

Kengetallen Multifunctionele landbouw Uitkomsten boeiend en stimulerend!

Bijna een jaar geleden is gestart met het project Kengetallen Multifunctionele Landbouw. Doelstelling is om op basis van concrete gegevens ondernemers inzicht te geven in eigen resultaten én een eerste vergelijking binnen de sector. Concrete gegevens: zowel kwantitatief, inhoudelijk als op basis van de harde (financiële) informatie uit de accountantsrapporten. Het resultaat? Een individuele rapportage die door ondernemers als boeiend en stimulerend wordt gezien. In deze brochure leest u meer over ervaringen en eerste uitkomsten.



Landbouw en zorg

Plattelandstoerisme



Boerderijwinkels

De doelstellingen van dit project zijn uitdagend: ondernemers inzicht geven in eigen kengetallen op operationeel niveau en de ontwikkeling van een bedrijfsvergelijkmingsmodel. Daarmee krijgen ondernemers tools in handen voor een verdere optimalisatie van hun bedrijfsvoering.

Aanpak

Een systematische bedrijfseconomische analyse en bedrijfsvergelijking zijn voor de sector Multifunctionele Landbouw een nieuw fenomeen. Het project omvatte daarom onder meer de ontwikkeling van een passende systematiek om relevante cijfers op bedrijfsniveau te genereren. Daarnaast was het belangrijk om voor de deelnemende bedrijven ook relevante, herkenbare én toepasbare informatie op te leveren. Hiervoor zijn de verschillende deelsectoren apart te benaderd. Begin 2011 is begonnen met de deelsector Landbouw en Zorg, in de zomer vervolgens met Plattelandstoerisme en dit najaar met de Boerderijwinkels.

In totaal hebben ongeveer 100 ondernemers mee gedaan aan dit project. Ze hebben allereerst een vragenlijst ingevuld. In de vragenlijst werden zowel technische gegevens als financiële informatie uit de jaarrekening gevraagd. Op basis hiervan is een bedrijfsrapportage samengesteld met hun eigen bedrijfsgegevens en vergelijkbare sectorgemiddelden. De resultaten uit deze bedrijfsrapportage zijn vervolgens met de ondernemers besproken tijdens bijeenkomsten.

Enthousiaste deelnemers

Deelnemende ondernemers reageerden in het algemeen enthousiast op de rapportage van hun eigen bedrijf. Wat ze vooral belangrijk vinden is dat er nu – meestal voor het eerst zo systematisch – zaken op papier staan. Boeiend om de eigen cijfers naast die van een gemiddelde van (anonieme) collega's te zien. Tegelijk was er nuchterheid en realiteitszin. Dit is de eerste keer dat dit in beeld komt met een relatief beperkt aantal ondernemers. Bovendien was de variatie, ondanks een zekere deelnemersselectie vooraf, best groot. Verder constateerden ondernemers dat veel cijfers niet beschikbaar zijn en werd het nut van bijhouden en uitsplitsen van gegevens ingezien.

Niet van elk bedrijf was ieder kengetal beschikbaar. En ook over de interpretatie en relevantie van sommige kengetallen ontstond discussie. Maar dat is ook niet erg, integendeel. Zoals een ondernemer die al tientallen jaren meedraait in een bedrijfseconomische studiegroep van melkveehouders het treffend zei: *“Wij hebben nog steeds discussies. Dat hoort er juist bij. Het stimuleert je en houdt je scherp!”*

Vanwege de persoonlijke gegevens zijn de bedrijfsrapportages niet bedoeld voor publicatie. Zorgvuldigheid en vertrouwelijkheid zijn belangrijke uitgangspunten in dit traject. In deze brochure vindt u een kleine greep van de resultaten.



Resultaten Landbouw en Zorg

In de Landbouw en Zorg hebben circa 40 ondernemers deelgenomen aan het project. Gemiddeld hebben de deelnemers 13 zorgplaatsen en een capaciteit van 6.882 dagdelen per jaar. Hiervan heeft 63% plaats voor ouderen gevolgd door 54% voor verstandelijk gehandicapten. De meeste bedrijven bieden voor verschillende zorgdoelgroepen plaatsen aan.

In onderstaande tabellen een voorbeeld van de resultaten van een fictief bedrijf.

Tabel 1) Omzet per financieringswijze

Omzet per financieringswijze	Omzet per bedrijf 2009			Omzet totale sector 2009		% aantal bedrijven
	Sector 2009	Uw bedrijf 2009	%	Sector 2009*	%	
Onderaannemerschap zorginstelling	€ 49.086	€ 111.000	54%	€ 1.030.799	17%	55%
Via regionale koepel organisatie	€ 36.028	€ 9.210	4%	€ 180.140	3%	13%
Eigen AWBZ toelating	€ 145.164	€ -	0%	€ 290.327	5%	5%
Persoons Gebonden Budget	€ 116.298	€ 59.241	29%	€ 4.303.016	73%	97%
Via gemeente/UWV/overig	€ 18.779	€ 25.760	13%	€ 112.675	2%	16%
Totale omzet		€ 205.211		€ 5.916.957		

* Dit betreft niet het gemiddelde van alle deelnemende zorgboerderijen, maar van de zorgboerderijen welke de betreffende financieringswijze hebben. In de laatste kolom is de verdeling van het aantal bedrijven per financieringswijze aangegeven.

