

De universele analysetool

*Het toetsen van de kansrijkheid van nieuwe groene
verdienmodellen voor landgoederen*



HAS Hogeschool
Onderwijsboulevard 221
Postbus 90108
5200 MA 's-Hertogenbosch
Telefoon: (088) 890 36 37

Documenttitel: Universele Analysetool – Het toetsen van de kansrijkheid van nieuwe verdienmodellen
Projectcode: 71000-17-210 ML
Status: Concept
Opdrachtgever: Brabants Particulier Grondbezit i.s.m. Provincie Noord-Brabant
Contactpersoon: René de Bont i.s.m. Robin van Dijk
Accountmanager: Maike Konings
Projectleider: Christ Tielemans
Projectteam: Jasper Blok
Margot Kieboom
Joost Waelen
Marloes Willemsen
Plaats: 's-Hertogenbosch
Datum: 23 juni 2017

Inhoudsopgave

Inleiding	4
Handleiding analysetool.....	5
1. Idee beschrijven	6
2. Vragenlijst	7
3. SWOT.....	9
4. Conclusie	10
5. Wat als het idee levensvatbaar is?	14
5.1 Aandachtspunten horeca/recreatie	14
5.2 Aandachtspunten agrarisch	18
5.3 Aandachtspunten kunst/cultuur	19
5.4 Aandachtspunten zorg	20
5.5 Aandachtspunten natuur en landschap	21
6. Wat als het idee niet meteen levensvatbaar is?	23
7. Slotwoord	28
Bronnenlijst.....	29

Inleiding

Voor duurzame instandhouding van hun landgoederen zijn verschillende landgoedeigenaren in de provincie Noord-Brabant op zoek naar nieuwe verdienmodellen. Er is namelijk een grote groep eigenaren die niet toekomt aan de uitwerking en implementatie van een nieuw groen verdienmodel voor hun landgoed. De universele analysetool dient als hulpmiddel voor u om het idee (een nieuw groen verdienmodel) te toetsen op kansrijkheid. Het is namelijk van belang om vooraf de gewenste ontwikkeling in zijn geheel te bekijken en een efficiënt en rendabel plan uit te werken. Door gebruik te maken van deze handleiding wordt het voor u duidelijk waar de kansen en knelpunten liggen voor het nieuwe groene verdienmodel. Hierdoor weet u waar u mee aan de slag kan gaan om het verdienmodel levensvatbaar te maken.

Allereerst dient u het nieuwe idee uit te werken en alle benodigdheden op een rijtje te zetten. Daarna wordt deze uitwerking getoetst en verder aangevuld door middel van een vragenlijst. Wanneer u de vragenlijst doorlopen heeft, kan het geheel worden opgedeeld in sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen. Dit geeft een duidelijk beeld van de interne en externe factoren binnen de realisatie. Hierdoor is het onder andere mogelijk sterktes in te zetten voor het ontwikkelen van kansen en kunnen bedreigingen met de kwaliteiten van de onderneming gecompenseerd worden. Vervolgens dient er een uiteindelijke conclusie opgesteld te worden. Tevens zijn er diverse aandachtspunten opgesteld, waarmee bepaald kan worden of het idee levensvatbaar is of niet. In het geval dat uit de conclusie en beoordeling voortkomt dat het verdienmodel levensvatbaar is, zijn er voor de vier meest voorkomende ontwikkelrichtingen handleidingen uitgewerkt. Deze kunnen bij de daadwerkelijke uitwerking als checklist gebruikt worden en u op weg helpen bij de realisatie van het nieuwe verdienmodel. Op het moment dat het nieuwe groene verdienmodel niet levensvatbaar of nog niet voldoende doordacht blijkt te zijn voor de verdere uitvoering, is er per knelpunt beschreven hoe hiermee omgegaan moet worden.

Handleiding analysetool

In onderstaande tekst is de uitwerking van de analysetool stapsgewijs beschreven.

1. Idee beschrijven

Het vertrekpunt voor de analysetool is een duidelijke beschrijving van uw idee. Hierbij is het van belang het gewenste idee zo uitgebreid mogelijk te beschrijven en vanuit verschillende kanten te belichten.

2. Vragenlijst

Vervolgens dient u antwoord te geven op de vragen uit de vragenlijst. De vragenlijst bestaat uit verschillende thema's:

- Het idee;
- Financieel;
- Organisatie intern;
- Omgeving;
- Stakeholders;
- Wet- en regelgeving;
- Versterking natuur en landschap.

3. SWOT

Uit de antwoorden op de vragenlijst worden de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen vastgesteld voor de SWOT. Op basis van deze resultaten kan geconcludeerd worden of uw idee levensvatbaar genoeg is om een businessplan uit te gaan werken.

4. Conclusie/Beoordeling

Op het moment dat de SWOT is uitgewerkt, kunnen er conclusies getrokken worden aan de hand van aandachtspunten. Aan deze aandachtspunten zijn waardes toegekend, waarmee de relevantie van het punt wordt aangegeven. Op basis van de invulling van de aandachtspunten en bijbehorende score kunt u concluderen of u aan de slag kan met de uitwerking van een nieuw groen businessplan. Indien er negatief gescoord wordt op de aandachtspunten, wil dit niet direct zeggen dat er geen kans van slagen is. Deze analysetool heeft namelijk als functie om kritisch naar het nieuwe businessplan te kijken en als eyeopener te dienen.

1. Idee beschrijven

De eerste stap binnen deze analysetool is het beschrijven van het idee dat u voor ogen heeft. Het is belangrijk de gewenste ontwikkeling zo uitgebreid en concreet mogelijk te formuleren. Tevens wordt aangeraden het nieuwe idee van verschillende kanten te belichten en tevens te bespreken met externen.

2. Vragenlijst

Deze vragenlijst kan worden gebruikt om de kansrijkheid van uw idee (nieuw groen businessplan) te toetsen aan de hand van verschillende thema's. Door middel van de antwoorden op deze vragen kunnen onderbelichte thema's in de idee beschrijving worden aangevuld met onderstaande vragen. Tevens wordt het voor u duidelijk waar de knelpunten en kansen zitten met betrekking tot de uitwerking van het idee.

1. Idee

- Is er een concreet idee waarmee aan de slag gegaan kan worden?
 - Zo nee, dan kan het schema in hoofdstuk 6 een inzicht geven in de mogelijkheden.
- Wat voor product/dienst wordt er aangeboden?
 - Is er een markt voor het product of de dienst dat wordt aangeboden?
 - Hoe ziet de markt eruit?
 - Welke concurrentie zit er in de omgeving?
 - Kan de afnemer worden bereikt?
 - Kan het product/ de dienst op de markt worden gebracht met voldoende continuïteitsperspectief?

2. Financieel

- Hoe hoog is de investering?
- Is er een begroting om de opbrengsten en uitgaven helder in beeld te hebben?
- Is er een inschatting gemaakt worden van de winstgevendheid (rentabiliteit) van de onderneming?
- Kan de benodigde investering worden gefinancierd?
 - Welke subsidies kunnen interessant zijn voor het nieuwe verdienmodel?
 - Is er geïnformeerd naar de financiële mogelijkheden bij een financieel expert?
 - Wat voor een rol speelt het nieuwe idee binnen de onderneming (afhankelijk van het succes van de investering)?
 - Kunnen financiële tegenslagen worden opgevangen?

3. Organisatie intern

- Wie is of zijn er verantwoordelijk voor de uitvoering van het idee?
 - Beschikt/beschikken deze persoon/personen over de juiste (ondernemers)eigenschappen?
- Welke expertise/kennis/vaardigheden zijn nodig om het idee te kunnen ontwikkelen en te realiseren?
 - Is er voldoende expertise/kennis/vaardigheden aanwezig om het idee te ontwikkelen en voort te zetten?
 - Zo nee, is er de mogelijkheid de benodigde expertise in te winnen door het aanstellen van nieuwe werknemers?
 - Zo nee, is het mogelijk om door middel van bijscholing de benodigde vaardigheden te ontwikkelen?
 - Is er voldoende draagvlak bij de betrokken personen om het idee uit te voeren?

4. **Omgeving**

- Is het landgoed toegankelijk voor consumenten/bezoekers (fiets-/wandelroute, wegen), indien dit cruciaal is voor de uitwerking van het idee?
 - Zo nee, is het mogelijk dit in de toekomst te realiseren?
- Wordt het idee belemmerd door omgevingsfactoren (ecologie, infrastructuur, cultuur, recreatie)?
- Kan het idee versterkt worden door omgevingsfactoren (ecologie, infrastructuur, cultuur, recreatie)?
- Kan het uitvoeren van het idee bijdragen aan het versterken van de omgeving, wat betreft leefbaarheid (sociale cohesie, veiligheid, woongenot, voorzieningen, etc.)?

