

Kennisbehoefte en wijze van informatievergaring bij multifunctionele ondernemers

Resultaten van een internetenquête onder 117 multifunctionele
landbouwbedrijven.

A. J. Visser
J. H. Kamstra
A.J.G. Dekking

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving
Business-unit Akkerbouw, Groene ruimte en Vollegrondsgroenten
April 2010

© 2010 Wageningen, Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO)

Alle intellectuele eigendomsrechten en auteursrechten op de inhoud van dit document behoren uitsluitend toe aan de Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO). Elke openbaarmaking, reproductie, verspreiding en/of ongeoorloofd gebruik van de informatie beschreven in dit document is niet toegestaan zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van DLO.

Voor nadere informatie gelieve contact op te nemen met: DLO in het bijzonder onderzoeksinstituut Praktijkonderzoek Plant & Omgeving

DLO is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

Opdrachtgever:

Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit



Ministerie van Landbouw, Natuur en
Voedselkwaliteit

Projectnummer: 3250121508

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving

Akkerbouw, Groene ruimte en Vollegrondsgroenten

Adres : Edelhertweg 1, Lelystad
: Postbus 430, 8200 AK Lelystad
Tel. : 0320 - 291111
Fax : 0320 - 230479
E-mail : info.ppo@wur.nl
Internet : www.ppo.wur.nl

Inhoudsopgave

pagina

1	SAMENVATTING.....	5
2	MATERIAAL EN METHODEN.....	7
3	DE INTERNETENQUÊTE.....	9
4	HET BEDRIJF.....	11
5	DE MULTIFUNCTIONELE LANDBOUW.....	15
6	DE ONDERNEMER.....	21
7	DE INFORMATIEBEHOEFTE.....	23
	BIJLAGEN.....	27
	Opmerkingen bij de vraagarticulatie.....	27
	Organisaties waarbij respondenten zijn aangesloten.....	33
	Geraadpleegde vakbladen.....	34
	Adviseurs.....	35

1 Samenvatting

De multifunctionele landbouw is een sterk groeiende sector die volop in ontwikkeling is. Voor ondernemers die zich oriënteren op de multifunctionele landbouw of voor ondernemers die hun bestaande multifunctionele bedrijf verder willen ontwikkelen en professionaliseren is de juiste kennis en een goede toegang daartoe van groot belang. Om inzicht te krijgen in de kennisbehoefte van multifunctionele ondernemers en in de wijze waarop zij bij voorkeur kennis krijgen aangeboden of kunnen zoeken is een internetenquête gehouden onder ruim 600 multifunctionele landbouwbedrijven wat resulteerde in 117 ingevulde enquêtes. Al deze bedrijven profileren zich op internet en de meeste zijn al langere tijd met multifunctionele landbouw bezig. Daarmee is deze groep bedrijven dus geen doorsnede uit de multifunctionele landbouw en kunnen de resultaten dus niet zomaar geprojecteerd worden op de gehele multifunctionele sector. De enquête is opgesteld samen met de Taskforce Multifunctionele landbouw welke eind 2007 door minister Verburg van het Ministerie van Landbouw, Natuur & Voedselkwaliteit is ingesteld. De resultaten van de enquête zijn zodra deze eind 2008 beschikbaar kwamen door de Taskforce benut (naast andere bronnen) om richting te geven aan onderzoek welke zij uitzet en heeft input geleverd voor de wijze waarop de Taskforce haar communicatie organiseert.

Van alle deelnemende bedrijven is in beeld gebracht welke primaire productietakken en multifunctionele takken aanwezig zijn. Gemiddeld hebben deze bedrijven naast hun primaire productietak 2,2 multifunctionele takken op hun bedrijf met uitschieters naar 5 takken. De groep waaronder deze enquête is uitgezet vertegenwoordigt de belangrijkste primaire productie takken en alle vormen van de multifunctionele landbouw die de Taskforce multifunctionele landbouw onderscheidt. Daarnaast geeft de enquête informatie over de ondernemers op het bedrijf, de verhouding tussen het primaire productiebedrijf en de multifunctionele takken, de ontwikkelingsfase waar het bedrijf in zit, organisaties waar ze bij zijn aangesloten etc. Interessant is dat 38% van deze groep multifunctionele bedrijven aangeeft meer omzet te halen uit hun multifunctionele tak in vergelijking met hun primaire productietak. Bijna alle bedrijven (97%) geven aan hun bedrijf nog verder te ontwikkelen waarmee de conclusie gerechtvaardigd lijkt dat stimulering van de multifunctionele landbouw zich niet alleen moet richten op nieuwe bedrijven maar ook op bestaande multifunctionele bedrijven.

Opvolging van het bedrijf lijkt in deze jonge sector nog niet een groot probleem te zijn: slechts 15% van de bedrijven geeft aan geen opvolger te hebben, 18% van de bedrijven heeft een opvolger en op 67% van de bedrijven speelt opvolging nog niet.

Het opleidingsniveau van de multifunctionele ondernemers is over het algemeen vrij hoog. Zo heeft 9% van de respondenten een universitaire opleiding, 29% een HBO opleiding en 56% HAVO/VWO of MBO als achtergrond, samen goed voor 84% van de respondenten.

De multifunctionele landbouw is nog steeds in belangrijke mate een zaak van de partner/ medeondernemer. Ruim de helft van de bedrijven geeft dit aan. In slechts een kwart van de gevallen is de ondernemer zelf verantwoordelijk voor de multifunctionele tak. Dit betekent dat de enquête vaak ingevuld zal zijn door degene die verantwoordelijk is voor de primaire productie en niet door de verantwoordelijke voor de multifunctionele tak. In de enquête is hier niet expliciet naar gevraagd.

Meer dan de helft van de bedrijven (67%) geeft aan minder dan 1 uur per week te besteden aan kennisvergarig. Dat lijkt opvallend laag voor een kennisintensieve nieuwe sector. De belangrijkste informatiebron voor de groep bedrijven zijn hun collega's. Verder zijn vakbladen en websites belangrijke informatiebronnen. De meest genoemde vakbladen waar informatie over de multifunctionele landbouw gevonden wordt zijn de Boerderij en Nieuwe oogst op afstand gevolgd door Ekoland. Brochures en nieuwsbrieven worden minder gebruikt als kennisbron. Nogmaals willen we hier aangeven dat deze meting plaatsvond voordat de Taskforce Multifunctionele landbouw actief werd. De Taskforce heeft de afgelopen periode veel aandacht besteed aan het ontsluiten van kennis over multifunctionele landbouw. Het kan

daarom zijn dat multifunctionele bedrijven inmiddels wel meer gebruik maken van brochures en nieuwsbrieven.

Op diverse onderwerpen in de multifunctionele landbouw hebben ondernemers vragen waarbij de meeste vragen op het terrein van de subsidies liggen. Deze hebben vooral betrekking op onduidelijkheid of er subsidie mogelijk is, waar je de subsidieregelingen kunt vinden en onduidelijke subsidieregelingen. Bij wet- en regelgeving komen vooral inhoudelijke vragen naar boven; bijvoorbeeld vragen over horeca, zorg en aansprakelijkheid. Ondernemers vragen ook experimenteerruimte als zij met vernieuwende concepten aan de slag gaan. Frustraties zijn er ook; vooral over kosten en de administratieve last.

Over de ruimtelijke ordening problematiek worden weinig inhoudelijke vragen gesteld. Wel wordt meerdere malen de wens geuit voor meer mogelijkheden in het bestemmingsplan en een flexibelere opstelling van de gemeenten.

Ondernemers hebben ook veel vragen over de markt: ze willen graag meer kennis en informatie over concurrentieanalyse, marktanalyse en prijsvergelijking.

Tenslotte geven veel ondernemers aan de meerwaarde van samenwerking te zien of dat ze al in een samenwerkingsverband zitten. Toch gaat samenwerking niet vanzelf aangezien er nog veel vragen zijn over hoe je optimaal kunt samenwerken of worden tips gevraagd om tot een goede samenwerking te komen.

2 Materiaal en methoden

PPO heeft een database opgezet met daarin 605 multifunctionele landbouwbedrijven die zich allemaal op internet profileren met hun multifunctionele tak. De bedrijven zijn niet random geselecteerd (dus geen aselechte steekproef) maar een groot deel van de op het internet beschikbare informatie is bij elkaar gebracht. Het gaat hier om multifunctionele bedrijven die in ieder geval een primaire productietak hebben en naast deze productietak ook één of meerdere multifunctionele takken. De primaire takken onder deze bedrijven vertegenwoordigen een breed scala aan primaire productietakken evenals de multifunctionele takken die ook een breed scala laten zien. In principe zijn alle traditionele productietakken aanwezig in de database. Eind 2007 heeft minister Verburg van het Ministerie van Landbouw, Natuur & Voedselkwaliteit een Taskforce Multifunctionele landbouw ingesteld. Deze Taskforce onderscheidt 6 sectoren in de multifunctionele landbouw: Zorglandbouw, Educatie, Recreatie, Natuur & landschapsbeheer, Kinderopvang en Streekproducten en huisverkoop (zie www.multifunctionelelandbouw.nl). Al deze sectoren zijn vertegenwoordigd in de database.

De enquête die naar alle deelnemers is verstuurd is opgesteld samen met de Taskforce Multifunctionele landbouw. Alle 605 bedrijven hebben een email gehad met als afzender de Taskforce Multifunctionele landbouw met daarin een introductietekst op de enquête. Er is voor de Taskforce Multifunctionele landbouw als afzender gekozen om een herkenbare onafhankelijke afzender te hebben om te voorkomen dat de mail al voor lezen zou worden weggegooid. In de mail zat een internet link die naar de enquête leidde. De ingevoerde gegevens werden automatisch verwerkt en teruggezonden naar Wageningen-UR zodat kon worden bijgehouden hoe vaak de enquête werd ingevuld. Na een week is een herinneringsmail verzonden welke nog een aantal ingevulde enquêtes opleverde. Uiteindelijk hebben 117 bedrijven de internetenquête ingevuld.

De gegevens zijn per vraag verwerkt in cirkeldiagrammen en staafdiagrammen waarin verschillende categorieën zijn aangegeven als percentages van het totaal. Op basis van deze percentages worden algemene conclusies getrokken. De data zijn niet statistisch verwerkt aangezien het hier geen aselechte steekproef betreft en de enquête ook niet voor het doel van een vergelijkende studie o.i.d. was opgezet. Het doel van de enquête was om een indruk te krijgen van een deel van de multifunctionele sector en welke vragen in dat deel van de sector leven.

3 De internetenquête

In december 2008 zijn 605 multifunctionele bedrijven geëncquêteerd door middel van een internetenquête. Deze is uiteindelijk door 117 bedrijven ingevuld. Dit betekent een respons van 20% wat bij een enquête via internet een zeer hoge respons is. Door middel van deze enquête wilden we inzicht verkrijgen in een deel van de multifunctionele sector. Het merendeel van deze bedrijven heeft zijn bedrijf aangemeld voor de Plattelandgids van het toenmalige Vrienden van het Platteland, dat nu 'Nederland bloeit' heet. Het zijn allemaal bedrijven die zich presenteren op internet en waarbij bijna 60 % al langer dan 6 jaar bezig is (zie hoofdstuk 6, figuur 11). Wat voor soort bedrijven het zijn, welke takken ze hebben, wat voor vragen ze hebben en hoe ze aan hun informatie komen wordt in de volgende hoofdstukken beschreven.

