

Een echte boerderij met een echte boer

De verbinding van agrarische productie met multifunctionele landbouw



multifunctioneel



Steeds meer boeren combineren hun agrarische activiteiten met kinderopvang, een camping, boerengolf, ontvangst van schoolklassen of zorg. Precies die combinatie heeft meerwaarde voor klanten en bezoekers. Waar zit hem dat in? Hoe belangrijk is dat de activiteiten met het echte boerderijwerk verbonden zijn? Wat willen klanten graag vinden op de boerderij? Wat zeggen boeren hierover die er al ervaring mee hebben, en hoe kunt u de verbinding goed maken?

In deze brochure vindt u antwoorden op deze vragen. De informatie is gebaseerd op interviews met multifunctionele ondernemers, klanten en organisaties die actief zijn in de multifunctionele landbouw.

Het belang van multifunctionele landbouw

Agrarische ondernemers grijpen steeds vaker kansen om met nieuwe activiteiten naast de veehouderij-, akkerbouw- of tuinbouwonderneming hun bedrijf toekomstbestendig te maken. Ze zoeken gericht naar een combinatie van activiteiten die elkaar versterken. Een melkveebedrijf met huisverkoop vindt bijvoorbeeld de juiste combinatie met educatie. Of een bedrijf met boerderijeducatie maakt een vervolgstap door ook zorg te verlenen aan ouderen die er kunnen genieten van het echte leven op de boerderij. De agrarische en

niet-agrarische activiteiten zijn op deze bedrijven sterk met elkaar verbonden. Juist die verbinding maakt het voor klanten aantrekkelijk om te komen. Pas als u goed weet wat uw bezoekers, gasten of cliënten willen, kunt u als ondernemer gericht zoeken naar manieren om de agrarische tak goed te combineren met de multifunctionele activiteiten.

Wat vinden klanten belangrijk?

Klanten die naar de boerderij komen om producten te kopen of om te recreëren vinden het belangrijk de agrarische tak van het bedrijf te kunnen zien en beleven.



Dat geeft hen het gevoel dat het echt en levendig is.

Zo hechten ouders met kinderen op de agrarische kinderopvang veel waarde aan het contact dat hun kinderen kunnen hebben met dieren. Voor 50-plussers ligt de nadruk vooral op rust en ruimte. Veel zorgcliënten noemen dat ze 'echtheid' van het boerenbedrijf vooral belangrijk

vinden; voor hen is dat het wezenlijke van de zorgboerderij. Carrièregerichte jongeren zien op de boerderij graag (exotische) dieren, ze komen er voor rust, ontspanning en voor gezond en lekker eten. Ze willen de boerderij ontdekken en ontvangen graag informatie over de productie op de boerderij via rondleidingen of verhalenboeken. Van traditionele Turkse Nederlanders is bekend dat zij de boerderij opzoeken vanwege de ruimte, voor vermaak en voor educatie aan hun kinderen. Ze zijn geïnteresseerd in duurzame productie van voedsel.

Klantwensen per sector

In de volgende hoofdstukken kijken we per sector naar specifieke wensen van bezoekers en klanten van de boerderij: voor de zorglandbouw, agrarische kinderopvang, recreatie, boerderijeducatie en boerderijverkoop. U krijgt tips en voorbeelden om de verbinding van agrarische productie met multifunctionele activiteiten te leggen.

Aan de hand van een schema op de

laatste pagina kunt u voor uzelf eens op een rijtje zetten welke activiteiten u al ontplooit op uw bedrijf, en bekijken hoe u diverse activiteiten beter met elkaar kunt verbinden.

Ervaringen van ondernemers

Ondernemers geven aan dat ze veel waarde hechten aan het contact met mensen die op hun bedrijf komen. Het is voor hen een van de belangrijkste redenen om te starten met niet-agrarische activiteiten. Ze vinden het essentieel dat het bedrijf herkenbaar is en een eigen identiteit heeft, en dat het goed te zien en merken is dat het om een agrarisch bedrijf gaat.