Een belangrijke factor in het financiële plaatje van de zorgboerderij is natuurlijk de opbrengstenkant. Waaruit ontvangt de ondernemer z'n inkomsten uit zorg? De deelnemende bedrijven hadden samen, in 2009, een omzet van ca. € 5,9 miljoen. De individuele voorbeeldondernemer ruim € 205.000.

Deze ondernemer ontving hiervan ruim 54% uit onderaannemerschap met één of meer zorg-instellingen. Daarnaast had hij een aantal cliënten met een PGB (29%), enkele cliënten via z'n eigen 'zorgboerenorganisatie met een eigen AWBZ-toelating' (4%) en een deel vanuit de gemeente.

Dit wijkt op onderdelen nogal af van het gemiddelde van de totale deelnemers (=sector) die voor (slechts) 17% inkomsten uit onderaannemerschap had en voor ruim 70% van de omzet ontving

van cliënten met een pgb. Kortom, dit levert zowel voor de ondernemer zelf als met collega's boeiende vragen en discussie op. Want op basis waarvan maak je je keuzes? Gaat dat onbewust of heb je duidelijke argumenten om juist voor een pgb, of voor onderaannemerschap te kiezen? Duidelijk wordt dan ook dat naast zakelijke ook persoonlijke argumenten een belangrijke rol spelen. Wat past bij de ondernemer en bij z'n bedrijf, wat is z'n visie op markontwikkelingen, doet hij bewust aan risicospreiding, in hoeverre heb je als ondernemer een langere-termijn-visie.

Deze benadering op bedrijfsniveau is in de rapportage vervolgens verder uitgewerkt in de concrete vergoeding per cliënt per dagdeel. Dit is in tabel 2 weergegeven.

Tabel 2) Opbrengsten per financieringswijze per productiedagdeel

Opbrengsten per financieringswijze per dagdeel in €	Sector 2009	Uw bedrijf 2009	
1. Onderaannemerschap zorginstelling	€ 29	€ 30	✓
2. Via regionale koepel organisatie	€ 30	€ 30	x
3. Eigen AWBZ toelating	€ 42	€ -	x
4. Persoons Gebonden Budget	€ 41	€ 49	✓
5. Via gemeente/UWV/overig	€ 30	€ 28	x

Deze voorbeeldondernemer heeft als belangrijkste opbrengstpost zijn inkomsten uit onderaannemerschap (54%). Per dagdeel is dit € 30,-. Daarmee is hij iets gunstiger uit dan z'n collega's die gemiddeld op € 29,- per dagdeel zitten. Maar het meest springt in deze tabel echter naar voren het bedrag per dagdeel op basis van PGB. Met € 49,- per dagdeel zit hij beduidend boven het gemiddelde van € 41,-. Ook hier is niet de constatering zelf van belang maar de vraag: waardoor ontstaan verschillen? Zit het 'm in goede onderhandelingsvaardigheden? Of in cliënten met een zwaardere zorgvraag? Of gespecialiseerde en kwalitatief hoogwaardige begeleiding? Of..?

En mocht de eigen opbrengst duidelijk lager liggen dan het sectorgemiddelde, dan is het de vraag of dit door de bezetting komt en/of bijstelling van de gehanteerde tarieven op zijn plaats is.

Ook aan de kostenkant is er het nodige geïnterpreteerd. In figuur 1 en 2 vindt u een vergelijking tussen een aantal kostenposten in procenten van zowel het eigen bedrijf als het groepsgemiddelde. Duidelijk is dat de grootste afwijkingen t.o.v. het groepsgemiddelde

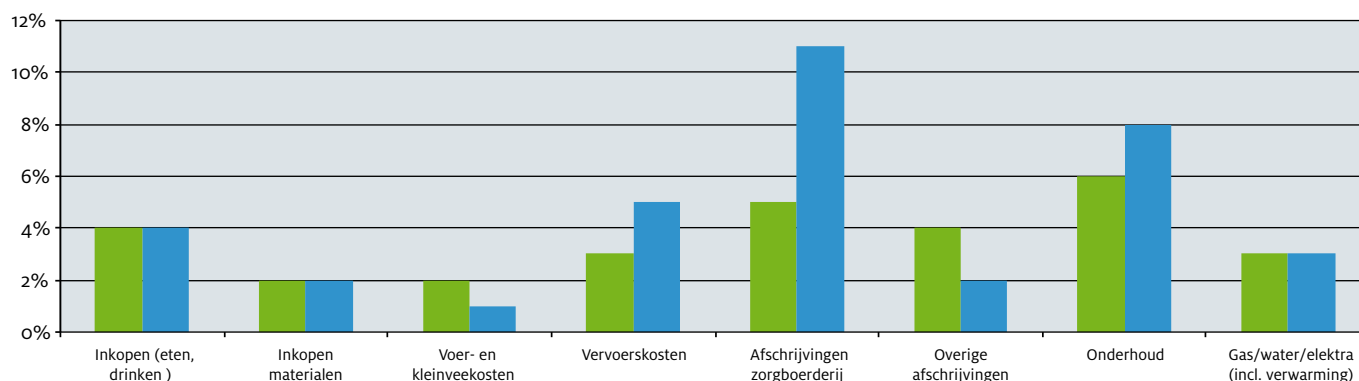
hier zit in de post personeelskosten (+18%) en in de afschrijvingen (+6%).