Via de enquête wilden we inzicht verkrijgen in deze bedrijven waarbij onze interesse uitging naar het primaire productiebedrijf, de multifunctionele landbouwtakken, de ondernemer(s) en de ontwikkelvragen waar deze bedrijven tegen aan lopen. Iets verder uitgewerkt betreft het de volgende onderwerpen:

1. Het bedrijf:
 - a. De primaire takken op het bedrijf
 - b. Gangbaar of biologisch
 - c. Grootte van het bedrijf

2. De multifunctionele landbouw
 - a. Welke vormen van multifunctionele landbouw komen er op het bedrijf voor
 - b. De omzet van de multifunctionele tak in relatie tot de primaire tak
 - c. Stadium van de ontwikkeling van de multifunctionele landbouw
 - d. Aangesloten bij een ketenorganisatie of brancheorganisatie

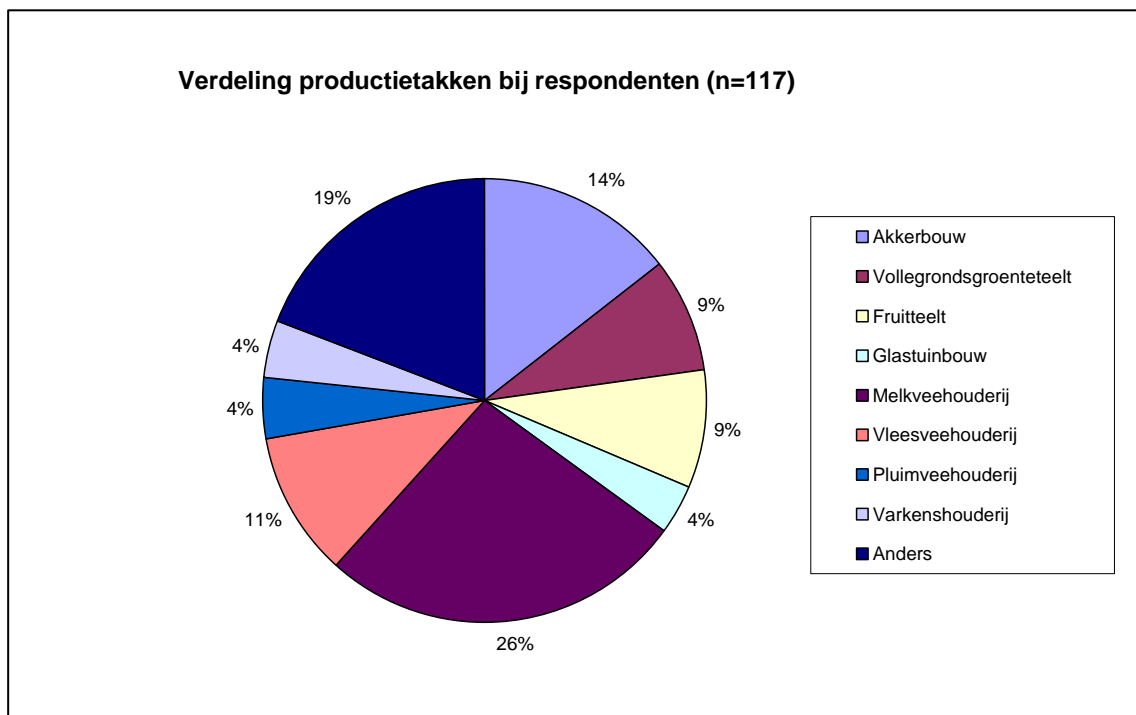
3. De ondernemer
 - a. Opvolging
 - b. Wie is er verantwoordelijk voor de multifunctionele tak
 - c. Opleidingsniveau

4. De informatiebehoefte ten aanzien van multifunctionele landbouw
 - a. Hoeveel tijd wordt er besteedt aan informatievergarig
 - b. Gebruikte informatiebronnen
 - c. Wat is de meest waardevolle informatiebron
 - d. Wijken de informatiebronnen af van die voor de primaire tak.
 - e. Wat is de aanvullende kennisbehoefte

In de nu volgende hoofdstukken worden de resultaten besproken. Waar mogelijk zijn de gegevens vergeleken met cijfers uit de CBS landbouwtellingen 2007 (Statline).

4 Het bedrijf

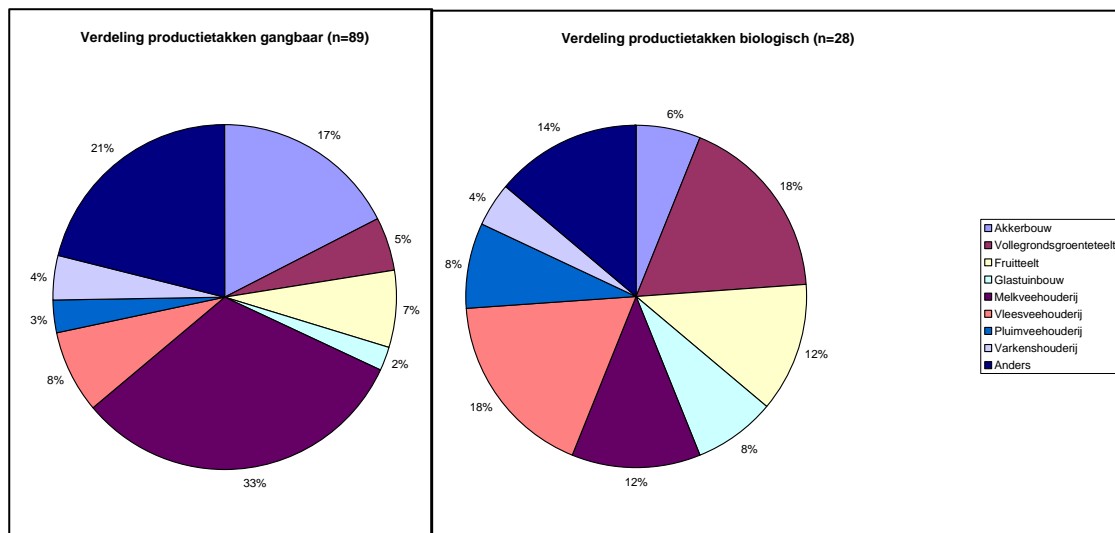
Aan de bedrijven is gevraagd welke vormen van landbouw er op de bedrijven voorkomen. Hierbij waren meerdere antwoorden mogelijk. In figuur 1. zijn de resultaten weergegeven.



Figuur 1. De verdeling van de productietakken over alle bedrijven (%)

Uit figuur 1 blijkt dat onder de geënquêteerde bedrijven alle vormen van primaire landbouw voorkomen. Gemiddeld geven de bedrijven 1,6 productietak op. Dit betekent dat de meeste bedrijven meer dan één productietak op hun bedrijf hebben. Melkveehouderij en akkerbouw zijn de belangrijkste productietakken. In de categorie anders worden nog paarden-, schapen-, herten, konijnen-, en geitenhouderij, kerstboomteelt, sierteelt en wijnbouw genoemd.

De verdeling van de verschillende vormen van primaire productie verschilt tussen gangbaar en biologisch (figuur 2). Bij de gangbare bedrijven zijn de melkveehouderij en de akkerbouw de belangrijkste vormen van primaire productie. Bij de biologische bedrijven zijn dit de vollegrondsgroenteteelt en de vleesveehouderij. Bij de gangbare bedrijven domineren de melkveehouderij, de akkerbouw en de categorie anders. Bij de biologische bedrijven zijn de verschillende vormen van landbouw meer gelijkmatig verdeeld.



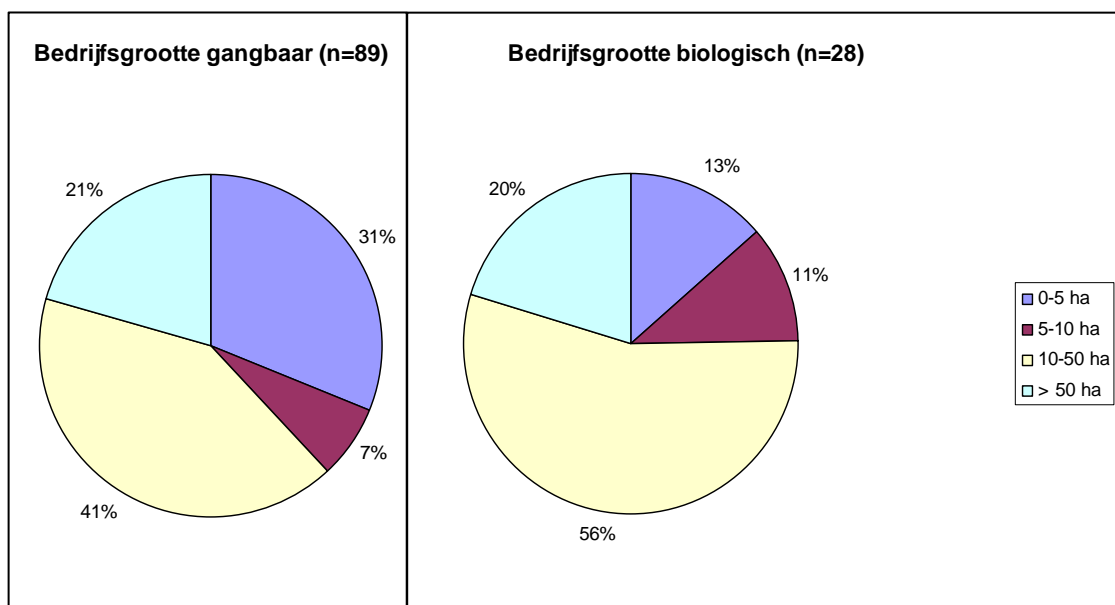
Figuur 2. Verdeling van de productietakken bij gangbare en biologische MFL bedrijven (%)

Van de 117 bedrijven zijn er 89 gangbaar en 28 biologisch. In deze groep van 107 bedrijven is dus 26% van de bedrijven biologisch. Dit ligt ver boven het landelijk gemiddelde van 1,96% (Bron: Biomonitor 2008 en CBS-Statline:, <http://statline.cbs.nl/statweb/>).

Dit blijkt ook uit een eerdere analyse van de cijfers van de CBS landbouwtelling van 2005 (Godlijn *et al*). Uit deze landbouwtelling bleek dat van de 16.837 bedrijven die in Nederland aan verbrede landbouw doen, slechts 3% biologisch is. Een verklaring hiervoor is dat veel gangbare bedrijven die bijvoorbeeld een caravanstalling hebben of windenergie produceren zich niet profileren op internet.

Voor de analyse van de resultaten van de internetenquête kan dus alleen op hoofdlijnen gekeken worden naar de CBS-landbouwtelling van 2005.

De bedrijfsgrootteverdeling (figuur 3) van de gangbare bedrijven lijkt veel op die van de biologische bedrijven. Opvallend is wel dat er relatief veel gangbare bedrijven in de categorie 0-5 ha zitten.



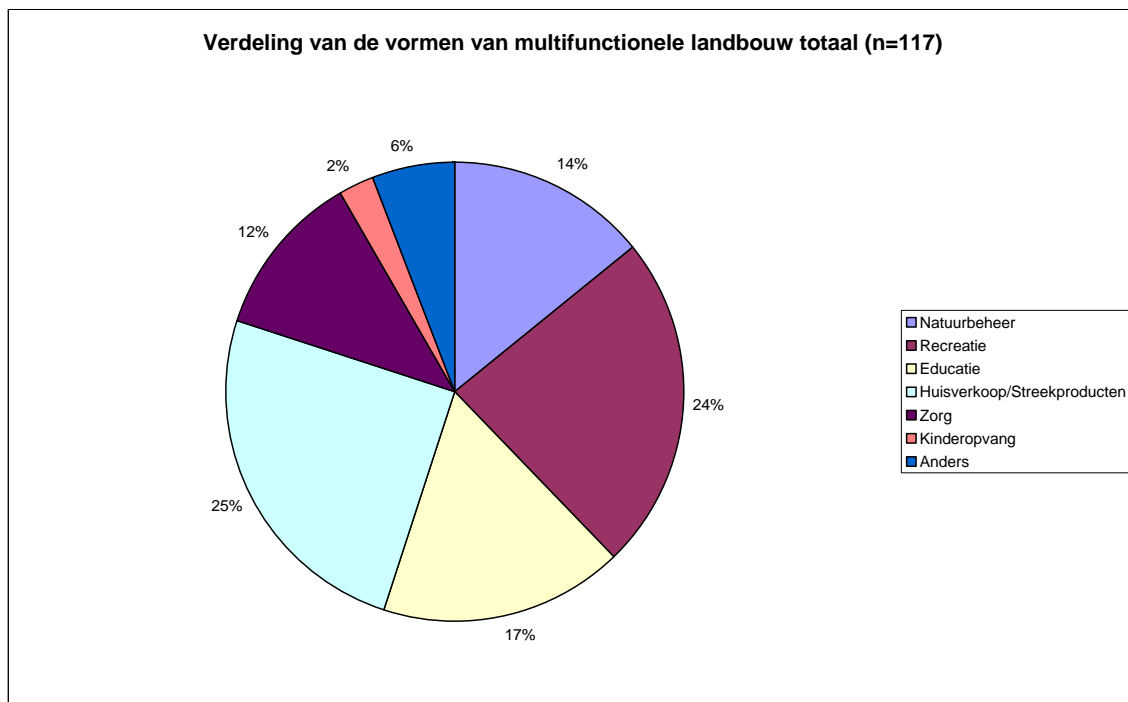
Figuur 3. **Bedrijfsgrootte gangbare en biologische bedrijven**

Indien steeds het midden van een categorie als opgegeven bedrijfsgrootte aangenomen wordt (bijvoorbeeld: 10-50 ha = 30 ha), dan zijn de biologische bedrijven in de enquête groter dan de gangbare bedrijven. De biologische bedrijven zijn dan gemiddeld 32.9 ha groot; de gangbare bedrijven gemiddeld 29.2 ha.

