sportief	
22	Ik kan hygiënisch werken (bij omgang met voedsel)	
23	Ik kan goed met groepen omgaan	

	Omgeving:	Ja
24.A	De omgeving van mijn bedrijf is aantrekkelijk om te recreëren: mooie natuur, afwisselend landschap, bezienswaardigheden, recreatieve voorzieningen, etc.	
24.B	De omgeving van mijn bedrijf is minder aantrekkelijk om te recreëren: nabij industrieterrein, nieuwbouwwijk in aanbouw, etc.	
25.A	Mijn bedrijf ligt aan een weg waar veel toeristen langskomen, bijvoorbeeld aan fiets- of wandelroute	
25.B	Mijn bedrijf ligt aan een weg waar weinig toeristen langskomen	

Verblijfs-recreatie Dag-recreatie Huis-verkoop Pensio-stalling

Verblijfs-recreatie				Dag-recreatie						Huis-verkoop	Pensio-stalling
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
						X	X				
					X	X		X	X	X	
					X	X	X			X	
					X					X	
	X										
								X			
									X		
	X			X	X	X	X	X	X	X	
			X								

Verblijfs-recreatie				Dag-recreatie						Huis-verkoop	Pensio-stalling
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
X	X	X	X	X	X	X	X			X	X
								X	X		
				X	X	X	X			X	
X	X	X	X					X	X		X

Subtotaal												
Subtotaal vorige pagina												
Totaal												
Maximaal haalbaar:	10	13	11	12	10	16	13	12	13	13	13	9

3. Actieplan

3. Uw actieplan

U kunt om conclusies te trekken, uw ideeën op een rij te zetten en actiepunten te bepalen, onderstaand actieplan invullen. We hopen u hiermee op weg te helpen bij gesprekken die u gaat voeren met familie, collega's en adviseurs en de verdere uitwerking van uw plannen.

Ik heb interesse in de volgende vormen van agrotourisme:

Mijn motivatie voor agrotourisme:

Ik wil mij richten op de volgende doelgroepen:

- Specifieke doelgroep: Ja/ Nee
 - Gezinnen
 - Tweeverdieners zonder kinderen
 - 50-plussers
 - Kinderen (scholen, partijtjes), leeftijd
 - Anders, namelijk....

- Groepen: Ja/ Nee
 - Bedrijven
 - Schoolklassen
 - Families
 - Anders, namelijk.....

Dit heb ik op dit moment recreanten en toeristen te bieden (aanbod nu):

1.....

2

3.....

Ik wil de volgende activiteiten gaan ontwikkelen/ uitzoeken (nieuw aanbod):

1.....

2

3.....

Mijn (persoon, bedrijf) sterke kanten, mijn kwaliteiten:

1.....

2

3.....

Mijn (persoon, bedrijf) zwakke kanten:

1.....

2

3.....

Mogelijke bedreigingen uit de omgeving:

Bijvoorbeeld: mijn burens verkopen kaas en zuivelproducten.

1.....

2

3.....

Mijn kansen (marktpotentieel) zijn:

1.....

2

3.....

Ik wil nog antwoord op de volgende vragen:

1.....

2

3.....

Daarvoor kan ik terecht bij:.....

Mijn eerste actiepunten zijn:

Bijv. Uitzoeken wat de gemeente toestaat in bestemmingsplan.

Of: mijn ideeën bespreken met een ervaren ondernemer elders in Utrecht of met de bank.

1.

2.

3.

4. Waarom beginnen anderen met agrotourisme?

4. Waarom beginnen anderen met agrotourisme?

In dit gedeelte van de startersgids worden de stellingen uit de Quick Scan verder toegelicht aan de hand van redenen die u kunt hebben om met agrotourisme te beginnen. Per motief worden de belangrijkste aandachtspunten toegelicht en er wordt aangegeven welke vormen van recreatie hier het beste bij passen.

4.1 Interesse in activiteit

De interesse die u heeft in een bepaalde activiteit, bepaalt in grote mate het succes van deze activiteit. U vindt het waarschijnlijk minder erg om tijd en geld in een activiteit te steken die u leuk vindt en waarin u geïnteresseerd bent, dan in een activiteit die u niet interesseert. Kies een activiteit die u aanstaat en laat u niet alleen leiden door andere motieven zoals bijvoorbeeld geld. Wanneer u uitsluitend uit financieel oogpunt voor een activiteit heeft gekozen waar u niets voor voelt, is de kans groot dat u binnen de kortste tijd geen lol meer heeft in de activiteit, zo leert de ervaring van andere ondernemers. Dit merken de gasten ook, wat kan resulteren in negatieve publiciteit en hierdoor afnemende bezoekersaantallen. Wanneer u met veel plezier uw gasten ontvangt, zal dit positieve publiciteit opleveren met de positieve gevolgen van dien en houdt u het langer vol.

4.2 Behoeftte aan extra inkomen

Het is niet eenduidig te zeggen hoeveel geld met een bepaalde vormen van agrotourisme kan worden verdiend. Dit verschilt per bedrijf en hangt af van de manier waarop de toeristische activiteit wordt geëxploiteerd. Wanneer u zoveel mogelijk wilt verdienen aan de activiteit, is het zaak zo veel mogelijk bezoekers te ontvangen en tegelijkertijd de arbeid en de kosten te beperken. De kosten kunnen worden beperkt door geen arbeid van buiten het bedrijf aan te trekken en door leegstaande ruimten of gebouwen te benutten.

De koeien zorgen voor het brood op de plank. En de recreanten voor het beleg!

De benodigde investeringen zijn afhankelijk van de ruimte (zie § 1.5) die nodig is voor de activiteit en de middelen die moeten worden aangeschaft. Met name sanitaire voorzieningen, de inventaris van verblijfsruimten, machines voor de productie en koeling van zuivel (huisverkoop) en voedsel (horeca), te verhuren recreatiemateriaal en paardenstallen zijn grote kostenposten.

4.3 Tijd over

De tijd die gemiddeld in een toeristische activiteit wordt gestoken, varieert per bedrijf. De ene ondernemer steekt veel meer tijd in agrotourisme dan de ander. U kunt er bijvoorbeeld voor kiezen om een activiteit het gehele jaar door te organiseren of slechts

Voor je het weet is de middag weer om. De tijd vliegt voorbij als je gezellig met de gasten bezig bent!

bepaalde dagen (open dag) of weken per jaar. Zo worden buitenactiviteiten als kamperen, het huren van fietsen of boten en outdoor sport- en

spelfaciliteiten vanwege weersomstandigheden over het algemeen niet in de winter aangeboden.

Met behulp van openingstijden kunt u de tijd die in een activiteit wordt gestoken, reguleren. Het is ook mogelijk om de gasten vooraf te laten reserveren. Op deze wijze weet u precies hoeveel gasten er komen en wanneer ze komen en komt u dus niet voor verrassingen te staan.

Methode:	Komt vaak voor bij:
Openingstijden	horecagelegenheden, tentoonstellingen, open dagen, sport- en spelfaciliteiten, huisverkoop en verhuur van recreatiemiddelen
Reserveren/ afspraak maken	verhuur van recreatiemiddelen, verblijfsrecreatie, excursies, kinderfeestjes, workshops en sommige sport- en spelfaciliteiten

Soms zijn er echter gasten die pas besluiten het bedrijf te bezoeken als ze er toevallig langskomen. Om deze mensen van dienst te zijn en zo het bezoekersaantal te verhogen, zou er een groot gedeelte van de dag iemand op het bedrijf moeten zijn om deze "toevallige passanten" te ontvangen. Gasten van verblijfsrecreatie en pensionstalling willen graag ieder moment van de dag toegang hebben tot hun verblijf respectievelijk hun paard. Het is niet noodzakelijk dat de u hiervoor de hele dag thuisblijft, maar bij problemen of noodgevallen moet er wel een verantwoordelijk persoon oproepbaar zijn.

De tijd die in een activiteit wordt gestoken is ook afhankelijk van de gewenste aanwezigheid van een begeleider of verkoper:

Aanwezigheid gewenst:	Activiteit:
Constance aanwezigheid begeleider gewenst	excursies, open dagen, workshops, sommige sport- en spelfaciliteiten, de verhuur van paarden of een huifkar
Constance aanwezigheid verkoper gewenst tijdens openingsuren	horeca en huisverkoop
Na geven van uitleg is aanwezigheid niet noodzakelijk	verblijfsrecreatie, verhuur van recreatiemiddelen, een tentoonstelling, sport- en spelfaciliteiten en pensionstalling

Behalve de tijd die in de activiteit zelf wordt gestoken, moet ook de tijd die in de voorbereidingen en promotie wordt gestoken, niet worden onderschat. U kunt de tijd die aan promotie wordt besteed, beperken door samen te werken of de promotie uit te besteden. Voorbeelden van marketinginstrumenten en organisaties die u kunnen helpen bij de promotie, staan vermeld in paragraaf 6.4 van de toelichting (vanaf pagina 44).

