



vab



Vereniging
Agrarische
Bedrijfsadviseurs

Vab ledenboek 2012

Duurzaam adviseren



Vab ledenboek 2012

Duurzaam adviseren



Voorwoord

Duurzaam Ondernemen. Dat is een begrip waar we het de laatste jaren veel over hebben. Daarbij gaat het vaak over de betekenis van duurzaamheid voor Nederlandse agrarisch ondernemers, ook in termen van rendement en continuïteit.

Als duurzaam ondernemen een uitdaging én opdracht is voor ondernemers, bestaat er dan ook zoiets als 'duurzaam adviseren' voor agrarische adviseurs? En wat betekent dat voor hun kennis en kunde?

De Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs is een platform voor agrarisch adviseurs die in hun markt tot de besten willen behoren. Ambitieuze adviseurs die werken aan hun eigen kwaliteit, of nu het gaat over vakkennis, adviesvaardigheden of persoonlijke kwaliteiten.

Ik ben van mening dat duurzaam ondernemen en 'duurzaam adviseren' hand in hand gaan. Het gaat om een optimale verhouding tussen de drie P's: People, Planet en Profit. Op bedrijfsniveau en in ketenverband.

In een adviestraject zijn de drie P's te vertalen naar de balans tussen ondernemerschap, omgeving en onderneming. Daarmee is duurzaam adviseren een uitdaging én opdracht voor agrarische adviseurs die van toegevoegde waarde voor hun klanten willen zijn en blijven.

Het vab-ledenboek 2012 heeft daarom als thema 'duurzaam adviseren'. Agrarisch adviseurs komen aan het woord over deze drie aspecten van duurzaamheid. Een inspirerende ondernemer geeft zijn interpretatie van een duurzaam bedrijf. En je kunt lezen over de Portugalreis en een aantal bijzondere vab-bijeenkomsten in 2011.

Namens het vab-bestuur wens ik je veel leesplezier!

Roel Schutten
Voorzitter Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs

Inhoud

Interviews

- 12 Duurzaam adviseren
- 38 Certificeren doe je zó!



12 Duurzaam adviseren
Financieel duurzaam

Vab in 't land

- 9 Duurzame fleurigheid met toegevoegde waarde
- 17 Keten, consument en keuzes
- 27 Nieuw en nog beter
- 35 Niet speculeren maar produceren



17 Vab in 't land
Keten, consument en keuzes

Reportages

- 22 Adviseur over de grens: Portugal
- 30 Adviseur onderweg



30 Adviseur onderweg
Meer dan een melkveehouderij

Vereniging

- 44 Vab op internet en social media
- 48 Werkgroepen in het wild
- 49 Bestuur en werkgroepen
- 50 Ledenlijst



48 Vereniging
Werkgroepen in het wild



Vab in 't land

Duurzame fleurigheid met toegevoegde waarde



Handboek met prijsinformatie en saldoberekeningen voor de veehouderij. Onmisbaar voor elke (financieel) adviseur.

Te bestellen via www.kwin.nl



Wageningen Business School (WBS) verzorgt vanuit Wageningen UR cursussen en trainingen voor professionals.

Wilt u meer informatie?

www.wbs.wur.nl

info.wbs@wur.nl

0317-484093



Vab in 't land

Duurzame fleurigheid met toegevoegde waarde

De tulp is een uniek Nederlands product. Tijdens een bezoek aan tulpenbroeier Germaco, bespraken vab-adviseurs de stand van zaken in de sector met ondernemers, belangenbehartiger en veiling.



Sjaak Langeslag

Koninklijke Algemeene Vereeniging voor Bloembollencultuur

“Het areaal bollen is stabiel, maar de opbrengst per hectare is enorm toegenomen. De rest van de wereld kan niet tippen aan de Nederlandse kennis en techniek. We genereren 1250 miljoen euro aan productiewaarde, maar er komen nauwelijks nieuwe producten of gewassen bij. We weten veel te weinig van de burger en de consument. De grootste afnemer van bollen is de binnenlandse broei, daar moeten we ons écht op richten.

De KAVB stelt ‘maatschappelijk ondernemen’ centraal. Dat gaat niet alleen meer om het voorkomen van negatieve effecten van de teelt, maar om de vraag ‘wat is onze meerwaarde’? Volgens sommigen is maatschappelijk ondernemen ‘softe business’, maar het gaat om het anders zien van je omgeving, jezelf en je producten. Vertel het verhaal achter dat bosje bloemen!

Burgers willen duurzame productie, maar consumenten willen goedkope bloemen! De ondernemers die nu goed draaien, zijn degenen die met hun afnemers praten en maatwerk leveren.”

Fred Wever

FloraHolland

“Consumenten maken steeds moeilijker onderscheid tussen verschillende tulpen; daardoor wordt de prijs het enige selectiecriteria. Dat leidt tot steeds grotere volumes, lagere prijzen en toenemende concurrentie. Dit noem je de ‘commodity trap’: de bloemen worden een bulkproduct met weinig toegevoegde waarde.

De consument moet meer verleid worden. Dat kan bijvoorbeeld door verbeteringen in het winkelschap, zoals een mooie display. Een goede uitstalling van de bloemen en hulp bij het voorraadbeheer heeft de verkoop in supermarkten in Duitsland en Frankrijk enorm gestimuleerd.

‘Cocreation’ is een andere manier van clusteren: FloraHolland heeft bijvoorbeeld in 2011 samen met modeketen Shoeby een tulpenactie gehouden. De voorjaarsmode en de voorjaarstulp werden gepresenteerd als complementaire manieren om de lente in huis te halen. De kosten gaan voor de baten uit, je moet gericht markten en samenwerken.

Ik verwacht dat de groei de komende jaren vooral uit Oost Europa moet komen. De consumenten daar kunnen leren om elke vrijdag een bloemetje mee te nemen voor thuis en niet alleen bij verjaardagen of op Vrouwendag. De exportprognose voor Oost Europa laat een gemiddelde stijging van 4,5 % per jaar zien!”

Late tulpen

In 2011 broeide Germaco 70 miljoen tulpenstelen; de verwachte productie in 2012 bedraagt 90 miljoen stelen. De tulpen worden geteeld op 160 hectare in de Noordoostpolder en Flevoland. Grotendeels gehuurde grond. Omdat hun (Engelse) afnemers erom vroegen, heeft Germaco haar productie verlaagd; ze broeien tot eind juni tulpen. Late afzet is wel een risico, vertelt ondernemer Cees de Wit: “In het seizoen raak je tulpen altijd wel kwijt, maar in juni is het lastiger. In 2011 liep de tulpenverkoop door het warme weer snel terug. En late tulpen hebben ook nog eens een hogere kostprijs.”

Er bestaat een opmerkelijk fenomeen in de bloemenhandel: zodra de tulpen uit de schappen verdwijnen, daalt de gehele bloemenverkoop. Daarom beginnen steeds meer retailers vroeger met tulpen en gaan ze er steeds langer mee door.

Bosmachine

Germaco wil het volledige traject zelf onder controle houden en besteedt dus geen activiteiten uit aan derden. Samen met TNO is een nieuwe bosmachine ontwikkeld, die de tulpen sorteert en in bosjes van 10 stelen bijeen bindt. Deze machine scheelt 5 arbeidskrachten per uur; een waardevolle investering. De vab-adviseurs kijken gefascineerd naar de demonstratie van dit technische huzarenstukje.

Samenwerken

Beide gastsprekers, van veilingorganisatie FloraHolland en belangenbehartiger KAVB hechten veel waarde aan clustering en samenwerking met ketenpartners. Samenwerking binnen de keten én tussen de bollenbroeiers onderling.



