

Kansenscanner verbrede landbouw

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

Leeswijzer

Voor u ligt de **Kansenscanner verbrede landbouw**. U als ondernemer staat hierin centraal. Met deze brochure kunt u stapsgewijs nadenken over verbrede landbouw. U kunt nagaan welke vormen van verbrede landbouw bij u passen en waar uw interesse naar uit gaat.

U vindt op pagina 2 een stappenplan: in 10 stappen naar een verbreed bedrijf. De eerste stap naar een verbreed bedrijf is om na te gaan wat u zelf leuk vindt. Op 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 5 kunt u uw bedrijf onder de loep nemen. Hoe zit het bijvoorbeeld met de bereikbaarheid van uw bedrijf (dit is vooral voor huisverkoop van belang) of in welke mate bent u bereid de bedrijfsvoering aan te passen? Op pagina 6 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 een recreatievoorziening, dan is dat een belangrijke voorwaarde. Vanaf pagina 7 krijgt u een overzicht van de verschillende vormen van verbrede 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.

De informatie in deze brochure is afkomstig van verschillende bronnen. Hiernaar wordt verwezen voor aanvullende informatie. Belangrijk onderdeel van de brochure zijn de ervaringen van ondernemers die al langer met verbreding 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 verbreed bedrijf

Inhoudsopgave

Pagina	Inhoud
2	10-stappenplan
3	Zelf aan de slag
3	Ondernemerscan
5	Bedrijfscan
6	Omgevingscan
7	Agrarisch natuurbeheer
9	Educatie
11	Huisverkoop
13	Recreatie
15	Kinderopvang
17	Zorg
19	Meer informatie
20	Colofon

Wilt u zich verdiepen in uw mogelijkheden voor een verbreding van uw bedrijf, 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 de verbreding van uw bedrijf 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 ook kunt

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 3).

Belangrijk is of de gemeente ruimte biedt aan uw idee. In het gemeentelijk 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.

>> Stap 3. Ga na of uw bedrijf en de omgeving de mogelijkheden biedt

Met de bedrijf en omgevingscan op pagina 5 en 6 kunt u de mogelijkheden van uw bedrijf en de omgeving in kaart brengen.

>> 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. Probeer 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 verbrede 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 fototoestel mee) 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.

>> Stap 7. Maak een concept-ondernemersplan

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

- Wat gaat u aanbieden en waarom?
- Aan wie gaat u dit aanbieden?
- 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 de financiers.

Vooraf 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 mini-camping 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 ervaring op te doen.



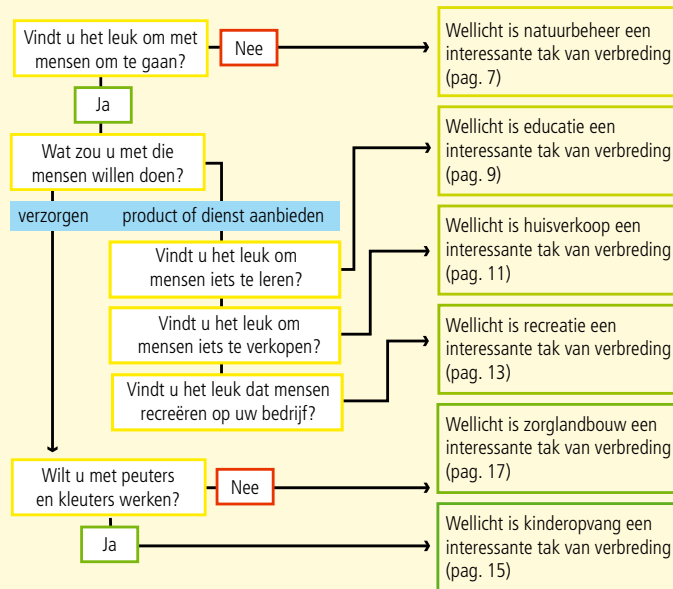


Zelf aan de slag

In deze kansenscanner vindt u een aantal testen die u zicht bieden op de mogelijkheden van een verbreding van 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 3 en 4 komt de ondernemerscan aan bod, op pagina 5 vindt u de bedrijfscan en op pagina 6 kunt u de omgevingscan doen.

