



# Newbie

**Type of toolkit:**

Self-reflection and information tool: from idea towards (not) becoming a newbie (in Dutch).

**Target audience:**

People who are thinking about becoming a farmer with no farming background.

**Toolkit topic and highlights:**



Do you dream of becoming a farmer or horticulturist, but did you not grow up on a farm? Then starting a farm or horticultural business can seem very difficult. Nevertheless, there are opportunities to work in agriculture and horticulture. And even to become a farmer or horticulturist. Other starters have already preceded you! In this toolkit you can read about starting in agriculture and horticulture and what it involves. You and your family: what does farming change, how to become a farmer, how do you get information and a network, do you want to farm alone or together with others, to be your own boss or working for another farmer, etc.

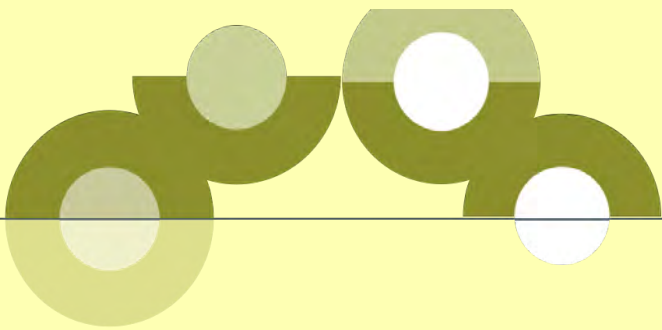
**Website access:**

# IK WORD BOER

*Starten als boer of tuinder, wat komt erbij kijken?*







## COLOFON

## INHOUDSOPGAVE

<i>Droom jij ervan boer of tuinder te worden, maar ben je niet opgegroeid op een boerderij? Heeft jouw familie ook geen agrarisch bedrijf? Dan kan starten met een boerderij of tuinbouwbedrijf heel moeilijk lijken. Toch zijn er mogelijkheden om in de land- en tuinbouw te gaan werken. En zelfs om boer of tuinder te worden. Andere starters gingen je al voor!</i>	Inleiding	3
	Stappenplan Ik word boer	4
	Waarom boer of tuinder worden?	6
	Wat past bij jou?	8
	Markt en afzet: welke producten of diensten lever je?	10
	Welke boerderij of tuinderij?	12
	Wat voor boer wil jij worden?	14
	Kennis en ervaring, hoe kom je eraan?	16
	Wat wordt jouw businessplan?	18
	Wat wordt jouw volgende stap?	20
	Een netwerk: hoe kom je eraan?	22

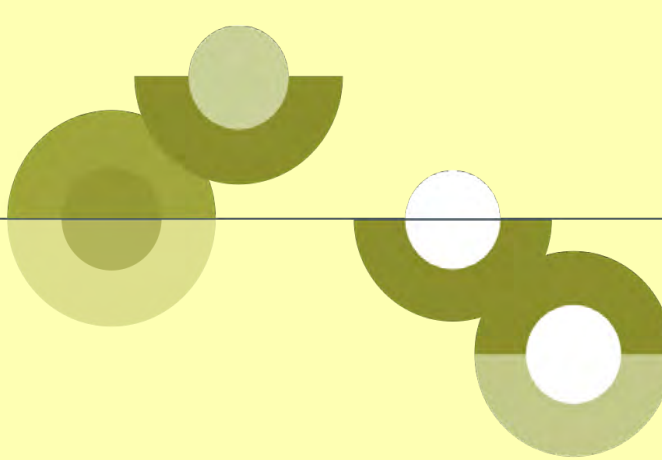
In deze brochure lees je over starten in de land- en tuinbouw en wat er allemaal bij komt kijken. Ook lees je over de ervaringen van mensen die werken in de landbouw of gestart zijn met een eigen agrarisch bedrijf. Zodat jij een besluit kan nemen of boer of tuinder worden echt iets is dat bij jou past.

Laat je inspireren door de agrarisch ondernemers in deze brochure die hun ervaringen met je willen delen!

Disclaimer |

Deze brochure is niet uitputtend en gebaseerd op praktijkervaringen van ervaringsdeskundigen. Stichting Wageningen Research en Land & Co zijn niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

Het Newbie project wordt gefinancierd door EU onderzoeks- en innovatieprogramma Horizon 2020 (nr. 772835).



## INLEIDING



Voedsel produceren, een mooi landschap realiseren. Zorg bieden of recreatiemogelijkheden. Een gezellige boerderijwinkel runnen of trots je melk leveren aan de fabriek. Boeren en tuinders zorgen voor ons eten en onze omgeving.

Er zijn veel verschillende soorten agrarische bedrijven. Van kleine tuinderijen van twee ‘voetbalvelden’ met een boerderijwinkel tot grote akkerbouwbedrijven met 150 hectare aardappelen, suikerbieten en granen. Van een melkveehouderijbedrijf dat aan de fabriek levert tot multifunctionele bedrijven met betrokken klantgroepen, zorg, recreatie of natuurbeheer. Met een duurzame aanpak, zoals kringlooplandbouw, natuurinclusief of biologisch. Eén kenmerk hebben ze gemeen: het zijn bedrijven, en geen hobby’s. Een bedrijf levert een inkomen op, een hobby kost geld.

Wil jij ook graag boer of tuinder worden? Werk je het liefst buiten? Ben je graag praktisch bezig, met je handen, met planten en dieren, met mensen, met machines?

Dan is boer of tuinder worden misschien wel iets voor jou!

Boeren en tuinders werken met veel plezier. Het geeft veel voldoening om je eigen sla te telen of cliënten op de zorgboerderij te begeleiden. Tegelijkertijd willen we hier ook geen halleluja-verhalen vertellen. Het is hard werken. Landbouw is voor jou misschien een nieuwe sector met eigen regels en ook veel administratie. En het geeft je ook een onzeker bestaan. Je werkt in en met de natuur. Dat betekent dat je oogst kan mislukken, je dieren ziek kunnen worden of je last kan krijgen van je rug. Kan jij tegen die onzekerheid?

In deze brochure lees je over starten als boer of tuinder en wat er allemaal bij komt kijken. Werken in de landbouw is een **vak**. En veel boeren en tuinders zijn ook **ondernemer**. Past dat ook bij jou? En past jouw plan bij de plek **die je op het oog hebt?** Doe de tests **in deze brochure** en oriënteer je verder. Zo kan jij een besluit nemen of boer of tuinder worden bij jou past.



