

# Zorglandbouw

Veerkrachtig inspelen op nieuwe ontwikkelingen



multifunctioneel



WAGENINGEN UR  
*For quality of life*



Federatie  
Landbouw  
en Zorg

# Inhoudsopgave

Voorwoord 3

Inspelen op veranderingen 4

- Grote veranderingen 6
- Wat betekenen de veranderingen voor jou als zorgboer? 8

De zorgboerderij als onderwijsomgeving 12

- Waaraan moet je denken als je onderwijs aanbiedt? 13
- Wat kun je aanbieden? 15

Zorgboerderij voor arbeidstoeleiding 24

- Waaraan moet je denken als je je richt op mensen naar de arbeidsmarkt toeleiden? 25
- Wat kun je aanbieden? 28

Zorgboerderij als buurtvoorziening 36

- Wat kun je aanbieden? 38
- Wat moet je doen als zorgboer? 41

Zichtbaar worden door goede promotie en profilering 42

- Op wie moet je je richten als je je bedrijf wilt promoten en profileren? 43
- Doe je de promotie alleen of met anderen? 45
- Effectieve promotie begint bij jezelf 47
- In vier stappen naar een goede relatie met de gemeente 48
- Maak het je gesprekspartner makkelijk 49

Stappen naar een toekomstbestendige zorgboerderij 52

- Kiezen makkelijker maken 53
- De inhoud van je nieuwe product of dienst 55
- Routekaart om een nieuw product of nieuwe dienst neer te zetten 57

Colofon 58

# Voorwoord

## Dicht bij jezelf blijven

Er is veel aan het veranderen in zorg, welzijn en arbeidsparticipatie. Hoe ga je met je zorgboerderij op deze veranderingen inspelen? En wat betekent dit voor je cliënten?

Een deel van de cliënten op je zorgboerderij zal altijd ondersteuning en zorg nodig hebben, en dus bij je blijven komen. Maar het merendeel van de mensen komt tijdelijk en je taak is hen zo te begeleiden dat ze weer zoveel mogelijk deel kunnen nemen aan de maatschappij. Je bent dus waarschijnlijk niet altijd een leven lang intensief betrokken bij de mensen. Maar je kunt voor hen wel een soort anker zijn. Gaat het een tijdje slechter, dan kunnen ze op jou terug vallen.

De gemeenten krijgen een hele belangrijke rol. Je zult je als zorgondernemer nog actiever moeten verdiepen in de uitdagingen die er in jouw gemeente zijn. En hoe kan jij daar invulling aan geven? Welke focus breng je aan? Doe je het alleen of met collega's? Goede contacten in samenwerkingsverbanden tussen zorgboeren in coöperatief verband zijn belangrijk. Maar ook

samenwerking met andere kleinschalige zorgpartners, en/of met "buren" (bijvoorbeeld een kunstzinnig atelier) waar je niet direct aan denkt, kan zeer waardevol zijn. Gemeenten zullen die samenwerking waarderen, omdat daarmee de kwaliteit en continuïteit van de begeleiding en zorg die je levert, wordt versterkt en een breed aanbod van participatiemogelijkheden voor mensen ontstaat. Het komt aan op jouw ondernemerschap en flexibiliteit. Je zult moeten voldoen aan de eisen die horen bij een professioneel ondernemer, zoals transparantie. Je moet je kwaliteit laten zien en jezelf voortdurend verbeteren. Maar erg belangrijk is: blij dicht bij jezelf!

De veranderingen bieden volgens mij grote kansen voor zorgboeren. Ik ben daarom blij met deze brochure, die in nauwe samenwerking tussen Wageningen UR en de Federatie Landbouw en Zorg tot stand is gekomen. Want het biedt zorgboeren inspiratie en concrete handvatten om deze kansen ook daadwerkelijk te verzilveren.

Tenslotte wil ik het ministerie van Economische Zaken bedanken voor het beschikbaar stellen van financiële middelen voor de ontwikkeling van deze brochure. Ik wens je veel leesplezier en inspiratie.

*Marijke Vos*

*Voorzitter Federatie Landbouw en Zorg*



# Inspelen op veranderingen

Zie de voldoening op Pieter zijn gezicht als hij net de stal heeft uitgemest. Of kijk naar de zorg waarmee Yvonne de eieren poetst en een voor een heel voorzichtig in een doosje legt. Je weet ook hoe blij Sara is, omdat ze weer structuur heeft in haar dagen. En dan Chris. Eerst wilde hij niets. Nu vertelt hij trots dat hij bijna zijn diploma heeft.

Dat is de verdienste van jouw zorgboerderij. Doordat jij deze mensen – jongeren, ouderen, mensen met een beperking of mensen die niet meer mee kunnen komen op school of op het werk – een plek aanbiedt waar ze zichzelf kunnen zijn en zichzelf kunnen ontwikkelen. Een plek die veilig en vertrouwd is, waar ze steeds dezelfde mensen om zich heen zien en dicht bij de natuur zijn. Je ervaring is dat cliënten opbloeien op de boerderij, ze voelen zich gewaardeerd. Dat is de kracht van de zorgboerderij. En dat is ook waarvoor jij het doet. Jij wilt deze mensen helpen, zodat zij kunnen doen wat binnen hun mogelijkheden valt.



Uiteraard wil je daarvoor betaald worden. Het is niet je belangrijkste drijfveer, maar zonder financiering kun jij niet de ondersteuning en begeleiding bieden die nodig is om mensen op te laten bloeien. En die financiering is de laatste tijd een punt van zorg. Er staan grote veranderingen op stapel in het landschap van zorg en welzijn in Nederland die ook de zorglandbouw raken. Ook zijn er ontwikkelingen in het onderwijs en op het gebied van werk en inkomen. Je vraagt je af hoe je de zorg kunt blijven bieden die je nu aanbiedt en of je de financiering kunt blijven houden die je nu krijgt.

Daarom is er deze brochure. De ontwikkelingen en veranderingen bieden namelijk kansen. Er blijven volop mogelijkheden om diensten en producten aan te bieden én daarvoor betaald te worden. Zorgboeren weten immers altijd al met nieuwe, creatieve vormen van ondersteuning en begeleiding te komen. Wellicht ga je andere accenten leggen in je aanbod, ga je andere samenwerkingsverbanden aan of ga je op zoek naar nieuwe financieringsbronnen. Het betekent dat je stilstaat bij wat je doet en wat bij jou en de boerderij past.



Deze brochure helpt je om je voor te bereiden op de ontwikkelingen. Je kunt verderop lezen wat er de komende jaren verandert, waar je rekening mee moet houden en welke kansen dat oplevert. Je vindt hier inspirerende voorbeelden van andere zorgboeren die al nieuwe diensten en producten hebben neergezet. En er zijn tips en adviezen die je direct kunt gebruiken om je eigen situatie door te lichten en eventueel aan te passen.



## Grote veranderingen

Er komen grote veranderingen aan, die samen invloed hebben op de manier waarop de zorg op de boerderij georganiseerd en gefinancierd is.

### Er komen wijzigingen in de wetgeving:

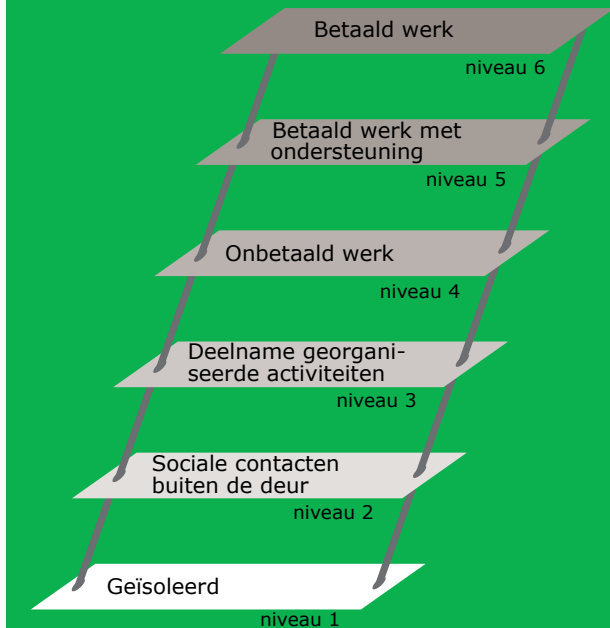
- De Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten (AWBZ). Deze wet verdwijnt en wordt vervangen door een nieuwe wet voor langdurige, intensieve zorg, voor mensen die in instellingen wonen en langdurige zorg nodig hebben. Tegelijk gaat een groot deel van de zorg over naar de Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo). Denk aan vervoer, ondersteuning van licht verstandelijk gehandicapten (lvg), jongeren en kinderen met Jeugd-ggz-zorg.
- De Jeugdwet. De gemeente wordt financieel en bestuurlijk verantwoordelijk voor alle hulp en begeleiding aan jongeren.
- De Participatiewet. In deze nieuwe wet worden de Wet werk en bijstand (WWB), de Wet sociale werkvoorziening (WSW) en een deel van de Wet werk en arbeidsondersteuning jonggehandicapten (Wajong) samengevoegd. Met deze wet wil de overheid bereiken dat zoveel mogelijk mensen werken (participeren). De wet for-

muleert verschillende stadia van participatie (zie ook de participatieladder). De Wajong is straks alleen nog voor jongeren die duurzaam en volledig arbeidsongeschikt zijn.

- De Wet Passend onderwijs. Scholen worden ervoor verantwoordelijk dat kinderen met een beperking een passende onderwijsplek krijgen. Tegelijk verdwijnen het niveau mbo-1 en de Arbeidsmarktgekwalificeerde assistent (AKA). Daarvoor komt een nieuw niveau, dat Entree heet, dat alleen bedoeld is voor leerlingen zonder diploma.



### De participatie meten met de participatieladder



De participatieladder is een meetinstrument waarmee je kunt vaststellen in hoeverre iemand deelneemt aan de samenleving. Met de ladder meet je waar iemand nu staat. Vervolgens bepaal je wat er nodig is om een trede hoger te komen. Als je na verloop van tijd weer meet, kun je de ontwikkeling van iemand zichtbaar maken.

### **Wat betekenen deze wetswijzigingen?**

- De gemeenten krijgen veel taken. Ze worden verantwoordelijk voor de lichtere vormen van zorg die onder de Wmo gaan vallen en voor de re-integratie van mensen die eerder onder de AWBZ of de Wajong vielen en niet op eigen houtje een baan kunnen vinden. De ondersteuning wordt zo dicht mogelijk bij huis als mogelijk geleverd. De gemeenten krijgen hiervoor één ongedeeld budget dat ze naar eigen goeddunken kunnen inzetten voor de lichte zorg, uitkeringen of de re-integratie.



- Het budget dat de gemeenten krijgen zal minder zijn dan wat er tot nu toe voor wordt uitgetrokken. Er is een percentage genoemd van 25 procent minder.

### **Overige ontwikkelingen**

Bovenop deze verandering in wetgeving zijn er de ontwikkelingen die al jaren gaande zijn: jonge mensen trekken weg uit het landelijk gebied, ouderen blijven achter en de voorzieningen en leefbaarheid nemen af. Verschillende regio's in Nederland zijn krimpgebieden geworden: het aantal inwoners daalt.