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?



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 persoonlijke kwaliteiten. 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 verbrede landbouw met uitzondering van agrarisch natuurbeheer. (Zie voor de uitslagen pagina 4)

1) Marktgerichtheid

Ik volg de ontwikkelingen in de landbouw en maatschappij nauwgezet.

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 anderen in het marktsegment waar ik actief ben en weet wat ze te bieden hebben.

1 2 3 4 5

Ik score voor Marktgerichtheid punten

2) 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 deze negatieve gevolgen voor anderen hebben.

1 2 3 4 5

Ik probeer altijd anderen van mijn standpunten te overtuigen.

1 2 3 4 5

Ik score voor Leiderschap punten

Instructie bij de vragenlijst: bij elke vraag kruist u het vakje aan 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 4.

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

3) Reflectie

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

1 2 3 4 5

Ik kan niet alles weten. Op een aantal terreinen zijn andere mensen deskundiger dan ik.

1 2 3 4 5

Kritiek stimuleert mij anders tegen zaken aan te kijken.

1 2 3 4 5

Ik score voor Reflectie punten

4) 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 score voor Risico durven nemen punten

>>

Zelf aan de slag

5) Initiatief nemen

Ik ben iemand die bij belangrijke beslissingen zelf het initiatief neemt om met de buurt of met de bestuurders te gaan praten.

1 2 3 4 5

Ik neem graag het initiatief als er iets valt te organiseren, iemand moet het initiatief nemen.

1 2 3 4 5

Als er iets mis gaat, zoek ik actief naar een oplossing.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Initiatief nemen punten

6) Standvastigheid

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

1 2 3 4 5

Wanneer een bepaalde aanpak haar kracht heeft bewezen, hou ik daaraan vast. Ook als het even tegenzit.

1 2 3 4 5

Ik neem ook goede beslissingen wanneer ik onder druk sta. Ook weet ik dan de juiste prioriteiten te stellen.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Standvastigheid punten

7) Creativiteit

Ik bedenk graag nieuwe dingen.

1 2 3 4 5

Ik leg gemakkelijk verband tussen zaken.

1 2 3 4 5

Problemen stimuleren mij om nieuwe dingen te bedenken.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Creativiteit punten

Wat kan ik en wat moet ik nog leren?

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 verbreding bij u past. Ook kunt u zien of er mogelijkheden zijn via scholing uw kwaliteiten te verbeteren.

Kruis uw score aan in de tabel, kijk of de competenties voldoende zijn ontwikkeld.

score	marktgerichtheid	leiderschp	reflectie	risico nemen	initiatief	standvastigheid	creativiteit
3	orange	orange	orange	orange	orange	orange	orange
4	orange	orange	orange	orange	orange	orange	orange
5	orange	orange	orange	orange	orange	orange	orange
6	orange	orange	orange	orange	orange	orange	orange
7	orange	orange	orange	orange	orange	orange	orange
8	orange	orange	orange	orange	orange	orange	orange
9	orange	orange	orange	orange	orange	orange	orange
10	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue
11	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue
12	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue	lightblue
13	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen
14	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen
15	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen	yellowgreen

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.

Marktgerichtheid

Gevoel voor wat er in de markt leeft, is eigenlijk voor alle verbredingstakken noodzakelijk. Of het gaat om onderhandelen over een zorgcontract of het promoten van een kindereestje, u moet weten wat er in de markt gevraagd wordt.

Leiderschap

Bij verbredingstakken waar veel omgang met mensen is (zowel klanten als personeel) wordt een groot beroep op leiderschapskwaliteiten gedaan.

Reflectie

Leren van fouten en de werkwijze zonodig bijstellen is bij alle verbrede takken 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.

Risico durven nemen

Risico durven nemen is vooral belangrijk bij recreatie. Bij agrarisch natuurbeheer liggen de inkomsten meer vast in contracten en speelt het nemen van risico's minder een rol.

