

# Factsheets

## Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap

Wat hebben de netwerken gedaan én wat heeft de sector hieraan?



Zo'n 400 ondernemers werkten in 2012 en 2013 aan een krachtige koers voor hun eigen bedrijf en de sector binnen het project 'Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap'. Verdeeld over 20 netwerken zorgden deze ondernemers voor ontwikkeling en professionalisering op individueel en sectoraal niveau. Elk netwerk stelde hierbij eigen doelen waardoor een brede variatie aan onderwerpen aan de orde is gekomen binnen de sectoren zorglandbouw, plattelandstoerisme, agrarisch natuurbeheer, boerderijeducatie, agrarische kinderopvang of boerderijwinkels/afzet streekproducten.

De netwerkbegeleiders hebben de ontwikkeling met de deelnemers doorlopen vanuit eigen expertise en door externen in te zetten. De gedrevenheid van de deelnemers, begeleiders en het projectteam resulteren in aansprekende resultaten. Dit boekje presenteert per netwerk een factsheet met de leerpunten en resultaten. Iets waar we met elkaar als sector trots op mogen zijn.

Namens het projectteam,

Carla van Herten, Arvalis  
Mariska van Koullil, ZLTO  
Hanneke Meester, Projecten LTO Noord  
Christel van Raaij, Projecten LTO Noord

Marcel Vijn, PPO Wageningen UR  
Maarten Vrolijk, Livestock Research Wageningen UR  
Wim Zaalmink, LEI Wageningen UR



*Meer informatie over het project en de resultaten vindt u hier:*

[www.multifunctionelelandbouw.net/content/factsheets](http://www.multifunctionelelandbouw.net/content/factsheets)





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2013)

### ‘Brandrode runderen’

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Voor de instandhouding van zeldzame rassen, in dit geval het Brandrode rund, is het behoud van economisch perspectief van groot belang. Het vergroten van het aantal afzetmogelijkheden en het goed inspelen op marktkansen waarbij de producten tegen een goede prijs afgezet worden, zijn onderwerpen die centraal staan voor de ondernemers uit het netwerk Brandrode runderen.

De ondernemers willen hierbij het Slow Food Presidium inzetten en de uitdagingen onderzoeken voor een goed georganiseerde samenwerking volgens het Slow Food Presidium protocol.

#### Concrete netwerkdoelen

Het Slow Food Presidium op effectieve wijze in praktijk brengen, door:

- de samenwerking tussen presidiumhouders Brandrode rund vorm te geven.
- samen de kennis te vergroten over (technische) kwaliteit van het product en de vermarkting.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Vergroten van kennis over de kwaliteit van vlees en op welke wijze (voer)management de diergezondheid en vleeskwaliteit beïnvloedt.
- Meer kennis over marketing.
- Ook bij een extensieve veehouderij (in de natuur) moeten ondernemers aandacht besteden aan goede voeding. Dit begint al bij jongvee, willen ondernemers daar het geld niet laten liggen.
- Uit kostprijsberekeningen blijkt dat voor een rendabele houderij van Brandrode runderen, de meerwaarde echt uit de markt moet komen.



*Deelnemers van het netwerk ‘Brandrode runderen’*



## Resultaten

De deelnemers hebben elkaar binnen het netwerk beter leren kennen. De drempel om samen te werken is daardoor verlaagd. Er wordt één op één samengewerkt, waarbij geen samenwerkingsafspraken op groepsniveau zijn gemaakt. Daarvoor liggen de individuele ideeën, wensen en mogelijkheden te ver uiteen. Gezamenlijke kansen, zoals afzet via Slow Food-koks en aan landwinkels, zijn wel in beeld gebracht.

Het Slow Food Presidium is een feit sinds mei 2013. Het protocol werkt en is door een aantal Brandrode runderhouders ondertekend. De samenwerking als presidiumgroep was in dit jaar een brug te ver. De intentie is er om dit in de toekomst verder uit te bouwen.

Het Slow Food Presidium is beschikbaar voor alle Brandrode runderhouders in Nederland, mits ze aan het protocol voldoen. De kansen die het Presidium biedt voor ondernemers met Brandrode runderen en de te hanteren voorwaarden heeft het netwerk opgetekend in een speciale flyer. Ook voor ondernemers met andere onderscheidende producten is een flyer ontwikkeld.

## Resultaten verspreiden

- Artikel: [Netwerk Brandrode runderen richt zich op Slow Food Presidium](#)
- Artikel: [Slow Food Presidium voor Brandrode rund](#)
- Artikel: [Chef-kok en topslager bereiden vlees van Brandrode Rund](#)
- Artikel: [Meer marktkansen met het Slow Food Presidium](#)

## Meer informatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Berrie Klein Swormink (E. [info@kleinwormink.nl](mailto:info@kleinwormink.nl) of T. 0570 541 496)



*Een topslager bereidt het vlees van de Brandrode rund.*

*"Red een ras, eet 'm op"*





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Educatieboeren

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

In het netwerk 'Educatieboeren' hebben de netwerkleden (vanuit het samenwerkingsverband [Klasseboeren](#)) verkend hoe ze aansluiting kunnen vinden bij de onderwijsbehoefte van scholen. Op dit moment wordt een schoolbezoek aan de boerderij meer gezien als een schooluitje. Het netwerk wil ervoor zorgen dat scholen boerderijeducatie als een meer structureel onderdeel van het lesprogramma gaan inzetten. Daarvoor was eerst een verkenning nodig: hoe ziet de structuur van de school eruit, wie is aanspreekpunt voor het onderwijsaanbod en wanneer moet je als educatieboer aankloppen bij school. Dat waren de centrale vragen van het netwerk 'Educatieboeren', onderdeel van het project Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap.

#### Concreet netwerkdoel

Betere aansluiting vinden bij de doelgroep basisonderwijs en inzicht verkrijgen in mogelijke verdienmodellen van educatie op de boerderij.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

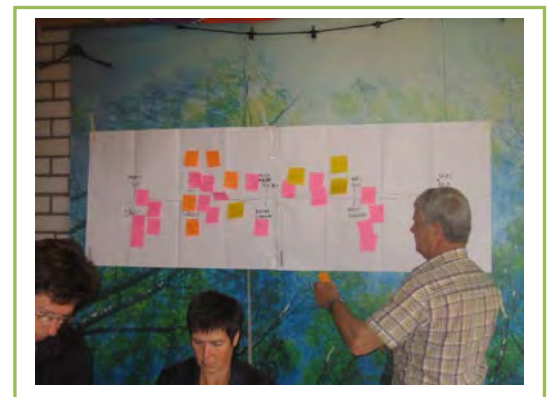
- De netwerkdeelnemers zijn duidelijk meer gaan denken vanuit de klant/de school: welke behoefte hebben ze en hoe kunnen we deze invullen?
- Meer inzicht in de manier van werken binnen het onderwijs.
- In de netwerkperiode zijn de educatieboeren zich bewust geworden dat ze in plaats van aanbodgericht meer vraaggericht moet gaan werken.
- Deelnemers realiseren zich meer dat voor het verkrijgen van financiering er gezocht moet worden naar partijen die PR van de landbouw, gezondheid en gezond voedsel als doelstelling hebben.

#### Resultaten

- Het netwerk heeft een Boerderijwijzer opgesteld. Deze is te gebruiken in gesprekken met basisscholen. De Boerderijwijzer laat aan de hand van de kerndoelen van het basisonderwijs duidelijk zien welke toegevoegde waarde een boerderijbezoek heeft.
- De netwerkdeelnemers hebben aan een verdienmodel voor boerderijeducatie gewerkt. Samen met



*We hebben een mooi handvat in handen om mee voor de dag te komen op scholen.*



Esther Hessel van Hessel Marketing is het volgende in kaart gebracht:

- Wat zijn de ambities van de deelnemers?
- Welke partijen kunnen de educatieboeren financieel ondersteunen om ambities waar te maken en het product educatie voor de ondernemers kostendekkend te maken. (Scholen hebben vaak onvoldoende financiële middelen beschikbaar)
- In de bijeenkomsten is gewerkt aan het opstellen van een (concept)businessplan dat als grondslag kan dienen voor het op te stellen sponsorplan.

