

‘Geef anderen een kans te doen wat ze goed kunnen’

Tekst: Herma van den Pol
Foto's: Herma van den Pol, Hofmeijer

HERBERT HOFMEIJER, MEDE-EIGENAAR EN
ADVISEUR BIJ HOFMEIJER VOORST

Herbert Hofmeijer begeleidt alweer bijna 25 jaar leerlingen op zijn bedrijf. Hij leerde in die jaren dat de één het sneller oppakt dan de ander, maar dat het uiteindelijk bijna altijd goed komt. Ook geeft hij praktijklessen, waar hij erg van geniet. De vaardigheden die hiervoor nodig zijn, kan hij weer gebruiken in zijn steeds groter wordende rol als adviseur teelt en gewasbescherming.

Kijkend naar de maïs op het veld tegenover het bedrijf suggereert Herbert Hofmeijer dat het onkruid toch wel hard is gegroeid. “Dat zie je ook bij de percelen waar een vanggewas is ondergezaaid. Vorig jaar was het te droog voor het vanggewas, maar nu groeit dit weer net iets te hard”, zegt hij. Hij houdt goed in de gaten wat er gebeurt, want het zijn zaken waar hij in de advisering mee te maken kan krijgen.

Meer en meer houdt Herbert zich bezig met de advisering. Dat de advisering steeds meer de hoofdrol speelt in de werkzaamheden van Herbert komt door het toenemende aantal vragen naar advies vanuit klanten, maar ook door een verandering in de bedrijfsstructuur. “De dagelijkse leiding van de tak agrarisch loonwerk heb ik sinds april overgedragen aan Sjoerd Elgersma.”

aanleg en het onderhoud van sportvelden. Met succes, want de groei van deze tak overtrof die van het agrarische onderdeel.”

Hoewel de civiel- en cultuurtechnische werken niet bij Herbert passen, zag hij in zijn zoon Chiel wel de eigenschappen die nodig zijn om daarin aan het werk te gaan. “Ik heb het idee geopperd dat hij iets zou gaan doen wat ik niet kan. Het gevolg is dat ik hem in de agrarische tak niet meer terugkrijg, maar dat hij nu in de civiel- en cultuurtechnische tak werkt, want hij bleek er zelfs heel goed in te zijn”, lacht Herbert. “Zo kon het ook gebeuren dat we ervoor hebben gekozen om Sjoerd Elgersma aan te trekken als directeur van het agrarisch onderdeel”, vertelt hij. Het geeft de ruimte om meer en actiever aan de slag te kunnen gaan met advieswerk. “Je moet doen waar je goed in bent en ook anderen de kans geven datgene te doen wat ze goed kunnen”, aldus Herbert. Overigens is de familie Hofmeijer nog wel eigenaar van het bedrijf.

‘WANNEER DE
INTERESSE ER IS,
WORDT ER VEEL
MOGELIJK’

LES 1

‘GEEF ANDEREN DE KANS TE DOEN WAAR ZE GOED IN ZIJN’

Het bedrijf van Hofmeijer bestaat uit twee onderdelen: een tak agrarisch loonwerk en een onderdeel civiel- en cultuurtechniek. Herbert geeft aan beide onderdelen geen leiding meer, maar droeg het over aan anderen die daar goed in zijn. Het is tekenend voor de ondernemer, die graag kansen creëert voor degenen die echt willen. “Zo ontstond uiteindelijk ook de aparte tak civiel- en cultuurtechniek. Jacco Meijerhof werkte oorspronkelijk als kraanmachinist binnen het bedrijf en na wat omzwervingen bij andere werkgevers in de civiel- en de sporttechnische branche kreeg hij in 2011 de leiding over de grondverzettak. Hij bouwde die uit tot een volwaardig civiel- en cultuurtechnisch bedrijf met als specialiteit de

LES 2

‘INTERESSE IS HET HALVE WERK’

Zowel in zijn werk als adviseur als bij het begeleiden van studenten ziet Herbert dat interesse heel belangrijk is. “Als de interesse er is, ben je al heel ver. Zo merk ik dat er vanuit klanten steeds meer vragen om advies komen.”

