

Multifunctionele landbouw in Nederland Meer dan boeren alleen



Multifunctionele landbouw in Nederland Meer dan boeren alleen

Colofon

Multifunctionele landbouw in Nederland, meer dan boeren alleen

Teksten

De interviews en de informatie over de deelsectoren zijn tot stand gekomen onder verantwoordelijkheid van de Taskforce Multifunctionele Landbouw en Roodbont.

Auteurs: Tijs Kierkels, Titske Ypma en Judith Kars

Alle andere teksten vallen onder de verantwoordelijkheid van PPO Wageningen UR.

Auteurs: Esther Veen, Marcel Vijn, Marjolein Elings (PRI)

Literatuuronderzoek: Maureen Schoutsen

Coördinatie PPO Wageningen UR: Marcel Vijn

Tekstredactie: Tijs Kierkels

Met medewerking van: Henk Oostindie, Ron Methorst, Maria van Boxtel, Mariet de Winter, Krista Engelsma, Annet Kempenaar, Andries Visser, Frans van Alebeek, Miranda Koffijberg en Arjan Monteny.

Redactie

Tijs Kierkels, Ed Asscheman, Christel Lubbers, Ton van Schie

Tekstcorrectie

Nicolette Scholten, Regelwerk

Fotografie

Beeldbank Taskforce Multifunctionele Landbouw: pag. 4/5, 6/7, 10, 12, 13, 18/19, 30, 32, 38/39, 41, 48, 51, 52/53, 55, 60/61, 64, 66/67, 70, 74/75, 76, 78, 79, 80/81, 82, 83, 88/89, 92/93, 94, 104/105, 107, 108, 110/111, 115, 120, 121, 123, 124/125, 126, 127, 128, 129, 132/133, 135 en 137

Twan Wiermans: pag. 8/9, 34, 43, 49, 65, 100, 113 en 134

Marcel Bekken: pag. 14, 25, 28/29, 35, 46/47, 54, 57, 62, 63, 69, 95, 96/97, 98, 112 en 118/119

Jaws Media Productions: pag. 16, 26, 27, 36, 37, 44, 45, 58, 59, 72, 73, 86, 87, 103, 116, 117, 130 en 131

Bob Friedländer: pag. 17

Reed Business: pag. 102

Berrie Klein Swormink: pag. 90

Dick Boschloo: pag. 15, 20 en 109

Jenny Buijs: pag. 21, 22/23 en 71

Marianne van der Heijden: pag. 85

De uitgever heeft geprobeerd de rechthebbenden van het beeldmateriaal te achterhalen.

Wanneer een bron onvermeld is gebleven, kunnen rechthebbenden contact opnemen met de uitgever.

Vormgeving

Marjan Bakker



Postbus 4103
7200 BC Zutphen
T (0575) 54 56 88
F (0575) 54 69 90
info@roodbont.nl
www.roodbont.nl

ISBN 978-90-8740-118-4

NUR 740, 940

Dit boek is een uitgave van PPO Wageningen UR, Taskforce Multifunctionele Landbouw en Roodbont uitgeverij. Daarnaast hebben de Groene Kennis Coöperatie en Netwerk Platteland een financiële bijdrage geleverd.



Boeren en burgers raken steeds directer met elkaar verbonden. Veel agrariërs maken op hun bedrijf ruimte voor nieuwe activiteiten om burgers te ontvangen, te ontmoeten en te bedienen. Dit brengt de burger dichterbij de natuur en de oorsprong van zijn voedsel en zet de boer steviger in de maatschappij.

De multifunctionele landbouw vormt zo een prachtig voorbeeld van de 'economie van de toekomst', waarin verbinden en integreren essentiële onderdelen zijn.

De titel **Meer dan boeren alleen** slaat dus niet alleen op het feit dat de ondernemer activiteiten ontplooiën naast hun agrarische werk, het boeren, maar ook dat dit niet alléén gebeurt. Het is altijd in verbinding met anderen.

De multifunctionele landbouw is uitgegroeid tot een volwassen bedrijfstak. In economische zin vormt ze inmiddels een sterke economische drager van het platteland. Het kloppend hart vormen de agrarisch ondernemers, die met passie en gedrevenheid naast hun agrarische kernactiviteit de meest uiteenlopende activiteiten hebben opgezet.

In dit inspirerende boek leest u over de diverse thema's die de kern vormen van deze veelzijdige en kleurrijke bedrijfstak. U vindt het verhaal per deelsector en portretten van

Boer en burger verbinden

mensen die verbindingen met elkaar leggen. Het is uiteraard een momentopname: de bedrijven zullen blijven innoveren en ook de omgeving zal zich verder ontwikkelen. Vier jaar geleden werd de Taskforce Multifunctionele Landbouw in het leven geroepen om de multifunctionele landbouw in haar ontwikkeling te ondersteunen. Dat is gelukt, zo blijkt wel uit dit boek.

We hopen dat u met enthousiasme in de multifunctionele landbouw actief blijft of dat u de sector een warm hart blijft toedragen.

We wensen u veel leesplezier!

De makers

Inhoud

Inleiding 6

Bronnen 138

THEMA'S

Economie, markt en regio	8
Ondernemerschap	18
Ondernemersvaardigheden	28
Beleid en omgeving	38
Verbinding	46
Vers voedsel	60
Zorg	74
Landschap en biodiversiteit	88
Beleving	104
Leren	118
Toekomst	132



DEELSECTOREN

Agrarische kinderopvang	52
Boerderijverkoop	66
Zorglandbouw	80
Agrarisch natuurbeheer	96
Recreatie en toerisme	110
Boerderij-educatie	124

VERBINDINGEN

Landbouwsector - Landbouwbeleid	16-17
Gastvrouw - Gast	26-27
Investeerder - Bankier	36-37
Bedrijfsleven - Lokale overheid	44-45
Creatief - Zakelijk	58-59
Leverancier - Verwerker	72-73
Zorgaanbieder - Zorgafneemster	86-87
Natuurvereniging - Natuurmonumenten	102-103
Recreatieondernemer - Recreant	116-117
Educatieboerin - Docent	130-131

Ruimte, rust, verbondenheid met voedselproductie en groen worden schaars in Nederland. Steeds meer mensen snakken ernaar. En steeds meer boeren reiken hen de hand. Ze spelen in op de groeiende vraag naar eerlijk voedsel, zorg met echte aandacht voor de mensen, crèches met veel buitenspeelmogelijkheden, bijkomen in het groen, enzovoorts. Zo brengen ze een nieuwe verbinding tussen platteland en burger tot stand.

Een nieuwe band tussen burger en platteland

Multifunctionele landbouw – het woord zegt het al – combineert verschillende ‘functies’ op het boerenbedrijf. Bijvoorbeeld melkveehouderij en zorg voor ouderen. Of akkerbouw en logeren bij de boer. Twee verschillende takken, waarvan altijd eentje in de traditionele landbouw. De ‘Atlas van het vernieuwend platteland’ die 15 jaar geleden verscheen, signaleerde deze nieuwe trend: ze toonde 200 voorbeelden van boeren die naast hun agrarische bedrijf andere activiteiten oppakten. Toen was het nog echt pionieren. Het startpunt was vaak economische noodzaak gecombineerd met een gevoel dat zaken anders aangepakt konden worden. Dat die kloof tussen stad en platteland best te dicht was. Dat maatschappelijke weerstand tegen sommige kanten van de landbouw te verkleinen is, door zaken uit te leggen, maar ook door je naar de wensen van de maatschappij te voegen. De pioniers bedachten nieuwe product-marktcombinaties vanuit een ander gezichtspunt. Die waren niet primair vanuit de agrarische productie gedacht, maar vanuit de mooie locatie van het bedrijf, vanuit de cultuur van de streek, vanuit eigen interesses of hobby’s. Zo is een veelzijdigheid ontstaan die een verrijking is voor de maatschappij.

Professionalisering

De laatste tien jaar is een duidelijke professionalisering te zien. De ideeën en concepten uit de beginperiode zijn doorontwikkeld, op individuele basis of in samenwerkingsverbanden. Zo zijn er franchiseconcepten ontstaan zoals de Landwinkel en Agrarische Kinderopvang. Ook zijn samenwerkingsverbanden tot stand gekomen tussen de landbouw en grotere marktpartijen op het gebied van regionale voedselketens, real food, zorg en natuur. Dit boek geeft

een goed overzicht van de stand van zaken in de multifunctionele landbouw, op basis van wetenschappelijk onderzoek en praktijkervaringen.

'Multifunctionele landbouw in Nederland, meer dan boeren alleen' markeert de afsluiting van de activiteiten van de Taskforce Multifunctionele Landbouw. In samenwerking met bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties heeft deze taskforce in de periode 2008-2012 ondernemerschap, professionaliteit, duurzaamheid en maatschappelijke relevantie met vereende krachten naar een hoger niveau getild.

Voor wie?

Dit boek is gemaakt voor de duizenden ondernemers in de sector. Niet alleen binnen de multifunctionele landbouw, maar ook voor hun collega's die geen multifunctionele activiteiten ontplooien. Om duidelijk te maken dat het een robuuste sector is met goede perspectieven. Niet om van alle agrariërs multifunctionele ondernemers te maken, maar om hen inzicht te geven in wat er om hen heen gebeurt. Natuurlijk is deze uitgave ook interessant voor beleidsmakers, belangenbehartigers, adviseurs en studenten, om een goed beeld te krijgen van deze dynamische sector en van het belang ervan. Het gegeven dat de omzet in de multifunctionele landbouw richting een half miljard euro per jaar groeit, zegt al genoeg.

Door wie?

Veel mensen hebben een bijdrage geleverd aan dit boek. Onderzoekers van Wageningen Universiteit stelden hun onderzoeksgegevens ter beschikking en schreven de conclusies in heldere taal op. De medewerkers van de Taskforce Multifunctionele Landbouw en vertegenwoordigers van belangenorganisaties zorgden voor de praktische informatie en aansprekende voorbeelden. De Groene Kennis Coöperatie zal ervoor zorgen dat het agrarisch onderwijs kennis kan nemen van deze informatie om hen voor te bereiden op de sector waarin ze mogelijk werkzaam worden.

Multifunctionele landbouw heeft de toekomst. Het imago is ijzersterk. Veel mensen hebben een goed gevoel bij logeren bij de boer, zorglandbouw, een crèche op het platteland, even naar de boerenwinkel voor lekker eten. De innovatieve bedrijven die dit bieden geven een impuls aan de hele land- en tuinbouw.

Leeswijzer: drie lijnen

Dit boek schetst via drie lijnen het beeld van de multifunctionele landbouw. De drie lijnen zijn onderling verbonden, maar kunnen als losse elementen worden gelezen.

De eerste lijn vormen thema's die kenmerkend zijn voor de multifunctionele landbouw, zoals Economie, markt en regio, ondernemerschap en vers voedsel.

De besproken thema's spelen in vrijwel alle multifunctionele landbouw bedrijven een rol. Al hoeven niet alle thema's in elk bedrijf prominent aandacht te krijgen.

De diversiteit binnen de multifunctionele landbouw is enorm. Er is wel een aantal deelsectoren te onderscheiden die als tweede lijn verspreid door het boek kort worden belicht, van Kinderopvang tot Agrarisch natuurbeheer.

De derde lijn zijn de verbindingen. Deze komen het beste in beeld aan de hand van enkele dubbelportretten. Bijvoorbeeld de verbinding tussen producent en consument maar ook die tussen vergunningvrager en vergunningverlener, natuurbeheerder en maatschappij, etc.

Economie, markt en regio



né en Corien Keulen
6265 NB St. Geertruid (NL)
Tel +31 43 4082173

pasteuriseerde
itenmelk

te houdbaar tot :
tens haltbar bis :
e préf. Avant le :



de bolle geit



In de beginjaren werd multifunctionele landbouw nog wel eens gezien als een strategie om het bedrijf op een soepele manier af te bouwen. Of om de landbouw via de achterdeur te verlaten. Dit klopt immers zeker niet meer. Een omzet van 491 miljoen euro in 2011 valt niet meer te negeren. Bovendien is het groeipotentieel enorm, tot miljarden toe.

De variatie in de multifunctionele sector is groot, zowel naar omzet als naar professionaliteit. Sommige bedrijven hebben een kleine multifunctionele tak, die vooral als extraatje fungeert. De boer investeert dan weinig. Maar dat beeld vervaagt. Voor een toenemend aantal ondernemers vormt de multifunctionele tak een volwaardig onderdeel in de bedrijfsstrategie die een groot deel van het inkomen bijdraagt. Toch is het soms lastig de omzet van die tak precies te benoemen. Voor sommige bedrijven is het ondoenlijk om de financiële betekenis van de verschillende bedrijfsdelen los van elkaar te zien. Dat komt doordat bedrijfsactiviteiten sterk vervlochten zijn en doordat juist de combinatie van de agrarische en de niet-agrarische takken synergie oplevert. Het is dus moeilijk om precies aan te geven wat de multifunctionele landbouw oplevert voor een ondernemer. Maar onderzoek onder 120 boeren in zes gebieden levert toch een schatting op van een gemiddelde omzet: die bedraagt € 195.000 per bedrijf, over gemiddeld drie multifunctionele activiteiten. Deze takken zorgen daarmee voor

De marge op multifunctionele activiteiten ligt hoger dan die op agrarische producten



33% van de bedrijfsomzet en 40% van het gezinsinkomen. Uit deze getallen blijkt dat de marge op de multifunctionele activiteiten hoger ligt dan die op de agrarische producten. Het onderzoek laat ook zien dat deze ondernemers over het algemeen opvallend tevreden zijn over zowel het bedrijfs- als het gezinsinkomen, vooral over het deel dat uit de multifunctionele activiteiten komt.

De omzet uit nieuwe takken groeit vaak naarmate het bedrijf er langer mee bezig is, vooral in het geval van zorglandbouw en streekproducten. In mindere mate geldt dit ook voor agrarisch natuurbeheer. Een ander belangrijk punt is dat meerdere takken op de boerderij de bedrijfseconomische risico's verkleint, zodat de basis van het bedrijf robuuster wordt.

Groeiende werkgelegenheid

Al decennialang krimpt de werkgelegenheid in de landbouw, onder andere door de toenemende mechanisatie. De multifunctionele landbouw is in staat om deze trend een halt toe te roepen: de arbeidsinzet is gemiddeld 3,7 fte per bedrijf. Veel bedrijven zetten extra medewerkers in voor de multifunctionele activiteiten, terwijl ze de arbeidsinvestering in

de agrarische takken niet verminderen. Dit betekent dus dat ze netto meer gebruik maken van externe arbeid. Hierbij geldt dat zorgboerderijen vaker gebruik maken van vreemde arbeid dan andere bedrijven.

De bedrijven bieden aanvullende werkgelegenheid en arbeidsmogelijkheden die op het platteland soms grotendeels verloren zijn gegaan, zoals werk in de zorg en dienstverlening. Sommige multifunctionele bedrijven zijn de grootste werkgever in hun gemeente.

Groeiende omzet

De totale omzet van de multifunctionele landbouw lag in 2011 rond de 491 miljoen euro. De tabel geeft de uitsplitsing naar de verschillende sectoren voor 2007 en 2011.

Dit zijn schattingen op basis van verschillende brancheverenigingen (zoals de Verenigde Agrarische Kinderopvang, Landwinkels en de Verenigde Zorgboeren), de Landbouwtelling en gesprekken met experts uit de sector.

De onderbouwde schatting hieronder laat de trends in omzet en omvang zien voor de verschillende sectoren tussen 2007 en 2011.

Sector	aantal bedrijven *)	omzetrange	omzetrange	totale omzet in mln €	
		per bedrijf **)	per sector	in 2007	in 2011
		in 1000 €	in mln. €		
Zorglandbouw	1050	60 - 85	52 - 74	45	80
Agrarische kinderopvang	209	200 - 248	13 - 16	4	20
Boerderijverkoop					
" met winkel	1400	60 - 70	88 - 98	70	98
" andere afzetkanalen	2150	42 - 48	35 - 43	19	49
Agrarisch natuurbeheer	14000	5 - 7	69 - 89	90	86
Recreatie & toerisme					
" verblijfsrecreatie	1730	38 - 44	51 - 61	42	80
" dagrecreatie	1865	42 - 48	55 - 75	50	76
Educatie	800	2 - 4	1 - 2	1,5	2,2
Totaal				322	491

Opmerkingen: *) Omzetrange en aantal bedrijven zijn niet vermenigvuldigbaar. **) Cijfers van het CBS zijn verwerkt in het totaal aantal bedrijven.

Als aanvulling op deze cijfers is gebruik gemaakt van andere databestanden en een verdere bewerking om dubbelstellingen te voorkomen.

Zorgboerderijen: het aantal zorgboerderijen is gegroeid; de bedrijven zijn in omvang toegenomen en professioneler geworden.

Agrarische kinderopvang: zowel het aantal bedrijven als de omzet zijn sterk gegroeid. De gastouderopvang is geprofessionaliseerd, mede als gevolg van landelijke regelgeving.

Boerderijverkoop: de totale omzet van de boerderijverkoop is toegenomen, onder andere door professionalisering van de winkels.

Agrarisch natuurbeheer: het aantal bedrijven is stabiel gebleven; de omzet daalde licht. Reden hiervoor is dat de vergoedingen per bedrijf voor de beheerspakketten gedaald zijn.

Recreatie & toerisme: het aantal bedrijven met verblijfs- en dagrecreatie is afgenomen, maar de omzet per onderneming is flink toegenomen. Dit is mede veroorzaakt door professionalisering van de sector.

Educatie: de omzet van deze sector is licht gestegen; het aantal bedrijven is stabiel gebleven. Hoewel dit niet direct terug te zien is in de omzet, maakt de sector een sterke professionalisering door.

Markten te winnen

In 2009 is onderzocht wat de totale marktpotentie van de verschillende sectoren is. Hieruit komt een zonnig perspectief naar voren. Het potentieel wordt geschat op 1,5 tot 4,5 miljard euro. Dat is voor een belangrijk deel toe te schrijven aan de kansen om de afzet van streekproducten via supermarkten, horeca en catering te verhogen en korte ketens te realiseren.

De omzetcijfers van 2009 geven een totaal van € 0,4 miljard, dus de omzet kan nog vier tot elf keer groeien. Hoe dit potentieel kan worden benut, is per sector verschillend. Uit het onderzoek blijkt voor de **zorglandbouw** een potentieel van zo'n 30.000 extra zorgvragers, voornamelijk uit de doelgroepen ex-gedetineerden, langdurig werklozen en tijdelijk of gedeeltelijk arbeidsongeschikten. Als de vraag zich ontwikkelt zoals de afgelopen jaren, kan het aantal zorgboerderijen over 5 jaar zijn toegenomen tot 1500. Er is echter onzekerheid rondom de financiering (zoals het persoonsgebonden budget). Daar staat tegenover dat er nieuwe partners en vraagpartijen opkomen, zoals gemeenten, het UWV en re-integratiebedrijven. Uitbouw van de con-



tacten tussen zorgboeren en deze partijen biedt kansen om de marktpotentie te realiseren.

Agrarische kinderopvang heeft een marktaandeel van 1 à 2% in het totale aanbod van kinderopvang (0-12 jarigen). Dat komt neer op 2500 tot 5000 kinderen voor dagopvang door 100 tot 200 boerderijen. De meeste kansen liggen bij initiatieven nabij de stad.

Bij de sector **Recreatie** is de markt volwassen geworden. De groeiomgankelijkheden voor sommige recreatievormen, zoals kamperen bij de boer, zijn regionaal beperkt. Wel zit er nog perspectief in unieke en aansprekende vormen van verblijfs- en dagrecreatie. Het groeipotentieel wordt geschat op zo'n 30%. De macht van de consument is de afgelopen jaren sterk gegroeid. Consumenten willen steeds iets anders, zijn veeleisender en moeilijker te verleiden. Behalve een uitgebreid activiteitenaanbod zoeken ze ook 'beleving'. Voor benutting van het potentieel moeten de ondernemers hun bedrijf meer zichtbaar maken in de markt, kansen kunnen signaleren en daarop inspelen. De grootste marktpotentie ligt volgens het onderzoek uit 2009 bij de verkoop van **streekproducten en korte ketens**.

Potentieel zou 1,75 tot 7% van de omzet in supermarkten als streekproduct kunnen worden afgezet. Ook liggen er kansen in de horeca, zorginstellingen, scholen en bezorgservices. De groei wordt dan gerealiseerd via bedrijven waar de eindafnemer de streekproducten kan bestellen, zoals groothandels, webwinkels of intermediairs. De verwachting is dat het relatief lang zal duren – zo'n twintig jaar – om het potentieel te realiseren en dat de ontwikkeling langzaam op gang zal komen. Dit komt doordat er nieuwe samenwerkingsverbanden, logistieke oplossingen en een verandering van de markt moeten worden gerealiseerd om het doel te halen.

Om de potentie daadwerkelijk te benutten, moeten de bedrijven actief inspelen op de vraag. Dat vergt veel van de ondernemer. Hij moet over voldoende kapitaal beschikken en – niet minder belangrijk – over professionaliteit en ondernemerschap. Daarvoor moet hij zijn kennis en vaardigheden ontwikkelen. Ten slotte moet het ook mogelijk gemaakt worden om te ondernemen, bijvoorbeeld door passende wet- en regelgeving.



De potentiële omzet wordt geschat op 1,5 tot wel 4,5 miljard euro

Regionaal belang

Er is weinig bekend over de economische betekenis van multifunctionele bedrijven voor de regio, maar het beseft groeit dat ze een belangrijke bijdrage leveren aan het behoud van specifieke plattelandskwaliteiten en regionale concurrentiekracht. Het ligt bijvoorbeeld voor de hand dat er multiplier effecten optreden, maar hierover zijn geen gegevens beschikbaar. Het multiplier effect – ook wel kettingreactie of sneeuwbaaleffect – ontstaat doordat multifunctionele ondernemers investeren, waardoor andere bedrijven in het gebied meer inkomsten hebben, die zij op hun beurt weer kunnen investeren. Ze kopen bijvoorbeeld producten in bij bakkers en slaggers, of maken gebruik van de diensten van lokale chauffeurs, schoonmakers of cateraars.

Ook zijn er aanwijzingen dat een bepaald niveau van multifunctionele bedrijvigheid in een gebied de aantrekkelijkheid voor bezoekers vergroot. Recreatie op de boerderij kan bijvoorbeeld het toeristisch-recreatief potentieel voor andere bedrijven vergroten, omdat zo een stroom van bezoekers naar het gebied komt. Ook gaat een concentratie van bedrijven met recreatie vaak samen met een concentratie aan huisverkoop.

Er kan dus synergie ontstaan tussen verschillende activiteiten zoals recreatie, eetgelegenheden en overnachtingsmogelijkheden. Het gebied als geheel krijgt daardoor een grotere aantrekkingskracht, waar alle ondernemers, zowel agrarische als niet-agrarische, van kunnen profiteren.

Samenwerking op gebiedsniveau

Veel bedrijven werken onderling samen, of met anderen in hun regio. Uit onderzoek onder 125 multifunctionele ondernemers bleek dat 85% samenwerkt, vaak met nogal wat verschillende partijen – van dorpsvereniging tot school en natuurorganisatie.

Samenwerking maakt meer mogelijk. Zo kunnen zij producten en diensten op andere locaties aanbieden of kennis opdoen om hun producten en diensten beter bij de markt te laten aansluiten.

Er is bijvoorbeeld er een fruitteeltbedrijf dat appels verkoopt aan de plaatselijke bakker, die er appeltaart van bakt. De taart komt weer terug naar het fruitteeltbedrijf en wordt daar in de winkel verkocht. Ook zijn er bedrijven met een recreatieve tak die samenwerken met andere recreatie-



*Samenwerken
leidt tot
sterkere
positie
van het
individuele
bedrijf*

bedrijven om arrangementen te kunnen aanbieden. Verder biedt samenwerking mogelijkheden om elkaar te ondersteunen en samen de regio op de kaart te zetten. Op zo'n manier leidt samenwerking tot sterkere posities van de individuele bedrijven maar ook van het gebied als geheel. Coöperaties maken het makkelijker om op gebiedsniveau tot afspraken te komen, bijvoorbeeld over duurzaamheid en agrarisch natuurbeheer. Deze verbindingen zijn van wezenlijk belang voor het ontwikkelingsperspectief van de bedrijven, want ze kunnen het draagvlak voor de landbouw in de regio vergroten. Gebiedsgericht samenwerken kan daarom cruciaal zijn voor het succes van de onderneming. Overigens blijkt uit onderzoek dat bedrijven vaak veel meer samenwerken dan zij zelf in eerste instantie inschatten. Dit komt omdat sommige vormen van samenwerking gemeengoed zijn geworden. Andersom kan niet goed samenwerken leiden tot problemen. Het gebruik van streekproducten in ketenverband wordt bijvoorbeeld vaak belemmerd door onvoldoende afstemming tussen vraag en aanbod. Terwijl de vraag in potentie groot genoeg lijkt, kennen de partijen elkaar niet goed genoeg of

is er onvoldoende wil om samen te werken. Per regio is de dichtheid van multifunctionele activiteiten en de mate van samenwerking verschillend. Hierdoor is elk gebied weer anders. Zo is er in het Brabantse Groene Woud vooral agrotourisme, natuurbeheer en educatie op de boerderij. De drijfveer voor de nieuwe takken is hier vaak een besef van noodzaak en kansen van andere vormen van landbouw en een sterke binding met het gebied. In Walcheren is er vooral kust-georiënteerd agrotourisme en huisverkoop. In dit gebied is risicospreiding voor de meeste ondernemers een reden om te starten met deze activiteiten. Er zijn dus duidelijke verschillen tussen regio's. Maar de verschillen tussen bedrijven onderling zijn vaak groter dan die tussen gebieden.

INZET VAN ARBEIDSKRACHTEN

Hoeveel arbeidskrachten heeft de multifunctionele ondernemer in dienst? Een enquête onder 430 ondernemers geeft een indicatie. Op de multifunctionele bedrijven zijn gemiddeld vijf mensen in dienst tegenover minder dan één op reguliere landbouwbedrijven. Bedrijven waar meer dan 50% van de omzet uit multifunctionele activiteiten komt hebben zelfs nog meer medewerkers in dienst: 6,5, die wel vaak parttime werken. Ook aanbieders van zorg en kinderopvang komen boven het gemiddelde uit.



John Verhoijzen 'Economisch belang groeit flink'

VOORZITTER VAKGROEP MULTIFUNCTIONELE LANDBOUW LTO NEDERLAND

Het economische belang van de multifunctionele landbouw groeit flink, en zal nog verder doorontwikkelen. Het is nu vergelijkbaar met dat van de vollegrondsgroenteteelt. Vijftien jaar geleden werd multifunctionele landbouw nog gezien als exitstrategie voor de ondernemer. Dat is helemaal veranderd. Je ziet nu ondernemers die zoveel verdienen met de nieuwe tak dat de continuïteit en ook de bedrijfsopvolging zeker zijn gesteld.

Het zoeken naar nieuwe economische dragers op het platteland is innovatie pur sang. Het is hartverwarmend om te zien hoe ondernemers zich openstellen voor nieuwe kansen en inspelen op de vragen van de maatschappij. Die verdiensten zijn heel verschillend. Veel perspectief zit er bijvoorbeeld in de zorglandbouw. Die heeft zich sterk ontwikkeld en levert voldoende inkomensmogelijkheden voor de boer op. Maar daar staan takken tegenover die nog te weinig opleveren. Om dat op te lossen is het nodig kennis uit te wisselen en nieuwe product-marktcombinaties te vinden. Vanuit LTO vinden we boerderij-educatie heel belangrijk, maar het is moeilijk om een kostendekkend bedrag te vragen. Er liggen zeker kansen; het vergt nadere analyse om die te benutten. De bekende takken van de multifunctionele landbouw hebben zich nu wel bewezen en ik verwacht dat er

steeds nieuwe initiatieven ontstaan op andere vlakken. LTO ondersteunt ondernemers op veel terreinen. Met belangenbehartiging gericht op goede randvoorwaarden om te ondernemen, zoals toegesneden wet- en regelgeving. Via bijeenkomsten en studiegroepen helpen we ondernemers bij het verkrijgen van kennis en competenties. Daarnaast initiëren we projecten om hun marktpositie te versterken en werken we nieuwe product-marktcombinaties en verdienmodellen uit. Overleg met onderzoeksinstituten, individueel advies aan ondernemers en opzetten van ondernemersnetwerken maken het plaatje compleet. De Taskforce Multifunctionele Landbouw van het ministerie van EL&I heeft de afgelopen jaren voor een enorme impuls gezorgd. Dat is heel positief geweest. Het grootste deel van de taken wordt nu door LTO overgenomen, maar de overheid moet wel het belang blijven zien van nieuwe economische dragers. Dit wil zeggen: er mensen voor vrijmaken, zorgen voor de verbinding tussen onderzoek, onderwijs en bedrijfsleven, middelen ter beschikking stellen voor projecten en de provincies en gemeenten wijzen op het belang. Toch zullen de echte proactieve ondernemers hun stappen altijd sneller zetten dan de overheid. Ze gaan hun eigen weg en doen baanbrekend werk. Daarmee dwingen ze gemeenten om beleid te formuleren. Die moeten daar dan vervolgens ook inspringen.'

Henk Bleker

‘Uithangbord van de Nederlandse landbouw’

STAATSSECRETARIS VAN ECONOMISCHE ZAKEN, LANDBOUW EN INNOVATIE

De multifunctionele landbouwsector heeft volgens mij een prima toekomstperspectief dat stoelt op een sterk ondernemerschap van boeren. Multifunctionele boeren bieden diensten aan waar behoefte aan is in de maatschappij, van zorgboerderijen tot agrarische kinderopvang. Wat is er nu mooier dan je kind te zien spelen in het groen en met dieren?

Ik ben een groot voorstander van nieuwe verdienmodellen waarbij boeren een goede prijs voor hun producten krijgen. Hierbij denk ik bijvoorbeeld aan het initiatief Gegarandeerd Groningen waarbij boeren in de regio verse (streek)producten aan zorginstellingen en ziekenhuizen in en rond Groningen leveren. Dit is goed voor de boeren (betere prijzen) en voor de patiënten (verse streekproducten)!

De multifunctionele landbouw zorgt voor meer leven op het platteland en een sterkere economie. Naast werkgelegenheid zorgen deze boeren er ook voor dat het voorzieningenniveau op het platteland op peil blijft. Ik denk bijvoorbeeld aan een boerderijwinkel waar je lekkere streekproducten kunt kopen.

Ik denk dat deze boeren vooral kansen zien en niet zozeer bedreigingen. Zij verzinnen nieuwe concepten en producten

en verbinden de landbouwsector met de MKB-sector. Innovaties in de multifunctionele landbouwsector worden op deze manier verbonden met innovaties in de reguliere landbouwsector en de MKB-sector.

De reguliere landbouw en de multifunctionele landbouw kunnen wat mij betreft prima naast elkaar bestaan. Multifunctionele boeren zijn namelijk ook ‘gewone’ boeren, die bijvoorbeeld melk, eieren of aardappelen produceren. Ik denk zeker dat de multifunctionele landbouw kan bijdragen aan meer draagvlak (‘license to produce’) voor de hele land- en tuinbouw. Boeren met een multifunctionele tak weten goed wat er in de maatschappij leeft en waar behoefte aan is. Zij zijn een uithangbord van de Nederlandse landbouw en kunnen burgers laten zien hoe hun voedsel wordt geproduceerd en wat boeren hiervoor doen.’

Ondernemerschap

landwinkel®
De Mortelen

- Particuliere verkoop tuinplanten
- Streekproducten



Openingstijden

maandag t/m vrijdag 09.00 - 18.00 uur
zaterdag 09.00 - 16.00 uur
zondag gesloten



Niet alleen de bedrijfs-activiteiten maken een verbreding door bij het oppakken van een nieuwe tak, dat geldt ook voor het ondernemerschap. Dat begint al bij het ontstaan van de nieuwe activiteiten: de ondernemer heeft een kans gezien en gerealiseerd in een nieuwe markt waarop hij eerder niet thuis was.

Ondernemerschap is een belangrijk thema voor de multifunctionele landbouw. Gedegen ondernemerschap is niet alleen noodzakelijk voor het verbreden van agrarische bedrijven, maar ook onmisbaar bij de professionalisering van de activiteiten.

Ondernemers hebben verschillende redenen om nieuwe producten of diensten op hun bedrijf aan te bieden. Vaak beginnen ze met multifunctionele activiteiten omdat zij de behoefte hebben anders te gaan boeren. Ze willen ontkomen aan de noodzaak om steeds verder te groeien en de productie op te schroeven. Of ze vinden een betere productkwaliteit belangrijk en willen een onderscheidend product leveren. Ook zoeken ze manieren om het imago van de landbouw te verbeteren en maatschappelijke legitimatie te krijgen voor agrarische activiteiten.

Veel boeren starten multifunctionele activiteiten omdat zij zoeken naar meer verbinding met de burger. Ze vinden het leuk om mensen op het bedrijf te ontvangen. Ze krijgen door de band met burgers meer voldoening in hun werk en vinden het belangrijk hen bewust te maken van gezond voedsel.



Natuurlijk zijn er ook economische redenen om nieuwe activiteiten op te starten. Ondernemers zien kansen voor de ontwikkeling van hun bedrijf met nieuwe producten of diensten. Ook maken meerdere bedrijfstakken de onderneming robuuster, want die wordt zo minder afhankelijk van ontwikkelingen in één bepaalde tak. Multifunctionele activiteiten maken het ook mogelijk een vaste klantenkring te ontwikkelen, bijvoorbeeld voor de boerderijwinkel of het zorgbedrijf. Bovendien geven de contacten met burgers, die vaak ontstaan als gevolg van de nieuwe activiteiten, inzicht in de wensen van consumenten.

Meer plezier

Uit een enquête onder 430 multifunctionele ondernemers blijkt dat het plezier in het werk bij 85% van de ondervraagden is toegenomen na de start van de nieuwe activiteiten. De hoogste scores zijn te vinden bij bedrijven die zorg en educatie aanbieden. Bijna geen enkele ondernemer gaf aan dat hij minder plezier in zijn werk had gekregen. Er zijn verschillende redenen voor het verhoogde werkplezier: het werk is afwisselender geworden. Leuker, dynamischer en

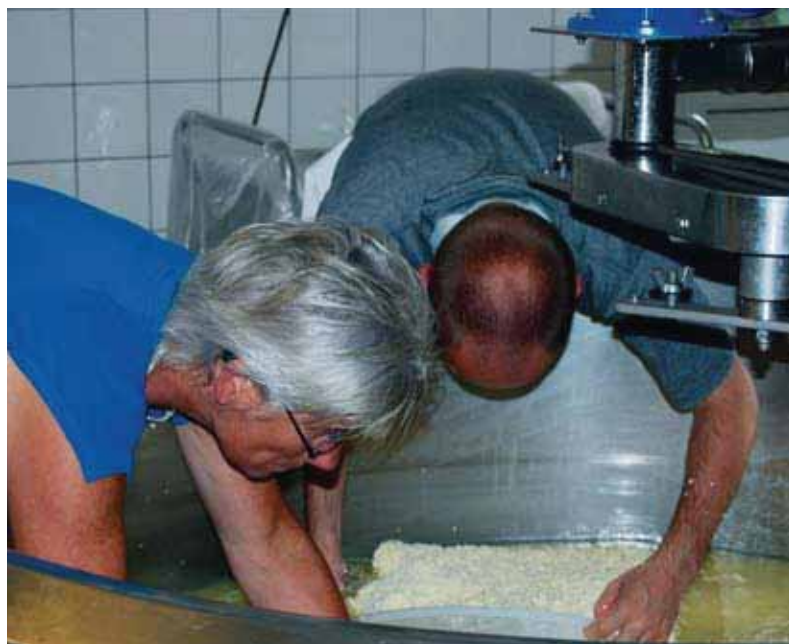
uitdagender. En de ondernemer heeft het gevoel 'eindelijk echt te kunnen ondernemen'. Ook ervaren multifunctionele ondernemers meer zingeving in hun werk: het geeft voldoening en ze krijgen waardering van bezoekers.

De contacten met meer mensen buiten het bedrijf, vooral die met burgers, zijn goed voor de spirit. Verbindingen met burgers zorgen er bij sommige ondernemers ook voor dat zij bewuster gaan boeren. De buitenstaanders houden hen een spiegel voor en ze komen erachter wat burgers belangrijk vinden.

Op zoek naar de doelgroep

Multifunctionele bedrijven zijn steeds in beweging; ze passen zich aan veranderende situaties en nieuwe inzichten aan. De maatschappij, de markt en de wensen van potentiële klanten veranderen immers continu. Ook de ondernemer zelf leert voortdurend bij; na verloop van tijd gaat hij strategischer en meer in termen van kansen denken. De ontwikkelingen in de multifunctionele landbouw sluiten dan ook goed aan bij maatschappelijke trends, zo blijkt uit onderzoek. Vaak gaat het om variaties op bestaande

De maatschappij, de markt en de wensen van potentiële klanten veranderen continu



MAN VERSUS VROUW

In driekwart van de gevallen is de nieuwe tak door een man en een vrouw samen opgezet. De verantwoordelijkheid voor de activiteiten wordt op 65% van de bedrijven gedeeld. Daarnaast blijkt dat vrouwen tweemaal zo vaak de multifunctionele tak opstarten als mannen, en er meer dan tweemaal zo vaak alleen verantwoordelijk voor zijn. Vrouwen zijn dus in de meeste gevallen betrokken bij zowel het starten als het runnen van de multifunctionele activiteiten, al of niet samen met hun man, en dragen vaker de volledige verantwoordelijkheid voor deze activiteiten.

producten voor de eigen klantenkring, of introductie van een bestaand product in een nieuwe klantenkring. Om het marktpotentieel optimaal te benutten, is het heel belangrijk nieuwe doelgroepen te bereiken. Nu komen nog vooral – zeker bij recreatie bij de boer – (jonge) ouders met kinderen en opa's en oma's en met kleinkinderen op het bedrijf. Omdat elke doelgroep zijn eigen wensen heeft, betekent aanspreken van een nieuwe groep tevens aanpassingen op het bedrijf. Onderzoek naar potentieel nieuwe doelgroepen laat zien dat een traditioneel ingestelde Turk bijvoorbeeld vooral behoefte heeft aan samenkomen met familie en vrienden en actief deelnemen aan alle fasen van het voedselproductieproces, van oogsten tot koken. Jonge stedelijke professionals daarentegen zoeken juist individualiteit, luxe, gemak en vermaak. Zij willen activiteiten 'à la carte' uitzoeken en thuis via internet een weekend op de boerderij samenstellen. Dat zijn dus heel verschillende wensen. De ondernemer moet dan ook goed nadenken op welke doelgroep hij zich wil richten en daar het bedrijf op afstemmen.

