Op reis door het platteland

Twaalf verhalen van multifunctionele ondernemers

Van Friese wijn tot Overijssels schapenkaas, geiten in het Amsterdamse bos en spelende kleuters nabij de Kinderdijkmolens: ons platteland is een bonte verzameling van boeren die bijzondere bedrijven oprichten. We reisden door het land om in iedere provincie één multifunctioneel landbouwbedrijf te spreken. We vroegen hen waarom ze verbreden, wat ze hebben geleerd en welk advies ze boer en beleid meegeven. Al snel werd duidelijk: achter elk boerenerf schuilt een bijzonder persoonlijk verhaal. Leer hieronder de multifunctionele boeren kennen.

Door: **Katja Nagelkerke & Isabelle van Mierlo**

Lees de interviews

- Roelof en Mariet, Drenthe
- Anton en Esther, Flevoland
- Jantiene en Douwe, Friesland
- Emiel en Esther, Gelderland
- Kees en Eline, Groningen
- René en Corinna, Limburg
- Henriëtte en Alfons, Noord-Brabant
- Tom, Iris, Corine en Willem, Noord-Holland
- Marianne en Herman, Overijssel
- Petra en Hein, Utrecht
- Jan en Ella, Zeeland
- Ida, Martine en Felicia, Zuid-Holland

De verbindende verhalenvertellers

Roelof en Mariet, Drenthe

Op Koops Koeienpad in het Drentse Exsterveen bouwen Roelof en Mariet Koops aan een bedrijf dat draait op één onmisbaar ingrediënt: het verhaal. Met vleesvee, een minicamping, een boerderijwinkel en een B&B laten zij zien dat kleinschaligheid geen beperking is — maar juist een grote troef. Al komt het succes niet vanzelf: het lukt alleen als zij die meerwaarde kunnen vertalen en vertellen.

Wie op de camping van Koops Koeienpad staat, ziet 's ochtends de koeien en kalfjes grazen in het Hunzedal. 's Avonds wandelt dezelfde campinggast de boerderijwinkel binnen en koopt daar biefstuk van de koeien die op hetzelfde stuk grond hun leven hebben geleid. Dat is geen toeval. Dat is precies zoals Roelof en Mariet het voor ogen hebben. "Mensen zien en ervaren hier hoe het boerenbedrijf werkt. Dan snappen ze ook waarom dit vlees meer waard is."

MFL-paspoort: Roelof en Mariet

Locatie: Exsterveen, Drenthe

Bedrijfstakken: vleesveehouderij, minicamping, boerenwinkel, caravanstalling, bed & breakfast, webshop, weidevogelbeheer

Kernwaarden: verhaal vertellen, kleinschaligheid, regionale verbondenheid, biodiversiteit, directe verkoop

Vier generaties, één erf

Het land waarop Roelof werkt is al sinds 1925 in familiebezit, vier generaties lang. Ooit een gemengd bedrijf van melkvee en akkerbouw, tot een ruilverkaveling in de jaren '80 veranderde brengt: de dierrechten en een deel van de grond werd verkocht. Roelofs oom vertrekt als akkerbouwer naar een ander gebied. Toch wil zijn vader Geert verder met boeren. Op hetzelfde erf met een nieuwe tak: vleesvee.

Zo beginnen de ouders van Roelof in de herfst van 1988 met een handvol Piemontese runderen. Een bewuste keuze: een Italiaans ras met een lange levensduur en kwaliteitsvlees van nature. Elk jaar groeit de veestapel een beetje. Na enkele jaren start de familie met huisverkoop van het eigen vlees. Als Stichting Het Drentse Landschap natuurland in het Hunzedal beschikbaar stelt voor pacht, grijpen ze de kans: vanaf 1 mei tot 1 november grazen de Piemontese koeien in het open landschap, zichtbaar voor iedereen die er langskomt.

Vader Geert — inmiddels met pensioen — combineert dat jarenlang met een baan als teeltspecialist bij Agrifirm. Roelof kent dat model van jongs af aan: het boerenbedrijf als iets wat je met liefde doet, maar niet per se als enige bron van inkomsten. Hij studeert marketingcommunicatie en gaat naar de landbouwschool, maar blijft altijd betrokken bij het familiebedrijf. In 2014 treedt hij toe tot de maatschap van zijn ouders. Niet om het groot te maken, maar om het goed te maken. "Je kon kiezen: groot gaan, of een verhaal vertellen. Nou, een stal met duizend koeien in dat kleine dorp — dat is niks voor mij."

Stap voor stap verbreden

De eerste verbreding ontstaat bijna vanzelf. In 1988 begint de familie met het aanbieden van caravanstandplaatsen. "Een paar weken werk per jaar en daarna kost het nauwelijks onderhoud. Het past er makkelijk bij." Bezoekers die hun caravan komen ophalen, kijken rond en merken de omgeving op: ook hier in Nederland sta je mooi. Geïlijktijdig denkt moeder Aly ook aan verbreding, telkens als ze zelf een fijne tijd op een boerencamping heeft gehad. De gedachte aan een uitbreiding is geboren.

Fast forward: er is nu een rustige, kleinschalige camping met zo'n 25 plaatsen, achter de monumentale boerderij, met vrij uitzicht op het Hunzedal. De boerenwinkel verkoopt vlees van eigen koeien en streekproducten. De B&B vangt bezoekers op buiten het seizoen. De webshop bedient vaste klanten die terugkomen. En voor de biodiversiteit in het omringende landschap doet Roelof aan weidevogelbeheer.

Financieel is het bedrijf nog niet groot genoeg om twee gezinnen volledig te dragen. Roelof werkt daarom als verkoper van melkrobots, Mariet staat voor de klas. Maar dat heeft ook voordelen: "Je bouwt een netwerk op. Je weet wat er speelt en staat in de gemeenschap." Daarnaast biedt het Roelof rust en zekerheid: er is altijd voldoende inkomen, ook als het op het boerenerf eens tegenvalt.

De waarde van begrip, rust en biodiversiteit

Roelofs ondernemerschap sijpelt door in alles wat hij en Mariet doen. Ze weten wie hun klant is: iemand die bewust kiest voor duurzaam geproduceerd vlees, die begrijpt wat dat betekent en bereid is daar meer voor te betalen. Die klant zoekt niet in de supermarkt — die vind je op de camping, in de boerenwinkel, en via mond-tot-mondreclame.

"Boeren zien hun klanten niet. Het is veel te anoniem. Maar als je het omkeert — als mensen kunnen zien hoe je werkt — dan ontstaat er iets." Die omslag zit in de kleinste details. Campinggasten zien, ruiken en ervaren het boerenleven. Vragen over de potstal 'waarom staan de koeien soms binnen?' beantwoorden Roelof en Mariet met plezier. Niet defensief, maar verhalend. "Dan begrijpen mensen ook waarom dit vlees duurder is dan in de supermarkt."

Naast de verbinding met mensen draagt het bedrijf bij aan de natuur. Het weidevogelbeheer versterkt de biodiversiteit in het Hunzedal. En de rust en ruimte die het landschap biedt, trekt bezoekers uit de Randstad die even op adem willen komen. Meerwaarde zit hier niet in één tak: het zit in het geheel.

Overheid als onderdeel van het verhaal

Toch lopen Roelof en Mariet ook tegen verschillende uitdagingen aan. Voor een nieuwe stal is een vergunning nodig, en dat blijkt geen eenvoudig proces. De boerderij van de familie Koops heeft de status van provincial monument, wat betekent dat het zicht op het hoofdgebouw niet mag worden belemmerd. De gemeente oppert om een stuk verderop een grote stal te bouwen, uit het zicht. Voor Roelof en Mariet is dat echter geen werkbare optie: "De koeien zijn het uithangbord van ons bedrijf. We verkopen het vlees vanuit huis, dus we moeten transparant bezig zijn — de klant moet kunnen zien hoe het dierwelzijn bij ons geborgd is."

Kleinschaligheid, verkopen aan de straat, verbinding met de klant — dat zijn de pijlers van hun bedrijf. Een stal op een verborgen plek zou dat moeilijk maken. Ook inhoudelijk hebben ze een duidelijke voorkeur: voor zoogkoeien is een potstal het meest wenselijk, waarbij de dieren op stro liggen. Dit past bij hun visie op dierwelzijn, rust en een natuurlijke ondergrond. Deze zaken komen in eerste instantie niet aan bod in vergunningsplannen.

Dit verandert als Roelof de gemeente uitnodigt op zijn erf en zijn werkwijze toelicht. Daarboor verschuift de vraag: niet of het plan binnen de regels past, maar hoe een oplossing gevonden wordt die voor alle partijen werkt. Dat overleg leidt uiteindelijk tot een onverwacht voorstel: een Roundhouse, een ronde open stal die zowel functioneel is als past binnen de monumentale kaders. In eerste instantie is Roelof sceptisch: "Ik zag meteen al rondjes rennen." Maar hij vertrouwt het proces en inmiddels is hij positief verrast. "Ik ben er super blij mee. Het werkt praktisch, het past bij het bedrijf, de koeien zijn blij en het ziet er ook nog eens mooi uit."

De omgeving: kwetsbaarheid als kracht

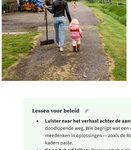
Diezelfde open houding hebben Roelof en Mariet richting de buurt. Al in de plannfase gaan vader en zoon de deuren laags. Niet omdat het moet, maar omdat ze weten dat geruchten sneller reizen dan feiten. "Dat we plannen hadden ging sowieso al rond. Dan kun je beter zelf je verhaal vertellen."

Ze leggen aan de buurt uit wat het betekent: geen nachtelijk transport, wel aanwezigheid van vee en bezoekers op het erf. En ze stellen de vraag open: wat vind jij ervan, of waar maak je je zorgen over? De grootste criticasters blijken uiteindelijk de grootste fans. "Mensen hebben aannames. Angsten. En als je kunt laten zien hóe iets werkt, ontstaat er verbinding."

Die openheid vraagt iets. Roelof en Mariet zijn online goed te vinden en kritiek is snel gelevered. We bewust kiest voor kleinschalig boeren, krijgt ook te maken met mensen die anders kijken naar de sector. Dat is even wennen. "In het begin had ik er moeite mee. Maar bewustwording en in gesprek gaan werkt. Je laat gewoon zien dat het anders kan."

Een verhaal met brede meerwaarde

Stap voor stap, net zoals Geert en Aly dat voor hen deden, laten Roelof en Mariet het bedrijf langzaam groeien — niet door schaalvergroting, maar door verdieping. Meer verbinding, meer ervaren en meer maatschappelijke meerwaarde. Roelof en Geert genieten het meest van het werken met de koeien, Mariet en Aly houden het contact met de gasten en klanten levend. Maar juist die afwisseling — koeien én mensen, stal én camping, erf én gemeenschap — maakt het ondernemen spannend. "Het moet wél bij je passen. Je doet het er niet even bij, of stopt ermee na twee jaar, je kiest voor een andere levenswijze."



Koops Koeienpad laat zien dat kleinschaligheid geen excuus is voor bescheidenheid. Wie zijn verhaal kent en weet hoe hij dat vertelt, bouwt een merk, een gemeenschap en een bedrijf — stap voor stap, generatie na generatie. Maar dat vraagt ook energie om overheden en buurtbewoners mee te nemen. Niet alleen kijkend naar een functie, maar naar de brede waarde en het verhaal erachter.

Lessen voor beleid

- **Laister naar het verhaal achter de aanvraag:** Technische bezwaren zijn soms een doodlopende weg. Wie begrijpt wat een ondernemer wil opbouwen, kan meedenken in oplossingen — zoals de Roundhouse die binnen monumentale kaders paste.
- **Ga op het erf kijken:** Papier vertelt niet wat een bedrijf in de praktijk betekent voor de omgeving. Een bezoek ter plaatse opent deuren aan beide kanten.
- **Agrarisch toerisme als drager van regionale identiteit:** Boerenbedrijven als Koops Koeienpad trekken bezoekers uit de stad die rust, ruimte en authenticiteit zoeken. Overheden kunnen dit versterken door kleinschalige agrarische verblijfsrecreatie te laten zien als drager van regionale identiteit en beleid — denk aan recreatieve routes en promotie — zodat boer en regio elkaar versterken.

Tips voor ondernemers

- **Ken je klant:** Weet wie je verhaal wil horen en wie bereid is daarvoor te betalen. Richt je op die klant — niet op de massa.
- **Ga vroeg in gesprek met de buurt:** Vóórdat je plannen definitief zijn. Geruchten reizen sneller dan feiten — vertel zelf je verhaal.
- **Blijf ook buiten de boerderij werken aan/aag dat nodig is:** Het netwerk dat je opbouwt is waardevol — voor je bedrijf, voor je kennis en voor je positie in de gemeenschap.

De goedgeluimde polderaars

Anton en Esther, Flevoland

Op De Pruimenpot in Dronten bewijzen Anton Oostveen en Esther van Hermon dat biologische fruitteelt en zorgboerderij elkaar niet in de weg zitten: ze versterken elkaar. Zonder blauwdruk, of grote plannen vooruit, bouwden ze stap voor stap een bedrijf dat zowel duurzaam fruit levert als een zinvolle werkplek biedt aan mensen met een verstandelijke beperking. Aanpassen aan wat de markt en omgeving vragen en samen tot oplossingen komen, is altijd het vertrekpunt geweest — en dat blijft zo.

Dit Van den Hamlaan in Dronten was ooit een weg met negentien vrijwel identieke fruitteeltbedrijven. Appels telen was het credo. Van de twintig zijn er nog vier landbouwbedrijven over. Elk totaal anders dan het andere - van pluktuin tot loonwerker. Het bedrijf van Anton en Esther heeft biologische pruimen, een jamkeuken, een boerderijwinkel en een zorgboerderij waar mensen met een verstandelijke beperking werken in de boomgaard. "Er is zeker geen blauwdruk voor geweest. We zijn heel klein begonnen, in gesprek met twee jongens aan de keukentafel, en hebben gekeken hoe dat ging."

MFL-paspoort: Anton en Esther

Locatie: Dronten, Flevoland

Bedrijfstakken: biologische fruitteelt (pruimen, appels, walnoten, bessen), zorgboerderij, boerderijwinkel, jamkeuken

Kernwaarden: biologische teelt, kleinschaligheid, maatwerk in zorg, synergie tussen teelt en zorg-verlening

Appels met pruimen vergelijken

Het verhaal start in 1967, als Antons vader, die werkte als fruitteler in de Noordoostpolder, een appelveiligheidsrijf begint in Oosteliik Flevoland. In 1995 neemt de dertigjarige Anton het over maar ziet al snel in: "Appels zijn niet winstgevend genoeg. En dat hakt er - zeker op het moment dat de bomen vervangen worden - in." Dat betekent alternatieven verkennen. Anton kon óf intensiever gaan werken, óf nadenken over andere teelten. Het werden pruimen: in 1999 worden de eerste pruimenrassen geplant.

Die keuze betaalde zich uit. De pruimen leverden niet alleen een beter rendement op, maar gaven ook financiële leerruimte om fouten te maken. "Ik heb heel veel leergeld betaald met pruimen, maar ik heb het ook altijd kunnen betalen — omdat de prijzen zo goed waren." Toch is als ondernemer niks blijvend en verandert de markt met de tijd. Supermarkten domineren de afzet, de lonen stijgen en de prijzen dalen. Richting 2011 zoekt Anton opnieuw naar financiële stabiliteit: ditmaal in de biologische teelt.

De motivatie om biologisch te telen is geen ideologie, maar nieuwsgierigheid en ondernemersinstinct. Biologisch fruit biedt betere marges én een uitdaging die Anton aanspreekt. "Het is minder vanzelfsprekend dan gangbaar. Je moet op een andere manier gaan kijken en denken." Daarbij hielp het dat een collega-fruitteler in de buurt hem aanmoedigde – als Anton biologisch ging telen dan wilde hij zijn pruimen graag afzetten. Het resultaat is opmerkelijk: De Pruimenpot herbergt inmiddels ruim een derde van het Nederlandse biologische pruimenareaal.

