

# Nieuwe klanten op de boerderij

Een op de vijf boerenbedrijven combineert de agrarische productie met zorg, camping of winkel. Een goede boterham daaraan verdienen vraagt veel ondernemerschap. 'Je moet continu een goed product bieden, communicatief sterk zijn, een strategische visie ontwikkelen en goed kunnen organiseren.'

TEKST MARION DE BOO FOTO HOLLANDSE HOOGTE INFOGRAPHIC STEFFIE PADMOS







Op het erf kraait een haan en het ruikt er naar koeien. In de hoge, ruime potstal scheert een zwerm mussen, een kriehaan pikt een graantje mee. Runderen met krullerige vachten en kromme hoorns staan tevreden van hun hooi en maïs te eten. 'Dit zijn Italiaanse Marchigiana vleeskoeien', vertelt Tineke van den Berg van De Stadsboerderij in Almere. 's Zomers lopen ze buiten in het Hulkensteinse bos. We hebben dit ras gekozen omdat het vriendelijke, gezonde dieren zijn, die probleemloos afkalven. Bovendien heeft het vlees een laag cholesterolgehalte.'

De Stadsboerderij omvat akkerbouw, groenteteelt, vee en een publieksfunctie. Bewoners van de omringende nieuwbouwwijken kunnen hier de biologische landbouw leren kennen. Al twintig jaar ontvangen Tineke van den Berg en haar man Tom Saat scholieren, studenten en anderen voor educatieve programma's, onder meer over gezonde voeding en de rol van de boerderij in de voedselkringloop. Met kookcursussen variërend van 'koken op kamers' tot de Indiaas-vegetarische keuken, een Vleeswinkel en op zaterdagochtend een boerenmarkt ('Al wat goed is voor de mens. Voedsel smaakt hier zo intens!') In het Voorhuis, waar de landbouwwerktuigen staan, zijn soms theater- en muziekvoorstellingen. Dankzij zonnepanelen en een installatie voor koude-warmteopslag in het grondwater leveren de stadsboeren ook elektriciteit.

'Van ons gemengd bedrijf kunnen we prima bestaan', verzekert Van den Berg. 'De publieksactiviteiten doen we erbij vanuit onze maatschappelijke betrokkenheid. Toen wij hier in 1996 neerstreken, zagen we een groot gat tussen boer en consument. Inwoners van Almere keken vooral naar Amsterdam en wisten niks van de boeren in de Flevopolder, die op hun beurt de andere kant op keken. Wij zagen daarin een uitdaging. Stedelingen hebben er meestal geen flauw benul van hoe het toegaat in de veehouderij. Als de koeien binnen staan, vragen ze waarom ze niet buiten lopen. En als de dieren buiten lopen zijn ze weer bang dat ze ineens allemaal naar de slacht zijn. Stadsmensen vinden ook alles meteen zielig, maar zijn zelf meestal geen vegetariër.'

De Stadsboerderij is geen uitzondering in de moderne land- en tuinbouw. Volgens Andries Visser, senior onderzoeker stad-landrelaties van Wageningen UR in

Lelystad is de multifunctionele landbouwsector, waar boeren hun agrarische productie combineren met diensten aan de samenleving, snel gegroeid. 'Een op de vijf boeren neemt er extra taken bij en zoekt nieuwe afzetmarkten', zegt Visser. 'Ze openen een boerderijwinkel of camping, leggen zich toe op agrarische kinderopvang of bijvoorbeeld op de zorg voor ex-drugsverslaafden of dementerende bejaarden.' Volgens Visser raakt de sector steeds meer geprofessionaliseerd. 'Het aantal bedrijven neemt toe en de aangeboden producten en diensten worden steeds beter. De landbouw blijft een volwaardige bedrijfstak. Vanuit die basis kan de ondernemer zaken als gezonde streekproducten, rust en ruimte gaan verwaarden.'

Visser was de afgelopen drie jaar programmamanager van een groot publiek-privaat samenwerkingsproject van Wageningen UR en de land- en tuinbouworganisatie LTO Nederland, gericht op het verder stimuleren van de multifunctionele landbouw. Om multifunctionele boeren praktische handvatten en inspiratie te bieden zijn zo'n zestig rapporten en brochures beschikbaar gekomen. (zie kader).