Wanneer u dicht bij uw agrarische tak blijft, kunt u uw verhaal en enthousiasme over uw bedrijf overbrengen op de klanten. U speelt dus ook zelf een belangrijke rol om de agrarische productie voor klanten op uw multifunctionele bedrijf waardevol te maken.



Kinderopvang

Kinderopvang op de boerderij, zowel dagopvang voor kinderen tot 4 jaar als buitenschoolse opvang van kinderen van 4 tot 12 jaar, sluit goed aan bij het huidige gebrek aan buitenruimte binnen de reguliere opvang. Voor opgroeiende kinderen is het belangrijk dat ze ruimte en gelegenheid hebben om dingen te ontdekken. Dat is goed voor de ontwikkeling van hun zelfvertrouwen en emotionele stabiliteit.

Voor kinderen is een boerderij een ideale plek om van alles te beleven en ontdekken. Ouders zien de meerwaarde van opvang op de boerderij vooral in de ruimte en vrijheid die kinderen er hebben, en dat ze er direct in aanraking komen met dieren en planten.



Wat is de meerwaarde van de agrarische tak voor kinderopvang?

De meerwaarde van het productiedeel van uw bedrijf is dat kinderen zien hoe het er in een agrarische bedrijf aan toe gaat: hoe voedsel geproduceerd wordt en hoe de cyclus van bijvoorbeeld zaaien, verzorgen en oogsten van gewassen loopt. Op de boerderij kunnen ze dat bewust meemaken. Juist op kleine kinderen maakt het leven en werk op de boerderij indruk, dat vergeten ze nooit meer. Ze vinden vooral de boer erg interessant. Ze kennen hem allemaal en stellen graag allerlei vragen. Waarom er mest wordt uitgereden bijvoorbeeld, waarom de koeien niet altijd in de wei lopen, of waarom de boer de aardappelen onder de grond 'verstopt'?

Wat willen ouders?

Ouders vinden de buitenlucht en het contact met dieren en planten belangrijke aspecten voor hun kinderen die ze op de boerderij vinden. Soms zijn ze zelf op

een boerderij opgegroeid en willen ze hun kinderen ook wat van die ervaring bieden. Ouders merken dat kinderen het boerenleven echt interessant vinden. Dat ze niet naar huis willen omdat de trekker nog een keer langs komt of omdat er gevoerd gaat worden.

Naast het aanwezig zijn van deze echt agrarische aspecten, hechten ouders voor de opvang van hun kinderen ook aan kwaliteit, persoonlijke begeleiding en een duidelijke visie.

Ervaringen van ondernemers

Vaak wordt de agrarische kinderopvang gestart door de vrouw van de boer. Beide partners krijgen zo ieder hun eigen taken op het bedrijf. Het aanbieden van kinderopvang vraagt erom dat u (beiden) representatief moet zijn, en dat u gestructureerd, zorgvuldig en hygiënisch moet werken. Ga voor uzelf na hoe u de activiteiten op uw bedrijf zo kunt plannen en uitvoeren, dat er geen onveilige situaties voor de kinderen ontstaan. Bedenk ook in hoeverre u de inrichting van

Anton IJsseldijk, voorzitter Verenigde Agrarische Kinderopvang (VAK):
“De kinderen voelen zich heel mans als ze met emmertjes hebben kunnen sjouwen, dan hebben ze geholpen met melk geven aan de kalfjes. Met stro en hooi slepen is ook al geweldig. Het is niet alleen een fantastische ervaring voor kinderen, maar ook voor mij. Ik geniet ervan om te zien hoe de kinderen het naar hun zin hebben en om hun vragen te beantwoorden.”

uw bedrijf wilt aanpassen en afstemmen zodat kinderen er veilig kunnen spelen en ontdekken.

Tips om de verbinding te leggen

U kunt kinderopvang op verschillende manieren goed verbinden met de agrarische activiteiten van uw bedrijf. Het productiedeel van de boerderij kunt u zo nu en dan inzetten als speelplaats of ‘laboratorium’. Enkele suggesties zijn:

- Zorg voor een afgescheiden plek in de stal (zoals een zolder en loopgang naar achter), zodat de kinderen alles vanaf een veilige plek goed kunnen zien: de geboorte van een kalfje bijvoorbeeld of het werk met de trekker. Let hier zeker

bij nieuwbouw van een stal op.

