

ZORGLANDBOUW OP KOERS, MAAR BLIK OP VERDERE PROFESSIONALISERING

Katrin Oltmer en Gabe Venema

Zorg is een relatief jonge verbredingstak in de landbouw, die zich de laatste jaren sterk heeft ontwikkeld. Zo is het aantal zorgboerderijen dat geregistreerd staat bij de Stichting Landbouw en Zorg in de afgelopen tien jaar bijna vertienvoudigd tot circa 720 bedrijven in 2006 en wordt verdere groei verwacht. Dit artikel gaat in op het investeringsgedrag van zorgboeren en de wijze waarop de zorgboeren deze investeringen financieren. Op basis van interviews met adviseurs, financiers en andere sectordeskundigen is getracht hiervan een scherper beeld te krijgen.

Diversiteit groot

De zorglandbouw wordt gekenmerkt door een enorme diversiteit. Dit heeft te maken met de vele doelgroepen en de daaraan gerelateerde zorgvormen, met de verschillen in omvang van de zorgtak en de kenmerken van de bedrijven waarop de zorgtak opgestart wordt. Het grootste aantal bedrijven met een zorgtak is te vinden onder de graasdierbedrijven, en dan vooral onder de middelgrote melkveebedrijven en de kleine overige graasdierbedrijven. Het merendeel van de bedrijven met een zorgtak is kleiner dan 70 nge, maar zorgactiviteiten vinden ook plaats op grote bedrijven met een goed toekomstperspectief voor de agrarische tak (tabel 1).

Tabel 1 Aantal bedrijven met een zorgtak naar bedrijfstype en grootte, 2005 a)

	Kleine bedrijven (< 70 nge)	Middelgrote bedrijven (70-150 nge)	Grote bedrijven (> 150 nge)	Totaal
Graasdierbedrijven	177	137	19	333
<i>w.v. Melkveebedrijven</i>	<i>63</i>	<i>117</i>	<i>14</i>	<i>194</i>
<i>overige graasdierbedrijven</i>	<i>114</i>	<i>20</i>	<i>5</i>	<i>139</i>
Combinatiebedrijven	58	18	5	81
Tuinbouw- en blijvende teeltbedrijven	45	11	17	73
Akkerbouwbedrijven	19	7	3	29
Hokdierbedrijven	13	9	4	26
Totaal	312	182	48	542

a) meest recente gegevens over zorg in de Landbouwtelling.
Bron: CBS-Landbouwtelling.

Begininvesteringen laag

Het is gebleken dat de omgang met planten en dieren en de regelmaat van het werk op de boerderij een gezondheidsbevorderend effect heeft op de cliënten. Zorgboerderijen kunnen dus kwalitatief hoogwaardige zorg bieden. Het opstarten van een zorgtak op een agrarisch bedrijf is vaak het initiatief van de partner, in veel gevallen de boerin met opleiding en werkervaring in de zorg. Idealisme en belangstelling voor een bepaalde doelgroep spelen daarbij een belangrijke rol. Daarnaast kan de zorgtak ook het bedrijfsinkomen aanvullen. Het opstarten en uitbreiden van een zorgtak op het bedrijf is een geleidelijk proces. Men begint meestal met een kleine groep cliënten die 'aanschuift aan de keukentafel'. De benodigde investeringen zijn laag en kunnen veelal uit eigen middelen worden gefinancierd. Pas als een bepaalde groepsgrootte wordt overschreden, komen, afhankelijk van de doelgroep, grotere investeringen aan de orde, zoals aparte eetruimtes, sanitaire voorzieningen of aanpassingen voor rolstoelgebruikers.

Opbrengsten bekend, kosten niet

Het uitvoeren van grote investeringen is voor de ondernemer een sleutelmoment, waarbij goed moet worden

gekeken naar de bedrijfseconomische effecten van de uitbreiding. Wat gaat de uitbreiding van de zorgtak opleveren, wat zijn de kosten per zorgplaats en wat blijft aan inkomen over? De opbrengsten na uitbreiding van de zorgtak zijn over het algemeen goed in beeld te brengen op basis van tarieven en vergoedingen van de bestaande zorgbudgetten. Zorgboerderijen kunnen op verschillende manieren hun opbrengsten ontvangen (tabel 2).