#### EXPONENTIELE GROEI VOORBIJ

Samen draaiden de multifunctionele landbouwbedrijven in 2013 een omzet van 491 miljoen euro aan agrarische productie en nevenactiviteiten. Tussen 2007 en 2013 groeide de sector met 60 procent. Zelfs in 2011-2013 is, ondanks de economische crisis, de omzet in de multifunctionele landbouw nog gegroeid. Boerderijwinkels zagen hun omzet in deze periode met 20 procent stijgen en de kinderopvang zelfs met 30 procent.

'Maar de exponentiële groei is voorbij', zegt programmamanager Visser. 'Vooral zorglandbouw en agrarische kinderopvang richten zich op schaalvergroting en verdere professionalisering. De subsidies voor agrarisch natuurbeheer zijn beknot en gaan alleen nog naar boeren in aangewezen kerngebieden. De boerderijrecreatie-sector en de andere takken zijn min of meer gestabiliseerd. Een mooie prestatie, nu het aantal boeren in de traditionele landbouwsector krimpt.'

Toch ligt er volgens de onderzoekers nog een enorm potentieel voor multifunctionele bedrijven. Die kunnen – veel meer dan in de traditionele landbouw – hun markten zelf ontwikkelen. Visser: 'Je moet als ondernemer proactief zijn, nieuwe doelgroepen aanboren. Ken je klant: wat wil mijn klant, hoe speel ik daarop in? Zo zie je in de recreatiesector een trend naar steeds luxere accommodaties. Een creatieve ondernemer kan de belevenis van de toerist verdiepen. Denk aan een Van Gogh boerderij, waar je aardappels mag rooien en op de foto kunt verkleed als Aardappeleter. En daarna buiten

'Wij zorgen hier voor planten,  
dieren en mensen'





Op de zorgboerderij is veel nuttig werk te doen, zoals aardappels rooien, koeien voeren en eieren schoonmaken.

zelf de Hollandse wolkenluchten schilderen. Je kunt méér bedenken dan de boerenlunch-met-karnemelk.'

### CROWDFUNDING

De onderzoekers lichtten in het publiek-private samenwerkingsproject diverse ondernemersstijlen door. Sommige multifunctionele boeren doen wel zes of zeven dingen naast hun landbouw tak, anderen specialiseren zich in een enkele extra tak. Drijfveren variëren van rationeel tot meer idealistisch. Soms wordt fors geïnvesteerd vanuit een heldere toekomstvisie, waar anderen vooral heel hard werken en weinig verdienen. Ook de betrokkenheid van de klanten loopt nogal uiteen, sommige komen maar af en toe een stuk kaas halen, anderen voelen zich bijna medeondernemer.

Crowdfunding, bijvoorbeeld van een nieuwe schaapskudde of scharrelvarkenschuur, is in opkomst en alleen al interessant omdat de ondernemer daarmee een groep trouwe, vaste klanten aan zich bindt. Zo'n 1450 boerenbedrijven hebben een eigen winkel, vaak op het eigen erf. Sommige zelfkazende boeren huren gezamenlijk een winkeltje met betaald personeel in een naburige stad, en daarmee lokken ze dan weer nieuwe stadsbewoners naar hun eigen erf met winkel of andere publieksactiviteiten.

De onderzoekers hebben becijferd dat een eigen streekproduct zo'n 8 procent duurder mag zijn dan reguliere producten, zolang de kwaliteit in orde is en er een goed verhaal bij zit. 'Je moet goed weten wat jouw kernwaarden zijn en hoe je die overbrengt', zegt Visser.