- Leg in de melkput een platform waarop de kinderen kunnen zien hoe de melkrobot of de melkmachine werkt. Zo zien ze hoe het er in het bedrijf aan toe gaat.
- Zorg voor activiteiten waardoor de kinderen in contact komen met de agrarische tak: ga met de kinderen de dieren voeren, laat ze de stal aanvegen, laat ze sjouwen met emmers, hooi en stro.
- Leg een moestuin aan waar de kinderen kunnen helpen met zaaien en water geven, en waar ze groenten en fruit kunnen oogsten.



Boerderijverkoop

Bij boerderijverkoop gaat het over de verkoop van eigen of andermans landbouwproducten aan consumenten, streekwinkels of horecagelegenheden. Dit kan via een winkel op de boerderij, via de markt of bezorging aan huis of bestellingen via internet. Klanten kopen graag producten in de boerderijwinkel vanwege de prijs, de smaak, de versheid van producten en omdat ze lekker zijn. Maar bovenal komen ze naar de boerderij of tuinderij omdat er iets te beleven valt.



Klant boerderijwinkel:

“Als je iets op de boerderij koopt dan ga je niet alleen voor het product. Het is leuk om er even naartoe te fietsen en dan wil mijn dochter meteen mee voor de dieren. Het is geen probleem dat het tijd kost, omdat het juist ontspanning is.”

Wat is de meerwaarde van de agrarische tak voor de verkoop?

De boerderijwinkel is een plek waar de herkomst van voedsel direct zichtbaar is. Al bij het zien van de verse courgettes, sla of rode bessen op het land krijgen klanten trek. Het is heel anders dan producten gekoeld in een winkel aangeboden te krijgen. Juist omdat de voedselproductie ter plekke gebeurt, onderscheidt de boerderijwinkel zich van de supermarkt. Dat maakt het concept zo interessant voor consumenten.

Wat willen klanten?

Klanten komen naar de boerderij vanwege de prijs en de smaak van de producten en

het dierenwelzijn. Ze waarderen ook de klantvriendelijkheid van de boer en het feit dat hij verstand heeft van de producten die zij bij hem kopen. Klanten vinden het prettig dat ze over sommige aspecten zelf kunnen oordelen. Als ze de dieren in de stal zien staan, krijgen ze zelf een indruk hoe goed het gesteld is met het welzijn van de dieren. Bij sommige tuinderijwinkels die uitsluitend verse groenten, kruiden en bloemen verkopen, speelt voor de klant, zeker voor de echte kookliefhebbers, ook de versheid, diversiteit en seizoensgebondenheid mee. Klanten komen ook soms specifiek af op de sfeer van het bedrijf en de mooie locatie.



Taco IJzerman, De Ommuurde Tuin:

“Onze biologisch geteelde producten moeten heel lekker zijn, maar ook een mooi verhaal hebben en mooi zijn voor in gerechten. Onze klanten bieden we workshops aan rondom eten, 100% voortbouwend op onze teelt. De deelnemers oogsten zelf, ze wassen, hakken, snijden en bereiden. Dat is de lol ervan, ze kunnen de tuinbouwseizoenen op deze manier echt beleven.”

Ervaringen van ondernemers

Het hangt vaak van de omgeving af hoe iemand de directe verkoop van producten op zijn bedrijf vormgeeft. Een ondernemer met een bedrijf langs een doorgaande weg en fietsroutes kiest wellicht eerder voor een winkel aan huis. Een boer van een afgelegen boerderij zoekt de klant eerder op via internetverkoop of via de boerenmarkt.

Maar ook iemands persoonlijkheid speelt mee. Een goede vraag aan uzelf is of u iemand bent die het leuk vindt om op de markt te staan en te vertellen over uw producten. Of blijft u liever op het bedrijf en zorgt u dáár voor beleving voor de klant?

