

Kansenscanner multifunctionele landbouw

Kansen voor uzelf - Mogelijkheden voor uw bedrijf en voor uw omgeving

Leeswijzer

Voor u ligt de **Kansenscanner multifunctionele landbouw**. Tot de multifunctionele landbouw behoren agrarische bedrijven die naast hun veehouderij-, akker- of tuinbouwbedrijf andere activiteiten uitoefenen, gekoppeld aan het primaire landbouwbedrijf.

U als ondernemer staat centraal in deze kansenscanner. Met deze brochure kunt u stapsgewijs nadenken over multifunctionele landbouw. U kunt nagaan welke vormen van multifunctionele landbouw bij u passen en waar uw interesse naar uit gaat.

U vindt op pagina 2 een stappenplan: in 10 stappen naar een multifunctioneel bedrijf. De eerste stap naar een multifunctioneel bedrijf is om na te gaan wat u zelf leuk vindt. Vanaf pagina 3 gaat u zelf aan de slag. Dat doet u door na te gaan of bijvoorbeeld het omgaan met mensen u ligt. Op pagina 7 kunt u uw bedrijf onder de loep nemen. Hoe zit het bijvoorbeeld met de bereikbaarheid van uw bedrijf (dit is vooral voor boerderijverkoop van belang) of in welke mate bent u bereid de bedrijfsvoering aan te passen? Op pagina 8 beoordeelt u de kansen aan de hand van de omgeving. U kunt bijvoorbeeld kijken of het gebied waarin uw bedrijf ligt aantrekkelijk is voor recreanten. Mocht u plannen hebben voor plattelandstoerisme, dan is dat een belangrijke voorwaarde. Vanaf pagina 9 krijgt u een overzicht van de verschillende vormen van multifunctionele landbouw. Mogelijkheden als zorgboerderij of kinderopvang komen voorbij. Ook combinaties zijn mogelijk, zoals een camping in combinatie met agrarisch natuurbeheer. U krijgt natuurlijk ook te maken met wettelijke regels, bijvoorbeeld voor kinderopvang of zorg.

Belangrijk onderdeel van de brochure zijn de ervaringen van ondernemers die al langer met multifunctionele landbouw aan de slag zijn. Hun ervaringen zijn kenmerkend voor de dingen die bij het opzetten van een nieuwe tak komen kijken.



multifunctioneel



In 10 stappen naar een multifunctioneel bedrijf

Wilt u zich verdiepen in de mogelijkheden voor een multifunctionele bedrijfstak, dan kan deze kansenscanner u daarbij ondersteunen. U kunt daarbij dit 10-stappenplan aflopen om uw plannen te verwezenlijken. Deze kansenscanner helpt u met de eerste stappen en biedt informatie over de vervolgstappen. De beschreven volgorde is niet leidend maar kan voorkomen dat u belangrijke stappen mist.

>> Stap 1. Ga na wat u zelf leuk vindt

Een mens is vooral goed in de dingen die hij of zij leuk vindt. Aan de slag gaan met multifunctionele landbouw kost de komende periode veel tijd. Het is niet prettig om ergens veel tijd in te stoppen als u het niet echt leuk vindt (zie het schema 'Wat wil ik precies?' op pagina 3).

>> Stap 2. Ga na of u het kunt en of uw bedrijf en de omgeving de mogelijkheid biedt.

Deze kansenscanner biedt u met een aantal testen een handig hulpmiddel om uw mogelijkheden in kaart te brengen. Bovendien kunt u met de uitkomsten een aantal verbeterpunten in gang zetten. Houdt wel voor ogen dat een mens veel, maar niet alles kan leren (kijk naar de vragenlijst 'Wat past bij mij?' op pagina 4). Met de bedrijf- en omgevingscan op pagina 7 en 8 kunt u de mogelijkheden van uw bedrijf en de omgeving in kaart brengen.

>> Stap 3. Ga na of het mag

Belangrijk is of de gemeente ruimte biedt aan uw idee. In het bestemmingsplan buitengebied is vastgelegd welke activiteiten zijn toegestaan. Zijn er in het bestemmingsplan geen mogelijkheden ga dan eens praten met de verantwoordelijke wethouder of ambtenaar. Gemeenten zijn vaak bereid om over de mogelijkheden mee te denken als u ze tijdig in uw plannen betreft. Zorg dat u goed voorbereid bent, de eerste indruk van u en uw plan is vaak doorslaggevend.

>> Stap 4. Schrijf op wat u precies wilt gaan doen

Waarschijnlijk heeft u in uw hoofd een beeld van wat u zou willen gaan doen. Nu is het van belang dat u dat beeld vastlegt in een startdocument of visiedocument. Hiervoor kunt u naast tekst ook plaatjes gebruiken. Probeer in dit document uw ideeën zo goed mogelijk te verwoorden. Tijdens de beschrijving van uw ideeën komen waarschijnlijk nieuwe vragen boven. Schrijf deze ook op.

>> Stap 5. Neem een kijkje bij andere multifunctionele bedrijven

De plannen krijgen langzamerhand meer vorm. Het wordt zaak de plannen te toetsen aan de werkelijkheid. Steek hiervoor uw licht op bij andere bedrijven. Neem hiervoor ruim de tijd. Kijk rond op de bedrijven (neem uw camera mee om foto's te maken als dat mag) en praat met de ondernemer. Vraag hem niet alleen hoe hij of zij de dingen doet, maar vertel ook over uw eigen plannen en vraag de mening daarover. De vragenlijst uit stap 4 wordt daarmee waarschijnlijk korter.

>> Stap 6. Oriënteer u op de markt

Probeer ook kwantitatieve gegevens boven tafel te krijgen. U kunt dan denken aan de omvang van de doelgroep. Bedenk uit welke producten/diensten uw doelgroep kan kiezen en wat dit product of deze dienst uniek maakt. Kijk ook naar uw concurrent. Internet is daarvoor een prima hulpmiddel. Zeker bij vormen van multifunctionele landbouw die sterk beïnvloed worden door het beleid van de overheid (zorglandbouw, kinderopvang en educatie) is het inschakelen van een professionele adviseur aan te raden. Er zijn talrijke goede adviesbureaus die u hierbij kunnen helpen.

Rond dit stadium maakt u de definitieve beslissing om wel of niet door te gaan met het verwezenlijken van uw plan.

>> Stap 7. Maak een concept-ondernemersplan

In een ondernemersplan zult u een aantal vragen moeten beantwoorden. Deze zijn:

- Wat gaat u aanbieden en waarom? Geef hier vooral de maatschappelijke relevantie weer.
- Aan wie gaat u dit aanbieden, met andere woorden: Wie heeft hier behoefte aan?
- Hoe gaat u dit realiseren?
- Wat gaat het kosten qua tijd en geld?
- Wat gaat het opleveren?

Een ondernemersplan kunt u het beste opstellen met een bedrijfsadviseur. Deze heeft hier ervaring mee en kan toetsen of hetgeen u wilt ook haalbaar is.

>> Stap 8. Bespreek het concept-ondernemersplan

Breng de buurt op de hoogte van uw plannen. Benadruk dat het om een plan gaat en dat alle opmerkingen welkom zijn. Bespreek het plan ook met de gemeente; hoe eerder hoe beter. Leg het plan ook voor aan politieke partijen en maatschappelijke organisaties; zij kunnen u ondersteunen bij het overleg met de gemeente. Vooral bij het overleg met de gemeente kunt u benadrukken dat het plan aansluit bij de doelen die de gemeente of provincie met het gebied heeft. Een windsingel om een nieuwe minicamping kan bijvoorbeeld een ecologische verbindingzone worden.

>> Stap 9. Scherp het ondernemersplan aan

Met alle opmerkingen uit de voorgaande stappen kunt u het ondernemersplan definitief maken.

>> Stap 10. De uitvoering

Het werk gaat beginnen. Hou uw doel voor ogen maar aarzel niet als de plannen aangepast moeten worden. Een goede bedrijfsvoering leert u vooral door zelf ervaring op te doen.

Inhoudsopgave

Pagina	Inhoud
2	10-stappenplan
3	Zelf aan de slag
4	Ondernemerscan
7	Bedrijfscan
8	Omgevingscan
9	Agrarisch natuurbeheer
11	Educatie
13	Boerderijverkoop
15	Plattelandstoerisme
17	Kinderopvang
19	Zorg
21	Meer informatie
23	Colofon



Zelf aan de slag

In deze kansenscanner vindt u een aantal testen die u inzicht bieden op de mogelijkheden van multifunctionele landbouw op uw bedrijf. De testen gaan onder meer over uw wensen en interesses. Ook kunt u in kaart brengen wat de mogelijkheden zijn van het bedrijf en of de omgeving passend is voor uw plannen. Op pagina 4 en 5 komt de ondernemersscan aan bod, op pagina 7 vindt u de bedrijfscan en op pagina 8 kunt u de omgevingscan doen.

Instructie bij de vragenlijst: bij elke vraag kruist u het vakje waarvan u denkt dat deze het best bij u past. Als u de drie vragen bij elk onderdeel hebt ingevuld, telt u de scores van de drie vragen bij elkaar op. Deze score noteert u onderaan het onderdeel. Als u alle vragen heeft gehad, neemt u de score van elk onderdeel over op het overzicht op pagina 5.

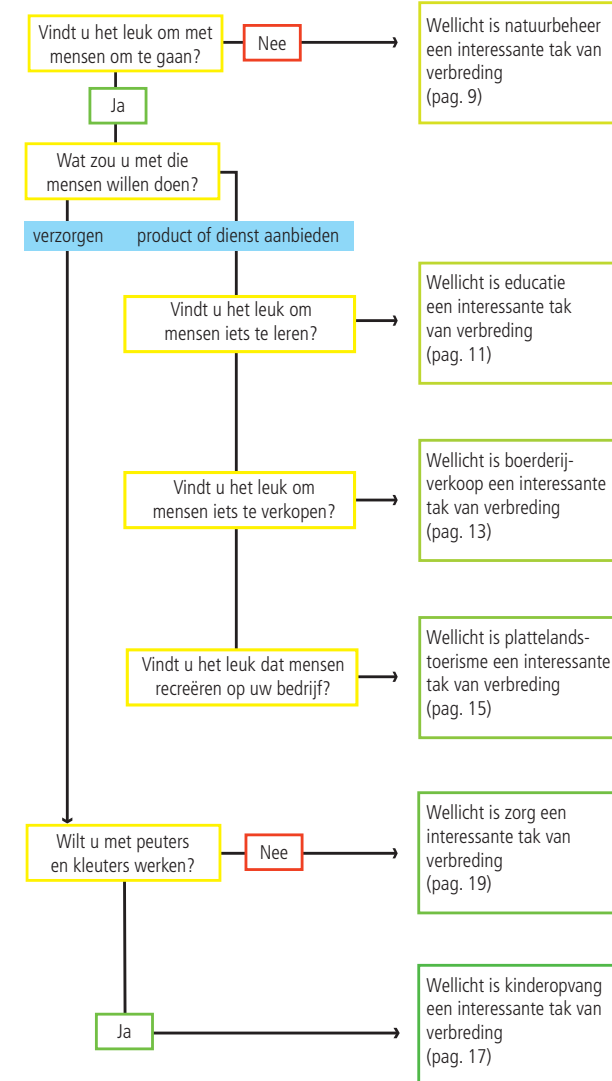


1 = helemaal mee oneens, 2 = mee oneens,
3 = niet eens/niet oneens, 4 = mee eens, 5 = helemaal mee eens

Invulformulieren zijn te downloaden op www.waardewerken.nl

Wat wil ik precies?

