



MEER MET MULTIFUNCTIONELE LANDBOUW

Handleiding voor de spelleider

>> Doel

Kennismaken en oriëntatie op de kansen en mogelijkheden van multifunctionele landbouw voor een plattelandsondernemer.

>> Doelgroep

MBO-leerlingen uit opleidingen gerelateerd aan de agrarische sector.

>> Tijdsduur

1 lesuur.

>> Voorbereiding spelleider

- Zorg voor 2 dobbelstenen met verschillende kleuren;
- Print de 6 verschillende informatiekaarten dubbelzijdig. Print evenveel of meer kaarten dan er deelnemers zijn waarbij elke sector ongeveer even vaak voorkomt;
- Print de stickers die horen bij de geprinte informatiekaarten;
- Zorg dat de vragenmatrix geprojecteerd kan worden op scherm of digibord. Indien niet mogelijk dan op groot formaat printen.

>> Voorbereiding (10min.)

Er worden twee teams gevormd. Iedere deelnemer kiest/krijgt een informatiekaart van 1 sector en een sticker die aangeeft welke sector de deelnemer gekozen/gekregeen heeft. Deze sticker plakt de deelnemer goed zichtbaar op zijn of haar kleding. De spelleider zorgt er voor dat ieder team van alle sectoren minimaal 1 informatiekaart krijgt. De deelnemers krijgen 5 minuten om de informatiekaart goed door te lezen, daarna worden ze door de spelleider ingenomen.

>> Spel (30-40min.)

De spelleider projecteert de vragenmatrix op scherm of digibord. De twee teams worden tegenover elkaar opgesteld. Het team wat het hoogste gooit met 1 dobbelsteen mag beginnen. Vervolgens gooit het team met twee dobbelstenen. 1 dobbelsteen (b.v. wit) staat voor de sector, 1 dobbelsteen (b.v. rood) staat voor de vraag. (Er zijn dus in totaal 36 combinaties.) Het team beantwoordt vervolgens de vraag. Dat wordt als eerste gedaan door de deelnemer(s) die de informatiekaart van de betreffende sector hebben gelezen (herkenbaar aan de sticker op hun kleding). Of een team een vraag goed beantwoord is ter beoordeling van de spelleider. De spelleider raadpleegt daarvoor de betreffende informatiekaart. Als de betreffende deelnemer(s) het niet weten, kunnen andere deelnemers van het team de vraag beantwoorden. Bij een goed antwoord wordt het betreffende vak met de kleur van het team ingekleurd (b.v. groen). Bij een fout antwoord mag het andere team de vraag beantwoorden. Als het andere team de vraag goed beantwoordt, wordt het betreffende vak met de kleur van dat team ingekleurd (b.v. blauw). Als beide teams een vraag fout beantwoorden dan wordt het vak neutraal (b.v. grijs) ingekleurd. Na iedere beurt gaat de volgende beurt naar het andere team (dus ongeacht of de vraag goed of fout is beantwoord). Als een team na het gooien van de dobbelstenen op een reeds beantwoorde vraag terechtkomt, gaat de beurt naar het andere team. Het spel is afgelopen als alle vragen zijn gesteld of als de tijd om is. Het team met de meeste vakken in de teamkleur heeft gewonnen.

Colofon

Spelconcept en teksten: Marcel Vijn

Vormgeving: Sjaak Meyberg

Foto's: PPO

M.m.v. Marleen Warnaar (Helicon) en Marjo Baeten (HAS Den Bosch).

MEER MET MULTIFUNCTIONELE LANDBOUW



AGRARISCH NATUURBEHEER

Agrarisch natuurbeheer houdt in dat ondernemers natuur op hun eigen grond onderhouden. Meer dan 13.000 agrarische bedrijven beheren ruim 69.000 ha natuur op landbouwgrond. De totale omzet bedraagt 79 miljoen euro per jaar.