Bepaal voor uzelf of uw klanten mogen rondlopen over het hele bedrijf of alleen over bepaalde delen. U kunt ook openingstijden vaststellen die goed aansluiten bij de andere werkzaamheden op het bedrijf, bijvoorbeeld op het tijdstip van melken, kaasmaken of oogsten van groenten en fruit.

Tips om de verbinding te leggen

De verkoop van producten is prima te verbinden met de lopende agrarische activiteiten van uw bedrijf. Denk bijvoorbeeld aan de volgende zaken:

- Biedt op uw bedrijf met huisverkoop en groente-abonnementen de gelegenheid voor klanten om zelf te oogsten of te plukken.
- Creëer in de winkel via een transparante wand uitzicht op het productiedeel, bijvoorbeeld de kaasmakerij. Overigens is het verplicht om bij kwetsbare producten zoals zuivel een fysieke scheiding te hebben tussen bezoekers en het productiegedeelte.
- Plaats informatiebordjes bij delen van het bedrijf waar klanten mogen komen of geef klanten een informatief A4tje waarmee ze een ronde over het bedrijf kunnen maken.



Onder 'recreatie op de boerderij' vallen vele activiteiten. Er is verblijfsrecreatie, zoals een camping, bed & breakfast of een zogenaamd 'hooitel'. Gasten blijven dan vaak een aantal dagen en komen regelmatig terug. Daarnaast is er dagrecreatie, bijvoorbeeld boerengolf of een maïsdoolhof, soms gecombineerd met horeca of verhuur van vergaderruimte.

Wat is de meerwaarde van de agrarische tak voor recreanten?

Boerderijen roepen positieve gevoelens op bij bezoekers. De koeien in de wei, een haan die kukelt, het meemaken van de seizoenen of het zien van een trekker op het land geven hen de 'boerenbeleving' waar ze naar op zoek zijn. Belangrijke aspecten zijn vooral rust, de ervaring van het buitenleven, contact met dieren en het kunnen leren over de boerderij (educatie).

Juist de combinatie van vermaak met echt werk maakt dat boerderijrecreatie zich onderscheidt van bedrijven die alleen recreatieactiviteiten aanbieden.

Wat willen recreanten?

Bezoekers van de boerderij komen vooral af op de mooie, landelijke ligging van de boerderij. Ze zien de boerderij als plek waar zij kunnen onthaasten. Ze associëren

Klaziena van der Zee, activiteitenboerderij Fjouwerhusterplaets:

"Activiteiten die wij bedenken moeten connecties hebben met ons bedrijf, moeten ermee in overeenstemming zijn. Zo creëer je als boer zelf de meerwaarde van de agrarische tak. We hebben er dan ook niet mee ingestemd toen mensen vroegen of ze hun bruiloft op ons bedrijf mochten vieren. Het voelde niet goed om dat te doen. Daar zijn party-gelegenheden voor."

het agrarische werk dat er te zien is met authenticiteit en echtheid. Samen met de boerenfamilie in de melkput staan, zien welke weg de melk aflegt en de dieren van dichtbij ervaren is voor velen een leerzame beleving. Voor ouders met kinderen is vooral het contact met dieren belangrijk, het aaien en voeren. Recreanten vinden het ook leuk als er iets te proeven is van de producten van de boerderij zoals kaas en ijs.



Ervaringen van ondernemers

Ondernemers met boerderijrecreatie geven aan dat de agrarische en recreatieve tak onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden. Het is niet verstandig om ze van elkaar los te maken anders ontstaat er een heel ander soort bedrijf dat bezoekers weinig te bieden heeft.

U doet er goed aan om bij uzelf na te gaan welke soort activiteiten het beste bij u passen en die tegelijkertijd ook binnen uw bedrijf vorm te geven zijn.

Bedenk dat u niet op elk verzoek van klanten in hoeft te gaan. Soms passen

bepaalde activiteiten vanwege uw bedrijfsvoering niet in een bepaalde periode. Boerengolf spelen past bijvoorbeeld niet in het broedseizoen van beschermde weidevogels. Als u uitleg geeft over de reden waarom iets (tijdelijk) niet kan, ontstaat er begrip bij de bezoeker.

