

Eco-touristfarm De Biezen: kamperen voor de natuurliefhebber

"Ik spreek de taal van het platteland en van het bestuurlijk niveau"

Diverse nestkastjes hangen buiten bij de ontvangstruimte van eco-touristfarm De Biezen. "voor solitaire bijen en insecten", vertelt de gastvrouw. Vijfentwintig jaar boerden Rina en Wim Renders samen op het familiebedrijf -zesde generatie- in Aarle-Rixtel, vóór het roer twintig jaar geleden omging. Het was de zogenaamde 'warme sanering', een zelfgenomen besluit, niet door hoger hand opgelegd. Koeien, varkens en melkcrechten werden verkocht. "Het voelde helemaal niet als een sprong in het diepe, het voelde gewoon goed. Met het gezin zochten we altijd al natuurgebieden op, daar lag onze interesse en ambitie," vertelt Rina. Met koeien melken had ze nooit veel, bij beiden lag de interesse al jong bij planten, bomen, insecten, vlinders en vogels. En vleermuizen natuurlijk. Inmiddels staan op het dertien hectare grote goed twee vleermuiswinterverblijven, een soort overgroeide bunkers.



Investeren in natuur

De omschakeling naar de eco-touristfarm was een grote investering, maar dubbel en dwars de moeite waard, benadrukt het echtpaar. Het gebied bieden ze recreatief aan aan de gasten om te genieten van rust en natuurschoon. Het kampeerterrein van twee hectare bestaat uit 45 officiële plaatsen, maar "al bieden ze me tienduizend euro, we bezetten er nooit meer dan 25," vertelt de eigenaar. "Daarmee garanderen we rust en vrij uitzicht." Kinderen zijn heel welkom. Er wordt niets op vaste tijden georganiseerd, want het echtpaar biedt liever maatwerk. Rina neemt gasten graag mee op pad en

vertelt over plant en dier op en om het natuurkampeerterrein dat wordt omsloten door andere natuurgebieden. "Gisteren kwam een Koninginnepage uit, ik praatte daar met de kinderen over. Ze stonden met hun neus vooraan, want al hebben we geen trampolines, dit vinden zij ook leuk. Het is anders. Een ervaring die kinderen niet snel vergeten. Afwisseling in het recreatieve aanbod is juist goed, het één is niet beter dan het ander," zegt de campingeigenaar. Renders exploiteert de groene ruimte richting vrijetijdsbesteding, "we creëren heel veel natuur en investeren daar ieder jaar in. Waar het eigen erf ophoudt en de omgeving begint is een rafelige grens. In Nederland moeten we zeer zorgvuldig omgaan met de groene ruimte, wij willen die versterken en zijn er zuinig op."

Succesfactoren

"We zijn heel erg bezig met onze uitstraling; we willen ab-so-luut niet op een camping lijken. Geuren en kleuren waar bepaalde vogels en vlinders op af komen, zijn interessant en aantrekkelijk voor ons bedrijf. Die kersenboom staat daar niet zomaar, die staat er voor de wielewaal. Streekeigen beplanting is waardevol en heeft onze aandacht, maar gaan we nou een Amerikaanse eik omzagen omdat die niet streekeigen is?" meent de eigenaar.

Het natuurkampeerterrein is 'balspelvrij' en het hele jaar open voor de individuele kampeerder. Er zijn geen groepen, dat leidt maar tot luidruchtige gezelligheid. Het is geen uitzondering dat mensen inmiddels al achttien jaar naar de eco-farm terugkeren, de kampeerplaatsen zijn uitzonderlijk ruim met uitzicht over een wei met daarachter de wand van zand waarin de oeverwaluw nestelt. Een koppeltje zwaluwen duikelt door de lucht. Vogelaars, uit binnen- en buitenland komen



speciaal voor dit fenomeen hier kamperen. Mensen komen juist voor de kleinschaligheid naar deze camping, het is één van de succesfactoren. Wim meent dan ook dat een succesvolle kleine campinghouder zijn het eigen nest bevult als hij het aantal plaatsen uitbreidt. Vraaggericht werken is prima, maar zelf vraag creëren kan ook. Vóór het bungy-jumpen was bedacht wilde tenslotte niemand van een brug afspringen.

"We zijn heel simpel begonnen, we breidden onze krachten uit. Juist in wellness liggen mogelijkheden. Het platteland heeft heel veel krachten voor de mind en voor het lichaam. Het biedt zoveel kansen, je moet de economische capaciteit zien en meerwaarde creëren. Kleine campings zonder onderscheidend product zijn er al zoveel. Kijk door de bril van de gasten; hoe zien ze ons? Denk 'out of the box'. Ons Unique Selling Point is dat elke kampeerplaats tot 40 meter ervoor geen andere kampeerder heeft."

