

OP ONS ERF

In 7 stappen gasten ontvangen op je boerderij

Maria van Boxtel

Iris van de Graaf

INHOUD

inleiding	5
stap 1	
Over culinaire activiteiten	7
stap 2	
Over wetten en regels	23
stap 3	
Over jouw aanbod en menukaart	37
stap 4	
Over het werven van gasten	51
stap 5	
Over organisatie en planning	67
stap 6	
Over verdiensten	79
stap 7	
Over jouw bedrijfsplan	93



INLEIDING

VAN ONS ERF

In 7 stappen gasten ontvangen op je boerderij

Heb jij een agrarisch bedrijf en denk je na over koken met je eigen producten voor gasten? Heb je een goedlopende tuinderij en wil je met gastvrije diners promotie maken voor je groentepakketten of je boerderijwinkel? Droom je van een ambachtelijke keuken om warme soep aan je klanten op de streekmarkt te verkopen? Wil je een chef-kok inhuren om de smaak van jouw producten te laten proeven? Wil je aan culinaire activiteiten verdienen en uitbreiden? Dan is dit boek precies wat voor jou!

Ondernemers die met culinaire activiteiten zoals een oogstmaaltijd, een kookworkshop of een proeverij hun bijzondere producten verkopen, hebben veel plezier in het contact met gasten. Het levert hen ook meer op: zowel een

hogere verkoop in de boerderijwinkel of op de boerenmarkt als inkomsten direct uit activiteiten. Graag vertellen zij het persoonlijke verhaal van de gastvrije boerderij en het smaakvolle vlees of de zuivel en groenten. Product én praatje.

Met boerenmarketing.

Gasten waarderen dat en komen er speciaal voor terug.

Meer en meer mensen willen gezond voedsel uit eigen regio.

Die trend is zichtbaar in heel Europa.

Hoe bereik jij die gasten?

Aan welke wetten en regels

moet je voldoen? Hoe verdienen je

met culinaire activiteiten? Zes Noord-Brabantse boeren en tuinders delen in dit boek hun kennis en ervaringen met jou. Laat je inspireren door hun slimme aanpak!

“Alle producten op onze menukaart komen van eigen boerderij.”

**Luuk Romme,
de Buitenman**

Wil je ook producten verkopen van jouw boerderij? Koop dan ook ons boek ‘VAN ONS ERF, in 7 stappen jouw eigen boerderijproducten verkopen’ vol tips en inspiratie over de verkoop van eigen producten.



STAP 1

OVER
CULINAIRE
ACTIVITEITEN

Waarom koken voor gasten met je eigen oogst?

Zie jij ook lange tafels in je zomerse boomgaard staan waar gasten aan genieten van lekkere gerechten? Denk jij erover na om je eigen producten te verwerken in een kookworkshop? Wil je leveren aan een restaurant en de chef-kok uitnodigen om

op jouw veehouderij 'een varken aan het spit' te roosteren?

Dan vraag je je natuurlijk af; waarom zou ik dat doen? Is het leuker of levert het je meer op dan leveren aan de groothandel?

Culinaire activiteiten op je boerderij geven je in ieder geval de kans om promotie te maken voor jouw bijzondere producten, waardoor je beter en meer verkoopt in je boerderijwinkel, via je groenteabonnement of in jouw Bed & Breakfast. Ook kan je aan die activiteiten verdienen. Je kan hogere prijzen vragen, restproducten beter verwaarden en met activiteiten een extra tak aan je bedrijf toevoegen. Ook kan het heel leuk zijn om met klanten om te gaan en je persoonlijke verhaal van je bedrijf en de producten te vertellen. Klanten waarderen dat en komen er speciaal voor terug. Koken en activiteiten kosten wel tijd. Je moet er wel wat voor doen om die hogere prijs te krijgen! Kijk naar jezelf. Ben je vriendelijk, gastvrij en houd je van omgaan met

andere mensen? Dan ben je de juiste persoon voor culinaire activiteiten. Houd je niet van gasten ontvangen, en steeds weer 'gestoord' te worden in je andere werkzaamheden? Begin er dan niet aan! Gastvrij mensen ontvangen is een speciale, extra tak van sport, waarvoor andere spelregels gelden dan voor het telen van broccoli.