Ook het aantal bodemmonsters dat Herbert ter beoordeling krijgt aangeboden, neemt gestaag toe. “Ze vragen me wat er met de grond aan de hand is en zoeken naar een oplossing voor bijvoorbeeld problemen in de maïsteelt. Mijn belangrijkste kennisgebieden zijn bodem en teelt”, vertelt

WIE IS HERBERT HOFMEIJER?

Herbert Hofmeijer genoot een opleiding in de werktuigbouw, maar dat bleek niet te zijn wat hij graag wilde doen. “Ik wilde meer buiten werken, bezig zijn met de gewassen”, zegt hij daar nu over.

Daarom ging hij naar de landbouwschool en ging daarna aan de slag bij zijn vader in het loonbedrijf. Die is ondertussen 89, maar komt nog regelmatig langs. Zelf droeg Herbert in april de dagelijkse leiding over aan Sjoerd Elgersma. Nu richt Herbert zich vooral nog op het advieswerk.



Herbert. Hij waakt er bij het geven van advies voor om zich op te dringen. “Wanneer ik een gesprek in ga, doe ik dat vaak op een losse manier door bepaalde dingen voor te stellen en de keus om gebruik te maken van die voorstellen bij de ondernemer te laten liggen. Vervolgens komen ze vaak terug met aanvullende vragen. Daaruit blijkt dat ze aan de slag zijn gegaan met de suggesties die ik heb gedaan en er oprechte interesse is om iets op te pakken.”

Wat geldt voor de advisering geldt ook voor de studenten. “Ik heb een stagiair gehad die vanaf het praktijkonderwijs in onze branche aan de slag wilde, maar eigenlijk alles nog moest leren, ook in zijn functioneren binnen een team collega’s. Dankzij zijn interesse en motivatie is hem dat gelukt, ook al had hij een “rugzakje”. Vandaag de dag werkt hij nog steeds bij een bosbouwer in de buurt. Dat geeft aan dat wanneer de interesse er is, er veel mogelijk wordt. Dit uitgangspunt gebruik ik ook voor de praktijklessen die ik geef voor het Zone College. Dat doe ik door de studenten aan het begin van de les bijvoorbeeld te vragen wat ze graag willen leren en daar spring ik dan op in. Dat het werkt, blijkt wanneer je op de evaluatieformulieren terugziet dat ze de dag als heel waardevol hebben beschouwd.”

LES 3

‘BIED KENNIS AAN’

Bij het begeleiden van leerlingen komt Herbert grote verschillen per leerling tegen. “De één pakt het sneller op dan de ander, maar uiteindelijk komen ze er allemaal wel. Wij maken ook echt tijd voor het begeleiden en ondersteunen van de leerling, want dat loont ook. Zo blijft er vaak wel een leerling op ons bedrijf hangen, die dan nog jaren voor ons blijft werken. Het is daarom belangrijk dat je blijft uitleggen waarom dingen zo zijn als ze zijn of waarom ze gebeuren zoals ze gebeuren. Een heel enkele keer vraagt een leerling waarom je bijvoorbeeld geen zelfrijder hebt maar een getrokken spuit, maar andere dingen moet je ze echt zelf vertellen, bijvoorbeeld waarom maïs op een bepaalde afstand en diepte wordt gezaaid. Dit zijn dan ook zaken die je ze mee kunt geven; bied de kennis aan. Dat leerlingen zelf niet veel vragen stellen, past wel bij hun leeftijd. Zo merkte ik ook dat ze zichzelf vaak onderschatten, doordat ze zich vergelijken met de andere medewerkers. Dat maakt de drempel om vragen aan hen te stellen nog groter. Ze zouden zich moeten vergelijken met andere studenten en niet met de meer ervaren medewerkers.”