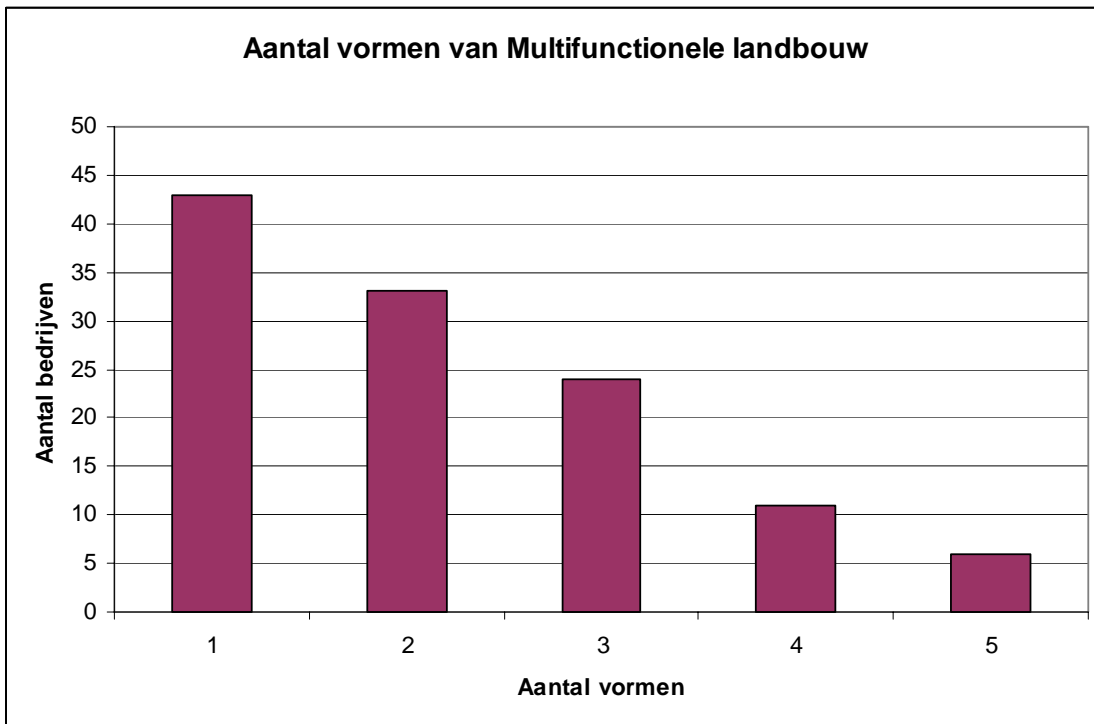
De gemiddelde bedrijfsoppervlakte van alle landbouwbedrijven in Nederland in 2007 was 24,9 ha. De 1.465 biologische bedrijven waren in 2007 gemiddeld 32 ha groot (Bron: Ekomonitor en CBS-Statline). Dit betekent dat de geënquêteerde groep qua bedrijfsgrootte een mooie afspiegeling van de Nederlandse landbouw vertegenwoordigt.

5 De multifunctionele landbouw

Onder de geënquêteerde groep komen alle vormen van multifunctionele landbouw zoals die door de Taskforce multifunctionele landbouw gedefinieerd worden voor. De in de enquête meest voorkomende vormen van multifunctionele landbouw zijn recreatie en huisverkoop (figuur 4). Gemiddeld komen er 2,2 vormen van multifunctionele landbouw per bedrijf voor. De grootste groep bedrijven (63%) heeft 2 of meer multifunctionele takken op het bedrijf waarbij een klein deel van de bedrijven (5%) zelfs vijf verschillende multifunctionele takken hebben (Figuur 5.). Ongeveer 37% van de bedrijven in deze enquête heeft naast de primaire productie 1 multifunctionele tak.



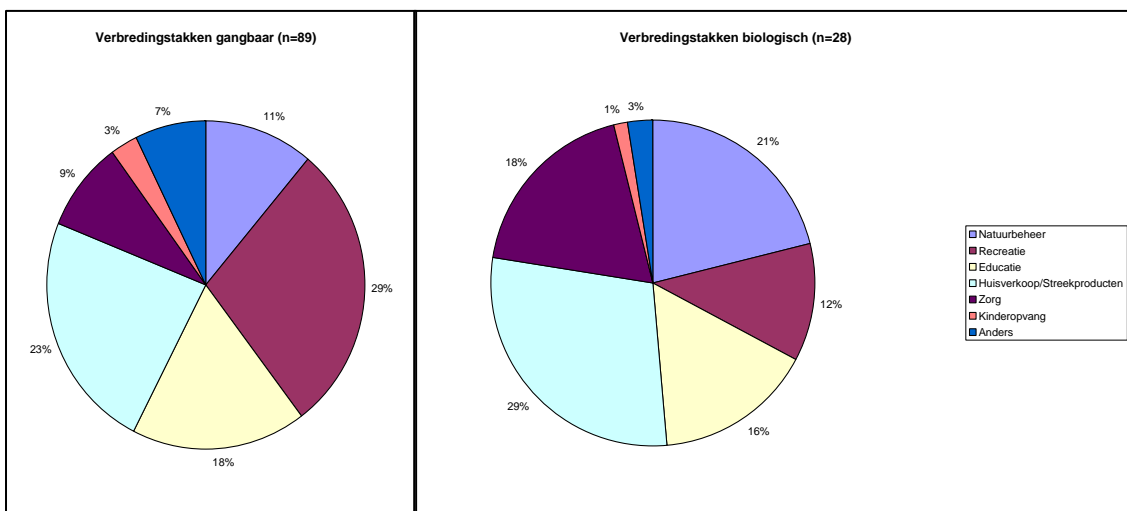
Figuur 4: De verdeling van de verschillende vormen van multifunctionele landbouw (%)



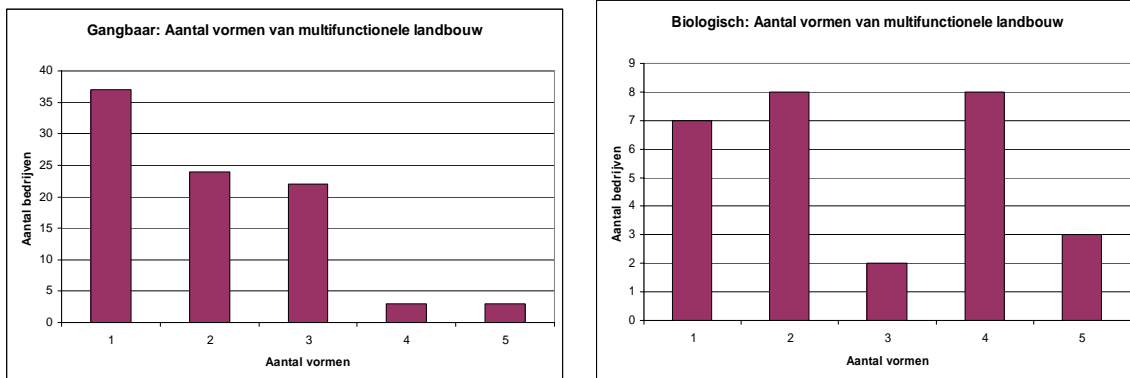
Figuur 5: Aantal verschillende vormen van multifunctionele landbouw per bedrijf.

Bij de vergelijking van de gangbare bedrijven met de biologische bedrijven (figuur 6) valt op dat bij de gangbare bedrijven recreatie, huisverkoop/streekproducten en educatie domineren. Gezamenlijk zijn deze drie vormen van verbreding goed voor 70% van de activiteiten. Op de biologische bedrijven is de verdeling over de vormen van multifunctionele landbouw gelijkmatiger. Naast de al eerder genoemde vormen komen hier ook natuurbeheer en zorglandbouw met grote regelmaat voor. Recreatie daarentegen komt naar verhouding veel minder voor op biologische bedrijven.

Gangbare bedrijven hebben gemiddeld twee vormen van multifunctionele landbouw op hun bedrijf, biologische bedrijven gemiddeld 2,8. Biologische bedrijven hebben relatief vaker vier of vijf vormen van multifunctionele landbouw op één bedrijf (figuur 7).



Figuur 6. De verdeling van multifunctionele landbouw takken bij gangbare en biologische bedrijven (%)

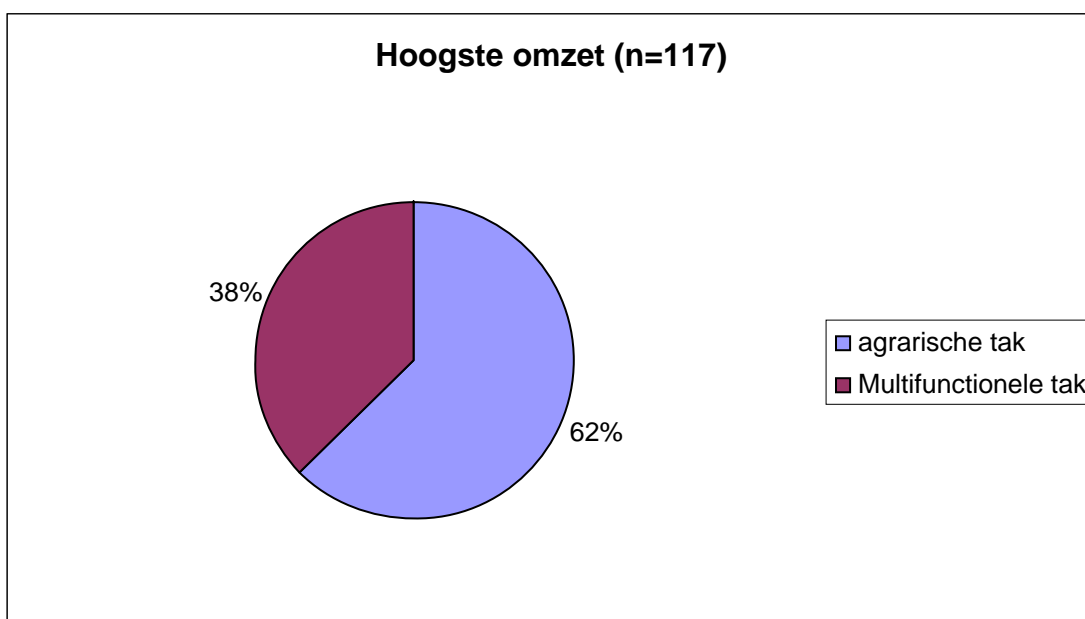


Figuur 7 .Aantal MFL takken bij gangbare en biologische bedrijven (%)

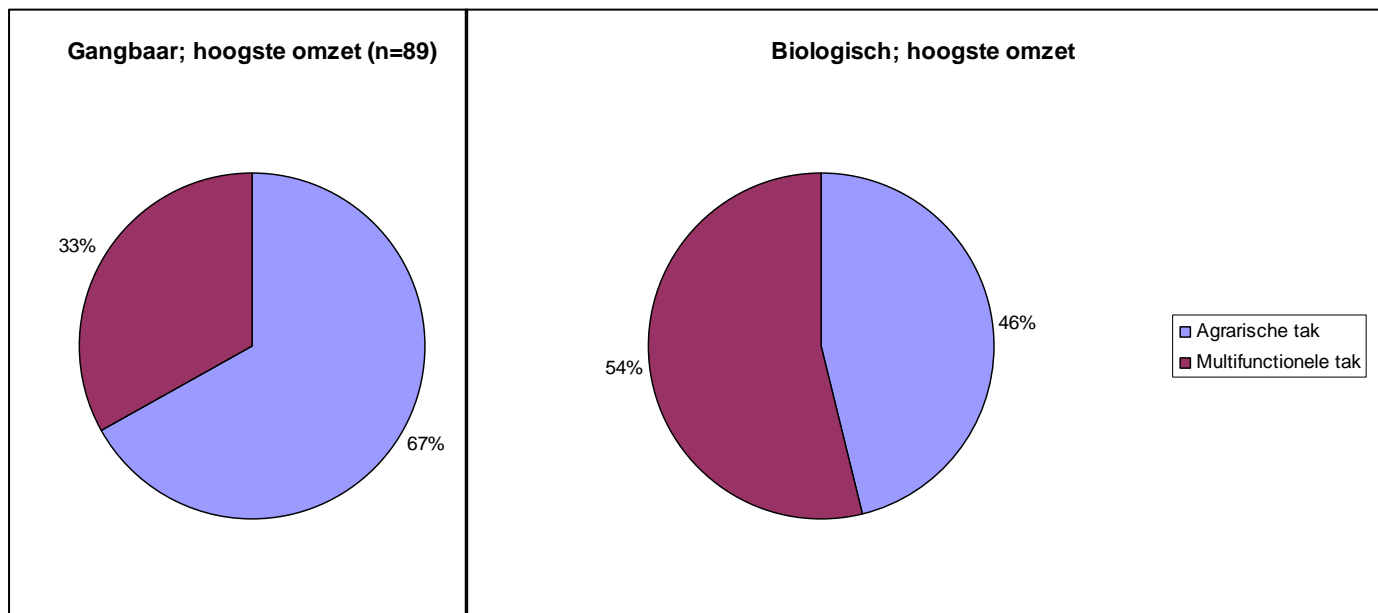
Uit de landbouwtelling van 2005 bleek ook dat multifunctionele biologische bedrijven gemiddeld meer vormen van multifunctionele landbouw combineren dan gangbare bedrijven. Hier hadden de biologische bedrijven 1,8 vormen van multifunctionele landbouw; de gangbare hadden 1,1 vorm van multifunctionele landbouw. Ook hier bleek dat biologische bedrijven relatief veel aan zorg doen en naar verhouding weinig aan recreatie. Hoewel dit geen representatieve steekproef is lijkt de groep wat dit aspect betreft zeer vergelijkbaar met de gegevens uit de landbouwtelling 2005.

