



**Groene Kennis
Coöperatie**



Multifunctionele landbouw

Lesmodule omgevingsgericht ondernemen voor het MBO

Marjo Baeten
Marleen Warnaar



Multifunctionele landbouw



Marjo Baeten
Marleen Warnaar



Colofon

- **Auteurs:** Marjo Baeten & Marleen Warnaar
- **Vormgeving & Opmaak:** Z in beeld – Hester van Zijll de Jong
- **Ontwerp omslag:** Z in beeld – Hester van Zijll de Jong
- **Spel 'Meer met multifunctionele landbouw':** Marcel Vijn
- **Redactie & Coördinatie:** Uitgeverij Siemes – Martijn Siemes

Dit leer materiaal is door Marleen Warnaar (Helicon Opleidingen) onderwijskundig en didactisch verantwoord ontworpen in het kader van een studieopdracht aan de STOAS Hogeschool onder intensieve begeleiding van Marjo Baeten (Hogeschool HAS Den Bosch).

In opdracht van het programmateam Multifunctionele Landbouw van de Groene Kennis Coöperatie (GKC) is deze module doorontwikkeld en in deze vorm direct toepasbaar in het mbo onderwijs.

Deze uitgave is mede tot stand gekomen met ondersteuning van: Groene Kennis Coöperatie, Helicon Opleidingen, Hogeschool HAS Den Bosch, PPO WageningenUR, Taskforce Multifunctionele Landbouw.

- **Foto's omslag:** Foto Eljee; Graphic Sounds/Arjan Gerritsen; Taskforce Multifunctionele Landbouw.
- **Foto's:** Marijke Booij, p. 13; Jenny Buijs, p. 6; Foto Eljee, p. 11, 18, 45; Imagro/Suzie Geenen, p. 4, 24, 38, 45; Zutphens Persbureau/Patrick van Gemert, p. 21; Het Derde Erf, p. 29; Robert Hoetink, p. 32; KRO/RJR Fotografie, p. 41; Taskforce Multifunctionele Landbouw, p. 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 20, 26, 30, 33, 40, 42, 43, 45; Jan Willem van Vliet, p. 22, 37.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op welke andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever/publicist of de rechthebbenden met betrekking tot het gebruikte fotomateriaal . De uitgever heeft er naar gestreefd de auteursrechten van de illustraties volgens de wettelijke bepalingen te regelen. Zij die menen nog zekere rechten te doen gelden, kunnen zich tot de uitgever wenden.

Inhoudsopgave

	pagina
Inleiding - Meer met landbouw	5
Fase 1 - Multifunctionele landbouw	7
Deeltaak 1	16
Fase 2 - Succesfactoren	19
Deeltaak 2	25
Fase 3 - Kwaliteiten en Kansen	27
Deeltaak 3	34
Fase 4 - Evaluatie	39
Deeltaak 4	44
Interessante websites voor meer informatie	46
Projectoverzicht	48



Als boer woon en werk je vaak op een heel mooi plekje. Bovendien gebeurt er van alles: er zijn dieren of er worden planten gekweekt. Veel mensen komen daarom graag op een boerenerf, en sommige ondernemers maken daar gebruik van. Zij bieden zorg of recreatie aan of verkopen streekproducten aan huis. Dit soort activiteiten die gerelateerd zijn aan de landbouw noemen we multifunctionele landbouw.

De multifunctionele landbouw geeft boeren extra inkomsten en brengt hen (weer) in contact met de maatschappij. Vooral dit laatste is een belangrijke drijfveer voor veel ondernemers. Je bent echter niet zomaar zorg- of educatieboer, hier heb je heel andere vaardigheden voor nodig dan wanneer je alleen voedsel produceert!

Wat voor eigenschappen en vaardigheden moet je hebben als multifunctioneel ondernemer en hoe ziet een kansrijk multifunctioneel bedrijf eruit? Dat leer je in deze module.

We starten met een kennismaking met alle multifunctionele bedrijfstakken. We gaan zelf de boer op en bezoeken verschillende interessante ondernemingen die naast de landbouw een andere activiteit op hebben gezet. We leren welke ondernemerskwaliteiten en bedrijfseigenschappen nodig zijn om succesvol te ondernemen in de multifunctionele landbouw.

De belangrijkste vraag die je jezelf zult stellen is:

Past multifunctionele landbouw bij mij?

Na afloop van dit project zul je die vraag kunnen beantwoorden.

Definitie multifunctionele landbouw

Tot de multifunctionele landbouw behoren agrarische bedrijven die naast hun veehouderij-, akkerbouw- of tuinbouwbedrijf andere activiteiten uitoefenen, gekoppeld aan het landbouwbedrijf.

Wij onderscheiden zes soorten activiteiten:

1. recreatie
2. productie en verkoop van streekproducten
3. zorglandbouw
4. kinderopvang
5. educatie
6. agrarisch natuurbeheer

Fase 1

Multifunctionele landbouw

Wat is het belang van multifunctionele landbouw voor boeren, burgers en mijzelf?



Na fase 1 kun je:

- uitleggen wat een multifunctioneel landbouwbedrijf is.
- zeggen welke zes multifunctionele bedrijfssoorten er zijn en weet je welke producten of diensten door hen geleverd worden.
- uitleggen wat klanten vragen en verwachten van multifunctionele landbouw.
- de verschillende klanten waar multifunctionele landbouw zich op richt benoemen.
- uitleggen waarom een boer kiest voor multifunctionele landbouw.

Multifunctionele landbouw: wat, waarom en hoe?

Wat is multifunctionele landbouw?

mul-ti-func-ti-o-neel - bn, bw een groot aantal functies vervullend

Je hebt een winkel aan huis met je eigen geteelde groentes en fruit. Of een geestelijk gehandicapte jongen helpt je met het voeren van de koeien. Je leidt schoolklassen rond en laat de kinderen zien waar melk vandaan komt.

Of managers kunnen bij jou in alle rust brainstormen en bedrijven organiseren op jouw erf personeelsfeesten met boerengolf. Ook kan het zijn dat je sloten en houtwallen rondom je bedrijf onderhoudt en daar een vergoeding voor krijgt.

Jij bent een multifunctionele boer.

Multifunctionele landbouw omvat agrarische bedrijven die naast hun veehouderij-, akkerbouw- of tuinbouwbedrijf andere activiteiten uitoefenen, gekoppeld aan het primaire landbouwbedrijf.

Waarschijnlijk heb je al wel eens gehoord van zorgboerderijen of -kwekerijen, streekproductenwinkels op het platteland en boerderijcampings. Dat zijn allemaal multifunctionele landbouwbedrijven. Maar er is nog veel meer mogelijk en dat gaan we in deze fase bekijken.



Zes bedrijfssoorten

Een multifunctionele boer combineert zijn agrarische bedrijf met ander werk dat hier op aansluit. Een multifunctionele boerderij maakt optimaal gebruik van de eigenschappen van een landbouwbedrijf.

Dit kan bijvoorbeeld zijn: de landelijke ligging, de rust, de regelmaat van het werk dat gedaan moet worden, de natuur en natuurlijk de dieren.

Landbouw, dus het kweken van planten, groentes en fruit en het houden van vee, is te combineren met de volgende zes bedrijfssoorten:

- 1 **recreatie** *bijvoorbeeld een camping of bed & breakfast;*
- 2 **productie en verkoop van streekproducten** *bijvoorbeeld met een eigen winkel of catering;*
- 3 **zorg** *bijvoorbeeld een zorgboerderij of -kwekerij;*
- 4 **kinderopvang** *bijvoorbeeld een crèche of buitenschoolse opvang;*
- 5 **educatie** *bijvoorbeeld les geven op de boerderij aan schoolklassen;*
- 6 **agrarisch natuurbeheer** *bijvoorbeeld het onderhouden van bos- of heidegebied en het beschermen van diersoorten.*

De belangrijkste kenmerken van deze zes deelsectoren worden hierna kort besproken.

1 Recreatie

Het platteland is voor veel mensen een ideale plek om tot rust te komen en te genieten van de natuur. Voor anderen is de buitenlucht en de ruimte een reden om het platteland op te zoeken voor actieve recreatie: mountainbiken of boerengolf. Het agrarische gebied heeft voor verschillende mensen ontspanning te bieden.

Wat wil de klant?