Initiatief nemen

Voor alle verbredingstakken is een initiatiefrijke houding belangrijk. U kunt zich ook aansluiten bij een natuurvereniging of een vereniging van recreatie-ondernemers.

Standvastigheid

Omgaan met emoties en onverwachte situaties vraagt een evenwichtige houding. Vooral in de zorg, kinderopvang en recreatie kunnen zich onverwachte situaties voordoen.

Creativiteit

Actief zijn in een markt om een product of dienst te verkopen, vraagt veel creativiteit. Klanten willen graag steeds nieuwe dingen. Huisverkoop, recreatie en educatie vragen bijna permanent om creatieve ideeën.

Is mijn bedrijf geschikt voor mijn plannen?

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

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

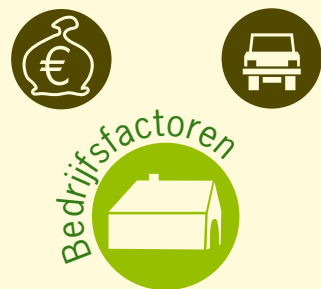
1. Bereikbaarheid; hoe makkelijk is uw bedrijf te bereiken voor uw klanten?
2. Investeringsruimte; hoe groot is de investeringsruimte op uw bedrijf?
3. Beschikbaarheid eigen arbeid; hoeveel eigen arbeid is er beschikbaar voor verbrede activiteiten?
4. Invloed op de bedrijfsvoering; in welke mate bent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

Investeringsruimte

zorg	€ €
kinderopvang	€ € €
huisverkoop	€ € €
recreatie	€ €
educatie	€

Invloed op bedrijfsvoering

zorg	⚡ ⚡ ⚡
kinderopvang	⚡
huisverkoop	⚡
recreatie	⚡ ⚡
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 verbreding. Hoe groter het aantal symbolen, hoe belangrijker de bedrijfsfactor is voor de desbetreffende vorm van verbreding.

Bereikbaarheid

zorg	🚗
kinderopvang	🚗 🚗 🚗
huisverkoop	🚗 🚗 🚗
recreatie	🚗
educatie	🚗 🚗

Beschikbaarheid eigen arbeid

zorg	👤 👤 👤
kinderopvang	👤 👤 👤
huisverkoop	👤 👤 👤
recreatie	👤 👤
educatie	👤 👤

'We vinden het fijn mensen te laten meegenieten van het boerenleven, en iets over de herkomst van ons voedsel te laten zien en te laten beleven.'

Tineke van den Berg en Tom Saat, Stadsboerderij Almere



Is mijn bedrijf geschikt voor mijn plannen?



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 verbreding. Zo zal de opzet van een 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 verbrede 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 verbreding. Hoe groter het aantal symbolen, hoe belangrijker de bedrijfsfactor is voor de verschillende vormen van verbreding.

Concurrentie

zorg	1
kinderopvang	2
huisverkoop	3
recreatie	4
educatie	1

Aantrekkelijkheid gebied

zorg	1
kinderopvang	1
huisverkoop	2
recreatie	3
educatie	1



Omwonenden

zorg	1
kinderopvang	2
huisverkoop	3
recreatie	4
educatie	1

Nabijheid klanten

zorg	1
kinderopvang	2
huisverkoop	3
recreatie	1
educatie	2

'Met een recreatietak moet je altijd rekening houden met mensen op het erf, ook als het rustig is.'

Familie Hogenboom, Eeserveen.



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.

>> Vormen van natuurbeheer

Voor alle vormen van landbouw en nagenoeg alle vormen van natuur zijn instrumenten en zogenaamde beheerspakketten ontworpen:

Vormen van agrarisch natuurbeheer	Voorbeelden
Soortenbeheer	Weidevogelbeheer, uilenkasten
Beheer landschapselementen	Erfbeplanting, poelen
Perceelsbeheer	Natuurbraak, botanisch beheer
Perceelsrandenbeheer	Bloemen- en faunaranden
Waterkwaliteitsbeheer	Akkerranden langs sloten
Waterkwantiteitsbeheer	Waterberging en plas-dras

>> 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 recreatie.