Tips om de verbinding te leggen

Er zijn verschillende manieren om de agrarische tak van uw bedrijf te verbinden met activiteiten waar recreanten graag op

af komen. Voorbeelden zijn:

- Biedt workshops aan uw (camping) gasten op de boerderij, bijvoorbeeld een workshop kaas of jam maken.
- Zorg dat de maaltijden van uw 'bed & breakfast'-gasten op uw bedrijf deels bestaan uit uw eigen boerderijproducten.
- Zet gezellige picknickbanken neer naast het weiland waar jongvee of pinken lopen. Dat zorgt al voor veel 'beleving': pinken zijn zo nieuwsgierig dat de bezoekers ze vanaf hun terras aan kunnen raken.

Boerderijeducatie



Boerderijeducatie is het lesgeven aan basisschoolklassen of aan andere groepen met kinderen of jongeren op een landbouwbedrijf. Het is de ideale manier om kinderen kennis bij te brengen over de herkomst van voedsel. De sector is volop in ontwikkeling. Boeren, regionale organisaties en basis- en voortgezet onderwijs werken steeds vaker samen. Ze bekijken hoe educatieve programma's op de boerderij goed aan kunnen sluiten bij de leerdoelen van het onderwijs. Ook onderzoeken ze of er structurele financiële vergoedingen zijn.

Steeds meer ondernemers willen ook individuele bezoekers een leerzame ervaring op de boerderij bieden. Deze vorm van educatie komt vaak direct voort uit recreatie.

Wat is de meerwaarde van de agrarische tak voor scholen en individuen?

Van alleen een mooie locatie leer je niet veel. Het is essentieel om de educatieve activiteiten te verbinden met de productie

op het bedrijf. Juist het directe contact met de agrarische werkzaamheden werkt heel educatief: mensen leren hoe voedsel verbouwd of verwerkt wordt of hoe het melken van de koeien gaat. Als het bedrijf geen voedsel meer produceert, is het leereffect weg.

Leerkracht basisschool:

“Het boerderijproject is een belangrijke aanvulling op het lesprogramma. Het schoolse leren wordt zo gekoppeld aan leren in de praktijk. De kinderen ontwikkelen nieuwe ‘vaardigheden’ zoals moed verzamelen om met grote dieren om te gaan, zorgen, verschonen, voeren en inzicht krijgen in de voedselketen. Dat kun je niet op school leren.”

Veel ouders en leerkrachten die met de kinderen meekomen hebben bepaalde verwachtingen van een agrarisch bedrijf: dat je er vies wordt, dat de boer een overall aan heeft (ze kijken ervan op als de boer in spijkerbroek loopt) en dat er ‘maar wat op de trekker wordt rondgereden’. Door zelf te zien hoe het er in het echt aan toe gaat en uitleg over het bedrijf te krijgen, ontstaat er meer begrip voor het boerenbedrijf. Mensen zijn dan vaak verbaasd als ze merken dat er een managementconcept ten grondslag ligt aan een boerderij.

Wat willen bezoekers?

Kinderen, maar ook volwassenen, willen het liefste dingen doen, zien en beleven op de boerderij. In elke geval willen ze dieren tegenkomen en bij voorkeur ook aanraken. Daarnaast is een ontspannen sfeer en de mogelijkheid om te onthaasten erg belangrijk. Kinderen met bepaalde gedragsproblemen bloeien op de boerderij vaak op, omdat er zoveel minder prikkels aanwezig zijn dan in hun

Clara van Ravenhorst, de Boerenstee:

“Wij geven bewust aan dat mensen welkom zijn op ons melkveebedrijf, zodat duidelijk is dat het om een bedrijf gaat waar voedsel geproduceerd wordt. We zeggen dus bewust niet: 'kom gezellig op de boerderij'. Aan degenen die geïnteresseerd zijn, geven we kennis mee over het boerenbedrijf. Dat stukje educatie maakt het leuk voor ons. De meeste bezoekers hebben geen idee wat er bij komt kijken als je een melkveebedrijf runt, ze hebben vaak een romantisch beeld van de boerderij, ze zien het als iets leuks en kneuterigs.”