5. **Stakeholders**

- Wie zijn de betrokken partijen? Wie is er nodig om het idee uit te kunnen werken?
- Staan bepalende stakeholders positief tegenover het idee?
 - Is het mogelijk om deze stakeholders bij de realisatie van het idee te betrekken, zodat dit ten goede komt aan de uitwerking van het idee?
 - Is het mogelijk bepalende stakeholders met een negatieve kijk op het idee te overtuigen (van de uitwerking) van het idee?

6. **Wet- en regelgeving**

- Wat is de huidige bestemming?
- Sluit het idee aan op het bestemmingsplan?
 - Zo nee, kan het bestemmingsplan in de toekomst zodanig veranderen dat het idee toch uitgevoerd kan worden?
 - Zijn er voorwaarden voor het veranderen van het bestemmingsplan?
 - Is er hiernaar geïnformeerd bij de gemeente?
- Welke vergunningen/certificaten zijn nodig voor de realisatie van het idee?
 - Zijn alle benodigde vergunningen voor het idee te verkrijgen?
 - Is het idee in strijd met huidige wet- en regelgeving waaraan moet worden voldaan? (NSW, monumentaal pand)

7. **Versterking natuur en landschap**

- Hoe draagt het nieuwe verdienmodel bij aan de versterking van natuur en landschap?
 - Landschap: Hoe versterkt de nieuwe inrichting en/of het beheer het omliggende landschap in belevingswaarde (visueel/educatief)?
 - Ecologie: Hoe verhoogt de nieuwe inrichting en/of het beheer de biodiversiteit, de ecologische eenheid (middels vergroting/verbinding) en/of de natuurlijkheid door herstel of het respecteren van natuurlijke processen?

3. SWOT

Op het moment dat de antwoorden op de vragenlijst zijn geïntegreerd in de idee-omschrijving, dient het nieuwe verdienmodel opgesplitst te worden in sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen. De sterke en zwakke punten betreffen de interne kenmerken van de organisatie of het product/de dienst. Het is van belang de ontwikkelingen, gebeurtenissen en invloeden in de betreffende markt in beeld te brengen voor het vaststellen van de kansen en bedreigingen.

De elementen in de SWOT dienen zo concreet mogelijk te worden geformuleerd. De beweringen en selectie van elementen moeten zoveel mogelijk geobjectiveerd worden. Hierbij draait het niet om interne opvattingen en favoriete denkbeelden, maar om ontwikkelingen in de markt en voorkeuren van klanten. Een goede SWOT is klantgericht en het is daarom ook aan te raden een klant- of marktonderzoek te doen of externen te betrekken bij het opstellen.

Vervolgens kunnen verbanden worden gelegd. Zo kunnen kansen benut worden door gebruik te maken van sterktes. Daarnaast kunnen zwaktes en bedreigingen weggenomen of gecompenseerd worden met sterktes en kansen.

In onderstaand schema staan algemene voorbeelden op het gebied van sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen. Deze zijn voortgekomen uit eigen onderzoek en literatuurstudie.

Tabel 1: SWOT-analyse

Sterktes (intern)	Zwaktes (intern)
Middelen, kennis en vaardigheden die beter zijn dan gemiddeld.	Middelen, kennis en vaardigheden die slechter zijn dan gemiddeld.
Groot marktaandeel.	Slecht of beschadigd imago.
Goed imago of grote naamsbekendheid.	Te hoge kosten en daardoor een lage marge.
Uniciteit van landgoederen (een eigen verhaal).	Meerdere landgoedeigenaren (kan besluitvorming belemmeren).
Passie voor het idee.	Nog geen concreet idee.
Eén landgoedeigenaar die de besluiten neemt.	Slecht bereikbaar.
Goed bereikbaar.	Bestemming sluit niet aan op het idee.
Het idee is concreet.	

Kansen (extern)	Bedreigingen (extern)
Nieuwe klanten of nieuwe behoeften bij klanten.	Nieuwe concurrenten, nieuwe producten van concurrenten, nieuwe substituten.
Problemen bij de concurrentie.	Veroudering van het product door technische, economische of maatschappelijke ontwikkelingen.
Inspelen op rust/authenticiteit/natuurlijk.	Nadelige veranderingen in wet- en regelgeving.
Samenwerken met stakeholders.	Negatieve houding stakeholders.
Versterken van natuur en landschap d.m.v. subsidieregelingen.	Slecht bereikbare of onzekere doelgroep.

4. Conclusie

In dit hoofdstuk wordt geconcludeerd wat de plus- en aandachtspunten zijn voor het ontwikkelen van het nieuwe groene businessplan. Aan de hand van deze aandachtspunten wordt het voor u duidelijk wat de vervolgstappen kunnen zijn voor de uitwerking van het businessplan.

Wanneer is uw idee levensvatbaar?

U kan wel aan de slag met het uitwerken van het businessplan als:

- Er een concreet idee is.
- Er een verantwoordelijke is die het idee kan uitvoeren en beschikt over de juiste (ondernemers)eigenschappen.
- De investering gefinancierd kan worden.
- Er vraag is naar het product/de dienst.
- De doelgroep bereikt kan worden.
- Er voldoende kennis/expertise/vaardigheden aanwezig is voor het ontwikkelen en realiseren van het idee.
- Bepalende stakeholders positief tegenover het idee staan.
- Er draagvlak is onder betrokken personen om het idee uit te kunnen voeren.
- Het idee niet in grote mate belemmerd wordt door omgevingsfactoren (ecologie, infrastructuur, cultuur, recreatie).
- Het idee niet ten koste gaat van huidige wet- en regelgeving waaraan voldaan moet worden.
- De benodigde bestemming van het idee past binnen het bestemmingsplan.
- Er vergunningen/certificaten zijn voor de uitwerking van het idee.
- Het idee bijdraagt aan versterking van natuur en landschap.

De provincie Noord-Brabant stimuleert het behouden en versterken van natuur en landschap op landgoederen. Echter draagt niet elk idee direct bij aan natuur en landschap, waardoor het nieuwe verdienmodel als (niet) levensvatbaar bestempeld kan worden. Toch is dit aandachtspunt meegenomen binnen de analysetool, ter stimulatie van natuur- en landschapsontwikkeling. Tevens worden er diverse groene subsidies door de provincie Noord-Brabant verleend, die zowel de kwaliteit van de uitwerking van het idee en het landgoed in totaliteit verhogen.

Wanneer is uw idee niet levensvatbaar?

U kunt niet aan de slag met het uitwerken van het businessplan als:

- Er geen concreet idee is.
- Er geen verantwoordelijke is die het idee kan uitvoeren.
- De verantwoordelijke beschikt niet over de juiste (ondernemers)eigenschappen.
- De benodigde investering te hoog is om te kunnen financieren.
- Er geen vraag naar het product/de dienst is.
- De doelgroep moeilijk te bereiken is.
- Er kennis/expertise/vaardigheden ontbreken die nodig zijn voor het ontwikkelen en realiseren van het idee.
- Bepalende stakeholders negatief tegenover het idee staan en niet overtuigd kunnen worden.
- Er geen draagvlak is onder betrokken personen om het idee uit te kunnen voeren.
- Het idee in grote mate belemmerd wordt door omgevingsfactoren (ecologie, infrastructuur, cultuur, recreatie).
- Het idee wordt belemmerd door huidige wet- en regelgeving waaraan voldaan moet worden.
- Het idee in strijd is met het bestemmingsplan.
- Er geen vergunningen/certificaten zijn voor de uitwerking van het idee.
- Het idee niet bijdraagt aan versterking van natuur en landschap.

Indien het idee niet bijdraagt aan versterking van natuur en landschap, kunt u geen gebruik maken van de subsidies die door provincie Noord-Brabant worden verleend voor het behouden en versterken van natuur en landschap.

De beoordeling

De bovenstaande aandachtspunten hebben elk een waarde van relevantie. In het schema zijn de aandachtspunten beoordeeld, die in de algehele beoordeling worden meegenomen.