## Wat betekenen de veranderingen voor jou als zorgboer?

### Het aantal en de zorgvraag van de cliënten verandert

- Er komen minder cliënten voor dagbesteding. Wat overblijft, zijn cliënten die een zwaardere vorm van zorg nodig hebben.
- Er komen meer mensen die geholpen moeten worden om zelfredzamer te worden, te participeren, een vorm van een diploma te krijgen of arbeidsvaardigheden te leren.
- Er is meer opvang nodig voor kinderen die (tijdelijk) uitvallen of niet toegelaten

worden op school. Dit gaat om de volgende leerlingen:

- Leerlingen met een diploma van het voortgezet speciaal onderwijs. Zij moeten instromen op mbo-niveau 2, wat ze sociaal-emotioneel niet aankunnen.
- Leerlingen die instromen bij Entree, maar die dit niveau niet kunnen halen en daarom na 4 maanden weer uitstromen.
- Leerlingen die uitvallen uit het regulier basis- en voortgezet onderwijs.





## Je krijgt een nieuwe rol met een nieuw aanbod en nieuwe samenwerkingspartners.

Je nieuwe rol wordt bijvoorbeeld:

- Aanbieder van (specialistische) zorg voor mensen die langdurige intensieve zorg nodig hebben.
- Ondersteuner bij het vinden en zoeken van werk. Dit betekent dat je zichtbaar moet maken op welk niveau van participatie of zelfredzaamheid de cliënten instromen, welke stappen ze kunnen zetten en hoe de boerderij daaraan bijdraagt.
- Facilitator van onderwijs voor leerlingen die uitvallen. De belangrijkste eis hierbij

is dat jij of iemand anders op de boerderij de bevoegdheid heeft om les te geven. Je kunt daar iemand voor inhuren.

- Aanbieder van kleinschalige voorzieningen om in te spelen op vragen uit de buurt of de wijk en soms ook om de leefbaarheid van het gebied in stand te houden. De boerderij wordt een multifunctionele buurtboerderij waar buurtbewoners terecht kunnen voor zorg, welzijn, leren of werken, en waar ze elkaar kunnen ontmoeten als in een dorps huis.

Je nieuwe aanbod moet aansluiten bij de nieuwe rol van de gemeente en de verande-

ringen in de zorg, de arbeid, het onderwijs en de regio. Dat betekent dat het belangrijk is om zichtbaar te zijn bij de gemeente. Stem je aanbod af op de taken die de gemeente gaat uitvoeren. Werk goed samen met de zorgaanbieders en andere organisaties op gebied van welzijn en maatschappelijke opvang die de gemeente kiest.



## De gemeente wordt een belangrijke partner

De gemeenten krijgen binnen korte tijd een heleboel nieuwe taken erbij, waarvoor ze ook nog eens minder budget krijgen. Een unieke kans voor jou. Want jij helpt al jaren mensen met uiteenlopende hulpvragen op je boerderij, vaak tegen lagere kosten dan reguliere instellingen.

Draag je unieke verkooppunten uit! Dat betekent dat je moet weten welke taken de gemeente zelf gaat uitvoeren en welke ze wil uitbesteden. Sommige gemeenten zijn van plan de taken volledig zelf uit te voeren, andere dragen de regie over aan grote



zorginstellingen en weer andere bewandelen een middenweg. In alle gevallen wordt de gemeente een belangrijke partner voor jou. Al is het wel aan te bevelen om je te verenigen in een collectief van zorgboeren en/of samen te werken met partijen waar de gemeente afspraken mee maakt. Dan heb je meer kans om in het aanbestedingstraject te participeren. Een gemeente zit er namelijk niet op te wachten om met individuele kleine zorgaanbieders te onderhandelen.



### **Samenwerking biedt meerwaarde**

Door goed samen te werken kun je een partner voor de gemeenten worden. Met elkaar kun je namelijk alle doelgroepen bedienen die de gemeenten onder hun hoede krijgen en ook alle vormen van ondersteuning bieden: van 24-uurs zorg tot leren werken. Samen sta je sterker, kun je taken verdelen en gebruik maken van elkaars talenten. Ook kom je zo tot een gevarieerder aanbod én je bent een serieuze gesprekspartner.

Denk aan samenwerking met:

- Andere zorgboeren waarbij ieder een andere trede op de participatieladder biedt (zie kader op pag 6);
- Met zorginstellingen voor de zwaardere zorg;
- Met andere mkb-bedrijven voor een volledig arbeidsaanbod;
- Met onderwijs voor leerlingen die uitvallen, dreigen uit te vallen of voor variatie in het lesprogramma;
- Met UWV (regionaal werkbedrijf vanaf 2015) en mogelijk reïntegratiebedrijven.



### Tips voor als je gaat samenwerken met andere zorgboeren:

- Maak er tijd voor vrij.
- Zoek elkaar op, brainstorm over producten.
- Leer elkaar en elkaars bedrijf kennen.
- Beschouw de ander niet als concurrent maar als collega.
- Praat over kwaliteit.
- Start intervisie: kom regelmatig samen en bespreek hoe je oplossingen kunt vinden voor problemen waar je tegenaan loopt.
- Wissel stageplaatsen onderling uit.
- Leer elkaars meerwaarde kennen.
- Bied een gezamenlijk aanbod waarbij je elkaar aanvult.
- Verzamel en deel de kennis over gemeenten, regelingen, jeugdzorg, verpleging, verzekeringen.
- Verdiep je in de participatieladder (zie figuur) en bepaal bij welke treden jouw aanbod past.
- Zoek uit op welke manier jij de cliënten zelfredzamer maakt. Gebruik daarvoor de zelfredzaamheidsmatrix of de Vilans zelfredzaamheidsmeter.
- Gebruik elkaars talenten, je hoeft niet alles zelf te kunnen.

### Met wie je ook gaat samenwerken, altijd geldt:

- Verdiep je in de taal en werkwijze van nieuwe partners. Wellicht is het handig om te spreken over 'ondersteuning bij arbeidstoeleiding', 'leren', 'ontwikkeling', 'hulp' of 'advies'.
- Goed met elkaar samenwerken kost tijd. Investeer daarin en wees geduldig. Spreek belangrijke gezamenlijke waardes af.
- Wees je bewust van de meerwaarde van zorglandbouw en draag dat uit.

### De financiering verandert:

- De financiering komt deels uit andere bronnen.
  - Bekijk afhankelijk van de zorgzwaarte, welke financieringsvorm het beste past bij de zorg die jij biedt.
  - Maak gebruik van een persoonsgebonden budget (pgb).
  - Werk als onderaannemer van een zorginstelling.
  - Sluit je aan bij een regionale organisatie van zorgboeren, die erkend is als AWBZ-instelling en die al contracten heeft gesloten voor Zorg In Natura met zorgkantoren.
  - Voor arbeidstoeleiding: zoek financiering door samen te werken met en af te stemmen met het speciaal onderwijs, arbeidsdeskundige van het UWV (Werkbedrijf) en de hulpverlening.
  - Voor het onderwijs: ook hier geldt: zoek

financiering door samen te werken en af te stemmen met het speciaal onderwijs, arbeidsdeskundige van het UWV (Werkbedrijf) en de hulpverlening.

- De vergoedingen per cliënt gaan omlaag. De vergoeding voor bijvoorbeeld sociale activering of re-integratie is veel lager dan de vergoeding voor dagbesteding. Wel wordt er achteraf een bedrag toegekend als iemand met een arbeidsbeperking duurzaam geplaatst wordt bij een werkgever.
- Wellicht is er een vorm van vergoeding mogelijk voor mensen die nu als vrijwilliger werken als opstap naar een baan.



# Zorgboerderij als onderwijsomgeving

De boerderij is een prachtige plek voor onderwijs aan kinderen en jongeren die niet mee kunnen komen op school. Je biedt een veilige omgeving waar ze spelenderwijs kunnen leren. Ze halen bij jou een diploma of een ervaringscertificaat of ze keren stapje voor stapje weer terug naar school.

Er zijn nu al kinderen die niet mee kunnen komen in het basis- of voortgezet onderwijs. Daarbovenop komen de extra leerlingen die uit zullen vallen door het nieuwe stelsel voor passend onderwijs. Ook zullen er meer leerlingen zijn die geen mbo-opleiding kunnen volgen doordat scholen strengere toelatingseisen hanteren.



Gemeenten en scholen zijn er mee geholpen als de jongeren bij jou praktijkervaring opdoen, onderwijs volgen en zich voorbereiden op terugkeer naar school of het halen van een diploma. Scholen hebben namelijk een zorgplicht, waarmee ze verantwoordelijk zijn voor iedere leerling die uitvalt. Bovendien moet de gemeente de uitkering betalen als jongeren zonder diploma geen werk kunnen vinden. Knelpunt hierbij is dat scholen meestal geen extra onderwijs-budget hebben voor leerlingen die buiten school les krijgen.



### Tips voor als je gaat samenwerken met scholen:

- Neem zelf het initiatief, bel de scholen op, maak een afspraak, maak jezelf bekend.
- Formuleer een aanbod dat aanvullend is op wat school biedt.
- Verdiep je in het onderwijssysteem.
- Zet een samenwerkingsconvenant op.
- Maak afspraken over wie wat doet en waar verantwoordelijk voor is (les, lesmateriaal, toetsing).
- Maak afspraken over de financiering.

### Waarom moet je denken als je onderwijs aanbiedt?

#### Het aanbod:

- Slechts een beperkt deel van de leerlingen is geïnteresseerd in agrarisch en groen. Overweeg wat je de overige leerlingen kunt bieden, denk aan het werken in de (land)winkel, in de facilitaire dienst (eten klaarmaken, schoonhouden), recreatiesector.
- Een school moet voldoen aan de eindtermen van het onderwijs. Verdiep je daarin



en sluit daarbij aan met je aanbod. Wil je bijvoorbeeld stages aanbieden op mbo-niveau, dan moet je een erkend leerbedrijf zijn.

- Je kunt voor elke levensfase een ander product aanbieden.

### **De boerderij:**

- Als je je richt op 'leren werken', dan heb je een productietak nodig.
- Ga na welke aanpassingen je moet doen op je boerderij. Heb je een ruimte die kan dienen als lesruimte? Is de veiligheid voldoende gegarandeerd?



### **Bouw een netwerk op met:**

- Werkgevers in de omgeving waarheen mensen kunnen uitstromen.
- Scholen: zoek scholen die openstaan voor samenwerking en leg contact met zowel docenten, als de zorgcoördinator en de directie. Bezoek ze en nodig ze uit op de boerderij.
- De gemeente met:
  - [De leerplichtambtenaar.](#)
  - [De verantwoordelijk beleidsambtenaar.](#)
  - [De schoolbegeleidingsdienst.](#)
  - [Het Samenwerkingsverband Voortgezet Onderwijs.](#)
  - [Het Centrum voor Jeugd en Gezin.](#)
- Kinder- en jeugdpsychiatrie.
- Regionale Meldpunt en Coördinatiecentra (RMC's). De gemeente verwijst voortijdig schoolverlaters door naar de RMC's, die de leerlingen doorverwijst en herplaatst in het onderwijs.
- De Inspectie van het Onderwijs.

### **Het lesgeven:**

- Om les te mogen geven moet je bevoegd zijn. Ben je dat zelf niet, huur dan een docent in, bijvoorbeeld in overleg met een school.

- Er is lesmateriaal nodig, als de school dat niet regelt, moet je daar zelf voor zorgen.
- De leerling moet getoetst worden door een erkende instantie. Regel dat, bijvoorbeeld met Aequor of Calibris.
- Monitor de leerprestaties.

### **De financiering:**

- Het is lastig om de begeleiding van leerlingen gefinancierd te krijgen, maar wel mogelijk. Je kunt met het onderwijs afspreken dat een deel van het budget van de leerling naar de boerderij gaat, daarvan kun je dan een onderwijskracht inhuren. Daarnaast kun je financiering krijgen vanuit de zorg. In alle gevallen is het een kwestie van maatwerk.
- Houd er rekening mee dat de vergoedingen voor individuele begeleiding hoger zijn dan voor groepsbegeleiding.