alledaagse omgeving. Voor scholen is het belangrijk dat een bezoek aan de boerderij bijdraagt aan de ontwikkeling van diverse vaardigheden. Hierbij gaat het om praktische vaardigheden als meten, determineren en interviewen, maar ook om onderzoeksvaardigheden waarbij kinderen leren goede vragen te stellen en een onderzoek(je) uit te voeren. Ook helpt een bezoek aan de boerderij de ontwikkeling van sociale vaardigheden, zoals het samen verzorgen van dieren en planten. In overleg met de boer kan er met (kleine) activiteiten meegewerkt worden. Hierbij leren de leerlingen taken te verdelen, verantwoordelijkheid te nemen, angsten te overwinnen, en fysieke inspanning te leveren. In ieder

boerderijbezoek zijn vraagstukken uit de praktijk te gebruiken; over leven en dood, voortplanting, voeding en gezondheid enz. Vragen die onlosmakelijk deel uitmaken van ons dagelijks leven, maar op school soms moeilijk toe te lichten zijn.

Ervaringen van ondernemers

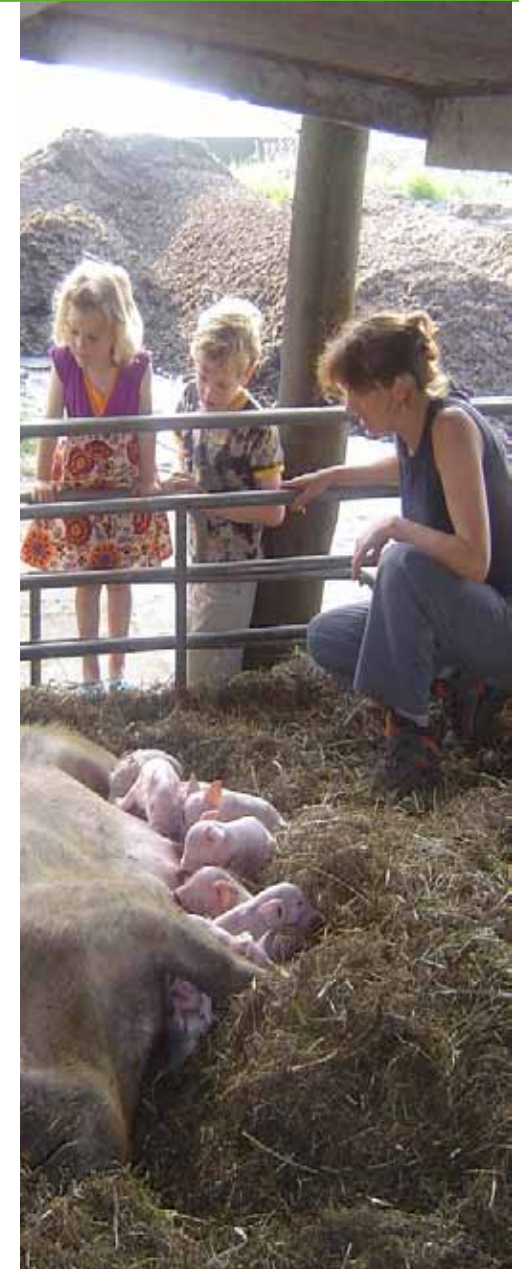
Een educatieboerderij start je niet zomaar. De motivatie van veel ondernemers is dat zij vooroordelen over boeren weg willen nemen en bezoekers bewust willen maken waar hun voedsel vandaan komt. Kijk goed naar wat u zelf wilt op het gebied van educatie. Realiseert u zich dat voor het aanbieden van boerderijeducatie

aan leerlingen het belangrijk is om goed contact met scholen te hebben. Heeft u de tijd om te investeren in een langdurige en duurzame samenwerking? En heeft u de tijd en 'drive' om de begeleiding te doen bij activiteiten?