In de enquête is gevraagd hoe de omzet in de multifunctionele landbouw zich verhoudt tot die uit de agrarische productie. Opvallend is dat 38 % van de bedrijven aangeeft meer omzet uit de multifunctionele landbouw te genereren dan uit de agrarische productie (figuur 8).

Hier is er sprake van een groot verschil tussen de biologische en de gangbare bedrijven (figuur 9). Bij de gangbare bedrijven geeft 33% aan meer omzet uit de multifunctionele tak te halen; bij de biologische bedrijven is dat zelfs meer dan de helft; 54%. Dit zegt uiteraard nog niets over het inkomen wat behaald wordt uit de multifunctionele landbouw tak aangezien we geen gegevens hebben over de kosten die gemaakt worden om de genoemde omzet te genereren.

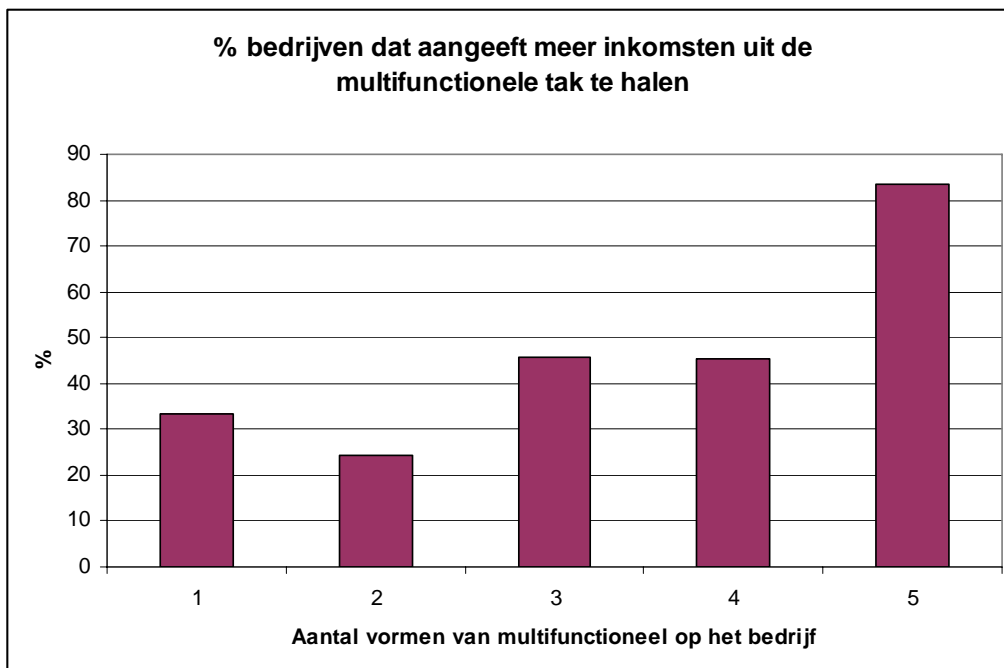


Figuur 8: Omzetvergelijking primaire productie en multifunctionele tak (%)



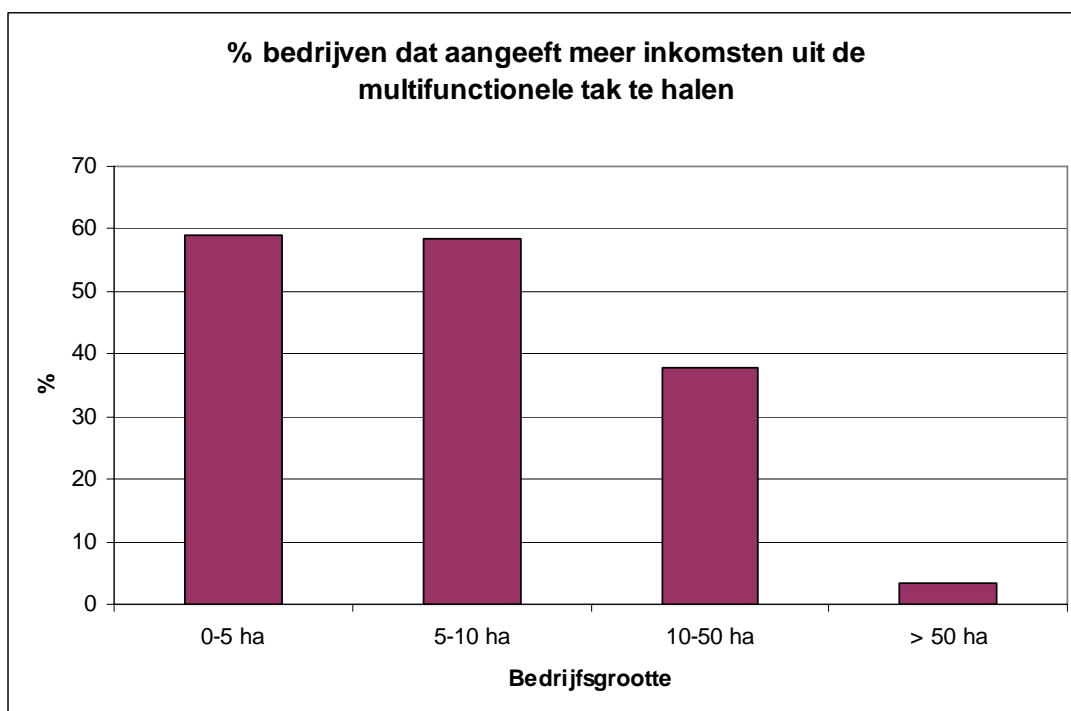
Figuur 9: Omzetvergelijking primaire productie en multifunctionele tak bij gangbare en biologische bedrijven (%)

In deze enquête is het percentage bedrijven met meer inkomsten uit de multifunctionele landbouw dan uit de primaire productie het hoogst bij bedrijven met 5 multifunctionele takken (figuur 10). Of er echt een correlatie bestaat tussen het aantal multifunctionele takken en het feit dat meer inkomen in de MFL tak wordt gegenereerd is op basis van deze enquête niet te zeggen omdat het hier geen aselechte steekproef betreft en er geen statistische analyse op dit onderdeel is uitgevoerd. Ook zegt dit niets over de inkomsten kant, zoals al eerder opgemerkt hebben we geen gegevens over de kosten die gemaakt zijn om de betreffende omzet te genereren.



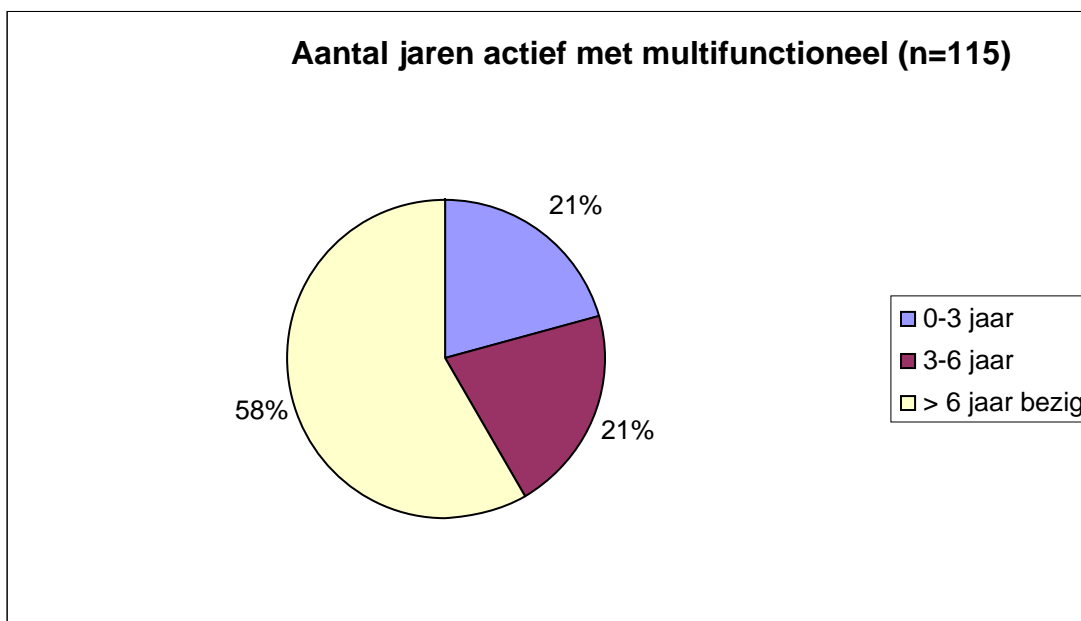
Figuur 10: De relatie tussen inkomsten en het aantal vormen van multifunctionele landbouw op één bedrijf

Het percentage bedrijven met meer inkomsten uit de multifunctionele landbouw in deze enquête is het grootst bij de bedrijven met de kleinste bedrijfsomvang (0-10 ha) (figuur 11). Dit lijkt redelijk logisch aangezien het hier omzet betreft en de omzet in de primaire productie sterk gerelateerd is aan de productie oppervlakte. Daarom zullen kleine bedrijven relatief sneller een hogere omzet in de MFL tak behalen.

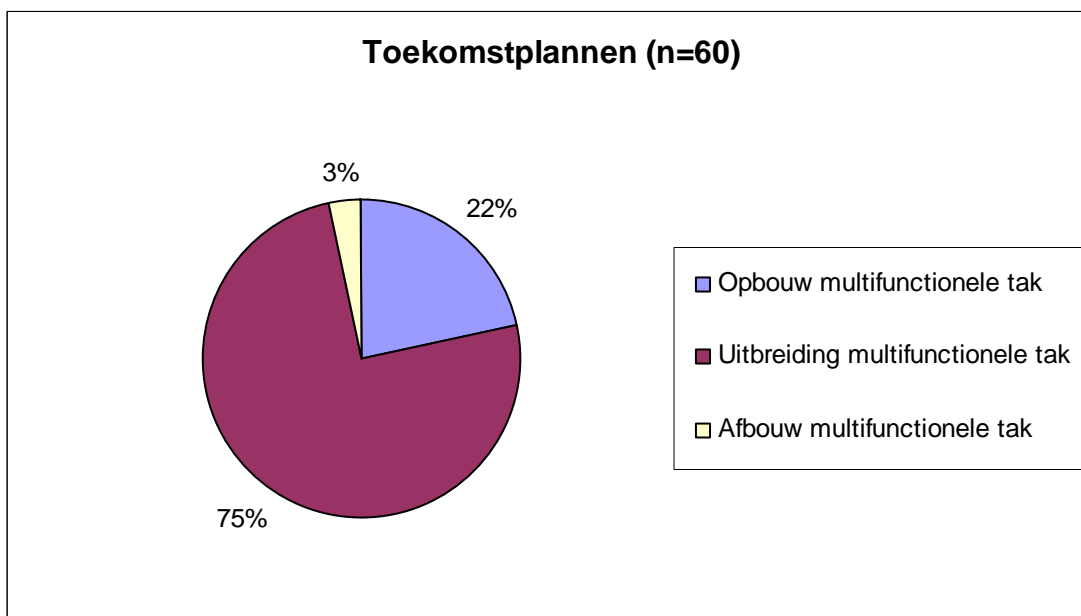


Figuur 11: De relatie tussen inkomsten en het aantal vormen van multifunctionele landbouw op één bedrijf

Ruim de helft van de bedrijven geeft aan al zes jaar of langer actief te zijn op het gebied van de multifunctionele landbouw (figuur 12). In de steekproef zitten dus veel bedrijven met ervaring. De sector is volop bezig met de toekomst; 22% geeft aan in de opbouwfase te zitten (figuur 13), 75% van de bedrijven geeft aan bezig te zijn met uitbreiding. Bij elkaar is 97% van de bedrijven nog in ontwikkeling! Voor de ondersteuning van de multifunctionele landbouw om deze verder te professionaliseren kan op basis van deze gegevens de conclusie getrokken worden dat stimulering van deze sector niet alleen op nieuwe bedrijven gericht moet worden, maar vooral ook op het doorontwikkelen van bestaande bedrijven.



