HOE ORGANISEER IK ETEN BIJ DE BOER?

Een handleiding voor agrarische ondernemers



Boergondisch feestmaal foto: Dick Boschloo

INHOUD

INLEIDING	3
VOOR U BEGINT	5
STAPPENPLAN	9
STAP 1 - TOESTEMMING REGELEN	9
STAP 2 - LOCATIE IN ORDE MAKEN	11
STAP 3 - VERANTWOORDELIJKHEID EN AANSPRAKELIJKHEID	14
STAP 4 - MENU BEDENKEN	14
STAP 5 - TARIEF BEPALEN	15
STAP 6 - EXTRA ACTIVITEIT VOORBEREIDEN	16
STAP 7 - GASTEN UITNODIGEN	17
STAP 8 - PRODUCTEN INKOPEN, BEWAREN EN VERWERKEN	18
STAP 9 - HET DINER	20
STAP 10 - TOT SLOT	21

Colofon

Een uitgave van Nordwin College, Cursus & Contract
Augustus 2014

Tekst
Jelinda van den Hoven-Kuin

Vormgeving
QDY, Nij Beets

Illustraties
Jaap Kuin

Foto's
Dick Boschloo, Fotostudio X-pose, Henk Oostland en Nordwin collectie

Coverfoto: Boergondisch feestmaal bij Sjoerd de Hoop in Hiaure, Foto Dick Boschloo

Deze handleiding is mede mogelijk gemaakt door het Ministerie van EZ

De inhoud is gebaseerd op informatie en ervaringen uit het project Eten bij de Boer. Aan dit KIGO project werkten mee: Nordwin College, Van Hall Larenstein, de Groene Campus en het Friesland College

nordwin COLLEGE

Hogeschool VHL University of Applied Sciences

DE GROENE CAMPUS

friesland college

INLEIDING


foto: Henk Oostland

Wat is Eten bij de Boer?

Eten bij de Boer houdt in dat burgers naar een agrarisch bedrijf komen om daar een hapje te eten. Het menu kan variëren van een eenvoudige lunch gekookt door de boer zelf, tot een viergangen maaltijd bereid door een chef-kok. Voor de boer kan het een eenmalige activiteit zijn, maar ook een extra bedrijfstak. Waar het om gaat is, dat:

- de maaltijd (zoveel mogelijk) is bereid met producten van het bedrijf zelf
- de gasten kunnen kennismaken met de boer en het bedrijf
- de boer een rondleiding geeft en vertelt over zijn producten

Het idee voor Eten bij de Boer komt uit Frankrijk (ferme auberge) en is daar erg populair.

Waarom Eten bij de Boer?

Eten bij de Boer biedt de mogelijkheid om de voedselproducent en de consument met elkaar in contact te laten komen. U als agrarische ondernemer kunt uitleggen en laten zien wat er op uw bedrijf gebeurt en waarom. Uw gasten kunnen zien waar hun voedsel vandaan komen. De kans is groot dat dit beide partijen dichter bij elkaar zal brengen.

Eten bij de Boer is ook een gelegenheid om uw bedrijf te promoten. Vooral wanneer u al aan multifunctionele landbouw doet zijn er allerlei combinaties mogelijk die elkaar versterken.

Waarom deze handleiding?

U bent agrariër en u wilt iets met eten op uw bedrijf. Eten bij de Boer, dus. Een mooi initiatief, maar er zijn een aantal zaken om rekening mee te houden. Zodra u gasten voor het eten laat betalen, loopt u tegen wet- en regelgeving aan. Verder zullen er tijdens de voorbereidingen keuzes gemaakt moeten worden. Wie nodigt u uit en hoe? Gaat u zelf koken of huurt u een kok of een cateraar in? Wat wilt u uw gasten voorzetten? Hoe komt alles er mooi uit te zien? De antwoorden hangen van uw situatie en persoonlijke keuzes af. Deze handleiding is bedoeld om u hierbij te helpen.

Hoe is deze handleiding te gebruiken?

Eerst worden een aantal zaken benoemd om bij stil te staan wanneer u met Eten bij de Boer wilt beginnen. Daarna volgt een stappenplan. Hierin staan alle acties beschreven die nodig zijn voor de uitvoer van Eten bij de Boer. Om deze handleiding praktisch te houden, wordt regelmatig verwezen naar andere sites.

VOOR U BEGINT

Toch nog vragen?
U kent waarschijnlijk alle regels van de landbouw die op uw bedrijf van toepassing zijn. Zo heeft iedere branche haar eigen regels gebaseerd op de grootschaligheid ervan. In de multifunctionele landbouw worden vaak kleinschalige activiteiten verweven met de landbouw. Hierdoor kunnen problemen en onduidelijkheden ontstaan op het gebied van wet- en regelgeving. Op de site www.landregels.nl komen veel van deze knelpunten aan bod. Mocht uw vraag er niet bij staan, dan kunt u deze mailen aan regels@landco.nl.

Wat is uw motivatie?

Ga eerst bij u zelf na wat uw motivatie is. Wilt u nieuwe klanten bereiken voor uw boerderijwinkel? Wilt u een extra service bieden aan uw campinggasten? Of wilt u uw bedrijf graag aan de directe omgeving laten zien? Het kan ook zijn dat u met Eten bij de Boer graag extra inkomen wilt genereren. Het is belangrijk om dit duidelijk voor ogen te hebben. Aan de hand hiervan bepaalt u namelijk uw doelgroep, de manier waarop u hen benadert en de hele organisatie van het diner. Ook bepaalt uw motivatie of het om een eenmalige, een jaarlijkse of een regelmatige activiteit gaat. Dit is weer van invloed op de investering die u hiervoor kunt en wilt doen.

Biologische boer Sjoerd de Hoop van boerderij de Hoop uit Hiaure:
"Ik wilde graag een keer een feest geven en mijn bedrijf aan vrienden en kennissen laten zien. Mijn schuur zat 2 avonden achter elkaar vol met 100 mensen. Ik vond het leuk om over mijn producten en biologische landbouw te vertellen. Daarnaast wilden we demonstreren dat je van heel gewone producten ook iets culinairs kunt maken. Het ging mij niet om winst maken: de winst was positieve aandacht en een opgeruimde schuur!"