In figuur 1 en 2 zijn de cijfers per gerealiseerd productiedagdeel gepresenteerd. Daarnaast zijn ook de cijfers op basis van capaciteit beschikbaar. Daarmee is inzichtelijk hoe de bezettingsgraad (wordt 40%, of 60%, of 90%... van de beschikbare capaciteit ook werkelijk benut) effect heeft op de verschillende kostenposten. En het verschil in personeelskosten of afschrijving? Dat kan, bijvoorbeeld, een duidelijke relatie hebben met 'zwaardere zorgvraag' of 'kwalitatief hoogwaardige voorziening' waardoor per dagdeel een beduidend hoger pgb kan worden gerealiseerd.

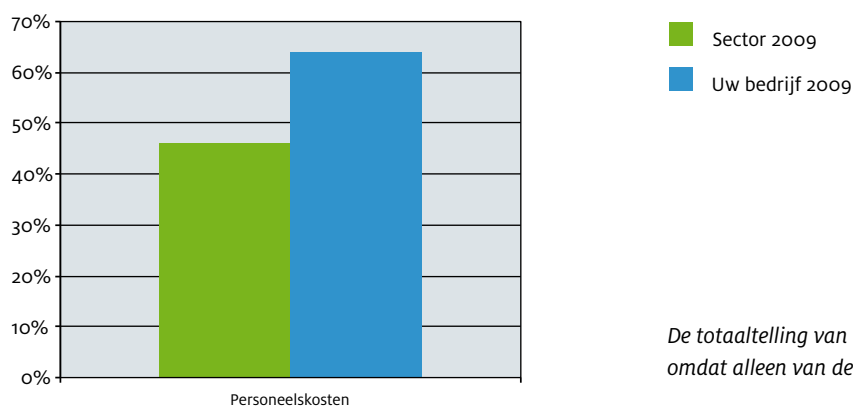
Kortom: Ook hier komt voor de ondernemer de duidelijke vraag naar voren: Hoe komt dit en kan ik in mijn bedrijfsvoering bijsturen?

Dit zijn slechts een paar voorbeelden uit de rapportage. Vrijwel alle kengetallen zijn zowel in absolute cijfers (euro's per dagdeel) als in percentages (van de eigen bedrijfsgegevens én van de groepsgemiddeldes) beschikbaar.

Figuur 1) Directe en indirecte kosten in % per gerealiseerd productiedagdeel (exclusief personeelskosten)



Figuur 2) Personeelskosten in % per gerealiseerd productiedagdeel



De totaalstelling van directe en indirecte kosten van de sector is geen 100%, omdat alleen van de ingestuurde posten het gemiddelde is berekend.



Conny van der Schriek van Zorgboerderij
Levensvreugde in Den Hout:

„Dit project maakt je veel beter bewust van de cijfers, je kijkt veel scherper naar de kosten. We hebben tenslotte een gemengd bedrijf en dan is het eerlijker om een juiste kostentoedeling te registreren. Je houdt jezelf in elk geval niet voor de gek.”

CHECKLIST

Welke gegevens dient u van uw zorgboerderij te hebben om te bepalen waar verbetering van de bedrijfsvoering mogelijk is?

- aantal beschikbare productiedagdelen per jaar (aantal beschikbare plaatsen * aantal dagdelen per week geopend * aantal weken per jaar open)
- aantal gerealiseerde productiedagdelen per jaar
- arbeidsuren per jaar (uitgesplitst naar betaalde uren, vrijwilligers en eigen uren)
- omzet per financieringswijze (onderaannemerschap zorginstelling, via regionale koepelorganisatie, eigen AWBZ-toelating, PGB en via gemeente/UWV/overig)

Directe kosten uitgesplitst in:

- inkoop eten/drinken
- inkoop materialen
- voer en kleinvee
- vervoer
- personeel/loon
- gas/water/elektra
- overig

Indirecte kosten uitgesplitst in:

- afschrijving
- onderhoud
- rente
- overig



Aan dit project hebben 25 ondernemers uit de deelsector plattelandstoerisme meegedaan. Het genereren van kengetallen bleek al snel moeizaam te verlopen, vanwege de grote verscheidenheid van bedrijven. De deelnemers hebben veelal meerdere vormen van verblijfsaccommodaties al dan niet gecombineerd met dagrecreatie. De financiële gegevens zijn vaak met elkaar geïntegreerd, waardoor een uitsplitsing naar de varianten niet te maken was. Daarnaast bleek het moeilijk om voldoende betrouwbare technische cijfers te achterhalen. Bepaalde specifieke gegevens, zoals (slaapplaats)bezettingsgraad (aantal overnachtingen/bezoeken gedeeld door beschikbare capaciteit) en gemiddelde opbrengst per eenheid/slaapplaats, zijn er niet uit af te leiden.