Wat betreft de voorbereidingen, is het opruimen van het terrein een voorbereiding die bij alle activiteiten plaatsvindt. Het terrein hoeft niet brandschoon te zijn, dat is in de meeste gevallen ook niet haalbaar, maar zorg er in ieder geval voor dat er geen afval rondslingert. Voor een aantal activiteiten zijn meer voorbereidingen noodzakelijk:

Activiteit:	Vorbereiding:
Aanbieden van logies	Verblijfsruimte in orde maken
Horeca	Eten/ drinken klaarmaken
Huisverkoop	Bereiden van producten

4.4 Behoeftte aan gezelligheid en contact met mensen

Wanneer u besluit om met een agrotouristische activiteit te beginnen, kiest u er voor om vreemde mensen op het erf toe te laten. Dit betekent dat een gedeelte van uw privacy verdwijnt. U zult de gasten op de een of andere manier moeten ontvangen en begeleiden. Hoe u dit doet, hangt er vanaf hoe leuk u het vindt om met mensen om te gaan. Indien u weinig behoefte hebt aan contact, kunt er voor kiezen om alleen het hoogst noodzakelijke aan de gasten uit te leggen en ze verder zelf hun gang laten gaan. Wanneer u het wel gezellig vindt om met mensen om te gaan, kunt u natuurlijk langer bij de gasten aanwezig blijven.

Bij huisverkoop en pensionstalling keren de gasten regelmatig terug op het bedrijf. Met deze gasten wordt in sommige gevallen een soort "vertrouwelijke band" opgebouwd. Een gast wordt in zo'n geval een bekende, waarmee persoonlijke ervaringen worden uitgewisseld. Ook met de gasten van verblijfsrecreatie die meerdere dagen op het bedrijf verblijven of een seizoensplaats hebben, kan zo'n band worden opgebouwd. Het is echter ook mogelijk dat er gasten komen die u persoonlijk niet zo mag. Deze "vervelende gasten" zijn bij deze activiteiten niet na één middag weer verdwenen, zoals bij de meeste andere activiteiten, maar keren regelmatig terug. Hier moet u tactisch mee om kunnen gaan.

Het omgaan met verschillende soorten mensen vereist een aantal vaardigheden. Ook bepaalde persoonlijke eigenschappen dragen bij aan een goed contact met de gasten. Hieronder wordt een aantal wenselijke eigenschappen en vaardigheden behandeld:

De ondernemer:	Met name gewenst bij:
is gastvrij	alle activiteiten
is vriendelijk	alle activiteiten
kan orde houden	alle activiteiten
geeft tactische antwoorden bij kwetsende opmerkingen of vreemde vragen van onwetende gasten	alle activiteiten
kan relativeren	alle activiteiten
maakt van een negatieve situatie een uitdaging	alle activiteiten
kan duidelijk uitleggen en houdt hierbij rekening met het kennisniveau van de gasten (spreekt de taal van de gasten)	alle activiteiten
kan boeiend en begrijpelijk vertellen, zodat gasten blijven luisteren	excursies, tentoonstellingen en open dagen
is geduldig (met name van belang wanneer u langere tijd bij de gasten aanwezig bent)	horeca, excursies, open dagen, workshops, sommige sport- en spelfaciliteiten en huisverkoop
is stressbestendig (als er bijvoorbeeld onverwacht veel gasten komen)	horeca, tentoonstelling, open dagen en huisverkoop
is creatief	workshops
is sportief	sporten en spellen
kan hygiënisch werken	horeca en huisverkoop

4.5 Ruimte over

De ruimte die nodig is voor agrotourisme, verschilt per activiteit. Voor alle activiteiten geldt dat er in ieder geval ruimte moet zijn voor een parkeerplaats. Voor excursies en open dagen is geen aparte ruimte noodzakelijk. Ook bepaalde workshops kunnen op de agrarische werkvloer worden gehouden. Voor de volgende activiteiten is wel aparte ruimte gewenst:

Gewenste ruimte:	Activiteit
Weiland	camping, outdoor sport- en spelfaciliteiten, pensionstalling
Overdekte ruimte	verhuur van recreatiemiddelen (opslag), horeca, tentoonstelling, workshops, indoor sport- en spelfaciliteiten, huisverkoop, pensionstalling
Woonruimte (kamer of zelfstandige unit)	verblijfsrecreatie anders dan camping
Douchegelegenheid	verblijfsrecreatie, sport- en spelfaciliteiten
Toilet	gewenst bij alle activiteiten

4.6 Promotie van de agrarische sector

Indien u door middel van een recreatieve activiteit de agrarische sector wilt promoten, zijn excursies, open dagen of een tentoonstelling de beste opties. Bij deze activiteiten

In plaats van "tochtige koe" zeg ik nu gewoon dat die koe graag een klein babykoetje wil.

vertelt u immers over het bedrijf en de agrarische sector. Terwijl u dit doet, kunt u de sector promoten. Het is hierbij wel van belang dat u het een en ander van de agrarische sector afweet. Probeer in uw praatje niet teveel technische termen te gebruiken. Bij verblijfsrecreatie, horeca, sport- en

spelfaciliteiten en huisverkoop komen de gasten naar het agrarische bedrijf om de activiteit in agrarische sfeer te kunnen meemaken. Deze mensen vinden het leuk als ze de beesten kunnen zien of een gedeelte van het bedrijf kunnen bezichtigen. Terwijl u uitleg geeft, kunt u de sector promoten. Bij de verhuur van recreatiemiddelen, workshops en pensionstalling komen de bezoekers alleen voor de activiteit, waarbij het agrarische gedeelte van het bedrijf hen over het algemeen weinig interesseert. Deze mensen staan hierdoor minder open voor informatie over de agrarische sector, zodat het moeilijker is om de sector te promoten dan bij de andere toeristische activiteiten het geval is.

U kunt de sector ook indirect promoten door de gasten toegang te verlenen tot (een gedeelte van) het agrarisch bedrijf. Zo kunnen zij met eigen ogen zien hoe het er aan toegaat op een agrarisch bedrijf. Bij excursies, open dagen en pensionstalling hebben de gasten sowieso toegang nodig tot het agrarische gedeelte van het bedrijf. Bij de overige activiteiten is dit niet noodzakelijk en kunt u dus zelf besluiten in hoeverre u de gasten toelaat. U kunt er bijvoorbeeld voor kiezen om alleen op bepaalde uren toegang te verlenen of dit alleen toe te staan als u er zelf bij bent.

Wanneer u de gasten op het agrarische gedeelte mogen komen, zorgt u er dan voor dat het bedrijf opgeruimd is, dit maakt een goede eerste indruk. Tevens is het belangrijk dat u de nodige veiligheidsmaatregelen treft, zoals het verwijderen van sleutels uit trekkers en het afsluiten van putten, hekken en deuren.. Verder zijn gasten gevoelig voor (in

Je ziet kinderen, en hun ouders net zo goed, helemaal opfleuren als ze een beest hebben geaaid.

hun ogen) dier- en milieuonvriendelijke activiteiten, dus houd ook hier rekening mee. Wanneer u er voor kiest om de gasten op het bedrijf toe te laten, wordt de kans op mogelijke ziekteoverdracht vergroot. Ga hier bewust mee om en neem afdoende maatregelen, zoals bijvoorbeeld bedrijfskleding.

4.7 Behoeftte aan niet-agrarische werkzaamheden

U kunt de behoefte hebben aan iets totaal anders, iets dat helemaal niks met de agrarische sector te maken heeft. In dat geval kunt u kiezen voor recreatieve activiteiten die geen interactie hebben met de agrarische tak. Voordeel hiervan is dat u niet over agrarische kennis hoeft te bezitten om de toeristische activiteit te kunnen uitvoeren. Activiteiten die wél interactie hebben met de agrarische sector, vereisen de nodige agrarische kennis.

Interactie met de agrarische sector	Geen interactie met de agrarische sector
excursies, tentoonstelling, open dagen, huisverkoop en pensionstalling	verblijfsrecreatie, verhuur van recreatiemiddelen, horeca, workshops en sport- en spelfaciliteiten

4.8 Mensen laten genieten van de omgeving

Sommige agrarische bedrijven zijn gevestigd in een gebied waarin het aantrekkelijk is om te recreëren (afwisselend, mooi landschap, veel natuur, veel toeristische trekpleisters). Voor bepaalde agrotouristische activiteiten is zo'n aantrekkelijke omgeving een "must", omdat het agrarisch bedrijf hierbij het vertrekpunt of tussenstop is voor een tocht in de directe omgeving. Wanneer het agrarisch bedrijf de enige te bezoeken attractie is, is de directe omgeving minder van belang. Hierbij geeft het dus niet dat de omgeving eventueel minder aantrekkelijk is om te recreëren.

Aantrekkelijke omgeving wenselijk	Omgeving minder belangrijk
verblijfsrecreatie, verhuur van recreatiemiddelen, horeca, museum, open dagen, huisverkoop en pensionstalling	excursies, workshops en sport- en spelfaciliteiten

Als er een fiets-, wandel-, vaar- of ruiterroute langs het bedrijf loopt, is de kans groot dat passanten tijdens een tocht in de omgeving een bezoek aan uw bedrijf brengen. Bij activiteiten waarbij van tevoren een afspraak wordt gemaakt, bent u minder afhankelijk van toevallige passanten.

