

# Boer en burger verbinden

## Rol voor de adviseur weggelegd?

De multifunctionele landbouw moet fors groeien. Die opdracht heeft de in 2007 in het leven geroepen Taskforce Multifunctionele Landbouw. De totale omzet in 2007 van 320 miljoen dient eind 2011 te zijn verdubbeld. De cijfers uit 2009 wijzen op een groei tot 410 miljoen euro. Wat is er zo interessant aan die verbreding en kan de huidige adviseur daarin een rol spelen?

Frank de Vries

**D**e boer ploegt niet altijd maar voort. Hij kijkt meer om zich heen en ziet kansen om zijn primaire rol als voedselproducent te combineren met andere taken. Momenteel zijn duizenden boeren bezig met multifunctionele landbouw (tabel 1). In Nederland is 60 procent van de circa 1.400 biologische boerderijen multifunctioneel van aard. Voor alle landbouwbedrijven ligt dit percentage op 11 procent. "Eigenlijk is multifunctionele landbouw een herontdekking van het bedrijf zoals dat vroeger was." Dat zegt Maarten Fischer, programmaleider van de Taskforce Multifunctionele Landbouw. Volgens hem waren het de "pioniers" van de negentiger jaren die de verbinding wilden herstellen tussen boer en burger. Uit onderzoek van Han Wiskerke, hoogleraar rurale sociologie van de Wageningen UR, en zijn groep is op te maken dat bij veel van de 120 gevolgd bedrijven 40 procent van het gezinsinkomen komt uit de tweede en derde tak. Op deze bedrijven komen maar liefst gemiddeld drie nevenactiviteiten voor naast de reguliere landbouw. Fischer: "De multifunctionaliteit levert meer banen op het platteland op. Verder kan het meehelpen om de reguliere landbouw op dat bedrijf financieel te ondersteunen. En het brengt de burger meer in contact met het platteland. Hij krijgt weer meer gevoel voor de productie van voedsel." Helaas, aldus Fischer, leven er vele mythes over die verbreding. Zo denken nogal wat agrarische adviseurs dat het een noodsprong is in een afbouwstrategie. Ook wordt vaak gedacht dat die nieuwe activiteiten absoluut geen toekomst hebben. "Onze taskforce bestrijdt dit en wil het tegendeel bewijzen."

### MAARTEN FISCHER

Programmaleider Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Foto: Taskforce Multifunctionele Landbouw.



### Verkokering

De huidige generatie agrarische adviseurs is opgeleid door generieke docenten die niet zijn opgegroeid met multifunctionele landbouw, is de mening van Wiskerke. Volgens hem zijn legers van adviseurs opgegroeid met het credo 'ondernemen is specialiseren en groeien'. Verbreding past daar niet in, aldus Wiskerke. Fischer weet dat er in Nederland slechts dertig à veertig adviseurs zijn die multifunctionele landbouw als core business hebben. De andere adviseurs zijn specialisten op hun eigen vakgebied. Die verkokering zie je in alle segmenten en ook bij banken. Accountmanagers van diverse banken zijn vaak terughoudend om kredieten te verstrekken in die multifunctionele sectoren, aldus Fischer. Jan van Beekhuizen, sectormanager bij de Rabobank, herkent dit niet. Hij ziet aanvragen langskomen die variëren van een eenvoudig winkeltje voor huisverkoop tot een groot zorgcomplex met

Tabel 1

Omzet van zes multifunctionele groepen

Type activiteit	Aantal bedrijven	Omzet x mln € in 2009
Zorgboerderij	870	63
Kinderopvang	64	14
Boerderijverkoop	2.250	132
Natuurbeheer	13.660	79
Recreatie en toerisme	2.237	121
Educatie	500	2
Totaal		411