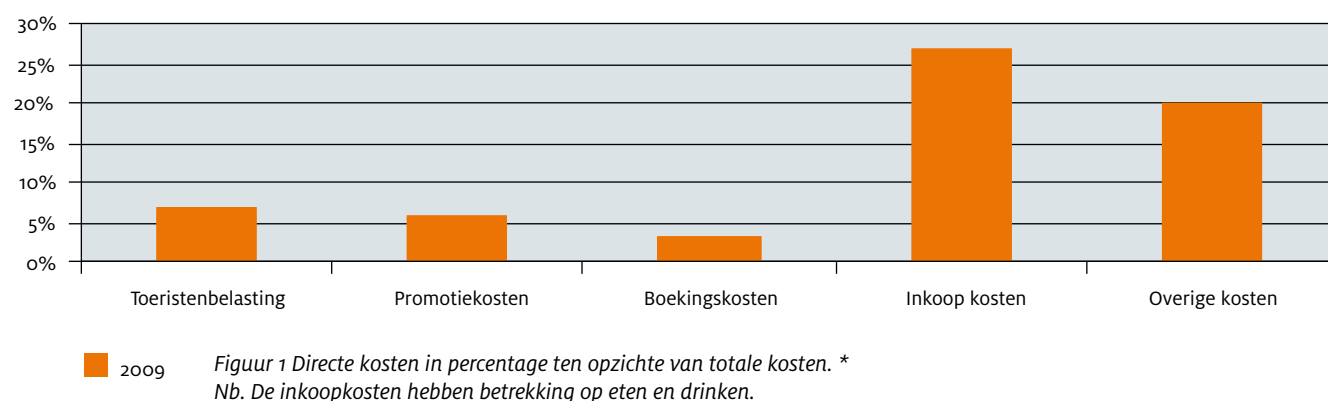
Voor plattelandstoerisme is in deze eerste fase vooral naar het financiële plaatje gekeken. Wat is de verhouding tussen de kosten? Hiermee kan een ondernemer snel zien of hij verhoudingsgewijs

afwijkt van zijn collega's en hierop sturen. De vergelijkingseenheid wordt hierbij niet uitgedrukt in euro's, maar in procenten. Hierdoor zijn bedrijven met een verschillende omvang met elkaar te vergelijken. Derhalve zijn de resultaten van dit project voor plattelandstoerisme minimaal vanwege de beperkte deelname, de diversiteit aan bedrijven, en het bij ondernemers ontbreken van (uitgesplitste) cijfers.

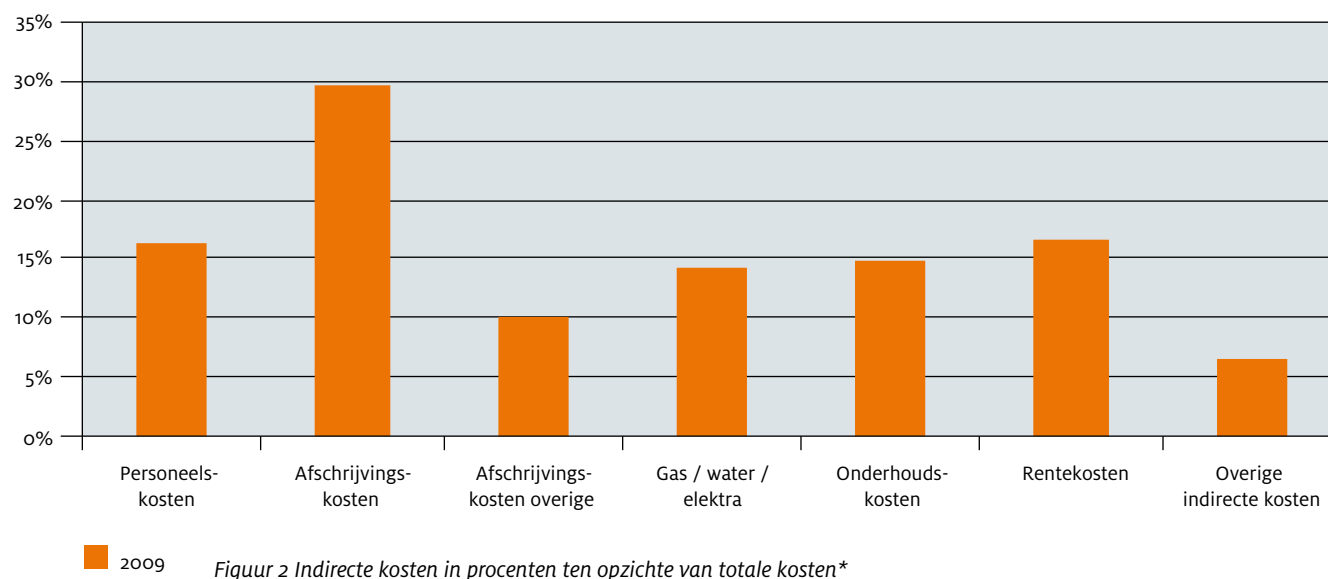
De deelnemende minicampings hebben gemiddeld 30 campingplaatsen. De vakantiehuisjes van de deelnemers hebben gemiddeld 13 bedden. Het gemiddeld aantal bedden van de groepsaccommodaties is 21. Vijf bedrijven hebben naast de verblijfsrecreatie een vorm van dagrecreatie.