Toeristen zoeken recreatiebedrijven bij een boerderij waar ze gastvrij worden ontvangen, professioneel worden geholpen en waar ze op hun manier kunnen ontspannen. Een recreatieboer moet zich altijd onderscheiden van de rest. Hij bedenkt nieuwe dingen voor zijn gasten en werkt veel samen met andere bedrijven, de VV of natuurorganisaties om unieke vakanties en dagjes-uit aan te kunnen bieden.

Wat doet een recreatieboer?

Plattelandsrecreatie onderscheiden we in twee soorten: dagrecreatie en verblijfsrecreatie. Onder de eerste vallen bijvoorbeeld boerengolf, poldersport, uit eten, vergaderen en workshops. Bij verblijfsrecreatie moet je denken aan mini-

TIP Meer informatie over de bedrijfssoorten kun je vinden op www.multifunctionelelandbouw.nl

campings, het verhuren van huisjes of appartementen en bed & breakfast.

In de sector recreatie & toerisme kan een boer zich bezighouden met alle mogelijke activiteiten: van het bieden van overnachtingen tot het bieden van dagrecreatie. Dat kan weer allerlei vormen hebben, zoals campings, bed & breakfasts of hooiberghutten. Of bijvoorbeeld boerengolf, kookworkshop of kanoverhuur.

De uitdaging ligt in het bedenken van nieuwe vormen van recreatie voor verschillende doelgroepen. Wat dacht je van survivaltochten of juist een wellness center?





met dieren en de natuur, het ritme van de seizoenen en de werkzaamheden die daarbij horen geven hen rust, verantwoordelijkheid, structuur en zelfvertrouwen. Een zorgboerderij is op die manier voor mensen met bijvoorbeeld psychische problemen, een geestelijke handicap of gedragsproblemen een goede plek om tot rust te komen. Een zorgboerderij kan zich ook richten op bepaalde specialistische zorg en biedt dan plaats aan bijvoorbeeld ex-gedetineerden, verslaafden, ouderen of moeilijk opvoedbare kinderen.

Wat wil de klant?

Mensen die zorg nodig hebben, hun ouders of begeleiders willen een veilige en rustige omgeving waar ze beter kunnen worden of zich prettig voelen. Ze zoeken een zorgboer die goed met mensen om kan gaan en hen de ruimte en begeleiding geeft om tot rust te komen en structuur te vinden.

Wat doet een zorgboer?

Een zorgboer verzorgt zijn dieren, bewerkt het land en doet dat samen met mensen die zorg of begeleiding nodig hebben. Hij (of zij) geeft aanwijzingen en structuur. Op deze manier geeft de zorgboer een zorgcliënt rust, regelmaat en bouwt zo het zelfvertrouwen op. Een zorgboer kan zelf mensen begeleiden of hij kan zijn bedrijf open stellen voor bijvoorbeeld zorginstellingen.

2 Streekproducten

Streekproducten leggen de nadruk op de herkomst van voedsel. Iemand die een steekproduct koopt weet waar het vandaan komt en door wie het is gemaakt of geteeld.

Wat wil de klant?

Consumenten waarderen streekproducten omdat ze zich betrokken voelen bij de regionale boer en de productie van het voedsel. Voor de boer is het een goede manier om een betere prijs te krijgen voor zijn product en veel boeren vinden het heel leuk om aan degene die het product eet te laten zien dat hij het gemaakt heeft.

Wat doet een ondernemer met een streekproductenwinkel?

Een boer kan zijn eigen landbouwproducten (of die van andere boeren in de regio) direct aan consumenten, andere streekproductenwinkels of horecagelegenheden zoals restaurants verkopen. Dit gebeurt via een winkel op de boerderij maar kan ook op de markt, in onbemande kraampjes langs de weg, met bezorging aan huis en door bestellingen via internet.

3 Zorglandbouw

Mensen die zorg, hulp of begeleiding nodig hebben, leven vaak helemaal op in een rustige en groene omgeving. Het contact



4 Agrarische kinderopvang

Agrarische kinderopvang betekent dat boeren op het erf een kinderdagverblijf hebben voor kinderen (meer dan 6 peuters, kleuters of scholieren), gastouder zijn (tot 6 kinderen) of Buitenschoolse Opvang (BSO) aanbieden.

Wat wil de klant?

Veel ouders willen dat hun kind (op een veilige manier) in contact komt met dieren en natuur. Ze willen dat de kinderen weten waar hun eten vandaan komt, hoe ze om moeten gaan met dieren en met de natuur. Buitenspelen is heel erg belangrijk voor een kind en op een boerderij kan dat.

Wat doet een ondernemer in de agrarische kinderopvang?

Een goede agrarische kinderopvang maakt zoveel mogelijk gebruik van het boerenbedrijf, laat de kinderen veel buitenspelen en biedt een veilige omgeving waarin de kinderen kunnen spelen en leren.

5 Educatie

Bij boerderijeducatie krijgen basisschoolklassen of andere groepen met kinderen of jongeren les op een landbouwbedrijf.

Wat wil de klant?

De boerderij staat aan de basis van onze voedselvoorziening. Het is belangrijk dat mensen in het algemeen, maar kinderen in het bijzonder weten waar hun voedsel

vandaan komt en dat ze weten hoe het geproduceerd wordt. Scholen willen graag dat hun kinderen op de boerderij niet alleen horen en lezen over voedselproductie, maar dit ook zien, ruiken en proeven.

Wat doet een educatieboer?

Van een professionele educatieboer wordt verwacht dat de boerderij een veilige leerzame omgeving is waar groepen in de praktijk kennis opdoen over landbouw, voedsel, natuur en milieu. De leerlingen moeten veel zien en beleven en het moet

aansluiten bij hun niveau en leefwereld. Zo leren zij op de boerderij het ritme van de seizoenen en het natuurlijke proces van zaaien, laten groeien en oogsten.

6 Agrarisch natuurbeheer

Agrarisch natuurbeheer betekent dat boeren de natuur op en om het erf en de eigen landbouwgronden onderhouden. Zij werken hiervoor samen met natuurorganisaties of bijvoorbeeld gemeenten en kunnen hiervoor financiële steun krijgen via subsidieregelingen.



Wat wil de klant?

Op het platteland geldt: boeren maken het landschap. Stichtingen, verenigingen en andere instellingen zoals de Agrarische Natuurvereniging (ANV), Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer en verschillende gemeenten doen een beroep op boeren voor het onderhoud. Deze instanties willen graag een aantrekkelijk platteland waar de natuur de ruimte krijgt. Ze vertrouwen op de kennis en expertise van de boer.

Wat doet de agrarische natuurbeheerder?

Een boer kent het gebied op zijn duimpje en heeft de materialen om het te onderhouden. De werkzaamheden kunnen bestaan uit bijvoorbeeld het uitdunnen van bossen, het maaien van bermen en sloten of het beschermen van vogelnesten. Er zijn verschillende soorten agrarisch natuurbeheer. De drie voornaamste zijn:

- 1 **Soortenbeheer:** het in stand houden van bepaalde planten of het beschermen van een diersoort.
- 2 **Randenbeheer:** het stukje natuur verzorgen dat grenst aan boerenpercelen.
- 3 **Perceelbeheer:** de volledige zorg voor een aangewezen stuk natuurgrond.

De omgeving bepaalt wat er mogelijk is voor natuurbeheer. De boer ontvangt subsidie voor het beheer, kan gebruik maken van (gemeentelijke) grond of mag bijvoorbeeld het hout houden dat hij bij het uitdunnen van bossen heeft gekapt.

Multifunctionele landbouw



Haar broer melkt de koeien, haar ouders beheren de boerderij en Marijke maakt de kaas die ze verkopen in hun eigen boerderij-winkeltje. Marijke Booiij (23) heeft de hotelschool gedaan, maar ontdekte dat ze de passie die ze heeft voor kaas niet kan onderdrukken. Ze maakt nu samen met haar ouders Goudse Boerenkaas in verschillende varianten en verkoopt die aan huis.

“Mijn ouders hebben een melkveebedrijf met 100 melkkoeien, een kaasmakerij en een streekproductenwinkel. Wat wij zo leuk vinden is dat mensen graag het verhaal achter de kaas willen horen; hoe het gemaakt is en door wie. Kaas maken voor de handel lag mij niet zo. Het is een hele anonieme manier van werken. Je levert je kaas aan een handelaar, die laat het rijpen en plakt er zijn eigen etiket op. Wat ik nu vooral zo leuk vind is dat je bekend maakt dat jij die kaas hebt gemaakt. Je kan de vragen van klanten beantwoorden en hij of zij kan zelf de koeien zien die de melk maakten. Het persoonlijke van streekproducten maakt het voor mij en voor de klant aantrekkelijk.”