een investering van 2,5 miljoen euro. Voor de beoordeling van een kredietaanvraag bij de Rabo wordt gekeken naar de beleving bij de ondernemer en zijn aanvraag en ook naar de motivatie om de verbreding op te pakken, aldus Van Beekhuizen. Met andere woorden, wordt de nieuwe activiteit opgepakt uit ondernemerschap of is het de laatste strohalm voordat het bedrijf echt ter ziele gaat. Dat maakt veel uit voor de bank. Volgens Van Beekhuizen zijn succesvolle ondernemers in de multifunctionele landbouw vaak die ondernemers die hun huidige bedrijf goed op orde hebben. "Ze hebben de rust en de tijd om een tweede tak goed op te pakken en uit te bouwen." Hoewel het relatieve financiële belang van de individuele aanvragen voor multifunctionele landbouw peanuts zijn in relatie tot de gangbare kredieten, ziet Van Beekhuizen wel dat er een toename van kredietaanvragen is. "Daarnaast worden de plannen groter van omvang, waardoor een goede inschatting van de perspectieven complexer wordt." Hoeveel geld er momenteel in omgaat, kan hij niet aangeven.

Naast kredietaanvragen is ook het onderwerp fiscaliteit vrij nieuw in relatie tot de multifunctionele landbouw. Kernvraag is hoe je om moet gaan met de multifunctionaliteit bij overnames. In opdracht van de taskforce kijkt de GIBO groep naar kentallen en fiscaliteit, aldus Fischer. Dat adviseurs soms sceptisch staan tegenover de nieuwe activiteiten, is volgens Fischer niet helemaal verkeerd. De pgb's in de zorgsector, het subsidiëren van de kinderopvang en de subsidies in het agrarische natuurbeheer zijn momenteel onzeker vanwege voorgenomen bezuinigingen. En het zijn juist die gebieden waar de multifunctionele landbouw zich sterk op richt. Volgens Peter Verdon, beleidsadviseur groen bij de provincie Zuid-Holland, mag de ondernemer in de toekomst niet meer rekenen op subsidies. "Zoek het

Tabel 2

Gemiddelde omzet per bedrijf (€) 2009

Zorgboerderijen	60.000-85.000
Kinderopvang	200.000-248.000
Boerderijverkoop	
• met winkel	60.000-70.000
• andere directe afzetkanalen	42.000-48.000
Recreatie en Toerisme	
• verblijfsrecreatie	38.000-44.000
• dagrecreatie	42.000-48.000
Educatie	2.000-4.000
Natuur- en Landschapsbeheer	5.000-7.000



### BOER EN BURGER SAMENBRENGEN

Daar is de stal uitstekend voor geschikt.

Foto: Taskforce Multifunctionele Landbouw

als ondernemer niet in beheersarrangementen maar in businessmodellen", is zijn boodschap.

### Doorvragen

De eerstelijns adviseur op het erf kent de ondernemer vaak als geen ander. Als hij of zij gevraagd wordt mee te denken over het opzetten van een tweede of derde tak, adviseert Fischer om goed door te vragen naar de motivatie van de ondernemers voor die nieuwe activiteiten. Hij is er ook voorstander van om ondernemers die bijvoorbeeld een bed & breakfast willen opstarten, eerst ervaring op te laten doen bij anderen. Omdat er in veel multifunctionele sectoren inmiddels een verzadigingsgraad is opgetreden, vindt Fischer het van groot belang dat een startende multifunctionele ondernemer een onderscheidend vermogen kan creëren. Dat zorgt voor klanten.

### Omringende landen

In de meeste Europese landen heeft het agrotourisme een behoorlijke vlucht genomen. De verkoop van producten aan huis heeft vooral in Duitsland een lange traditie. Nederland loopt echter voorop in zorg, kinderopvang en educatie op het platteland. Wiskerke ziet heel veel mogelijkheden voor Nederland in het zogenaamde Italiaanse model. Een grote groep van agrarische economen, weet hij, is ervan overtuigd dat de productie van melk plus natuurbeheer door de boer goedkoper is dan de boer die melk produceert en de natuurorganisatie die de natuur beheert. De Italianen denken meer vanuit 'de streek', terwijl wij hier meer vanuit het bedrijf denken, aldus Wiskerke. Als voorbeeld noemt hij de veertien officiële wijnroutes als agrotourisme in de provincie Toscane.