## Wat kun je aanbieden?

### Onderwijsproduct 1 Een nieuw onderwijsconcept

Ontwikkel samen met een of meer scholen nieuwe onderwijsconcepten voor leerlingen die het niet redden binnen het bestaande onderwijs. Op de boerderij help je leerlingen stapje voor stapje vooruit naar meer zelfredzaamheid. Je kunt leerlingen bijvoorbeeld leren koken, een administratie laten bijhouden of leren hoe je sociale contacten opbouwt en onderhoudt.

Een andere mogelijkheid is dat een leerling die uitvalt op school naar de zorgboerderij komt voor dagbesteding en vanuit die dagbesteding klimt naar een combinatie met onderwijs om uiteindelijk weer terug te gaan naar school.

Zo'n concept kun je ook samen met andere bedrijven uitvoeren; leerlingen volgen daar bijvoorbeeld praktijklessen.

Voor alle leeftijdscategorieën en ook voor alle soorten onderwijs is zo'n nieuw concept denkbaar. Je kunt je daarbij richten op indi-

viduele begeleiding of op groepjes leerlingen. Een voorbeeld van een uitgewerkt concept is te vinden op [www.boer-enmaat.nl](http://www.boer-enmaat.nl). Belangrijk bij dit product is dat je zorgt dat er op de boerderij deskundigheid is op het gebied van socialisatie en zelfredzaamheid. Als je dat zelf niet hebt, huur die competenties dan in of werk samen met een school. Verder is het goed om de effecten op het gedrag thuis en op school te monitoren.





Bij Kakelbont zijn de zorg en het onderwijs gestapeld. De dagbesteding vormt de onderlaag, daarbovenop komt het onderwijs.

Links: Ingrid Havermans  
Rechts: Marianne Rommens



## Nieuw onderwijsconcept op Zorghoeve Kakelbont

Hoe een betrokken ouder samen met de zorgboerderij een nieuw onderwijsconcept neerzette. Dat is het verhaal van Ingrid Havermans, moeder van een kind dat dagbesteding zocht. En van Marianne Rommens, die samen met haar man Joost Zorghoeve Kakelbont in Dinteloord runt.

De zorgboerderij is een productiebedrijf met pluimvee en fruitteelt die verschillende vormen van zorg biedt. Een daarvan is het traject

voor dagbesteding waarbij een combinatie is gemaakt met de Arbeidsmarkt gekwalificeerde Assistent (AKA), ofwel mbo-niveau 1.

Het kwam zo. Ingrid heeft kinderen die dagbesteding nodig hadden en een van haar kinderen kwam bij Kakelbont voor dagbesteding. Maar Ingrid wilde meer. Net als veel andere kinderen heeft haar kind genoeg in huis om te leren. Alleen lukte dat niet op een reguliere school. Samen met Marianne werkte ze een concept uit voor jongeren vanaf 16 jaar die uitvallen op school en naast onderwijs ook ondersteuning nodig hebben.



---

*Zo was een nieuw  
product geboren*

---

### **Hoe ziet het product eruit?**

Leerlingen die uitvallen uit school kunnen op de boerderij een regulier diploma halen op mbo-niveau 1. Daarna gaan ze terug naar school om met extra begeleiding niveau 2 te halen of door te stromen naar werk.

Bij Kakelbont zijn de zorg en het onderwijs gestapeld. Zo noemt Ingrid dat.

De dagbesteding vormt de onderlaag, daarbovenop komt het onderwijs. Zonder dagbesteding kunnen de leerlingen geen onderwijs volgen. En juist die combinatie is alleen mogelijk op de boerderij, niet op een school.

De zorgboer haalt de jongeren thuis op en brengt ze weer thuis. Iedere dag. Ze krijgen eerst dagbesteding zodat ze weer structuur en ritme krijgen. Pas dan zijn ze klaar om te gaan leren. Twee dagen per week komt er een docent om les te geven, waarmee de dagbesteding is ingevuld. De overige drie dagen wordt de dagbesteding gekoppeld aan de stage. Het voordeel van deze constructie is dat de jongeren elke dag weten waar ze aan toe zijn, omdat het niet uitmaakt of ze naar hun stageplek gaan of naar school: het is dezelfde locatie. Bovendien vallen er geen lessen uit en er is geen wisselend lesrooster. In 2011 zijn de eerste vijf leerlingen gekomen, waarvan er vier na bijna twee jaar hun diploma haalden.



### **Wat is daarvoor nodig?**

Marianne en Ingrid richtten de stichting Zorghoeve Kakelbont op en zijn beide directeur. Ze begonnen een samenwerking met het Kellebeek College Nova, onderdeel van ROC West-Brabant. Ze werken samen met leerplichtambtenaren, met MEE en jeugdzorginstellingen, met bedrijven die vergelijkbare combinaties aanbieden van zorg en leren. Daarnaast is Kakelbont lid van de Samenwerkende Zorgboeren Zuid, een organisatie die erkend is voor het verlenen van AWBZ-geïndiceerde zorg.

De financiering is nu geregeld via het persoonsgebonden budget of zorg in natura, maar dat is niet makkelijk te verkrijgen. Vooral omdat de jongeren zich ontwikkelen en daardoor na verloop van tijd de indicatie voor dagbesteding kwijt raken. Maar op zo'n moment hebben de jongeren nog steeds zorg nodig, anders lukt het ze niet een diploma te halen.

Daarom zoekt de stichting andere manieren van financiering. Essentie daarvan is dat ze een traject wil aanbieden van begin tot en met het diploma. Hoe dat precies gaat lopen, weet Ingrid nog niet. Wel verwacht ze dat financiering makkelijker wordt als de gemeente verantwoordelijk wordt voor zowel onderwijs, zorg en toeleiding naar arbeid. "Daar liggen heel veel kansen."



## Onderwijsproduct 2

### Individuele maatwerktrajecten

Bied individuele maatwerktrajecten aan, waarbij je de lesstof en leermethodiek precies afstemt op de individuele leerling. Je krijgt hier te maken met leerlingen van verschillende leeftijden en niveaus en voor

elke leerling ontwikkel je eigen lesmateriaal of je zoekt dit materiaal op. Ook zorg je ervoor dat de resultaten getoetst worden.

Dit kost veel tijd per kind. Bovendien is het gefinancierd krijgen van deze vorm van onderwijs en zorg op zorgboerderijen lastig. Toon daarom op basis van cijfers

aan dat er vraag is naar individuele maatwerktrajecten. En bundel je krachten met andere zorgboeren. Dat maakt het makkelijker om een financier te overtuigen van de meerwaarde van jullie product. Bovendien kunnen jullie je kennis over het lesmateriaal delen of bijvoorbeeld gezamenlijk docenten inhuren.



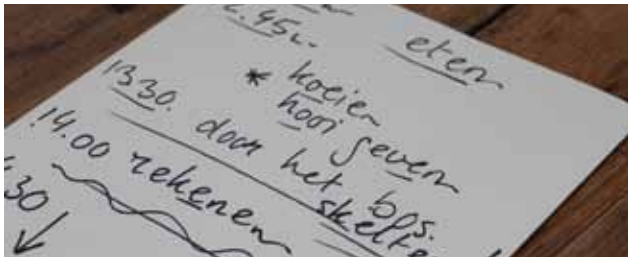


In de klas  
veroorzaken de  
kinderen veel  
overlast.  
Maar bij ons zijn  
het altijd schatjes.

## Schatjes op 't Paradijs

"Hier zijn de kinderen altijd schatjes." Meer liefde voor haar werk kan Caroline Snoeij niet leggen in haar woorden. Tegelijk laat ze hiermee zien hoe goed de boerderij is voor de leerlingen. Want het zijn dezelfde kinderen die in de klas zoveel overlast veroorzaken dat de leraar of lerares er niet goed mee overweg kan.

De school is dan ook blij met 't Paradijs, de zorgboerderij waar de leerlingen verschillende dagdelen per week terecht kunnen. Voor de ene is dat drie, andere zitten er de hele week. De boerderij heeft een exclusieve overeenkomst met de Vogelhorst, een school voor speciaal basisonderwijs. 't Paradijs huurt een onderwijsassistente in die maximaal drie kinderen tegelijk begeleidt. Meestal gaat het om kinderen van 6 tot 7 jaar, die klusjes doen en ondertussen spelenderwijs leren.



## Hulpvraagdossier voor ieder kind

Van elk kind houdt Caroline een hulpvraagdossier bij, waarin de doelstellingen staan en hoe gewerkt wordt aan die doelen. Tot nu toe was dat dossier nog te veel gericht op de zorg, vindt Caroline. Inmiddels is de aandacht wat meer verschoven naar onderwijs. Zo zijn ze sinds kort begonnen met huiswerk meegeven aan de kinderen. De reguliere leerkrachten merken het verschil. De leerlingen kunnen zich de overige dagen vaak veel beter concentreren in de klas en zijn veel meer ontspannen.

---

*"Het is een investering  
in de toekomst"*

---

## Vergoeding voor het lesgeven

Voor de officiële uren dat de onderwijsassistente de leerlingen begeleidt en lesgeeft, ontvangt Caroline een vergoeding van de school. Alle overige uren die zij en ook de assistente besteden aan overleg en administratie zijn onbetaald. "Een investering in de toekomst", noemt Caroline dat. Ze zoekt nog wel aanvullende financiering, bijvoorbeeld uit de zorg. De onzekere inkomsten uit de zorg is ook een van de redenen waarom

zij en haar man IJsbrand naast de zorg een inkomen willen halen uit de agrarische productie, al is dat zeker niet de enige reden. In haar ogen geeft het agrarische deel echt een meerwaarde voor de cliënten.

Ondertussen heeft ze al weer volop plannen om nog meer leerlingen naar de boerderij te halen. Ze is al in overleg met een school voor voortgezet speciaal onderwijs. Dat is waar ze het voor doet: kinderen die anders nergens terecht kunnen toch een mogelijkheid bieden om te leren. Ongeacht de leeftijd en achtergrond.



### Onderwijsproduct 3

#### Ervaringsprofielen en -certificaten

Richt je op jongeren en jong volwassenen die niet in staat zijn een regulier diploma te halen en werk daarbij samen met scholen voor speciaal onderwijs. Op de boerderij zijn ze mogelijk wel in staat om deeldiploma's of certificaten te halen.

Bij dit concept wordt het leertraject in praktische, kleine onderdelen verdeeld, waardoor cliënten met een laag niveau ook in staat zijn om deeldiploma's of certificaten te halen.

Denk aan certificaten fruit plukken, ompotten, kersen plukken of eieren rapen of aan certificaten als een maaltijd klaarmaken of strijken van theedoeken. Dit maakt dat cliënten zich verantwoordelijk gaan voelen voor een taak. Dat samen met de certificaten geven een boost aan hun zelfvertrouwen en hun ontwikkeling.

Een aantal Regionale Meldpunt en Coördinatiecentra, mbo-scholen, zorgboeren en re-integratiebureaus werkt volgens dit principe, met ervaringscertificaten (EVC's) en ervaringsprofielen (EVP's). Een ervaringscertificaat

is een officieel bewijs van wat een leerling in de praktijk heeft geleerd en wordt opgesteld door een vakdeskundige. Een ervaringsprofiel beschrijft ook wat een leerling kan, maar is niet officieel door een vakdeskundige vastgesteld. Zodra een voortijdig schoolverlater via de gemeente bij het RMC komt, wordt gestart met het EVP. Digitaal wordt bijgehouden wat iemand kan en leert. Bij sommige leerlingen kan dit leiden tot een EVC, maar dit lukt niet alle schoolverlaters.