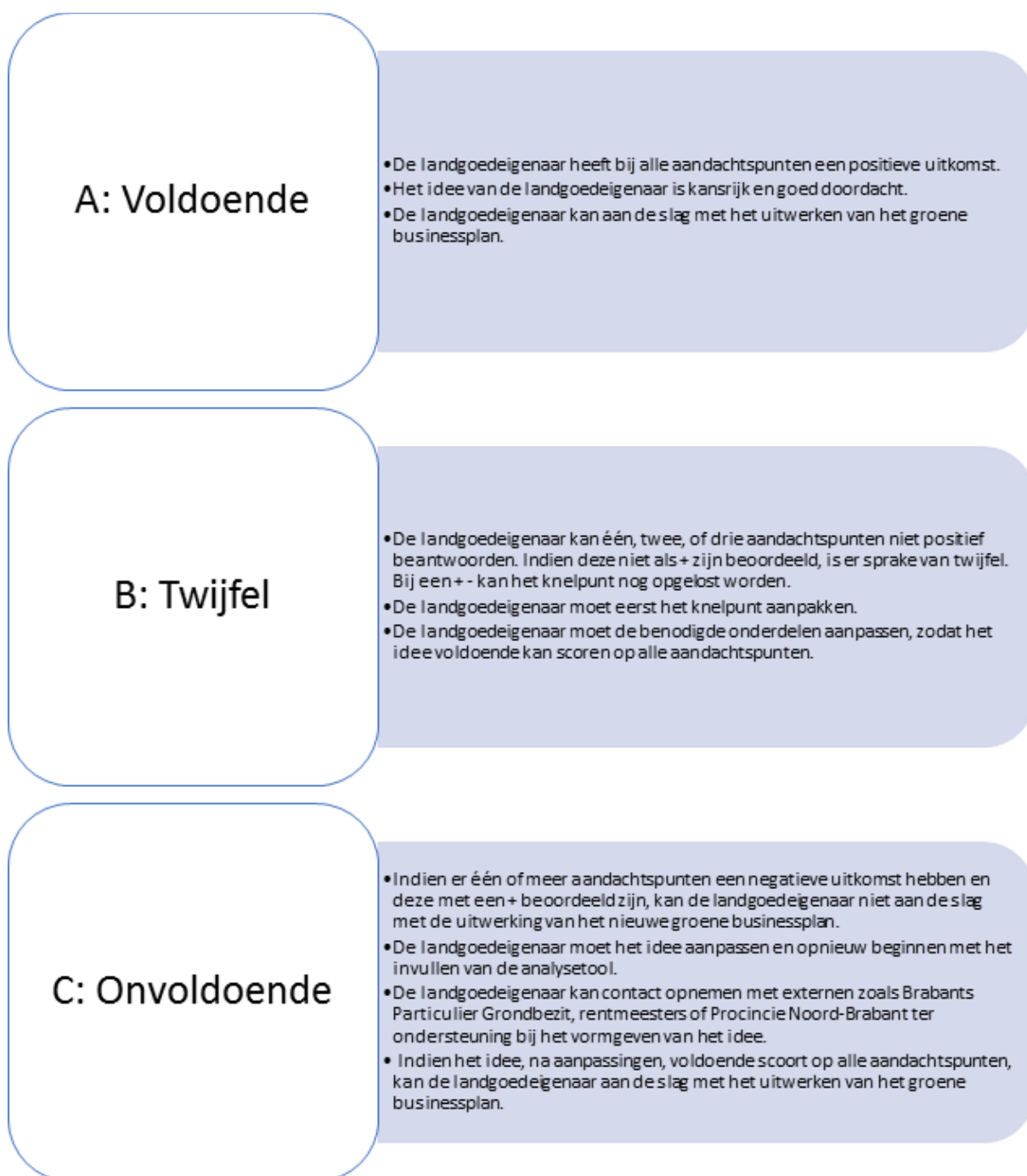
Tabel 2: Aandachtspunten inclusief beoordeling

Aandachtspunten	Score	Mate van belangrijkheid
Concreet idee	+	Een concreet idee is de basis voor het uitwerken van een nieuw businessplan. Dit aandachtspunt is dus in grote mate van belang. Anders kan er niet doelgericht worden gewerkt en daarnaast bemoeilijkt het de beantwoording van de vragenlijst.
Verantwoordelijke met de juiste (ondernemers)eigenschappen	+ -	Het is belangrijk dat de verantwoordelijke, die het idee gaat uitvoeren, passie heeft voor het nieuwe idee en dat hij over de juiste eigenschappen beschikt. Echter is dit aandachtspunt in mindere mate van belang, omdat het werk uitbesteed kan worden. Er kan gemakkelijk gezocht worden naar een verantwoordelijke door middel van bijvoorbeeld een vacature.
Investing	+ -	Voor de landgoedeigenaar is de score voor dit aandachtspunt in mindere mate van belang, omdat er gezocht kan worden naar verschillende financiële mogelijkheden. Indien de investering niet gefinancierd kan worden, kan er gekeken worden naar financiële mogelijkheden zoals subsidies, stichtingen of crowdfunding.
Vraag naar product/dienst	+	De score op dit aandachtspunt is in grote mate van belang, omdat het idee geen kans van slagen heeft als er geen vraag is naar het product/de dienst. De landgoedeigenaar moet onderzoeken waar de behoeftes liggen van de consument en daar zijn/haar idee op aanpassen.
Bereiken doelgroep	+	Het is in grote mate van belang dat de doelgroep van het nieuwe verdienmodel wordt bereikt. Indien de doelgroep niet bereikt kan worden door middel van promotiemiddelen, kan er niet aan de slag gegaan worden met het uitwerken van een nieuw businessplan.
Kennis/expertise/vaardigheden	+ -	Kennis/expertise/vaardigheden kunnen ontwikkeld worden of ingewonnen worden via personeel. Daarom is dit aandachtspunt in mindere mate belangrijk.

Stakeholders	+	Het is in grote mate van belang dat de stakeholders positief staan tegenover het idee. Bijvoorbeeld als de gemeente of de burens tegen de uitwerking van het nieuwe businessplan zijn, dan moet er gekeken worden naar een eventuele samenwerking of oplossing.
Omgevingsfactoren	+ -	Dit aandachtspunt is in mindere mate van belang, omdat de landgoedeigenaar het idee kan afstemmen op omgevingsfactoren zoals infrastructuur, natuur, cultuur en recreatie. Omgevingsfactoren mogen het idee niet belemmeren.
Wet- en regelgeving	+	De score op dit aandachtspunt is in grote mate van belang, omdat het idee moet passen binnen de huidige wet- en regelgeving. Indien het idee niet past binnen de huidige wet- en regelgeving, moet het idee aangepast worden.
Vergunningen/certificaten	+	De landgoedeigenaar kan niet aan de slag met het uitwerken van een businessplan als er geen vergunningen/certificaten verkregen kunnen worden voor het idee. Hierom is de score op dit aandachtspunt in grote mate van belang.
Versterking van natuur en landschap	-	De provincie Noord-Brabant stimuleert het behouden en versterken van natuur en landschap op landgoederen. Het is geen vereiste om natuur en landschap te versterken, maar er hangen wel relevante subsidies aan vast indien er geïnvesteerd wordt in natuur en landschap.

- + = in grote mate van belang
- + - = in mindere mate van belang
- = wel relevant, maar niet direct vereist

De bovenstaande aandachtspunten geven aan of uw idee kansrijk en goed doordacht is. Met onderstaand schema (figuur 1) kunt u bepalen of u aan de slag kunt gaan met het uitwerken van het nieuwe groene businessplan. Hierin wordt gekeken naar de mate waarin er positief gescoord wordt op de voorgaande aandachtspunten en de mate van belangrijkheid per punt.



Figuur 1: Totaal beoordeling aandachtspunten

5. Wat als het idee levensvatbaar is?

Op het moment dat u op de aandachtspunten in hoofdstuk 4 positief scoort, kunt u aan de slag met de verdere uitwerking van het businessplan. Hiervoor kunnen de onderstaande lijsten met aandachtspunten als leidraad dienen. De aandachtspunten zijn opgedeeld in de volgende thema's:

- Horeca/recreatie;
- Agrarisch;
- Kunst/cultuur;
- Zorg.

5.1 Aandachtspunten horeca/recreatie

In onderstaande handleiding vindt u een checklist met een twaalfstal aandachtspunten waaraan u moet denken bij de oprichting van een horeca- en recreatiebedrijf.

1. Bestemmingsplan gemeente

Controleer de bestemmingen en onderliggende wet- en regelgeving van uw gewenste locatie en omgeving. Op het moment dat de regels niet aansluiten op uw plannen en wensen is een gesprek bij de gemeente noodzakelijk. Het is dan belangrijk te onderzoeken of het mogelijk is om het bestemmingsplan te wijzigen of een omgevingsvergunning aan te vragen voor het 'handelen in strijd met regels ruimtelijke ordening'. Daarnaast is het in enkele gevallen aan te raden de plannen aan te passen aan de mogelijkheden.

Tevens is het van belang te checken of er op korte (of lange) termijn plannen zijn om grote wijzigingen aan te brengen op de beoogde locatie of in de directe omgeving. Ook op het moment dat er in eerste instantie geen problemen zijn opgetreden, wordt een gesprek bij de gemeente toch sterk aangeraden. Het is namelijk van belang dat beide partijen op de hoogte zijn van elkaars standpunten, wensen en doelen.