#### Resultaten verspreiden

- Artikel "[Educatieboer wil beter en zet door](#)"
- Artikel "[Boerderijwijzer voor het onderwijs](#)"
- Artikel "[Wijzer word je van boerderijwijzer](#)"
- "[Voorbeeld boerderijwijzer](#)"

#### Meer informatie

Voor meer informatie en voor een exemplaar van de Boerderijwijzer kunt u terecht bij Marianne van der Heijden ([marianne.van.der.heijden@zlt.nl](mailto:marianne.van.der.heijden@zlt.nl)).





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2013)

### ‘Gastheerschap’

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

25 ondernemers uit Noord- en Oost-Nederland gaan zich richten op het gastheerschap op hun recreatieve bedrijven. Ze willen het rendement van hun bedrijf opwaarderen door kritische succesindicatoren onderling met elkaar en de markt te vergelijken en te analyseren hoe deze indicatoren nog beter in te zetten zijn.

De thema's voor dit netwerk zijn: prijsbeleid, bedrijfsstrategie, markt en gastheerschap. Samen met experts, door bij elkaar in de keuken te kijken (bedrijfsbezoeken gericht op een van de thema's) en door cijfers en ervaringen met elkaar te vergelijken ontwikkelen de deelnemers zich in hun gastheerschap.

#### Concrete netwerkdoelen

Verhogen van het bedrijfsrendement door:

- analyseren en verbeteren van gastheerschap, bedrijfsstrategie en marketing.
- berekenen en vergelijken van financiële kengetallen met elkaar en de sector.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- De netwerkdeelnemers hebben veel inzicht opgedaan over omgaan met gasten, product- en marktprofilering, doelgroepsegmentatie, creativiteit bij communicatie en verkoop en gebruik van marketingmiddelen.
- Sturen op rendement.
- Professionaliseren van bedrijfsmanagement.
- Eerste stap richting het werken met kengetallen.

#### Resultaten

De deelnemers hebben een stap gezet in het professionaliseren van het eigen bedrijf. Een belangrijk onderdeel hiervan was het berekenen en vergelijken van financiële kengetallen en benchmarking. Hiermee hebben ze een basis gelegd waarop ze kunnen voortborduren samen met Flynth en het LEI.



*Deelnemers van het netwerk ‘Gastheerschap’*

*“Sta voor je product en torn niet aan de prijs.  
Je hebt immers een uniek en goed product.”*





Het netwerk ontwikkelde de bedrijfsscan 'gastheerschap, product en rendement'. Ondernemers met een tweede tak in recreatie, toerisme of educatie kunnen deze tak eens kritisch tegen het licht houden. Ook handig als basis voor een ondernemingsplan of financieringsaanvraag. Naast deze scan heeft het netwerk inzicht gebracht in doelgroepkeuze aan de hand van beleving, consumentengedrag en leefstijl.

De deelnemers hebben het netwerk als waardevol ervaren. Ze willen vanaf nu drie á vier keer per jaar zelfstandig bij elkaar komen. Het bekijken en feedback geven op elkaars bedrijven gaat men voortzetten. Het netwerk wil ook experts inhuren om diepgang rond een thema bereiken.

#### Resultaten verspreiden

- Artikel: [Meer halen uit gastheerschap](#)
- Artikel: [Doelgroepkeuze aan de hand van beleving](#)
- Artikel: [Van gastheerschap naar kengetallen in recreatie](#)
- Artikel: [Scan uw bedrijf op gastheerschap, product en rendement](#)

#### Meer informatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Erwin Pronk van De Flierefluit in Raalte.  
(T. 06 41 69 69 35 of E. [info@flierefluiterraalte.nl](mailto:info@flierefluiterraalte.nl))



"Loeren bij de bureu."





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2013)

### ‘Goed werkgeverschap en coachend leiderschap’

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Goed omgaan met personeel is een vak apart. De deelnemers van het netwerk ‘Goed werkgeverschap en coachend leiderschap’ hebben allemaal een zorgboerderij met personeel. Ze willen hun competenties en vaardigheden op het gebied van werkgeverschap en leidinggeven ontwikkelen. Hierdoor zijn ze beter in staat om op een professionele manier leiding te geven aan hun team en de kwaliteit van de organisatie verder te verbeteren.

#### Concreet netwerkdoel

Ontwikkelen van competenties en vaardigheden op het gebied van werkgeverschap en leidinggeven.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Door intervisie en ervaringsuitwisseling is er veel meer helderheid in kernprincipes van werkgeverschap verkregen. Intervisie is een hele goede methode.
- Ondernemers met zorgboerderijen hebben allemaal dezelfde ‘zorgen’ op hun bedrijf. “Hoe ga ik functioneringsgesprekken voeren, hoe kan ik beter coachend leiding geven?” zijn vragen waar iedereen mee worstelt.
- Bewustwording van de eigen stijl van communiceren en de effecten daarvan op personeel.
- Bewustwording van verantwoordelijkheden als werkgever.
- ‘Goed zijn voor je personeel’ moet de uitstraling worden in je werk en bedrijf.
- Onderkennen van het belang van een goede administratieve organisatie op dit thema.
- Het is leerzaam om bij een andere werkgever in de keuken te kijken.



*“Ik ben zelfverzekerder in gesprekken met personeel.”*



*Een rondleiding door productieruimte ‘Hoppenbrouwers’*

## Resultaten

De deelnemers van het netwerk zijn mede door de intervisie een hechte groep geworden. Ze hebben gemerkt dat het 'samen leren' over aspecten als werkgeverschap en gemotiveerd leiding geven veel effect heeft. Het netwerk heeft beter inzicht gekregen in de eigen stijl van leidinggeven en het vergroten van de effectiviteit van hun leidinggeven. Ze zijn tijdens het traject veel zelfverzekerder geworden in de aansturing van het eigen personeel.

Deze inzichten heeft het netwerk verwerkt in een tool voor effectieve communicatie van werkgevers richting hun werknemers in de multifunctionele landbouw.

Het netwerk gaat na de afronding van de begeleiding vanuit Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap zelfstandig door. Vooral op de 'harde' kant van werkgeverschap is de wens groot om nog meer te leren. Een passend vervolg mét intervisie wordt georganiseerd.

## Resultaten verspreiden

- Artikel [Je eigen stijl van leidinggeven](#)
- Artikel [Bij de beste werkgever doet iedereen mee](#)

## Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij Jan van Gorp (T. 0485 - 371 69, M. 06 – 169 669 62)

*"Leiding geven is sturen op de achtergrond."*



*"Bestuur je bedrijf als een wijze uil, treed op als een haan."*





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2013)

### 'It Lege Midden'

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Met het nieuwe Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) op komst is het voor agrarische natuurverenigingen (ANV's) belangrijker dan ooit om zich professioneel te organiseren en op de eigen taak te oriënteren. Maar beperkt de taak van de ANV zich tot het gesubsidieerde agrarisch natuurbeheer of is de markt breder?

Vijf agrarische natuurverenigingen in het 'It Lege Midden' van Friesland zijn gezamenlijk op zoek gegaan naar een goede vorm om het agrarisch natuurbeheer in dit gebied te organiseren. Daarnaast verkenden zij de markt om te bepalen welke toegevoegde waarde de landbouw dit gebied verder nog te bieden heeft. Op dit moment houden deze vijf ANV's zich bezig met ganzenopvang, weidevogels en kruidenrijk grasland.

#### Concreet netwerkdoel

Oriënteren op een goede vorm van agrarisch natuurbeheer en inzicht verkrijgen in de maatschappelijke toegevoegde waarde van de landbouw in 'It Lege Midden'

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Inzicht in markt en maatschappelijk toegevoegde waarde van ANV's.
- Kennis en bewustwording van de invloed van het nieuwe GLB op ANV's.
- Samenwerking tussen ANV's is onvermijdelijk om aansluiting te vinden bij het nieuwe GLB.
- De voor- en nadelen van verschillende vormen van samenwerking en organisatie.
- Door op te treden als verkenners in plaats van bestuurders konden de netwerkdeelnemers veel vrijer denken en handelen.



*De netwerkdeelnemers van 'It Lege Midden'*

*"It lege midden is een begrip geworden."*



## Resultaten

Nu door landelijke en provinciale ontwikkelingen de ANV's min of meer worden gedwongen om samen te werken hebben de vijf ANV's een duidelijk voorsprong in kennis en bewustwording. Door dit voorwerk kunnen de ANV's een weloverwogen besluit nemen in toekomstige keuzes die ze moeten maken. De vijf ANV's hebben het voornemen om als samenwerkingsverband verder te gaan. Het netwerk heeft geleerd van ervaringen van reeds bestaande samenwerkingsverbanden van ANV's en daaraan conclusies verbonden voor de eigen samenwerking. Ze gaan zelfstandig in het verder vormgeven van de samenwerking.

