



## Luisteren – kijken - reflecteren

### Van elkaar leren over keuzes voor educatieve en recreatie activiteiten op het visserijbedrijf

De tijd nemen te kijken naar jezelf, je bedrijf nu en in de toekomst is belangrijk. Belangrijk voor jou, je gezin en de mensen met wie je samenwerkt. In deze lesbrief vind je een aantal verhalen van collega visserij- en landbouwondernemers. Ondernemers die, ieder op eigen manier en om eigen beweegredenen, kiezen voor educatieve en recreatieve activiteiten op hun bedrijf. Kijk en luister naar de verhalen deze collega's. Hun ervaringen zijn ook voor jou waardevol. Jullie zijn elkaars beste adviseur, klankbord en spiegel. Leer van elkaars ervaringen door je tijdens het luisteren en kijken af te vragen "hoe zit dat bij mij?". Om daarbij te ondersteunen zijn er per verhaal een aantal vragen opgesteld. Door te luisteren naar iemand anders de mogelijkheden voor educatieve activiteiten op jouw bedrijf – op de wijze die bij jou past – te ontdekken en vormgeven.



In de Kenniskring Visserij - Educatie & Recreatie, leren Vissers van Vissers en Agrariërs! Acht collega ondernemers vertellen over wie zij zijn en wat zij op het gebied van Educatie en/of recreatie meemaken, ervaren en ondernemen. Ook vertellen zij **waarom, hoe en met wie** zij ondernemen wat ze ondernemen, wat hun drijfveren zijn en waar ze tegenaan lopen/zijn gelopen. Via gefilmde interviews neem je een kijkje in de keukens van onderstaande collega ondernemers. Zij geven jou de kans om over jezelf en je bedrijf te leren.

*leren voor elkaar - van elkaar.  
Kenniskring Visserij Educatie en Recreatie*

*Financieel mogelijk gemaakt door Europese Unie, Europees Fonds voor Maritieme zaken en Visserij*



1) **Palingvisser Ale de Jager**, binnenvissers Friese wateren, vertelt over waar hij van kinds af aan voor is gegaan, de rekensommen die hij heeft gemaakt, waar hij geen concessies doet aangaande kwaliteit van dienstverlening en welke doelen hij (zichzelf) stelt.

2) **Aad en Joke Rodenburg**, melkveehouderij onder de rook van Rotterdam en Den Haag. Aad en Joke vertellen over de kansen die de nabijheid van de stad hen biedt, over kijken in de ziel (wie ben ik, wat vind ik leuk en wat niet) en over samenwerken.

3 en 4) **Helene ter Weele en Durkje Uittenboogaard** zijn beide melkveehouders. Helene met haar bedrijf in hartje Twente en Durkje boert middenin de Randstad. De melkkoeien zijn de basis. De mogelijkheden, achtergronden en drijfveren om educatie en recreatie te implementeren zijn anders.

5) **Steven van der Zee**, vleeskoeienhouder in Friesland, is met zijn vrouw eigenaar van "De Aktiviteitenboerderij" en Landwinkel Vierhuis. Hij spreekt over woelige tijden, uitzoeken waar je hart ligt (en daar hulp bij krijgen), het roer om gooien. Steven verkoopt zelf het vlees van al zijn koeien in eigen winkel en aan restaurants en .... dat is best uniek in vleeskoeienland...

6) **Erik Vink** is staand want visser met als thuishaven Scheveningen. Erik ziet dagelijks wie op de afslag wie zijn vis koopt. Hij vertelt hoe de samenwerking tussen staand want vissers op het water mede dankzij ICT sterk is verbeterd. De samenwerking tussen vissers aan de steiger is er ook. Het samen vertellen van het verhaal over Noordzee vis en het samen verkopen van vis.. zover is het nog niet.

7 en 8) **Miranda & familie Bout en Djuke & familie van der Maat** heten je van harte welkom op hun bedrijf. Ontmoet twee hele trotse eigenaren! Trots op hun product en trots op hun sector. Hoe Miranda en Djuke het verhaal over hun product vertellen, verhaal en product "te gelden maken", hun rol zien ten opzichte van collega's en 'de sector' en de veiling is verschillend. Niet beter of slechter - verschillend. Hoe zie jij je rol?!

Deze collega's geven jou de kans om over jezelf en je bedrijf te leren.  
Om daarbij te ondersteunen zijn er per verhaal een aantal vragen opgesteld.