2. Kamer van Koophandel en de Belastingdienst

Het is noodzakelijk het horeca- of recreatiebedrijf in te schrijven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel (KvK). Na inschrijving geeft de KvK de gegevens automatisch door aan de Belastingdienst. Een aparte aanmelding bij de fiscus is daardoor niet nodig. Denk in deze fase na over het openen van een geschikte zakelijke rekening en het organiseren van uw betalingsverkeer.

3. Omgevingsvergunning bouwen

Wanneer u de ruimte opnieuw wilt inrichten of uitbreiden, komt daarbij vaak een verbouwing of renovatie kijken. Hiervoor heeft u meestal een omgevingsvergunning voor bouw van de betreffende gemeente nodig. Daarnaast is het eventueel noodzakelijk een omgevingsvergunning aan te vragen voor de activiteiten 'slopen' en 'handelingen met gevolgen voor beschermde monumenten'.

4. Omgevingsvergunning brandveilig gebruiken

Het aanvragen van een omgevingsvergunning voor brandveilig gebruik kan verplicht zijn voor bepaalde gebouwen. Dit geldt onder meer voor gebouwen met als functie educatiecentrum of hotel. Voor het gebruik van andere gebouwen is een gebruiksmelding meestal voldoende. Raadpleeg het omgevingsloket online om erachter te komen welke situatie op jouw toekomstige horeca-recreatiebedrijf van toepassing is.

5. Milieubeheer

Elke horecaondernemer moet voldoen aan milieuvoorschriften op het gebied van o.a. geluid, energie en afvalstoffen. Hierbij dient u uit te zoeken of er een speciale omgevingsvergunning benodigd is voor het oprichten of veranderen van een milieu-inrichting. De betreffende gemeente kunt u hier verder over informeren.

6. Exploitatievergunning

Ondernemers die een horecabedrijf starten (of eventueel overnemen) moeten in sommige gemeenten een speciale exploitatievergunning horecabedrijf aanvragen. Deze voorwaarden hebben te maken met de openbare orde, veiligheid en zedelijkheid in de omgeving van openbare inrichtingen. Voor specifieke informatie dient u de Algemene Plaatselijke Verordening (APV) van de desbetreffende gemeente te raadplegen. De leidinggevende van een bedrijf moet in ieder geval aan deze eisen voldoen.

7. Van hygiëne tot NVWA

Hygiëne is vanzelfsprekend erg belangrijk in de horeca. Om deze reden moeten horecaondernemers beschikken over een HACCP-plan of kunnen aantonen dat ze een goedgekeurde hygiënecode volgen, zoals die van het BhenC.

Voor het bereiden van eet- en drinkwaren gelden strikte regels. Op het moment dat levensmiddelen geproduceerd of verwerkt worden, dient u zich in te schrijven in het register van de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA).

8. Drank- en horecavergunning

Op het moment dat in de horecaonderneming alcoholische dranken verstrekt en genuttigd worden, dient u te beschikken over een drank- en horecavergunning van de gemeente. Tevens moet het bedrijfspand en het personeel aan verschillende eisen voldoen, deze staan beschreven in de Drank- en Horecawet.

9. Terrasvergunning

Wanneer u een terras wilt plaatsen op eigen terrein of in de openbare ruimte is in veel gevallen een terrasvergunning noodzakelijk. U kunt dit bij de gemeente aanvragen. Overigens is een terras alleen toegestaan bij een gevestigde horecazaak.

10. Aanwezigheidsvergunning kansspelautomaten en muziekrechten

Als er een kansspelautomaat in de horecaonderneming wordt geplaatst, is het relevant om op tijd een vergunning aan te vragen bij de gemeente. Een dergelijke vergunning is geldig voor één locatie of vestiging.

Daarnaast is het van belang de regels van de overheid te checken op het gebied van muziek(rechten). U kunt voor muziekrechten terecht bij Buma en Sena, die de toestemming regelen via het uitgeven van licenties.

11. Betalingsverkeer organiseren

Het is tevens verstandig om al tijdens de oriënterende fase na te denken over uw zakelijke betalingsverkeer. Hierbij hoort namelijk het openen van een zakelijke rekening en kunt u zich afvragen of u de boekhouding zelf bijhoudt of u deze taak liever uitbesteedt.

12. Risico-inventarisatie en -evaluatie

Op het moment dat u voor uw horecabedrijf personeel in dienst neemt, dient u bij de start van de onderneming over een risico-inventarisatie en –evaluatie (RI&E) te beschikken. Hierin komen onder meer de huidige bedrijfsrisico's op de werkplek aan bod en hoe deze zoveel mogelijk voorkomen kunnen worden. (Ik ga starten, 2017)

5.1.1 Aandachtspunten recreatiebedrijf

Daarnaast is het van belang om bij het starten van een recreatiebedrijf onderzoek te doen naar specifieke eisen. De activiteiten behorende tot dagrecreatie kunnen namelijk erg divers zijn, waardoor het niet mogelijk is deze in aandachtspunten te verwerken. Wat betreft verblijfsrecreatie zijn (mini)campings en bed and breakfasts de meest voorkomende varianten, hiervoor zijn enkele aandachtspunten opgesteld.

Bed and breakfast

Onderstaande aandachtspunten geven een indicatie van de verplichtingen waaraan een particulier of bedrijf moet voldoen om een bed and breakfast te mogen starten.

1. Nogmaals inzien bestemmingsplan

De vestiging van het bed and breakfast moet namelijk passen in het bestemmingsplan van de gemeente.

2. Aanmelden bij de Belastingdienst

Een startend bed and breakfast moet zich altijd aanmelden bij de Belastingdienst. Op basis van de versterkte gegevens bepaalt de Belastingdienst welke belastingwetten van toepassing zijn.

3. Inschrijving Handelsregister

Op het moment dat het bed and breakfast bedrijfsmatig wordt geëxploiteerd, dient de eigenaar deze onderneming in te schrijven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel. Dit is het geval bij zogenoemd 'voldoende omvang' van het bed and breakfast. Hiervoor zijn geen concrete normen en zijn er verschillen per situatie. Het begrip 'voldoende omvang' wordt toegelicht in de Beleidsregel Handelsregisterwet.

4. Inschrijven bij het Bedrijfschap Horeca en Catering

Wanneer een bed and breakfast vijf bedden of meer heeft, verdeeld over twee kamers of meer, dient de eigenaar zich in te schrijven bij het Bedrijfschap Horeca en Catering.

5. Aanvragen omgevingsvergunning voor bouwen

Op het moment dat er voor een bed and breakfast verbouwing of renovaties nodig zijn, moet er bij de gemeente een omgevingsvergunning voor bouwen aangevraagd worden. Mogelijk dient de eigenaar ook de omgevingsvergunning voor de activiteiten slopen en handelingen met gevolgen voor beschermde monumenten aan te vragen.

6. Gebruiksmelding brandveiligheid gebruik of omgevingsvergunning aanvragen

Als het bed and breakfast nachtverblijf biedt aan meer dan tien personen, is het noodzakelijk om voor brandveilig gebruik van het pand een omgevingsvergunning aan te vragen bij de gemeente.

7. Drank- en horecavergunning aanvragen

Wanneer in het bed and breakfast alcoholische dranken tegen betaling worden verstreken, is een drank- en horecavergunning van de gemeente vereist.

8. Nachtregister bijhouden

De eigenaar van het bed and breakfast moet een doorlopend nachtregister bijhouden. Hierin worden de volgende gegevens genoteerd:

- Naam;
- Woonplaats;
- Dag van aankomst;
- Soort identiteitsbewijs/reisdocument;
- Dag van vertrek.

9. Legionellapreventiemaatregelen nemen

In het geval dat het bed and breakfast volgens het bestemmingsplan een logiesfunctie heeft, of als het bed and breakfast een woonfunctie heeft en nachtverblijf verleent aan meer dan vijf personen, gelden verplichtingen op het gebied van veilig leidingwater. De eigenaar dient dan legionellamaatregelen te treffen, zoals het laten opstellen van een legionellabeheersplan en laten nemen van watermonsters.

10. Warenwet

De Voedsel- en Warenautoriteit is belast met de controle van de Warenwet en de Dranken Horecawet. Voor een bed and breakfast is de Hygiënewetgeving van toepassing omdat er een ontbijt geserveerd wordt. Dit betekent dat een bed and breakfast voor een hygiënische voedselbereidingsplaats moet zorgen.

11. Arbowet

Als de eigenaar van een bed and breakfast personeel in dienst neemt, moet de eigenaar een contract sluiten met een erkende Arbodienst. De Arbodienst is wettelijk belast met uitvoerende taken op het gebied van de gezondheid van werknemers en het bewaken van hun veiligheid tijdens het werk.