De ervaringen die zijn opgedaan in 'It Lege Midden' worden ingebracht bij de provinciale denktank 'collectieven Fryslân'. Hierin wordt nagedacht over wat er bij komt kijken om een collectief op te zetten en de wijze waarop Friesland de collectieven kan organiseren.

Het netwerk heeft een methodebeschrijving over de samenwerking tussen ANV's ontwikkeld. Wanneer ANV's plannen hebben voor een samenwerking kunnen ze in deze beschrijving tips en aandachtspunten vinden. Als er een onafhankelijk adviseur wordt ingeschakeld om het proces te begeleiden, kan deze gebruik maken van deze handreiking.

## Resultaten verspreiden

- [Methodebeschrijving samenwerking ANV's](#)
- Artikel [Netwerk op zoek naar goede vorm agrarisch natuurbeheer](#)
- Artikel [Fries natuurbeheer met toegevoegde waarde](#)
- Artikel [Verkenners in natuurbeheer](#)

## Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij netwerkvoorzitter Foppe Hemminga ([f.hemminga@online.nl](mailto:f.hemminga@online.nl)).



*"In dit netwerk is alles haalbaar, als je maar wilt."*



## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2013)

### ‘Natuurrijk Limburg’

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Het netwerk Natuurrijk Limburg bestaat uit veertien agrariërs, waaronder leden van verschillende agrarische natuurverenigingen. Zij willen toewerken naar één samenwerkende organisatie voor agrarisch en particulier natuurbeheer in de provincie: stichting Natuurrijk Limburg.

Naast het oprichten van een stichting wil het netwerk ook de verdienmodellen verkennen voor agrarische natuurverenigingen en terreinbeheerders.

#### Concreet netwerkdoel

Het opzetten van één samenwerkende organisatie voor agrarisch en particulier natuurbeheer en het verkennen van nieuwe verdienmodellen.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Te snel stappen zetten leidt later tot vertraging en verkeerde acties. Meer tijd nemen voor het maken van beslissingen levert juist tijd op.
- Maak netwerkdeelnemers eigenaar van een probleem/taak en geef ze meer verantwoordelijkheid. Dan kunnen ze hierop aangesproken worden en kunnen ze zich niet verschuilen achter collega-deelnemers.
- Het parallel lopen van het netwerktraject en de oprichting van de stichting Natuurrijk Limburg maakte de integratie van doelen lastig. Onduidelijkheid leidt hierbij tot vastlopen.



*“Meer tijd nemen, levert tijd op.”*



## Resultaten

- Het netwerk is mede grondlegger van de Stichting Natuurrijk Limburg, de overkoepelende organisatie voor agrarisch natuurbeheer in Limburg. Zie ook [www.natuurrijklimburg.nl](http://www.natuurrijklimburg.nl).
- Een aantal deelnemers van het netwerk heeft zitting in de Raad van Advies van de Stichting Natuurrijk Limburg. Zij kunnen continu invloed blijven uitoefenen op de richting die de Stichting uitgaat.
- Er zijn gesprekken gevoerd met potentiële klanten (waterschap, provincie, Rijkswaterstaat en Staatsbosbeheer) om te komen tot nieuwe verdienmodellen.
- De netwerkdeelnemers hebben met behulp van het Canvas Business model een inventarisatie van de markt gemaakt.

## Resultaten verspreiden

- [www.natuurrijklimburg.nl](http://www.natuurrijklimburg.nl)
- Artikel [Natuurrijk Limburg van start](#)
- Artikel [Netwerk 'Natuurrijk Limburg' legt basis](#)
- Artikel [Netwerkgroep grondlegger van natuurstichting](#)
- Artikel [Natuur én economie laten bloeien](#)

## Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij Bram Derikx (T. 06 5190 2238 of E. [derikx@natuurrijklimburg.nl](mailto:derikx@natuurrijklimburg.nl)).



*“Wij kunnen alles, maar niemand weet precies wat.”*





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2013)

### ‘Product en Afzet - Oregional’

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Het netwerk ‘Product en Afzet – Oregional’ bestaat uit agrarische ondernemers uit de omgeving van Nijmegen die allemaal lid zijn van de coöperatie Oregional. De ondernemers produceren elk hun specifieke en unieke producten en hebben daarvoor ook hun eigen afzetkanaal ontwikkeld.

Binnen het netwerk willen de ondernemers hun ervaringen over de afzet van hun producten met elkaar delen en vooral meer gebruik gaan maken van elkaars afzetnetwerken. Dit alles onder de noemer: Delen is vermenigvuldigen

#### Concreet netwerkdoel

Het zoeken naar een succesvolle gezamenlijke afzetstrategie en het versterken van de afzet door het gebruik van elkaars afzetnetwerken.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Beter inzicht in wensen en koopargumenten van potentiële afnemers zoals horeca, hotellerie en groothandel.
- Vertrouwen is de basis voor een concrete samenwerking.
- Met het oprichten van een coöperatie alleen heb je nog geen samenwerking. Er moet gericht actie ingezet worden op concrete samenwerking.
- Netwerkbijeenkomsten bevorderen de samenwerking. Je leert elkaar op een ander manier kennen en dat geeft vertrouwen.
- Meer kennis over het ontwikkelen van een marketingstrategie.
- De afzetmarkt blijkt vaak weerbarstig: het bewerken ervan moet je liggen en is sterk persoonsafhankelijk.
- Het is belangrijk dat de klant ziet, ervaart en proeft.
- De klant-/relatiebijeenkomst met productpresentatie & proeverij was een succes én de sleutel tot nieuwe omzet.



*“Delen = vermenigvuldigen. Dat klinkt niet alleen leuk, maar het werkt ook nog!”*





## Resultaten

De deelnemers hebben elkaar, elkaars producten en elkaars afzetkanalen (beter) leren kennen. Dit heeft gezorgd voor:

- Goede PR en verbreding van contacten met (potentiële) klanten
- Concrete Business 2 Business en omzet (kleinschalig, maar groeiend)
- Concrete collectieve business en omzet (kleinschalig, maar groeiend)
- Nieuwe concrete contacten en orders
- Energie en enthousiasme

Kortom: door samenwerking is de klantenkring verbreed en de afzet in de regio vergroot.

De deelnemende ondernemers zetten hun netwerk zelfstandig voort. Ze hebben volop plannen voor vervolgactiviteiten, waarin ontmoeting, inspiratie en netwerken een belangrijke rol gaat spelen.

Over de aanpak van het netwerk 'Product & Afzet – Oregional' is een film ontwikkeld, waarin netwerkdeelnemers en begeleiders aan het woord komen. De film dient ter inspiratie voor ondernemers die ook hun afzetmarkt willen vergroten door de samenwerking te zoeken met andere ondernemers.

## Resultaten verspreiden

- [Film over Product & Afzet.](#)
- Artikel [Verras de klant voordat deze jou verrast!](#)
- Artikel [Macht van het menu – Le Grande Finale](#)

## Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij Engelle Beenen van gebiedscoöperatie Oregional (T. 0484 – 483773 of E. [engelle@oregional.nl](mailto:engelle@oregional.nl))



*“Ook wij zijn zo sterk als de zwakste schakel.”*





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2013)

### ‘Vergaderen bij de boer’

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Het netwerk ‘Vergaderen bij de boer’ bestaat uit veertien ondernemers, die verspreid over Noord-Brabant, Limburg en Gelderland hun bedrijf hebben. De deelnemers bieden naast een vergaderlocatie ook diverse activiteiten aan op het gebied van verblijfs- en dagrecreatie, rondleidingen en excursies.

Het netwerk wil inzicht krijgen in de zakelijke markt: trends en ontwikkelingen, prijsstelling, kwaliteit, promotie, marketing en klantprocessen (CRM). Daarbij krijgt het netwerk een jaar lang ondersteuning vanuit het project Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap.

