



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

helft 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.'