Deze vragen gaan over:

- jou
- je bedrijf
- je klanten
- je netwerk
- trends in de maatschappij / markt
- je beweegredenen

Er zijn veel meer vragen die je jezelf kunt stellen tijdens het kijken en luisteren.

*leren voor elkaar - van elkaar.  
Kenniskring Visserij Educatie en Recreatie*

*Financieel mogelijk gemaakt door Europese Unie, Europees Fonds voor Maritieme zaken en Visserij*



Hoe zit dat bij mij? Hoe zit dat voor mijn bedrijf? Of je je antwoorden en je eigen extra vragen nu opschrijft, deelt aan de keukentafel/in de kajuit, bespreekt met vrienden ... dat bepaal je zelf. Leren over jezelf door te leren van een ander. Zo stappen zetten om educatieve en recreatieve activiteiten de juiste plek – *de plek die bij jou, je bedrijf en je omgeving past* - in eigen bedrijf te geven!

Heb je vragen over deze leermethode, de interviews of over vragen die bij je zijn bovengekomen? Zoek je familie, vrienden, collega's op. Je kunt ook altijd contact met mij opnemen.

Succes!

Hartelijke groet,  
Hiske Ridder  
0617391430  
[hiske@compuls.nl](mailto:hiske@compuls.nl)

*leren voor elkaar - van elkaar.  
Kenniskring Visserij Educatie en Recreatie*

*Financieel mogelijk gemaakt door Europese Unie, Europees Fonds voor Maritieme zaken en Visserij*

Hiske Ridder – [www.compuls.nl](http://www.compuls.nl)

oktober 2016



## Ale de Jager



**Palingvisser Ale de Jager**, binnenvissers Friese wateren, vertelt over waar hij van kinds af aan voor is gegaan, de rekensommen die hij heeft gemaakt, waar hij geen concessies doet aangaande kwaliteit van dienstverlening en welke doelen hij (zichzelf) stelt.

<https://www.youtube.com/watch?v=SNB18mhbvs8>

### **Ik**

- Ale weet goed wat hij wil (en niet wil). Waar droom ik van? .
- Ale stelt steeds nieuwe doelen en gaat ervoor. Welke doelen stel ik, op korte en langere termijn?

### **Klanten**

- Ale heeft stap voor stap zijn klanten leren kennen. Wie zijn mijn klanten?
- Weet ik wat mijn klanten willen?

### **Netwerk**

- Een beamer lenen in het dorp en een schoonzus die deuren voor je opent. Die voorbeelden noemt Ale. Maak een schets van je netwerk. Wie kan wat voor je betekenen en wat kan jij voor die ander betekenen?

### **Beweegredenen**

- Ale vertelt waarom en hoe zijn verdienmodel afgelopen jaren helemaal is veranderd. Waar zou ik meer mee kunnen verdienen. Waar baseer ik dat op? En dat hij bewuste keuzes heeft gemaakt.

*leren voor elkaar - van elkaar.  
Kenniskring Visserij Educatie en Recreatie*

*Financieel mogelijk gemaakt door Europese Unie, Europees Fonds voor Maritieme zaken en Visserij*



## Aad en Joke Rodenburg,



**Aad en Joke Rodenburg**, melkveehouderij onder de rook van Rotterdam en Den Haag. Aad en Joke vertellen over de kansen die de nabijheid van de stad hen biedt, over kijken in de ziel (wie ben ik, wat vind ik leuk en wat niet) en over samenwerken.

[https://www.youtube.com/watch?v=LH9fj\\_nRilc](https://www.youtube.com/watch?v=LH9fj_nRilc)

### **Ik**

- Joke vertelt over de verschillen in karakter tussen haar en Aad. De mogelijkheden en rolverdeling mbt de educatieve activiteiten zijn zeker mede daardoor ontstaan. Als ik het verhaal over mijn vak, de visserij, mijn product wil vertellen, hoe zou ik dat dan doen? En hoe ga ik om met kritiek die ik kan verwachten?

### **Bedrijf**

- Het bedrijf van Joke en Aad ligt op fietsafstand van Rotterdam. Hierdoor kunnen schoolklassen het bedrijf makkelijk bereiken. Welke recreatieve en educatieve mogelijkheden biedt de locatie/ligging van jouw bedrijf?

### **Netwerk**

- Joke en Aad zijn er heel stellig in: Zonder samen te werken met anderen, zoals natuureducatie, de agrarische natuurvereniging, scholen, lukt het vormgeven van educatieve activiteiten op het bedrijf niet. Werk ik graag samen, kom ik gemakkelijk ergens binnen?