#### Concreet netwerkdoel

Inzicht en kennis verkrijgen in de zakelijke markt voor vergaderen bij de boer.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- De voor- en nadelen van het naast elkaar bestaan van doelgroepen op een bedrijf.
- Meer inzicht in de toegevoegde waarde van buitengebiedlocaties als vergaderlocatie en hoe je dat beter kunt benutten.
- Meer inzicht in de kwaliteitseisen die gelden voor een vergaderlocatie.
- Een zakelijke marktbenadering via sociale media en website.
- Vergroten van de vindbaarheid.
- Schoenmaker blijf bij je leest, doe datgene wat bij je past en kies een doelgroep die bij je past.
- Maak keuzes in doelgroepen, in ieder geval op de website.
- Nut de groene aspecten extra uit bij het ontwikkelen van een concept.
- Wees slim met je prijs, geef een klant drie keuzes waar hij uit kan kiezen.
- Werk samen met fans van jouw locatie.



*Deelnemers van het netwerk Vergaderen bij de boer*



## Resultaten

De ondernemers hebben elkaar door het netwerk goed leren kennen. Elke netwerkbijeenkomst bezochten ze een andere vergaderlocatie en het bijbehorende concept en dat heeft de deelnemers erg geïnspireerd.

Tijdens de bijeenkomsten kregen de deelnemers onder andere handvatten over:

- Prijsstelling
- Kwaliteit
- Marketing
- Beleving

De deelnemers ontwikkelden samen met het praktijknetwerk Vergaderen à la carte een checklist voor vergaderen bij de boer. Ondernemers die nadenken over het starten van een vergaderlocatie kunnen deze checklist gebruiken bij hun oriëntatie.

## Resultaten verspreiden

- Artikel [Bedrijven zoeken de beleving van de boerderij](#)
- Artikel [Is uw bedrijf geschikt als vergaderlocatie?](#)
- Artikel [Ervaringen van gasten tellen het hardst](#)
- Artikel [Vergaderlocatie is geen pak melk, het is uniek](#)
- Artikel [Eerst klant bevragen, dan prijs maken](#)

## Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij Rianne Mathijssen (E. [info@debuitenhorst.nl](mailto:info@debuitenhorst.nl) of T. 0486 46 46 86)

*“Blijf bij je eigen ideeën en durf dit ook uit te voeren.”*





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Zorglandbouw Noord/BEZINN

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

De zorglandbouw staat voor grote uitdagingen. Wijzigingen in de zorgfinanciering (PGB) en de overgang van Begeleiding vanuit de AWBZ (landelijk) naar de WMO (gemeenten) leveren vragen op. Wát gaat er allemaal gebeuren? Wat betekent dit voor zorgboeren? Wat betekent dat voor mijn zorgboerderij? Beweging betekent ook dat er ruimte ontstaat. Nieuwe kansen om op in te spelen.

Hoe doen we dat als zorgboeren in Noord-Nederland? In het netwerk 'Zorglandbouw Noord / BEZINN (Stichting Boer En Zorg in Noord-Nederland) ' is een groep zorgboeren (allemaal leden van BEZINN) hiermee aan de slag gegaan. Hierbij is de mix ontstaan van gemeenschappelijke actiepunten én eigenheid. Want elke zorgboerderij is uniek. Gezamenlijk is in ieder geval gewerkt aan het strategisch en effectief inspelen op actuele ontwikkelingen rond de WMO.

Het netwerk heeft in 2012 en begin 2013 op verschillende manieren laten zien welke stappen ze hebben gezet. Bijvoorbeeld via bijeenkomsten met leden en bestuursleden van BEZINN en communicatie via nieuwsbrieven. Onderstaand een overzicht van de netwerkactiviteiten en –resultaten.

Dit netwerk gaat zelfstandig verder als (informeel) lerend en ondernemend netwerk binnen het interprovinciaal BEZINN-verenigingsverband.

#### Concreet netwerkdoel

Een slag maken in professionalisering en profilering, ook met het oog op de transitie AWBZ → WMO op drie niveaus: individueel ondernemersniveau, regio (Friesland) en BEZINN-breed.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Waarde van bedrijfsbezoeken: leren van elkaar.
- Inzicht in opbouw kostprijs en relevante kengetallen.
- Voordelen van joint promotion (verschillende partijen werken samen en maken promotie voor elkaar).
- Voor het gericht benaderen van beleidsmakers is meer nodig dan alleen individuele actie.



Netwerkteelnemers Zorglandbouw Noord/BEZINN



28 november 2012: De tijdlijnmethode. Er wordt druk geplakt bij de kwartjes ("aha, dáár heb ik wat aan!", de plussen ("positief, dát geeft energie!") en de minnen ("dat was lastig, werkt remmend")

- Complexiteit van handelen op ondernemers/regio-niveau en boven-provinciaal (BEZINN)niveau. De uitdaging hierin is: Balans vinden in ambities, inzet, tijd en resultaat.
- Verschil in snelheid tussen werken als pionier en bestuurlijke inbedding

*“Kostprijs is verder kijken dan je gewend bent. Er spelen meer kosten een rol dan je denkt.”*



*30 mei 2012: Inventariseren & clusteren*



*9 januari 2013: In gesprek met het bestuur van BEZINN over de oogst van een jaar ondernemersnetwerk.*

**Resultaten**

Een mix van leren, ontdekken en ontwikkelen, zowel individueel als gezamenlijk.

- Concreet aan de slag met profilering in drie werkgroepen:
  - Joint promotion (zoek naar meerwaarde voor beide partijen)
  - Gebruik van media voor PR
  - Informeren en beïnvloeden van lokale beleidspersonen
- Uitwisseling van ervaringen rond bedrijfsvoering en WMO-toekomst
- Boeiende themabijeenkomsten rond:
  - Profilering & Communicatie
  - Grip op je prijs
  - Balans Privé & Bedrijf
- Onderlinge kennisuitwisseling en opdoen van nieuwe ideeën
- Bestuur en Vereniging BEZINN concreet dienen met advies, tips én energie.

Kortom: veel leermomenten die bij de groep in ieder geval leiden tot continuering. Het netwerk heeft gefunctioneerd als een voorloper- en ontwikkelgroep van de grotere vereniging BEZINN.

**Resultaten verspreiden**

- [Draaiboek profileringssessie lokaal/regionaal bestuur & beleid](#)
- Artikel [‘Netwerk helpt zorgboeren in professionalisering en profilering’](#)
- Artikel [‘Welke beste gouden tip kreeg jij?’](#)
- 

**Meer informatie**

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk: Gerke Postma (Bedriuwenpleats It Aventoer, telefoonnummer 06 – 235 386 50)



## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Bereiken en verleiden van mijn doelgroep

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Hoe bereik ik in de Multifunctionele Landbouw mijn doelgroep? En hoe krijg ik mijn doelgroep in beweging, zodat ze mijn bedrijf bezoeken of mijn product kopen? Het netwerk 'bereiken en verleiden van mijn doelgroep' heeft samen het antwoord op deze vragen gezocht, onder meer door het ontwikkelen van handvatten voor het trekken van klanten. Het netwerk bestaat uit ondernemers uit de plattelandsrecreatie en streekproducten & boerderijwinkels in Noord-Nederland.

#### Concreet netwerkdoel

Het ontwikkelen van een marketingstrategie en het schrijven van een marketingplan voor de individuele bedrijven met een recreatietak. Leren van elkaar en van experts over met name marketing.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Inzicht in doelgroep en eigen kernwaarden.
- De mogelijkheden van social media.
- Beoordelen van communicatiemiddelen.
- Schrijven van webteksten.
- Inzicht in de prijs/kwaliteitsverhouding. Het verhogen van prijzen heeft niet direct klachten of verlies van klanten tot gevolg.
- Het belang van beleving; welk gevoel krijgen klanten bij jouw product en of dienst.

#### Resultaten

De samenwerking heeft deze ondernemers inzicht gegeven in de verschillende onderdelen van een marketingstrategie. Tien deelnemers hebben voor zichzelf een marketingplan opgesteld. Vijf hiervan zijn gedetailleerd uitgewerkt. Anderen hebben globale lijnen en/of enkele concrete ideeën beschreven die nog verdere uitwerking krijgen. De stappen die deze ondernemers gezet hebben zijn ook uitgewerkt in een 8-stappenplan om tot een goed marketingplan te komen.



*Samenwerking en creatieve oplossingen zoeken in netwerkverband.*

*“Na de derde bijeenkomst kwam ik tot het inzicht dat mijn prijzen te laag waren. Direct de volgende dag heb ik alle prijzen verhoogd en daar nooit enige reactie van (vaste) klanten op gekregen. Ook is de klandizie gelijk gebleven.”*

Uit de groep van oorspronkelijk 20 leden is een kerngroep van 12 ondernemers overgebleven. Zij hebben de ambitie heeft uitgesproken om als een soort studieclub verder te gaan. Daarmee stroomt een flink deel van de groep door in een nieuw netwerk met een nieuw leerdoel; gastheerschap.