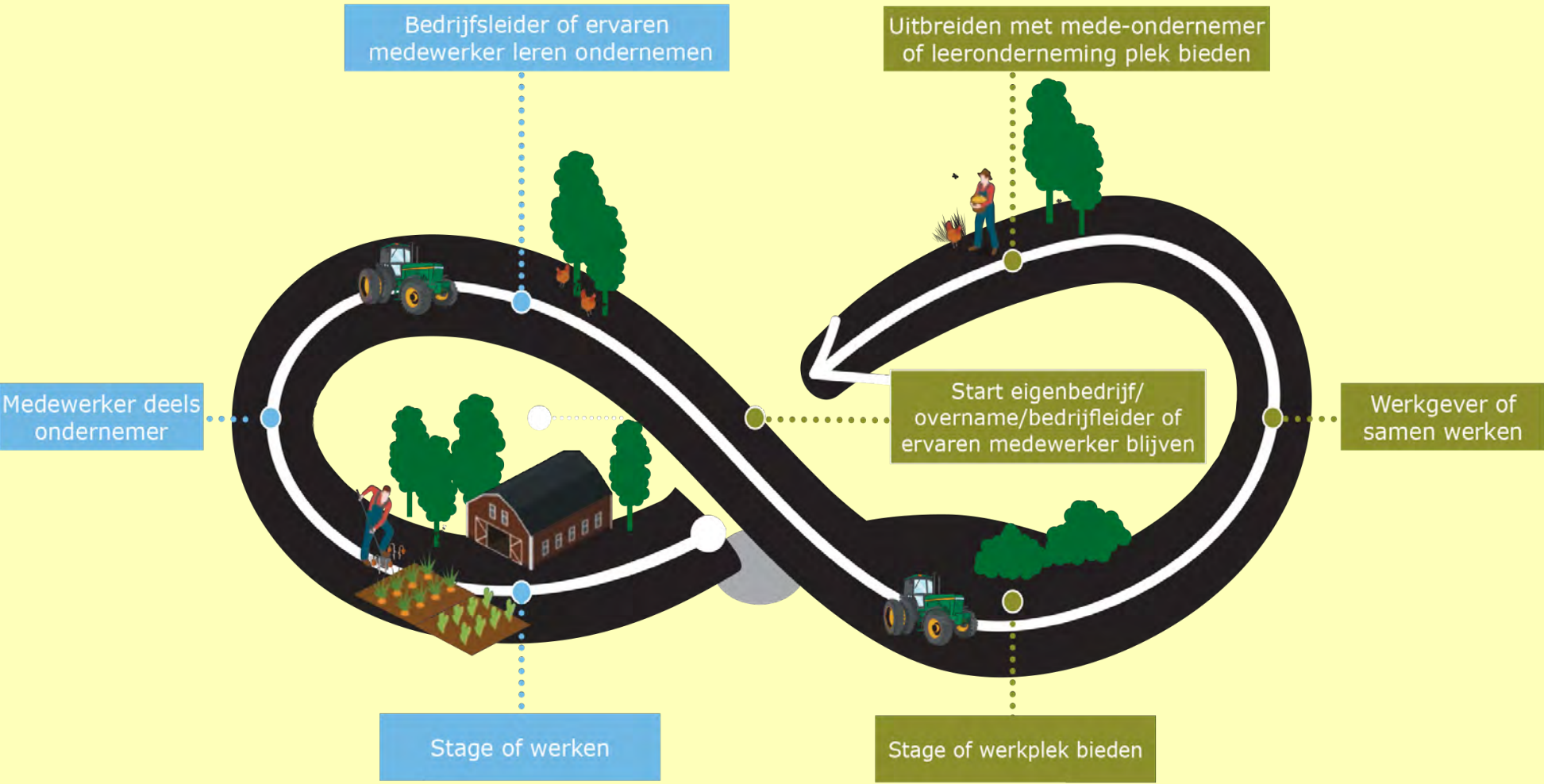
# STAPPENPLAN IK WORD BOER

Droom jij ervan boer of tuinder te worden? Realiseer je dan: dat is een **vak**. Daar moet je dus voor leren, bijvoorbeeld door een opleiding te volgen, stage te lopen of werkervaring op te doen. Daarnaast zijn de meeste boeren en tuinders ook **ondernemer**. Ze starten met een eigen bedrijf of nemen een bestaande boerderij of tuinderij over. Natuurlijk is dat niet verplicht, je kan ook in de landbouw werken zonder ondernemer te zijn. Dan ben je medewerker of bedrijfsleider op een boerderij of tuinbouwbedrijf.

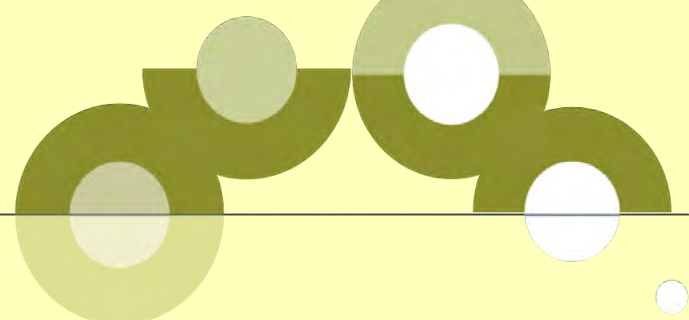
Je kan je leven als boer of tuinder zien als een levensweg. Je gaat leren, je loopt stage en je doet ervaring op, bijvoorbeeld in je eerste baan. Dan kan je doorgroeien naar ervaren medewerker of bedrijfsleider. En vervolgens kan je kiezen om zelf te starten met je eigen bedrijf, of om een bestaand bedrijf over te nemen. Dan ben je boer of tuinder. En neem je misschien eens een stagiair om te begeleiden. Of huur je een medewerker of zelfstandige in.

Zo biedt jij weer werk- en ervaringsplekken aan nieuwe mensen die boer of tuinder willen worden. Ook kan je anderen met jou mee laten ondernemen. En tot slot misschien je bedrijf overdragen. Zie ook de illustratie hiernaast.

Natuurlijk is dit een soort 'ideaal' pad. Het echte leven loopt nooit precies zo. Dat is niet erg. Je kan bijvoorbeeld vrijwilliger worden op een tuinbouwbedrijf omdat dat je droom is, en er dan achter komen dat het niks voor jou is. Dat is prima, die ervaring neem je weer mee bij je volgende keuze. De weg is vooral bedoeld als overzicht voor jou. Hoe kan jij bewust in je werkzame leven leren, ervaring opdoen en zelf boer of tuinder worden?







## WAAROM BOER OF TUINDER WORDEN?

Waarom wil je boer of tuinder worden?

Wat is jouw motivatie? Wil je graag buiten werken, praktisch en met je handen? Hou je van alleen werken? Wil je een bijdrage leveren aan gezonde voeding? Of aan een beter milieu? Of ben je gewoonweg uitgekeken op je huidige kantoorbaan? Heb je genoeg van je regelmatige leven en zoek je avontuur? Geldt dit alleen voor jou of ook voor je partner en je gezin?

Boer of tuinder worden is traditioneel een beroep dat wordt doorgegeven van ouder op kind. Tegenwoordig zijn er ook nieuwe starters en intreders, mensen die van buiten de landbouw of de familie komen en toch starten of een bestaand bedrijf overnemen. Want lang niet alle boeren of tuinders hebben een opvolger.

Wordt je boer of tuinder? Dan zullen in je persoonlijke leven en dat van je partner of gezin zaken veranderen.

### ***Wonen en werken op dezelfde plek.***

In de land- en tuinbouw is je bedrijf vaak direct verbonden met de rest van je leven. Je woont en werkt op dezelfde plek: op je boerderij. Om dieren of planten te verzorgen, is het namelijk wel zo handig als je dichtbij en beschikbaar bent.

### ***Veel uren en hoge beschikbaarheid.***

In de landbouw maak je vaak veel uren, meestal in piektijden (zaaien, oogsten). Ook moet je vaak beschikbaar zijn, bijvoorbeeld om dagelijks twee keer te melken. Natuurlijk varieert het van bedrijf tot bedrijf, afhankelijk van je precieze teelten, soorten dieren of andere activiteiten. Maar het blijft hard en veel werk.

### ***Ondernemen met onzekere beloning.***

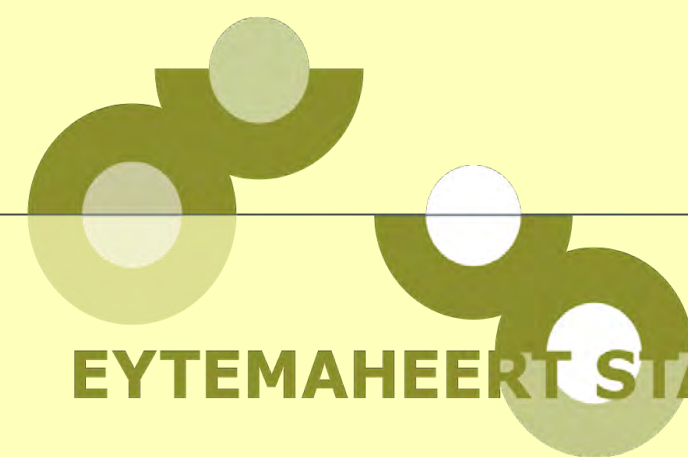
Bijna alle boeren en tuinders zijn zelfstandige ondernemers, en hebben daarmee een wisselend inkomen. Is de oogst goed en verkoop je voor een goede prijs, dan kan je inkomen goed zijn. Krijg

je tegenslag, een mislukte oogst of slechte prijzen, dan is je inkomen veel lager. Ook werk je vaak en veel alleen. Of moet je juist grotere groepen aansturen, bijvoorbeeld je seizoenskrachten die voor je oogsten.

### ***Platteland en nieuwe mensen.***

De meeste landbouwbedrijven liggen op het platteland, daar is tenslotte de meeste grond beschikbaar. Dat is vaak meer achteraf, misschien verder weg van jouw vrienden en familie. En vereist meer dagelijkse reizen, bijvoorbeeld om je kinderen met de auto naar school te brengen. En je moet nieuwe mensen in je buurt te leren kennen.