Ideeën aan de keukentafel

Parallel aan de omschakeling naar pruimen oriënteren Anton en zijn vrouw Esther zich op een tweede uitdaging: zorglandbouw. Aan het begin van de eeuw krijgt het combineren van landbouw met een zorgtak - voor kinderen, ouderen of beperkten - steeds meer aandacht, gezien de waarlijkheden in de zorg. Ze leren elkaar in vakblad Nieuwe Oogst, doen navraag, volgen cursussen, nemen een kijkje bij een collega-fruitteler die al een zorgboerderij heeft. Het patroon dat ze bij andere bedrijven zien (een melkveehouder met een partner uit de zorg) past niet één-op-één op hun situatie. "Wij hadden een fruitbedrijf en Esther en ik hebben allebei op de HAS gestudeerd. Ik was benieuwd hoe je fruit en zorg koppelt."

In 2004 beginnen Anton en Esther met twee stagiaires van het speciaal onderwijs, door eens kennis te maken aan de keukentafel. Het klikt, en ze proberen het samen: kleinschalig, zonder groot businessplan of verdienmodel. "We zijn er niet ingestapt omdat we dachten: dit wordt een goudmijn als tweede tak." Toch blijkt de verbinding met zorg al snel een succes. "Ik heb ontzettend veel schik in de zorgboerderij: de ontwikkeling van personeel, deelnemers, hoe de interactie is." vertelt Anton.

De groei verloopt organisch. Een samenwerking met zorginstelling 's Heeren Loo — die begint in 2008 — geeft het bedrijf een stevige impuls. Ze helpt met vergunningaanvragen, brengt een vaste groep cliënten mee en financiert de bouw van een accommodatie. Dat laatste bleek een belangrijke factor: in eerste instantie stond de bank niet te springen om een nieuwe tak, zonder bewezen financiële dragers, te ondersteunen. Desondanks bouwt Anton een voormalig kwelhuis om tot een volwaardige plek waar zij hun cliënten kunnen ontvangen. Als de samenwerking in 2014 in goed overleg eindigt — het afgesproken aantal deelnemers kunnen ze niet meer leveren — maakt De Pruimenpot een zelfstandige doorstart. Nog steeds in samenwerking met zorginstellingen, maar met meer grip op de budgetten en financiële stromen.

De meerwaarde van klein blijven

Vandaag de dag heeft De Pruimenpot circa veertien tot vijftien deelnemers met een licht verstandelijke beperking. Ze werken in de boomgaard, de tuin, de jamkeuken en de winkel. De kleinschaligheid is een bewuste keuze. Het verloop van cliënten is minimaal. Anton heeft geen ambitie om flink te groeien: "Een klein bedrijf heeft zijn eigen waarde. Het is persoonlijk."

Die persoonlijkheid zit ook in de keuzes die Anton maakt voor de teelt. Zo kiezen hij en Esther bewust voor walnoten — omdat die jaarrond bewaard en verwerkt kunnen worden, en dus weinig druk leggen op de deelnemers. En voor een appelras met een oogstverster van twee weken in plaats van één, zodat het niet erg is als het pluk ken een dag niet lukt. "Bij alle keuzes voor het bedrijf nemen we de zorgboerderij mee."

Financieel zijn de twee takken bewust in balans gehouden. Anton is heider over zijn principe: beide takken moeten financieel gezond zijn. "Je mag niet het ene gat met het andere dichten. Dat is voor de lange termijn niet goed." Tegelijk biedt de combinatie juist bescherming: als de fruitprijzen tegenvallen, staat de zorgpomzet er nog.

Polderaars onder elkaar

De Van den Hamlaan is geen anonieme agrarische strook. De buren kennen elkaar en spreken elkaar — op de zomerbarbecue of de nieuwjaarsreceptie. "De contacten hier op de straat zijn meer dan goed," zegt Anton. Die verbondenheid zit diep — de buurtboeren zijn deels dezelfde mensen met wie hij opgroeide.

Dichtbij huis zit ook de mooiste illustratie van de synergie tussen de twee takken: de deelnemers van de zorgboerderij verwerken de pruimen tot taarten, die vervolgens worden gebeverd aan een café-restaurant in Dronten. De oogst uit de eigen boomgaard, verwerkt door de eigen mensen, terug in de eigen regio. Zo klein kan een kringloop zijn. Tegelijk vinden de biologische pruimen hun weg naar de rest van Nederland, via biologische supermarkt Ekoplaza.

De verbinding met de omgeving reikt ook tot de gemeente. Anton zat in een projectgroep van gemeente Dronten, in de aanloop naar de uitbreiding van de Wmo met dagbesteding. Naast directeuren van grote zorginstellingen zat hij daar als kleine zorgaanbieder aan tafel. De betrokkenheid betaalde zich uit: Anton kent de 'gidsen' persoonlijk (degenen die zorgvragers doorverwijzen naar locaties), en het contact is wederzijds laagdrempelig. "De Wmo gidsen van toen ken ik persoonlijk, ik kan heel makkelijk bellen — en dat is wederzijds."

De veranderingen in de omgeving

Het verhaal van Anton is er een van voortdurende aanpassing. Van appels naar pruimen, van gangbaar naar biologisch, van puur fruitteelt naar een bedrijf waar zorg en teelt hand in hand gaan. Elke keer reageert hij op wat de omgeving vroeg — of wat hij ziet aankomen. Nu dient zich opnieuw een verandering aan. De meest ingrijpende ontwikkeling voor De Pruimenpot speelt zich niet op de boerderij af, maar in de gemeentelijke plannen.

Recent vestigde gemeente Dronten een Wet Voorkeursrecht Gemeenten op het gebied van De Pruimenpot: wie zijn grond wil verkopen, moet die eerst aanbieden aan de gemeente. Het Rijk wil 100.000 woningen bijbouwen in Flevoland, en de Van den Hamlaan ligt op een logische uitbreidingsplek. Hier is geen last van grote windmolens, industrie en de gemeente ligt aan het treinspoor. Anton ontving een aangetekende brief. Dat betekent niet dat Anton vandaag of morgen moet wijken, maar de druk is voelbaar: er zijn plannen voor zijn grond.

Al is Anton wel te spreken over de communicatie met de gemeente - hij wordt goed betrokken en er was meteen een persoonlijk gesprek - ervaart hij hierdoor onduidelijkheid voor de toekomst. "Ik kan wel dingen plannen, maar alles om je heen draait ook door en verandert mee." Opmerkelijk is dat de gemeente De Pruimenpot juist wél een rol toedicht in de toekomstige inrichting van het gebied — als groene zorgboerderij in een recreatief-stedelijk concept. Wellicht kan de grond, in de handen van Anton, dan toch aandulten bij de plannen. Anton weet nog niet of dat vanuit Anton ook past. "Het liefst zia ik toch met de sneeschaar bij mijn bomen. Dat onderdeel hoor ik nu nog niet terug in de plannen."

De Pruimenpot laat zien dat multifunctioneel boeren niet hoeft te beginnen met een groot plan. Het kan ook groeien vanuit nieuwsgierigheid, pragmatisme en de bereidheid om stap voor stap te leren. Maar dat organische proces vraagt ook ruimte — van banken die bereid zijn te financieren wat ze nog niet kennen, van overheden die zorglandbouw een plek geven in hun bestemmingsplannen, en van regelgeving die kleine aanbieders niet verstikt onder administratieve lasten. Want terwijl de gemeente grote plannen maakt voor de Van den Hamlaan, staat Anton liever gewoon met zijn snoeischaar tussen de pruimenbomen.

Lessen voor beleid

- **Erken zorglandbouw als volwaardige agrarische neventak:** Toen De Pruimenpot begon, bestond zorglandbouw als begrip nauwelijks in het beleidsvocabulaire. Zorg dat omgevingsvisies en -plannen hier expliciet ruimte voor bieden.
- **Verlaag de financiële drempel bij opstarten:** Banken hadden geen referentiekader voor een zorgboerderij op een fruitteeltbedrijf. Zorg voor toegankelijke financieringsvormen of garantiestellingen voor innovatieve combinaties.
- **Communiceer vroeg en persoonlijk bij ruimtelijke plannen:** De WVG-aanschrijving was een verrassing, maar een ambtenaar kwam persoonlijk een versie van de aangetekende brief brengen met toelichting. Vroegtijdige, persoonlijke communicatie bij ruimtelijke ingrepen verdient structurele verankering.

Tips voor ondernemers

- **Pas teelthezoes aan op de zorgtak:** Kies gewassen en rassen die flexibiliteit toelaten in planning, zodat de zorgtak nooit in de knel komt bij een drukke oogst.
- **Sluit aan bij of start een coöperatie:** Coöperatie Boer & Zorg of vergelijkbare organisaties nemen de zwaarste administratieve lasten uit handen. Dit helpt ook als gemeenten werken met vaste aanbiedersiijsten, waar een coöperatie er een van kan zijn.
- **Zorgzame persoonlijkheid:** Zorg vraagt geduld, mensenkennis en het vermogen om los te laten. Als je dat niet in je hebt, is de combinatie met zorg lastig vol te houden — maar het is wel te leren.

De gewortelde levensgenieters

Jantiene en Douwe, Friesland

Wijngaard de Frysling is meer dan een bedrijf: voor Jantiene en Douwe is het een manier van leven. Geworteld in de Friese streek en afgestemd op het ritme van de seizoenen. Met de kievit als symbool vertellen ze het verhaal van hun bijzondere regionale product – en dat doen ze met zichtbaar en deelbaar plezier.

Wie arriveert bij de wijngaard in Twijzel ziet een modern en geordend boerenlandschap. Omgetoverde schuren en prachtige moderne panden, waaronder het nieuwe Brûshûs waar de wijn wordt geproefd. Rijen druivenstokken strekken zich uit over 1,5 hectare vruchtbare zandgrond. En vlak ernaast: het droomhuis van Jantiene en Douwe, duurzaam en zelfvoorzienend, een levensproject dat vorig jaar geleden al vorm kreeg in hun gedachten. Het oogt allemaal gecontroleerd, doordacht, precies zoals het hoort.

Maar niets is minder waar. "We zijn zo nietig," zegt Jantiene als ze terugdenkt aan tweede Pinksterdag 2024. Een straklauwe hemel; geen vuiltje aan de lucht. En dan, binnen tien minuten, verandert alles. Een hagelbui slaat toe en verwoest bijna de hele oogst. Van de overgebleven druiven maken ze 400 liter wijn, in plaats van de normale 5.000 liter. Het is een harde les: hier bepaalt de natuur het ritme. Na het balen komt het doorzetten: de kleine oogst wordt gemengd met oudere wijn die al twee jaar op houten vaten ligt. Zo ontstaat een speciale editie met een uniek etiket: een verhaal dat bewaard en verteld wordt.

MFL-paspoort: Jantiene en Douwe

Locatie: Twijzel, Friesland

Bedrijfstakken: wijngaard, proeverijen & nondeldingen, trouwlocatie, vergaderlocatie, shootlocatie

Kernwaarden: streekgebonden, identiteit, vakmanschap, verhaal vertellen, professionaliteit, natuurinclusieve werkwijze

Van ondernemers naar wijnbouwers

Jantiene en Douwe zijn geboren ondernemers. Jarenlang heeft Jantiene een bedrijf in teken- en kunstschildermaterialen in Leeuwarden, werkt vier dagen per week, staat twee weken voor de bevalling van hun jongste nog in de zaak. "Echte ondernemersmentaliteit," erkent ze zelf. Douwe werkt als vrieshuisbeheerder en chauffeur. Maar ondertussen is er altijd dié droom: een zelfvoorzienend leven, in lijn met de natuur, buiten de stad.

Het begint met een artikel in de krant over een Friese wijngaard. Een zaadje is geplant: is dit de weg naar hun droomleven? Anderhalf jaar lang reizen ze door Nederland, bezoeken wijngaarden, proeven wijnen. In 2009 is het zover: de eerste stokken worden in de grond gezet, exact bepaald met GPS, op de juiste plek en de juiste afstand. Inmiddels maakt het stel prijswinnende wijnen, met zelfs de bekroning tot beste wijngaard van de lage landen in 2018. Mensen komen van ver en dichtbij voor rondleidingen, proeverijen en bruiloften. Die initiële droom is daadwerkelijk uitgekomen en gegroeid tot een familiebedrijf, waar bijzondere producten en levensgeluk samenkomen.

Friese wijn, Friese trots

Wijn maken in Friesland? Iedereen staat ervan te kijken: 'kan dat wel in dit klimaat?'. Maar Jantiene en Douwe zetten door, gedreven door de voldoening van samen iets creëren, en een waardevol streekproduct maken. De kievit op het etiket – symbool van de Friese identiteit – vertelt hun verhaal: lokaal boven geïmporteerd, kwaliteit boven snelle winst. "We willen iets creëren waar de regio trots op is, wat mensen onthouden en ons anders maakt dan de rest," legt Jantiene uit.

Die handtekening is overal terug te vinden. In het kunstzinnige logo, in het verhaal achter elk etiket, in hun professionele communicatie naar buiten toe. Jantiene en Douwe hebben bewust gekozen voor een vaste kracht op het gebied van marketing en communicatie. Want een bijzonder product verdient een publiek dat het verhaal kent. Bezoekers krijgen niet zomaar een rondleiding – ze worden meegenomen in de filosofie, de keuzes, de passie. En dat werkt: er wordt zelfs een videoclip in de wijngaard opgenomen voor twee Friese rappers.

Een manier van leven

De wijngaard is geen bedrijf, maar een manier van leven voor Jantiene en Douwe. Het weer bepaalt de activiteiten, de oogst, het werk. Dat betekent soms andere resultaten dan verwacht, zoals met de hagelschade in 2024. Daarna groeien de planten weer, maar voortaan opzij in plaats van vooruit. Minder knoppen per plant: dat betekent minder druiven. Ze passen zich aan de mogelijkheden aan en zo ontstaat een product dat bij hen past: tegendraads, volhardend, aanwezig.

De bodem is daarbij letterlijk de basis. Het stel gelooft in een natuurinclusieve benadering, waarin zij hun grond te leen hebben, en deze delen met planten, dieren en volgende generaties. Ieder heeft zijn eigen functie in het ecosysteem. Zeeschelpen als bodembedekkers voor een langzame kalkafgifte, loslopende schapen in de winter tussen de stokken voor het aantrappen en bemesten van de grond. Dat kost tijd, ruimte en kennis. Voor dat laatste leunen ze op de ervaringen van anderen, zoals adviseur Stan Beurskens en wijnmaker Cor en Roland van der Veeken. "Zonder de kennis en kunde van Stan en Cor was de wijngaard niet mogelijk geweest!" roept Jantiene uit

Sociaal verbonden

De wijngaard is ook een plek waar mensen elkaar ontmoeten. De kinderen van Jantiene en Douwe groeien op tussen de druiven, leren wat het betekent om te werken met je handen, om afhankelijk te zijn van het weer. De deur staat altijd open. Zo verbleven via 'Workaway' ook expats van over de hele wereld, om voor een paar weken of maanden te komen helpen. "Je leert van elkaar, iedereen heeft andere kwaliteiten en kijkt anders naar het leven," zegt Jantiene daarover. Die openheid verrijkt haar perspectief.

De afgelopen jaren is er een groeiende groep vrijwilligers. Mensen uit de buurt of juist uit Amsterdam, die even de natuur in willen of een pauze van hun kantoorbaan. "Mensen hebben andere mensen nodig. Maar we zijn steeds meer alleen gaan doen." De beizigheden verschillen per seizoen. Na een middag snoeien proeven ze samen verschillende Nederlandse wijnen. Het delen van wat Jantiene en Douwe hebben – dat geeft energie en plezier.

De juiste weg kennen

Bij het verbreden van de activiteiten rondom de wijngaard komen Jantiene en Douwe veelal procedurele obstakels tegen. Voor het Brûshûs – een gebouw waar gasten worden ontvangen, wijnen geproefd, ruimtes verhuurd – vraagt en krijgt het stel al vijfmaal jaar geleden een vergunning. Het duurt echter voor de tijd rijp is om tot bouwen over te gaan. Wanneer ze jaren later willen starten, blijken (kleine) aanpassingen aan het bouwplan nodig. Dat zorgt voor problemen: de vergunning past daardoor niet meer en ook zijn de regels voor het bedrijfsgebouw ondertussen veranderd.

Gelukkig kennen Jantiene en Douwe de weg door het ambtelijk apparaat. Via contacten van LTO en een voormalig gemeentesecretaris, komen ze bij de juiste wethouders terecht. "We hebben op een gegeven moment alle kanonnen in stelling gebracht binnen de gemeente en wethouders die we kenden," vertelt Jantiene. Dat sorteert effect: de (vernieuwde) vergunning wordt verleend. In december 2024 vieren ze de officiële opening van het Brûshûs met een eerste proeverij.