Boergondisch feestmaal foto: Dick Boschloo

Bent u geschikt voor Eten bij de Boer?

Bedrijf
In principe kan iedere agrarische ondernemer Eten bij de Boer organiseren; het gaat om een concept dat niet gebonden is aan vaste vormen. Toch zullen het meestal multifunctionele agrarische bedrijven zijn die ermee aan de slag gaan. Deze zijn vaak al gewend aan het ontvangen van gasten op hun erf. Uit onderzoek blijkt dat gasten geen duidelijke voorkeur hebben voor een veeteelt-, akkerbouw- of tuinbouwbedrijf. Er is wel een voorkeur voor een authentiek bedrijf (42%) boven een modern bedrijf (12%). Verder is het handig als uw bedrijf al over een ontvangstruimte beschikt. De meeste gasten verwachten namelijk niet dat ze "bij de boer aan tafel" gaan eten.

Ondernemer
Eigenschappen en vaardigheden die u als ondernemer van pas kunnen komen zijn:
- sociaal
- klantgericht

DOELGROEP



- gastvrij en
- kennis van het eten

Het helpt wanneer u zelf al gastvrij bent, maar er zijn ook cursussen voor goed gastheerschap. Verder is het een voordeel wanneer u de passie voor uw bedrijf, over kunt brengen op uw gasten. Enthousiast kunnen vertellen helpt hierbij.
Een goede maatstaf of Eten bij de Boer bij u past is of u energie krijgt van het ontvangen van gasten op uw bedrijf of niet. Om hier achter te komen kunt u het een keer proberen zonder al te grote investeringen te doen.

Wat is uw doelgroep?

Doelgroep bekend

U wilt iets met eten op uw bedrijf organiseren en kent uw motivatie hiervoor. Het kan dat uw doelgroep daarmee vastligt (campinggasten, hulpboeren en hun families, vaste klanten, buurtbewoners). Maar ook dan is het belangrijk om na te gaan uit wat voor mensen uw doelgroep bestaat. Bij alle volgende stappen wilt u zoveel mogelijk bij hen aansluiten. Denk hierbij aan: de extra activiteit, het menu, de aankleding, de geboden faciliteiten, de prijs en de manier van klantenwerving.

Doelgroep niet bekend

Wanneer u zelf geen bepaalde doelgroep heeft, kunt u zich richten op mensen die het mogelijk leuk vinden om bij de boer te komen eten. Het onderzoek “Het marktpotentieel van streekproducten” dat is te downloaden op www.multifunctionelelandbouw.net kan dan interessant voor u zijn. Samengevat komt het er op neer dat de belangrijkste doelgroep van streekproducten bestaat uit bewuste eters en luxe eters. Deze doelgroep wordt aangesproken door voedingsproducten die ambachtelijk, authentiek, gezond en kwalitatief goed zijn. Deze voorkeuren gelden waarschijnlijk ook voor gasten van Eten bij de Boer, omdat zij immers ook graag lokale producten op het menu zien.


Boergondisch feestmaal foto: Dick Boschloo


foto: Henk Oostland

Doelgroep en aandachtspunten

In onderstaande tabel staan voorbeelden van enkele doelgroepen en hun aandachtspunten.

Wat verwachten de gasten?

Het is handig om te weten wat gasten verwachten van Eten bij de Boer. Uit de afstudeerscriptie "Onderzoek naar de kritische succesfactoren van het concept Eten bij de Boer" (te downloaden op www.cursusencontract.nl onder Projecten) blijkt dat het voornamelijk gaat om de beleving. Veelgebruikte termen zijn: puurheid, rust, landelijke uitstraling, eigen producten en zien waar de producten vandaan komen. De gasten willen graag een binding krijgen met het product en het bedrijf. Ook stellen zij informatie over de historie van het bedrijf en de omgeving erg op prijs.

Doelgroep	Aandachtspunten	• Tips
gezinnen met jonge kinderen	• kinderen zijn ondernemend • kinderen kunnen niet lang stil zitten	• let extra op veiligheid • zorg voor een speelhoek of biedt hen een leuke activiteit
ouderen	• zijn minder goed ter been en sneller moe • hebben het sneller koud	• kies voor een makkelijke rondleiding • zorg buiten voor een plek uit de wind en binnen voor een aangename temperatuur
bedrijfsleven	• zijn op luxe gesteld • gaan vaak uit eten	• zorg voor een luxe uitstraling en goede bediening • leg het accent op de boerenbeleving
liefhebbers streekproducten	• hebben een groot verantwoordelijkheidsbesef • zijn bewuste eters	• laat zien dat u om het milieu denkt en duurzaam bezig bent • biedt een gezonde ambachtelijke maaltijd met een vegetarische variant

VERWACHTINGEN

Op deze bladzijde staat een overzicht van de verwachtingen die gasten hebben van Eten bij de Boer. Ten eerste verwachten zij dat Eten bij de Boer zal bestaan uit: contact met de ondernemer, een diner en een extra activiteit (tweede kolom). In de volgende kolom staan vervolgens de verwachtingen die de gasten hebben van de ondernemer, het diner en de activiteit, en zo verder. Al deze onderdelen samen zorgen voor de beleving en een binding met het bedrijf.

U kunt aan de hand van deze aspecten een idee krijgen in hoeverre u al aan de verwachtingen voldoet en waar u nog aan kunt werken. Het is niet nodig om aan alle verwachtingen te voldoen. Zeker niet omdat bijvoorbeeld zelf koken en tegelijkertijd een goede gastheer zijn praktisch niet te verenigen zijn.