## Onderwijsproduct 4

### Levenstrajectproducten en overgangen

Werp je op als levenstrajectcoach en richt je op de overgangsperiodes; van school naar school, van school naar dagbesteding of werk of van thuiswonend naar uitwonend. Die periodes leveren vaak veel stress op. Neem als voorbeeld de jongere met beperkingen die niet verder kan in het reguliere onderwijs. Hij gaat een traject bij het UWV volgen, maar dat start pas over een aantal maanden. Gevolg: hij komt thuis te zitten, raakt sociaal geïsoleerd. Gaat als gevolg daarvan twijfelen aan de zin van het bestaan. Zijn zelfver-

trouwen neemt af en hij wil niet meer opstaan. De hele situatie leidt tot verdriet en boosheid bij alle gezinsleden. Een zorgboerderij waar de jongere naar toe kan is dan een goede oplossing.

Als levenstrajectcoach bied je overgangsproducten aan. Je kunt die richten op leren, de jongere leert bijvoorbeeld hoe hij de administratie moet bijhouden, zijn financiën beheert of het huishouden doet en kookt. Of de boerderij is vooral een plek voor de jongere waar hij sociale contacten opdoet, iets te doen heeft en zo structuur in zijn dagen houdt. Jij vormt de constante veilige factor in het leven van de cliënt, biedt een luiste-

rend oor voor ouders en kinderen en denkt mee over de volgende stappen. Ouders en cliënten ervaren daardoor minder stress en bovendien kunnen ze bij jou terecht voor vragen over andere scholen, gemeente en UWV (Werkbedrijf).

Je kunt de producten aanbieden aan kleine groepjes, zodat de cliënt participeert en sociale contacten heeft. Het is goed om hierbij samen te werken met de kring om de cliënt heen, zoals familie. Om het tarief te bepalen is het handig om de kostprijs per traject te berekenen. Die verschilt namelijk door de duur, de intensiteit, de benodigde deskundigheid en de locatie.



# Zorgboerderij voor arbeids- toeleiding

Het is hartstikke mooi als je ziet dat iemand dankzij jouw bijdrage weer kan functioneren. In regulier betaald werk of een beschutte werkplek, bij jou of ergens anders.

Je stimuleert je cliënten om zoveel mogelijk te doen wat binnen hun mogelijkheden ligt. Dat deed je altijd al en dat blijf je doen, ook met de veranderingen in wetgeving. Nu valt je werk onder arbeidsmatige dagbesteding en wordt betaald vanuit de AWBZ. Die vorm van zorg verdwijnt grotendeels en gaat over in arbeidsritme opbouwen en arbeidsvaardigheden leren, hulp bij het vinden van werk en zelfredzamer worden. En je gebruikt er de participatieladder (zie figuur op blz 6) bij en wellicht ook de zelfredzaamheidsmatrix.





Als je wilt gaan toelagen op hulp aan mensen die beginnen op de arbeidsmarkt of daar willen terugkeren, zijn er twee categorieën:

- Mensen met een beperking van wie wordt verwacht dat ze betaald of onbetaald gaan werken. Denk aan schoolverlaters uit het voortgezet speciaal onderwijs, jongeren uit de jeugdzorg of volwassenen met psychiatrische problematiek of een verstandelijke beperking. Hier gaat het erom dat je mensen een of meer stappen omhoog helpt op de participatieladder.

- Mensen die tijdelijk uit het arbeidsproces zijn gevallen, door burn-out of een andere oorzaak, of die werkloos zijn geworden. Deze mensen hebben vooral coaching, feedback en reflectie nodig.

Voor de financiering van toelagen naar werk moet je bij de gemeente zijn. Die heeft een totaalbudget voor sociale activering en re-integratie. Enige nadeel is dat er minder budget voor is.

## Waarom moet je denken als je je richt op mensen naar de arbeidsmarkt toelagen?

### Kies een aanbod dat bij je past:

- Specialiseer je op arbeidstoelagen of bied juist een mix van diensten aan met zorg.
- Specialiseer je op één doelgroep, bijvoorbeeld jongeren, of richt je op een combinatie van doelgroepen, bijvoorbeeld volwassenen met een licht verstandelijke beperking én jongeren.
- Maak zichtbaar bij de gemeente wat de functie van je boerderij is voor mensen die uitvallen uit het arbeidsproces en nu als vrijwilliger aankloppen bij de zorgboerderij. Je kunt je hiermee profileren als een plek waar mensen die uitvallen in het arbeidsproces weer kunnen re-integreren.



### **Samenwerking:**

- Verken per regio met wie je wilt samenwerken op het gebied van arbeidstoeleiding: het werkbedrijf of zorginstellingen die zich richten op activering, bedrijven, praktijkonderwijs (AOC/ROC).
  - Onderzoek of je samen met andere zorgboeren doorstroom- en uitstroommogelijkheden kunt realiseren, waarbij ieder een eigen specialisme heeft.
  - Ga na of je naast zorg en arbeidstoeleiding nog meer kunt betekenen voor de gemeente. Je kunt ook denken aan groenonderhoud of landschapsbeheer.
- Zorg dat je onderdeel wordt van een netwerk op het gebied van arbeidstoeleiding, zoals reïntegratiebedrijven.
  - Ga op zoek naar bedrijven en sectoren waar ruimte is voor instroom van mensen, zodat je je cliënten doorstroom kunt bieden: groenvoorziening (hoveniers), horeca, schoonmaken, verzorging, ICT, zorg. Probeer een samenwerking op te zetten met het mkb.

De cultuur van deze bedrijven lijkt namelijk het meeste op die van zorgboeren. En creëer samen nieuwe functies (functiecreatie genoemd).

- Bied coaching on the job bij de aanstaande werkgever aan en volg de cliënt tot minimaal 2 jaar na uitplaatsing (1 tot 2 keer per jaar).
- Zoek aansluiting bij wijkconsortia en haak aan bij grotere partijen waar gemeenten zaken mee gaan doen.



## **Verdiep je in de nieuwe vorm van begeleiding:**

- Sluit aan bij de ontwikkelingen op het gebied van participatie en zelfredzaamheid: laat zien op welk niveau je cliënten instappen, uitstappen en monitor de vorderingen. Maak een heldere structuur en methode van werken.
- Bouw expertise op over arbeidstoeliding, als dit je focus wordt. Verdiep je in hoe je goede trajectplannen schrijft, wat competentieprofielen zijn en vergaar kennis van de arbeidssector. Denk daarbij aan hoe subsidiestromen lopen, wat het betekent

als je iemand in dienst neemt en waar kansen liggen om door te stromen.

- Monitor de ontwikkeling van mensen goed of volg de formats van het UWV (Werkbedrijf) of de gemeente, bijvoorbeeld op het gebied van zelfredzaamheid en participatie.
- Monitor ook in hoeverre mensen inderdaad aan het werk blijven, ook wel de duurzaamheid van de uitstroom genoemd. Leg bovendien vast wat maakt dat de uitstroom succesvol is; of dat bijvoorbeeld komt door de begeleiding of het niveau van de cliënten die instromen.



## Wat kun je aanbieden?

### **Arbeidsproduct 1** **Arbeidstraject in samenwerking** **met UWV (Werkbedrijf)**

Bied op de boerderij verschillende werkzaamheden aan, variërend van agrarisch werk, fietsen maken, huishoudelijk werk tot groenbeheer. Kies hierbij werkzaamheden die perspectief bieden op betaald werk. De deelnemer start op de boerderij en gaat daarna proefdraaien in de omgeving, waarbij hij geleidelijk aan steeds meer en vaker buiten de boerderij werkt. Denk hierbij aan werk bij een hovenier of een ander agrarisch bedrijf of in een buurtcentrum. Thuisbasis voor de cliënt kan de zorgboerderij blijven.

De doelgroep van dit product is divers: bijvoorbeeld jongeren of volwassenen met een arbeidsbeperking ten gevolge van een licht verstandelijke beperking, lichamelijke beperking of psychiatrische problematiek.

### **Wat moet je doen als zorgboer?**

#### **Zoek samenwerking met:**

- Deskundigen die het leer-werktraject kunnen uitschrijven, een plan van aanpak opstellen en de resultaten kunnen toetsen.



- Bedrijven in de omgeving om samen een volledig terug-naar-werktraject aan te kunnen bieden.
- Docenten die deelnemers opleiden naar werk, zoals een docent dierverzorging, groenbeheer of docent veilig werken (VCA).

#### **Zoek financiering:**

- Via het re-integratiebudget van het UWV (Werkbedrijf).
- Zorgboerderijen die al werken met re-integratiebudgetten ontvangen zo'n 4000 euro per traject van 6 tot 12 maanden.

#### **Voorwaarden voor een succesvol product:**

- De boerderij functioneert ook als productiebedrijf.
- Er is persoonlijke aandacht voor de deelnemers.
- Op de zorgboerderij moet kennis zijn van diverse disciplines, zoals arbeid, leren, coachen en welke competenties nodig zijn voor welk type werk. Als je zelf die kennis of ervaring niet hebt, huur dan mensen in die het wel hebben.
- Samenwerking met het bedrijfsleven.

#### **Positioneer je boerderij als:**

- Leerwerkbedrijf of sociale firma;
- Bedrijf met veel zinvolle werkzaamheden;
- Professioneel door samenwerking met partners.



We hebben het re-integratietraject van de grond af opgebouwd.

## Een toevallig teamuitje

Je zou kunnen denken dat het kabinet heeft afgekeken van Gert-Jan Wensink, van de Wenum Hoeve, toen het de participatiewet ontwierp. Hij stimuleert namelijk alle cliënten om zich te ontwikkelen. Daarvoor heeft hij zijn eigen beleid ontwikkeld om competenties te meten. Ook heeft hij een eigen 'participatieladder' ontworpen, ver voordat daar in de wet sprake van was. Dat komt van pas voor alle cliënten, maar zeker voor het re-integratietraject voor Wajongers, waarin de boerderij bovendien nauw samenwerkt met het UWV.

De start van het re-integratietraject was min of meer toeval. Het UWV was op de boerderij voor een teamuitje. Een ideale gelegenheid om contact te leggen met de teammanager..

---

**“Als je alleen een knuffelboerderij bent, dan gaat het niet. Je moet wel echt werk te bieden hebben.”**

---

Zo ontstond het re-integratietraject voor Wajongers, dat een goede aanvulling vormt voor de cliënten die al op de boerderij kwamen. Gert-Jan heeft dit traject samen met zijn vrouw Hanneke en bestuursleden van de stichting Vrienden van de Wenum Hoeve van de grond af opgebouwd. Er was nog niets voor jongeren die zonder diploma van school gingen. Met elkaar hebben ze de competentieladder ontwikkeld (zie kader), waarmee jongeren Wenumhoevecertificaten kunnen halen. De jongeren krijgen les, in de praktijk, van docenten die de Wenum Hoeve inhuurt. Daarvoor heeft Gert-Jan ook nauw contact met mbo-school Helicon. Die staat borg voor de toetsing en examens, zodat de cliënten wettelijk erkende diploma's kunnen halen.

### Competentieladder van de Wenum Hoeve

De Wenum Hoeve werkt met een eigen 'participatieladder', die duidelijk maakt op welk niveau een cliënt zit die instroomt, hoe hij zich ontwikkelt en hoe hij weer uitstroomt. De hoeve werkt met de volgende niveaus:

- A = cliënt werkt onder begeleiding.
- B = cliënt werkt een beetje zelfstandig.
- C = cliënt werkt meer zelfstandig.
- D = cliënt kan anderen aansturen.



Bijvoorbeeld het diploma Veiligheid Checklist Aannemers (VCA).