Niet alleen leerlingen krijgen kennis aangeboden, ook scholen hebben daar behoefte aan, zo

weet de ondernemer ondertussen. “Binnen de adviesraad van Cumela waar ik in zit, zien we dat scholen de adviezen die we ze als raad geven beginnen te benutten. Je moet dan wel geduld hebben en de boodschap blijven herhalen, maar ze doen er dan echt wat mee. Een concreet voorbeeld is het advies dat we hebben gegeven over het behalen van de spuitlicentie voor niveau 1. Dit is echter pas nuttig wanneer je in de buurt van niveau 3 en 4 komt en dat hebben we dan ook aangegeven. Zo hebben we al meer zaken onder de aandacht gebracht waar scholen vervolgens mee aan de slag gaan, al is het dan soms pas het schooljaar erop.”

LES 4

‘STA OPEN VOOR VERANDERING’

Open staan voor veranderingen en aanpassingen is sowieso iets wat belangrijk is. Zo verandert er in het veld veel onder invloed van wet- en regelgeving, maar ook als gevolg van het warmer wordende weer. “Dertig jaar lang was de voederbiet verdwenen uit dit gebied en nu opeens zie je her en der weer ondernemers die aan het uitproberen zijn welke kansen het gewas biedt. Ik kan bij dit gewas gelukkig nog bedenken hoe het was. Dat voordeel heb ik niet bij gewassen als sorghum en veldbonen. Het landschap verandert. Ik leer nu juist weer van ervaringen die boeren opdoen met de gewassen. Bij maïs hebben we juist een andere uitdaging. Zo kon je vroeger in de maïsteelt veel opvangen door meer mest aan te wenden, maar binnen de huidige regelgeving kan dat nu niet meer. Nu moet je zaken anders aanpakken. Vaak kun je aan de maïs zelf al wel zien wat er aan de hand is.”

Herbert houdt er wel van om te worden uitgedaagd. “Ik vind het ook leuk als iemand met een vraag bij me komt en ik het antwoord niet weet. Dan ga ik dat opzoeken. Zo kreeg ik de vraag van

een klant over een geel bloemetje in zijn weiland. Omdat de wei op een normale wijze was bemest, komen de planten die ik ken niet in aanmerking. Er komen steeds meer nieuwe planten doordat het klimaat warmer wordt en de zomers droger. De natuur verandert en dat vind ik een mooie uitdaging.”

LES 5

‘GA HET GESPREK MET ELKAAR AAN’

Als loonwerker blijkt Herbert er ook in te slagen om zo nu en dan een brug te vormen tussen de praktijk en het onderzoek om zo te helpen bij een studiegroep kruidenrijk grasland die de discussie op gang te brengen. Iets wat anders niet zou gebeuren, omdat het gat tussen Wageningen - onderzoek - en boeren - de praktijk - heel groot is. “In de wei hebben we de juiste koppen bij elkaar gebracht door bijvoorbeeld de één te vragen naar het seleniumgebrek waarmee hij bij zijn koeien kampt en voor te stellen dat een bepaalde plant hierin kan helpen, waarmee een ander weer ervaring had. Het is mooi om te zien dat het je dan lukt om de discussie op gang te brengen.”

Ook met de leerlingen die hij les geeft of die op het bedrijf komen, gaat Herbert graag het gesprek aan. “Ik ben dan bijvoorbeeld nieuwsgierig naar hoe ze de lessen op school en in de praktijk ervaren. Of hoe het is om planten uit een boekje te leren in plaats van buiten. Ik vind het om dezelfde reden prettig om met een leerling een portfolio door te nemen en te bespreken wat hij heeft gedaan. Je hoort dan wat er speelt en hoe het gaat”, aldus Herbert. Dat past ook bij het bedrijf, waar ze elkaar toch beschouwen als één grote familie. “Ik probeer een omgeving te creëren waarin je gewoon het gesprek met elkaar aan kunt gaan, vragen kunt stellen en het ook durft te zeggen als iets niet goed ging.”

‘DAT LEERLINGEN ZELF NIET VEEL VRAGEN STELLEN, PAST WEL BIJ HUN LEEFTIJD’

‘IK LEER NU JUUST WEER VAN ERVARINGEN DIE BOEREN OPDOEN MET DE GEWASSEN’



Voor het ondersteunen en begeleiden van leerlingen moet je echt tijd vrij maken vindt Hermbert Hofmeijer. “Het is het waard, want het betaalt zich uiteindelijk altijd terug.”