### **Beweegredenen**

- Voor het geld doen joke en Aad het niet maar zonder vergoeding deden ze het ook niet. Behoud van het beroep, krijgen waardering en genieten van het genieten van de kinderen, dat zijn hun drijfveren. Waarom wil (moet?) ik eigenlijk aan de slag met recreatie/educatie?

*leren voor elkaar - van elkaar.  
Kenniskring Visserij Educatie en Recreatie*

*Financieel mogelijk gemaakt door Europese Unie, Europees Fonds voor Maritieme zaken en Visserij*



## Helene ter Weele en Durkje Uittenbogaard



**Helene ter Weele en Durkje Uittenbogaard** zijn beide melkveehouders. Helene met haar bedrijf in hartje Twente en Durkje boert middenin de Randstad. De melkkoeien zijn de basis. De mogelijkheden, achtergronden en drijfveren om educatie en recreatie te implementeren zijn anders.

**Helene ter Weele:** <https://www.youtube.com/watch?v=ErwKna6EjN4>

**Durkje Uittenbogaard:** [https://www.youtube.com/watch?v=A5LIhsKN\\_Hs](https://www.youtube.com/watch?v=A5LIhsKN_Hs)

### **Ik**

- Helene zit regelmatig met man en kinderen om de tafel. Nieuwe plannen kunnen zij en haar man niet meer zomaar implementeren. De zoon neemt het bedrijf over. Wat hij vindt bepaalt ook wat kan en niet kan. Wat kan en niet kan op het bedrijf van Durkje wordt mede (voor een groot deel) bepaald door de bank. Beide zijn voor de doorontwikkeling van educatieve/recreatieve activiteiten op het bedrijf afhankelijkheden. Waar zitten mijn afhankelijkheden – emotioneel, financieel, relationeel?

### **Beweegredenen**

- Helene doet ontvangt de bezoekers uit liefde voor het vak en blijft daarbij nuchter. PR voor het gebied en de sector vindt ze belangrijk. Voor Durkje is het runnen van de recreatieve tak noodzaak en gooit alles in de strijd. Zij heeft zelfs grond ingeleverd om te kunnen investeren! Op wie lijkt jij het meest? En wat betekent dat voor de mogelijkheden en vormgeven van educatieve /recreatieve activiteiten op je bedrijf?

### **Klanten**

- Durkje heeft gekozen! Mensen uit de stad met een gevulde portemonnee, dat zijn de klanten die zij wil bedienen. Ze heeft voordat ze tot die keuze kwam daarvoor eerst verkend of die klanten er ook waren. Weet jij en hoe weet jij wie je wilt bedienen met educatieve/recreatieve activiteiten op je bedrijf?

*leren voor elkaar - van elkaar.  
Kenniskring Visserij Educatie en Recreatie*

*Financieel mogelijk gemaakt door Europese Unie, Europees Fonds voor Maritieme zaken en Visserij*

Hiske Ridder – [www.conpuls.nl](http://www.conpuls.nl)

oktober 2016



## Steven van der Zee



**Steven van der Zee**, vleeskoeienhouder in Friesland, is met zijn vrouw eigenaar van "De Activiteitenboerderij" en Landwinkel Vierhuis. Hij spreekt over woelige tijden, uitzoeken waar je hart ligt (en daar hulp bij krijgen), het roer om gooien. Steven verkoopt zelf het vlees van al zijn koeien in eigen winkel en aan restaurants en .... dat is best uniek in vleeskoeienland...

[https://www.youtube.com/watch?v=Rpo00d\\_XfrU](https://www.youtube.com/watch?v=Rpo00d_XfrU)

### Jij

- Steven heeft het roer omgegooid. Van melkveehouderij (melk) naar vleesvee (vlees). En ook naar een activiteitenboerderij. Dat is hem door collega's niet in dank afgenomen. Hij heeft doorgezet en zijn hart gevolgd. Waar ligt jouw hart? En....doe je waar je hart ligt?

### Klanten

- Van melk naar vlees. Van 100% leveren aan de coöperatie als enige klant naar 100% leveren aan een keur van eigen klanten. Dat vereist een ander verhaal, een andere aanpak, een andere relatie met je klant. Steven vindt het heerlijk om te vertellen, te kletsen en schroomt niet om op het onbekende af te stappen. Educatie – het vertellen en laten zien – is zijn natuurlijke marketingstrategie. Hoe levert jouw 'natuurlijke' marketingstrategie een meerwaarde op voor je product?