Tips om de verbinding te leggen

U kunt de agrarische tak van uw bedrijf op verschillende manieren verbinden met educatieve activiteiten voor zowel scholen als individuen. Voorbeelden zijn:

- Creëer in de stal een verblijfsruimte met glazen wand(en) waar bezoekers heen kunnen als er activiteiten met de trekker plaatsvinden. Zij kunnen dan op een veilige manier vanuit die ruimte de activiteiten volgen.
- Goede leereffecten zijn te bereiken door bezoekers en kinderen in direct contact te brengen met dieren, bijvoorbeeld door te aaien of te melken. Biedt dan ook goede handenwasgelegenheid.
- Plaats bordjes met uitleg bij de verschillende bedrijfsonderdelen.



Zorglandbouw

Zorgboerderijen bieden mensen met een zorg- of hulpvraag passende activiteiten aan. Dat kunnen mensen zijn met een lichamelijke en/of verstandelijke beperking, met een psychiatrische achtergrond, (dementerende) ouderen, (ex-)verslaafden, kinderen met autisme of probleemjongeren. Op zorgboerderijen kunnen zij op een plezierige en zinvolle manier hun dag doorbrengen. Het uitgangspunt op zorgboerderijen is aan te sluiten bij wat de deelnemers (nog) kunnen in plaats van wat hen beperkt.



Wat is de meerwaarde van de agrarische tak voor zorgdiensten?

Op de zorgboerderij staan de gebeurtenissen op de boerderij centraal; de agrarische tak van het bedrijf is het hoofddoel. Deelnemers voelen zich hierdoor geen cliënt, maar een werknemer die bijdraagt aan de dingen die gedaan moeten worden. Zij hebben wel ondersteuning en hulp nodig, maar vinden het fijn om niet het stempel van ziek of problematisch te dragen. De boerderij nodigt uit om eenvoudige, maar betekenisvolle activiteiten uit te voeren. Zinvol bezig zijn is een van de basisbehoeften van de mens.

Een boerderij is ook een plek om te leren respectvol om te gaan met dieren en planten, en met elkaar. De dieren en planten hebben zorg nodig, dat doet een beroep op de deelnemers. Het vraagt ze om in beweging te komen en verantwoordelijkheid te nemen, binnen de grenzen van hun kunnen.

Wat willen zorgdeelnemers?

Deelnemers waarderen een bedrijfsmatige aanpak op de zorgboerderij. Het meedraaien met het 'echte' werk in het 'gewone' leven geeft hen een gevoel van eigenwaarde. Het is voor hen belangrijk dat de activiteiten waar ze

IJsbrand Snoeij, Zorgboerderij 't Paradijs:

“Oorzaak en gevolg ligt bij de werkzaamheden op de boerderij dicht bij elkaar, bijvoorbeeld niet goed inpakken leidt tot kapotte eieren, of geen water geven leidt tot verpieterde planten. Het is daardoor precies duidelijk wat er van de kinderen (met autisme) verwacht wordt. Het is opvallend hoe mooi de steeds terugkerende taken op hen uitwerken en welke goede resultaten dit heeft.”

aan meedoen ook echt bijdragen aan de bedrijfsvoering. Ze zijn ook geboeid door de bedrijfseconomische doelen van de boerderij. Ook zij vinden het vervelend als de oogst tegenvalt of als de kippen minder eieren leggen.

Het ritme op de boerderij en de regelmatig terugkerende activiteiten bieden deelnemers een duidelijke structuur, waar zij vaak veel baat bij hebben. Zij geven ook aan het prettig te vinden dat de boer er altijd is en er geen wisselende begeleiders zijn.

Ervaringen van ondernemers

Veel zorgboeren vinden de combinatie van landbouw en zorg de essentie van een zorgboerderij. Voor hen is het de uitdaging om de groep deelnemers in balans houden en tegelijkertijd de strakke doelen die het agrarische werk met zich meeneemt te halen. Dit is niet altijd makkelijk en vraagt veel van de ondernemer.

Kijk goed naar wat u zelf wilt en niet wilt, stel uzelf vragen als: Vind ik het goed dat zorgcliënten altijd over het hele bedrijf

kunnen rondlopen? Vind ik het prettig om af en toe niet gestoord te worden bij bepaalde agrarische activiteiten?’