### ***Wordt jij blij van wonen en werken op het platteland? Wil je partner of gezin het ook?***



## EYTEMAHEERT START MET NATUURINCLUSIEVE KRINGLOOPLANDBOUW



Jessica en Maurits Tepper wonnen met hun natuurinclusieve kringloopboerderij in 2020 de NEWBIE prijs voor de nieuwe intreder met het beste businessmodel. De Drentse veehouders startten vanuit andere ondernemingen en bouwden hun bedrijf gestaag op. “In de zomer van 2015 zijn we begonnen met een paar kalfjes en een webwinkel. Nu melken we 70 Blaarkopkoeien en hebben we in het afgelopen seizoen 35 duizend kilo kaas geproduceerd.” Voor die koeien en het vele jongvee gebruiken ze 60 hectare grasland, 60 hectare schraal grasland met beperkingen en 60 hectare natuurgrond, op de boerderij in Leutingwolde met gepachte stalruimte en gronden. In ruil voor de natuurgrond doet Eytemaheert loonwerk voor natuurorganisaties zoals Staatsbosbeheer. “Het maaisel gebruiken we voor strooisel en voor Bokashi-compost.” Want Jessica en Maurits hanteren een duidelijk natuurgericht businessmodel en voeren alleen gras, geen krachtvoer. “Het moet kunnen om op deze manier hoogwaardig melk en vlees

te produceren zonder externe inputs.” Jessica runt de webwinkel. Iedere maand worden twee koeien geslacht. “Die raken we makkelijk kwijt. Vooral aan mensen uit de omgeving. Onze productie én onze afzet is zo lokaal. We hebben ook gekozen voor vleespakketten zodat je mensen aanmoedigt alle delen van de koe in de goede verhoudingen te kopen.” Die keuzes werken prima. “Als mensen zeggen dat iets niet kan, dan denken wij ‘hoezo kan dat niet?’ Wij varen op eigen kennis, opgebouwde ervaring en op vertrouwen.” Om ook anderen te overtuigen, werken ze intensief samen met onderzoekers die allerlei aspecten monitoren. “Om te laten zien dat het kan, willen we wetenschappelijke onderbouwing van wat we doen.” De onderzoeksvraag is steeds: hoe kan een boer het meest optimaal produceren binnen de grenzen van de natuur? Jessica, Maurits en hun team werken met veel plezier op de Eytemaheert. “Het was echt niet altijd makkelijk. Maar wij denken dat iedereen dit in principe zou moeten kunnen doen.”

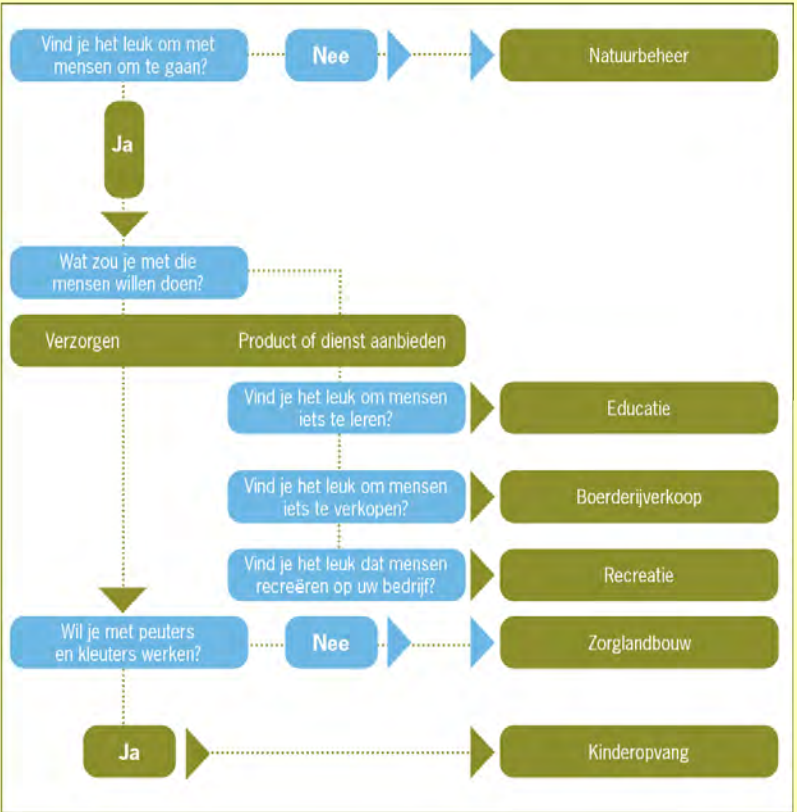
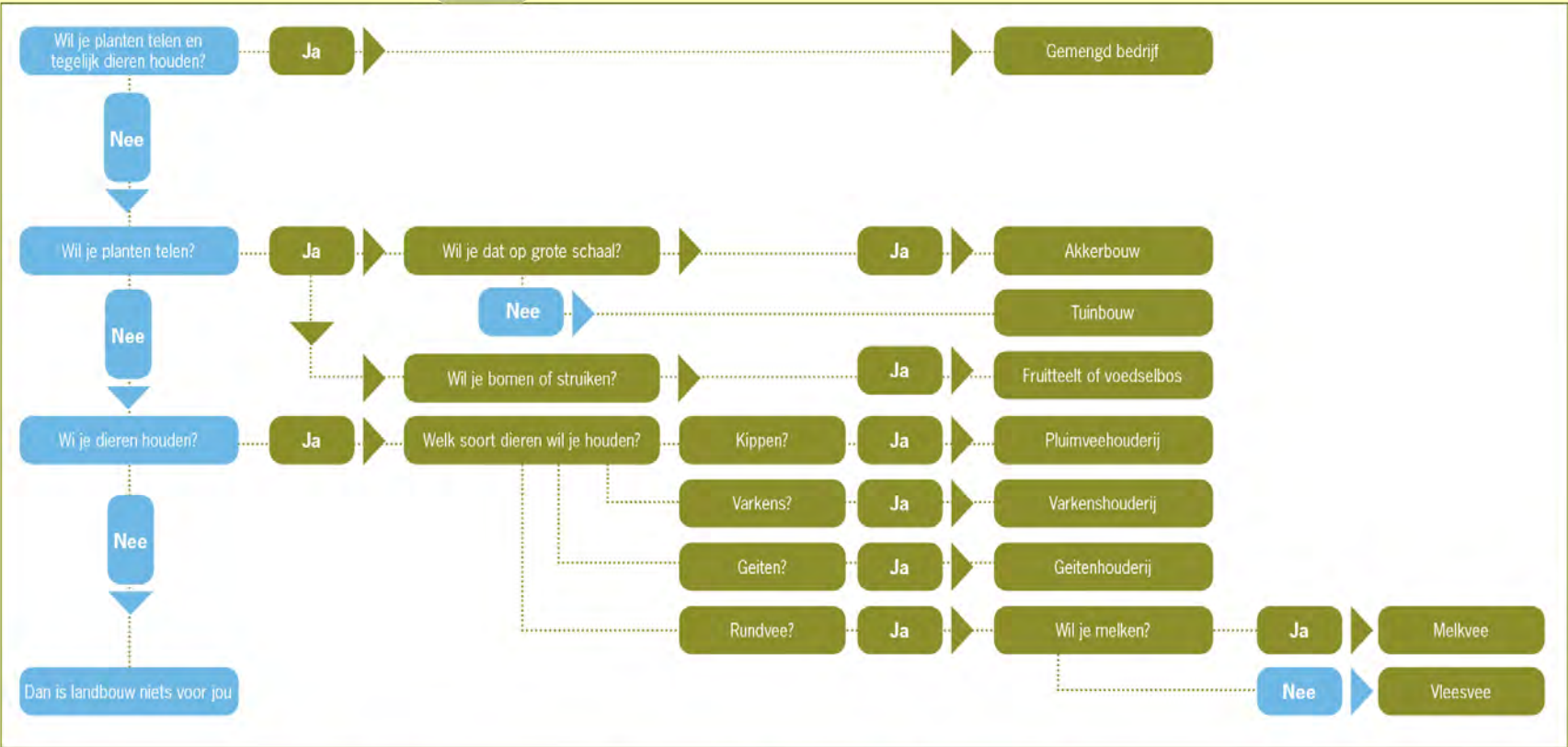


WAT PAST BIJ JOU?

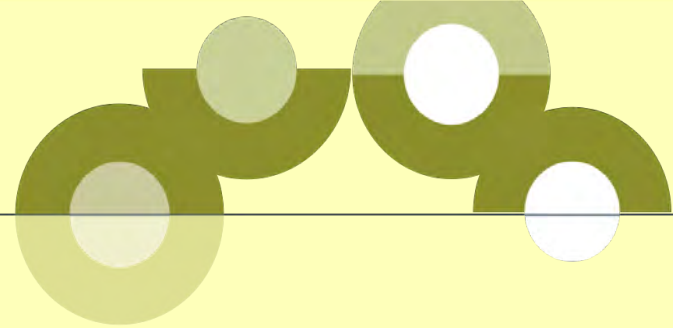
Ben jij geschikt om te werken in de landbouw? Ben jij misschien een nieuwe agrarische ondernemer? Jouw kwaliteiten en gedragskenmerken zijn daarbij belangrijk. Gedragskenmerken bepalen vaak of je iets wel of niet leuk vindt om te doen en of bepaalde taken bij je passen. Om inzicht te krijgen in jouw gedragskenmerken, zet je in onderstaand schema een kruisje in het vak dat je van toepassing vindt op jezelf.