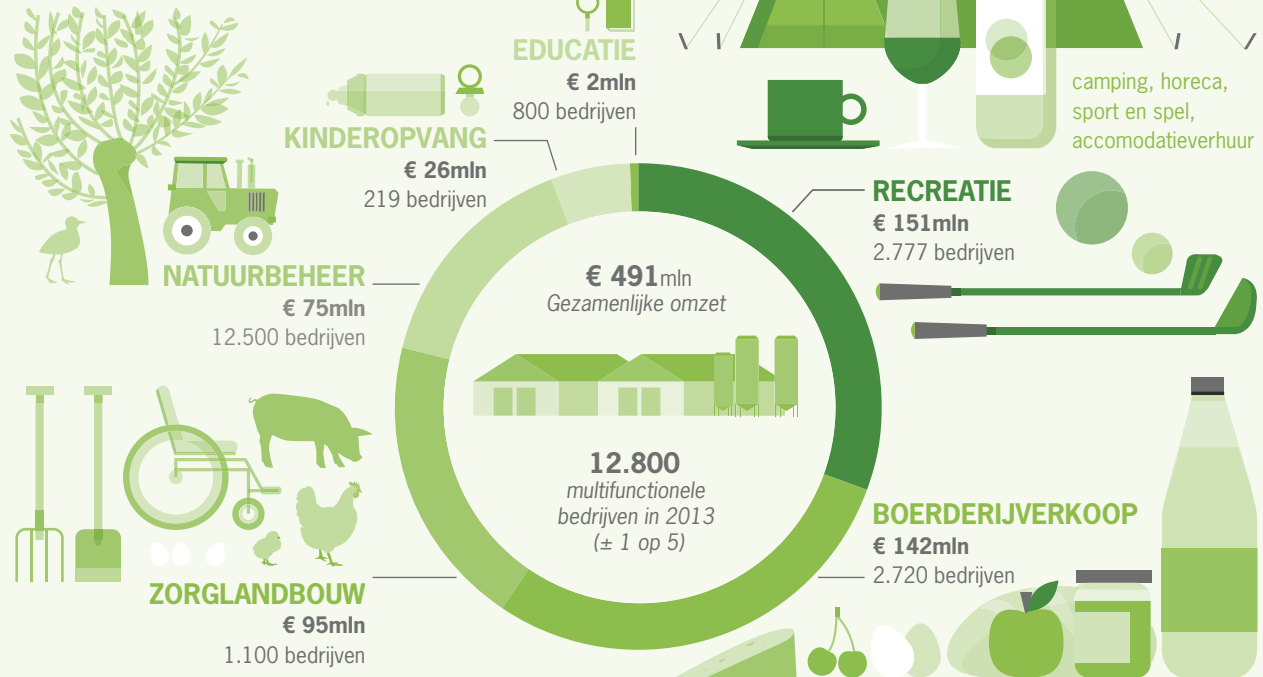
Ook zorgboerderijen zijn er in allerlei varianten. In de simpelste vorm verhuurt de boer een zorgruimte aan een therapeut, bijvoorbeeld aan een Cesar-oefentherapeut die makke paarden en pony's gebruikt om de motoriek en houding van kinderen met motorische problemen te verbeteren. Sommige zorgboeren zijn zelf opgeleid als psycholoog of psychiater en bieden op hun boerderij therapie aan. Weer andere boeren huren een netwerk in van logopedisten, fysiotherapeuten en orthopedagogen. 'Er liggen zeker kansen, ook financieel', zegt Visser. 'Maar het moet wèl bij de ondernemer, zijn privé-omgeving en zijn bedrijf passen.'

### NUTTIG MAKEN

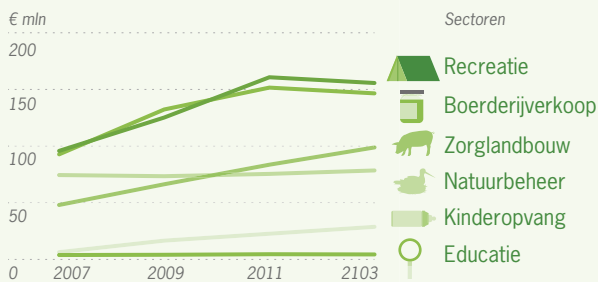
Op biologisch bedrijf 't Paradijs in Barneveld hebben IJsbrand en Caroline Snoeij twintig medewerkers in dienst – samen goed voor twaalf voltijdsbanen –, plus een schare vrijwilligers. 'Onze zorgboerderij draait nu tien jaar', vertelt IJsbrand Snoeij, terwijl op de achtergrond een van zijn brandrode runderen zachtjes loeit. 'Een boerderij is veel laagdrempeliger dan een zorginstelling. Mensen komen hier graag. Ze vinden het >