Duurzaam adviseren

Agrarisch bedrijfsadviseurs zijn geen geitenwollensokkentypes. Maar ze zijn wél druk met duurzaamheid. Duurzaam in alle betekenissen van het woord wel te verstaan. Daarom de vraag aan vier adviseurs: Wat vind jij een duurzaam advies?



Financieel duurzaam

Freek Keulen (Friesland Bank) is accountmanager voor melkveebedrijven. Hij streeft naar financiële duurzaamheid door samen te werken met ondernemer en specialisten.

“Mijn werk bestaat uit investeringsplannen beoordelen, leningen verstrekken en eens per jaar met de ondernemer de cijfers doornemen en de strategie bespreken. Tijdens de uitvoering hebben we ook regelmatig contact: gaat alles naar wens, klopt het oorspronkelijke plan nog?”

Bij ‘duurzaam adviseren’ denk ik aan duurzaam zijn naar de toekomst. Ik ga in eerste instantie natuurlijk voor financiële duurzaamheid, maar het is belangrijk om daarbij ook goed naar de ondernemer te kijken. Achter zijn vragen zit vaak nog een andere vraag. Als adviseur moet je erachter komen wat hij nu echt wil. Het financiële plaatje moet goed zijn, maar de ondernemer moet ook weten wat hij doet. Bedrijven worden namelijk steeds groter en complexer. Er is een categorie ondernemers die het samen met je willen uitdenken en een groep die liever heeft dat jij het zegt. Met dat laatste moet je heel voorzichtig zijn. Als adviseur moet je de neiging onderdrukken om het volledig voor de klant uit te denken. De ondernemer moet het bepalen, hij moet het doen en erachter staan. Als het zijn eigen idee is heb je meeste kans van slagen.

Ik probeer zoveel mogelijk disciplines bij een plan te betrekken; accountants, fiscalisten, ROM specialisten. Je kunt als adviseur tenslotte niet alles weten. Het is tegenwoordig zo complex - je hebt veel meer creativiteit nodig. Het is wel belangrijk dat je samen met de ondernemer het overzicht bewaart. Samen met vakidioten kom je tot een mooi resultaat, dat vind ik duurzaam. Goed adviseren kun je niet meer alleen.

De omgeving van de melkveehouder is veranderd, we moeten rekening houden met flexibele melkprijzen. Daarom kijken we nu meer naar risico's en risicoprofielen dan vroeger. De ondernemer moet zich bewust zijn van de lange termijn en dus niet lukraak een grote ligboxstal bouwen die vervolgens niet helemaal gebruikt wordt omdat hij geen medewerkers wil. Hij moet zich bewust zijn van alle consequenties die investeringen met zich meebrengen. En vooral niet teveel kijken naar de buurman! Soms kun je beter in stappen groeien, bijvoorbeeld door aanbouw in plaats van een gloednieuwe stal. Dat kost per saldo hetzelfde, zelfs al lijkt het in eerste instantie duurder.”

Duurzaam boeren

Han Swienink (LTO Noord Advies) werkt als adviseur biologische landbouw. Hij ziet de biologische productiemethode als het meest duurzaam.

“Ik vraag boeren wel eens wat ‘duurzaam’ voor hen betekent en iedereen heeft daar een ander idee bij. Volgens mij betekent het: zó omgaan met bodem, water en lucht dat onze kinderen ook nog een planeet overhouden. Op dit moment is de biologische productiemethode het meest duurzaam. Geen kunstmest, geen chemische middelen, gesloten kringlopen en veel aandacht voor streekgebonden produceren en consumeren. Niet dat gesleep met voedsel over de hele wereld.

Een biologische boer moet een echte vakman zijn. Biologisch produceren is veel moeilijker dan gangbaar; je moet veel weten over bijvoorbeeld de bodem en je dieren. Het is sterk afhankelijk van de bedrijfsvoering of omschakelaars een hoger saldo kunnen halen met biologisch. Maar geld is ook niet alles, als je met biologische productie je kennis en kunde goed kunt inzetten en daar voldoening, arbeidsvreugd en een leuke boterham uithaalt is dat voor een boer misschien nog wel het meest duurzaam. Puur naar cijfers kijkend hoeft biologisch dan niet tot een hoger inkomen te leiden.

De biologische consumptie groeit gestaag door in Nederland, ondanks de hogere prijzen en ondanks de crisis. Steeds meer mensen kopen biologische producten, willen weten waar hun



eten vandaan komt, of dieren een goed leven hebben gehad. Het zou best kunnen dat we over 30 jaar alleen nog maar ‘bio boeren’ hebben; het verschil met gangbaar wordt steeds kleiner. Ook daar gaat men steeds beter om met grondstoffen en energie.

Er zijn nog wel een paar wichelroedelopers, maar dat hoort niet meer bij het huidige beeld van bio. Het terugdringen van antibiotica is momenteel ‘hot’. Dat moet ook, vanwege het menselijke duurzaamheidsaspect. De gangbare sector kan daarbij veel leren van biologisch, want er zijn steeds meer bioboeren die helemaal geen antibiotica gebruiken.

Als adviseur moet je je goed inleven in de boer. Wat wil hij, wat kan hij aan? Soms kom ik bij mensen die willen omschakelen naar biologisch maar voor wie ik het geen goed idee vind. Je advies moet op de persoon toegespitst zijn; het is niet voor iedereen geschikt, de zienswijze moet je passen. Ondernemers schakelen vaak om vanwege de euro's, maar als ze eenmaal bezig zijn, zie je dat ze op een gegeven moment zelf – in hun hoofd - ook omschakelen.”

Duurzame adviseur

Hélène Roele (LTO Noord Advies) is ondernemerscoach, bedrijfsadviseur, mediator en loopbaanbegeleider. Duurzaamheid heeft voor haar te maken met open communicatie over datgene waar het werkelijk om gaat.

“Er bestaan veel samenwerkingsproblemen in agrarische familiebedrijven. Daarbij gaat het vooral om de interactie tussen familie en het bedrijf. Een zoon blijft een zoon en een vader blijft een vader, ook al zouden hun rollen in het bedrijf in de loop van de tijd moeten veranderen. Gelukkig kom ik er vaak al bij voordat het ‘hete’ conflicten zijn; om de communicatie te verbeteren en de verwachtingen af te stemmen. Dit werk is vooral zo leuk omdat alles bij elkaar komt; financieel-economische kennis, psychologie en communicatie.

Voor mij is duurzaam: Ook op lange termijn blijven communiceren, goed met elkaar omgaan, verwachtingen die je van elkaar hebt afstemmen. Voor duurzame samenwerking is meer nodig dan een vader-zoon-relatie of een maatschapscontract. Een ondernemer moet doen wat hij graag wil, waar hij goed in is en zich niet door de waan van de dag laten meeslepen. Als je de keuze maakt voor consolideren en optimaliseren, ben je anders bezig dan wanneer je meegaat in schaalvergroting. Een bedrijfsplan moet bij jou, je bedrijf en je opvolgingssituatie passen. En vooral duidelijk maken waar de inspanningen van nu uiteindelijk toe moeten leiden.



Als agrarisch bedrijfsadviseur moet je goed kijken en luisteren, niet zozeer proberen je eigen verhaal te slijten. Misschien wordt je gevraagd, maar blijkt de ondernemer iets nodig te hebben dat niet jouw vakgebied is. Dan moet je je eigen grenzen kennen om de klant optimaal te helpen. Soms worden prachtige rapporten gemaakt die in de kast verdwijnen omdat ze de kern van het probleem niet raken. Laat je kennis zien, maar probeer eerst de behoefte te herkennen. Soms gaat het om de vraag achter de vraag, de wens achter het verwijt of de emotie achter de emotie. Die herkennen en er deskundig mee omgaan is duurzaamheid.