Gemiddeld bedraagt de recreatieomzet 45% van de totale omzet van het bedrijf. De verhouding tussen directe en indirecte kosten ten opzichte van de totale kosten zijn in figuur 1 en 2 weergegeven.

Figuur 1. Directe kosten in % t.o.v. totale kosten



Figuur 2. Indirecte kosten in % t.o.v. totale kosten



* De totale telling van directe en indirecte kosten (figuur 1 en 2 samen) is meer dan 100% omdat alleen van de ingestuurde posten een gemiddelde is berekend.

Uit de figuren blijkt dat bij de deelnemende bedrijven de inkoopkosten voor eten en drinken de grootste directe kostenpost is. De afschrijvingskosten van de recreatietak vormen de hoogste indirecte kostenpost. Als we kijken naar daadwerkelijke uitgaven dan vormen personeelskosten de hoogste indirecte kostenpost.

Indien bij de onderneming het percentage promotiekosten ten opzichte van de totale kosten sterk afwijkt van het gemiddelde uit figuur 1, is het interessant om af te vragen wat voor kosten hiervoor worden gemaakt en of dit voldoende (effectief) is. Ditzelfde geldt voor boekingskosten.

Verder is het goed om de inkoopkosten voor eten en drinken te analyseren. Deze worden voor een groot deel bepaald door de mate waarin er horeca-activiteiten plaats vinden, zoals het verzorgen van ontbijt of het verstrekken van consumpties bij een dagrecreatieve activiteit, al dan niet in de vorm van een totaalarrangement.

Als bij de onderneming de kosten voor gas/water/elektra beduidend hoger of lager zijn dan het totale gemiddelde in figuur 2,

heeft dit dan te maken met de recreatievorm(en) of ligt er een andere oorzaak aan ten grondslag? Ook de personeelskosten zijn interessant om onder de loep te nemen. Hoe verhouden die zich tot de eigen arbeid en hoe is de verdeling van personeel over de verschillende typen werkzaamheden op het bedrijf? Wie verricht welke arbeid? Wordt personeel efficiënt ingezet t.o.v. de kosten die dit met zich mee brengt?

Verder is de bezettingsgraad van de slaappleatsen en de dagrecreatie een voornaam punt. Op de eerste plaats is het goed om hier inzicht in te hebben. Op de tweede plaats om te bepalen of de bezettingsgraad te optimaliseren is. Zo kan iedere slaappleats in theorie 365 keer per jaar (of het aantal dagen van het kampeerseizoen) worden gebruikt. De bezettingsgraad geeft aan hoe succesvol bedrijven zijn in het aan de man brengen van hun product.

Tot slot is het belangrijk om als ondernemer af te vragen of de gehanteerde tarieven aansluiten op hetgeen geboden wordt en of de tarieven in verhouding zijn met de kosten die daarvoor worden gemaakt.





*Huub Leijssen van Pukkemuk in Dongen:
Vooral het vergelijken van de eigen cijfers met die van
collega's vind ik interessant.*

CHECKLIST

Welke gegevens heeft u nodig over uw verblijfsaccommodatie(s) en dagrecreatie (gesplitst van elkaar) om te bepalen waar verbetering van de bedrijfsvoering mogelijk is?

- aantal overnachtingen/bezoeken/personen
- (slaapplaats)bezettingsgraad: aantal overnachtingen/bezoeken gedeeld door beschikbare capaciteit
- eigen arbeid in uren
- omzet (aantal personen * tarief)

Directe kosten uitgesplitst in:

- promotie
- boekingen
- inkoop eten/drinken
- inkoop overig (schoonmaakmateriaal, verbruiksartikelen etc.)
- personeel/loon
- gas/water/elektra
- overig

Indirecte kosten uitgesplitst in:

- afschrijving
- onderhoud
- rente
- overig



Resultaten Boerderijwinkels

In totaal hebben 37 bedrijven met een boerderijwinkel deelgenomen aan het project. Van het boekjaar 2009 zijn de gegevens van 32 bedrijven verwerkt en van het boekjaar 2010 van 27 bedrijven. Tussen 2009 en 2010 zijn geen grote verschillen te zien. De vergelijkingseenheid wordt hierbij niet uitgedrukt in euro's, maar in procenten. Dit haalt de variaties in omvang van de bedrijven er uit.