Verbreiding van de doelgroep is ook mogelijk in het verlengde van bestaande activiteiten. Zo zijn er bedrijven die eerst alleen in het weekend gasten kregen, maar die een nieuwe doelgroep hebben gevonden in de zakelijke markt waar men mooie locaties zoekt om te vergaderen. Zo is de accommodatie ook doordeweeks in gebruik. De verschillende doelgroepen hebben alle eigen communicatiekanalen en ze moeten daarom op verschillende manieren worden benaderd, bijvoorbeeld met websites die wat betreft inhoud en stijl van elkaar verschillen. Want waar de recreant gezelligheid belangrijk vindt, zoekt de zakelijke klant professionaliteit.

Op zoek naar synergie

Een algemeen beeld is dat multifunctionele bedrijven geleidelijk het aantal activiteiten op het bedrijf uitbreiden. Vooral agrarisch natuurbeheer en biologische landbouw zijn vaak de eerste opstap naar verbreding. Overigens groeit het aantal bedrijven dat direct met verschillende activiteiten tegelijk begint. Of een ondernemer nou geleidelijk zijn multifunctionele bedrijf ontwikkelt of ineens het roer omgooit en

BEDRIJFSOPVOLGING EEN HELE KLUS

Is het lastiger een multifunctioneel bedrijf over te nemen (veelal van de ouders) dan een gewone boerderij? Dat is zeker niet zo. Wel is er een aantal specifieke problemen. Een bedrijf kan zo toegesneden zijn op de huidige ondernemer(s) dat het veel eisen stelt aan de potentiële opvolger(s). Ook kan het lastig zijn een bedrijf over te dragen dat veel verschillende onderdelen kent omdat de opvolger wellicht niet in alle onderdelen geïnteresseerd is. Die verschillende takken bieden ook mogelijkheden; dochters zijn bijvoorbeeld vaker geïnteresseerd in het overnemen van zorg- of recreatietakken. Het overnemen van een bedrijf door meerdere opvolgers vraagt om een goede afstemming en maakt de overname complexer. Daarbij komt nog dat veel gemeenten een tweede bedrijfswoning niet toestaan.

Opvolging is al jaren een belangrijk probleem in de Nederlandse land- en tuinbouw: de gemiddelde leeftijd van bedrijfshoofden is relatief hoog (40% van de boerderijen heeft een bedrijfshoofd ouder dan 55 jaar) terwijl veel ondernemers geen opvolger hebben. In de multifunctionele landbouw is het niet veel anders, maar is het aandeel oudere bedrijfshoofden zonder opvolger iets lager.



meerdere activiteiten tegelijk opstart, de meeste ondernemers zijn specifiek op zoek naar het creëren van synergie op het bedrijf. Synergie wil zeggen dat de verschillende takken/activiteiten elkaar versterken en dat de combinatie van activiteiten het bedrijf aantrekkelijker maakt.

De verbinding met de agrarische tak is essentieel; die maakt de andere takken interessanter voor de klant. Een recreatieboerderij wordt aantrekkelijker door het mooie omringende landschap, dat weer versterkt wordt door agrarisch natuurbeheer op het bedrijf. En op een zorgboerderij vinden cliënten een zinvolle dagbesteding in de agrarische bedrijfsvoering. Klanten van de boerderijwinkel zien het bezoek aan de winkel als een uitje, omdat ze kunnen zien hoe hun voedsel wordt gemaakt en de kinderen de dieren kunnen aaien. Zo biedt het agrarische deel van het bedrijf de andere takken een belangrijke meerwaarde; synergie is het toverwoord.

Investeringsstrategieën

Grofweg zijn er vier ontwikkelingsstrategieën te onderscheiden met bijbehorende investeringen. De geleidelijke

bedrijfsinvesteerders kenmerken zich door geleidelijk en relatief gering te investeren in zowel de agrarische tak als de andere activiteiten. Zo'n 40% van alle multifunctionele landbouwbedrijven behoort tot deze groep.

Er zijn ook bedrijven die fors investeren in de agrarische tak maar weinig in de andere activiteiten. Dit betreft een kwart van alle multifunctionele bedrijven en deze bedrijven hebben relatief vaak zorg en natuurbeheer als neventakken.

Een derde groep bestaat uit bedrijven die fors investeren in beide kanten van het bedrijf. Ze hebben vaak een grotere omvang en relatief vaak directe verkoop (zowel op het erf als daarbuiten, bijvoorbeeld boerenmarkten) en recreatie. Ten slotte zijn er ook bedrijven die weinig investeren in de agrarische tak maar fors in de multifunctionele tak. Dit zijn vaak de wat kleinere agrarische bedrijven, zowel wat betreft omzet als grondgebruik.

Behalve in investeringsstrategie verschillen deze groepen nog op andere vlakken. Zo hebben geleidelijke investeerders weinig behoefte aan samenwerking met andere platelandsondernemers terwijl dit juist erg belangrijk is voor



WAARDERING EN VOLDOENING

Veel boeren met nieuwe activiteiten zijn zeer tevreden dat ze veel meer contact krijgen met de kopers van hun producten. Enkele citaten uit de enquête onder 125 ondernemers illustreren dat.

'Het geeft heel veel waardering en voldoening. Bovendien levert het veel contacten en vriendschappen op.'

'Het gevoel dat je iets gemeenschappelijks deelt, steun van klanten, begrip toen de schuur is afgebrand. Het is een socialere wereld.'

'Zonder verbinding zou ik het te saai vinden. Het contact met de mensen zou ik missen en er geen uitdaging in vinden. Zonder contact zou ik zelf zorg nodig hebben.'

forse investeerders. Bedrijven die fors in de multifunctionele tak investeren, hebben vaak bovengemiddeld veel werkervaring buiten de landbouw. Forse agrarische investeerders hebben weinig behoefte aan kennisondersteuning voor de ontwikkeling van de multifunctionele takken.

Vrouwelijke ondernemers

Multifunctionele activiteiten worden relatief vaak door vrouwen gestart. Dat is interessant, omdat vrouwen de laatste decennia juist steeds meer van de boerderij zijn verdwenen. Omdat er minder werk was op de bedrijven zelf, zochten ze steeds meer een baan buitenshuis. Nu zijn er steeds meer die op het bedrijf een inkomen willen verdienen en daar mogelijkheden voor zien binnen de multifunctionele landbouw. Vooral toerisme, zorg en huisverkoop blijken voort te komen uit de behoefte aan een actieve en eigen inbreng van vrouwen in het bedrijf. Dat kan gevolgen hebben voor de rolverdeling tussen man en vrouw. Op bedrijven waar de multifunctionele tak klein blijft, blijft de traditionele taakverdeling soms erg dominant. Op bedrijven waar de multifunctionele activiteiten

een grotere rol spelen, wordt het ondernemerschap gaandeweg steeds meer gedeeld en wordt de multifunctionele tak minder strikt als het vrouwelijke domein beschouwd.

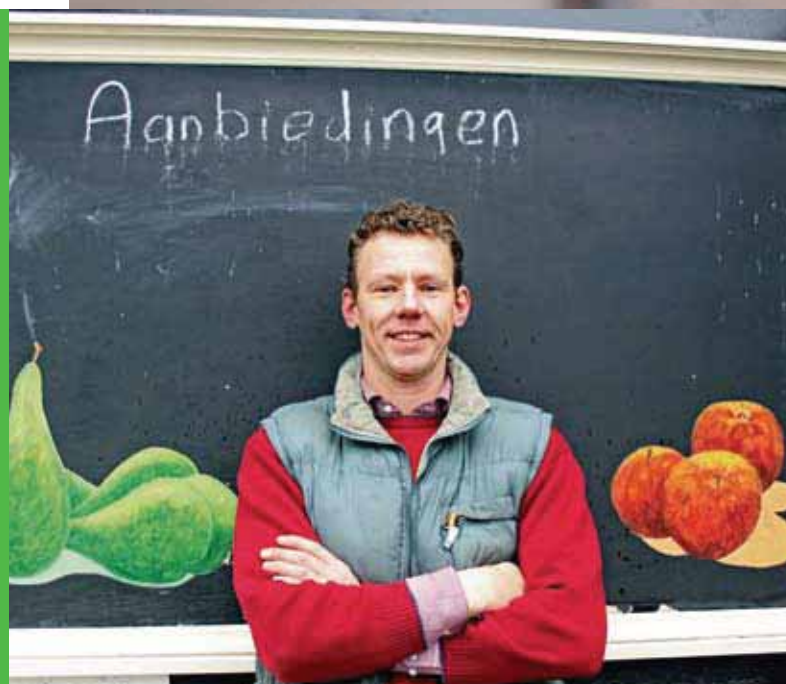
In de Nederlandse land- en tuinbouw is 96% van de bedrijfshoofden een man. Multifunctionele, biologische en kleine bedrijven hebben iets vaker een vrouwelijk



JONGE ONDERNEMERS RATIONELER

Jonge en oudere ondernemers vertonen een verschillende aanpak. Jonge ondernemers zijn minder idealistisch, beoordelen het bedrijf rationeel, en vinden dat activiteiten vooral economisch verantwoord moeten zijn. Daarbij zijn ze meer extern georiënteerd, volgen ze vaak een niet-agrarische opleiding en hebben ze in veel gevallen relevante ervaring opgedaan buiten het bedrijf.

Ze zijn ook flexibeler, kunnen makkelijker omgaan met de steeds veranderende markt, en communiceren meer met de maatschappij via social media als Twitter of Facebook.



bedrijfshoofd. Misschien verandert dat beeld in de toekomst: het percentage vrouwelijke *bedrijfsopvolgers* op multifunctionele bedrijven is ongeveer twee keer zo groot als het percentage vrouwelijke *bedrijfshoofden*. Dit geldt specifiek voor takken als recreatie en zorg, waar het aantal vrouwelijke opvolgers zelfs drie tot vier keer zo groot is als het percentage vrouwelijke bedrijfshoofden.

Multifunctionele activiteiten worden vaak door vrouwen gestart



Clara van Ravenhorst 'Naderhand ontdek je hoe leuk het is'

EIGENAAR EN GASTVROUW DE BOERENSTEE WOUDEBERG

Toen het bakhuis naast onze boerderij vrijkwam, hebben we overal rondgekeken naar mogelijkheden. Wat vinden we leuk; wat past bij ons? We zijn uitgekomen op een combinatie van bed & breakfast en groepsaccommodatie. Naderhand ontdek je dan hoe leuk het is. Het is eigenlijk veel meer ondernemen dan de melkveehouderij. Je bepaalt zelf je prijs, je zoekt je eigen klanten. We hebben bewust niet gekozen voor een kampeerboerderij. We mikken juist op het wat hogere segment. Met de aankoop van de luxe Hofstede Hooybroeck krijgt dat nog meer nadruk.

Als je eenmaal in de 'verbrede landbouw' zit, krijg je steeds meer ideeën. In Frankrijk pikten we het idee van de streekproducten op. Die hebben we hier ook, alleen vertellen we het niet zo goed. Toen hebben we Koekerellen bedacht, kookworkshops op de boerderij. Daarvoor heb ik samen met kok Hanke Schoor nog het kookboek 'Smaakmakers' geschreven. Daarna zagen we in Drenthe de plaggenhutten. Heel leuk, maar het past niet in deze streek. Daarom hebben we het idee vertaald naar 'liniehutten'; we zitten hier immers vlakbij de Grebbelinie. Het zijn zes bunkerhutten in een halve cirkel rond het weiland. Aan het eind staat een theeschenkerij, waar het eerste klompenpad in onze gemeente langs loopt. Per dag verhuren we de exploitatie aan iemand, die zelf haar pr verzorgt. De ene dag is er high tea, de andere dag zijn er lunches

met soep of andere producten. Bij de liniehutten hebben we verder nog een grote groepaccommodatie gebouwd. Bij zo'n aanpak is het in de midweek rustig. Daarom zijn we ons tevens op de zakelijke markt gaan richten. Dat was in het begin best wennen, het is een heel andere markt. We bieden nu arrangementen aan onder de noemer Vergaderen à la Carte. Volledig afgestemd op wens van de klant, bijvoorbeeld met volledige catering of juist zelf koken, met of zonder overnachten. Laatst was er een bedrijf dat graag het streekdiner wilde gebruiken, maar tussen de middag eigen boterhammen wilde meenemen. Dat kan dus ook.

In februari 2010 zijn we daarmee begonnen. En terwijl de hele vergadermarkt terugloopt, zijn wij verdriedubbeld. Inmiddels hebben we achtduizend overnachtingen per jaar. We zitten op een bezetting van 70-80%. Het loopt dus bijzonder goed. Het lijkt of we heel veel verschillende dingen doen, maar we concentreren ons op verblijfsrecreatie. We willen de rust waarvoor de mensen komen behouden. Om het hanteerbaar te houden besteden we veel uit. Ik hou ook van samenwerken met andere ondernemers. Het is dan gemakkelijker om iets nieuws in de markt te zetten en je hebt een groter budget voor reclame. We hebben nu twee volwaardige peilers onder het bedrijf: de melkveehouderij en de accommodatie. Het zijn gelijkwaardige takken en het ligt aan de melkprijs welke het meeste geld oplevert.'

Marc de Vreede 'Het geeft een gevoel van thuiskomen'

DIRECTEUR BAM UTILITEITSBOUW



Ik woon in het zuiden, maar mijn werk strekt zich over heel Nederland. Daarom zocht ik overnachtingsmogelijkheden in het midden van het land. Iets voor langere tijd met een huiselijk karakter.

Na een aantal probeeradressen, ben ik via hun internetsite bij de Boerenstee terechtgekomen.

Ik logeer er nu al drie jaar, meestal drie dagen in de week. In eerste instantie was het idee om dit een aantal maanden te doen, en dan een appartement te kopen. Maar het bevalt zo goed dat ik hier blijf. Dat heeft te maken met het huiselijke gevoel, de gastvrijheid, de persoonlijke benadering en de ongedwongen sfeer. Dat alles bij elkaar geeft een gevoel van thuiskomen na het werk.

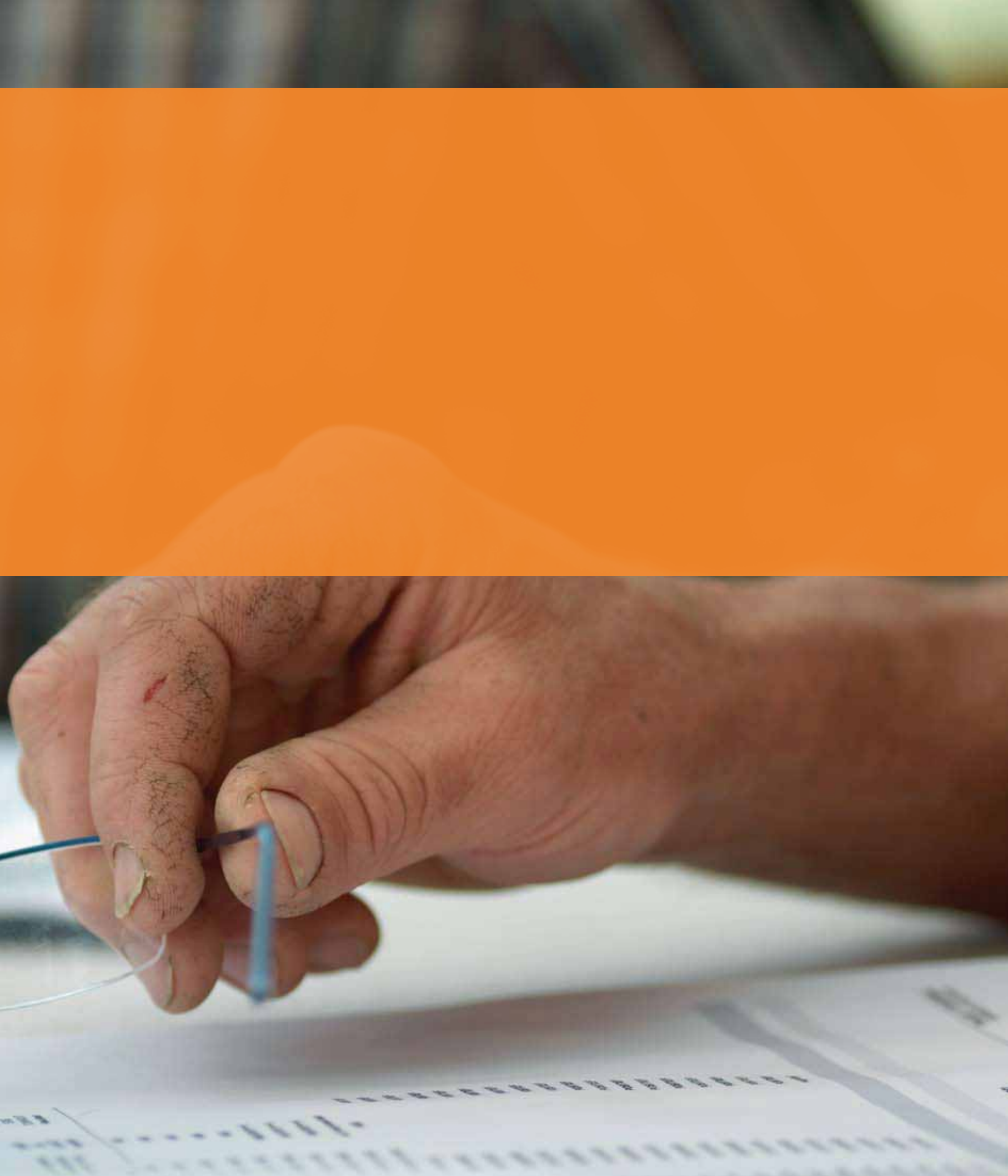
Je zit midden in de natuur, dat is ideaal na mijn drukke werkdag. Van de andere kant is het ook niet té rustig. Een boerenbedrijf geeft altijd dynamiek. Ik herinner me nog dat Kees en Clara van Ravenhorst een keer op vakantie waren en het bedrijf waargenomen werd. Een paar gasten hadden toen een kalf in de wei gevonden, dat nauwelijks bewoog en we dachten dat het beter was het op stal te zetten. Dat hebben we toen met zijn allen voor elkaar gekregen. De dag erna tijdens het vergaderen zag ik dat mijn schoenen nog onder het vuil zaten. Dat zijn leuke ervaringen die je in een hotel niet zou hebben. Ik heb ook veel leuke mensen ontmoet in de gezamenlijke ruimte. Dat verruimt je blik op de wereld.

Ik ben gewend aan vier- of vijfsterrenhotels. Voorheen had ik nooit bewust naar dit soort accommodaties gekeken. Maar nu ik deze ervaring heb, kies ik er in het buitenland ook vaker voor. In Duitsland en Frankrijk bijvoorbeeld heb ik al op boerderijen en kasteeltjes gelogeerd. Natuurlijk zijn de voorzieningen niet zoals in een luxe hotel. Je kiest duidelijk voor iets anders, maar alles wat je nodig hebt, is voorhanden. Een voordeel vind ik ook dat je zelf eten klaar kunt maken. Als je altijd op pad bent, is het lastig om gezond te blijven eten. Je komt snel bij een restaurant uit. Hier heb ik de keuze om zelf iets te maken.

Het bevalt zo goed dat we een keer met de hele familie op de Boerenstee hebben gelogeerd in een liniehut. De kinderen vonden het geweldig. Het vrije gevoel, de dieren. In die hutten zit geen tv, maar het gekke was dat ze dat helemaal niet nodig vonden, terwijl ze thuis echt niet zonder kunnen.'

Ondernemersvaardigheden





Succesvolle verbreding vraagt veel van het ondernemerschap. De ondernemer moet goed kunnen communiceren, snel inspelen op nieuwe kansen, takken in het bedrijf met elkaar verbinden, potentiële doelgroepen zoeken, zelf zijn markt organiseren en kunnen netwerken. Soms kan hij zijn eigen kennis bijspijkeren en vaardigheden ontwikkelen. Soms is er externe hulp nodig.

De managementkwaliteiten van een ondernemer worden tot het maximum beproefd bij de start en het runnen van een bedrijf met meerdere activiteiten, gasten en personeel.

Dat vergt een waaier aan ondernemerskwaliteiten. Deels moet hij zoiets al in huis hebben om er überhaupt aan te beginnen, maar gaandeweg moet er ook veel bijgeleerd worden. Het helpt bijzonder als hij de volgende eigenschappen al heeft:

- Goed om zich heen kunnen kijken en wat hij ziet vertalen in kansen voor het bedrijf. Creatief kunnen denken.
- Nieuwe dingen kunnen leren en zich gemakkelijk aanpassen aan veranderingen.
- Goed kunnen onderhandelen, samenwerken en netwerken.

Een belangrijk verschil met veel takken van de gewone landbouw is veel meer contact met klanten en meer personeel op het bedrijf. Allebei mensenwerk, maar de eisen zijn heel verschillend.

Klanten werven en vasthouden vergt dat je marketingstrategieën kunt bedenken. Je moet de behoeften van



de klant in beeld hebben en daarop inspelen. Bij huisverkoop bijvoorbeeld bepalen de motivatie en kennis van zaken van de ondernemer grotendeels het succes van deze tak. Winkelrichting, promotie, een website en de organisatie van evenementen aan huis zijn instrumenten om het doel te bereiken.

Boeren zijn al gewend met de gemeente te praten over het bestemmingsplan en met de bank over de financiering. Maar nieuwe takken maken zulke gesprekken complexer. Goede onderhandelingsvaardigheden zijn dan van belang.

Motivatie en kennis van zaken bepalen het succes van een ondernemer

Basisvaardigheden

Elke tak vraagt om een eigen set aan benodigde kennis en vaardigheden. Maar er zijn ook vaardigheden die voor alle multifunctionele ondernemers belangrijk zijn:

- **Kansen zien:** de vaardigheid om in allerlei ontwikkelingen kansen te herkennen en deze te benutten voor het bedrijf.
- **Relaties leggen:** de vaardigheid om relaties te leggen en gebruik te maken van contacten.
- **Analytisch vermogen:** de vaardigheid om ingewikkelde problemen te herkennen en te analyseren en een visie en oordeel te vormen.
- **Organisatievermogen:** de vaardigheid om werk en inzet van mensen te organiseren, zowel binnen als buiten de organisatie.
- **Strategisch denken:** de vaardigheid om strategieën voor het bedrijf te formuleren, uit te voeren en te evalueren.
- **Enthousiasme en motivatie:** de vaardigheid om je visie uit te dragen en gebruik te maken van feedback van anderen voor de bepaling van de koers van het bedrijf.

GOED WERKGEVERSCHAP VERGT AANDACHT

Bedrijven met meerdere takken hebben vaak personeel in dienst. Dat vergt vaardigheden van de ondernemer, zoals organisatievermogen en personeelsmanagement. Hij zal activiteiten moeten ontplooiën om de juiste mensen aan te trekken, om de medewerkers tevreden te houden en hen ontwikkelingsmogelijkheden te bieden. Ook eventueel vertrek van personeel moet in goede banen geleid worden. Uit een verkenning uit 2009 blijkt dat de multifunctionele sector nog flink zal moeten professionaliseren op gebied van personeelsbeleid. Arbeidscontracten en functioneringsgesprekken zijn bijvoorbeeld geen vanzelfsprekendheid. De ondernemers lijken hun personeelsbeleid 'op gevoel' vorm te geven. Ze hebben de neiging tot vriendschappelijke omgangsvormen en vullen zaken voor de werknemer in.

Lerende ondernemers

Een ondernemer moet in de eerste plaats zicht hebben op de benodigde vaardigheden voor de nieuwe activiteiten. De volgende stap is zelfinzicht: wat heeft hij al in huis? Daarna is het zaak essentiële ontbrekende vaardigheden zelf te ontwikkelen, of ze op een andere manier binnen te halen. Onderzoek onder 140 multifunctionele ondernemers laat zien dat hun aanpak heel verschillend is, maar dat ze er vanaf de start actief aan werken. Dat kan door: informeel leren, cursussen, aansluiting bij brancheverenigingen, netwerkbijeenkomsten, bedrijfsbezoek bij collega's, vaktijdschriften, internet en overleg met de familie. Er blijken verschillen te bestaan tussen de verschillende sectoren. Zo zoeken ondernemers met zorg, educatie en kinderopvang vaker extern advies dan ondernemers met agrotouristische activiteiten. Maar vooral de omvang van de nieuwe tak is belangrijk voor het gekozen leer-

proces. Als de nieuwe tak een kleine rol speelt, richten de boeren het leren heel anders in dan als de tak een flinke omvang heeft. Het grootste verschil zit in de mate waarin de ondernemer bewust activiteiten oppakt om te leren. Ondernemers met een kleine neventak zijn er minder expliciet mee bezig. Ze leren vaak op een informele manier – zeker in de opstartfase – en richten zich vooral op vakmatige en methodische vaardigheden.

Ondernemers met een grote multifunctionele tak organiseren het leren bewuster en raadplegen vaker externe adviseurs. Zij richten zich meer op ondernemersvaardigheden. De verschillen tussen deze groepen hebben vooral te maken met een andere beroepsidentiteit: voelt de ondernemer zich vooral een boer die een (kleine) neventak heeft, of ziet hij zichzelf juist meer als een plattelands-ondernemer.

Behalve vaardigheden hebben multifunctionele ondernemers ook specifieke kennis nodig. Een enquête onder 117 ondernemers wijst uit dat ze vooral kennis verwerven op een informele manier. Hun belangrijkste informatiebron zijn collega's. Verder raadplegen ze vakbladen en

Koppeling met het onderwijs leidt tot wederzijds voordeel



websites en in mindere mate brochures en nieuwsbrieven. De kennis die ze zoeken, betreft vaak subsidieregelingen en wet- en regelgeving. Ook willen ondernemers graag meer weten over concurrentieanalyses, marktanalyses en prijsvergelijkingen. Ten slotte zoeken ze uit hoe ze optimaal met anderen kunnen samenwerken.

Overigens blijkt dat er relatief weinig tijd besteed wordt aan informatievergaring. Twee derde van de ondervraagden is er minder dan een uur per week mee bezig. Dat is niet veel gezien de snel veranderende omstandigheden in deze sector en de daaruit voortvloeiende noodzaak om kennis en vaardigheden op te doen.

Rol van het onderwijs

Onderwijs speelt een belangrijke rol bij het ontwikkelen van de benodigde vaardigheden. Drie onderdelen zijn hierbij van belang:

- Initieel onderwijs: onderwijs aan leerlingen en studenten.
- Post-initieel onderwijs: opleidingen, cursussen en trainingen voor professionals.
- Onderwijs als partner in regionale ontwikkelingen.

Het initieel onderwijs is de plek waar de basis voor de ontwikkeling van vaardigheden wordt gelegd. Van vmbo tot en met wetenschappelijk onderwijs is hierin een duidelijke lijn te herkennen die op het voorgaande voortbouwt en leidt naar een steeds grotere complexiteit. De basis is algemene ontwikkeling en de kennis en vaardigheden om te kunnen functioneren.

Een belangrijk aspect bij het opleiden van innovatief ingestelde mensen is het vergroten van hun wereld buiten de bestaande denkkaders. Dat wil zeggen: openstaan voor nieuwe zaken, bredere ontwikkelingen kunnen zien en interpreteren. Maar ook kansen zien en verbindingen leggen tussen verschillende werelden.

Voor het initieel onderwijs is het doel dat leerlingen en studenten de sector herkennen als een ondernemerskans voor nieuw ondernemen op het platteland.

In het post-initieel onderwijs staat gerichte verwerving van specifieke kennis en vaardigheden centraal. Dit vindt zowel plaats binnen een (deeltijd)opleiding als binnen cursussen en trainingen. In samenwerking met ondernemersnetwerken bieden instellingen cursussen aan

Een belangrijk aspect bij het opleiden van innovatief ingestelde mensen is het vergroten van hun wereld buiten de bestaande denkkaders

WAARDEWERKEN

In 2004 heeft Wageningen UR 'Waardewerken' opgestart, een ondernemersnetwerk van twintig innovatieve multifunctionele ondernemers. Hierdoor groeide het inzicht in de kansen en bedreigingen voor zulke bedrijven en de motieven en vaardigheden van hun ondernemers. De deelnemers inspireerden elkaar om hun bedrijven verder te ontwikkelen. Waardewerken was ook jarenlang een inspiratiebron voor onderzoekers en beleidsmakers.

In 2011 is het netwerk gestopt. Een van de ondernemers gaf tijdens de evaluatie aan dat ze enorm veel geleerd heeft van de andere Waardewerkers. Deelname aan het netwerk heeft haar blik verruimd en haar zelfvertrouwen versterkt. Een andere ondernemer vertelde: "Al doende leer je samen om de juiste vragen te stellen en datgene wat je ziet te vertalen naar je eigen bedrijf. Dit helpt je om de juiste keuzes te maken. Keuzes die passen bij jezelf als persoon én als ondernemer, bij je bedrijf en je omgeving".

gericht op de eigen praktijk. De basis hiervoor is een georganiseerde vraag.

Koppeling van de multifunctionele sector met het onderwijs in die regio kan leiden tot wederzijds voordeel. De ondernemers hebben baat bij de inzet van studenten; het onderwijs krijgt een goede praktijkbasis. Dit heeft geleid tot heel mooie voorbeelden van nieuw ontwikkelde producten en diensten. Binnen onderwijsinnovatieprojecten zijn er al veel samenwerkingsvormen ontstaan tussen onderwijs en ondernemers.

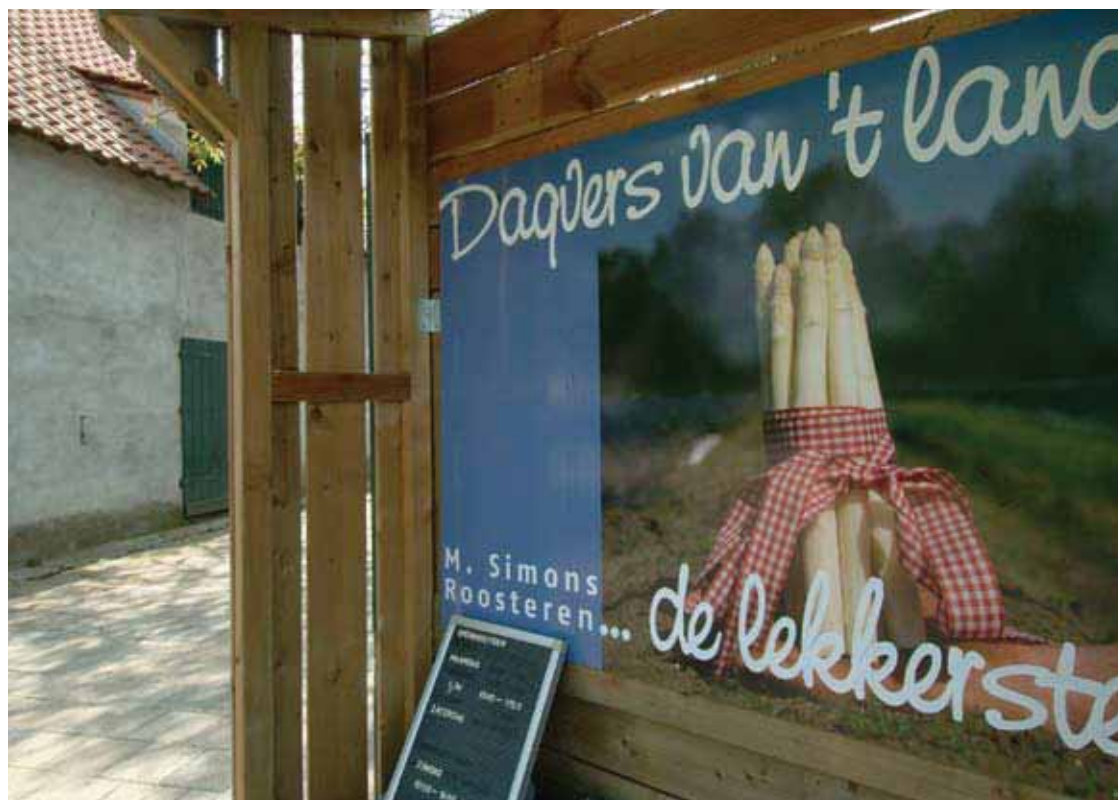
Nieuwe intreders

Een specifieke groep ondernemers vormen de zogenaamde nieuwe intreders. Dit zijn mensen die van buiten de landbouw komen. Het zijn vaak ondernemers met directe verkoop – vaak tuinders – of zorgboeren. Ze ontwikkelen veel verschillende activiteiten op hun bedrijf en besteden veel aandacht aan innovatie om zich duidelijk te kunnen onderscheiden. Omdat ze niet starten vanuit een al lopend agrarisch bedrijf, pakken ze de zaken regelmatig anders aan dan reguliere multifunctionele ondernemers.

Nieuwe intreders beschikken dikwijls over veel kennis

en vaardigheden voor de activiteiten die zij ontwikkelen. Zij zijn bijvoorbeeld erg succesvol in (regionale) netwerken en deze groep is meer dan gemiddeld actief in organisaties. Het agrarische netwerk zien zij daarbij meestal als onderschikt aan bijvoorbeeld een netwerk in de zorgsector. Ook slagen ze er vaak in alternatieve vormen van financiering te vinden. Financiering buiten de bank om is voor deze groep belangrijk omdat ze niet uit de landbouw komen en daarom geen bedrijf hebben dat als onderpand kan dienen. Deze groep ondernemers besteedt relatief veel aandacht aan het leerproces. Voorafgaand aan de start van hun bedrijf nemen zij uitgebreid de tijd om op andere bedrijven te kijken hoe het eraan toe gaat. Ze gaan in gesprek met andere multifunctionele boeren, maar ook met mensen waarmee ze denken zaken te gaan doen. Kortom: ze steken veel tijd in de voorbereiding van hun plannen. Wanneer het bedrijf eenmaal loopt, zoeken nieuwe intreders informatie ook vaak bij collega's, bijvoorbeeld in netwerken. Een voorbeeld is een netwerk van kleinschalige biologische bedrijven. Omdat dit uit vergelijkbare bedrijven bestaat, kunnen ze relatief gemakkelijk kennis delen.

Externe kennis kan enorme boost geven aan de ontwikkeling van het bedrijf



Het gaat dan om teelttechnische kennis, maar ook de manier waarop je met klanten omgaat en hoe mechanisering aangepakt kan worden.

Nieuwe intreders geven aan dat externe kennis een enorme boost kan geven aan de ontwikkeling van het bedrijf, net als de ontwikkeling van specifieke vaardigheden. Overigens is kennis op bedrijfseconomisch gebied

voor deze groep lastig te vinden. Het is dan ook vaak een kwestie van uitproberen, ontdekken en bijstellen.

Ten slotte zoeken nieuwe intreders vaak naar samenwerking met andere bedrijven om daarmee hun eigen bedrijf te versterken. Zo vullen tuinders hun assortiment aan met producten van andere bedrijven of zetten samenwerkende bedrijven gezamenlijk arrangementen op.



Wilco de Zeeuw 'De kracht zit in de combinatie'

EIGENAAR LANDGOED KRAAIVELD WOUDRICHEM

Ons oorspronkelijke startpunt was een probleem. We moesten investeren in een nieuwe stal voor biologische veehouderij, maar de financiering lukte niet. Toevallig hield rond die tijd iemand van het Brabants Landschap een verhaal over nieuwe landgoederen. Vervolgens kwam daar het herstel van de Nieuwe Hollandse Waterlinie bij. Alles viel toen samen voor de drastische omvorming – van een gemengd landbouwbedrijf naar een multifunctioneel landgoed. We hebben de akkerbouwtaak verloren, en een groot natuurgebied en woonzorg erbij genomen. Omdat we biologisch telen en veel natuuronderhoud hebben, vormde het bijna een logische stap om een zorgtak op te pakken. De zorgsector is constant op zoek naar zinvol werk; dat hebben wij in overvloed. Het past ook bij ons. Ik ben niet zo'n boer die erg geïnteresseerd is in trekkers, maar ik heb meer met mensen. Nu wonen hier tien mensen met een verstandelijke beperking. Verder komen er jongeren die begeleid worden door Jeugdzorg en zorgcliënten op vakantie. De omvorming financieren we met de opbrengst uit bouw kavels. Het is onze bewuste keuze om veel verschillende takken te nemen. Als je toch al een zorgboerderij hebt in een mooi gebied, ligt het voor de hand om er ook een winkel bij

te nemen. Vervolgens kun je dan weer bewerkte producten gaan maken. De ondernemers in de vesting Woudrichem wilden het oude brouwrecht nieuw leven inblazen met de verkoop van Woerkumer Bier. Dat brouwen wij nu. Verder verhuren we ook nog bunkers uit de Hollandse Waterlinie als overnachtingsplaats. Onze intentie is om dat ook samen met de zorgcliënten te gaan doen.

De behoefte aan werkzaamheden voor de cliënten is steeds leidend bij nieuwe plannen. Als je alleen zorg biedt, naast de landbouwtaak, ben je sterk afhankelijk van politieke ontwikkelingen zoals bij het persoonsgebonden budget. Juist door meer kleine takken naast elkaar op te pakken, wordt het gezamenlijke rendement beter. Zo grijpt alles in elkaar. Zo'n nieuw landgoed leek eerst een oplossing voor boeren die willen stoppen. Maar wij geven op deze manier de landbouw weer een toekomst. Hopelijk kunnen we anderen inspireren.'

Peter Blom 'Multifunctionele landbouw ontwikkelingsstap naar integrale duurzaamheid'



DIRECTIEVOORZITTER TRIODOS BANK

'A

Is je duurzaamheid opdeelt in vakjes, kan het voorkomen dat je het op het ene vlak goed doet, maar daarom juist op het andere vlak niet. De koppeling wordt nog niet zo vaak gemaakt, maar het begint te veranderen.