Niet duurzaam is volgens mij: Diagnose – recept. Oftewel: Er is een vraag en dan geven we antwoord. Dat kan er een deel van zijn, maar als agrarisch bedrijfsadviseur moet je meer bieden. Om als adviseur zelf duurzaam te blijven moet je daarom vakkennis combineren met adviesvaardigheden, je moet je kennis ook over kunnen brengen. Je zult daarom altijd beide moeten trainen. Voor mij helpt een intervisiegroep daarbij; ik vind het belangrijk om mezelf regelmatig een spiegel voor te houden.”

Ruimtelijk duurzaam

Erik Zandbelt (Countus) is specialist ruimtelijke ordening en milieu en werkt vooral in de dierlijke sectoren.

“Wij zitten vooral bij ondernemers voor bedrijfsverplaatsingen, uitbreiding van vergunningen en wijzigingen van het bestemmingsplan. Ook geef ik veel groepsvoorlichting en cursussen aan bijvoorbeeld ondernemers, makelaars en collega's over wet- en regelgeving op het gebied van ruimtelijke ordening en milieu.

Bij 'duurzaam adviseren' denk ik aan zaken die gericht zijn op milieu- en natuurbehoud zoals luchtwassers, erfbeplanting, maatschappelijk draagvlak en ook dierwelzijn. Duurzaam zijn betekent ver vooruit denken, en je bedrijf daarop inrichten. Varkens- en pluimveestallen moeten al emissiearm zijn; de melkveehouderij is als volgende aan de beurt. Het is een goed idee om een nieuwe melkveestal zó in te richten dat je over tien jaar goedkoop maatregelen kunt treffen als je toch een emissiearme stal nodig hebt. Je moet als ondernemer en adviseur veel strategischer gaan denken.

In de huidige situatie moet je trouwens ook al breder kijken; bij de uitbreiding van je bouwblok bijvoorbeeld moet een beplantingsplan aangeleverd worden en de stal moet landschappelijk inpasbaar zijn. Duurzaam is ook: overleg met burens en omgeving, maatschappelijke verantwoordelijkheid. Denk bijvoorbeeld aan het schoonhouden van de weg en koeien in de wei.



Ik merk dat ondernemers zich vooral zorgen maken over Natura2000, vooral vanwege alle onduidelijkheid en snel wijzigende wetgeving. Omdat de WABO tegenwoordig bij de natuurbeschermingswet aanhaakt, krijgen ondernemers geen vergunning bij de gemeente zonder aanvraag of vergunning voor de Natuurbeschermingswet. Dat is nogal wat; zo'n nieuwe vergunning kan leiden tot extra kosten, beperkingen en investeringen.

Over duurzaamheid gesproken: We zien steeds meer vergunningsaanvragen langskomen voor mestbewerking, biogasinstallaties op bedrijfsniveau en proefprojecten. Daar zitten behoorlijke investeringen en risico's in, maar met de toekomstige mestwetgeving zal mestverwerking een duidelijke boost krijgen. Hoe je het ook wendt of keert, ook al moet Europa het nog goedkeuren, we gaan die kant op.

Volgens mij blijft er in de toekomst ruimte voor boeren, ook met alle aankomende wetgeving. Er zullen heel veel boeren stoppen, maar de overblijvers vormen net zo'n gemengd gezelschap als nu. Van boeren met nevenactiviteiten tot boeren die duidelijk op kostprijs zitten met grote aantallen dieren. Voor al die verschillende soorten ondernemers blijft wel een niche bestaan.”

Een voedingsbodem voor innovatie en duurzaamheid bieden. Dat is het idee.

Het park van de Floriade 2012 is een werkplaats voor creatieve geesten en innovatieve doeners. Na de World Expo worden materialen hergebruikt en gebouwen herbestemd, zoals de Rabo Earth Walk. Hierdoor wordt dit evenement een bijzondere beleving voor de miljoenen bezoekers én zorgt het voor een economische impuls voor de gehele regio.



Rabobank wil actief bijdragen aan de verduurzaming van onze wereld.

Rabobank. Een bank met ideeën.



Vab in 't land

Keten, consument en keuzes



Vab in 't land

Keten, consument en keuzes

Een goed advies aan een boer vereist ook kennis van de keten. Tijd voor een Masterclass Afzet.



Henry Snetselaar

C1000 Bennekom

“Wij kozen in 1993 voor de C1000 formule. Zo'n formule bepaalt 80 tot 90% van je bedrijfsvoering, maar die laatste 10 – 20% moet je zelf doen en is bepalend voor het succes. We hebben de winkel in september 2010 opnieuw grondig verbouwd, nu kan het allemaal weer 10 jaar mee.

Vers en vlees heeft nog meer aandacht en ruimte gekregen. We hebben goed gelet op het uitlichten van de producten. En de slaggers zijn achter hun muurtje vandaan gehaald; zij hebben nu meer direct contact met de klanten.

De vers-uitstraling is heel belangrijk, de marges staan onder druk. Het omzetaandeel van de versafdeling is na de verbouwing met 2% gestegen. Dat is heel veel. AGF is wat mij betreft de beste afdeling, daar zijn de arbeidskosten laag en de marges nog goed. Voor mij als ondernemer is het belangrijk om de margemix goed te houden.”

Trends zijn onder meer regionale producten en aandacht voor kwaliteit en smaak. In de versgroepen is er nog niet zo veel sprake van merken (zoals Chiquita, Celavita en Tasty Tom), terwijl dat vaak flink bijdraagt aan de vermarkting van een product. Derksen: “Hier liggen nog kansen. Supermarkten zoeken producten met een hoge kwaliteit en goede uitstraling.”



De klanten in de C1000 kijken vreemd op. Wat doen al die stropdassen tussen de schappen? Groepjes mannen in pak staan te discussiëren over de verpakking van vleeswaren. Het hoort allemaal bij de Masterclass Afzet voor agrarisch bedrijfsadviseurs.

Winkelende adviseurs

Supermarkt Snetselaar was één van de eerste supermarkten van Nederland. De adviseurs lopen door de supermarkt met ondernemer Henry Snetselaar en retaildeskundige Gerard Derksen. Het gaat over de plaatsing, etikettering en uitlichting van producten. De adviseurs bekijken het assortiment, de acties, de productinformatie, verpakking en merkinformatie van de versafdelingen. Ook ontdekken ze acht trends in de consumptie van voedselproducten: gemak, gezond, lekker, duurzaam, goedkoop, keuze, concept en consumentenvertrouwen.

Ontwikkelingen en kansen

Retaildeskundige Gerard Derksen praat de adviseurs vervolgens verder bij. In de Nederlandse supermarktwereld zijn maar vier grote inkooppartijen, dus beslist een klein aantal mensen wat er gebeurt en zijn persoonlijke contacten enorm belangrijk. Dat is voor individuele boeren natuurlijk onmogelijk. In een markt van 32 miljard euro draaien echter ook de kleinere productgroepen interessante omzetten.

Gerard Derksen

Derksen Retailorganisatie

“Innovaties kosten tijd, je moet een lange adem hebben om markten te creëren. Denk bijvoorbeeld aan de kant-en-klaar maaltijden van Albert Heijn. Zij hebben eerst twee jaar geëxperimenteerd voordat het echt ging lopen. Het product moest in de schappen liggen en altijd beschikbaar zijn, maar er werd in het begin niets aan verdiend.

De agrarische sector moet meer naar behoefte gaan produceren. Samen overproduceren heeft geen enkele zin. We weten nu bijvoorbeeld al dat we dit jaar te veel paprika's gaan telen. Denk in ketens en probeer om het hele traject van producent tot consument te overzien.

