

Relaties met burgers versterken het bedrijf

Welke verbinding past bij mijn bedrijf?



Boergerdag op de Stadsboerderij in Almere

Er zijn steeds meer biologische boeren die verbindingen aangaan met burgers. Waarom kiezen zij ervoor burgers te betrekken bij hun - vaak multifunctionele - bedrijf? En hoe doe je dat eigenlijk: verbinding leggen? Een verkennend onderzoek.

TEKST ESTHER VEEN EN MARCEL VIJN |

FOTO FRANS VAN ALEBEEK

Onderzoekers van Wageningen UR vroegen 42 biologische boeren naar hun motivatie om verbinding met burgers aan te gaan. Zij hebben daar verschillende beweegredenen voor. Allereerst zoekt een ondernemer verbinding uit economische redenen, ofwel klantenbinding. Veel ondernemers gaven daarnaast aan dat ze door verbindingen met burgers meer voldoening uit hun werk halen; ze voelen zich door de contacten meer gewaardeerd. Daarbij vinden veel ondernemers het gezellig en genieten ze ervan hun bedrijf aan anderen te laten zien. Soms leiden verbindingen zelfs tot vriendschappen. Een ondernemer stelde: “Zonder verbinding zou ik het saai vinden. Het contact met mensen zou ik missen.” Burgers kunnen in moeilijke tijden ook ondersteuning bieden: “Het gevoel dat je iets gemeenschappelijks deelt, steun van klanten, begrip toen de schuur is afgebrand.”

Visitekaartje

Een andere reden om verbinding met burgers te zoeken is dat je ermee kunt laten zien waar je voor staat als ondernemer; een ‘visitekaartje’. Andere ondernemers vinden het belangrijk de burger bewust te maken van de natuur, van gezond voedsel en van de manier waarop voedsel wordt geproduceerd. Sommige ondernemers zien het als pr voor de biologische landbouw: “De verbinding is belangrijk om het imago van de biologische veehouderij hoog te houden.” Andere voordelen van relaties met burgers zijn bijvoorbeeld dat het contact met burgers inspireert om met een nieuwe blik naar het bedrijf te kijken, en dat zichtbaarheid in het gebied draagvlak voor het bedrijf creëert. Er zijn dus veel redenen voor biologische ondernemers om verbinding met burgers te zoeken.

Van open dag tot meebeslissen

Verbindingen tussen boeren en burgers zijn er in verschillende soorten en maten. Sommige ondernemers organiseren open dagen waarop ze buurtbewoners het bedrijf laten zien, anderen stellen samen met betrokken burgers het teeltplan vast. Onderzoekers van Wageningen UR deelden de verbindingen in vijf typen in (zie kader hiernaast). Deze verschillen met betrekking tot de tijd en moeite die ze van de ondernemer vragen, de mate van betrokkenheid van de burger, en wat het oplevert voor het bedrijf.

Wat past bij mij?

Welk type verbinding past bij u en uw bedrijf? Daarvoor moet u eerst de vraag beantwoorden ‘wat wil ik met de verbinding bereiken?’ Als u geld van burgers wilt lenen, vraagt dat een ander soort verbinding dan als u wilt dat burgers een groenteabonnement gaan afnemen. Maar ook uw persoonlijke vaardigheden en de tijd en energie die u in de verbinding wilt steken, spelen een belangrijke rol. Vervolgens kunt u gaan bedenken hoe u de gekozen verbinding wilt vormgeven. De tabel hiernaast geeft daarvoor een aantal praktische handvatten.

Inkomsten én voldoening

Eén van de geïnterviewde ondernemers organiseert open dagen en excursies, ontvangt schoolklassen en verkoopt eigen producten op het bedrijf. Daarnaast zijn er veel actieve vrijwilligers bij het bedrijf betrokken. Hij stelt: “De verbinding met de burger is noodzakelijk voor mijn bedrijf. Dit komt omdat we een boerderij hebben tegen de stad aan. (...) Tevens zijn dit onze inkomsten en geeft het veel voldoening.”

Beleving delen

Een andere ondernemer biedt vergaderlocaties aan, waardoor er veel verschillende groepen op het bedrijf komen. Daarnaast is er zorg en dagrecreatie, en een boerderijwinkel. Er is dus op verschillende manieren contact met burgers. Sommige zijn eenmalig, zoals de recreatie, maar burgers die op het bedrijf zorg ontvangen, hebben een meer structurele binding met het bedrijf. Voor de

ondernemer is het verbinden van boer en burger erg belangrijk: “De insteek is om boer en burger te verbinden, om onze beleving te delen met mensen. Reden hiervoor is mijn geloofsovertuiging en de creator in mij. (...) Burgers in de stad staan ver van de boer. De boer heeft hierin een lerende taak.”

