

Kordaat de boer op

Reina Louw

De Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs (VAB) kiest voor 2013 het jaarthema 'Kordaat de boer op'. Voorzitter Roel Schutten legt uit waarom.

Het netwerk van de ruim 450 bedrijfsadviseurs die aangesloten zijn bij de VAB wordt volgens Schutten in toenemende mate geconfronteerd met belangrijke keuzes en plannen die hun agrarische ondernemers voor de toekomst moeten maken. Daarbij zien ze zich geconfronteerd met verschillende vraagstukken die stuk voor stuk een grote impact kunnen hebben op het bedrijf of de bedrijfsvoering. Schutten: "Denk maar aan de veranderende wet- en regelgeving, de economische situatie waar we in verkeren, de markt en de maatschappelijke eisen die gesteld worden aan agrariërs. Dit levert mogelijkheden en onzekerheden op voor de nabije en verdere

toekomst van de agrarische ondernemers, waarin op bedrijfsniveau keuzes gemaakt moeten worden. Dat betekent dat aan de agrarische adviseurs steeds hogere eisen worden gesteld. Een adviseur moet voor ieder afzonderlijk bedrijf een weloverwogen keuze kunnen adviseren, begeleiden en helpen realiseren die het beste aansluit bij de zakelijke en persoonlijke motieven van de klant. Nog meer dan anders vraagt deze tijd om meer inhoudelijke mening- en visievorming. Onze bedrijfsadviseurs helpen ondernemers hun eigen visie en mening te ontwikkelen. Dan kan het helpen als je als adviseur ook een eigen kijk op de situatie hebt; dat stimuleert de goede dialoog met de agrarisch ondernemer. Ondernemers hebben behoefte aan een stevig, kernachtig en ferm advies om tot een concrete aanpak op het eigen bedrijf te komen. Vandaar het jaarthema 'Kordaat de boer op'."

ROEL SCHUTTEN

Ondernemers hebben behoefte aan een stevig, kernachtig en ferm advies om tot een concrete aanpak op het eigen bedrijf te komen.

Foto: ZLTO



Ingewikkelde vraagstukken

De vraagstukken waar een bedrijfsadviseur tegenaan loopt zijn vaak erg complex en ingewikkeld. De wens tot schaalvergroting is de realiteit van de dag om een redelijk bestaansinkomen op te bouwen. Veel bedrijven worden ook steeds groter. Maar wat betekent dat voor de toekomstige bedrijfs-overnames? Is een bedrijf in zijn geheel over te nemen of niet? Allemaal lastige vraagstukken, waar de agrarische ondernemer kan rekenen op de steun van de deskundigheid van de bedrijfsadviseur. "Eerst gaan we de ingewikkelde vraagstukken ontrafelen in kleine deeltjes", zegt Schutten. "Daarbij moeten we altijd het totaalbeeld voor ogen blijven houden. Dat vraagt om heel goede adviesvaardigheden in een proces dat

inzichtelijk is wat er op dit gebied gaande is.

Dat geldt ook voor fiscale veranderingen die er aan zitten te komen en voor het mestbeleid of de afzet van de akkerbouwproducten. De bedrijfsadviseur ziet zich in deze tijd namelijk geconfronteerd met complexe vraagstukken waarbij, welke beslissing je ook neemt, je altijd geconfronteerd wordt met de consequenties van je besluit. Schutten: "Neem een bedrijfsuitbreiding. Vanuit bedrijfseconomisch oogpunt is dat in deze tijd misschien een goede stap. Maar als de agrarische ondernemer niet over de juiste ondernemerskwaliteiten beschikt, kan dat juist heel slecht uitpakken. Of als er beperkingen zijn in de ruimtelijke mogelijkheden. Een bedrijfsadviseur moet zich daar een mening over vormen en deze com-

'DÉ OPLOSSING IS ER NIET, ER IS ALLEEN NOG MAATWERK VOOR ADVIEZEN'

je samen doormaakt. Want uiteindelijk zit je samen aan die keukentafel met het doel dat de ondernemer en zijn gezin knopen kunnen doorhakken."

Rode draad

Ieder jaar kiest de VAB een jaarthema. Dat is niet nieuw. Wel nieuw is dat het thema nu als een rode draad door de bijeenkomsten loopt die dit jaar plaatsvinden. De VAB faciliteert de bedrijfsadviseurs in 2013 door trainingen en workshops te geven die vooral gericht zijn op het proces en op procesmanagement. Gesprekstechnieken spelen daarin een heel belangrijke rol. Bij de boer is een heel netwerk van partijen – de dierenarts, veevoederadviseur, accountant – betrokken die allemaal een essentiële rol vervullen in het bedrijf. Met alle partijen moet het gesprek goed gevoerd worden. Daarom staat ook inter-visie prominent op de agenda van de adviseur: die moet de gedachten en gevoelens van de betrokken partijen horen en het gesprek aangaan. "Dé oplossing is er niet, er is alleen nog maatwerk voor adviezen", zegt Schutten. Ook zal de VAB dit jaar haar adviseurs weer thematisch bijspijkeren: experts organiseren bijeenkomsten voor de VAB-leden, bijvoorbeeld over ontwikkelingen op grondmarkt, zodat goed

municeren met de boer. Iedereen gaat anders met het advies om: de een neemt bedenktijd en beslist zelf, de ander laat de adviseur de beslissing nemen."

Studiereis dit jaar naar Oekraïne

De studiereis die de VAB dit jaar in mei organiseert, heeft ook alles te maken met kansen pakken die er zijn. Deze reis gaat naar Oekraïne. Enerzijds omdat het land erg vruchtbare landbouwgrond heeft, waardoor verschillende Nederlandse boeren daar een nieuw bestaan proberen op te bouwen. Deze reis maakt inzichtelijk hoe je er lokaal kunt ondernemen. Een andere reden om voor Oekraïne te kiezen is omdat de Russische middenklasse steeds meer geld te besteden krijgt, waardoor het een interessant afzetgebied is voor agrarische producten uit Europa. De middenklasse stelt hoge eisen aan voedselveiligheid, beschikbaarheid en verpakking en de lokale industrie kan daar niet op anticiperen. Met als gevolg dat grote Europese supermarktketens het gebied proberen te veroveren." Door zo'n reis dwing je jezelf buiten je eigen werkgebied te kijken", zegt Schutten. "Je ziet bijvoorbeeld hoe grootschaligheid daar in de praktijk uitpakt; zulke ervaringen maken je scherp."

Agenda

Informatiebijeenkomst Oekraïne

In 2013 gaat de VAB-studiereis naar Oekraïne, van 29 mei tot 2 juni 2013. Er zijn nog enkele plaatsen beschikbaar voor de reis. Tijdens deze bijeenkomst worden de mogelijkheden voor agrarische bedrijven in Oekraïne geschetst.

Datum: 12 februari 2013

Tijd: 19.15 - 21.30 uur

Locatie: Flynth, Maanlander 43, Amersfoort

Kosten: geen

Meer informatie: www.vabnet.nl

Training sociale media

Twitterende boeren, kippen op Facebook en studiegroepen via LinkedIn; ook in de agrarische sector zijn de sociale media niet meer weg te denken. De aankomende generatie ondernemers is opgegroeid met deze communicatiemiddelen en ook als adviseur is kennis over sociale media onontbeerlijk.

Datum: 12 maart 2013

Tijd: 15.00 - 20.00 uur

Locatie: Hoogland/Amersfoort

Kosten: 180 euro (excl. btw) voor VAB-leden en 360 euro voor niet-leden.

Meer informatie: www.vabnet.nl