Fair Trade bijvoorbeeld focuste in het begin alleen op eerlijke handel, en had niets met biologisch of duurzaamheid te maken. Nu zie je meer een integrale benadering. Daar zie ik duidelijk kansen. Multifunctionele landbouw is te zien als een eerste stap naar integrale duurzaamheid in de landbouw.

We leven in een periode van transitie. Het platteland vormde altijd een eigen sector, maar die moet nu geïntegreerd worden in de samenleving. Dat leidt tot meer contact met burgers en meer waardering voor producten van de landbouw. Het doorbreekt de anonimiteit, die vooral het gevolg is van de vergaande industrialisering van de landbouw. Een aanpak met voordelen, maar ook veel nadelen.

In zo'n druk land als Nederland moet je als moderne boer veel activiteiten ontwikkelen, richting markt, burger en stakeholders. De multifunctionele boeren zetten de eerste stappen op die weg voor de hele landbouw. Ze zijn in staat in verbindingen te denken.

Authenticiteit wordt een tendens. Dat verkoopt beter dan een

anoniem product. Daarnaast zoeken veel boeren een eigen weg in de vermarkting om meer toegevoegde waarde op het bedrijf te houden. En dat maakt het weer mogelijk om de kwaliteit van het product meer aandacht te geven.

De toekomst zit in: meer verbinding met de consument, authentieke producten, pure producten (dus minder processing), samenwerken met de natuur, aandacht voor de cultuur. Lokaal wordt de referentie, niet globaal. Daar past multifunctionele landbouw goed in.

Dat geldt ook voor zorg en kinderopvang op het platteland.

Er is zwaar onderschat dat de landbouw een gezonde omgeving kan bieden. Dat verandert nu. De positieve effecten van verblijf in een gezonde omgeving worden duidelijker.

Voor een echte transitie is het nodig dat ondernemers bewuster worden van het feit dat ze veel meer produceren dan alleen producten. En dat ze dat waarderen; dan gaat de klant het ook waarderen. Die meerwaarde zien, dat moet de ondernemer leren. Het geeft kansen voor jonge, creatieve agrariërs, die het vak veel interessanter maken dan vroeger. De overheid moet zorgen dat er geen onnodige belemmeringen zijn. Het is vooral nodig dat ze multifunctionele landbouw niet afdoet als modegril, maar het ziet als een wezenlijke ontwikkelingsstap. De kaders scheppen, voor de rest is er geen stimulans nodig.'

Beleid en omgeving





Boeren die hun bedrijf verbreden, zijn echte pioniers. Ze betreden nieuwe paden die nog niet door anderen platgelopen zijn. Ze kunnen daarom vaak niet of nauwelijks te rade bij mensen met ervaring. Bijna alles moeten ze zelf uitvinden. Bij alle diversiteit in de multifunctionele landbouw hebben ze één gemeenschappelijk kenmerk: ze hebben plezier in het pionieren.

De pioniersmentaliteit van ondernemers in de multifunctionele landbouw maakt hen ook opgewassen tegen de moeilijkheden die zeker de eerste bedrijven in een bepaalde sector tegenkomen. Wetgeving loopt immers altijd achter bij innovatie. Wie iets nieuws verzint, valt al snel buiten de regelgeving. En het vergt doorzettingsvermogen om daarmee om te gaan. Noodzaak om kennis en vaardigheden op te doen vloeit voort uit snel veranderende omstandigheden. Gemeenten wisten in eerste instantie vaak niet wat ze met multifunctionele bedrijven aan moesten. Het bestemmingsplan, de leidraad van hun handelen, gaat uit van ruimtelijke scheiding. Hier de landbouw, daar de zorginstellingen. Op de ene plek vee, op de andere natuur. Kinderopvang in het dorp, buiten het dorp het groen. Multifunctionele bedrijven combineren juist functies, in plaats van ze te scheiden. Dus én vee én zorg, op één en hetzelfde bedrijf.

Omslag gaande

Dat heeft een omslag gevergd en die is nog steeds gaande. Nu de multifunctionele sector zich steeds verder ontwik-

CERTIFICERING

Als de maatschappelijke effecten meetbaar worden gemaakt en er vervolgens normen aan worden verbonden, spreken we van certificering. Als die effecten voor een bepaald gebied worden gespecificeerd, spreken we over gebiedscertificering. Met dit instrument kunnen bedrijven op een transparante wijze hun bijdrage aan hun omgeving aantonen op terreinen zoals: beeldkwaliteit, cultuurhistorie, gemeenschap, natuur, landschap, klanttevredenheid, gastvrijheid, ondernemerschap en economie. Certificering kan de weg vormen naar meer ondernemersruimte, voor een individueel bedrijf of voor een groep bedrijven.

kelt als een serieus alternatief voor de gangbare landbouw, wordt actieve ondersteuning normaler. Je ziet dan ook steeds meer gemeenten die beleid maken op het gebied van de multifunctionele landbouw. Die nadenken over wat wel en niet mag en actief bepalen welke kant zij op willen met het landelijk gebied.

Wet- en regelgeving blijft desondanks een lastig punt voor veel van de bedrijven. De groeiende aandacht gaat niet altijd gepaard met extra planologische handelingsruimte. Maar de problemen worden steeds vaker onderkend en provincies en gemeenten zoeken naar nieuwe instrumenten. Zo zijn er experimenten waarin de ondernemer zijn bedrijf mag ontwikkelen in ruil voor een tegenprestatie. Dat kan bijvoorbeeld behoud en versterking van het landschap zijn.

Ook op een hoger niveau – Nederland en de Europese Unie – zijn beleidsmakers steeds vaker van mening dat het platteland meer is dan een plek waar boeren voedsel produceren. Het gaat ook om leefbaarheid van het buitengebied, versterking van de regionale economie, behoud en ontwikkeling van natuur en landschap, voedselzekerheid

en –veiligheid. Dan is het logisch dat agrarische bedrijven meer doen dan alleen het produceren van voedsel.

Tegenstrijdige regels

Elke ondernemer die extra producten of diensten wil aanbieden, krijgt te maken met regels. De praktijk leert dat die niet altijd helder zijn, en soms zelfs met elkaar in tegenspraak. Dat geldt voor de ‘gewone’ landbouw al, maar voor de multifunctionele bedrijven nog sterker.

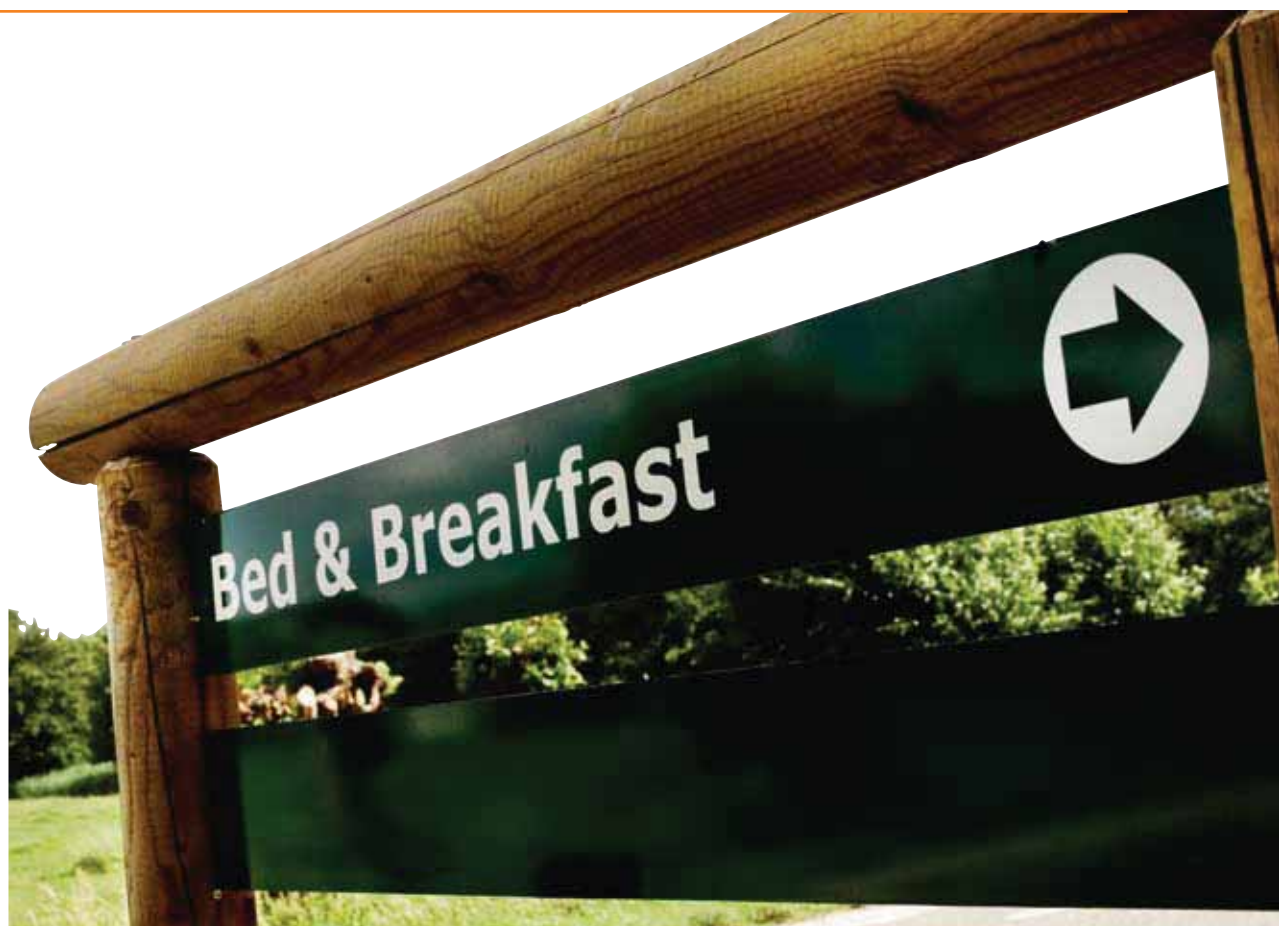
Die combineren immers activiteiten op verschillende gebieden en voor elk van die gebieden geldt specifieke wet- en regelgeving. De boer die zich stort op streekproducten, krijgt te maken met hygiënevoorschriften en –protocollen. Kinderopvang op de boerderij is gebonden aan strenge regels, ontworpen voor kinderdagverblijven.

De ondernemers moeten zich dus naast de regels voor de landbouw aan andere sets van regels houden. Die sets zijn vaak niet afgestemd op een combinatie met agrarische activiteiten (of met elkaar).

Als de nevenactiviteiten erg kleinschalig zijn, doet zich nog een ander probleem voor. Het is dan lastiger voor een onder-

AANSPRAKELIJKHEID

De ondernemer is er verantwoordelijk voor dat bezoekers geen letsel of schade oplopen. Als het toch gebeurt, kan het bedrijf hiervoor aansprakelijk worden gesteld. Die aansprakelijkheid gaat ver. Als een bezoekend kind zich verwondt op een trampoline voor de eigen kinderen, aangeduid met een bordje ‘Verboden Toegang’, dan is de ondernemer toch verantwoordelijk en dus aansprakelijk. Voor deze aansprakelijkheid kan de ondernemer zich verzekeren.



nemer om aan alle verschillende eisen te voldoen. De investeringen zijn bovendien duur en er komen meerdere controleurs over de vloer die allemaal moeten worden betaald. Van de ander kant is het ook voor beleidsmakers niet zo simpel om te bepalen wat wel en niet mag. Als een bedrijf een kopje koffie of een biertje schenkt na afloop van de vergadering van een plaatselijke club die een vergaderruimte heeft afgehuurd, is dat dan horeca? Of valt zoiets onder de normale gastvrijheid van een agrarisch bedrijf? Moet je andere eisen aan de ruimte stellen bij schenken van alcohol, die op grond van het Bouwbesluit verplicht zijn? Gemeenten worstelen hiermee, en de ambtenaren kiezen soms als oplossing: veel erg specifieke vragen stellen. De ondernemer wil juist graag veel openhouden. De gemeente wil precies weten wat de boer met een leegstaande schuur gaat doen. De ondernemer wil de mogelijkheid openhouden om die schuur voor verschillende activiteiten te gebruiken. Een andere vraag is wanneer een activiteit boven de normen uitgroeit. Een ondernemer mag eigen producten verkopen, maar in hoeverre mag hij zijn assortiment uitbreiden met

producten van collega's? Wanneer is het geen 'winkeltje' meer, maar een supermarkt? Hoeveel kampeerplaatsen zijn reëel en is dat genoeg voor een rendabel bedrijf? Zoals uit de voorbeelden blijkt, zit het struikelblok vaak niet eens zozeer in de wetgeving zelf, als wel in de implementatie en de interpretatie daarvan. Het vergt ook van ambtenaren durf om daarmee om te gaan.

Meerwaarde duidelijk maken

Gemeenten zien het platteland als relatief leeg en rustig, en willen dat zo houden. Multifunctionele activiteiten kunnen daarmee in strijd zijn. Het verkeer kan belangrijk toenemen doordat het bedrijf meer bezoekers krijgt of er moeten nieuwe gebouwen worden gebouwd. Gemeenten zijn daarom niet altijd enthousiast over multifunctionele ontwikkelingen in een gebied. Tegen de gevreesde overlast staat echter de meerwaarde voor het gebied. De nieuwe activiteiten dragen bijvoorbeeld bij aan de leefbaarheid of versterking van de lokale economie door het inhuren van lokale ondernemers. Veel instanties, overheden en bedrijven zijn echter niet op

MAATSCHAP, BV OF STICHTING

Agrarische bedrijven hebben als rechtsvorm vaak een maatschap of eenmanszaak. Ook multifunctionele bedrijven kunnen een maatschap of eenmanszaak zijn, maar er zijn veel meer mogelijkheden: vennootschap onder firma (vof), commanditaire vennootschap (cv), coöperatie, besloten vennootschap (bv). Bij duidelijke maatschappelijke doelen is zelfs een stichting mogelijk. Sommige ondernemers vatten alle multifunctionele takken onder de rechtsvorm van het agrarisch bedrijf. Maar vaker komt een combinatie van rechtsvormen op het erf voor. Het kan heel handig zijn om een bedrijf in meerdere rechtsvormen te verdelen, eventueel met verschillende eigenaren. Bijvoorbeeld in verband met het verdelen van verantwoordelijkheden of om de opvolging te vergemakkelijken. Een voorbeeld is een melkveebedrijf als eenmanszaak met de veehouder als eigenaar, en de boerderijcamping als bv van de veehouder en zijn vrouw samen.



de hoogte van die meerwaarde en weten het multifunctionele bedrijf daarom niet op waarde te schatten. Daarom is het belangrijk dat de ondernemer goed kan uitleggen wat zijn bedrijf doet en wat het te bieden heeft voor de maatschappij. Goede communicatie over de meerwaarde maakt het voor gemeenten aantrekkelijker om bepaalde ontwikkelingen toe te staan.

Daarbij helpt het bijzonder als het multifunctionele bedrijf de realisatie vormt van thema's binnen het gemeentelijke of provinciale beleid. Dat vergt van de ondernemer een goed inzicht in het beleid; hij kan dan duidelijk maken hoe hij hieraan bijdraagt. Bovendien kan hij bepalen of er thema's zijn die gevoelig liggen bij de gemeente, en hier al bij voorbaat maatregelen tegen nemen. Op die manier komt hij aan mogelijke bezwaren tegemoet en kan hij negatieve effecten verkleinen of compenseren.

Doordat de ondernemer beschrijft op welke wijze het bedrijf aan de beleidsdoelen van de gemeente bijdraagt, wordt er meer gedacht over wat het bedrijf de gemeente gaat opleveren dan over eventuele knelpunten. Kinderopvang betekent bijvoorbeeld meer verkeer in het landelijk gebied maar zorgt

er ook voor dat de gemeente interessant wordt of blijft voor jonge gezinnen en het levert werkgelegenheid op.

Goede communicatie is cruciaal en kan leiden tot wederzijds begrip – tussen de ondernemer, omwonenden en de gemeente. Door plannen met anderen te bespreken en ook bereid te zijn ze aan te passen, gaan omwonenden en andere partijen zich erbij betrokken voelen. Daardoor wordt de kans groter dat plannen daadwerkelijk kunnen worden uitgevoerd.

VRIJWILLIGERS

Veel bedrijven in de multifunctionele landbouw werken met vrijwilligers. Die zijn niet in dienst en vervullen aanvullende taken, maar ze zijn vaak wel erg belangrijk voor het bedrijf omdat ze bijdragen aan het functioneren van de organisatie. Werken met vrijwilligers is anders dan werken met betaalde krachten; dat kan soms best wennen zijn voor ondernemers. Vrijwilligers moeten immers goed worden begeleid en aangestuurd. Ook zijn er regels, bijvoorbeeld met betrekking tot beloning, waar de ondernemer zich aan moet houden.

Goede communicatie kan leiden tot wederzijds begrip

CAO'S

Voor de multifunctionele ondernemer kan het best lastig zijn om de juiste cao voor het personeel te kiezen. De werkzaamheden zijn immers heel divers. Ze vallen binnen diverse sectoren – waarvoor verschillende cao's gelden – maar deze sectoren zijn op het bedrijf met elkaar verbonden. Zodoende lopen ook de werkzaamheden door elkaar.



Hans van Eck 'We krijgen meer waardering voor ons werk'

EIGENAAR ZORGBOORDERIJ ECK-STRA

Mijn vrouw en ik bieden niet alleen zorg maar hebben ook nog een agrarisch bedrijf. We hebben 3000 biologische leghennen en zes biologische fokzeugen met biggen die we zelf afmesten tot ze naar de slacht gaan. Maar wat tijd en inkomsten betreft is zorg de belangrijkste tak van ons bedrijf. Er komen hier ongeveer vijftig verschillende kinderen met een beperking. Dat kan een verstandelijke beperking zijn, ADHD of autisme. Het loopt heel goed. We hebben zelfs een wachtlijst. Behalve kinderopvang bieden we ook dagbesteding aan mensen van verschillende leeftijden. Omdat mijn vrouw en ik de zorgfunctie allebei leuk vinden, is zorg economisch uitgegroeid tot de hoofdtek van ons bedrijf. Ruim tien jaar geleden zijn we hiermee op kleine schaal begonnen. We hadden toen nog een zeugenhouderij met 230 fokzeugen. Rond 2007 moesten we verder in het bedrijf investeren om in de toekomst rendabel te blijven. Aanvankelijk kozen we ervoor om te schakelen naar een biologische varkenshouderij, maar daar zagen we van af omdat onduidelijk was op welke termijn we ons biologisch vlees konden afzetten. Ondertussen groeide het aantal aanmeldingen van kinderen. Toen hebben we besloten deze zorgtak uit te breiden. Twee jaar geleden is een deel van de kraamstallen verbouwd tot een kantine en speelplek. De varkens hebben plaatsgemaakt voor biologische leghennen.

Bij dit omschakelproces heeft de gemeente Ede prima meegewerkt. Zij hadden geen enkel bezwaar tegen onze plannen. We kregen zonder problemen een vergunning om de kraamstal tot kantine te verbouwen. Er bleek zelfs geen bestemmingsplanwijziging voor nodig. Dat verbaasde me wel omdat het hier toch om een ingrijpende verandering ging van een agrarische functie naar zorg.

Wat ik leuk vind is dat we veel meer waardering voor ons werk krijgen dan toen we varkens hielden. Van ouders bijvoorbeeld omdat het hier goed gaat met hun kinderen. Hun kinderen worden rustiger, de dieren helpen daarbij. Ze kunnen vaak eindeloos met een konijntje of een ander knuffeldier op schoot zitten. Kinderen krijgen hier ruimte om te zijn wie ze zijn. Dat maakt mij blij en tevreden.

Onze relatie met de gemeente is bijzonder goed, ze komen hier met veel plezier op bedrijfsbezoek en daar hebben wij natuurlijk alle belang bij. Deze week komt de wethouder voor de Wet maatschappelijke ondersteuning (WMO) naar onze ouderavond. Nu de persoonsgebonden budgetten verdwijnen, beslissen gemeenten over een groot deel van het budget voor zorg. Daarom hebben we de wethouder uitgenodigd haar plannen toe te lichten. Hoe gaat zij de gelden verdelen? Mogen de ouders straks nog zelf kiezen wie hun kinderen opvangt? Overigens hebben wij wel vertrouwen in de toekomst. We zijn een gecertificeerde zorgboerderij, dat werkt in ons voordeel.

Roel Kremers

'We zeggen liever ja, mits in plaats van nee, tenzij'



WETHOUDER AGRARISCHE ZAKEN EN RUIMTELIJKE ONTWIKKELINGEN BUITENGEBIED, GEMEENTE EDE

Boeren als Hans van Eck die naast hun boerenbedrijf een camping, zorgonderneming of iets anders beginnen, hebben we onze gemeente nog niet zo veel. We stimuleren deze initiatieven wel. Gemeenten hebben vaak de naam dat er niets kan maar wij zeggen liever "ja, mits" in plaats van "nee, tenzij". Onlangs hebben we een nieuw bestemmingsplan voor het agrarisch buitengebied vastgesteld. In dit nieuwe plan staat dat agrarische bedrijven een nevenactiviteit mogen beginnen. Daaraan zijn wel enkele voorwaarden verbonden, zo mag een nevenactiviteit slechts een kwart van het totale oppervlak aan bedrijfsgebouwen innemen. De aanvraag van Hans om de kraamstal voor zeugen te verbouwen tot een kantine, hebben we destijds beoordeeld op basis van deze nieuwe regels. Hierdoor was er geen bestemmingswijziging nodig voor zijn verbouwing. Boeren die iets willen ondernemen naast hun agrarische activiteiten, kunnen hun plannen ieder jaar bij ons indienen. We hebben er namelijk voor gekozen om het bestemmingsplan ieder jaar te herzien in plaats van eens per tien jaar. Ik ben zelf een boerenzoon, opgegroeid in een dorp in Drenthe waar voornamelijk boeren woonden met een gemengd bedrijf. Nu zijn in dat dorp misschien twee grootschalige landbouwbedrijven overgebleven. De reuring is er verdwenen; er komt alleen nog een grote bulkwagen met voer voorbij en iemand die de melk ophaalt. Ik vind dat jammer en ben daarom een voor-

stander van multifunctionele landbouw. Dit heeft ook andere redenen: lang niet iedere boer kan de stap naar grootschalige landbouw zetten, dat past ook niet bij het karakter van het agrarisch gebied van Ede.

Dit gebied is onderdeel van de Gelderse Vallei. Het is heel kleinschalig en versnipperd. Op een klein oppervlak zie je engen, veenontginningen, kampenlandschap en heideontginningen met houtwallen. Je vindt er veel intensieve veehouderij met daartussen ook veel niet-agrarische bedrijfjes. Die versnippering komt doordat de grond hier telkens opnieuw werd verdeeld onder alle kinderen. Dit kleinschalige karakter willen we graag houden, het moet alleen wel netter worden. Zo hebben we in de bouwvergunning een voorschrift opgenomen dat bij nieuwbouw het erf beplant moet worden waardoor gebouwen minder opvallen. Die erfbeplanting krijgen mensen van ons. Goed communiceren en je plannen uitleggen is belangrijk als je nieuwe ontwikkelingen wilt stimuleren. Wij hebben meerdere mensen in dienst die bedrijven actief bezoeken. Een van onze ambtenaren komt uit dit gebied en is daardoor extra makkelijk te benaderen. Een goede cohesie tussen burens is ook belangrijk wanneer je meerdere functies in een gebied toelaat. Mensen accepteren dan sneller dat activiteiten van hun burens overlast als stank of lawaai kunnen veroorzaken. Daarom stimuleren we initiatieven waarbij burens gezamenlijk wandelroutes, klompenpaden, uitzetten enzovoort.'

Verbindung





Multifunctionele bedrijven krijgen vaak nogal wat mensen over de vloer. Als klant, recreant, cliënt of vrijwilliger. Dat is een opvallend verschil met de rest van de landbouw. Daar komen juist steeds minder mensen op het bedrijf. De multifunctionele sector speelt daarom een belangrijke rol bij herovering van een plek voor de landbouw midden in de maatschappij.

Boeren produceren voor anonieme markten, vaak in het buitenland. Ze ontvangen liefst weinig mensen op hun steeds groter wordende bedrijven, al is het maar omdat de hygiëneregels steeds strenger worden. Burgers kopen in de supermarkt en weten nauwelijks waar de producten vandaan komen. Dat is de hoofdstroom in de agrarische sector. Logisch dat de connectie tussen boer en burger versleten is. Dat gaat langzamerhand tegen de landbouw werken. Boeren en tuinders zien met onbegrip en ongeloof welke argumenten doorslaggevend worden in maatschappelijke discussies, bijvoorbeeld over de grootte van hun stallen of kassen. Aan beide kanten is er echter een tegenbeweging. Er zijn consumenten die actief zoeken naar een nauwere betrokkenheid bij hun voedsel. Er zijn ondernemers die meer contact willen en anders gaan boeren. Vaak reiken ze elkaar de hand op het multifunctionele bedrijf. Herstel van de band tussen boer en burger draagt bij aan een beter maatschappelijk draagvlak voor de hele land- en tuinbouw. Een belangrijke maatschappelijke meerwaarde van de multifunctionele landbouw – ver buiten de eigen kring – ligt daarom juist in de nieuwe



verbindingen. Tussen boer en burger, boer en consument, landbouw en de plattelandseconomie, stad en platteland.

Connectie via de producten

De mate van verbondenheid varieert nogal. Het spectrum loopt van eenmalig contact tot de burger als medeverantwoordelijke voor het bedrijf. Het contact verloopt niet alleen persoonlijk, maar ook via de producten en diensten. Producten die verbinding leggen, zijn bijvoorbeeld streekproducten en artikelen met bedrijfsinformatie op de verpakking. Diensten die een verbindingselement in zich hebben, zijn verkoop via boerderijwinkel, internet en abonnementen, dag- en verblijfsrecreatie, recreatie die over boerenland loopt en kinderopvang.

Wij onderscheiden hier vijf typen verbinding, waarin de rol van de burger steeds anders is: de bezoeker, de buurman, de vrijwilliger, de 'gold card member', de partner, de medeverantwoordelijke.

De bezoeker. Bij dit type verbinding gaat het vooral om eenmalige bedrijfsbezoeken bijvoorbeeld tijdens een open dag.

Ook multifunctionele activiteiten die vrijblijvend van aard zijn – een middagje boerengolf of eenmalig inkopen doen in de boerderijwinkel – vallen in deze categorie. De burger komt langs op het bedrijf en krijgt een kijkje in de keuken. Er wordt geen blijvende relatie opgebouwd tussen boer en burger.

De buurman. In deze categorie vallen relaties tussen boer en omwonenden. De verbinding ontstaat omdat ze in hetzelfde gebied wonen. De ondernemer wil bijvoorbeeld zijn bedrijf ontwikkelen en doet dat in overleg met de omgeving. Boer en burger zitten met elkaar om tafel.

De gold card member. Deze categorie mensen bezoekt regelmatig hetzelfde bedrijf. Bijvoorbeeld omdat ze zorg ontvangen, vaste klant zijn van de boerderijwinkel of een groenteabonnement komen afhalen. Boer en burger leren elkaar kennen, waardoor er een relatie ontstaat.

De partner. Hier gaat het om samenwerking tussen de ondernemer en een groep burgers. Zij werken aan een gemeenschappelijk project, zoals profilering van de regio of agrarische educatie op scholen. Boer en burger hebben hierbij een gezamenlijk doel.



VRIJWILLIGERS

Ruim de helft van de bedrijven maakt gebruik van vrijwilligers, zo blijkt uit een enquête onder 125 ondernemers. In sommige gevallen gaat het om een groot aantal uren per jaar. Ze vervangen geen gewoon personeel, maar bieden ondersteuning op tal van terreinen. Tevens vormen ze vaak een goede verbinding met de omgeving. Vinden van vrijwilligers is meestal geen probleem. Vaak blijven ze voor een langere periode actief. De meeste ondernemers geven aan dat ze vrijwilligers gemakkelijk vasthouden. De sfeer op het bedrijf kan volgens hen een belangrijke reden hiervoor zijn.

De (mede)verantwoordelijke. Dit is de meest vergaande vorm van verbinding. Hierbij zijn burgers sterk bij het bedrijf betrokken en dragen ze mede de verantwoordelijkheid voor bedrijfsbeslissingen of financiering. Ook sommige vrijwilligers kunnen uitgroeien tot medeverantwoordelijke op een bepaald terrein. De relatie tussen boer en burger is sterk. Een heel speciale vorm is het zogeheten pergola-bedrijf: dat is een bedrijf waarbij burgers lid zijn en samen met de boer het teeltplan vormgeven. Ze betalen vooruit voor producten die ze gedurende het teeltjaar ontvangen.

Redenen voor verbinding

Waarom vinden ondernemers zelf die verbinding belangrijk? Een enquête onder 125 boeren geeft het antwoord. Klantenbinding is een van de redenen. Een band met je klant maakt het mogelijk de markt te bereiken en de koper te prikkelen tot heraan kopen. Een groep terugkerende klanten vormt een structurele basis. Ook leren de ondernemers door het contact over doelgroepen en hun behoeften. Hierdoor kunnen ze hun producten beter op de markt afstemmen.

Dan zijn er de immateriële redenen. Contacten met burgers zorgen ervoor dat ondernemers zich meer gewaardeerd voelen, waardoor zij meer voldoening uit hun werk halen. Daarnaast vinden veel boeren het ook gewoon gezellig om burgers op het bedrijf te ontvangen. Soms leidt dit zelfs tot vriendschappen.

Voor sommige ondernemers zijn verbindingen ook een manier om burgers bewust te maken van de natuur, van hoe voedsel wordt geproduceerd en wat gezond voedsel is. Andersom komen burgers soms ook met innovatieve ideeën op het gebied van duurzaamheid, omdat ze vanuit een andere invalshoek naar het bedrijf kijken. Ook maken verbindingen het voor een ondernemer mogelijk te laten zien waar hij voor staat. Ten slotte kan het contact zorgen voor wederzijds begrip, en zicht op de (on)mogelijkheden van ieders situatie.

Op een hoger niveau vormt een actieve bijdrage van de burger aan natuur- en landschapsbeheer of een toeristisch, recreatief, educatief en zorginitiatief op het platteland een maatschappelijke legitimatie om agrarische activiteiten te kunnen blijven uitvoeren in het gebied.

DE GROOTSTE KLOOF

Als er twee bevolkingsgroepen ver van elkaar afstaan, dan zijn het wel allochtone stedelingen en boeren op het platteland. Maar ook hier kunnen multifunctionele landbouwbedrijven voor verbinding zorgen.

De veranderende etnische samenstelling van de bevolking biedt kansen. Nieuwe gerechten, kookstijlen en eetpatronen. Maar ook op het gebied van recreatie, zorg en educatie kan het zin hebben verder te kijken dan de dominante cultuur. Meer contact met allochtonen kan leiden tot een nieuw aanbod van producten en diensten op het platteland. Voor de multifunctionele landbouw is deze markt nog relatief nieuw, maar er zijn ondernemers die de weg hebben gevonden. Bij de juiste aansluiting op de marktwensen levert dat in korte tijd een enorme toename in klandizie op. 'Allemaal via mond-tot-mondreclame. Als je één tevreden Chinese klant hebt, heb je er zo een bus vol van', aldus een ondernemer. Voedsel is vaak de weg naar verbinding met andere culturen. Kwekerij De Groene Schuur in Groessen bijvoorbeeld teelt een brede range aan producten, voor een flink deel gericht op allochtone gebruikers, en geeft multiculturele kookworkshops. Hof van Twello in de gelijknamige plaats verkoopt behalve Nederlandse ook Turkse, Surinaamse, Chinese en Indische groenten en verhuurt percelen aan consumenten.



NIEUWE VORMEN VAN FINANCIERING

Multifunctionele ondernemers zijn creatief als het gaat om verbinding, ook op het gebied van financiering. Sommige maken gebruik van alternatieve vormen, die niet via de bank lopen.

Voorbeelden zijn sponsoring door lokale bedrijven (bijvoorbeeld van een wandelpad), fondsen of pacht van een grondbank. Ook zijn er ondernemers die burgers de gelegenheid geven koeien, kippen of appelbomen te adopteren. Anderen laten de producten voorfinancieren: de klant betaalt aan het begin van het jaar een bepaald bedrag en krijgt daar gedurende het jaar producten voor terug. Een mogelijkheid is ook om een stichting van betrokken burgers op te richten of geld te lenen van burgers tegen een aantrekkelijke rente.

Sommige ondernemers zijn genoodzaakt tot alternatieve financieringsvormen, bijvoorbeeld omdat ze geen grond en/of gebouwen bezitten en dus geen onderpand voor een lening. Maar sommigen kiezen

juist bewust voor financiering door burgers om op die manier de betrokkenheid van deze mensen bij het bedrijf te vergroten. Natuurlijk kunnen ze dat alleen doen wanneer ze al eerder in die betrokkenheid hebben geïnvesteerd en een groep van betrokken mensen aan zich hebben weten te binden.

Een goed voorbeeld daarvan is het biologische tuinbouwbedrijf 't Leeuweriksveld in Emmen. Deze ondernemers zijn niet van boerenafkomst. Ze konden daarom geen boerderij van hun ouders overnemen en hadden geen geld een bedrijf te kopen. Na een aantal jaren een bedrijf gehuurd te hebben en groenteabonnementen te hebben verkocht, leenden dertien vaste klanten hen geld. Dat telt voor de bank als eigen vermogen, waardoor ze een bedrijf konden kopen. Dat was een bijzondere ervaring: "Het was spannend en hartverwarmend, we voelden ons echt gedragen", vertellen ze.





Agrarische kinderopvang


Van alle takken van multifunctionele landbouw is agrarische kinderopvang het meest geprofessionaliseerd. Dat moet ook.

De investeringen zijn hoog, de eisen streng.

Dit is niet iets wat je er even bij doet en ook niet iets wat je langzaam opbouwt.



Een stuk of twintig hummeltjes scharrelen over een afgeschut deel van het erf. Langs de geitenwei en de hokken met konijntjes. Ze zitten op een minitractor, trekken een bolderkar of duwen een wagentje. Steeds in de gaten gehouden door twee begeleidsters. Daarvoor hebben ze al 'geholpen' bij het voeren van de kalfjes, nadat ze het fruithapje binnen hadden. Tegen het middaguur gaan ze aan tafel. De allerkleinsten doen daarna een dutje, terwijl de oudere kinderen alweer buiten spelen. Later gaat de hele groep opnieuw naar de dieren. Als het echt te slecht weer is, blijven ze binnen knutselen, maar een beetje regen is geen belemmering om toch even naar de stal te lopen. Soms komt de grote held van de kinderen even langs: de boer zelf. Hij is de baas van de koeien. De man die de grote trekker bestuurt – altijd op veilige afstand. Als hij er is, wordt hij overvallen met vragen. Thuis gekomen vragen ze voor Sinterklaas geen autootjes, maar een echte trekker. Zo een als de boer heeft, eventueel wat aangepast aan hun eigen formaat. Het ziet er allemaal heel idyllisch uit. Of in wat zakelijkere termen: wat zijn de unique selling points van agrarische



In 2011 waren er ongeveer 209 bedrijven met agrarische kinderopvang. Hun gezamenlijke omzet bedroeg 20 miljoen euro. Sommige bedrijven combineren kinderopvang met buitenschoolse opvang. Anderen ontwikkelen zich tot medisch kinderdagverblijf of specialiseren zich in de begeleiding van problematische kinderen. In 2011 was de helft van de bedrijven aangesloten bij de Vereniging Agrarische Kinderopvang.

kinderopvang? Kleinschaligheid, veel buiten zijn, contact met de dieren. De kinderen krijgen gevoel voor de seizoenen. En in de behoefte aan een mannelijk rolmodel voldoet de boer meer dan voldoende.

Initiatief van vrouw van de boer

In veel gevallen komt het initiatief voor kinderopvang op de boerderij van de vrouw van de boer. Zij is vaak geen 'boerin', maar heeft een baan buitenshuis en zoekt naar mogelijkheden om zelf iets te ondernemen in het verlengde van haar eigen interesses. In de vorige zin staat niet voor niets het woord 'ondernemen'. Wie behoefte heeft aan 'iets met kinderen doen', kan beter ergens anders gaan werken. Bijvoorbeeld bij een agrarische kinderopvang in de buurt.

Forse investeringen

De consequenties van de beslissing om kinderen op te gaan vangen, zijn zeer groot. Het betekent kiezen voor forse investeringen, in het bedrijf en in jezelf. Gemiddeld steken ondernemers zes ton in de nieuwe activiteit bij 24 kindplaatsen, een gangbare omvang. Dat getal staat overigens voor

80 'echte' kinderen. Het investeringsbedrag gaat naar het gebouw, de inventaris en de inrichting van de buitenruimte. Vervolgens moeten de aanloopverliezen gefinancierd worden. Vanaf dag één heb je personeel in dienst, maar nog geen 100% bezetting. In een kinderrijk gebied, met weinig concurrentie, zal dat na een half jaar gelukt zijn. Maar bij meer concurrentie moet de nieuwe agrarische kinderopvang zich eerst bewijzen, en daarvoor heb je kinderen nodig. Het kan tot twee jaar duren voordat de situatie bereikt is, dat er geld verdiend wordt. Dat is het geval boven de 85% bezettingsgraad. Het rekensommetje ziet er dan als volgt uit: 24 kindplaatsen x 85% bezetting x 10,5 uur/dag x € 6,40/uur x 50 weken x 5 dagen/week = krap € 350.000 omzet.

Dan de investeringen in eigen ontwikkeling: cursussen en trainingen, zoals pedagogische scholing, personeelsmanagement, ondernemersvaardigheden, timemanagement. Veel investeren in het bedrijf en jezelf ontwikkelen zijn nog zaken die gewoon zijn voor een modern agrarisch bedrijf. Maar de nieuwe tak brengt op één vlak een duidelijke omslag. Opeens heb je personeel in dienst. Niet één medewerker, maar tien tot vijftien. En als je kinderopvang



Opeens heb je personeel in dienst. Niet één, maar tien tot vijftien man

combineert met bijvoorbeeld buitenschoolse opvang, nog meer. Het grootste bedrijf heeft zelfs 40 personeelsleden. Dat moet de ondernemster liggen.