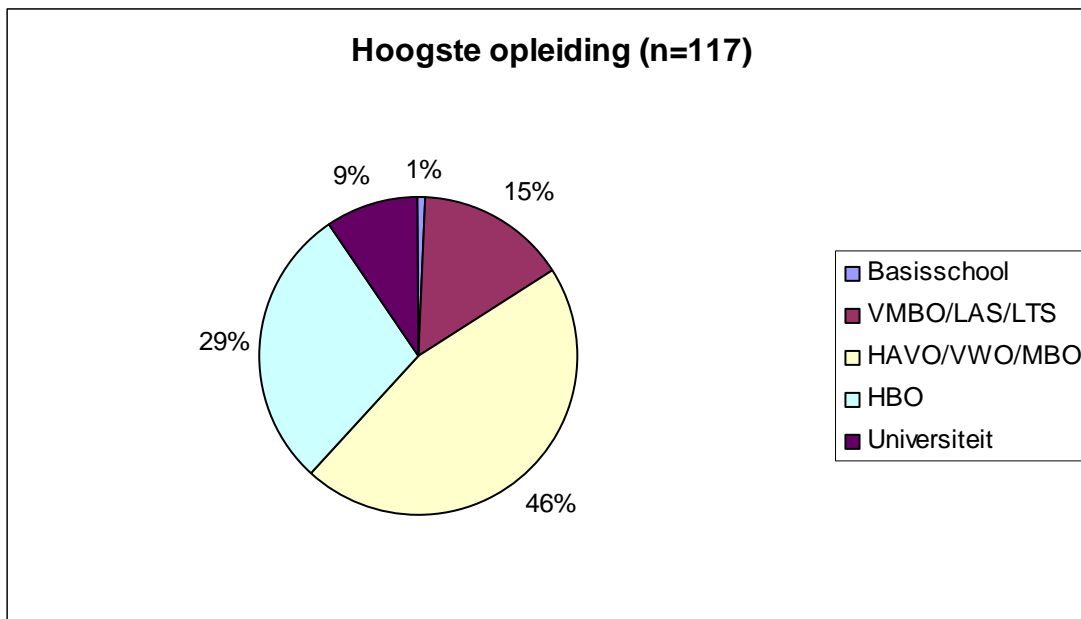
Figuur 12: Aantal jaren ervaring met multifunctionele landbouw (%)



Figuur 13: De ontwikkelingsfase van de multifunctionele tak (%)

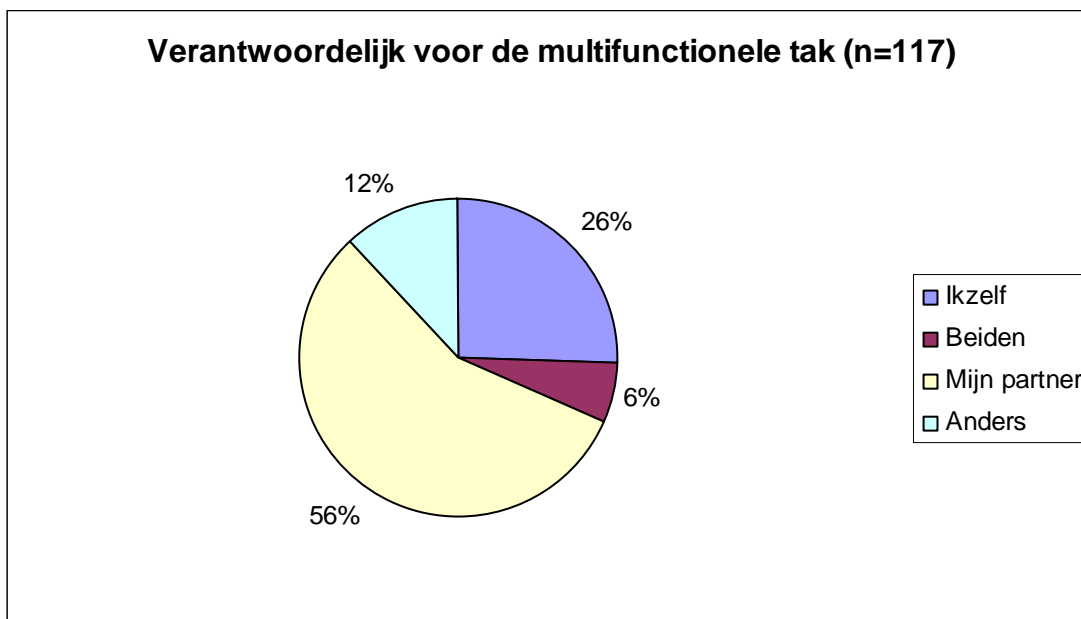
6 De ondernemer

De ondernemers in deze enquête zijn over het algemeen hoog opgeleid (Fig. 14). Van deze groep geeft 38% aan een HBO of universitaire opleiding te hebben afgerond. Bijna de helft van deze groep heeft HAVO, VWO of een MBO opleiding als achtergrond.



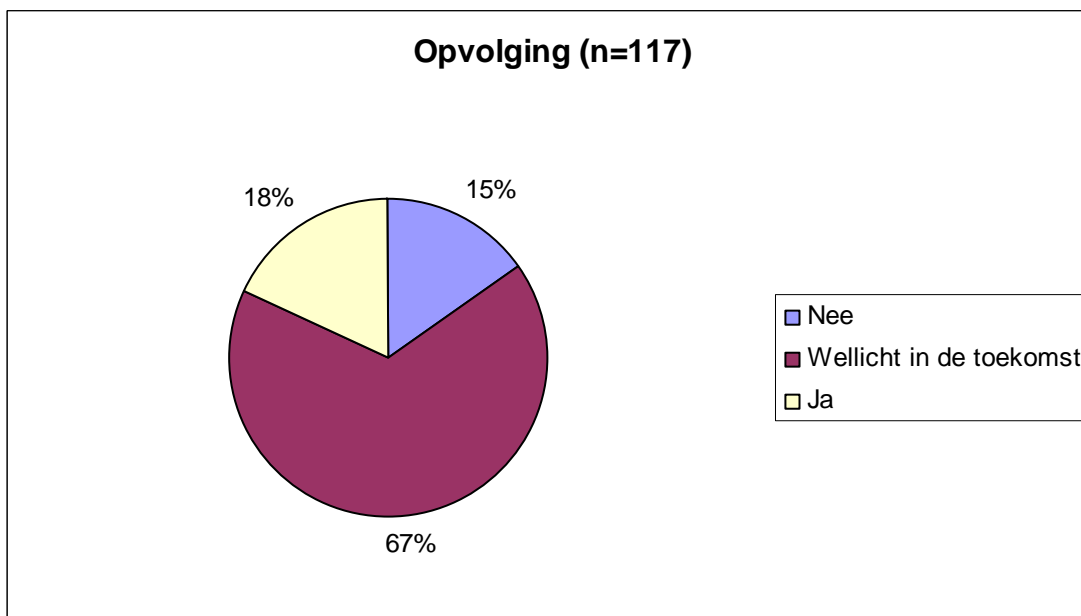
Figuur 14: Opleidingsniveau (%)

De multifunctionele landbouw is nog steeds in belangrijke mate een zaak van de partner. Ruim de helft van de bedrijven geeft dit aan. In slechts een kwart van de gevallen is de ondernemer zelf verantwoordelijk voor de multifunctionele tak (figuur 15). Dit betekent dat de enquête vaak ingevuld zal zijn door degene die verantwoordelijk is voor de primaire productie en niet door de verantwoordelijke voor de multifunctionele tak. In de enquête is hier niet expliciet naar gevraagd. Inzicht in de ondernemer die verantwoordelijk is voor de multifunctionele tak is belangrijk om bijvoorbeeld scholing e.d. op maat aan te kunnen bieden. Voor toekomstig onderzoek kan het belangrijk zijn om expliciet te vragen of de MFL ondernemer aan het onderzoek wil meewerken. Overigens geeft 12% van de respondenten aan een andere vorm van samenwerking / verantwoordelijkheid voor de multifunctionele tak te hebben, het betreft dan een andere organisatievorm zoals een maatschap, een stichting, een VOF met de ouders of een compagnon buiten het gezin.



Figuur 15. **Verantwoordelijke voor de multifunctionele tak.**

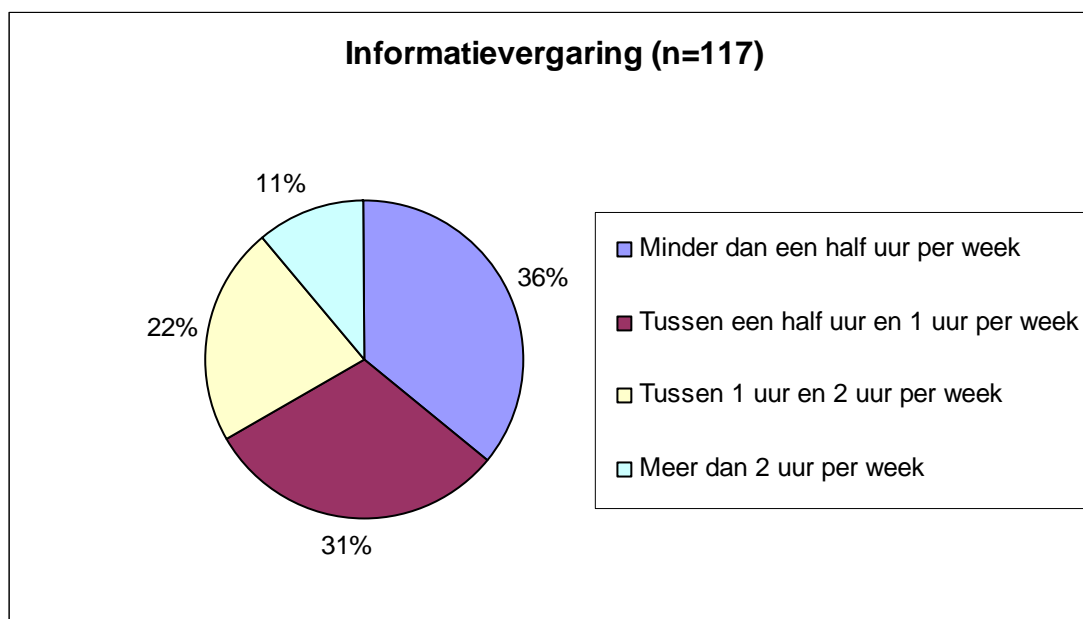
De multifunctionele landbouw is nog een relatief jonge ontwikkeling. Dit wordt ook weerspiegeld in het opvolgingsvraagstuk. Slechts 15% van de bedrijven geeft aan geen opvolger te hebben; 18% geeft aan een opvolger te hebben. Op 67% van de bedrijven speelt het opvolgingsvraagstuk nog niet (figuur 16).