Dankbaar en gelukkig

Na dertig jaar hard werken is een plek en manier van leven ontstaan die helemaal in lijn is met wie Jantiene en Douwe zijn. "Ik heb gewoon het allermooiste leven." Niet vanwege het mooie huis of de opbrengsten, maar vanwege wat ze doet. Het buiten zijn, het concreet werken met de voeten in de aarde, het zien van het resultaat. "Iedere dag maak ik iets af. Dat is wat je bij heel veel beroepen gewoon niet meer hebt."

Nu Jantiene en Douwe ouder worden, zijn ze iets beter geworden in meer uit handen geven. Over twee jaar willen ze iemand vinden die mee wil in de cyclus van de wijngaard, zodat ze de wijngaard ook kunnen overdragen. Hun communicatieadviseur Marianne is een mogelijke kandidaat, of misschien één van hun kinderen. Mooi als hun droomerf kan worden doorgegeven aan een volgende ondernemer, die nét zo'n passie heeft voor de natuur, de streek en het werk. Een wijngaard op Friese bodem is namelijk meer dan druiven planten en wijn maken. Het is een manier van leven, een verhaal dat verteld moet worden.

Wijngaard de Frysling laat zien dat multifunctioneel ondernemen draait om authenticiteit – een product dat geworteld is in de streek, met een verhaal dat resoneert. Zelfs als de natuur hard terugslaat en de procedures en bureaucratie voor obstakels zorgen, blijven Jantiene en Douwe staan. Want zoals Jantiene vertelt: het allermooiste leven ontstaat door te doen wat bij je past, te delen wat je hebt, en te genieten van wat je maakt.

Lessen voor beleid

- **Zorg voor continuïteit en flexibiliteit bij vergunningen:** Als een vergunning eenmaal is verleend, moet het mogelijk zijn om kleine aanpassingen door te voeren zonder het hele proces opnieuw te moeten doorlopen.
- **Faciliteer streekgebonden ondernemerschap:** Ondernemers die een bijzonder regionaal product maken verdienen ondersteuning, niet bureaucratische obstakels. Maak ruimte voor initiatieven die de regio op de kaart zetten.
- **Koppelkansen voor beleid:** Bedrijven die kiezen voor natuurinclusieve landbouw met bodembedekkers, schapenbegrazing en circulaire principes bieden mogelijkheden om bij te dragen aan groentilaawe doelen, zoals het versterken van biodiversiteit, bodemkwaliteit of waterretentie.

Tips voor ondernemers

- **Investeer in vakkennis en adviseurs:** Leun op expertise van mensen met veel ervaring en kunde. Hun kennis voorkomt kostbare fouten en helpt je onderscheidend te zijn.
- **Professionaliseer je verhaal:** Een bijzonder product vraagt om professionele marketing en communicatie. Investeer eigen tijd of zoek personeel die jouw verhaal kunnen vertellen – dat maakt je product waardevol.
- **Bouw een netwerk in gemeente en provincie:** Zoek contacten met wethouders en ambtenaren die meedenken. Als procedures vastlopen, is dat netwerk essentieel om vooruit te komen.

De grenzeloze voorzieners

Esther en Emiel, Gelderland

Diep in de Achterhoek, vlak bij de Duitse grens en het slingerende Pieterpad, is de boerderij van Esther en Emiel een lichtpuntje in het landschap. Van een simpele verkoophoek op het erf groeit 'Hof zum Walde' uit tot een bruisend multifunctioneel bedrijf. Maar juist waar voorzieningen verdwijnen en gemeenschappen verschralen, stuiten ondernemers die de leefbaarheid overeind houden op procedurele barrières.

Esther en Emiel beginnen klein. "We hadden een gangetje in de schuur ingericht als winkeltje," herinnert Emiel zich. Het winkelbezoek blijft hangen, dus komt er een plek voor koffie en thee. Er is geen ontmoetingsplek in het dorp, dus creëert het stel een educatieruimte. De aanhoudende droogte spoort aan tot natuurinclusiever werken. En zo breiden Esther en Emiel het bedrijf stap voor stap uit, steeds in lijn met de behoeften in de omgeving - van zowel buurtbewoners als grensbezoekers.

MFL-paspoort: Emiel en Esther

Locatie: Spijk, Gelderland

Bedrijfstakken: melkveehouderij met eigen zuivelproducten, boerderijwinkel, theetuin, educatie- en excursielocatie

Kernwaarden: sociale functie, natuurinclusief boeren, verbinding stad-land, kwaliteitsproducten, leefbaarheid platteland

Van melkvee naar zelfgebakken taart

Emiel is geboren en getogen op het erf waar hij, Esther en hun kinderen wonen. Na zijn studie Veehouderij in Den Bosch rolt hij in het familiebedrijf. Melken, voeren, kalveren - het ritme van de seizoenen bepaalt zijn dagen. Al langer speelt Emiel met het idee om te verbreden. "Eigenlijk wilde ik altijd al meer grip op het productieproces, niet alleen de melk, maar ook de weg naar de klant toe," vertelt Emiel. Ondertussen werkt Esther buitenshuis, in de zorg.

Onverwacht, door privéomstandigheden, komt de zorg voor het bedrijf op de schouders van Esther te liggen. Haar inkomen in de zorg valt weg, en de sluimerende wens om meer te doen met de koeien(melk) wordt versterkt in urgentie. Daarvoor biedt Esther's natuurtalent in de keuken een mogelijkheid. "We zijn klein begonnen met zuivel en taart, gewoon in een koelkastje aan huis," vertelt Emiel. Inmiddels staat de taart nu op een etagère in de theetuin met zelfbediening, de winkel beslaat honderd vierkante meter.

Als de bakker verdwijnt

Het verhaal van Hof zum Walde is onlosmakelijk verbonden met het verhaal van de regio. "Er waren hier ooit veel voorzieningen, maar de bakker, het winkeltje, de supermarkt - die zijn allemaal verdwenen," vertelt Emiel. Al snel wordt duidelijk dat de producten van Esther en Emiel inspringen op een gemis in de omgeving. "Je merkt dat mensen steeds vaker hier hun boodschappen komen doen. Ze vinden het fijn dat er nog gewoon iets is in de buurt. En dan kunnen ze ook even zitten op het terras."

Naast de winkel en het terras, creëren Esther en Emiel ook een plek voor educatie en ontmoeting. "Een soort ontmoetingsruimte," legt Emiel uit. "Het erf als sociale voorziening voor de gemeenschap." Boven in de educatieruimte organiseert Caritas - een katholieke stichting die opkomt voor mensen die het moeilijk hebben - elke laatste vrijdag van de maand een koffiemiddag. Maar ook met speciale feestdagen worden evenementen georganiseerd, zoals met kerst. "Mensen waarderen het enorm dat dit soort dingen weer in de regio georganiseerd worden," zegt Emiel.

Ken je publiek

Langs het Pieterpad ligt Hof zum Walde op een ideale plek voor wandelaars, maar het zijn vooral veel Duitse bezoekers die op het erf komen. "Bijna zestig procent van onze klanten komt inmiddels uit Duitsland," vertelt Emiel. "Ze zijn bereid te betalen voor kwaliteit en hechten veel waarde aan duurzaamheid." Het stel merkt dat hun bezoekers daardoor andere eisen hebben dan Nederlandse klanten, en speelt daarop in. "We krijgen veel opmerkingen over de plastic flessen voor de melk, dus werken we nu met een statiegeldsysteem en glazen flessen. Duurzamer, en klanten komen terug."

Esther en Emiel zijn tevreden over hun positie aan de grens en vlak bij de natuur. Ze zien de waardering voor hun ambachtelijke werk terug in de belangstelling voor hun werk. Zowel de Duitse bezoekers als lokale wandelaars zijn benieuwd naar hun verhaal. "Online hoor je veel kritiek over boeren, terwijl hier op de werkvloer juist heel veel vragen worden gesteld en je ziet dat hun beeldvorming verandert." Volgens Emiel gaat het om meer dan transacties: het gaat om weer in contact komen met het voedsel op ons bord.

Dertig vlinders per vierkante meter

Esther en Emiel hebben bewust gekozen voor een natuurinclusievere bedrijfsvoering. Al het grasland is inmiddels omgezet naar kruidenrijk grasland. "Dat is goed voor de biodiversiteit – soms tel ik wel dertig vlinders op één vierkante meter – en de kwaliteit van de melk," vertelt Emiel. De weidekleurt zomers door de kruiden, zwermen vlinders dansen boven het land, en de koeien vinden het kruidenrijke gras lekkerder. De kruiden wortelen dieper, zijn beter bestand tegen droogte, en groeien met veel minder bemesting. Een win-winsituatie voor dier, natuur en boer.

De groene winst werkt door in het product. Het kruidenrijke gras geeft een lekkere smaak aan de melk en de koeien zijn gezonder. De zuivel wordt deels in eigen beheer gemaakt, de productie van kaas wordt uitbesteed aan een collega-boerderij. De honderdvijftig melkkoeien grazen op voormalige uiterwaarden van de Rijn en mogen zelf kiezen of ze binnen of buiten lopen. Zo vormt de natuurinclusieve route ook het landschap en de ervaringen die mensen hier op doen. Hagen en struwwel zijn aangeplant, vogels en ander wild kiezen precies de stukken waar het kruidenrijke gras groeit. "Het oog wil ook wat!" legt Emiel uit.

Tussen regels en realiteit

Voor de uitbreiding van hun activiteiten moeten Esther en Emiel het bestemmingsplan laten aanpassen. "Voor de theetuin en een volwaardige winkel was een bestemmingswijziging en een vergunning nodig," legt Emiel uit. "De gemeente Zevenaar is weliswaar en een wijziging blijkt niet nodig, vooruitlopend op de nieuwe omgevingswet." Toch loopt niet alles soepel. Zo ontbreekt een vaste contactpersoon bij de gemeente. Emiel begrijpt de positie van de ambtenaren echter wel. "Ze worden sterk afgerekend op hun doen en laten, en vooral waar ze toestemming voor geven, en dat voel je in de hele cultuur."

De alcoholvergunning blijkt een moeilijker proces. "Omdat de winkel aan het horecagedeelte grenst, mag er geen alcohol geschonken worden. Terwijl het terras buiten ligt," vertelt Emiel. "Dat voelt onlogisch. Als er in de dorpen steeds minder voorzieningen zijn: geef ons dan een kans!" Toch is het eindresultaat positief. Ze mogen uitbreiden naar honderd vierkante meter winkeruimte. De gemeente moedigt dit soort initiatieven wel degelijk aan – alleen de uitvoering en regelgeving blijven weerbarstig.

De multifunctionele ondernemer

Esther en Emiel zien hun rol als multifunctionele boeren breder dan alleen ondernemen. Het gaat om in gesprek zijn, en een relatie opbouwen met landschap en gemeenschap. Schoolklassen komen langs, bedrijven houden excursies. Mensen zien met eigen ogen hoe het boerenleven werkt, stellen vragen, horen het verhaal. "In het echt is het heel anders dan op social media," merkt Emiel op. Zo kan Emiel voorstellen dat traditionele boeren argwaand naar de multifunctionele landbouw kijken, maar heeft hij dat in de praktijk nooit ervaren.

Wat Emiel andere agrariërs wil meegeven? "Begin met een goed onderbouwd plan, ga vroegtijdig in gesprek met de gemeente en zie multifunctionele landbouw vooral niet als iets voor 'erbij', maar als een volwaardig bedrijf qua werk op zichzelf." Emiel en Esther denken inmiddels alweer vooruit: uitbreiding van de horeca, eventueel een vakantiewoning. "Maar we bouwen stap voor stap," besluit Emiel. "Alles moet passen bij ons leven, bij wat we aankunnen, en vooral: bij wie we zijn."

Hof zum Walde laat zien dat multifunctionele landbouw een lichtpunt kan zijn in een leegloopend platteland. Het bedrijf verkoopt niet alleen producten, maar biedt ontmoeting, educatie, werk en sociale verbondenheid. Emiel en Esther dragen bij aan een behoefte die niet automatisch meer wordt vervuld door de markt. Een ondernemer die deze maatschappelijke waarde creëert, wordt het best gesteund door een overheid die meedenkt en meekijkt. Want zoals Emiel stelt: er is zoveel mogelijk, als je samenwerkt.

Lessen voor beleid

- **Omarm initiatieven in gebieden waar voorzieningen verdwijnen:** Waar winkels, horeca en sociale voorzieningen weg zijn, vervullen multifunctionele boerderijen essentiële functies. Heb hier een ruime wat een vergunning oplevert, niet alleen of het aan de eisen voldoet.
- **Zorg voor vaste contactpersonen**: Verloop bij gemeenten betekent verlies van kennis, vertrouwen en efficiëntie. Continuïteit in contacten is cruciaal.
- **Vermindere weerbaarheid in de uitvoering:** De gemeente is weliswaar en initiatieven worden aangemoedigd, maar de praktische uitvoering blijft weerbarstig door rigide regels. Maak de weg van intentie naar vergunning toegankelijker.

Tips voor ondernemers

- **Zie de neventak als volwaardig onderdeel van de bedrijfsvoering:** Multifunctionele landbouw is niet iets wat je 'erbij doet' maar vraagt professionele aanpak met personeel, marketing en klantgerichtheid.
- **Ga vroeg in gesprek met de gemeente**: Betrek de gemeente vanaf het begin bij je plannen - voorkom verrassingen achteraf.
- **Bouw stap voor stap**: Een nieuwe activiteit moet passen bij je leven, bij wat je aankan, en vooral: bij wie je bent. Laat het bedrijf organisch groeien.

De traditietrouwe veranderaars

Kees en Eline, Groningen

Op melkveebedrijf Zuiderham, vlakbij Groningen, draait alles om koeien en kinderen. Kees melkt zijn 65 zwartbonte koeien twee keer per dag, Eline vangt thuis gastkinderen op. In een tijd waarin kleinschalige melkveehouders financieel onder druk staan, zetten ze voorzichtige stappen richting verbreding: boerengolf, een boerderijwinkel, een heuse 'inboeringscursus'. Het is pionieren en proberen voor het stel: de een is dol op zijn koeien en deelt dat graag, de ander zorgt en staat klaar voor haar kinderen.

De dag op Zuiderham begint om zes uur 's ochtends, als Kees de melkstal inloopt. Om vijf uur 's middags melkt hij voor de tweede keer. Tussendoor is Eline bezig met de gastkinderen - maximaal vier of vijf per dag. "De melkkoeien, dat is echt de basis," zegt Kees als hem wordt gevraagd of hij zich een multifunctionele boer voelt. Eigenlijk is het stel in principe al jaren multifunctioneel door het gastouderbedrijf, al believen ze dat niet zo: "We hebben allebei onze eigen baan - de één de koeien, de ander de kinderen – en dat vormt samen ons leven hier op het boerenerf."

Toch heeft het bedrijf ondertussen meerdere takken gekregen: boerengolf op het grasland, een kleine boerderijwinkel met melk, eieren en vlees, en 'inboeren' - waarbij mensen een dag meedraaien om te ervaren hoe het boerenleven echt werkt. Maar alles gebeurt kleinschalig, zonder personeel. De koeien blijven het hart van het boerenbedrijf, de kinderen het domein van Eline.

MFL-paspoort: Kees en Eline

Locatie: Zuiderham, Aduard, Groningen

Bedrijfstakken: melkveehouderij, boerengolf, gastouderopvang, boerderijwinkel, educatie

Kernwaarden: openheid, maatschappelijke verbinding, kleinschaligheid

Geboren tussen de koeien

Kees is geboren en getogen op het Groninge land. Zijn grootvader begint in 1931 een gemengd bedrijf op de 'polder Zuiderham': een karakteristieke kop-hals-rompboerderij, omgeven door een gracht. Als Kees' vader het stokje in de jaren '60 overneemt, schakelt hij volledig over op grasland omdat het land niet geschikt is voor machinale akkerbouw. In mei 2005 neemt Kees het bedrijf over van zijn vader.