Bron: de Kaasmaker april 2011

OPDRACHT

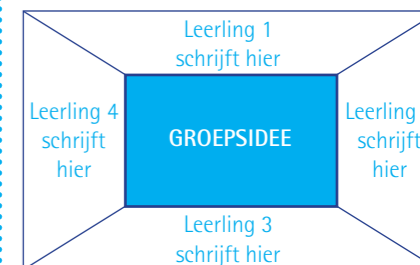
Waarom multifunctionele landbouw?

Voordat we ons verder gaan verdiepen in multifunctionele landbouw en ondernemerschap op het platteland is het belangrijk na te denken wat eigenlijk de waarde (of het belang) is van multifunctionele landbouw. Wat hebben boeren en wat hebben burgers er aan? Wat is de meerwaarde ervan? Dat wil zeggen: wat levert het meer op dan geld?

Hier gaan we over brainstormen in groepen van vier. Gebruik het onderstaande kader om samen met je groep te ontdekken wat multifunctionele landbouw kan betekenen voor de boer, voor de burger en voor jou.

Vorbereiding

Neem een groot vel papier (A3 of nog groter) en verdeel het in vijf vlakken zoals aangegeven in onderstaand figuur.



We gaan brainstormen aan de hand van een placemat in groepjes van vier.

Brainstormvraag: Wat is het belang van multifunctionele landbouw voor boeren, burgers en voor jou?

Stap 1: Elke leerling schrijft in een vak zijn of haar gedachten over de vraag. Het hoeven niet direct antwoorden te zijn. Noteer alles wat in je opkomt wanneer je denkt aan 'Het belang van multifunctionele landbouw'. Gebruik steekwoorden en korte zinnen.

Stap 2: Bespreek in de groep de resultaten en kies het steekwoord (of korte zin) dat volgens jullie het belangrijkste is voor het beantwoorden van de vraag. Schrijf deze in de rechthoek in het midden.

Stap 3: Bespreek klassikaal de resultaten van alle groepjes. Kijk naar de overeenkomsten en de verschillen en probeer samen tot een antwoord te komen op de brainstormvraag.

Meerwaarde multifunctionele landbouw

Vroeger verbouwden veel mensen hun eigen voedsel en hielden ze zelf kippen en koeien voor het vlees. Dat veranderde langzaam maar zeker. Mensen gingen andere beroepen uitoefenen en de overgebleven boerenbedrijven werden groter en zorgden voor het voedsel voor iedereen.

Dat was een grote verantwoordelijkheid waar ook de politiek zich mee bemoeide. Na de Tweede Wereldoorlog was er een groot voedseltekort en de overheid stimuleerde de boeren om te groeien. Daarna besloot de overheid dat boeren zich beter konden gaan specialiseren. Toen ontstonden er nog grotere bedrijven met alleen varkens, koeien of aardappelen.

De landbouw werd steeds efficiënter en massaler. De dieren verdwenen uit de weiden en verbleven hun hele leven binnen in de stallen, akkers met maar een paar soorten groenten bepaalden het landschap. De boer had geen contact meer met de mensen. Was het voor jouw ouders en grootouders nog de normaalste zaak van de wereld dat je je groente bij de boer kocht, nu weet een kind vaak niet beter dan dat doperwtjes uit een blik komen.

Waardevol gebied

Veel mensen willen dat niet meer. Boeren willen weer contact hebben met de maatschappij en consumenten willen weten waar hun eten vandaan komt. Het platteland is geen agrarisch industrieterrein, maar een waardevol gebied waar mensen, natuur en landbouw samenkomen. Multifunctionele landbouw is een manier om daar voor te zorgen.

Multifunctionele landbouw

Een multifunctioneel bedrijf laat aan de buitenwereld zien wat het doet en laat mensen op verschillende manieren het platteland beleven. Dat is de meerwaarde die multifunctionele landbouw biedt.

We zetten de waarden van multifunctionele landbouw op een rijtje:

- Een multifunctionele bedrijfstak levert een agrarische ondernemer extra inkomen en zekerheid op.
- Multifunctionele landbouw verbindt de maatschappij met het platteland en verbindt ook ondernemers met de maatschappij.
- Multifunctionele landbouw zorgt voor de bescherming van de gemeenschappelijke waarden van het platteland (zoals rust, ruimte, natuur en recreatie).
- Multifunctionele landbouw brengt gewone mensen in contact met de natuur, de productie van voedsel en met het natuurlijke dag- en seizoensritme van planten en dieren.
- Multifunctionele landbouw speelt in op de maatschappelijke vraag naar goederen en diensten waarvan je weet waar het vandaan komt, wie het gemaakt heeft en hoe het gemaakt is.



Mensen zijn bereid om meer te betalen voor een product of dienst wanneer bovenstaande waarden worden gedeeld. Een aardappel mag iets meer kosten wanneer de klant weet waar het vandaan komt en wanneer hij of zij beseft dat het bijdraagt aan het voortbestaan van het 'eigen' platteland. Voor een multifunctionele boer is het belangrijk om te bedenken hoe je met de kwaliteiten van je landbouwbedrijf (rust, ruimte, natuur) een goed multifunctioneel bedrijf op kan bouwen waarmee je geld kunt verdienen.

People, Planet, Profit

Multifunctionele landbouw past in de nieuwe manier van werken: Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Een bedrijf dat maatschappelijk verantwoord onderneemt hecht evenveel waarde aan winst, mensen en aan het milieu. Een goede balans tussen die drie onderdelen leidt tot een sterk en betrouwbaar bedrijf dat een aanwinst is voor de gehele samenleving.



Deeltaak 1

Excursie

Als je de multifunctionele landbouw beter wilt leren kennen, dan ga je natuurlijk gewoon bij een multifunctioneel bedrijf op bezoek. Iedere ondernemer heeft zijn eigen unieke verhaal en wil dat graag met je delen.

We gaan aan het begin van dit project naar twee succesvolle multifunctionele bedrijven op excursie. We gaan ze natuurlijk vragen wat voor hen de reden is om op deze manier landbouw te bedrijven en hoe ze het aan hebben gepakt.



Vorbereiding

- 1 Zoek naar de belangrijkste kenmerken en eigenschappen van de twee excursiebedrijven die we komende weken gaan bezoeken. Gebruik hiervoor het internet en vraag (indien mogelijk) vooraf folders en ander informatiemateriaal op.
- 2 Bedenk twee originele vragen die je de ondernemer wilt gaan stellen. Deze vragen mogen niet hetzelfde zijn als de vragen hieronder.

Opdracht

- 3 Maak van beide excursies een verslag van minimaal 600 en maximaal 800 woorden waarin je ingaat op de vragen in het onderstaande kader, aangevuld met de antwoorden op jouw vragen.

- | | |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Vragen aan de boer</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1 Waarom heeft deze agrariër gekozen voor een multifunctionele bedrijfstak? 2 Welke producten en diensten levert het multifunctionele bedrijf? 3 Op welke doelgroep (klanten) richt het bedrijf zich? 4 Wat zijn de wensen en behoeften van deze doelgroep? 5 Welke persoonlijke eigenschappen van de ondernemer hebben bijgedragen aan het succes van de multifunctionele landbouw? |
| <p>Vragen aan jezelf</p> | <ol style="list-style-type: none"> 6 Hoe kan de multifunctionele bedrijfstak volgens jou worden verbeterd? 7 Zou een dergelijk bedrijf (met een combinatie van functies) ook iets voor jou zijn? Waarom wel of niet? Leg uit. |

Voorbeeldschema

Deelsector	Voorbeelden doelgroep	Voorbeeld aanbod
• Recreatie	<ul style="list-style-type: none"> - dagjesmensen - bedrijven - kampeerders - sporters 	<ul style="list-style-type: none"> - excursies, boerengolf - ruimte voor actieve personeelsfeestjes, congressen - boerencampings, bed & breakfast - doevakanties, fietstochten, survivalweekenden
• Streekproducten	<ul style="list-style-type: none"> - toeristen - bewuste consumenten - bedrijven 	<ul style="list-style-type: none"> - catering - geschenkpakketten - biologische groente en fruit - wijn uit de streek
• Zorg	<ul style="list-style-type: none"> - gehandicapten - (ex-)verslaafden - moeilijk opvoedbare jongeren - ouderen 	<ul style="list-style-type: none"> - zorg in de buitenlucht - dagritme en positieve dagbesteding - samen koken en eten
• Kinderopvang	<ul style="list-style-type: none"> - ouders - kinderen 	<ul style="list-style-type: none"> - kinderopvang in de buitenlucht - biologische voeding - dieren voeren
• Educatie	<ul style="list-style-type: none"> - basisscholen - middelbare scholen - kinderen - leraren - bedrijven 	<ul style="list-style-type: none"> - excursies - les geven over voedsel - maatschappelijk verantwoord ondernemen
• Agrarisch natuurbeheer	<ul style="list-style-type: none"> - rijksoverheid - gemeenten - natuur- en milieuorganisaties 	<ul style="list-style-type: none"> - voorlichting geven - soortenbeheer - randenbeheer - perceelbeheer

Fase 2

Succesfactoren

Hoe ontstaat een succesvol multifunctioneel landbouwbedrijf?