Tips om de verbinding te leggen

De verbinding tussen agrarische en niet-agrarische activiteiten vormt zozeer de kern van het concept zorglandbouw, dat u zich vooral af moet vragen of u alle mogelijkheden van verbinding goed benut. Vaak is er met kleine aanpassingen al veel te bereiken. Bijvoorbeeld door met verschillende kleuren of plaatjes te werken bij de voerbakken, zijn zorgdeelnemers heel goed in staat diverse diersoorten te voeren.



Aan de slag

Check de mogelijkheden

Hiernaast ziet u nog eens welke manieren er zijn om zinvolle dwarsverbanden te maken tussen agrarische en multifunctionele activiteiten. U kunt voor uzelf nagaan wat er op úw bedrijf mogelijk is door pijlen te tekenen van uw agrarische en multifunctionele tak(ken) naar de verschillende verbindingsmogelijkheden.

Agrarische tak
Melkveehouderij
Akkerbouw
Vollegrondsgroenteteelt
Vleesveehouderij
Glastuinbouw

Mogelijkheden voor verbinding
Laat op bepaalde momenten bezoekers meekijken
Geef klanten een A4-tje mee voor een speurtocht over het erf
Leg een moestuin aan
Schaf aibare dieren aan
Organiseer zelfoogst- of plukdag
Zorg voor transparante gedeeltes om productie zichtbaar te maken
Plaats kalveriglo's in het zicht
Biedt workshops aan: bv. kaas of jam maken
Leg een terras aangrenzend aan weiland waar vee buiten loopt
Organiseer proeverijen gecombineerd met stalbezoek
...
...
...

Multifunctionele tak
Zorglandbouw
Agrarische kinderopvang
Recreatie
Boerderijeducatie
Boerderijverkoop



Communicatie

U heeft als multifunctionele ondernemer zelf een rol in het waardevol maken van de agrarische tak voor bezoekers. Hou voor ogen dat het steeds draait om hoe klanten de agrarische tak kunnen beleven.

U kunt hierover op verschillende manieren met uw klanten, bezoekers of cliënten communiceren:

- Vertel klanten iets over uw bedrijfsvoering. Zorg dat u een goed verhaal hebt dat u consequent vertelt.
- Zorg voor nieuwsbrieven en vul deze aan met 'weetjes' op de boerderij. Laat de lezer de seizoenen meebeleven, dat kan al met een simpele vermelding dat de bomen weer in bloesem staan.
- Pas regelmatig uw website-teksten aan, bijvoorbeeld met de 'weetjes' uit de nieuwsbrief.
- Zet foto's van geboortes van dieren op uw website en laat de klanten namen verzinnen voor de pasgeboren dieren.

Meer informatie over communicatie en veel praktische tips kunt u vinden in het boek 'Communiceren met gezond boerenverstand' (2010) van uitgeverij Roodbont.

Tip

Verbinding van landbouw met een andere tak kan tot knelpunten leiden op het gebied van wet- en regelgeving. In de brochure 'Wat mag ik?' leest u hoe u die kunt vermijden of wat oplossingen zijn. De brochure is speciaal geschreven voor agrarische ondernemers met een multifunctionele tak. Te downloaden van www.multifunctionelelandbouw.nl.



Colofon

© 2011 Wageningen, Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO)
Uitgave Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel van Wageningen UR

Tekst: Maureen Schoutsen en Marcel Vijn

Redactie: Miranda Koffijberg (Communicatiebureau De Lynx)

Fotografie: PPO-AGV en beeldbank Taskforce MFL

Vormgeving: Sjaak Meyberg

Een echte boerderij met een echte boer

De verbinding van agrarische productie met multifunctionele landbouw

Deze brochure geeft u inzicht in de meerwaarde van de agrarische productie op het multifunctionele landbouwbedrijf. Bezoekers, klanten of zorgdeelnemers van de boerderij zijn op zoek naar beleving. Deze beleving ontstaat door een sterke verbinding van de agrarische tak en de multifunctionele activiteiten op het bedrijf. Laat u door deze brochure inspireren om uw bedrijf zo in te richten dat er meer verbinding ontstaat tussen agrarische en niet-agrarische activiteiten.

Deze brochure is te downloaden van www.multifunctionelelandbouw.nl