Met behulp van het onderstaande schema krijgt u op een eenvoudige manier inzicht in de mogelijkheden. Belangrijkste vraag hierbij is of u het leuk vindt om met mensen te werken?



‘Zorg continue voor vernieuwing, wees innovatief.’

Pieter Jan Brandsma (Landwinkel)



Zelf aan de slag



Ondernemerscan

Zelf aan de slag

Wat past bij mij?

Belangrijke voorwaarde is dat u het werk dat gepaard gaat met de nieuwe activiteit leuk vindt. Daarnaast moet het passen bij uw kwaliteiten als ondernemer. Met behulp van de vragenlijst op deze en de volgende pagina kunt u onderzoeken of u over de benodigde kwaliteiten beschikt. Deze kwaliteiten zijn belangrijk voor alle vormen van multifunctionele landbouw met uitzondering van agrarisch natuurbeheer. (Zie voor de uitslagen pagina 5). U kunt de test over u zelf ook door iemand uit uw omgeving in laten vullen. Als u vervolgens de resultaten samen bespreekt kan dit vooral daar waar verschillende scores gegeven zijn tot een leerzame discussie leiden.

1) Kansen herkennen

Ik heb een brede interesse en volg ontwikkelingen in markt en maatschappij op de voet.

1 2 3 4 5

Ik zie overal kansen en mogelijkheden voor de ontwikkeling van mijn bedrijf.

1 2 3 4 5

Ik kan vrij snel beoordelen of bepaalde ontwikkelingen in de markt en de maatschappij kansen bieden voor mijn bedrijf of niet.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Kansen herkennen punten.

2) Marktgerichtheid

Ik weet of mijn klanten tevreden zijn doordat ik regelmatig in gesprek ga over hun verwachting over mijn product of dienst

1 2 3 4 5

Ik pas de werkwijze of het product aan, aan de wens van de klant.

1 2 3 4 5

Ik ken de andere aanbieders in het marktsegment waar ik actief ben en weet wat ze te bieden hebben.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Marktgerichtheid punten

3) Netwerken en Samenwerken

Ik leg gemakkelijk contacten met mensen en organisaties die iets voor mij kunnen betekenen.

1 2 3 4 5

Ontwikkelen en onderhouden van netwerken en contacten zie ik als een zinvolle investering in mijn bedrijf.

1 2 3 4 5

Ik ben bereid tot samenwerken ook al moet ik daarvoor bepaalde vrijheden opgeven.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Netwerken en Samenwerken punten

4) Leiderschap

Door mijn houding stimuleer ik mensen hun best te doen.

1 2 3 4 5

Ik heb er geen moeite mee beslissingen te nemen, ook als niet iedereen het met me eens is.

1 2 3 4 5

Ik ben er goed in om taken en verantwoordelijkheden te delegeren naar andere mensen binnen en buiten mijn bedrijf.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Leiderschap punten

5) Communicatie en Onderhandelen

Voor ik iets vertel over mijn bedrijf ga ik na wat de belevingswereld van mijn gesprekspartners is.

1 2 3 4 5

Ik ben mij bewust van de kracht en beperkingen van mijn stijl van communiceren.

1 2 3 4 5

In ben mij bewust van de marktpositie van mijn dienst of product en durf hierover met mijn afnemers te onderhandelen.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Communicatie en Onderhandelen punten.

6) Reflectie

Ik hou niet stug vast aan mijn eigen ideeën. Als iemand een ander plan heeft, sta ik er voor open.

1 2 3 4 5

Ik vind het belangrijk om regelmatig even afstand te nemen van mijn bedrijf en alleen, of met anderen op zoek te gaan naar dingen die beter kunnen.

1 2 3 4 5

Commentaar van anderen vind ik waardevol; ik ga altijd in gesprek over kritische opmerkingen.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Reflectie punten

7) Risico durven nemen

Ik sta open voor nieuwe uitdagingen, ook als ik de gevolgen ervan nog niet helemaal overzie.

1 2 3 4 5

Ik probeer graag iets nieuws uit, ik wacht niet tot iedereen er al ervaring mee heeft opgedaan.

1 2 3 4 5

Om succesvol te zijn moet je af en toe buiten gebaande paden treden.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Risico durven nemen punten



Wat kan ik en wat moet ik nog leren?

8) Initiatief nemen

Ik wacht niet af, maar neem bij belangrijke beslissingen zelf het initiatief om met de buurt of met de bestuurders te gaan praten.

1 2 3 4 5

In een groep neem ik graag het initiatief als er iets moet gebeuren.

1 2 3 4 5

Ik los problemen op voor ze ontstaan.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Initiatief nemen punten

9) Doorzettingsvermogen

Als er zich een onverwachte situatie voordoet en mensen raken in paniek, dan blijf ik kalm en reageer rustig.

1 2 3 4 5

Ik ben overtuigd van mijn concept. Hieraan houd ik vast, ook als het even tegenzit of als anderen er nog niet in geloven.

1 2 3 4 5

Ik kan goed beslissingen wanneer ik onder druk sta. Ook weet ik dan de juiste prioriteiten te stellen.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Doorzettingsvermogen punten

10) Creativiteit en Conceptuele vaardigheden

Ik bedenk graag nieuwe dingen en voer die ook uit.

1 2 3 4 5

Ik zie snel verbanden tussen gebeurtenissen.

1 2 3 4 5

In complexe situaties zie ik snel de essentie en laat me niet afleiden door bijzaken.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Creativiteit en Conceptuele vaardigheden punten

Aan de hand van het aantal gescoorde punten uit de vragenlijst kunt u de scores in de tabel invullen. Op basis daarvan krijgt u een indruk of multifunctionele landbouw bij u past. Ook kunt u zien of er mogelijkheden zijn via scholing uw kwaliteiten te verbeteren.

score	Vraag 1 Kansen herkennen	Vraag 2 Marktgerichtheid	Vraag 3 Netwerken	Vraag 4 Leiderschap	Vraag 5 Communicatie	Vraag 6 Reflectie	Vraag 7 Risico nemen	Vraag 8 Initiatief nemen	Vraag 9 Doorzettingsvermogen	Vraag 10 Creativiteit
3	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
4	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
5	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
6	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
7	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
8	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
9	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
10	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
11	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
12	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
13	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green
14	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green
15	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green

Legenda

- U bezit deze competentie onvoldoende. Bijscholing heeft weinig zin.
- U bezit deze competentie onvoldoende. Resultaat is door bijscholing te verbeteren.
- U bezit deze competentie in redelijke mate.
- U bezit deze competentie voldoende.

Wat kan ik en wat moet ik nog leren?

Kansen herkennen

Gevoel voor wat er in de markt leeft is voor alle vormen van multifunctionele landbouw noodzakelijk. Hiervoor is een brede maatschappelijke interesse erg belangrijk. Daarnaast is het ook belangrijk dat u kunt vertalen naar kansen voor uw bedrijf.

Marktgerichtheid

U zelf open stellen naar uw klanten en uw concept zoveel mogelijk afstemmen op de wensen van uw doelgroep is een belangrijke eigenschap. U moet weten wat er in de markt gevraagd en aangeboden wordt. Met deze informatie kunt u een vernieuwend concept in de markt zetten.

Netwerken en Samenwerken

Voor ondernemen in de multifunctionele landbouw is een goed netwerk heel belangrijk. Denk hierbij aan het verzamelen van kennis en informatie, het verkrijgen van vergunningen, eventuele samenwerkingspartners en het aantoonbaar maken van draagvlak. Soms heeft het een grote meerwaarde als u aansluit bij een samenwerkingsverband of franchiseorganisatie. Zelfs al u hier een deel van uw vrijheid moet inleveren.

Leiderschap

Bij vormen van multifunctionele landbouw waar veel omgang met mensen is (zowel klanten als personeel) wordt een groot beroep op leiderschapskwaliteiten gedaan. U moet mensen kunnen motiveren, en zoekt naar een goede mix van medezeggenschap en zelfstandig beslissingen nemen. Leiderschap betekent niet alles zelf doen, maar ook delegeren zonder de regie te verliezen.

Communicatie en Onderhandelen

Bij communicatie is het belangrijk om aan te sluiten bij de belevingswereld van uw gesprekspartner of doelgroep. Ambtenaren gebruiken nou eenmaal ander jargon dan burgers en zijn ook in andere zaken geïnteresseerd. Anders dan de afzet van bulkproducten kan er over de prijs van multifunctionele producten of diensten wel onderhandeld worden.

Reflectie

Leren van fouten en de werkwijze zonodig bijstellen is bij alle vormen van multifunctionele landbouw van belang. Het is belangrijk dat u openstaat voor kritiek en leert van uw eigen ervaringen en die van anderen. U houdt uzelf daarmee scherp en u kunt uw bedrijf ermee verbeteren.

Risico durven nemen

In de multifunctionele landbouw spelen risico's een belangrijke rol. U volgt geen gebaande paden en u kunt van tevoren niet alles inschatten. Risico's zijn voor u een uitdaging, ze horen bij het ondernemerschap. Risico's inschatten en zoeken naar mogelijkheden om deze te beheersen zijn belangrijke kwaliteiten. Risico durven nemen is vooral belangrijk bij plattelandstoerisme. Bij agrarisch natuurbeheer liggen de inkomsten meer vast in contracten en speelt het nemen van risico's minder een rol.

Initiatief nemen

Als u aan de slag gaat met een nieuwe bedrijfstak of een nieuw concept is een initiatiefrijke houding belangrijk. U moet contacten leggen met overheden, met uw omgeving en met allerlei andere partijen als u met iets nieuws wilt beginnen. U kunt zich ook aansluiten bij een natuurvereniging of een vereniging van recreatie-ondernemers.