Na fase 2 kun je:

- bepalen of jouw bedrijf geschikt is voor multifunctionele landbouw.
- de eigenschappen van een bedrijf benoemen (sector, ligging, omgeving, schaal en bereikbaarheid) die van belang zijn voor het succes van de multifunctionele activiteiten.
- uitleggen welke kwaliteiten je als ondernemer nodig hebt om in een multifunctionele bedrijfstak succesvol te kunnen zijn.



Succesvolle multifunctionele landbouw

Zou een zorgboerderij mij genoeg opleveren? Is mijn bedrijf wel geschikt voor kinderopvang? Ben ik wel geschikt voor kinderopvang? Wat verwacht een toerist van mijn recreatieboerderij?

Het succes van een multifunctionele bedrijfstak is van tal van factoren afhankelijk. Maar grofweg kun je zeggen dat het een samenspel is tussen:

- **(fysieke) bedrijfseigenschappen** bijvoorbeeld de ligging of hoe je boerderij er uit ziet;
- **ondernemerskwaliteiten** ben je bijvoorbeeld een netwerker, een doener of allebei;
- **de markt** de vraag naar de producten en diensten die je levert.

Op deze punten gaan we in deze fase dieper in.

Fysieke bedrijfseigenschappen

Onder fysieke bedrijfseigenschappen verstaan we de zichtbare onderdelen van het bedrijf zoals: **Hoe het bedrijf er uitziet**; is het aantrekkelijk om te zien? Is het groot- of kleinschalig? **Waar het ligt**; is het makkelijk bereikbaar met de auto of het openbaar vervoer, zijn er winkels in de buurt? In welke provincie ligt het en hoe ver van een stad?

Fysieke eigenschappen zijn vaste eigenschappen. Je kunt ze alleen aanpassen door bouwen, verbouwen of het verplaatsen van je bedrijf. Het veranderen van fysieke eigenschappen gaat dan ook gepaard met investeringen. Je moet er daarom kritisch naar kijken en je moet goed weten wat je klant van jouw bedrijfseigenschappen verwacht. We gaan kijken naar de voornaamste fysieke eigenschappen.

Succesfactoren

Bereikbaarheid

Denk goed na over de bereikbaarheid van je bedrijf. Dit is belangrijk om te bepalen welke doelgroepen je kunt bedienen. Boerderijen die bijvoorbeeld op grote afstand van steden en dorpen liggen zijn misschien minder interessant voor dagjesmensen uit de stad of voor mensen die aangewezen zijn op het openbaar vervoer. Het zal voor zo'n boerderij lastiger zijn om klanten of bezoekers aan zich te binden. Dit geldt vooral voor bijvoorbeeld een streekproductenwinkel of kinderopvang. Maar een boerderij die ver van de bewoonde wereld ligt, kan wel weer interessant zijn voor zorglandbouw of verblijfsrecreatie en voor iedereen die op zoek is naar volledige rust en stilte.

Omgeving

Ook de aantrekkelijkheid van de omgeving waarin het bedrijf ligt is van grote invloed op de slagingskansen voor multifunctionele landbouw.

Voor recreatie is de omgeving natuurlijk heel belangrijk, voor natuurbeheer iets minder. Het belangrijkste is dat je je bewust bent van de ligging en dat je daar iets mee kan doen. Ligt je recreatieboerderij in een natuurgebied, dan kun je je richten op wandelaars en stiltezoekers. Ligt het in de polder, dan kun je denken aan actievere vakanties voor sporters en jongeren.



Erik Smeenk uit het Achterhoekse dorpje Voorst gaat het bedrijf van zijn ouders overnemen. Zij hebben een specialistische veehouderij en een boeren camping.

"Je moet je onderscheiden, want er zijn natuurlijk heel veel minicampings die zich boeren campings noemen. Bij ons kampeer je echt tussen de koeien en de kalveren. We hebben brandrode runderen, dat is een oud Hollands koeienras en dat maakt het bedrijf net iets meer bijzonder.

De camping ligt pal naast onze meer dan 400 jaar oude monumentale boerderij. Wat ons multifunctionele bedrijf ook succesvol maakt is de ligging. De kampeers kijken uit over het landgoed Beekzicht en dat is een heel mooi wandelgebied.

Om succesvol te zijn als recreatieboer moet je ten eerste gastvrij zijn. Je moet open staan voor ideeën en het is heel belangrijk om je gezicht te laten zien. Gasten zien je graag op de camping, maken een praatje en stellen vragen. Dat ligt mij wel.



Uiterlijk

Het oog wil ook wat. Een historische hoeve of een karakteristieke boerderij is aantrekkelijk voor toeristen. Een schoon en opgeruimd bedrijf is vereist wanneer je een zorgboerderij wilt beginnen. De bezoektjes van een kinderopvang zullen veel plezier beleven aan kippen, geiten en konijnen die te zien en te aaien zijn.

De bedrijfsgrootte bepaalt ook de aantrekkingskracht van het bedrijf. Consumenten waarderen een kleinschaliger en gevarieerd bedrijf vaak beter omdat het knusser, natuurlijker en romantischer lijkt. Maar een boerderij is een bedrijf en zal niet altijd al een mooi en romantisch uiterlijk hebben of deze als zodanig benutten. Bekijk goed hoe je jouw bedrijf aantrekkelijk kan maken voor je nieuwe klanten.



Ondernemerskwaliteiten

Multifunctioneel ondernemen op het platteland gaat niet vanzelf. Je moet een goede boer zijn, maar daarnaast nog over veel andere kennis en vaardigheden beschikken. Zo moet je kunnen verkopen, onderhandelen, vermaken, verzorgen en nog veel meer.

Drijfveren

Of je een goede multifunctionele boer wordt met een succesvol boerenbedrijf hangt sterk af van de redenen waarom je kiest voor deze vorm van landbouw. Die

redenen noemen we drijfveren en horen bij de kwaliteiten van de ondernemer. Er zijn verschillende redenen waarom een ondernemer kiest voor multifunctionele landbouw. Geld is voor de meeste ondernemers natuurlijk belangrijk, maar geld is niet altijd de drijfveer. De meest gehoorde reden voor het hebben van een multifunctioneel bedrijf is de behoefte van boeren om in contact te zijn met de mensen en met de maatschappij. Op een moderne boerderij kom je namelijk niet veel mensen tegen. Boer zijn is eigenlijk een eenzaam beroep geworden.

Daar staat tegenover dat een baan met veel contacten vaak niet in de buitenlucht uit te voeren is. Voor misschien wel de meeste multifunctionele boeren is de combinatie mensen, dieren en buitenlucht de reden om zich te richten op recreatie, kinderopvang en zorg. De behoefte om zowel met het boerenbedrijf als met mensen bezig te zijn is een van de belangrijkste drijfveren die een multifunctionele landbouwer moet hebben. Wanneer je dat goed kunt, vergroot het je ondernemerskwaliteiten. Uit onderzoek blijkt ook dat boeren die werken in de multifunctionele landbouw

Succesfactoren

veel meer plezier in hun werk hebben. Voor sommige boeren is verbreding een alternatief voor schaalvergroting. Maar multifunctionele landbouw hoeft schaalvergroting niet uit te sluiten: de meeste multifunctionele bedrijven investeren volop in hun agrarische bedrijfstak.

Wanneer ben je een goede multifunctionele ondernemer?

Bij alle sectoren geldt dat je affiniteit moet hebben met de doelgroep. Je moet jezelf in je klant kunnen verplaatsen, weten wat hij wil en wat hij van jou verwacht.