	Zwak aanwezig	Normaal aanwezig	Sterk aanwezig
<b>Belangstellend</b> , ik heb aantoonbaar belangstelling voor veel verschillende zaken			
<b>Energiek</b> , in de praktijk blijk ik tijdens langere periodes hard te kunnen werken en een groot uithoudingsvermogen te hebben			
<b>Samenwerkend</b> , ik kan goed samenwerken omdat ik tijdig overleg en het teambelang voorop kan stellen			
<b>Initiatiefrijk</b> , ik signaleer makkelijk kansen en zet zelf stappen			
<b>Besluitvaardig</b> , ik kan zorgvuldig oordelen en besluiten nemen en handel er ook naar			
<b>Vastberaden</b> , ik ben in staat door te werken tot het doel is bereikt			
<b>Werklustig/Actief</b> , ik ben graag actief en werk is een belangrijk deel van mijn persoonlijk welzijn			
<b>Stressbestendig</b> , bij veel werk tegelijk of tegenslag blijf ik helder en rustig en effectief handelen			
<b>Geldingsdrag</b> , ik laat mijn omgeving merken dat ik er ben en invloed uitoefen			
<b>Aanpassingsvermogen</b> , ik pas me makkelijk aan aan een nieuwe situatie			
<b>Gedisciplineerd</b> , ik hou me aan wat ik me heb voorgenomen			
<b>Prestatiegericht</b> , ik stel hoge eisen aan mezelf			

Een succesvolle agrarische ondernemer beschikt over bovenstaande kwaliteiten en gedragskenmerken. Of de ondernemer weet welke eigenschappen minder sterk zijn en wil ze ontwikkelen. Of kan ze compenseren door samen te werken. Ook kan het zijn dat kwaliteiten en gedragskenmerken minder van toepassing zijn op jouw plan of dat je je plan erop kan aanpassen. Geef voor jezelf aan wat belangrijk is in jouw plan, waar je hulp bij kan vragen of wat niet van toepassing is.







## MARKT EN AFZET: WELKE PRODUCTEN OF DIENSTEN LEVER JE?

Welke producten of diensten ga jij leveren?

De meest succesvolle nieuwe boeren en tuinders starten bij hun markt. Zij hebben een uniek product of een sterk verbonden klantengroep. Of een bijzondere dienst die precies bij hen of de plek van de boerderij past. Vaak is ook een mix van producten en diensten succesvol. Dat spreidt de risico's.

Natuurlijk leveren land- en tuinbouw-bedrijven voedselproducten. Vaak verbonden met de grondsoort. Bijvoorbeeld in een Veenweidegebied is het goed te doen om gras te produceren, maar zijn groenteteelt of boomteelt vaak veel moeilijker vanwege de hoge grondwaterstand. Je kan in de landbouw dus niet helemaal op nul beginnen en met een marktonderzoek ontdekken 'wat jouw klanten willen'. Je kan wel – passend bij jou en je partner en passend bij je plek – een unieke mix van producten en diensten aanbieden. Let wel op. De land- en tuinbouw kent een paar bijzondere randvoorwaarden:

***Volwaardige agrarische bedrijven mogen bouwen en diensten aanbieden.***

De wet- en regelgeving rondom landbouw maakt een verschil tussen hobby en bedrijf, tussen kleinschalig/privé en tussen bedrijfsmatig/inkomensgericht. Dat zie je aan de woorden 'agrarisch bedrijf' en 'agrarische bedrijfsvoering'. Elke wet hanteert andere grenzen wat een agrarisch bedrijf is. Je bedrijf moet groot genoeg zijn om te mogen bouwen in het buitengebied. En vaak ook om diensten verbonden met de landbouw aan te bieden – zoals zorg, een boerderijwinkel, recreatie of natuurbeheer - omdat dat gekoppeld is aan het zijn van een 'agrarisch bedrijf'. Lees meer in de brochure 'Wat mag ik?'

***Productierechten nodig.***

Voor bepaalde soorten van landbouw heb je productierechten nodig. Bijvoorbeeld voor het houden van varkens (varkensrechten), kippen (pluimveerechten) of voor melkvee (fosfaatrechten). Je kan die rechten kopen of leasen, zie [www.rvo.nl](http://www.rvo.nl)

***Vergunningen nodig.***

Voor bepaalde activiteiten heb je een vergunning nodig, bijvoorbeeld voor stallen, voor (ver)bouw, voor het scheuren van grasland, kappen van bomen of het graven van sloten en poelen. Check bij je gemeente.

***Hectaresten krijgen.***

Extra verdiensten krijg je via de hectaresten voor boeren en tuinders van de EU. Dat is een premie per hectare voor het produceren van voedsel. Je krijgt extra premie als je jong bent (onder de 41 jaar) of natuurvriendelijk werkt (vergroenen). Zie [www.rvo.nl](http://www.rvo.nl)

***Kunnen jij en je partner een unieke mix van producten en diensten vinden?***

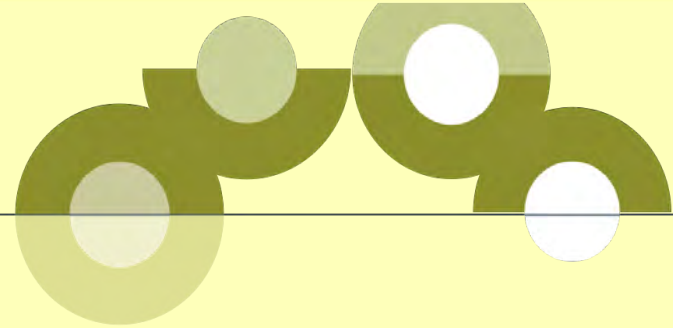


## KAMELENMELKERIJ SMITS VERKOOPT KAMELENMELK

Frank Smits is student aan de HAS in Den Bosch wanneer hij een onderzoek leest over kamelenmelk - van de éénbultige kameel, ook wel dromedaris genoemd. "Ik raakte geïnteresseerd in de voedzame werking van deze melk en mijn eindschrijving te schrijven over het houden en melken van kamelen (eigenlijk dus dromedarissen) in Nederland." Tijdens het schrijven concludeert Frank dat kamelenmelk heel gezond is en nog niet geproduceerd wordt in Europa. "De eiwitten in kamelenmelk zijn anders van samenstelling dan die in koemelk, waardoor deze melk geschikt is voor mensen met koemelkeiwitallergie. De melk schijnt ook goed te zijn voor mensen met suikerziekte en maag-darm klachten en vol te zitten met vitamine C en lijkt qua samenstelling het meest op menselijke moedermelk." In landen waar de kamelen gehouden en gemolken worden, geeft de gemeenschap aan dat kamelenmelk een positief effect heeft op zieke mensen. Terwijl zijn scriptie vordert, ziet Frank mogelijkheden voor het houden van

kamelen in Nederland. Zijn ouders hebben geen agrarisch bedrijf en daarom moet hij creatief zijn. Vlakbij zijn studentenflat in Den Bosch ligt een ongebruikt stuk grond dat op termijn bestemd is voor huizenbouw en daar begint Frank met drie drachtige kamelen. Inmiddels houdt Frank 100 dieren op zijn boerderij Kamelenmelkerij Smits in Berlicum. De dieren worden gemolken met een melkmachine die Frank speciaal heeft ontworpen. "De voornaamste doelgroep voor onze kamelenmelk zijn Marokkanen, Somaliërs en Kenianen die in Nederland wonen en mensen met uiteenlopende gezondheidsklachten die merken dat kamelenmelk positieve effecten heeft. Tussen 8 en 9 uur 's ochtends kunnen zij verse melk ophalen bij de boerderij". Daarnaast worden flesjes melk geëxporteerd naar vele landen in Europa voor dezelfde doelgroepen als in Nederland. Veel melk en kamelenmelkproducten worden via de webshop verkocht. Naast de kamelenmelkerij hebben Frank en zijn vriendin Dorieke Goodijk inmiddels ook veel rondleidingen met groepssafari's, excursies, kinderfeestjes, schoolprogramma's en arrangementen. Plus een succesvolle vergaderruimte en groepsaccommodatie.





## WELKE BOERDERIJ OF TUINDERIJ?

Waar wil je boer of tuinder worden? Zoek je naar een grondsoort waar je goed groenten kan telen, of heb je liever grasland voor je dieren? Dichtbij of juist ver van een stad? Te koop, of juist pacht? Wat wil jij en wat wil je partner of je gezin?

De makkelijkste manier om aan een land- of tuinbouwbedrijf te komen, is nog steeds als er iemand boer of tuinder is in je familie. Of als je met een boer of tuinder een relatie hebt. Dan kan je opvolgen, of mee ondernemen.