1. Vormen van agrarisch natuurbeheer

Bekende vormen van agrarisch natuurbeheer zijn bescherming van nesten, ganzenfoerageergebied en beheer van slootkanten en akkerranden. Voor alle vormen van agrarisch natuurbeheer zijn subsidies.

2. Waarom meedoen?

Een ondernemer kan verschillende motieven hebben om aan agrarisch natuurbeheer te doen. Je kunt denken aan economische en persoonlijke redenen. Je vindt het bijvoorbeeld belangrijk dat het landschap waarin jullie al generaties boeren, behouden blijft. Daarnaast kan natuurbeheer het bedrijf ondersteunen doordat het bijvoorbeeld aantrekkelijker wordt voor plattelandstoerisme.

3. Wat moet je kunnen en wat is er voor nodig?

Enige kennis van beheermaatregelen voor natuurontwikkeling is noodzakelijk. Een knotwilg wordt nu eenmaal anders gesnoeid dan een appelboom. Bij agrarisch natuurbeheer kun je gebruik maken van de machines die al op het bedrijf aanwezig zijn voor agrarische werkzaamheden.

4. Wat merk je ervan?

Door agrarisch natuurbeheer krijg je als ondernemer meer oog voor de omgeving en zie je plantensoorten en insecten die je eerder nooit zag. Agrarisch natuurbeheer geeft voldoening en vergroot het werkplezier. Omwonenden en toeristen reageren vaak positief op jouw werk voor de natuur.

5. Waar kan het?

De omgeving bepaalt wat er mogelijk is voor natuurbeheer. Zo vragen de polders in Zeeland en Flevoland om een ander beheer dan het kleinschalige landschap in de Achterhoek. In veenweidegebieden ligt natte natuur meer voor de hand dan op de hogere zandgronden. Niet iedereen kan subsidie aanvragen, dit kan alleen in door de provincie aangewezen gebieden. Provinciale gebiedscoördinatoren bepalen de precieze invulling. Bedenk wel dat agrarisch natuurbeheer niet altijd samen gaat met andere vormen van multifunctionele landbouw. Bijvoorbeeld weidevogelbeheer in combinatie met wandelpaden kan in de periode maart-april problemen geven.

6. Wat kost het en wat levert het op?

Bij agrarisch natuurbeheer is vaak sprake van lagere opbrengsten, bijvoorbeeld minder kuilgras. Soms zijn er ook extra werkzaamheden zoals het inzaaien van een akkerrand met een bloemenmengsel. Daarom krijgt de ondernemer een vergoeding. Deze vergoeding is op basis van lagere opbrengsten en de kosten voor extra werkzaamheden. De Subsidieverordening Natuur en Landschapsbeheer wordt uitgevoerd door de provincies. Per provincie zijn gebieden aangegeven die in aanmerking komen voor vergoeding. Meestal wordt gewerkt met 6-jarige overeenkomsten.

AGRARISCH NATUURBEHEER



BOERDERIJ- VERKOOP

Veel burgers vinden het leuk om bij de boer hun inkopen te doen. Zij stellen de gemoedelijke en persoonlijke sfeer op prijs, en ervaren dat het product eerlijk en vers is. Bovendien staat gezond leven steeds meer in de belangstelling. Je kunt daar als ondernemer op inspelen. Er zijn 2.250 bedrijven die aan boerderijverkoop doen, de totale omzet bedraagt ruim 131 miljoen euro per jaar.

1. Vormen van boerderijverkoop

Boerderijverkoop is een breed begrip. De verkoop kan variëren van een stalletje aan de weg waar eigen producten worden verkocht tot een compleet uitgeruste boerderijwinkel met een eigen website waar online producten gekocht kunnen worden. Een gewone boerenwinkel bestaat (meestal) uit een (koel)vitrine, rekken waar producten kunnen worden uitgesteld en een balie met een kassa.