Figuur 16: **Opvolging (%)**

7 De informatiebehoefte

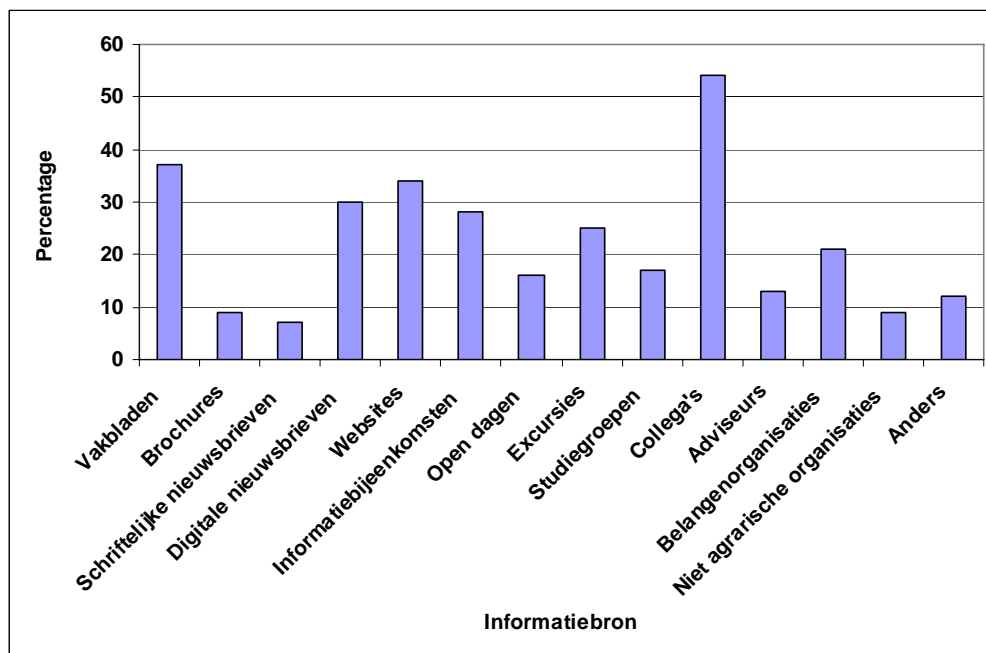
Bij een relatief jonge sector die heel andere kennis vraagt dan die nodig is voor de primaire productie, is het opvallend dat relatief weinig tijd besteed wordt aan informatievergaring (Fig. 17). Meer dan de helft (67%) van de geënquêteerden geeft aan minder dan een uur per week bezig te zijn met informatievergaring (figuur 16). Slechts 11% geeft aan hier meer dan 2 uur per week aan te besteden.



Figuur 17: **Tijd besteed aan informatievergaring (%)**

De belangrijkste informatiebron voor de groep bedrijven zijn hun collega's (Fig. 18). Verder zijn vakbladen en websites belangrijke informatiebronnen. In Bijlage 3 is de volledige lijst met vakbladen weergegeven die door de respondenten is genoemd. De Boerderij (32x) en Nieuwe Oogst (24x) worden het vaakst geraadpleegd, gevolgd door het blad Ekoland(7x). Opvallend is dat brochures, nieuwsbrieven en adviseurs vrij laag scoren. In bijlage 4 zijn alle adviseurs die de bedrijven raadplegen opgesomd. LTO (9x) en accountants (8x) worden het vaakst genoemd, gevolgd door DLV en RABO bank (beiden 4x), de overige adviseurs worden allen slechts 1 of 2x genoemd. Deze uitkomst kan uiteraard het resultaat zijn van het feit dat er ten tijde van deze enquête nog weinig goede nieuwsbrieven en brochures op het terrein van de multifunctionele landbouw beschikbaar waren of dat de bekendheid hiervan onvoldoende was. Ook kan het zijn dat met adviseurs de in de landbouw traditioneel actieve adviseurs bedoeld zijn die vooral voorlichting geven op het vlak van de primaire productie en minder toegerust zijn op advisering over de multifunctionele sector.

Sinds het afnemen van deze enquête is de Taskforce multifunctionele landbouw erg actief geweest met het ontsluiten van kennis over de multifunctionele landbouw. Naast een website en een nieuwsbrief hebben zij allerlei activiteiten ondernomen met diverse partners om kennis bij de ondernemers te brengen. Er zijn brochures ontwikkeld en/ of in grotere hoeveelheden hergedrukt, er is een zoekmachine op de website van de Taskforce gecreëerd waar alle beschikbare publicaties uit de bibliotheek van Wageningen-UR voor iedereen beschikbaar komen. Verder werden ondernemersdagen georganiseerd waar multifunctionele ondernemers nieuwe kennis konden verwerven en geholpen werden met eventuele vragen. Tenslotte zijn er een aantal kennismakelaars aangesteld die regionaal multifunctionele ondernemers van advies kunnen voorzien of naar de juiste partij kunnen doorverwijzen. Het zou daarom goed zijn om in een volgende enquête opnieuw te vragen naar de wijze van informatievergaring om te kijken of al deze activiteiten van de Taskforce invloed hebben op hoe ondernemers nu hun informatie verwerven.



Figuur 18: **Informatiebronnen (%)**

In Tabel 1 wordt weergegeven op welke terreinen de ondernemers voldoende kennis hebben naar hun inzicht. Op alle terreinen zijn er ondernemers die aangeven dat ze daar behoefte hebben aan meer kennis. De voornaamste kennisbehoefte ligt op het gebied van subsidieregelingen en wet- en regelgeving. De meeste ondernemers geven aan voldoende te weten over de verkoopprijs van de door hun aangeboden producten of diensten.

Tabel 1: **Kennisbehoefte.**

Product of dienst	weet ik genoeg van (%)
Subsidies voor uw producten of diensten	42
Wet- & Regelgeving die betrekking heeft op uw producten of diensten	51
Regelgeving & ruimtelijke ordening in de regio waarin het bedrijf gevestigd is	59
Mogelijkheden om uw producten of diensten onder de aandacht van afnemers/consumenten te brengen	60
Vergelijkbare producten of diensten die andere ondernemers aanbieden	64
Verkoopprijs van vergelijkbare producten of diensten	73
Mogelijkheden om gezamenlijk met anderen producten of diensten te verkopen	77

Bij elk van deze vragen werd de mogelijkheid geboden om opmerkingen te plaatsen. Hierin staan veel interessante reacties welke hieronder zijn samengevat. In bijlage 2 zijn alle opmerkingen weergegeven.

Subsidies voor uw producten of diensten

Vooral bij het onderwerp subsidies zijn er veel vragen. Deze hebben vooral betrekking op onduidelijkheid of er subsidie mogelijk is, waar je de subsidieregelingen kunt vinden en onduidelijke subsidieregelingen. Sommige ondernemers reageren gefrustreerd omdat ze vaak geconfronteerd worden met stroperige procedures of onbekwame mensen. Een deel geeft aan geen nut te zien in subsidieregelingen.

Enkele interessante opmerkingen:

- *Publiceer een actuele nieuwsbrief met een verzamellijst van subsidiemogelijkheden. Op een simpele manier uitgelegd.*
- *Voor welke producten of verkoopvormen is subsidie en/of welke tegemoetkoming is mogelijk?*
- *Zoals het nu is gaat er heel erg veel geld naar projectbureaus. Ik vind het belangrijk dat er eens geld naar de plattelandsondernemers gaat.*
- *Is er eigenlijk een duidelijk/helder overzicht van alle subsidies in de agrarische sector? (evt. per provincie)?*

Regelgeving met betrekking tot producten of diensten

Bij wet- en regelgeving komen vooral inhoudelijke vragen naar boven; bijvoorbeeld vragen over horeca, zorg en aansprakelijkheid. Ondernemers vragen ook experimenteerruimte als zij met vernieuwende concepten aan de slag gaan. Frustraties zijn en natuurlijk ook; vooral over kosten en de administratieve last.

Enkele interessante opmerkingen:

- *Het probleem is, als je iets nieuws wil beginnen dan is de wil om creatief mee te denken bij plaatselijk overheden erg beperkt en grijpt men terug op bestaande regelgeving, die hier niet in voorziet.*
- *Hoe kan de regeldruk op multifunctionele bedrijven verkleind worden.*
- *Wanneer wordt de wetgeving dusdanig duidelijk dat ook de ambtenaren het ieder op dezelfde manier uitleggen?*
- *Er verandert veel en het is een hele kunst om op de hoogte te blijven.*

Regelgeving en ruimtelijke ordening

Hier worden weinig inhoudelijke vragen gesteld. Wel wordt meerdere malen de wens geuit voor meer mogelijkheden in het bestemmingsplan en een flexibelere opstelling van de gemeenten.

Enkele interessante opmerkingen:

- *Bestemmingsplannen zijn gebaseerd op ervaringen in het verleden en zijn een blokkade voor nieuwe initiatieven.*
- *Wat voor ruimte geeft en kan provincie en gemeente geven als het gaat om innovatieve concepten?*
- *In hoeverre kunnen de (on)mogelijkheden van het bestemmingsplan (agrarische bestemming) omgebogen worden?*

Mogelijkheden om uw producten of diensten onder de aandacht van afnemers/consumenten te brengen

Bij dit onderwerp wil men graag meer algemene informatie over marketing en pr en informatie over de mogelijkheden van samenwerking.

Enkele interessante opmerkingen:

- *Hoe bereik ik de toerist via internet, welke websites.*
- *Hoe beheer ik de kosten voor P.R. en reclame.*
- *Waarom komt de consument niet?*

Vergelijkbare producten of diensten die andere ondernemers aanbieden

Bij dit onderwerp blijkt dat er veel interesse is om kennis uit te wisselen. Ook inhoudelijke vragen over concurrentieanalyse, marktanalyse en prijsvergelijking komen hier naar voren.

Enkele interessante opmerkingen:

- *Hoe groot is de concurrentie in onze omgeving?*
- *Ik wil echt iets wijzer worden van een ander, dus die moet dan ook open en eerlijk zijn.*
- *Ik zou met mijn collega's van de boerenmarkt willen zoeken naar manieren om de markt beter, mooier, aantrekkelijker, breder te krijgen.*
- *De ontwikkelingen op dit vlak zijn snel. Hoe houdt je jezelf en elkaar op de hoogte? De goede balans tussen collega's / concurrenten vinden?*

Verkoopprijs van vergelijkbare producten of diensten

De meeste mensen geven aan voldoende te weten over de verkoopprijs van de door hen aangeboden producten of diensten. Toch hebben een aantal ondernemers vooral vragen over hoe de juiste verkoopprijs te bepalen vooral ook in relatie tot collega's in hun regio.

Enkele interessante opmerkingen:

- *Wat vraagt de concurrent voor vergelijkbare diensten?*
- *Wat neemt mijn collega voor prijs en wat is een acceptabele marge.*
- *Kostprijsberekening.*
- *Omdat we zo 'n specifiek product aanbieden en weinig vergelijkingsmateriaal hebben is het lastig om een verkoopprijs te bepalen.*

Mogelijkheden om gezamenlijk met anderen producten of diensten te verkopen

Veel ondernemers geven aan de meerwaarde van samenwerking te zien of dat ze al in een samenwerkingsverband zitten. Toch gaat samenwerking niet vanzelf aangezien er nog veel vragen zijn over hoe je optimaal kunt samenwerken of worden tips gevraagd om tot een goede samenwerking te komen.