Tabel 2 Opbrengstwijze zorgboerderijen, 2001 en 2006

	2001	2006	verschil (%) 2001-2006
Onderdeel zorginstelling	77	87	+ 13
Eigen AWBZ erkenning	16	41	+ 156
Zelfstandig bedrijf, samenwerking met instelling	145	206	+ 42
Zelfstandig bedrijf, opbrengsten PGB	45	279	+ 520
Geen vergoeding	26	26	0
Anders	13	18	+ 38

Bron: Stichting Landbouw en Zorg, berekeningen LEI.

Het overgrote deel van de zorgboerderijen is een zelfstandig bedrijf dat of samenwerkt met een instelling of opbrengsten genereert via het persoonsgebonden budget (PGB). Hoewel nog klein in absolute getallen, groeit het aantal bedrijven met een eigen AWBZ-erkenning relatief sterk. Dit zijn vooral grotere zorgboerderijen met meer cliëntenplaatsen dan gemiddeld. Het genereren van opbrengsten via het PGB is gezien de sterke groei het meest populair onder de zorgboeren. Dit komt deels doordat de netto-opbrengsten per productiedag hoger kunnen zijn dan bij een samenwerking met een zorginstelling. Het PGB biedt ook de meeste vrijheid in de keuze van cliënten, maar brengt ook bepaalde risico's en verantwoordelijkheden met zich mee, bijvoorbeeld met betrekking tot de invulling van de zorgplaatsen. Terwijl de opbrengsten van de zorgplaatsen vrij inzichtelijk zijn, ontstaan er problemen bij het opstellen van de kosten van een zorgplaats. Hierbij staat de sector nog onvoldoende bij stil. Omvangrijke investeringsbeslissingen bij het verder ontwikkelen van de zorgtak zijn dan ook te veel gebaseerd op de te verwachten opbrengsten. Een nadere concretisering van de kostprijs van een zorgplaats kan de zorgboer beter bewust maken van de economische positie van de zorgtak in het totale agrarische bedrijf en daarmee ook van de bijdrage aan het inkomen. Ook kan de terugbetalingscapaciteit in het geval van een lening zonder inzicht in de kosten moeilijk worden bepaald. Geldverstrekkers baseren de financieringsbeoordeling dan ook meestal op de waarde van het hele bedrijf.

Ondernemerschap belangrijk

Naast de bedrijfseconomische aspecten spelen bij de financieringsbeoordeling ook de ondernemerscompetenties van de zorgboer een belangrijke rol. Wat zijn de drijfveren om in de zorgtak te investeren? Heeft de zorgboer een goed beeld van de sterke en zwakke kanten van zichzelf als ondernemer en van zijn bedrijf, en heeft hij goed voor ogen hoe hij de zorgtak vorm wil geven, rekening houdend met de omgeving? Organisaties in het veld, zoals Buitenkans, Steunpunt Landbouw en Zorg, LTO Noord Advies of Landzijde, verrichten middels coaching al goed werk als het gaat om het bewustmaken van ondernemers over hun rol als zorgboer. Er wordt ook gekeken naar de meerwaarde van het bedrijf en hoe het bedrijf zich het best kan onderscheiden van andere zorgaanbieders in de regio.

Conclusies

In de afgelopen 10 jaar heeft de zorglandbouw zich binnen de verbrede landbouw een goede plek weten te verwerven. Wil de zorglandbouw ook binnen de hele zorgketen op lange termijn een volwaardige partner

worden, dan is verdere professionalisering betreffende inzicht in de bedrijfskosten en verdieping van het ondernemerschap noodzakelijk. Netwerken en studieclubs van zorgboeren kunnen hiervoor de juiste instrumenten zijn. Met bedrijfseconomisch goed onderbouwde argumenten heeft de zorgboer een solide basis om weloverwogen beslissingen te nemen rond bedrijfsontwikkeling en -financiering. Ook investeert de zorglandbouw hiermee in haar positie binnen de zorgketen.

Meer informatie:

Rapport 2.07.07 *Bedrijfsontwikkeling in zorg en recreatie in de agrarische sector*