Daarna moet je goed voor ogen hebben hoe jij die wensen en behoeften van de klant gaat vervullen.

In het onderstaande kader staat een overzicht met de belangrijkste ondernemerskwaliteiten per multifunctionele deelsector.

Sector	Wie is de klant?	Wat verwacht de klant van jou?
• Recreatie	- dagjesmensen - bedrijven - kampeerders - sporters	Gastheerschap: gasten op hun gemak stellen, de ruimte geven en welkom laten voelen. Daarnaast moet je goed kunnen samenwerken met andere (recreatie)bedrijven.
• Streekproducten	- toeristen - bewuste consumenten - bedrijven	Commerciële vaardigheden zijn hierbij essentieel. Daarnaast moet je kunnen omgaan met kritische klanten en beschikken over sociale vaardigheden.
• Zorg	- gehandicapten - (ex-)verslaafden - moeilijk opvoedbare jongeren - ouderen	Sociale en communicatieve vaardigheden, geduld, gastvrijheid en flexibiliteit.
• Kinderopvang	- ouders met kinderen in de dagopvang	Je moet met kinderen om kunnen gaan en dit ook leuk vinden. Daarnaast zijn leidinggevende capaciteiten van belang omdat je vaak met personeel te maken hebt.
• Educatie	- scholen - bedrijven	Je moet beschikken over didactische en pedagogische vaardigheden en je moet jouw enthousiasme over het boerenvak over kunnen brengen op anderen.
• Agrarisch natuurbeheer	- rijksoverheid - gemeenten - natuur- en milieuorganisaties	Je moet passie en liefde voor natuur en landschap hebben. Daarnaast beschik je over voldoende kennis van beheermaatregelen voor natuurontwikkeling.

De markt – waardering van producten en diensten

Als multifunctioneel ondernemer moet je constant onderzoeken waar een (nieuwe) klant of klantengroep behoefte aan heeft. Wanneer je dat doet, moet je je er van bewust zijn dat verschillende mensen het platteland en de producten die het voortbrengt op een verschillende manier ervaren. Je moet je afvragen waarom iemand juist jouw product of dienst wil hebben.

Praktische waarden

Een belangrijke waarde voor klanten is natuurlijk de kwaliteit van het product dat je levert. Voor een goed product hebben mensen geld over. Kwaliteit bestaat uit

twee aspecten: de praktische waarde van een product en de bijgeleverde service. Bij praktische waarden kun je denken aan streekproducten die vers zijn, boeren-campings die netjes verzorgd zijn en zorgboeren die volgens de hoogste standaarden begeleiding bieden. De service die je aan kunt bieden rondom het product bestaat bijvoorbeeld uit het bezorgen van je groente en fruit bij de klant of het voor de toerist mogelijk maken om jouw bed & breakfast te reserveren via internet.

Belevingswaarden

Het interessante van plattelandproducten en -diensten is dat klanten ook de hele beleving er om heen belangrijk vinden.

Een fietstochtje naar de boer om er ambachtelijk gemaakte kaas te kopen, om

de koeien te zien (en te ruiken) die aan de basis staan van wat jij eet of om gewoon in een rustige groene omgeving te zijn.

Als multifunctionele landbouwer moet je oog hebben voor zowel de praktische waarden als de belevingswaarden en daarin kansen zien. Hoe kan het één het ander versterken?

Daarbij moet je er rekening mee houden dat mensen op verschillende manieren het platteland beleven. Mensen op een zorgboerderij hebben behoefte aan rust en ruimte, kinderen willen lekker buiten spelen en vies worden en dagjesmensen zoeken gezelligheid of willen wandelen in de open natuur.

Deeltaak 2

Gedurende twee projectweken ga je samen met twee andere medestudenten een multifunctioneel bedrijf in jouw omgeving eens goed verkennen.

Jullie gaan je focussen op de gekozen strategie (=aanpak) van dit multifunctionele bedrijf en de factoren die hierop van invloed zijn of zijn geweest.

Maak daarbij onderscheid tussen:

- de kennis, vaardigheden en drijfveren van de (plattelands)ondernemer;
- de fysieke bedrijfseigenschappen (ofwel de ligging, omgeving, schaal en bereikbaarheid);
- de klanten en/of de marktgroep waar het bedrijf zich op richt.

Excursie multifunctioneel landbouwbedrijf

Stap 1 Kies samen met je medestudenten een multifunctioneel bedrijf dat jullie aanspreekt om te verkennen, bij voorkeur één met meerdere multifunctionele bedrijfstakken. Omdat jullie het bedrijf moeten bezoeken kan het raadzaam zijn een bedrijf te kiezen dat enigszins in de buurt ligt.

Stap 2 Ga op onderzoek uit en verzamel (via internet) alvast alle relevante informatie die jullie over het bedrijf kunnen vinden. Stel aan de hand van de gevonden informatie tenminste tien gerichte interviewvragen op die jullie aan de ondernemer van het bedrijf willen stellen.

Stap 3 Ga op bedrijfsbezoek, maak kennis met het bedrijf en interview de ondernemer. Neem het interview op op video. Vraag hiervoor natuurlijk wel even toestemming van de ondernemer. Verzamel op het bedrijf alle informatie die je nodig hebt voor een goede bedrijfspresentatie.

Stap 4 Vat alle informatie rond de bedrijfsstrategie samen en zet de hoofdzaken in een PowerPoint presentatie. Zorg dat er in jullie presentatie sowieso aandacht is voor de ondernemerskwaliteiten en drijfveren (1), de fysieke bedrijfseigenschappen (2) en de markt/doelgroep waar het bedrijf zich op richt (3).

Stap 5 Presenteer in projectweek 6 jullie bedrijfsverkenning voor de rest van de klas.



Fase 3

Kwaliteiten en Kansen

Wat is er mogelijk in de multifunctionele landbouw met mijn kwaliteiten?



Na fase 3 kun je:

- je eigen ondernemerskwaliteiten benoemen en aangeven wat je sterke en zwakke punten zijn.
- aan de hand van een 'kansenscan' vaststellen welke multifunctionele bedrijfstak het beste aansluit bij jouw persoonlijke eigenschappen en kwaliteiten.
- bepalen wat de succesfactoren en knelpunten zijn voor een multifunctionele bedrijfstak op een boerderij.

De ideale combinatie van factoren

In fase 2 leerde je over de fysieke eisen aan een multifunctioneel bedrijf. In deze fase combineren we die eigenschappen met jouw eigen kwaliteiten. We gaan kijken of, en zo ja welke, multifunctionele landbouw sectoren bij jou als ondernemer passen. Ben jij een goede gastheer? Wat zijn je sterke en je zwakke eigenschappen? Wat vind je leuk om te doen en wat verwacht jij van je werk?

We gaan je in deze fase een aantal vragen stellen en je gaat aan de slag met een teamspel: **Meer met multifunctionele landbouw.**

Wat past bij mij als ondernemer?

Een multifunctionele ondernemer moet zichzelf dezelfde vraag stellen als alle andere ondernemers: **Wat vind ik zelf leuk om te doen?**

Het is belangrijk dat je het werk dat je kiest leuk vindt en dat het past bij jouw persoonlijke kwaliteiten. Stel daarom kritische vragen aan jezelf. Ben ik hulpvaardig en vind ik het leuk om met mensen om te gaan? Is organiseren iets voor mij en kan ik goed netwerken? Heb ik het geduld om met kinderen te werken?

We gaan in deze fase kijken naar de vier centrale vragen die van belang zijn om vast te stellen wat voor ondernemer je bent en of je de kwaliteiten en eigenschappen hebt om een multifunctioneel bedrijf te beginnen of te leiden.

Consequent Enthousiast
 Zorgzaam **Sociaal** Leergierig Geduldig
 Onderwijzer Meedenkend **Handig** Technisch Nieuwsgierig
Betrokken
 Gastvrij **Ben ik** Menslievend **Leider**
 Milieubewust Communicatief **Ondernemend**
Vasthoudend **Creatief** Efficiënt
Ambitieuw



1 Kun je een uniek concept bedenken?

Zie je kansen en mogelijkheden en weet je die ook te vertalen naar kansen voor jouw bedrijf? Kansen en mogelijkheden maak je zelf als je je open stelt voor de wensen en behoeften van je (toekomstige) klanten. Het is belangrijk dat je weet wat er al voor

producten en diensten op de markt zijn. Met deze informatie kun je proberen om een vernieuwend concept in de markt te zetten. En het allerbelangrijkste is passie voor je product. Als je voor 100% gelooft in de activiteiten die je ontplooit, dan zal je dat enthousiasme makkelijker over kunnen brengen op anderen.