Enkele interessante opmerkingen:

- *In deze regio doet de stichting Natuurlijk Leudal heel goed werk, echter er zou meer regionale of landelijke uitwisseling van ervaringen moeten zijn.*
- *Hoe kom je tot samenwerking als je eerst als concurrent van elkaar opereert? Is het zinvoller om met gelijksoortige ondernemers/activiteiten samen te werken dan met bedrijven die elkaar aanvullen?*
- *Hoe samen werken zodat mijn bedrijf zijn eigen identiteit behoud. Wat zijn voor ons de geschikte producten van ons zelf en van de ander om samen te werken.*

Bijlagen

Opmerkingen bij de vraagarticulatie

Opmerkingen geplaatst door de geënquêteerden over subsidiemogelijkheden in random volgorde en onbewerkt:

- Allemaal verspilde moeite !!!! Diverse malen bezig geweest met aanvragen en informeren, zonde van de tijd !
- Publiceer bijvoorbeeld een actuele nieuwsbrief met een verzamellijst van subsidiemogelijkheden. Op een simpele manier uitgelegd.
- Vernieuwde educatie.
- Ben geen voorstander van subsidies. Je moet ondernemers zelf leren lopen, je mag ze hierbij helpen maar geef ze geen krukken.
- Hoe zit het met de subsidies, voor het omzetten van een deel van de agr. grond in natuur om hier een (weide)landgoed te realiseren, deze grond wel behouden voor bijv. jongvee, schapen. Het landgoed wordt gedeeltelijk onderdeel v.d. boerderij(recreatieve tak) compleet met wandelroute, uitleg over diersoorten, planten, weidevogels, enz.
- Als er ergens iets te vinden is om ons project bij te staan is dat een heel goede zaak voor onze doelgroepen en de maatschappij en werkgelegenheid.
- Voor zover wij nu bezig zijn voldoende.
- Zeker wat de doelgroep betreft voor onze camping 50+ en ouder en subsidies t.a.v. het toegankelijk maken voor minder validen.
- Ten opzichte van een zorgboerderij.
- Het blijft (..) me onduidelijk hoe een ILG subsidie moet worden aangevraagd en of de daarbij benodigde cofinanciering nu wel of niet uit een POP aanvraag mag komen. Het is niet erg gemakkelijk vind ik.
- Zijn er subsidies voor een boerderijcamping?
- Dit geldt in zijn algemeenheid. Voor welke producten of verkoopvormen is subsidie of eender welke tegemoetkoming mogelijk?
- Is die er dan?
- Wie helpt mij met het vinden en aanvragen van mogelijke subsidies.
- Eigenlijk is het vaak zo dat ik doordat ik zelf in het bestuur van een belangenorganisatie zit er bij toeval achter kom dat er subsidie te krijgen is. Dat moet voor iedereen hetzelfde zijn.
- Door de bomen zie ik het bos niet meer.
- Waar en waarvoor kan ik subsidies krijgen?
- Zoals het nu is gaat er heel erg veel geld naar projectbureaus. Ik vind het belangrijk dat er eens geld naar de plattelandsondernemers gaat.
- Als wij onze onderneming uit willen breiden dan zijn daar aanzienlijke bedragen mee gemoeid, onder andere voor ontvangstruimte en toiletten. Zijn hier subsidies voor zonder dat je aan allerlei regeltjes moet voldoen die prijsverhogend zijn.
- Welke subsidiemogelijkheden zijn er?
- Waar kan ik hiervoor terecht?
- Hoe kan ik subsidies krijgen voor mijn bedrijf als kaasboerderij als ik al meer dan 27 jaar bezig ben.(voor al oudere bedrijven)?
- welke subsidies zijn er beschikbaar?
- Waar vind ik die informatie en hoe kan ik een korte tijd zien of ik in aanmerking kom voor een subsidie? De pagina's aan regels betreffende subsidiemogelijkheden maken het onduidelijk.
- Hoe stel je een projectvoorstel op?
- Vind het lastig om de juiste wegen te vinden.

- Ik heb altijd het idee dat wij altijd te laat achter subsidiemogelijkheden komen en/of dat het vreselijk veel werk is om aanvragen te doen/verantwoording af te leggen, enz. is het niet mogelijk om een tiplijn te organiseren op dit vlak?
- Wat voor subsidies zijn er voor het uitbouwen van een biologische webwinkel.
- Ik heb me er nooit zo in verdiept maar heb het in de nabije toekomst misschien nodig i.v.m. een verbouwing.
- Welke subsidies zijn mogelijk?
- Is er eigenlijk een duidelijk/ helder overzicht van alle subsidies in de agrarische sector? (evt. per provincie)?
- Een sterke bedrijfstak houdt z'n eigen broek op!!!
- Wat zijn de mogelijkheden van de Taskforce MFL in het kader van nieuw te ontwikkelen multifunctionele takken op een boerderij, in eerste instantie pilot op locatie, met de intentie dit vervolgens provinciaal en landelijk inzetbaar te maken?
- Wat is relevant voor het bedrijf in het woud der subsidies en hoe is hier meer uit te halen zonder tussenkomst van geldverslindende projectbureaus?
- Hoe los je de verschrikkelijke bureaucratie op bij subsidies natuurbeheer en agrarisch natuurbeheer? De overheid is hierbij vaak onbetrouwbaar.
- Mogelijkheden van Europese subsidies die via de provincie worden verdeeld.

Opmerkingen geplaatst door de geënquêteerden over wet- en regelgeving die betrekking heeft op producten of diensten in random volgorde en onbewerkt:

- Horeca vergunning e.d. Niets en niemand kan je precies vertellen wat wel en niet mag.
- Horecaverunning, regelgeving rondom campinggebeuren.
- Nog niet genoeg in verdiept.
- Het probleem is, als je iets nieuws wil beginnen dan is de wil om creatief mee te denken bij plaatselijk overheden erg beperkt en grijpt men terug op bestaande regelgeving, die hier niet in voorziet.
- Hoe kan de regeldruk op multifunctionele bedrijven verkleind worden?
- Zeker juridisch, en verzekeringstechnisch een item om te verbeteren.
- Hoe zit het met regels en wetten van gemeenten?
- Hoe beperk ik de kosten van alle regelingen en voorschriften en kan toch voldoen aan alle wettelijke en private eisen?
- Dit geldt in zijn algemeenheid. Ontwikkelingen aangaande boerderijwinkels en thuisverkoop.
- Omdat er geregeld wat verandert, zou er eigenlijk een manier moeten zijn, waarbij we (persoonlijk) op de hoogte worden gebracht.
- Wanneer wordt de wetgeving dusdanig duidelijk dat ook de ambtenaren het ieder op dezelfde manier uitleggen?
- Aansprakelijkheid van diensten en de dekking daarvan.
- Wat moet ik regelen om geen schadeclaims te krijgen?
- Nu geen concrete vraag, maar er verandert veel en het is een hele kunst om op de hoogte te blijven.
- Hoe ziet de toekomst er uit?
- Met name waar knelpunten ontstaan tussen landbouw en recreatie.
- Wat kan wel en wat mag niet en hoeveel ruimte wordt ons gegeven om iets nieuws op te zetten voordat we terug gefloten worden?
- Wat voor ruimte geeft en kan provincie en gemeente geven als het gaat om innovatieve concepten?
- Intervisie met andere collega's
- Vanuit algemene belangstelling, op de hoogte blijven, geen specifieke vragen op dit moment.
- Hoe mag/moet ik de verschillende producten vervoeren?
- Hou op over regelgeving.
- Regelgeving rond verkoop aan huis, schenken van alcohol, organiseren van lunches en buffetten.
- Nu is het landelijk steunpunt er nog, maar na 1 januari niet meer. Ik weet nog niet of er dan een goed alternatief is.

- Wat betref de huisverkoop is de brochure van Land en Co een goede. Graag zou ik meer weten van hoe het met de zorg zit. Financiering, verantwoordelijkheden etc. Ik denk hierbij aan mensen met een burn-out of zelfs preventief. Wat zijn de plichten/verantwoordelijkheden van een werkgever, de rol van een bedrijfsarts, hoe zit het met rugzakjes etc. Het probleem hierbij is: bij een volledig antwoord op mijn vragen houd je een dik boekwerk over, waar we weer geen zin in hebben om het door te lezen. Dus tevens is de vraag naar iets kort/bondigs/overzichtelijks. Verder ben ik wel benieuwd naar de regelgeving betreffende het verwerken van producten. En hoe dat zit als je bijvoorbeeld een workshop geeft (chutney maken ofzo) of een proeverij organiseert.
- Wat is de invloed van de sector bij veel nutteloze en tegenstrijdige regelgeving en hoe is die te optimaliseren?
- O.a. hygiëne, arbo, verantwoordelijkheden, kwaliteit van zorg.

Opmerkingen geplaatst door de geënquêteerden over regelgeving en ruimtelijke ordening in random volgorde en onbewerkt:

- Bedrijf is officieel nog steeds niet legaal volgens een sterk verouderd bestemmingsplan. Gemeenten kunnen/willen niet goed uit de voeten met verbrede bedrijven.
- Mogelijkheden binnen bestemmingsplan groter maken.
- Hoe kan ik recreatie uitbreiden en toch agrarisch blijven, hoe gaat het met de horeca?
- Informatie loket bij de gemeente.
- Nog onvoldoende in verdiept.
- Heb ik informatie nodig dan ga ik naar de Gemeente Aa en Hunze.
- Bestemmingsplannen zijn gebaseerd op ervaringen in het verleden en zijn een blokkade voor nieuwe initiatieven.
- Ik zou willen dat de gemeente meer open was in wat wel en niet kan en zou graag zien dat deze zou meedenken in plaats van de steeds maar weer afwachtende houding.
- Kan altijd beter, dus informatie is altijd welkom.
- Vanaf 2008 is voor de minicamping de gemeente verantwoordelijk voor de uitvoering van de WRO. De gemeente Terneuzen kijkt erg af. Is het gebruikelijk dat wij zelf een ruimtelijke onderbouwing moeten inleveren voor uitbreiding met 10 plaatsen??
- Dit geldt in zijn algemeenheid. Ontwikkelingen aangaande boerderijwinkels en thuisverkoop.
- Door schade en schande heel wijs geworden wat een vreselijke weg moet je gaan bij gemeente etc !!!
- Ik vind het heel erg raar dat in onze provincie Agrarische Kinderopvang niet of bijna niet mogelijk is. In de rest van Nederland is in alle provincies Agrarisch Kinderopvang mogelijk.
- Wat voor ruimte geeft en kan provincie en gemeente geven als het gaat om innovatieve concepten?
- Intervisie met andere collega's.
- Vanuit algemene belangstelling, op de hoogte blijven, geen specifieke vragen op dit moment.
- Wat zijn onze mogelijkheden op de korte termijn. We willen graag een landbouw, zorg en horeca bestemming op ons bedrijf.
- Gemeenten weten weinig over verbrede landbouw. Het is voor hen moeilijk een 'zorgboerderij' een goede bestemming te geven.
- Ik heb hier geen problemen mee ondervonden.
- Kan voor een perceel met opstal en een huisnummer een vergunning voor verkoop aan huis verleend worden. Volgens de ambtenaar ruimtelijke ordening, die overigens zeer meewerkend is, kan dat niet omdat er geen woonhuis staat. Er zou een wijziging van het bestemmingsplan nodig zijn en dat duurt zeker nog 5 jaar en kost op zijn minst 10.000 euro.
- Ik weet er niks van maar wil (momenteel) ook niet meer weten.
- Complexiteit regelgeving verminderen, procedures versnellen.
- Klopt het dat er een uitzondering is voor boeren om op het erf, kleinschalig, een kop koffie, melk e.d. aan te bieden? Dat hiervoor geen horeca vergunning en aanpassing van het bestemmingsplan nodig is?

Opmerkingen geplaatst door de geënquêteerden over vergelijkbare producten of diensten die andere ondernemers aanbieden in random volgorde en onbewerkt:

- Hoe groot is de concurrentie in onze omgeving?
- Prijsvergelijking manier van pr.
- Als er andere zijn graag hier informatie over.
- Mijn kansen en bedreigingen in de markt zou ik meer van willen weten. M.a.w. mensen met hetzelfde idee.
- Regionale vermarkting van zorg en product, hoe kunnen we samen de streek op de kaart zetten.
- Netwerken is een goed idee.
- Hoe anderen het vergaat met een zorgboerderij en wat er allemaal bij komt kijken.
- Ik wil echt iets wijzer worden van een ander, dus die moet dan ook open en eerlijk zijn.
- Ik wil wel weten hoe anderen hun producten of diensten aan de man brengen (alle facetten).
- Hoe organiseren zij het, en wat verdienen zij er mee?
- Hoe werken anderen samen.
- Het beginnen van een boerencamping.
- Je kunt veel van elkaar leren.
- Netwerk bijeenkomsten zijn altijd welkom. Door contacten op te doen en informatie uit te wisselen, groeit de ervaring + netwerk.
- Intervisie met andere collega's.
- Wie produceren er bio producten in Fryslân.
- Ik wil graag het assortiment biologische streekproducten uitbreiden.
- Lees ik graag meer over.
- De ontwikkelingen op dit vlak zijn snel. Hoe houd je jezelf en elkaar op de hoogte? De goede balans tussen collega's / concurrenten vinden?
- Via vereniging in Fryslân zijn er voldoende mogelijkheden tot collegiaal contact.
- Altijd goed om te weten wat je collega's doen.
- Wij denken eraan om iets met zelfpluk/ zelfoogsten te doen, maar hebben hier nog geen enthousiasmerende formule voor. Het zou fijn zijn te kijken hoe dat bij anderen loopt.
- Ik zou met mijn collega's van de boerenmarkt willen zoeken naar manieren om de markt beter, mooier, aantrekkelijker, breder te krijgen.
- Deze vraag blijft altijd actueel, je kunt altijd van elkaar leren, ondersteunen en kijken of je het goed doet, kunt verbeteren.
- In hoeverre kunnen de (on)mogelijkheden van het bestemmingsplan (agrarische bestemming) omgebogen worden?

