Multifunctionele landbouw: Gebruik de meerwaarde van de agrarische tak

Een echte boerderij met een echte boer

Steeds meer boeren combineren hun agrarische activiteiten met kinderopvang, een camping, boerengolf, verkoop van producten of zorg. Die combinatie heeft meerwaarde voor klanten en bezoekers.

TEKST MAUREEN SCHOUTSEN & MARCEL VIJN | FOTO'S PPO

Klanten die naar de boerderij komen om producten te kopen of om te recreëren vinden het belangrijk om de agrarische tak van het bedrijf te kunnen zien en beleven. 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 vinden de 'echtheid' van het boerenbedrijf vooral belangrijk. Voor hen is dat het wezenlijke van de zorgboerderij.

Verkoop van producten

Mensen komen naar de boerderij om producten te kopen vanwege de prijs en de smaak. Ook het aspect van dierenwelzijn speelt een rol, en ze vinden het prettig om daar een indruk van te krijgen. Ze waarderen de klantvriendelijkheid van de boer en het feit dat hij verstand heeft van de waar die hij verkoopt. Bij tuinderijwinkels die uitsluitend verse groenten, kruiden en bloemen verkopen, speelt voor de klant ook versheid, diversiteit en seizoensgebondenheid mee. Klanten komen ook af op de sfeer van het bedrijf en de mooie locatie.

Klant boerderijwinkel: "Als je iets op de boerderij koopt dan ga je niet alleen voor het product. Het is geen probleem dat het tijd kost, omdat het juist ontspanning is."

De verkoop van producten is prima te verbinden met de agrarische activiteiten op uw bedrijf:

- Bied klanten op uw bedrijf met huisverkoop en groenteabonnementen de gelegenheid om zelf te oogsten of te plukken.
- Creëer in de winkel via een transparante wand uitzicht op het productiedeel, bijvoorbeeld de kaasmakerij.
- Plaats informatiebordjes bij delen van het bedrijf waar klanten mogen komen of geef klanten een informatief A4-tje waarmee ze een ronde over het bedrijf kunnen maken.

Recreatie

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

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

- Bied uw (camping)gasten op de boerderij workshops aan, 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 kunnen aanraken.

Taco IJzerman, De Ommuurde Tuin:
"Onze biologisch geteelde producten moeten heel lekker zijn, maar er ook mooi uitzien en een mooi verhaal hebben. We bieden onze klanten workshops aan rondom eten. De deelnemers oogsten zelf, ze wassen, hakken, snijden en bereiden. Dat is de lol ervan, ze kunnen de tuinbouwseizoenen op deze manier echt beleven."

Klaziena van der Zee, aktiviteitenboerderij 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."

Zorg

Voor zorgcliënten is het belangrijk dat de activiteiten waaraan ze deelnemen echt bijdragen aan de bedrijfsvoering. 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. IJsbrand Snoeij van Zorgboerderij 't Paradijs: "Oorzaak en gevolg liggen bij de werkzaamheden op de boerderij dicht bij elkaar. Niet goed inpakken bijvoorbeeld 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 tot welk goed resultaat dit leidt."

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 kleuren of plaatjes te werken bij de voerbakken, zijn zorgdeelnemers heel goed in staat de verschillende diersoorten te voeren.

Communicatie

U hebt als multifunctionele ondernemer zelf een rol in het waardevol maken van de agrarische tak voor bezoekers. 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. ■

Auteurs zijn werkzaam bij PPO Wageningen UR

De brochure 'Een echte boerderij met een echte boer' van PPO Wageningen UR is te downloaden van www.multifunctionelelandbouw.nl