Hoog kwaliteitsniveau

Cursussen en begeleiding door vak- en standsorganisaties zorgen voor een hoog kwaliteitsniveau. Het is kwaliteit met een stempel als de ondernemer bij de vakorganisatie is aangesloten: certificering op grond van duidelijke protocollen waar iedereen zich aan moet houden en die ook gecontroleerd worden. Dat is de algemene basis die voor alle kinderdagverblijven geldt, aangevuld met specifieke eisen voor de omgang met dieren, veiligheid op het erf en in de stal, en gescheiden inrichting van agrarische en kinderactiviteiten.

En daarbovenop komen de unieke kanten van het verblijf op de boerderij, zoals eerder genoemd. Nogal wat ouders kiezen bewust voor agrarische kinderopvang, boven die in dorp of stad. Maar het is heel lastig voor de boeren om voor die extra kwaliteit ook extra financiële waardering te krijgen. Een klein beetje boven de algemene marktprijs lukt nog wel, maar een prijs die echt bij het kwaliteitsniveau past, is erg lastig. Belangrijkste reden is Hollandse zuinigheid. Hoe je het ook wendt of keert, iedereen in dit land is opgevoed met het idee dat kwaliteit vanzelfsprekend is en dat je daar niet veel extra voor moet betalen.

De concurrentie neemt nog toe doordat reguliere instellingen een graantje proberen mee te pikken van het goede imago. Ze kopen een pand in het buitengebied en verbouwen

Anton IJsseldijk, voorzitter
coöperatie Verenigde
Agrarische Kinderopvang
Zonnig toekomstperspectief



'Het toekomstperspectief van agrarische kinderopvang is goed. Kinderopvang is maatschappelijk gezien een basisvoorziening geworden; over de noodzaak daarvan is geen discussie meer. Wel belanden we in een andere tijd. Tot voor kort was de vraag altijd groter dan het aanbod; nu zien we meer evenwicht. Dat betekent dat de

markt veel meer zijn werk gaat doen. De betere ondernemers zullen overblijven. De toenemende concurrentie geeft immers druk om de kwaliteit te verhogen en de kosten te verlagen. Omdat personeel de grootste kostenpost is, zul je snel geneigd zijn daarnaar te kijken. Maar het is de kunst om dat niet ten koste van de kwaliteit te laten gaan.

De Verenigde Agrarische Kinderopvang (VAK) begeleidt ondernemers vanaf de start, bij het keuzep proces, bij de training in pedagogische en ondernemersvaardigheid, bij de vergunningaanvraag en de bouw. En ook later als de bedrijfstak eenmaal loopt. Dit alles in nauwe samenwerking met de specialisten bij de landbouworganisaties. De Taskforce Multifunctionele Landbouw en de VAK hebben in het begin missionarisch werk moeten doen voor opvang op de boerderij. Nu hebben we de wind in de zeilen. Gemeenten kloppen bij ons aan voor advies en de stemming is positief: agrarische kinderopvang is leuk en gezond voor de kinderen.'

De sector is de kinderschoenen ontgroeid

het. Vervolgens bestaat het 'boerderij'-gedeelte uit twee geiten, een hok konijnen en wat kippen. De coöperatie Verenigde Agrarische Kinderopvang raadt de leden aan, uit te gaan van de eigen kracht als reactie op zulke ontwikkelingen: de kleinschaligheid en het echte agrarische bedrijf hebben een duidelijke meerwaarde.

Creatief omgaan met tijd

Als het allemaal lukt, staan er twee volwaardige poten onder het bedrijf: de agrarische tak en de kinderopvang. In de meeste gevallen komt daar dan ook nog een gezin met eigen kinderen bij. Dat vergt op alle vlakken efficiëntie en creatief omgaan met kostbare tijd. Een flink deel van deze bedrijven is melkveehouderij en je ziet relatief vaak melkrobots, voerrobots, automatische mestschuiven om de stal schoon te houden en dergelijke. Dus allerlei technieken om het werk met de dieren te beperken.

Opvallend is dat het hierbij om volwaardige melkveebedrijven gaat, en dus niet de kleinste. Ze maken de keuze voor een forse tak erbij, naast de genoemde redenen, omdat ze de huidige grootte wel genoeg vinden. Vervolgens staan de

investeringen in de agrarische tak niet stil. Integendeel, als de opvang economisch goed loopt, geeft dat meer lucht om de agrarische kant verder te ontwikkelen.

De sector is de kinderschoenen ontgroeid. De tijd dat gemeenteambtenaren boudweg beweerden 'in ons dorp is geen behoefte aan kinderopvang' is definitief voorbij. Als er toch zulke tegenwerpingen komen, doen excursies wonderen. Zodra de wethouder doorkrijgt dat er veel arbeidsplaatsen mee gemoeid zijn, wordt de stemming vaak veel positiever.



Steven van der Zee 'Als je een daad wilt stellen, moet je bewust kiezen'

MELKVEEHOUDER, ROHEL (FR)

'A

Is je het goed wilt doen in de melkveehouderij moet je rustig ontwikkelen. Ik heb veel waardering voor collega-melkveehouder met 60, 70 koeien die dat zo aanpakken. Maar zelf kan ik dat niet. Ik moet af en toe iets gek doen; de creativiteit zoekt een weg. Er moet continu beweging zijn, en af en toe schiet het ook door. Maar ik heb het onderhuidse geborrel de vrije hand gegeven. Ik heb het geprobeerd – alleen melkveehouder zijn – maar nu heb ik gekozen voor wat ik het beste kan. En dat voelt goed. Ik kan niet continu iets heel netjes draaien. Ik kan een tijd lang heel veel energie in iets stoppen en dan komt er weer iets anders. Dat geeft meer onzekerheid, dat klopt. Maar ik heb niet zoveel met zekerheden. De enige echte zekerheid is mijn gezin. Als het met het bedrijf niet op deze manier gaat, zoeken we wel weer een andere. Door onze keuzes ontwikkel je andere kanten van jezelf. Bij de activiteiten is goede communicatie al belangrijk, maar nu we ons eigen product moeten verkopen, krijgt dat nog veel meer gewicht. Marketing doe ik op het gevoel. Sommige dingen werken, andere niet. Je moet daar dan wel kritisch naar kunnen kijken, maar je hoeft niet bescheiden te zijn. We verkopen een heel mooi product. Cursussen of bijscholing heb ik nauwelijks gevolgd. Geen tijd

en ook geen behoefte. Alleen een kookcursus en meer zicht op bereiding en smaakontwikkeling bij vlees zou ik wel nuttig vinden. En verder is het heel belangrijk om goed naar maatschappelijke ontwikkelingen te kijken en daarop in te spelen. Ik ben wel anders tegen de landbouw aan gaan kijken. Ik heb altijd al moeite gehad met intensieve veehouderij: hoe je de dieren houdt en hoe je met het vlees omgaat na de slacht. Maar dat is veel sterker geworden door de weg die we gekozen hebben en daardoor hebben we de omslag naar bijna-biologische dierhouderij en eigen verkoop gemaakt. Vervolgens leer je dan dat de consument erg inconsequent kan zijn. Hij wordt snel geleid door de portemonnee of gemakzucht. Ik zeg tegen hen hetzelfde als tegen mezelf: als je een daad wilt stellen, moet je bewust kiezen.'

Klaziena en Steven van der Zee hebben vanaf 2003 hun melkveehouderij uitgebreid met een theeschenkerij, sport- en spelactiviteiten en ontvangst van groepen. Jaarlijks krijgen ze 10.000 bezoekers.

Begin 2011 zijn ze met melkvee gestopt; nu houden ze runderen, varkens, schapen en kippen voor vleesproductie. Onder de naam Fries Veenweidevlees verkopen ze dit in de eigen winkel en aan de horeca.

Klaziëna van der Zee 'Ik ben vrijer geworden in het ondernemen'

MELKVEEHOUDSTER, ROHEL (FR)

'W

ij vullen elkaar duidelijk aan. In de omgang met mensen zijn we allebei goed; dat is ook nodig en je moet kunnen omgaan met kritiek, ook als je je daar soms wat ongemakkelijk bij voelt.

Maar er zijn ook karaktertrekken waarin we duidelijk verschillen. Steven is heel creatief, ik ben veel zakelijker ingesteld. Is het financieel verantwoord? Kan het maatschappelijk gezien? Ik wik en weeg. Steven is de bedenker, ik de realist. Maar we voelen elkaar goed aan en werken echt als een team. Ook bij twijfel kun je ervoor kiezen om iets te gaan proberen. Het scheelt dat met onze activiteiten vaak minder geld gemoeid is dan de melkveehouderij of bijvoorbeeld kinderopvang. Ik ben vrijer geworden in het ondernemen. In het begin ben je nog gehecht aan het oude. Je probeert voorzichtig iets nieuws, en dat lukt. De volgende stap is dan gemakkelijker. Dit is mijn ouderlijke bedrijf en de ouders kijken over de schouders mee. Maar ze hebben een open houding en zien dat het succesvol is.

We hebben geen marktonderzoek gedaan. We doen alles op gevoel. Verder delen we ervaringen met collega's: ook dat geeft ideeën. Vooral het ondernemersnetwerk Waardewerken heeft een belangrijke rol gespeeld.

Voor de boerderij-educatie heb ik wel een cursus gevolgd. Ik zat in de schoolraad, waar het over belevend leren ging. De directeur was enthousiast dat dat hier gerealiseerd kan worden. Het loopt nu zo goed, dat we niet alle scholen die aankloppen, kunnen plaatsen.

Ik heb door al onze activiteiten wel andere opvattingen gekregen, vooral over de landbouw zelf. Je wordt een bepaalde richting opgeduwd. Melkveehouderij komt toch neer op zo veel mogelijk melk uit die dieren halen: daar verdient je het mee. Maar in toenemende mate dachten we allebei: doe ik daar wel goed aan? Is dit wel dé manier? We groeiden steeds meer richting de biologische gedachte. Je probeert het beste voor de dieren te doen. Als je niet goed bent voor je dieren, zijn ze ook niet goed voor jou.

Ik kon altijd al gemakkelijk met mensen omgaan. Dat is mede de oorzaak van onze activiteiten. Maar ik heb ook geleerd meer in het openbaar te spreken. Ik vind het heel leuk om workshops te geven en dat gaat me steeds gemakkelijker af. Omdat je de informatie bij een presentatie moet structureren, ga je ook gestructureerder over je eigen bedrijf nadenken. Je wordt meer met de neus op de feiten gedrukt.'

Vers voedsel





Als je tussenhandel kunt voorkomen, blijft er meer voor de boer over. Dat is een argument voor korte ketens. Die vormen ook een antwoord op de toenemende vraag naar vers en ambachtelijke voedsel, aangeschaft bij de boer zelf, waar je dan nog even rond kunt kijken.

INSTELLINGEN

Ziekenhuizen en zorginstellingen kunnen een grote markt voor lokaal geproduceerd voedsel vormen. Zo gebruikt de St. Maartenskliniek in Nijmegen voedsel dat wordt geproduceerd in de omgeving van de stad. Uit hun ervaring blijkt dat cliënten beter eten en daardoor eerder naar huis kunnen. De leveranciers van de kliniek hebben een gebiedscoöperatie opgericht.



Veel multifunctionele bedrijven verkopen hun producten niet via reguliere kanalen zoals de supermarkt, maar direct aan de consument. Denk aan de boerderijwinkel, de webwinkel, de markt of een stalletje langs de weg. Of ze leveren via andere korte ketens, dat wil zeggen zonder veel tussenhandel. Voorbeelden daarvan zijn levering aan de boerderijwinkel van een andere ondernemer of een lokaal restaurant. Bij biologische producten komt dat nogal eens voor, maar er zijn ook veel niet-biologische multifunctionele bedrijven die hun producten via korte ketens verkopen. Daarnaast bieden enkele winkelformules producten van de boerderij aan.

Verkoop via korte ketens kan voordelig zijn voor de ondernemer omdat de tussenhandel wordt vermeden en er daardoor meer marge per verkocht product kan overblijven. Als hij zelf producten verwerkt, creëert hij bovendien toegevoegde waarde op het bedrijf.

Verkoop via korte ketens is tevens een antwoord op de toenemende vraag van consumenten naar vers en ambachtelijk voedsel, vooral wanneer het gaat om producten van



hoge kwaliteit.

Consequentie van de aanpak is dat de consument op het bedrijf komt of dat producent en consument elkaar leren kennen op de markt. Daardoor kan verkoop via korte ketens ook tot een grotere klantenbinding leiden, de relatie tussen stad en platteland versterken en bewustwording creëren over gezond en lekker eten.

Meerwaarde

Verspreid over Nederland zijn er honderden boerderijwinkels die een flink assortiment producten verkopen. Ze variëren van een hoekje in de schuur waar twee middagen per week verse groenten worden verkocht tot complete winkels waar ingehuurde krachten elke dag de winkel runnen. De meest verkochte producten zijn groenten, fruit, eieren en aardappelen.

Uit onderzoek onder consumenten komt naar voren dat de boerderijwinkel zich vooral van de supermarkt onderscheidt door kennis van zaken, klantvriendelijkheid en de mooie producten. Veel consumenten vinden het ook erg leuk dat ze kunnen zien hoe de producten op de boerderij

gemaakt worden. Voor hen heeft een boerderijwinkel een meerwaarde als er ook iets te doen is op het bedrijf, vooral voor kinderen. In de woorden van één van de geënquêteerden: '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.'

Op zo'n manier wordt het multifunctionele karakter van het agrarisch bedrijf dus ten volle benut. Doordat het bedrijf landbouw met andere activiteiten kan combineren, wordt het als geheel aantrekkelijker voor de consument. Maar er is ook een belangrijke drempel: de bedrijven liggen in het buitengebied op afstand van dorp of stad.

Als je iets op de boerderij koopt, ga je niet alleen voor het product

EEN KWESTIE VAN DEFINITIE

Een korte keten betekent dat voedsel niet via lange distributiesystemen bij de klant terechtkomt, maar dat het direct aan de consument wordt verkocht of bijvoorbeeld via slechts één tussenhandelaar. Het aantal schakels tussen de producent en de consument is dus relatief klein. Lokaal voedsel komt uit de regio, van dichtbij. Hoe groot die regio is, is onderwerp van discussie. Sommigen spreken van een straal van 30 kilometer, voor anderen is heel Nederland de regio. Het idee achter lokaal voedsel is dat producten niet onnodig worden verslept, onder andere om het milieu te sparen.

Streekproducten komen uit een specifieke streek, zoals de Goudse kaas of Opperdoezer Ronde. Sommige streekproducten zijn beschermd; hun naam mag niet door producenten uit andere regio's gebruikt worden.



Dat maakt het winkelbezoek niet altijd eenvoudig of snel. De boerderijwinkel en de supermarkt lijken elkaar dus goed aan te vullen; een bezoek aan de supermarkt is snel en gemakkelijk terwijl een bezoek aan de boerderijwinkel eerder een uitje kan zijn, een beleving.

Een deel van boerderijwinkels werkt samen in de Coöperatie Landwinkel. Die zorgt voor gezamenlijke inkoop van producten die de bedrijven niet zelf maken en voor promotiemateriaal.

De verkrijgbaarheid van gezonde, lekkere en goede voeding is één van de belangrijkste motieven om naar de boerderij te gaan

Hoe komt het voedsel naar de stad?

Er zijn verschillende manieren waarop producten uit de regio naar dorp of stad toe komen. Een van die manieren – de consumenten haalt het zelf bij de boerderijwinkel – is hierboven beschreven.

Andere manieren zijn:

- Directe levering aan huis, na bestelling via internet.
- Kopen op de boerenmarkt.
- Directe levering aan horeca, catering en grote (zorg) instellingen.
- Levering aan winkels en supermarkten.
- Initiatieven van burgers die zich onder andere richten op duurzame producten uit de regio (zij bestellen bijvoorbeeld samen producten bij boeren uit de regio).

Voor al deze manieren geldt dat de logistiek – het goed bezorgen van veelal verse producten – een knelpunt is. Het vraagt veel tijd en inzet en brengt relatief hoge kosten met zich mee.



WIE KOOPT BIJ DE BOERDERIJWINKEL?

Grofweg zijn er twee typen consumenten te onderscheiden. De ene groep is vooral uit op beleving. Ze komen naar de boerderij voor recreatie en het kopen in de boerderijwinkel is hier onderdeel van. Zij hechten vaak aan de prijs van producten, de smaak en de kwaliteit. Voor een andere groep consumenten is de prijs minder belangrijk. Bij hen gaat het vooral om de herkomst van producten, om gezondheid, smaak, versheid en exclusiviteit. Voor deze groep is het vaak ook belangrijk dat de producten biologisch zijn; voor de eerste groep is dit minder van belang. Deze tweede groep consumenten is vaker hoogopgeleid, en bestaat uit meer vrouwen dan mannen. Desalniettemin is voor bijna alle bezoekers van de boerderij de verkrijgbaarheid van gezonde, lekkere en goede voeding één van de belangrijkste motieven om naar de boerderij te gaan.



DE BOERENMARKT

Nederland kende in 2011 ongeveer 45 (biologische) boerenmarkten. Een belangrijke succesfactor is het contact tussen producent en consument. De klant krijgt uit eerste hand informatie over het product, de plaats van herkomst en de wijze van bereiden. Dit schept vertrouwen en versterkt de klantenbinding. Bovendien draagt het directe contact tussen consument en producent ook bij aan een gevoel van 'beleving' van de consument. Consumenten kopen hun biologische voedsel vooral in de supermarkt en de speciaalzaak. De omzet van biologische producten via boerenmarkten is relatief klein. Toch is het voor een klein aantal biologische bedrijven een erg belangrijk afzetkanaal. Standhouders op de boerenmarkt zetten per marktday tussen € 400 en € 1.500 om.

VOEDSELKILOMETERS

De hoeveelheid CO²-uitstoot die nodig is om een maaltijd bij de consument te krijgen, kan uitgedrukt worden in voedselkilometers. Lokaal voedsel wordt vaak gezien als een manier om tot vermindering van het aantal voedselkilometers te komen. Toch ligt het niet zo simpel. Zo komt een groot deel van de voedselkilometers voor rekening van de consument; dit zijn de kilometers die per auto worden afgelegd naar de supermarkt of de boerderijwinkel. Dan is de supermarkt vaak dichterbij dan de boerderijwinkel; bovendien vervangt de boerderijwinkel de supermarkt niet, maar is een extra verkoopkanaal waarvoor extra kilometers gemaakt moeten worden. Verder is er bij directe levering aan de consument, bijvoorbeeld bij een webwinkel of een groenteabonnement, vaak sprake van een veel lagere beladingsgraad dan bij de grote vrachtwagens van de supermarkt.



Boerderijverkoop

Vroeger was het heel gewoon: achterom bij de boer producten kopen. Tegenwoordig is er een nieuwe generatie boerderijwinkels: professioneel, klantgericht en met een breed assortiment.

Streekproducten zijn heel belangrijk voor die winkels, en die komen er steeds meer.



In veel tuinbouwgebieden staan kleine stalletjes langs de weg: een tafel of een marktkraam met de producten van de tuinder: rozen, chrysanten, komkommers, paprika's. En zelfs de Westlandse druif – een Europees erkend streekproduct – wordt zo verkocht. De eerlijke klant stopt het geld in een speciaal daartoe bestemd busje of geldkistje.

Dit is de simpelste vorm van huisverkoop. Voor de teler is dit vooral de oplossing van een probleem: hij is van de aanloop af. Hij heeft geen tijd om steeds mensen te woord te staan die voor één komkommer of een boeket komen. Het andere eind van het spectrum van boerderijverkoop wordt gevormd door ruim gesorteerde boerderijwinkels, met een goede uitstraling.

Tussen de twee uitersten – een simpel stalletje en een luxe winkel – zitten alle gradaties, maar het gaat altijd om directe verkoop van de boer of tuinder aan de consument, waarbij hij zijn producten vaak aanvult met die van collega's. De afzettekens is dus kort: er is geen of nauwelijks tussenhandel. Ook verkoop op de boerenmarkt of

René de Bruin,
Stichting Streekeigen
Producten Nederland
Lekkerder of beter



'Naast de herkomst is ook de kwaliteit erg belangrijk bij een streekproduct. De koper verwacht dat het lekkerder of beter is dan het standaardproduct wat hij vaak in de supermarkt koopt. De ondergrens is dus: minstens zo goed. Een deel van de streekproducten zal de supermarkt wel halen, maar in veel gevallen zal de produ-

cent juist voor andere afzetkanalen kiezen. Bijvoorbeeld omdat daar beter marges te halen zijn of omdat het product zich niet leent voor de logistieke systemen van de supermarkt.

In de verkooppunten buiten de supermarkt zie je een gelaagdheid ontstaan. In de landbouw ontstaan bijvoorbeeld winkelformules met een breed assortiment, zoals de Landwinkels, maar er vormt zich ook een exclusief segment. Boeren die op hun bedrijf diners of kookworkshops organiseren, waarin hun eigen producten en die van collega's centraal staan. Dat geeft de gelegenheid om het verhaal goed te vertellen en de binding met de streek te benadrukken.

De stichting Streekeigen Producten Nederland beoordeelt of het keurmerk Erkend Streekproduct verleend kan worden aan de hand van criteria op het gebied van herkomst en duurzaamheid. Na de toekenning vinden onafhankelijke controles plaats. Verder proberen we op tal van manieren streekproducten bekender te maken, bijvoorbeeld door de verkiezing van de Helden van de Smaak en deelname aan evenementen als de Week van de Smaak. De laatste jaren zien we een flinke toename in het aanbod van producten en een groeiende belangstelling van de klanten.'

Het evolueert van 'iets erbij' tot serieuze bedrijfstak

via een webwinkel zijn manieren waarop de boer zelf de consument kan bereiken. Daarnaast komt ook directe levering aan horeca of instellingen in de buurt op.

Professionalisering

Beginnen met huisverkoop is simpel. Een apart hoekje in de schuur of bedrijfshal volstaat al; op vrijdag en zaterdag geopend. Maar elke ondernemer komt gaandeweg tot de conclusie dat je meer moet doen als je meer omzet wilt. Ruimere openingstijden, betere toegankelijkheid, meer uitstraling, professionele benadering van de klant, een betere winkelinrichting, een breder assortiment. Zo evolueert het van 'iets erbij' tot een serieuze bedrijfsactiviteit. Tot welk stadium van professionalisering de boer wil geraken, is afhankelijk van ondernemerskeuzes. Daarnaast kan de gemeente grenzen stellen. Die gaan bijvoorbeeld over waar de verkoop mag plaatsvinden, binnen de bestaande bebouwing en in een nieuw gebouw, en over de oppervlakte van de winkelvloer. Daarnaast stellen sommige gemeenten als eis dat het eigen product een bepaald minimumpercentage van de verkoop uitmaakt.

De redenen waarom boeren aan huisverkoop gaan doen, zijn divers. Vaak is de extra omzet een belangrijke motivatie. Ook kan boerderijverkoop een manier zijn om de agrarische productie te ondersteunen, zodat die op de eigen gewenste schaal kan blijven plaatsvinden. Dit is bijvoorbeeld regelmatig het geval bij boerenkaasmakers. Door zelf de vermarkting ter hand te nemen, kan de kaas-



productie in stand blijven.

Maar naast zulke economische redenen voeren de boeren nog tal van andere redenen aan. Ze willen meer contact met de mensen die hun producten opeten of gebruiken. Of ze willen er graag een verhaal bij vertellen. Dat kan dan weer uitmonden in educatieactiviteiten of recreatiearrangementen. Boerderijverkoop is daarmee regelmatig verbonden met andere takken van multifunctionele landbouw.

Samenwerking

Wie de zaken professioneler aan wil pakken, komt voor tal van uitdagingen te staan. Hoe maak je beter duidelijk dat je bestaat en waarom de mensen bij je zouden moeten kopen? Moet je marktonderzoek doen en op welke manier dan wel? Hoe kom je aan producten van collega's zonder dat dit veel (logistieke) rompslomp geeft?

Samenwerken met collega's kan de professionaliteit op een hoger niveau brengen, waarbij de benodigde investeringen tot op zekere hoogte gedeeld kunnen worden. Een bekend samenwerkingsverband is de coöperatie Landwinkel die nu 87 boerderijwinkels telt. Naast de eigen producten (vaak

is dat kaas of fruit) verkopen ze producten van collega's. Dat klinkt simpel, maar als het enige omvang heeft, haal je jezelf al snel een logistiek probleem op de hals. Daarom zoekt de coöperatie naar creatieve oplossingen, zoals centrale distributie vanuit Veenendaal en bundeling van productstromen. 'Dikke stromen' in de logistiek maken is een manier om de kosten in de hand te houden. Het behoort tot de speerpunten van de coöperatie.

De aangesloten bedrijven zijn allemaal relatief klein en investering in marketing en reclame drukt al snel flink op de begroting. Daarom doen ze veel dingen samen. Er zijn kant-en-klare modules voor webwinkels en nieuwsbrieven die de boer voor zijn eigen winkel kan aanpassen. Er is een testgroep van winkels, die nieuwe producten of diensten uitprobeert. En ze ontwikkelen gezamenlijk nieuwe producten om in te spelen op trends. Een goed voorbeeld is 'Boerenkracht', een energiedrank uit Nederlandse ingrediënten. De omzet van een Landwinkel varieert van 50.000 tot 300.000 euro. Ter vergelijking: over de hele linie van boerderijverkoop is de gemiddelde omzet 31.000 euro.

In 2009 waren er 2250 bedrijven met boerderijverkoop, soms via verschillende kanalen. Hun gezamenlijke omzet uit deze activiteiten was 131,6 miljoen euro

Afzetkanaal	Aantal bedrijven
Langs de weg	430
Op de markt	100
Streekmarkt	200
Boerderijwinkel	1400
Webwinkel	120
Streekwinkel, horeca, kantines, zorginstellingen	200
Totaal aantal boerderijen met directe verkoop	2250



Streekproducten

Voor alle winkels zijn streekproducten heel belangrijk. Ze maken bij de Landwinkels meer dan de helft van de omzet uit. In engere zin is een streekproduct karakteristiek voor een regio. Veel daarvan zijn getooid met een beschermde oorsprongsbenaming van de Europese Unie. Nederland is niet rijk aan zulke producten. Voorbeelden zijn Noord-Hollandse Gouda en Noord-Hollandse Edam, Kanterkaas (= Friese nagelkaas), Boeren Leidse kaas en de aardappel Opperdoezer Ronde.

Maar in ruimere zin is een streekproduct een ambachtelijk geproduceerd product van hoge kwaliteit met ingrediënten uit de streek, gemaakt door de boer of een kleinschalig bedrijf in de buurt. En daar zijn er steeds meer van. De stichting Streekeigen Producten Nederland (SPN) heeft er nu 250 getooid met het certificaat Erkend Streekproduct. Die voldoen aan strenge eisen. Maar daarnaast zijn er nog tal van andere niet-gecertificeerde producten die verkocht worden als streekproduct.

De laatste jaren zit de vaart er goed in. Er komen steeds nieuwe producten, de professionalisering bij de makers

groeit en ook de belangstelling van de consument. De uitgangssituatie was lastig. Nederland is geen traditioneel streekproductenland; het herkomstbewustzijn is laag. Zijn sommige mensen zich nog wel bewust van het smaakverschil tussen een Nederlandse en Franse bloemkool, er zal niemand bij de groenteboer vragen of de bloemkool wel uit Den Dungen komt, een Brabants dorp dat in het verleden bekend stond om zijn bijzonder smakelijke soort.

Maar de culinaire cultuur in Nederland verandert en een toenemend aantal mensen hecht aan hogere kwaliteit en vindt het belangrijk om te weten hoe en waar een product geproduceerd is. Ook vinden veel mensen het leuk om een souvenir van hun vakantie mee te nemen dat uit de streek afkomstig is, en streekproducten passen heel goed bij die behoefte.

Een discussie onder producenten van streekproducten is of het nuttig is de supermarkt te veroveren. Een deel ziet er niets in, vaak omdat ze denken dat ze onvoldoende marge overhouden. Maar een andere groep ziet het als kans om een grote groep consumenten te bereiken en



UITDAGINGEN VOOR DE TOEKOMST

Boerderijwinkels en productie van streekproducten hebben de afgelopen tien jaar een enorme ontwikkeling doorgemaakt.

De professionaliteit is sterk toegenomen, het assortiment flink verbreed en de marketing gaat steeds beter. De uitdagingen liggen op het vlak van de communicatie en de marketing. Hoe is het verhaal beter te vertellen, zonder dat dat enorm veel geld aan reclame kost? Hoe spring je met de marketing in op zaken die de moderne consument belangrijk vindt?

Daarnaast is het belangrijk om te bepalen welk type klant je wilt of kunt bereiken. Dat hangt af van product, locatie, vaardigheden en instelling van de ondernemer en zijn voorkeur voor een bepaald type klant. Met doelgroepkiezen.nl kan hij daar beter zicht op krijgen.

Welk type klant wilt je bereiken? En hoe realiseer je dat allemaal?

Een groeiend aantal ondernemers slaat de handen ineen om horeca, cateringbedrijven en grote (zorg)instellingen in hun regio te benaderen met een gezamenlijk aanbod. Op het terrein van de out-of-home markt liggen nog grote kansen.

proberen aan supermarktwensen als jaarrond levering en standaard productkwaliteit te voldoen. Een belangrijke ontwikkeling op dit terrein is het merk GIJS voor verse en verwerkte producten, een initiatief van het bedrijf Streekselecties, waarin landbouworganisatie ZLTO, ontwikkelingsmaatschappij Agro & Co en een ondernemer samenwerken. Het assortiment telt inmiddels honderd producten en wordt verkocht bij Plus Supermarkten, speciaalzaken en boerderijwinkels.

*De laatste jaren
zit de vaart
er goed in*

Gerard Titulaer 'We hebben echt moeten leren kijken naar wat de ander wil'

OPRICHTER VAN OREGIONAL

Oregional is een boerencoöperatie rond Nijmegen en Arnhem die instellingen van verse groenten, zuivel, fruit en vlees voorziet. Ook leveren we aan restaurants en een aantal houdbare producten aan winkels, als shop in een shop. Bijvoorbeeld jams en sappen bij de bakker. We zijn ook bezig een grote belevenisboerderij op te richten met de naam Oregional Plaza. Dat zal zowel een winkel als een restaurant en belevenisboerderij zijn. Een plek waar je eten op veel manieren kunt beleven: waar komt het vandaan, hoe kun je het bereiden? Ook organiseren we kookworkshops en proeverijen met streekproducten. En dit jaar beginnen we met een webwinkel.

We begonnen in 2010 als coöperatie, inmiddels zijn we met dertig leveranciers. Allemaal uit een straal van 50 kilometer rond Nijmegen. Ze hebben duurzaamheid hoog in het vaandel en sommige zijn biologisch. En we zijn allemaal bezig met negen duurzame pijlers: van energieneutraal produceren tot diervriendelijk.

Om ook consumenten te kunnen bedienen moeten we groeien. Er zitten potentieel 200.000 klanten in deze regio: allemaal cultural creatives, bewuste consumenten. Hen willen we bedienen met een webwinkel en een fietsdienst. Ze worden aangesproken door ons streekgala: een open dag op onze bedrijven waar lokale producten geproefd kunnen worden. Samen met De Gelderlander brengen we hiervoor jaarlijks een

bijlage bij de krant uit, met portretten van boeren. Moderne marketing is eerlijk, open en transparant.

Afnemers zoeken is een ding, maar goede leveranciers vinden is net zo belangrijk. Wat dat betreft hebben we veel geleerd. Het was goed om in het begin met een enthousiaste, betrokken klant te starten: de Sint Maartenskliniek. Ik kwam kok Jelle Ferwerda op het spoor op een proeverij en het klikte meteen. Samen hebben we de eerste stappen gezet. Hij heeft veel geduld getoond: onze leveranciers moesten wennen aan de hoeveelheden en het ritme van een instellingskeuken.

We hebben echt moeten leren kijken naar wat de ander wil in plaats van uit te gaan van wat je zelf hebt. Telen op smaak is bijvoorbeeld heel belangrijk. Producenten krijgen er ook iets voor terug: een ten minste 15% hogere prijs dan bij de groothandel. Consumenten krijgen niet alleen lekker en gezond eten, maar worden ook sponsor van hun gebied.

Door mensen uit de streek te laten eten, worden ze er mede verantwoordelijk voor. Voedselproductie is dé economische drager van het groene platteland. Natuur hoort daarbij.

Op onze belevenisboerderij zullen we dat laten zien: onder 't mom 'spannend platteland' kunnen mensen straks met een koptelefoon door de regio, waar bijvoorbeeld spelt groeit dat op de boerderij tot brood wordt gebakken.'

VERWERKER

Jelle Ferwerda 'We hebben veel belang bij goede ingrediënten'

KOK IN DE SINT MAARTENSKLINIEK

Ik werk nu zeven jaar in de Sint Maartenskliniek, maar heb daarvoor altijd in de horeca gewerkt. Ik was al tien jaar chef-kok. Daar heb ik geleerd hoe ik lekkere, gezonde, smaakvolle gerechten moet maken. 60% hangt af van de ingrediënten: als dat niet goed is, zal het eindresultaat ook nooit smaakvol zijn. 30% is het ambacht: hoe gaat de kok met zijn ingrediënten om, maar ook het opwarmen is belangrijk. 10% is de beleving en de gastvrijheid in het restaurant of op een afdeling. En een belangrijk onderdeel is de presentatie 'zien eten doet eten'. We leiden onze gastvrouwen op met kennis over diëten, menuleer, warenkennis en gastvrijheid. Patiënten kunnen à la carte hun maaltijd bestellen. Dit gaat digitaal met een culinaire omschrijving en informatie waar de producten vandaan komen uit de streek. Behalve dat de patiënt kan kiezen wat hij eet, kan hij ook kiezen, met wie, waar en wanneer. Ik ontmoette Gerard op een proeverij en na de Week van de Smaak, waar onze instelling ook aan meedeed. Vanaf toen zijn we gaan samenwerken. Dagelijks maken we in de Sint Maartenskliniek ongeveer 170 verschillende menu's, met twee koks. Dan komt alles aan op een goede planning. Uit historie weten we eigenlijk voor 90% wat we moeten inkopen. Het menu van de dag is altijd het meest populair, dus daar koop je op in. Natuurlijk heeft

Oregional niet altijd alles, dit ligt ook aan de seizoenen. Als ze een product niet hebben, dan bestellen we dat bij de groothandel. Als we het maar op tijd weten. Communicatie is dus erg belangrijk.

We denken natuurlijk ook graag mee, want we hebben veel belang bij goede ingrediënten. Momenteel test ik een aantal aardappelrassen uit de streek, hoe ze smaken, de grote en de kwaliteit. Nederlanders zijn toch aardappeleters, dus dat is heel belangrijk. Onze inkoop is niet duurder dan via de groothandel. Wij maken veel gebruik van regionale leveranciers. Dat scheelt kilometers. Het gebruik van puur natuur, bij voorkeur biologisch, werkt ook mee.

Bij mijn regionale leverancier betaal ik bijvoorbeeld € 7,67 per kilo varkensvlees, bij de groothandel € 7,50. Maar ik houd met dat regionale vlees na het braden 20% meer over, omdat dat een natuurlijk en duurzaam product is. Dan ben ik dus voordeliger uit.

Wat wel een punt is, is de afstemming. Inmiddels gaat dat goed, maar daar moet je wel wat moeite voor doen. Oregional en de Sint-Maartenskliniek zijn nu op elkaar afgestemd, maar dat kostte wat tijd. Iedere instellingskeuken is anders en een coöperatie is niet meteen zo geroutineerd als een groothandel. Maar de tijdsinvestering was het zeker waard!

Zorg





Onze opvatting over zorg is steeds in ontwikkeling. Tegenwoordig vinden we het belangrijk dat de zorgcliënten zo goed mogelijk deel kunnen nemen aan de maatschappij en regie hebben over hun eigen leven. Zorglandbouw past daar goed bij. Verschillende onderzoeken tonen de positieve effecten aan. Van meer zelfvertrouwen en afname van probleemgedrag tot toeleiding naar een baan.

Een vast dagritme, een rustige omgeving, nuttige werkzaamheden en gezelligheid samen. Zorg op de boerderij moet wel tot positieve effecten leiden, zou je zeggen. In het begin waren dit soort opvattingen vooral op gevoel gebaseerd. Maar de afgelopen jaren zijn verschillende onderzoeken uitgevoerd naar de effecten die het meewerken of wonen op een boerderij heeft voor verschillende doelgroepen. De cliënten van de zorgboerderij zijn heel divers: mensen met een verstandelijke beperking, (dementerende) ouderen, jongeren uit de jeugdzorg, mensen met psychische problemen, ex-verslaafden enzovoort. Maar toch is er ook een kenmerk dat alle cliënten bindt. Ze zijn gebaat bij een nuttige dagbesteding, die het zelfvertrouwen, de zelfstandigheid en het verantwoordelijkheidsgevoel stimuleert.



Doelgroepwensen

De onderzoeken werpen licht op de kwaliteiten van zorg op de boerderij over de specifieke doelgroepwensen heen.

Structuur en ritme. De werkzaamheden zorgen ervoor dat deelnemers weer een ritme opbouwen. De structuur komt op de boerderij bijna vanzelfsprekend tot stand. Doorzettingsvermogen, motivatie en verantwoordelijkheidsgevoel groeien en deelnemers hebben een doel voor de dag.

Duidelijkheid en veiligheid. De dagelijks terugkerende activiteiten en de rust van de landelijke omgeving bieden structuur, duidelijkheid en veiligheid, die nodig zijn voor een positieve persoonlijke ontwikkeling. Uit onderzoek bij jongeren blijkt dat hun probleemgedrag op de boerderij afneemt.