#### Resultaten verspreiden

- Artikel: [Anne-Marie Lucas: 'Tips voor het gebruik van mijn kernwaarde rust'](#)
- Artikel: [Goof Lukken: "het draait om beleving"](#)
- Artikel: [Erwin Pronk: "marketing is geen flierefluiten"](#)
- Artikel: [Ondernemers delen ervaringen tijdens 'Tour de Boer'](#)
- Artikel: [Succesvolle Dag van het Plattelandstoerisme](#)
- Zelf een marketingplan opstellen: [In 8-stappen naar een marketingplan](#)

#### Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk: Erwin Pronk (telefoonnummer: 06 - 416 969 35, email [info@flierefluiterraalte.nl](mailto:info@flierefluiterraalte.nl))



*Tijdens de Tour de Boer met leden van VEKABO Noord-Oost bezocht het netwerk drie bedrijven. Onderweg in de bus werden de stappen van het marketingplan toegelicht.*



## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### TOP Boerengolf

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Zeventien ondernemers met een Boerengolfbaan zijn samen op zoek naar een nieuwe, onderscheidende vorm van Boerengolf: de TOP Boerengolfbaan. Hiermee willen zij een impuls geven aan de bezoekersaantallen die geen stijgende lijn meer vertonen. Op initiatief van de Vereniging van Boerengolfbanen heeft een aantal leden in netwerkverband het concept TOP Boerengolfbaan uitgewerkt, onder andere door te laten zien dat Boerengolf leuk is om juist vaker te doen.

#### Concreet netwerkdoel

Professionalisering van Boerengolf – het ontwikkelen van een format voor de TOP Boerengolfbaan, verbetering ondernemerschap en een Plan van Aanpak voor de promotie van dit 'TOP-segment'

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

Het netwerk heeft een gezamenlijk proces doorlopen waarbij ze het ontwikkeltraject voor een nieuw concept ontdekken, ervaren en uitvoeren. Wat hebben ze hierbij geleerd?

- Bewustwording van het belang om in gezamenlijkheid te werken.
- De lat, kritisch, voldoende hoog durven leggen.
- Inzicht en ervaring in communicatie en marketing. Dit door inzet van externe deskundigen, het opdoen van eigen ervaring en gebruik van het boek 'Communiceren met gezond boerenverstand'
- Pricing als marketinginstrument (wat is een aantrekkelijke prijs)
- Wat er komt kijken bij het ontwikkelen van een nieuw segment binnen een bestaande organisatiestructuur (Vereniging van Boerengolfbaaneigenaren, VBG)

#### Resultaten

Concreet product in TOP-segment Boerengolf met:

- Criteria TOP-Boerengolfbanen
- Traject jurering & certificering
- Logo, schildje



*5 maart 2013: Klaar voor het nieuwe seizoen!*

*We hebben de neus de zelfde kant op en een gezamenlijke ambitie concreet gemaakt. Goede basis voor verdere groei, versteviging én rendementsverbetering!"*



*Aan de slag met het promotie-actieplan.*



- Profilering via eigen netwerk en social media
- Concreet Promotie-Actieplan 2013/2014
- Elf gecertificeerde ondernemers bij de start van het seizoen (4 in november 2012, 7 in maart 2013)

Bijkomend: Kennis, ervaring & leermomenten rond de thema's profilering, marketing, communicatie, samenwerking, pricing en realisatie samenwerking.

Het netwerk gaat verder als zelfstandig ondernemersnetwerk binnen de VBG. Ze onderhouden contact via mail en Facebook. Daarnaast organiseren de deelnemers in het najaar van 2013 (aan het einde van het seizoen) een bijeenkomst.

Het netwerk heeft de ambitie om te groeien door toetreding nieuwe VBG-ondernemers aan het TOP-segment.

#### Resultaten verspreiden

- [Nieuw: de TOP Boerengolfbaan](#)
- [Succesvolle Dag van het Plattelandstoerisme](#)
- [Artikel: Boerengolf verder professionaliseren](#)
- [Presentatie Algemene Ledenvergadering november 2012 Delfstrahuizen](#)
- [Artikel Barneveldse krant december 2012](#)
- [Eindproduct: Kwaliteitscriteria TOP Boerengolfbaan](#)

#### Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk: Wily Erinkveld, (telefoonnummer 0545-482241, email [info@demelktap.nl](mailto:info@demelktap.nl))



*29 november 2012: De eerste gecertificeerde ondernemers.*

*"Compliment voor ons zelf én de begeleiding dat we onze ambitie van een jaar geleden waar hebben gemaakt 10 TOP-Boerengolfbanen bij de start van het seizoen 2013!"*



## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Loket voor kleinschalige zorg Salland

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Het samenwerkingsverband Kleinschalige Zorg Salland is in 2011 gestart in en bestaat uit veertien zorgaanbieders. Men wil groeien naar een zichtbare en slim georganiseerde organisatie die bekend is in de regio en de belangen van de leden behartigt. De zichtbaarheid komt onder ander tot uiting in een nog op te richten loketfunctie van waaruit de instroom van cliënten geregeld wordt en afspraken met de gemeente gemaakt kunnen worden.

In het netwerk Loket voor Kleinschalige Zorg Salland gaan de veertien zorgaanbieders aan de slag met de oprichting van het loket. Zij richten zich daarbij op een kleine overhead, een goede bereikbaarheid, korte lijnen, hoge kwaliteit en openheid.

#### Concrete netwerkdoelen

Samenwerkingsverband tot stand brengen van individuele ondernemers (zorgboeren en zorgateliers) tot een groep van kleinere zorgbedrijven die als eenheid kan optreden. Ontwikkelen loketfunctie. Kwaliteitseisen en criteria voor kleinere zorgbedrijven verder ontwikkelen

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Waarde van een kwaliteitssysteem.
- Belang om nieuwe leden goed op te vangen. Een gedegene introductie zorgt dat ze vlot mee kunnen draaien in de groep.
- Een organogram maakt inzichtelijk wie, wat doet en waar je elkaar op kunt aanspreken.

#### Resultaten

Vanuit drie werkgroepen (communicatie, kwaliteit en organisatie) hebben de zorgondernemers aan de doelen gewerkt. Het resultaat is een set met concrete kwaliteitseisen, waar de deelnemers vervolgens mee hebben leren werken. De ondernemers willen vanuit het samenwerkingsverband gezamenlijk optrekken naar de gemeente en hebben een plan uitgewerkt over de aanpak. De loketfunctie is in ontwikkeling.

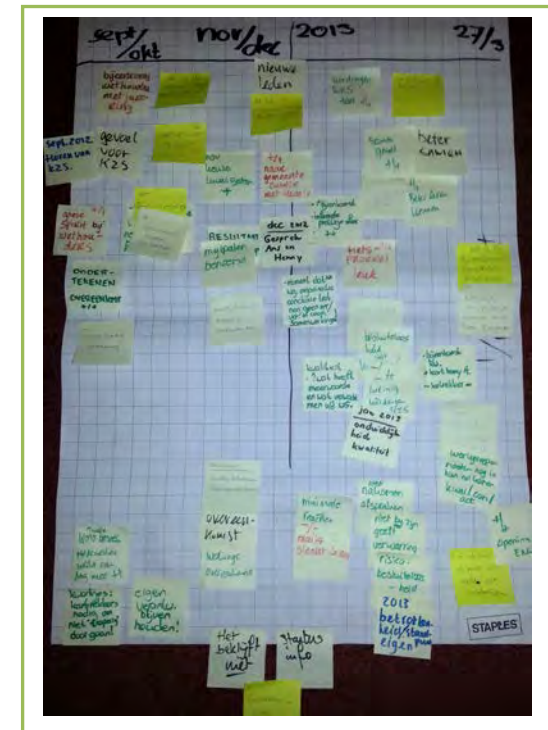


## Resultaten verspreiden

- Uitnodiging: [Open dag Kleinschalige Zorg Salland](#)
- Artikel: ['In een samenwerkingsverband kun je meer bereiken'](#)
- Nieuwsbericht: ['Kleinschalige zorg: kleurrijk en dienstbaar'](#)
- Artikel: ['Wie beperkt wordt, moet slim zijn'](#)
- [Handleiding voor opzet kwaliteitssysteem: Kwaliteitskaartensysteem](#)

## Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk Ans Rijkema (telefoonnummer 0570 – 523 336, email [info@zorgboerderijhamel.nl](mailto:info@zorgboerderijhamel.nl))





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Educatie en recreatie Limburg

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Boerderijvakantie Heuvelland en Boerderij Educatie Limburg willen elkaar versterken door samen te werken. De ambitie van het 'Ondernemersnetwerk Educatie en Recreatie Limburg' ligt onder andere op het vlak van gezamenlijke belangenbehartiging, kwaliteitsverbetering van het gastheerschap en het onderzoeken van nieuwe verdienmodellen. In het project Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap hebben 17 ondernemers samengewerkt aan profilering en productmarktcombinaties.