2. Waarom meedoen?

De verkoop van jouw producten in eigen handen nemen betekent dat je de marges van de tussenhandel uitschakelt. De opbrengsten kunnen daardoor hoger uitvallen. Natuurlijk moet je wel tijd besteden aan de verkoop (openingstijden, boekhouding enz.). Boerderijverkoop kan dus financieel interessant zijn. Daarnaast kun je wellicht jouw arbeidscapaciteit beter benutten. Je kunt dat ook afstemmen met de openingstijden, bijvoorbeeld alleen op vrijdag en zaterdag open. Wel is het zo dat 'hoe vaker open des te meer verkopen'. Wat veel ondernemers ook aanspreekt is het directe contact met de klant. Daarnaast speel je in op de vraag van consumenten naar betrouwbare en verse producten. Veel mensen komen naar de boerderij om daar de producten te kopen waarvan men weet door wie en op welke wijze deze zijn geteeld.

3. Wat moet je kunnen en wat is er voor nodig?

De kwaliteit van de producten en de manier waarop je met de klanten omgaat, bepalen in hoge mate het succes van boerderijverkoop. Verder vraagt boerderijverkoop om commerciële vaardigheden, zoals het inschatten van de markt, promotie via bijvoorbeeld een aansprekende website en andere verkooptechnieken. Uiteraard moet je investeren in een winkel die er goed uit ziet maar denk ook aan parkeergelegenheid. Samenwerken met andere boerderijwinkels (in de streek) heeft als voordeel dat je als ondernemer niet alles zelf hoeft te doen wat betreft inkoop, inrichting van de winkel en marketing. Ook kunnen de kosten lager worden. Daar staat tegenover dat het aansluiten bij een samenwerkingsverband ook kosten met zich meebrengt.

4. Wat merk je ervan?

Een goed opgezette boerderijwinkel doe je er niet even bij. Afhankelijk van het productaanbod en de openingstijden zal je er meer of minder tijd besteden. Ook in drukke tijden als de oogstperiode moet de winkel open zijn voor het publiek.

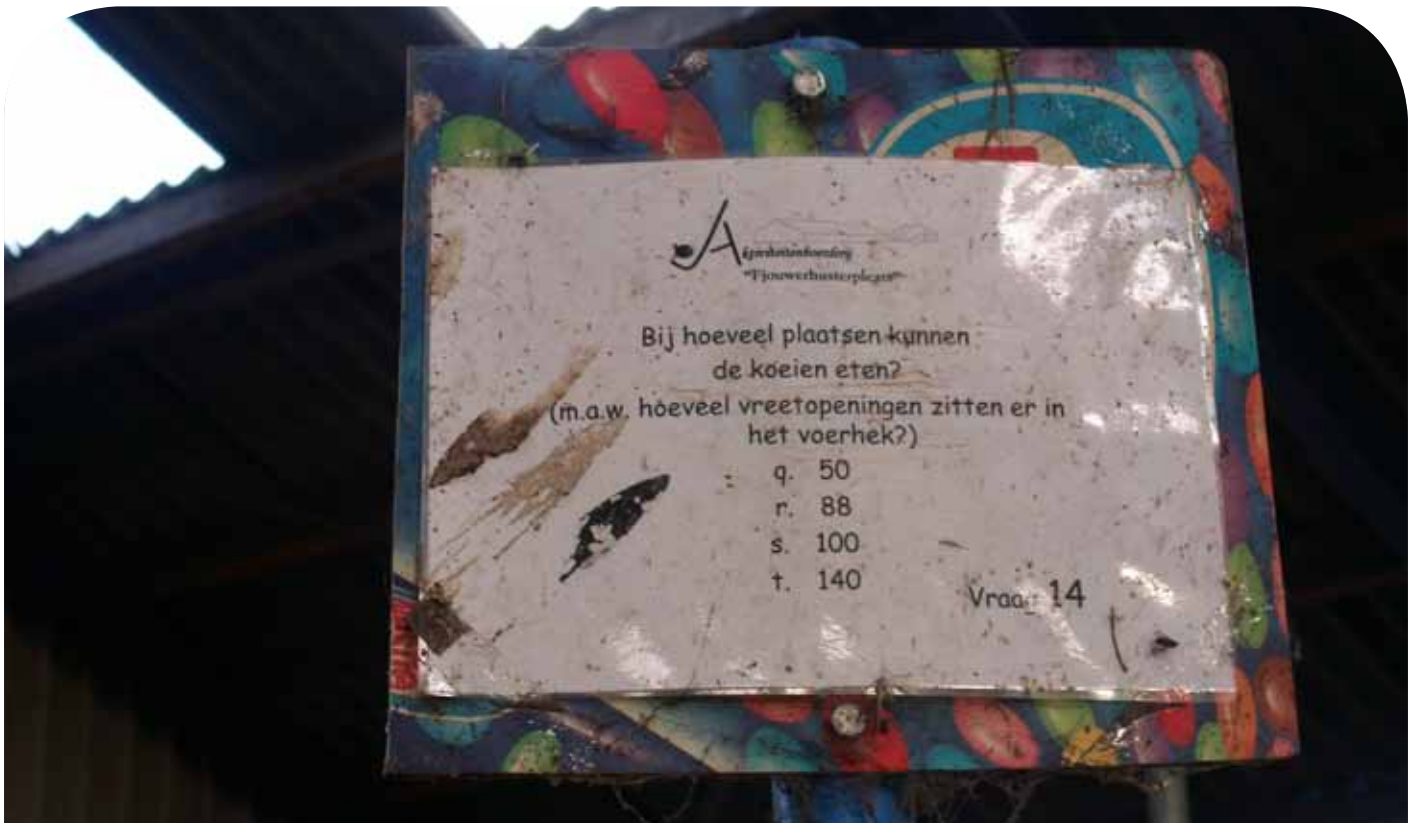
5. Waar kan het?