Voor de die-hards is ook in de winter het terrein open en het sanitair verwarmd. Het sanitair is net als thuis, en dat is ook de bedoeling. Geen schotten in een onvrije gehorige ruimte, maar een besloten badkamer met toilet.

's Winters staan de tentjes soms in de sneeuw. "Het betreft meestal sportieve mensen in de leeftijdscategorie 25 - 45. Het is een kleine doelgroep maar ach, wij zijn er toch, dus waarom niet?" vertelt de campinghouder.



Zelfde taal

Wim Renders zit in diverse commissies en heeft regelmatig overleg met het gemeentebestuur, Kamer van Koophandel, TOP Brabant, Vekabo, het provinciehuis, ZLTO, om er een paar te noemen. "Ik spreek de taal van het platteland en van het bestuurlijk niveau. De emotie en potentie van het platteland zijn belangrijk voor de toekomst. Samenwerking is een grote kracht waarbij je naast de samenwerkende partners zelf, ook hun visie en de kwaliteit van hun product moet kennen." De eco-farm werkt samen met horeca in de buurt: 10% korting, een gratis kopje koffie of de gasten worden

per taxi opgehaald. "Onze gasten gaan graag in de omgeving uit eten, huren -of kopen zelfs- fietsen of een auto, ze gaan winkelen, kopen kleding. De lokale economie vaart er wel bij want zoals dat gaat komt van het een het ander. Zo fiets je langs een leuke old-timer die te koop staat..." Als we even verder praten blijkt een nestkast voor een slechtvalkfamilie in de KPN-toren in de buurt voorzien te zijn van een webcam. Renders promoot dit ook en het nest is via de farmwebsite te bewonderen. Samenwerking kan vele vormen aannemen.

Google optimalisatie

"Marketing en promotie vind ik een abstract gegeven, google je eigen bedrijf eens op een paar steekwoorden zoals een toerist dat doet, als je jezelf op internet dan niet vindt, vindt een toerist je zeker niet. Ik geloof meer in google-optimalisatie dan foldertjes onder de ruitenwisser. Bij innovatie hoort kennis. Je hoeft niet alles zelf te weten als je maar weet waar de kennis ligt. Ik leer nog iedere dag. Wij luisteren heel goed naar de gasten en communiceren graag," merkt Renders op.

Aansluitende plannen

Bij een wandeling langs de inmiddels weer meanderende Snelle Loop, ontmoeten we behalve wolven kikkervisjes en om elkaar dansende rode libellen, ingetogen herinneringskunst voor overleden gasten die bij leven graag op de camping vertoefden. Lange bamboestokken buigen zich over de waterloop, ijsvogeltjes vinden er een strategisch plekje met zicht op een mogelijk te verschalken visje. De Snelle Loop werd 50 jaar geleden gekanaliseerd. "Toen zeven jaar geleden het waterschap kwam overleggen of een deel van de beek weer mocht meanderen over ons terrein omarmden we dat plan zeer enthousiast. Zelf dachten we daar ook al over. Daarom is de loop veel sterker meanderend aangelegd dan aanvankelijk het idee. Het waterschap wilde graag een stuw omzeilen voor vismigratie

en één vispassage in de loop terugbrengen, door onze inbreng hebben we er nu twaalf. Wij hebben het initiatief gestimuleerd, onze ambitie en plannen pasten helemaal bij de ecologische hoofdstructuur van deze regio. Voor het hele gebied is een meanderende waterloop waardevol, voor vissen, diverse kikkersoorten, insecten, vogels, planten,” vertelt de eigenaar. “En mensen genieten weer van het gorgelend geluid en het speuren naar waterleven. Die vispassages versnellen de loop waardoor het water in de winter niet helemaal bevriest, de ijsvogel kan er ook dan zijn dagelijks maaltje bij elkaar vissen. Als je veel vlinders wilt hebben zijn verschillende plantensoorten een vereiste. Weet je dat iedere vlindersoort haar eigen specifieke waardplant heeft? Alleen daarop legt ze haar eitjes en op geen enkele andere plant.”



Goed luisteren

Wim Renders meent dat ondernemers tegenwoordig een heel goede toekomstvisie hebben. “Maar de toekomst is niet te voorspellen. Luister daarom ook goed naar consument en samenleving, en stuur plannen bij als dat nodig is. Wij zijn met een grasveldje met een paar stopcontacten begonnen. Als we ons product niet hadden onderscheiden, hadden we dat nog steeds gehad. Wat wij nu bieden vinden mensen bijna nergens anders. We verdienen ons inkomen en hebben daarnaast voldoende financiële ruimte voor innovatie en investeringen in ons bedrijf.”

Meer informatie over eco-touristfarm De Biezen:
www.eco-touristfarm.com