(Stichting Bed & Breakfast Nederland, 2017)

Minicamping

Op het moment dat u aan de slag wil met een kleine camping, kan uitgegaan worden van een zogenoemde minicamping. In dat geval wordt een deel van het landgoed bestemd als kamperen bij een landgoed in het buitengebied.

De eisen voor een minicamping bestaan onder andere uit:

- De camping mag van 15 maart tot en met 31 oktober geopend zijn.
- De eigenaar van de camping mag zelf bepalen welke kampeermiddelen worden toegelaten, echter dient er wel rekening gehouden te worden met stacaravans. Tussen de periode van 31 oktober tot en met 15 maart dienen deze verwijderd te worden. Tevens moet er eenmalig per stacaravan een bouwvergunning aangevraagd te worden.
- Voor een minicamping met meer dan 15 plaatsen is er een beginsel milieumelding vereist.
- Als er op de minicamping een nachtverblijf aan meer dan 10 personen wordt aangeboden, is een gebruiksvergunning benodigd.
- Voor een minicamping is een bluswatertoets vereist.

Verder heeft een minicamping maximaal tussen de 15 en 25/30 plaatsen. Het exacte aantal hangt af van het bestemmingsdoel van de omgeving. Als dit is vastgelegd als woondoeleinden mogen er maximaal 15 plaatsen aangeboden worden. Op het moment dat dit Agrarisch Cultuurgebied is, mag de camping uitbouwen tot en met 25 tot 30 plaatsen.

Waarom moet u denken bij het starten van een minicamping:

- Allereerst moet uitgezocht worden hoeveel plaatsen gerealiseerd kunnen worden.
- De aanvraag voor de camping dient getoetst te worden door de betreffende gemeente.
- Nadat de vrijstelling is verleend, is het noodzakelijk de camping aan te melden bij de afdeling VGB (vastgoed belasting) aangezien er toeristenbelasting moet worden afgedragen.
- De betreffende gemeente neemt vervolgens de camping op in een overzichtslijst.
- Als er voor de realisatie van sanitaire voorzieningen bouwkundige wijzigingen uitgevoerd moeten worden, is een bouwvergunning benodigd.

(Minicamping-Gids.nl, n.b.)

5.2 Aandachtspunten agrarisch

Op het moment dat u als landgoedeigenaar agrarische activiteiten wilt gaan uitvoeren, is het van belang voor een biologische of gangbare werkwijze te kiezen. Daarnaast wordt een combinatie met agrarisch natuurbeheer aanbevolen.

Biologisch

Wanneer u biologische producten wilt gaan telen, moet u eerst uw percelen omschakelen. Op niet-biologische percelen kunnen namelijk niet-toegestane bestrijdingsmiddelen gebruikt zijn. Voor graslanden en akkerbouwgewassen geldt een omschakelingsperiode van 24 maanden. De overblijvende gewassen (o.a. fruitbomen, asperges) kennen een periode van 36 maanden. Pas na deze vastgestelde periode is uw perceel biologisch. Daarnaast dient u zich te houden aan biologische wet- en regelgeving en gebruikt u voor de teelt biologisch uitgangsmateriaal. De betreffende percelen staan tevens onder controle bij Skal.

Ieder bedrijf dat biologische producten verhandelt, moet hiervoor gecertificeerd zijn. Dit betekent dat zowel de producent als de receptuur gecertificeerd moeten zijn.

Gangbaar

Het starten van een (grootschalig) gangbaar landbouwbedrijf is gezien de huidige situatie binnen de sector niet aantrekkelijk. Op het moment dat er zich op uw landgoed een gangbaar landbouwbedrijf bevindt, biedt dit wel kansen om hiermee aan de slag te gaan. De bedrijfsvoering van het bedrijf is afhankelijk van het aantal hectares en de potentie van de grond. Zo kan er voor de wereldmarkt geproduceerd worden, maar is het ook mogelijk producten op lokale/regionale markten te verkopen.

Het technische aspect (werktuigen, machines, etc.) is tevens afhankelijk van de gewenste bedrijfsvoering. Overigens is het aan te raden het Global-Gap certificaat, ten behoeve de voedselveiligheid voor land- en tuinbouw, te behalen.

Nevenactiviteiten: Agrarische Natuur- en Landschapsbeheer (ANLb)

Als er op uw landgoed agrarische activiteiten plaatsvinden zijn er verschillende manieren om de percelen te beheren. Zo kan agrarisch natuur- en landschapsbeheer een interessante optie zijn om de landerijen te beheren en natuur en landschap te optimaliseren.

De provincies stellen, in samenspraak met gebiedspartijen, de ambities en natuurdoelen voor het gebied vast. Vervolgens wordt ervoor gezorgd dat de ambities en doelen van alle betrokkenen in een regio worden vastgelegd in hun provinciale natuurbeheerplannen. Hierin staat beschreven waar het agrarisch natuurbeheer zal worden toegepast. De concrete invulling is vervolgens aan de regionale collectieven. Dit wordt duidelijk in de jaarlijkse beheerplannen die de collectieven formuleren in samenspraak met partijen uit de omgeving, zoals natuur- en landschapsorganisaties en waterschappen. Hiermee wordt geprobeerd een breed draagvlak te creëren, waardoor maatschappelijke doelen (water, natuur en recreatie) effectiever zullen worden gerealiseerd.

De agrarische collectieven vragen de subsidie voor Agrarisch Natuur- en Landschapsbeheer (ANLb) aan. Agrarische ondernemers hoeven deze subsidie niet meer individueel aan te vragen. Een agrarisch collectief is een samenwerkingsverband dat bestaat uit agrariërs en andere grondgebruikers. Zij hebben zich vrijwillig verenigd voor het uitvoeren van agrarisch natuur- en landschapsbeheer. De collectieven regelen de contracten met de agrarisch ondernemers. Het collectief dient zich daarnaast te certificeren en bepaalde kwaliteitseisen voor beheer, organisatie en administratie te garanderen. De uiteindelijke subsidieaanvraag voor ANLb wordt de gebiedsaanvraag genoemd en kan ingediend worden bij de provincie. Deze aanvraag geldt voor een zesjarige subsidieperiode. (Portaal natuur en landschap, 2015)

5.3 Aandachtspunten kunst/cultuur

Voor het starten van een museum, expositieruimte, etc. kunnen enkele stappen uit het stappenplan van horeca/recreatie overgenomen worden. Zo komen de volgende punten overeen:

1. Check nogmaals het bestemmingsplan en doe onderzoek naar plannen in uw regio.
2. Inschrijven Handelsregister Kamer van Koophandel en Belastingdienst.
3. Omgevingsvergunning bij nieuwbouw of verbouwing van ruimten ten behoeve van kunst/cultuur.
4. Raadpleeg het omgevingsloket voor een omgevingsvergunning voor brandveilig gebruiken en eventueel milieubeheer.
5. Denk na over de rechtsvorm- en organisatievorm.
6. Betalingsverkeer organiseren.
7. Risico-inventarisatie en evaluatie op het moment dat personeel in dienst wordt genomen.

Voor het eventueel realiseren van een drank- en eetgelegenheid is het tevens noodzakelijk de aandachtspunten voor horeca/recreatie te raadplegen.

Op het moment dat u aan de slag wil met een museum, expositieruimte, etc. is het van belang dat de collectie up-to-date blijft en dat een compleet verhaal verteld wordt. Daarnaast is het van belang dat de rechten die tot bepaalde (historische) teksten of afbeeldingen horen correct worden vermeld.

Voor het oprichten van een bedrijf ten behoeve van kunst en cultuur is het belangrijk een goede beveiliging op te richten. Hiermee wordt de kans op beschadigingen of diefstal fors verminderd. (Ik ga starten, 2017)

5.4 Aandachtspunten zorg

U vindt hier een stappenplan voor zelfstandige zorgverleners die een eigen praktijk opzetten. Het stappenplan is een richtlijn, een aantal stappen kunt u gelijktijdig uitvoeren. Afhankelijk van uw specifieke zorgberoep is het mogelijk dat u nog andere verplichtingen heeft.

1. Bepaal de locatie van de zorginstelling

Check nogmaals of uw zorginstelling binnen het bestemmingsplan past en of er relevante plannen in uw omgeving worden uitgevoerd. Het is tevens van belang dat geplande activiteiten met de gemeente te bespreken. Daarnaast dient u rekening te houden met belastingzaken en uw huur- of hypotheekovereenkomst.