Eline komt uit de grote stad (Groningen), en wanneer ze trouwt met Kees komt ze voor het eerst in aanraking met het boerenleven. In de beginjaren blijft ze buiten de deur werken: "Ik was treinconducteur. Maar de onregelmatige werkdagen rijmden niet meer toen we kinderen kregen." De oplossing is een opleiding tot gastouder, zodat ze zorg en werk kan combineren. Inmiddels doet ze dat al jaren met veel plezier met een groep vaste kinderen. "Het is kleinschalig, maar het is een ontzettend leuke plek voor kinderen. Tussen de dieren, vlak bij de stad, wat wil je nog meer? En ik vind het heerlijk om thuis te zijn."

Veranderende tijden

In 1996 bouwen ze een nieuwe stal met veel licht, lucht en ruimte, en een meetwikker van 1.000m² onder de dieren. Inmiddels zijn de koeien eigenlijk te groot geworden voor de stal. De keuze: óf een nieuwe stal bouwen óf andere koeien nemen. "Maar ik hou van deze beesten, en een nieuwe stal is weer een hele grote investering," legt Kees uit terwijl een koe op de achtergrond zichzelf op een massage trakteert bij de veeborstel.

Voor een kleinschalig bedrijf met 65 melkkoeien wordt het steeds moeilijker om financieel rond te komen. De Nederlandse uitzondering voor het uitrijden van mest is afgeschaft (derogatie) en de eisen aan het verkopen van melk zijn kootbaar: het heeft effect op de rentabiliteit van Kees' bedrijf. Méér koeien lijkt dan de enige oplossing, maar dat is niet wat Kees wil: "Ik wil zelf mijn koeien kunnen melken. Mijn passie zit niet in het aansturen van personeel."

Deuren openzetten

Vanuit die veranderende maatschappij zijn Kees en Eline gaan nadenken over het verbreden van het bedrijf. Daarbij speelt het beeld in de maatschappij over boeren ook een rol. "Het idee leeft dat boeren alleen maar vervuiling en gedoe opleveren. Dat geeft ons het gevoel dat we ongewenst zijn," vertelt het stel. Hoewel ze dit beeld in hun omgeving niet per se ervaren, gaat dit gevoel ze niet in de koude kleren zitten.

Nieuwe activiteiten op het erf, waarbij mensen weer in contact komen met het 'echte' boerenleven, kan bijdragen aan het kantelen van dit maatschappelijk beeld. Tijdens een feestje raken ze in gesprek met een boer die is begonnen met boerengolf op zijn erf. Het lijkt een ideale match: "Mensen zien ook de goede kanten van het boeren en je bent er niet dag en nacht mee bezig. Je hebt de basis al rondom je boerderij liggen," legt Kees uit. En dat bevalt hem: "Ik heb de meest diepgaande gesprekken tijdens het boerengolf, van kinderen en ouders tot studenten."

Voorzichtige stappen

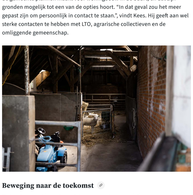
Vanuit het boerengolf is het multifunctionele balletje gaan rollen en sinds kort is er ook een boerderijwinkel, waar mensen melk, eieren en yoghurt van Kees of collega's uit de buurt kunnen kopen. Het is nog een beetje uitproberen. "Dat moet ik nog meer promoten," geeft Kees toe. De boerderijwinkel vraagt op dit moment nog vrij veel aandacht, zonder directe winst: de producten moeten (uiteraard) steeds worden vervoerd en aardappels en eieren moeten worden opgehaald bij de buren. Zo vraagt verbreding ook om investering en daar moet financiële ruimte en tijd voor zijn.

Een ander nieuw 'product' dat Kees en Eline aanbieden is de zogenaamde 'inboeringscursus'. Hierbij lopen mensen een dag mee met de boer en draaien overal in mee: koeien melken, krachtvoer aanvullen, de kalfjes verzorgen. Een idee van een buur, Wil Hogeboom, met een kampenprikkel in het buitengebied die onder de indruk was van de passie van boeren en hun leven. Dat wilde ze delen met anderen, en dat sloot helemaal aan bij Kees' dagelijkse praktijk. "Als ik zie hoe enthousiast de mensen worden van wat Kees vertelt en laat zien; dat doe je zo goed.", vertelt Eline stralend.

Regels en ruimte

Terwijl Kees pioniert met nieuwe ideeën, is er niet altijd ruimte om zich hier vol op te richten. Deels komt dat doordat de wettelijke regels rond zijn originele melkveetak om aandacht vragen. Kees ziet daarin hoe de uniformiteit van de regels niet samenkomen met de praktijk: "Op kleigronden werken dingen anders dan op zandgronden. Daar wordt in beleid geen verschil in gemaakt, terwijl er in de praktijk wellicht veel meer mogelijk is." Hij hoopt op gebiedsgericht beleid: "Dat je veel beter in een gebied kijkt wat kan, wat is de kwaliteit van water, wat zijn logische afmetingen van bufferstroken?".

Het contact met de gemeente is tot nu toe beperkt gebleven. "Weinig mee van doen, tot nu toe," zegt Kees. Er zijn nog geen wijzigingen van bestemmingsplannen gewenst bijvoorbeeld. Op zich is dat niet erg, al is het gebrek aan contact soms wel een gemis. Zo hoorde Kees onlangs via-via dat de gemeente plannen maakt voor woningbouw in de buurt, en dat zijn gronden mogelijk tot een van de opties hoort. "In dat geval zou het meer gepast zijn om persoonlijk in contact te staan.", vindt Kees. Hij geeft aan wel sterke contacten te hebben met LTO, agrarische collectieven en de omliggende gemeenschap.



Beweging naar de toekomst

Wat de toekomst brengt, weet Kees nog niet precies. "Biologische boeren is een optie: je gaat sowieso een beetje richting natuurinclusief en extensivering." Het probleem is volgens het stel de overgang, dat moet financieel ook uitkomen. De boerderijwinkel zal altijd kleinschalig blijven. "Je hebt gewoon een klein publiek. Niet het hele dorp komt hier meteen heen." Zelf de totale productie in handen nemen is ook geen optie voor Kees: dat is een te grote tijdsinvestering.

Maar wat ze wel willen, is verbonden blijven met de maatschappij. "Ze zijn hier met nieuwe wandelroutes bezig. Daar kunnen we mooi op inhaken." Het zijn kleine, voorzichtige stappen. Geen grootse plannen, geen personeel en geen schaalvergroting. Gewoon Kees die zijn passie voor de koeien deelt, Eline die zorgt voor de kinderen en samen een open erf creëren waar mensen welkom zijn. Voor hen draait het om groot worden, maar om goed doen. In tijd met wat zij belangrijk vinden. Om mensen te laten zien dat niet alle boeren over een kam te scheren zijn en de kloof tussen boer en burger een beetje kleiner te maken.

Zuiderham laat zien dat multifunctioneel ondernemen ook gaat over kleine stappen nemen vanuit een traditioneel bedrijf. Over voorzichtig pionieren op een manier die past bij wie je bent: ondernemers die van koeien houden en zorgzaam zijn. Maar het vraagt wel om te investeren in bekendheid, een overheid die ruimte geeft aan klein-schalige bedrijven en beleid maakt dat aansluit bij de praktijk.

Lessen voor beleid

- **Werk gebiedsgericht:** Niet één maatregel voor heel Nederland, maar beleid dat aansluit bij lokale omstandigheden zoals bodemtype en waterkwaliteit.
- **Maak onderscheid tussen groot en klein:** Sommige dingen zijn niet haalbaar voor de kleine ondernemer.
- **Waarderer deuren openzetten:** Boeren die hun bedrijf openstellen voor educatie leveren maatschappelijke waarde. Bemoedlijk dat niet met onnodige regelgeving.

Tips voor ondernemers

- **Doe wat bij je past:** Multifunctioneel ondernemen werkt alleen als het aansluit bij je eigen interesses.
- **Zie het niet alleen als verdienmodel:** De netwerkactiviteiten leveren beperkt op in geld, maar veel in maatschappelijke waardering en persoonlijke voldoening.
- **Regio klein en organisch:** Dat houdt het haalbaar en authentiek.

De vindingrijke verbreders

René en Corinna, Limburg

Op Hoeve Schaffersberg in Zuid-Limburg bouwt René Rademaker aan een bedrijf dat alles bij elkaar brengt wat normaliter gescheiden blijft: landbouw en zorg, natuur en techniek, traditie en innovatie. Met zijn partner Corinna laat hij zien hoe een ondernemende geest een weg vindt tussen markt, mens, dier en natuur.

Vandaag de dag is René enthousiast over zijn 60 grasgevoerde en sterke Hereford koeien, maar dat is niet altijd het geval geweest. "Ik voelde niet direct de roeping om koeien te melken de rest van mijn leven. Ik wilde de wereld in: studeren en ontdekken", vertelt René in de splinternieuwe vergaderruimte boven de voormalige hooizolder van Hoeve Schaffersberg. Zogezegd, zo gedaan. Met diploma's in agrotechniek en duurzame energie, en allerlei werkervaringen - hij bouwt zelfs mee aan een hybride Toyota Prius - keert hij weer terug naar Zuid-Limburg. Op zijn geboortepleks komt nu alles wat hij heeft geleerd samen: landbouwtechniek, duurzaamheid en zorgzaamheid.

MFL-paspoort: René en Corinna

Locatie: Hechelen, Limburg

Bedrijfstakken: Vleesveehouderij, webwinkel voor landbouwproducten, zorgboerderij, vergadersuite, agrarische natuurbeheer, commercieel vastgoed

Kernwaarden: innovatie, ontmoeting, voedselsoevereiniteit, biodiversiteit, zorgverstrichting, circulaire landbouw, agroforestry

Op zoek naar toekomstperspectief

Het verhaal van Hoeve Schaffersberg begint in 2001, met het conventioneel melkveebedrijf van vader Jean Rademaker. Op dat moment verdwijnt het economisch toekomstperspectief, door gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden. "We zitten hier tussen de woningen en het land gaat direct steil naar beneden. Schaalvergroting was geen optie", legt René uit. De meeste kleinere boeren in de omgeving stoppen, terwijl de Rademakers nadenken over alternatieven.

Een eerste overstap van melkvee naar vleesvee wordt gemaakt. Het lot wil dat René's baan als adviseur stopt en hij terugkeert op het boerenerf, met een bijzonder idee. Hij start Landbouwwinkel.nl – een van de allereerste webshops in de agrarische sector. Zijn omgeving raadt het hem af: 'Online kopen, dat gaat toch niemand doen!'. Toch zet René door. Ondertussen heeft zijn winkel 12 miljoen orderdelen in het assortiment en klanten van Paramaribo tot Denemarken. " Als je je voor gek verklaren, dan doe je of iets écht fout – of iets héél goed", weet René.

Van conventioneel naar natuurinclusief

Bloed kruipt waar het niet gaan kan. De financiële ruimte die ontstaat door de webwinkel, biedt René mogelijkheden om na te denken over andere vormen van verbreding. Vanuit zijn ervaringen – als duurzaamheidsadviseur en ondernemer - ziet René een toekomst in duurzaam en circulair boeren. "De natuur verrijken én een regionaal hoogwaardig streekproduct verkopen, dat is winst voor de natuur, omgeving en ondernemer."

De omslag naar regeneratieve, natuurinclusieve landbouw is echter niet zonder hobbels – in tijd, geld en ruimte. "Je gaat door een opbrengstendip omdat het bodemleven eerst opgebouwd moet worden voordat de natuurlijke winst terugkomt", legt René uit. Maar wie door die dip heen durft te gaan, wordt uiteindelijk beloond. Er ontstaat meer biodiversiteit en gezonder, kruidenrijk gras voor de koeien – de grauwe klauwier keert zelfs terug. Het landschap verandert mee: heggen, knotboomrijes, poelen.

Streekproducten en sensortechnologie

De groene winst van zijn natuurinclusieve bedrijfsvoering werkt door in bredere zin. "Het restproduct van ons natuur- en landschapsbeheer is een heel gezond, lekker, ambachtelijk stuk vlees", vertelt René. Het echtpaar verkoopt het vlees zelf, zonder tussenpersonen. Zo weet René zeker waar en tegen welke prijs zijn vlees verkocht wordt. Al verkoopt hij zijn vlees wel bij de plaatselijke boerderijautomaat, want 'je moet een ander ook wat gunnen via samenwerking' – geeft René aan.

Naast zijn natuurinclusieve tak, blijft René ook altijd investeren in de nieuwe technologie. Zo investeert hij in sensortechnologie voor zijn koeien: herkauw-, groeps- en tochtgedrag wordt gemeten. Hoewel vader Rademaker scepticsh was, leverde het resultaat. Zo werd ontdekt dat een koe iets scherps had ingeslikt: "Anders was die koe doodgegaan." René merkt dat zijn koeien gezonder zijn door natuurlijke voeding en grasgedrag, maar dankzij de technologie weet hij nog beter hoe het met ze gaat en wanneer ze iets nodig hebben.

Zorgen om de zorgboerderij

De nieuwste functie op het landbouwbedrijf opent september 2025, na ruim 5 jaar voorbereiden, dankzij Corinna: ze ontdekt haar passie door vrijwilligerswerk op een zorgboerderij. "Ze kwam met een grote smile terug", herinnert René zich. Op Hoeve Schaffersberg biedt de zorgboerderij dagbesteding voor maximaal 12 mensen met o.a. cognitieve problemen, vaak in het beginstadium van dementie. "Hier zie je écht de meerwaarde van een multifunctioneel bedrijf," legt René. "Je maakt verschil in de dagelijkse levens van mensen." De zorgboerderij zorgt er bovendien voor dat mensen op het erf komen, wat zorgt voor meer contact met de omgeving en begrip voor wat er op de boerderij gebeurt.

Toch is de weg naar de zorgboerderij – maar ook de andere neventakken – geen gemakkelijke route. Een buurvrouw maakte bezwaar tegen de bouw van de zorgboerderij, en het onderhouden van de webwinkel, met enkele jaren vertraging als gevolg. "Er wordt hier een stel in de buurt, en die zijn letterlijk overal tegen – het maakt niet uit wat je doet," vertelt René. In zijn optiek ziet René dat de inwoners te veel macht hebben gekregen: regelgeving geeft zo kwaadwillenden een stok om mee te slaan.

Papier en praktijk

Het burencomfict was niet het enige probleem. Ook de relatie met de overheid bleek een uitdaging. "Mensen worden ingehuurd, verdwijnen na een jaartje en zijn moeilijk bereikbaar." legt René uit. Daarbij sluit de werkelijkheid niet altijd aan op de regels. Als voorbeeld vertelt René over de bewijslast voor RVO om aan te tonen dat zijn land begraasd wordt. Zijn foto telde niet volgens RVO, dus was hij uren bezig om de koeien weer naar die specifieke plek te lokken voor een nieuwe foto met GPS-tag. Papieren regels staan soms haaks op de boerenpraktijk.

Toch is René ook bekend met hoe overheden werken. Bij het regelen van de vergunning voor de zorgboerderij gaat René daarom anders te werk dan bij eerdere vergunningen. "Bij dit bouwplan heb ik aan de voorkant rekening gehouden met alle eisen. Zo heb ik bijvoorbeeld een zorgtaxi die alle mensen ophaalt, om het aantal verkeersbewegingen te beperken." vertelt René. "Zo kijk je anderom: welke papieren kunnen mijn praktijk versterken?".

Bubbels doorbreken als kans

Ondanks alle obstakels ziet René ook oplossingen, zeker wanneer mensen met elkaar in contact komen. "Ik zit in allerlei besturen en spreek met verschillende mensen. De ene keer met ecologen, dan met de boeren in de buurt en daarna zorgverenigingen. Dan denk je: hebben we het hier over hetzelfde dorp?". René probeert begrip te creëren door elkaars beweegredenen te begrijpen. Zo heeft René in gesprek met een ecoloog, die het waterpeil wil verhogen, uitgelegd wat dit betekent voor de wormen, de koeien en zijn opbrengst. Met zijn nieuwe vergaderplek wil René deze verbinding faciliteren en begrip creëren – letterlijk op het boerenerf.

Voor René betekent bubbels doorbreken niet alleen het samenbrengen van verschillende mensen, maar ook het verbreden van de wereld van boeren. "Juist de neventakken bieden risicospreiding: als de vleesverkoop lager is, dan hebben we het natuurbeheer of de webwinkel nog." vertelt René. Hij gunt het andere boeren om ook breder te kijken. Toch roept René ook de overheid op om dit te vergemakkelijken: "Faciliteer 'early adopters' en bied ruimere mogelijkheden in omgevingsplannen. Ik word nu beperkt in de groei van mijn nevenactiviteiten, terwijl ik die takken juist nodig heb om rond te komen."