De Wenum Hoeve is een erkend leerwerkbedrijf. Dat is voorwaarde voor de samenwerking met het UWV.

“Als je alleen een knuffelboerderij bent, dan gaat het niet. Je moet wel echt werk te bieden hebben.”

De Wenum Hoeve is van oorsprong een agrarisch bedrijf en dat is nog steeds te zien. Er zijn volop werkzaamheden die cliënten kunnen leren, zoals verzorging van dieren of snoeien in het bos.

## Hoe ziet het product eruit?

Gert-Jan wordt betaald via de innovatieve route van het UWV. Zodra daar iemand aanklopt voor wie de zorgboerderij een goede plek kan zijn, neemt de arbeidsdeskundige van het UWV contact op met de boerderij. Elke cliënt heeft zijn eigen dossier waarin nauwkeurig wordt bijgehouden wat iemand doet en leert. Bij de start van het traject maken UWV en boerderij samen een plan waarin staat wat de persoon moet bereiken in zijn tijd op de boerderij. Soms is het doel te-rugkeer naar de arbeidsmarkt, maar een doel kan ook sociale

activering zijn. In het plan komt dan bijvoorbeeld te staan welke arbeidsvaardigheden iemand moet ontwikkelen of dat hij moet leren werken in een team. Elk traject duurt 6 tot 12 maanden en geldt voor 2 tot 4 dagen per week.

### Zorg op de Wenum Hoeve

De Wenum Hoeve biedt dagbesteding aan diverse doelgroepen: mensen met een verstandelijke beperking, een psychiatrische achtergrond, jongeren en ouderen. Per dag komen er ongeveer 15 cliënten.

### Wat is er nodig?

- Goede samenwerking met UWV (Werkbedrijf);
- Samenwerking met scholen of inhuur van docenten die lesgeven op de boerderij;
- Persoonlijke aandacht;
- Een bedrijfsmatige setting als het doel is weer aan het werk te gaan;
- Ervaring met coachen;
- Monitoren hoe mensen zich ontwikkelen.



## Arbeidsproduct 2

### Een ambacht leren op de boerderij

Leid deelnemers op voor een ambacht waarbij een deel van de werkzaamheden plaatsvindt op de boerderij en een deel elders.

Voorbeelden hiervan zijn:

- Ambachtelijk brood bakken: van graan telen tot malen en bakken;
- Bier brouwen, van hop en gerst telen tot malen, mouten en brouwen.

Deze ambachtsproducten zijn te combineren met horeca, toerisme en een winkel.

De essentie van dit arbeidsproduct is dat de cliënten een ambacht leren en kennis krijgen over de hele keten. Zo ontwikkelen ze arbeidsvaardigheden. De deelnemers kunnen daarin certificaten halen.



### Wat moet je doen als zorgboer?

#### Zoek samenwerking met:

- Scholen voor praktijkonderwijs;
- Gepensioneerde ambachtslieden;
- Vrijwilligerscentrale;
- Ambachtscentra, zoals een openlucht museum of molens;
- Brancheverenigingen.

#### Regel financiering via:

- De gemeente;
- Innovatiefondsen;
- Extra inkomsten uit recreatie en toerisme.

#### Positioneer je boerderij als:

- Onderdeel van een keten van onderwijs;
- Onderdeel van ambachtscentra;
- Echt ambachtelijk, met aandacht voor kwaliteit, slow food en puur.

#### Voorwaarden voor een succesvol product:

- Er is kennis van verschillende ambachten;
- Er is duidelijk omschreven welke competenties nodig zijn voor welk type werk;
- De trajecten die de cliënten doorlopen zijn goed omschreven, met onder andere welke stappen de cliënt zet, welke methodiek daarbij wordt ingezet en wanneer hij wat heeft bereikt.





Een tweede groep leerlingen is net gestart met het leer-werktraject.

Links: Afke Zandvliet  
Rechts: Lizeth Filippini

## Leer-werken op de boerderij

De tweede groep leerlingen is net gestart bij een tweede zorgboerderij met hun leer-werktraject. Een groter bewijs van het succes is er niet. Stichting BEZINN en het Nordwin College, een AOC in Friesland, hebben samen de leer-werkroute opgezet voor jongeren die niet mee komen op school, nu veelal onzichtbaar thuis zitten, zonder diploma.

---

“De basis is nu gelegd van waaruit we verder kunnen gaan”

---

“Als je ziet wat het de jongeren doet, dat ze eindelijk naar een school gaan waar ze lessen kunnen volgen, waar ze niet ondersneeuwen en waar ze de ruimte hebben om te doen wat ze willen doen. Dat is prachtig.” Ja, Afke Zandvliet, vanuit de school betrokken bij het traject, wil graag verder met deze trajecten.

### **Wat houdt het product in?**

Op twee boerderijen is een groep van zo'n 12 tot 15 jongeren die een dag per week les krij-

gen van gediplomeerde docenten voor de opleiding dierverzorging of groen op mbo-1 niveau. De school betaalt de docenten en huurt de leslocatie op de boerderij. De rest van de week werken de jongeren op een stageplek op de boerderij of bij een ander bedrijf. Doel van dit traject is om de leerlingen door te laten stromen naar mbo-2-niveau of naar regulier werk. Daar begeleidt BEZINN ook bij.

Voor de zorgboer is het belangrijk om een erkend leerwerkbedrijf te zijn. Hiermee laat je zien dat er op je bedrijf voldoende activiteiten zijn waar de leerlingen van kunnen leren én dat je de juiste begeleiding kunt geven om de leerdoelen te halen.

### **Financiering als pilot**

Voor de school is de constructie pas rendabel als er minimaal 12 leerlingen in een groep zitten. Het gaat om leerlingen die vaak moeilijk te traceren zijn; ze zijn tussen de 16 en begin 20, zitten thuis zonder diploma en gaan ervan uit dat scholing niets meer voor hen is. Dus hoe bereik je die? Daar heeft Lizeth Filippini, van stichting BEZINN, veel tijd in gestoken. Net als in het vinden van geschikte leerwerkbedrijven. Een leer-werkplek levert het bedrijf namelijk geen geld op en dat valt veel zorgboeren tegen, heeft Lizeth gemerkt.

Toch is een boerderij wel het meest aantrekkelijk voor de leerlingen omdat ze hier de begeleiding krijgen die ze nodig hebben.

Voor de twee groepen die nu draaien heeft BEZINN subsidie gekregen. Als dat geld er niet meer is, wordt het lastig om het leerwerktraject te organiseren. De lessen zelf komen vanuit het schoolbudget. Voor de organisatie eromheen is dan geen budget meer. Hoe het verder moet weten Afke en Lizeth nog niet. Wel weten ze dat ze een manier gaan vinden om door te gaan. Lizeth: “De basis is nu gelegd van waaruit we verder kunnen gaan.”



### **Arbeidsproduct 3**

#### **Begeleiding en re-integratie van vrijwilligers**

Een deel van de mensen die nu als vrijwilliger op de boerderij komt, is werkloos of uitgevalen uit het arbeidsproces door bijvoorbeeld burn-out. Je kunt deze vrijwilligers begeleiden om ze weer te laten re-integreren in het arbeidsproces.



#### **Wat moet je doen als zorgboer?**

##### **Formuleer je aanbod:**

- Maak de behaalde ontwikkelingen zichtbaar, bijvoorbeeld aan de hand van de participatieladder.

##### **Voorwaarden voor een succesvol product:**

- Een intake waarin beide partijen hun doelen en verwachtingen uitspreken.
- Je beschikt als zorgboer over coachingsvaardigheden en kunt de vrijwilliger aanzetten tot reflectie. Je kunt hiervoor ook iemand in dienst nemen die die vaardigheden beheerst.
- Een werkplek waar een vrijwilliger kan oefenen in verschillende werkgebieden.

##### **Zoek samenwerking met:**

- Een netwerk van coachen en re-integratiebedrijven;
- Gemeenten;
- Bedrijven.

##### **Zoek financiering via:**

- Bedrijfsleven waar vrijwilliger heeft gewerkt;
- Gemeente;
- UWV (Werkbedrijf).

# Zorgboerderij als buurtvoor- ziening

Je boerderij kan een verrassende impuls geven aan het verhogen van de leefbaarheid op het platteland en in wijken van steden.

Er zijn diverse ontwikkelingen gaande op het platteland. Zo is in krimpregio's maar ook elders in plattelandsgemeentes, vaak geen bakker, slager, supermarkt of bibliotheek meer te vinden. Scholen, zorg- en cultuurcentra en openbare ruimtes waar mensen kunnen samenkomen, sluiten hun deuren. Mensen met beperkingen, ouderen en mensen die weinig mobiel zijn hebben hier het meeste onder te lijden. Maar ook andere bewoners in dunbevolkte gebieden missen de voorzieningen en gelegenheden om elkaar te ontmoeten.



Een andere ontwikkeling is dat steeds meer gemeenten wijkgericht werken om de leefbaarheid te vergroten. Zij stimuleren dat mensen in een wijk met elkaar zorgen dat de wijk mooi, veilig en sociaal wordt. Daarmee hopen ze onder andere vereenzaming tegen te gaan. Bij deze wijkgerichte aanpak werken organisaties op het gebied van zorg, welzijn en opvang samen en ontwikkelen gezamenlijk diensten en activiteiten.

Op deze ontwikkelingen kun je inspelen als zorgboer. Jouw boerderij is de locatie waar alles samenkomt, zowel in regio's als

in de wijk in de stad. De boerderij wordt een laagdrempelige locatie waar mensen elkaar ontmoeten en waar wellicht zelfs nieuwe initiatieven ontstaan.

Bewoners kunnen dichtbij terecht voor kleinschalige zorg, eerste levensbehoeften en een leer, werk- en ontmoetingsplek. Mensen leren hier te zorgen voor elkaar in een groene omgeving. En mensen met weinig sociale contacten kunnen hier terecht voor een praatje en hulp. Een mooi voorbeeld van de participatiemaatschappij in werking.



## Wat kun je aanbieden?

### **Multifunctionele dorpsboerderij of Buurtboerderij**

Je biedt een mix van producten en diensten aan op je boerderij die te maken hebben met zorg en welzijn. Vooral de thema's 'gezond eten', 'bewegen' en 'elkaar ontmoeten' hebben grote kans om aan te slaan bij de buurt. Het is belangrijk om nauw samen te werken met lokale verenigingen, de dorpsraad, de lokale middenstand, instellingen en gemeente(n). Dat draagt eraan bij dat de ver-

schillende mensen uit het dorp, de wijk of de regio je boerderij weten te vinden en ze elkaar kunnen ontmoeten. Zo ontstaat er veel vraag, een essentiële voorwaarde voor een goed verdienmodel. Met je producten en diensten houd je een deel van de voorzieningen in stand die dreigen te verdwijnen.

Voorwaarde is dat je boerderij in het dorp ligt of er dicht tegenaan of aan de rand van de stad.

De financiering van zo'n dorps- of buurtboerderij is sterk afhankelijk van het ondernemerschap en de omgeving. Inkomen uit de agrarische productietak kan een goede

aanvulling zijn. Overige inkomsten haal je dan uit de verschillende diensten en producten die je aanbiedt. Daarnaast ontvang je wellicht giften en schenkingen, juist als je veel betekenis weet te creëren voor de regio, bijvoorbeeld via een gemeenschap van 'vrienden van'.