Jonge agrarisch ondernemers zullen te maken krijgen met ketenverkortingen. Veilingen zijn bijvoorbeeld oubollig; ze voegen niks toe en kosten alleen maar geld. Retailers zoeken steeds meer rechtstreeks contact met hun producenten. Steek als agrarisch ondernemer en adviseur tijd in de verkoop. Vraag je af waar je goed en bijzonder in bent, wat de trends zijn en wat je klant wil.”





Multifunctionele landbouw op eigen kracht vooruit

Multifunctionele landbouw heeft een goede toekomst in Nederland. Nu al doet 11 procent van alle boeren en tuinders aan multifunctionele landbouw. En in totaal is 19 procent van de agrarische grond bij hen in gebruik. En wist u dat de jaaromzet van de Multifunctionele Landbouw in 2009 hoger was dan van de vollegrondsgroente, fruitteelt of paddenstoelenteelt?

Daarbij is de trend opwaarts: de omzet van zorgboerderijen is de laatste jaren toegenomen, en ze bieden steeds meer nieuwe diensten aan. Boerderij-educatie vindt nieuwe financieringsvormen en het aantal ondernemers in de agrarische kinderopvang is in de periode 2007-2009 verdrievoudigd. Ook de omzet in recreatie neemt toe. Daarnaast is een groeiende maatschappelijke beweging geïnteresseerd in de herkomst van haar voedsel, wat kansen biedt voor makers van streekproducten.

Taskforce

De activiteiten van de Taskforce Multifunctionele landbouw worden in april 2012 beëindigd, maar de sector gaat de komende jaren volop verder vooruit. Voor informatie en brochures kunnen ondernemers en adviseurs na april 2012 niet meer bij de Taskforce terecht, maar wel bij de verschillende samenwerkingsverbanden. Zoals de Federatie Landbouw en Zorg, APNL en Veelzijdig Boerenland (natuurbeheer), de Verenigde Agrarische Kinderopvang (VAK), Stichting Educatief Platteland en de verschillende (regionale) organisaties op het gebied van streekproducten en korte ketens. Voor recreatie is er bijvoorbeeld Vekabo, en wordt er nog gewerkt aan een nieuw platform voor plattelandsrecreatie. Ook blijven de verschillende LTO-afdelingen aanspreekpunt voor ondernemers in hun gebied.

Website blijft

Via www.multifunctionelelandbouw.nl blijven de informatie en handboeken die zijn uitgebracht door de Taskforce beschikbaar. Die website krijgt een plekje binnen de nieuwe digitale omgeving voor de multifunctionele landbouw die door de LTO's wordt ingericht. Daarop blijven uitgaven beschikbaar, zoals Wat mag ik?, 95 vragen en antwoorden en CAO's in de multifunctionele landbouw.



Bibliotheek

Ook zijn alle onderzoeken en handleidingen terug te vinden in de digitale bibliotheek van Wageningen UR. Daarnaast blijft het Meldpunt voor knelpunten op het gebied van Wet- en regelgeving overeind bij de LTO's en kunnen adviseurs voor vragen over regelgeving ook terecht op www.landregels.nl. De Taskforce wenst ondernemers en adviseurs in de multifunctionele landbouw een gouden toekomst en veel succes met verdere innovaties en ontwikkelingen!

De duurzame adviseur

Je hoeft niet persé op bergschoenen of per elektrische auto naar kantoor. Maar duurzaam adviseren kan makkelijker, gezonder, goedkoper en veiliger zijn:

- Plan je afspraken regionaal in, zodat je minder kilometers hoeft te rijden
- Controleer elke maand je bandenspanning; dat is veiliger en zuiniger
- Schakel op tijd door en kijk goed vooruit voor een lager benzineverbruik
- Kantoordagje? Pak de fiets (ook duurzaam voor lijf en leden)
- Werk af en toe thuis; dat is rustig, productief én duurzaam



Maakt u zich ook hard voor de multifunctionele landbouw?
Blijf dan op de hoogte via www.multifunctionelelandbouw.nl



Adviseur over de grens

Portugal

In juni 2011 reisden zo'n twintig agrarisch bedrijfsadviseurs af naar het zonnige Portugal voor een kijkje in de lokale agrarische keuken. Ze bezochten een aantal bijzondere bedrijven, vaak gerund door geëmigreerde landgenoten. De adviseurs leerden van alles over de Portugese landbouwproductie: van geitenkaas tot frambozen en van kurk tot wijn.



De landbouw in Portugal heeft lange tijd achtergelopen op de rest van het Europese continent, onder meer dankzij de communistisch geïnspireerde coöperaties tijdens het beruchte bewind van Salazar. Na de Anjerrevolutie van 1974 en de toetreding van Portugal tot de Europese Gemeenschap in 1986 heeft het land zich sterk ontwikkeld. De huidige kredietcrisis laat echter wel zijn sporen achter.



Geitenkaas

Het eerste bedrijf op het programma is van de Nederlandse broers Hulshof. Ze maken een typisch Portugees product: verse geitenkaas. De broers wilden eigenlijk koeien gaan melken in Portugal, maar besloten op advies van de ambassade toch met geiten te beginnen. De binnenlandse markt voor geitenkaas is namelijk veel groter. Ze houden 1000 geiten, met een gemiddelde melkproductie van 800 à 900 kg per jaar. Na een slechte start heeft het bedrijf inmiddels een goede afzetmarkt gevonden. De verkoop van verse geitenkaas aan de binnenlandse markt loopt door de crisis wel terug, maar dat kan redelijk gecompenseerd worden met de productie van harde ('Goudse') kaas en verse kaas in olie met kruiden.

De geiten staan jaarrond in de koele potstal. De grond is weinig productief, maar de mest kan goed verkocht worden aan lokale wijnboeren. De geiten krijgen luzerne, citruspulp en twee soorten krachtvoer te eten. Q-koorts is geen probleem in Portugal en voor andere ziekten is de infectiedruk laag. Daardoor hoeft er weinig geënt te worden.



Kurk

De rondreis van de vab-adviseurs speelt zich voornamelijk af in de regio Alentejo, het droge en warme hart van Portugal. Dit is het land van de kurkeik en uit de bus zien de adviseurs dan ook regelmatig de gekromde kaneelbruine basten in het landschap staan. Uiteraard is in het programma ook aandacht voor dit bijzondere natuurproduct.

Een kurkboom kan eens in de 9 jaar van de schil worden ontdaan. Dat moet gebeuren zonder het levende cambium te raken en de oogst wordt dan ook uitgevoerd door gespecialiseerde bedrijven. Momenteel levert 15 kg kurk ongeveer 10 euro op, een aantal jaren geleden lag de prijs nog rond de 40 euro. De adviseurs bezoeken een kurkfabriek waar de meest onwaarschijnlijke producten worden gemaakt. Van tafels, tot tassen en van hoeden tot stropdassen! Uiteraard zijn de grappen over Theo en Thea niet van de lucht.

Frambozen

Veel indruk maakt de enorme bessenkwekerij van Driscoll's, aan de Alentejaanse kust. Het Amerikaanse bedrijf breidde haar productiecapaciteit zo'n 10 jaar geleden uit naar Portugal om te voorzien in de grote vraag uit met name de Scandinavische landen. Het lage arbeidsloon en de ideale klimaatomstandigheden waren de aanleidingen om hier te beginnen.

Het gros van de productie wordt onder licentie geteeld door zo'n 30 particuliere telers. Driscoll's heeft vijf gespecialiseerde teams die de productie bij die verschillende telers begeleiden en ondersteunen. De feitelijke productie wordt op de voet gevolgd en de verwachte omzet en productie houdt men per dag zo nauwkeurig mogelijk bij met het oog op de vermarkting. In totaal is er bij de telers zo'n 80 hectare aardbeien en 140 hectare frambozen beschikbaar. Op een proeflocatie van 20 hectare wordt geëxperimenteerd met bramen en bosbessen. Omdat de vraag uit Scandinavië vooral in de winter hoog is, wordt vooral geteeld in hagel- en windbestendige tunnels.