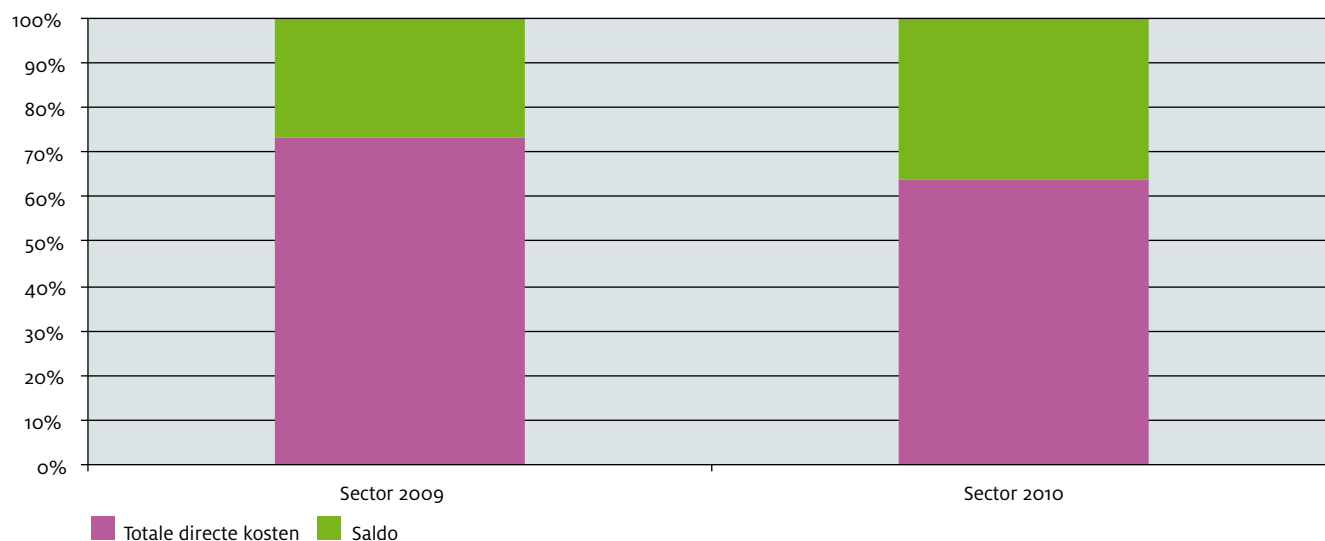
De verscheidenheid tussen de boerderijwinkels is groot. Ze variëren van winkels die enkel bloemen of groente verkopen tot winkels met een zeer divers aanbod. De gemiddelde boerderijwinkel heeft bijna alle soorten producten in het assortiment, zoals aardappelen, groenten, fruit, zuivel, kaas, vlees en kruidenierswaren.

De volgende gegevens zijn naar voren gekomen:

- Gemiddeld werken er één tot twee ondernemers mee in de boerderijwinkel.
- In 2009 was de gemiddelde besteding per klant € 20,- per winkelbezoek. In 2010 was dat bedrag € 23,-.
- Er kwamen in 2009 gemiddeld 15.818 klanten in de winkel. Hierbij telt elk winkelbezoek één keer. In 2010 was het aantal 13.384 klanten.
- De gemiddelde verkoopvloeroppervlakte is 62 m². In deze oppervlakte zijn geen opslagruimtes of koelcellen meegenomen. De vloeroppervlakte van de winkelruimte wordt vaak bepaald door de oppervlakte van een beschikbare bestaande ruimte. Hierdoor zijn de cijfers voor vloeroppervlakte mogelijk onvoldoende representatief.
- Een gemiddelde boerderijwinkel is 32 uur per week geopend.
- In de winkel werken gemiddeld 1,3 fte aan betaalde krachten en 1,0 fte 'onbetaalde' krachten. Onbetaalde krachten zijn ondernemers die niet op de loonlijst staan, vrijwilligers, meewerkende familieleden en onbetaalde stagiaires.

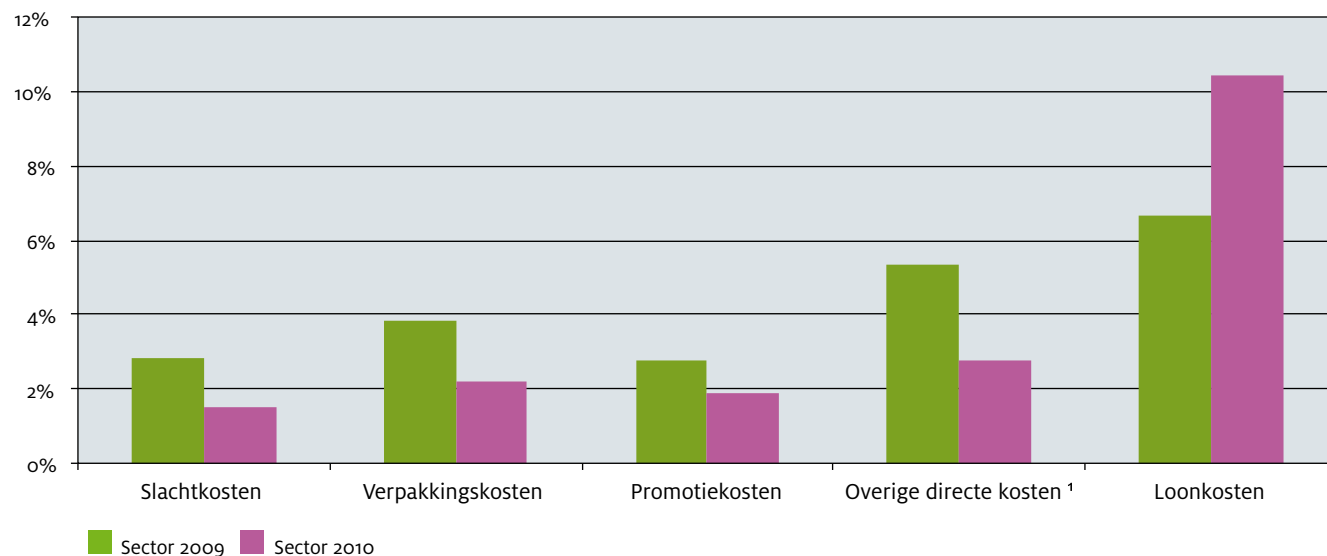
In figuur 1 staat een overzicht van het behaalde saldo van de sector in 2009 en 2010. In 2009 is het saldo 27% van de totale omzet, in 2010 36%. Het saldo is als volgt berekend: omzet boerderijwinkel – totaal directe kosten = saldo. De indirecte kosten zijn niet meegerekend voor het saldo.