Bij zo'n buurtboerderij zijn meer varianten mogelijk. Je kunt je bijvoorbeeld vooral richten op de zorg, die uitbreiden met nieuwe vormen en daar de buurt bij betrekken (zie Lijwiekstee is ook zorghotel en inloophuis op pag 40). Je kunt ook kijken hoe je met de cliënten die bij jou komen, meer kunt doen voor de buurt of de wijk. Je cliënten helpen dan bijvoorbeeld in een theeschenkerij of verkopen dagverse groente. Daarnaast ga je met de cliënten de buurt in om hand- en spandiensten te verrichten.





• Ik wilde meer. Met een hotel en restaurant kun je net zo goed mensen zonder beperking bedienen, dacht ik.

Links: Landa Siekmans  
Rechts Jacob Kiers

## Lijwiestee is ook zorghotel en inloophuis voor de buurt

Familieleden, vrienden, kennissen van de cliënten lopen in groten getale aan op de Lijwiestee. Uit het dorp, de wijde omtrek en elders uit het land. En dat is precies wat Jacob Kiers wilde: de drempel om langs te komen zo laag mogelijk houden.

Jacob biedt verschillende vormen van zorg op zijn boerderij: demente bejaarden wonen in een huiselijke omgeving met alle zorg die ze nodig hebben. Jongeren met een beperking vinden hier een thuis. Er is de mogelijkheid voor dagopvang en er is het zorghotel, waar mensen kunnen overnachten of revalideren.

---

### *De drempel om langs te komen zo laag mogelijk houden*

---

#### **Ook voor mensen zonder beperking**

Maar Jacob wilde meer. Met een hotel en een restaurant kun je net zo goed mensen zonder beperking bedienen, bedacht hij. Dat biedt bovendien voordelen voor de cliënten. Mensen uit het dorp komen makkelijker langs om een kopje koffie te drinken of om lekker uit eten te gaan.

In de kamers van het hotel komen familieleden van cliënten, die er gelijk een weekendje uit van maken. Zo is er aanloop en krijgen de bewoners vaker visite.

Dit concept werkt. Financieel is het tweede jaar al positief, meldt Jacob. Het was wel puzzelen want voor de tijdelijke opvang was geen persoonsgebonden budget meer beschikbaar. Daardoor heeft Kiers minder mensen tijdelijk opgevangen en is het zorghotel vaker gebruikt voor cliënten die tijdelijk wonen of vakantie combineren met zorg en als bed & breakfast voor familieleden.

#### **Meer overleg met de gemeente**

In de toekomst wil Jacob nog meer overleg met de gemeente, zodat die gaat betalen voor de zorg die hij biedt. Nu al heeft hij daar goed contact mee, en dat komt goed van pas, ook voor de nieuwe plannen. Hij wil bijvoorbeeld graag een 24-uurs buurthuis zijn, waar mensen altijd terecht kunnen als ze zich alleen voelen. En misschien ook tafeltje-dekjes aanbieden. Ondertussen biedt zijn boerderij nu al werk aan 18 fte. Een betere vorm van buurtzorg is er haast niet in een regio waar de werkgelegenheid onder druk staat.





## Wat moet je doen als zorgboer?

### Voorbeelden van producten op een multifunctionele dorpsboerderij/ buurtboerderij

- Met cliënten koken met groenten uit de moestuin;
- Maaltijd verzorgen voor senioren uit wijk;
- Beweegtuin voor ouderen;
- Speeltuin voor kinderen;
- Horeca zoals een plek om te eten voor de gemeenschap, een theetuin of een bakkerij, die gerund wordt door mensen met een beperking of door jongeren die een leer-werktraject volgen;
- Verkoop van levensmiddelen, zoals aardappelen, groente en fruit. Ook hier kunnen jongeren met een beperking die een leer-werktraject volgen de verkoop op zich nemen;
- Groentepakketten van streekproducten en deze thuis bezorgen. Dit is bijvoorbeeld te combineren met cliënten thuis brengen om de lagere vergoeding voor vervoer op te vangen. Een andere mogelijkheid is om op de heen- of terugreis zonder zorgcliënten burgers uit het dorp mee te nemen;
- Tuin- en landschapsbeheer van openbaar of particulier groen in de omgeving;
- Inloophuis;
- Steunpuntfunctie die elke dag geopend is;
- Kleinschalig wonen;
- Vergaderruimte.



### Zoek samenwerking met:

- Andere zorgboerderijen;
- zorginstellingen;
- Gemeenten om de financiering te regelen, op de hoogte te zijn van regelgeving en om maatschappelijk draagvlak te creëren;
- Reguliere boeren;
- Dorpsbewoners/wijkbewoners, bijvoorbeeld via een dorpsraad;
- Groenbedrijven;
- Overige ondernemers;
- Onderwijs;
- Plaatselijke horeca;
- Werkplein, UWV (Werkbedrijf) of jobcoachorganisatie.

### Positioneer je bedrijf als:

- Multifunctionele dorpsboerderij of buurtboerderij;
- Een plek waar mensen gezonde lucht inademen, de seizoenen beleven, dicht bij de natuur zijn en waar een moestuin en dieren zijn;
- Een plaats waar echt werk wordt verricht.

# Zichtbaar worden door goede promotie en profilering

Omzet behouden of verhogen kan niet zonder promotie en profilering. Hoe doe je dat? Op wie moet je je richten? Waarom, met welke boodschap en op welke wijze? Wat kun je alleen en wat is effectiever om samen met collega's te doen? En hoe pak je het gezamenlijk dan aan? Dit hoofdstuk gaat in op deze vragen.



## Op wie moet je je richten als je je bedrijf wilt promoten en profileren?

- Op de **gemeente** of op samenwerkende gemeenten: zij verdelen (een groot deel van) het geld en het is goed dat ze weten wat de meerwaarde is van jouw zorgboerderij voor de gemeente;
- Op **ketenpartners**, zoals zorg- & welzijnsaanbieders, re-integratiebedrijven en scholen die actief zijn in jouw gemeente. Let daarbij op of de gemeente hun de verantwoordelijkheid heeft gegeven om de zorg, het leren of de stappen naar werk uit te voeren. Als dat zo is, zorg er dan voor dat deze ketenpartners weten wat jij te bieden hebt en wat de meerwaarde is;
- Op **cliënten**: zij zijn de uiteindelijke doelgroep. Als zij enthousiast zijn over jouw zorgboerderij kunnen zij zowel de gemeente, als grote zorg- & welzijnsaanbieders beïnvloeden. Creëer je eigen ambassadeurs.

### Jouw verhaal

Je hebt vast een verhaal over je boerderij met de diensten en producten die je aanbiedt. Maar is dat verhaal wel goed genoeg? Weten mensen bijvoorbeeld wel waarvoor ze bij jou terecht kunnen? Weten al jouw contacten, familie, vrienden, collega-boeren, de buurt, de gemeente, instellingen wat jij te bieden hebt? Stel ze die vraag maar eens, dan kom je erachter wat nog niet duidelijk overkomt. En hoe wil je graag gezien worden? Wat zijn de sterke punten van jouw bedrijf? Breng het bijzondere van het werken in de ruimte, de vrije natuur, met dieren en planten, bij een familiebedrijf duidelijk naar voren. Ben je nog niet goed in beeld, achterhaal dan

waar dat aan ligt. Misschien heeft de ander niet goed geluisterd. Maar het kan ook zijn dat je boodschap niet helder is. Heb je eigenlijk wel een boodschap?

Probeer bijvoorbeeld eens om in 5 minuten je verhaal te vertellen. En dan in 30 seconden. Laat horen wat je missie is, je passie als zorgboer, je aanbod en de mogelijkheden. Laat zien wat je bent: een leer-werkbedrijf, een bedrijf voor arbeidstoeleiding of een inloophuis. Laat zien wat je rol is.

Kun je dat niet? Maak er dan tijd voor om zo'n verhaal over je boerderij voor te bereiden, zodat je zelfs in korte tijd een verhaal kunt vertellen dat blijft hangen. Vind je dat moeilijk of heb je er geen tijd voor, zoek dan samenwerking met iemand die je daarbij kan helpen.





## **Benut je bestaande netwerk en breid het uit**

**Stap 1.** Maak een lange lijst van alle contacten die je hebt of wilt hebben. Neem alle partijen, organisaties en mensen mee die relevant zijn. Denk aan: gemeente, collegazorgboeren, scholen, (kleine) mkb in de regio, bestuurders, politiek, dorpsbelang, collega-agrariërs, huisartsen, sociale werkplaats, zorginstellingen, centrum jeugd en gezin, maatschappelijke organisaties, jeugdzorg, consultants, UWV, Wmo-beleidsraad, jeugdwerk, patiëntenverenigingen, andere verenigingen.

**Stap 2.** Bekijk vervolgens:

- Van wie heb ik iets nodig? Dat zijn voor mij de gevers.
- Wie kan ik iets bieden en wat willen zij van mij? Dat zijn voor mij de nemers.
- Wie kan iets voor mij doen, zonder dat er belangen in het spel zijn? Dat zijn voor mij de schakels: mensen die mij met iemand anders kunnen verbinden.

**Stap 3.** Verdiep je in de belangrijke gevers, nemers en schakels. Vraag bijvoorbeeld cijfers op bij je gemeente over leeftijdsopbouw en opleidingsniveau, het aantal voortijdig schoolverlaters, mensen met een beperking.

**Stap 4.** Kijk in je netwerkanalyse wie je ambassadeurs zijn, wie heb je nog nodig, met wie heb je een goede, slechte, geen relatie? Welke relaties wil je versterken? Met wie moet je nog intensiever samenwerken? Ga dan in gesprek met de belangrijke gevers, nemers en schakels en bekijk hoe vraag en antwoord op elkaar aansluiten. Ook je personeel is je ambassadeur. Stralen zij de boodschap uit die jij wilt?

## Zet sociale media in, met woord én beeld ?

In Nederland zijn er 8 miljoen Facebook-gebruikers, waarvan 5 miljoen dagelijks. Bij Twitter gaat het om 3,3 miljoen gebruikers, waarvan 1,6 miljoen actief. En 7 miljoen mensen kijken wel eens op youtube, waarvan 0,9 miljoen dagelijks. Dat biedt geweldige mogelijkheden voor de promotie van je bedrijf. Maak bijvoorbeeld een film over je bedrijf met ervaringsverhalen. Of laat dit doen. Zet de filmpjes samen met foto's en berichten op de website van je eigen bedrijf, op Facebook of op Youtube. Laat zien en horen wat je doet. Vergeet ook niet de successen te delen. Ook op Twitter. Heb je een website, houd die dan up to date. Niets is zo erg als een laatste nieuwsbericht van 6 maanden geleden. Als je nieuws plaatst, plaats dan minstens elke maand wat en houd dat ritme aan. Of geef regelmatig een nieuwsbrief uit.

## Doe je de promotie alleen of met anderen?

De promotie van je bedrijf kun je helemaal in eigen hand houden of je kunt kiezen voor

allerlei samenwerkingsconstructies. Iedere strategie heeft zijn eigen voor- en nadelen:

### 1) Alles zelf doen en alleen je eigen bedrijf voor het voetlicht brengen.

- *Voordeel* – je hebt alles in eigen hand. En als je het kan en je vindt het leuk, is het prima om te doen.
- *Nadeel* – je kunt waarschijnlijk maar voor een deel voorzien in de behoeften van andere organisaties. Verder kost het tijd.

### 2) Samen met collega's jullie collectief promoten.

Dit kun je zelf initiëren of je kunt aansluiten bij collega's die al bezig zijn. Dit kunnen collega zorgboeren zijn, maar ook niet-agrarische zorgaanbieders.

- *Voordeel* – jullie kunnen een breder palet aan diensten bieden dan wat jij alleen op jouw bedrijf hebt te bieden.
- *Nadeel* – er komt meer regelwerk bij kijken. Ook heb je meer onderlinge discussies over onder andere naamgeving, afspraken en verantwoordelijkheden.