Boerzoektbuur

Sommige ondernemers zijn betrokken bij het project ‘Boerzoektbuurvoorzonnepanelen’. Deelnemende ondernemers stellen hun dak beschikbaar voor de aanleg van zonnepanelen. De panelen worden door een groep burgers betaald. De burger – in dit project buur genoemd – investeert eenmalig € 250. Als tegenprestatie ontvangt de buurt ieder

jaar, gedurende zes jaar, een waardebon ter waarde van € 50. Deze bon kan worden besteed aan producten en diensten van het bedrijf. Daarnaast worden de burens eens per jaar gezamenlijk op de boerderij uitgenodigd. Zo zorgt de investering niet alleen voor groene stroom, maar ook voor een duurzame verbinding tussen boer en burger. “Onze burens dragen het risico met ons, en samen werken we aan echte, transparante, duurzame waarde, en dat voelt goed.” ■

Zie ook www.boerzoektbuur.nl

Esther Veen, Marcel Vijn en Frans van Alebeek zijn werkzaam bij Praktijkonderzoek Plant & Omgeving van Wageningen UR.

Meer informatie: Rapport ‘Verbindingen tussen agrarisch ondernemers en burgers. Verkennend onderzoek naar verschillende typen verbindingen’ edepot.wur.nl/159648

DE BURGER ALS BEZOEKER

Hierbij gaat het vooral om eenmalige bedrijfsbezoeken zoals een open dag. Ook multifunctionele activiteiten die vrijblijvend van aard zijn, denk aan een middag boerengolf, vallen in deze categorie. De burger komt langs op het bedrijf en krijgt daarmee een kijkje in de keuken. Er wordt geen relatie opgebouwd tussen boer en burger.

DE BURGER ALS BUURMAN

In deze categorie vallen relaties tussen boer en burger die ontstaan omdat ze in hetzelfde gebied wonen. De ondernemer wil bijvoorbeeld zijn bedrijf ontwikkelen in overleg met zijn omgeving. Boer en burger moeten dan met elkaar om tafel.

DE BURGER ALS GOLD CARD MEMBER

In dit geval bezoekt de burger regelmatig hetzelfde bedrijf. Bijvoorbeeld wanneer hij zorg ontvangt of een groenteabonnement heeft dat hij op het bedrijf afhaalt. Boer en burger leren elkaar kennen, waardoor er een relatie ontstaat.

DE BURGER ALS PARTNER

Hier gaat het om samenwerking tussen de ondernemer en een groep burgers. Zij werken aan een gemeenschappelijk project, denk aan het op de kaart zetten van een gebied of het vormgeven van boereneducatie op scholen. Boer en burger hebben een gezamenlijk doel.

DE BURGER ALS (MEDE)VERANTWOORDELIJKE

Burgers zijn sterk bij het bedrijf betrokken, en dragen verantwoordelijkheid. Bijvoorbeeld op een CSA- of perfolabedrijf waar in overeenstemming met burgers bedrijfsbeslissingen worden genomen of burgers die grote bedragen aan een bedrijf lenen. De betrokkenheid bij het bedrijf is groot en er is een sterke relatie tussen boer en burger.

DE BURGER ALS...	HANDVATTEN
...Bezoeker	<ul style="list-style-type: none"> • Open een website • Organiseer open dagen • Presenteer het bedrijf op een streekmarkt
...Buurman	<ul style="list-style-type: none"> • Sponsor buurtactiviteiten • Maak duidelijk wat het bedrijf voor de regio betekent • Organiseer keukentafelgesprekken met burgers
...Gold Card member	<ul style="list-style-type: none"> • Geef een nieuwsbrief uit • Organiseer terugkomende activiteiten • Maak regelmatig een praatje met vaste klanten
...Partner	<ul style="list-style-type: none"> • Denk na over een gezamenlijke strategie • Formeer werkgroepen op thema • Gebruik betrokken vrijwilligers
...(Mede)verantwoordelijke	<ul style="list-style-type: none"> • Communiceer helder over doelen en strategieën • Organiseer vergaderingen • Gebruik kennis en (financiële) mogelijkheden van burgers