Saúde!

Een bezoek aan een wijnhuis mag natuurlijk niet ontbreken. Hoewel de beroemde gefortificeerde wijn van Portugal, de port, niet in de Alentejo geproduceerd wordt, valt er veel ander lekkers te ontdekken. De adviseurs bezoeken wijncoöperatie Adegas, waar druiven van zo'n 230 telers verwerkt worden. Een deel van de groep maakt tijdens de proeverij direct plannen om het product – Porte de Ravessa genaamd – in Nederland te importeren.

Uiteraard wordt de reis afgesloten met een bezoek aan het prachtige Lisboa, waar de adviseurs onder deskundige leiding de culturele bezienswaardigheden ontdekken.

Een avondje culinair genieten mag niet ontbreken, evenals een fado optreden in de beroemde wijk Alfama. Waarbij nog eenmaal geproost wordt op een geslaagde reis: "Saúde!"



Samen werken
aan duurzaam
perspectief voor
ondernemers
in de groene
ruimte

Wij werken samen met ondernemers, overheden, onderwijs, maatschappelijke organisaties en bedrijven. Dat doen we betrokken en professioneel. Door participaties, belangenbehartiging, projecten en individueel advies.

www.zlto.nl



Vab in 't land

Nieuw in 2012



ComponentAgro
Experts in informatie en advies

Specialistische ondersteuning inzake *regelingen* en *economie* van adviseurs werkzaam in de:

- Accountancy
- Administratieve dienstverlening
- Voer- en grondstoffensector
- Makelaardij
- Notariaat

ComponentAgro B.V.
Tel.: (0186) 622 220

Meer informatie?
www.componentagro.nl

Bij Alfa werken professionals die verder kijken dan alleen de cijfers. Medewerkers die vooral worden gedreven door de verhalen erachter. Neem het verhaal van onze ruim 400 deelnemers aan de Ride for the Roses, die door Alfa wordt gesponsord. Niet meedoen om te winnen, maar om samen geld bij elkaar te brengen voor KWF Kankerbestrijding. Die gedrevenheid en betrokkenheid zijn kenmerkend voor ons.

400

Kijk jij ook verder dan alleen de cijfers?

Alfa zoekt diverse nieuwe collega's zoals accountants, relatiebeheerders en fiscalisten. Kijk voor vacatures en mogelijkheden op www.werkenbijalfa.nl.

alfa accountants en adviseurs

Volg ons: WerkenbijAlfa of AlfaAccountants
Volg ons: WerkenbijAlfa



Vab in 't land

Jaarkalender 2012



Ook in 2012 is de Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseur in het hele land (en daarbuiten) actief voor haar leden! Met studiebijeenkomsten, seminars, excursies en trainingen. Zet de data alvast in je agenda en zorg dat je erbij bent...

19 januari 2012	BioVak Beursseminar	Biologisch ondernemen & adviseren
24 januari 2012	Studiebijeenkomst	Succesvol ondernemen: meer dan cijfers
9 februari 2012	Studiebijeenkomst	Ketensamenwerking en veredeling in de glasgroenten
16 februari 2012	Studiebijeenkomst	Marktontwikkelingen geitenhouderij
8 & 27 maart 2012	Training	Presenteren: Maak meer impact!
13 maart 2012	Studiebijeenkomst	Analyse afzetmarkt vlees en eieren
12 april 2012	Floriade Seminar	Trends in smaak, beleving en duurzaamheid
10 & 14 mei 2012	Training	Acquireren en verkopen; de basis
7 juni 2012	Derde Lustrum vab	Agro op 't podium – Nummer 1 in innovatie!
21-23 juni 2012	Driedaagse studiereis	Schotland
6 september 2012	Studiebijeenkomst	Duurzaam melk produceren
18 september 2012	Studiebijeenkomst	Uitdagingen op de energiemarkt
27 september 2012	Studiebijeenkomst	Prinsjesdag voorbij: Agro-fiscale actualiteiten
Begin oktober	Tweedaagse studiereis	Bestemming volgt
11 oktober 2012	Studiebijeenkomst	Financieel management op bedrijfsniveau
8 november 2012	Jaarvergadering en najaarsseminar	Thema volgt
27 november 2012	Studiebijeenkomst	Actualiteiten ROM
6 & 18 december 2012	Training	Overtuigend adviseren

Meer details en inschrijven: www.vabnet.nl

Vab in 't land

Nieuw en nog beter

De vab werkt aan de advieskwaliteit van haar leden. Maar de vab moet ook haar eigen kwaliteit hooghouden en zichzelf vernieuwen. Uit enquêtes, interviews en de werkgroepbesprekingen komen de wensen en behoeften van vab-leden naar voren. Dat helpt om de bijeenkomsten en vab-dienstverlening verder te verbeteren.

Jaarplanning

Eén van de wensen die het afgelopen jaar duidelijk werd, was een jaarplanning. Daarmee kun je als adviseur ruim van tevoren zien wat de vab gaat organiseren. Zo wordt het makkelijker om een keuze te maken en je PE-punten te halen. De planning voor 2012 staat hiernaast. Uiteraard blijft de vab ook inspelen op actuele onderwerpen, met bijvoorbeeld 'FLASH bijeenkomsten'.

Seminars

Meer netwerkmogelijkheden en verbreding bleek een tweede wens van leden. Daarom is het vab-seminar ontwikkeld, naast de verdiepende en meer specialistische studiebijeenkomsten die gewoon blijven bestaan. Tijdens een vab-seminar komen adviseurs van diverse pluimage bijeen voor workshops over sectorale onderwerpen en persoonlijke vaardigheden. Het eerste vab-seminar in november 2011 bijvoorbeeld, ging over de melkveehouderij, het herkennen van leugens, Basel III en social media. Daarnaast deden de adviseurs mee aan een superbrainstorm over duurzaamheid, waarbij ze verrassende ideeën deelden met collega's uit verschillende sectoren.

2012

In 2012 staan drie seminars op het programma. Het eerste draait vooral om de plantaardige productie en om 'genieten'. Het vindt plaats tijdens de Floriade, waar natuurlijk elke zichzelf respecterende adviseur uit de branche geweest moet zijn!

Het tweede seminar heeft als thema 'innovatie' en valt samen met het derde lustrum van de vab. Dat belooft een vrolijk Fries feestje te worden.

En in de herfst is er dan weer het najaarsseminar, opnieuw gecombineerd met de jaarlijkse ledenvergadering. Te zijner tijd vind je op de vab-website meer over de invulling.





Adviseur onderweg

Meer dan een melkveehouderij

Bedrijfskundig adviseur Kees van Drimmelen (Alfa Accountants en Adviseurs) gaat langs bij ondernemers Herman en Mieke van den Heuvel. Zij runnen kaasboerderij De Lange Hoeve in Genderen, in het land van Heusden en Altena. Met 250 melkkoeien, 15 soorten kruidenkaas en een eigen visie op afzet, ketenverkorting en ondernemerschap.



Herman nam het bedrijf samen met zijn broer over, waarna het in 1999 is gesplitst en de broers ieder op een eigen locatie verder gingen. Hermans vader gebruikte al veel van zijn melk om kaas te maken en verkocht slechts een klein gedeelte aan de fabriek. De laatste tien jaar is dat aandeel afgenomen en nu wordt alle melk zelf verwerkt. Herman: "Ook de melk van mijn broer gaat in de kaas en we kopen ook regelmatig extra melk van de fabriek aan." In totaal verwerkt de kaasmakerij ruim 2,5 miljoen liter melk per jaar.