>> Wat is er voor nodig?

Enige kennis van beheermaatregelen voor natuurontwikkeling is noodzakelijk. Een knotwilg wordt nu eenmaal anders gesnoeid dan een leilinde. Verschillende organisaties, zoals Landschapsbeheer Nederland, geven informatie en cursussen. Een belangrijke informatiebron is het "Handboek Agrarisch Natuurbeheer" van Landschapsbeheer Nederland (zie pagina 19).

>> 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.

>>



'Dieren en planten houden zich niet aan de door de mens getrokken grenzen.'

Johan Martens, De Hemelrijksche Hoeve

>> Wat kost het?

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

>> Wat levert het op?

De vergoeding voor agrarisch natuurbeheer is op basis van opbrengstderving. Binnen de Ecologische Hoofdstructuur (EHS) is het mogelijk om mee te doen aan de regeling Programma Beheer. Hierin valt voor agrarische ondernemers de subsidie-regeling (SAN). Dit is een 6-jarige overeenkomst op vrijwillige basis.

Veel provincies geven ook subsidies voor aanleg en (achterstalig) onderhoud van landschappelijke elementen. Ook kosten voor scholing, advisering, organisatie en communicatie zijn subsidieabel. Informeer bij de provincie.

Meer informatie

Kijk op pagina 19 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 dotterbloemen, eind mei en begin juni wordt het wit van de margrietten, en als de cichorei bovenkomt met een blauw bloempje, is dat prachtig. Naast de veehouderij hebben we een boerderijwinkel, educatie-activiteiten, recreatie, water- en natuurbeheer. Een natuurpad loopt langs slootjes, een vleermuizenkelder, 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 nog niet wijdverspreid als verbrede activiteit. 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
Basisonderwijs	4 – 12 jaar
Voortgezet onderwijs	12 – 17 jaar
Beroepsonderwijs	17 – 24 jaar
Educatieve workshops	Alle leeftijden
Educatieve lezingen	Alle leeftijden
Symposia voor buitenschoolse doelgroepen	Alle leeftijden

>> Waarom meedoen?

De financiële vergoeding voor het aanbieden van educatie is beperkt. U doet het dus niet om er rijk van te worden. De ondernemers die er mee aan de slag gaan, hebben andere motieven, zoals:

- de ondernemer wil graag kennis overdragen en heeft passie voor het bedrijf en de omgeving;
- de ondernemer wil graag met mensen omgaan.

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.

Educatie

Investeringen



Bereikbaarheid



Invloed op bedrijfsvoering



Beschikbaarheid arbeid



>> Wat is er voor nodig?

Een goede presentatie en communicatieve vaardigheden. Dat zijn kortweg de belangrijkste vaardigheden waar u als ondernemer over moet beschikken. 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 zoals de aanleg van parkeergelegenheid, toiletten en zitruimte. Ook het erf kunt u al gebruiken als een educatieve ruimte. Bedenk verder dat u ook rekening moet houden met het plannen van uw werkzaamheden. Haal bijvoorbeeld ook de sleutels uit de voertuigen die op het erf staan. Denk verder aan een goede aansprakelijkheidsverzekering.

>>



Educatie

'We willen laten zien hoe er op een natuurvriendelijke wijze kan worden geboerd.'

Tineke van den Berg en Toms Saat

>> 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.

>> 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. Subsidie verkrijgen voor deze verbrede activiteit is niet eenvoudig.

>> Wat levert het op?

Bij een goed product (les) dat aansluit op de doelgroep kunt u denken aan minimaal € 75 voor ongeveer 1,5 uur.

Aandachtspunten

- Begin alleen aan educatie als u het echt leuk vindt.
- Als u start met educatie doe dat dan niet uit economische overwegingen.
- Educatie is ook investeren in mensen en dat kost geld.

'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. Daardoor staat je privé-terrein soms onder druk.'



Tineke van den Berg en Tom Saat, Stadsboerderij Almere, www.stadsboerderij-almere.nl

Meer informatie

Kijk op pagina 19 onder het kopje Educatie.

