

## Multifunctionele landbouw

# IS DAT IETS VOOR MIJ?

Het verbreden van je veebedrijf met een nieuwe tak in de zorg, kinderopvang of het toerisme is een mogelijkheid om je bedrijf sterker en gezonder te maken. Het kan ook een lang gekoesterde wens zijn om de weg in te slaan van een nieuwe sector. Waar moet je aan denken als je wilt verbreden en wat levert het op?



### ANWB-bewegwijzering

ANWB-bewegwijzering helpt bij het vinden van multifunctionele landbouwactiviteiten.

Foto: Frank de Vries

“Durf te communiceren waar je mee bezig bent en lees je vooraf goed in.” Dat zegt Jan Bos van het gelijknamige accountantskantoor in Bunschoten. Een nieuwe tak er even bijdoen, is volgens Bos geen optie. Hij is betrokken bij diverse projecten waarin een landbouwbedrijf ook zorgtaken wil gaan aanbieden. Adviseur Jaap Luchies van MKB Adviseurs in Zwolle, gaat nog een stapje verder en adviseert eerst eens een korte stage te gaan lopen bij een bedrijf in een tak waar je interesse in hebt. Dus bijvoorbeeld twee weken meelopen in een horecabedrijf als je zelf plannen in die richting hebt. Bij het maken van die plannen voor jouw bedrijf, adviseert Luchies om van de roze wolk af te komen en reële inschattingen te maken. Luchies: “Ik zie nog te

vaak hoge inschattingen van toekomstige omzetten die niet zijn gebaseerd op marketing en een echt gevoel voor jouw nieuwe markt.” Bos ziet in bedrijfsplannen wel een goede opsomming van de te maken kosten, terwijl een echte onderbouwing van de verwachte opbrengsten ontbreekt. Bos: “Schrijf niet alleen in je plan dat je een ton omzet verwacht, maar bedenkt echt heel goed hoe je die ton in euro's bij elkaar gaat sprokkelen.”

### Zelfkennis en geld

De eerste stap bij de oriëntatie naar verbreding van je bedrijf begint met een stuk psychologie over jezelf, aldus Luchies. Vraag jezelf af: wat wil ik en wat kan ik. Twee belangrijke vragen die je eerst moet beantwoorden voordat je verder gaat met je plannen. Vraag je vervolgens af of wat je wilt gaan doen wel mag binnen jouw gemeente. Luchies en Bos zien in hun advieswerk dat het starten

## 'Ik ben geen boer die zit in een spel kaarten'

Jan (67) en Hennie (63) Bijkerk runnen al decennialang Hoeve Montigny in Giethoorn. Als echte pioniers startten ze in 1976 met een recreatieve tak op hun landbouwbedrijf. Tegenwoordig doet zoon Tibert (28) het melkvee en leggen Jan en Hennie zich toe op de recreatie en het toerisme. En dat is niet mis, want er staat een groot en multifunctioneel landbouwbedrijf met een camping, B&B met acht kamers, groepsaccommodatie voor 42 personen, Landwinkel, boeregolf, speeltuin en verhuur van fietsen en boten. Jan en Hennie vertellen dat de landbouw tak nooit de recreatie tak heeft gefinancierd. Jan: “We hebben er altijd voor gezorgd dat elke tak zichzelf kan bedruipen. We zijn met beleid gegroeid en de verdiensten hebben we gebruikt om in nieuwe dingen te investeren.”

Dat geldt dan niet voor de met vijf sterren gecertificeerde groepsaccommodatie die in 2007 openging. Dit project vroeg wel om veel bankgeld. Maar het mag er dan ook echt wezen. Een prachtig gebouw met moderne en lichte kamers en voorzien van alle luxe als internet, een snelle afwasautomaat en lcd-tv-schermen in alle ruimtes. Kennen ze concurrentie? Hennie: “Het is bij ons op de Hoeve goed toeven. We houden van goed gastheerschap en krijgen heel positieve respons van onze gasten bij vertrek. Wij denken niet in concurrentie termen. “Hebben Jan en Hennie nog tips voor beginnende collega-boeren? “Ja”, zeggen ze, “je moet nagaan of je er echt geschikt voor bent en het leuk vindt om met mensen om te gaan. En als je het doet, moet je het heel goed doen.”



### Jan en Hennie Bijkerk van Hoeve Montigny in Giethoorn

Trots voor hun groepsaccommodatie met vijfsterrencertificaat.

Foto: Frank de Vries

van een tweede tak op het veebedrijf soms wordt ingegeven door een slechtere financiële situatie. Op zich is daar niets mis mee. Wanneer je op tijd begint met de multifunctionele landbouw is het een belangrijke bedrijfsstrategie. Anders wordt het als je landbouwbedrijf al in de rode cijfers draait. Dan is het eigenlijk al te laat voor jouw nieuwe bedrijfsstrategie met multifunctionele landbouw. “Beweeg op tijd, als je nog positief draait”, zegt

Bos. “In de startfase is het financieren van een nieuwe tak uit eigen middelen een heel mooi model”, weet Bos. Als voorbeeld noemt Bos de dagbesteding in de zorg. “Die nieuwe tak vraagt een relatief lage investering.” Het wordt heel anders wanneer je kiest voor 24-uurs opvang met logeerfunctie. Naast veel wet- en regelgeving waar je rekening mee moet houden, is voor deze tak van sport een grote investering nodig. Ook Luchies vindt het busi-

nessmodel om klein te beginnen en te financieren uit eigen middelen een mooie start voor de multifunctionele landbouw.