De uitdaging bij collectief promoten is hoe je de eigenheid van je bedrijf behoudt en toch collectiviteit uitstraalt.

### 3) Samenwerking met ketenpartners zoals zorg- & welzijnsaanbieders, re-integratiebedrijven of onderwijs.

- *Voordeel* – deze partijen zijn waarschijnlijk al bij gemeenten in beeld om zorg, onderwijs of werk te regelen of ze krijgen daarvoor de verantwoordelijkheid. Door met hen samen te werken word je een onderdeel van de keten.
- *Nadeel* – het kan lastig zijn om goed in beeld te komen bij deze partijen. Zij moeten weten welke meerwaarde jij met je zorgboerderij voor hen (in de keten) kunt bieden. Bovendien moet je hun taal spreken wanneer je serieus genomen wilt worden.



#### 4) De promotie uit handen geven aan een overkoepelende organisatie van zorgboeren.

Zij hebben de lead en een ingehuurd medewerker verzorgt de promotie en profilering.

- *Voordeel* – je hebt zelf weinig omkijken meer naar de promotie. Het kan ook zijn dat je zo serieuzer wordt genomen in de zorgketen. Een ander voordeel is dat jullie in een regio meer kunnen bieden dan wat jij alleen op jouw bedrijf hebt te bieden.
- *Nadeel* - de vraag is of de medewerker de boodschap met net zoveel passie brengt als dat je dat zelf zou doen.

De vraag is ook of alle regionale organisaties voldoende capaciteit en competenties hebben om nieuwe product-markt-combinaties te ontwikkelen en gemeenten actief te benaderen.



#### Maak je meerwaarde concreet

- Wees heel duidelijk in wat je product of dienst is. Maak de meerwaarde concreet en durf te kiezen. Met een breed verhaal en veel diensten snapt niemand wat je nu echt doet.
- Laat je producten en resultaten zien. Zowel kwantitatief met cijfers als kwalitatief met verhalen. Denk aan bijvoorbeeld ervaringsverhalen (succesverhalen) van cliënten, vrijwilligers, mantelzorgers. Ook kun je ouders laten vertellen of schrijven over hoe het gedrag van hun kind is veranderd.
- Ken je getallen. Bij arbeidstoeleiding moet je bijvoorbeeld de uitstroompercentages paraat hebben. Het beste is als je het resultaat per doelgroep kan laten zien. Vertel dus niet alleen wat je doet, maar ook wat het oplevert.
- Laat zien wat de prijs/kwaliteitsverhouding is. Zo kan je beleidsmakers laten zien hoe het anders kan, en hoe er kosten bespaard kunnen worden.
- Probeer je niet af te zetten tegen anderen, maar focus op je eigen kwaliteiten en meerwaarde.
- Laat kwaliteit ook letterlijk zien. Toon je erkenningen, je certificaten en je keurmerk.

## Effectieve promotie begint bij jezelf

Promotie en profilering kan alleen effectief zijn als je weet wat je bij je doelgroep wilt bereiken. En dat kan pas als jij jezelf goed kent en weet wat je wilt, maar ook als jij je inleeft in de behoeften en strategieën van je doelgroep.

### Ga na wat je wilt bereiken en bij wie:

- Op welke cliënten en welke regio wil jij je richten?
- Richt je je op behandeling, wonen, dagopvang, arbeidsintegratie of onderwijs?
- Ga je voor een wijkgerichte aanpak, een

ketengerichte of een combinatie? Bij een wijkgerichte aanpak hoort een mix van cliënten in een wijk, dorp of regio, zoals: ouderen, leerlingen, hangjongeren en zorgpreventie. Bij een ketengerichte aanpak staat een specifieke groep cliënten centraal.

- Welke financiers heb je in beeld?
- Welk deel van de keten is belangrijk voor jou?
- Ga je er alleen voor of samen met anderen?
- Wat is de unieke meerwaarde van jouw bedrijf?
- Wat wil je met promotie en profilering realiseren? Wil je vooral nieuwe doelgroepen

### Hoe speel je jezelf in de picture?

Je wilt jezelf laten zien en je wilt weten wat er leeft in je omgeving.

Hoe doe je dat?

- Lever stukjes aan bij de (lokale) media met nieuws, nieuwe diensten, activiteiten, open dagen.
- Word actief in de lokale politiek, de kerk, sport, onderwijs, een vereniging voor ondernemers. Uiteraard moet je dit alleen doen als je dit kan en leuk vindt.
- Presenteer je actief op braderieën, markten en (lokale) websites.
- Laat anderen jouw verhaal vertellen: cliënten, ouders, familie, collega-zorgboeren.
- Organiseer open dagen.

bereiken? Wil je cliënten uit een grotere regio bereiken? Of wil je laten zien dat je een rol hebt in een nieuwe keten? Of streef je naar meer samenwerking?

- Ben je in staat om specifieke kwaliteiten van jou en je bedrijf zichtbaar te maken?



## Zoek uit waaraan behoefte is.

Als je een nieuwe dienst wilt leveren, is het belangrijk om vraaggericht te werken. Uiteraard moet de nieuwe dienst of het nieuwe product bij je passen, maar begin niet alleen maar omdat het 'leuk' is. Doe eerst een marktverkenning en check:

- Waar heeft de gemeente behoefte aan? Wat zijn hun vragen? Wat is hun missie en visie?
- Waar hebben zorgvragers en cliëntenorganisaties behoefte aan?
- Wat zijn de vragen en behoeften van een specifieke wijk of regio en welke cliëntgroepen zijn daar van belang?
- Wat zijn de behoeften vanuit onderwijs en de arbeidssector?
- Wat zijn de behoeften van individuele cliënten?



## In vier stappen naar een goede relatie met de gemeente

**Stap 1. Inlezen.** Begin als groep van zorgboeren met je in te lezen en in te leven in je gemeente of buurgemeentes. Zoek uit wat het beleid en de visie zijn van de gemeente. Let daarbij ook op het woordgebruik: gebruiken ze bepaalde woorden wel of niet? Kijk of ze zich op bepaalde doelgroepen richten en wat ze daarmee willen bereiken.

**Stap 2. Contactpersoon.** Vraag je af bij wie je het beste kunt zijn binnen de gemeente om jezelf en jullie bedrijven onder de aandacht te brengen: is dat de Wmo-ambtenaar, de wethouder of de buurtregisseur?

### Gebruik de juiste woorden

De kracht van woorden is groot. Voor je er erg in hebt, gebruik je woorden die voor jou vanzelfsprekend zijn, maar voor je doelgroep niet. Of je gebruikt een woord waar ze een heel andere associatie mee hebben dan jij. Dan bereik je niet wat je wilt bereiken en neemt je doelgroep je misschien zelfs minder serieus. Denk aan:

- Zorg. Soms past dat woord bij jouw dienst, maar soms werkt die juist tegen

je, zoals bij leren en arbeid. Woorden als talentenexpeditie of talent ontwikkelen passen dan beter.

- Zorgboerderij. Vraag wat mensen voor associatie hebben bij dat woord. Hoe staat jouw bedrijf bekend in de regio? Vraag mensen met wie je praat: "Hoe komt de term zorgboerderij op jou over?" Doe dat bij iedereen, ook mensen van de tennisvereniging. Misschien passen andere woorden beter. Denk aan zorginstelling of welzijnsboerderij. En als het gaat om scholing:

leerwerkbedrijf of leerwerkboerderij.

- Participatie. Maakt het woord begrijpelijk in beeld en taal. Gebruik hierbij ook het plaatje van de participatieladder.
- Dagbesteding. Dekt dat woord de lading of gaat het om doorstroming (naar werk of school)? Of zeg je liever: een ambacht leren, leren werken, mensen uitnodigen om in beweging te komen, lerend werken, en werkend leren.
- Denk en praat niet in producten, maar vertel wat jouw dienst mensen oplevert.



**Stap 3. Gesprek voorbereiden.** Bereid het bezoek of het gesprek goed voor en neem deze vragen mee:

- Welk aanbod van ons past bij de vraag/behoefte/visie van de gemeente? Maken we daarbij gebruik van het productenboek, waarin de belangrijkste Wmo-doelgroepen te vinden zijn?
- Hebben we een creatieve oplossing om de vervoerskosten laag te houden?
- Kunnen we aantonen dat we een kwaliteitskeurmerk hebben?
- Welke partijen hebben we nog meer nodig?
- Wat kunnen we bieden en wat willen we bieden? Kunnen we, eventueel met anderen, een totaalpakket bieden?
- Waarin onderscheiden wij ons van anderen?
- Hebben we een helder beeld van de opbouw van onze kostprijs?
- Hoe triggeren we de gemeente zodat zij merken dat wij interessant zijn?
- Is er een sparringpartner binnen de gemeente?
- Laten we cliënten ook hun verhaal vertellen?
- Maken we een filmpje?
- Wat zijn creatieve manieren om gemeenteambtenaren op onze bedrijven te krijgen?

**Stap 4. Contact warm houden.** Na het bezoek of het gesprek, bedenk je hoe je de relatie met de gemeente warm houdt. Maak bijvoorbeeld vervolgspraken, stel samen ambities op en monitor de voortgang. Een partnership, waarbij je beide verantwoordelijk bent werkt beter dan een relatie die is gebaseerd op eenzijdige financiering.



## Maak het je gesprekspartner makkelijk

Maak een portfolio. Dat heeft twee voordelen: Jullie laten op een snelle en inzichtelijke manier zien wie je bent en wat je doet. Bovendien scherpen jullie je diensten en producten nog verder aan. Dit portfolio kunnen jullie bijvoorbeeld gebruiken in het gesprek met de gemeente. Die weet dan beter wat er bij jullie op de zorgboerderij wel en niet kan en in welk netwerk jullie zitten.

### Wat zit er in een portfolio?

- Informatie over wat je hebt te bieden;
- Jullie visie;
- Welke kwaliteit jullie bieden;
- Offertes;
- Samenwerkingspartners;
- Wat je in deze regio kunt betekenen; de meerwaarde van jullie bedrijf en het aanbod in de regio
- Jullie toekomstplannen.

En dit allemaal kort en krachtig. Afhankelijk van wie je gesprekspartner is, kan je je portfolio aanpassen.



Altijd vragen  
mensen me hoe het  
gaat met de zorg-  
boerderij. Dan  
vertel ik graag.

Links: Ad Bertens

Rechts: Conny van Gorp

## Altijd en overal jezelf promoten

Overal waar Conny van Gorp komt, promoot ze haar zorgboerderij Ons Erf in Udenhout. Niet dat ze dat met opzet doet. Het gebeurt gewoon, zegt ze. Op het hockeyveld, bij de bakker, in de sportschool, op een bruiloft. Altijd vragen mensen haar hoe het gaat op de boerderij. Of ze vragen waarom ze toch zo'n grote bus heeft. Prompt vertelt ze vol vuur over de ouderen die ze met de bus ophaalt van huis om op haar boerderij een mooie dag te hebben.



Ze is er zelf wel eens verbaasd over dat iedereen zo geïnteresseerd is. Niet in de varkens. Wel in het zorgdeel. Conny vertelt graag over wat ze op de zorgboerderij doet en waarom. Een verhaal waaruit de warmte voor de cliënten spreekt. En dat komt over. Ze is het zichzelf niet bewust, maar haar verhaal blijft hangen. Je ziet voor je hoe zij met haar gezin de ouderen een knusse plek geeft, hoe ze met elkaar een maaltijd koken en opeten, en wat dat met de ouderen doet.