Huisverkoop

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 huisverkoop

Huisverkoop 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)vitrine, rekken waar producten kunnen worden uitgestald en een balie met een kassa.

Producten	Mogelijkheden van huisverkoop
Producten van eigen bedrijf	Stalletje langs de weg
(Streek)producten van meerdere ondernemers	Winkel aan huis
Non-food sector (geen etenswaren)	Automaatverkoop. Zelfpluk tuin, Seizoensgebonden verkoop, Rechtstreekse levering aan restaurants, Rijdende winkel, Markt/braderie, Internetwinkel

>> Waarom meedoen?

Zelf de verkoop 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.) Huisverkoop kan dus financieel interessant zijn. Daarnaast kunt u wellicht uw arbeidscapaciteit beter benutten. U kunt

Huisverkoop

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

dat ook afstemmen met de openingstijden, bijvoorbeeld alleen op vrijdag en zaterdag open. Wat veel ondernemers ook aanspreekt is het directe contact met 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 huisverkoop. 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 huisverkoop om commerciële vaardigheden, zoals winkelinrichting, promotie maken, opzet website en organisatie van evenementen aan huis.

>> Wat merk je ervan?

Een goed opgezette boerderijwinkel doe 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 huisverkoop toe. Wel stelt de gemeente eisen aan de inrichting. De huisverkoop 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 huisverkoop is belangrijk om voldoende klanten te trekken. Reclame van uw bedrijf moet professioneel gebeuren. Daarnaast kan een goede winkelinrichting uw klanten verleiden om vaker terug te komen.

Voor een goede ontvangst van uw klanten is parkeergelegenheid belangrijk. Het erf zal in ieder geval veilig en toegankelijk moeten zijn. Wees uitnodigend, geef goed de ingang aan en zet de deur open. Sfeer, gezelligheid en openheid zijn de steekwoorden.

>>

Huisverkoop

'De consumenten hechten vooral veel waarde aan het streekeigene van het product.'

Familie Faes, Philips Fruittuin Wielewaal

>> Waar kan het?

Een winkel in de nabijheid van een dorp of stad biedt grotere omzetkansen. 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 huisverkoop zijn geen subsidie-mogelijkheden. Wel zijn er soms regionale initiatieven die zorgen voor de promotie van de huisverkoop. Bij de plaatselijke VVV of de provincie zijn er voor promotie vaak financieringsmogelijkheden.

>> Wat levert het op?

Uit onderzoek van het LEI blijkt dat alle vormen van huisverkoop gemiddeld € 11.000 opleveren. De omzet van een boerderijwinkel kent een omzet van gemiddeld € 40.000. Het is natuurlijk wel interessant om te weten wat huisverkoop 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 1800 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 19 onder het kopje Huisverkoop.

'De variatie aan werkzaamheden vinden we leuk'

'Met de huisverkoop 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 huisverkoop 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 takken 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

- Bespreek uw plannen met de gemeente. Benadruk vooral de positieve aspecten van de boerderijwinkels. Vraag bijvoorbeeld of een wethouder de winkel wil openen.
- Sluit allianties met ondernemers in de toeristische sector of sluit u aan bij een samenwerkingsverband van boerderijwinkels.
- Laat zien dat u vooral lokale en streekeigen producten verkoopt.
- Zorg voor een verzorgd erf.



Recreatie

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

>> Vormen van recreatie

Er zijn verschillende vormen van recreatie. Als u een keuze maakt voor een bepaalde activiteit, dan kunt u daarop de doelgroep afstemmen.

Vormen van recreatie	Activiteiten
Verblijfsrecreatie	Camping, bed & breakfast, groepsaccommodaties
Dagrecreatie	Verhuur van fietsen, boten, paarden of huifkarren
Horecagelegenheid	Aanbieden terras, theetuin en/of feestzaal
Georganiseerde activiteiten	Excursies, kinderfeestjes, museum, workshops
Sport- en spelactiviteiten	Survival, speeltuin, visvijver, golfbaan

>> Waarom meedoen?

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

>> Wat is er voor nodig?