Hoeve Schaffersberg laat zien dat multifunctioneel ondernemen meer is dan het stapelen van activiteiten. Het is een manier om boeren rendabel te maken, natuur te versterken, mensen te verbinden en een regio leefbaar te houden. Maar het vraagt ondernemers die tegen de stroom in durven zwemmen. En een overheid die dat niet frustreert, maar faciliteert. Want zoals René zegt: "De mooiste innovaties, daar hoef je helemaal niks voor te bedenken. Er bestaat al veel. Maar je moet gewoon eens met iemand anders praten."

Lessen voor beleid

- **Faciliteer early adopters:** Ga uit van het goede bij agrarisch ondernemers die voorop durven te lopen, in plaats van strafrend optreden bij formele fouten. De early adopters kunnen hierna anderen helpen om ook aan te haken.
- **Geef ruimere mogelijkheden in omgevingsplannen**: Sta toe dat niet-agrarische takken een groot of groter worden dan de agrarische hoofdfunctie, juist omdat risicospreiding in het bedrijf nodig is.
- **Zorg voor continuïteit:** Vermijd te veel wisselende interim-medewerkers bij gemeenten; praktische kennis en persoonlijk contact met agrarisch ondernemers is essentieel.

Tips voor ondernemers

- **Anticipeer op gemeentelijke regels**: Weet van tevoren wat de gemeentelijke eisen zijn en pas je plan daar slim op aan (bijvoorbeeld: taxiservice voor zorggasten om verkeersbewegingen)
- **Zorg voor risicospreiding:** Andere bedrijfstakken creëren financiële ruimte om door opbrengstendips heen te komen bij natuurinclusief boeren.
- **Zoek een gat in de markt:** Ga na wat in de omgeving past en waar behoefte aan is.

De tegendraadse telers

Henriëtte en Alfons, Noord-Brabant

Henriëtte en Alfons runnen een bloeiend multifunctioneel bedrijf in Dongen: biologische tomaten-, paprika- en komkommerteelt, een boerderijwinkel, een vergaderlocatie voor bedrijven en workshops voor jong en oud. Het succes van 'Natuurlijk Klein Dongen' is niet vanzelfsprekend. Het is het resultaat van zoeken naar kansen en radicale keuzes op momenten dat de markt geen uitkomst biedt. De drijvende kracht: creatief ondernemerschap in combinatie met diepe wortels in eigen geboortegrond.

Het is 2011, en de EHEC-crisis houdt alle Nederlandse groenten tegen aan de Duitse grens. Een bacterie-uitbraak rondom groenten in Duitsland zorgt ervoor dat niets meer vervoerd mag worden. Tomaten stapelen zich op in containers op het erf bij Henriëtte en Alfons. Terwijl anderen machteloos toekijken, ziet Henriëtte een kans. "Wat zonde om weg te gooien als we daar nou eens tomatensaus van maken?". Bewoners uit de buurt brengen lege potten om de saus in te bewaren. Waar de tomatensaus eerst gratis wordt weggegeven, markeert dit moment een nieuw begin voor de ondernemers: wat is er nog meer mogelijk met hun groenten en grond?

MFL-paspoort: Henriëtte en Alfons

Locatie: Dongen, Noord-Brabant

Bedrijfstakken: biologische glastuinbouw (3 ha), biologische winkel, eigen productielijn, horeca/vergaderlocatie, workshops, voedselbos, theeplantage (in ontwikkeling)

Kernwaarden: flexibiliteit, marktgericht denken, gemeenschap, persoonlijke relaties

Gebeucht aan geboortegrond

Momenteel staan er carnavalswagens in de opslagruimte bij Henriëtte en Alfons. Daar komen jonge buurtbewoners 's avonds aan klussen. Dongen is 'eigen' voor het stel. De zijn beiden in dezelfde straat geboren, waar 'Natuurlijk klein Dongen' vandaag ook te vinden is. Ze zitten op dezelfde lagere school en krijgen verkering op hun vijftiende, tijdens de dansles. Alfons groeit op tussen de kassen van zijn vader. Het bedrijf telt drie generaties: zijn grootvader had koeien en varkens, zijn vader schakelt om naar tomaten onder glas en nu wordt ingezet op multifunctionaliteit. Iedere zaterdag komt Alfons' vader nog langs om rond te neuzen.

In 2000 nemen Henriëtte en Alfons het bedrijf over. De eerste jaren zijn zwaar. Lange werkdagen met veel afhankelijkheid van de markt. "'s Avonds stond ik tot elf uur nog tomaten uit te zoeken. Dan bleek er een lading uit Spanje te zijn gekomen en waren ze geen cent waard op de veiling," licht Henriëtte toe. Ondertussen zien ze schaalvergroting toeslaan in hun omgeving. Tuinderijen worden twintig, dertig hectare groot. De bank wil dat ze uitbreiden of verhuizen naar het Westland. Maar de kwellers ze niet. "Familie, vrienden, alles zit hier. Het maakt mij niet uit wat we in die kas gaan doen. Als we hier maar kunnen blijven wonen." Dat betekent nieuwe paden verkennen.

Meer dan tomaten

Henriëtte en Alfons overwegen allerlei manieren om hun bedrijf te verbreden. Ze vragen rond en lezen vakbladen. Wanneer de EHEC-crisis overwacht leidt tot het ontwikkelen van hun eigen tomatensaus gaat het balletje rollen. Etiketten worden ontworpen en met haar eigen merk 'Henriëttes' gaat Henriëtte langs restaurants en boerderijwinkels, of staat ze met kraampjes op markten. Dat doet ze op slimme wijze: "Om aandacht te trekken maakte ik ook tomatenjam: mensen zijn benieuwd naar zo'n bijzonder product en dan kan je je verhaal vertellen."

Het wordt een groot succes. De verkoop loopt, er wordt een keuken bij de kas gebouwd en de productlijn wordt uitgebreid: ketchup, chutney en tafelzuur. Toch levert het kleine winkeltje met eigen producten nog niet voldoende op. "Ik heb hier een buurman waar je groenten kan kopen, maar als ik dan in de supermarkt sta, waar ik alles bij elkaar heb…. Tja, dan doe ik zelfs de moeite niet voor een tweede winkel," vertelt Henriëtte. Ze beseft: een volwaardige boerderijwinkel vraagt ook andere producten. Ze schakelen een adviesbureau in die onderzoekt of daar markt voor is. Dat blijkt ze te zijn; tussen Tilburg, Breda en Den Bosch mist er precies een biologische winkel.

Overschakelen naar biologisch

Biologisch? Ja, tijdens de zoektocht naar verbreding wordt namelijk niet alleen ingezet op Henriëttes eigen producten. In 2014 leert het stel iemand kennen die een grote rol speelt in hun omschakeling: Chris Hamelink. Hij staat op de bio-beurs met een groot bord: tuinders gezocht. In eerste instantie zijn ze sceptisch en kritisch op biologische bedrijfsvoering: "Ik had er een gelatenwollensokkenidee bij, terwijl wij met twee benen op de grond staan." Maar Chris heeft een overtuigend verhaal. "De gewone markt is overspannen en vol, terwijl maar een klein deel van de bedrijven biologisch is. Daar zit veel groeipotentie," herinnert Henriëtte zich uit het gesprek.

Na het zien van een biologisch bedrijf met prachtige producten en een nette bedrijfsvoering zijn ze verkocht: in 2016 schakelen ze om. Een radicale stap: het bedrijf ligt een half jaar stil. Techniek - plastic, steenwolmatten, goten - wordt uit de kas gehaald, investeringen in de bodem en vruchtwisseling komt ervoor terug. Het betekent opnieuw leren telen, waarbij je veel aan Chris hebben. Zo ook omgaan met plagen: waar Henriëtte en Alfons bij een luizenplaag meteen denken aan nonen, adviseert Chris hen geduld te hebben. "Toen gebeurde er iets bijzonders: de luizen kregen vleugels. Uiteindelijk hebben we toch nog 2 kilo paprika's per vierkante meter kunnen oogsten."

Van vervuim naar betrokkenheid

Naast de grilligheid van de markt, hebben Henriëtte en Alfons al jaren te kampen met een andere kwestie: het hoge ziekteverzuim onder de medewerkers in de kassen. Het telen van groenten is te eentonig: elke dag plukken en sorteren. Jarenlang probeert het stel van alles om het werk afwisselend te maken, zoals snoeien, indraaien en de taken verdelen tussen medewerkers. Maar het probleem houdt aan: "Mensen staan de hele dag op hun benen, doen hetzelfde werk, voelen zich nummer in plaats van mens." Onverwachts blijkt biologisch teken inwerks de oplossing te zijn.

Door de verplichte vruchtwisseling – het ene jaar tomaten, dan komkommers, dan paprika's – moeten medewerkers allerlei verschillende handelingen uitvoeren. Ze pikken onders, vullen doosjes, werken steeds met andere gewassen. Maar belangrijker nog: ze worden betrokken bij het telen zelf. Via een app maken ze foto's van plagen, geven de locatie door en melden problemen met de plant. Ze krijgen verantwoordelijkheid over de planten, en erkenning voor hun werk. "Dat zag ik dan ook: hé, goed dat jij dat luisje gezien hebt", vertelt Henriëtte. "Nu zie ik betrokken mensen. Ziekteverzuim ging gelijk gigantisch omlaag."

De gemeente als bondgenoot

Wat opvalt is de rol van gemeente Dongen. "Ze hebben ons altijd écht willen helpen," vertelt Henriëtte. De gemeente komt graag bij haar vergaderen en ze hebben persoonlijk contact. Als blijkt dat Henriëtte een vergunning mist voor het geven van workshops, komt ze meteen in actie en zegt letterlijk: "Vertel maar wat ik moet doen." Binnen een week is alles geregeld. Voor ingewikkelde aanvragen komt een ambtenaar langs en zitten ze samen voor de computer. "We vullen het samen in. Dat scheelt zoveel tijd en moeite." De burgemeester en wethouders komen regelmatig vergaderen, en bij prijsuitreikingen nodigt ze hen uit.

Maar de omgeving bepaalt ook wat kan. Vliegpensioen voor betere zichtbaarheid worden afgewezen: past niet in het straatbeeld. "Je kunt je daar vervolgelijk over voelen, maar ja, wij proberen iets anders." Met die instelling loopt het contact met de overheid soepel. Hun bedrijf sluit aan bij wat de gemeente wil: levendige bedrijven die bijdragen aan de verbondenheid en voorzieningen van de Dongenaren. De gemeente is blij dat ze niet gingen uitbreiden met glas, en ze doen het niet alleen voor eigen gewin. "Het is voor alle Dongenaren." Henriëtte en Alfons kennerken zich dan ook door hun openheid. Toen ze vastzaten in het marktsysteem hebben ze dat gedeeld en om hulp gevraagd, bijvoorbeeld bij de lokale ondernemersvereniging (VOCO). Het zorgt voor bekendheid en verbinding: iedereen in Dongen kent het multifunctionele bedrijf van Henriëtte en Alfons.

Verandering als constante

Vandaag runnen Henriëtte en Alfons een bedrijf met vele gezichten. De drie hectare biologische kassen leveren tomaten, komkommers en paprika's die via Chris naar winkels en restaurants gaan. In de boerderijwinkel kunnen klanten hun volledige boodschappen doen, van groenten tot kant-en-klare maaltijd. Tomatensaus van kneusjes (de minder mooie of beschadigde tomaten) gaat naar de Lage Hoeven in Diessen, waar mensen met afstand tot de arbeidsmarkt de saus afvullen in potjes. Op de bovenverdieping is een multifunctionele ruimte waar bedrijven vergaderen, yogagroepen samenkomen en workshops rondom biologisch teken worden gegeven. Buiten ligt een voedselbos met notenbomen, een fruitboomgaard met appels, peren en bessen, en een groentetuintje. De kippen scharrelen er lustig op rond. Dit samen vormt 'Natuurlijk Klein Dongen': het resultaat van het verbinden van groenten, grond en gemeenschap.

De volgende verandering is alweer onderweg. Gas wordt duurder, de warmte-kracht-koppeling is versleten, personeelskosten stijgen – hun oplossing is thee. Theeplanten zijn winterhard, dus hebben geen verwarming nodig en er is minder personeel voor nodig. Henriëtte en Alfons hebben een halve hectare als proef en leren gaandeweg wat de planten nodig hebben. In Nederland bestaat nog geen biologische thee: weer een niche met groeipotentie. "Daar kan je weer andere leuke verbindingen mee bedenken", zegt Henriëtte, fantaserend over theewerkworkshops en high teas. Het stel laat zien dat er veel mogelijk is met de kracht van ondernemers die durven vernieuwen. Maar dat vraagt wel ruimte: maatwerk van de gemeente, persoonlijk contact, vrijheid om te experimenteren. Anders verdwijnen de kleine, veelzijdige bedrijven en blijven alleen grootschalige kassen over.

Natuurlijk Klein Dongen laat zien dat multifunctioneel ondernemen draait om veerkracht, om kansen zien waar anderen problemen zien, om meebewegen in plaats van vasthouden. Van tomaten naar tomatensaus, van gangbaar naar biologisch, van veiling naar directe afzet, en straks misschien van groente naar thee. Het is een verhaal van ondernemers die weigeren op te geven, de markt lezen en de omgeving omarmen. Ondernemers die vooral één ding willen: hier blijven, tussen familie en vrienden. En dat lukt - beter dan ooit.

Lessen voor beleid

- **Wees toegankelijk en help praktisch:** Een ambtenaar die naast de ondernemer zit om formulieren samen in te vullen maakt het verschil.
- **Ontdek de waarde voor de gemeente:** Een multifunctioneel bedrijf kan bijdragen aan gemeentelijke doelen zoals leefbaarheid of natuurpaagsen. Denk mee bij plannen van ondernemers in de brede waarde voor de lieweners.
- **Faciliteer risicospreiding:** Sta toe dat neventakken substantieel worden - ze maken het bedrijf veerkrachtig.

Tips voor ondernemers

- **Wees bereid radicaal om te schakelen:** Soms vraagt overleven om grote stappen. Bereid je voor en neem de sprong.
- **Betrek je personeel:** Medewerkers die meedenken en verantwoordelijkheid krijgen, werken harder en blijven gezonder.
- **Maak het klanten makkelijk:** Goed parkeren, een volledig assortiment en een koppe koffie – gemak is een belangrijke reden voor terugkerend bezoek.

De sympathieke stadsboeren

Tom, Iris, Corine en Willem, Noord-Holland

In het Amsterdamse Bos, op een steenworp afstand van de hoofdstad, runnen broer Tom en zus Iris, samen met ouders Corine en Willem, een geitenboerderij die stad en platteland met elkaar verbindt. Met 120 geiten, een restaurant en educatieprogramma's laten ze zien dat boeren breder kan. 350.000 bezoekers per jaar ontdekken waar hun eten vandaan komt, kinderen leren over dieren en natuur, en stedelingen proeven aan het boerenleven. Het succes komt niet vanzelf: acht jaar wachten op een horecavergunning en een zorgtak die stopt door te zware regelgeving. Een verhaal over hoe geitenboeren met een sterk inlevingsvermogen een brug slaat tussen stad, platteland, boer, natuur en overheid.

Bijna veertig jaar geleden beginnen Corine en Willem aan een ambitieus plan: biologisch-dynamisch boeren, dicht bij de stad, met directe verkoop aan consumenten. "Wij wilden voor onszelf beginnen, in de natuur en in contact met mensen," vertelt ze. Geiten blijken makkelijke en sociale dieren, wat perfect bij hun visie past. De keuze voor het Amsterdamse Bos is strategisch: de perfecte plek voor de consument om boodschappen te doen én om de verbinding tussen boerennatuur en stad te herstellen. Vanaf het begin is al duidelijk: dit wordt geen conventioneel boerenbedrijf.