Continuïteit en begeleiding. De boer of boerin is altijd aanwezig. Hierdoor zijn zij een vaste waarde voor de deelnemers. Door deze continuïteit ontstaat er een veilige leer-

en werkomgeving. Op reguliere instellingen hebben cliënten vaak te maken met wisselende begeleiders en hun verschillende normen en waarden. Dit kan met name lastig zijn voor deelnemers die op zoek zijn naar duidelijkheid en structuur.

Rolmodel. De boer of boerin is vaak trots op het bedrijf. Het boerenleven is hun identiteit. Dit straalt van hen af. De boer(in) is een vakman. Voor verschillende cliëntgroepen kan de boer(in) daarom dienen als rolmodel. In de jeugdzorg blijkt dat jongeren aan een boer gemakkelijk autoriteit toekennen. De boer(in) is ook ondernemer en is flexibel in het aanpassen van de bedrijfsvoering op de vraag van cliënten.

Kleinschalige sociale gemeenschap. Voor veel mensen biedt de boerderij een veilig oefenterrein in de stap die zij maken richting de maatschappij. Het is plezierig om deel uit te maken van een gemeenschap: het boerengezin, de begeleiders en collega's. Ze oefenen zo met het leggen van

Mensen worden aangesproken op waar ze goed in zijn

POSITIEF EFFECT OP PROBLEEMJONGEREN

Naast de algemene kwaliteiten, zoals beschreven, blijken uit onderzoek ook de positieve effecten voor specifieke benoemde doelgroepen. Een samenwerkingsverband van universiteiten heeft de effecten onderzocht van individuele leerwerktrajecten op de boerderij voor probleemjongeren. Bijna alle jongeren hebben bij aanvang van het traject slecht contact met hun ouders, gaan niet naar school of werk en hebben geen goede vrijetijdsinvulling. Ze vertonen gedragsproblemen, gebruiken drugs en zijn bij de politie bekend. Hun zelfvertrouwen is gering. De jongere die meedoet aan het traject, woont in een woonunit op de boerderij, die hij zelf moet onder-

houden. Hij werkt op het bedrijf, gebruikt de warme maaltijd met het gezin maar woont voor de rest op zichzelf. Het traject duurt een jaar, waarvan een half jaar op de boerderij en een half jaar nabegeleiding waarbij de jongere in de meeste gevallen thuis woont. Zowel de jongere als de ouders ontvangen dan ambulante begeleiding.

De onderzoekers concluderen dat het boerderijtraject een positief effect heeft op probleemgedrag en zelfwaardering van de jongeren. Deze positieve effecten blijven ook een jaar na het boerderijtraject zichtbaar. Het traject leidt ook tot een verbetering in het contact met het eigen gezin, de eigenwaarde en het welbevinden van de jongere.

Jongeren geven aan dat zij op de

boerderij minder prikkels en minder agressie ervaren dan op traditionele (zorg)voorzieningen of op school. Ook zijn er minder conflicten. Ze vertellen dat zij in reguliere instellingen vooral contact hebben met andere jongeren die problemen hebben. Daar is de kans groter dat er conflicten ontstaan. Door de laagdrempelige opvang op de boerderij worden soms zwaardere vormen van hulpverlening voorkomen. Bij de jeugdigen die dag-, weekend- of logeeropvang ontvangen, is er ook sprake van sterke ontlasting van de thuissituatie.

contacten. De klussen op de boerderij stimuleren het 'wij-gevoel': samen de klus klaren. De groepen zijn vaak klein waardoor begeleiders zien dat er minder vaak 'stoer gedrag' vertoond wordt. Ouderen met dementie hebben vaak behoefte aan een vertrouwde, herkenbare woonomgeving met een huiselijke sfeer. Een boerderij biedt zo'n omgeving. **Zinvol werk en afleiding.** Het werken op de boerderij helpt deelnemers hun gedachten ergens anders op te richten. Ze hebben een doel voor de dag. Mensen met psychische problemen ervaren dat zij tijdens het werken minder stilstaan bij hun problemen. Het hebben van werk biedt (ex-)verslaafden de mogelijkheid om hun oude wereld achter zich te laten.

De werkzaamheden zijn gevarieerd. Deelnemers kunnen activiteiten uitproberen en nadenken over hun kwaliteiten en interesses. De werkzaamheden zijn vaak concreet en duidelijk waardoor ze aansluiten bij de belevingswereld van mensen. Bij ouderen worden veel activiteiten in de reguliere dagopvang groepsgewijs of binnen aangeboden. De boerderij biedt de mogelijkheid individueel en buiten te werken.

Leren in een échte omgeving. Op een boerderij hoeven

geen kunstmatige situaties gecreëerd te worden om iets te leren. Mensen die vervreemden van de samenleving, kunnen weer opnieuw betrokken raken. Het is ook een omgeving vol levensprocessen die cliënten inzicht kan geven in hun eigen leven. De boerderij biedt cliënten vaak een andere omgeving dan zij gewend zijn. Velen van hen komen uit de stad met continue prikkels. Op het platteland is er rust en ruimte om over jezelf na te denken.

Nadruk op mogelijkheden. De boer(in) stelt over het algemeen niet het probleem van de cliënt centraal, maar kijkt vooral naar wat hij of zij op de boerderij kan betekenen. Hierdoor ontstaat er positieve aandacht. Deelnemers ervaren dat ze op de boerderij de rol van medewerker hebben en niet die van cliënt. Ze leren daardoor dat ze bepaalde kwaliteiten hebben en hoe deze kwaliteiten in te zetten. De waardering van de boer zorgt dat het zelfvertrouwen van deelnemers groeit en zij zich welkom voelen.

Aansluiting bij maatschappelijke opvattingen

Het aanbod op zorgboerderijen sluit aan bij de voortschrijdende opvattingen in de zorgsector, zoals: stimuleren van

OUDEREN BLIJVEN ACTIEF

In een onderzoek zijn 30 dementerende ouderen die overdag op de zorgboerderij verblijven, vergeleken met 23 ouderen in de reguliere dagverzorging. Belangrijk aandachtspunt bij (dementerende) ouderen is dat ze goed eten en drinken. Anders lopen ze risico op ondervoeding of ongewenst gewichtsverlies. Uit het onderzoek bleek dat dementerende ouderen in dagverzorging op een zorgboerderij meer energie, koolhydraten en vocht innemen dan dementerende ouderen in de reguliere dagverzorging. Hun verblijf op de zorgboerderij zorgde voor een betere voedingsstatus.

De activiteiten op de zorgboerderij kosten over het algemeen meer fysieke inspanning dan de activiteiten op de reguliere opvang. Dergelijke activiteiten zijn ook meer continu aanwezig. Ouderen op de zorgboerderij voelen meer stimulans om mee te doen en actief te blijven, waardoor ze hun fysieke conditie op peil houden.



cliënten om deel te nemen aan de maatschappij en regie te hebben over hun eigen leven. Beide ontwikkelingen komen ook terug in de WMO, de Wet op de maatschappelijke ondersteuning, die door gemeenten wordt uitgevoerd. Belangrijke begrippen hierbij zijn participatie, herstel, empowerment en zelfregie.

Bij zorg op de boerderij gaan de begeleiders uit van de mogelijkheden van de cliënt in plaats van zijn beperkingen. Dit is een goed uitgangspunt voor participatie.

Mensen worden aangesproken op waar ze goed in zijn en ze zich kunnen ontwikkelen. Deze insteek zorgt ervoor dat ze langer zelfstandig in hun eigen omgeving kunnen blijven wonen en zorg in de buurt kunnen ontvangen. Zorgboerderijen zijn daarmee een goed voorbeeld van vermaatschappelijking van de zorg, buiten de muren van instellingen.

Als de mensen actief worden in hun eigen omgeving en sociale contacten aangaan, komt hun participatie in de samenleving op gang. Het netwerk van de cliënt wordt vergroot.

Binnen een natuurlijke en overzichtelijke werkomgeving is er gelegenheid tot herstel te komen. De deelnemers kunnen zelf hun tempo bepalen. De werkzaamheden – waarvan het nut onomstotelijk is – zorgen ervoor dat deelnemers positieve ervaringen opdoen. Onderzoek toont aan dat het voor herstel belangrijk is dat cliënten hulpverleners in het gewone leven leren kennen. De hulpverleners moeten niet vasthouden aan een behandelrelatie maar een relatie nastreven die gericht is op samenwerken en gelijkwaardigheid. Het uitgaan van mogelijkheden speelt bij herstel ook een belangrijke rol.

Het uitvoeren van zinvolle werkzaamheden en het resultaat ervan zien, geeft zelfvertrouwen. Leren van nieuwe vaardigheden en verzorgen van dieren en planten versterkt het zelfbeeld. Op de zorgboerderij ligt op een natuurlijke manier nadruk op empowerment van deelnemers, op integratie in de samenleving en op steun van informele sociale netwerken. Doordat cliënten leren om zelf initiatief te nemen, kan dit bijdragen aan hun zelfregie.

Het uitvoeren van zinvolle werkzaamheden geeft zelfvertrouwen





Zorglandbouw

Bijna iedereen kent inmiddels de term 'zorgboerderij' en staat hier sympathiek tegenover. Opmerkelijk, want de opmars begon pas zo'n vijftien jaar geleden. In korte tijd heeft het concept zorgboerderij zich ontwikkeld tot een verrijking van de zorgmogelijkheden.



Dé zorgboerderij bestaat niet. Er zijn bedrijven waar twee dagen in de week twee mensen met een beperking meewerken. Aan de andere kant van het spectrum staan boerderijen waar per dag veertig mensen een nuttige dagbesteding vinden. Ook de doelgroepen zijn heel verschillend en dat zorgt ervoor dat ieder bedrijf zijn eigen benadering, begeleiding, faciliteiten en bedrijfsinrichting kent. Een zorgboerderij die gespecialiseerd is in ouderen met beginnende dementie, vergt een totaal andere aanpak dan een bedrijf dat ex-verslaafden opvangt, die de afkickkliniek net verlaten hebben. Bij beide staat het bordje 'zorgboerderij' aan de weg, maar toch zijn ze niet te vergelijken. De sfeer en de energie zijn totaal anders, naast de zichtbare verschillen.

Forse stijging

De meeste zorgboerderijen ontstaan uit een agrarisch bedrijf dat zich ontwikkelt tot zorgboerderij. Maar er zijn ook zorgboerderijen die beginnen als tuinproject op een zorginstelling. Het aantal is de laatste jaren sterk gestegen. In 1998 waren er 75 zorgboerderijen, in 2011 ging het

STERK MERK

De simpele vraag hoeveel zorgboerderijen er eigenlijk zijn, vergt een ingewikkeld antwoord. De Federatie Landbouw en Zorg gaat uit van zo'n 800 bedrijven, die agrarische activiteiten met zorg combineren en die bovendien voldoen aan nauw omschreven eisen binnen het Kwaliteitssysteem Zorgboerderijen. Maar bij een bredere definitie kom je op een totaal van zo'n 1100. Daarbij zijn ook reguliere instellingen die boerderijen opkopen en daar een 'zorgboerderij' starten. Wat in ieder geval uit deze definitiestrijd blijkt, is dat 'zorgboerderij' zich in vrij korte tijd heeft ontwikkeld tot een sterk merk, waar velen graag bij aansluiten. De totale omzet bedroeg in 2011 80 miljoen euro.



aantal richting de 1100. De zorgboerderij zoals we die nu kennen, is de afgelopen vijftien jaar opgekomen. Terwijl veel boeren uit de beginperiode de zorgtak hebben opgepakt uit noodzaak – de perspectieven van de agrarische tak waren op de langere termijn te mager – blijken de inkomsten uit de zorg vaak de impuls te vormen voor verdere agrarische bedrijfsontwikkeling. Met andere woorden: de landbouwtak groeit ook weer. De motivatie om in de zorg te gaan, heeft relatief vaak te maken met het beroep van de 'boerin', dat wil zeggen de vrouw van de boer, die buitenshuis werkt als verpleegkundige of bijvoorbeeld in een verzorgingshuis voor ouderen. Zodra de kinderen zelfstandiger worden, begint het ondernemersbloed van de vrouwelijke ondernemer te kriebelen. Als dan ook nog het perspectief van het bedrijf in de agrarische sector wat minder is – of de ondernemer gewoonweg minder afhankelijk wil zijn van de tredmolen van de gewone landbouw – vallen de puzzelstukjes samen. Dit is het meest voorkomende antwoord op de vraag waarom een bedrijf overgeschakeld is naar zorglandbouw.

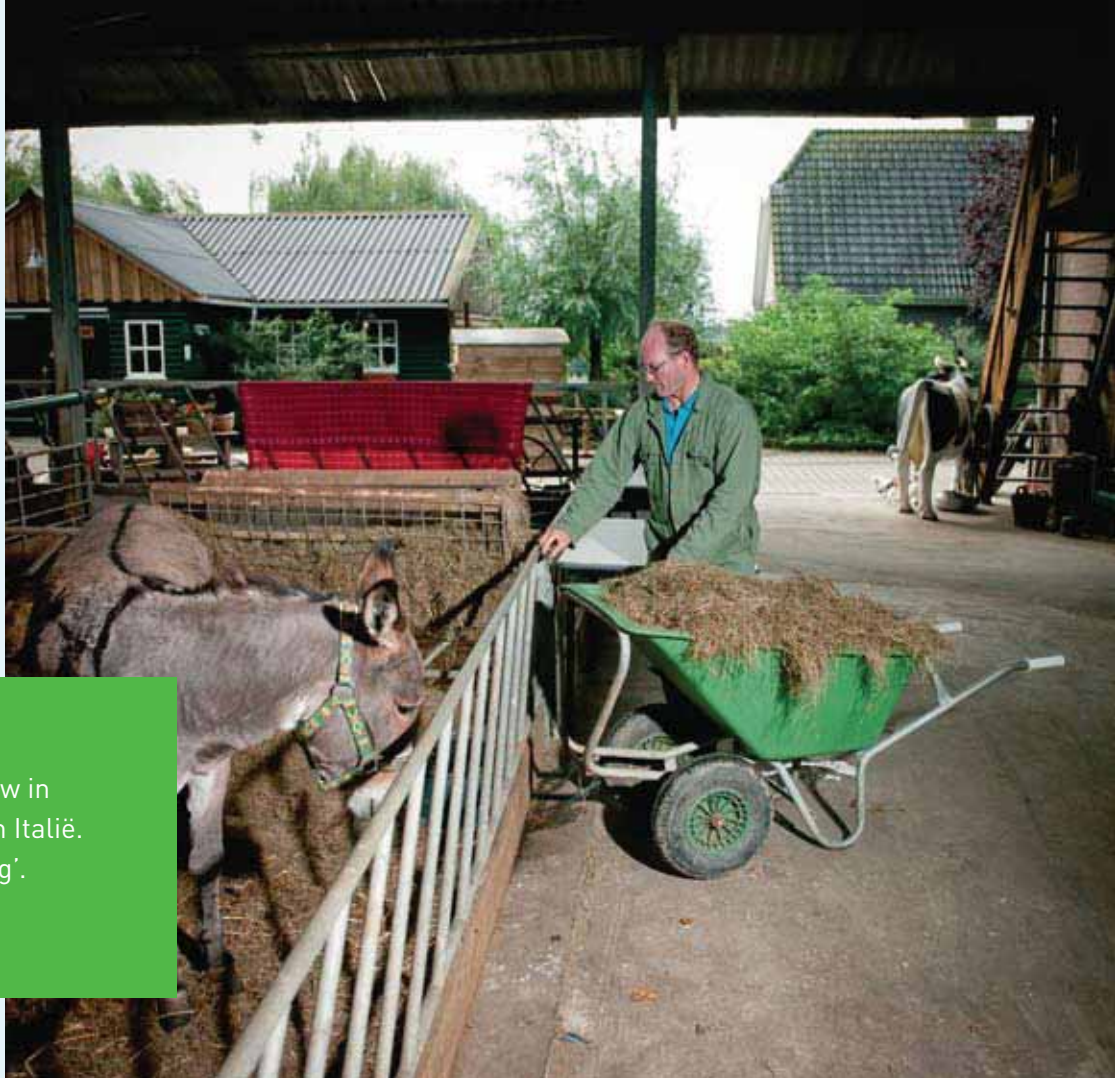
Uiteenlopende doelgroepen

De meeste bedrijven bieden dagbesteding aan uiteenlopende groepen cliënten als ouderen, verstandelijk gehandicapten, jongeren uit de jeugdhulpverlening, psychiatrische patiënten of ex-verslaafden. Daarnaast bestaat het aanbod uit leerwerktrajecten, arbeidstoeleiding, resocialisatie, behandeling in samenwerking met instellingen, andere sociale activiteiten dan werken, en verblijf. Dat laatste – wonen op de zorgboerderij – is voor bepaalde groepen cliënten zeer aantrekkelijk. Een goed voorbeeld is de Witte Hoeve in het Brabantse Oplou, waar ernstig verstandelijke gehandicapten in een groep wonen, die functioneert als gezin. In eerste instantie waren veel zorgboerderijen onderaannemer van zorginstellingen. Door de komst van het persoonsgebonden budget (pgb) is dat veranderd. Sindsdien kunnen mensen zelf beslissen hoe ze hun budget inzetten. Dat heeft de groei van het aantal zorgboerderijen zeker bevorderd. Nu leven we in een andere tijd waarin pgb, WMO (Wet maatschappelijk ondersteuning) en AWBZ (Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten) aan veranderingen onderhevig zijn. Voor kleine zorgaanbieders – zoals zorgboeren – is dat wat

Een AWBZ-erkenning is zeker aantrekkelijk omdat je dan rechtstreeks zaken kunt doen met de zorgverzekeraars

GROENE ZORG

Ook in andere landen is de zorglandbouw in opkomst, zoals in België, Noorwegen en Italië. Internationaal is de term 'Social farming'. In Vlaanderen heet het 'Groene Zorg'.



lastiger dan voor de reguliere instellingen, omdat het zaak is goed in beeld te komen bij gemeenten die sinds 2012 de verantwoordelijkheid dragen voor een deel van deze regelingen. Een AWBZ-erkenning is zeker aantrekkelijk omdat je dan rechtstreeks zaken kunt doen met de zorgverzekeraars en je niet gebonden bent aan zorginstellingen. De georganiseerde sector streeft ernaar de binding met verzekeraars en websites als kiesbeter.nl zodanig te maken, dat kiezen voor de zorgboerderij gewoon één van de mogelijkheden wordt binnen het hele zorgpalet.

Financiering

De financiering hangt af van de doelgroep en het karakter van de zorg of begeleiding. Tot voor kort werd de meeste zorg op boerderijen gefinancierd vanuit de AWBZ. De cliënten hebben hun eigen persoonsgebonden budget, of de boerderij heeft een AWBZ-erkenning of is aangesloten bij een vereniging van zorgboeren die deze erkenning heeft. De financiering is echter aan veranderingen onderhevig, die erop neerkomen dat een groter deel uit de WMO (Wet maatschappelijke ondersteuning) betaald wordt. Omdat de gemeenten deze

wet uitvoeren, zullen zorgboeren vaker met gemeenten in contact komen dan met het zorgkantoor of zorginstellingen. De financiering hangt ook sterk af van de keuze die de boer/boerin maakt voor een bepaalde doelgroep. De Uitkeringsinstantie Werknemers Verzekeringen (UWV) betaalt voor mensen in de bijstand en Wajong-cliënten. Ook jeugdzorg, justitie of reclassering kunnen de financiering voor hun rekening nemen. Crisisopvang voor kinderen bijvoorbeeld wordt betaald vanuit jeugdzorg. Naast de vergoeding voor het leveren van zorg zijn er ook nog de investeringen. In het begin konden redelijk wat boeren een beroep doen op Europese plattelandsontwikkelingsgelden. Maar dat tijdperk is afgesloten. Nu moeten de investeringen uit eigen zak komen. Dat is een duidelijk verschil met de reguliere zorg. Het kan om fikse bedragen gaan, afhankelijk van de bestaande inrichting van de boerderij. Er moet in elk geval verbouwd worden. De ruimtes moeten geschikt zijn voor ontvangst, dagverblijf en activiteiten. Omdat die laatste veel buiten plaatsvinden, zijn ook daar aanzienlijke aanpassingen nodig, afhankelijk van de groep cliënten.

KWALITEITSWAARBORGING

Er is veel aandacht gekomen voor het waarborgen van de kwaliteit van zorgdiensten die boerderijen aanbieden. In 2000 is er een kwaliteitssysteem opgesteld, dat daarna verschillende malen is aangescherpt. De laatste versie van dit kwaliteitssysteem legt veel nadruk op de mening van cliënten en op de vraag in hoeverre de zorgboerderij aansluit bij zijn of haar behoeften. Naast het kwaliteitshandboek wordt de tevredenheid van deelnemers structureel gemeten met een cliëntentevredenheidssysteem. Dit systeem is verplicht voor alle zorgboerderijen die aangesloten zijn bij de Federatie Landbouw & Zorg. Naast tevredenheid wordt er in de vragenlijst specifiek gekeken naar de bijdrage van de boerderij aan herstel en empowerment van cliënten.

Samenwerken in netwerken en ketens wordt steeds belangrijker

Bij ouderen is bijvoorbeeld een rollatorpad noodzakelijk. Ook het samengaan van landbouw en zorg vergt speciale maatregelen. Als het bedrijf dieren houdt, moet het zich aan het dierziekteprotocol houden. Dat schrijft onder andere een gescheiden oprit voor, zodat de zorgtak – als er inderdaad een dierziekte uitbreekt – nog steeds bereikbaar is. Verder valt te denken aan investeringen in benodigdheden als werkkleding, aangepast gereedschap enzovoort. En tot slot moet de ondernemer zichzelf bijscholen.

Samenwerking

Dat de zorgboer(in) ondernemer is, blijkt een belangrijke kwaliteit te zijn bij het begeleiden van deelnemers. Creatief ondernemerschap is ook zeker vereist om goed in te kunnen spelen op wet- en regelgeving en ontwikkelingen in de markt van zowel landbouw als zorg. De zorglandbouwsector is zich aan het professionaliseren en veel bedrijven zijn bijvoorbeeld aangesloten bij een regionale vereniging van zorgboeren. Samenwerken in netwerken en ketens wordt steeds belangrijker. De ondernemer in de

zorg werkt vaak in een keten van andere zorg- of welzijnspartners zoals gemeenten, zorg- en welzijnsinstellingen, woningcorporaties enzovoort.

Toekomst

Voor de toekomst van de zorglandbouw zijn de politieke beslissingen over de financiering van de zorg in zijn algemeenheid zeker bepalend (zie hierboven). Maar de sector heeft ook zijn eigen dynamiek. De ondernemers hebben een goed oog voor nieuwe kansen en verzinnen nieuwe product-marktcombinaties. Zo groeit de belangstelling voor woon-zorgboerderijen; vanuit de cliënten, maar ook vanuit de boeren, voor wie het ook financieel een interessante optie is. In de praktijk blijkt dat veel gemeenten nog moeten wennen aan dit nieuwe fenomeen. Het past vaak niet goed in hun bestemmingsplan buitengebied, omdat het duidelijk om wonen gaat, wat ze juist wilden afremmen, terwijl ze van de andere kant nieuwe wegen voor de landbouw en verbetering van de leefbaarheid van het platteland toejuichen. De ene gemeente weet dat gemakkelijker in te passen dan de andere.

'Boeren zijn gewend om bij de ambtenaren voor ruimtelijke ordening (ro) aan te kloppen. Er moet immers iets nieuws gebouwd worden of de activiteiten hebben consequenties op ro-gebied. Daar zijn vergunningen voor nodig. Maar dat hoeft helemaal niet de beste ingang te zijn. Als de ambtenaren zorg & welzijn en de projectleiders WMO overtuigd raken dat nieuwe plannen uitstekend passen binnen het gemeentelijke beleid, of zelfs een logische invulling zijn die de beleidsdoelen in één klap dichterbij brengen, kunnen zij hun collega's overtuigen. Hetzelfde geldt voor werkgelegenheid. Veel gemeenten hebben in hun langetermijnplanning doelstellingen staan over groei van werkgelegenheid in het buitengebied. Voor de realisatie daarvan zijn ze afhankelijk van ondernemers. Een wethouder die overtuigd raakt, kan wonderen doen. Zo bezien is de ro-ingang misschien wel juist de minst logische. Ook klagen over veranderingen op het gebied van pgb, AWBZ, WMO is niet terecht. Die kunnen juist positief uitpakken. Gemeentelijk beleid op het gebied van sociale activering, duurzame participatie, leerwerktrajecten en jeugdzorg biedt grote kansen. Daarvoor is het wel zaak dat je duidelijk in beeld bent. Je moet je dus in de gemeente en de regio goed profileren, als individueel bedrijf en als sector. De grote opgave voor de toekomst is betere communicatie over zorglandbouw.'

Marianne van der Heijden, Federatie Landbouw en Zorg **Betere communicatie essentieel**



Een nieuwe ontwikkeling is ook de zorgboerderij voor allochtonen, waarvan de eerste voorbeelden opkomen. Verder komen er nieuwe samenwerkingsvormen op, bijvoorbeeld met het onderwijs. Cliënten die in het reguliere onderwijs geen opleiding kunnen doen en ook in het speciale onderwijs niet goed meekomen, vinden op de boerderij een nieuwe kans. Ze doen daar een scholing in de praktijk, terwijl het ROC of AOC voor de toetsing en inhoudelijke ondersteuning zorgt. Ook een uitbreiding richting welzijnssector ligt voor de hand. Denk aan de mogelijkheid dat gemeenten dagbesteding inkopen voor bijvoorbeeld ouderen of juist jongeren, tegen een vast budget. Dat betekent meer

samenwerking met een diversiteit aan partners, wat een verdere professionaliseringsslag vergt.

Een mogelijkheid is verder dat het zorgbedrijf vaste afspraken maakt met gemeenten om voor een bepaald budget een groep mensen dagbesteding te bieden, betaald uit de WMO.

Dit alles vergt meer profilering, meer vraaggerichtheid en meer maatwerk, zo dringt steeds meer door. Om ten volle in te kunnen spelen op alle veranderingen in de zorg- en welzijnsregelingen, is het nodig dat de zorglandbouw meer zichtbaar wordt als reguliere keuzemogelijkheid voor cliënten.

Ad Visser 'Mensen worden hier zelfstandiger en zelfverzekerder'

ZORGAANBIEDER DE BUYTENHOF, RHOON

We hebben de boerderij overgenomen van mijn schoonvader. Het was oorspronkelijk een gemengd bedrijf en dat is het nog steeds. We telen appels, peren, bessen en aardbeien, hebben een groentetuin, varkens en vleeskoeien. Dit gebied, het Buijtenland van Rhoon, heeft deels een recreatieve bestemming. Daardoor konden we ook een winkel en een theeschenkerij beginnen.

Wij zijn een oase in het buitengebied van Rotterdam. Mensen zeggen ons vaak: 'Als we het laantje naar jullie boerderij opfietsen, valt er iets van ons af.' Tegenover globalisering van de maatschappij stellen wij de verkoop van lokale producten. Dit verbinden we met een andere omgang met elkaar dan in de samenleving gewoon is. De zorgfunctie van onze boerderij voor mensen met een beperking helpt daarbij, want deze mensen hebben niet alleen zorg nodig, ze geven ook veel. Ze zijn eerlijk en open, bieden troost als iemand het moeilijk heeft. Zij zijn het die als eersten beginnen te zingen tijdens een bijeenkomst en sfeer maken. Hun hart is vaak meer ontwikkeld dan hun verstand en dat raakt onze vrijwilligers. Wij werken veel met vrijwilligers, in totaal zijn het er wel 140. Voor hen geldt dat ze hun handen geven maar vaak ook iets komen halen. Wat, dat weten wij niet altijd precies. Ik denk het gevoel van gemeenschap en dat ze het fijn vinden iets te doen met en voor mensen met een beperking. Het mooie is dat we met veel mensen zijn

en van elkaars talenten kunnen genieten.

Mijn oudste zoon is verantwoordelijk voor de boerderij; ik ben verantwoordelijk voor de zorg, de winkel en de horeca. Verder hebben we zes mensen in dienst die begeleiding bieden. Inmiddels werken hier 21 mensen met een beperking. Wij geven ze denk ik veel ruimte en we bieden natuurlijk heel gevarieerd werk. Af en toe is het hier hectisch. In het seizoen komen wekelijks honderden mensen fruit oogsten. Dat is voor de mensen die prikkelgevoelig zijn wel eens lastig. De andere kant is natuurlijk dat ze veel complimentjes krijgen. Mensen worden hier zelfstandiger en zelfverzekerder, dat horen we ook van hun begeleiders.

Onze vrijwilligers komen meestal via kennissen, de vacaturebank in Albrandswaard of via oproepen in plaatselijke kranten. We hebben ook mensen met een burn-out die graag een poosje bij ons willen werken. Sommigen werken hier heel intensief. Er is bijvoorbeeld een gepensioneerde man die drie dagen per week de winkel coördineert. Binnen deze groep vrijwilligers is een harde kern van mensen die onze visie delen over hoe we op De Buytenhof met elkaar werken.

Op dit moment zijn de opbrengsten uit zorg, het agrarisch bedrijf en de horeca redelijk in balans. In de toekomst verwacht ik dat de commerciële kant van het bedrijf misschien belangrijker wordt om de zorg te kunnen blijven financieren.'

ZORGAFNEEMSTER

Sacha van Wayenburg 'Ik ben heel trots op alles wat ik hier doe'



ZORGAFNEEMSTER DE BUYTENHOF

Ik ben 21 jaar en ik kom hier al vier jaar. Eerst heb ik hier stage gelopen, dat vond ik zo leuk dat ik ben gebleven. We zijn met veel mensen, dat vind ik gezellig. We maken veel grapjes met elkaar, lachen veel.

Ik werk vijf dagen op de boerderij, soms ook vier. Meestal word ik om twaalf uur opgehaald met de taxi en dan kom ik om half een op de boerderij aan. Ik werk vaak achter de bar van de theeschenkerij, of ik help bedienen. Dan vraag ik wat de mensen willen en schrijf dat op. Ik kan heel goed cappuccino maken. Je moet dan melk in de machine doen en deze laten opschuimen en koffie in het kopje gieten. Alle melk moet schuimen, dat lukt me goed. Ik vind het ook fijn om buiten te werken. De stallen uitmesten of appels sorteren. Appels met een vies plekje erop gaan dan in de kruiwagen voor de varkens en de goeie appels zetten we in de winkel. Ik help ook wel takken onder de boomgaard weghalen.

In de theeschenkerij werk ik veel samen met Naomi, Priscilla, Kelly-Jane en Debby. Debby leer ik nu hoe je achter de bar bestellingen moet klaar maken en koffie verkeerd zetten of cappuccino. We staan vaak met zijn tweeën achter de bar, de andere twee helpen dan uitserveren. Met zijn drieën achter de bar staan mag niet, dat wordt veel te druk dan botsen we tegen elkaar aan.

Als het druk is zoals in de zomer of op zaterdag dan moeten we heel veel mensen bedienen. We hebben soms geen tijd voor pauze. Nu is het rustiger. Dan krijgen we ook vaak werk aan tafels te doen zoals thee afwegen. Heleen of Lineke van de begeleiding legt meestal uit wat we moeten doen.

Als ik klaar ben en ik heb pauze dan eet ik een eierkoek, zo'n hele grote.

Ik ben heel trots op wat ik alles wat ik hier doe, wat ik hier heb en wat ik allemaal kan.

Ik woon nu bij mijn ouders in Barendrecht. Als dat straks zou kunnen dan wil ik graag ook op De Buytenhof wonen. Het mooiste vind ik dat ik dan niet meer op de taxi hoef te wachten. Want die taxi is bijna altijd te laat. Vaak moeten we ook nog andere mensen ophalen. Liever ging ik op de fiets maar dat is te ver vanuit Barendrecht. Dan zou ik halverwege niet goed weten waar ik ben.'

Landschap en biodiversiteit





Een aantrekkelijk landschap is meer dan een mooie omlijsting voor het bedrijf. De klant ziet het als onderdeel van het product, waarnaar hij op zoek is. Bij plattelandsrecreatie ligt dat voor de hand, maar het geldt ook bij huisverkoop, zorg en kinderopvang. Het multifunctionele bedrijf heeft dus een groot belang bij een mooie omgeving en kan daar zelf iets aan doen.



et Nederlandse cultuurlandschap is voor een belangrijk deel door de landbouw gemaakt en de sector vervult nog steeds een belangrijke rol bij de verdere ontwikkeling.

Multifunctionele bedrijven hebben een gemiddeld areaal van zestig hectare en zijn daarmee behoorlijke grondgebruikers. Ze hebben dus duidelijk invloed op het landschap. Voor veel van deze bedrijven is een mooi landschap één van de aantrekkelijke kanten. Voor de klant draagt het bij aan de beleving van de producten en diensten die de ondernemer aanbiedt. De klanten komen vaak specifiek voor het mooie landschap en de bijbehorende rust en ruimte. De ondernemer 'vermarkt' zo als het ware het landschap via activiteiten en producten. Daarom is agrarisch natuur- en landschapsbeheer waardevol voor bedrijven die het combineren met andere multifunctionele activiteiten en op die manier synergie creëren. Uit een enquête onder 125 multifunctionele ondernemers blijkt dat de helft zich bezighoudt met agrarisch natuurbeheer. Velen van hen vinden het vanzelfsprekend en ze zeggen dat natuurbeheer een meerwaarde geeft aan de



andere bedrijfstakken. De multifunctionele landbouw bevordert dus agrarisch natuurbeheer, omdat een mooi landschap een extra verkoopargument betekent voor de andere activiteiten. De vergoeding die de overheid geeft voor het beheer is voor een derde van de ondervraagden een argument.

Rust en ruimte

Driekwart van de bevolking heeft positieve gevoelens bij het platteland, en vindt vooral rust, ruimte en groen aantrekkelijke aspecten. Het is daarom belangrijk dat het platteland zijn identiteit behoudt, vooral in ruimtelijke zin, en dat rust en ruimte gewaarborgd blijven. De grote rol van agrarische bedrijven in ontwikkeling, beheer en uitstraling van het landschap is hierbij sterk bepalend. Agrarisch natuurbeheer zorgt er tevens voor dat burgers actief bij het platteland betrokken raken. Bijvoorbeeld als vrijwilligers die bomen knotten of nesten van weidevogels markeren. Niet alleen particulieren kunnen dit oppakken, maar ook bedrijven, bijvoorbeeld tijdens een bedrijfsuitje.

Toename van kleinschaligheid

De nieuwe activiteiten op het platteland veranderen het landschap. Dit kan als storend worden ervaren, of als 'verrommeling' worden gezien. Maar een toenemende multifunctionaliteit van het landschap kan verrommeling ook juist tegengaan, aangezien steeds meer boeren zich inzetten voor een mooi landschap.

Uit onderzoek blijkt dat de impact van multifunctionele activiteiten op het landschap beperkt is, natuurlijk met uitzondering van agrarisch natuurbeheer. Vooral het erf en de omgeving veranderen, en dat is vaak positief. Het gaat meestal om kleine veranderingen in het landschap, een toename in menselijke activiteit en de introductie van nieuwe beplanting, objecten en gebouwen op en om het erf. Al met al neemt vooral de kleinschaligheid toe en dit wordt over het algemeen als mooi en positief ervaren. Overigens blijkt dat de invloed van de multifunctionele landbouw erg verschilt tussen gebieden. Dit heeft te maken met omgevingsfactoren, keuzes van ondernemers en de manier waarop regionale overheden opereren. Wanneer ondernemers samenwerken en coalities sluiten

DE TERUGKEER VAN HET BRANDRODE RUND

Veel oude veerassen zijn praktisch verdwenen. Ook het Brandrode rund, een oud koeienras, was rond 1970 vrijwel uitgestorven. Maar een aantal enthousiaste fokkers en Natuurmonumenten hebben het ras van de ondergang gered. De koeien worden ingezet als grazers in natuurgebieden.

Een van de bedrijven die zorgen voor het behoud van dit ras is de Engelenhove in Ede. Dit bedrijf verwerkt de melk van de koe tot 'Brandrood', een exclusieve kaas die is uitgeroepen tot Held van de Smaak van Gelderland.

De ondernemer, Michiel Cassuto, heeft hart voor biodiversiteit. Zijn aanpak vormt een goed voorbeeld hoe je biodiversiteit in stand kunt houden en tegelijkertijd kunt vermarkten. Het ras geeft een extra waarde aan zowel de producten van het bedrijf als de omgeving.

Het is belangrijk dat het platteland zijn identiteit behoudt en rust en ruimte gewaarborgd blijven

met agrarische natuurverenigingen en organisaties voor natuur- en landschapsbeheer, kunnen er plannen voor verbetering van de landschapskwaliteit worden gerealiseerd. Fiets- en wandelroutes en arrangementen voor multifunctionele diensten (verblijf, horeca, enzovoort) versterken de belevingsmogelijkheden van het landschap.

Grotere belevingswaarde

De multifunctionele landbouw vergroot de belevingswaarde van het landschap omdat ze zich nadrukkelijk naar buiten presenteert en de toegankelijkheid en beleefbaarheid van het platteland vergroot. De sector trekt stedelingen het landelijk gebied in en kan het verhaal van het landschap versterken. Hierdoor kan de burger de omgeving veel meer beleven. Het landschap krijgt een grotere betekenis, en daarmee waardering.

Bovendien is multifunctioneel gebruik van grond wenselijk in een sterk geurbaniseerde samenleving als Nederland. Een stad vraagt om een passende omgeving, die niet alleen voedsel produceert, maar waar de stedeling ook kan wandelen en fietsen. De stad heeft allerlei vragen voor

het landelijk gebied, waar de multifunctionele landbouw aan tegemoet kan komen. De functie van het platteland verschuift daarmee van een zuiver productielandschap naar een consumptie- en dienstenlandschap. Multifunctionele activiteiten zullen zich daarom meer ontwikkelen in de omgeving van steden en in toeristische regio's. Maar ze kunnen ook ontstaan in gebieden waar de reguliere landbouw weinig perspectief biedt. Dan is de relatief geringe invloed op het landschap tevens haar grootste bijdrage: dankzij de multifunctionele landbouw kan het agrarisch landschap juist blijven bestaan.