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

Recreatie

Investeringen	€ €
Bereikbaarheid	
Invloed op bedrijfsvoering	⚡ ⚡
Beschikbaarheid arbeid	⚙ ⚙

gasten af te schrikken. Geduld en tact zijn nodig. U krijgt ongetwijfeld wel eens te maken met kritische mensen. Blijf rustig en relatieveer. Wees verder creatief en stressbestendig. Creatief bijvoorbeeld in het leuke dingen organiseren bij slecht weer.

>> 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. 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.

U kunt kiezen voor seizoensgebonden recreatie of het hele jaar door. Ook kunt u zich beperken tot dagrecreatie. Mocht u in recreatie willen stappen, dan kunt u het beste goed nadenken over de doelgroep.

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 (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.

>>



Recreatie

>> 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, toon 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.

>> Wat kost het?

Subsidie voor recreatie-activiteiten komt niet vaak voor maar is niet uitgesloten. Verder zal een ondernemingsplan nodig zijn om een overzicht van de kosten en opbrengsten te krijgen. Het plan is vaak ook nodig voor het verkrijgen van de financiering.

>> Wat levert het op?

Het LEI heeft berekeningen gemaakt voor diverse recreatievormen. Zo kan een mini-camping met vijftien staanplaatsen u jaarlijks € 9.250 opleveren. Dat kost u wel zo'n 500 uur, uitgaande van een bezettingsgraad van 50-60%. Dergelijke cijfers zijn ook bekend voor andere vormen, zoals appartementenverhuur.

Meer informatie

Kijk op pagina 19 onder het kopje Recreatie. Hier wordt ook ingegaan op de 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 altijd een aanspreekpunt is voor uw gasten. Dit betekent dat u behoorlijk aan huis gebonden bent.
- Zorg voor een goed sanitair. Daarop wordt een camping vaak op beoordeeld.

'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 trekkerescamping 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.

'Je moet met mensen kunnen omgaan en brede kritiek kunnen verdragen.'

Familie Hogenboom, Eeserveen.

EHBO-diploma

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

Kinderopvang

Het agrarische bedrijf biedt goede kansen voor kinderopvang. Op de boerderij zijn kinderen buiten en hebben zij contact met dieren en de natuur. Daarmee onderscheidt de agrarische kinderopvang zich van anderen. Veel agrarische bedrijven hebben zich verenigd in de 'Verenigde Agrarische Kinderopvang'.

>> 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 drie 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 maximaal vier kinderen mag opvangen buiten de eigen kinderen om.

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?

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?

De start van een kinderopvang betekent verlies van (een deel van) uw privacy; de dag begint vroeg en eindigt laat. U kunt de kinderopvang ook niet een dagje sluiten. Verder heeft u een korte vakantieperiode en krijgt u te maken met ouders die zich bemoeien met de manier van werken bij de kinderopvang. Ook de omgeving moet achter uw plannen staan. 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.

>>



Kinderopvang

>> **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 € 150.000 voor verbouwing en inrichting van een schuur. Hiervoor wordt geen subsidie gegeven. Gastouderopvang is aanmerkelijk goedkoper. U zult dan kosten moeten maken voor administratie, promotie, aanschaf van speelgoed en afdracht aan de gastouderschapsorganisatie. Daarvoor is ongeveer € 5.000 nodig.

>> **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 2007 uitgegaan van een vergoeding van € 5,86 per uur voor dagopvang en € 6,03 voor buitenschoolse opvang. Is het uurtarief dat u rekent hoger dan moet dit bedrag door de ouders zelf worden bijgepast.

Gastouderopvang is doorgaans goedkoper. Voor € 2,50 tot € 3,50 kunnen ouders hun kinderen onderbrengen. Hogere prijzen zijn mogelijk.