Toevallige passanten behoren tot doelgroep	Doelgroep maakt van tevoren een afspraak
verhuur van recreatiemiddelen, horeca, museum, open dagen en huisverkoop	verblijfsrecreatie, excursies, workshops, sport- en spelfaciliteiten en pensionstalling

4.9 Aan vraag tegemoet komen

Veel ondernemers beginnen met een activiteit omdat zij verschillende verzoekjes hebben gehad van consumenten. Voor deze ondernemers is het dus duidelijk dat er vraag is naar de activiteit. Wanneer u geen directe vragen hebt gehad van consumenten en toch inzicht wilt krijgen in de vraag, kunt u een marktonderzoek (laten) uitvoeren. Dit wordt echter door weinig ondernemers gedaan, omdat zij weinig waarde hechten aan de antwoorden van ondervraagde consumenten. "Consumenten zeggen vaak dat ze interesse hebben, maar uiteindelijk komen ze toch niet langs", is de algemene opinie onder agrotouristische ondernemers. De meeste ondernemers beginnen daarom zonder dat zij weten of er vraag naar hun activiteit is. Om de activiteit in de toekomst te kunnen blijven aanbieden, is het echter wel van belang dat er vraag is en blijft en dat u weet wat uw concurrenten bieden.

Er wordt door agrarische ondernemers over het algemeen meer aandacht besteed aan het aanbod van agrotourisme, dan aan de vraag. Het is verstandig na te gaan of er al meerdere aanbieders zijn van een bepaalde activiteit in uw omgeving en op welke

Het is begonnen met het kinderfeestje van mijn zontje. En toen van een buurmeisje, en toen iemand uit haar klas. Toen dacht ik bij mezelf: dit is business!

doelgroep zij zich eventueel richten. Wanneer een bepaalde activiteit al door meerdere ondernemers in de buurt wordt aangeboden, is het raadzaam een andere activiteit te beginnen of u op een andere doelgroep te richten. Tenzij u de concurrentie aan wilt gaan en zich duidelijk kunt onderscheiden. Om gasten aan te trekken kunt u er voor zorgen dat de activiteit van betere kwaliteit is of een lagere

prijs heeft dan bij de concurrent. Wanneer u kiest voor een activiteit die nog niet frequent wordt aangeboden in de omgeving, zijn dergelijke acties om gasten te trekken niet nodig.

5. Welke activiteiten kunt u aanbieden?

5. Welke activiteiten kunt u aanbieden?

In dit hoofdstuk kunt u de belangrijkste aspecten en aandachtspunten van agrotourisme per activiteit nalezen. U kunt dit gebruiken als naslagwerk. In § 5.1 worden een aantal algemene aandachtspunten weergegeven die van toepassing zijn op alle agrotouristische activiteiten. In de volgende paragrafen komen achtereenvolgens de aandachtspunten aan bod van verblijfsrecreatie (§ 5.2); de verhuur van recreatiemiddelen (§ 5.3); horecagelegenheden (§ 5.4); excursies, kinderfeestjes, open dagen en musea (§ 5.5); workshops (§ 5.6); sport- en spelfaciliteiten (§ 5.7); huisverkoop (§ 5.8) en de pensionstalling van paarden (§ 5.9). U kunt wederom de aspecten waar u veel waarde aan hecht of waar u vragen over heeft, noteren in het Actieplan.

5.1 Aandachtspunten die gelden voor alle agrotouristische activiteiten

Algemeen:

- Biedt rust, ruimte en groen, daar komen de gasten voor.
- Zorg voor begrijpelijke en leesbare routebeschrijvingen.
- Vermeldt de volgende aspecten zichtbaar op het bedrijf en/ of in informatiemateriaal:
 - Openingstijden
 - Waar men zich moet melden
 - Huisregels
 - Prijzen
 - Wel/ geen huisdieren toegestaan
 - Wel/ geen invalidenvoorzieningen

Ondernemer:

- Gastvrij.
- Bereid om een gedeelte van de privacy op te offeren.
- Bereid tot geven van uitleg/ informatie.
- Is bereikbaar (voor reservering en noodgevallen).
- Spreekt Algemeen Beschaafd Nederlands en/ of buitenlandse talen.
- Is in bezit van diploma EHBO/ bedrijfshulpverlening.
- Op de hoogte van geschiedenis van het bedrijf en de regio.

Werkzaamheden:

- Ontvangen van gasten.
- Zorgen dat het bedrijf "toonbaar" is (schoon en opgeruimd).

Bedrijf:

- Geen agressieve huisdieren tijdens bezoeken.
- Schoon, opgeruimd (geen zwerfafval), goed onderhouden.
- Indien gasten agrarisch bedrijfsgedeelte mogen betreden, verhoogde aandacht voor:
 - veiligheid (gewasbeschermingsmiddelen, machines, putten, gereedschappen);
 - dierenwelzijn (vriendelijk gedrag tegen dieren, schone stallen, weidegang);
 - milieu (geen lozingen, beperkt bestrijdingsmiddelgebruik, zuinig met water/ stroom).

Omgeving:

- Bewegwijzering.
- Goed toegankelijke toegangsweg.
- Bereikbaar met openbaar vervoer.

Voorzieningen:

- Parkeergelegenheid.
- Toilet.

5.2 Verblifsrecreatie

Algemeen:

- Mogelijkheden: camping; trekkershut; pension; bed & breakfast; verhuur van kamers, appartementen, huisjes of stacaravans; verhuur van groepsaccommodatie.
- Men kan bij een camping kiezen voor vaste staanplaatsen, dit bespaart arbeid (mensen weten na verloop van tijd hoe alles werkt, dus er hoeft niks meer te worden uitgelegd) maar het heeft ook een aantal nadelen: ongezellig voor andere gasten als caravans leegstaan/ gasten worden brutaler naarmate ze langer over de vloer komen/ sommige gasten laten plaats verrommelen, wat vervelend is als ze een heel seizoen blijven staan.
- Camping is vaak in winterseizoenen gesloten vanwege weersomstandigheden.
- Gasten kondigen bezoek in principe van tevoren aan (reserveren).
- Omdat gasten vaak reserveren, zonder dat ze het bedrijf gezien hebben, is marketing zeer belangrijk.

De ondernemer:

- Vindt het niet erg om dag en nacht gasten op het erf te hebben.
- Vindt het leuk contact met de gasten te hebben (een praatje maken, etc).
- Is in staat orde te houden (overwicht).
- Hoeft niet voortdurend bij de gasten aanwezig te zijn, maar is wel bereikbaar in geval van nood.

Werkzaamheden:

- Ontvangst gasten en toewijzing accommodatie/ standplaats.
- Gasten te woord staan.
- Gasten adviseren over recreatiemogelijkheden in omgeving.
- Schoonhouden sanitaire voorzieningen.
- Onderhoud voorzieningen.

Eventueel:

- Schoonhouden logiesruimte.
- Wassen linnengoed.
- Ontbijt/ maaltijden verzorgen.

Bedrijf:

- Ruimte voor staanplaatsen/ mogelijkheid tot het creëren van kamers.
- Erfbeplanting.
- Gasten hoeven niet persé op agrarisch bedrijfsgebouwen te komen.
- Gasten komen voor agrarische sfeer: zorg dat er iets agrarisch te zien is (niet noodzakelijk toegankelijk).

Omgeving:

- Gasten trekken er overdag vaak op uit, dus aantrekkelijke omgeving om te recreëren is wenselijk:
 - Recreatieve activiteiten in directe omgeving: fiets- of wandelroutes, vaarmogelijkheden, bezienswaardigheden, natuur, steden, etc.

Voorzieningen:

Algemeen:

- Parkeergelegenheid.
- Fietsenstalling.
- Verlichting op erf.
- Afvalstortplaats.

Eventueel:

- Ontvangstruimte/ recreatieruimte.
- Speeltoestellen.
- Terras.
- BBQ- mogelijkheid.
- Fietsverhuur (of in directe omgeving).

Camping:

- Minimaal 100 m² per staanplaats.
- Elektriciteitsaansluitingen (per twee of vier staanplaatsen).
- Minimaal 2 douches, 2 toiletten, 2 wastafels met warm en koud water (gescheiden voor dames en heren).
- Afwasgelegenheid en watertappunten.

Logies:

- Privacy in voorzieningen (afsluitbaar).
- Degelijke inventaris (bed, kastjes, etc.).
- Verwarming/ Ventilatie.
- Kookvoorzieningen.
- Radio/ tv.



5.3 Verhuur recreatiemiddelen

Algemeen:

- Verhuur mogelijk van fietsen, boten, kano's, paarden of huifkarren.
- Vooral in voorjaar, zomer en najaar.
- Omdat mensen vooraf vaak gericht zoeken naar verhuurlocaties, is marketing zeer belangrijk.
- Openingstijden maken of gasten laten reserveren.
- Activiteit neemt weinig ruimte in beslag.