ETEN BIJ DE BOER

ondernemer	**gastheer**	gastvrij, sociaal klantgericht persoonlijke benadering bereikbaar voor vragen
	kok	kennis van product kan gezonde ambachtelijke maaltijd bereiden kan inspelen op dieetwensen
	verteller	kan passie voor bedrijf overbrengen heeft kennis van historie bedrijf en omgeving
	streeft naar duurzaamheid	kan hier voorbeelden van laten zien
activiteit	**bedrijf beleven**	een unieke ervaring
	zien waar het eten vandaan komt	leren over de producten
	sluit aan bij bedrijf	rust, ruimte, authenticiteit
	leren over bedrijf en omgeving	binding krijgen met het bedrijf
	vermaak voor kinderen	veilige speelomgeving
diner	**aparte gastenruimte**	in sfeer van het bedrijf met schone toiletten (liefst dames en heren apart) met invalide voorzieningen
	bereid van eigen (of streek)producten	vers en gezond betere smaak onbespoten ambachtelijk met liefde gemaakt
	bereid op het bedrijf	goede hygiëne
	keuze uit verschillende gerechten	ook vegetarische variant

Zelf koken of niet?

Wat betreft de bereiding van het diner zijn er vier mogelijkheden:

1. u kookt zelf in een extra keuken
2. u kookt zelf en huurt hiervoor een keuken
3. u kookt niet zelf, maar huurt hier een kok voor in
4. u kookt niet zelf, maar vraagt een cateraar

Gastheer versus kok

De eerste vraag is of u zelf wilt en kunt koken voor een grote groep. En natuurlijk of dit praktisch te regelen is. Zoals genoemd, verwachten de gasten wel dat u zelf kookt. Maar zij verwachten ook dat u tegelijkertijd gastheer/vrouw bent. Tenzij u een goede taakverdeling kunt afspreken met uw partner, is dit praktisch onmogelijk. U staat dan voor de volgende keuze; iemand inhuren als gastheer/vrouw of een kok inhuren. Omdat de beleving ook belangrijk is, is het beter om zelf tijd vrij te maken voor de gasten en het koken aan een ander over te laten.

Wel of geen extra keuken aanschaffen?

De gasten verwachten dat het eten op uw bedrijf zelf bereid wordt. Omdat het NOOIT is toegestaan om voor betalende gasten eten in uw eigen keuken te bereiden, heeft u een extra keuken nodig. Dit hoeft geen grote luxe keuken te zijn; een simpel keukenblokje kan al voldoen. Wanneer u hier nog niet in wilt investeren, kunt u ook een mobiele keuken huren.

Cateraar

Een andere mogelijkheid is een cateraar inhuren. Deze kan u veel werk uit handen nemen, en zorgen voor een diner van goede kwaliteit. Het kan echter afbreuk doen aan de beleving van de gasten. Kiest u voor een cateraar, vraag dan wel of hij/zij kan koken met producten van uw bedrijf.



foto: Henk Oostland

STAPPENPLAN

Vergunningen
Bij sommige gemeenten is het nodig om een evenementenvergunning aan te vragen. Geeft de gemeente aan dat u bepaalde ontheffingen of vergunningen nodig heeft? Vraag dan altijd vriendelijk 'waar staat dit'? Kortom: in welke wet of plan is het opgeschreven en kan de ambtenaar u dit laten zien? Dan weet u precies waar u aan moet voldoen en of het verplicht is of niet.

Neem tijdig contact op met uw gemeente: een melding kan tot 10 dagen voor het evenement, maar voor een vergunning kan ook een periode van 8-16 weken gelden!

De stappen die nodig zijn voor Eten bij de Boer worden hierna in een logische volgorde beschreven. Bij de uitvoering zullen vaak verschillende acties tegelijkertijd lopen.

Stap 1 - Toestemming regelen

Voor een activiteit als Eten bij de Boer heeft u toestemming nodig van uw gemeente. De gemeente bepaalt het bestemmingsplan en de Algemene Plaatselijke Verordening (APV), waar vaak voorwaarden voor activiteiten in zijn opgenomen. Deze kunnen dus per gemeente verschillen. In principe valt een kleine nevenactiviteit als Eten bij de Boer onder een normale agrarische bestemming.

Huisverkoop
Wanneer u al aan huisverkoop doet, kunt u Eten bij de Boer presenteren als promotie hiervan. Eigen producten (al dan niet bewerkt) mogen altijd aan huis verkocht worden, als u in het bestemmingsplan als agrarisch bedrijf bent bestemd. De meeste gemeenten accepteren producten van agrariers uit uw omgeving ook nog als huisverkoop.

Bijzondere Open dag
U kunt Eten bij de Boer ook presenteren als een bijzondere open dag en/of een evenementenmelding doen indien nodig.

Het wordt pas anders wanneer de activiteit:
- veel ruimte vraagt
- verbouw of nieuwbouw vereist
- veel mensen trekt
- een regelmatig karakter heeft en een structurele inkomstenbron is.

Bestemmingsplan
Pakt u Eten bij de Boer structureel aan en organiseert u het vaker? Dan moet uw bedrijf een bestemming hebben die de ontvangst van gasten toe laat. Naast een agrarische bestemming heeft u een nevenbestemming recreatie of horeca nodig.

Drank schenken
Wanneer u zelf alcohol wilt schenken op uw bedrijf heeft u officieel een **Drank- en Horecavergunning** nodig. Hiervoor gelden de volgende voorwaarden:
- de horeca moet worden toegestaan in het bestemmingsplan
- de inrichting van de ruimte moet aan bepaalde eisen voldoen, en
- u heeft als ondernemer het diploma Sociale Hygiëne nodig

Wanneer u slechts een enkele keer een diner wilt organiseren, kunt u beter een andere oplossing zoeken. Vraag of uw gemeente het schenken van alcohol een keertje wil gedogen, of vraag een tijdelijke ontheffing aan. Benadruk hierbij dat:
- het een eenmalige actie is (vergelijkbaar met een open dag)
- het om een besloten gezelschap gaat (alle gasten hebben immers gereserveerd)

Wanneer de gemeente geen ontheffing wil verlenen, zijn er nog verschillende opties:
- u verkoopt de drank per fles en de gasten schenken het zelf uit. In dit geval moet u wel een vergunning hebben van

Controle alcoholgebruik
Let op: sinds 1 januari 2012 is de gemeente aangewezen voor de controle op alcoholgebruik en niet meer de nVWA. Realiseert u zich dat de controle nu dus zeer dicht bij huis is!

