

Adviseur van de toekomst is sparringpartner

De adviseur van de toekomst is sparringpartner. Een sparringpartner kan de boer over alle zaken op zijn bedrijf adviseren, op bedrijfs- en mensniveau. Hij maakt de boer sterk om het 'gevecht' met zijn omgeving aan te gaan. Dat zegt Han Tellegen van advies- en trainingsbureau VMR Partners in Ede.

Henk ten Have

V

ooral boeren die hun bedrijf willen laten groeien zoeken een adviseur die sparringpartner is. Die vertelt de boer niet letterlijk wat hij moet doen, maar maakt

hem als ondernemer sterk, leert hem communiceren en traint hem bijvoorbeeld hoe hij de buurt kan vertellen dat hij zijn bedrijf wil uitbreiden. Want volgens Tellegen is het heel belangrijk om de omgeving en stakeholders, zoals andere familieleden, bank, accountant, toeleveranciers, afnemers, te betrekken bij het idee van de uitbreiding. "Geef ze inspraak op onderdelen, beweeg mee en neem weer mee. Dan is een gang naar de Raad van State meestal niet nodig."

Eerder heeft de sparringpartner de boer al gevraagd waarom hij wil groeien en of dat echt zijn wens is. Geloof je in een groter bedrijf? Past het bij hem? Hoe voelt het idee om een groot bedrijf te hebben? Wordt hij er warm van of juist bang? Tellegen: "De boer moet erachter komen wanneer hij happy is. Met 50 of met 500 koeien. En als boer of als manager."

Praktijkvoorbeeld

Tellegen komt met een praktijkvoorbeeld waarin een sparringpartner een belangrijke rol kan spelen. Een familiebedrijf heeft in Oost-Duitsland 500 koeien. Pa wil groeien naar 1.000 koeien en dat gebeurt ook. Door de groei van het bedrijf werken zijn zonen en hun vrouwen 80 uur per week. Ze hebben geen vrije tijd meer. Deze situatie kunnen ze niet volhouden en het bedrijf begint verlies te draaien. Pa wil wel door, hij heeft er immers veel geld in gestopt. Binnen de familie ontstaat onenigheid. Op dat moment werd er een sparringpartner ingeschakeld. Die ging gesprekken voeren met de familie: met elkaar en individueel. De familie en het bedrijfssysteem werden uit elkaar getrokken. Er werden heldere afspraken gemaakt en de rollen van de familieleden – aandeelhouder, commissaris, algemeen directeur – werden duidelijke.

lijk. En er werden veertig actiepunten opgesteld. De familiebanden gingen weer groeien, men kreeg weer vertrouwen in elkaar.

Creatiespiraal en SPIN-techniek

De Creatiespiraal van Marinus Knoope is een van de modellen die gebruikt kunnen worden om van wensen werkelijkheid te maken. De Creatiespiraal bestaat uit twaalf stappen – van wensen tot ontspannen - die een mens volgens Tellegen nodig heeft om al zijn of haar wensen te realiseren. Agrarische ondernemers willen echter nog weleens stappen overslaan, vertelt hij. Ze gaan van 'wensen' naar 'beslissen'. Stappen als 'verbeelden' (hoe ziet het eindresultaat van de wens eruit, wat zie je voor je?) en 'geloven' (geloof je zelf in je wens, twijfel je?) krijgen geen aandacht. Ook worden de stappen veelal intern besproken en niet met de omgeving. Terwijl stappen als uiten (je wens, enthousiasme delen), onderzoeken (wie kunnen je partners zijn?) en plannen (het maken van een plan) samen met de omgeving gemaakt zouden moeten worden, aldus Tellegen. Een andere techniek die een sparringpartner kan gebruiken bij het duidelijk krijgen van de problemen en wensen van de boer is de SPIN-techniek. Aan de hand van verschillende soorten verdiepende vragen wordt de boer scherp gemaakt. Eerst worden met situatievragen feiten achterhaald over de huidige situatie van de klant (Hoeveel liters per koe melkt u op dit moment?). Daarna volgen probleemvragen over de problemen, moeilijkheden of ontevredenheid van de boer (Waarom is dat aantal liters te laag in uw beleving?). De implicatievragen gaan over de effecten, gevolgen of implicaties van de problemen van de boer (Wat kost het uw bedrijf op jaarbasis als het aantal liters op dit niveau blijft?). Als laatste stelt de sparringpartner nuttig-effectvragen (Hoe gaat u dit oppakken?). Vervolgens uit de boer zijn expliciete behoeften en is staat hij al open voor de oplossing doordat de urgentie sterk neergezet is, en kan de sparringpartner met een advies komen.



HAN TELLEGEN

Foto: VMR Partners

Het verschil maken

Volgens Tellegen wordt niet elke adviseur een sparringpartner. Dat heeft niet alleen te maken met de adviseur, maar ook met het bedrijf waar hij voor werkt: wat is het bedrijfsdoel van bijvoorbeeld een mengvoerleverancier? Zo veel mogelijk voer verkopen of meehelpen het bedrijf en de boer verder te ontwikkelen? Een sparringpartner doet dat laatste. Hij is uitdagend en scherp. Hij maakt het verschil.

Advertentie



Ben jij de ware gesprekspartner?

Speciaal voor de agrarische sector heeft VMR Commerciële Groei de VMR Agri Academie ontwikkeld. Verkopers en adviseurs in de agrarische sector worden met deze training een betere gesprekspartner voor boer en tuinder.

De VMR Agri Academie combineert kennis met commerciële en communicatieve vaardigheden in praktijkgerichte trainingen die goed aansluiten bij de beleving van de deelnemers.

Deelnemers vergroten d.m.v. deze trainingen hun technische kennis en leren deze ook toepassen in hun advies en verkoopaanpak.



Wilt u meer informatie? Kijk op www.vmrpartners.nl of bel 0318 - 64 31 20