## MULTIFUNCTIONELE LANDBOUW IN NEDERLAND

Omzet per bedrijfstak in de multifunctionele landbouw



### Omzet per jaar



### Omzetzijding recreatie, groei boerderijverkoop

Het aantal boerderijen dat recreatie aanbiedt, daalde tussen 2011 en 2013 met ca 4%, met name door afname van het aantal landbouwbedrijven. Ook de omzet daalde daardoor, een effect dat werd versterkt door de economische crisis en hevige concurrentie.

De omzetzijding in de boerderijverkoop tussen 2011 en 2013 is een gevolg van het niet langer meetellen van de (groeiende) verkoop via (web)winkels van anderen. Ook de omzet van de boerderijwinkels zelf steeg, van 89 naar 118 miljoen.

mooi om de dieren te zien en we zitten in een prachtige omgeving. Bovendien is hier altijd veel werk te doen. De dieren verzorgen, groenten en fruit kweken, eieren schoonmaken, meehelpen in de winkel om de producten te verkopen die je zelf hebt geteeld. Het geeft mensen veel voldoening dat ze hier niet zomaar worden beziggehouden, maar zich ook echt nuttig kunnen maken.'

Wageningen UR heeft met pioniers uit de praktijk geïnventariseerd wat de meerwaarde is van een zorgboerderij. 'Het onderzoek heeft de kernwaarden en de nuttige effecten van zorglandbouw inzichtelijk gemaakt', aldus Snoei, zoals de vaardigheden die kinderen leren op de

boerderij. 'Een kind dat erg op zichzelf is gericht, leert op de boerderij samenwerken', aldus Snoei. 'Je hebt elkaar nodig. Je leert hoe je de dieren moet verzorgen, wie je moet benaderen als er iets mis is met een dier en hoe je dat oplost. Bovendien spiegelen dieren jouw gedrag. Als een kind paard rijdt en de teugels in handen neemt, voelt het letterlijk de controle over zijn eigen leven. Als je naar links stuurt, gaat het paard naar links. Je leert hier dat je eerst moet zaaien om te oogsten, een mooie metafoor voor het leven. Ook ouderen bloeien hier op, terwijl hun mantelzorgers thuis even rust krijgen.'

De Wageningse onderzoekers hebben in kaart gebracht wat er zoal bij komt kijken om een professioneel erken-

de, veilige leeromgeving te kunnen bieden. Snoeij: 'Je moet aan allerlei kwaliteitseisen voldoen en het werk moet veilig en goed georganiseerd zijn. Je moet professionals inhuren die verstand hebben van zaken als dementie of autisme. Maar al die kennis moet de dagelijkse praktijk niet in de weg staan. Het mooie aan een boerderij is nou juist dat die het gewone leven ademt. Mensen zijn soms heel goed geholpen door gewone mensen en gewone dingen. En een boer is van nature een zorgmens. Wij zorgen hier voor planten, dieren en mensen.'

### PROFESSIONALISERING

Harold van der Meulen van LEI Wageningen UR deed vorig jaar met collega's een studie naar economische kentallen in de zorglandbouw. 'Wij zien een voortschrijdende professionalisering. Uiteraard vallen er aan de onderkant ondernemers af, maar er zijn ook grote bedrijven gekomen met veel professionele werknemers. Je ziet een grote verscheidenheid. Soms zet een van de kinderen binnen het familiebedrijf de agrarische tak voort, terwijl andere familieleden zich bijvoorbeeld op de zorgtak storten. In andere gevallen komt de agrarische tak op een lager pitje te staan en worden de andere activiteiten geïntensiverd.'