de gemeente voor een slijtlokaliteit voor zwak alcoholische dranken. De bijbehorende eisen van de Drank- en Horecawet kunt u downloaden van www.wijn.nl
- u vraagt het gezelschap zelf hun drank mee te nemen en laat hen ook zelf inschenken
- u huurt een cateraar in die wel beschikt over de benodigde papieren
- u nodigt een wijnboer of -handelaar uit bij uw diner en laat hem/haar de alcoholische dranken verkopen

Deze opties kunt u echter niet te vaak toepassen (niet meer dan 4-6x per jaar). Uw locatie voldoet immers niet aan de benodigde eisen, waardoor u het risico loopt als een niet-legale horecalokaliteit te worden beschouwd. Wanneer u Eten bij de Boer echt als nevenactiviteit wilt ontwikkelen, ontkomt u op termijn niet aan een Drank- en horecavergunning. Hetzelfde geldt voor alle bijbehorende vergunningen die nodig zijn voor een "echt" café of restaurant (zoals een exploitatievergunning, gebruiksvergunning, Melding 8.40/Wet milieubeheer en Bibob). Wanneer er alcohol geschonken of verkocht wordt, dient er altijd iemand aanwezig te zijn die beschikt over een **Verklaring Sociale Hygiëne**. Met de huur van een cateraar of wijnhandelaar (ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel) is dit geregeld. Anders dient u deze zelf te halen. Dit kan door middel van een korte cursus of zelfstudie, afgesloten met een examen.

Verder is het van belang dat u nooit alcohol verkoopt of schenkt aan jongeren onder de 18 jaar!

Exploitatievergunning
Een exploitatievergunning kan verplicht zijn voor ontvangstruimtes waar meer dan 50 personen tegelijk verblijven. Dit is tegelijk met uw bouwvergunning geregeld of aanvullend als u het gebruik verandert. Hierbij moet u voldoen aan de eisen voor bijvoorbeeld sluitingstijden en nooduitgangen.

Terrasvergunning
Aangezien terrasvergunningen bedoeld zijn om terrassen binnen de bebouwde kom te regelen, zijn zij niet van toepassing voor het buitengebied. Voor een eenmalig evenement als Eten bij de Boer hoeft u dus geen terrasvergunning aan te vragen. Hier heersen nog wel eens misverstanden over.


foto: Henk Oostland



Stap 2 - Locatie in orde maken

Wanneer u gasten te eten krijgt dient niet alleen uw dinerlocatie, maar ook uw keuken en erf, hierop ingericht te zijn.

Erf

Gasten moeten uw bedrijf goed kunnen vinden. Borden of wegwijzers langs de weg kunnen dan handig zijn, maar mogen niet zomaar. De regels hiervoor staan in de Algemene Plaatselijke Verordening (APV) die u kunt opvragen bij uw gemeente. Vraag voor het plaatsen van een bord altijd toestemming aan de eigenaar of beheerder van de weg (gemeente, waterschap of provincie). Soms wordt het niet toegestaan, heeft u een vergunning nodig of moet u er voor betalen. Het kan ook dat u gewoon mag aansluiten bij de gemeentelijke bebording. Overleg dit met de ambtenaar die bouwvergunningen in zijn portefeuille heeft.

Zorg verder voor voldoende parkeerplaatsen die u duidelijk aangeeft. Dit voorkomt overlast door geparkeerde auto's langs de openbare weg.

In de 'Code voor hygiëne op kinderboerderijen' (te downloaden van www.vwa.nl) staan goede tips voor boerderijen die te maken hebben met bezoekers. Enkele hiervan zijn:

- zorg voor voldoende handen wasgelegenheid
- bewaar voer goed afgesloten in verband met verontreinigingen en plaagdieren
- plaats een informatiebord met de belangrijkste gedragsregels voor bezoekers
- hanteer het vuile en schone weg principe (de schone weg voor bezoekers en de vuile weg voor vee en medewerkers die intensief contact hebben met de dieren)
- let er op dat kinderen onder de 5 jaar altijd onder begeleiding zijn van een volwassene

Extra veiligheidsmaatregelen

Een ongeluk zit in een klein hoekje. Zeker wanneer er kinderen op uw bedrijf komen, zijn extra veiligheidsmaatregelen nodig. Denk hierbij aan:

- houd bestrijdingsmiddelen en andere chemische middelen buiten het bereik van kinderen
- zorg dat er geen kinderen op hooi- of strozolders kunnen gaan spelen. Sluit deze af of verwijder de ladder
- schakel machines uit en verberg gereedschappen
- zorg dat er geen landbouwmachines op het erf rijden tijdens het bezoek
- zorg dat de mestput goed is afgesloten
- zorg dat de gasten op een veilige manier met de dieren in aanraking komen. Laat ze niet achter een koe of paard langslopen; houd ze buiten het bereik van horens, waarschuw voor bijten
- zorg dat bezoekers niet met hun handen tussen een zelfsluitend voerhek komen, wanneer de koe haar kop erdoor steekt
- zet eventueel een ontsmettingsbak bij de ingang van de stal voor het reinigen van schoeisel. Leg hierbij de werking aan de bezoekers uit
- zorg dat er een goede en volledige EHBO-doos beschikbaar is

Van de site www.metdeklasdeboerop

Krachtstroom
Zeker wanneer in de stal gekookt wordt, is elektrische kookapparatuur aan te raden. Gas met open vuur is dan gevaarlijk. Denk er om dat deze apparaten veel stroom verbruiken. Waarschijnlijk heeft u krachtstroom nodig om te voorkomen dat uw stoppen doorslaan. Met een kleine aanpassing bij de meterkast is dit zo geregeld. Een dikke kabel, om de krachtstroom naar het verdeelblok ter plaatse te leiden, kunt u vaak wel huren van het installatiebedrijf die het stopcontact bij de meterkast aanlegt.



Hierboven ging het om ongelukken voorkomen met dieren of materialen van het boerenbedrijf. Maar ook speeltoestellen op uw eigen erf, kunnen een risico opleveren. Ook al zijn ze alleen voor uw eigen kinderen bedoeld, wanneer uw gasten er bij kunnen komen bent u aansprakelijk.