Figuur 1. Overzicht saldo boekjaar 2009 – 2010



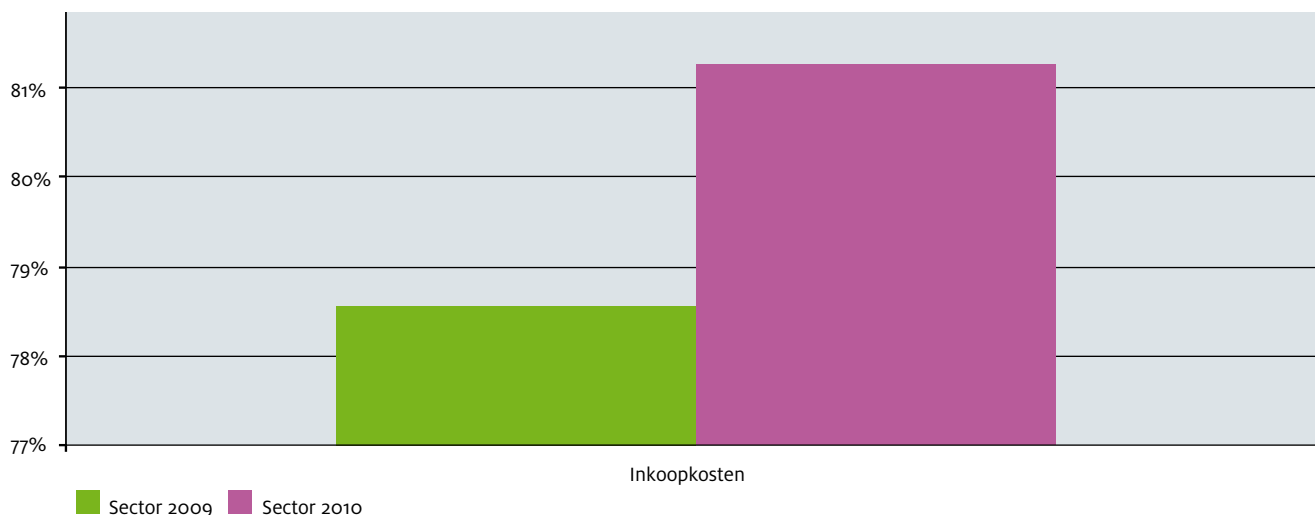
In figuur 2 staan de directe kosten uitgesplitst in verschillende kostenposten. De verhoudingen van de individuele directe kosten ten opzichte van de totale directe kosten van de boerderijwinkel zijn weergegeven, waarbij de inkoopkosten apart zijn opgenomen.

Figuur 2. Directe kosten t.o.v. totale directe kosten (exclusief inkoopkosten)



* Nb. Onder overige directe kosten vallen schoonmaakkosten, energiekosten en overige directe kosten.

Inkoopkosten t.o.v. totale directe kosten



Bij de post inkoopkosten zijn de kosten van de producten mee gerekend welke in de boerderijwinkel verkocht worden en door het agrarisch bedrijf zelf geproduceerd zijn. Deze producten zouden anders tenslotte via een ander afzetkanaal worden verkocht, waarvan de opbrengsten dan ook ten goede aan het agrarisch bedrijf komen. Hierdoor zijn de inkoopkosten tussen alle bedrijven te vergelijken, ongeacht of de inkoop extern of intern plaatsvindt.

Het is verstandig om als ondernemer de eigen inkoopkosten te analyseren. Is het bedrag voor inkoopkosten wellicht erg laag in de boekhouding? Controleer dan of de inkoopkosten van producten uit het eigen agrarisch bedrijf zijn mee gerekend bij de totale inkoop. Wanneer de inkoopkosten hoger zijn dan gemiddeld, overweeg dan het hanteren van hogere verkoopprijzen of denk aan de verkoop van deze producten via een ander afzetkanaal voor een betere prijs.