### Trends

- De BBQ trend van tegenwoordig is voor Steven 'goud' waard. Goud dat hij in zijn aanpak verzilverd door heel bewust en gericht zijn verhaal en product te richten op deze trend, gericht op een consument met koopkracht. Welke ontwikkelingen in de maatschappij en in de markt kun jij aangrijpen/benutten om te bereiken wat jij wilt. Hoe ga je dat aanpakken?

*leren voor elkaar - van elkaar.  
Kenniskring Visserij Educatie en Recreatie*

*Financieel mogelijk gemaakt door Europese Unie, Europees Fonds voor Maritieme zaken en Visserij*

Hiske Ridder – [www.conpuls.nl](http://www.conpuls.nl)

oktober 2016



## Erik Vink



**Erik Vink** is staand want visser met als thuishaven Scheveningen.

Erik ziet dagelijks wie op de afslag wie zijn vis koopt. Hij vertelt hoe de samenwerking tussen staand want vissers op het water mede dankzij ICT sterk is verbeterd. De samenwerking tussen vissers aan de steiger is er ook. Het samen vertellen van het verhaal over Noordzee vis en het samen verkopen van vis.. zover is het nog niet.

<https://www.youtube.com/watch?v=Ar14Z0QG0UE>

### **Klanten**

- Erik kent zijn klanten, weet wanneer zij op de afslag lopen en kopen. Weet dat zij dagverse vis willen hebben. Weet jij wie jouw vis kopen? En kennen de afnemers jou?

### **Netwerk**

- De veiling is belangrijk. Zij zijn een belangrijke – vaak de belangrijkste – schakel tussen jou en degene die je vis klaarmaakt dan wel doorverkoopt of verwerkt. Hoe onderhoud jij de relatie met kopers op de veiling en met de veilingorganisatie zelf? Heeft dat (denk je) invloed op de prijs die er voor je vis geboden wordt?

### **Trends**

- Een steeds groter wordende groep afnemers gaat voor hoge kwaliteit en wil daar ook voor meer voor betalen. Erik vertelt over de samenwerking op zee en aan de steiger. Samenwerken bij de verkoop van vis gebeurt nog niet (luister ook naar het verhaal van Djuke van der Maat die met mede fruittelers haar eigen coöperatie heeft opgezet). Hoe, waar en aan wie verkoop jij nu je vis? Denk je dat samenwerken, ook door samen het verhaal van de visserij te vertellen, meer Euro's per kg zal opleveren? Zo ja, wat is nodig om dat in praktijk te brengen (of .. doe je dat al?)

*leren voor elkaar - van elkaar.  
Kenniskring Visserij Educatie en Recreatie*

*Financieel mogelijk gemaakt door Europese Unie, Europees Fonds voor Maritieme zaken en Visserij*

*Hiske Ridder – [www.conpuls.nl](http://www.conpuls.nl)*

*oktober 2016*





## Miranda & familie Bout en Djuke & familie van der Maat.



**Miranda & familie Bout en Djuke & familie van der Maat** heten je van harte welkom op hun bedrijf. Ontmoet twee hele trotse eigenaren! Trots op hun product en trots op hun sector. Hoe Miranda en Djuke het verhaal over hun product vertellen, verhaal en product "te gelden maken", hun rol zien ten opzichte van collega's en 'de sector' en de veiling is verschillend. Niet beter of slechter - verschillend. Hoe zie jij je rol?!

**Miranda Bout** : <https://www.youtube.com/watch?v=JrN171Yz1cE>

**Djoke van der Maat**: <https://www.youtube.com/watch?v=EuzdcCgmKG4>

Stel zelf de vragen op die jij jezelf, Miranda en Djoke wilt stellen. Deel ze op onze facebookgroep:

[https://www.facebook.com/groups/634952173324136/?fref=ts#\\_=\\_](https://www.facebook.com/groups/634952173324136/?fref=ts#_=_)

**Ik**

**Bedrijf**

**Klanten**

**Netwerk**

**Trends**

**Beweegredenen**

*leren voor elkaar - van elkaar.  
Kenniskring Visserij Educatie en Recreatie*

*Financieel mogelijk gemaakt door Europese Unie, Europees Fonds voor Maritieme zaken en Visserij*

*Hiske Ridder - [www.conpuls.nl](http://www.conpuls.nl)*

*oktober 2016*