Een winkel in de nabijheid van een dorp of stad biedt grotere omzetkansen. Zit je verder weg maar wel aan een belangrijke doorgaande weg dan is dat ook een optie. Ook een mooie omgeving lokt een klant sneller naar de boerderijwinkel.

6. Wat kost het en wat levert het op?

De benodigde investering varieert van bijna niets (bijvoorbeeld alleen verpakking) tot veel (een complete winkelinrichting). Voor boerderijverkoop zijn geen subsidiemogelijkheden. Bij boerderijwinkels aangesloten bij Coöperatie Landwinkel varieert het aantal klanten van 75 tot 1.500 per week. Het besteed bedrag ligt tussen de € 7 en € 12,50 per klant. Uit onderzoek blijkt dat boerderijverkoop gemiddeld, over alle vormen een omzet van ongeveer, € 31.000 oplevert. Dit varieert van € 4.000 voor een kraampje langs de weg tot € 200.000 voor een grote boerderijwinkel.

BOERDERIJVERKOOP



EDUCATIE

Kern van deze activiteit is dat kinderen meer te weten komen over de agrarische sector door horen, zien, voelen, ruiken, proeven en doen.

Er zijn zo'n 500 bedrijven die aan educatie doen waarvan 160 professioneel. Hoewel een groot aantal bedrijven aan educatie doet is de totale omzet maar klein, namelijk 1,7 miljoen euro per jaar.

1. Vormen van educatie

Bij het aanbieden van educatie zijn er verschillende vormen die je als ondernemer kunt aanbieden. Die variëren van eenmalige excursies tot complete lesprogramma's. Bij die laatste variant wordt een agrarisch bedrijf gekoppeld aan een naburige school. Deze vorm heet de Boerderijschool.

2. Waarom meedoen?

Het kan heel leuk zijn kinderen te vertellen over de landbouw, jouw bedrijf en de omgeving. Het moet wel in je zitten. Dat betekent dat er passie moet zijn voor het bedrijf en dat je er enthousiast over kan vertellen.

3. Wat moet je kunnen en wat is er voor nodig?

Je moet informatie op een leuke manier kunnen overbrengen, liefde voor het vak uitstralen (enthousiasme) en je moet het leuk vinden om met kinderen te werken. Je bereidt lessen voor en dat moet je zo doen dat de informatie die je wilt overbrengen ook overkomt bij de kinderen. Verder zul je voorzieningen moeten treffen voor parkeren, toiletbezoek en een ruimte om (droog) te kunnen zitten.

