

Nieuw businessmodel voor de kinderboerderij: niet kinderachtig!

> Vivian Siebering en Jeroen Klomp

“Wat een sfeervolle, gastvrije plek is onze kinderboerderij. We gaan zelfs regelmatig zonder de kinderen. Laatst had ik er een workshop RecycleArt en binnenkort weer de Green Country Fair. Mijn man Bas kon afgelopen week testrijden met een Tesla en leent zijn hogedrukspuit uit aan de deelcorner.

Ik haal er mijn biologische streekbox op en pluk zelf kruiden voor het avondeten. Vaak zitten we met vrienden op het terras en zien we vanaf een afstandje onze kinderen spelen. Ja, het voelt als onze tweede achtertuin.”

Spreken bezoekers in de toekomst zo over de kinderboerderij?

De toekomst van de kinderboerderij

Een vraagstuk waar menig wethouder en ambtenaar zich op dit moment het hoofd over breekt. Sluiten kan niet zomaar, dan komt de bevolking in opstand. Slecht voor je reputatie. Maar blijven subsidiëren kan niet altijd meer. Om de kinderboerderij draaiend te houden is dus een verdienmodel nodig dat andere inkomstenbronnen en nieuwe partners toelaat. Een hybride businessmodel, waarin veel kleine inkomstenbronnen subsidie bijna overbodig maken dat past bij het natuurlijke karakter en de uitstraling van de locatie. Dit is heel goed mogelijk: door aan te haken bij de energie in de samenleving en naast natuur ook een groene lifestyle centraal te stellen.

Groeipotentieel

Net als in de natuur, ben je als kinderboerderij onderdeel van een groter geheel: je (leef)omgeving. Van Darwin leerden we: hoe beter je bent aangepast op je omgeving, hoe groter je kans op overleven.



Een smakvolle boerderijwinkel voor de bewuste consument (De Olmenhorst)

Je aanpassen aan je omgeving betekent dat je relaties aangaat met de elementen in je omgeving. Het gaat om inleven in, luisteren naar en verleiden van je omgeving. Op basis hiervan kan je je verbreden: naar thema's als verantwoord eten en duurzame lifestyle, naar een andere benutting van je ruimte zoals stadslandbouw en Het Nieuwe Werken en naar nieuwe doelgroepen zoals volwassenen en ouderen.

Een kinderboerderij heeft alles in huis om een plek te creëren met behoud van authenticiteit, die aantrekkelijk is voor een breder publiek (Placemaking). Wat ons betreft zit daar de crux voor de oplossing voor je verdienmodel: voeg meer waarde toe aan je omgeving en je overlevingskansen groeien.

Hoe goed is jouw kinderboerderij aangepast aan zijn omgeving? Deze vier vragen helpen je op weg:

1. Welke ontwikkeling zie je om je heen?

Er zijn drie grote ontwikkelingen aan de gang die relevant zijn voor elke boerderij. Ten eerste, de bezuinigingen van gemeenten, van oudsher de grootste inkomstenbron van veel kinderboerderijen. Daarnaast is dat de ontwikkeling van een energieke samenleving, mensen die in hun eigen buurt met buurtgenoten initiatieven ontplooiën, zoals buurtmoestuinen en energie-coöperaties. Tenslotte heeft een steeds grotere groep Nederlanders belangstelling voor plattelandstoerisme. Vooral voor de verkoop van eigen producten of teelt. Dit betekent kansen voor boerderijwinkels, streekmarkten en duurzame foodconcepten.

2. Wie wonen of werken er allemaal binnen een straal van een paar kilometer?

De ouders met kleine kinderen, die ken je al. Wie zijn die mensen in jouw omgeving met wie je nog geen relatie hebt? Zzp-ers, mensen met een buurtinitiatieven, mensen zonder werk, medewerkers van bedrijven, ouderen, duurzame ondernemers etc.

3. Met wie heb je al een relatie?

Hoe ziet die relatie eruit? Hoe goed kennen jullie elkaar? Hoe vaak zien jullie elkaar? Kan je de relatie ook anders invullen? Stel: je ziet de gemeente niet als subsidieverstrekker, maar als partner. Dan kijk je meer naar: wat kan de kinderboerderij bijdragen aan beleidsdoelstellingen van de gemeente? Op gebied van energie, afval of werkgelegenheid? En de bezoekers van je boerderij, de ouders met jonge kinderen, maar ook de bewuste consument: kun je daar een intensievere relatie mee aangaan? Kan een bezoek aan de kinderboerderij voor hen nog meer functies hebben? Zoals gelijk even biologische boodschappen doen, iets laten repareren of speelgoed ruilen?

4. Met welke mensen in je omgeving heb je nog geen relatie?

Zou je hen kunnen betrekken bij de boerderij? Welke behoefte kunnen zij hebben, waar jij iets in zou kunnen betekenen? En welke behoefte heb jij waar zij misschien iets in kunnen betekenen? Zzp-ers kunnen behoefte hebben aan een werkplek, buurtinitiatieven aan een vergaderplek,

mensen zonder werk hebben behoefte aan een zinvolle dagelijkse bezigheid, bedrijven aan een vergaderplek, buurtbewoners aan een plek om lokaal voedsel te verbouwen of te verkopen, duurzame ondernemers willen hun product promoten, etc. En andersom: op een kinderboerderij is er altijd werk genoeg: zijn mensen in de buurt daarvoor in te zetten? Voor het verzorgen van de dieren, voor het tuinieren met of zonder kinderen, voor het verzorgen van een workshop of het organiseren van een oogstfeest?

Gezocht: kinderboerderijen met lef

De hamvraag bij alle mooie ideeën blijft altijd: hoe krijgen we dat financieel rond? Wij denken dat het belangrijk is om naast geld ook alternatieve systemen te ontwerpen waarmee je zaken kunt doen. Transacties kunnen ook in punten plaatsvinden, met een alternatieve munt of via ruildiensten.

Wij zoeken kinderboerderijen die met ons op ontdekkingsstocht willen gaan.

Interesse? Mail of bel Vivian of Jeroen.

- Vivian Siebering (Een natuurlijke kijk) | (06) 46 37 50 25 viviansiebering@planet.nl | www.eennatuurlijkekijk.nl: meer inspiratie en het (gratis) e-book: 'Nieuwe businessmodellen voor NME'.
- Jeroen Klomp (Zusténebol) | (06) 53 13 17 66 zustenebol@gmail.com | www.zustenebol.com: samen op weg naar groene lifestyle.