#### Concreet netwerkdoel

Werken aan samenwerking, profilering en nieuwe productmarktcombinaties.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Doelgroepgericht werken
  - Wie is je doelgroep?
  - Hoe weten ze jou te vinden?
  - Hoe houd je contact met je doelgroep?
- Trends en ontwikkelingen
  - Welke zijn van belang voor jouw product?
  - Wat betekent dit voor vernieuwing van je product/aanbod?
- Kennis over social media en profilering
- Samen ontwikkelen van nieuwe productmarktcombinaties

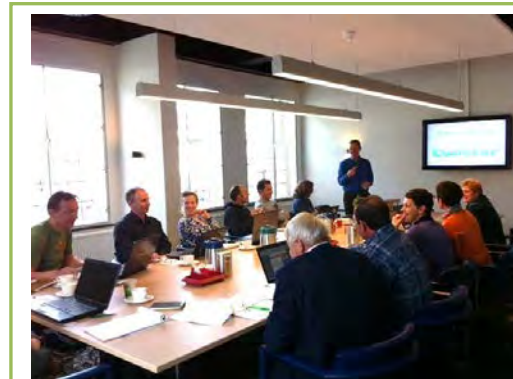
#### Resultaten

Het individuele ondernemerschap is versterkt door meer inzicht in de mogelijkheden voor klantenwerving via social media. Dit onder meer door de wijze van profileren via social media. Alle betrokken ondernemers zijn gaan twitteren, facebook gaan gebruiken en/of hebben hun website aangepast. Daarnaast hebben de deelnemers tools aangereikt gekregen om out of the box te gaan denken. Dit heeft geleid tot de totstandkoming van nieuwe verbindingen, bijvoorbeeld het uitwerken van het idee om tijdens vakantieperiodes



*Netwerkdeelnemers  
Educatie en recreatie Limburg*

*Dierentuin/Gaia park gaf goede ideeën "voor marketing en doelgroepbenaderin.g.*



de kinderen van gasten bij recreatieondernemers op te laten vangen door educatie-ondernemers.

### Resultaten verspreiden

- Nieuwsbericht: [Elian Vanderheijden: 'Samen brainstormen geeft energie'](#)
- Artikel Erno Hannink: [Vijf tips om u beter te presenteren op internet](#)
- Artikel: [Succesvolle Dag van het Plattelandstoerisme](#)
- Werkboek: [Samenwerking in de \(multifunctionele\) landbouw – artikel "Een procesbegeleider is nodig om de vaart er in te houden" \(pagina 17\)](#)

### Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk: Claire Souren (telefoonnummer 475 355770, email [CSouren@arvalis.nl](mailto:CSouren@arvalis.nl))

*"Het business model van Syntens helpt goed bij nieuwe ideeën en leidt tot creatief denken."*





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Lamsvlees, lekker dichtbij!

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Het netwerk 'Lamsvlees, lekker dichtbij' focust op het verbeteren van het ondernemerschap van schapenhouders. Twaalf schapenhouders uit heel Nederland willen door huisverkoop van lamsvlees de regie houden in de eigen keten. De netwerkdeelnemers richten zich op het verkopen van lamsvlees op het eigen bedrijf en de wijze waarop zij als bedrijf zichtbaar zijn voor (potentiële) klanten. De gedrevenheid van de netwerkdeelnemers heeft geleid tot een indrukwekkende lijst met (leer)resultaten.

#### Concreet netwerkdoel

Het professionaliseren van de huisverkoop van lamsvlees. Op de kaart zetten van lamsvlees. Verbeteren imago van de sector, vergroten markt voor totaal en specifiek individuele ondernemers

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Omgaan met wet- en regelgeving
- Bewustzijn consument en markt. Je werkelijke doelgroep, is soms een andere dan de doelgroep die je in eerste instantie beoogt. Het kennen van je werkelijke doelgroep is essentieel en vraagt om een specifieke benadering.
- Inzicht in wensen en behoeften van de consument
- Handvatten voor het communiceren van "mijn verhaal": je moet je verhaal eerst scherp hebben, voordat je nadenkt over de middelen om je verhaal te verspreiden.
- Meerwaarde van het optrekken als groep: delen van ervaringen met betrekking tot het vermarkten van lamsvlees, maar ook op technisch gebied.
- Het belang van het verkopen van de "beleving"

#### Resultaten

Gezamenlijk:

- Lamsvlees op de kaart gezet
- Ontwikkeling logo en huisstijl
- Website [www.lamsvleeslekerdichtbij.nl](http://www.lamsvleeslekerdichtbij.nl)



*"Ik dacht dat wet- en regelgeving een oerwoud was, maar er is toch praktisch invulling aan te geven"*



*"Mijn werkelijke consument is een hele andere dan de jonge consument die ik voor ogen had!"*

- Media aandacht
- Inzicht in wet- en regelgeving voor thuisverkoop
- Inzicht in mogelijkheden voor professionalisering
- Handvatten om hét verhaal achter het product en het bedrijf te vertellen en te publiceren
- Inzicht in wensen en behoeften van de doelgroep
- Ideeën voor lamsvleesrecepten als onderdeel van de verkoopstrategie

#### Individueel:

- Focus op eigen markt, inzicht in eigen doelgroep, handvatten om de doelgroep te bereiken
- Bij een aantal: uitgewerkte business modellen
- Keuzes in bedrijfsvoering
- (Door)ontwikkeling eigen websites
- Productontwikkeling (als voorbeeld: gekruide lamsvleesworstjes in drie smaken)

#### Resultaten verspreiden

- [www.lamsvleeslekerdichtbij.nl](http://www.lamsvleeslekerdichtbij.nl)
- [Facebook-groep](#)
- [Nieuwsbrief Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap – artikel Professionele afzet Lamsvlees](#)
- [Wet- en regelgeving in de Multifunctionele landbouw \(Maria van Boxtel - Land &Co\)](#)
- [Schaphouders leren hun verhaal te vertellen \(Judith Klute – ZOZ concepts\)](#)
- [Enquête van het netwerk "Lamsvlees, lekker dichtbij!"](#)
- [Samen thuisverkoop opzetten \(Vakblad Het Schaaap\)](#)
- [Resultaten minimarktonderzoek lamsvlees](#)
- [Maak uw eigen bedrijfsplan thuisverkoop!](#)
- [Infographic "Lamsvlees lekker dichtbij" meets Story Behind](#)

#### Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk: Jeljer Wynia (telefoonnummer 06 - 105 674 01, email [jeljerwynia@gmail.com](mailto:jeljerwynia@gmail.com)).



*"Het verkopen van de beleving is belangrijk"*





## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Ontwikkeling handboek Uitbreiding agrarische Kinderopvang met extra zorgtak

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Een aantal leden van de Verenigde Agrarische Kinderopvang (VAK) overweegt uitbreiding van hun kinderopvang op de boerderij. Het gaat dan om een extra zorgtak zoals jeugdzorg of verpleegkundige zorg voor kinderen tot 12 jaar. Elf VAK-leden vormden samen het netwerk 'Ontwikkeling handboek voor uitbreiding Agrarische Kinderopvang met extra zorgtak'. Samen hebben zij zich met de netwerkbegeleider en externen in de materie verdiept. Het resultaat is een praktisch handboek voor VAK-leden.

#### Concreet netwerkdoel

Het netwerk heeft gewerkt vanuit het gemeenschappelijk thema: agrarische (reguliere) kinderopvang in combinatie met zorg; jeugdzorg, medisch en/of een verpleegkundig kinderdagverblijf op de boerderij voor kinderen van 0-12 jaar. Het merendeel van de deelnemers wil deze bedrijfstak ontwikkelen en professionaliseren.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

Door het hele traject van kennis opdoen met experts en onderlinge uitwisseling, kregen de deelnemers steeds meer helderheid in wat ze zelf wel en niet willen en wat bij hen past. Daarnaast kennis over wat er allemaal komt kijken bij de verdere ontwikkeling van deze zorgtak. Door dit gezamenlijke netwerktraject kunnen de deelnemers nu beter gefundeerde keuzes maken.