4. Wat merk je ervan?

De voorbereiding van de lessen kost veel tijd. Daarnaast moet je voorbereid zijn op onverwachte en soms kritische vragen over jouw bedrijfsvoering. Je zult op de reacties moeten inspelen. Bedenk verder dat je ook rekening moet houden met het plannen van je werkzaamheden en denk aan de veiligheid. Haal bijvoorbeeld ook de sleutels uit de voertuigen die op het erf staan. Denk verder aan een goede aansprakelijkheidsverzekering.

5. Waar kan het?

De grootste kans van slagen heb je als er veel scholen in de buurt van de boerderij zijn. Dieren hebben een grote aantrekkingskracht op kinderen vandaar dat veel educatie plaatsvindt op melkveebedrijven. Bedenk wel dat scholen veel educatie krijgen aangeboden door bedrijven en instellingen. Dat is vaak gratis en zorgt dus voor concurrentie met jouw aanbod aan educatie. Er zijn ook andere, vaak niet agrarische, educatie-aanbieders zijn die gratis educatie aanbieden in het kader van PR.

6. Wat kost het en wat levert het op?

Wat het je gaat kosten, hangt natuurlijk af van de investeringen die je moet doen. Dat is ook afhankelijk van de omvang van de groepen en welke voorzieningen al op het bedrijf aanwezig zijn. Daarnaast zijn er kosten voor lesmaterialen. Subsidie verkrijgen voor deze multifunctionele activiteit is niet eenvoudig. Bij een goede les die aansluit op de doelgroep kun je denken aan € 75 tot € 100 voor ongeveer 1,5 uur. Dit is alleen de uitvoeringstijd en niet de voorbereidingstijd. Ruwe schattingen komen op een jaaromzet van € 2.000 tot € 6.000 per bedrijf.



KINDEROPVANG

Het agrarische bedrijf biedt goede kansen voor kinderopvang. Op de boerderij zijn kinderen veel buiten, hebben volop de mogelijkheid om zich te bewegen en hebben zij contact met dieren en de natuur. Daarmee onderscheidt de agrarische kinderopvang zich van anderen. Er zijn meer dan 60 bedrijven in Nederland die kinderopvang aanbieden, de totale omzet bedraagt ruim 14 miljoen euro per jaar. De gemiddelde omzet per bedrijf is dus meer dan 200.000 euro per jaar.

1. Vormen van kinderopvang

Kinderopvang op de boerderij betekent professionele opvang van kinderen van nul tot twaalf jaar in combinatie met een agrarisch bedrijf in functie. Kinderopvang kan op alle typen agrarische bedrijven worden toegepast en valt in te delen in drie hoofdgroepen: kinderdagverblijven, buitenschoolse of naschoolse opvang en gastouderopvang.

2. Waarom meedoen?

Kinderopvang is een neventak die een goed inkomen kan opleveren. Voor veel ondernemers is kinderen laten opgroeien in een natuurlijke omgeving een reden om met kinderopvang te starten.

3. Wat moet je kunnen en wat is er voor nodig?

Aan een ondernemer die in de kinderopvang wil starten, worden geen opleidingseisen gesteld. Het is voor mensen zonder ervaring echter veel moeilijker dan voor mensen met ervaring in de kinderopvang. Je kunt ook een kinderleidster inschakelen. Deze moet wel een opleiding kindgericht MBO gevolgd hebben. Verder zal je goed met kinderen moeten kunnen omgaan. Zorg voor welzijn en veiligheid staan voorop. Een goede oriëntatie is van groot belang. Je kunt bijvoorbeeld stage lopen, open dagen bezoeken en vragen stellen aan mensen die gebruik maken van kinderopvang. Voor een kinderdagverblijf of buitenschoolse opvang moet een ruimte worden ingericht. Hieraan zijn eisen verbonden.