Keuken

Wanneer een extra keuken geïnstalleerd wordt, zorg er dan voor dat de ruimte:

- goed kan worden schoongemaakt en onderhouden
- voldoende werkruimte biedt om hygiënisch te werken (liefst met twee aparte werkplekken voor verse of rauwe gerechten en voor bereide of verhitte gerechten)
- geen condens en schimmelvorming vertoont
- voldoende plaats biedt voor het opslaan van eet- en drinkwaren
- beschikt over een voldoende warm en/of koud stromend drinkwater
- beschikt over voldoende ventilatie, verlichting en afsluitbare afvalbakken
- vrij is van ongedierte

Daarnaast is het belangrijk om goed materiaal aan te schaffen. Er is niets vervelender dan te kleine pannen die overkoken, pannen waar alles in aanbakt of messen die niet willen snijden.



Indien u een chef-kok of cateraar inhuurt maak dan duidelijke afspraken over wie waarvoor zorgt en wie wat doet. U kunt hier beter iets meer tijd aan besteden, dan dat u tijdens het diner voor verrassingen komt te staan.

Dinerlocatie

Bij Eten bij de Boer draait het om de beleving, een bijzondere dinerlocatie draagt hier aan bij. U kunt dus prima de tafels dekken in de stal, in de kas of bij mooi weer buiten in het veld (houd wel een slechtweer voorziening achter de hand). Zorg voor een sfeer die bij uw bedrijf past en besteed aandacht aan de aankleding. Hier hoeven geen dure decoraties voor te worden aangeschaft, vaak kunnen materialen die al op het bedrijf aanwezig zijn net zo goed. Probeer creatief te zijn en met originele ideeën te komen.



Het kan zijn dat u gaat werken met verschillende soorten servies en bestek, omdat u niet voldoende van één soort heeft. Hiervoor gelden de volgende tips:

- zet de verschillende borden en kopjes om en om
- zorg voor eenheid in de tafellakens
- zet mooie (veld)boeketten op tafel die afleiden van het servies

Ook de praktische zaken verdienen uw aandacht. Zorg voor:

- schone toiletten (liefst een aparte voor heren en voor dames) en regelmatige controle hiervan
- genoeg tafels, stoelen, glazen, servies en bestek
- voldoende afvalbakken

Wanneer u niet over een extra toilet beschikt, kunt u ook een toiletblok huren.

Veiligheid

Het is erg belangrijk dat u denkt om de veiligheid van uw gasten. Dit is geregeld in de Arbowet. Voorschriften waar u rekening mee dient te houden zijn:

- minimaal 1 BedrijfsHulpVerlener per 50 gasten
- een maximum aantal personen dat is toegestaan in een ruimte (dit is afhankelijk van de som van de breedte van de uitgangen: 1 persoon per cm)
- voldoende vluchtroutes die duidelijk zijn aangegeven
- voldoende ventilatie
- blusapparatuur (1 apparaat per 150 m2)
- geen brandbare materialen en versieringen gebruiken
- zorg dat u telefoonnummers van hulpdiensten bij de hand te heeft

In de brochure “Wat mag ik?” staan 10 aandachtpunten wat betreft brandveiligheid. U kunt deze brochure downloaden www.landco.nl bij publicaties.



Stap 3 - Verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid

Hoe goed u alles ook voorbereidt; een ongeluk zit in een klein hoekje. De vraag is dan wie er gaat betalen als er sprake is van schade of letsel.

Het is goed om te bedenken dat u altijd verantwoordelijk bent voor uw gasten. Verantwoordelijkheid is de zorgplicht naar uw gasten; deze moet u zelf oppakken. U bent echter niet altijd aansprakelijk. Aansprakelijk betekent dat u vervolgbaar bent voor schade bij een van uw gasten, veroorzaakt binnen uw verantwoordelijkheid. Aansprakelijkheid kunt u verzekeren.

Wanneer u een nieuwe activiteit als Eten bij de Boer opstart is het verstandig om contact op te nemen met uw verzekeringsmaatschappij. U kunt dan bespreken in hoeverre uw huidige bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering zaken als erfbezoek dekt. Ook voor productaansprakelijkheid kunt u zich extra verzekeren. Wanneer er namelijk iets met een eigengemaakt product mis gaat, is de producent altijd aansprakelijk. Vaak is de premieverhoging gering, maar als u het niet meldt, kan het zijn dat u onderverzekerd bent. Voor meer informatie kunt u de brochure 'Risico, verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid in de multifunctionele landbouw' downloaden op www.landco.nl.

Stap 4 - Menu bedenken

Eigen producten

Uiteindelijk draait dit concept om het dineren. Het is belangrijk dat dit gedeelte goed staat en naar wens is van uw gasten. Gebruik zoveel mogelijk eigen producten, ook als u een kok of cateraar inschakelt. Wanneer u hier geen hele maaltijd van kunt bereiden, kunt u aanvullende producten inkopen bij naburige collega boeren of de plaatselijke bakker of slager. Op die manier komt alles toch uit de streek. Heeft u een biologische boerderij, dan wilt u waarschijnlijk een maaltijd bereiden van biologische producten. Voor aanvulling van uw eigen assortiment kunt u dan terecht bij een biologische winkel. Er zijn ook biologische webwinkels die bij u aan huis bezorgen.

Slow food
Dennis Rerink van Erfgoed Bossem raadt aan om het eten simpel en puur te houden. Het gaat om de smaak en het verhaal dat je erbij wilt vertellen. Op erfgoed Bossem streeft men naar Slow Food: lekker, puur en eerlijk voedsel. De brandrode runderen, krijgen er de tijd om te groeien, mogen lekker buiten lopen en krijgen een goed dieet voorgeschoteld. En dat proef je!

Keuze

De meeste gasten willen graag een keuze uit meerdere gerechten. Voor dit concept is een à la carte menu echter niet haalbaar

en niet nodig. U kunt een compromis bieden door bijvoorbeeld twee soorten soep te serveren en bij de hoofdmaaltijd schalen met verschillende soorten groenten, salades en bijgerechten op tafel te zetten. Gasten mogen wel verwachten dat u in kunt spelen op dieetwensen. Hetzelfde geldt voor een vegetarische variant op het diner.