Belangrijk vindt Van der Meulen dat het project van Wageningen UR multifunctionele ondernemers handvaten heeft opgeleverd om scherper naar hun economische bedrijfsresultaten te kijken en met collega's te sparren over de cijfers. Naast het type ondernemer zijn locatie en bedrijfstype het meest bepalend voor de ontwikkeling van een bedrijf, vertelt hij. 'Dichtbij de stad ligt een enorme potentiële markt voor bijvoorbeeld boerderijwinkels, zorglandbouw of kinderopvang. In the middle of nowhere biedt het vermarkten van waarden als stilte, rust en ruimte kansen. Met een intensieve agrarische tak hou je minder tijd over voor je klanten. Een intensief varkensbedrijf, waar alles draait om kostprijsbeheersing en waar de stallen gesloten zijn, is minder aantrekkelijk voor het publiek.'

Multifunctionele landbouw is geen afbouwstrategie, integendeel. Visser: 'Een goede boterham verdienen vraagt enorm veel ondernemerschap. Naast het technisch productiedeel moet je ook je klant kennen en de markt, die vaak vluchtig is. Je moet continu een goed product bieden, communicatief sterk zijn, een strategische visie ontwikkelen en goed kunnen organiseren. Sommige grote zorgboerderijen draaien een miljoenenomzet en bieden werkgelegenheid aan wel twintig man personeel, terwijl traditionele akkerbouwers de akkerbouw soms in een halve baan af kunnen. Soms zijn de verbredingsactiviteiten qua omzet zelfs groter dan de productietak. Maar de basis blijft een gezond draaiend productie-

## 'Vertrouw niet te veel op je eigen boerensmaak, verplaats je in de stedeling'

bedrijf. Het belangrijkste blijft; ken je klant. Ken je markt. Vertrouw niet te veel op je eigen boerensmaak, maar verplaats je in die stedeling. Durf de juiste prijs te vragen – je biedt een voor stadsbewoners uniek product. En ken jezelf! Je moet weten waar je goed in bent, maar ook wat je beter niet kunt aanpakken.'

### VEEL WAARDERING

Zo zou boerin Tineke van den Berg uit Almere nooit kiezen voor een recreatietak met boerengolf en aanverwante spelletjes, en ook niet voor een restaurant op de boerderij. 'Dat is mijn ding niet. Educatie vind ik wel belangrijk. Je moet daar niet van willen leven, maar je krijgt er veel waardering voor. Ik vind het belangrijk om in mensen te investeren. Wij kunnen leven van de overvloed die ons landbouwbedrijf ons oplevert, dankzij de mensen die onze producten willen kopen. In ruil daarvoor doen we graag wat terug voor de stad.' ■

[www.wageningenur.nl/multifunctionelelandbouw](http://www.wageningenur.nl/multifunctionelelandbouw)

### MEER WETEN?

Het PPS project Multifunctionele Landbouw heeft zo'n zestig rapporten en brochures opgeleverd, handzaam gebundeld in een digitale publicatielijst die nog steeds wordt aangevuld. Titels als *Gasten vinden, gasten binden* en *Crowdfunding op de boerderij* bieden houvast bij praktische knelpunten. De brochure *Succesvol samenwerken in multifunctionele familiebedrijven* bespreekt onder meer vermenging van privé en zakelijk, verbondenheid en betrokkenheid, valkuilen en vuistregels in de communicatie. In *De ideale boerderijwinkel* komen klant, concept, assortiment en inrichting aan bod. Een slimme ondernemer zorgt vooral dat klanten op de drempel een positieve eerste indruk krijgen. Daarna slaat de klant in negen van de tien gevallen rechtsaf en bekijkt als eerste de rechtermuur. Een logische looproute langs alle hoeken van de winkel, met onderweg speciale aanbiedingen en hapjes om bezoekers langer vast te houden en veel mooie producten liefst op ooghoogte, voert naar de kassa, links van de ingang. Vanaf die plek kan de winkelier nieuwe klanten ook hartelijk begroeten.  
Info: [www.stadlandrelaties.nl/publicatielijst](http://www.stadlandrelaties.nl/publicatielijst)