De ondernemer:

- Kan duidelijk uitleggen wat de regels zijn en tijdsduur is van verhuur.
- Hoeft na uitleg niet voortdurend aanwezig te blijven, gasten vermaken zichzelf.
- Kan bij verhuur van paarden of huifkarren omgaan met paarden.

Werkzaamheden:

- UITLENEN en na afloop weer in ontvangst nemen van materialen.
- In sommige gevallen begeleiding bij verhuur paarden of huifkarren.
- Onderhoud van materialen.

Bedrijf:

- Ruimte voor opslag van recreatiemiddelen.
- Gasten hoeven niet persé op agrarisch bedrijfsgebouwen te komen.

Omgeving:

- Aanwezigheid van fiets- of ruitersporen, vaarmogelijkheden.
- Aantrekkelijk en afwisselend landschap om te recreëren.
- Recreatieve activiteiten in directe omgeving waar men naar toe kan fietsen, varen of rijden: bezienswaardigheden, steden, etc.

Voorzieningen:

- Opslagruimte voor recreatiemiddelen.



5.4 Horecagelegenheid

Algemeen:

- Mogelijkheden: terras, restaurant, café, theetuin, feestzaal.
- Openingstijden zijn naar eigen behoefte in te vullen. Vooral drukte in weekend (veel fietsers, etc.): opening is dan gewenst.
- Strenge richtlijnen met betrekking tot hygiëne.
- Omdat mensen eten en drinken vaak aan toeval overlaten, is het van belang dat er reclameborden en bewegwijzering in de directe omgeving staan of op plattegronden en routekaarten.

De ondernemer:

- Kan tegen onregelmatigheden: mensen komen niet volgens afspraak.
- Vindt het leuk mensen te bedienen.
- Kan hygiënisch eten en drinken bereiden.
- Is stressbestendig bij plotselinge drukte.
- Is geduldig.

Werkzaamheden:

- Inkoop van producten.
- Bereiden van eten en drinken.
- Opnemen van bestellingen.
- Uitserveren van eten en drinken.
- Afwassen en schoonmaken.

Bedrijf:

- Gasten hoeven niet persé op agrarisch bedrijfsgebouwe te komen.
- Deel van gasten komt voor agrarische sfeer: zorg dat er iets agrarisch te zien is (niet noodzakelijk toegankelijk).
- Zorg dat het aantrekkelijk is om op het bedrijf te eten en drinken (geen mestlucht; netjes en opgeruimd, sfeervol).

Omgeving:

- Omdat mensen vaak tijdens een dagtocht het bedrijf bezoeken, is het wenselijk dat omgeving al voor recreatie wordt gebruikt en dat het bedrijf aan een recreatieve route ligt.
- Op fietsafstand van dorp of stad, om mensen hiervandaan te trekken.

Voorzieningen:

- Gelegenheid om eten/ drinken te bereiden.
- Gelegenheid voor gasten om te zitten (ook bij slecht weer).

5.5 Excursies/ kinderfeestjes/ open dagen/ museum

Algemeen:

- Geen aparte ruimte noodzakelijk.
- Bezoekers komen speciaal voor het agrarisch bedrijf: dit moet dus te bezichtigen zijn en er moet iemand aanwezig zijn die hierover kan vertellen.
- Voor een museum zijn openingstijden noodzakelijk, tenzij men alleen op afspraak ontvangt; excursies en kinderfeestjes vinden alleen op afspraak plaats; open dagen vinden slechts enkele dagen per jaar plaats.
- Marketing is zeer belangrijk, bij open dagen met name in directe omgeving.

Ondernemer:

- Is voortdurend bij gasten aanwezig.
- Kan goed vertellen: zowel boeiend als duidelijk.
- Is voorbereid op vreemde of kwetsende vragen.
- Kan met groepen omgaan (orde houden).
- Is stressbestendig wanneer plotseling veel gasten tegelijk komen.

Speciaal voor kinderfeestjes:

- Kan goed met kinderen omgaan.
- Is creatief in het bedenken van spelletjes en activiteiten.
- Heeft verantwoordelijkheidsgevoel.

Werkzaamheden:

- Ontvangen van gasten (eventueel met een drankje of hapje).
- Rondleiden van gasten op het bedrijf.
- Zorgen dat het bedrijf netjes en schoon is.

Bedrijf:

- Rekening houden met bezoekers op agrarisch bedrijfsgedeelte: extra aandacht voor veiligheid (vooral als er kinderen op het bedrijf komen), dierenwelzijn, milieu, etc.
- Inspelen op agrarische werkzaamheden (excursie "inkuilen").
- Bedrijf is netjes en schoon.
- Er is een bezienswaardigheid of activiteit op het bedrijf die mensen trekt (NB: op een melkveehouderij gebeuren vaak meer handelingen waar over verteld kan worden dan op een bedrijf met vleesvee of schapen).

Omgeving:

- Gasten komen voor bedrijf, in principe niet voor de omgeving.
- Voor open dag en museum kan ligging aan recreatieve route extra gasten opleveren.
- Wanneer men zich richt op bezoekers uit de directe omgeving, is ligging dichtbij stad of dorp (korte reistijd) een pluspunt.

Voorzieningen:

- Ontvangstruimte (kan ook op agrarische werkvloer).
- Ruimte waar kinderen ongestoord kunnen spelen, bijvoorbeeld in het hooi.
- Informatievoorzieningen: infopanelen, op- of bijschriften.

5.6 Workshops

Algemeen:

- Mogelijke activiteiten: schilderen, boetseren, maken van bloemstukjes.
- Activiteit kan plaatsvinden in aparte ruimte, maar ook op agrarische werkvloer, bijvoorbeeld bij het schilderen van koeien.
- Gasten maken komst van tevoren bekend (reserveren).

Ondernemer:

- Is creatief.
- Moet de vaardigheid zelf goed onder de knie hebben (kunnen schilderen, etc.).
- Kan goed uitleggen.
- Kan met groepen omgaan (orde houden).
- Kan gasten inspireren.
- Is geduldig.
- Is voortdurend bij gasten aanwezig.

Werkzaamheden:

- Uitleggen wat de bedoeling is.
- Voordoen van activiteiten.
- Helpen bij productie.
- Opruimen en schoonmaken van werkruimte.

Bedrijf:

- Ruimte beschikbaar voor het geven van workshops.
- Gasten hoeven niet persé op agrarisch bedrijfsgedeelte te komen.

Omgeving:

- Mooi landschap kan heel inspirerend werken.
- Mogelijkheid om materialen uit de omgeving te verwerken in productie.
- Gasten komen alleen voor activiteit naar bedrijf, recreatiemogelijkheden in omgeving niet van belang.

Voorzieningen:

- Werkruimte.
- Gereedschap.
- Materialen.



5.7 Sport- en spelfaciliteiten

Algemeen:

- Mogelijke activiteiten: poldersport, survival, speeltuin, visvijver, golfbaan.
- Men kan gasten laten reserveren of met openingstijden werken.
- Outdoor activiteiten vinden in principe niet in de winter plaats.

Ondernemer:

- Is bij sommige activiteiten voortdurend aanwezig, bij andere activiteiten vermaken de gasten zichzelf.
- Is sportief.
- Is geduldig.
- Kan met groepen omgaan (orde houden).

Werkzaamheden:

- Uitzetten sporten en spellen.
- Begeleiden van activiteit.
- Maken van oorkondes/ prijzen.
- Onderhoud en schoonmaak faciliteiten.

Bedrijf:

- Ruimte beschikbaar voor sporten en/ of spellen.
- Gasten hoeven niet persé op agrarisch bedrijfsgedeelte te komen.
- Deel van gasten komt voor agrarische sfeer: zorg dat er iets agrarisch te zien is (niet noodzakelijk toegankelijk).

Omgeving:

- Gasten komen voor activiteit, in principe niet voor de omgeving.
- Water (rivier/ kanaal/ sloot/ meertje) biedt goede sportmogelijkheden.

Voorzieningen:

- Ruimte voor sporten en spellen (in schuur of weiland).
- Sport- en spelmateriaal.
- Douche- en omkleedruimte.



5.8 Huisverkoop

Algemeen:

- Openingstijden zijn naar eigen behoefte in te vullen.
- Gasten komen regelmatig terug (leuke, maar ook minder leuke mensen).
- Reclame in directe omgeving zeer belangrijk.

Ondernemer:

- Is geduldig.
- Kan tegen onregelmatigheden: mensen komen niet volgens afspraak.
- Is stressbestendig bij plotselinge drukte.
- Vindt het leuk mensen te bedienen.
- Is in staat om op hygiënische wijze producten te maken.
- Is in staat om uit te leggen hoe producten gemaakt worden.

Werkzaamheden:

- Maken/ verzamelen van producten.
- Inrichten van verkoopruimte.
- Verkopen van producten.
- Schoonmaken productie- en verkoopruimte.

Bedrijf:

- Brengt producten voort die goed te verwerken of direct te verkopen zijn.
- Er is ruimte beschikbaar om producten te maken en verkopen.
- Gasten hoeven niet persé op agrarisch bedrijfsgedeelte te komen.
- Gasten komen voor agrarische sfeer: zorg dat er iets agrarisch te zien is (niet noodzakelijk toegankelijk).