>> **Wet- en regelgeving**

Kinderopvang op de boerderij is betrekkelijk nieuw. Het starten met kinderopvang in het buitengebied kan soms belemmeringen geven. Vaak is er nog geen beleid ontwikkeld voor dergelijke nieuwe ontwikkelingen. Hou dus rekening met een lang traject voordat u kunt starten. Formeel gezien

is kinderopvang niet mogelijk op een boerderij met een agrarische bestemming. De kinderopvang kan wel worden geregeld via een gedoogsituatie of een vrijstelling in het bestemmingsplan. Moderne bestemmingsplannen hebben wel vrijstellingsmogelijkheden (art 15 WRO) waarmee de gemeente ruimte kan creëren voor kinderopvang. Ook via een zogenaamde art. 19 WRO-procedure kan eventueel ook vrijstelling worden verkregen. Wel moet de provincie hierover beslissen.

Meer informatie

Kijk op pagina 19 onder het kopje Kinderopvang.

Aandachtspunten

- Oriënteer u goed op kinderopvang.
- Onderzoek de vraag in uw gemeente of regio.
- Maak een ondernemingsplan.
- Bouw netwerken op.
- Zorg voor regionale publiciteit.
- Zorg voor positieve mond-tot-mondreclame.

'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.

>> 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 heeft in de zorgsector. De kleinschaligheid en de mogelijkheid om thuis te werken, spreekt die partner vaak aan. De diensten 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.

Zorg

Investeringen	
Bereikbaarheid	
Invloed op bedrijfsvoering	
Beschikbaarheid arbeid	

Zorg

Vormen van zorg	Doelgroep	Activiteiten of rol aanbieder
Dagbesteding	Alle doelgroepen	Permanente begeleiding geven bij het uitvoeren van de dagelijkse werkzaamheden.
Arbeidsmatige dagbesteding	Alle doelgroepen	Aansturen bij het zelfstandig meedoen met dagelijkse werkzaamheden.
Arbeidsreïntegratie	(Ex-)gedetineerden, (ex-)verslaafden, langdurig werklozen, mensen met burnout, schoolverlaters	Deelnemers verantwoordelijkheid aanleren om terug te keren op de arbeidsmarkt.
Ouderenzorg	Dementerende ouderen en mensen ouder dan 55 jaar die ondersteuning nodig hebben in een zinvolle daginvulling.	Er wordt ondersteuning gegeven aan ouderen bij de daginvulling.
Jeugdzorg	Autistische kinderen en jongeren tot 18 jaar.	Ondersteuning en begeleiding geven bij de ontwikkeling.
Speciaal Onderwijs	Jongeren die extra ondersteuning bij het leren nodig hebben.	Een plek voor dagbesteding geven of arbeidstraining om zich verder te ontwikkelen.

>> 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 opleidings-eisen 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. Het Landelijk Steunpunt Landbouw en Zorg werkt in samenwerking met diverse instellingen aan een kwaliteitssysteem. 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 beoordelen. Veel is te leren maar het moet wel in je zitten. U kunt overwegen om deskundigheid in te huren. Stage lopen bij een collega-bedrijf wordt aanbevolen mocht u met zorglandbouw willen starten.

>> Wat merk je ervan?

Zorglandbouw 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 erg 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 opslag van gewasbeschermingsmiddelen zijn extra maatregelen nodig.

>>

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

Franca Winkels, zorgboerderij Klaterspeel

>> 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 het Landelijk Steunpunt Landbouw en Zorg 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 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 ruim 700 (eind 2006).

De verwachting is dat dit aantal kan doorgroeien naar circa 1.000 zorgboerderijen. Er zijn ook schattingen voor een groei naar een aantal van 5.000.

>> 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 nieuw gaat bouwen, zijn vergunningen vereist. Uitgangspunt is vaak dat er een relatie moet zijn tussen de zorgtak en de landbouw tak op het bedrijf. Voordat u van start gaat, is het belangrijk goed te informeren bij de gemeente.

Meer informatie

Kijk op pagina 19 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.



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

'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 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.'

Meer informatie

>> Agrarisch natuurbeheer

- Landschapsbeheer Nederland verzorgt verschillende cursussen over beheer. Daarnaast biedt deze organisatie informatie (www.landschapsbeheer.nl). Op de site van Landschapsbeheer Nederland 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.
- Op de site www.minlnv.nl vindt u alle informatie over de wet- en regelgeving voor agrarisch natuurbeheer.
- De helpdesk van het ministerie van LNV, www.hetInvloket.nl, biedt u een brochure met daarin informatie over de subsidieregeling agrarisch natuurbeheer (SAN) en de verschillende SAN-pakketten.