Doorzettingsvermogen

Nieuwe dingen ontwikkelen vraagt veel geduld en doorzettingsvermogen. U ontmoet weestand en twijfel bij anderen. Er komen tegenslagen en dingen gaan minder snel dan u zou willen. Omgaan met tegenslagen en onverwachte situaties vraagt een evenwichtige houding, zelfvertrouwen en overtuiging.

Creativiteit en Conceptuele vaardigheden

Actief zijn in een markt om een product of dienst te verkopen, vraagt veel creativiteit. Klanten willen graag steeds nieuwe dingen. Boerderijverkoop en plattelandstoerisme vragen bijna permanent om creatieve ideeën. Creativiteit vraagt ook om een goed inzicht in, hoe de verschillende onderdelen van uw bedrijf elkaar kunnen versterken.



Bedrijfscaan

Is mijn bedrijf geschikt voor mijn plannen?

Wilt u uw idee tot een succes maken dan moet uw bedrijf plaats kunnen bieden aan de multifunctionele activiteiten.

Diverse bedrijfsfactoren zijn van invloed op de kansen voor multifunctionele landbouw van uw bedrijf. Met behulp van onderstaande vragen kunt u inzicht krijgen in de kansen:

1. Bereikbaarheid; hoe makkelijk is uw bedrijf te bereiken alle voor uw klanten?
2. Investerings; hoe groot is de investeringsruimte op uw bedrijf?
3. Beschikbaarheid eigen arbeid; hoeveel eigen arbeid is er beschikbaar voor multifunctionele activiteiten?
4. Invloed op de bedrijfsvoering; in welke mate bent u bereid de bedrijfsvoering aan te passen?

Investerings

zorg	€ €
kinderopvang	€ € €
boerderijverkoop	€ €
plattelandstoerisme	€ €
educatie	€ €

Invloed op bedrijfsvoering

zorg	⚡ ⚡ ⚡
kinderopvang	⚡
boerderijverkoop	⚡ ⚡
plattelandstoerisme	⚡ ⚡
educatie	⚡



Deze bedrijfsfactoren komen aan bod in de volgende hoofdstukken.

Schema bedrijfsfactoren

In het schema is weergegeven hoe belangrijk de bedrijfsfactoren zijn voor de verschillende vormen van multifunctionele landbouw. Hoe groter het aantal symbolen, hoe belangrijker de bedrijfsfactor is voor de desbetreffende vorm van multifunctionele landbouw.

Bereikbaarheid

zorg	🚗 🚗
kinderopvang	🚗 🚗
boerderijverkoop	🚗 🚗 🚗
plattelandstoerisme	🚗
educatie	🚗 🚗 🚗

Beschikbaarheid eigen arbeid

zorg	👤 👤 👤
kinderopvang	👤 👤 👤
boerderijverkoop	👤 👤 👤
plattelandstoerisme	👤 👤
educatie	👤 👤

'Alles draait om ondernemerschap.'

Derk Pullen (Adviseur landbouw, zorg & welzijn)



Is mijn bedrijf geschikt voor mijn plannen?



Omgevingscan

Is de omgeving geschikt voor mijn plannen?

Is de omgeving geschikt voor mijn plannen?

Ook de omgeving waarin uw bedrijf ligt, moet kansen bieden voor multifunctionele landbouw. Zo zal de opzet van een gebied recreatiebedrijf meer kans van slagen hebben als de omgeving aantrekkelijk is voor bijvoorbeeld fietsen of wandelen.

De omgeving van uw bedrijf bepaalt in hoge mate hoe succesvol uw multifunctionele activiteiten kunnen worden. Om hierin inzicht te krijgen, kunt u nadenken over de volgende vragen:

1. Nabijheid klanten; woont uw doelgroep dichtbij of veraf?
2. Aantrekkelijkheid gebied; bevindt uw bedrijf zich in een voor recreanten aantrekkelijke omgeving?
3. Omwonenden; hoe dicht wonen omwonenden die overlast kunnen ondervinden van uw bedrijf?
4. Concurrentie; is er veel concurrentie in de omgeving?

Schema omgevingsfactoren

In het schema is weergegeven hoe belangrijk deze omgevingsfactoren zijn voor de verschillende vormen van multifunctionele landbouw. Hoe groter het aantal symbolen, hoe belangrijker de bedrijfsfactor is voor de verschillende vormen van multifunctionele landbouw.

Concurrentie

zorg	2
kinderopvang	3
boerderijverkoop	4
plattelandstoerisme	4
educatie	2



Omwonenden

zorg	2
kinderopvang	3
boerderijverkoop	4
plattelandstoerisme	4
educatie	2

Aantrekkelijkheid gebied

zorg	1
kinderopvang	1
boerderijverkoop	3
plattelandstoerisme	4
educatie	2

Nabijheid klanten

zorg	2
kinderopvang	3
boerderijverkoop	3
plattelandstoerisme	2
educatie	3

‘Als multifunctionele ondernemer ben je ambassadeur van de landbouwsector.’

Joke Verhage (Verenigde Agrarische Kinderopvang)



Agrarisch natuurbeheer

Door de grote belangstelling voor het landelijk gebied is de aandacht voor agrarisch natuur- en landschapsbeheer toegenomen. Steeds meer boeren bieden hiervoor ruimte op het bedrijf. Dit gebeurt op een professionele manier en vormt een bron van inkomsten. In 2007 ontvingen 12.000 tot 14.000 agrarische bedrijven een vergoeding voor natuurbeheer.

>> Vormen van natuurbeheer

Bekende vormen van agrarisch natuurbeheer zijn bescherming van nesten, ganzenfoeragegebied en beheer van slootkanten en akkerranden. Voor alle vormen van landbouw en nagenoeg alle vormen van natuur zijn instrumenten en zogenaamde beheerspakketten ontworpen.

Tabel: indeling beheertypen

Agrarische faunagebieden	Weidevogelgebied
	Akkerfaunagebied
	Ganzenfoeragegebied
Agrarische floragebieden	Botanisch waardevol grasland
	Botanisch waardevol akkerland

>> Waarom meedoen?

De ondernemer kan verschillende motieven hebben om aan agrarisch natuurbeheer te doen. U kunt denken aan economische en persoonlijke redenen. Denk dan bijvoorbeeld de liefde voor natuur en landschap. Daarnaast kan natuurbeheer het bedrijf ondersteunen. Bijvoorbeeld dat het bedrijf hierdoor aantrekkelijker wordt voor plattelandstoerisme.

>> Wat is er voor nodig?

Enige kennis van beheermaatregelen voor natuurontwikkeling is noodzakelijk. Een knotwilg wordt nu eenmaal anders gesnoeid dan een appelboom. Verschillende organisaties, zoals Landschapsbeheer Nederland, geven informatie en cursussen. Een belangrijke informatiebron is het "Handboek Agrarisch Natuurbeheer" van Landschapsbeheer Nederland (zie pagina 21).

>> Wat merk je ervan?

Door agrarisch natuurbeheer krijg je als ondernemer meer oog voor de omgeving en zie je plantensoorten en insecten die eerder nooit opvielen. Natuurbeheer geeft voldoening en vergroot het werkplezier.

>> Waar kan het?

De omgeving bepaalt wat er mogelijk is voor natuurbeheer. Zo vragen de polders in Zeeland en Flevoland om een ander beheer dan het kleinschalige coulissenlandschap in de Achterhoek. In veenweidegebieden ligt natte natuur meer voor de hand dan op



de hogere zandgronden. Niet iedereen kan beheerpakketten aanvragen; dit kan alleen in door de provincie aangewezen gebieden. Provinciale gebiedscoördinatoren bepalen de precieze invulling. Bedenk wel dat agrarisch natuurbeheer kan conflicteren met andere vormen van multifunctionele landbouw. Weidevogelbeheer in combinatie met wandelpaden kan in de periode maart-april problemen geven.

>> Wat kost het?

Bij agrarisch natuurbeheer is vaak sprake van opbrengstderving. Sommige vormen van natuurbeheer hebben ook gevolgen voor de bedrijfsvoering. Voorbeeld is het niet gebruiken van chemische onkruidbestrijding op akkerranden.

‘Subsidieregelingen veranderen nog wel eens.’

Michiel van Amersfoort (Aequator Groen & Ruimte)

>> Wat levert het op?

De vergoeding voor agrarisch natuurbeheer is op basis van opbrengstderving en de kosten voor extra werkzaamheden. De Subsidieverordening Natuur en Landschapsbeheer vervangt vanaf 1 november 2009 het oude programma beheer. De provincies zijn de nieuwe uitvoerders van het beleid. Dit leidt tot provinciale regelgeving en uiteindelijk een grotere samenhang en hogere natuurwaarden. Veelal wordt gewerkt met 6-jarige overeenkomsten. Per provincie zijn gebieden aangegeven die in aanmerking komen voor vergoeding. De laatste jaren bloeien ook particuliere initiatieven op die door middel van een vernieuwende financieringsvorm, bijvoorbeeld een landschapsveiling of adoptie van natuurelementen, agrariërs ondersteunen bij het natuur en landschapsbeheer.

Meer informatie

Kijk op pagina 21 onder het kopje Agrarisch natuurbeheer.

Aandachtspunten

- Probeer natuurbeheer zelf te doen. Je leert er veel van en je raakt meer betrokken bij natuur op je bedrijf. Daarnaast kun je kosten besparen.
- Praat met ondernemers in de omgeving die bezig zijn met natuurbeheer. Probeer te leren van anderen of vertel anderen hoe jij het doet.

De bloemenpracht is schitterend

‘Als je bloemenpracht ziet, echt schitterend. Begin mei is het roze van de pinksterbloemen, en geelachtig van de als dotterbloemen, eind mei en begin juni wordt het wit van de margrietten, en als de cichorei bovenkomt met een blauw dat bloempje, is dat prachtig. Naast de veehouderij hebben we agrarische een boerderijwinkel, educatie-activiteiten, recreatie, water- en natuurbeheer. Een natuurpad loopt langs slootjes, een vlermuizenkelder, kikkerpoel en houtwallen met inheemse boomsoorten. In 2002 is het bedrijf gestart met de teelt van eigen graan voor de veehouderij. Het perceel waar de graan wordt geteeld, is gepacht van Staatsbosbeheer en is ondergebracht in een graanpakket.’



Gerard en Annie Busger op Vollenbroek, Het Exoo.

Educatie

Educatie op de boerderij is een snel groeiende vorm van multifunctionele landbouw. In 2007 zijn er 150 professionele educatiebedrijven en zo'n 350 enigszins gespecialiseerde bedrijven met educatie. Naast onderwijs zijn ook excursies, open dagen en recreatief-educatieve activiteiten onderdeel van boerderijeducatie. Kern van deze activiteit is dat groepen burgers meer te weten komen over de agrarische sector door horen, zien, voelen, ruiken, proeven en doen. Vooral voor jonge kinderen is de boerderij een belevenis.