Biodiversiteit

Wereldwijd gaat de biodiversiteit achteruit door krimp van het areaal natuurgebieden en grootschalige toepassing van een klein aantal dier- en gewasrassen. Omdat veel planten- en diersoorten voorkomen in landbouwgebieden, hebben boeren een grote invloed op het behoud van biodiversiteit. Ze kunnen de achteruitgang remmen door bescherming van weidevogels, teelt van oud-Hollandse graansoorten of beheer van slootkanten en akkerranden.

Multifunctionele landbouw vergroot de belevingswaarde van het landschap



Tegelijkertijd kan biodiversiteit een belangrijke productiefactor zijn voor de multifunctionele ondernemer. Het inzaaien van akkerranden met kruiden en bloemen bevoordeelt bijvoorbeeld natuurlijke vijanden, waardoor plagen op de akker bestreden kunnen worden zonder gebruik van bestrijdingsmiddelen. De randen trekken vogels, zoogdieren, vlinders en bijen aan en zorgen voor een prachtig divers agrarisch landschap dat zeer geschikt is als wandelgebied.

Subsidies

De overheid erkent de agrarische bijdrage aan natuur- en landschapskwaliteiten. De aandacht in beleidsnota's gaat uit naar het ruimtelijke aspect (bijvoorbeeld verrommeling als thema) en het sociale aspect (bijvoorbeeld de zorg over leefbaarheid en voorzieningen op het platteland).

CULTUURHISTORISCHE GEBOUWEN

Oude en historische waardevolle gebouwen kunnen de beleving van bezoekers versterken. Behoud van zulke panden leidt ertoe dat cultuurhistorie onderdeel wordt van recreatie en educatie. Het verhaal over de geschiedenis van de gebouwen (verteld in folders, rondleidingen, enzovoort) draagt bij aan de vermarkting van diensten en producten. Een kwart van de multifunctionele ondernemers in de eerder genoemde enquête benut monumentale of cultuurhistorisch interessante gebouwen. Een boer die een nieuw pand neerzet, houdt veelal rekening met de uitstraling van het gebouw in het landschap. De multifunctionele landbouw kan op die manier een positief effect hebben op bebouwing in het landschap.

Voor het beheer van het landschap stelt ze vergoedingen beschikbaar, bijvoorbeeld via de Subsidieregeling Natuur- en Landschapsbeheer (SNL). Ondernemers kunnen op grond hiervan subsidie krijgen voor maatregelen zoals de aanleg van akker- en faunaranden en het markeren en beschermen van nesten van weidevogels. De provincies dragen zorg voor de uitvoering van de SNL in daartoe aangewezen gebieden.

Beloning van maatschappelijke prestaties van de landbouw, waaronder natuurbeheer, vormt ook onderdeel van het nieuwe gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) van de Europese Unie. Vanaf 2012 verschuift de nadruk van producttoeslagen naar bedrijfstoeslagen. In ruil voor bedrijfstoeslagen moet de boer aan bepaalde ecologische voorwaarden voldoen.

Een nieuwe richting is de gebiedscertificering. Tegenwoordig kunnen agrarische ondernemers gecertificeerd worden voor hun positieve bijdrage aan gebiedskwaliteiten, zoals in het nationaal landschap Het Groene Woud.



Contracten

Natuurorganisaties zetten boeren in voor landschapsbeheer, en stappen over de oude polarisatie tussen agrarische en natuursector heen. Er worden bijvoorbeeld contracten afgesloten tussen de boer en de organisatie over het te ontwikkelen of te beheren landschap.

Natuurmonumenten ziet mogelijkheden voor verdere groei, in een gebiedsgerichte aanpak. Natuurorganisaties en boeren moeten daarvoor samen om tafel, onder leiding van een gebiedsconsulent. In het overleg kunnen beheersvergoedingen en beheersregimes worden afgestemd op het gebied en flexibeler gemaakt. Een gebiedsgerichte aanpak heeft veel meer impact, zowel voor de natuur als voor de ondernemer. Natuur kan een integraal onderdeel worden van een economisch en maatschappelijk verantwoorde bedrijfstak.

Ook van de zijde van de boeren is er een kentering in het denken over agrarisch natuurbeheer. De insteek is zakelijker dan vroeger: de beleving van het land door anderen wordt meegenomen. Natuurbeheer wordt steeds vaker gezien als een factor die perspectief biedt.

Natuurbeheer wordt steeds vaker gezien als sector die perspectief biedt



NATUUR- EN LANDSCHAPSNORM

De Natuur- en Landschapsnorm is de basis voor een eenvoudig uitvoerings- en financieringssysteem voor een aantrekkelijke en streekeigen natuur- en landschapskwaliteit. Dit systeem verkeert in de uitprobeerfase.

Als bedrijven een vergoeding willen ontvangen voor geleverde groene/blauwe diensten (met andere woorden: natuur- en waterbeheer) moeten ze aan zes eisen voldoen.

De belangrijkste is dat ten minste 5% van het bedrijfsareaal bestaat uit streekeigen landschapselementen en niet als productiegrond benut wordt. Verdere eisen betreffen actief beheer van die natuur- en landschapselementen en verwerking van maaisel en snoeihout. De boer dient een variatie aan gewassen te telen. Het erf moet voor ten minste 40% met 'groen' zijn ingericht en de bedrijven moeten een keuze maken uit maatregelen om vogels, zoogdieren en andere fauna te beschermen.





Agrarisch natuurbeheer

Veel natuur is aan boerenland gebonden.

Het beste voorbeeld vormen natuurlijk de weidevogels. Maar ook veel planten gedijen goed als de boer er rekening mee houdt. Het animo voor agrarisch natuurbeheer is groot. Cruciaal is een goede vergoeding, en vooral de continuïteit daarin.



Maar liefst 65% van het Nederlandse grondareaal is in gebruik bij boeren. Daarmee bepalen ze sterk het aanzien van het land en spelen ze een belangrijke rol bij het beheer van natuur en landschap. Elke boer doet aan onderhoud van het groen op zijn bedrijf, maar als hij daarbij expliciet rekening houdt met de natuur, spreken we van agrarisch natuurbeheer. Naar schatting doen 14.000 boeren dat in een of andere vorm. Dat betekent dat ze in aantal het grootste deel van de multifunctionele bedrijven innemen.

De variatie tussen de bedrijven is erg groot. Er zijn boeren die op een deel van een perceel aan natuurbeheer doen, bijvoorbeeld bij slootkantenbeheer. Aan de andere kant van het spectrum zijn er mensen die echt natuurboeren genoemd kunnen worden. Zij hebben de hele bedrijfsvoering ingericht op natuur- en landschapsbeheer: dat is de hoofdmoot, de productie is daarvan een afgeleide. Dat zijn niet alleen kleine bedrijven. In zijn algemeenheid is het wel zo dat hoe zwaarder de druk van het natuurbeheer op de bedrijfsvoering wordt, hoe minder boeren daarvoor kiezen. Natuurboeren zijn er enkele tientallen, terwijl er zo'n 5600 boeren aan weidevogel-

Het verhaal van agrarisch natuurbeheer is herstel van verbindingen



bescherming doen, wat veel minder impact heeft op het agrarische reilen en zeilen.

Gewoon leuk

De activiteiten binnen agrarisch natuurbeheer zijn divers. Enkele voorbeelden zijn weidevogelbeheer, ganzenopvang, slootkantenbeheer, (bloemrijke) akkerranden, onderhoud van hagen, houtwallen, bosjes op het bedrijf en erf, uitgesteld maaibeheer, dassenbescherming, graven van poelen. Regelmatig is er ook een combinatie met waterbeheer. Gevraagd naar hun motivatie zegt het overgrote deel van de ondernemers dat ze het gewoon leuk vinden. Ze verschillen wel van elkaar in inzet. Een deel stelt deelname sterk afhankelijk van de betaling. Ze worstelen met de regelgeving, administratie en controles. Zodra de betaling minder wordt of zelfs wegvalt, zijn ze geneigd de ploeg erin te zetten. Een tweede groep vindt het een sport om resultaat te halen. Ook zij vinden principieel dat de samenleving geld over moet hebben voor agrarisch natuurbeheer. Ze zijn niet erg gevoelig voor al het gedoe eromheen; de regels en de papieren rompslomp.

Dan is er een derde groep waar het natuurbeheer ingebakken zit. Ze gaan altijd door, onafhankelijk van de omstandigheden en hebben hun bedrijfsvoering erop ingericht. Deze sterk gemotiveerde groep is best groot.

Collectieve aanpak

De belangrijkste ontwikkeling van de afgelopen jaren is de opkomst van een groot aantal agrarische natuurverenigingen (ANV's), deels gestimuleerd door de landbouworganisaties. Dit zijn regionaal georganiseerde samenwerkingsverbanden van boeren en meestal ook burgers. Ze pakken de zaken vaak collectief aan, en dat gaat veel verder dan natuur- en landschapsonderhoud. Bijvoorbeeld ook de aanleg van wandel- en ruitersporen, stimulering van (nieuwe) streekproducten, organisatie van streekevenementen, herintroductie van cultuurhistorisch interessante teelten (zoals hop of hoogstamboomgaarden) enzovoort. Vaak werken ze samen met natuurbeheerorganisaties. De ANV's slaan op deze manier een brug naar de andere takken van multifunctionele landbouw.



TOEKOMST

Steeds meer zijn we de ANV's als voorlopers van nieuwe samenwerkingsverbanden, die de focus verschuiven van het individuele agrarische bedrijf richting de hele regio. Collectief beheer werkt immers veel beter dan randenbeheer of weidevogelbescherming op een enkel perceel. Zo heeft de ANV Groen Salland gezamenlijk het landgoed Lierderbroek aangekocht; daarmee zorgen de boeren voor een stevige ecologische impuls in het gebied.

Verder bekijkt de verwerkende industrie, zoals de zuivel- en aardappelconcerns, mogelijkheden om zich in de markt te profileren. Duurzaamheid en biodiversiteit zijn daarbij speerpunten, en agrarisch natuurbeheer past daar goed bij. Ze zoeken naar klanten die daarvoor willen betalen, waardoor er een nieuwe financieringsbron ontstaat.

Tot slot zijn er nog technische innovaties mogelijk om het beheer te perfectioneren. Het beste voorbeeld daarvan is gps-sturing van trekker en maaimachine, zodat de boer kwetsbare stukken van zijn land, bijvoorbeeld met nesten, ontziet. Ook kan zo'n nest in de toekomst gemarkeerd worden met een minichip. Maar ondanks de technologie blijft het mensenwerk. Want wie brengt die chip aan? De vrijwillige vogelbeschermer.

Herstel van verbindingen

Het verhaal van agrarisch natuurbeheer is het verhaal van herstel van verbindingen. Tussen het boerenbedrijf en de natuur, en tussen de boer en de burger.

In het verleden heeft de ruilverkaveling ervoor gezorgd dat het landschap ontmengde. De natuur is bij de boeren weggehaald. Scheiding van functies op het platteland was het credo. Nu leven we in een tijd dat samengaan van de ene kleur groen (landbouw) met de andere (natuur) weer meer gewaardeerd wordt. De natuur komt weer meer terug op het boerenbedrijf.

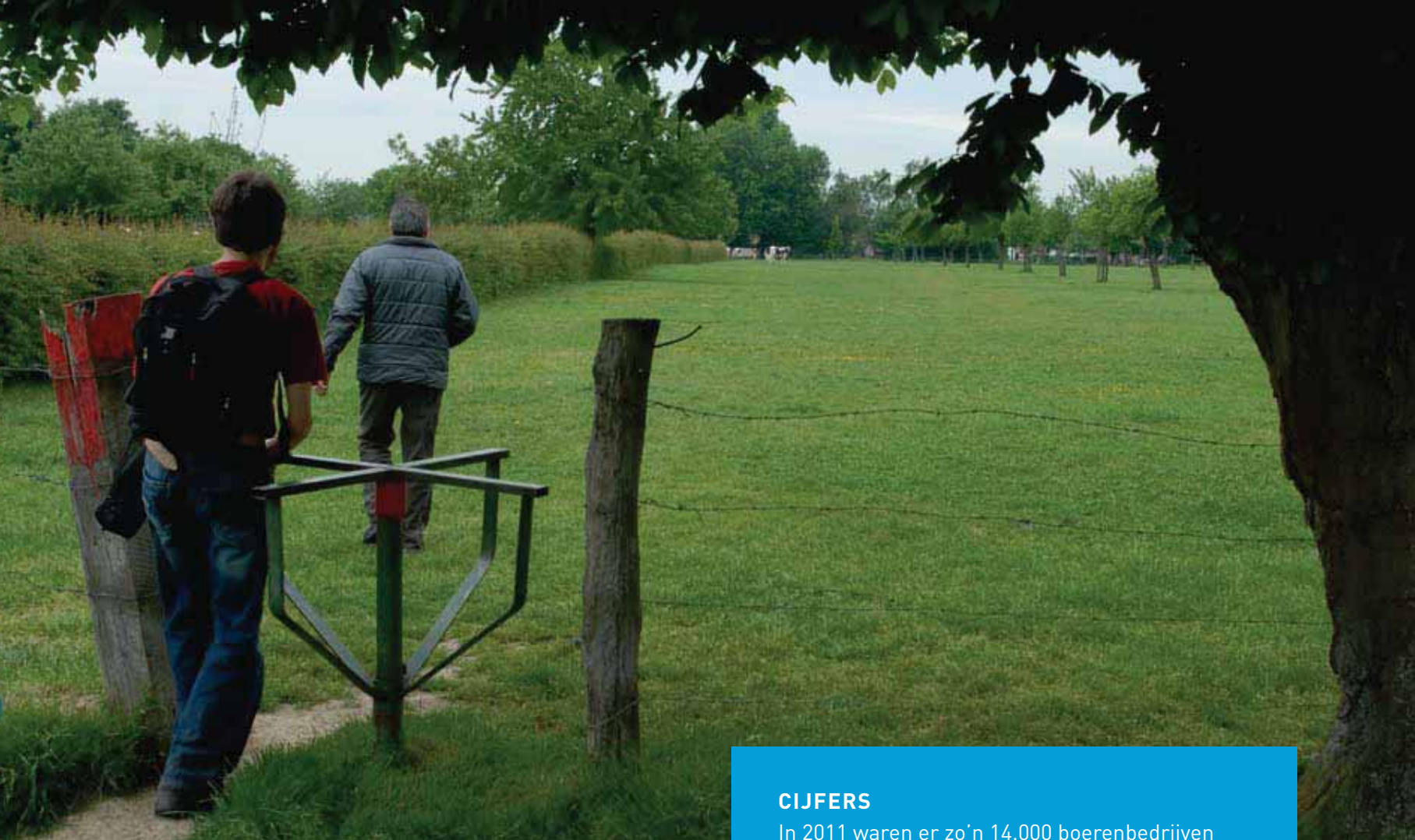
Bij veel vormen van natuurbeheer, zoals akkerrand- en slootkantbeheer of uitstel van maaidata op bepaalde percelen, hebben boeren eigenlijk niemand nodig. Alleen bij weidevogelbescherming is de inschakeling van vrijwilligers bij nestmarkering vanaf het begin nuttig geweest. Maar alles zelf doen betekent wel dat de buitenwacht er weinig van meekrijgt.

De opkomst van de ANV's heeft voor een betere band met de maatschappij gezorgd. Het lidmaatschap van die ANV's is namelijk meestal ook opengesteld voor burgers, en daar

maken zo'n tienduizend mensen gebruik van. Dit zijn de fanclubs van het agrarische natuurbeheer. Wel wonen die fans veelal naast de deur, en dus niet in de grote stedelijke concentraties. Maar er ligt een basis om dat verder uit te bouwen. Stedelingen fietsen en wandelen immers volop in het landelijke gebied. De link tussen agrarisch natuurbeheer en recreatie op het platteland is nog beter in te vullen. Ommetjes, agrarische fietsroutes, boerenlandpaden, boerenterrassen en activiteiten op de boerderij lokken een groot publiek. Daar vallen nieuwe leden voor ANV's onder te werven.

Inzet in natuurgebieden

Er is steeds vaker een vloeiende overgang tussen natuur op boerenland en die in natuurgebieden. Terreinbeheerders zoals Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer of de provinciale Landschappen werken vaak met boeren samen of verpachten land aan hen. De boeren onderhouden op 80.000 hectare delen van het natuurgebied zelf of laten hun dieren dat doen, die als zogenaamde 'grote grazers' zorgen voor een gevarieerd grasland. Binnen de afgeslo-



ten contracten is duidelijk bepaald om welke soort natuur het gaat en welk beheer daarbij past.

Daarnaast zijn er honderden boeren die land pachten van de natuurorganisaties en zich daarbij moeten houden aan beperkingen bij het gebruik om de natuur zo goed mogelijk te ontwikkelen. Ook op dit vlak nemen de ANV's een steeds grotere rol in. Zo ontstaat een collectieve aanpak.

Financiering

Voor agrarisch natuurbeheer krijgt de boer een vergoeding. Dat is ook logisch, want agrarisch natuurbeheer kost hem ook geld. Als hij een poel graaft in zijn weiland, kunnen daar geen koeien grazen. Een brede bloemenstrook langs akker of sloot betekent dat daar geen gewassen groeien. Hij neemt dan dus grond uit productie. Dat geldt ook bij het project Natuur- en Landschapnorm, waarbij 5% van het bedrijfsoppervlak bestaat uit natuurelementen. Hoe hij dat ook invult – met bosjes, houtwallen, plas-drasweiland – er vindt in ieder geval geen productie plaats.

Maar ook zonder dat er grond uit productie gaat, kan natuurbeheer voor opbrengstderving zorgen. Als de boer

CIJFERS

In 2011 waren er zo'n 14.000 boerenbedrijven die aan agrarisch natuurbeheer deden. Hun gezamenlijk omzet hieruit bedroeg 86 miljoen euro. In 2007 was dat nog 90 miljoen.

pas na een bepaalde datum het grasland kan maaien om rekening te houden met de flora, betekent het dat hij minder gras oogst. Bij opvang van ganzen op boerenland, is er directe opbrengstderving omdat de dieren gras vreten, maar ook indirecte, omdat ze in natte winters met hun flappoten de grond dichtstampen, waardoor het gras naderhand minder goed groeit.

Samen op zoek naar nieuwe wegen



'Agrarisch natuurbeheer is het antwoord op vragen van de samenleving. De maatschappij wil behoud van soorten, versterking van het ecologische systeem en van de biodiversiteit. In Nederland is de vergoeding daarvoor in subsidievorm gegoten. Dat maakt dat de boeren afhankelijk zijn van het politieke spel. Ze kunnen

zomaar voor verrassingen komen te staan. Dat gaat ten koste van de continuïteit en het draagvlak. De ondernemers haken af.

Ik huldig het principe dat de vergoeding vanuit de samenleving blijft bestaan. Maar daarnaast moet je op zoek naar andere vormen van financiering. De regeling Groene en Blauwe Diensten in Overijssel is een goed voorbeeld van meer continuïteit. Provincie, gemeenten, waterschappen en bedrijfsleven hebben de handen ineengeslagen. Hier worden contracten van 20 tot 30 jaar afgesloten met een gegarandeerde financiering. Dat is aantrekkelijk voor de boer en goed voor de natuur.

Bureau Berenschot heeft veel financieringsmogelijkheden op een rij gezet, zoals streekrekeningen en landschapsveilingen. Veel van deze vormen hebben tevens een samenbindende functie. Het geeft de mensen in de regio het idee dat het landschap van hen zelf is, en dat je er dan ook wat voor over moet hebben.

De agrarische ondernemers moeten samen met de samenleving op zoek naar nieuwe wegen. Zo ontworstelen ze zich aan die afhankelijke positie tegenover de overheid. Samen in de streek een plan maken, en daar een gebiedsofferte voor opstellen. Dat geeft heel nieuwe ingangen met perspectief.'

Jos Roemaat, voorzitter Agrarisch en Particulier Natuur- en Landschapsbeheer in Nederland (APNL)

Continuïteit van levensbelang, voor boer en natuur

SUBSIDIESTELSEL

De vergoeding van agrarisch natuurbeheer is in subsidievorm gegoten. Er bestaan verschillende subsidieregelingen, waarvan het Subsidiestelsel voor Natuur- en Landschapsbeheer het belangrijkste is. Het beleid en de regelingen wijzigen regelmatig, wat niet per se goed is voor de boerennatuur. Tussen 2007 en 2009 nam het totale areaal af, voornamelijk door wijziging van de regels. In de loop van de tijd is de verantwoordelijkheid voor het natuurbeleid verschoven van het rijk naar de provincies. Die maken een natuurbeheerplan. Dat is het raamwerk waar de plannen van de boer voor zijn eigen land binnen moeten passen, anders is er geen subsidiëring mogelijk. De verdeling van overheidsgelden voor natuur is regelmatig de motor achter discussies over boerennatuur versus 'echte' natuur. Terwijl in het veld boeren en natuurbeschermers vaak samenwerken of zoeken naar oplossingen bij conflicterende belangen, is de discussie over hun hoofden heen soms fel. De inspanningen van de ANV's of hun koepelorganisaties zijn er daarom op gericht minder afhankelijk te worden van een subsidiesysteem. Verbinding is ook hierbij het kernwoord. Verbinding met andere belangen, zoals wateropvang en bescherming van waterkwaliteit, maar ook met toerisme en recreatie. Als duidelijk is dat andere belangen baat hebben bij agrarisch natuurbeheer of daarmee verbonden zijn, zou een gezamenlijke financiering voor de hand liggen. Ook 'rood voor groen' is een bekend financieringsinstrument. Dat betekent dat met de opbrengst van bijvoorbeeld woningbouw (rood) natuur (groen) gefinancierd wordt. Dat is onder andere het geval bij nieuwe landgoederen, die dan landbouw, natuur en wonen combineren.

Bram te Paske 'Waardevolle natuur op boerenland'

MELKVEEHOUDER MET AGRARISCH NATUURBEHEER, AALTEN

Bij de start van het Waardevol Cultuurlandschap Winterswijk heb ik mijn kans gegrepen. Op veertien hectare weiland kreeg ik de mogelijkheid om aan agrarisch natuurbeheer te doen. In de loop van tijd heb ik aan de hand van oude kaarten de situatie van vóór de ruilverkaveling hersteld. Een heel kleinschalig weidelandschap met hoogstambomen, omzoomd door steeds meer houtsingels. Voor de vergoeding kan ik precies het voer voor de koeien kopen, dat ik anders van die veertien hectare zou halen. Om de plantenrijkdom te stimuleren, heb ik vijftien jaar geleden aan de beheerder van het Korenburgerveen (natuurgebied van Natuurmonumenten) om een paar baaltjes hooi van een orchideeënweide gevraagd. Dat heb ik rondgestrooid. De eerste jaren gebeurde er niets. Maar daarna kwam eerst de ratelaar op en nu staan er tienduizenden orchideeën. Inclusief de zeldzame welriekende nachtorchis. Ik ben een echte natuurliefhebber en heb enorm veel schik in wat ik bereikt heb. Waardevolle natuur op oud boerenland met heel veel zeldzame planten en vogels. Daarnaast heb ik onderhoud van houtsingels aangenomen van Staatsbosbeheer. Er is hier veel achterstallig onderhoud, wat ten koste gaat van de natuur. Als een elzenwal twintig

jaar niet gesnoeid is, wordt het een kale singel waar geen wild meer in zit. Na de snoei komt er weer ondergroei als schuilplaats voor wild en zangvogels.

Het contact met Staatsbosbeheer verloopt goed. Eigenlijk zou je tot veel meer samenwerking moeten komen; daar sta ik wel voor open. Een gezamenlijk beheer van het oude cultuurlandschap door boeren, agrarische natuurvereniging en natuurbeheerders. Ook zou ik geïnteresseerd zijn om nog meer natuurterrein in eigen beheer over te nemen. Verschillende boeren hier in de buurt willen dat wel, zeker als de hectares meetellen voor de Europese toeslagen. Tijdens de ruilverkaveling zijn er verschillende overhoekjes en houtsingels aangeplant, boerengrond waarvan de overheid zich het 'bosbeheer' toe-eigende. Ook wordt er veel agrarische grond opgekocht, afgegraven en tot natuur benoemd. Je zou dat veel meer bij de boeren kunnen laten en het beheer naar behoren vergoeden. Dat geeft prachtige resultaten. Het bewijs is op mijn bedrijf te zien.'

NATUURMONUMENTEN

Joost Bakker 'Natuur en verbrede landbouw gaan goed samen'



BEHEERDER LANDGOEDEREN IN DE GRAAFSCHAP VOOR NATUURMONUMENTEN

Landgoed Hackfort in Vorden heeft gedurende achthonderd jaar maar twee families als eigenaren gehad. Daarna heeft Natuurmonumenten het uit legaat verkregen. In al die tijd is het landschap niet veel veranderd. Dat betekent dat hakhoutwallen, bosjes en de velden – de hoge kampen – steeds op dezelfde plek hebben gelegen. Het kleinschalige kampenlandschap heeft daarmee hoge natuurwaarden behouden. Ooit waren hier 42 boerderijen in bedrijf, nu zijn nog zes melkveehouders en een vleesveehouder overgebleven. Bij het zoeken naar een nieuwe toekomst voor het landgoed werken we samen met therapeutische leefgemeenschap Urtica De Vijfprong, een biologisch-dynamisch bedrijf. Zij hebben hier inmiddels twee zorgboerderijen opgezet en een derde is in aantocht. Samen met de cliënten kweken ze groenten en maken ze kaas, yoghurt en kwark. Ook telen ze weer granen, wat voor de biodiversiteit heel goed uitpakt. Natuur en landbouw kunnen goed samengaan op een landgoed, maar wij zouden liever nog meer samenwerking zien. Eén van de boeren – met een biologisch bedrijf – doet nu mee aan het voorbeeldproject om 5% van het bedrijf te besteden aan natuur (de 'natuur- en landschapnorm'). Dat betekent dat er drie hectare natuur bij komt. Wij zien daar veel in, en

steken er ook geld in. Verder doet de agrarische natuurvereniging 't Onderholt hier aan onderhoud tegen betaling. Een ander voorbeeld van samenwerking met boeren – buiten het landgoed – is dat we als Natuurmonumenten percelen natuurgebied verpachten, bijvoorbeeld aan een boer uit Hengelo die zijn Hereford-koeien daar laat grazen. Hetzelfde doen we met een fokker uit Wichmond die een kudde Schoonebeekerschapen heeft. Dat scheelt ons geld. Als we het gras zouden moeten maaien en afvoeren, zouden we dubbel zoveel kwijt zijn.

Er is veel mogelijk in samenwerking tussen natuurbeheerders en boeren. Maar hier op het landgoed hebben we wel moeite om de meeste boeren mee te krijgen in onze gedachten. Wij zien veel in het concept 'Boeren voor Natuur'. Dat gaat uit van zonering van intensief landgebruik naar extensief, waarbij de boeren een deel van hun inkomsten uit natuur en landschap halen. Er zijn nu twee voorbeelden in land: op landgoed Twickel en in de polder van Biesland bij Delft.

Maar voor het hier zover is, moeten er nog twee bedrijven stoppen, zodat de andere de ruimte krijgen. Bovendien heb je een flink bedrijfskapitaal nodig om het te laten draaien. Het zijn nog mooie plannen voor de toekomst.'

Beleving





Een bezoek aan de boerderij is voor veel mensen een uitje. Alle zintuigen worden geprikkeld. Het gekloink van de koeien tegen het voerhek wordt overstemd door het plotselinge lawaai van de voorbijrijdende trekker. De koeien ruiken sterk en hun vel voelt ruw maar ook zacht. In de winkel proeven ze een stukje boerenkaas. Steeds weer een nieuwe sensatie. Er is wel één voorwaarde: het moet allemaal wel echt zijn.

Een sterke kant van de multifunctionele landbouw is dat ze 'beleving' biedt. Een ervaring met alle zintuigen. Geen hekken met verboden toegang: de gast is juist welkom om alles te zien, ruiken, voelen, proeven en horen. Dat geeft een grote meerwaarde. Het bijzondere bij recreatie, zorg, educatie en kinderopvang op de boerderij zit in het feit dat de burger iets meekrijgt van de boerderij zelf. Het buiten zijn, de dieren, de ruimte, de rust, de natuur; dit alles maakt zijn bezoek anders en de verwevenheid met de agrarische tak geeft iets extra's aan de aangeboden activiteiten.

Een echte boerderij

Er is wel een voorwaarde: het moet echt zijn. Geen 'kaasboerderij' die eigenlijk gewoon een winkel is in een voormalig agrarisch gebouw aan de rand van de stad, maar zo eentje waar de boerin echt zelf kaas maakt, van de melk van koeien die iets verderop in de wei lopen.

De belevingswaarde ligt voor veel bezoekers vooral in de verwevenheid van agrarische en niet-agrarische activiteiten. Ze vinden het leuk om de agrarische tak van het



bedrijf te kunnen zien en beleven. Vooral als het productieproces zichtbaar is, ervaren mensen de boerderij als echt, authentiek en levendig.

Uit onderzoek blijkt dat de meeste bezoekers vooral die 'echtheid' erg belangrijk vinden. Het bedrijf moet geen pretpark zijn, maar een echt voedselproducerend bedrijf. De koeien in de wei, kakelende kippen en een trekker op het land geven hen de 'boerenbeleving' waar ze naar op zoek zijn. Belangrijke aspecten daarbij zijn rust, het buitenleven, contact met dieren en het kunnen leren over de boerderij. Ook voor kinderen is een boerderij een ideale plek om van alles te beleven en ontdekken. Samen met de boerenfamilie in de melkput staan, zien welke weg de melk aflegt en de dieren van dichtbij ervaren is voor veel van hen een leerzame beleving. Ook melk geven aan de kalfjes, de koeien voeren, appels plukken of lammetjes aaien dragen bij aan de boerenbeleving.

Een echte boer

De rol van de boer is erg belangrijk. Ook die moet 'echt' zijn. Een vervanger of stagiair slaat minder aan. De boer moet zichtbaar zijn en het liefst op het bedrijf wonen. Hij moet bovendien een verhaal te vertellen hebben. Bezoekers vinden het erg leuk als ze hartelijk worden ontvangen en de boer met passie kan vertellen over zijn bedrijf. En als hij het zelf duidelijk leuk vindt om mensen te ontvangen en over het bedrijf te leiden.

Stereotiep beeld

Veel Nederlanders hebben een nogal stereotiep beeld van de landbouw en het platteland. Ze zien rust, ruimte en natuur als de belangrijkste aspecten ervan. Het is een plek waar koeien grazen, met schone lucht en een open landschap. Veel mensen vinden het platteland mooi, hebben er positieve gevoelens bij en willen er ooit nog wel eens wonen. Ze zien het als een plek die veilig, netjes en gezellig is.

Het bedrijf moet geen pretpark zijn, maar een echt voedselproducerend bedrijf



WIE BEZOEKT EEN BOERDERIJ?

De belevingswaarde van het kleinschalig recreatief aanbod in een agrarische omgeving spreekt meerdere doelgroepen aan, maar het zijn vaak vooral jonge gezinnen met kinderen en vijftigplussers die de boerderij bezoeken.

Ze vinden bovendien dat het platteland geen stadspark mag worden; het moet een gebied blijven waar voedsel wordt geproduceerd. Bij het platteland hoort dus de landbouw. Evenzo is voor veel mensen de landbouw onlosmakelijk verbonden met het platteland. Want ook de landbouw wordt geassocieerd met rust, ruimte en harmonie, en het buitenleven staat centraal. De boerderij roept positieve gevoelens op bij bezoekers. Het geeft ze een ontspannen gevoel – het is vaak een plek om te onthaasten – en soms komen er ook jeugdherinneringen boven. Mensen genieten bovendien van het contact met dieren op de boerderij. Voor kinderen is de boerderij een plek van vrijheid, maar ook een leerzame omgeving.

Beleving als essentieel bijproduct

Bezoekers van de boerderijwinkel komen niet alleen voor het lekkere en verse voedsel. Dat is wel de voornaamste aanleiding voor het bezoek, maar er zijn meer redenen om juist daar boodschappen te doen. Die hebben te maken met de beleving van het platteland en het boerenbedrijf. Zo vinden ze het leuk om de dieren op het bedrijf te zien en de boer te ontmoeten. Het bezoek aan het bedrijf kan op die manier een uitje worden.

Een ander voordeel van de boerderij is dat mensen kunnen zien waar hun eten vandaan komt en hoe het gemaakt wordt. Ze waarderen het bovendien dat de boer verstand heeft van de producten die hij verkoopt en er iets over kan vertellen. Dat is één van de redenen dat de boerderijwinkel

ALS DE DIEREN ZIEK ZIJN

Dierziekten kunnen op verschillende manieren voor problemen zorgen. Als er een besmettelijke dierziekte uitbreekt op het multifunctionele bedrijf zelf of op een buurbedrijf volgen er maatregelen. In sommige gevallen – zoals bij een vogelgriep of mond- en klauwzeer – moet het bedrijf gesloten worden. Dat betekent minder inkomsten en een aanslag op de rentabiliteit. Sommige ziekten – zoönosen genaamd – kunnen van dier op mens overgaan. De ondernemer zal maatregelen moeten nemen om de gezondheid van bezoekers te beschermen en te garanderen. Open communicatie is daarbij erg belangrijk.

Voor kinderen is de boerderij een plek van vrijheid, maar ook een leerzame omgeving



heel anders beleefd wordt dan de supermarkt. Overigens vinden bezoekers het altijd leuk als er iets te proeven is van de producten van de boerderij, zoals fruit, kaas of ijs. Naast de winkelbeleving ontstaat beleving ook via het voedsel zelf. Wanneer klanten van de boerderijwinkel hun gekochte boerenkaas thuis opeten, heeft deze voor hen een verhaal, dat ze ook aan gasten die komen eten kunnen vertellen.

Verschillende bedrijven gaan nog een stapje verder. Zij bieden bijvoorbeeld 'dineren in de stal' aan. Door op het bedrijf te eten, leren mensen de boerderij en de dieren kennen, en proeven ze vervolgens de producten die ze gezien hebben. Zo krijgen ze meer besef van de oorsprong van voedsel en ervaren ze dat het vlees van dieren die buiten lopen, goed voer krijgen en goed verzorgd worden, erg smakelijk is. Of dat groenten die ze niet kennen, ook heel lekker kunnen zijn.

Nieuwe trends

In de toekomst komt naar verwachting een nieuwe groep recreanten op: de explorers. Dat zijn mensen die ver weg

van de gewone recreant op zoek gaan naar hun eigen belevingswereld en hun eigen plekjes zoeken, onder andere met gps en Google Earth. De groeiende aandacht voor gezondheid, onder andere door meer beweging, vormt een andere trend, evenals 'slowbalisering'. Dat wil zeggen: weg van de globalisering, terug naar de eenvoud en de echtheid. Ook groeit de behoefte aan beleving, luxe, gemak en grootschalige vrijetijdsvoorzieningen terwijl anderzijds meer ruimte voor emotie, verbeelding, verhalen, belevenissen en intieme persoonlijke ervaringen ontstaat.

Multifunctionele bedrijven kunnen op deze trends inspelen. Doordat ze vaak op bijzondere plekken liggen met veel ruimte om hen heen, bieden ze mogelijkheden voor mensen om de rust op te zoeken en 'back to basic' te gaan. Maar hun locatie in het groen in combinatie met vaak mooie, traditionele gebouwen maakt het ook mogelijk zich juist te richten op een doelgroep die op zoek is naar luxe en exclusiviteit.



DE ZINGEVINGSBOERDERIJ

Steeds meer mensen zoeken naar zingeving buiten de traditionele plekken zoals de kerk. Zingeving is steeds individueler geworden, waardoor er een grote diversiteit is ontstaan op het gebied van religie en levensbeschouwing. Multifunctionele

bedrijven spelen op deze trend in, door 'zingevingsboerderijen' te starten.

Voor veel ondernemers zijn zingeving en spiritualiteit belangrijke persoonlijke drijfveren en dat geldt ook voor bijvoorbeeld vrijwilligers. Op zorgboerderijen wordt vaak gericht met zingeving gewerkt en zijn waarden als 'aandacht' en 'mensen in hun kracht zetten' erg belangrijk. Maar op veel bedrijven zijn deze vormen van zingeving impliciet; het is wel belangrijk, maar wordt niet zozeer benoemd of uitgedragen.

Het kenmerk van een zingevingsboerderij is dat zingeving juist wel expliciet wordt gemaakt. Het wordt op een professionele manier ingezet in

de bedrijfsvoering en op die manier vermarkt.

Boerderijen kunnen goed geschikt worden gemaakt voor zulke activiteiten. Een boerderij biedt immers een aantal belangrijkste bronnen van zingeving - denk aan lichamelijke arbeid en aanspreekbare agrarische activiteiten als zaaien, verzorgen, snoeien en oogsten. Ook zijn rust, ruimte en het ritme van de seizoenen belangrijk voor zingeving. Deze elementen zijn op de boerderij duidelijk aanwezig. Verder spelen dieren een belangrijke rol. Ze bieden de mogelijkheid tot lichamelijk contact - wat goed is voor het geestelijk welbevinden - en deelnemers kunnen hun eigen gedrag spiegelen aan dat van de dieren.



Recreatie en toerisme

Recreatie vormde ooit de voorhoede van de multifunctionele landbouw. Met minicampings zetten ondernemers de eerste voorzichtige stappen naar verbreding van hun activiteiten. Nu is het beeld zeer divers, van basic tot zeer luxe. En reikt het veel verder dan de boerencamping.



Een feestje voor oma die 75 jaar wordt, of teambuilding 'op de hei' om meer eenheid te krijgen binnen het management. Met zijn allen logeren op een zaal of in zeer luxe hotelkamers met uitzicht op de weilanden. Solexen huren, of liever een huifkar of een tuktuk. Flink aan de slag tussen de koeienvlaaien met boerengolf, een biathlon met mountainbike en kano. Of lekker rustig schilderen of bloemschikken in de schuur. Het kan allemaal op de boerderij. Het palet aan mogelijkheden op het gebied van verblijfs- en dagrecreatie is enorm en neemt nog steeds toe. Steeds worden er weer nieuwe agrotourismeconcepten bedacht. Sommige volgen algemene trends – glamping is een goed voorbeeld (luxe kamperen: glamour + camping) – andere sluiten specifiek aan op het agrarische karakter van het bedrijf.