Zoek jij een plek om te werken? Of een locatie voor jouw eigen bedrijf? Hou dan rekening met de volgende randvoorwaarden.

### ***Jouw voorkeur qua bedrijfstype.***

Wil je liever planten telen of dieren houden? Welke omvang denk je aan, klein of groot? Wil je activiteiten naast de teelt ontwikkelen, zoals verkoop via een boerderijwinkel of abonnementen, een

zorgboerderij of recreatie? Wil je een gangbaar of biologisch gecertificeerd bedrijf?

### ***Beschikbaarheid van grond en prijs.***

Op welke grondsoort past jouw bedrijfsplan het beste? Waar is zulke grond beschikbaar om te kopen of te pachten? En tegen welke prijs? Wil je gronden kunnen pachten, heb je dan 'buren' zoals natuurorganisaties of landgoederen die dat aanbieden?

### ***Beschikbaarheid van markt en afzet.***

Hoe wil je je producten of diensten gaan verkopen? Is die markt in de buurt beschikbaar? Zit je dicht genoeg bij de stad dat mensen op de fiets naar je boerderijwinkel komen? Komt de melkfabriek in jouw 'uithoek' van het land wel biologische melk ophalen?

### ***Omgeving past bij jou en je bedrijfsplan.***

Wil je in die regio gaan wonen en werken? Zijn er loonwerkers of medewerkers te

vinden die je in kan huren? Heb je buren met een beetje vergelijkbare plannen als jij? Kan je er een netwerk opbouwen? Natuurlijk kan je ook op een bestaand bedrijf een boer of tuinder opvolgen als het niet je familie is. De Nederlandse fiscale wetgeving is zeer gericht op bedrijfscontinuïteit, of degene die je opvolgt nou familie is of niet. Ook via online platforms zoals Boer zoekt Boer en Landgilde kan je bedrijven vinden die worden aangeboden of adverteren met jouw wens.

### ***Kan jij bepalen op welk soort bedrijf en waar je wilt werken? Wil je partner of gezin die plek ook?***

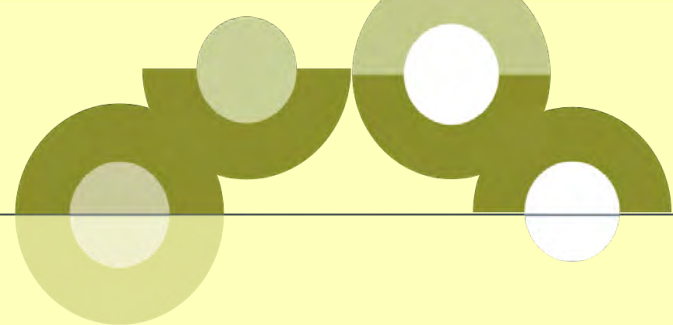


## PARTTIME BOEREN OP HOEVE KAZAN

Hoe komen de dochter van een schoenmaker en de jongste zoon van een melkveehouder, waarvan de broer thuis het melkveebedrijf heeft overgenomen, aan hun eigen vleesveehouderijbedrijf? Saskia en John Joha bouwden Hoeve Kazan rustig op naast hun banen, en blijven buiten de deur werken, maar steeds minder uren. John: "Ik zal er altijd naast blijven werken. Gewoon omdat ik het leuk vind." Hoeve Kazan is gebaseerd op het oorspronkelijke businessplan dat Saskia op haar landbouwopleiding maakte. Zonder boerderij thuis, ontwikkelde ze een plan voor een thuisverkopende vleesveehouderij. Na haar opleiding ging Saskia aan de slag als melkmonsternemer, werkte ze op de boerderij van John's ouders en bij RVO. John werd planner in de bouw. Zowel John als Saskia bleven de wens houden om een eigen boerderij te beginnen. "Toen we hoorden dat deze boerderij te koop stond, zijn we samen naar de makelaar gegaan. We hebben er zeven maanden over gedaan om de verkoop rond te krijgen."

Financiering vinden bleek een hele opgave, ondanks het gedegen businessplan van Saskia. De omliggende grond is gekocht door de ouders van John en gepacht. Daarnaast is in 2015 op enkele kilometers van de boerderij 21 hectare grond aangekocht. En op dit moment investeren ze met crowdfunders in een nieuwe stal. Want ze begonnen met vier koeien en vijf schapen, maar Hoeve Kazan is flink gegroeid. In het begin werden ze gezien als hobbyboeren, nu meer dan de helft van hun inkomen van de boerderij komt, zijn ze 'gewone' boeren met een baan ernaast. De basis van hun bedrijf is de verkoop van rundvlees uit hun eigen Limousin-kudde. Ze verkopen ook hun eigen lamsvlees en varkensvlees en kip van andere bedrijven. Saskia begon te verkopen vanuit een standje met een vriezer, maar nu is de boerderijwinkel elke vrijdagmiddag en zaterdag open. Het aantal klanten voor hun grasgevoerde, antibioticavrije kwaliteitsvlees neemt nog steeds toe. John: "Er staan af en toe rijen voor de winkel."





## WAT VOOR BOER WIL JIJ WORDEN?

Welk soort boer of tuinder wil jij worden? Wat past bij jouw tijdsinzet? En bij je wensen op het gebied van inkomen? Wil je graag samenwerken met anderen of run je je bedrijf liever alleen?

**Parttime of fulltime?** Parttime boeren kan, als je zorgvuldig je sector kiest. Of samenwerkingspartners vindt. Want boeren is qua inzet vergelijkbaar met brandweervrijwilliger: je moet je baan uit je handen kunnen laten vallen, als je vleeskoe onverhoopt een keizersnede nodig heeft of je je sla toch moet beregenen.

**Loondienst.** Als je buiten wilt werken, kan loondienst bij een agrarisch bedrijf, loonbedrijf of de agrarische bedrijfsverzorging (een soort vervangingsdienst voor boeren) een goede optie voor jou zijn. Je bent niet zelf verantwoordelijk voor de bedrijfsinkomsten, krijgt een loon en er wordt pensioenpremie voor je betaald. Natuurlijk kan je doorgroeien, bijvoorbeeld

tot bedrijfsleider. Je bouwt geen vermogen op in een landbouwbedrijf.

**Ondernemen.** Wil je zelf bepalen wat je doet? Dan is ondernemen meer wat voor jou. Je kan jezelf verhuren als ZZP' er in de landbouw of zelf je eigen agrarische bedrijf runnen met grond en gebouwen. Jij bent verantwoordelijk voor de bedrijfsvoering en de -inkomsten. Als agrarisch ondernemer heb je vaak ook flink wat vermogen nodig om te starten of door te groeien. Dit kan je lenen bij een bank of andere investeerders of zoek financieringspartners. Meer hierover in de brochure [Financiering voor duurzame landbouwbedrijven](#). Ook heb je grond nodig. Dit kan je kopen, erfpachten of pachten. Meer hierover in de brochure [Toegang tot land voor duurzame landbouwbedrijven](#). Je bouwt vermogen op in je landbouwbedrijf, maar vaak weinig pensioen. Regel je pensioen en je arbeidsongeschiktheid dus als zelfstandige, met een verzekering of een Broodfonds. Let op: als pachter bouw

je juist geen vermogen op, dus dan is je pensioen regelen extra belangrijk!

**Alleen of samen?** Zelf het werk doen, past het beste bij extensieve bedrijven met bijvoorbeeld akkerbouwgewassen of vleesvee. Al heb je dan in piektijden, zoals bij de oogst, vaak hulp nodig. Werk je liever samen? Dat kan met medewerkers of door samen een bedrijf te runnen met mede-ondernemers. Hoe? Meer informatie ook in de brochure [Rechtsvormen in de multifunctionele landbouw](#).

**Administratie: uitbesteden of niet?** Speciaal puntje van aandacht: landbouwbedrijven vereisen veel administratie en regelwerk, bijvoorbeeld voor (seizoens)medewerkers, productie-rechten, jaarverslagen, mestboekhouding, verplichte registratie van gewassen en dieren (gecombineerde opgave). Doe je dat zelf of besteed je dat uit aan een boekhouder of agrarisch accountant?