>> Vormen van educatie

Bij het aanbieden van educatie zijn er verschillende doelgroepen die u als ondernemer kunt bereiken.

Vormen van educatie	Leeftijdsgroep
Excursies of lessen op de boerderij voor het basisonderwijs	4 – 12 jaar
Excursies voor het voortgezet onderwijs	12 – 17 jaar
Excursies voor het beroepsonderwijs	17 – 24 jaar
Bedrijfsrondleidingen en open dagen	Alle leeftijden
Educatieve workshops en lezingen	Alle leeftijden
Symposia voor buitenschoolse doelgroepen	Alle leeftijden

>> Waarom meedoen?

Met mensen omgaan, graag kennis willen overdragen en de passie voor het bedrijf en de omgeving delen met anderen, het imago van de sector verbeteren. Dit zijn, mits hier ook een financiële vergoeding voor staat, veelgehoorde motieven om met educatie aan de slag te gaan.

Educatie

Investeringen



Bereikbaarheid



Invloed op bedrijfsvoering



Beschikbaarheid arbeid



Het kan heel leuk zijn andere mensen te vertellen over de landbouw, uw bedrijf en de omgeving. Het moet wel in je zitten. Dat betekent dat er passie moet zijn voor het bedrijf en dat de ondernemer er enthousiast over kan vertellen. Op deze manier zal educatie een succes zijn.

>> Wat is er voor nodig?

Nodig zijn didactische vaardigheden, een veilige leeromgeving (erf, gebouwen, dieren), liefde voor het vak uitstralen (enthousiasme) en affiniteit met de doelgroep. U bereidt lessen voor en dat moet u zo doen dat de informatie die u wilt overbrengen ook overkomt bij de toehoorders.

>> Wat merk je ervan?

De voorbereiding van de lessen kost veel tijd. Daarnaast moet u voorbereid zijn op onverwachte en soms kritische vragen over uw bedrijfsvoering. U zult op de reacties moeten inspelen. Verder zult u voorzieningen moeten treffen voor parkeren, toiletbezoek en een ruimte om (droog) te kunnen zitten. Ook het erf kunt u al gebruiken als een educatieve ruimte. Bedenk



Educatie

‘Ondernemer moet zich kwetsbaar opstellen want bij educatie laat je alles zien.’

Nicolette van der Kamp (Stichting Educatief Platteland)

verder dat u ook rekening moet houden met het plannen van uw werkzaamheden en denk aan de veiligheid. Haal bijvoorbeeld ook de sleutels uit de voertuigen die op het erf staan. Denk verder aan een goede aansprakelijkheidsverzekering. U kunt er ook voor kiezen om uw bedrijf alleen als decor aan te bieden. De daadwerkelijke lessen worden dan door de docenten of medewerkers van een educatiecentrum (NME) verzorgt.

>> Waar kan het?

De grootste kans van slagen heeft u als er veel scholen in de buurt van de boerderij zijn. De scholieren kunnen dan de fiets pakken voor een bezoek. Vervoer is anders een behoorlijke kostenpost voor scholen die over beperkte middelen beschikken. Bedenk wel dat er ook andere, vaak niet agrarische, educatie-aanbieders zijn die gratis educatie aanbieden in het kader van PR.

>> Wat kost het?

Wat het u gaat kosten, hangt natuurlijk af van de investeringen die u moet doen. Dat is ook afhankelijk van de omvang van de groepen en welke voorzieningen al op het bedrijf aanwezig zijn. Daarnaast zijn er kosten voor training, certificering en lesmaterialen. Subsidie verkrijgen voor deze multifunctionele activiteit is niet eenvoudig.

>> Wat levert het op?

Bij een goed product (les) dat aansluit op de doelgroep kunt u denken aan € 75 tot € 100 voor ongeveer 1,5 uur. Dit is alleen de uitvoeringstijd en niet de voorbereidingstijd. Ruwe schattingen van Stichting Educatief Platteland geven een indicatieve jaaromzet per bedrijf van € 2.000 tot € 6.000.

Aandachtspunten

- Begin alleen aan educatie als u het echt leuk vindt.
- Investeer in jezelf en wees kritisch naar jezelf.
- Veiligheid is een belangrijk aandachtspunt.

Duidelijke grenzen stellen

‘Kwaliteiten die je nodig hebt voor educatie op de boerderij zijn vooral sociale vaardigheden. Belangstelling tonen en je kunnen verplaatsen in de doelgroep zijn nodig om educatie tot een succes te maken. Je moet kunnen overleggen en samenwerken met ambtelijke organisaties. Verder moet je kunnen vertellen over je werk en over je motivatie om boer te zijn. Voor de meeste van deze vaardigheden is talent handig maar je kunt ze ook leren. Belangrijk is wel om duidelijke grenzen te stellen aan de bezoekers op je bedrijf. Door de publieksactiviteiten heb je soms het gevoel ‘openbaar bezit’ te zijn. Veel bezoekers denken ook dat we een gemeentelijk bedrijf zijn, maar dat is niet zo. Stadsboerderij Almere is een particuliere onderneming. Door het vele bezoek staat ons privé-terrein soms onder druk.’



Tineke van den Berg en Tom Saat, Stadsboerderij Almere, www.stadsboerderijalmere.nl

Meer informatie

Kijk op pagina 21 onder het kopje Educatie.

Boerderijverkoop

Veel burgers vinden het leuk om bij de boer hun inkoop te doen. Zij stellen de gemoedelijke en persoonlijke sfeer op prijs, en ervaren dat het product eerlijk en vers is. Bovendien staat gezond leven steeds meer in de belangstelling. U kunt daar als ondernemer op inspelen.

>> Vormen van boerderijverkoop

In 2007 deden 2.850 bedrijven aan boerderijverkoop. Boerderijverkoop is een breed begrip. De verkoop kan variëren van een stalletje aan de weg waar eigen producten worden verkocht tot een compleet uitgeruste boerderijwinkel met een eigen website waar online producten gekocht kunnen worden. Een gewone boerenwinkel bestaat (meestal) uit een (koel)vitruine, rekken waar producten kunnen worden uitgestald en een balie met een kassa.

Producten	Mogelijkheden van boerderijverkoop
Producten van eigen bedrijf	Stalletje langs de weg
Producten van meerdere ondernemers	Winkel aan huis
Producten van meerdere producenten onder 1 naam	Automaatverkoop.
	Zelfpluktuin, Seizoensgebonden verkoop, Rechtstreekse levering aan restaurants, Rijdende winkel, Markt/braderie, Inter-netwinkel

>> Waarom meedoen?

De verkoop van uw producten in eigen handen nemen betekent dat u de marges van de tussenhandel uitschakelt. De opbrengsten kunnen daardoor hoger uitvallen. Natuurlijk moet u wel tijd besteden aan de verkoop (openingstijden, boekhouding enz.) boerderijverkoop kan dus financieel interessant zijn. Daarnaast kunt u wellicht uw arbeidscapaciteit beter benutten.

Boerderijverkoop

Investerings	 
Bereikbaarheid	  
Invloed op bedrijfsvoering	 
Beschikbaarheid arbeid	  

U kunt dat ook afstemmen met de openingstijden, bijvoorbeeld alleen op vrijdag en zaterdag open. Wel is het zo dat hoe vaker open des te meer verkopen. Wat veel ondernemers ook aanspreekt is het directe contact met de klant. Daarnaast speelt u in op de vraag van consumenten naar betrouwbare en verse producten. Veel mensen komen naar de boerderij om daar de producten te kopen waarvan men weet door wie en op welke wijze deze zijn geteeld.

>> Wat is er voor nodig?

Motivatie en kennis van zaken bepalen in hoge mate het succes van boerderijverkoop. Daarnaast vraagt het omgaan met klanten sociale vaardigheden. Klanten kunnen kritisch zijn. Ook komen er vragen over de manier waarop het product gemaakt is. Verder vraagt boerderijverkoop om commerciële vaardigheden, zoals het inschatten van de markt, winkelrichting, promotie maken, opzet website en organisatie van evenementen aan huis.

Samenwerken met andere boerderijwinkels (in de streek) heeft als voordeel dat u als ondernemer niet alles zelf hoeft te doen wat betreft inkoop, inrichting van de winkel en marketing. Ook kunnen de kosten lager worden. Daar staat tegenover dat het aansluiten bij een samenwerkingsverband ook kosten met zich meebrengt.

>> Wat merk je ervan?

Een goed opgezette boerderijwinkel doet je er niet even bij. Afhankelijk van het productaanbod en de openingstijden zult u meer of minder tijd besteden. Ook in drukke tijden als de oogstperiode moet de winkel open zijn het publiek.

Veel gemeenten staan boerderijverkoop toe. Wel stelt de gemeente eisen aan de inrichting. De boerderijverkoop moet u in veel gevallen binnen de bestaande bebouwing realiseren. Hoeveel ruimte daarvoor is toegestaan, verschilt per gemeente. Deze varieert veelal tussen de 50 en 200 m².

Promotie van uw boerderijverkoop is belangrijk om voldoende klanten te trekken. Reclame van uw bedrijf moet professioneel gebeuren. Daarnaast kan een goede winkelrichting uw klanten verleiden om vaker terug te komen. Besef dat promotie veel geld kost. Door hier creatief mee om te gaan kunt u de kosten in de hand houden. Voor een goede ontvangst van uw klanten is parkeergelegenheid

Boerderijverkoop

belangrijk. Het erf zal in ieder geval veilig en toegankelijk moeten zijn. Wees uitnodigend, zorg dat u netjes gekleed bent en geef goed de ingang aan en zet de deur open. Sfeer, gezelligheid en openheid zijn de steekwoorden.

>> Waar kan het?

Een winkel in de nabijheid van een dorp of stad biedt grotere omzetkansen. Zit je verder weg maar wel aan een belangrijke doorgaande weg dan is dat ook een optie. Ook een mooie omgeving lokt een klant sneller naar landbouwgebied, met de kans dat ook de boerderijwinkel wordt bezocht. Samenwerking met anderen bijvoorbeeld met een recreatie-ondernemer, kan het winkelbezoek stimuleren.

>> Wat kost het?

De benodigde investering varieert van bijna niets (bijvoorbeeld alleen verpakking) tot veel (winkelinrichting). Voor boerderijverkoop zijn geen subsidiemogelijkheden. Wel zijn er soms regionale initiatieven die zorgen voor de promotie van de boerderijverkoop. Bij de plaatselijke VV of de provincie zijn er voor promotie vaak financieringsmogelijkheden.