Omgeving:

- Gasten komen voor in principe voor de producten, niet voor de omgeving.
- Afwisselende en natuurlijke omgeving maakt het aantrekkelijk om tocht naar bedrijf te maken.
- Ligging aan recreatieve route kan zorgen voor extra klanten.
- Op fietsafstand van dorp of stad, om (vaste) klanten hiervandaan te trekken.

Voorzieningen:

- Ruimte voor productie, opslag en verkoop van producten (die voldoet aan hygiëne-eisen).
- Machines om producten te maken en koelen.



5.9 Paardenpensionstalling

Algemeen:

- Opstellen van regels zeer belangrijk (openingstijden, voertijden, mesten, gebruik van de bak, weidegang, hoefsmid/ veearts).
- Gasten komen bijna iedere dag (leuke, maar ook minder leuke mensen).

Ondernemer:

- Vindt het niet erg om de hele dag gasten op het erf te hebben.
- Hoeft niet voortdurend aanwezig te zijn, maar is wel bereikbaar in geval van nood
- Kan met paarden omgaan.
- Kan met paardenmensen omgaan: zijn veeleisende mensen, willen het beste voor hun paard.
- Heeft overwicht, zorgt dat iedereen zich aan de regels houdt (als gasten wat langer op het bedrijf zijn, hebben ze soms het idee dat ze zich meer kunnen permitteren).

Werkzaamheden:

- Onderhoud van voorzieningen.
- Toezicht houden.
- Voeren, mesten, paarden in de wei zetten (men kan er ook voor kiezen dit de gasten zelf te laten doen).

Bedrijf:

- Ruimte voor stallen.
- Weide (geen prikkeldraad).
- Moeilijk om agrarisch bedrijfsgedeelte gescheiden te houden van pensionstalling, omdat de gasten op verschillende plaatsen op het bedrijf moeten zijn (stal, stro- en voeropslag, mesthoop, rijbaan, weide).

Omgeving:

- Uitrijmogelijkheden (rustige wegen, ruiterspaden).
- Mooie omgeving om in te rijden.

Voorzieningen:

- Stalrichting voor paarden (tocht en stofvrij).
- Ruimte om zadels e.d. op te bergen.
- Wasplaats voor paarden (tuinslang).
- Opslagruimte voor hooi en stro.
- Mesthoop.
- Rijbaan.
- Parkeergelegenheid, ook voor trailers.



6. Hoe gaat u verder?

5. Hoe gaat u verder: aandachtspunten en adressen

In dit gedeelte van de startersgids wordt beschreven welke stappen u kunt ondernemen of waar u nog aan moet denken, voordat u werkelijk met de activiteit begint. Denk hierbij aan het bepalen van de doelgroep, het maken van een inschatting van de benodigde materialen, onderzoeken van wet- en regelgeving en het doorgeven van gewijzigde bedrijfssituatie. Ook verwijzen we naar een aantal belangrijke instanties en personen die u kunt raadplegen met betrekking tot samenwerking, advies en promotie. In § 6.7 is weergegeven hoe deze instanties te bereiken zijn. Houdt u er rekening mee dat de informatie aan veranderingen onderhevig is.

6.1 Doelgroep bepalen

Wanneer u bepaald heeft met welke activiteit u wilt beginnen, is het belangrijk om een helder beeld te hebben van de doelgroep (en de kenmerken) waar u zich op wilt richten. Voorbeelden van verschillende doelgroepen zijn: kinderen van verschillende leeftijden, gezinnen, tweeverdieners zonder kinderen, 50-plussers, bedrijven, schoolklassen, families, gehandicapten, etc. Voor sommige activiteiten is het niet noodzakelijk een doelgroep aan te wijzen, omdat de activiteit voor alle doelgroepen toegankelijk is. Er zijn echter activiteiten die voor bepaalde doelgroepen, zoals bejaarden of kinderen, moeten worden aangepast. Ook de omgang met de gasten is verschillend bij de verschillende doelgroepen: met kinderen gaat u heel anders om dan met volwassenen. Sommige ondernemers hebben een voorkeur voor bepaalde doelgroepen. In dat geval kunt u zich bij de promotie specifiek richten tot deze doelgroep, bijvoorbeeld door te adverteren in bladen die door de doelgroep veel worden gelezen. Ook door een bepaalde prijs-kwaliteitverhouding aan te bieden, trekt u bepaalde doelgroepen in meer of mindere mate aan. Hoe concreter u uw doelgroep kunt beschrijven, des te gerichter kunt u uw promotie en uw aanbod afstemmen op de wensen van de doelgroep. Verder is het belangrijk u af te vragen of u groepen wilt ontvangen. Indien u dit liever niet doet, valt er een aantal activiteiten af, zoals bijvoorbeeld groepsaccommodatie, excursies, workshops en sommige sport- en spelfaciliteiten.

6.2 Benodigde ruimten en materialen

Om een inschatting te kunnen maken van de benodigde investeringen, is het zaak om op een rijtje te zetten wat u precies moet doen en aanschaffen. Kijkt u hierbij allereerst naar de ruimte die nodig is voor de activiteit: is er reeds een ruimte beschikbaar of moet deze nog worden gebouwd? Aan welke wettelijke of gemeentelijke eisen moet de ruimte voldoen? Wat moet er eventueel worden veranderd in bestaande ruimten? Kunt u dit zelf of moet het door een gespecialiseerd bedrijf worden gedaan? Bedenk wat u zelf kunt doen en wat u beter kunt uitbesteden: sommige zaken worden sneller en/ of beter uitgevoerd door specialisten en geven u de ruimte om andere aspecten uit te werken.

Vervolgens moet de ruimte worden ingericht. In de volgende tabel wordt aangegeven waar u zoal aan kunt denken bij de inrichting van verblijfs- en ontvangstruimten:

Verblijfsruimte	Ontvangstruimte
<ul style="list-style-type: none"> - Bedden, beddengoed - Douche/ bad/ wastafel/ toilet - Zitjes (bankstel, eethoek) - Keuken, keukengerei - Aankleding: gordijnen, verf, schilderijtjes, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tafels en stoelen - Koffiezetapparaat, servies, etc. - T.V., video, diaprojector, etc. - Kleedruimte met douches, kluisjes, etc. - Toilet

Naast de inrichting van de ruimten, moeten er vaak ook nog verschillende materialen worden aangeschaft. U kunt hierbij denken aan sport- en spelmaterialen en te verhuren materialen zoals fietsen, boten, kano's etc., maar ook aan materialen voor de aanleg van riool, water en stroom en het terreinonderhoud. Ook voor de productie en koeling van producten bij horeca of huisverkoop, zijn speciale machines en materialen noodzakelijk. Wanneer u een pensionstalling begint, moet er onder andere worden geïnvesteerd in stallen, opslagruimte, een rijbaan en aangepaste omheining (geen prikkeldraad).

Er zijn wellicht nog andere kostenposten die betrekking hebben op de activiteit die u wilt beginnen. Denkt u hier eens goed over na en noteer ze in het Actieplan. U kunt deze lijst voorleggen aan een (financieel) adviseur. Deze kan u voorrekenen wat het allemaal gaat kosten.

6.3 Wet- en regelgeving

Op het moment dat u voor ogen heeft wat u wilt gaan doen, is het zaak te controleren of de *gemeente* uw plannen toestaat. U dient zelf bij uw gemeente na te gaan of uw plannen binnen de bestaande wet- en regelgeving vallen. Om te voorkomen dat u veel tijd en geld investeert in het maken van plannen die uiteindelijk worden afgekeurd, is het aan te raden om in een vroeg stadium te overleggen met de gemeente. Hieronder staat vermeld welke gemeentelijk bepaalde wetten en regels van toepassing zijn op bepaalde activiteiten.

Alle toeristische activiteiten:	<ul style="list-style-type: none"> • Bestemmingsplan • Wet Milieubeheer • Woningwet en Bouwverordening
Indien u zomerhuisjes, bungalows of trekkershutten gaat verhuren:	<ul style="list-style-type: none"> • Verordening Recreatiewoonverblijven
Indien u kamers gaat verhuren:	<ul style="list-style-type: none"> • Pensionverordening
Indien u een camping gaat beginnen:	<ul style="list-style-type: none"> • Wet op de Openluchtrecreatie • Besluit Hygiëne, Gezondheid en Veiligheid Kampeerterreinen
Indien u etenswaren gaat verkopen:	<ul style="list-style-type: none"> • Warenwet
Indien u een café of restaurant begint:	<ul style="list-style-type: none"> • Algemene Plaatselijke Verordening • Drank- en Horecawet (bij alcoholische dranken)
Indien u attractie- of speeltoestellen op uw terrein heeft staan:	<ul style="list-style-type: none"> • Besluit Veiligheid Attractie- en Speeltoestellen

Het is echter mogelijk dat een aantal van deze regels in de nabije toekomst wordt aangepast of zelfs geheel verdwijnt of dat er nieuwe regels bijkomen. Informeer daarom bij uw gemeente welke wetten in uw specifieke situatie van toepassing zijn en wat deze precieze inhoud is van deze wetten.