2 Durf je risico's te nemen en fouten te maken?

In de multifunctionele landbouw spelen risico's een belangrijke rol. Je bent met een nieuwe markt bezig en je volgt niet de gebaande paden. Je kunt niet van tevoren altijd inschatten hoe iets gaat lopen. Risico's moet je kunnen zien als een uit-

daging die bij het ondernemerschap horen. Ook het leren van fouten en de gekozen aanpak zo nodig bijstellen is bij alle vormen van multifunctionele landbouw van belang. Je blijft daarmee scherp en je kunt je bedrijf ermee verbeteren. Het is wel belangrijk aanvaardbare risico's te nemen.

3 Heb je doorzettingsvermogen en geduld?

Om actief een product of dienst te kunnen verkopen aan de markt heb je veel creativiteit nodig. Klanten willen graag steeds nieuwe dingen. Creativiteit vraagt ook om een goed inzicht in hoe de verschillende onderdelen van jouw bedrijf elkaar kunnen versterken.

Als je aan de slag gaat met een nieuwe bedrijfstak of een nieuw concept zijn geduld, doorzettingsvermogen en een initiatiefrijke houding belangrijk.

Nieuwe dingen ontwikkelen vraagt veel van de ondernemer. Je komt vaak weerstand en twijfel tegen bij anderen. Er komen tegenslagen en veranderingen gaan minder snel dan je zou willen. Omgaan met onverwachte situaties en tegenslagen vraagt een evenwichtige houding, zelfvertrouwen en overtuiging.

4 Kun je communiceren, netwerken en samenwerken met verschillende mensen?

Contact met mensen is in de multifunctionele landbouw heel belangrijk. Je moet



als een gastheer kunnen omgaan met je klanten, eventueel personeel aan kunnen sturen en verschillende belangenpartijen in je omgeving enthousiast weten te maken voor jouw plannen.

Het is belangrijk dat je je kunt verplaatsen in de belangen en standpunten van de ander. Wanneer je namelijk aan kunt sluiten op de belevingswereld van je gesprekspartner, dan kun je beter met hem of haar communiceren en beter je

idee naar voren brengen. Voor ondernemen in de multifunctionele landbouw is een goed netwerk heel belangrijk. Denk bijvoorbeeld aan het verzamelen van kennis en informatie, het verkrijgen van vergunningen, het zoeken naar eventuele samenwerkingspartners en laten zien dat veel mensen achter jouw plan staan. Daarnaast is netwerken natuurlijk heel belangrijk om klanten te trekken.

Voorbeelden van partijen waar je contact mee zal krijgen

Multifunctionele activiteit	Met wie heb je contact?	Waarover?
• Recreatie	- gemeente - natuurorganisaties - verzekeraars	- subsidies - vergunningen - bedrijfsverzekeringen - financieringen
• Streekproducten	- voedsel- en warenautoriteit - brancheorganisaties - leveranciers - supermarkten	- vergunningen - keurmerken - afnemers - handelspartners
• Zorg	- toezichthouders - opleidingscentra - Ministerie van Volksgezondheid	- goedkeuring - verplichte certificaten - verantwoording bestedingen
• Kinderopvang	- ouderraad - GGD	- toestemming - verantwoording zorg
• Educatie	- scholen - Ministerie van Onderwijs - vrijwilligers	- lesplan - subsidies - beleidsplan
• Agrarisch natuur-beheer	- belangenorganisaties - gemeente - politieke partijen	- subsidies - steun voor initiatieven



Rundveehouder Steggink heeft drie dochters. Cherralyn (20) is de oudste en heeft samen met haar ouders het bedrijf omgevormd in een Boerderij Spa. Het boerenbedrijf wordt gecombineerd met een wellness center. Cherralyn begeleidt de gasten en is verantwoordelijk voor het netwerken en vinden van nieuwe klanten.

“Mijn vader heeft voor de veehouderij geen opvolging en dan moet je realistisch kijken naar wat je met je bedrijf verder wil gaan doen. Met drie meiden in huis is de keuze voor een wellness center dan ook niet zo vreemd. Het gaat er om dat je het professioneel aanpakt. Ik heb in Oostenrijk en Griekenland speciale opleidingen gevolgd over spa's en wellness. In Nederland heb ik cursussen en masterclasses gevolgd over netwerken en acquisitie. Natuurlijk blijf ik daarin doorleren, want netwerken vind ik het leukste onderdeel van ons bedrijf. Ik ga naar beurzen en bijeenkomsten en ik gebruik Twitter en LinkedIn om goed te netwerken. Alles is te leren en het is ook belangrijk dat je dat blijft doen. Je moet altijd voorop lopen.”

Gastheerschap

Onder gastheerschap verstaan wij alles wat een gastheer of gastvrouw onderneemt om gasten zich welkom te laten voelen in zijn of haar bedrijf. Een gast tevreden stellen betekent dat je moet kunnen voldoen aan zijn of haar wensen. Niet alleen je product of dienst maar ook de service er omheen is daarbij belangrijk. Wil je aan de behoeften en verwachtingen van de gast voldoen dan zul je deze moeten kennen. Je moet je daarvoor kunnen inleven in de gast.

Gastvriendelijkheid

Gastvriendelijk ben je niet alleen voor toeristen, maar voor al je klanten en voor de mensen met wie je contact hebt. Jij bent zelf een deel van je product en je moet dus ook jezelf verkopen. Jij bent het visitekaartje van je bedrijf.

Let daarom op de volgende punten wanneer je vanuit je bedrijf met iemand praat:

1. Let op je houding: met je houding druk je uit dat je het prettig vindt dat de gast er is en dat je persoonlijke aandacht aan die gast wilt besteden. Je stelt je dienstbaar op en neemt voor iedere gast de tijd die nodig is.

2. Let op je taalgebruik: iedereen vindt het prettig om netjes en correct aangesproken te worden.

3. Uiterlijke verzorging: je moet zorgen dat je er goed verzorgd uitziet. Het is wenselijk dat je aan de kleding kan zien dat je op het bedrijf werkt en de gast jou daar op kan aanspreken.

Kwaliteiten en Kansen

In vijf van de zes multifunctionele bedrijfstakken is de omgang met mensen erg belangrijk want je stelt je bedrijf open voor gasten of klanten. Om een beeld te geven wat gastvrijheid ofwel het goed omgaan met gasten of klanten op je bedrijf eigenlijk inhoudt, staat er in het onderstaande schema een opsomming van belangrijke regels en aandachtspunten voor gastvriendelijkheid.

BRAINSTORMOPDRACHT

Ben ik een goede gastheer?

Lees het schema goed door en bediscussieer deze met je studiegenoten. Zou je zelf een goede gastheer op je bedrijf zijn?

Tien regels voor gastvriendelijkheid

- 1 Schenk aandacht aan de gast. Behandel de gasten persoonlijk en kijk ze aan.
- 2 Stel je dienstverlenend op. Sta altijd voor de gast klaar. Wanneer iemand jou iets vraagt, ga daar dan altijd op in.
- 3 Ga geen discussie met de gast aan. Geef de gast gelijk of toon begrip.
- 4 Probeer altijd behulpzaam te zijn.
- 5 Blijf altijd vriendelijk.
- 6 Geef altijd de juiste informatie. Geef geen informatie waar je niet zeker van bent. In deze gevallen kun je beter de informatie opzoeken en de gast later informeren.
- 7 Groet een gast altijd aan het begin en aan het einde van een gesprek.
- 8 Luister goed naar een gast.
- 9 Val nooit uit je rol als gastheer en reageer spanningen niet af op de gasten.
- 10 Respecteer je gasten. Jouw gasten kunnen er andere opvattingen op na houden en een andere smaak hebben.



Deeltaak 3

3a. Teamwork: Meer met multifunctionele landbouw

In het volgende spel gaan we jou op een razendsnelle manier kennis laten maken met alle onderdelen van de multifunctionele landbouw. Samen met je team neem je het op tegen je klasgenoten: wie weet het meeste over multifunctionele landbouw; wat het is en wat het kan.

Team

De klas wordt verdeeld in twee teams. Elk teamlid krijgt een informatiekaart over één van de zes deelsectoren van de multifunctionele landbouw: recreatie, streekproducten, zorg, kinderopvang, educatie, en natuurbeheer. Het is de bedoeling dat ieder team minimaal een kaart van elk heeft. Deze kaart mag je vijf minuten bekijken en daarna moet je hem weer inleveren. Je krijgt dan een sticker met daarop de naam van de deelsector die je bestudeerd hebt.

