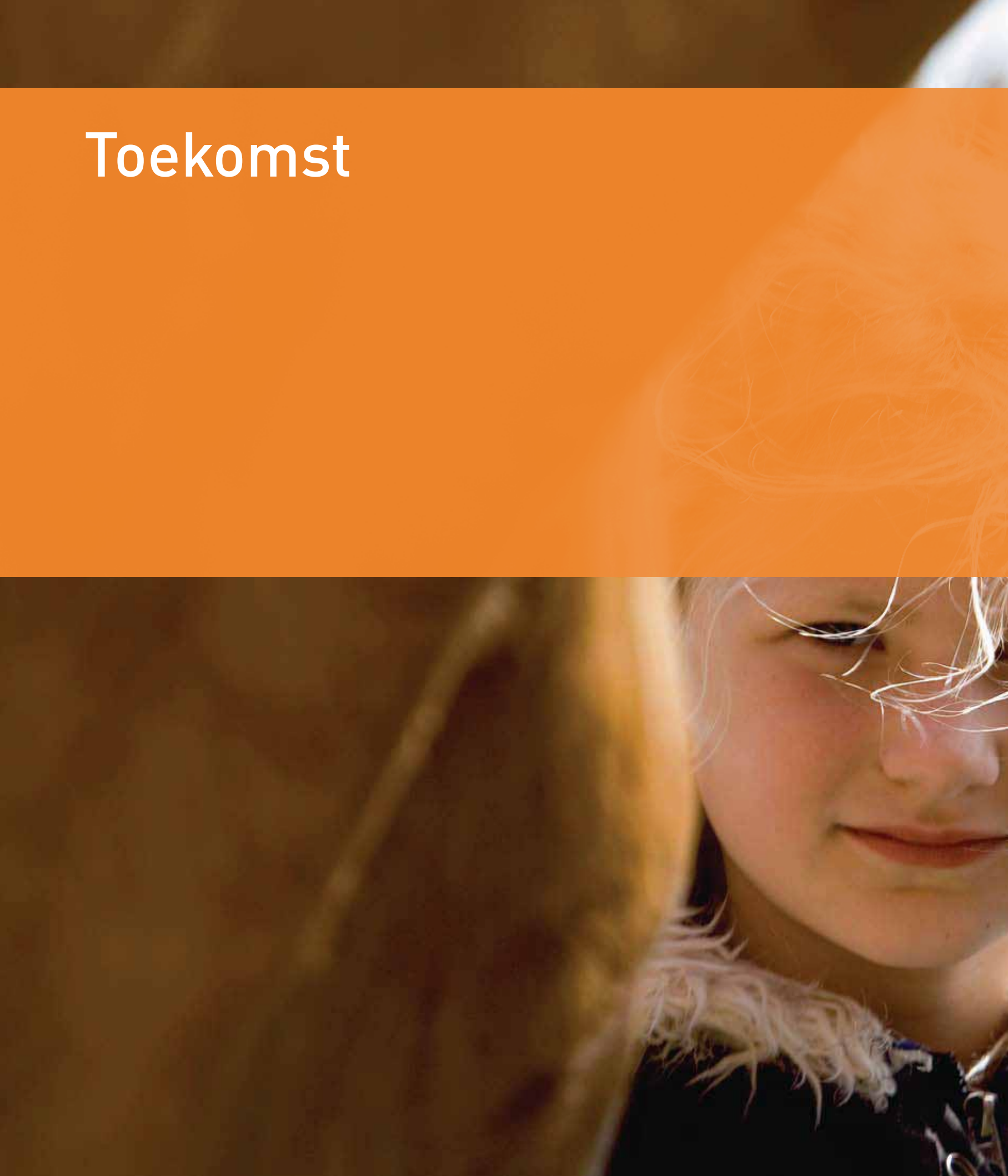


# Toekomst



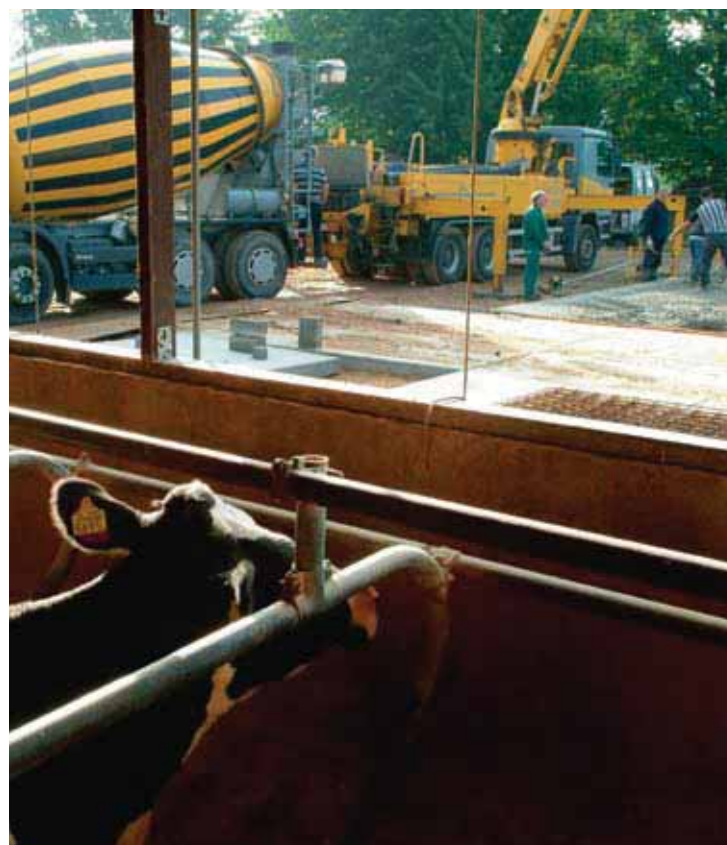


Nieuwe takken op het landbouwbedrijf leveren gemiddeld 195.000 euro op en een bijdrage van 40% aan het gezinsinkomen. Daarmee is de multifunctionele landbouw het stadium van kleinschaligheid ontgroeid. De tendens is groter en professioneler. Maarten Fischer en Arjan Monteny hebben met de Taskforce Multifunctionele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

**I**n 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