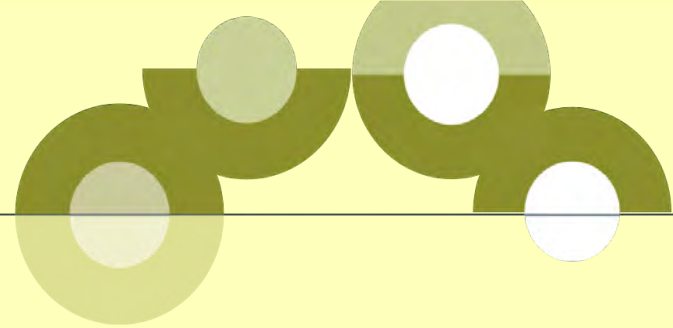


## ERF BV: LOONDIENTST EN VERNIEUWEN

Roy Michielsen is stafmedewerker en controller bij ERF BV. Als één van de grootste bedrijven van Nederland pacht ERF de reservegronden in Flevoland, die vaak eigendom zijn van overheden, maar nog niet nodig zijn voor nieuwe huizen of wegen. "Onze gronden – in totaal ruim 1500 hectare – liggen verspreid door de hele polder, ruim 70 blokken en soms ver uit elkaar. Dat vereist dus flink wat planning en organisatie." Roy is daarbij de rechterhand van directeur Jaco Burgers en werkt nauw samen met de bedrijfsleiders en het hele team van ERF: zo'n veertien enthousiaste mensen plus zzp'ers en uitzendkrachten. "We telen zo'n 18 verschillende akkerbouwgewassen en vollegrondsgroenten." Het werk van Roy is het aansturen van de administratie en verbinding maken met het bedrijf. "Zo zet ik systemen op om de teelt en oogst bij te houden door de medewerkers tot en met de managementrapportages. En werk ik ook aan nieuwe businessonderdelen zoals stroteelt of agroforestry."

De omvang van ERF geeft ruimte voor zulke innovaties. "Het is leuk om vernieuwingen te verkennen. Ik verzorg dan de verbinding met de onderzoekers van de Wageningen Universiteit." De combinatie van praktijkkennis en inhoudelijke uitdagingen passen prima bij Roy's opleidingen. "Ik heb op het MBO en daarna op het HBO agrarische opleidingen gevolgd. Op het HBO in Dronten financieel economisch management. En vervolgens een master in Wageningen in bedrijfs- en consumentenwetenschappen." Roy groeide wel op op een boerderij en is nu – met zijn ouders – ook mede-eigenaar van dat landbouwbedrijf, dat hij langzaam overneemt. "Het was voor mij geen uitgemaakte zaak dat ik boer zou worden, en mijn ouders hebben me daarin vrijgelaten. Ik wil ook de combinatie houden: de inhoudelijke uitdaging met universitair geschoold werk en ernaast lekker in de praktijk bezig zijn."





## KENNIS EN ERVARING, HOE KOM JE ERAAN?

Kennis over schapen houden of broccoli telen. Of over het vinden en binden van klanten. Hoe kom je eraan? Ervaring met het aanvragen van een banklening of het lezen van een jaarverslag? Mensen aansturen om te oogsten? Welke kennis en ervaring heb je nodig om boer of tuinder te kunnen worden?

**Leer het vak.** Het melken van gezonde geiten of het telen van pompoenen op het juiste gewicht is een vak. Investeer in een opleiding, loop stage of ga werken op een land- of tuinbouwbedrijf om jouw specifieke, gewenste vak onder de knie te krijgen. Dit kan je meerdere seizoenen kosten.

### **Nuttig: managementvaardigheden.**

Personeel aansturen, oogstmachines en -medewerkers inplannen, kopers voor je producten vinden, op tijd je administratie laten doen: een boer of tuinder heeft managementvaardigheden nodig. Ook daar kan je een training voor volgen of

werkervaring in opdoen in een andere baan of onderneming.

### **Oefen je ondernemersvaardigheden.**

Wil je – op termijn – je eigen agrarische bedrijf runnen? Werk dan ook aan je ondernemersvaardigheden. Een goede ondernemer is een schaap met vijf poten, die over veel vaardigheden, kwaliteiten en talenten beschikt. Maar mensen verschillen nu eenmaal. De ene ondernemer heeft van nature verkooptalent en overtuigingskracht. Een andere ondernemer is creatief, maar staat liever niet in de belangstelling. Ken dus jouw kwaliteiten en weet welke zaken je niet liggen, zodat je daar hulp voor kunt inschakelen. Uiteindelijk ben jij als ondernemer eindverantwoordelijk voor wat je produceert of aan diensten levert.

Ondernemersvaardigheden kan je ook oefenen op kleine schaal. Pacht – naast je baan – eens een bescheiden stuk grond en oefen zelf met teelt en verkoop

van je eigen gewassen. Misschien wil de boer waar je werkt je wel helpen of machines aan je verhuren. Veel bestaande ondernemers vinden het leuk om starters op weg te helpen.

### **Hoe ga jij kennis en ervaring op doen?**

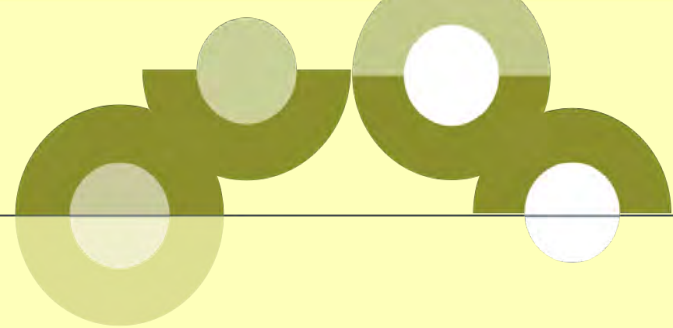


## SAMENWERKEN VOOR OVERNAME TUIN DE ES

Tuin de Es in Haaren wordt gerund door Daniëlla de Winter en Bart Pijnenburg, van oorsprong geen tuinders. Na hun studie in Wageningen vertrokken zij voor 10 jaar naar Afrika om te werken aan landbouwontwikkeling. Nog eens 10 jaar werkervaring in Nederland – zo was Bart zelfstandig adviseur in de multifunctionele landbouw – gaf Daniëlla en Bart het idee voor een eigen innovatieve multifunctionele boerderij. “Wij hadden al op verschillende plekken getekend en gerekend of we konden starten. Daarom wisten we goed wat we wilden.” Op een landbouwbeurs hoorden ze dat Tuin de Es door Ben Eskes en Anna Jooss ter overname werd aangeboden. “Dat paste bij ons. We hebben onder begeleiding de vragen voor overname besproken. Van onze gezamenlijke visie tot de gesprekken met klanten.” Daniëlla en Bart namen in 2012 het bedrijf over. “We hebben samengewerkt met Ben en Anna om hun werkwijze goed te leren kennen. Mede door onze gesprekken was onze aanpak

duidelijk en ging de overname relatief snel. Het was in een paar maanden beklonken.” Naast een eigen investering, financierden ook de klanten de overname mee. Bart en Daniëlla werken met een team om zich heen, omdat de tuinderij van 3 hectare naast de groenteteelt en de kasteelt ook zorg aanbiedt, de boerderijwinkel geheel is vernieuwd en wekelijks een kraam wordt gevuld op de markt. Ook levert Tuin de Es aan horeca en platforms zoals de Buurderij en Goei Eete. Daniëlla volgde bovendien nog een deeltijd MBO opleiding landbouw aan de Warmonderhof. “Op school doe je ook ervaring op. En je vult je netwerk aan en komt op nieuwe ideeën.” Zo gebruiken ze hun Tuinkamer – door de week voor de zorg – in het weekend voor culinaire activiteiten. “Dat verdient én vinden we zelf heel leuk,” vertelt Bart. “Mijn broer en zussen wonen in Spanje, en daar eten we aan een hele lange tafel met de hele familie. Samen genieten van goed eten, dat doen we nu ook op ons bedrijf.”





## WAT WORDT JOUW BUSINESSPLAN?

### BEDRIJFSMODEL

Wil je boer of tuinder worden, maak dan een goed businessplan. Een goed plan bestaat uit negen onderdelen – zie ook het business model canvas hiernaast. Alle onderdelen van je business model hangen met elkaar samen. Het belangrijkste onderdeel is jouw waarde-aanbod in combinatie met de klantengroepen aan wie je het aanbod wil verkopen.

Een voorbeeld: ik ben akkerbouwer en teel ook vollegrondsgroenten, tegelijkertijd zorg ik met een vogelakker goed voor de biodiversiteit en houd ik het landschap mooi. Klantgroepen voor de groenten zijn consumenten en groothandel. Een klantgroep voor de vogelakker is de Agrarische Natuur Vereniging, die me belooft met een beheersvergoeding. Een strategische partner is Natuurmonumenten, waar ik in de toekomst meer grond van hoop te pachten.

#### Kernwaarden & Doelen

waar sta ik? & waar ga ik voor?

##### Strategische partners

Wie zijn mijn partners?



##### Kernactiviteiten

Wat doe ik?



##### Mensen en middelen

Wie en wat heb ik nodig?



