

# Hoe word je sparringpartner van een vernieuwende veehouder?

Henk ten Have  
V-focus, augustus 2016

Veehouders die willen of moeten vernieuwen hebben een sparringpartner nodig. Dat zegt René Schepers van Schepers Adviseurs in Zutphen. Deelnemers aan de vab-expeditie 'Het Nieuwe Veehouden voor bedrijfsadviseurs' leren van hem hoe je zo'n sparringpartner wordt. "Met het aanleren en gebruiken van een andere adviseursrol zet je een nieuwe stap in je persoonlijke ontwikkeling en het is ook nog eens heel erg leuk", aldus Schepers.

Negen partijen vormen sinds 2009 de Uitvoeringsagenda Duurzame Veehouderij (UDV). De UDV heeft zes speerpunten gedefinieerd: systeeminnovaties, welzijn en gezondheid, maatschappelijke inpassing, energie, milieu en klimaat, markt en ondernemerschap en verantwoord consumeren.

Om de Uitvoeringsagenda Duurzame Veehouderij (2023) concreet te maken is Het Nieuwe Veehouden ontwikkeld om individuele veehouders die willen of moeten vernieuwen maar niet weten hoe, praktisch te ondersteunen. Adviseurs spelen hierin een belangrijke rol. "Ze hebben een beetje de sleutel in handen", vertelt René Schepers. "Vernieuwingen vragen om een specifieke aanpak. De veehouder heeft daarbij een sparringpartner nodig die hem coacht en begeleidt. Veel adviseurs zijn niet gewend om als coach of begeleider te werken. Tijdens de vab-expeditie 'Het Nieuwe

Maar boeren moeten zelf van hun erf af komen om te kijken naar bijvoorbeeld de waardecreatie van de melk, varkens, eieren et cetera door levensmiddelenfabrikanten en horeca, naar nieuwe technieken – er kan al meer dan menigenoemt denkt –, naar mogelijkheden van digitalisering en naar samenwerkingsmodellen – er valt veel te leren van andere mensen en andere sectoren, samen onderzoeken brengt je verder."

Als voorbeeld van een samenwerkingsmodel noemt Schepers La Place. "Door samen te werken met bijvoorbeeld La Place kunnen veehouders zelf, individueel of in groepen, een goede plek bemachtigen in de keten. De veehouder moet zelf de regie nemen. Als hij levert aan een coöperatie kan hij ervoor zorgen dat die een goede positie zoekt in de keten." Al erkent Schepers dat dat met de grote coöperaties van tegenwoordig lastig is. "Maar ik zie ook beweging en vernieuwing vanuit die coöperaties."

Vernieuwen betekent overigens niet voor alle veebedrijven dat ze zich gaan richten op hun omgeving. "Ik verwacht dat er over vijftien jaar ruimte is voor zowel veehouders die grootschalig maar ook duurzaam en transparant produceren als veehouders die omgevingsgericht werken."

## Trigger ontdekken

Bij het vernieuwen, het uitzetten van een nieuwe koers, kunnen adviseurs de veehouders goed van dienst zijn. Als sparringpartner (coach, begeleider) dus. Schepers:

## RENÉ SCHEPERS

'Als sparringpartner moet je je directe belang van je afschuiven.'

Foto: Schepers Adviseurs



## ALS SPARRINGPARTNER MOET JE BREDER ADVISEREN

Veehouden voor bedrijfsadviseurs' wil ik ze dat leren."

### 'Veel boeren moeten vernieuwen'

Volgens Schepers moeten veel boeren vernieuwen. "Het wordt voor boeren steeds belangrijker dat ze samen met en in de samenleving ondernemen. Sommigen doen dat al door burgers te laten kijken op hun erven.

"Eerst gaat het erom dat je samen met de ondernemer ontdekt wat zijn drijfveren om te vernieuwen zijn en wat er bij hem als persoon past. En wat is zijn trigger om te vernieuwen: economie, techniek, dierenwelzijn...? Dit eerste stuk richting vernieuwing kan lastig zijn. Tijdens de vab-expeditie leer ik de deelnemers onder meer hoe ze coachende gesprekken kunnen voeren met de veehouders. Dat doe ik met onder andere een kernwaarden- en talentenspel."

Als de trigger eenmaal duidelijk is, wordt de weg naar vernieuwing gemakkelijker. "Dan gaat het erom om de strategie te bepalen: hoe komt de veehouder waar hij wil zijn? Wat heeft hij nodig? Er ontstaat dan meestal ook meer energie bij de veehouder, wat het traject eveneens soepeler laat verlopen. Ook voor de adviseur/sparringpartner wordt het makkelijker, die moet vooral meedenken." Bij de uitvoering van het plan kan de sparringpartner er mede voor zorgen dat er echt stappen worden gezet van denken naar doen: actieplanning, motiveren, feedback geven. "En hij kan de ondernemer begeleiden bij de moeilijke momenten, maar ook de successen met hem vieren."

### Samenwerking

Het is wel de vraag welke adviseur 'leidend' wordt in het vernieuwingsproces, de veehouder heeft er immers meerdere. En bijna elke adviseur heeft een belang. "Er zijn maar weinig neutrale adviseurs, al komen er wel steeds meer, bijvoorbeeld weidecoaches. Dat geeft een trend weer", zegt Schepers. Volgens hem is het belangrijk om als sparring-

partner je directe belang van je af te schuiven. "Dat kan wel een hindernis zijn, maar als de veehouder wil kunnen schuiven, moet je anders, breder, adviseren. Daarmee kom je er zelf uiteindelijk ook beter uit."

Breder adviseren betekent ook samenwerken met andere adviseurs. "Het liefst denken de adviseurs gezamenlijk mee en heeft de veehouder zelf de regie in handen. Dan is de kans dat hij 'terugvalt' en het plan in de ijskast belandt ook kleiner."

Deze manier van werken is een grote verandering voor zowel adviseurs als veehouders, geeft Schepers toe. "Het is een verandering in de samenwerking en het rollenspel; wennen aan deze verandering kost tijd."

*De vab-expeditie 'Het Nieuwe Veehouden voor bedrijfsadviseurs' bestaat uit drie bijeenkomsten, die elk afzonderlijk, maar ook gecombineerd kunnen worden gevolgd. Wie in aanmerking wil komen voor de gehele expeditie kan contact opnemen met het vab-secretariaat: 0345 558 524 info@vabnet.nl.*