#### Resultaten

Het netwerk heeft in een zestal bijeenkomsten veel informatie, kennis en inzichten opgedaan door experts te bevragen en middels een excursie. In deze bijeenkomsten zijn de volgende thema's behandeld:

- Het definiëren van zorgdoelgroepen
  - kinderen met rugzakje, verpleegkundige zorg, medische zorg
  - wet- en regelgeving op dit gebied
  - kosten voor opvang en subsidieregelingen





- Hoe werkt een medisch kinderdagverblijf?
- Financiën
  - benodigde investeringen (inrichting, opleiding etc)?
  - kostprijs berekenen
  - beschikbare subsidies
  - administratieve aandachtspunten
  - nieuwe financieringsstelsel in de zorg vanaf 2013
  - netwerk en belangrijke partijen in beeld
- Communicatie en marketing
  - communicatie over de bedrijfsuitbreiding
  - werven van klanten

Het netwerk heeft als pilotgroep gefungeerd voor alle VAK-leden (54). Het netwerk adviseert het bestuur en de leden over mogelijke implementatie van het VAK handboek/ beleidsplan. De VAK kan ondernemers die hiermee aan de slag willen faciliteren.

#### **Resultaten verspreiden**

- Nieuwsbericht: "[Nu is het tijd uit te breiden](#)"
- Artikel: "[Inzicht in uitbreiden kinderopvang met zorgtak](#)"
- Introductie: "[Overzicht financieringsmogelijkheden in de zorg](#)"
- Werkboek: [Samenwerking in de \(multifunctionele\) landbouw – artikel "Sneller aan de slag door samenwerking" \(pagina 21\)](#)

#### **Meer informatie**

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk: Evelien Blaauwendraat (telefoonnummer 06 – 22 707103, email [info@blauwekieltje.nl](mailto:info@blauwekieltje.nl))



## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Landwinkel op de kaart

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

Bijna twintig Landwinkels werkten in het netwerk 'Landwinkel op de kaart' aan de professionalisering van hun communicatieaanpak. Onderwerpen die aan bod komen zijn: communicatieaanpak en marketingkalender, beter verkopen op de winkelvloer, foto- en tekstbewerking en nieuwemedia-marketing.

#### Concreet netwerkdoel

Het verbeteren van de communicatie en presentatie van individuele landwinkels om daarmee meer klanten te trekken en meer omzet te genereren.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Presenteren op de winkelvloer (inclusief inrichting), het aan te bieden assortiment.
- Aantrekkelijkheid van de website te verhogen.
- Gebruik van sociale media.
- Werking van internetzoekmachines.
- Een kwetsbare opstelling (zoals het bespreekbaar maken van je eigen winkelinrichting en een kritische reflectie daarop) helpt om scherp te worden of te blijven.
- De ontwikkelde communicatiekalender wordt door 80 % van de groep gebruikt als planningsinstrument voor speciale acties.

#### Resultaten

Het netwerk heeft een communicatiekalender gemaakt die te gebruiken is door individuele ondernemers. Door deze communicatiekalender minimaal één keer per jaar door te nemen en in te vullen maakt je als ondernemer een eenvoudige jaarplanning van speciale acties en PR-momenten die aansluiten bij jaarmomenten, speciale behoeften van consumenten, seizoensgebonden aanbod van producten, enz.

landwinkel®  
LANDWINKEL

*Deelnemer Wessel van Olst: " We hebben geleerd zoveel mogelijk waarde toe te voegen aan onze producten, m.a.w. je moet de gaten gaan verkopen i.p.v. de boren waarmee de consument de gaten wil maken"*



### Resultaten verspreiden

- Artikel: [Communicatiekalender is een handig hulpmiddel](#)
- Praktisch bruikbare [Communicatiekalender \(artikel met kalender in pdf\)](#)
- [Artikel: "Winkelinrichting is ook communicatie"](#)
- [Brochure Social Media – "Met een communicatiekalender ben je makkelijk actueel" \(blz 14\)](#)

### Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk: Pieterjan Brandsma  
(telefoonnummer 0318 – 510 100, email [pieterjanbrandsma@landwinkel.nl](mailto:pieterjanbrandsma@landwinkel.nl))



## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Marketing in agrotourisme Zeeland

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

De ondernemers in Zeeland met bedrijf of bedrijfstuk in agro-toerisme willen zich beter onderscheiden binnen de toeristische markt. Daarom zijn ze gestart met het netwerk Marketing in agrotourisme Zeeland. Door de VeKaBo wordt het aanbod van de ondernemers (via website en boekje) in de markt weggezet. Hierbinnen kunnen de individuele ondernemers zich alleen onderscheiden op locatie. Dit terwijl het steeds noodzakelijker wordt om goed in te spelen op behoefte van de consument.

Aanhakend op het in Brabant gestarte traject "Labeling binnen VeKaBo", wat op [www.boerzoektjou.nu](http://www.boerzoektjou.nu) aan consumenten wordt gepresenteerd, wilde deze groep ondernemers werken aan de vraag: hoe kunnen we doelgroepsegmentatie beter toepassen in ons bedrijf en daarop aansluitend beter gebruik maken van doelgroepbenadering in onze marketinguitingen?

Gedurende het netwerkproces is geconcludeerd dat hiervoor eerst productontwikkeling nodig is. Hier is gezamenlijk vervolg aan gegeven.

#### Concreet netwerkdoel

Als agro-toeristische ondernemers in Zeeland zich meer onderscheiden in de markt met een aantal unieke producten om meer klanten (seizoensverlenging) en meer omzet te genereren.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Inzet van social media
- Creatief denken met het concept 'Boer zoekt jou' als input
- Samenwerken voor realisatie concreet product
- Succesvolle vormen van marketing
- Intervisie met rondkijken bij elkaars bedrijf



*"Je kunt zo iets realiseren wat alleen niet mogelijk is"*



## Resultaten

De deelnemers hebben de netwerkbijeenkomsten goed gebruikt om de kennis en inzichten te vergroten en hiermee direct concreet aan de slag te gaan. Hiervoor hebben de ondernemers verdeeld over werkgroepen een begin gemaakt met het samen ontwikkelen van een product of activiteit:

- Eilandhoppen met de camper: aanbieding van 6 dagen (2 nachten per camping) met een compleet activiteitenprogramma.
- Ontbijtmand: gasten kunnen een streekontbijt in een mand bij de tent kopen met een boekje waarin uitleg wordt gegeven over de producten en activiteiten in de omgeving
- Arrangement kustmarathon in oktober: speciale aanbieding en verrassing na afloop
- Typisch Zeeuws slapen: aanbieden specifieke accommodaties op de camping die een echt Zeeuwse uitstraling hebben

## Resultaten verspreiden

- Artikel: [Meer gasten met slimme marketing](#)
- Artikel: [Succesvolle Dag van het Plattelandstoerisme](#)
- Specialist marketing en communicatie/trendwatcher Goof Lukken over: '[Maak van je gast een fan](#)'
- [Brochure Social Media - "Beoordelingssites, je kunt er niet omheen" \(blz 6\)](#)

## Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk: Wim de Visser (telefoonnummer 0118-561323, email [devisser74@zeelandnet.nl](mailto:devisser74@zeelandnet.nl))

*"Ik had niet gedacht dat we deze samenwerking voor elkaar zouden krijgen."*

### **Boerenontbijtmandboekje, behorend bij uw Zeeuws streekontbijt**



*Goedemorgen!  
Leuk dat u ervoor gekozen heeft om vanochtend van deze ontbijtmand te genieten.  
Een mooi en gezellig begin van de dag. En een eerlijk en verantwoord begin. Want de producten in deze mand komen zoveel als mogelijk van ondernemers uit de buurt. In dit boekje leest u er alles over.  
Smakelijk eten!*



## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Zorglandbouw Kengetallen

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

De zorglandbouw staat voor grote uitdagingen. Wijzigingen in de zorgfinanciering (pgb) en de overgang van Begeleiding vanuit de AWBZ (landelijk) naar de WMO (gemeenten) leveren nieuwe vragen op. Beweging betekent ook dat er nieuwe ruimte ontstaat. Kansen om op in te spelen. Het is voor zorgboeren belangrijk om daarin een goede uitgangspositie te hebben. Niet alleen vanwege ontwikkelingen rond de WMO maar ook strategisch, voor de langere termijn.