MFL-paspoort: Tom, Iris, Corine en Willem

Locatie: Amstelveen, Noord-Holland

Bedrijfstakken: geitenhouderij, zuivel- en kaasproductie, restaurant, boerderijwinkel, educatie, workshops, vergaderruimtes

Kernwaarden: verbinding stad-platteland, biologisch-dynamisch, kleinschaligheid, educatie, directe verkoop

Sympathie voor elkaar creëren

In de aankomende jaren wordt het boerenstokje aan zoon Tom overgedragen. Hij kent niet anders dan het multifunctionele boerenleven in de stad. Na zijn studie slaat hij eerst de vleugels uit: hij werkt bij een loonwerkersbedrijf en doet ervaring op bij grote boerderijen in Amerika. Nu is hij klaar om weer terug te keren naar het boerenerf. Zijn motivatie? "Het bedrijf heeft een verbindende functie. De stad en het platteland worden steeds verder uit elkaar gedreven door polarisatie. Mensen weten niet hoe het er op een boerderij aan toegaat, en boeren voelen zich niet begrepen door mensen in de stad. Hier komt dat weer samen."

Die brug kan Tom slaan omdat hij beide werelden kent. Op dit moment woont hij in Amsterdam: "Ik begrijp het allebei en heb sympathie voor de boeren en de stedelingen." Dat betekent niet dat Tom het altijd met iedereen eens is, maar hij ziet in hoe het stadsboeren waarde creëert voor beiden. De natuur en de boerderij biedt ontspanning van het drukke stadsleven, en anderzijds geeft de nabijheid van de stad een constante stroom van klandizie en de mogelijkheid tot verbreding.

Openheid als kwaliteit

Dat betekent niet alleen maar vrijheid en blijheid. De Ridammerhoeve is geen kinderboerderij, benadrukt Tom. "We zijn echt een productiebedrijf en elke bedrijfstak heeft een belangrijke functie. We hebben 30 tot 35 mensen in dienst, afhankelijk van het seizoen". De 120 melkgeiten grazen buiten, er is een educatieprogramma, vergaderzalen, een winkel en restaurant. Daarbij is kwaliteit belangrijk: ze maken zelf zuivelproducten, die ze ook verkopen en gebruiken in het restaurant. Hiermee behouden ze controle over prijs en kwaliteit.

Zo'n multifunctionele vorm van boeren betekent ook een open erf. Duizenden bezoekers per jaar komen over de vloer: schoolklassen, families, recreanten, bedrijfsuitjes. Die openheid vraagt wel iets. "Het feit dat mensen hier langskomen en opmerkingen maken, daar moet je mee kunnen omgaan. Dat is van origine niet bij alle boeren zo," zegt Tom. Het is daarmee een sociaal beroep: Tom, Iris, Corine en Willem staan constant in contact met anderen.

Niet elke neventak werkt

Een aantal jaren biedt Ridammerhoeve ook dagbesteding voor vier tot zes mensen met cognitieve problemen. "Het was een hele leuke plek voor zorgvragers en we deden het ook met plezier," vertelt Corine. Maar het systeem blijkt niet ingericht voor kleine zorgboerderijen. "De administratieve eisen werden dermate hoog dat we moesten stoppen. Het systeem was ingericht op échte zorgbedrijven met minimaal dertig cliënten. Daar kun je een werkweek mee vullen. Die tijd hadden we niet."

Zo is het steeds meebewegen met de bestuurlijke context en veranderende wetgeving. Een ander voorbeeld is de biologische markt op zaterdagochtend: een aantal keer wordt een markt georganiseerd met lokale ondernemers. Maar dit strookt niet met de vergunningen: de boerderij kan vergund worden voor een functie in de horeca óf detailhandel, maar geldt niet voor allebei. De zorgtak en de markt worden stopgezet. "Twee jaar later komt de gemeente vragen of we een biologische markt willen organiseren. Wellicht is er in de toekomst dan tóch wat mogelijk."

Eeuwenoude wetgeving

De Ridammerhoeve ligt op het grensgebied van twee gemeenten: Amsterdam en Amstelveen. "Het beheer ligt in handen van Amsterdam, maar beleid en wetgeving vanuit Amstelveen raakt ons ook. Je hebt altijd met twee gemeentes te maken en dat vertraagt enorm." De vergunning voor het uitbreiden van de winkel met horeca duurt uiteindelijk acht jaar.

De ondernemers ervaren soms hoe papier haaks staat op de werkelijkheid, bijvoorbeeld bij het verkrijgen van een alcoholvergunning. "Er is een wet uit achttien-honderd-en-nog-wat. Als je alcohol verkoopt – wij verkopen ook biertjes – mag je dat niet combineren met een winkelfunctie." Die wet was destijds bedoeld om openbaar dronkenschap tegen te gaan. Ondertussen is de wet aangepast, maar de bezoekers mogen nog steeds de betaling van bier op terras niet via de kassa van de winkel betalen. "Uiteindelijk hebben we twee kassa's aangeschaft: één voor de winkel, één voor het restaurant. Toen kon het wel."

Dé trots van de gemeente

Ondanks de vertragingen met vergunningen is de waardering vanuit de gemeente voor de geitenboerderij met de jaren heen gestegen. "De gemeente is blij met ons. Nu komen ze langs met influencers om Amstelveen te promoten," vertelt Tom. Zo krijgen ze de stempel 'De parel van het Amsterdamse bos', geven de ondernemers aan. Soms voelt dat dubbel. "Het is fijn dat gezien wordt wat we doen voor de lokale gemeenschap, maar biedt dat ook meer ruimte of vrijheid voor ontwikkeling?".

Tegelijkertijd zien Tom en Corine hoe belangrijk het is om bekend te zijn met de mogelijkheden van het boerenerf: dan slaat sympathie om naar synergie. Het biedt kansen voor de gemeenten om aan ruimtelijke doelen bij te dragen. Maar de beleidspraktijk blijft (deels) vastzitten in een systeem. "Een ambtenaar kan afgerekend worden op een 'ja', maar niet op een 'nee'. Dat maakt het moeilijk om buiten de lijntjes te kleuren voor een vergunning. "Toch zijn er ook instanties die je verder helpen. Die geven niet meteen boetes, maar denken creatief mee." Zo wordt de oplossing wederom gevonden in verbinding, in écht contact.

De Ridammerhoeve laat zien dat multifunctioneel boeren draait om verbinding: tussen stad en platteland, tussen mens en dier, tussen papier en praktijk. Het vraagt ondernemers die sympathie creëren door openheid, die volhouden ondanks bureaucratie. Maar ook een overheid die dat vanaf het begin ziet en ruimte geeft. Want zoals Tom het samenvat: "Als er sympathie is, dan wordt er meegedacht. Dan ontstaat er begrip. Dat is wat we nodig hebben."

Lessen voor beleid

- **Schaalgerichte regelgeving:** Maak onderscheid tussen kleine en grote bedrijven. Beiden hebben meerwaarde maar de regelgeving is niet passend voor verschillende bedrijfsgroottes.
- **Verouderde wetgeving herzien:** Ga na of een wet nog passend is in deze veranderende tijden.
- **Stroomlijn procedures bij meerdere overheden:** Als meerdere gemeentes betrokken zijn, zorg dan voor één loket en duidelijke afstemming.

Tips voor ondernemers

- **Bereid je voor op hard werken**: MFL is geen extraatje boven op de agrarische bedrijfsvoering. Het vraagt dezelfde toewijding als je hoofdactiviteit.
- **Zorg voor lange adem**: Vergunningen kunnen jaren duren. Reken daar financieel op en bereid je mentaal voor.
- **Anticipeer op groei**: Houd in je plannen rekening met toekomstige uitbreidingen om niet steeds nieuwe vergunningen te hoeven aanvragen.

De gastvrije vernieuwers

Herman en Marianne, Overijssel

Op Vreugdehoeve in Overijssel runnen Herman en Marianne een multifunctioneel bedrijf waar meer dan vijftig mensen werken. Hun verhaal laat zien hoe ruimtelijke ontwikkeling en externe prikkels leiden tot creativiteit en innovatie. Wanneer Ruimte voor de Rivier hen dwingt te verhuizen, en schapenmelk economisch weinig oplevert, starten de ondernemers – na de nodige emoties – opnieuw. Dat doen ze samen, vanuit ieders eigen kracht: Herman, de sociale verbinder met horeca in zijn bloed, en Marianne, de creatieve innovator die unieke producten ontwikkelt. Ze kiezen ervoor om de volledige productieketen in eigen hand te houden, met hun schapen als rode draad door hun hele bedrijfsvoering.

Wie de Vreugdehoeve binnenstapt wordt meteen omringd door bedrijvigheid: in de vergaderzaal wordt overlegd, in de winkel kaas afgerekend en de cappuccino's worden gebracht naar rustende bezoekers van het nabijgelegen natuurgebied. Door de open ramen zijn de vaten te zien waar Marianne huisgemaakte schapenmelkijs, 'mecorino' en 'haloemie' maakt. Ondertussen heet Herman, als een ware kastelein, zijn bezoekers hartelijk welkom op zijn erf. De multifunctionele schapenboerderij past als een op maat gesneden jas bij het stel, maar dat is niet altijd het geval geweest – daar ging hard werken, tegenslagen verwerken en creatief denken aan vooraf.

MFL-paspoort: Marianne en Herman

Locatie: Zwartsluis, Overijssel

Bedrijfstakken: schapenhouderij (driehonderd melkschapen), kleinschalige akkerbouw, zuivelproductie (yoghurt, ijs, kaas), restaurant, vergaderzalen, boerderijwinkel, educatie

Kernwaarden: kringlooplandbouw, gastvrijheid, unieke producten, circulaire en natuurinclusieve productie

Wijken voor waterveiligheid

Marianne en Herman zijn beiden geboren en getogen in Spoolde. Verliefd sinds de middelbare school, getrouwd, kinderen gekregen – en beiden komen uit boerenfamilies. Na Hermans opleiding in de veehouderij starten ze als varkenshouders op de boerderij waar hij geboren is. Tot de varkenspest uitbreekt in 1997. De dieren moeten weg en financieel is het niet meer houdbaar. Zoekend naar een nieuwe uitdaging stuiten ze op een artikel over het melken van schapen: "Zou dat iets kunnen zijn?". Het blijkt niet meteen een goudmijn, Herman werkt ernaast bij de gemeente terwijl Marianne de boerderij draaiende houdt.

Terwijl het stel aan de slag gaat met de schapen, zorgt een ruimtelijk project voor een grote opschudding: Ruimte voor de Rivier. Hiervoor worden dijken verlegd en rivieren verbreed, om overstromingen en verdroging tegen te gaan. Voor Marianne en Herman betekent het een verhuizing: hun huis en grond moet wijken. Het is een lang en onzeker proces. "Wanneer moeten we weg, kunnen we nog investeren in het huis of het bedrijf?", herinnert het stel zich. Het project zet ze voor een keuze: stoppen of op een andere plek doorgaan. Stoppen willen ze eigenlijk niet, maar doorgaan op de oude voet is niet haalbaar - de melkprijzen zijn te laag. Dan gaat er een lampje branden bij Herman, hij vertelt "Marianne is enorm creatief en kookte al voor het nabijgelegen buurthuis. Zou zij niet iets nieuws en lekkers kunnen maken van onze melk? Dan zijn we niet meer afhankelijk van dat prijzencircus".

Twee talenten, één visie

Dan komt vlak bij een stuk grond vrij, tussen andere boeren en omringd door het nieuw ontstane rivierenlandschap. Met de uitkoopregeling investeren ze in de grond en bouwen een nieuw bedrijf op. Deze keer gebouwd rond de persoonlijke kwaliteiten van Marianne en Herman. Marianne gaat aan de slag met haar eigen productielijn: ze doet onderzoek, volgt cursussen, experimenteert. Yoghurt en ijs van schapenmelk blijken schaars. "Daar is dus markt voor," vertelt ze. Er wordt geïnvesteerd zodat ze álle stappen van het productieproces op eigen erf kunnen doorlopen: van voedsel voor het schaap tot de kaas in de handen van de klant.

Herman is juist een 'mensenmens'. Met veel ervaring in de horeca en als beheerder van het buurthuis kent hij iedereen in de omgeving – en andersom. Sociale vaardigheden zitten in zijn bloed. "Als multifunctionele boer moet je het leuk vinden om met mensen om te gaan. Als je altijd alleen met vee werkt, dan is dit een omschakeling die wel bij je moet passen." Die eigenschap komt hem nu goed van pas, en zet hij om in een marktkans: hij opent een horecagelegenheid op het erf. "De ligging hier, vlakbij natuurgebied de Vreugderijkerwaard, creëert de behoefte aan een plek om te pauzeren. En zo bieden we ook een plek aan waar de heerlijke producten van Marianne aangeboden kunnen worden."

Baas over eigen product

Het geheim van het succes van de Vreugdehoeve zit niet alleen in het slim verbinden van verschillende activiteiten, maar ook in de producten zelf. Met een scherpe ondernemersgeest ontwikkelt Marianne kenmerkende producten, zoals haar Overijsselse Mecorino – een knipoog naar het Italiaanse pecorino. Ze ontwikkelt een unieke schapenkaasje met vegetarisch stremsel. "Dan kan iedereen het eten, ook vegetariërs." Ze wint er prijzen mee en mag op de delicatessenbeurs staan. "Het was niet normaal hoeveel aandacht dit kreeg." Grote retailers kwamen aanklopped. De Jumbo wilde haar yoghurt verkopen.

Maar succes brengt ook keuzes met zich mee en Marianne en Herman bleven kritisch. "We hebben nee gezegd," vertelt Marianne. Ze willen niet afhankelijk zijn van grote afnemers, die eerst goede prijzen bieden maar later gaan zakken. "Als jij iets bijzonders én lekkers bedenkt, dan komen mensen zelf naar je toe. Maar dan moet je wel iets doen wat de ander niet doet." Ze openden hun eigen winkel voor directe verkoop. En toen het terras in de winter leeg bleef, kwamen de vergaderruimtes erbij. "Zo kunnen de werknemers ook in de winter blijven," zegt Herman. Daarmee is het hele jaar rond iets te doen op de Vreugdehoeve.

Circulair en omgevingsbewust

De schapenhouderij vormt de basis van het bedrijf, maar Marianne en Herman bouwen er een compleet systeem omheen. Driehonderd schapen leveren melk voor yoghurt, ijs en kaas. In de stal produceren ze hun eigen krachtvoer. Op het land verbouwen ze wat nodig is. Alles circulair, alles in eigen hand. "Waarom zouden we naar achthonderd schapen gaan, terwijl je met driehonderd ook alles kunt doen en meer aandacht kunt geven?" zegt Herman. Het stel werkt met de mogelijkheden die de bodem en de omgeving bieden, en dat levert minder kopzorgen op. "Elke dag komt stikstof voorbij op televisie. Wij hebben er geen last van, niks."

Herman vindt het niet meer dan logisch dat je als bedrijf rekening houdt met de toekomst. Dat betekent ook nadenken over de taken van de overheid, en de opgaven die in de omgeving spelen. De samenwerking met het waterschap, de gemeente en natuurorganisaties bestempelt het stel als goed. Voor Natuurmonumenten dient de Vreugdehoeve als uitvalsbasis: vrijwilligers drinken hier koffie voordat ze het gebied intrekken. Als de organisatie wandelingen organiseert, staat Vreugdehoeve als startpunt vermeld. Daarbij staat het vinden van een gezamenlijk doel centraal: "Als natuurorganisaties alleen maar denken aan de vogeltjes en boeren alleen maar groter, groter, groter willen, dan wordt het nooit wat. Waar vinden we elkaar in het midden?"

Vreugdehoeve bewijst dat ruimtelijke ontwikkeling en externe prikkels kansen bieden voor nieuwe bedrijfsvormen. Ruimte voor de Rivier dwingt tot verhuizing, maar creëert ook ruimte voor innovatie. Van melk naar mecorino, van markt naar eigen winkel, van koffie naar vergadering. Herman verbindt, Marianne creëert. Samen houden ze de volledige regie over hun productieketen, met het schaap als rode draad - van krachtvoer tot kaas. Het resultaat:

Lessen voor beleid

- **Faciliteer win-winsituaties tussen natuur en ondernemers:** Natuurmonumenten gebruikt Vreugdehoeve als uitvalsbasis voor vrijwilligers, en wandelingen starten of eindigen daar. Stimuleer dit soort partnerships waarbij beide partijen profiteren en gezamenlijke doelen centraal staan.
- **Geef ruimte aan diversificatie:** Herman en Marianne kunnen alleen overleven door verbreding naar horeca, zuivel, winkel en vergaderruimtes. Sta toe in bestemmingsplannen toe dat niet-agrarische takken substantieel worden – ze maken het bedrijf veerkrachtig.
- **Trek lering uit koplopers in het gebied:** Vreugdehoeve laat zien wat multifunctioneel ondernemen oplevert voor de omgeving: werkgelegenheid, recreatie, regionale producten en samenwerking met natuur. Neem deze lessen mee bij nieuwe aanvragen en vergunningen, en creëer inzicht in de bredere waarde die zo'n bedrijf toevoegt.