Mogelijkheden om uw producten of diensten onder de aandacht van afnemers/consumenten te brengen

- Samenwerking tussen agrarische ondernemers voor 'local' afzetten van product.
- Buiten eigen website nog meer plaatsen om goedkoop/gratis te adverteren?
- Hoe ik mijn pr kan verbeteren.
- Hoe bereik ik de klant.
- Wat is de beste PR mogelijkheid en die ook betaalbaar is.
- Het onder de aandacht brengen van de mogelijkheden.
- De mogelijkheden van het internet zou ik meer willen benutten.
- Hoe kun je door gezamenlijke promotie de consument laten weten dat we een mooi eerlijk product aan kunnen bieden. Zowel bij zorg als bij verwerking moeten we opboksen tegen grootmachten.
- Mensen willen wel streekproducten kopen en vinden het geweldig maar op het moment dat ze hun geld uit moeten geven dan geven ze niet thuis.
- Juiste en goede zorg onderscheiden van de rest. Meerdere doelgroepen samen laten komen zodat dit een versterkend effect gaat krijgen.
- Hoe bereik ik de toerist via internet, welke websites.
- Wat zijn interessante mogelijkheden, niet van die prietpraat, maar wat verhoogt de omzet daadwerkelijk.

- Hoe beheer ik de kosten voor P.R. en reclame.
- Hoe zo goedkoop mogelijk en eenvoudig.
- Waarom komt de consument niet?
- Producten verkopen via een web winkel.
- Vooral bij boerderijeducatie is er behoefte aan ondersteuning vanuit overheden die budgetten beschikbaar willen stellen aan het basisonderwijs om boerderijeducatie op te zetten.
- Hoe bereik ik mijn klanten.
- Manier van reclame maken om de afzet verder uit te breiden.
- Internet is ons belangrijkste medium maar wellicht zijn er creatievere manieren (betaalbaarheid is daarbij belangrijk omdat we kleinschalig zijn)
- Mogelijkheden voor gezamenlijke websites, pr etc.
- We zijn nu 10 jaar bezig als zorgboerderij in combinatie met onze varkenshouderij (fok en vlees) De fokkerij moeten we door nieuwe wetgeving in 2010 en 2013 afbouwen We willen daarom ons meer gaan richten op andere takken in combinatie met zorg. Denk daarbij aan kleine horeca, recreatie, educatie, aanfok en verkoop oude veerassen etc. We oriënteren ons op mogelijkheden van financiële ondersteuning in via bv VAB regeling/reanimatie platteland etc.
- Ik zou graag in contact komen met meer buitenlandse en zakelijke afnemers.
- 'Groen zorg' en de daarbij behorende positieve effecten zijn nog vrij onbekend bij zorginstellingen. Hoe bereik je deze instellingen?
- Hoe kunnen wij op een betaalbare manier onze webwinkel onder de aandacht van de consument krijgen.
- Ik word hierin al bijgestaan door Landwinkel.
- De mogelijkheden mbt. aantrekkelijke arrangementen voor een breder publiek.
- Marketing blijft een lastig vak en kost veel tijd. Tijd die veelal in de kwaliteit van het product gaat zitten.
- Het is meer onder het motto dat ik er altijd nog meer bij wil leren en dat is misschien nodig omdat ik niet voldoende pgb-houders bereik.
- Ik weet niet zeker of ik er meer van wil weten, ik ben er in elk geval niet goed in om onze activiteiten duidelijk, leuk en tijdig kenbaar te maken. (ondanks cursus LaMi, ooit).
- Wij willen altijd kennis opdoen maar hebben geen concrete vragen. Wat je niet weet kun je ook niet vragen!
- Hoe bereik ik de doelgroep zo efficiënt mogelijk.
- Hoe krijg ik de consument in mijn winkel zonder dat ik mijn gehele marge aan pr uitgeef.
- We bieden gelegenheid aan burn-out mensen om hier een tijdje te werken. Die melden zich tot nu toe op eigen initiatief. Ik zou grote werkgevers (gemeente, scholengemeenschappen, ziekenhuizen, maar ook UWV) willen interesseren voor het doorsturen van personeelsleden die op of over het randje zitten.
- Voor onze zorgtak is dit niet nodig, daar weet ik genoeg van, wel voor educatie en straks mogelijk voor recreatie.

Verkoopprijs van vergelijkbare producten of diensten

- Laat eens gericht onderzoek doen naar de prijzen die verschillende zorgboeren hanteren voor hun deelnemers/cliënten/hulpboeren.
- Wat vraagt de concurrent voor vergelijkbare diensten?
- Of je goed in de markt zit met je prijzen blijft een onzeker.
- Graag per provincie bekijken wat de prijzen zijn voor B & B, en welke kwaliteit er geleverd wordt.
- Zorg op maat is moeilijk te vergelijken.
- Wat voor prijs hanteren zij?
- Voor welke prijzen worden vergelijkbare producten verkocht? Ben ik nog concurrerend genoeg op de prijs?
- Wat neemt mijn collega voor prijs en wat is een acceptabele marge.
- De redelijkheid van prijzen en hoe die te berekenen en hoe je deze met welke BTW norm moet belasten.
- Wat vraag je voor een kampeer plaats op een boerderij.

- Wat zijn reële tarieven.
- Omdat we zo'n specifiek product aanbieden en weinig vergelijkingsmateriaal hebben is het lastig om een verkoopprijs te bepalen.
- Intervisie met andere collega's.
- Leuk om te weten.
- Kostprijsberekening.
- Ook altijd actueel zeker met alle onduidelijkheden rond de toekomst van ondersteunende en activerende begeleiding (AWBZ?, Gemeente?, Zorgverzekeraars?) Of lukt 't landelijk aan te geven dat de kleinschalige zorg niet kan opereren op dezelfde wijze als de grote zorginstellingen. Moet dit wel, gaat de meerwaarde van juist de kleinschalige zorg (o.a. zorgboerderijen) verloren, daar ben ik van overtuigd.
- Ik weet wel genoeg maar ik denk dat het landelijk toch een wirwar is.

Mogelijkheden om gezamenlijk met anderen producten of diensten te verkopen

- Door een samenwerkingsverband met verschillende kleine recreatieve bedrijven worden er verschillende producten / diensten ingekocht.
- In deze regio doet de stichting Natuurlijk Leudal heel goed werk, echter er zou meer regionale of landelijke uitwisseling van ervaringen moeten zijn.
- Hoe bundel je krachten zonder je eigenheid te verliezen.
- Netwerken is een goed idee.
- Hoe organiseer ik samen met mijn collega's een lokaal netwerk van streekproducten verkoop, inclusief een logistieke tak (die betaald kan worden).
- Hoe schakel ik zorginstanties in voor meerdere kandidaten met een PGB.
- Hoe kom je tot samenwerking als je eerst als concurrent van elkaar opereert? Is het zinvoller om met gelijksoortige ondernemers/activiteiten samen te werken dan met bedrijven die elkaar aanvullen?
- Zijn we al mee bezig.
- Hoe samenwerken zodat mijn bedrijf zijn eigen identiteit behoud. Wat zijn voor ons de geschikte producten van onszelf en van de ander om samen te werken.
- Hoe kom ik erachter of collega met de zelfde plannen rondlopen als ik.
- Daar zijn we op moment al met collega ondernemers mee bezig.
- Misschien in de toekomst, afhankelijk van welke stappen we uiteindelijk gaan zetten.
- Geen vragen op het moment.
- Regelgeving m.b.t. verkoop van producten van derden.
- Hoe zet je een goede gezamenlijke marketingstrategie op zonder dat een groot gedeelte van de winst in de tussenhandel blijft liggen.
- Ik werk al samen dus niet nodig.
- Hoe staat het er voor met al bestaande samenwerkingsverbanden.
- Mogelijkheden van regionale krachtenbundeling rond bieden van zorg, zodat een cliënt zorg in de buurt kan krijgen. Mogelijkheden van gezamenlijke PR rond educatie, recreatie op de boerderij etc. Ook aanbod in winkel van regionale producten of bv. producten gemaakt door cliënten van een zorgboerderij etc. etc.

Organisaties waarbij respondenten zijn aangesloten.

ANWB	Groene woud	VBG
achterhoeklandwinkel	Landbouw en Zorg	VeKaBo
ANV De Utrechtse Venen	Landwinkel	Vereniging Hooibergghutten
AVN Vockestaert	landzijde	Vereniging streekproducten
B&B Nederland	LLTB en VVHP	Vereniging utrechtse
Basisschool rondleidingen	Logieverstreckende bedrijven	zorgboerderijen,
zuivelorganisatie	LTO Noord	Vereniging van boerengolf
Bbz	LTO-verbreding	eigenaren
Bezig	Midden-delflandvereniging	Vereniging van
bic	Milieucooperatie peel en	Zorgboerderijen Flevoland
biologisch goed van eigen erf	maas	Vereniging van zorgboeren
Boerderij Arrangementen	Natuurlijk platteland west	Overijssel
boerderij in de kijker	Natuurvereniging de Venen	Vereniging van zorgboeren
boeren en zorg in gelderland	Natuurvereniging Wijk en	rivierengebied
boerengolf vereniging Vecabo	Wouden	Vereniging zorgboeren frysland
Bond Boerderij Zuivelberijders	Neerlands Goed	Vereniging zorgboeren
Cooperatie Stadteland	NVT	rivierengebied
de MeerBoeren	Ondernemersvereniging	Vrienden van het platteland
De Verenigde Agrarische	Overlegplatform Duinboeren	VV, ondernemersvereniging
Kinderopvang	platform met de klas de boer	Waardewerken
den Haneker	op	Wijngaardeniersgilde
Duinboeren	Plattelandsimpuls	Zelfzuivelaars
ECOVIN	SPN	ZLTO
Educatie Nederland	Stamboek	Zorgboerderijen overijssel
Educatief Platteland	Steunpunt Landbouw en Zorg	Zorgboeren.nl
Erfgoedlogies Nederland	Stichting natuurlijk leudal	Zorginstelling Esdege-
Ganzenbeheer- en weidevogel	Stichting Vrije Recreatie	Reigersdaal
vereniging de deelen	Streekproducten vereniging	ZVS
Groene Hart Kloppend hart	Tuinpad	
Groene Hart logies	Vallei en Boerderij	

Geraadpleegde vakbladen

Agraaf
Agrarisch dagblad
B&B magazine
Boerderij
Boerenvee
Byond medicijn
De Ark
De Zelfkazer
Demeter Perspectief
DLZ
Dynamisch perspectief
Ekoland
Focus melkvee-magazine
Fruitteelt
Groenten en Fruit
Het schaap
Horeca Misset
Klik
Landbouwblad
Landleven
Laser -aanjager
Levende Have
Markant
Natuurmonumenten
NFO fruitteelt
Nieuwe Oogst
Ouderenmagazines van o.a.
Alzheimerstichting ,
Ouderenorganisaties
Perswijn
Plattelandspost
pluimveeblad
PSY
Recreactie, kaasvakblad
Schaap
Schafzucht
Sheep Farmer
Supplement recreatie &
Veehouderij
Vakbladen voor zorg en
landbouw
Veeteelt
Veldpost
Vruchtbare Aarde
Weinbau - weinmagazin

Adviseurs

Abab	Verschillende
Accon	accountantskantoren
Accountant	WPA
Agrifirm	ZLTO
Agro en co	
Alpha accountants	
Arvalis	
AVM	
Biofruitadvies	
Boekhouder	
Bolkinstituut	
Bosgroep	
CAF	
Cooperatie Stadteland	
Czav	
DLV	
Drentsch landchap	
Duinboeren	
ECOVIN	
Eemlandhoeve	
Gibo	
Groene hart kloppend hart	
Groothandel	
Haneker	
Horeca Academie	
Kees Water	
Landwinkel	
LNV	
LTO	
Meelboer	
Natuurlijk platteland west	
Neerlands Goed	
Plattelandshuis Zelhém	
Plattelandsontwikkeling (Van WestreenenBV)	
Provincie Drenthe	
RABO	
Recra Advies	
reintegratiebureau	
SNL	
Steunpunt landbouw en zorg	
Stichting Omslag	
Stimuland	
Streekinitiatieven	
Subsidie adviseurs Houkes	
Syntens	
Toeleveranciers	
Van Landbouw en zorg	
Veevoerders spuitmiddelen	
Vereniging zorgb. Overijssel	