>> Wat levert het op?

Bij boerderijwinkels aangesloten bij Coöperatie Landwinkel varieert het aantal klanten van 75 tot 1.500 per week. Het besteed bedrag ligt tussen de € 7 en € 12,50 per klant. Uit onderzoek blijkt dat boerderij-verkoop gemiddeld, over alle vormen een omzet van ongeveer, € 31.228 oplevert. Dit varieert van € 4.000 voor een kraampje langs de weg tot € 200.000 voor een grote boerderijwinkel. Het is natuurlijk ook interessant om te weten wat boerderijverkoop oplevert in vergelijking met de reguliere afzet. Het LEI heeft voor kaas maken en aan huis verkopen een meeropbrengst van € 18.000 berekend (220.000 kilo melk). Daar gaat echter wel 1.800 uur arbeid in zitten. Bij het zelf verkopen van rundvlees van vijf koeien is de meeropbrengst € 5.100 vergeleken met reguliere afzet.

Meer informatie

Kijk op pagina 21 onder het kopje Boerderijverkoop.

'De variatie aan werkzaamheden vinden we leuk'

'Met de boerderijverkoop zijn we gestart na de MKZ-crisis in 2001. De prijzen waren slecht en op deze manier kwamen er extra inkomsten binnen. De koeien

die gebruikt worden voor de vleespakketten komen van het bedrijf zelf. Het zijn vaak de koeien die niet genoeg melk geven. In de loop van de tijd is een vaste klantenkring ontstaan. Vaste openingstijden kennen we niet. De mensen kunnen bellen voor een afspraak. Naast de boerderijverkoop bieden we ook bed & breakfast aan. Hiervoor wordt de voormalige pronkkamer in het voorhuis gebruikt. Genieten en tot rust komen is hier het motto. De doelgroep bestaat uit fietsers, wandelaars, natuurliefhebbers en rustzoekers. De motivatie om meerdere taken te hebben, is vooral de variatie aan werkzaamheden. De landbouw vraagt specialisatie en dat betekent iedere dag hetzelfde werk en dat was geen leuk vooruitzicht.'



Familie Bierema, Bed and Breakfast Boerderij, bedandbreakfastboerderij.nl

Aandachtspunten

- o Sluit allianties met ondernemers in de toeristische sector of sluit u aan bij een samenwerkingsverband van boerderijwinkels.
- o Laat zien dat u vooral lokale en streekeigen producten verkoopt. Laat klanten van de producten proeven.
- o Zorg voor goede producten vervang direct slechte producten of producten die over de houdbaarheidsdatum zijn.
- o Zorg ervoor dat uw personeel ook de goede uitstraling heeft en verstand heeft van de producten.
- o Zorg voor een verzorgd erf.
- o Zorg voor beleving (laat iets van het bedrijf zien, b.v. stal of dieren).
- o Pak het professioneel aan.
- o Zorg continue voor vernieuwing, wees innovatief.
- o Ga bij andere (boerderij)winkels kijken.

Plattelandstoerisme

Het platteland is voor veel mensen een geschikte plek om tot rust te komen en te recreëren. Daarnaast is er een hang naar authenticiteit, willen mensen vermaakt worden en is er een toenemende vraag naar georganiseerde activiteiten. Creatieve ondernemers die met plattelandstoerisme aan de slag willen, hebben volop kansen.

>> Vormen van plattelandstoerisme

Ruim 2.400 agrarische bedrijven doen iets met plattelandstoerisme (2007). Er zijn enorm veel verschillende vormen denkbaar. Kies eerst voor een doelgroep en stem daar de vorm van plattelandstoerisme op af.

Vormen van plattelandstoerisme	Activiteiten
Verblijfsrecreatie	Camping, bed & breakfast, groepsaccommodaties en buitenverblijven
Dagrecreatie	Verhuur van fietsen, boten, paarden of huifkarren, wandelen, evenementsbezoek
	Horecagelegenheid
	Arrangementen, excursies, kinderfeestjes, museum, workshops
	Sport- en spelactiviteiten, survival, speeltuin, visvijver, boerengolf

>> Waarom meedoen?

Extra inkomsten en behoefte aan omgang met mensen of variatie in de werkzaamheden kunnen redenen zijn om met plattelandstoerisme te beginnen. Daarnaast is het inspelen op de behoefte van veel mensen. Bijkomend voordeel is dat het positief kan zijn voor het imago van de agrarische sector.

Plattelandstoerisme

Investeringen	€ €
Bereikbaarheid	🚗
Invloed op bedrijfsvoering	⚡ ⚡
Beschikbaarheid arbeid	👷 👷

>> Wat is er voor nodig?

Plattelandstoerisme stelt hoge eisen aan uw ondernemerschap. Een onderscheidend concept ontwikkelen en dit regelmatig vernieuwen, samenwerken met andere bedrijven zijn zaken waar u als recreatie-ondernemer mee te maken krijgt. Gastvrijheid tonen en vriendelijk zijn. Dat zijn de basisvaardigheden. Toch zullen uw gasten zich ook aan regels moeten houden. De kunst is dat u deze regels handhaaft zonder uw gasten af te schrikken. Geduld en tact zijn nodig. U krijgt ongetwijfeld wel eens te maken met kritische mensen. Blijf rustig en relativeer. Wees verder creatief en stressbestendig. Creatief bijvoorbeeld in het leuke dingen organiseren bij slecht weer. Een overdekte ontvangstruimte is wel een minimumvereiste.

>> Wat merk je ervan?

Als recreatie-ondernemer raakt u een deel van uw privacy kwijt. De mate waarin dat gebeurt, bepaalt u door afspraken te maken met uw gasten. Door looproutes slim in te passen kunt u uw privédomein afschermen van het toegankelijke deel van het bedrijf. Het vraagt verder veel tijd naast uw bestaande werkzaamheden. U moet bereid zijn om informatie te geven en ook bereikbaar te zijn voor reserveringen. Kennis van buitenlandse talen kan handig zijn. Denk goed na over de doelgroep die u op uw bedrijf wilt ontvangen en stem hier uw concept op af. Hoe beter u zich in de doelgroep verdiept en inleeft hoe beter u in staat bent maatwerk te leveren. U kunt kiezen voor seizoensgebonden recreatie of het hele jaar door. Ook kunt u zich beperken tot dagrecreatie. Veiligheid voor uw gasten is essentieel. Zeker als de bezoekers toegang hebben tot het agrarische deel van uw bedrijf. Denk bijvoorbeeld aan de opslag van gewasbeschermingsmiddelen, machines en



Plattelandstoerisme

(melk)putten. Ook dierenwelzijn is een belangrijk element. En agressieve dieren vallen niet in de smaak bij uw gasten. Verder is aandacht nodig voor een schoon en opgeruimd erf. Zorg verder voor een goede aansprakelijkheidsverzekering. Denk ook aan de hygiëne en voedselveiligheid.

>> Waar kan het?

Mooie natuur, een afwisselend landschap, bezienswaardigheden en recreatieve voorzieningen kunnen bezoekers trekken. Zijn er elementen die een verblijf op uw bedrijf aantrekkelijk maken, benoem ze tot kernwaarden en benut ze dan in uw promotie. Verder is de bereikbaarheid een belangrijk punt. Bij een aantrekkelijke voorziening zullen recreanten wel bereid zijn een omweg te maken. Zorg in ieder geval voor een goede bewegwijzering. Goed openbaar vervoer kan ook een voordeel zijn. Als er in uw omgeving meer bedrijven zijn met recreatieve activiteiten, zijn hier misschien mogelijkheden om samen arrangementen te maken.

>> Wat kost het?

Een ondernemingsplan is nodig om een overzicht van de kosten en opbrengsten te krijgen. Het plan is vaak ook nodig voor het verkrijgen van de financiering. Soms zijn er subsidiemogelijkheden (AVP/ILG-gelden) maar het is niet altijd even gemakkelijk om deze subsidies ook te krijgen. Houdt er rekening mee dat promotie een flink deel van de omzet uitmaakt; 10% is een veel gehanteerde vuistregel. Een minicamping met 15 staanplaatsen vraagt een investering van € 70.000 (toiletgebouw, parkeerharding, bewegwijzering, groenaanleg en water/elektrisch op iedere plek). Reken op jaarlijks 500 uur arbeid.

>> Wat levert het op?

Dit wordt in belangrijke mate bepaald door de bezettingsgraad bij verblijfsrecreatie en het aantal bezoekers bij dagrecreatie. Wageningen UR heeft onderzoek gedaan naar de omzet van verschillende vormen van plattelandstoerisme. De omzet van een minicamping bedraagt ongeveer € 20.000, de omzet van een groepsaccommodatie € 55.000.

De omzet in de dagrecreatie varieert € 2.500 voor het geven van excursies tot € 150.000 van een grootschalige horecagelegenheid.

Meer informatie

Kijk op pagina 22 onder het kopje Plattelandstoerisme. Hier wordt ook ingegaan op complexe wet- en regelgeving.

Aandachtspunten

- Zorg voor een goed marketingbeleid.
- Staar u niet blind op de inkomsten. U moet het wel echt willen.
- Zorg dat er een vast aanspreekpunt is voor uw gasten.
- Bezuinig niet op sanitair. Daarop wordt een recreatiegelegenheid vaak op beoordeeld.
- Er is nog steeds een trend richting authenticiteit en luxe. Houdt hier rekening mee bij de ontwikkeling van uw bedrijfsconcept.
- Sta open voor samenwerking, ook met niet agrarische bedrijven.

'Als je je bedrijf openstelt, komt de vraag vanzelf'

'Met ons landbouwbedrijf willen we de mensen dichterbij de natuur, de landbouw en hun eigen voedsel brengen. De bezoekers stellen dan vanzelf vragen die op het bedrijf kunnen worden gerealiseerd. Het bedrijf is hiervoor zes dagen per week opengesteld voor het publiek. In eerste instantie werden alleen kano's verhuurd. Dat is later uitgebreid. Naast het opengestelde boerenbedrijf en de winkel is er ook een zuivelproeverij/restaurant waar bezoekers de producten van het bedrijf kunnen proberen. Verder bieden we een reeks van arrangementen, zoals kinderpartijtjes, vrijgezellenfeestjes, personeelsfeestjes, kaasmaken enz. De grote diversiteit is juist ontstaan door vragen van bezoekers. Er zijn nu een kleine trekkerscamping en trekkerhutten aanwezig. Deze zijn beschikbaar voor één of twee nachten. We zijn beter ingesteld op dagbezoekers.'



Familie van Rijn, 't Geertje, www.hetgeertje.nl.