Tips voor ondernemers

- **Maak unieke producten en blijf onafhankelijk:** Bedenk iets bijzonders dat de ander niet doet, dan komen mensen vanzelf naar je toe. Marianne wijst grote retailers af om controle te houden over prijs en kwaliteit.
- **Speel in op complementaire talenten:** Herman verbindt mensen, Marianne creëert producten. Samen bouwen ze een compleet bedrijf rond hun persoonlijke krachten.
- **Houd zelf de regie:** Adviseurs inschakelen kan, maar kies slimme partners en behoud de controle. Investeer in je personeel met trainingen in gastvrijheid en productkennis.

De ruimhartige thuismakers

Petra en Hein, Utrecht

Op Veld-Zicht, een melkvee- en zorgbedrijf in het Utrechtse Hekendorp, staat de deur altijd open. De bewoners (met dementie) beweegt vrij over het erf, kleuters kijken verwonderd naar de geitjes en jongeren 'chillen' in de keet. Petra en Hein hebben hun boerderij ingericht als plek waar de lokale samenleving in al haar diversiteit welkom is. Waar Hein zijn hart aan de koeien heeft verpand, opent Petra het hare als steunpilaar voor jeng en oud. Dat zit in hun aard en in hun opvoeding.

Vijf kilometer verderop, groet Petra op bij een boerderij met melkvee en een kaasmakerij. Haar moeder is katholiek, haar vader protestant. 'Daar slaapt de duivel tussen', alsof het welbekende spreekwoord. Het tegendeel blijkt waar voor Petra. Ze leert dat er niet één manier is om in het leven te staan. Die open blik gaat met haar mee als ze trouwt met hein Blom. Ze gaat wonen op zijn boerderij in Hekendorp. Wanneer haar schoolfamilie vertrekt naar de stad, is het erf en bijbehorende melkweebedrijf met mestvarkens van hen. Maar dat deze grond 25 jaar later een mengelmoes van mensen en bedrijvigheid zal zijn, dat hebben ze niet kunnen voorspellen.

MFL-paspoort: Petra en Hein

Locatie: Hekendorp, Utrecht

Bedrijfstakken: melkveehouderij, agrarische kinderopvang, woonzorg (24-uurs zorg voor mensen met dementie), coachpraktijk

Kernwaarden: openheid, kleinschaligheid, zorgzaamheid, ondernemerschap, zorgvuldigheid, regionale werkgelegenheid, natuurinclusief leven, educatie

Van mestvarkens naar een open erf

Wanneer Petra en Hein het boerenbedrijf van zijn ouders overnemen, staan er stallen voor melkvee en mestvarkens op het erf. Hein gaat aan de slag met de dieren, Petra werkt buiten de deur in de ouderenpsychiatrie. Al snel begint tak rondom de varkens steeds meer te knellen: er is weinig plezier in het houden van de dieren en de regelgeving neemt toe. Op het moment dat ze er mee stoppen, zet de lege stal aan het nadenken over verbreding.

Via de Rabobank komen ze terecht bij het idee van agrarische kinderopvang. Er zijn enorme wachtlijsten: de maatschappelijke vraag is overduidelijk. Petra heeft er persoonlijk weinig ervaring mee. Haar eigen kinderen zijn nooit naar de opvang gegaan. Maar ze ziet meteen wat het kan betekenen: "Als ik zie hoe onze eigen kinderen op de boerderij spelen en opgroeien... hoe goed is het om dat te delen met andere kinderen?" In 2009 openen ze twee groepen voor baby's en peuters. Kleinschalig. Die keuze blijkt de juiste.

Petra stopt met haar andere baan en richt zich vanaf dat moment volledig op de kinderopvang, terwijl een andere verandering zich alweer aandient. Het is tijd om de veestapel te verkleinen. In 2012 wordt een volledig nieuwe stal gebouwd, met melkrobots en ruimte voor in totaal 140 koeien (in de praktijk hebben ze 90 koeien en bijbehorende dierrechten). Weer stuurt het erfgenamen van grond aan op verandering: opnieuw staat een oude stal leeg en biedt nieuw perspectief.

Een thuis voor anderen

Wederom zorgt een urgente maatschappelijke vraag voor een nieuwe invulling op het erf: de wachtlijsten voor ouderenzorg lopen er niet om. Het is daarnaast een doelgroep die Petra nauw aan het hart ligt, vanuit haar betrokkenheid bij de ouderenpsychiatrie. Ze kost bewust voor wonen in plaats van enkel dagbesteding voor deze doelgroep. Opgroeiend betekent namelijk twee keer per dag een stroom aan verkeer op het erf: ontvat voor bewoners en families. Wonen daarentegen biedt rust, continuïteit en een echt thuis.

Sinds 2021 wonen op Veld-Zicht 16 mensen met dementie. Niet achter gesloten deuren, maar op een werkend boerenbedrijf met een open tuin en leefomgeving. Bewoners mogen overdag vrij rondlopen. Met een GPS tracker, als de neiging hebben te gaan zwerven. Verdwalen hoort bij het plan, ophalen ook. "Mensen met dementie zijn niet gek. Ze vallen echt niet zomaar in een sloot." Het resultaat spreekt voor zich: bewoners zijn mobieler dan gemiddeld en er is nauwelijks sprake van ongewenst gedrag.

Leven in de seizoenen met de koeien

De kinderen op de kinderopvang maken dagelijks een rondje langs de dieren. De ouderen lopen elke dag naar buiten om de activiteitenruimte te bereiken. Bezoekers en bewoners leven met de seizoenen. In de winter gaan de koeien op stal en zo ook het leven op het erf. In de lente begint alles weer te bloeien en groeien, wordt er op het land gewerkt en ontstaat weer beweging op het erf. De ouderen en kinderen staan in contact met het buitenleven. Dat is precies de bedoeling: "Inoveel ouderen komen in een verzorgingshuis en voelen nooit meer regen of wind? Dat vinkt af en is zonde: het kan ook anders", aldus Petra.

In financiële zin is de melkveehouderij inmiddels niet meer de grootste tak van het bedrijf. Toch bevoerrt Petra de koeien wel als belangrijk: "De dieren en werkzaamheden op het land bepalen het tempo, onze leefomgeving. Het is een belangrijk verbindend element." Hein is boer in hart en nieren en bemoedt zich niet met de kinderopvang of de woonzorg, en dat hoeft hij ook niet. Ze vullen elkaar aan, en respecteren elkaars domein: hij de koeien, zij de neventakken. "Die ruimte heeft hij altijd gegeven."

Ieder keer weer een tropenjaar

Dat er nu een succesvol multifunctioneel bedrijf staat, betekent niet dat het een makkelijk weg was. Bij de ontwikkeling en uitbouw van elke nieuwe tak geldt hetzelfde: de eerste periode zijn 'tropenjaren'. Hard werken, nieuwe dingen ontdekken, tegenslagen verwerken, wegen vinden die er nog niet zijn. Dat hoort erbij, en dat vertelt Petra ook eerlijk tegen andere ondernemers die ze begeleidt via haar coachpraktijk op het erf. Zo kan ze haar eigen lessen overdragen aan andere boerenfamilies die willen verbreden.

Er zijn ook de alledaagse wrijvingen, die om een oplossing vragen. Zo denkt een van de bewoners met dementie dat hij in het huis van Petra en Hein woont. Hij stapt gewoon naar binnen en staat regelmatig ineens in de woonkamer. De kinderen vinden dat niet altijd leuk. "Mij lachen er nu om. Maar het is ook gewoon ons thuis." Er komen heges en hekjes, en de tuin wordt anders ingericht. Bij iedere aftaig blijkt weer: ondernemen op het boerenerf is een weg zoeken die voor iedereen werkt.

Buiten de bubbel

Petra weet dat een boerenerf een bubbel kan zijn. Elke dag hetzelfde terrein, dezelfde mensen, dezelfde route over het land. Ze heeft er bewust iets tegenover gezet: één dagdeel per week is ze vrijwilliger in een gevangenis in het nabijgelegen Alphen. "Dan ben ik even niet een leidinggevende, boerin of moeder. Koffie schenken, luisteren. Is vind het heerlijk." Het is geen baanal. Het is een bewuste keuze om in contact te blijven met een wereld die verder reikt dan het eigen erf.

Die openheid voor de wereld om haar heen is ook terug te vinden in de inrichting van Veld-Zicht. Op zondagochtend is er een kerkdienst voor de bewoners, zowel van katholieke als hervormde huize. Wie wil gaat, wie niet wil blijft. Maar van een christelijke identiteit wil Petra niets weten, juist omdat ze niemand buiten wil sluiten. "Ik wil voor blijven staan voor iedereen. Wat maakt dat je niet gelooft, of anders gelooft? Iedereen is welkom." Als dochter uit een interconfessioneel huwelijk heeft ze dit altijd al begrepen.

Inzetten op de kracht van anderen

De filosofie waarmee Petra Veld-Zicht runt is even simpel als effectief: doe wat bij je past, en geef de rest aan iemand die er beter in is. Dat geldt voor haarzelf, maar ook voor haar team van inmiddels meer dan 40 medewerkers. "Als ik een ondernemer. Ik wil teams samenstellen en mensen in hun kracht zetten." Ze staat zelf niet op de griep, of regelt geen ziekmeldingen. Dat werkt: personeel krijgt eigen verantwoordelijkheid en Petra kan haar tijd aan andere zaken besteden.

Die aanpak werkt ook bij grotere keuzes. Het vergunningstraject voor Veld-Zicht verliep beter dan bij veel vergelijkbare bedrijven, maar niet zonder tijd en kosten. Bij de plannen voor woonzorg is de vergunning de horde: wonen in het buitengebied vraagt om meer vierkante meters nevenactiviteit dan het gemeentelijke bestemmingsplan toestaat. Het ijken onvoorkomelijke obstakels. De architect denkt er aanvankelijk hetzelfde over: "Doe maar niet, want die vergunning ga je niet krijgen."

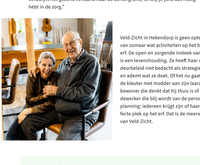
Petra vraagt hem het toch te proberen en ze maken een duidelijk en overtuigend plan. Met dat plan gaat de architect naar de provincie. Wonderbaarlijk genoeg zien ze in het provinciehuis de brede meerwaarde en werken mee. De gemeente volgt daarop snel. Het vergunningstraject voor de woonzorg wordt zelfs sneller doorlopen dan destijds voor de kinderopvang.

Contact en regeldruk

Haar advies aan andere ondernemers is helder: huur iemand in die de weg in de ambtelijke en bestuurlijke wereld kent. "Je kloopt drie keer op de verkeerde deur en verwoordt het drie keer verkeerd. Terwijl anderen precies weten hoe ze het moeten brengen. Het scheelt je enorm veel tijd en energie." Zelf heeft ze nauwelijks direct contact met de gemeente. De architect heeft de lijntjes met de overheid, Petra leidt het bedrijf.

Met de buren gaat ze van begin af aan in gesprek. Niet achteraf, maar zodra de eerste schetsen op papier staan. "Neem je buurt mee. Als je die niet mee hebt, dan kun je het heel lastig krijgen." Met bewoners en hun familieleden is een goede relatie met de directe omgeving meer dan een formaliteit. Als een bewoner bij de buren voor het raam staat, bellen ze. "De betrokkenheid heb je echt nodig. En als je zorgt dat je goed communiceert, is er zo veel mogelijk."

Ten slotte heeft Petra nog gericht advies over administratieve lasten: "Blijft zelf nadenken, zeker rondom regeldruk: is dit echt noodzakelijk?". Uiteraard zijn er logische verplichtingen in de zorg, maar soms wordt het onnodig moeilijk gemaakt. Zo wordt ze aangeraden een keurmerk te halen, zoals HKZ of ISO. Na inzage blijkt dat voor haar situatie niet verplicht is en een periodieke audit door een gecertificeerde partij volstaat. "Medewerkers worden dooddoodgeknikkig van eindeloos registreren en protocollen werk. Dan verdwijnt het gezond verstand naar de achtergrond, terwijl je juist dát nodig hebt in de zorg."



Veld-Zicht in Hekendorp is geen optelsom van zomaar wat activiteiten op het boerenerf. De open en zorgende instiek van Petra is een levenshouding. Ze heeft haar open deurbeleid niet bedacht als strategie, ze is en aderml wat ze doet. Of het nu gaat om de kleuter met modder aan zijn laarzen, de bewoner die denkt dat hij thuis is of de medewerker die bij wordt van de personeelsplanning: iedereen krijgt zijn of haar perfecte plek op het erf. Dat is de meerwaarde van Veld-Zicht.

Lessen voor beleid

- **Versoepel de maximale vierkante meters voor nevenactiviteiten:** De grens aan niet-agrarische bebouwing werkt remmend voor bedrijven die meerdere maatschappelijke functies vervullen. Neverschrikkelen die wachtlijsten verkorten verdienen meer ruimte.
- **Houd rekening met het schaalniveau van zorgbouwregels:** Als in gesprek met de ondernemer over hoe aan haalbarheidsnormen te voldoen en onderstaan rekening te houden met een proportionele investering in administratie.
- **Erken de maatschappelijke waarde van woonzorg op het platteland:** Kleinschalige woonzorg op agrarische bedrijven vermindert wachtlijsten, vergroot de kwaliteit van leven en ontlast de reguliere (mantel)zorg. Speel hiernap in met ruimtelijke beleid.

Tips voor ondernemers

- **Regel vergunning en financiering aan de voorkant:** Stil zijn de twee kritieke factoren. Kom met een idee, gedegen plan en laat zien dat je serieus bent. Bij de kinderopvang is de bank aanvankelijk kritisch, bij de woonzorg is dat eerder de vergunning. Weet welke hobbel voor jou het grootst is.
- **Houd een architect in die de weg kent:** Laat het contact met provincie en gemeente over aan iemand die de procedures kent en behoeze. Dat scheelt frustratie, tijd en mogelijk jaren vertraging.
- **Neem advies mee in je financieringsplan:** Architecten, coaches en adviseurs kosten geld, maar leveren ook besparingen op in tijd en ruit.

De veelzijdige volhouders

Jan en Ella, Zeeland

Op “Five Star Farm” in Zeeland bouwen Jan en Ella aan een nieuw bestaan nadat ze hun Brabantse boerderij moeten verlaten. Hun verhaal laat zien hoe boeren zich aanpassen en heruitvinden – zelfs in de overgang van het Brabants zand naar de Zeeuwse klei. Bij elke onverwachte wending zetten zij onvermoeibaar door. Cultuur, bureaucratie en tegenslag houdt ze niet tegen. Met passie en gevoel vertellen ze hoe een leven opnieuw wordt gebouwd, met en voor elkaar.

“Ik zeg altijd: wij zijn vrijwillig verplicht vertrokken,” vertelt Jan over de verkoop van de ouderlijke boerderij bij de Loonse en Drunense Duinen, eind jaren ’80. Jan, net van school en vol plannen om met Ella het bedrijf van zijn ouders over te nemen en te intensiveren, krijgt de vraag voor medewerking aan uitbreiding van de natuur in het (toekomstig) Nationaal Park. Terwijl Jan en Ella ondertussen bouwen aan een nieuwe bedrijfswoning, worden de plannen voor het Nationaal Park in oprichting bekend, en zakken de grondprijzen flink. Veel boeren in de omgeving zetten hun grond te koop. “In die tijd waren er geen uitkoopregelingen voor stallen, en er werd ook geen nieuwe ruilgrond aangeboden.”. Het jonge stel koos voor een eigen weg: zelf op zoek naar een nieuwe plek.

MFL-paspoort: Jan en Ella

Locatie: Noord-Beveland, Zeeland

Bedrijfstakken: minicamping, binnenspeeltuin, horeca, waterbuffels, recreatie

Kernwaarden: doorzettingsvermogen, gastvrijheid, gemeenschapsbetrokkenheid, boerderijeducatie

Van zand naar klei

Jan en Ella zoeken met een open blik naar een nieuwe bestemming. Ze bezoeken zelfs Frankrijk. “Als je 5 kilometer van je eigen woonplaats woont ben je al een vreemde, dus eigenlijk maakt de afstand niet uit”, legt Ella uit. Op aanraden van een vriend belanden ze uiteindelijk in Zeeland en nemen twee akkerbouwbedrijven over van stoppende boeren in Noord-Beveland, samen met de broer van Jan en zijn gezin.