Menukaart
Gasten vinden het leuk wanneer zij een menukaart krijgen met een beschrijving van de gerechten en de ingrediënten. Deze menukaart wordt vaak mee naar huis genomen als aandenken. Het is daarom handig om ook de adresgegevens en openingstijden van uzelf en eventuele collegaboeren op de kaart te vermelden.

Stap 5 - Tarief bepalen

Hoeveel vraagt u voor een diner aan uw gasten? Dit hangt af van uw motivatie, uw doelgroep en uw kosten.

Het is mogelijk om gewoon een prijs te bedenken die u redelijk lijkt. Toch is het ook belangrijk om inzicht te krijgen in hoeveel het diner u werkelijk kost. Dit geldt zeker als u het vaker wilt organiseren.

Maak daarom een begroting van alle kosten


Boergondisch feestmaal foto: Dick Boschloo

die u kwijt bent. Dit kunnen zijn:
- ingrediënten (reken van uw eigen producten de verkoopprijs)
- inhuur van apparaten
- inhuur van catering en/of kok
- inhuur van personeel
- kosten voor PR
- kosten voor aankleding
- overige kosten (water, elektra, schoonmaakmiddelen, etc.)

Houd daarnaast een lijstje bij van alle werkzaamheden die u verricht en de tijd die u daarmee kwijt bent. Het is aan u of u deze uren mee wilt rekenen in het tarief van uw maaltijd. Maar in elk geval zullen zij meespelen bij uw afwegingen of u vaker een diner wilt organiseren.

U kunt nu uw kosten delen door het aantal betalende gasten. Op deze manier krijgt u een idee wat een diner ongeveer kost en of u er winst op kunt maken of niet. Rekening houdend met uw doelgroep en de setting (geen 3 sterren restaurant) zou 30 tot 35 euro een mooie prijs zijn voor een 3-gangen menu (exclusief drankjes). Reken voor kleine kinderen uiteraard een lager tarief (bijvoorbeeld 10 euro). Geef niet te gemakkelijk korting, want gasten rekenen hier dan de volgende keer weer op!

Drank afrekenen
Bedenk van te voren of drankjes bij de prijs inbegrepen zijn of niet. Het eerste is makkelijker, maar dan moet de prijs van het diner wel met 5 tot 10 euro omhoog. Dit kan mensen afschrikken. Vermeld de prijzen van de drankjes op de menukaart wanneer u deze apart wilt afrekenen en houd het drankgebruik per gezelschap of individu bij.

Tijdstip van activiteit
Plan de activiteit voor het diner. Tijdens het welkomstdrankje en de rondleiding over het erf kunnen de gasten alvast kennis maken met elkaar. Op die manier hebben zij genoeg gespreksstof aan tafel, ook als zij naast onbekenden komen te zitten.



Stap 6 - Extra activiteit voorbereiden

Beleving
Door een extra activiteit aan te bieden kunnen de gasten de boerderij nog meer beleven. U kunt bijvoorbeeld tijdens een rondleiding laten zien waar het eten vandaan komt. Pas uw verhaal aan de groep aan en vermijd vaktaal. Is de groep te groot voor een rondleiding (meer dan 50 personen), splits hem dan in tweeën. De belevingswaarde wordt extra vergroot wanneer de gasten ook zelf iets kunnen plukken, proeven of doen.

Dagje uit
Dagrecreatie op het platteland is steeds meer in trek. Om een breder publiek aan te spreken kunt u het diner koppelen aan een activiteit als een workshop kaas maken, een middagje wilgenknotten of een spelletje boerengolf. Op die manier kunnen de gasten er echt een dagje uit van maken. Iedere gast of groep zal een eigen idee hebben bij het Eten bij de Boer. Het is aan u om hier zoveel mogelijk op in te spelen, zodat iedere gast uiteindelijk tevreden uw bedrijf verlaat.



Stap 7 - Gasten uitnodigen

Plan uw activiteit bij voorkeur in een periode dat u mooi weer verwacht. En let er ook op dat die dag geen andere belangrijke zaken als een dorpsfeest of een voetbalwedstrijd van het Nederlands elftal gepland staan.

PR
Vervolgens gaat u uw activiteit promoten. Dit kan op veel verschillende manieren.

Website: Zorg dat uw bedrijf een website heeft en houd deze actueel. Neem bepaalde woorden waar mensen op googlen op in uw verhaal (diner, eten bij de boer, streekproduct, activiteit) zodat ze bij uw site uitkomen.
Social media: Maak gebruik van Facebook en twitter. Hiermee kunt u veel mensen bereiken en het is nog gratis ook.
Nieuwsbrief of mailing: Wanneer u uw klanten registreert kunt u hier uw voordeel mee doen. U kunt uw klanten dan persoonlijk uitnodigen via een mailing. Ook kunt u hen op de hoogte houden van nieuwe activiteiten

Reclame
Tevreden klanten zijn belangrijk. Zij zorgen voor mond-tot-mond reclame.
Dat is niet alleen gratis, maar ook de beste manier om nieuwe klanten te krijgen.



door middel van een nieuwsbrief. Zorg bij een nieuwsbrief wel dat klanten zich kunnen afmelden wanneer ze geen interesse hebben.
Flyers: deze kunt u in uw boerderijwinkel naast de kassa leggen of huis-aan-huis laten verspreiden met de lokale reclamefolders.
Posters: Deze kunt u ophangen in alle openbare gebouwen die hier gelegenheid voor geven (denk aan de buurtsuper, de bibliotheek, het dorpshuis) en natuurlijk op uw eigen bedrijf.
Persberichten: Schrijf een leuk stukje en mail dit 4-6 weken van tevoren naar de regionale pers. Maak er niet teveel een reclameboodschap van, want dan loopt u het risico dat u ervoor moet betalen. Benadruk dat het om iets nieuws gaat en vermeld pas op het laatst de prijs en dat gasten zich moeten aanmelden. Ook kunt u na afloop een verslagje met foto's sturen. Dit is goede reclame voor een volgende keer! U kunt natuurlijk ook een paar journalisten uitnodigen om (gratis) mee te komen eten.
Persoonlijke uitnodiging: Wanneer u de gelegenheid heeft, nodig dan ook mensen persoonlijk uit. Dit werkt erg effectief.