### Verzadigde markten

De Taskforce Multifunctionele Landbouw, onderdeel van het ministerie van EL&I, stelt zich ten doel om in vier jaar tijd de omzet in de multifunctionele landbouw te verdubbelen. Dat wil zeggen van 322 miljoen euro in 2007 naar een verdubbe-

## 'We willen kleinschalig blijven met rust en regelmaat voor onze hulpboeren'

Sjanne Meyerink heeft al ruim dertien jaar ervaring met het runnen van een zorgboerderij naast het landbouwbedrijf. Samen met haar man Joseph, twee vaste medewerkers, enkele vrijwilligers en vijftien hulpboeren runnen ze Landbouw en Zorgboerderij 'Erve Meyerink-



### Hulpboer

Johnny Brinkmans is al dertien jaar hulpboer op Erve Meyerinkbroek in Haaksbergen.

Foto: Frank de Vries

broek' in Haaksbergen. De hulpboeren zijn verstandelijk gehandicapte mensen ouder dan achttien jaar. De zeugentak is afgestoten, met de 800 vleesvarkens gaan ze verder en die maken 2013-proof. Sjanne: "Het werd een te grote investering om zowel fokken als mesten van varkens naar de toekomst toe in stand te houden met de nieuwe wetten."

Zelf komt Sjanne uit de gehandicaptenzorg. Toen ze startten met een kleine zorgtak was het echt pionieren, aldus Sjanne. Ze wilden per se een AWBZ-erkenning krijgen en liepen daarbij tegen allerlei problemen aan. De eerste jaren hebben ze als onderaannemer van een grote zorginstelling gewerkt, en vanaf 2005 met een eigen AWBZ-erkenning. Om die erkenning te behouden werd helaas onevenredig veel van hen gevraagd. Als zorgboerderij werden ze over één kam geschoren met een gewone instelling voor gehandicaptenzorg. Zo moesten ze een kwaliteitsmanager hebben, een raad van toezicht en jaarlijks een landelijk klanttevredenheidsonderzoek uitvoeren. Sjanne: "Dat is veel te veel voor een kleine zorgboerderij om alleen te doen. Daarom hebben we ons aangesloten bij de landelijke Coöperatie Boer en Zorg."

Hun zorgboerderij heeft in haar ogen een belangrijke pre ten opzichte van een gewone zorginstelling. We bieden rust en regelmaat en we werken altijd met dezelfde mensen. In de gewone zorg zijn meer wisselingen in personeel en dat maakt sommige mensen onrustig. De vijftien hulpboeren worden op werkdagen opgehaald van huis. Dat gebeurt met twee vorig jaar door henzelf aangekochte busjes. Werk is er genoeg voor de hulpboeren en het personeel. We hebben natuurlijk de varkens, paarden, het kleinvee, de moestuin, houtkloverij en natuurbeheer samen met Staatsbosbeheer. In de visie van Sjanne en Joseph moet een zorgboerderij altijd een link hebben met een agrarische tak. Voor de toekomst zijn er nog veel plannen in de maak: het in ere herstellen van de oude boerderij uit 1800, het opstarten van een educatieve tak, een kleine boerderijwinkel met koffieschenkerij en het gaan houden van vijftien Brandrode zoogkoeien.

ling eind dit jaar. Deze taskforce onderscheidt zes sectoren: zorglandbouw, kinderopvang, boerderijverkoop, agrarisch natuurbeheer, recreatie & toerisme en boerderijeducatie.

Adviseurs Luchies en Bos zien in diverse sectoren, afhankelijk van de regio, al verzadiging optreden. Neem nu bijvoorbeeld de zorglandbouw met duizend boerderijen. Met de komst van het persoonsgebonden budget voor patiënten schoten de zorgboerderijen als paddenstoelen uit de grond. Nu de regering een forse bezuiniging voorstaat in die budgetten, lijkt het walhalla voor de zorglandbouw wat voorbij. Diverse zorgkantoren zetten een regio op slot qua nieuwe zorgaanbieders. Ook in de recreatieve tak, zoals boerderij-

campings, ontstaat in diverse regio's, zoals in het oosten van het land, een overaanbod. Bos: "In een verzadigde markt is het nog belangrijker dat je jezelf heel goed verkoopt. Vraag je als ondernemer altijd af wat je onderscheidende vermogen is ten opzichte van je concurrent." Dat zorgt voor voldoende klanten.

### Professionaliteit

Er wordt steeds meer professionaliteit gevraagd door klanten en geldschieters in alle takken van de multifunctionele landbouw. Dat vraagt een grotere investering in het bedrijf, in de communicatie van jouw bedrijf en in de training van jouw personeel. Maar dat is niet alles. Het vraagt ook om meer kennis van de onder-

nemer. De vraag is of een ondernemer alle kennis kan hebben en bijhouden over landbouw en de nieuwe tak(ken) van sport op zijn bedrijf. Luchies noemt drie rollen waar een goede ondernemer aan moet voldoen: die van vakman, verkoper en manager. Luchies: "De vakman is een taakgerichte persoon, de verkoper is omzettergericht en de manager kan zijn bedrijf goed organiseren." Het lijkt een onmogelijkheid dat alle drie de rollen in één persoon zitten en dat dan ook nog voor zowel de landbouwtak als de nieuwe tak. Boeren zijn vaak vakmannen, weten beide adviseurs. Als je een rol mist in je bedrijf, kun je die wel inhuren of aantrekken in de vorm van advies. <