

Als scholingsconsulent van de Bloembollenacademie heeft Rob Tuin regelmatig contact met ondernemers. In deze gesprekken werd duidelijk waar zij behoefte aan hebben: een korte, praktijkgerichte opleiding voor met name jonge ondernemers. Inmiddels hebben de eerste veertien deelnemers de cursus Economische Vorming voor Toekomstige Ondernemers afgerond. Het succes vraagt om een vervolg.

Tekst: Monique Ooms

Foto: René Faas



Rob Tuin (rechts) en Ruud van der Meer: 'Goed om ook eens andere meningen te horen'

Als scholingsconsulent voor de Bollenacademie is Rob Tuin altijd op zoek naar goede invalshoeken voor opleidingen. "Daarbij probeer ik ondernemers bewust te maken van het belang van opleidingen, ook voor hun medewerkers. Door scholing blijf je op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen, het houdt je scherp", vindt Rob. Na zijn ronde langs de KAVB-kringbesturen werd hem duidelijk dat er bij ondernemers behoefte is aan een brede, praktijkgerichte opleiding voor met name jonge vakgenoten. "In de Flevopolder loopt al een dergelijke cursus, daar zitten veel bruikbare elementen in. Op basis daarvan hebben we een aanbod voor Noord-Holland ontwikkeld." Het resultaat is de cursus Economische Vorming voor Toekomstige Ondernemers, bestaande uit twintig dagdelen. "Paul Bakker van AgraVisi en Jan ten Cate van het Clusius College hebben de inhoud voor de cursus ontwikkeld. Ook Dick Middelbeek van het Groenhorst College in Emmeloord heeft input gegeven. De Rabobank vond dit zo'n goed initiatief dat zij een deel van de ontwikkelkosten op zich hebben genomen." De cursus ging van start in februari 2013 en werd eind maart afgerond.

### STUREN

Over het doel van de cursus vertelt Rob: "Wij willen deelnemers meer inzicht geven in wat

## EVTO-cursus: 'heel ve

er zoal komt kijken bij het runnen van een onderneming. Dat vraagt immers veel meer dan alleen kennis van het product. Hoe kun je bijvoorbeeld de juiste managementinformatie verzamelen die je nodig hebt om je bedrijf te kunnen sturen en weloverwogen beslissingen te kunnen nemen? Hoe lees ik een boekhouding? Welke kritische vragen kan ik stellen aan mijn boekhouder? Wat zijn de gevolgen als je in een maatschap stapt of op huwelijksvoorwaarden gaat trouwen? Heel praktijkgericht dus." Om die praktijkgerichtheid te benadrukken, begon elke cursusbijeenkomst met een bedrijfsexcursie. "Dat kon een bollenbedrijf zijn, maar ook een bloemenkwekerij, een glastuinbouwbedrijf of een vollegrondsgroenteteiler. Daarbij gingen de desbetreffende ondernemers zoveel mogelijk in op praktijkvragen zoals: welke keuzes heb je gemaakt, hoe ben je tot die keuzes gekomen, waar loop je als ondernemer tegenaan en hoe ga je daarmee om? Dat leverde veel herkenning op bij de deelnemers." Na de excursie volgde een stuk theorie over steeds een ander onderwerp. Zo kwam de

beoordeling van een financieringsaanvraag aan bod, maar ook het maken van een ondernemersplan en een sterkte- en zwakteanalyse, het in kaart brengen van ondernemerskenmerken, maar bijvoorbeeld ook consumentengedrag. 's Avonds trad er steeds een andere spreker op, aansluitend bij het theoretische deel. Zo kwam er een notaris langs, maar ook een accountant en een specialist in verzekeringen. Deze gastdocenten vertelden over hun praktijkervaringen waardoor de theorie nog wat meer ging leven." De lesstof was voor sommige deelnemers best pittig, was Rob's ervaring. "Het niveau van de deelnemers liep nogal uiteen. Er zaten mensen bij die in loondienst zijn, maar ook ondernemers. Het is lastig om daarvoor een maatwerkprogramma te maken. Bovendien is de tijd te kort om overal heel diep op in te gaan, je stipt onderwerpen aan. Dus we duiken even in het onderwerp boekhouden, maar je moet geen boekhoudcursus verwachten." Kennelijk sloot het programma toch heel goed aan bij de diverse doelgroepen, want de evaluatie leverde een positief beeld op. "Teder-



# rfrissend'

een was heel enthousiast, deelnemers vinden dat ze veel geleerd hebben. Bovendien hebben ze hun netwerk kunnen uitbreiden. Niet alleen met contacten uit de bollensector, maar ook in andere agrarische branches. Door die verschillende achtergronden, ontstond een mooie kruisbestuiving en maakte iedereen kennis met andere invalshoeken. Dat was heel leerzaam."