Vragenmatrix

Jouw docent tekent of projecteert een raster van 36 vlakken op het bord, waarbij boven de kolommen de deelsectoren staan (horizontaal) en voor de rijen vragen over deze deelsectoren (verticaal).

Sectorvraag

Het spel wordt gespeeld met twee dobbelstenen. De ene dobbelsteen geeft het nummer aan van de deelsector, de tweede dobbelsteen het nummer van de vraag die er over gesteld wordt. Eerst wordt er gegooid met een dobbelsteen om te bepalen wie begint, vervolgens zijn de teams om en om aan de beurt.

Nadat een team gegooid heeft met de dobbelstenen stelt de docent de bijbehorende vraag. De teamleden met de stickers van de deelsectoren waarover de vraag gaat mogen als eerste antwoorden. Weten zij het antwoord niet, dan mogen hun teamleden het antwoord geven. Bij een goed antwoord krijgt het vragenvakje de kleur van het team (bijvoorbeeld groen), bij een fout antwoord mag het andere team het antwoord geven. Hebben beide teams het fout, dan wordt het vakje grijs.

Einde van het spel

Wanneer de dobbelstenen een vraag aangeven die al is beantwoord, gaat de beurt naar het andere team. Het spel is afgelopen wanneer alle 36 vakjes ingekleurd zijn of als de tijd om is. Het team met de meeste vakjes heeft gewonnen.

Sectoren	1 Recreatie	2 Streek- producten	3 Zorg	4 Kinder- opvang	5 Educatie	6 Natuur- beheer
Vragen						
1 Vormen van						
2 Waarom meedoen?						
3 Wat moet je kunnen en wat is er voor nodig?						
4 Wat merk je er van?						
5 Waar kan het?						
6 Wat kost het en wat levert het op?						
Witte dobbelsteen: Sectoren Rode dobbelsteen: Vragen			Vraag goed groene team Vraag goed blauwe team Vraag is door beide teams fout beantwoord			

3b. Wie ben ik als multifunctionele ondernemer?

In deze opdracht ga je aan de slag met de kansenscanner. Je hebt de afgelopen weken kennis gemaakt met verschillende plattelandsondernemers die een multifunctioneel landbouwbedrijf runnen. Met de kansenscanner wordt de koppeling gemaakt tussen de kennis die je de afgelopen periode op hebt gedaan en je eigen (toekomstige) bedrijfssituatie. We kijken naar jouw persoonlijke ondernemerskwaliteiten, kansen en mogelijkheden.

De kansenscanner helpt om te onderzoeken waar je de juiste vaardigheden voor hebt, wat het best bij de bedrijfssituatie past en welke kansen de omgeving biedt.

De kansenscanner bestaat uit vier onderdelen:

1 Eerste oriëntatietest

Deze test geeft op een eenvoudige manier inzicht in de mogelijkheden van multifunctionele landbouw. De belangrijkste vraag hierbij is of je het leuk vindt om met mensen te werken.

2 Ondernemersscan

Met deze scan kunt je onderzoeken of je over de benodigde kwaliteiten beschikt voor de verschillende vormen van multifunctionele landbouw.

3 Bedrijfsscan

Deze scan biedt inzicht in de mate waarin je (toekomstige) bedrijf geschikt is voor multifunctionele landbouw.

4 Omgevingsscan

Met behulp van deze scan kun je kijken of de omgeving van het bedrijf geschikt is voor multifunctionele landbouw.

Van de Kansenscanner is een onderwijsarrangement in 'wikiwijs', gepubliceerd op het internet en te vinden via <http://maken.wikiwijs.nl/26773>.



Posterpresentatie

Stap 1 Ga met de Kansenscanner na wat je zelf leuk vindt, wat je goed kan en welke mogelijkheden je (toekomstige) bedrijf en omgeving je bieden. Kortom: wat zijn jouw kansen. Gebruik de resultaten bij het maken van je posterpresentatie (stap 2).

Stap 2 Je gaat een posterpresentatie op A1 formaat maken waarmee je ingaat op de vraag 'Wie ben ik als multifunctionele plattelandsondernemer?'

De docent geeft informatie over de wijze waarop de poster wordt gepresenteerd en de hoeveelheid tijd en faciliteiten die jullie daarvoor ter beschikking hebben.

Stap 3 Vat de conclusies over jouw ondernemerskwaliteiten, jouw bedrijf en de omgeving samen en maak er een aantrekkelijke poster van. Ga op zoek naar plaatjes of maak tekeningen die iets zeggen over jouw rol als plattelandsondernemer. Deze poster wordt de achtergrond bij jouw mondelinge presentatie.

Stap 4 Denk na over hoe je je in projectweek 9 als toekomstige plattelandsondernemer met behulp van deze poster presenteert voor de groep.

Fase 4

Evaluatie

Tijd voor evaluatie, reflectie en discussie



Na fase 4:

- kun je uitleggen wat je van het project geleerd hebt.
- heb je een mening gevormd over de toekomst van het platteland.
- heb je nagedacht over verbeterpunten voor het project.

Samenvatting

Fase 1

Wat is multifunctionele landbouw?

Multifunctionele landbouw omvat agrarische bedrijven die naast hun veehouderij-, akkerbouw- of tuinbouwbedrijf andere activiteiten uitoefenen, gekoppeld aan het primaire landbouwbedrijf.

We onderscheiden zes soorten multifunctionele landbouw:

1. recreatie
2. productie en verkoop van streekproducten
3. zorg
4. kinderopvang
5. educatie
6. agrarisch natuurbeheer

Al deze bedrijfstakken worden uitgevoerd samen met een landbouwbedrijf.

Wat is het belang van multifunctionele landbouw?

Door de veranderingen in de landbouw van de afgelopen tientallen jaren is er een grote kloof ontstaan tussen boeren en burgers. Mensen weten niet meer waar het voedsel vandaan komt, boeren weten niet meer voor wie ze het voedsel produceren. Een boer heeft weinig contact met de maatschappij. Bij multifunctionele landbouw gaan de deuren open en laat een boer zien wat hij doet en werkt hij samen met mensen van buiten de agrarische sector.

- Een multifunctionele bedrijfstak levert een agrarische ondernemer extra inkomen en zekerheid op.
- Multifunctionele landbouw verbindt de maatschappij met het platteland en verbindt ook ondernemers met de maatschappij.
- Multifunctionele landbouw zorgt voor de bescherming van de gemeenschappelijke waarden van het platteland (zoals rust, ruimte, natuur en recreatie).
- Multifunctionele landbouw brengt gewone mensen in contact met de natuur, de productie van voedsel en met het natuurlijke dag- en seizoensritme van planten en dieren.
- Multifunctionele landbouw speelt in op de maatschappelijke vraag naar goederen en diensten waarvan je weet waar ze vandaan komen, wie ze gemaakt heeft en hoe ze gemaakt zijn.



Annemarie Nel is boerin en beroemd. Heel Nederland volgde haar liefdesleven op de voet tijdens het programma 'Boer zoekt vrouw'. Annemarie is ook een multifunctionele boerin. Ze heeft een veehouderij en maakt zelf kaas van de melk van haar eigen koeien. Ze verkoopt de kaas en de melk in haar boerderijwinkeltje.

"Kaas maken is een vak apart. Het is erg leuk werk om te doen, maar het is wel precies werk en het kost veel tijd. Ik heb het vak geleerd bij een grote kaasmaker in Zoeterwoude waar ik jarenlang zes dagen in de week boerenkaas maakte. Ik heb iets met kaasmaken en dan vooral met het maken van boerenkaas. Sinds 2006 maak ik nu zelf boerenkaas op mijn boerderij. Het leuke van een multifunctioneel bedrijf is dat je twee verschillende soorten werk doet die elkaar toch aanvullen. Het werk als veehouder kan natuurlijk niet buiten het werk als kaasmaker en andersom, vee heb je nodig voor de melk om kaas te maken. Maar ook om de kaas goed te kunnen verkopen vanuit mijn eigen boerderijwinkel is mijn veehouderij belangrijk. Je kunt de klanten laten zien waar hun kaas vandaan komt. Het is van belang dat ze een stukje boerderijbeleving meekrijgen. Mijn ambities? Doorgaan op deze toer. De boerderijwinkel is nog steeds groeiende! De klanten weten mij nog steeds te boeien en komen hier graag om boerenkaas te kopen en een boerderijbezoek te brengen. Daardoor blijft het werk interessant. En ik leer nog steeds. Laatst heb ik een cursus kaasmaken gevolgd. Misschien dat ik binnenkort een ander soort kaas op de markt ga brengen."