Welke manier het beste is hangt van uw doelgroep af. Campinggasten bereikt u eenvoudig door een poster op te hangen, voor klanten uit de buurt volstaat een postertje bij de buurtsuper en een stukje in de dorpskrant, maar voor nieuwe klanten zult u meer uw best moeten doen. Een tip met betrekking tot PR: herhaal de boodschap, vertel het vaak en via meerdere middelen. Een logo en vaste huisstijl zijn handig voor de herkenbaarheid.

Om nieuwe klanten te bereiken kunt u uw activiteit ook aankondigen via verschillende websites, zoals: Van Eigen Erf, Lekker naar de Boer, de Week van de Smaak.

Er zijn ook verschillende bestaande initiatieven op dit terrein. Wanneer u hierbij aan sluit nemen zij (een deel van) de werving over. Dit zijn onder andere:

- **boergondisch feestmaal:** voor biologische boeren met directe verkoop
- **buitengewoon in het Land:** voor bijzondere locaties (topsegment)

Denk bij alle vormen van PR om de 5W's:

1. wie
2. wat
3. waar
4. waarom
5. wanneer

Aantal gasten

Stel een maximum aan het aantal gasten dat u kunt ontvangen. Dit maximum hangt vooral van de aanvullende activiteit af. Wanneer het een workshop betreft, kan 15 gasten het maximum zijn (afhankelijk van de beschikbare ruimte en de activiteit). Terwijl u misschien wel 100 gasten kunt ontvangen als het om een diner met rondleiding gaat.
Leg voor u zelf ook een minimum vast. Indien het aantal aanmeldingen tegenvalt, is het wellicht beter om het diner te verplaatsen.

Groepen
Voor u als ondernemer is het een handig om in te zetten op groepen. Dit is namelijk veel makkelijker. Je kunt vooraf goed afstemmen wat de wensen zijn en wat het budget is. Er is vaak één contactpersoon met wie duidelijke afspraken gemaakt kunnen worden (definitieve aantal, tijdstip van aankomst en vertrek).



Reserveringen
Het is handig om te weten hoeveel gasten er komen, werk daarom met reserveringen. Dit kan via inschrijving op een lijst op uw bedrijf, telefonisch, per mail of via een boekingssite. Noteer ook het mailadres van de gasten (of wanneer zij dit niet hebben, hun telefoonnummer). U kunt eventuele wijzigingen dan nog doorgeven. Vraag bij de reservering ook naar dieetwensen.

Het is het beste om mensen bij de reservering meteen te laten betalen. Dan is de kans het grootst dat zij ook echt zullen komen. Geef hen wel de mogelijkheid om te annuleren en bepaal een termijn (bijvoorbeeld 14 dagen) tot wanneer de gasten hun geld terug kunnen krijgen. Daarna kunnen gasten bij verhindering hun reservering aan iemand anders doorgeven.

Stap 8 - Producten inkopen, bewaren en verwerken

Wanneer u eten voor gasten wilt bereiden dient u geregistreerd te zijn bij de nieuwe Voedsel en Waren Autoriteit (nVWA).De meeste landbouwbedrijven zijn dit automatisch.

Voedselveiligheidsplan
Voor de verkoop en bereiding van levensmiddelen hoeft u geen vergunningen aan te vragen. Wel is er Europese wetgeving voor het leveren van veilige eet- en drinkwaren. Om de veiligheid van bewerkte producten te kunnen garanderen is een voedselveiligheidsplan of HACCP-systeem (Hazard Analysis Critical Control Points) verplicht. Met behulp van dit systeem wordt bepaald waar gevaren voor de gezondheid kunnen ontstaan. Vervolgens wordt er vastgelegd welke maatregelen genomen moeten worden om de risico's te verminderen.

Het is handig om uw voedselveiligheidsplan te baseren op een bestaande hygiënecode, dat scheelt u tijd en geld. De meest algemene is de Hygiënecode voor de horeca, deze kunt u downloaden via www.kenniscentrumhoreca.nl. Daarnaast zijn er speciale hygiënecodes voor bijvoorbeeld de verkoop van zuivel, kaas en vlees, groente en fruit en ijs. Kijk voor een overzicht van alle goedgekeurde hygiënecodes en waar die te vinden zijn op www.vwa.nl. Wanneer er geen code is die bij u past, mag u ook uw eigen voedselveiligheidsplan opstellen.

In de Hygiënecode voor de horeca worden onderwerpen als persoonlijke hygiëne, schoonmaak, temperatuurbeheersing van etenswaren en inrichting van bedrijfsruimten besproken. Maar ook waar u op moet letten bij inkopen, bewaren, bewerken en serveren van producten.

Enkele belangrijke eisen die de Warenwet aan u stelt zijn:
- uw verkoopruimte en opslag moeten

Groepen
Voor u als ondernemer is het een handig om in te zetten op groepen. Dit is namelijk veel makkelijker. Je kunt vooraf goed afstemmen wat de wensen zijn en wat het budget is. Er is vaak één contactpersoon met wie duidelijke afspraken gemaakt kunnen worden (definitieve aantal, tijdstip van aankomst en vertrek).

schoon zijn
- het is nooit toegestaan eten voor gasten in uw eigen privékeuken te bereiden
- hygiëne-eisen worden strenger als u meer risicovolle verkoop- of bereidingswijzen volgt, of als u voor kwetsbaardere groepen kookt
- bederfelijke producten bewaart en transporteert u gescheiden en gekoeld. Hiervoor is een geijkte thermometer nodig

Uw voedselveiligheidsplan dient in het bedrijf aanwezig te zijn en voor eventuele medewerkers altijd toegankelijk. Bewaar daarom een uitgeprint exemplaar op een vaste plaats in het bedrijf.