EHBO diploma

Als er veel mensen gaan komen, is het bezit van een EHBO-diploma aan te bevelen.

'Je wilt het op vakantie beter hebben dan thuis'

Antoinet van Helvoirt
(Gelders Overijssels Bureau voor Toerisme)



Kinderopvang

Het agrarische bedrijf biedt goede kansen voor kinderopvang. Op de boerderij zijn kinderen buiten, hebben volop de mogelijkheid om zich te bewegen en hebben zij contact met dieren en de natuur. Daarmee onderscheidt de agrarische kinderopvang zich van anderen.

>> Vormen van kinderopvang

Kinderopvang op de boerderij betekent professionele opvang van kinderen van nul tot twaalf jaar in combinatie met een agrarisch bedrijf in functie. Kinderopvang kan op alle typen agrarische bedrijven worden toegepast en valt in te delen in vier hoofdgroepen:

Vormen van kinderopvang	Omschrijving
Kinderdagverblijven voor de hele-dagopvang	Voor kinderen van nul tot vier jaar, op alle (werk)dagen van de week gedurende acht of meer uren aangesloten meestal minimaal 50 weken per jaar.
Buitenschoolse of naschoolse opvang	Voor schoolgaande kinderen in de leeftijd van vier tot twaalf jaar, buiten schooltijd en in de vakanties.
Gastouderopvang	Een gastouder vangt kinderen van andere ouders op in de leeftijd van nul tot twaalf jaar. Wettelijk is vastgesteld dat een gastouder, naast eigen kinderen nog maximaal drie kinderen mag opvangen
Thuiscrèche	Hier gaat het op de opvang van maximaal vijf kinderen. Er worden aanvullende eisen gesteld aan opleiding en huisvesting.

Kinderopvang

Investerings	€ € €
Bereikbaarheid	🚗 🚗
Invloed op bedrijfsvoering	⚡
Beschikbaarheid arbeid	👤 👤 👤

>> Waarom meedoen?

Kinderopvang is een neventak die een goed inkomen kan opleveren. Het starten van een zelfstandige kinderopvang is echter niet eenvoudig. Met een achtergrond in de zorg of kinderopvang van u of uw partner is de stap wel makkelijker te maken. Voor veel mensen is kinderen laten opgroeien in een natuurlijke omgeving een reden om met kinderopvang te starten.

>> Wat is er voor nodig?

Veel agrarische bedrijven hebben zich verenigd in de 'Verenigde Agrarische Kinderopvang' (VAK). Dit is niet verplicht, registratie in het gemeentelijk registratieregister voor kinderopvang is voldoende. Bedrijven die zich aansluiten bij de VAK kunnen op basis van een licentie gebruik maken van een speciaal ontwikkelde agrarische kinderopvangformule en alle ondersteuning die daar bij hoort. Aan een ondernemer die in de kinderopvang wil starten, worden geen opleidingseisen gesteld. Het is voor mensen zonder ervaring echter veel moeilijker dan voor mensen met ervaring in de kinderopvang. U kunt daarvoor een kinderleidster inschakelen. Deze moet wel een opleiding MBO kindgericht gevolgd hebben. Verder zult u goed met kinderen moeten kunnen omgaan. Zorg voor welzijn en veiligheid staan voorop. Een goede oriëntatie is van groot belang. U kunt bijvoorbeeld stage lopen, open dagen bezoeken en vragen stellen aan mensen die gebruik maken van kinderopvang.

>> Wat merk je ervan?

Kinderopvang is een vorm van multifunctionele landbouw waarin je al snel met personeel te maken krijgt. Leidinggevende capaciteiten zijn dus heel belangrijk, u moet uw bedrijfsvisie kunnen overbrengen op uw personeel. Een kinderdagverblijf is 52 weken per jaar open. De dag begint vroeg en eindigt laat. U kunt de kinderopvang ook niet een dagje sluiten. Een kinderdagverblijf heeft verplicht een oudercommissie met verzwaard adviesrecht; transparantie van de bedrijfsvoering, ook financieel, is dus heel belangrijk. Uw omgeving, maar vooral ook uw gezin moet achter uw plannen staan. Om uw eigen privacy te waarborgen is het belangrijk dat u uw privédomein goed gescheiden houdt van het kinderdagverblijf.



Kinderopvang

Een kinderdagverblijf is een goed renderende activiteit. Zorg er voor dat u van het begin af aan zoveel mogelijk werk, bijvoorbeeld schoonmaken en beddengoed wassen, uitbesteedt. Veiligheid is enorm belangrijk bij kinderopvang; er moet van alles aan worden gedaan om de veiligheid te waarborgen. U kunt bijvoorbeeld ervoor zorgen dat eerst het werk is afgerond voordat de kinderen naar buiten kunnen.

>> Waar kan het?

Natuurlijk moeten in uw omgeving kinderen wonen. Of u woont langs een route met veel woon/werkverkeer. Daarnaast moet er vraag zijn naar kinderopvang. U bent overigens niet geheel afhankelijk van de locatie omdat er mogelijkheden zijn voor goed vervoer.

>> Wat kost het?

Aanzienlijke investeringen in gebouwen en inrichting zijn nodig voordat u met kinderopvang start. U moet dan al gauw denken aan ongeveer € 225.000 voor verbouwing en inrichting per groep van 12 kinderen. Daarnaast zult u kosten moeten maken voor administratie, promotie, aanschaf van speelgoed en afdracht aan de gastoudersorganisatie. Daarvoor is ongeveer € 5.000 nodig. Voor kinderopvang wordt geen subsidie gegeven. Alle ouders hebben echter recht op een inkomensafhankelijke toeslag voor buitenschoolse opvang en dagopvang

>> Wat levert het op?

Bedrijven die zich aanmelden bij de 'Verenigde Agrarische Kinderopvang' bieden ook formeel kinderopvang in de zin van de Wet op de Kinderopvang. Ouders die van deze kinderopvang gebruik maken, kunnen rekenen op een financiële vergoeding van rijk en werkgever. De overheid is in 2009 uitgegaan van een vergoeding van € 6,10 per uur. Is het uurtarief dat u rekent hoger dan moet dit bedrag door de ouders zelf worden bijgepast.

>> Wet- en regelgeving

Er zijn zeven inspectiediensten die uw bedrijf controleren. Er zijn naast Ruimtelijke ordening nog acht verschillende wetgevingen

waar u mee te maken heeft. Kinderopvang op de boerderij is betrekkelijk nieuw. Het starten met kinderopvang in het buitengebied kan soms belemmeringen geven. Kinderopvang is in veel bestemmingsplannen niet opgenomen. Hou dus rekening met een lang traject voordat u kunt starten. De gemeente kan ten behoeve van uw plan overgaan tot een projectbesluit. Hierdoor kan uw activiteit doorgang vinden vooruitlopend op de wijziging van het bestemmingsplan. Indien deze procedure gevolgd wordt zal er een goede ruimtelijke onderbouwing van uw projectplan gemaakt moeten worden.

Meer informatie

Kijk op pagina 22 onder het kopje Kinderopvang.

Aandachtspunten

- o Oriënteer u goed op kinderopvang.
- o Onderzoek de vraag/behoefte in uw gemeente of regio.
- o Er is nog een grote markt voor buitenschoolse opvang voor speciaal onderwijs.
- o Maak een ondernemingsplan.
- o Werk vanuit uw eigen visie, laat u niet leiden door de grote behoefte aan agrarische kinderopvang.
- o Bouw netwerken op.
- o Zorg voor regionale publiciteit.
- o Zorg voor positieve mond-tot-mondreclame.
- o Ouders die gebruik maken van kinderopvang zijn doorgaans hoogopgeleid en kritisch.

'We zijn gestart uit idealisme'

'De start van de kinderopvang is een geleidelijk proces geweest. Eerst komt er één kind, en al gauw komen er meer. De kinderen komen allemaal uit de omgeving. Op dit moment zijn er zes kinderen die drie dagen in de week van 8.00 uur tot 18.00 uur komen spelen. Door advertenties in de plaatselijke krant hebben we de kinderopvang onder de aandacht gebracht. De kinderopvang vraagt een behoorlijke tijd. In het begin is veel tijd nodig voor de invoering van een kwaliteitssysteem. Daarnaast is er de administratie, inkoop en onderhoud aan de speelomgeving.

Besef ook dat alles net iets schoner moet zijn dan normaal. Daarnaast zijn cursussen noodzakelijk om op de hoogte te blijven van alles wat er speelt in de kinderopvang. Bij de start is veel informatie verzameld bij andere kinderopvang en bij vrienden. De ouders die gebruik maken van de kinderopvang moeten een goed gevoel erover hebben waar hun kind terecht komt.'

'Ouders moeten een 'klik' hebben met de kinderopvangplek en met de begeleider.'



Anneke Reijns, Kinderopvang De Boerderij
www.kov-deboerderij.nl



Zorg

Een zorgboerderij is een agrarisch bedrijf dat ruimte biedt aan mensen die hulp, zorg, rust of begeleiding nodig hebben. Op een boerderij is rust en ruimte volop aanwezig. Het ritme van de seizoenen en het werken met planten en dieren geeft de deelnemers verantwoordelijkheid, houvast en daarmee structuur. Agrariërs die een zorgboerderij zijn gestart, doen dit vaak uit persoonlijke motieven.

>> Vormen van zorg

Zorg aanbieden kan op vele manieren, afhankelijk van de doelgroep aan wie u de zorg wilt aanbieden. Aan meerdere doelgroepen zorg aanbieden is ook mogelijk. Afhankelijk van de beschikbare tijd kunt u één of meerdere dagen uw bedrijf openstellen. Naast zorgboerderijen zijn er ook welkomboerderijen. Deze bieden kleinschaligere en meer laagdrempelige vormen van zorg aan.

>> Waarom meedoen?

De boerderij wordt veelal gezien als een gezondmakende omgeving. Veel zorgboeren willen anderen daarin laten delen. Daarnaast is er vaak een partner die een achtergrond in de zorgsector. De kleinschaligheid en de mogelijkheid thuis te werken, spreekt die partner vaak aan. De verdiensten kunnen de moeite waard zijn maar de investeringen (vooral in arbeid) zijn hoog. Uit ervaringen blijkt dat financiële motieven nooit de belangrijkste drijfveer mogen zijn om een zorgboerderij te starten. Laat je goed adviseren.