Fase 2

Succesvolle multifunctionele landbouw

Het succes van een multifunctionele bedrijfstak is een samenspel tussen:

- (fysieke) bedrijfseigenschappen;
- ondernemerskwaliteiten;
- de vraag naar de producten of diensten die worden geleverd.

Fysieke bedrijfseigenschappen

Onder fysieke bedrijfseigenschappen verstaan we de zichtbare onderdelen van het bedrijf zoals:

- hoe het bedrijf eruitziet;
- waar het ligt.

Fysieke eigenschappen zijn alleen aan te passen door bouwen, verbouwen of het verplaatsen van je bedrijf.

Ondernemerskwaliteiten

Of je een succesvolle multifunctionele ondernemer wordt, hangt af van je drijfveren en je bereidheid te leren. Boeren kiezen vaak voor multifunctionele landbouw omdat ze het fijn vinden om (meer) met mensen te werken en omdat ze hun bedrijf liever verbreden dan vergroten. Dat multifunctionele landbouw extra geld oplevert is mooi, maar is niet de voornaamste drijfveer. Welke bedrijfstak je ook kiest, je zal affiniteit moeten hebben met de doelgroep.

De vraag naar producten en diensten

Mensen hebben graag iets meer over voor een bepaald product wanneer ze weten dat het op een manier gemaakt is die zij waarderen. Dat geldt in het bijzonder voor multifunctionele landbouw. Mensen vinden het belangrijk dat bijvoorbeeld het platteland in stand wordt gehouden, dat ze weten waar hun voedsel vandaan komt en ze willen ook graag weten wie de boer nu zelf is. Maar ze willen ook goede producten die professioneel en met zorg zijn gemaakt.

Fase 3

Wat past bij mij als ondernemer?

Voordat je begint, moet je voor jezelf bedenken wat voor soort ondernemer je bent en wat bij je past.

Er zijn vier belangrijke kwaliteiten wanneer je voor jezelf wilt beginnen:

- creatief en vernieuwend zijn;
- risico's durven nemen;
- zelfvertrouwen hebben;
- goed kunnen communiceren.

Gastheerschap

Voor alle sectoren is het belangrijk dat je gastvrij bent. Niet alleen tegen klanten maar tegen iedereen met wie je te maken krijgt wanneer je een onderneming hebt. Stel hen op hun gemak en let goed op je eigen voorkomen.

- let op je houding;
- let op je taalgebruik;
- zie er altijd netjes uit.

Deeltaak 4

4a. Klassikaal evaluatiegesprek

Evaluatie is belangrijk voor jou als multifunctionele landbouwer, maar ook voor ons als degenen die jou er iets over willen leren.

- Wat heb je geleerd?
- Wat vond je moeilijk?
- Wat vond je leuk aan het project en wat minder leuk?
- Wat vond je van de organisatie van het project?
- Wat vond je van de opbouw van het project?
- Wat kan anders en beter (noem drie tips en tops)?

4b. Forumdiscussie

Afsluiting van het project

- Hoe ziet de toekomst er uit van de landbouw, de Nederlandse boeren en het platteland?
- Welke rol gaat de multifunctionele landbouw innemen?
- Worden de bestaande boerenbedrijven groter of gaan ze meer verschillende dingen doen?

Om dit project af te sluiten en om te leren hoe je een visie kunt ontwikkelen in jouw bedrijfstak, organiseren we een forumdiscussie.

Er is een interessant discussiepanel met een duidelijke uiteenlopende visie en mening op het thema.

- Discussieer mee, geef je mening en stel prikkelende vragen aan de panelleden.



Interessante websites voor meer informatie

Multifunctionele landbouw algemeen

www.multifunctionelelandbouw.nl

Zeer informatieve website over multifunctionele landbouw, initiatief van de Taskforce Multifunctionele Landbouw

www.infoloketplatteland.nl

Met het infoloket kun je zoeken naar schriftelijke en digitale documenten over platteland en plattelandsontwikkeling.

www.waardewerken.nl

Website van het innovatienetwerk van 20 pioniers op het gebied van multifunctionele landbouw.

www.nederlandbloeit.nl

Een initiatief van LTO om via de website streekproducten onder de aandacht te brengen van de consument.

Zorglandbouw

www.landbouwzorg.nl

Koepelsite Landbouw en zorg in Nederland

www.zorgboeren.nl

Overzicht van Nederlandse zorgboerderijen

Recreatie op de boerderij

www.bijteun.nl

De centrale database over plattelandstoerisme

www.loketplattelandstoerisme.nl

Informatie op het gebied van plattelandstoerisme

Agrarische kinderopvang

www.agrarischekinderopvang.nl

Stichting Verenigde Agrarische Kinderopvang ondersteunt agrariërs bij het starten en exploiteren van kinderopvang. Verenigde Agrarische Kinderopvang is het keurmerk waaronder zij werken.

Boerderij-educatie

www.boerderijschool.nl

Stichting Boerderijschool biedt begeleiding aan agrariërs en scholen die een boerderijschool willen starten

www.educatiefplatteland.nl

Website van de Stichting Educatief Platteland. Deze Stichting houdt zich bezig met het stimuleren van plattelandseducatie.

Agrarisch natuurbeheer

www.natuurbeheer.nu

Website voor beheerders en eigenaren van bos en natuur met informatie over bos, natuur en landschap.

Boerderijverkoop

www.boerderijwinkels.net

Praktische tips en suggesties voor succesvolle boerderijwinkels

www.vaneigenerf.nl

Stichting Van Eigen Erf promoot biologisch eten 'direct van de boer' uit eigen regio

www.landwinkel.nl

Een coöperatie die, met landelijk meer dan 70 winkels, pure Hollandse producten in pure Hollandse boerderijwinkels levert

Bovenstaande websites zijn ook een belangrijke bron van kennis en informatie geweest voor het samenstellen van dit lesboek.



Projectoverzicht

Het project bestaat uit 4 fases en duurt 10 weken		
Week	Inhoud	Deeltaken
FASE 1 Wat is het belang van multifunctionele landbouw voor boeren, burgers en mijzelf?		
1	Inleiding op multifunctionele landbouw + voorbereiden excursies	Deeltaak 1
2	Excursie 1 + verslag schrijven	
3	Excursie 2 + verslag schrijven	
FASE 2 Hoe ontstaat een succesvol multifunctioneel landbouwbedrijf?		
4	Bedrijfsverkenning in groepjes van drie leerlingen	Deeltaak 2
5	Bedrijfsbezoek en interview met de ondernemer	
6	Klassikale presentaties van de bedrijfsverkenningen	
FASE 3 Wat is er mogelijk in de multifunctionele landbouw met mijn kwaliteiten?		
7	Spelen van het spel: 'meer met multifunctionele landbouw' in teams	Deeltaak 3a
8	Aan de slag met de KansenScanner	Deeltaak 3b
9	Individuele posterpresentaties 'Wie ben ik als multifunctionele plattelandsondernemer?'	
FASE 4 Tijd voor evaluatie, reflectie en discussie		
10	Klassikaal evaluatiegesprek + een afsluitende forumdiscussie	Deeltaak 4a Deeltaak 4b





**Groene Kennis
Coöperatie**

Multifunctionele landbouw

Als boer woon en werk je vaak op een heel mooi plekje. Bovendien gebeurt er van alles: er zijn dieren of er worden planten gekweekt. Veel mensen komen daarom graag op een boerenerf, en sommige ondernemers maken daar gebruik van.

Zorgboerderijen, kamperen bij de boer en agrarische kinderopvang. Het zijn maar drie voorbeelden van multifunctionele landbouw die de laatste jaren aan een enorme opmars zijn begonnen. Het succes van multifunctionele bedrijven maakt veel mensen nieuwsgierig.

**Wat is multifunctionele landbouw precies? Wat kan je er mee?
Is het iets voor mij?**

Dit boek geeft inzicht in deze nieuwe en spannende sector, die voor jonge agrariërs mooie kansen biedt. Met heldere theorie, pakkende voorbeelden en op de praktijk toegesneden opdrachten leren mbo-studenten wat multifunctionele landbouw voor hen kan betekenen.