Controle
U en uw personeel dienen op een verantwoorde en veilige manier met eet- en drinkwaren om te gaan. De Inspectie Gezondheidsbescherming van de nVWA (vroeger de keuringsdienst van Waren) kan dit onaangekondigd komen contoleren. Tijdens de controle wordt beoordeeld of:
- u en uw medewerkers voldoende kennis hebben
- de kennis wordt toegepast
- u controleert of de kennis wordt toegepast
- er hygiënisch wordt gewerkt

De controleur zal voor vertrek het resultaat van de controle aan u melden. Als er een overtreding is geconstateerd ontvangt u een schriftelijke waarschuwing of een boete. Ook zal er sneller weer een nieuwe inspectie worden uitgevoerd om te controleren of u dan wel goed werkt.




foto: Fotostudio X-pose

Cadeaupakketje

Gasten vinden het leuk om iets mee te nemen dat hen aan het diner herinnert. U kunt bijvoorbeeld de gebruikte ingrediënten verkopen. Maak een handzaam pakketje van ongeveer 10 euro, dat u al tijdens de rondleiding aankondigt en aan het eind verkoopt. Verpakte producten moeten van een etiket zijn voorzien. Onverpakte producten mag u zo in een doosje of tasje aanbieden.

Stap 9 - Het diner

Ontvangst

Een belangrijke reden voor de gasten om te komen eten is dat zij willen kennismaken met u en uw bedrijf. Ontvang dus iedereen hartelijk en bied bijvoorbeeld een welkomstdrankje aan. Ook stellen bezoekers het op prijs als u ze even wijst waar ze hun jas op kunnen hangen en waar de toiletten zijn. Zorg ervoor dat u een zithoekje heeft waar gasten kunnen plaatsnemen die te vroeg zijn.

Serveren

Voor het diner kunt u kiezen uit drie vormen van uitserveren:

- u bedient alle gasten aan tafel
- u zet een buffet klaar, of
- u zet schalen op tafel voor 4-6 personen

De eerste optie is veel werk en u heeft kans dat het eten van de eerste gasten koud is voordat de laatste hun bord gekregen hebben. Een ander nadeel is dat iedereen een gelijke portie krijgt, terwijl er altijd grote en kleine eters zijn. Een buffet is makkelijker (ieder kan nemen wat hij of zij wil), maar verpietert wel snel. De tussenvorm van schalen op tafel is de meest praktische. Deze manier van serveren past ook goed bij Eten bij de Boer.

Personeel

Om alles soepel te laten verlopen heeft u voldoende personeel nodig. Bij een diner horen werkzaamheden als drankjes schenken, eten uitserveren, tussendoor afruimen en afwassen. Hoeveel personeel u nodig heeft is lastig te zeggen, omdat dat afhangt van een aantal factoren: manier van serveren, ervarenheid van het personeel en of er ook drankjes geschonken worden. Een grove richtlijn is een persoon in de bediening per 20 gasten. Wanneer uw personeel niet ervaren is, kunt u beter met meer mensen werken. Tel u zelf niet mee: u wilt immers voldoende tijd hebben om uw gasten te woord te staan en over het algemeen een oogje in het zeil te houden.

Afronding

Benoem wanneer u wilt gaan afronden, dit kan door de laatste ronde aan te kondigen. Dit geeft mensen duidelijkheid en het komt vriendelijker over dan alvast gaan opruimen. Bij vertrek kunt u mensen een hand geven en vragen of alles naar wens was.





foto: Fotostudio X-pose

Stap 10 - Tot slot

Het diner is geweest en hopelijk is alles naar wens verlopen. Ga bij u zelf na of u nog eens een diner wilt organiseren. Wanneer dat het geval is, is het handig om het eerste diner te evalueren. Doe dit het liefst met alle direct betrokkenen (uw partner, medewerkers, vrijwilligers en de kok of cateraar indien aanwezig). Ga alle activiteiten van de voorbereidingen en het diner zelf stap voor stap bij langs. Bedenk wat goed ging, wat niet en wat eventueel beter had gekund. Doe dit het liefst zo snel mogelijk na het diner, dan ligt alles nog vers in het geheugen. Maak aantekeningen en schrijf verbeterpunten op voor een volgende keer. Wanneer u ergens niet uit komt kan een collega, die ook Eten bij de Boer organiseert, u misschien helpen. Op die manier kunt u kennis en ervaring uitwisselen.

Verder is het natuurlijk belangrijk om te weten wat de gasten van het verblijf op uw bedrijf vonden. U kunt hen op de avond zelf vragen om een korte vragenlijst in te vullen, of u kunt deze later per mail sturen.

Voor de PR is het goed om een verslagje met foto's op uw site en op Facebook te zetten. Dit kunt u ook als persbericht naar de lokale kranten sturen.

De gasten vinden het leuk om een binding te krijgen met u en uw bedrijf: houd hen daarom op de hoogte van ontwikkelingen en verdere activiteiten en diners.

Eten bij de Boer als extra bedrijfstak
Het is niet eenvoudig van Eten bij de Boer een structurele en winstgevende activiteit te maken. Dat het wel mogelijk is bewijst het bedrijf Erfgoed Bossem. Hier is men 7 jaar geleden begonnen met koken voor gasten. Eerst werd een cateraar ingehuurd. Nu is er een kok in dienst en komen er 3000 tot 4000 gasten per jaar. Eigenaar Dennis Rerink: "Het feitelijke koken is complex, hier is kennis van zaken voor nodig. Als je het structureel doet begin je feitelijk een restaurant. Hiervoor moet je op de hoogte zijn van de wet- en regelgeving en heb je goede mensen om je heen nodig. Wij hebben geleerd met vallen en opstaan. Maar het was zeker de moeite waard. Onze table d'hôte voegt echt iets toe en bindt mensen aan ons bedrijf".

Er is dankbaar gebruik gemaakt van de afstudeerscriptie '*Onderzoek naar de Kritische Succesfactoren van Eten bij de Boer*' van Annemarie Huizinga en Bert Veenstra (Hogeschool Van Hall Larenstein). Daarnaast vormden de brochures '*Wat mag ik?*' en '*Boergondisch! Culinaire activiteiten op de biologische boerderij*' van Maria van Boxtel, Helmer Wieringa (Land & Co) en Iris van de Graaf (Van Eigen Erf) een uitstekende bron van informatie.

Links

www.bijdeboereten.nl
www.khn.nl
www.kenniscentrumhoreca.nl
www.landregels.nl
www.landco.nl
www.metdeklasdeboerop.nl
www.multifunctionelelandbouw.net
www.vaneigenerf.nl
www.vwa.nl