Wanneer binnen het bedrijf de loonkosten, het aantal fte aan betaalde arbeidskrachten en het aantal openingsuren sterk afwijkt van het in deze brochure vermelde sectorgemiddelde, is het interessant om te kijken in hoeverre de betaalde arbeidskracht van belang is voor de boerderijwinkel. Hierbij kan de afweging gemaakt worden om de boerderijwinkel wellicht een aantal uur minder te openen, zodat op deze manier de loonkosten worden verlaagd.

Verder zijn de promotiekosten goed te analyseren. De promotiekosten ten opzichte van de omzet zijn bij de boerderijwinkels erg laag. Mogelijk kan het organiseren van meer promotionele activiteiten, bijvoorbeeld door speciale acties of aanbiedingen in de plaatselijke krant, leiden tot meer bekendheid en zo tot meer omzet per klant of tot nieuwe klanten.

Tot slot is het belangrijk om te onderzoeken welk bedrag klanten per bezoek gemiddeld in de boerderijwinkel besteden en welk aantal klanten jaarlijks de winkel bezoekt.



Kees Goense van Fruitbedrijf Landwinkel Goense in Marwijksoord:
Voor het vergelijken van de eigen cijfers met die van collega's vind ik interessant.

CHECKLIST

Welke gegevens heeft u nodig om te bepalen waar verbetering van de bedrijfsvoering mogelijk is?

- aantal klanten per jaar in de winkel (1 afrekening = 1 klant)
- aantal arbeidsuren betaalde krachten
- aantal arbeidsuren ondernemers (incl. boekhouding voor boerderijwinkel, tijd voor inkoop etc.) en onbetaalde krachten zoals meewerkende ouders en stagiaires
- omzet

Directe kosten uitgesplitst in:

- inkoop van eigen agrarisch bedrijf (verplaatsing producten van agrarisch bedrijf naar boerderijwinkel)
- inkoop elders (van enkel producten)
- slacht
- verpakkingsmaterialen
- schoonmaakmiddelen/werkkleding
- promotie
- personeel/loon
- gas/water/elektra
- overig

Indirect kosten uitgesplitst in:

- autokosten
- afschrijving
- onderhoud
- rente
- overig



In beweging

Er is gestart met het beschikbaar maken van kengetallen voor de multifunctionele landbouw. Het gaat niet om de discussie over de laatste euro. Maar wel over het feit dat er verschillen tussen bedrijven zijn en de vraag hoe dat komt. Wat doe jij anders dan ik? En wat betekent dat voor mijn bedrijfsvoering? Waar zitten de knoppen waar ik aan kan draaien om mijn bedrijfsvoering verder te optimaliseren? Ondernemers komen in beweging, gaan nadenken en met elkaar in gesprek over feiten en keuzes. Dat stimuleert het ondernemerschap en draagt bij aan de verdere optimalisatie van de bedrijfsvoering.

Vervolg

Een goede bedrijfsvergelijking ontwikkelen voor een sector kan niet in één jaar. Daar is meer tijd voor nodig. Het project heeft veel inzicht gegeven in de beschikbaarheid van gegevens. Vooral technische

cijfers waren voor alle deelsectoren in de multifunctionele landbouw moeilijk te achterhalen. Simpelweg, omdat deze nog niet goed worden geregistreerd. Ook de jaarrekening geeft niet altijd voldoende inzicht in de diverse opbrengsten en kostenposten.

De betrokken partijen gaan verder aan de slag met het ontwikkelen van de bedrijfsvergelijking. Denk daarbij aan managementsystemen waarin ondernemers hun technische gegevens kunnen registreren en duidelijk in beeld krijgen welke opbrengsten en kostenposten uit de jaarrekening naar voren moeten komen. Ook ligt het in de bedoeling een vervolg te geven aan het verzamelen van kengetallen door ondernemers. Hierbij krijgen deelnemers inzicht in de eigen bedrijfscijfers en kunnen zij deze vergelijken met het sectorgemiddelde. Ondernemers kunnen dit gebruiken om bijvoorbeeld verbeterpunten bij het eigen bedrijf te signaleren en voor het aanvragen van een financiering voor uitbreidingsplannen.

Heeft u interesse? Neem dan contact op met:

- Voor Zeeland, Brabant en Zuid-Gelderland: ZLTO Advies (Marinka Crielaard) telefoon 073-217 34 92 of e-mail marinka.crielaard@zlto.nl.
- Voor Limburg: Arvalis (Carla van Herten) telefoon 0475-355719 of e-mail cvherten@arvalis.nl.
- Voor de overige provincies: LTO Noord Advies (Derk Pullen) telefoon 0572-32 82 82 of e-mail dpullen@ltonoordadvies.nl

De uitvoering van het project lag in handen van ZLTO, LTO Noord Advies en GIBO Groep. Het project is mede mogelijk gemaakt door Taskforce Multifunctionele Landbouw Rabobank, LTO Noord Fondsen, LIB, ZLTO, GIBO Groep en het project GROEI.kans!



GROEI.kans! heeft een bijdrage geleverd aan het project kengetallen multifunctionele landbouw. Het project GROEI.kans! wordt gerealiseerd in het kader van het Interreg IVa programma voor de grensregio Vlaanderen – Nederland, mede gefinancierd vanuit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling.



Provincie Noord-Brabant