Genderense mix

De meeste arbeid zit in het maken, verpakken en vermarkten van de kaas. Herman: "Alles is handwerk. Als je alleen melkt kun je dit aantal koeien met twee man rondzetten. Maar wij hebben vier mensen in vaste dienst en een aantal uitzendkrachten." Een klein deel van de kaas wordt verkocht in de eigen winkel. Naast 'naturel' boerenkaas ligt er onder meer brandnetelkaas, truffelkaas, komijnnekaas, olijvenkaas en mosterdkaas op de plank. De trots van De Lange Hoeve is de 'Genderense mix'. "Het is onze specialiteit. Daarmee heb je meerwaarde, want 'gewone' boerenkaas heeft dat niet meer. Met de daling van de melkprijs zijn ook de kaasprijzen gedaald."

Mieke vertelt dat ze nu zo'n 50 à 60 afnemers hebben. Daaronder meerdere supermarkten uit de regio, diverse kaashandelaren en sinds een paar jaar ook meerdere groothandels.

"Zat ik daar bij zo'n groot bedrijf met mijn verhaal. En ze zeiden nog ja ook!" Kees: "Herman en Mieke zijn goed in het vermarkten van hun producten. En volgens mij zijn er ook veel mogelijkheden voor de afzet van hun producten via internet."

Herman: "Het leuke van ondernemen is ook omgaan met je klanten. Korte schakels hebben en ook lokaal verkopen. Je moet kunnen praten met je klanten. Met ze meedenken, hoe je ze kunt helpen met de logistiek bijvoorbeeld. Wij zijn al 26 jaar bezig, dus we hebben inmiddels wel iets geleerd! Vroeger leunde het bedrijf veel zwaarder op één grote afnemer, dat is een risico." Wel constateert Mieke dat veel afnemers een zwaardere wissel trekt op de administratie. "We hadden ineens ook afnemers die te laat betaalden!"

Duurzame stal

De kaas vergt veel tijd en aandacht dus Herman wil dat het diermanagement goed voor elkaar is. "Ik vind mijn bedrijf duurzaam. Je moet goed voor je koeien zijn, als je ze verwerkt leveren ze ook meer melk. De oude stal was te krap, het was altijd wringen en geknoei met het voer. Niet goed voor het dierenwelzijn en heel bewerkelijk. Stilstand is echt achteruitgang, je moet meegaan met je tijd."

In 2008 werd daarom een nieuwe stal gebouwd, met ruimte voor 300 koeien. De stal is ruim en licht en voorzien van een geautomatiseerd voersysteem, een roostervloer en verende



ligbedden. De nieuwe carrousel heeft plaats voor 28 koeien en is door één man te bedienen. Herman: "Het moet arbeids-technisch wel efficiënt zijn!"

Kees vertelt dat het een duurzame stal is, gebouwd volgens de normen van de Maatlat Duurzame Veehouderij. "De regeling stond toen nog in de kinderschoenen en we dachten eerst dat het niet zou lukken omdat Herman andere vloeren wilde." Na wat aanpassingen in de plannen bleken ze toch aan de Maatlat te kunnen voldoen. Dat betekende dat Kees alsnog de VAMIL (willekeurige afschrijving milieu-investeringen) en MIA (milieu-investeringsaftrek) kon gebruiken om de investeringen fiscaal aantrekkelijk te maken. Dat vereiste wel even snel schakelen, aldus adviseur en ondernemer.

Ontwikkelingen

Allebei houden Herman en Kees de ontwikkelingen scherp in de gaten. Bijvoorbeeld op het gebied van duurzame energie. Herman: "In Duitsland zijn ze duidelijk al veel verder, de Nederlandse overheid loopt achter de feiten aan. Zonder steun zal het bedrijfsleven het niet oppakken." Kees: "Je probeert om na te denken over wat past bij het bedrijf. Het is daarbij belangrijk om korte lijnen te hebben en elkaar op de hoogte te houden. Bij subsidieregelingen is het investeringsmoment vaak belangrijk. De beperkende factoren in de toekomst zijn volgens mij ammoniak en mest; het is allemaal sterk afhankelijk van de discussies in Brussel en Den Haag."

Voor de familie Van den Heuvel is het tijd om wat rust te creëren. Herman: "Ik wil toch wel meer taken afstoten en



vooral gaan sturen: Je melkt, je maakt kaas, je hebt een winkel, je hebt contact met afnemers en je hebt ook nog een gezin. Je werkt 7 dagen in de week, als je rust wilt moet je echt op vakantie, anders blijft de telefoon rinkelen." Mieke is het met hem eens, maar: "het is ook heel leuk om bijvoorbeeld op zondag samen het bedrijf te runnen, de dieren te voeren en over het bedrijf te praten. Dat is een mooi moment om een klankbord voor elkaar te zijn." Kees merkt op dat ook financiële rust belangrijk is. De kalverstal wordt nog verbouwd, maar grote investeringen in grond raadt hij nu af. "Je moet niet té ruig grond gaan kopen, anders zet je jezelf financieel vast."

Goed advies

Herman stuurt de koeien nog even het land in, op deze zonnige novemberdag. De dames doen alsof het lente is en bokken vrolijk door de wei. De ondernemer heeft nog één opmerking: "Als ik iets vraag aan een adviseur of leverancier, dan verwacht ik een goed uitgewerkt voorstel. En ik sta altijd open voor ideeën. Als ondernemer heb je tegenwoordig ook wel wat in je mars, dus adviseurs moeten wel kwaliteit leveren!" Kees adviseert al vijf jaar in Genderen, dus dat zit wel goed...

www.delangehoeve.nl





Vab in 't land

Niet speculeren maar produceren



Vab in 't land

Niet speculeren maar produceren

Het melkquotum wordt losgelaten en het Europese Gemeenschappelijke Landbouw Beleid (GLB) verandert. Wat zullen de komende jaren brengen? Een melkveebijeenkomst met drie invalshoeken.



Werner Buck
Friesland Campina

“Als je kijkt naar de structuurontwikkeling in de melkveehouderij, ontcom je niet aan verduurzaming. Bedrijven zullen verdubbelen, evenals de productie per koe. Als we op dezelfde voet doorgaan, betekent dat een hogere uitstoot van broeikasgassen en mest, meer gebruik van soja uit Zuid-Amerika, een afname van de weidegang en knelpunten rondom dierenwelzijn. Wij willen duurzaamheid zelf ter hand nemen, niet alleen om restrictieve wet- en regelgeving te voorkomen, maar ook om het imago van de sector te beschermen.

Friesland Campina heeft een plan van aanpak gepresenteerd, dat spreekt onder meer van een 16% lagere uitstoot van broeikasgassen, een significante vermindering van mastitis en klauwproblemen, het handhaven van weidegang en reductie van het antibioticagebruik. We hebben inmiddels 141 bijeenkomsten met leden achter de rug om het plan te bespreken. Die ondernemers voelen ook wel aan dat het niet anders kan, we moeten het als sector zelf doen.

Meer melk produceren na de afschaffing van het quotum is een keuze van de ondernemer. Maar wij hebben afgesproken dat we die extra melk ook zullen valoriseren. We gaan geen melk weigeren. We hebben de afzetmarkt en we willen zoveel mogelijk van de ledenmelk naar de markt brengen.”

Jan van Weperen
Melkveehouder

“Veranderingsprocessen hebben in elk geval deels een autonoom karakter. Je kunt daar maar beter pro-actief op inspelen dan je er door laten overvallen. Ik zie een groot gevaar in schaalvergroting. Je vaste kosten gaan omhoog en je variabele kosten gaan omlaag. Het resultaat is dat je meer werk hebt, maar daar waren we als boeren niet op uit!