## BREED OPGEZET

Ruud van der Meer (27) van bloembollenkwekerij Meelébo aan de Schorweg in Breezand was een van de deelnemers aan de EVTO-cursus. Meelébo bestaat sinds 1950 en wordt gerund door Ruud's vader Will, zijn broer Piet en hun neef Jan-Willem. Ruud vertegenwoordigt samen met zijn broers Aad (25) en Gé (21) de derde generatie in het bedrijf. De onderneming teelt in totaal bijna 60 hectare bloembollen met tulpen en lelies als de voornaamste gewassen. Ruud richt zich in het seizoen op de organisatie in de schuur, daarbuiten is hij veel op kantoor te vinden voor het nodige administratieve werk. De accountmanager van

Meelébo bij de Rabobank attendeerde Ruud op de cursus. "Ik vond het programma er goed uitzien, vrij breed opgezet. Het is altijd goed om zoiets te doen, het verbreedt je blik. Ook de timing was goed, in de periode februari – maart is het bij ons altijd wat rustiger, dan kun je wel even weg." De theorie was voor Ruud niet op alle punten nieuw. "Ik heb HBO agrarische bedrijfskunde gedaan dus veel van de stof heb ik al eens gehad, maar ik ben inmiddels alweer vijf jaar van school, dus zo'n opfriscursus is niet verkeerd."

Leerzaam vond hij ook het onderdeel over consumentgedrag. "Daarbij zijn we onder andere ingegaan op de vraag: wie is je klant? Daarin kun je bovendien verschillende types onderscheiden. Daarna was ik bij een bijeenkomst met een spreker over ditzelfde onderwerp en dan merk je wel dat het kwartje steeds meer gaat vallen." De informatie over bedrijfsvername komt goed van pas. "Daar zijn wij ook mee bezig op het bedrijf. We kregen bruikbare ideeën aangereikt en tips waar je op moet let-

ten. Verder kregen we handige informatie over zaken als erfrecht en huwelijksvoorwaarden. Ook dat komt op enig moment wel van pas." Ruud zou de cursus 'zeker' aanraden bij collega's. "De opzet met een combinatie van excursie, theorie en gastspreker zit goed in elkaar. Bovendien komen de deelnemers uit verschillende branches en ook dat is interessant. Je hoort nieuwe dingen, kijkt eens vanuit andere invalshoeken, hoort andere verhalen, maakt kennis met andere meningen.

.....

'Iedereen was heel enthousiast, deelnemers vinden dat ze veel geleerd hebben. Bovendien hebben ze hun netwerk kunnen uitbreiden'

.....

We hadden interessante discussies met elkaar. Ik vond dat heel verfrissend." De cursus was ook goed voor de uitbreiding van zijn netwerk, vertelt Ruud. "We hebben afgesproken om nog eens met deze groep bij elkaar te komen, dan plannen we weer een bedrijfsexcursie in. Dat vonden we uiteindelijk toch allemaal het leukste onderdeel van het programma."

Alle veertien deelnemers hebben de cursus met goed gevolg afgerond, aldus Rob. Dit najaar, vanaf eind oktober, wordt de cursus nog een keer georganiseerd. "Aan die editie zullen we niet zoveel veranderen, de opzet bleek goed aan te slaan. In de loop van de vorige cursus hebben we de excursietijd al iets verlengd omdat daar vooral behoefte aan was. De theorie is voor sommigen wat zwaar, maar kan niet ontbreken, dus daar veranderen we niks aan." In principe start de nieuwe cursus in november. "Meer informatie hierover volgt nog, onder andere via het vakblad, maar ook via twitter en de nieuwsbrief van Agravisi."

## Resumé

Op initiatief van de Bollenacademie werd onlangs de cursus Economische Vaardigheden voor Toekomstige Ondernemers – kortweg EVTO – georganiseerd. Scholingsconsulent Rob Tuin vertelt meer over het doel en de opzet van de cursus. Deelnemer Ruud van der Meer blikt terug op zijn deelname. Beiden zijn enthousiast over het resultaat.