Bestemmingsplan

In een bestemmingsplan geeft een gemeente aan wat de bestemmingen en bijbehorende voorschriften zijn van percelen binnen de gemeentegrenzen en wat wel en niet mag ondernomen binnen deze bestemming. Mogelijke bestemmingen zijn landbouw, recreatie, wonen of natuurgebied. Agrotouristische activiteiten zijn alleen mogelijk als het bestemmingsplan met zoveel woorden zegt dat ze zijn toegestaan en waar ze zijn toegestaan. Indien een activiteit in strijd is met het bestemmingsplan, kan een vrijstelling of een bestemmingswijziging worden aangevraagd. De ervaring leert dat dit veel tijd in beslag kan nemen. Het is daarom zaak om op tijd met de aanvraag te beginnen.

Wet op de Openluchtrecreatie

In de Wet op de Openluchtrecreatie (WOR) zijn regels opgenomen met betrekking tot kamperen en kampeerterreinen. Gemeenten kunnen door het verlenen van vergunningen of vrijstellingen plaatsen aanwijzen waar kleinschalig gekampeerd mag worden. Wie een vergunning of vrijstelling heeft, mag gedurende het hele jaar tien kampeerplaatsen aanbieden en in door de gemeente aangeven piekperioden, vijftien plaatsen.

Besluit Hygiëne, Gezondheid en Veiligheid Kampeerterreinen

In het Besluit Hygiëne, Gezondheid en Veiligheid Kampeerterreinen, dat gekoppeld is aan de Wet op de Openluchtrecreatie, worden wettelijke eisen gegeven die betrekking hebben op de hygiëne, de gezondheid en veiligheid. Deze eisen worden alle kampeerterreinen in Nederland opgelegd. Er worden onder andere eisen gesteld aan drinkwater, brandveiligheid, EHBO, beplanting, standplaatsen, vuilafvoer en het schoonhouden van de sanitaire voorzieningen.

Wet Milieubeheer

Het doel van de Wet Milieubeheer is om gevaar, schade of hinder van bedrijven ten opzichte van de maatschappij te voorkomen. Met deze wet worden eisen gesteld op het gebied van licht, geluid, energie- en waterbesparing, afvalpreventie en afvalscheiding. De Wet Milieubeheer heeft ook een richtlijn opgesteld voor beoordeling van het stankaspect bij de aanvraag van een milieuvergunning, namelijk de Richtlijn Veehouderij en Stankhinder. Deze Richtlijn is van toepassing op het verlenen van een milieuvergunning voor agrarische bedrijven. Als u een recreatieve activiteit start, kan dit effect hebben op de stankcirkel van uw burens/ collega-ondernemers. Hierdoor kan uw recreatieve tak de burens belemmeren in hun mogelijkheden. Het is van belang in een vroeg stadium te onderzoeken of dit effect kan ontstaan.

Woningwet en Bouwverordening

De Woningwet regelt onder andere de veiligheid en het veilig gebruik van woningen en andere gebouwen. De eisen hebben te maken met de brandveiligheid en het aantal personen dat op het bedrijf mag verblijven. In de Bouwverordening staan voorschriften die betrekking hebben op veiligheid, gezondheid, bruikbaarheid, energiezuinigheid en milieu.

Wanneer in verband met toeristische activiteiten een gebouw ver- of gebouwd moet worden, is het in principe nodig een bouwvergunning aan te vragen. Dit geldt niet voor

kleine, onopvallende bouwwerken. Op www.vrom.nl staat een test waarmee u kunt controleren of u een bouwvergunning nodig heeft. Naast de bouwvergunning, moet een bouwwerk voldoen aan de voorschriften van de Bouwverordening van de gemeente en moet worden gebouwd volgens de eisen die staan vermeld in het bestemmingsplan.

Verordening Recreatiewoonverblijven

In de Verordening Recreatiewoonverblijven staan specifieke voorschriften voor gebouwen met een logiesfunctie, zoals bungalows en zomerhuizen, bijvoorbeeld voor oppervlakten en vluchtwegen.

Pensionverordening

Voor de verhuur van kamers in de boerderijwoning is in principe geen vergunning nodig, tenzij in de betreffende gemeente een Pensionverordening is opgesteld. In deze verordening staan de eisen waaraan de kamers van de gasten moeten voldoen

Warenwet

De Warenwet is in het leven geroepen als bescherming van de consument tegen producten die bedorven zijn. De wet stelt eisen ten aanzien van hygiëne, apparatuur en inrichting. Toetsing vindt plaats door de Inspectie Gezondheidsbescherming, voorheen de Keuringsdienst van Waren.

Algemene Plaatselijke Verordening

Middels de Algemene Plaatselijke Verordening kan een gemeente eisen stellen aan het gebruik van het bedrijfspand of exploitatie. Ook zijn er concrete bepalingen opgenomen ten aanzien van de sluitingstijden en gebruik van terrassen.

Drank- en horecawet

Gemeenten kunnen middels een Drank- en horecaverordening aanvullende eisen stellen aan de zogenaamde natte horeca, waarbij alcoholhoudende drank wordt verkocht voor gebruik ter plaatse. Bovendien moet de inrichting van het bedrijf voldoen aan bepaalde eisen, dienen leidinggevenden te beschikken over een diploma "Sociale Hygiëne" (examen door het SVH onderwijscentrum. Zie voor adres § 6.7) en moet aan de personeelsleden een verklaring van goed gedrag worden afgegeven.

Besluit Veiligheid Attractie- en Speeltoestellen

Wanneer u attractie- of speeltoestellen op uw terrein heeft, dienen deze te voldoen aan een aantal eisen. Voor gebruik moeten ze getest zijn en voorzien van een keurmerk. U bent verplicht een logboek bij te houden waarin u onderhoud en reparaties bijhoudt.

6.4 Promotie

Om klanten te werven, is het zaak dat u de nodige aandacht aan promotie besteedt. Er zijn verschillende manieren om potentiële gasten op de hoogte te brengen van het bestaan van uw bedrijf. In onderstaande tabel staan mogelijke marketinginstrumenten vermeld. Deze staan in de tabel op de volgende pagina gerangschikt van zeer effectief tot minder effectief.

Houdt bij de keuze van een bepaald marketinginstrument rekening met de doelgroep die u wilt bereiken. Met een stukje in de krant of folders bij collega's worden over het

algemeen alleen consumenten in de directe omgeving op de hoogte gebracht, terwijl u met een internetpagina consumenten in de hele wereld kan bereiken.

Het is ook mogelijk de promotie uit te besteden of samen met collega's te doen. Dit kan u een hoop tijd, geld en moeite besparen. Wie u hiervoor kunt benaderen, staat vermeld in § 6.6.

Marketinginstrumenten:	
Meedoen aan regionaal samenwerkingsverband	
Mond tot mond reclame	
Eigen internetpagina	
Meedoen aan landelijke activiteiten zoals Landelijke Fietsdag, etc.	
Vermelding in blad, krant of website van brancheorganisatie	
Redactioneel stukje in de krant	
Persoonlijk folders uitdelen op beurzen, braderieën of markten	
Folders bij VVV of collega's	
Agrarische activiteiten organiseren in kader van Week van Platteland, Kom in de Kas, etc.	
Weggeven van artikelen met naam of logo	
Advertenties in bladen en kranten	
Eigen nieuwsbrief	

6.5 Doorgeven gewijzigde bedrijfssituatie

Wanneer u begint met agrotourisme is het van belang dat u uw gewijzigde bedrijfssituatie meldt bij een aantal instanties. Het allerbelangrijkste is dat de juiste **verzekeringen** worden afgesloten of bestaande verzekeringen worden aangepast. Indien geen melding gemaakt wordt van de start van een recreatieve neventak, kan uitsluiting van bepaalde bestaande verzekeringen het gevolg zijn. Belangrijke verzekeringen ten aanzien van agrotourisme zijn: wettelijke aansprakelijkheidsverzekering, rechtsbijstandsverzekering, brand/ storm verzekering en bedrijfsschadeverzekering.

Als eenmanszaak of maatschap waarin uitsluitend landbouw of visserij wordt uitgeoefend, hoeft u niet ingeschreven te staan in het Handelsregister van de **Kamer van Koophandel**. Zodra er ook andere (agrotouristische) activiteiten zijn waarbij u "regelmatig werkzaamheden tegen betaling verricht, u zelfstandig voor eigen rekening en risico optreedt, dit openlijk en in concurrentie met anderen doet en winst of kostenbesparing beoogt", wordt u door de Kamer van Koophandel gezien als een "onderneming". In dit geval moet u zich inschrijven in het Handelsregister. Voor deze inschrijving moet een contributie worden betaald. Uw bedrijf wordt bij inschrijving in het Handelsregister automatisch aangemeld bij de Inspectie Gezondheidsbescherming, voorheen de Keuringsdienst van Waren.