Beleving

Beleving is het centrale woord. De klant komt voor het totaalpakket: de activiteiten of de verblijfsmogelijkheden, maar ook de sfeer, de gastheer of -vrouw, de omgeving



ONTWIKKELINGEN

Een belangrijke ontwikkeling is dat de overheid minder geld besteedt aan recreatievoorzieningen rond de stad en aan natuur. Het eerste is te zien als een kans, het tweede als een bedreiging. De consument komt immers ook voor het omringende landschap. Door de handen ineen te slaan, kan het bedrijfsleven wellicht een deel van de overheidstaken op natuurgebied overnemen. Daarbij is een goede streekanalyse de basis. De economische verdien capaciteit van veel regio's kan nog een stuk omhoog bij een gecoördineerde ontwikkeling en dat kan ook geld opleveren voor natuuronderhoud. Over de hele linie zie je dat de

bedrijven groter worden. De echte 'mini'-campings zijn langzaam aan het verdwijnen. Bij goede mini-campings is de vraag van de gasten aanwezig en met weinig investeringen is de camping uit te breiden met meer plaatsen. Ook bed & breakfast met 1 of 2 kamers blijken op den duur minder aantrekkelijk bezien vanuit de ondernemer. Of je nu twee of zes kamers hebt, het tijdsbeslag door boekingen, wassen en ontbijt klaar maken blijft ongeveer hetzelfde. Het verschil is wel dat zes kamers meer opleveren. Simpele economische wetten dwingen dus tot schaalvergroting. Daarnaast stuwen ook de toenemende kwaliteitseisen de schaal op.

en de recreatiemogelijkheden in de regio. Het hele plaatje moet kloppen.

Wat al de activiteiten bindt, is dat ze allemaal midden in het boerenland plaatsvinden. Maar vervolgens beginnen de verschillen. Er is een glijdende schaal met aan de ene kant de agrarische bedrijven met een neventak en aan de andere kant ondernemingen die geen enkele binding hebben met het boerenleven, behalve dan hun locatie. De vraag wat het echte agrotourisme is, blijft dan ook onbeantwoord. Veel consumenten vinden dat ook helemaal niet belangrijk. Een deel hecht eraan dat de koeien rond hun logeeraadres echt van de boer zijn, maar een veel groter deel komt toch vooral voor het landschap en de faciliteiten, of die nu 'agrarisch' zijn of niet.

De boer met een recreietak moet zich daarom terdege bewust zijn van deze verschillen in de potentiële klantengroep en goed overwegen hoe hij zich vervolgens profileert. Wat de klanten vervolgens weer bindt, is dat ze allemaal kwaliteit verwachten, voor welke activiteit of accommodatie ze ook kiezen.

Gastheerschap

Boeren die kiezen voor recreatie en toerisme, hebben één gezamenlijk kenmerk. Ze vinden het leuk om mensen op het erf te ontvangen. Plezier in het gastheerschap is een eerste voorwaarde. Zonder dat lukt het zeker niet. Ondernemen in de recreatiesector, betekent dat je kiest voor een dienstbaar beroep. Vroeger was de klant nog koning – met bijbehorende distinctie – maar hij heeft zich ontwikkeld tot een veeleisende en assertieve consument, die ook nogal duidelijke ideeën over de landbouw ventileert. Daar moet je mee om leren gaan, vertellen veel ondernemers. Behalve plezier in de ontvangst van gasten, is de extra omzet een belangrijke motivatie. Soms is die nodig voor het onderhoud van een monumentaal pand, zoals een stolpboerderij, maar vaker is het een welkome aanvulling op het gezinsinkomen. Als de zaken goed lopen, schakelen ze in toenemende mate zelfs de loonwerker in voor het bedrijfswerk. Echt grote agrarische bedrijven kiezen niet zo vaak voor een recreietak.



CIJFERS

In 2011 waren er 1730 bedrijven met verblijf-recreatie. Hun gezamenlijke omzet bedroeg 80 miljoen euro. Zo'n 1865 bedrijven boden een vorm van dagrecreatie aan. De omzet daaruit kwam uit op krap 76 miljoen euro.

Als ondernemer moet je met een veeleisende en assertieve consument leren omgaan

Grote competitie

Binnen deze sector is er een aantal beeldbepalende bedrijven die wijd en zijd bekend zijn, en voortdurend nieuwe initiatieven ontplooiën. Dat is de groep ondernemers die sterk innovatief is. Maar voor de hele groep geldt dat keuze voor recreatie een fiks beroep doet op het ondernemerschap. De taakverdeling tussen de ondernemers (vaak man en vrouw) moet goed overdacht worden, het werken met personeel vergt nieuwe capaciteiten; Marketing, promotie en marktprofilering stellen andere eisen aan het ondernemerschap dan de landbouw tak. De behoefte aan recreatie in Nederland is erg groot, dus de markt is zeer zichtbaar. Dat heeft tot gevolg dat veel ondernemers daarop inspringen. De 'recreatieboer' komt daarom terecht in een veld dat overwegend niet-agrarisch

is. Van de 2200 minicampings liggen er bijvoorbeeld maar 450 op een agrarisch bedrijf. Op het platteland zijn een paar duizend bed & breakfast-accommodaties, slechts een paar honderd daarvan op een boerderij. Die omstandigheden geven een grote competitie, waarin de recreatieboer zich moet onderscheiden. Dat hij een agrarisch bedrijf heeft, betekent voor een deel van de gasten een extra toegevoegde waarde. Maar belangrijker zijn professionaliteit, kwaliteit en bij de tijd blijven. Als de inrichting te lang hetzelfde blijft, is dat op een gegeven moment niet meer 'leuk ouderwets' maar oubollig.

Activiteiten kennen modes – boerengolf is bijvoorbeeld wel over zijn hoogtepunt heen. Enig gevoel voor stijl, smaak en maatschappelijke ontwikkelingen hoort bij het agrotouristische ondernemerschap. Ook nemen de eisen steeds toe.

Ellen Kok, consultant
plattelandsvernieuwing
Meer samenwerking hard nodig

Het gastheerschap begint al voordat mensen het erf op komen

Wie als credo hanteert: 'De gasten behandelen zoals je zelf behandeld zou willen worden', mikt niet hoog genoeg. Een ander punt is de marketing die nog belangrijk kan verbeteren. Optimaal bekend zijn, maar ook optimaal bereikbaar. Het gastheerschap begint al voordat de mensen het erf op komen. Boeking via internet is bijvoorbeeld bij veel bedrijven nog niet mogelijk. Potentiële klanten moeten eerst bellen of mailen, en dat schrikt een bepaalde groep al af.

Verbinding

Agrotoerisme zorgt ervoor dat veel mensen op een positieve manier het platteland ervaren. Daarbij hebben stad en platteland elkaar duidelijk nodig. De stad is aangewezen op het buitengebied voor populaire vrijetijdsbesteding als fietsen, wandelen, zwemmen, barbecue enzovoort en daar kunnen de ondernemers uitstekend op inspelen. Van de andere kant is het bedrijf met verblijfsrecreatie ook duidelijk afhankelijk van de stad met al zijn voorzieningen. Zeker als het jaarrond geld wil verdienen, is in de winterperiode en op regendagen het stedelijke



'Er zijn zo'n 200 organisaties binnen de agrotouristische sector, die zich bezighouden met belangenbehartiging en marketing. Dat betekent veel spelers, (oude) tegenstellingen en te grote versnippering. Dat werkt inefficiëntie in de hand.

Daardoor leren de organisaties onvoldoende van elkaar, bijvoorbeeld bij de

benadering van gemeenten, maar ook op het vlak van innovaties. Door meer samen te werken is de benodigde efficiëntie te bereiken.

Ook zijn boeren vaak geneigd zich volgens agrarische lijnen te organiseren. Dat maakt dat de aansluiting met bijvoorbeeld de reguliere verblijfsrecreatie of horeca onvoldoende tot stand komt. Maar het platteland is geen eiland; er hoeft niet altijd per se een eigen club te zijn.

We zijn nu bezig met een platform van organisaties om de belangenbehartiging beter te stroomlijnen. Daarnaast is het hard nodig gezamenlijke marketing op te zetten. Regionale samenwerking is daarbij erg belangrijk. In het buitenland zijn er goede voorbeelden van een geslaagde streekaanpak. Daarbij heeft elke vorm van recreatie zijn eigen schaalniveau. Voor sommige activiteiten komen de dagrecreanten vooral uit de buurt. Soms moet je op streekniveau – Friese Meren, Veluwe, Groene Hart – samenwerken. Maar bij de buitenlandse toerist werkt dat vaak niet.

Het Groene Hart is een concept dat de buitenlandse gast niets zegt. Samenwerken met sterke merken zoals de Keukenhof of Amsterdam levert dan meer op. Op het vlak van de regiomarketing – waarbij soms Nederland zelf de regio vormt – valt nog een flinke slag te maken'

aanbod aan bezienswaardigheden, winkels, musea en dergelijke zeer welkom. Die wederzijdse afhankelijkheid zou ook in marketingzin tot meer samenwerking kunnen leiden.



Ellen Heemskerk 'Zo geniet iedereen van de boerderij'

EIGENAAR HUIS TER LUCHT

'W

e hadden een lege varkensschuur staan, en kwamen in contact met mensen van Groene Hart logies. Zij maakten ons enthousiast om logies aan te gaan bieden op ons melkveebedrijf. Ik was gestopt met werken nadat onze

derde, Wessel, er vijf jaar geleden bij kwam. Maar vond het wel leuk weer iets te gaan doen. Met dit werk ben ik thuis, en dat geeft rust. Ook mijn man Sieto vindt het gezellig. Het verkrijgen van de bouwvergunning liep stroef. Ze zijn hier erg bang voor permanente bewoning. Toen we er een adviseur van het Groene Hart bij haalden, ging het vlot. Twee jaar geleden, in december 2009, gingen we open. We hadden meteen al gasten: mensen uit de buurt die een familieweekend wilden organiseren.

Dat is onze kracht, dat we naast de vijf huisjes in de oude stal ook een groepsruimte hebben. De hooiberg noemen we het, en hier kan iedereen samenkomen. Je hebt vaak het een of het ander: of veel gezamenlijke ruimte, maar dan ook slaapzalen, of appartementjes, maar geen ruimte om met z'n twintigen te eten of spelletjes te doen. Hier heb je het allebei. Dat hadden we niet zelf bedacht, hoor. We dachten dat we een vergaderzaal moesten maken, daar was de groepsruimte in eerste instantie voor bedoeld. Dat gebeurt ook wel eens,

vergaderen, maar onze eerste doelgroep zijn toch de groepen en vakantiegangers. En af en toe wat werklui. Voor de grote groepen hebben we een nieuwe keuken geplaatst. Dit ook op verzoek van de gasten, die graag wilden koken en een enkeling die kookworkshops wilde geven. We blijven investeren.

De twee takken zijn hier op een natuurlijke manier van elkaar gescheiden: het huis en de appartementen aan de ene kant, de koeienstallen aan de andere kant. Daardoor kan Sieto ook zijn gang gaan. Dat is wel fijn: hij laat gasten graag af en toe meekijken bij zijn werkzaamheden, maar houdt er ook van even zijn eigen dingen te doen in de stal en op de trekker. Maar als er kinderen zijn, weten die hem ook daar wel te vinden. Die voelen feilloos aan waar het gebeurt en staan binnen no time bij de koeien die moeten afkalven, bij de kalfjes of in de melkstal. Zij gaven ons het idee voor de grootste trekpleister, die met de minste moeite gecreëerd is: de hooizolder. Zij speelden daar al onder toezicht, wij hebben er een hek omheen gedaan en er handelbare stobalen neergelegd. Daar kunnen ze nu naar hartenlust zelf spelen. Ook onze eigen jongens vertoeven er regelmatig. Zo geniet iedereen van de boerderij!

Linda van Rijn 'We weten nu hoe een melkmachine werkt'



LEERKRACHT SPECIAAL BASISONDERWIJS

'W

ij zijn afgelopen najaar met een vriendengroep van zo'n twintig mensen een weekend bij Huis ter Lucht geweest. Ik vond de accommodatie via internet, toen ik zocht naar een plek waar we met zoveel mensen terecht konden. Ook moest het betaalbaar zijn en liefst niet te ver weg. Ik wilde graag naar de boerderij, omdat alle kinderen dat zo geweldig vinden.

We hebben het geweten: binnen vijftien minuten na aankomst zaten de kinderen al bij boer Sieto op de trekker en op de trampoline. En we moesten iedere dag om zeven uur klaar staan om naar het melken te kijken, en 's middags om vijf uur weer. Dat vinden de kinderen zo mooi, ze hebben het dan over koeien die dansen, omdat ze snel uit de wei naar de melkstal komen en ongeduldig in de rij staan. Het is ook spannend: de brokken die automatisch in de bakken vallen, maken een behoorlijk lawaai. We hebben er allemaal van genoten en van geleerd. We weten hoe een melkmachine werkt en dat Sieto 'maar' zeventig koeien melkt vanwege het quotum. Maar verder hadden we het makkelijk, want de kinderen hebben bijna alleen maar op de hooizolder gezeten. Waar ze ook nog een kalfje ontdekten dat net geboren was, en meteen een naam kreeg: Floortje. Sieto wist het nog niet

eens. We hebben haar naam op het krijtbord gezet, toen voelden we ons een echte boer. Ook hebben we lol gehad aan de kippen, die eieren leggen en de schapen met hun wollen vacht. Terwijl de kinderen zich vermaakten, konden wij heerlijk met zijn allen koken en een spelletje doen. De twee grote zithoeken en de lange tafel kwamen goed van pas. We misten wel echte grote pannen. Die zijn er nu wel, in de nieuwe keuken. Dat lijkt me de grootste uitdaging: het is allemaal zo nieuw en netjes op de boerderij, maar houd dat maar eens zo. Je moet wel steeds opnieuw investeren.

's Avonds en 's morgens heeft ieder hier weer zijn eigen plekje, inclusief badkamer en keukentje. Vanuit de appartementjes kun je zo de deuren openslaan, de tafels en stoelen buiten zetten en in het zonnetje zitten: heerlijk!

We zijn nog naar de geitenboerderij in het Amsterdamse bos geweest, en naar de molens op de Zaanse Schans. Dat is hier allemaal vlakbij, net als het strand op 45 minuten rijden.

We wonen zelf ook niet ver weg, in Voorhout, dus we hadden een lekker lang weekend, en toch echt buiten. Nog betaalbaar ook, een stuk goedkoper dan andere aanbieders. Ja, we komen graag nog eens terug.'

Leren





**Veel Nederlanders weten
maar weinig van de
landbouw. De multi-
functionele boerderij,
die zijn deuren opstelt voor
bezoekers, is dan een plek
waar je veel kunt opsteken.
Dat geldt in nog sterkere
mate voor kinderen.
Ze leren over het voedsel,
de natuur, de dieren,
de seizoenen. Bij educatie
en kinderopvang op de
boerderij gaat het nog veel
verder. De leerervaringen
bestrijken dan veel
terreinen, van sociale
vaardigheden tot taal en
rekenen.**



inderen komen eerder op een multifuncti-
oneel bedrijf dan op een gewone boerderij,
bijvoorbeeld voor recreatieve activiteiten,
meestal in gezelschap van hun ouders. Ook
boerderij-educatie is vaak op hen gericht. Sommige kin-
deren bezoeken op reguliere basis het boerenbedrijf, denk
hierbij aan de agrarische kinderopvang.
Het leren en spelen op de boerderij heeft positieve effec-
ten op kinderen, alleen al door het feit dat ze vaak buiten
zijn en zich uit kunnen leven. Maar ook doordat ze op de
boerderij in aanraking komen met de natuur en dieren.
Bovendien kunnen ze met eigen ogen zien waar hun eten
vandaan komt en hoe groente en fruit groeit.
Buitenspelen is goed voor kinderen. Het stimuleert hen
tot creativiteit, tot reageren op onverwachte situaties en
tot nieuwsgierigheid naar het onbekende, omdat buiten
de 'echte' wereld is, die constant verandert. Al spelend
komen ze hindernissen tegen die ze leren overwinnen
door veel te proberen en te oefenen. Zo verleggen ze hun
grenzen en ontwikkelen ze zich op alle mogelijke manie-
ren: fysiek, cognitief, sociaal, emotioneel en psychisch.



Doordat kinderen ervaren dat ze zelf succesvol dingen kunnen maken en problemen kunnen oplossen, ontwikkelen ze een gevoel van zelfvertrouwen en eigenwaarde. Buiten is vaak de eerste plek waar kinderen op zichzelf zijn aangewezen en zelf hun problemen oplossen, zonder inmenging van volwassenen. Daarom leidt het buitenspelen samen met leeftijdsgenoten tot belangrijke sociale vaardigheden als samenwerken, delen, andere meningen respecteren, onderhandelen en ideeën en gevoelens uiten. Op die manier ontwikkelen kinderen zelfvertrouwen en een eigen identiteit. Ook voor het oefenen van motorische vaardigheden zijn buiten meer mogelijkheden dan binnen. Meisjes gaan bovendien meer bewegen wanneer zij in een natuurlijke omgeving spelen; voor jongens geldt dit niet. Ten slotte stimuleert fysieke oefening hersenfuncties, verbetert het humeur en verhoogt het leren zelf.

Gevarieerd speelgedrag

Een boerderij is een geschikte locatie om buiten te spelen, vooral omdat het een natuurlijke omgeving is. In een natuurlijke omgeving vertonen kinderen meer gevarieerd

speelgedrag dan in een niet-natuurlijke speelomgeving, zoals speeltuin of schoolplein, zelfs als die niet-natuurlijke omgeving ook buiten is.

Bovendien leren de kinderen door in de natuur te spelen, over planten en dieren en het belang van natuur- en milieubehoud en nemen ze een zorgende houding aan ten opzichte van de natuur. Niet voor niets hebben volwassenen die zich inzetten voor natuur of milieu vaak al op jonge leeftijd positieve ervaringen op dit gebied gehad.

Met boerderij-educatie spelen ondernemers in op de maatschappelijke wens voor gezonde voeding en gezondheid, onderwijs op locatie en groeneducatie. Er zijn verschillende vormen van boerderij-educatie, variërend van een eenmalig boerderijbezoek tot een traject waarbij kinderen meerdere keren per schooljaar naar de boerderij komen. Vanzelfsprekend hebben die verschillende trajecten een verschillend effect op kinderen. Over het algemeen geldt: hoe intenser het boerderij-educatieprogramma, hoe groter en diverser de effecten.

Uit onderzoek blijkt dat een eenmalig bezoek aan de boerderij bijdraagt aan de kennis die kinderen hebben,



Intensieve vormen van boerderij-educatie hebben een positieve invloed op kinderen

bijvoorbeeld over (de verzorging van) planten en dieren, voeding en het milieu. Meer intensieve boerderij-educatie, zoals de boerderijweek of de boerderijschool, draagt ook bij aan kennis op gebieden die op het eerste gezicht wat verder van de landbouw afstaan, bijvoorbeeld taal en rekenen. Ook krijgen de scholieren meer kennis op het gebied van de seizoenen, kringlopen, veiligheid en hygiëne en schimmels en bacteriën. Deze intensievere vormen van boerderij-educatie hebben bovendien een positieve invloed op de ontwikkeling van kinderen; ze krijgen meer verantwoordelijkheidsgevoel, zelfvertrouwen en zelfreflectie, bewegen meer en de relatie tussen kinderen verbetert. Een interessant gegeven is dat werken op de boerderij vooral belangrijk blijkt voor die kinderen die het op school

zelf wat moeilijker hebben; de kinderen die in abstractere vormen van leren minder tot hun recht komen. Voor hen leiden vooral het meewerken en het ervaren op de boerderij tot een positieve verandering in houding en vaardigheden.

Groeiende interesse

De meeste mensen die in de stad wonen zijn leek op het gebied van de landbouw. Ze zijn niet op een boerderij opgegroeid en hebben geen relatie met de landbouw. Toch groeit de interesse van Nederlanders in de landbouw en voedselproductie. Diverse maatschappelijke ontwikkelingen maken dat de burger steeds meer begaan is met het platteland en de landbouw, kijk maar naar het succes van het tv-programma Boer zoekt Vrouw.

De interesse van Nederlanders voor de landbouw groeit

Leereffecten van boerderij-educatie

EENMALIGE BOERDERIJ-EXCURSIE

De kinderen maken kennis met een boerenbedrijf en krijgen inzicht in de herkomst van voedsel. Ze krijgen een rondleiding over het bedrijf, en uitleg over de dieren en het melken, hygiëne enzovoort. Ze doen vooral kennis op over het bedrijf, maar zij krijgen niet meer waardering voor de boerderij.

BOERDERIJWEEK

De kinderen blijven een volle week op de boerderij. Een deel van de tijd werken ze mee op het bedrijf, bijvoorbeeld bij het voeren van het vee of het scheren van schapen. Eventueel bezoeken ze in één week meerdere boerderijen. De boerderijweek stimuleert verantwoordelijkheidsgevoel, doorzettingsvermogen, zelfstandigheid en zelfvertrouwen.

BOERDERIJATELIER

Een programma voor moeilijk lerende kinderen. Ze kunnen kiezen voor meerdere 'ateliers', waaronder het zogenaamde groenatelier. Als ze dit kiezen, gaan ze vijf keer naar de boerderij. Ze werken in groepjes, eten samen en doen vervolgens gezamenlijk weer een andere activiteit. De kinderen hebben vooral veel plezier, en doen zo spelenderwijs kennis en vaardigheden op.

DE BOERDERIJSCHOOL

De kinderen volgen twintig dagdelen 'levend leren'. Ze werken mee op de boerderij en leren zo in de praktijk. Op school worden de opgedane ervaringen verwerkt. De Boerderijschool leidt tot positieve veranderingen op het gebied van kennis, houding en vaardigheden. Ouders merken dat het programma ook een positieve uitwerking heeft op het gedrag van de kinderen thuis.

De multifunctionele boerderij is ook voor volwassenen een unieke leeromgeving. Leren kan op een simpele manier door te kijken naar de planten en de dieren op de boerderij door met de boer(in) mee te lopen. Maar ook door deelname aan cursussen over (biologisch) koken, verwerking van eigen (streek)producten en jam- of kaasmaken. Ook over natuur- en landschapsbeheer en cultuurhistorie valt op de multifunctionele boerderij veel te leren. Of van het vroegere functionele gebruik van bijvoorbeeld wilgen en ander boerengeriefhout.





Boerderij-educatie

Van welke koeien komt de chocolademelk?

Zijn die dieren niet ongelukkig met zo veel in een stal? Waarom teelt u maar één soort bloemen?

Boeren en tuinders leggen het graag uit. Zo graag dat ze wel eens vergeten dat er ook voor educatie een markt is. De professionalisering neemt echter toe.



Veel boeren zoeken de oorzaak van maatschappelijke druk en kritiek op de landbouw in onwetendheid. De kloof tussen platteland en stad, boer en burger, is zo groot geworden dat er onbegrip heerst over hun keuzes. Daarnaast willen ze graag vertellen dat een paar centen meer voor hun producten een wereld van verschil zou uitmaken. En dat er misvattingen heersen over hoe zij met dieren, milieu en omgeving omgaan. Dat ze juist erg hun best doen om verantwoord te ondernemen.

Een grote gedrevenheid dus om de boodschap te brengen. Het zenden staat nogal eens voorop. Logisch dat je daar niet of nauwelijks geld voor kunt vragen. Niemand betaalt immers voor reclame. Als 'Kom in de Kas' entree zou heffen, zou het afgelopen zijn met de duizenden bezoekers. De omzetcijfers van de sector 'Educatie op de boerderij' spreken boekdelen. Die zijn heel laag in vergelijking met andere takken van multifunctionele landbouw, in totaal 2,2 miljoen euro (door 800 bedrijven) in 2011.



In 2011 waren er 800 bedrijven met boerderij-educatie. Hun gezamenlijke omzet was 2,2 miljoen euro. Zo'n 40% is professioneel te noemen. Zij nemen 60 à 80% van de totale omzet voor hun rekening.

Taal en rekenen wordt veel leuker als kinderen zelf moeten puzzelen

Vraaggestuurd denken

Maar de zaak is sterk in ontwikkeling. Net als bij de productie maken de boeren de omslag van aanbodgericht naar vraaggestuurd denken. De meest duidelijke markt is die van de scholieren. Scholen werken met 58 kerndoelen, waarvan een groot aantal goed in te vullen is met boerderij-educatie. De neiging is vaak om te starten vanuit de biologie, maar ook taal en rekenen worden veel leuker als de kinderen zelf aan het puzzelen gezet worden. "Ik heb 55 koeien en die geven 30 liter melk per dag. Hoe groot moet mijn melktank dan zijn? De koeien staan 60 dagen per jaar droog: ze geven tijdelijk geen melk. Wat is dan mijn productie per jaar? Ik heb twintig hectare weiland en wil het prikkeldraad vernieuwen. Hoeveel meter moet ik bestellen? En hoeveel weipalen?"

Dit voorbeeld geeft tevens de manier van werken met de kinderen aan. De traditionele manier van educatie – die nog regelmatig voorkomt – is beginnen met een uitge-

breide rondleiding; vooral veel vertellen. Maar bij een fikse groep kinderen slaat dat echt niet aan. Ze vinden het dan net zo vervelend als naar het museum gaan. Meehelpen met voeren, eieren uithalen, problemen van de boer oplossen (de rekensommetjes) daarentegen motiveren juist bijzonder.

Verhalend ontwerpen

De professionele educatieboer heeft dus een lesmethode nodig en educatieve vaardigheden. 'Verhalend ontwerpen' – de leeractiviteiten verlopen als een verhaal dat de leerlingen deels zelf invullen – past uitstekend bij boerderij-educatie. De boer die op dit terrein geschoold is, kan zelf in overleg met de school ideeën aandragen die aansluiten bij het leercurriculum. Hij heeft daarvoor specifieke kennis die de leerkrachten juist ontberen.

In trainingen die de boeren kunnen volgen, wordt veel aandacht besteed aan de didactiek. Uitgaan van vragen van de



kinderen. Ze bijvoorbeeld eerst gewoon laten rondlopen en daarna vragen laten stellen, in plaats van ze te overvallen met informatie.

Profiel ondernemer

Het profiel van de typische professional ziet er dan als volgt uit: Hij onderhoudt contacten met scholen, heeft inzicht in het lesprogramma, heeft zelf didactische vaardigheden, kan ideeën aanleveren die een verrijking zijn voor het lesprogramma, heeft zijn erf ingericht op ontvangst van groepen.

Het aantal bedrijven met educatie ligt op 800. Zo'n 200 daarvan is werkelijk professioneel te noemen. Een ruime

helpt daarvan is gecertificeerd of op weg daarnaar toe. Zo'n certificaat biedt de klant zekerheid over onder andere onderwijsvaardigheden en gecontroleerde veiligheid van het erf. De certificering vindt plaats vanuit het Platform Boerderij-educatie. Dit platform is opgericht door de Stichting Educatief Platteland, de landbouworganisaties en promotie-initiatief Nederland Bloeit. Platform en stichting spelen een centrale rol in de professionalisering van de sector. De meeste van de professioneel te noemen bedrijven hebben inmiddels de training 'Met de klas de boer' op van de Stichting Educatief Platteland gevolgd. De inspanningen hebben ertoe geleid dat op sommige plekken werkelijk geld verdiend wordt met educatie.

Scholen zien duidelijk een meerwaarde



Het meest aansprekende voorbeeld is de Boerderijschool. Kinderen van de scholen die meedoen leren en werken twintig dagdelen in het jaar op de boerderij, waardoor de aanpak een deel van de lessen op school vervangt. Ze helpen mee op het bedrijf, hebben een eigen moestuin enzovoort. De aanpak is gestart in Gelderland. In 2010 besteedden daar 675 scholieren 90 leerzame uren op de boerderij. Door subsidies – bijvoorbeeld van de provincie – kan er een goede prijs betaald worden aan de boer. Vooral bijzondere scholen, zoals Montessori, Jenaplan, maar ook speciaal onderwijs, springen erop in.

Meerwaarde

In dezelfde provincie lopen experimenten waarbij boeren echt integreren in het schoolplan. Zij zijn zogezegd gast-docent en worden uit het schoolbudget betaald. Deze initiatieven slaan goed aan en eenmaal geproefd, smaakt het ook naar meer. De scholen zien duidelijk de meerwaarde. Die ervaring maakt de perceptie van de prijs ook anders. De ondernemers verkeren vaak in de overtuiging dat scholen geen geld hebben, maar het is een

kwestie van prioriteiten.

Toch blijft de financiering het voornaamste discussiepunt in deze deelsector van de multifunctionele landbouw. De aandacht voor natuur, milieu, gezond voedsel geeft duidelijke kansen. De druk om te bezuinigen zijn juist de zorgwekkende ontwikkelingen.

De nadruk bij educatie ligt niet voor niets op de scholen. Het 'losse' publiek benaderen is heel lastig en veel enthousiaste initiatieven voor arrangementen – een dagje uit en iets leren over de landbouw – zijn na verloop van tijd weer ingezakt. Maar er zijn tal van mogelijkheden voor de creatieve geest. De stichting Educatief Platteland heeft perspectiefvolle product-marktcombinaties ontwikkeld (zie kader).

Behalve deze creatieve ideeën is er nog iets nodig, zo is het algemene gevoel, namelijk trots. Zoals de zorgboeren inmiddels beseffen dat ze iets bijzonders bieden dat op zijn minst kan concurreren met de reguliere zorginstellingen, kunnen ook de educatieboeren de concurrentie met regulier onderwijs goed aan.

Jan Aalbers, Stichting
Educatief Platteland
Go to the next level



'In trainingen stellen we prikkelende vragen: Wat heb je te bieden dat kan concurreren met de Efteling. En ook vervelende: wat doe je ervoor om het te laten mislukken? De vragen zijn bedoeld om de boeren op een andere manier naar hun activiteiten te laten kijken. Wanneer wil je klant graag een lonende prijs betalen?

De scholen hebben geen geld, hoor ik vaak. Maar ze kopen wel dure touchscreens, is dan mijn antwoord. We werken veel aan bewustwording van mogelijkheden. Met boerderij-educatie gaan we heel nieuwe markten aanboren. Om de boeren te ondersteunen hebben we veertien arrangementen uitgewerkt. De meeste daarvan zijn gericht op kinderen, maar ook voor de zakelijke markt of samenwerking met een vakantiepark in de buurt bieden we ideeën. Bij eenmalig bezoek zijn de educatieve doelen niet zo hoog gegrepen. Maar als kinderen vaker komen wordt het echt 'levend leren': ontdekken en ervaren op de boerderij, reflectie als ze weer terug zijn op school. Dat is het geval bij de Boerderijschool en de Boerderijweek. Er zijn ook arrangementen waarbij de kinderen vaak komen, maar het leren niet per se vooropstaat, zoals buitenschoolse opvang. Of het programma Buiten Gewoon Leren, dat bedoeld is om schooluitval te voorkomen. Neveneffect is natuurlijk altijd dat ze veel van het agrarisch leven, de dieren en de natuur opsteken.'



Marie Voskuilen 'Het is mooi te zien hoe ze aan het eind veranderd zijn'

EDUCATIEBOERIN BOERDERIJ DE STRIJTHORST, ACHTERVELD

Ik begon in 1995 met educatie op de boerderij in de vorm van kinderfeestjes. Het ontstond toen de klas van mijn zoon op bezoek kwam en de leraar zei dat de net geboren lammetjes onder het bloed zaten door het onthoornen.

En er vervolgens een vraag kwam waarom een beer in zijn eentje in een hok zat. Toen ik zei: "dat is even, maar straks mag hij bij de vrouwtjesvarkens om zijn werk te doen", vroeg een jongetje meteen: "wat voor werk moet hij dan doen?" Toen legde ik uit dat hij voor biggetjes zorgt, en verklaarde een klasgenootje: "dan gaan ze dus paren". Dat vond ik zó mooi, dat heeft me gemotiveerd om meer aan educatie te gaan doen. Daar heb ik allerlei cursussen voor gevolgd, onder andere via Educatief Platteland.

Sinds een aantal jaar doe ik via Boerenwijs betaalde educatie aan schoolklassen, nadat ik wel honderden kinderfeestjes had georganiseerd. We hebben nu negentig melkkoeien en vijftien schapen. Leerlingen mogen bij ons komen melken. Dat is echt super: een uier voelen, een melkstel aanleggen, dat doet ze echt wat.

Vier jaar geleden kwam ik als bestuurslid van boer-burgervereniging Vallei-Horstee in contact met een school uit Amersfoort, die al vijftig jaar naar Friesland bleek te gaan voor boerderij-educatie. Samen met onze projectleider Hans Veurink hebben we voor deze school een dagprogramma gemaakt als

voorbereiding op hun werkweek. Dat bracht ons op het idee. Hier zijn binnen een straal van vijf kilometer zoveel bedrijven te vinden, zo divers en met een goed verhaal, dat wilden wij graag bundelen. Onder de naam Boerenwerkklassen komen middelbare scholieren nu een paar dagen meewerken op de bedrijven.

In ons bestand van 35 bedrijven hebben we verschillende werkzaamheden te bieden: van fruit plukken tot aardappels rooien tot koeien melken. Ondernemers hoeven niet veel te veranderen aan hun bedrijf.

We bedienen afgelopen jaar vijf schoolklassen. Die komen een paar dagen, fietsen van de ene naar de andere boerderij en slapen op de manege. Aan het eind is het mooi te zien hoe ze veranderd zijn. Een meisje dat een druppel melk al vies vond in het begin, stond aan het eind zonder mopperen stallen uit te mesten. En een ander vertelde dat ze veel respect had gekregen voor haar moeder, omdat koken toch best veel werk is. Dat vind ik mooi, daar doe ik het voor.

Geld verdienen is voor geen enkele ondernemer de motivatie, hoewel ik het belangrijk vind dat er een eerlijke vergoeding voor het werk gegeven wordt. We hebben nu het dagtarief op 150 euro gezet voor de boer. Dat is niet veel, maar voor een school al heel wat. Hopelijk wordt de meerwaarde in de toekomst door meer scholen gezien.'

DOCENT

Jasper Vierbergen

‘Ze leren heel veel, ook over zichzelf’

DOCENT HET STREEK, BENNEKOM

‘

Ik geef les aan mavo-leerlingen van Het Streek en ben op school de groene vogel. Ik geef biologie en een heleboel andere lessen. Daardoor ken ik mijn leerlingen goed: ik zie ze de halve week.

De Boerenwerkklassen zijn heel goed voor ze. Ze leren niet alleen een heleboel over voedselproductie en economie, maar ook op persoonlijk vlak. Samenwerken, overleggen, leidinggeven, allerlei kwaliteiten komen naar boven door samen aan de slag te gaan op de boerderij. Daarbij leren ze zichzelf kennen, wat vinden ze leuk?

Ze moeten tegenwoordig zo veel keuzes maken, dan is het heel goed te weten wat bij je past. Misschien de groene sector, die we op deze manier in alle facetten leren kennen, misschien liever de zorg of de bouw. Als twaalfjarige weten ze soms twintig beroepen te noemen, in werkelijkheid zijn het er natuurlijk duizenden. Op deze manier krijgen ze daar een idee van.

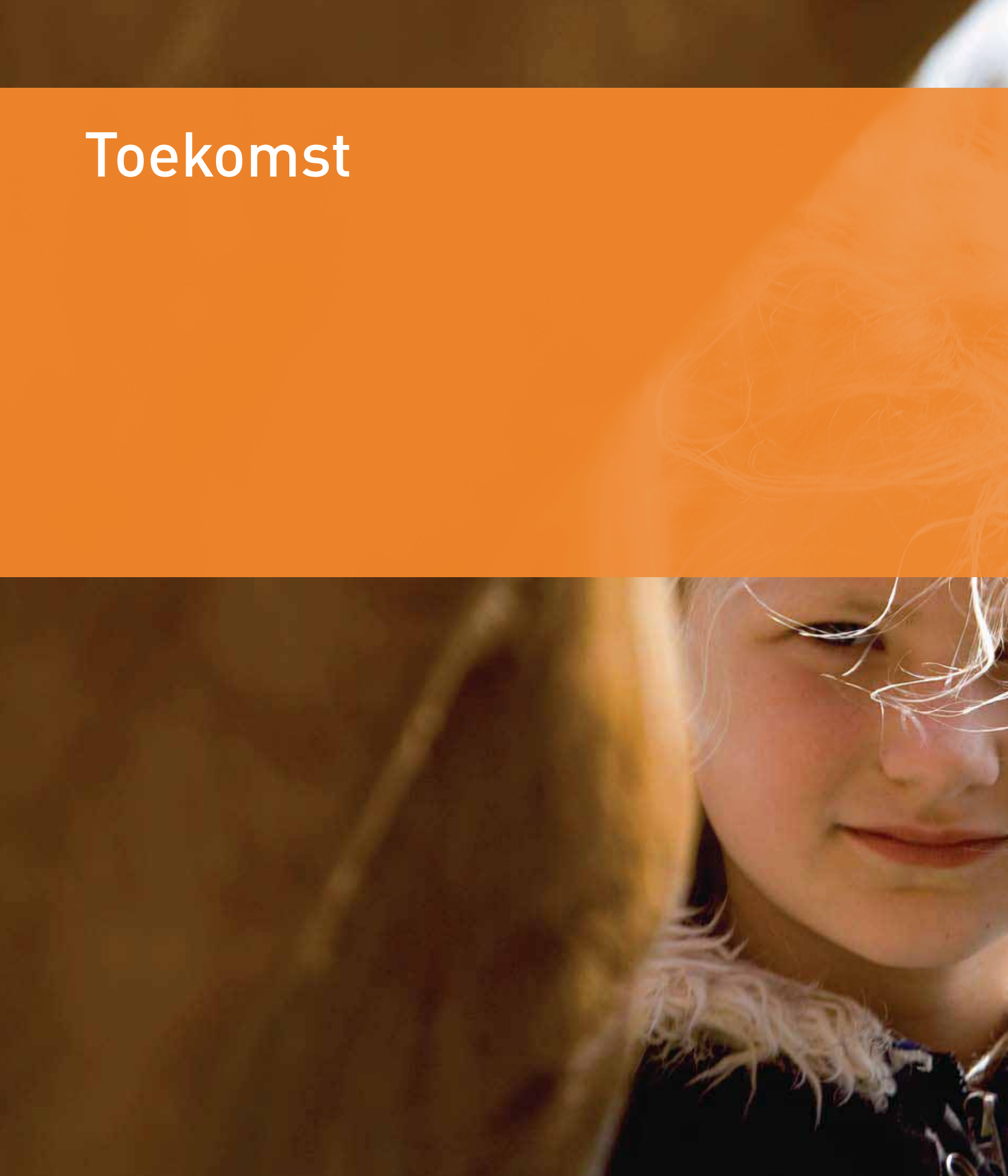
We hebben het afgelopen jaar met één klas de Boerenwerkklassen geprobeerd, komend jaar hoop ik dat er vier klassen aan de beurt komen. Het kost wat: negentig euro per kind voor drie dagen all-in, en er moeten vier docenten mee per klas, maar het is het zeker waard. Gelukkig kunnen we het nu financieren vanuit het potje voor maatschappelijke stage. Ik hoop dat er in de toekomst structurele financiering komt voor dit soort projecten.