2. Inschrijven Kamer van Koophandel

Inschrijving bij de KvK is verplicht voor zelfstandige ondernemers, dus ook in de zorg. Na deze inschrijving is het niet nodig zich nog aan te melden bij de Belastingdienst. U ontvangt dan een KvK-nummer en later per post een btw-nummer.

3. Inschrijven BIG-register

Pas na inschrijving in het BIG-register mag u bepaalde beroepen in de zorg zelfstandig uitoefenen. U dient zich elke vijf jaar te herregistreren. Het is tevens mogelijk om personeel in te huren met dergelijke registraties.

4. Kwaliteitseisen in de zorg

Na inschrijving bij de KvK vult u een vragenlijst in voor de Inspectie voor Gezondheidszorg (IGZ). Incidenten moeten namelijk gemeld worden bij de IGZ, evenals vermoedens van kindermishandeling of huiselijk geweld.

U stelt binnen 6 weken na de start van de zorg een zorgplan op met uw cliënt. Daarnaast moet uw instelling een cliëntenraad en klachtencommissie en –regeling hebben. Jaarlijks maakt u of uw instelling een verantwoordingsverslag over het beleid en de kwaliteit van de zorg.

5. Biedt u verzekerde zorg?

Om als zelfstandig ondernemer verzekerde zorg te kunnen leveren (Zorgverzekeringswet of Wet langdurige zorg), kunt u uw diensten aanbieden via toegelaten instellingen, zoals een zorginstelling of bemiddelingsbureau.

6. Bepaal uw tarieven

De Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) heeft maximumtarieven vastgesteld voor verschillende vrije beroepen in de zorg, zoals logopedisten en psychiaters. Fysio-, oefen-, en psychotherapeuten stellen hun tarieven vast in overleg met zorgverzekeraars.

7. Stel algemene voorwaarden op

Het is tevens noodzakelijk algemene voorwaarden op te stellen en hierin de regels over betalingsvoorwaarden, aansprakelijkheid, geheimhouding en regels te formuleren.

8. In beeld brengen van bedrijfsrisico's en het afsluiten van verzekeringen

Het is van belang om de (voor u) relevante bedrijfsrisico's te verzekeren. Hierbij kan een verzekeringsmaatschappij die gespecialiseerd is in de zorg worden geraadpleegd.

9. Leg patiëntendossiers aan

Als zorgverlener bent u verplicht van elke patiënt een dossier bij te houden. Hierin staan gegevens over de gezondheid en behandeling van de patiënt. Deze dienen ten minste vijftien jaar bewaard te worden.

(Antwoord voor bedrijven, 2017) (Rabobank, 2017)

5.5 Aandachtspunten natuur en landschap

Op het moment dat u natuur- en landschapselementen wilt aanleggen of verbeteren kan onderstaand stappenplan als hulpmiddel dienen.

1. Gebiedsinventarisatie

Allereerst vindt er een gebiedsinventarisatie plaats en deze bestaat uit twee onderdelen: landschap en beleid. Bij de inventarisatie van het landschap wordt gekeken naar factoren zoals het type landschap, geomorfologie, waterhuishouding, het ontstaan van het landschap en de flora en fauna die in het gebied voorkomen. Daarnaast wordt het beleid onderzocht op gemeentelijk (bestemmingsplan), regionaal, of provinciaal niveau (streekplan, natuurgebiedsplan). Naast natuur en landschap zijn ook thema's zoals, landbouw, cultuurhistorie, recreatie en waterbeheer van groot belang.

De belangrijkste resultaten van de gebiedsinventarisatie worden beschreven in het bedrijfsnatuurplan. Het voornaamste doel van de gebiedsinventarisatie is dat de ondernemer een goed beeld krijgt van het landschap en het huidige beleid dat van toepassing is in zijn omgeving.

2. Bedrijfsinventarisatie

De tweede stap is het maken van een bedrijfsinventarisatie, waardoor inzicht verkregen wordt in het bedrijf. Hiervoor wordt het bedrijf en de directe omgeving (circa 100 m) in kaart gebracht. Daarbij wordt onder andere de focus gelegd op het erf, de percelen en de aanwezige natuur- en landschapselementen. Daarnaast wordt de huidige bedrijfsvoering, het beheer van de sloten en natuurelementen en de interesse van de ondernemer ten aanzien van natuur- en landschap besproken.

3. Bedrijfsbeoordeling

Bij de bedrijfsbeoordeling wordt met behulp van parameters de huidige situatie vergeleken met de gewenste situatie. Daarbij wordt het bedrijf beoordeeld op thema's zoals natuur & landschap, milieu en agro-ecologie. Op basis van deze beoordeling wordt snel duidelijk waar de aandachtspunten voor het bedrijf liggen en welke de basis vormen voor het plan.

De beoordelingsmethodiek staat in hoofdstuk 2.2 van het rapport 'Stappenplan voor het opstellen van bedrijfsnatuurplannen' van Wageningen Universiteit beschreven. Dit rapport is online te raadplegen.

4. Ideaal ontwerp

Het ideaal ontwerp bestaat uit voorstellen voor aanleg en/of beheer van natuurelementen op het bedrijf. Alle ecologische tekorten die tijdens de bedrijfsbeoordeling naar voren kwamen, worden in dit ontwerp hersteld. Het is de bedoeling dat het ideaal ontwerp aansluit bij het landschap en beleid (gebiedsomschrijving), de bedrijfsvoering en de wensen van de ondernemer (bedrijfsinventarisatie).

5. Uit te voeren ontwerp

Het is niet altijd mogelijk om het ideaal ontwerp in één keer uit te voeren. Dat kan zijn vanwege te hoge kosten of te ingrijpende maatregelen. Het uit te voeren ontwerp is daarom een afgezwakte vorm van het ideaal ontwerp, waarin duidelijk wordt welke mogelijke stappen de ondernemer kan nemen op korte termijn. Het ideaal ontwerp geeft meer inzicht in wat de ondernemer kan realiseren op het gebied van natuur- en landschapsbeheer op de lange termijn. Indien mogelijk kan de ondernemer het ideaal ontwerp alsnog in de toekomst uitvoeren.

6. Werkplan

In het werkplan staat precies beschreven hoe de natuur- en landschapselementen aangelegd en/of beheerd moeten worden zodat de gewenste kwaliteit voor natuur en landschap behaald kan worden. Zowel het beheer van de nieuwe als bestaande natuur- en landschapselementen worden in het werkplan beschreven.

7. Werkkalender

Het werkplan wordt samengevat in een werkkalender. Hierin wordt het voor de ondernemer duidelijk welke inrichtings- en beheersmaatregelen hij per maand moet uitvoeren.

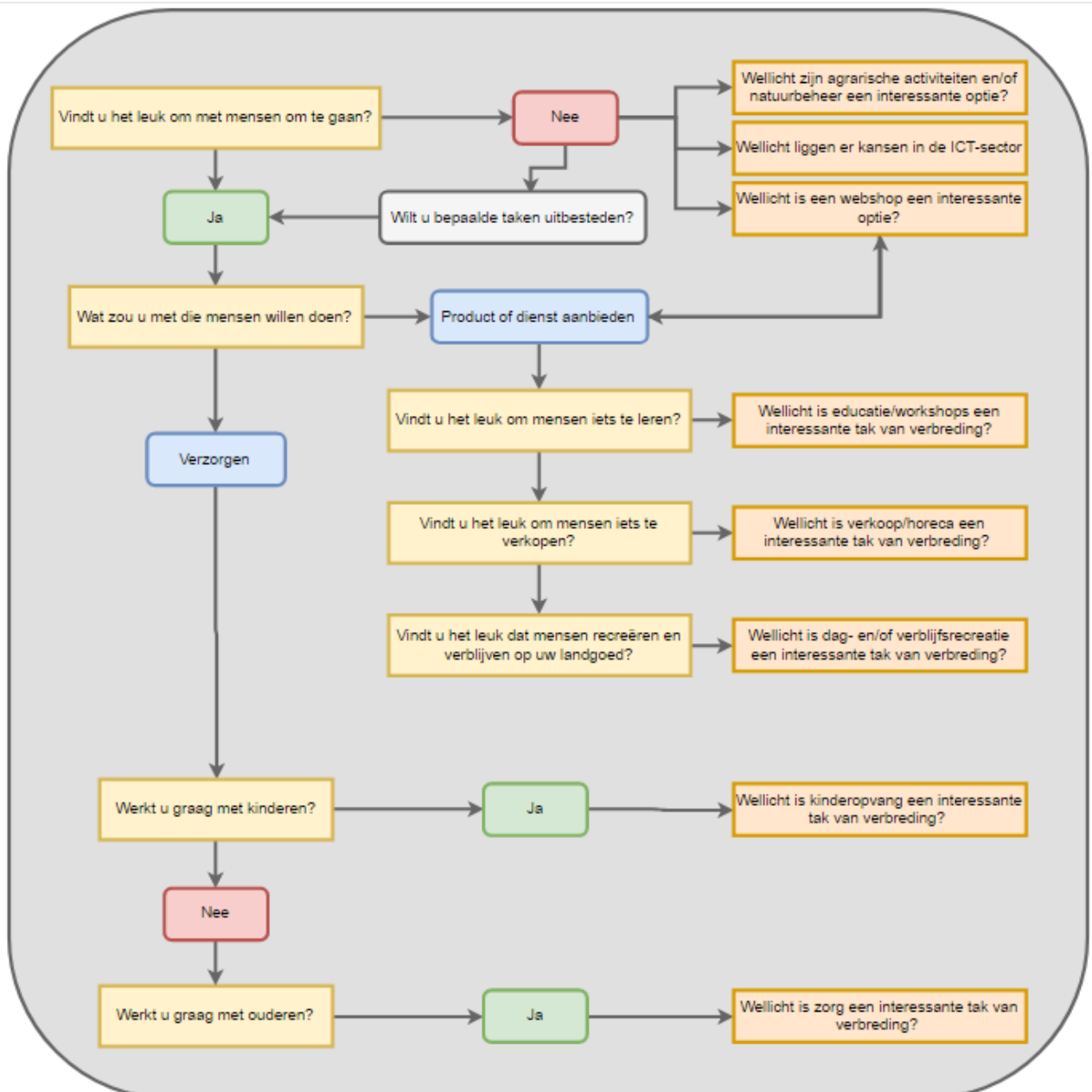
(Reijers, Beek, & Hopster, 2005)