---

## Altijd vragen mensen haar hoe het gaat op de boerderij

---

### **Een groot netwerk**

Dat ze overal wordt aangesproken heeft misschien ook te maken met haar netwerk. Dat is groot. Erg groot. Mensen kennen haar van de school van haar vier kinderen, van de sportverenigingen, van de dorpsraad, van de excursies die kinderen op het bedrijf kunnen volgen.



Ondertussen breidt ze haar netwerk ook heel bewust uit. Het bedrijf houdt open dagen, waar ze dan de wethouder speciaal voor uitnodigt. Ze zit in de adviescommissie van de dorpsraad, is lid van de stichting Duinboeren. Op het bedrijf komen mensen hun caravan stallen. Mensen tuigen hier hun wagens voor carnaval op. Kortom, Conny heeft altijd mensen om zich heen en straalt uit dat ze open staat voor de vragen van de ander. En dat dat werkt blijkt wel uit het feit dat ze via allerlei kanalen aanvragen krijgt voor zorg en dat ze eigenlijk altijd een wachtlijst heeft.

# Stappen naar een toekomstbestendige zorgboerderij

Keuzes maken, daar gaat het om. De veranderingen op het platteland, in de zorg, het onderwijs en de arbeidsmarkt raken vrijwel iedere zorgboer en betekenen dat het waarschijnlijk niet mogelijk is op dezelfde manier door te gaan als je nu doet. Dan moet je kiezen: hoe ga je verder? Belangrijk daarbij is dat je doet wat bij jou en je bedrijf past. In dit hoofdstuk vind je vragen die je helpen die keuze en je dienst of product helder te maken.



## Kiezen makkelijker maken

Kiezen wordt makkelijker als je weet wat jij belangrijk vindt in het leven en hoe jij in elkaar steekt. Voordat je kiest voor een nieuwe richting is het belangrijk dat je eerst kijkt naar wat er mogelijk is. Welke inspiratie heb je opgedaan in deze brochure? Wat heb je bij andere collega's gezien of heb je zelf ideeën? En wat zou ook bij jouw bedrijf passen? En bij jouw omgeving?

Je gaat pas kiezen als je weet wat bij jou, je bedrijf en je omgeving past. De vragen hieronder helpen je bij die keuze.

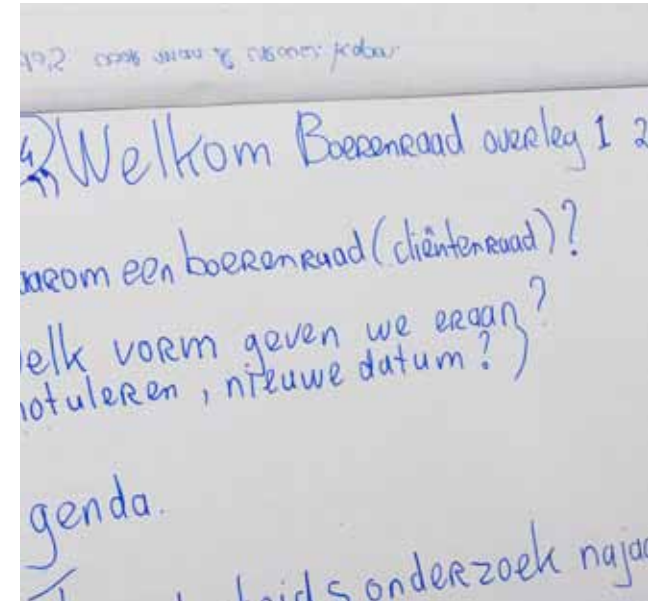
### Wat vind jij echt belangrijk?

Als je voor een belangrijk beslismoment in je bedrijf staat, vraag jezelf dan af:

- Wat vind jij belangrijk in het leven?
- Welke kernwaarden drijven jou en sturen de beslissingen die je neemt? Vind jij bijvoorbeeld zekerheid belangrijk? Of autonomie? Of rechtvaardigheid?
- Herinner je een keuze die je hebt gemaakt en waar je achteraf gezien nog steeds erg blij mee bent; welke kernwaarde dreef jou hierbij?
- En andersom, keuzes waar je nog steeds ongelukkig mee bent, waardoor heb je je toen laten leiden?

### Overwegingen bij de keuze voor een nieuw aanbod

- Welke doelgroep(en), type mensen passen bij jou en je bedrijf?
- Hoeveel deelnemers zou je maximaal of minimaal willen per dag?
- Wil je wel of geen personeel?
- Wat ben je voor persoon: ben je een netwerker, een pionier of een volger: houd je van netwerken, wil je zelf iets nieuws ontwikkelen, of volg je liever de blauwdruk van iemand anders? Wil je het vooral alleen doen of met anderen?
- Hoeveel tijd wil en kan je investeren om een nieuw aanbod op te zetten?



## Hulp bij kiezen: de keuzetrichter

- Wat vind je belangrijk als persoon, wie ben jij? Misschien vind je het prettig om samen te werken of werk je liever alleen. Of je wilt graag mensen helpen of juist liever met dieren werken. Misschien vind je zinnig werk belangrijker dan veel geld verdienen. Of je weet dat je altijd voorop loopt en je nek uitsteekt.
- Wat past er allemaal bij jou en je bedrijf? Als je liever niet met kinderen werkt, kun je beter geen leeromgeving voor kinderen beginnen. Als je van rust en stilte houdt, past een inloophuis niet bij je, maar misschien wel begeleid wonen voor 3 mensen.
- Wat kan er allemaal bij jou en je bedrijf? Kijk praktisch. Heb je veel groenten dan biedt dat werkmogelijkheden. Als je veel schuurruimte en gebouwen hebt, kun je activiteiten binnen aanbieden. Woon je heel ver van het dorp af, dan ligt een buurderij niet voor de hand. Hier ga je dus schiften in alles wat bij je zou passen naar wat er ook daadwerkelijk kan.
- Welke vragen of behoeftes zijn er waar jij en je bedrijf iets voor kunnen betekenen? En past het aanbod daarbij in de omgeving?
- Wat kies je? Wat wil je gaan doen en

welke keuze maak je? Hier ga je kiezen nadat je alle bovenstaande antwoorden hebt afgewogen.

Pas nadat je zo bewust hebt gekozen, ga je nadenken over hoe je het gaat doen.



## De inhoud van je nieuwe product of dienst

### Wat wordt je nieuwe product of dienst?

- Omschrijf het product of de dienst zo concreet mogelijk. Laat hier onder andere zien om welke activiteit het gaat, voor welke doelgroep die is bedoeld en op welke dagen of tijden van de week. Een voorbeeld: 'bewegen in het groen' voor ouderen in een beweegtuin en met twee maal per week een uur professionele begeleiding.
- Ben je onderscheidend van al bestaande aanbieders? Omschrijf dat.

### Op welke vraag/behoefte heb je met dit product of dienst een antwoord?

- Welke vraag of behoefte leeft er waar je op inspeelt? Van wie is die vraag/behoefte?
- Welk probleem wordt opgelost? Kan je het probleem kwantificeren? Kan je jouw bijdrage kwantificeren? Geef bijvoorbeeld aan hoeveel ouderen er in het dorp wonen die te weinig bewegen, hoeveel daarvan naar de boerderij zouden kunnen komen en wat het betekent voor hun zelfredzaamheid als ze blijven bewegen.
- Wie is de probleemeigenaar, wie ligt er wakker van?



### Wie gaat het financieren?

- Welke budgetten zijn beschikbaar?
- Wat wordt de kostprijs? Wat wil je eraan verdienen? Wat moet het dus opleveren? Kom je er zelf niet goed uit, dan kun je bij organisaties als LTO terecht voor voorbeeldberekeningen.

### Hoe monitor je het succes of de ontwikkeling van mensen die dit product of dienst afnemen?

Je kunt terecht bij de Federatie Landbouw en Zorg voor het Resultaat Meetsysteem. Daarmee meet je het resultaat van de zorg en de begeleiding.

### Hoe breng je je nieuwe product/dienst onder de aandacht? (zie vorig hoofdstuk)

Hoe zorg je voor continuïteit?

- Kun je de verantwoordelijkheid samen met anderen nemen, bijvoorbeeld met de gemeente?
- Zorg dat je een goed netwerk hebt ook buiten de agrarische sector, bijvoorbeeld door lid te worden van de middenstandsvereniging.

### Hoe breng je je dienst of product tot realiteit?

Ga aan de slag met de routekaart (zie pag. 57).





## Routekaart om een nieuw product of dienst neer te zetten

Heb je eenmaal helder welk product of welke dienst je gaat aanbieden, dan komt het aan op de stappen ernaartoe. Zet daarvoor op een rij wie wat doet en wanneer.

### Wanneer

- Begin met het zetten van mijlpalen in de tijd, wanneer wil je wat hebben bereikt? Denk aan dit jaar en de komende jaren.

### Wie heb ik nodig op dit pad?

- Doe je het als zorgboer alleen of met andere zorgboeren of in regionaal verband of met ketenpartners?
- Welke organisaties en mensen heb je nodig om je plan te realiseren?
- Hoe ga je de mensen/organisaties aan je binden? Denk aan regelmatig contact of overleg om te laten zien wat je doet en te vragen naar waar zij behoefte aan hebben.



**Wat** heb ik allemaal nodig voor dit nieuwe product, dienst?

- Eigen competenties. Denk daarbij aan de competenties die je nodig hebt om het aanbod te ontwikkelen én aan de competenties die je nodig hebt om het aanbod daadwerkelijk te leveren. Voorbeelden van competenties zijn: klantgericht, empathisch, rustig blijven in hectische omstandigheden.
- Soort werkzaamheden; hoe bedrijfsmatig moet de agrarische tak zijn, wat voor soort werkzaamheden zijn nodig en hoe divers?
- Gebouwen, land.
- Competenties medewerkers, zoals affiniteit, ervaring en kennis hebben van de cliënten, methodisch werken of overzicht hebben.
- Locatie en de bereikbaarheid.

Wat ga ik zelf doen, wat gaan anderen doen, en wie zijn die anderen? Dit geldt voornamelijk voor de ontwikkeling van het nieuwe product of de nieuwe dienst.

- Hoeveel tijd gaan al deze stappen tot uitvoering kosten?
- Heb ik die tijd of kan ik die vrijmaken en hoe dan?

## Colofon

© 2014 Wageningen, Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO). Uitgave van Wageningen UR. Deze brochure is tot stand gekomen door samenwerking tussen Wageningen UR, de Federatie Landbouw en Zorg, ZLTO, LTO en LLTB. We danken alle ondernemers en experts die hebben bijgedragen aan het onderzoek en deze brochure.

### **Projectleiding**

Gerard Migchels

### **Projectteam**

Gerard Migchels, Judith Poelarends,  
Jan Hassink, Esther Veen, Gabe Venema,  
Reina Ferwerda-van Zonneveld

### **Begeleiding vanuit de Federatie Landbouw en Zorg**

Ton van der Biezen, Marianne van der Heijden

De brochure is het resultaat van onderzoek (BO-23.02-004-006) in het kader van de PPS 'Multifunctionele Landbouw' (TKI-AF-12027) en is financieel ondersteund door het ministerie van Economische Zaken.

### **Tekst en productie**

Leonore Noorduyn, De Schrijfster

### **Vormgeving**

Erika Koster, K.I.P. Label

### **Fotografie**

Egbert Euser, Jeroen Kokken (zorgboerderij Jemalupe),  
Greet Casemier (zorgboerderij de Golden Raand en Oude Nahorst),  
Hoeve Klein Mariëndaal, Reina Ferwerda-van Zonneveld,  
Lizeth Filippini, Taskforce Multifunctionele Landbouw,  
Wageningen UR, Communication Services



Ministerie van Economische Zaken