Wanneer u horeca-activiteiten aanbiedt, bent u wettelijk verplicht uw onderneming aan te melden bij het **Bedrijfschap Horeca en Catering**. Onder horeca-activiteiten worden verstaan: het bedrijfsmatig verstrekken van dranken, spijzen, maaltijden of logies (meer dan 3 kamers), voor verbruik ter plaatse en gepaard gaande met dienstverlening.

Een agrotouristische onderneming krijgt vrijwel altijd te maken met omzetbelasting. Voor de afdracht en verrekening van uw omzetbelasting dient u een BTW nummer aan te vragen bij de **Belastingdienst**. Voor deze aanvraag is een uittreksel uit het Handelsregister van de Kamer van Koophandel nodig.

6.6 Organisaties en instanties

Het kan zijn dat u informatie wilt aanvragen, behoefte heeft aan advies of een kritische blik op uw plannen wenst. Er zijn verschillende organisaties die u kunt raadplegen of waar u lid van kunt worden. Deze organisaties kunnen u bijstaan met advies, uw bedrijf certificeren, uw belangen vertegenwoordigen, uw bedrijf promoten en bieden in sommige gevallen de mogelijkheid tot het maken van arrangementen. Hieronder worden de belangrijkste organisaties in alfabetische volgorde beschreven. In § 6.7 staat hoe deze organisaties te bereiken zijn.

De **ANWB** helpt vakantiegangers, recreanten en weggebruikers op weg met onder andere informatie en ideeën voor vakanties of dagjes uit in binnen- en buitenland. Met name aanbieders van verblijfsrecreatie richten zich tot de ANWB vanwege de promotie, maar ook vanwege de ANWB-erkenning (certificering).

Uw **bank en accountant** kunnen u met name voorzien van financieel advies (begrotingen, exploitatiebegrotingen, kostprijsberekeningen, etc.) met betrekking tot uw agrotouristische plannen.

Het **Bedrijfschap Horeca en Catering** komt op voor de gemeenschappelijke belangen van iedereen die werkt in de horeca, catering en verblijfsrecreatie. Het bedrijfschap is tevens het Kennis- en Innovatiecentrum voor de bedrijfstakken horeca en catering. Voor vragen op het gebied van horeca, catering en recreatie kunt u terecht bij de Informatieservice Horeca. Ook is er veel informatie beschikbaar op de internetsite van het bedrijfschap.

De Bond van Boerderijzuivelbereiders (**BBZB**) behartigt de belangen van melkveehouders die de melk, afkomstig van het eigen bedrijf, op het eigen bedrijf verwerken tot melk- en melkproducten. Tevens wordt informatie verstrekt en voorlichting gegeven aan de leden en bevordert de BBZB naamsbekendheid van boerderijzuivelproducten door middel van collectieve campagnes via het Nederlands Zuivel Bureau en door het ter beschikking stellen van promotiemateriaal aan leden. Momenteel wordt gewerkt aan een kwaliteitsborgings-project voor de groep boerderijzuivelbereiders, die hun producten uit huis verkopen en dus niet via de groot- en detailhandel. Dit wordt door middel van het keurmerk tot uitdrukking gebracht.

Collega's die reeds bezig zijn met agrotourisme hebben praktijkervaring en kunnen u vertellen wat er allemaal bij het agrarisch ondernemerschap komt kijken. Ook hebben zij misschien nuttige tips en adviezen voor u. Via de regionale samenwerkingsverbanden of via LaMi kunt u adressen verkrijgen van agrotouristische ondernemers in Utrecht of daarbuiten.

De **DLV** Adviesgroep is een adviesbureau dat actief is in verschillende sectoren van de landbouw. DLV Groen & Ruimte maakt deel uit van DLV Adviesgroep en adviseert (agrarische) ondernemers, samenwerkingsverbanden en overheden op het vlak van recreatie, met specifieke aandacht voor verbrede landbouw, plattelandstoerisme en recreatief medegebruik. De vier diensten die in dit kader worden aangeboden, zijn:

markt- en haalbaarheidsonderzoeken, procesbegeleiding, ondernemersplannen en cursussen.

Uiteindelijk heeft u altijd te maken met uw **gemeente**, in verband met de aanvraag van vergunningen en dergelijke. In het oriëntatie proces kunt u bij uw gemeente terecht voor informatie over het bestemmingsplan, wat wel en niet is toegestaan, gemeentelijke verordeningen en procedures. Ook kunt u verkennen in hoeverre de gemeente bereid is om (de uitwerking van) uw plannen te ondersteunen.

De Gewestelijke Land- en Tuinbouw Organisatie (**GLTO**) behartigt de belangen van boeren en tuinders in Gelderland, Utrecht en Overijssel. Tevens begeleidt en adviseert de GLTO boeren en tuinders bij individuele vraagstukken of ondersteunt projecten in het belang van groepen ondernemers. Op 25 februari 2003 heeft de LTO de vakgroep Verbrede land- en tuinbouw opgericht, speciaal voor de belangenbehartiging van "verbrede agrariërs". Agrotouristische ondernemers kunnen voor individueel advies en ondersteuning terecht bij **GLTO-Advies**.

De **Kamer van Koophandel** heeft veel informatie over het opstarten van een eigen bedrijf. Ondernemers die een nieuwe onderneming (of in het geval van agrotourisme: een nieuwe neventak) opstarten, kunnen een Starterspakket aanvragen. Ook is het mogelijk om een cd-rom aan te vragen die u helpt bij het maken van een ondernemingsplan. Daarnaast kunt u bij de Kamer van Koophandel terecht voor informatie over wet- en regelgeving of bedrijfsovername.

Koninklijk Horeca Nederland (KHN) behartigt de belangen van horecaondernemers. Horecaondernemers kunnen bij KHN terecht voor advies en leden krijgen kortingen bij verschillende toeleveranciers. Starters kunnen bij KHN terecht voor begeleiding en informatie.

LaMi (Landbouw en Milieu) is een stichting van de GLTO en de Provincie Utrecht. LaMi coördineert vele projecten in de provincie Utrecht en de Gelderse Vallei op het gebied van milieuvriendelijke bedrijfsvoering en plattelandsontwikkeling. Daarnaast ondersteunt LaMi groepen boeren en tuinders in verschillende regio's en kunt u bij de kennisconsulent terecht voor vragen over duurzaam ondernemen. LaMi is hiermee hét kennisloket voor duurzame ondernemers op het platteland.

Bij de verschillende **Ministeries** kunt u terecht met vragen over de wet- en regelgeving en subsidieprogramma's. Voor agrotourisme zijn met name het Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM) en het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) van belang.

Bij de **Provincie Utrecht** kunt u onder andere terecht voor informatie over het streekplan en provinciale subsidieprogramma's.

De Vereniging van Recreatie Ondernemers Nederland (**RECRON**) behartigt de belangen van recreatieondernemers met een camping, bungalowpark, groepsaccommodatie of dagrecreatiebedrijf. Leden kunnen bij RECRON terecht voor specifieke informatie, een deskundig advies en producten en diensten die de bedrijfsvoering ondersteunen. Ook worden leden vermeld op de site www.footzy.nl, waar consumenten adressen kunnen opzoeken van campings, bungalowparken, groepsaccommodaties en recreatiebedrijven in Nederland. Startende ondernemers kunnen bij RECRON een starterspakket aanvragen.

Regionale samenwerkingsverbanden op het gebied van agrotourisme zijn zeer verschillend van opzet. In sommige gevallen zijn alleen agrariërs lid, in andere gevallen maken ook natuurverenigingen, horecagelegenheden en burgers deel uit van het samenwerkingsverband. De samenwerkingsverbanden zorgen veelal voor promotie van de agrotouristische activiteiten in de regio, maken het mogelijk arrangementen te maken met meerdere ondernemers en behartigen de belangen van de leden in bijvoorbeeld de lokale politiek. Bovendien kunnen de leden elkaar met raad en daad bijstaan. Een aantal regionale samenwerkingsverbanden in en rond de provincie Utrecht zijn: Terecht Anders (Kromme Rijnstreek en Langbroekerwetering), Struinen en Vorsen (Zuidelijke Groene Hart), Vallei en Boerderij (Gelderse Vallei) en Gastvrouw in de Venen (Utrechtse Venen).

SVH levert arbeids- en scholingsgerichte producten en diensten voor ondernemers en medewerkers in de horeca. SVH ontwikkelt en organiseert de examens voor de horeca, geeft leermiddelen hiervoor uit en verstrekt informatie en adviseert op het gebied van opleidingen. Daarnaast verzorgt SVH in opdracht van werkgevers- en werknemersorganisaties diverse voorlichtingsfuncties waarbij nauw samen wordt gewerkt met Koninklijk Horeca Nederland en het bedrijfscap Horeca en Catering.