Een ‘slechte’ boer met 8 ton melk verdient minder dan een ‘goede’ boer met 4 ton kan binnenhalen. Je moet dus eerst de bedrijfsvoering optimaliseren. Het gekke is: Iedereen doet alsof het quotum al is afgeschaft. De grondprijzen zijn alweer aan het stijgen. Veel van mijn collega’s hebben een kort geheugen, na zes maanden van goede melkprijzen is iedereen weer optimistisch. Maar in 2009 was de slechte periode relatief kort. Een volgende keer kunnen die lage prijzen ook wel 1,5 of 2 jaar aanhouden.

Als boer moet je weten waar je goed in bent! Je kunt weinig veranderen aan jezelf of je omgeving. Formuleer daarom doelstellingen, maak deze meetbaar en ontwikkel je strategie. Een agrarisch bedrijfsadviseur kan daarbij een coachende rol spelen, als sparringpartner.”

Klaas Johan Osinga van LTO Nederland, Werner Buck van Friesland Campina en melkveehouder Jan van Weperen discussieerden met vab-adviseurs over de melkveehouderij. Is er in de toekomst nog ruimte om te produceren? Of wordt het een kwestie van speculeren?

Toegevoegde waarde

Osinga: “De melkveehouderij zal wel moeten wennen aan prijsfluctuaties. Melkveehouders moeten daar klaar voor zijn, zowel collectief als op bedrijfsniveau. De sector moet met antwoorden komen op vragen over bescherming van milieu en klimaat, anders zijn dierrechten onvermijdelijk.”

Werner Buck: “Het gaat om het creëren van toegevoegde waarde. Afzetposities en sterke merken zijn daarbij essentieel. We willen verder verschuiven van melk als commodity naar gevaloriseerde zuivel. Denk daarbij aan ontbijtproducten, kaas en kindervoeding.”

Discussie

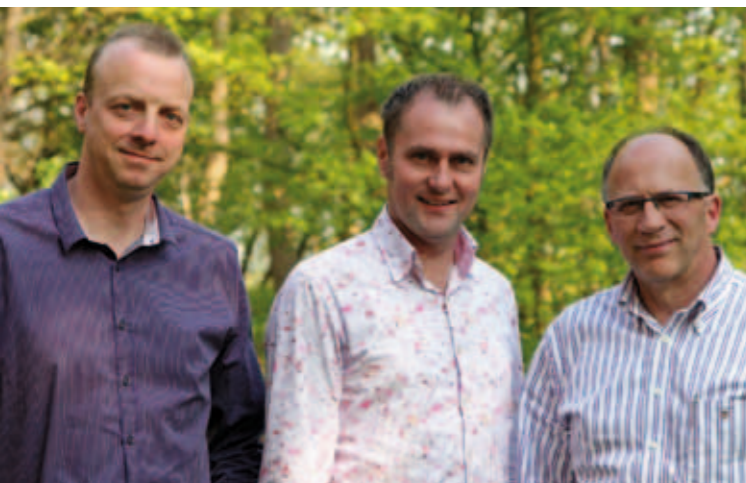
De adviseurs gingen in groepjes rechtstreeks met de sprekers in discussie. Daarbij bleken het imago van de sector, de beeldvorming van de productie en de communicatie daarvan de meest heikele punten.

Het woord van de dag was: ‘valse voedselromantiek’, een term aangedragen door melkveehouder Jan van Weperen. Uiteindelijk waren de meeste aanwezigen het erover eens dat er zeker nog ruimte is om te produceren. Zonder speculeren.



Certificeren doe je zó

De vab werkt aan advieskwaliteit. En dan gaat het niet alleen om het verzamelen van 'kale kennis'. Tijdens de certificering voor de ab-titel (agrarisch bedrijfsadviseur) kijken vab-adviseurs vooral naar hun adviesvaardigheden, persoonlijke eigenschappen en ambities. Met een Persoonlijk Ambitie Plan (PAP) zetten ze de route uit voor hun verdere ontwikkeling en verdieping. Drie adviseurs vertellen over hun certificeringstraject.



v.l.n.r. Marco Teunissen, Wil van der Heijden en Jan Bloo

Een zonnige aprilmiddag en een fantastisch uitzicht over de Betuwe vormden het decor voor de 'Ambitiedag' van certificeringsgroep 10. Marco Teunissen (GIBO), Wil van der Heijden (ABAB) en Jan Bloo (GIBO) kwamen naar Wageningen om samen met acht andere adviseurs aan hun (her)certificering te beginnen. Alle drie hadden ze dezelfde aanleiding om te komen: hun tekenbevoegdheid hangt samen met de ab-titel.

Afwachtend

Marco: "De groep was aan het begin van de dag vrij afwachtend, iedereen vroeg zich vooral af hoe er beoordeeld zou worden. Persoonlijke ontwikkeling en ambitie zijn toch moeilijker te meten dan kennis. In eerste instantie leek het mij logischer dat het traject over de tekenbevoegdheid zou gaan; wat betekent dat, hoe ga je ermee om? Maar het is wel duidelijk dat je een bepaalde inhoudelijke kennis mag verwachten bij deze adviseurs. En een indirect gevolg van dit traject is dat je uiteindelijk beter gaat adviseren."

Hoewel ze in eerste instantie vooral kwamen om hun tekenbevoegdheid te waarborgen, besloten ze alle drie om zoveel mogelijk uit het traject te halen. Wil: "Ik stond er in het begin sceptisch tegenover, maar gaandeweg zo'n dag merk je toch dat het heel nuttig is om die spiegel voor te houden. Je ogen worden weer geopend." Jan: "Ik dacht, als ik dan toch tijd moet inzetten, wil ik die ook nuttig besteden. En als je eenmaal in zo'n traject zit, dan ontdek je toch weer van alles. Met name de professionele blik van de trainer zorgt dat je snel tot de kern komt. Dat is toch anders dan wanneer je met collega's over dingen praat." Marco: "Dit is een goede gelegenheid om te kijken waar ik heen wil, wat er past bij mijn ambitie."



"Samen kunnen we het vak van agrarisch bedrijfsadviseur neerzetten"

Wil van der Heijden, Manager Bedrijfsadvies, ABAB Accountants en Adviseurs

PAP

Tijdens de eerste dag doen de adviseurs een aantal testjes en opdrachten. In groepjes en tweetallen bespreken ze hun visie, ambities en grenzen. Daarna maken ze een begin met hun PAP. Wil: "Het komt erop neer: wat is je ambitie, waar wil je staan, hoe ga je die weg? Je moet steeds concreter worden; het is een trechter om tot de juiste aanpak te komen." Jan: "Aan het einde van de dag kregen we de opdracht een PAP in hoofdlijnen neer te zetten en kort te presenteren. Dat was een goed idee; veel zakt al gauw weer weg als je het pas later moet uitwerken."

Na de ambitiedag kregen de adviseurs een aantal weken om hun PAP op te sturen. Jan: "Het is de kunst om het goed op papier te krijgen, zodat een ander – die jou niet persoonlijk kent – kan beoordelen of je aan de voorwaarden voldoet. Ik heb mijn

concept aan de coach gestuurd, om te weten of ik op de goede weg was. Het viel me mee; het moet toch, dan ga ik er ook voor."

Wil: "Ik beseft dat het goed is om af en toe met de benen op tafel een paar uur na te denken over je eigen toekomst. Een aantal dingen moeten het komende jaar echt gebeuren, die ik heb ik nu concreet gemaakt met SMART-doelstellingen in mijn PAP."