4. Wat merk je ervan?

Kinderopvang is een vorm van multifunctionele landbouw waarin je al snel met personeel te maken krijgt. Leidinggevende capaciteiten zijn dus heel belangrijk, je moet jouw bedrijfsvisie kunnen overbrengen op jouw personeel. Een kinderdagverblijf is 52 weken per jaar open. De dag begint vroeg en eindigt laat. Je kunt de kinderopvang ook niet een dagje sluiten. Een kinderdagverblijf heeft verplicht een ouderencoördinator met verzwaard adviesrecht; transparantie van de bedrijfsvoering, ook financieel, is dus heel belangrijk. Om je eigen privacy te waarborgen is het belangrijk dat je je privédomein goed gescheiden houdt van het kinderdagverblijf. Veiligheid is enorm belangrijk bij kinderopvang; er moet van alles aan worden gedaan om de veiligheid te waarborgen. Je kunt bijvoorbeeld ervoor zorgen dat eerst het werk is afgerond voordat de kinderen naar buiten kunnen.

5. Waar kan het?

Uiteraard moet er vraag zijn naar kinderopvang in de omgeving waar je bedrijf is gevestigd. Of je woont langs een route met veel woon/werkverkeer.

6. Wat kost het en wat levert het op?

Aanzienlijke investeringen in gebouwen en inrichting zijn nodig voordat je met kinderopvang start. Je moet dan al gauw denken aan ongeveer € 225.000 voor verbouwing en inrichting per groep van 12 kinderen. Daarnaast zal je kosten moeten maken voor administratie, promotie, aanschaf van speelgoed en afdracht aan de gastoudersorganisatie. Daarvoor is ongeveer € 5.000 nodig. Voor kinderopvang wordt geen subsidie gegeven. Alle ouders hebben echter recht op een inkomensafhankelijke toeslag voor kinderopvang en buitenschoolse opvang. Ouders die van deze toeslag gebruik maken, kunnen rekenen op een financiële vergoeding van rijk en werkgever. Is het uurtarief dat je rekent hoger dan de toeslag dan moet dit bedrag door de ouders zelf worden bijgepast.

KINDEROPVANG



RECREATIE

Het platteland is voor veel mensen een geschikte plek om tot rust te komen en te recreëren. Daarnaast is er een hang naar echtheid, willen mensen vermaakt worden en is er een toenemende vraag naar georganiseerde activiteiten. Ruim 2.200 agrarische bedrijven doen iets met recreatie en de totale omzet bedraagt 120 miljoen euro per jaar.

1. Vormen van recreatie

Er zijn enorm veel verschillende vormen van recreatie denkbaar. Ze zijn onder te verdelen in verblijfstoerisme (boerderijcamping, huisjes/appartementen, groepsaccommodatie, bed & breakfast) en dagrecreatie (boerengolf, poldersport, eten & drinken, vergaderen, workshops). Maar je kan natuurlijk ook iets heel nieuws bedenken.

2. Waarom meedoen?

Extra inkomsten en behoefte aan omgang met mensen of variatie in de werkzaamheden kunnen redenen zijn om met plattelandstoerisme te beginnen. Daarnaast is het inspelen op de behoefte van veel mensen uit de stad. Bijkomend voordeel is dat het positief kan zijn voor het imago van de agrarische sector.

3. Wat moet je kunnen en wat is er voor nodig?

Een onderscheidend concept ontwikkelen en dit regelmatig vernieuwen, samenwerken met andere bedrijven zijn zaken waar je als recreatie-ondernemer mee te maken krijgt. Gastvrijheid tonen en vriendelijk zijn. Dat zijn de basisvaardigheden. Toch zullen jouw gasten zich ook aan regels moeten houden. De kunst is dat je deze regels handhaaft zonder jouw gasten af te schrikken. Geduld en tact zijn nodig. Je krijgt ongetwijfeld wel eens te maken met kritische mensen. Blijf rustig en relativeer. Wees verder creatief en stressbestendig. Creatief bijvoorbeeld in het leuke dingen organiseren bij slecht weer. Kennis van buitenlandse talen kan handig zijn. Een overdekte ontvangstruimte is wel een minimumvereiste.