“Contact met gasten is leuk. Ze waarderen onze bijzondere producten.”

*Luuk Romme,
de Buitenman*

Kijk ook eens naar de plek van je bedrijf. Zit je in de buurt van veel consumenten, dan zijn kookworkshops, oogstmaaltijden en food festivals goed mogelijk. Zit je wat verder weg? Overweeg dan een samenwerking met een chef-kok of restaurant dichterbij de stad.

Is je product bijzonder genoeg?

Dan komen jouw klanten ook van ver. Goede en duidelijke promotie van jouw activiteit is dan belangrijk.

Welke culinaire activiteiten?

Welke culinaire activiteiten bied jij?

Je kan activiteiten organiseren waarbij jij als boer of tuinder zelf alles verzorgt, zoals een wandeling door de kruidentuin met proeven van verschillende kruiden. Ook kan je zelf maaltijden of workshops bieden voor kleinere groepen (tien tot twintig gasten). Daarnaast kan je natuurlijk hulp inschakelen: een chef-kok, natuurvoedingskundige, slager of bakker verzorgt de activiteit. Ook hulp bij simpelere taken zoals bedienen kan

je inschakelen, zodat je grotere groepen aankan. Tot slot kan jij je gasten nog zelf ‘aan het werk’ zetten: koken, zalven en crèmes maken, inmaken, fermenteren, bakken: gasten vinden het leuk iets te leren. Ook leveren aan restaurants, horeca of zorginstellingen is mogelijk.

Waar ben jij goed in?

Kijk eens kritisch naar jouw persoonlijke kwaliteiten: waar ben jij goed in? Want ondernemers die gasten ontvangen, zijn vriendelijk, gastvrij en goed in het vertellen van hun verhaal. Houd je van lekker eten? Heb jij ook lol in de omgang met mensen? Ben je creatief en kan je mensen goed inschatten? Neem je de leiding en durf je risico's te nemen? Creatieve doorzetters die initiatief nemen zijn het meest succesvol met activiteiten. En uiteraard leer je ervan als er eens iets misgaat. Natuurlijk beschik je over voldoende motivatie en uitstekende sociale en

commerciële vaardigheden. Geldt dit ook voor jou?

Mis je een vaardigheid? Dan kan je die natuurlijk ook inhuren.

Wat past bij jouw plek?

Kijk eens kritisch naar je plek: wat past hierbij? Kan je op jouw locatie je bedrijfsvoering aanpassen aan bepaalde activiteiten? Concreet: is je erf gezellig met voldoende parkeerplekken en toiletten voor gasten? Kan en wil je ontvangstruimten (ver)bouwen die voldoen aan wet- en regelgeving op het gebied van gasten ontvangen? Zijn jouw producten bijzonder genoege? De activiteiten die je kiest, hangen af van je plek, je doel, hoeveel werk het is en wat je kan investeren. Soms zijn ook aanpassingen in de vergunningen en/of bestemming van jouw bedrijf noodzakelijk. Voor elke plek en persoon is wel een formule te vinden, ook voor jou.

Activiteitenformule	Plek – bedrijf en omgeving –					Rendement	
	Benodigde arbeid	Benodigde investeringen	Benodigde vergunningen ¹	Bereikbaarheid	Nabijheid klanten	Concurrentie	
<i>Promotie en/of zelf doen</i>							
• Rondleiding met pure proeverij/ open dag	+/++	-	-	+	++	-	- / +
• Kookworkshop	++	++	+	+	++	+	++
• Seizoensmaaltijd	++	-/+	+	+	-/+	-	+
<i>Verdiene en/of hulp inschakelen</i>							
• Rondleiding met verhaal	+	-	-	+	++	-	+
• Kookworkshop	+/++	++	+	+	++	+	++
• Seizoensfeest	++	+	++	++	-/+	-	+

Welke activiteiten passen bij mij?