Zorg

Vorm	Doelgroep	Activiteit
Dagbesteding	Mensen met een lichamelijke beperking	Begeleiding geven bij het uitvoeren van de dagelijkse werkzaamheden
Wonen en werken	Mensen met een verstandelijke beperking	Aansturen bij het zelfstandig meedoen met dagelijkse werkzaamheden.
24-uurszorg	Mensen met een psychiatrische problematiek	Deelnemers verantwoordelijkheid aanleren om terug te keren op de arbeidsmarkt
Arbeidsintegratie	Mensen met een justitionele problematiek	Ondersteuning gegeven aan ouderen bij de daginvulling
	Langdurig werklozen	Een plek voor dagbesteding om zich verder te ontwikkelen.
	Mensen met burnout	
	Schoolverlaters	
	WAJONGERS	
Ouderenzorg	Dementerende ouderen	
	Ouderen die ondersteuning nodig hebben in een zinvolle daginvulling	
Jeugdzorg	Autistische kinderen	
	Jongeren tot 18 jaar	
Speciaal onderwijs	Jongeren die extra ondersteuning bij het leren nodig hebben	

>> Wat is er voor nodig?

Het is een voordeel als u of uw partner enige opleiding of ervaring in de zorg heeft. Er worden geen opleidingseisen gesteld mits geen verpleegkundige handelingen worden verricht, bijvoorbeeld het toedienen van medicijnen. Het belangrijkste is dat u als persoon geschikt bent om dit werk te doen. De Stichting Verenigde Zorgboeren heeft een kwaliteitssysteem ontwikkeld waarmee u de kwaliteit van de zorg op uw bedrijf kunt borgen en u dit kan communiceren naar (potentiële) cliënten, zorginstellingen en zorgverzekeraars. Voor het omgaan met de deelnemers moet u beschikken over sociale en communicatieve vaardigheden. Geduld, gastvrijheid en flexibiliteit zijn sowieso noodzakelijk. Verder zult u als ondernemer mensen moeten motiveren en beoor-

delen. Veel is te leren maar het moet wel in je zitten. U kunt overwegen om deskundigheid in te huren. Scholing en stage lopen bij een collega-bedrijf wordt aanbevolen mocht u met zorg willen starten.

>> Wat merk je ervan?

Zorg heeft een grote invloed op het gezinsleven omdat u (een deel van) uw privacy verliest. De keuze voor zorglandbouw moet u ook met uw gezin nemen. Een zorgtak is geestelijk en lichamelijk intensief en kan ten koste gaan van de productietak. Wees hiervan bewust. Ook zijn sommige werkzaamheden niet goed te combineren. Zo zal het gebruik van zwaar en gevaarlijk materieel zo veel mogelijk buiten de opvanguren van de deelnemers moeten gebeuren. Ook bij de

'Zorg is niet een product dat je vandaag maakt en morgen kunt verkopen. Dat moet groeien.'

Franca Winkels, zorgboerderij Klaterspeel

opslag van gewasbeschermingsmiddelen zijn extra maatregelen nodig. Bij de werkzaamheden van deelnemers op het bedrijf dienen de ARBO-regels in acht genomen te worden.

>> Waar kan het?

Als het vervoer goed is georganiseerd, mag het bedrijf wel op enige afstand van de zorgvragers liggen. De opzet van een zorgboerderij heeft weinig gevolgen voor de omwonenden. Informeer wel uw naaste burens vroegtijdig, zeker als u met ex-verslaafden of ex-gedetineerden gaat werken.

>> Wat kost het?

Wat de kosten zijn van de opzet van een zorgboerderij is moeilijk aan te geven. Wat betreft de financiering zijn er nogal wat mogelijkheden. Zowel het systeem van vergoedingen voor de deelnemers als de financiering van een zorgboerderij zijn constant in verandering. Op de website van de Stichting Verenigde Zorgboeren vindt u steeds de meest actuele informatie.

>> Wat levert het op?

De financiële opbrengsten van een zorgtak zijn divers. Uit onderzoek blijkt dat de vergoeding per uur varieert van € 9 tot € 24. Deze vergoeding is afhankelijk van de doelgroep en de soort zorg die wordt aangeboden. Ook het aantal in te vullen uren is verschillend. De marktverwachtingen voor zorglandbouw zijn goed. Het huidige aantal bedrijven bedraagt circa 1.000. De verwachting is dat dit aantal nog zal doorgroeien. Sinds 1 januari 2009 vallen een aantal vormen van dagbesteding voor bepaalde doelgroepen niet meer onder de AWBZ maar

onder de, door gemeenten uitgevoerde, WMO (Wet Maatschappelijke Ondersteuning).

>> Wet- en regelgeving

Gemeenten gaan verschillen om met het wel of niet toestaan van zorglandbouw in het buitengebied. Wijziging van het bestemmingplan is meestal niet nodig. Als er ook overnachting wordt aangeboden is een bestemmingsplanwijziging wel noodzakelijk. Wanneer zorg is toegestaan bij vrijstelling, worden er vaak eisen gesteld aan de inrichting. Vrijstelling is dan alleen mogelijk wanneer een bestaand bedrijfsgebouw wordt gebruikt. Wanneer u gaat verbouwen of nieuw gaat bouwen, zijn vergunningen vereist. Uitgangspunt is vaak dat er een relatie moet zijn tussen de zorgtak en de landbouw op het bedrijf. Voordat u van start gaat, is het belangrijk goed te informeren bij de gemeente. Zorg is vrijgesteld van BTW.

Meer informatie

Kijk op pagina 22 onder het kopje Zorg.

Aandachtspunten

- o Kijk niet alleen naar de economische voordelen.
- o Start niet voordat er duidelijke afspraken zijn gemaakt met zorginstellingen.
- o Pak het serieus en professioneel aan.
- o Kijk goed bij voorlopers en oriënteer u vooraf.
- o Kies voor een doelgroep.
- o Informeer u over uw doelgroep binnen de zorgwereld.
- o Sluit u aan bij een samenwerkingsverband.
- o Stel een ondernemingsplan op voor de eerste vijf jaar.
- o Zoek slim naar subsidies. Denk aan subsidies van gemeente en provincie.

'Er zat veel tijd tussen plan en realisatie'

'Met onze zorgboerderij richten we op ons dagopvang voor ouderen. Vijf jaar na de start loopt het prima, er is veel belangstelling. Toch waren er de eerste twee jaar aanloopverliezen, maar dat risico heb je bij elke start van een nieuw bedrijf. Een



Johan en Gerrie Martens, zorgboerderij De Hemelrijksche Hoeve, www.hemelrijkschehoeve.nl.

meevaller bij de start was de belangstelling van ouderen om op het bedrijf te komen. Een tegenvaller was de lange voorbereidingstijd. Daarnaast is er een hoop regelwerk voor de zorg. Kwaliteiten die je als ondernemer moet bezitten, zijn dat je goed met ouderen moet kunnen omgaan, regelwerk moet kunnen en veel energie moet hebben. Al doende leer je het proces te begrijpen en uit te werken. Als ondernemer ben je fulltime bezig in de zorgtak, vierentwintig uur per dag, De toekomst voor het bedrijf ziet er positief uit. Het is levensvatbaar en we hebben er weer plezier in. De eerste reden voor de start van de zorgboerderij was een economische. Onze melkveetak was niet meer rendabel genoeg. Een andere stimulans was dat Gerrie een opleiding en werkervaring in de ouderenzorg had. Dit gecombineerd met de toenemende vraag vanuit de maatschappij, was voldoende om erin te stappen.'

'Investeer in jezelf, wees kritisch naar jezelf.'

Marianne van der Heijden (ZLTO)

Meer informatie

>> Subsidies

- Op de site www.netwerkplatteland.nl vindt u informatie over het subsidiestelsel LEADER+. LEADER+ is een regeling van de Europese Unie, en is een experimenteel programma waarmee sociaal-economische impulsen op gebiedsniveau worden gegeven. Dit gebeurt door middel van financiering van lokale en regionale initiatieven. In Nederland zijn 31 LEADER-gebieden aangewezen
- Op de site www.vitaalplatteland.nu vindt u informatie over het Investeringsbudget Landelijk Gebied (ILG). ILG is een landelijke subsidieregeling van de overheid om de ontwikkeling van het landelijk gebied te stimuleren. ILG is een budget dat meerdere regelingen vervangt.
- POP2 is een regeling voortkomend uit het Europese Gemeenschappelijk Landbouwbeleid. Hierin is een budget beschikbaar voor de thema's klimaatverandering, hernieuwbare energie, watermanagement, biodiversiteit en innovatie t.b.v. de hiervoor genoemde thema's. Meer informatie hierover vindt u op www.regiebureau-pop.eu.
- Op de site www.agriholland.nl/subsidies vindt u actuele informatie over allerlei subsidieregelingen.
- Een ander overzicht van subsidies inclusief een subsidiecheck vindt u op www.allesoversubsidie.nl
- *Het Kenniscentrum Recreatie* onderhoudt in een subsidiegids een database met subsidieregelingen op het gebied van milieu, toerisme en recreatie. Deze geeft een overzicht van (vrijwel) alle regelingen en subsidies met een korte beschrijving. Kijk hiervoor op www.stichting-recreatie.nl.

>> Algemene informatie

- Op de site www.multifunctionelelandbouw.nl vindt u veel informatie over alle facetten van de multifunctionele landbouw. Per vorm van multifunctionele landbouw vindt u een algemene beschrijving, handleidingen, onderzoeken, een overzicht van subsidies en wet en regelgeving en links naar relevante websites. Tevens is er in 2009 een nulmeting en marktonderzoek uitgevoerd.

- Op de site van de Kamer van Koophandel, www.kvk.nl vindt u veel informatie voor (startende) ondernemers. U kunt hier ook een businessplan downloaden.
- www.boerengids.nl. Op deze site kunt u op een leuke interactieve manier veel kennis en ideeën opdoen voor u als gastheer bij zowel educatie, huisverkoop als agrotourisme.
- Op de site LNV-sites www.hetInvloket.nl en www.minlnv.nl vindt u veel informatie over de wet- en regelgeving, dierziekten etc.
- Op de site www.lto.nl vindt u alles over de activiteiten die de verschillende LTO-organisaties ondernemen ten aanzien van multifunctionele landbouw.
- Op de site www.guus.net wisselen ondernemers en andere geïnteresseerden kennis en ervaringen uit over multifunctionele landbouw.