4. Wat merk je ervan?

Als recreatie-ondernemer raak je een deel van je privacy kwijt. De mate waarin dat gebeurt, bepaal je door afspraken te maken met jouw gasten. Door looproutes slim in te passen kun je je privé domein afschermen van het toegankelijke deel van het bedrijf. Het vraagt verder veel tijd naast je bestaande werkzaamheden. Je moet bereid zijn om informatie te geven en ook bereikbaar te zijn voor reserveringen. Denk goed na over de doelgroep die je op jouw bedrijf wilt ontvangen en stem hier jouw concept op af. Hoe beter je je in de doelgroep verdiept en inleeft hoe beter je in staat bent maatwerk te leveren. Je kunt kiezen voor seizoensgebonden recreatie of het hele jaar door. Ook kunt je je beperken tot dagrecreatie. Veiligheid voor de gasten is essentieel. Zeker als de bezoekers toegang hebben tot het agrarische deel van jouw bedrijf. Denk bijvoorbeeld aan de opslag van gewasbeschermingsmiddelen, machines en (melk)putten. Ook dierenwelzijn is een belangrijk element. En agressieve dieren vallen niet in de smaak bij jouw gasten. Verder is aandacht nodig voor een schoon en opgeruimd erf. Zorg verder voor een goede aansprakelijkheidsverzekering. Denk ook aan de hygiëne en voedselveiligheid.

5. Waar kan het?

Mooie natuur, een afwisselend landschap, bezienswaardigheden en recreatieve voorzieningen kunnen bezoekers trekken. Verder is de bereikbaarheid een belangrijk punt. Zorg in ieder geval voor een goede bewegwijzering. Als er in jouw omgeving meer bedrijven zijn met recreatieve activiteiten dan kun je een programma maken met activiteiten op verschillende bedrijven. Bijvoorbeeld boerengolf op het ene bedrijf en een barbecue op een ander bedrijf.

6. Wat kost het en wat levert het op?

De kosten voor de verschillende vormen van recreatie zijn verschillend. Een minicamping met 15 staanplaatsen vraagt een investering van € 70.000 (toiletgebouw, parkeerharding, bewegwijzering, groenaanleg en water/elektrisch op iedere plek). De opbrengsten worden in belangrijke mate bepaald door de bezettingsgraad bij verblijfsrecreatie en het aantal bezoekers bij dagrecreatie. De jaaromzet van een minicamping bedraagt ongeveer € 20.000, de omzet van een groepsaccommodatie € 55.000. De jaaromzet in de dagrecreatie varieert € 2.500 voor het geven van excursies tot € 150.000 van een grootschalige horecagelegenheid.

RECREATIE



ZORG

Een zorgboerderij is een agrarisch bedrijf dat ruimte biedt aan mensen die hulp, zorg, rust of begeleiding nodig hebben. Op een boerderij is rust en ruimte volop aanwezig. Het ritme van de seizoenen en het werken met planten en dieren geeft de deelnemers verantwoordelijkheid, houvast en daarmee structuur. Er zijn in Nederland 870 zorgboerderijen en de totale omzet is ruim 62 miljoen euro per jaar.

1. Vormen van zorg

Zorg aanbieden kan op vele manieren, afhankelijk van de doelgroep aan wie je de zorg wilt aanbieden. Doelgroepen zijn gehandicapten, mensen met psychische problemen of die in de gevangenis hebben gezeten, verslaafden, ouderen enz. Aan meerdere doelgroepen zorg aanbieden is ook mogelijk. Afhankelijk van de beschikbare tijd kun je één of meerdere dagen je bedrijf openstellen voor zorg.

2. Waarom meedoen?

De boerderij wordt veelal gezien als een gezond makende omgeving. Veel zorgboeren willen anderen daarin laten delen. De verdiensten kunnen de moeite waard zijn maar uit ervaringen blijkt dat financiële motieven nooit de belangrijkste drijfveer zijn om een zorgboerderij te starten.