Het netwerk 'Zorglandbouw Kengetallen' is hiermee aan de slag gegaan. Grip op eigen cijfers, zicht op kostprijs en een praktische tool om de eigen bedrijfsvoering te vergelijken met collega-ondernemers vormden hierin belangrijke elementen. Het netwerk bouwde hiermee verder op de basis die in 2011 is gelegd met het project 'Kengetallen Zorglandbouw', met veel ruimte voor verdieping en verbreding. Bijvoorbeeld door uitdagingen als de vergelijking met de reguliere zorg.

#### Concreet netwerkdoel

Inzicht in cijfers & kengetallen – wat zijn relevante kengetallen om bedrijven onderling goed te kunnen vergelijken en om inzicht te krijgen in bedrijfsrendement? Van elkaar leren en ontdekken als het gaat om omgaan met kengetallen & bedrijfsvoering.

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

- Inzicht in opbouw kostprijzen & relevante kengetallen.
- Cijfers zijn geen doel maar middel.
- Waarde van bedrijfsbezoeken: leren van elkaar.
- Maar ook: moeilijk om alle individueel geworven deelnemers betrokken te krijgen. Na verloop van tijd komt er een groep die er voor wil gaan, anderen die niet meewillen vallen af.
- Door concrete opdracht en goede communicatie met CAH Dronten was studenteninzet goed mogelijk.
- Doorontwikkeling van benchmark en kostprijstool tot concreet product is lastig.



*Netwerkteleemers Kengetallen  
Zorglandbouw*

*“Je gaat niet beter ondernemen door de  
cijfers maar door het gesprek over de cijfers”*



*21 mei 2012: maaltijd & kennismaking*

## Resultaten

Een mix van leren, ontdekken en ontwikkelen, individueel en gezamenlijk:

- Uitwisseling van ervaringen rond bedrijfsvoering en WMO-toekomst
- Ontwikkelen van concrete tool in Excel om kengetallen te genereren en vergelijken
- Kennismaking met en testen van tool 'kostprijsberekening'
- En natuurlijk onderlinge kennisuitwisseling en opdoen van nieuwe ideeën

Kortom: veel leermomenten die bij de groep in ieder geval leiden tot continuering! De groep wil door.

## Resultaten verspreiden

- Artikel: [Zorgboeren houden cijfers tegen het licht.](#)
- Artikel: [Zorgboeren op scherp](#)
- [Handboek Samenwerking in de \(multifunctionele\) landbouw – artikel "Goede afspraken maken voorkomt problemen" \(pagina 11\)](#)
- [Concept kengetallen inclusief toelichting](#) (voor het genereren en vergelijken kengetallen zorglandbouw)

## Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk: Lu Nijk (telefoon 0521 – 511 776, email [lu@lunijkzorgboerderij.nl](mailto:lu@lunijkzorgboerderij.nl), website [www.maargieshoeve.nl](http://www.maargieshoeve.nl))



12 februari 2013: Tijdlijnmethode

*"Sector nog jong, systematiek nog jong en onvoldoende rijp & compleet voor branche-breed gebruik maar wel goede richting!"*

Algemeen (coördinatie, administratie)	51.320
Gericht op begeleiding cliënten (begeleider, zorgverlener MBO of HBO, coach, etc.)	42.143
Ondersteuning agrarisch proces (onderhoud, knecht, etc.)	2.286
Overige personele kosten (bijvoorbeeld pensioenpremies, personeelsuitjes, vrijwilligersvergoeding, stagevergoeding)	4.583
aantal vrijwilligers	
Aantal FTE	
<b>Totale personeelskosten</b>	<b>109.231</b>
waarvan vreemde arbeid	65.160
Factor opbrengsten irt personeelskosten incl eigen arbeid	1,8
Factor opbrengsten irt vreemde arbeid	2,4

*Deel van de kengetallenspreadsheet met een factor-vergelijkingscomponent.*



## Factsheet Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap (2012)

### Nieuwe verdienmodellen agrarisch natuur- en landschapsbeheer

#### Wat heeft dit netwerk gedaan én wat heeft de sector hieraan?

De deelnemers van het netwerk 'Nieuwe verdienmodellen agrarisch natuur- en landschapsbeheer' komen uit de provincies Zeeland en Noord-Brabant. Zij hebben meerdere jaren ervaring met de uitvoering van agrarisch natuur- en landschapsbeheer op individueel bedrijfsniveau, zoals akkerranden- en dijkbeheer, weidevogelbeheer en aanleg en onderhoud van landschapselementen. Tot recent vond de financiering hiervoor voornamelijk plaats vanuit landelijke en provinciale (co-) financiering. In dit netwerk hebben de deelnemers gezocht naar nieuwe verdienmodellen om de uitvoering van natuur- en landschapsbeheer met minder overheidssubsidies ook nog interessant te houden.

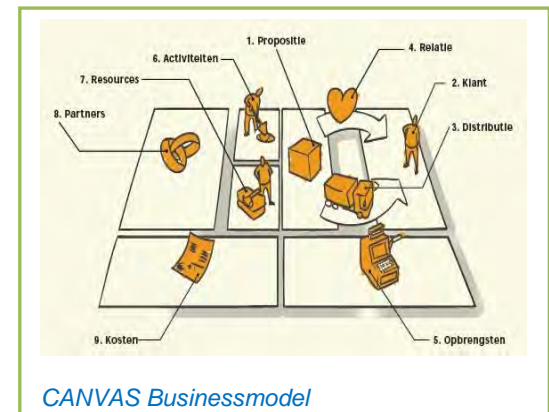
#### Concreet netwerkdoel

Nieuwe verdienmodellen voor natuurbeheer (van subsidie naar verdienmodel)

#### Wat is er in het netwerk geleerd?

Een aantal netwerkdeelnemers beschrijft hun leerervaring zelf als volgt:

- “Onze zoektocht naar nieuwe verdienmodellen leverde geen pasklare oplossingen, maar wel een schat aan ideeën en handvatten om te komen tot concrete en uitvoerbare plannen die een goede kans maken om succesvol te worden.”
- “De haalbaarheid van onze eigen ideeën of plannen, is vooral afhankelijk van de mate waarin deze aansluiten bij, (of oplossingen bieden voor), de vraag of problemen van potentiële partners of afnemers. Dit betekent dat we van nu af aan eerst naar de behoeften van de ander zoeken alvorens onze oplossingen op tafel te leggen.”
- “Het CANVAS Business Model is een methode om een goede analyse te maken. Het werken in een ondernemersgroep biedt door de verschillende inzichten van de deelnemers inspiratie om hier voor de eigen situatie mee aan de slag te gaan.”
- “We hebben geleerd om ons niet uit het veld te laten slaan door een nee of negatieve ervaring. Hier leren we van om de volgende keer beter voor de dag te komen met nog sterkere argumenten.”



CANVAS Businessmodel



## Resultaten

- Basis voor 'Toekomstbestendige Business Modellen Natuur en Landschap'
- Inspiratiepaneel
- Een basis gelegd voor vele andere natuurbeheer ondernemers om mee verder te gaan. Dit bleek bij de workshop op de landelijke dag begin 2013 en hoe het Limburgse netwerk er op inhaakt tijdens hun netwerkbijeenkomsten

## Resultaten verspreiden

- [In de breedte nadenken over natuur- en landschapsbeheer](#)
- Artikel: [Nieuwe verdienmodellen natuurbeheer vinden met Business Model Canvas](#)
- [Voor wie doe je het allemaal? Ontdek het met Business Model Canvas](#)
- [Zelf aan de slag met het verdienmodel](#)

## Meer informatie

Voor meer informatie kunt u terecht bij het aanspreekpunt van dit netwerk: Tonny Meulensteen, 06-20445011, [info@leato.nl](mailto:info@leato.nl).





*Netwerken Multifunctioneel Ondernemerschap is een communicatieproject in opdracht van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie. De uitvoering is in handen van Arvalis, Projecten LTO Noord, ZLTO en Wageningen UR in samenwerking met andere partijen voor specifieke kennis en expertise.*



*Meer informatie over het project en de netwerken vindt u hier:*

[www.multifunctionelelandbouw.net/content/netwerken-mfl](http://www.multifunctionelelandbouw.net/content/netwerken-mfl)