>> Agrarisch natuurbeheer

- Op de site www.natuurbeheersubsidie.nl vindt u een schat aan informatie over agrarisch natuurbeheer. Onder andere een beschrijving van de verschillende pakketten en tarieven, de procedures en formats, achtergrondinformatie, enz. enz.,
- Op de site www.natuurbeheer.nu vindt u veel informatie over Europese, Nederlandse en provinciale subsidieregelingen.
- Landschapsbeheer Nederland verzorgt verschillende cursussen over beheer. Op www.landschapsbeheer.nl is ook het Handboek agrarisch natuurbeheer te vinden. Dit handboek geeft een overzicht van beheermaatregelen; boeren met ervaring op het gebied van natuur- en landschapsbeheer komen aan het woord. Naast Landschapsbeheer Nederland zijn er ook provinciale stichtingen.
- Op de site www.vitaalplatteland.nu vindt u informatie over het Subsidiestelsel Natuur- en landschapsbeheer (SNL). SNL is de opvolger van het Programma Beheer.
- Op de site van de helpdesk van het ministerie van LNV, www.hetInvloket.nl, vindt u een brochure met daarin informatie over de Provinciale Subsidieregeling Agrarisch Natuurbeheer (PSAN) en de verschillende pakketten. Kijk ook

op de website van uw provincie.

- Natuurlijk Platteland Nederland is een samenwerkingsverband van Agrarische Natuur Verenigingen (www.natuurlijkplatteland.nl). Hier vindt u overzichten van de bij deze organisaties aangesloten Agrarische Natuurverenigingen.

>> Educatie

- De Stichting Educatief Platteland (www.educatiefplatteland.nl) werkt aan het maken van lespakketten en certificering d.m.v. een kwaliteitssysteem. Zij biedt daarnaast informatie, cursussen en ondersteuning.
- www.metdeklasdeboerop.nl is een initiatief van het Platform Boerderijeducatie. U vindt hier veel informatie voor docenten en educatieboeren. Onder andere een overzicht van alle gecertificeerde educatieboerderijen.

>> Boerderijverkoop

- De LTO werkgroep Product & Afzet heeft een uitgave gemaakt over de regeling huisverkoop. Deze vindt u op www.boerderijwinkels.net. Ook staat hier veel informatie over de start van de boerderijverkoop.
- Regelgeving op het gebied van hygiëne en voedselveiligheid vindt u op de site van de Voedsel en Waren Autoriteit, www.vwa.nl
- Voor het plaatsen van een bord langs de weg gelden regels. Deze vindt u in de Algemene Plaatselijke Verordening (APV) die u kunt opvragen bij de gemeente.
- Op www.landco.nl vindt u het "Handboek directe verkoop van boerderijproducten" met een uitgebreide handleiding en inspirerende voorbeelden.
- "Aan de slag met goei eten" is een handboek van het Brabants Bureau voor Tourisme. U kunt het downloaden op www.plattelandstoerisme.nl
- Meer dan 75 boerderijwinkels zijn aangesloten bij de Coöperatie Landwinkel (www.landwinkel.nl).
- Op de site www.boerderijwinkels.net vindt u veel informatie

over wet en regelgeving, winkelinrichting, succesfactoren etc.

- Een aantal biologische boerderijwinkels heeft zich aangesloten bij Van Eigen Erf (www.vaneigenerf.nl). Van Eigen Erf ondersteunt boerderijwinkels bij de verkoop via internet.
- Heeft u interesse in de boerderijverkoop van biologisch vlees, dan kunt het Handboek Huisverkoop biologisch vlees vinden op www.biologica.nl (zoek onder Handboek huisverkoop). Het is een beknopt overzicht van wat er allemaal komt kijken als u wilt starten met het aan huis verkopen van biologisch vlees.

>> Plattelandstoerisme

- Een uitstekende portal is www.loketplattelandstoerisme.nl. U vindt hier een Handboek Verblifsrecreatie. Onder publicaties vindt u ook een Startersbrochure Agrotourisme. Daar vindt u ook verwijzingen naar de wet-en regelgeving waarmee u als recreatie-ondernemer te maken krijgt. Denk bij voorbeeld aan het Besluit Hygiëne, Gezondheid en Veiligheid Kampeertreinen maar ook bij het plaatsen van speeltoestellen aan het Besluit Veiligheid Attractie-en Speeltoestellen. Kortom, wet-en regelgeving spelen een belangrijke rol bij deze opzet van een recreatie-activiteit. De Checklist Verblifaccommodatie biedt u een overzicht van de wet-en regelgeving. Op de site vindt u ook een startersgids voor Bed en Breakfast.
- Op www.landco.nl vindt u het "Handboek verblifsrecreatie" met een uitgebreide handleiding en inspirerende voorbeelden.
- Op www.bedandbreakfast.nl staat veel informatie voor aanbieders en gebruikers. Hier kunt u ook de gids "Wegwijs in de Bed & Breakfast sector" bestellen.
- Agrarische bedrijven die verblifsrecreatie aanbieden hebben zich georganiseerd in de vereniging VeKaBo. Op de site www.vekabo.nl vindt u informatie over wat deze vereniging voor u kan betekenen.
- De vereniging SVR (www.svr.nl) is er speciaal voor kamperen bij de boer.

>> Kinderopvang

- Om agrariërs te ondersteunen bij het starten en exploiteren van kinderopvang is de Verenigde Agrarische Kinderopvang (VAK)

opgericht. Agrariërs kunnen zich aansluiten bij de VAK, waarmee ze profiteren van de speciaal ontwikkelde agrarische kinderopvangformule. Informatie daarover vindt u op de site www.agrarischekinderopvang.nl

- Brochure kinderopvang op de boerderij. Te bestellen op www.landbouwzorg.nl.
- Op de site van enkele branchevereniging voor de kinderopvang vindt u veel nuttige informatie voor ondernemers in de kinderopvang; www.mogroep.nl en www.kinderopvang.nl
- Op www.waarborgefondskinderopvang.nl vindt u een virtueel kinderdagverblijf waarin alle eisen die hieraan gesteld worden beschreven worden.

>> Zorg

- De Stichting Verenigde Zorgboeren heeft een Handboek Landbouw & Zorg uitgegeven, meer informatie vindt u op www.landbouwzorg.nl.
- Op de site www.zorgboeren.nl zijn voorbeelden te vinden van zorgboeren die vertellen over hun motieven en ervaringen.
- Op de site www.beterbijdeboer.nl vinden potentiële deelnemers van zorgboerderijen informatie over wat zorglandbouw is en kunnen ze worden doorverwezen naar zorgboerderijen in hun omgeving (matching).
- De wet-en regelgeving rond zorgfinanciering is volop in beweging. Sinds 1 januari 2007 is er een nieuwe wet; de Wet maatschappelijke ondersteuning. De gemeenten gaan de Wmo uitvoeren. Elke gemeente zal daarbij eigen accenten leggen. Meer informatie vindt u op www.persaldo.nl,
- Op de sites www.ciz.nl (Centrum Indicatiestelling Zorg) en www.kiesbeter.nl vindt u veel informatie die voor de deelnemers of cliënten belangrijk is. U vindt hier ook overzichten met tarieven.
- In het kader van arbeids(re)integratie zijn er ook financieringsmogelijkheden. Mogelijk zijn hier voor zorgboeren ook voordelen uit te halen. Voor meer informatie kunt u kijken op de site van het Uitvoeringsorgaan Werknemersverzekeringen, www.uwv.nl onder het kopje Werkgever-Arbeidsongeschiktheid.
- Ook vanuit agrarische financieringsbronnen zijn mogelijk subsidi-

dies voorhanden. Zorgboerderijen passen goed in LNV-regelingen op het gebied van plattelandontwikkeling (POP). Provincie of gemeente kunnen een financiering verstrekken. Dit kan wel verschillen per provincie of gemeente.

- Een andere financieringsmogelijkheid is het aankloppen bij fondsen. Een fondsenoverzicht vindt u op www.verenigingvanfondsen.nl. U kunt denken aan het VSB-fonds, Nationaal Fonds Geestelijke Volksgezondheid en de Rabobank foundation.
- In de brochure "Van boerderij naar zorgboerderij" heeft Wageningen UR op een overzichtelijke manier beschreven wat zorglandbouw is, voor wie zorglandbouw bedoeld is en met welke aanpassingen (bedrijf, management en netwerken) je als startende zorgboer te maken krijgt. De brochure is te downloaden op <http://edepot.wur.nl/8291>.

'De prijs van je product is ondergeschikt; sfeer en beleving zijn doorslaggevende aankooprikkels.'

Theo van Leeuwen (Kaasboerderij de Vierhuizen)

'Zorg voor een goed marketing-beleid en reserveer hier ook budget voor.'

Maïke van der Maat (Van de Maat Agroconsultancy)

Colofon

Deze brochure geeft een beeld van de mogelijkheden van multifunctionele landbouw. De Kansenscanner is één van de door Waardewerken geprioriteerde initiatieven. Waardewerken is een innovatienetwerk van 20 pioniers op het gebied van multifunctionele landbouw. Samen met Wageningen UR (Praktijkonderzoek Plant & Omgeving en Animal Science Group, divisie veehouderij) werken deze pioniers aan het versterken van de multifunctionele landbouw. Opdrachtgever is het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. Kijk op www.waardewerken.nl



Met dank aan:

Michiel v. Amersfoort, Aequator Groen & Ruimte
Pieter-Jan Brandsma, Landwinkel
Maarten Fischer, Taskforce Multifunctionele Landbouw
Marianne v.d. Heijden, ZLTO
Antoinet v. Helvoirt, Gelders Overijssels Bureau voor Toerisme
Nicolette v.d. Kamp, Stichting Educatief Platteland
Theo van Leeuwen, Kaasboerderij de Vierhuizen
Maïke v.d. Maat, Van der Maat Consultancy
Derk Pullen, LTO-Noord Advies
Hans van Stokrom, LandbouwPlus
Joke Verhage, Vereniging Agrarische Kinderopvang

Kansenscanner voor multifunctionele landbouw

© PPO, Lelystad september 2009
Uitgave: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving (Praktijkonderzoek Plant & Omgeving is een onderdeel van Wageningen UR)
Projectleider: Arjan Dekking (Arjan.dekking@wur.nl)
Productiebegeleiding: Roodbont Communicatie en Uitgeverij
Fotografie: Willem Hissink, Rik Hoogewoud, PPO-AGV,
Vormgeving: Studio Flip, www.flip.nl

Deze uitgave is mede mogelijk gemaakt dankzij een bijdrage van de Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Om de sector bij te staan en haar volle potentieel te benutten is door de Minister van Landbouw, Natuur- en Voedselkwaliteit Gerda Verburg een Taskforce ingesteld. Deze Taskforce Multifunctionele Landbouw werkt aan versnelling, verbinding en vernieuwing van initiatieven in de multifunctionele landbouw. Hoe? Door een impuls te geven aan ondernemerschap, professionaliteit, duurzaamheid en maatschappelijke relevantie. Concreet streeft de Taskforce naar omzetverdubbeling in de periode 2008-2012.

Deze brochure en lege invulformulieren zijn te downloaden op www.waardewerken.nl