6. Wat als het idee niet meteen levensvatbaar is?

Zoals eerder vermeld, kunt u niet aan de slag met het uitwerken van het businessplan als er sprake is van de onderstaande uitkomsten. In dit hoofdstuk wordt beschreven wat u kunt doen als zich zo een situatie voordoet.

Geen concreet idee

Als u geen concreet idee heeft voor het groene businessmodel kan onderstaand schema inzicht geven in de mogelijkheden.



Figuur 2: Schema totstandkoming idee

Daarnaast is het ook mogelijk om u door externen te laten inspireren. Mensen kunnen bijvoorbeeld door middel van een advertentie verschillende creatieve ideeën inbrengen voor het nieuwe groene businessplan. Natuurlijk moet hier wel iets tegenover staan.

Geen verantwoordelijke die het idee kan uitvoeren of ontbreken van kennis/expertise/vaardigheden die nodig zijn voor het ontwikkelen en realiseren van het idee

Stel u beschikt niet over de juiste (ondernemers)eigenschappen voor de uitvoering van het idee of u heeft niet voldoende tijd om het idee te kunnen realiseren en uitvoeren, dan kunt u op zoek gaan naar een verantwoordelijke die beschikt over de juiste kennis/expertise/vaardigheden. Een andere mogelijkheid is om door middel van bijscholing de benodigde vaardigheden te ontwikkelen.

De benodigde investering te hoog is om te kunnen financieren

Als de benodigde investering te hoog is om deze te financieren, kan gebruik gemaakt worden van fondsen en subsidies om te kosten te drukken. Voorbeelden kunnen zijn het Groen Ontwikkelfonds Brabant en Subsidieregeling natuur en samenleving Noord-Brabant 2016.

Het Groen Ontwikkelfonds Brabant

“Het Groen Ontwikkelfonds Brabant is opgericht op 1 mei 2014 door provincie Noord-Brabant. Dit fonds gaat het proces van aankopen of het door de eigenaar omvormen van gronden en het inrichten ervan tot natuurgebied voortaan in goede banen leiden. Een integrale aanpak staat centraal waarin natuur, landschap, waterhuishouding, landbouw en/of recreatie hand in hand gaan. Particulieren en ondernemers krijgen meer ruimte om zich in te zetten voor natuurontwikkeling. Het Groen Ontwikkelfonds nodigt hen uit om concrete initiatieven in te brengen ten behoeve van natuurontwikkeling in combinatie met eigen (bedrijfs)activiteiten” (Groen Ontwikkelfonds Brabant, z.d.).

Het Groen Ontwikkelfonds Brabant heeft € 240 miljoen in kas en beschikt over 2.274 hectare ruilgrond die ingezet kunnen worden voor het realiseren van het Natuurnetwerk Brabant. Het fonds kan bijdragen tot 85% van de kosten van projecten (Groen Ontwikkelfonds Brabant, z.d.).

De bijdrage van het Groen Ontwikkelfonds Brabant in het businessmodel is afhankelijk van de ligging van de landbouwgrond in de EHS en de eigen inzet:

- Is de grond gelegen in het deel met Europese verplichtingen ('rijks-EHS') dan is het in principe mogelijk om volgens de reguliere vergoeding voor de waardevermindering (85% van de landbouwkundige waarde) landbouwgrond om te vormen naar natuur. Vanwege de beperkte budgetten zullen integrale plannen met eigen bijdragen voorrang krijgen.*
- Als het gaat om gebieden met provinciale doelen ('provinciale-EHS') dan kan binnen het landgoed ingezet worden op 'ondernemende EHS'. Onder voorwaarden blijft landbouwkundig medegebruik mogelijk. De bijdrage is maximaal 50% van de kosten.*
- Bij de derde variant kan tot 15% worden bijgedragen. De landgoedeigenaar realiseert dan voor het overgrote deel op eigen kosten nieuwe natuur, bv door 'rood voor groen'.*

(Brabants particulier grondbezit, Provincie Noord-Brabant, 2014)

Subsidieregeling natuur en samenleving Noord-Brabant 2016

Deze subsidieregeling kan aangevraagd worden door rechtspersonen en eigenaren van landgoederen die rechtspersoonlijkheid bezitten. Provincie Noord-Brabant wil door middel van deze subsidieregeling het verankeren van natuur in de samenleving stimuleren. Beoogd wordt om natuur en landschap in samenhang met economische bedrijvigheid te ontwikkelen en om de economische waarde van natuur op innovatieve wijze te benutten. Subsidie kan worden verstrekt voor projecten gericht op:

- De aanleg van nieuwe natuur;*
- Het opstellen en uitvoeren van een businesscase die gericht is op het beheren van natuur en landschap en op de biodiversiteit.*
- Het opstellen en uitvoeren van een businesscase die gericht is op het verbeteren van de kwaliteit van natuur en landschap en de biodiversiteit;*

- *Het opstellen van een businesscase betreffende nieuwe bronnen van inkomsten gekoppeld aan de aanleg van nieuwe natuur binnen het natuurnetwerk Brabant.*

De hoogte van de subsidie bedraagt maximaal 50% van de subsidiabele kosten, tot een maximum van €40.000. (Provincie Noord-Brabant, 2016)

Geen vraag naar het product of de dienst;

Als er geen vraag is naar het product/de dienst, dan heeft het idee weinig kans van slagen. Wanneer de behoefte van de klant bekend is, dan is het de bedoeling dat daar een oplossing voor gezocht wordt (in de vorm van een product of dienst). Dus: “Creëer geen behoefte naar je producten, creëer producten naar de behoeften van je klant”.

De doelgroep is moeilijk te bereiken

Het is van belang dat u zich zo goed mogelijk inleeft in de doelgroep en daarbij het marketingmiddel kiest dat het beste past bij deze doelgroep. Middelen om een doelgroep te bereiken zijn:

- Directmailing (communicatie via e-mail). Directmailing is een effectief marketingmiddel om direct in contact te komen met de doelgroep. Het is verplicht om toestemming van de klant te hebben om hem nieuwsbrieven of speciale acties te kunnen sturen.
- Internetcampagnes.
- Website, blog en social media als Twitter, Facebook en LinkedIn.
- Adverteren in magazines televisie/ radio/ internet.
- Persoonlijke verkoop.
- Posters, flyers en affiches.
- Mond-tot-mondreclame.
- Free publicity. Free publicity is als een bedrijf gratis media-aandacht krijgt in de vorm van een artikel in de krant, in een uitzending op televisie of in een uitzending op de radio. Een voorwaarde voor free publicity is dat het bedrijf nieuwswaarde te bieden heeft, zoals bijvoorbeeld de opening van een nieuwe vestiging of de ontwikkeling van een nieuw product.

Tegenwoordig zijn jongeren erg actief op social media. Als de doelgroep bestaat uit jongeren is het slim om social media in te zetten als marketingmiddel.



Figuur 3: Ingang van een natuurpoort (Landgoed Gorp en Rovert)

Stel dat het landgoed slecht bereikbaar is voor de consument, maar het ligt wel in de omgeving van een aantrekkelijk natuurgebied, dan kunt u dat als landgoedeigenaar benutten door het openen van een natuurpoort. Door middel van verschillende marketingmiddelen zoals free publicity, posters en flyers is het mogelijk om de doelgroep te kunnen bereiken.