##### Waarde aanbod

Welke producten en diensten bied ik aan?



##### Klantenrelaties

Hoe houd ik contact met mijn klanten?



##### Afzetkanalen

Hoe bereik ik mijn klanten?



##### Klantengroepen

Wie zijn mijn klanten?



##### Kostenstructuur

Wat zijn mijn belangrijkste kosten?

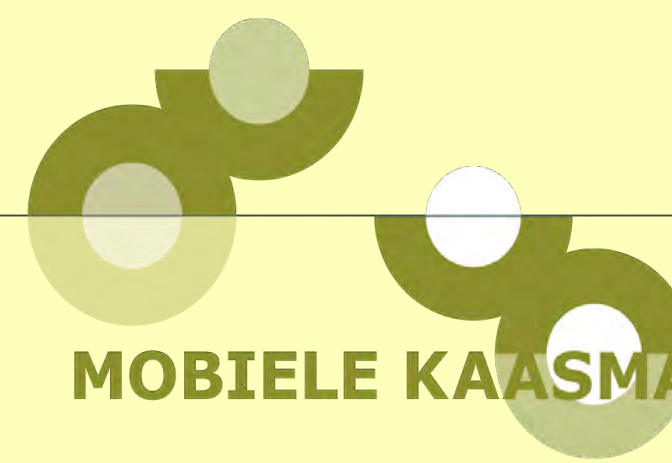


##### Inkomstenstromen

Waar haal ik mijn inkomsten uit?



*Bedrijfsmodel CANVAS natuurinclusieve landbouw ontwikkeld door Biodiversity in Business in opdracht van de provincie Noord-Brabant*



## MOBIELE KAASMAKERIJ DE KAASBAAS



Sylvester van Ledden groeide niet op een boerderij op. Zijn opa was wel boer en het liefst wil hij melkveehouder worden. Na gewerkt te hebben in de zorg en als rijinstructeur, bleef het kriebelen en besloot hij om een deeltijd MBO-opleiding landbouw te volgen aan de Warmonderhof. Dankzij zijn opleiding, stages en werkervaring op verschillende melkveebedrijven, kan Sylvester gericht zoeken naar een eigen plek. En het leerde hem zijn bedrijfsplan aan te passen. "Ik werkte samen met mijn vriendin Laura en een tweede, ondernemend echtpaar - die de zorgtak erbij wilden doen- aan een bedrijfsovername. Met alleen koeien melken en aan de fabriek leveren kom je er niet, daarmee is een bedrijfsovername of start niet te financieren want het levert niet genoeg op." Het bedrijfsplan van Sylvester en Laura samen met Cindy en Sander is daarom aangevuld met een plan voor verwerking van de melk. Die bedrijfsovername ging helaas niet door. Sylvester en Laura besloten om toch door

te pakken, en begonnen alvast met een mobiele kaasmakerij. Sander en Cindy boden aan om die te financieren. De gezamenlijke overnameplannen staan even op een laag pitje. "De KaasBaas Mobiele Kaasmakerij is nu onze dienst. Het is een kaasmakerij in een gesloten aanhangwagen waar we op het erf, met de melk van het bedrijf waar we op dat moment zijn, kaas kunnen maken. Die boer krijgt zijn eigen, verwerkte melk na zes weken weer terug als kaas." Sylvester paste zijn bedrijfsplan aan, voegt extra waarde toe en breidt tegelijkertijd zijn netwerk aan melkveehouders uit. "We blijven doorzoeken naar een geschikt melkveebedrijf om over te nemen. De aanhouder wint."





# WAT WORDT JOUW VOLGENDE STAP?

Wil je verder verkennen of jij ook boer of tuinder wilt worden? Dan is het nuttig om concrete stappen te gaan zetten. Om te bepalen welke concrete stappen bij jouw verkenning passen, kun je goed een 'backcasting' oefening voor jezelf doen. Backcasting is eigenlijk terugkijken vanuit jouw gewenste toekomstbeeld: om dat toekomstbeeld te bereiken, wat moet je daarvoor doen?

## Oefening backcasting

1.

Pak een groot vel papier en een paar gekleurde stiften of potloden
2.

Teken een grote cirkel op het papier: jouw bedrijf of werkplek **over 10 jaar**
3.

Schrijf op: alle elementen van jouw gewenste toekomstbeeld, aan de buitenrand van deze cirkel. Neem daar even rustig de tijd voor. Wat zie je voor je als je over je erf of land loopt? Wat doe je? Welke andere mensen werken mee? Welke dieren of planten zijn er? Hoe verkopen jullie je producten? Waar is het? Wat wil je nog meer kwijt? Het is niet erg als je niet op alle vragen antwoord weet, maak een zo compleet mogelijk beeld.
4.

Teken ín de grote cirkel een kleinere cirkel op het papier: jouw bedrijf of werkplek **over 5 jaar**
5.

Schrijf op: kijkend naar jouw gewenste toekomstbeeld over 10 jaar, wat is dan over 5 jaar nodig? Schrijf die dingen aan de buitenrand van je cirkel over 5 jaar. Bijvoorbeeld: over 10 jaar wil je zelf melkvee houden. Dan is het handig als je over 5 jaar werkervaring op een melkveebedrijf hebt. Neem even rustig de tijd om voor je hele gewenste toekomstbeeld terug te redeneren: wat is er dan **over 5 jaar** nodig?

6.

Teken ín de kleine cirkel een nog kleinere cirkel op het papier: jouw bedrijf of werkplek **over 1-3 jaar**
7.

Schrijf op: kijkend naar alle elementen van jouw gewenste toekomstbeeld over 5 jaar, wat is dan over 1 tot 3 jaar nodig? Schrijf die dingen aan de buitenrand van je cirkel over 1 tot 3 jaar. Als we even hetzelfde voorbeeld nemen: om over 5 jaar werkervaring op een melkveehouderijbedrijf te hebben, kan je de komende drie jaar stage lopen of een baan zoeken bij melkveehouders, uiteraard bij iemand die je ook wat wil leren. Neem even rustig de tijd om voor je hele gewenste toekomstbeeld terug te redeneren: wat is er dan over 1 tot 3 jaar nodig?

Deel je backcasting tekening met een vriend of familielid en laat ze jou bevragen en je tekening aanvullen. Waar heb je nog niet aan gedacht?

## Draai je papier om en trek een lange streep.

8.

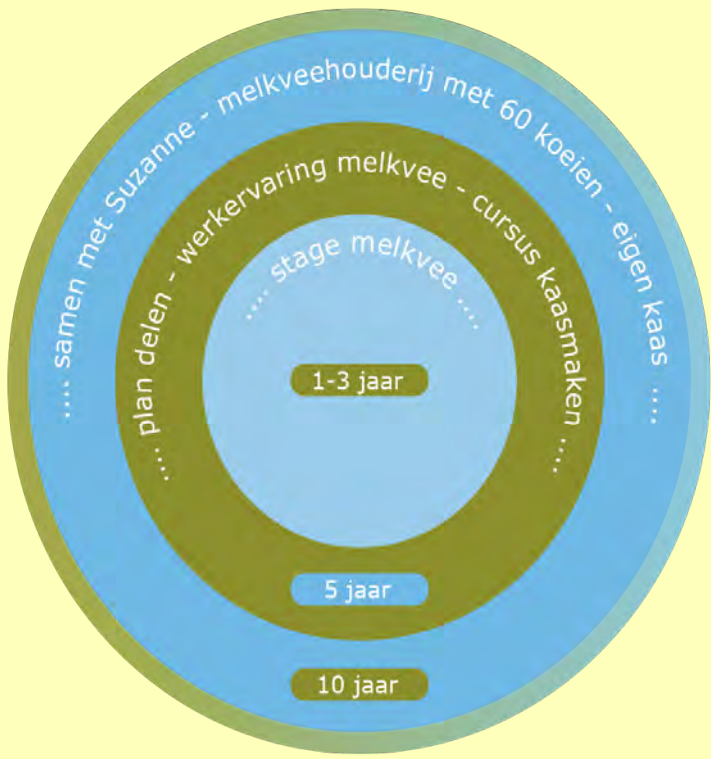
Kies één ding dat over 1 tot 3 jaar nodig is. Bijvoorbeeld stage lopen. Zet bovenaan je vel papier dit gewenste doel.
9.

Ga terug: 'om dit doel te bereiken, heb ik nodig'.... En omschrijf dit. Bijvoorbeeld: dat ik weet op welk soort bedrijf ik stage wil lopen.
10.

