



‘Agrarische bedrijfsbegeleiding geeft ons duidelijkheid’

Agrarische bedrijven houden het platteland vitaal. Vanuit die gedachte heeft Regio FoodValley vorig jaar het Manifest van Salentein opgesteld. Dit manifest verwoordt hoe ondernemers die door willen, een steuntje in de rug kunnen krijgen. Eén van de concrete acties is een coachingstraject voor agrariërs. Familie Verbeek uit Renswoude maakt er dankbaar gebruik van. Met zelfstandig coach Willy Kempen geven ze richting aan hun toekomst.

Veertien jaar geleden schakelden Johan en Jantine Verbeek over naar biologische pluimveehouderij. Daarnaast houden ze vleesvarkens en verhuren ze opslagruimte. Het melkvee is onlangs van het bedrijf gegaan. De maatschap is begin vorig jaar versterkt met zoon Ariën, die ook vier dagen per week bij een stal-inrichter voor de pluimveehouderij werkt.

Johan vertelt hoe ze in het begeleidingstraject voor agrarisch ondernemers zijn gerold. ‘We kregen een telefoontje van de gemeente. Of we mee wilden doen. Die vraag kwam precies op het goede moment.’

Jantine vult aan: ‘We vroegen ons al af welke richting we met ons bedrijf moesten inslaan. Wat te doen als Ariën besluit om op den duur het bedrijf over te nemen.’

Johan: ‘Daar laten we Ariën helemaal vrij in. Hij moet de keuze maken wat hij het liefste doet.’

Persoonlijke coaching

De familie heeft intussen vijf gesprekken met coach Willy Kempen gevoerd. Willy: ‘De families die in een begeleidingstraject stappen, maken een keuze uit vijf coaches. Het is belangrijk dat ze een klik voelen. We hebben alle vijf een agrarische achtergrond. Het is belangrijk om de taal van agrariërs te spreken en te snappen wat er op de bedrijven gebeurt.’

Willy houdt een spiegel voor en stelt vragen. Daardoor komen mogelijkheden en kansen scherper voor ogen te staan. ‘Agrarische bedrijven hebben door marktontwikkelingen en wet- en regelgeving te maken met veel onzekerheden. En daarnaast zijn er ook veel wegen voor bedrijven om in te slaan. Wij coaches helpen in het ordenen van de opties.’

Welke keuzes maken?

Ariën: ‘Toen we met de gesprekken begonnen was ik net afgestudeerd aan de hogere agrarische school. We wisten echt niet wat we met ons bedrijf willen. De stalrichting is verouderd, binnen een jaar moeten we die vervangen. Het is een investering voor de komende vijftien jaar. Doen we dat op de huidige locatie of gaan we ergens anders naartoe? De gesprekken met Willy komen op een heel belangrijk moment.’

Johan: ‘En als Ariën het bedrijf niet wil overnemen, gaan we natuurlijk niet flink investeren.’

Ariën: ‘Ja, maar ik wel graag verder met het bedrijf. Daar ben ik door de gesprekken van overtuigd geraakt. Het wordt wel een ander bedrijf dan het nu is. Ik ben minder gecharmeerd van het gemengde karakter. Mijn ouders hebben het altijd heel druk; meerdere bedrijfstakken werkt minder efficiënt en maken het lastig om het erf af te gaan. Ik houd erg van contact met mensen. Wat ik op termijn graag wil is één bedrijfstak – biologische pluimveehouderij – en daarnaast iets erbij.’

Wat, dat weet Ariën nog niet precies. ‘Het internationale aspect van mijn baan vind ik erg leuk en uitdagend. Ik ben net terug uit Ierland en ga vannacht naar Spanje voor een aantal dagen. Dit werk blijf ik voorlopig graag doen. Maar op den duur sluit ik verbreding van ons bedrijf niet uit.’

Intussen weet Ariën ook dat hij verder wil op deze locatie, waar de familie aan gehecht is. ‘We zitten hier mooi, maar de agrarische mogelijkheden zijn beperkt. Wel zijn er kansen voor recreatie: ons bedrijf grenst aan de

Grebbelinie en een camping. Aan de andere kant staan landhuizen die met de rood-voor-roodregeling zijn gebouwd.’

Voucher voor specialistisch advies

Het coachingstraject voorziet naast gesprekken ook in een voucher om kosteloos een expert in te schakelen. Johan: ‘Van de voucher gaan we zeker gebruikmaken. Het melkvee is afgestoten, maar de fosfaatrechten moeten we nog verkopen. Daar hebben we geen ervaring mee. De opbrengsten van de verkoop kunnen we goed gebruiken voor de nieuwe stalrichting.’

Over een jaar zal het bedrijf van familie Verbeek er zeker anders uitzien. Ariën: ‘Het leuke is dat ik de kennis van onze boerderij kan gebruiken op mijn werk, maar omgekeerd neem ik ook kennis over stalrichting mee naar huis.’

Jantine concludeert: ‘Willy heeft ons nu al absoluut vooruit geholpen.’

Johan: ‘Zij geeft de richting van het gesprek aan, maar wij moeten er zelf invulling aan geven en op een open manier onze wensen en verwachtingen uitspreken. Want alleen dan heb je echt wat aan in zo’n traject en kun je stappen zetten.’

Willy: ‘In dit gezin is sprake van een fijne dynamiek en een groot onderling vertrouwen, wat tot goede gesprekken leidt. Door hun enthousiasme om nu keuzes te maken voor de toekomst, kom je met elkaar in een goede flow. Ja, je voelt en ervaart dat deze familie wat moois van dit bedrijf wil maken.’

Ondernemingsbegeleiding agrarische sector

Veel agrariërs worstelen met vragen over de toekomst van hun bedrijf. Welke kansen zijn er voor doorontwikkeling, verbreding of bedrijfsopvolging? Om families te begeleiden in hun keuzeproces en bij het uitstippelen van een uitgekende toekomststrategie, is er een speciaal traject opgezet in de Regio FoodValley. Vanuit de onafhankelijke

positie in de regio is O-gen uitvoerder van het project. Agrariërs die zich aanmelden gaan in gesprek met een persoonlijke coach. Het traject omvat zeven à acht gesprekken. De eigen bijdrage is € 250,-. Daarnaast kunnen deelnemers adviesvoucher ter waarde van €500,- inzetten voor specialistisch advies.

Het begeleidingstraject wordt financieel mogelijk gemaakt door de FoodValley-gemeenten en Rabobank.

Meer informatie:

Wicha Benus,
Gebiedscoöperatie O-gen,
w.benus@o-gen.nl
of 033-2776390.