Bepalende stakeholders staan negatief tegenover het idee en kunnen moeilijk overtuigd worden of er is weinig of geen draagvlak onder betrokken personen om het idee uit te kunnen voeren.

Door in gesprek te gaan met de stakeholders/betrokkenen kan er gekeken worden naar de knelpunten. Tijdens het gesprek kan wellicht gekeken worden naar een oplossing of samenwerking met de stakeholders/betrokkenen die negatief tegenover het idee staan.

Het idee wordt in grote mate belemmert door omgevingsfactoren

Omgevingsfactor is een breed begrip. Er kan aan verschillende thema's gedacht worden, zoals ecologie, infrastructuur, cultuur en recreatie. Uw idee kan bijvoorbeeld belemmerd worden door de ligging van infrastructuur (geluidsoverlast/drukke). U moet op zoek gaan naar oplossingen, zodat het plan past binnen de omgeving. Indien het plan niet direct gerealiseerd kan worden, vanwege omgevingsfactoren, moeten er aanpassingen gedaan worden.



Figuur 4:Uitwerking Waterpark landgoed Lankheet

Het landgoed het Lankheet heeft een in eerste instantie een belemmerende omgevingsfactor benut door hier een activiteit aan te koppelen. Dit is een van de vele voorbeelden waarbij een omgevingsfactor wordt benut als kans.

Het idee wordt belemmerd door huidige wet- en regelgeving waaraan voldaan moet worden

Voor landgoederen zijn onder andere de Natuurschoonwet, Monumentenwet en het Natuurnetwerk Brabant van belang. U moet nagaan of het nieuwe verdienmodel past binnen de huidige wet- en regelgeving. Wanneer het nieuwe verdienmodel niet past binnen de huidige wet- en regelgeving, wordt u aangeraden uw idee af te stemmen op de huidige wet- en regelgeving. Hierbij is het van belang op een flexibele en innovatieve manier naar wet- en regelgeving en eventuele oplossingen te kijken.

Het idee is in strijd met het bestemmingsplan

In het bestemmingsplan staat beschreven hoe de ruimte in gebruik genomen mag worden. Via ruimtelijkeplannen.nl is het mogelijk om het bestemmingsplan van iedere gemeente te raadplegen. U kunt een verzoek indienen bij de gemeente om het bestemmingsplan te wijzigen als u de grond anders in gebruik wil nemen dan vastgesteld staat in het bestemmingsplan. U kunt een verzoek indienen om een bestaand bestemmingsplan aan te passen. Hiervoor moet u in gesprek gaan met de gemeente. Een verzoek indienen kan ook als een bestemmingsplan nog niet definitief is.

Als het bestemmingsplan nog niet definitief is, is het van belang dat u gebruik maakt van de mogelijkheden tot inspraak. Meestal organiseert de gemeente inspraakbijeenkomsten om de meningen van burgers en belanghebbenden te kunnen peilen. De uitkomsten van deze bijeenkomsten kunnen ervoor zorgen dat de voorstellen aangepast worden. Daarna ligt het ontwerpbestemmingsplan zes weken ter inzage in het gemeentehuis. Dit wordt normaal gesproken van te voren aangekondigd in een huis-aan-huis blad. Tijdens deze periode is het mogelijk om het plan in te zien bij de gemeenteraad en hierover een mening (zienswijze) mondeling of schriftelijk kenbaar te maken. Na de inzageperiode stelt de gemeenteraad binnen twaalf weken het bestemmingplan vast. Hierna wordt het plan opnieuw zes weken ter inzage gelegd. Tijdens deze periode kunt u in beroep gaan bij de afdeling bestuursrechtspraak van de Raad van State als u het bestemmingsplan nog steeds wil veranderen.

Indien u wilt (ver)bouwen is het slim om schetsen en tekeningen van de bouwplannen mee te sturen zodat de gemeente kan bepalen of het verzoek tot bouwen past binnen de randvoorwaarden van het bestemmingsplan. (ondernemersplein, 2017) (Nieuwe WRO, z.d.)

Geen vergunningen/certificaten voor de uitwerking van het idee

Welke vergunningen/certificaten voor de uitwerking van het idee nodig zijn, staat per thema beschreven in het vorige hoofdstuk. Deze thema's omvatten de meest voorkomende ontwikkelrichtingen.

Het idee draagt niet bij aan versterking van natuur en landschap

Op het moment dat u een verdienmodel wilt ontwikkelen dat niet direct bijdraagt aan versterking van natuur en landschap betekent dit niet meteen dat het idee niet levensvatbaar is. Het specifieke idee kan namelijk wel levensvatbaar zijn en los staan van natuur en landschap. Het verdienmodel kan overigens ook indirect bijdragen aan natuur en landschap door behoud van het landgoed.

Daarentegen kan het investeren in natuur en landschap een interessante toevoeging zijn aan het verdienmodel. De provincie Noord-Brabant hecht veel waarde aan landgoederen en bijbehorende natuur- en landschapswaarden. Zoals in bovenstaande tekst al beschreven is, kan er ook gebruik gemaakt worden van interessante subsidies.

7. Slotwoord

Door het invullen van deze analysetool wordt het voor u als landgoedeigenaar duidelijk wat de vervolgstappen zijn voor het uitwerken van een nieuw groen businessplan. Het advies is om contact op te nemen met externen, zoals Brabants Particulier Grondbezit, Provincie Noord-Brabant en/of een rentmeester, indien u moeite hebt met het invullen van de analysetool. Daarnaast kunnen zij u tot nieuwe inzichten brengen, waardoor u de aandachtspunten kunt oplossen.

Bronnenlijst

- Antwoord voor bedrijven. (2017). *Stappenplan starten als zelfstandige in de zorg*. Opgeroepen op juni 6, 2017, van www.ondernemersplein.nl: <http://www.ondernemersplein.nl/stappenplan-starten-als-zelfstandige-in-de-zorg/>
- Brabants particulier grondbezit, Provincie Noord-Brabant. (2014). *Handreiking vitale Brabantse landgoederen*. Provincie Noord-Brabant en BPG. Opgeroepen op mei 16, 2017
- Groen Ontwikkelfonds Brabant. (z.d.). *Over ons*. Opgeroepen op mei 16, 2017, van Groen Ontwikkelfonds Brabant: <https://www.groenontwikkelfondsbrabant.nl/over-gob>
- Ik ga starten. (2017, april 6). *Een eigen horecabedrijf in 12 stappen*. Opgeroepen op mei 15, 2017, van Ik ga starten: <https://www.ikgastarten.nl/ondernemingsplan/ondernemingsplan-maken/een-eigen-horecabedrijf-12-stappen>
- Minicamping-Gids.nl. (n.b.). *de minicamping*. Opgeroepen op juni 4, 2017, van www.minicamping-gids.nl: <http://www.minicamping-gids.nl/de-minicamping.html>
- Nieuwe WRO. (z.d.). *Bestemmingsplan wijzigen*. Opgeroepen op mei 16, 2016, van Nieuwe WRO: <http://www.nwro.nl/?file=bestemmingsplan-wijzigen>
- ondernemersplein. (2017). *Bestemmingsplan*. Opgeroepen op mei 16, 2017, van www.ondernemersplein.nl: <http://www.ondernemersplein.nl/regel/bestemmingsplan/>
- Portaal natuur en landschap. (2015). *Agrarisch natuur- en landschapsbeheer vanaf 2016*. Opgeroepen op mei 17, 2017, van Portaal natuur en landschap: <http://www.portaalnatuurenlandschap.nl/themas/subsidiestelsel-natuur-en-landschapsbeheer/agrarisch-natuurbeheer/collectief-agrarisch-natuurbeheer-anlb-va-2016/>
- Provincie Noord-Brabant. (2016). *Subsidieregeling natuur en samenleving Noord-Brabant 2016*. Opgeroepen op mei 16, 2017, van Provincie Noord-Brabant: https://www.brabant.nl/loket/regelingen/385537_1.aspx
- Rabobank. (2017, maart 15). *Zorg*. Opgeroepen op juni 5, 2017, van www.ikgastarten.nl: <https://www.ikgastarten.nl/mijn-branche/zorg>
- Reijers, N., Beek, A. v., & Hopster, G. (2005). *Stappenplan voor het opstellen van bedrijfsnatuurplannen*. Wageningen universiteit. Opgeroepen op mei 16, 2017
- Stichting Bed & Breakfast Nederland. (2017). *CHECKLIST: REGELGEVING BED & BREAKFAST*. Opgeroepen op juni 4, 2017