De Stichting Vrije Recreatie (**SVR**) en de Vereniging voor Kamperen bij de Boer (**VeKaBo**) zorgen voor de belangenbehartiging, dienstverlening en promotie ten behoeve van de agrarische recreatieondernemers die lid zijn. Bij de SVR kunnen consumenten donateur worden. Deze donateurs krijgen vervolgens van de SVR de beschikking over adressen van SVR-campings. De SVR bepaalt de prijs die ondernemers mogen vragen. Bij de VeKaBo mogen de ondernemers zelf de prijs bepalen. Ondernemers die lid zijn van de VeKaBo worden vermeld op de internetpagina van de VeKaBo en in een gids die te koop is voor consumenten. Consumenten hoeven geen lid of donateur te worden van de VeKaBo om de adresgegevens van de ondernemers te verkrijgen.

Toerisme Recreatie Nederland (**TRN**) is een kennisorganisatie en promotieplatform voor alle spelers die actief zijn in de markt voor toerisme en recreatie in Nederland. De doelstelling van TRN is het bevorderen van zakelijk en toeristisch reisverkeer in en naar Nederland. (Agro)toeristische ondernemers kunnen bij TRN terecht voor promotie van hun product en informatie over vraag en aanbod, marketingtools, trends en ontwikkelingen en promotievaardigheden.

Vrienden van het Platteland is een nieuwe, onafhankelijke stichting met burgers en boeren als donateur. Boeren en tuinders die activiteiten, diensten of producten aanbieden, kunnen middels het magazine "Platteland" en de nog verder te ontwikkelen internetsite het publiek hiervan op de hoogte brengen. Zo wil de stichting zich ontwikkelen tot dé plattelandsgids voor iedereen die het platteland en de duurzame land- en tuinbouw een warm hart toedraagt.

De **VVV** is het aanspreekpunt voor toeristische informatie over de directe omgeving, maar ze heeft ook suggesties voor een dagje uit of een vakantie in Nederland. Veel agrotouristische ondernemers laten de promotie van hun activiteit via de VVV lopen. Ook is het mogelijk om via de VVV arrangementen te maken.

Organisatie	Doelgroep	Onderwerpen	Telefoon	Website	E-mail
ANWB	Aanbieders van verblijfs- en dagrecreatie	- Belangenbehartiging - Certificering - Promotie	Advies, Service & Verkoop: 0800-0503	www.anwb.nl	asv@anwb.nl
Bedrijfschap Horeca en Catering	Horecaondernemers en cateraars	- Belangenbehartiging - Informatie over horeca	079-3680707	www.bedr-horeca.nl	ISH@BHenC.nl
Belastingdienst	Alle agrotouristische ondernemers	- Advies en informatie over belasting	Belasting-telefoon voor ondernemers: 0800-0443	www.belastingdienst.nl o.a. voor het adres van een belastingkantoor bij u in de omgeving	Via internetpagina
Bond van Boerderij-Zuivel Bereiders	Melkveehouders die zelf zuivel produceren	- Belangenbehartiging - Certificering - Informatie over zuivelproductie - Promotie	070-3382960	www.prodzuivel.nl	h.beukers@boerenkaas.nl
DLV	Alle agrotouristische ondernemers	- Bedrijfsadvies - Cursussen - Ondernemersplan - Marktonderzoek	0321-388810	www.dlvgroenenruimte.nl	dlv.groen.en.ruimte@dlv.nl
GLTO	Alle agrotouristische ondernemers	- Bedrijfsadvies - Belangenbehartiging - Informatie - Ondernemersplan - Projectplannen	0900-2020550	www.glto.nl/agrotourisme	info@glto.nl
Kamer van Koophandel	Alle agrotouristische ondernemers	- Advies (ook voor starters) - Informatie over wet- en regelgeving - Inschrijven in Handelsregister	Vereniging Kamers van Koophandel: 0348-426911	www.kvk.nl o.a. voor het adres van een vestiging bij u in de buurt	Via internetpagina
Koninklijk Horeca Nederland	Horecaondernemers	- Advies (ook voor starters) - Belangenbehartiging - Informatie over horeca - Opleidingen	0348-489489	www.horeca.org of www.khn-utrecht.nl www.horeca.org/hninfo/ starten/loket.	info@horeca.org
LaMi	Alle agrarische en plattelandsondernemers in Utrecht en Gelderse Vallei	- Informatie - Cursussen - Projectondersteuning	030-2219604	www.lami.nl	lami@glto.nl

Organisatie	Doelgroep	Onderwerpen	Telefoon	Website	E-mail
Ministerie van LNV	Alle agrotouristische ondernemers	- Informatie over wet- en regelgeving en subsidie agrotourisme	Algemeen: 070-3786868 Infotiek: 070-3784062	www.minlnv.nl	Via internetpagina
Ministerie van VROM	Alle agrotouristische ondernemers	- Informatie over wet- en regelgeving en subsidie agrotourisme	070-3393939	www.vrom.nl	Via internetpagina
Provincie Utrecht	Alle agrotouristische ondernemers	- Informatie over streekplan en subsidie	Algemeen: 030-2589111 Dienst Ruimte en Groen: 030-2583211	www.provincie-utrecht.nl	info@Provincie-Utrecht.nl
RECRON	Aanbieders van verblijfs- en dagrecreatie	- Advies (ook voor starters) - Belangenbehartiging - Informatie over recreatiesector	0343-524700	www.recron.nl	info@recron.nl
SVH Onderwijscentrum	Horeca-exploitanten die alcohol schenken	- Diploma Sociale Hygiëne	0900-1402	www.svh.nl www.horecastartersloket.nl	Info@svh.nl
SVR	Aanbieders van verblijfsrecreatie	- Advies over verblijfsrecreatie - Belangenbehartiging - Certificering - Promotie	0183-352741	www.svr.nl	
Toerisme Recreatie Nederland	Alle agrotouristische ondernemers	- Advies over promotie en de marktsituatie - Promotie	070- 3705705	www.trnet.nl	Via internetpagina
VeKaBo	Aanbieders van verblijfsrecreatie	- Advies over verblijfsrecreatie - Belangenbehartiging - Certificering - Promotie	VeKaBo- Nederland: 0599- 333355	www.vekabo.nl o.a. voor het adres van een regionale vestiging bij u in de buurt	Via internetpagina
Vrienden van het Platteland	Alle agrotouristische ondernemers	- Promotie	070-3382769	www.vriendenvanhetplatteland.nl	info@vriendenvanhetplatteland.nl
VVV	Alle agrotouristische ondernemers	- Promotie - Belangenbehartiging - Maken van arrangementen		www.vvv.nl o.a. voor het adres van een VVV kantoor bij u in de buurt	Via internetpagina

Regionale samenwerkingsverbanden:			
Hierbij kunt u o.a. terecht voor advies, belangenbehartiging, promotie, maken van arrangementen met meerdere ondernemers.			
Organisatie	Telefoon	Internetpagina	E-mail
Terecht Anders (Kromme Rijnstreek)	06- 13970990	www.terechtanders.nl	info@terechtanders.nl
Struinen en Vorsen (Groene Hart)	0348- 562318	www.struinenenvorsen.nl	recreatie@struinenenvorsen.nl
Gastvrouw in de Venen (Utrechtse Venen)	0346- 241472	www.groepsreizenronddeboerderij.com	info@groepsreizenronddeboerderij.com
Vallei en Boerderij (Gelderse Vallei)	0318- 511265	www.vallei-boerderij.nl	hardeman.at@worldonline.nl

6.8 Internet

Een veelgebruikt medium waarmee u zelfstandig informatie kunt zoeken is het internet. Vrijwel alle organisaties, instanties en personen die in dit hoofdstuk genoemd worden, hebben informatie op het internet staan. Indien u vragen heeft, kunt u op internet opzoeken hoe u deze organisatie kunt bereiken (adressen, telefoonnummers, emailadressen). In sommige gevallen staat er al zoveel informatie op de internetpagina dat u de betreffende organisatie zelf niet meer hoeft te benaderen. Verder kunt u met behulp van zoekmachines (bijvoorbeeld www.platteland.pagina.nl, www.google.nl, www.ilse.nl) de door u gewenste informatie zoeken.

Andere interessante internetpagina's zijn:

- www.gastophetplatteland.nl: adressen van boeren en boerinnen die in een regionaal samenwerkingsverband samenwerken of landelijk georganiseerd zijn.
- www.isw.agro.nl/dossier/agrotoerisme: "Dossier agrotoerisme" met diverse links naar internetpagina's van agrotoeristische samenwerkingsverbanden en individuele ondernemers.
- www.paardenbedrijf.nl: hier kunt u de kostprijs berekenen van een pensionpaard.
- www.plattelandsgids.nl: adressen van aanbieders van toeristische activiteiten op het platteland.
- Op www.mkb-service.nl/ondernemersplan, www.startersinformatiecentrum.nl of op het bedrijvengedeelte van www.rabobank.nl wordt informatie gegeven over het maken van een ondernemersplan.
- www.horeca.nl: informatie over het opstarten van een eigen bedrijf, werken in de horeca, en ontwikkelingen in de horecabranche zoals specifieke wetgeving.
- LTO-leden kunnen van de GLTO-site via de button "Ondernemers van nature" het handboek 'Week van het platteland' downloaden. Daarin staat gedetailleerde informatie over het organiseren van onder andere open dagen.