In 1992 verhuizen Jan en Ella, al moet er nog veel werk verzet worden. De nieuwe stal uit Brabant moeten ze zelf slopen en nemen ze mee: “Delen van de stal hebben we op een vrachtwagen gezet, en hier opnieuw neergezet.” Het melkquotum wordt verkocht, en Jan start met het verbouwen van suikerbieten, graan en aardappelen en vleesvee op kleine schaal. De overgang van veehouderij naar akkerbouw blijkt hard werken, en niet direct een financiële vetpot. Jan en Ella werken ernaast, in de Luzerne drogerij in de buurt, in de bouw of bij de dorpswinkel.

Niet alleen de dagelijkse werkpraktijk verandert voor het stel, maar de verhuizing naar een andere provincie betekent ook een aanpassing van cultuur en natuur. De constante zeelucht, werken op trekkers, de rol van vrouwen in de gemeenschap: alles is wennen. “Zand glipt tussen je vingers: probeer maar eens klei van je handen af te krijgen”, geeft Jan aan. Ella vertelt over het dragen van rokken, en dat alle leveranciers altijd naar ‘de baas’ vroegen. “Kleine dingen, zoals achterom binnenlopen, dat gebeurt hier niet. Hier belt iedereen aan”.

Slapen en spelen bij de boer

Met de tijd komt de gewenning, en vinden Jan en Ella hun draai in de Zeeuwse gemeenschap. Dat doen ze door te investeren in anderen: Jan sluit zich aan bij plaatselijke besturen en organisaties – van VerkaBo, LTO tot Stichting Akkerleven - en Ella werkt in het dorp. Zo worden ze uiteindelijk ‘Zeeuwse Brabanders’. Ook komen ze via-via in contact met iemand die nog een plek zoekt om zijn caravans te plaatsen: zou een camping wat voor het stel zijn?

Jan en Ella doen onderzoek in de omgeving: hoe doen andere boeren dat? Van het één komt het ander, en in 1994 starten ze een kleinschalige camping: van vijf kleine plekken naar een heuse ‘glamping’ met 19 tenten vandaag de dag. Het vergunningsproces kost wel tijd en investeringen: zaken als een sanitair zijn aanvankelijk nog niet aanwezig. Toch is de camping meteen een succes: “Nooit een probleem geweest om aan gasten te komen”, vertelt Jan.

Begin 2000 ontstaat een nieuw idee. In de winter zijn alle gasten weg en het blijft aanpoten om financieel wendbaar te blijven. Tijdens Ella’s werk in de winkel hoort ze vaak dezelfde vraag: wat kun je doen op Noord-Beveland met kinderen wanneer het slecht weer is? “Er was hier niks op het eiland voor kinderen. Op regenachtige dagen, moet je het eiland af om iets binnen te doen,” vertelt ze. Ze bezoeken speelboerderijen voor inspiratie en willen van start met het verbouwen van de oude schuur tot speelparadijs.

Een onverwachte wending

De plannen liggen klaar, de aannemer staat in de startblokken: maar dan neemt het leven een onverwachte wending. De broer van Jan wil uit het bedrijf stappen en stoppen met het boeren. “Zo kan je van tevoren dingen bedenken, maar heb je geen invloed op wat er in je privéleven gebeurt. Als er ziekte langs komt, of bijvoorbeeld toen Ella hoogzwanger in het ziekenhuis belandde, dan sta je er ineens alleen voor.”

Daar bovenop werkt het overheidssysteem ook niet altijd mee. Na een lange voorbereiding leveren ze de vergunningaanvraag in bij de gemeente. Hierop ontvangen ze een dik pak papier met de nodige bezwaren en opmerkingen: er is sprake van archeologisch waardevolle plekken, de weg is niet geschikt, er is geen parkeerplaats, de schuur heeft een agrarische bestemming. “Nee, nee, nee, nee, nee, nee,” somt Jan op.

Op papier blijkt niks mogelijk. Maar ze hadden een troef: via Stichting Akkerleven hadden ze een landschapsplan laten maken met beplanting en waterberging. Dat was voor de gemeente toch reden om mee te denken met het stel. Wat kan wél? Maar dan komt de bank nog met een tegenslag: ellenlange wachttijden om de financiering van de verbouwing rond te krijgen. Uiteindelijk brengt het landschapsplan hen ook over de brug.

Samen sterker op het eiland

Zoals altijd, zet het stel samen door, alleen komt de uitvoering later dan gepland. In 2008 starten ze met de indoor speelplaats, en vanuit daar ontwikkelen zich nieuwe activiteiten: kinderfeestjes, speurtochten, boereneducatie, vergaderplekken. Ondertussen zijn er nog enkele dieren op het bedrijf – waterbuffels, Fjordenpaarden en pony’s – maar draait het boerenerf inmiddels vooral om spelen, slapen en beleven.

Jan en Ella staan er niet alleen voor. Op Noord-Beveland heeft zich een hechte groep minicampinghouders gevormd. “We hebben hier best een leuke minicampinggroep als boeren onder elkaar gehad en daar ook best wel wat kartrekkers, die initiatieven nemen,” vertelt Jan. Die groep overlegt collectief met de gemeente. Voorbeelden zijn gezamenlijke fietstochten door het gebied, of een ‘pannenkoekenstraatje’ waarbij meer dan duizend pannenkoeken zijn gebakken.

Terugkijkend zien Jan en Ella dat hun bedrijf is ontstaan door een samenkomst van omstandigheden: mogelijkheden van de grond, het gebied en wat toevallig voorbijkomt. Altijd hebben ze hard geknokt voor het voortbestaan van hun bedrijf en ingespeeld op onverwachte wendingen. Dat was niet mogelijk zonder het doorzettingsvermogen van het stel. Dat vermogen resulteert in een multifunctioneel en maatschappelijk betrokken boerenbedrijf.

Five Star Farm laat zien dat multifunctioneel ondernemen kan ontstaan uit noodzaak – gedwongen vertrek, te weinig inkomen – maar ook dat het een nieuw thuis met toekomst kan creëren. Het verhaal van Jan en Ella benadrukt het belang van een meedenkende gemeente en persoonlijk contact. Maar ook dat nieuwe bedrijfsplannen tijd kosten, de financiering een worsteling blijft, en doorzettingsvermogen essentieel is.

Lessen voor beleid

- **Denk vanuit mogelijkheden:** de gemeente Noord-Beveland keek niet alleen naar wat niet mocht, maar wat wel kon. Dit faciliteert mogelijkheden voor ondernemer en overheid.
- **Creëer ruimte voor maatwerk:** Bij het verbouwen van de stal in Zeeland mocht er geen bar komen zonder horeca-vergunning, maar een balie voor koffie mag wel. Ben bewust van dit soort detailregels, hoe dit in sommige gevallen haaks staat op de werkelijkheid, en wat er met maatwerk mogelijk is.
- **Koppel beleidsdoelen aan collectieven:** Door de ontwikkeling van een landschapsplan werd duidelijk hoe het boerenerf bijdraagt aan het versterken van de landschapskwaliteit, of dankzij recreatieve wandel- en fietsroutes in het gebied werd beweging en sociale cohesie gefaciliteerd.

Tips voor ondernemers

- **Zoek bondgenoten in beleid:** Persoonlijk contact met een wethouder kan deuren openen.
- **Gebruik strategische plannen:** Een landschapsplan kan bezwaren wegnemen en goede intenties tonen. Kijk wat past in de visie van de gemeente.
- **Werk samen met collega’s en buren:** Collectief ben je sterker richting gemeente en overheid.

De zachtaardige zorgdragers

Ida, Martine en Felicia, Zuid-Holland

Op een melkveebedrijf in Zuid-Holland creëren drie gezinnen een plek waar kinderen opgroeien met het ritme van het boerenleven. Met Kinderopvang Boer & Zus laten Ida en Arnold, samen met hun (schoon)dochters Martine en Felicia, kinderen ervaren waar melk vandaan komt en hoe vers geplukte aardbeien smaken. Ze laten zien hoe zorg voor land, dier en kind samengaan. Een verhaal over de kracht van een familie die samen droomt, durft en doorzet.

Ondanks het spiksplinternieuwe gebouw en de drukte van kleine kinderen die spelen of honger hebben, creëren Ida, Martine en Felicia een rustige en warme sfeer op de kinderopvang in Oud-Alblas. De 'mater familias' Ida heeft haar eigen zes kinderen op dit erf grootgebracht met liefde voor het boerenleven (en elkaar). En nu geeft ze, samen met haar (schoon)dochters, hetzelfde door aan een nieuwe generatie. Maar het verbreden van een melkveebedrijf met een kinderopvang ging zeker niet zonder slag of stoot.

MFL-paspoort: Ida, Martine en Felicia

Locatie: Oud-Alblas, Zuid-Holland

Bedrijfstakken: melkveehouderij, agrarische kinderopvang

Kernwaarden: kindgericht, natuurverbinding, educatie, brugfunctie tussen burger en boer, christelijke identiteit, risicospreiding

Drie gezinnen op één erf

Toen Arnold samen met zijn vader en broer in de jaren 70 de boerderij op het erf bouwde, na een ruilverkavelingsproces in het gebied, had hij niet kunnen bedenken dat er 45 jaar later naast koeien ook groepen kinderen zouden ronddartelen. "Sinds 1981 wonen we hier samen en hebben we onze zes kinderen grootgebracht," vertelt Ida. Het melkveebedrijf groeit mee met de tijd – via automatisering, duurzaamheid en dierenwelzijn – en bestaat vandaag de dag uit 140 melkkoeien, 70 kalveren en 14 paarden.

Wanneer de kinderen volwassen zijn, komt de onvermijdelijke vraag die in alle boerenfamilies speelt: wil één van de kinderen het bedrijf voortzetten? Daar blijkt niet alleen belangstelling voor te zijn bij dochter Martine en haar man Ries, maar ook bij zoon Arjan en zijn vrouw Felicia. "Maar met drie gezinnen rondkomen van alleen het melkvee, dat was geen optie," licht Martine toe. Het idee van een kinderopvang starten kwam vrij natuurlijk op: Felicia werkte al in de kinderopvang, Martine heeft zakelijk inzicht vanuit haar ervaring op een accountantskantoor. Ook hebben de twee schoonzussen zelf kleine kinderen op het erf rondlopen. Daarnaast is Ida, naast ervaringsdeskundige en gastouder, ook altijd in de weer geweest met het openstellen van hun boerenerf voor schoolklassen, rondleidingen en open dagen.

Een brug naar het buitenleven

Het idee van Boer & Zus werd geboren. De visie van de familie is helder: kinderen het buitenleven laten ervaren, en ouders iets leren over het boerenleven. "Aan de basis ligt het om kinderen in deze landelijke omgeving te laten opgroeien," vertelt Martine, "en zonder strakke tijdschema's: zo laten we kinderen bijvoorbeeld zelf wakker worden, zonder te wekken." Ook wordt gekozen voor een christelijke inslag, van waaruit ze normen en waarden meegeven. "Geen paashaas, maar het echte paasverhaal," zegt Ida. In die vrijheid en christelijke inslag huist het verschil met een reguliere kinderopvang.

De vrouwen willen graag het beeld van boeren en het leven op het platteland verrijken. "Er zit veel onwetendheid. Als je die kennis niet van dichtbij kan opdoen, geloof je wat er in de media geschreven wordt," geeft Martine aan. De kinderopvang werkt als een brug. Kinderen nemen hun ervaringen mee naar huis, en ouders stellen vragen: 'Waarom wordt het kalfje gelijk weggehaald bij de koe?' De dames vinden het fijn om uit te leggen waarom ze de dingen doen zoals ze doen. "Al moet je dan als boer ook zin hebben om constant mensen op je erf te hebben!" licht Ida toe.

Inpassen in het landschap

Toch gaat er een hele weg vooraf gegaan aan het opzetten van de kinderopvang. De plannen vragen om het bouwen van een nieuw pand en dat betekent het aanvragen van vergunningen. "We begonnen met een verzoek om een nieuw pand te bouwen, maar in plaats van de verwachte zes tot acht weken, heeft de het verkrijgen van de vergunning voor het pand uiteindelijk vier jaar geduurd." vertelt Ida. De ondernemers worden overvallen door de beperkingen: minstens 110 meter afstand van een hoogspanningsmast in de buurt, het pand is te groot, normen voor afvalwaterzuivering die niet klopten en de bescherming van het nabijgelegen werelderfgoed Kinderdijkse molens.

"De eerste bezwaren kwamen vanuit de gemeente, later nog van het waterschap. Hadden ze daar niet meteen samen naar kunnen kijken?" Hoewel er momenten bij zitten dat de dames bijna willen opgeven, krijgen ze uiteindelijk toch de vergunning. Martine vertelt: "Via een statenlid lukt het om een provinciale landschapsdeskundige langs te laten komen. Die dacht mee in mogelijkheden: 'Als je dit zus of zo doet, staat het veel mooier in het landschap'." Uiteindelijk gaan ze ook met de gemeente en het waterschap om tafel, en bedenken een plan dat voor iedereen werkt. "Oplossingsgericht denken in plaats van mailen dus." zegt Felicia.

Winst voor de regio

Eenmaal open, wordt de meerwaarde van Boer & Zus snel erkend. De wethouder komt langs op de open dag, en Boer & Zus wordt als voorbeeld genoemd voor hoe verbreding op het boerenerf eruitziet. Die meerwaarde zagen de dames al meteen. "Er was een tekort aan kinderopvang in de regio," geeft Felicia aan. "We zijn nu nog maar een aantal maanden open, maar we hebben geen moment gebrek gehad aan ouders die een plek voor hun kinderen zoeken, of personeel dat hier wil meewerken."

Het boerenerf biedt zo een bredere waarde bovenop voedselproductie in de regio: ouders worden geholpen in hun dagelijkse drukke leven, kinderen groeien op in de buitenlucht en vijftien medewerkers vinden een baan in het buitengebied. Én de drie families kunnen blijven leven en werken op hun geboortegrond. "Juist de kracht is dat die twee takken elkaar kunnen versterken, de melkveetak is de basis onder onze visie met de kinderen," zegt Ida. Twee generaties werken zo samen aan twee bedrijfstakken, met één gezamenlijke toekomst.

Kinderopvang Boer & Zus laat zien dat multifunctioneel ondernemen draait om wat bij je past. Voor Ida, Martine en Felicia en hun familie is dat zorg – voor dieren, voor land, voor kinderen, voor elkaar. Twee generaties die samen vasthouden aan wat ze willen, ook als het jaren duurt. En die daarmee niet alleen hun eigen bedrijf een toekomst geven, maar ook kinderen laten ervaren waar voedsel vandaan komt, banen creëren in het buitengebied en ouders laten zien hoe landbouw echt werkt.

Lessen voor beleid

- **Organiseer vanaf het begin gezamenlijk overleg**: Laat gemeente, provincie en waterschap direct samen met de ondernemer om tafel zitten. Zo komen overlappende belangen of bezwaren direct naar boven.
- **Kom op locatie en denk in oplossingen**: De doorbraak komt bij Boer & Zus als de provincie op het erf komt kijken en meedenkt: "Bouw het groter, dan past het beter in het landschap." Papier vertelt niet het hele verhaal, pas op het erf zelf spreekt de aanvraag tot de verbeelding.
- **Zorg voor continuïteit en kennis**: Wisselende interim-medewerkers zonder kennis van het gebied kosten ondernemers onnodig tijd en langdurige procedures.

Tips voor ondernemers

- **Zorg dat het bij je past**: Kinderopvang op een boerderij vraagt dat je het leuk vindt om dagelijks mensen op je erf te hebben en je verhaal te vertellen. Het moet bij je persoonlijkheid passen.
- **Schakel professionele adviseurs in en zoek zelf actief contact**: Zonder adviesbureau was deze vergunning er nooit gekomen. Maar neem ook zelf het initiatief: via een Statenlid kreeg deze familie de provincie op bezoek, wat voor begrijp zorgde.
- **Breng je omgeving van tevoren goed in kaart:** Hoogspanningsmasten, beschermde gebieden, waterlopen, beschermde diersoorten – allemaal zaken die vergunningen