>> Educatie

- Twee organisaties zijn actief in de ontwikkeling van educatie op de boerderij. Dat zijn Stichting Educatief Platteland (www.educatiefplatteland.nl) en Coöperatie Stadtteland (www.stadtteland.nl). Zij bieden informatie, cursussen en ondersteuning.
- www.boerengids.nl. Op deze site kunt u op een leuke interactieve manier veel kennis en ideeën opdoen voor zowel educatie als agrotourisme.

>> Huisverkoop

- 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 huisverkoop.
- 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 Verorde-

ning (APV) die u kunt opvragen bij de gemeente.

- Heeft u interesse in de huisverkoop van biologisch vlees, dan kunt het Handboek Huisverkoop biologisch vlees vinden op www.biologica.nl (zoek onder Handboek huisverkoop). Daarin vindt u onder meer advies voor productpresentaties in de winkel.

>> Recreatie

- Stichting Lami heeft een Handboek Verblijfsrecreatie uitgebracht. Dit handboek vindt u op www.lami.nl. 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 Kampeerterrainen 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 Verblijfsaccommodatie op www.lami.nl biedt u een overzicht van de wet- en regelgeving.
- www.boerengids.nl. Op deze site kunt u op een leuke interactieve manier veel kennis en ideeën opdoen voor zowel educatie als agrotourisme.

>> 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.satellite-partner.nl.
- www.kinderopvang.nl. Op de site van de branchevereniging in de kinderopvang wordt veel informatie gegeven over wet- en regelgeving en nieuwe ontwikkelingen.
- Brochure kinderopvang op de boerderij. Te bestellen op www.landbouwzorg.nl.

>> Zorg

- Het Landelijk Steunpunt Landbouw & Zorg heeft een Handboek Landbouw & Zorg uitgegeven, meer informatie vindt u op www.landbouwzorg.nl. Dezelfde organisatie heeft ook in samenwerking met Roodbont Uitgeverij het boek 'Een ploeg van goud' uitgegeven. Daarin vindt u ervaringen van zorgboeren en deelnemers. Kijk voor het boek op www.roodbont.nl
- Op de site www.zorgboeren.nl zijn voorbeelden te vinden van zorgboeren die vertellen over hun motieven en ervaringen.
- 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.invoeringwmo.nl of, info voor het algemene publiek, www.info-wmo.nl.
- In het kader van arbeids(re)ïntegratie 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 subsidies 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.

Deze brochure geeft een beeld van de mogelijkheden van verbrede 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

Speciale dank is verschuldigd aan Carolien Pool (studente Christelijke Agrarische Hogeschool Dronten) en de geportretteerde bedrijven.

waardewerken 

Kansenscanner voor verbrede landbouw

© PPO, Lelystad februari 2007

Uitgave: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving

Projectleider: Arjan Dekking (Arjan.dekking@wur.nl)

Productie en tekst: Roodbont Communicatie en Uitgeverij

Fotografie: Willem Hissink, Rik Hoogewoud, PPO-AGV,

Vormgeving: Studio Flip, www.flip.nl

Stichting Vrienden van het Platteland zet zich in voor het behoud van ons platteland. De stichting brengt burgers in contact met boeren en tuinders, stimuleert de dialoog tussen stad en platteland en ondersteunt vernieuwende initiatieven op het vlak van verbrede landbouw. In het project PlattelandImpuls biedt zij –samen met haar partners LTO-Nederland en WUR– plattelandondernemers impulsen om kansen in de markt succesvol te benutten. De Kansenscanner, ontwikkeld door de WUR, is hierbij een waardevol instrument. Zie ook www.plattelandimpuls.nl

Met plattelandImpuls biedt Vrienden van het Platteland, samen met haar partners, nieuwe kansen aan plattelandsondernemers.



Deze uitgave is mede mogelijk gemaakt dankzij een bijdrage van de Europese Unie.



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