3. Wat moet je kunnen en wat is er voor nodig?

Het is een voordeel als je enige opleiding of ervaring in de zorg hebt. Er worden geen opleidingseisen gesteld mits er geen verpleegkundige handelingen worden verricht zoals het toedienen van medicijnen. Het belangrijkste is dat je als persoon geschikt bent om dit werk te doen. Voor het omgaan met de deelnemers moet je goed met mensen kunnen omgaan. Geduld, gastvrijheid en flexibiliteit zijn sowieso noodzakelijk. Verder zal je als ondernemer mensen moeten motiveren en beoordelen. Veel is te leren maar het moet wel in je zitten. Je kunt overwegen om deskundigheid in te huren. Scholing en stage lopen bij een collega-bedrijf wordt aanbevolen mocht je met zorg willen starten.

4. Wat merk je ervan?

Zorg heeft een grote invloed op je leven op de boerderij omdat je (een deel van) je privacy verliest. Een zorgtak is geestelijk en lichamelijk intensief en kan ten koste gaan van de productietak. Ook zijn sommige werkzaamheden niet goed te combineren. Zo zal het gebruik van zwaar en gevaarlijk materieel zo veel mogelijk buiten de opvanguren van de deelnemers moeten gebeuren. Ook bij de opslag van gewasbeschermingsmiddelen zijn extra maatregelen nodig.

5. Waar kan het?

Als het vervoer goed is georganiseerd, mag het bedrijf wel op enige afstand van de zorgvragers liggen. De opzet van een zorgboerderij heeft weinig gevolgen voor de omwonenden. Informeer wel je naaste burens vroegtijdig, zeker als je met ex-verslaafden of ex-gevangenen gaat werken.

6. Wat kost het en wat levert het op?

Wat de kosten zijn van de opzet van een zorgboerderij is moeilijk aan te geven. Wat betreft de financiering zijn er nogal wat mogelijkheden. Zowel het systeem van vergoedingen voor de deelnemers als de financiering van een zorgboerderij zijn constant in verandering. De financiële opbrengsten van een zorgtak zijn divers. Uit onderzoek blijkt dat de vergoeding per uur varieert van € 9 tot € 24. Deze vergoeding is afhankelijk van de doelgroep en de soort zorg die wordt aangeboden.

ZORG

1

**AGRARISCH
NATUURBEHEER**

1

**AGRARISCH
NATUURBEHEER**

1

**AGRARISCH
NATUURBEHEER**

1

**AGRARISCH
NATUURBEHEER**

2

**BOERDERIJ-
VERKOOP**

2

**BOERDERIJ-
VERKOOP**

2

**BOERDERIJ-
VERKOOP**

2

**BOERDERIJ-
VERKOOP**

3

EDUCATIE

3

EDUCATIE

3

EDUCATIE

3

EDUCATIE

4

EDUCATIE

4

EDUCATIE

4

EDUCATIE

4

EDUCATIE

5

RECREATIE

5

RECREATIE

5

RECREATIE

5

RECREATIE

6

ZORG

6

ZORG

6

ZORG

6

ZORG

Vraag	Sector						
	1	2	3	4	5	6	
1	Vormen van	1	0	3	0	0	2
2	Waarom meedoen?	0	1	3	2	1	0
3	Wat moet je kunnen en wat is er voor nodig?	1	0	0	0	0	0
4	Wat merk je ervan?	0	0	2	1	0	0
5	Waar kan het?	0	2	0	0	3	0
6	Wat kost het en wat levert het op?	0	0	0	0	0	3

Eerste dobbelsteen = welke sector
Tweede dobbelsteen = welke vraag

Stand: Groene team: 5
Blauwe team: 4

leeg of 0 = wit
1 = groen (vraag goed groene team)
2 = blauw (vraag goed blauwe team)
3 = grijs (vraag fout)

Fout beantwoord: 4