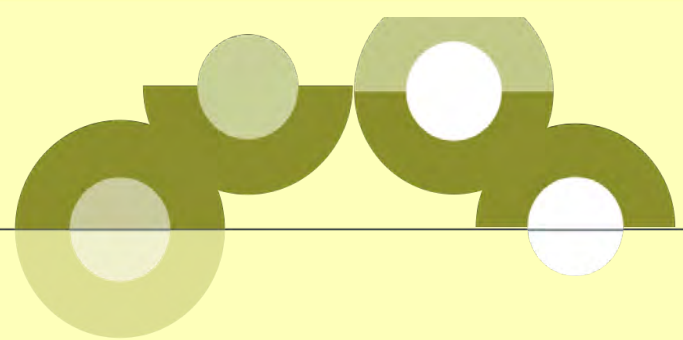
Herhaal deze vraag 'om dit doel te bereiken, heb ik nodig' net zo lang, tot er een concreet doel uitkomt voor komende week. Bijvoorbeeld: 'ik ga mijn oom opbellen, want die kent wel mensen die leraar zijn op een landbouwschool'

Ga die actie voor volgende week ook doen!

Let op: het is een verkenning. Het is dus niet erg als je gewenste toekomstbeeld over 10 jaar verandert. Je doet meer kennis en ervaring op, je krijgt een beter gevoel bij wat je wilt. Je gaat juist op verkenningstocht om je gewenste toekomstbeeld concreter in te vullen.







## EEN NETWERK, HOE KOM JE ERAAN?

Welke afnemer koopt jouw kolen? Hoe krijg je toegang tot grond? Waar kom je een boer of tuinder tegen waar je stage kan lopen?

Als je boer of tuinder wilt worden, en je bent niet opgegroeid op een boerderij, heb je vaak een heel nieuw netwerk nodig. Hoe kom je aan dat nieuwe netwerk?

### **Agrarische opleidingen.**

Agrarische scholen en de universiteit zijn speciaal bedoeld om je aan kennis en een netwerk te helpen. Ook als je er niet naar school gaat of bent geweest, bieden ze vaak een programma met uitwisselingsbijeenkomsten, lezingen van leraren of gastsprekers en borrels. Zoek online naar de dichtstbijzijnde school en ga eens langs. Zie ook de opleidingen op de pagina hiernaast.

### **Bijeenkomsten van (nieuwe) boeren.**

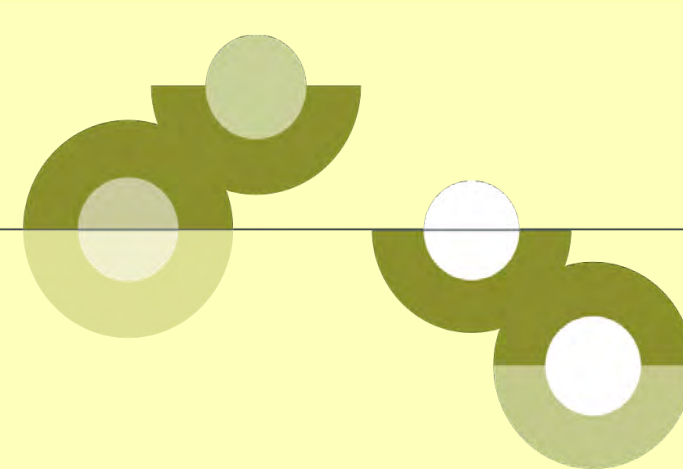
De jonge boeren van het NAJK, de agro-ecologische starters van Vereniging

Toekomstboeren, de startersdagen van Landgilde; meerdere organisaties bieden nuttige en gezellige bijeenkomsten om kennis te maken met je toekomstige collega's of kennis op te doen. Ook agrarische beurzen bieden je een laagdrempelige mogelijkheid om eens kennis te maken met de sector. Zie ook de organisaties op de pagina hiernaast.

### **Bedrijven en banken.**

Agrarische bedrijven die zaden of mest verkopen, of die producten inkopen; houden open dagen, studiebijeenkomsten en congressen. Ook kennisinstellingen en banken met agrarische klanten bieden informatie en een netwerk. Zoek eens online op een bedrijf dat jou interesseert en neem deel.

**En: vraag het gewoon! Je zult versteld staan hoeveel mensen jij kent die weer iemand kennen die een boer of tuinder kennen. Deel je droom en laat je actief doorverwijzen.**



### **Opleidingen**

- Agrarisch MBO (AOC) vind je verspreid over heel Nederland, zij bieden voltijds en deeltijd opleidingen.
- Agrarische HBO opleidingen vind je in Leeuwarden, Dronten, Velp, Wageningen, Delft en Den Bosch.
- Een agrarische universitaire opleiding kan je volgen bij Wageningen University & Research (WUR).

Zie ook [www.opleiding.com](http://www.opleiding.com). Ook bieden veel cursuscentra en soms individuele boerderijen trainingen aan.

### **Organisaties**

Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt, NAJK, [www.najk.nl](http://www.najk.nl) en Boer zoekt Boer Land- en Tuinbouw Organisatie, LTO, [www.lto.nl](http://www.lto.nl) Landgilde [www.landgilde.nl](http://www.landgilde.nl) voor Bioboer zoekt Bioboer Vereniging Toekomstboeren [www.toekomstboeren.nl](http://www.toekomstboeren.nl)

### **Meer informatie?**

[www.newbie-academy.eu](http://www.newbie-academy.eu), o.a. met filmpjes van starters in Nederland

Brochure Toegang tot land voor duurzame landbouwbedrijven, download zelf [edepot.wur.nl/536826](http://edepot.wur.nl/536826)

Brochure Financiering voor duurzame landbouwbedrijven, download zelf van [edepot.wur.nl/511501](http://edepot.wur.nl/511501)

Brochure Rechtsvormen in de multifunctionele landbouw, download zelf van [edepot.wur.nl/553657](http://edepot.wur.nl/553657)

Brochure Fiscus en de multifunctionele landbouw, download zelf van [edepot.wur.nl/550363](http://edepot.wur.nl/550363)

Brochure Wat mag ik? Handreiking over regels voor ondernemers in de multifunctionele landbouw [edepot.wur.nl/16415](http://edepot.wur.nl/16415)

### **Bestel bij je (online) boekhandel:**

Van ons erf, in 7 stappen je eigen boerderijproducten verkopen, auteurs Maria van Boxtel en Iris van de Graaf (ISBN 9789081528528)

Zo krijg je een rendabele kleine tuinderij, auteur Jean-Martin Fortier en vertaling Taco Ijzerman (ISBN 9789062240364)



# IK WORD BOER

## *Starten als boer of tuinder, wat komt erbij kijken?*

© November 2021 | Wageningen University & Research

Droom jij ervan boer of tuinder worden, maar ben je niet opgegroeid op een boerderij? Heeft jouw familie ook geen agrarisch bedrijf? Dan kan starten met een boerderij of tuinbouwbedrijf moeilijk lijken. Toch zijn er mogelijkheden om in de land- en tuinbouw te gaan werken. En zelfs om boer of tuinder te worden. Andere starters gingen je al voor!

In deze brochure lees je over starten in de land- en tuinbouw en wat er allemaal bij komt kijken. Met veel voorbeelden van andere mensen die werken in de landbouw of die gestart zijn met een eigen agrarisch bedrijf. Bijvoorbeeld als medewerker, als parttime of fulltime boer of met een eigen onderneming. Door bedrijfsovername of door te starten met hun eigen, unieke bedrijf.

Wil jij nog een opleiding kiezen of van studierichting veranderen? Denk je erover met je huidige baan te stoppen? Om boer of tuinder te worden? Ben je al ondernemer, en wil je je bedrijf veranderen richting landbouw? Wat komt er allemaal bij kijken? Wat is realistisch en wat blijft een droom? Laat je informeren en inspireren door de voorbeelden in deze brochure. Zodat jij een besluit kan nemen of boer of tuinder worden echt iets is dat bij jou past.

### Colofon

Tekst

Maria van Bortel

Land & Co en Landgilde.nl | [www.landco.nl](http://www.landco.nl) en [www.landgilde.nl](http://www.landgilde.nl)

Redactie

Marcel Vijn | Wageningen University & Research [www.wur.nl](http://www.wur.nl) en [www.newbie-academy.eu](http://www.newbie-academy.eu)

Fotografie

Dick Boschloo, Gert van den Bosch, Hoeve Kazan en Eytemaheert

Vormgeving

Caroline Verhoeven - Poelhekke | Wageningen University & Research







After looking at the NEWBIE topic specific toolkit - what do you consider useful for your work (as a new entrant, established farmer, advisor, policy maker, researcher, teacher, etc.)?

From your perspective - what did you miss in this topic specific toolkit?

Since we would like to continue with the monitoring of new entrants - would you like to share your e-mail address for future information exchange?

<https://forms.gle/xiLsDw5MNJwEPkyA9>