De scholieren die op de boerderij komen zijn van alle niveaus: van praktijkonderwijs tot en met gymnasium. Dat vraagt steeds een heel andere aanpak van de boer. Leerlingen van vmbo zijn vaak echte doeners, anderen vinden een verhaal van de boer ook interessant. Leerlingen van het speciaal onderwijs hebben extra begeleiding nodig.

Het mooie is dat kinderen die in de klas vaak lastig zijn op de boerderij ineens helemaal niet opvallen. De ruimte en het buiten zijn doet hen goed. Ze worden trots op wat ze kunnen: ze gaan koken, kersen sorteren, dieren verzorgen. Allerlei uitdagingen die ze anders niet hebben. Wat ik ook heel belangrijk vind, is dat ze zien hoe voedsel geproduceerd wordt. Daar hebben ze echt geen idee van, of ze nu uit een dorp of een stad komen.

Voor alle leerlingen geldt dat het goed is uit te leggen dat het gewone lessen zijn. In een andere omgeving, maar ook daar mag niet gebeld worden en is aanwezigheid verplicht. We bereiden ze ook voor op fysieke inspanning: Ze komen op de fiets en helpen een hele dag mee. Dat zijn ze niet gewend, ze zijn daarna dan ook bekeerd. Misschien dat we proberen het in de toekomst wat dichterbij te zoeken, 25 kilometer is wel erg ver. Als je wat beter kijkt naar je omgeving en contact zoekt, ontstaan er vaak meer mogelijkheden.’

Toekomst



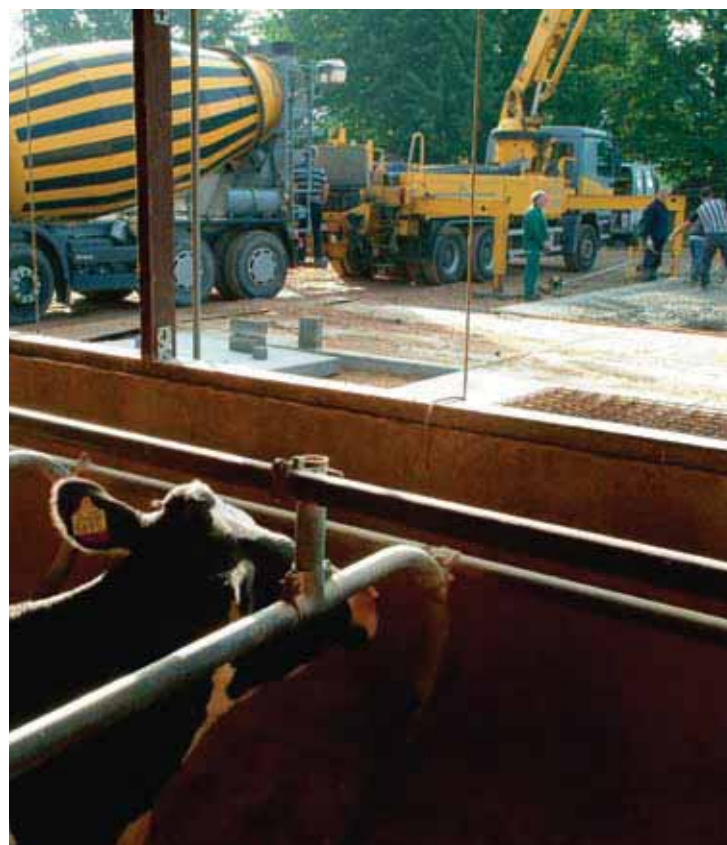


Nieuwe takken op het landbouwbedrijf leveren gemiddeld 195.000 euro op en een bijdrage van 40% aan het gezinsinkomen. Daarmee is de multifunctionele landbouw het stadium van kleinschaligheid ontgroeid. De tendens is groter en professioneler. Maarten Fischer en Arjan Monteny hebben met de Taskforce Multifunctionele Landbouw vier jaar de ontwikkelingen gestimuleerd en schetsen hier de toekomstverwachtingen.

In Nederland is de stad altijd dichtbij. De land- en tuinbouw functioneert in een peri-urbane omgeving, dat wil zeggen binnen invloedssfeer van de steden. Elk landbouwbedrijf moet inspelen op die stedelijke nabijheid – en elke ondernemer weet inmiddels ook dat goede omgang met de omgeving belangrijk is. De multifunctionele ondernemer gaat verder – hij legt een werkelijke verbinding. Hij speelt in op maatschappelijke trends zoals ‘dichtbij’, menselijke maat, verbondenheid met natuur, producten met een verhaal. Maar daarbij is hij niet de enige. Ook ondernemers buiten die landbouw zien die trends en doen er hun voordeel mee. Multifunctionele landbouwondernemers moeten daarom voortdurend alert blijven.

Eigen schaal

Schaalvergroting en professionalisering zijn nodig voor een gezonde sector en op dit vlak is de afgelopen jaren veel gebeurd. Nu is het zoeken naar de eigen schaal. Steeds meer ondernemers staan voor de vraag: hoe groot



moet mijn bedrijf uitgroeien? De kracht van het multifunctionele bedrijf ligt in de verbondenheid met de landbouw en de menselijke maat, en het is belangrijk om deze onderscheidende punten vast te houden.

Als 'logeren bij de boer' uitgroeit tot een groot hotel dat toevallig op het platteland ligt, is het onderscheidende vermogen weg. Datzelfde geldt voor de zorg: als de professionalisering leidt tot doorgetrokken protocollen als in de reguliere zorg – hoe lang mag een verzorger doen over het aantrekken van een steunkous? – valt voor een flinke groep cliënten de aantrekkelijkheid van een zorgboerderij weg. De veranderingen in de Wet maatschappelijke ondersteuning (WMO) maken het nog urgenter dat de boer antwoord weet op de vraag: wat maakt jou speciaal?

Vasthouden van het onderscheidend vermogen is dus van levensbelang voor de multifunctionele landbouw. Maar daarnaast ook verdere ontwikkeling. De overstap naar de multifunctionele landbouw is niet een eenmalige gebeurtenis. De markt verandert steeds. Als de ondernemer tien jaar niet investeert, ligt hij eruit. Goede moderne boeren-campings staan voller dan ooit; de campings waarin wei-

nig is geïnvesteerd, leiden een kwakkelend bestaan.

Ook bed & breakfast is niet één keer flink investeren en dan incasseren. Voortdurende ontwikkeling is noodzakelijk, met het oog op de doelgroep gericht.

Steeds vaker zie je ook dat verschillende sectoren gaan samenwerken, zoals Landal Green Parks die hun gasten educatieve excursies naar boerderijen aanbiedt.

Specialisatie of verwevenheid

Opvallend is de grote verwevenheid van multifunctionele activiteiten; gemiddeld zijn er drie activiteiten per bedrijf.

Toch leidt de professionalisering vaak tot specialisatie.

Zorglandbouw en agrarische kinderopvang zijn regelmatig de enige MFL-takken op het bedrijf. Van de andere kant zie je een toenemende verwevenheid van de takken recreatie,

Vasthouden van onderscheidend vermogen is van levensbelang voor multifunctionele landbouw



boerderijverkoop en educatie.

Agrarisch natuurbeheer maakt een eigen ontwikkeling door. Vrijwel alle MFL-ondernemers doen aan natuurbeheer, maar veel andere agrarische natuurbeheerders hebben niets met verbreding.

Omgekeerde tendens

De huidige generatie bedrijven vormt een innovatievoorhoede die voor de toekomst heel belangrijk is als bepaalde sectoren een definitieve positie hebben verworven. Het aantal multifunctionele ondernemers groeit nog steeds. Dat gaat volledig tegen de tendens in de land- en tuinbouw in, want in alle productiesectoren krimpt het aantal bedrijven, en soms heel fors. Deze ontwikkeling vergt van alle partijen rond de boer aanpassing aan de nieuwe situatie; van de overheden, branche- en belangenorganisaties, maar ook van banken, accountants en adviseurs. Bij de overheid zijn positieve tendensen te zien. De eerste MFL-bedrijven hebben aardig wat moeite gehad met bestemmingplannen; de nieuwe takken pasten niet binnen de regels. Maar ruimtelijke ordening wordt steeds vaker opgevat als 'ruimtelijke

ontwikkeling', waarbij combinatie van functies op het platteland juist uitgangspunt is. Nu kijken gemeenten soms nog bewust door de vingers als ze een MFL-ontwikkeling wel gewenst vinden, ook als die niet helemaal past binnen het bestemmingsplan. Over tien jaar is meervoudig ruimtegebruik regel en zijn de overheidsplannen daarop toegesneden. Dat sluit aan bij de wens van ondernemers om het gewoon geregeld te hebben.

De rijksoverheid heeft de afgelopen vier jaar met de Taskforce Multifunctionele Landbouw knelpunten aangepakt en kansen uitgediept. De activiteiten zijn nu overgedragen naar belangenorganisaties en gemeenten. Voor de 'groene' belangenbehartiging, zoals de landbouworganisaties, vergen de ontwikkelingen dat ze zich openstellen voor een ander soort ondernemers. Die omslag is gaande. Landbouworganisatie ZLTO bijvoorbeeld heeft het in haar visie niet meer over 'boeren en tuinders', maar over 'ondernemers in de groene ruimte'. Daarbij zal het voor de ondernemers steeds de vraag zijn wat hen het meeste oplevert: organiseren langs sectorale of regionale lijnen. Een zorgboer heeft vaak meer belang om zich te

Het omgaan met dierziekten is een belangrijk onderwerp

UITDAGINGEN VOOR DE TOEKOMST

De multifunctionele landbouw is de afgelopen jaren flink gegroeid, geprofessionaliseerd en beter georganiseerd. Daardoor zijn de bedrijven duidelijker zichtbaar en wordt er meer gelet op de impact op hun omgeving. Bij de verdere ontwikkeling is het belangrijk dat ze een scala aan nieuwe randvoorwaarden en eisen vanuit de samenleving inpassen. Een aantal knelpunten vraagt de komende jaren om een oplossing. Samen met ondernemers en experts worden daarvoor onderne-

mingsstrategieën ontwikkeld. Een belangrijk punt is bijvoorbeeld de omgang met dierziekten. De ondernemer moet zien te voorkomen dat bezoekers ziek worden, maar ook voorbereid zijn op de situatie dat het bedrijf op slot gaat bij uitbraak van een ziekte. De strategie kan dan zijn: houd in het ondernemingsplan rekening met de mogelijkheid dat het bedrijf een periode op slot komt zitten en zorg op voorhand voor alternatieve verkooplocaties, communicatiemateriaal, alternatieve ruimtes voor activiteiten enzovoort. Een ander voorbeeld is de toe-

name van verkeersoverlast als de activiteiten groeien. Een mogelijke strategie is dan: maak het vervoer naar het bedrijf onderdeel van de activiteit of de beleving. Organiseer zelf alternatieve spannende vormen van vervoer zoals fluisterboten en huifkarren enzovoort en maak er een commerciële activiteit van. Andere uitdagingen liggen op het gebied van de inpassing van het bedrijf in het landschap, de inrichting met het oog op veiligheid en klantvriendelijkheid, flexibele inrichting van erf en gebouwen om in te kunnen spelen op marktkansen.

verbinden met organisaties en instellingen in zijn eigen regio, dan met een zorgboer vijftig kilometer verderop.

Ketenontwikkeling

De multifunctionele landbouw staat als een huis. De verdienmodellen zijn uitgekristalliseerd, er is nog steeds een grote onbenutte vraag vanuit verschillende doelgroepen, de professionaliteit neemt nog steeds toe en de groei zit erin. Dat wekt ook belangstelling van ondernemers van buiten de sector, die gespecialiseerd zijn in ketenconcepten. Ze ontwikkelen bijvoorbeeld een nieuw recreatieconcept met veel pr en een boekingsstelsel, en realiseren het uiteindelijk bij de recreatieboer. Dat neemt de boer wel veel uit handen, maar hij dreigt hiermee in dezelfde positie terecht te komen als zijn collega's in de reguliere landbouw: weinig invloed en uiteindelijk ook weer druk op zijn marge. Ook bij streekproducten kan dit gebeuren. Steeds meer groothandels en organisaties zien streekproducten als een manier om zich te onderscheiden. Soms vullen ze snel hun concept in, zonder dat de landbouw daarin een positie heeft. Daarmee ontstaat het risico dat de produ-

cent uitwisselbaar wordt. Hierdoor neemt de waarde van het concept voor de consument ook weer af. Hoe meer de multifunctionele landbouw in sectoren zoals recreatie, zorg, kinderopvang, food en dergelijke voeten aan de grond krijgt, hoe meer de positie in de keten gaat opspelen. Over de hele linie van de MFL is ketenontwikkeling een duidelijk punt van aandacht.

De multifunctionele landbouw staat als een huis



Arjan Monteny (links) en Maarten Fischer van de Taskforce Multifunctionele Landbouw

Bronnen

Algemeen: zijn door het hele boek gebruikt

Oostindie, H., R. van Broekhuizen, P. Seuneke en H. Wiskerke (2009). 'Dynamiek en robuustheid van multifunctionele landbouw. Rapportage fase 1: stand van zaken'. Wageningen: Wageningen University, Leerstoelgroep Rurale Sociologie.

Oostindie, H., P. Seuneke, R. van Broekhuizen, E. Hegger en H. Wiskerke (2011). 'Dynamiek en robuustheid van multifunctionele landbouw. Rapportage onderzoeksfase 2: empirisch onderzoek onder 120 multifunctionele landbouwbedrijven'. Wageningen: Wageningen University, Leerstoelgroep Rurale Sociologie.

Roest, A., K. Oltmer, J. Jager, G. Venema, M. Voskuilen, H. Schoorlemmer en V. Hendriks-Goossens (2010). 'Kijk op multifunctionele landbouw: Omzet en omvang'. Den Haag: LEI, onderdeel Wageningen UR.

Schoorlemmer, H.B., V.J.C. Hendriks-Goossens, A.J.G. Dekking, J.H. Kamstra, A.J. Visser, A.E. Roest, K. Oltmer, G.S. Venema, J.H. Jager, L.J.J. Jeurissen en T.J.A. Gies (2009). 'Kijk op multifunctionele landbouw: omzet en impact'. Den Haag: LEI, onderdeel Wageningen UR.

Veen, E., J.H. Kamstra, H. Schoorlemmer en A. Roest (2010). 'Kijk op multifunctionele landbouw. Verkenning van de impact'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Wieringa, H., H. Verdijk, A. Schellekens, D. De Swaef, H. Veldhuis, J. Van Heesen, G. Dekker, M. van Boxtel en J. van de Weerd (2011). 'Ideeënboek multifunctionele landbouw in ruimtelijke ordening. Suggesties van stedenbouwkundige bureaus voor beleid en regelgeving'. Zegveld: Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Economie, markt en regio

Briene, M., K. Overmars, M. Wienhoven, R. Lammerts, M. van Amersfoort en E. Gebben (2009). 'Verbreiding gevraagd. Verkenning potentiële markttraag verbredingsactiviteiten landbouw'. Rotterdam: ECORYS Nederland BV, Aequator Groen & Ruimte en Verwey-Jonker Instituut.

Cornelissen, J. en G. Migchels (2009). 'Aansluiting van de kernkwaliteiten Rivierenland bij Farm&Fun. Een quickscan van beleidsdocumenten'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Veen et al 2011: Veen, E., K. de Bont, J. Jager en A. Visser (2011). 'Uitkomsten Enquête Multifunctionele Landbouw'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel van Wageningen UR.

Ondernemerschap

Caron-Flinterman, F., F. van Alebeek en D. de Jong (2010). 'Nieuwe diensten in de multifunctionele landbouw'. Lelystad: Livestock Research, onderdeel Wageningen UR.

Caron-Flinterman, F., F. van Alebeek, D. de Jong, O. van Eijk, R. Ferwerda en B. Bremmer (2010). 'De Groene Trekker. Wensen van burgers voor de multifunctionele landbouw'. Lelystad: Livestock Research, onderdeel Wageningen UR.

Caron-Flinterman, F., F. van Alebeek, O. van Eijk en D. de Jong (2011). 'De Groene Trekker. Resultaten

van de ontwerpfase'. Lelystad: Livestock Research, onderdeel Wageningen UR.

Stokkers, R., R. van der Meer, H. Schoorlemmer en V. Hendriks-Goossens (2010). 'Opvolgers gezocht voor het boerenbedrijf'. Den Haag: LEI, onderdeel Wageningen UR.

Veen, E., J.H. Kamstra, M. Schoutsen, F. van Alebeek, W. Sukkel, D. de Jong en A. Visser (2010). 'Biologisch en verbinding. Kwaliteiten van de biologische land- en tuinbouw die de sector geschikt maken voor verbinding'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Veen et al 2011: Veen, E., K. de Bont, J. Jager en A. Visser (2011). 'Uitkomsten Enquête Multifunctionele Landbouw'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel van Wageningen UR.

Vijn, M., A. Dekking en M. Mul (2011). 'Junior Waar-dewerken: Jonge agrarische ondernemers met een brede blik vooruit'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Ondernemersvaardigheden

Kortstee, H. en W. de Hoop (2010). 'Verder professionaliseren van multifunctioneel ondernemerschap. Inspiratie uit geleerde lessen'. Den Haag: LEI, onderdeel Wageningen UR.

Projecten LTO Noord (2009). 'Eindrapportage voor Taskforce Multifunctionele Landbouw. Pilotproject werkgeverschap op multifunctionele bedrijven'. Haarlem: Projecten LTO Noord.

Seuneke, P. en T. Lans (2011). 'Dynamiek en robuustheid van multifunctionele landbouw. Rapportage onderzoeksfase 3: leren en competentieontwikkeling'. Wageningen: Wageningen University, leerstoelgroepen Educatie- en Competentiestudies en Rurale Sociologie.

Vijn, M., B. Bremmer, J. Hassink en M. Schoutsen (2011). 'Nieuwe intruders in de multifunctionele landbouw. Een verkenning'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Visser, A.J., J.H. Kamstra en A.J.G. Dekking (2010). 'Kennishoeve en wijze van informatievergaring bij multifunctionele ondernemers. Resultaten van een internetenquête onder 117 multifunctionele landbouwbedrijven'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Waardewerken (2009). 'Kansenscanner multifunctionele landbouw'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Beleed en omgeving

Alebeek, F. van, A. Dekking en M. Vijn (2011). 'Communiceren met uw omgeving. Werkboek voor Plattelandsondernemers'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Boxtel, M. van (2011). 'Risico, verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid in de multifunctionele landbouw. Handreiking hoe om te gaan met verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid op het eigen bedrijf'. Zegveld: Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Boxtel, M. van, M. Schoutsen en S. van Dijk (2011). 'Cao's in de multifunctionele landbouw'. Zegveld: Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Bruil, D.W. en H. Wieringa (2010). '95 vragen & antwoorden. Over regels rond multifunctionele landbouw. Uitleg bij onduidelijke wet- en regelgeving'. Zegveld: Taskforce Multifunctionele Landbouw en het Instituut voor Agrarisch Recht.

Buck, de, A., F. van Alebeek, A. Dekking, G. Migchels, M. Vijn en A. Visser (2009). 'Maatschappelijke Effect Rapportage verbrede landbouw (MAER)'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Communicatiebureau de Lynx (2009). 'Kompas Multifunctionele Landbouw. Door de rijksoverheid vastgestelde oplossingen voor strijdigheden in regelgeving'. Rijksoverheid: een gezamenlijke uitgave van het ministerie van Economische Zaken, het ministerie van Financiën, de Taskforce Multifunctionele Landbouw en Antwoord voor bedrijven.

Kooistra, H. en R. Brandsma (2011). 'Vrijwilligers in de multifunctionele landbouw'. Zegveld: Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Pijnenburg, B. en M. van Boxtel (2011). 'Rechtsvormen in de multifunctionele landbouw'. Zegveld: Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Schoorlemmer, H., B. van der Waal, J. Opendijk van Veen, G. Migchels en M. Mul (2006). 'Ruimte in regels: 10 succesvolle voorbeelden op wet en regelgeving binnen ruimtelijke ordening voor multifunctionele landbouw voor en door gemeenten'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Vijn, M., F. van Alebeek, P. de Wolf en A. Visser (2010). 'Naar een nieuw instrument voor gebiedscertificering voor bedrijven'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Wieringa, H. en M. van Boxtel (2010). 'Wat mag ik? Handreiking over regels voor ondernemers in de multifunctionele landbouw'. Zegveld: Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Verbinding

Boxtel, M. van (2010). 'Alternatieve financiering. Niet-bancaire geldstromen bieden aanvullende mogelijkheden voor bedrijven'. Ekoland 5-2010

Jong, D., M. Schoutsen, E. Veen, W. Sukkel en A. Visser (2010). 'Verbindingsmaatlat voor de landbouw. Ontwikkeling van een indicator die een beeld geeft van de verbinding tussen een biologisch landbouwbedrijf en zijn omgeving'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Huisman, R. en H. Kooistra (2010). 'Vrijwillig, niet vrijblijvend! Personeelsbeleid voor vrijwilligers in de multifunctionele landbouw'. Groningen: Afstudeeronderzoek voltijdopleiding Personeelsmanagement Hanzehogeschool Groningen.

Schans, J.J. van der, L. Dvortsin, I. van den Berg, D. Haubenhof, J. Hassink, M. Vijn en A. de Buck (2009). 'Marktkansen voor etnisch voedsel en etnische diensten'. Den Haag: LEI, onderdeel Wageningen UR.

Veen, E., J.H. Kamstra, M. Schoutsen, F. van Alebeek, W. Sukkel, D. de Jong en A. Visser (2010). 'Biologisch en verbinding. Kwaliteiten van de biologische land- en tuinbouw die de sector geschikt maken voor verbinding'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Veen, E., P. Vermeulen, P. de Wolf en H. Schoorlemmer (2010). 'Verbindingen tussen agrarisch ondernemers en burgers. Een verkennend onderzoek naar verschillende typen verbindingen'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Veen, E., M. Vijn, B. van der Waal en A. Dekking (2009). 'Alternatieve financieringsvormen – een kans voor het multifunctionele landbouwbedrijf? Een verkenning van niet-bancaire financieringsvormen voor het multifunctionele landbouwbedrijf'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Ypma, T. (2010). 'n Bus vol Chinezen op het erf. Allochtonen zijn een kansrijke afzetmarkt voor zelfstandige boer en tuinder'. Ekoland 11-2010

Vers voedsel

Jong, D. de, J.H. Kamstra, A. Roest en M. de Winter (2009). 'Food & Fun op de boerderij. Consumentenpercepties - hoe beleven consumenten multifunctionele 'biologische' landbouw'. Lelystad: Animal Sciences Group, onderdeel Wageningen UR.

Mul, M. (2011). 'Lokale Voedselstrategieën - Overzicht van distributie initiatieven voor streekproducten met verdieping in de werkwijze'. Wageningen UR: www.stedennetwerkstadslandbouw.nl.

Schoutsen, M. en M. Vijn (2011). 'Naar een succesvolle boerenmarkt'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.
Schoutsen, M., M. Vijn en A. Dekking (2010). 'Biologische boerenmarkten in Nederland. Analyse en aanbevelingen voor verdere ontwikkeling'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Taskforce Multifunctionele Landbouw (2011). 'De kracht van sociale media voor de multifunctionele landbouw'. http://www.multifunctionelelandbouw.nl/index.php?file_id=2251 (gezien december 2011).

Voort, M. van der, S. van Dijk en A. Roest (2011). 'Het opzetten van korte ketens met streekproducten. Een inventarisatie van kansen en knelpunten van vijf korte ketens'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Voort, M. van der, B. Luske (2009). 'Energie en broeikasgasemissies in de keten, supermarkt versus webwinkel'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Winter, M. de, D. de Jong, J.H. Kamstra en A. Roest (2010). 'Food op de boerderij. Consumentenonderzoek naar bedrijfsbezoeken en koopgedrag in de boerderijwinkel'. Lelystad: Livestock Research, onderdeel Wageningen UR.

Zorg

Bruin, S. de (2009). 'Sowing in the autumn season. Exploring benefits of green care farms for dementia patients'. Wageningen: Wageningen Universiteit.

Elings, M. (2011). 'Effecten van zorglandbouw. Wetenschappelijk onderzoek naar de meerwaarde van zorgboerderijen voor cliënten'. Zegveld: Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Elings, M., D. Haubenhofer, J. Hassink, P. Rietberg en H. Michon (2011). 'Effecten van zorgboerderijen en andere dagbestedingsprojecten voor mensen met een psychiatrische of verslavingszorgachtergrond'. Wageningen: Plant Research International en Trimbos-instituut.

Ferwerda-Van Zonneveld, R., E. Teenstra en A. Roest (2011). 'Beschermd Buitenleven: Vijf zorgboeren over wonen op zorgboerderijen'. Zegveld: Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Federatie Landbouw en Zorg. 'Handboek Landbouw & Zorg'.

Hassink, J., A. van Dijk en D. Klein Bramel (2011). 'Waarden van Landbouw en Zorg'. Wageningen: Plant Research International. Onderdeel Wageningen UR

Hassink, J., M. Elings, R. Ferwerda en J. Rommers (2007). 'Meerwaarde Landbouw en Zorg'. Wageningen: Plant Research International, onderdeel Wageningen UR.

Hassink, J., R. De Meyer, P. van der Sman en J.W. Veerman (2011). 'Effectiviteit van ervaren lerende op de boerderij'. Orthopedagogiek: Onderzoek en Praktijk, 50, 51-63.

Hilhorst, R., I. Kattenbroek, M. van Roekel, G. Rebergen, J. Hassink en J. Aalbers (2011). 'Handboek Boerderijzorg in de zorgketen'. Wageningen: Stichting Green Valley, Taskforce Multifunctionele Landbouw en Landmerclus.

Vermaas, M. (2009). 'Respijtzorg voor de mantelzorgers - kansen voor zorgboeren'. Utrecht: Expertisecentrum Mantelzorg.

Wieringa, H. en M. van Boxtel (2010). 'Wat mag ik? Handreiking over regels voor ondernemers in de multifunctionele landbouw'. Zegveld: Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Landschap en biodiversiteit

Boer, M., F. Smeding, H. Kloen en J.A. Guldemond (2003). 'Ondernemen met biodiversiteit: werkboek voor ondernemers in de landbouw'. Utrecht/ Driebergen/ Wageningen: CLM Onderzoek en Advies BV/ Louis Bolk Instituut/ DLV Groen & Ruimte.

Kempenaar, A., J. Kruit, P. van der Jagt, J. Westerink en L. Heutinck (2009). 'Multifunctionele Landbouw en Landschap. Onderzoek naar de invloed van multifunctionele landbouw op het landschap, nu en in de toekomst'. Wageningen: Alterra, onderdeel Wageningen UR.

Klieverik, M., H. Korevaar en A. Visser (2009). 'Bijdrage van multifunctionele landbouwbedrijven aan natuur & landschap'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Marijnissen, H. (2011). 'Subsidie agrarisch natuurbeheer mist ieder effect'. Trouw 13 september 2011.

Steenbekkers, A., C. Simon, L. Vermeij en W.J. Spreeuwiers (2008). 'Het platteland van alle Nederlanders. Hoe Nederlanders het platteland zien en gebruiken'. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.

Vuijk, M. (2009). 'Natuur als erfgoed. Agrarisch natuurbeheer als venster op verbreding'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel van Wageningen UR. In samenwerking met Vereniging van Natuurmonumenten ('s Graveland), Stichting Vrienden van het Platteland en Natuurlijk Platteland Nederland.

Beleving

Gruijter, J. de (2009). 'Wat weten we van de recreant van morgen?' Landwerk 2009:4

Jong, D. de, J.H. Kamstra, A. Roest en M. de Winter (2009). 'Food & Fun op de boerderij. Consumentenpercepties - hoe beleven consumenten multifunctionele 'biologische' landbouw'. Lelystad: Animal Sciences Group, onderdeel Wageningen UR.

Kloen, H., R. Joldersma en M. Cadat (2011). 'Meer kleur in groen buitengebied. Nieuwe Nederlanders ontdekken het platteland'. Leusden: Netwerk Platteland, CLM en MOVISIE.

Lengkeek, J. (2009). 'Wat weten we van de recreant van morgen?' Landwerk 2009:4

Sanderse, K. (2006). 'Opvattingen over het platteland'. Den Haag: Interview NSS.

Schoutsen, M. en M. Vijn (2011). 'Een echte boerderij met een echte boer. De verbinding van agrarische productie met multifunctionele landbouw'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Steenbekkers, A., C. Simon, L. Vermeij en W.J. Spreeuwiers (2008). 'Het platteland van alle Nederlanders. Hoe Nederlanders het platteland zien en gebruiken'. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.

Winter, M. de, D. de Jong, J.H. Kamstra en A. Roest (2010). 'Food op de boerderij. Consumentenonderzoek naar bedrijfsbezoeken en koopgedrag in de boerderijwinkel'. Lelystad: Livestock Research, onderdeel Wageningen UR.

Zondervan, T. (2010). 'Boer(in) biedt zin. Landbouw en zingeving als nieuwe productmarktcombinatie'. www.multifunctionelelandbouw.nl.

Leren

Berg, A.E. van den, R. Koenis en M.M.H.E. van den Berg (2007). 'Spelen in het groen. Effecten van een bezoek aan een natuurspeeltuin op het speelgedrag, de lichamelijke activiteit, de concentratie en de stemming van kinderen'. Wageningen: Alterra, onderdeel Wageningen UR.

Bogaard, J. van den, S. Lobst, M. Schuster, L. Vaandrager, S. Borgharts, M. Custers, D. Haubenhofer en J. Odink colofon (2009). 'Speelnatuur in de stad. Hoe maak je dat?'. Utrecht: Uitgeverij Jan van Arkel.

Dekking, A. (2011). 'De mogelijke rol van het groene onderwijs bij de sectorale opgaven van de multifunctionele landbouw. Een analyse van aandachtspunten'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel Wageningen UR.

Langers, F., H. van Blitterswijk, M. Brinkhuijsen en J. Westerink (2008). 'Groene kinderopvang. Praktijkgeoriënteerd onderzoek naar de mogelijkheden van uitdagende speelnatuur binnen de buitenschoolse opvang'. Wageningen: Alterra, onderdeel Wageningen UR.

Hassink, J., D. Haubenhofer, I. van der Meer, N. van der Kamp, E. Schreurs en Y. Schuler (2009). 'Levende boerderij, lerende kinderen. Beschrijving en effecten van verschillende vormen van educatie op de boerderij'. Wageningen: Plant Research International, onderdeel Wageningen UR.



Groene Kennis Coöperatie

Alle groene onderwijs- en onderzoeksinstellingen van vmbo, mbo, hbo en universiteit werken samen binnen de **Groene Kennis Coöperatie** (GKC). In nauw contact met de buitenwereld werkt de GKC aan vernieuwing van het onderwijs voor leven lang leren: van jeugd tot volwassenen. Vragen worden vertaald in regionale en (inter)nationale activiteiten binnen GKC-programma's rondom thema's zoals natuur en landschap, voeding en gezondheid, welzijn van dieren en ondernemerschap. De groene kennis wordt beschikbaar gesteld via www.groenkennisnet.nl. Het programmameteam Multifunctionele Landbouw van de GKC werkt nauw samen met de Taskforce Multifunctionele Landbouw. Samen zorgen ze ervoor dat multifunctionele landbouw duidelijk op de kaart staat binnen het groene onderwijs en dat er verbinding is tussen scholen en de sector. Het programmameteam is opgestart in september 2009 en sluit af in augustus 2013. Een belangrijk zichtbaar resultaat is de landelijke opleiding Zorglandbouw. Voor alle AOC-instellingen is ook een specifiek lespakket Multifunctionele Landbouw ontwikkeld. Op www.groenkennisnet.nl is een themapagina specifiek voor multifunctionele landbouw met informatie voor bedrijven en onderwijs.



Netwerk Platteland is een nationaal netwerk van en voor mensen en organisaties die zich inzetten voor een sterk en aantrekkelijk platteland. Netwerk Platteland brengt organisaties met elkaar en met overheden in contact en biedt hen de gelegenheid om van elkaar te leren. Het netwerkteam signaleert nieuwe en kansrijke initiatieven voor landbouw en leefbaarheid, voor natuur en sociale samenhang, voor financiering en zeggenschap. Ook stimuleert Netwerk Platteland gebiedscommissies in hun werk voor het landelijk gebied. Netwerk Platteland is onderdeel van POP2 en wordt gefinancierd door het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling, ministerie van EL&I en de provincies. Kijk voor meer informatie op www.netwerkplatteland.nl

Overige uitgaven van Roodbont

De praktische uitgaven van Roodbont richten zich op platteland en landbouw, verkrijgbaar via www.roodbont.nl, tel. (0575) 54 56 88 of e-mail: info@roodbont.nl. Maar natuurlijk ook via de boekhandel. Meer informatie over deze en vele andere boeken van Roodbont vindt u op www.roodbont.nl



Communiceren met gezond boerenverstand
Succesvolle pr en marketing van het agrarisch bedrijf
Als agrarisch ondernemer kun je niet zonder actieve communicatie. Deze uitgave ondersteunt een effectieve communicatie met praktische tips, stappenplannen en toegesneden achtergrondinformatie.
Formaat: 21 x 21 cm, 120 pagina's
ISBN 978-90-8740-063-7
Winkelprijs: € 19,95



De Zorgboerderij
Over de chemie tussen landbouw en zorg
Het aantal zorgboerderijen is al meer dan 1.000. Een groot succes voor een kleine sector en een goed moment terug te blikken en vooruit te kijken. Wat is het geheim van de zorgboerderij?
Formaat 17 x 23,5 cm, 208 pagina's, hard cover
ISBN 978-90-8740-045-3
Winkelprijs: nu slechts € 9,95



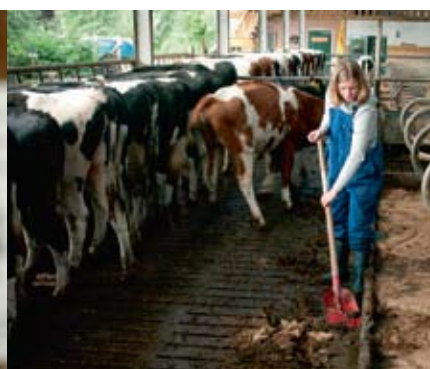
Boerenpalet
Boerenpalet bevat tien boeiende beschrijvingen van veelal multifunctionele landbouwbedrijven in het veenweidegebied. De agrariërs hebben hun bedrijven ontwikkeld om ondernemer te blijven in een uniek, maar kwetsbaar gebied.
Formaat: 24,5 x 21 cm, 144 pagina's
ISBN 978-90-8740-067-5
Winkelprijs: € 19,95



Weidevogels
Weidevogels zijn een lust voor oog en oor. Veel boeren, burgers en andere buitenlui brengen nesten in kaart ter behoud ervan. In Weidevogels is het broedgedrag vastgelegd in tekst en beeld.
Formaat: 24,5 x 28,5 cm,
172 pagina's, hard cover
ISBN: 978-90-8740-080-4
Winkelprijs: € 29,95



Beleef de natuur in Winterswijk
Een inspirerende ontdekkingsstocht in Nationaal Landschap Winterswijk
Bossen, beken, hoogvenen, houtwallen in het boerenland: alleen in Winterswijk vind je deze unieke combinatie. Dit landschap en haar planten en dieren zijn prachtig opgetekend en met 175 foto's geïllustreerd.
Formaat: 25 x 22 cm
144 pagina's, hard cover
ISBN: 978-90-8740-093-4
Winkelprijs: € 24,95



Ruimte, rust en verbondenheid met natuur/voedselproductie worden schaars in Nederland. Steeds meer mensen verlangen hiernaar. En steeds meer boeren reiken hen de hand. Boeren en burgers raken zo directer met elkaar verbonden. Agrarisch ondernemer met klant, maar ook met bedrijven, overheden en maatschappelijke organisaties. 'Ik weet nu hoe een melkmachine werkt' zegt een gast die op de boerderij logeert.

De multifunctionele landbouw combineert verschillende functies op het boerenbedrijf: een agrarische tak met bijvoorbeeld huisverkoop, boerderij-educatie of zorglandbouw. Deze sector vormt met een half miljard euro omzet inmiddels een sterke economische drager van het platteland.

De titel 'Meer dan boeren alleen' geeft aan dat er activiteiten plaatsvinden op de boerderij náást de agrarische productie. Maar ook dat de agrariërs altijd ondernemen in verbinding met anderen, dus niet alléén. Dit vindt u ook terug in de opbouw van dit boek. Naast thematische informatie zijn enkele aansprekende dubbelportretten opgenomen. Verder worden de deelsectoren binnen de multifunctionele landbouw stuk voor stuk belicht.

Dit boek is een inspiratiebron voor alle agrarisch ondernemers, ook voor hen die nog niet actief zijn in de multifunctionele landbouw. Daarnaast voor klanten en organisaties die van verbrede diensten gebruikmaken. 'Multifunctionele landbouw in Nederland, meer dan boeren alleen' geeft een kleurrijk beeld van een groeiende, dynamische bedrijfstak met toekomst: 'Een uithangbord van de Nederlandse landbouw'.