Marco: "Mijn PAP is goed gelukt. Ik was echt gaan zitten voor het concept en heb het voorbeeldformat gebruikt. Vervolgens heb ik het plan een paar dagen opzij gelegd om het even te laten betijen. Daarna ben ik er weer helemaal doorheen gegaan. Het is me niet tegengevallen!"



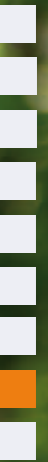
“Eenmaal in het traject ontdek je weer van alles”

Jan Bloo, Adviseur Agro, GIBO Accountants en Adviseurs



“Ik raad de certificering aan voor adviseurs met 10 tot 25 jaar ervaring”

Marco Teunissen, Vestigingsdirecteur, GIBO Accountants en Adviseurs



Feedback

De groep kwam een paar maanden na de ambitedag opnieuw bijeen. Tijdens deze tweede sessie kregen de adviseurs een feedbackverslag en werden de PAP's besproken in de groep. De meningen over deze tweede dag zijn verdeeld. Jan Bloo had zich tevoren al afgevraagd of een persoonlijk evaluatiegesprek met de trainer niet nuttiger zou zijn: “Je kunt er niet zoveel mee omdat je het PAP van een ander niet kent; dan kun je het slecht beoordelen. Ik ga liever op de persoonlijke tour, dan haal je er meer uit en kun je je PAP sneller en beter aanscherpen. Bij mij mocht de hele groep het horen, maar niet iedereen vindt dat prettig.”

Marco was tevreden met de tweede dag: “Ik vond het zinvol om mijn PAP in de groep te bespreken. Ook anderen houden je dan

de spiegel voor. Ik heb blijkbaar de uitstraling dat ik heel afstandelijk kan zijn en non-verbale communicatie zegt veel meer dan je verbale gedrag. Dat was best confronterend, maar het is goed om te weten! Ik heb mijn PAP daarna aangepast; ik wil een coach om bewust bezig te blijven met dit soort dingen.”

Aan te bevelen

De drie adviseurs kunnen het certificeringstraject aanbevelen aan hun collega's, al zijn er enkele nuances. Wil: “Voor adviseurs met enkele jaren werkervaring heeft het zeker zin om expliciet te maken wat ze de komende 10 jaar gaan doen. Ik wil de adviseurs in mijn team zoveel mogelijk certificeren. Samen kunnen we het label laden, en het vak van agrarisch bedrijfsadviseur neerzetten. Voor oudere, minder ambitieuze adviseurs lijkt het me minder zinvol.”

Ook Marco ziet dat jonge adviseurs behoefte hebben aan een PAP. “Maar het zegt bij hen weinig over de kwaliteit van het advies. Daarom zou ik het niet voor junior adviseurs aanraden, maar voor adviseurs met 10 tot 25 jaar ervaring. Mensen die op de leeftijd zijn dat ze zich afvragen: waar sta ik en wat wil ik nu eigenlijk?”

Meer over de certificering?
Kijk op www.vabnet.nl en klik op 'certificering'.

Ontwikkelingen

In oktober 2011 heeft het bestuur - op advies van de werkgroep Persoonlijke Ontwikkeling - besloten de tweede ambitedag te vervangen door een persoonlijk gesprek voor iedere deelnemer met de trainer.

De feedback tussentijds wordt nog steeds gegeven door de externe coach. De feedback komt dan aan de orde in het persoonlijke gesprek waarna het definitieve ambitieplan wordt geschreven. De oorspronkelijke beoordelingswijze blijft in stand.

Tijdens de jaarvergadering in 2011 werd vastgesteld dat het certificeringstraject in principe eenmalig is. Adviseurs die dat willen kunnen na drie jaar opnieuw in het traject stappen, maar het hoeft niet. Een eenmaal – via het 'nieuwe' traject - verkregen ab-titel mag als permanent worden beschouwd. De ab-titel is gekoppeld aan het lidmaatschap; alleen gecertificeerde leden van de vab mogen de titel dus dragen.



Hoe ver reikt uw biologische kennis?



De verkoop van biologisch voedsel stijgt jaarlijks met dubbele cijfers. Een interessante groeimarkt dus. Uw advies aan een agrarische ondernemer bij een oriëntatie op deze nieuwe kansen, kan doorslaggevend voor uw klant zijn. Wordt u door deze verantwoordelijkheid gestimuleerd om meer te weten te komen over de marktontwikkelingen en de mogelijkheden van biologisch ondernemen? Kijk dan op:

www.biologischondernemen.nl

Voor vragen of een vrijblijvend gesprek over omschakelen naar een biologische bedrijfsvoering, kunt u tijdens kantooruren contact opnemen met Task Force Marktontwikkeling Biologisch Landbouw: 0183-646697 of ondernemen@biologischconvenant.nl

De duurzame adviseur

Persoonlijke vaardigheden



Als agrarisch bedrijfsadviseur weet je natuurlijk alles over je sector. Over regelingen en subsidies. Of over fiscale aangelegenheden. En wat je nog niet weet, spijker je bij tijdens een vab-studiebijeenkomst. Maar... er is meer dan alleen kennis. Vaardigheden zijn ook belangrijk! Werk aan je vaardigheden om duurzaam effectief te blijven adviseren.

Knikkende knieën

Misschien moet je regelmatig presentaties houden en heb je last van knikkende knieën of een afdwalend publiek. Een training presenteren kan je dan een eind verder helpen. Spreken in het openbaar is tenslotte niet voor iedereen vanzelfsprekend.

Klanten werven

Ook acquisitie en verkoop staan vaak in de functieomschrijving van de agrarisch bedrijfsadviseur. Hoe pak je dat het beste aan? En hoe lever je maatwerk waar de klant echt op zit te wachten? Met glatte verkooppraatjes jaag je de ondernemer alleen maar tegen je in het harnas.



Persoonlijke effectiviteit

En dan zijn er nog de vaardigheden die je eigen werkdag makkelijker en prettiger maken. Zoals omgaan met slecht-nieuwsgesprekken, timemanagement en luistervaardigheden. Ook die train je met de vaardigheidstrainingen van de vab.

Kijk op pagina 26 voor de vab-trainingen in 2012.

Mis je iets in ons aanbod of heb je zelf een idee voor een training? Laat het even weten: info@vabnet.nl.

De website van de vab is het portaal naar alle informatie over bijeenkomsten, certificering, leden en meer. De belangrijkste functies op een rijtje.

De vab houdt op vele manieren contact met leden en betrokkenen. Zo is er een actieve LinkedIn groep en hebben we sinds kort ook een Twitter-account. Praat mee!

Vab activiteiten

Op de homepage zie je in één oogopslag welke studiebijeenkomsten en trainingen de komende maanden op de rol staan. Ook vind je hier een link naar de volledige jaarplanning van de vab. Klik op een activiteit om meer te lezen over inhoud, sprekers en programma. Je kunt je daar ook meteen opgeven. Verder vind je bij elke activiteit links naar achtergrondartikelen en andere websites over hetzelfde onderwerp. Bijeenkomst gemist? Kijk dan onder 'Vab campus', daar vind je alle gearchiveerde activiteiten. Vaak met een verslag, de presentaties van de sprekers en een paar foto's.

Nieuws

Nieuws van en over leden staat ook op de site. Een interview met een werkgroep lid bijvoorbeeld, of nieuws over een bepaalde sector, speciaal voor adviseurs. Ook artikelen van en over adviseurs die in de agrarische media komen, worden voor de website verzameld. Je vindt ze onder 'vab in de media'.

Leden vinden

Eén van de belangrijkste onderdelen van de website is het ledenregister. Werkgevers en ondernemers doorzoeken het register op provincie of specialisatie. Zorg er daarom altijd voor dat je gegevens up-to-date zijn! Hang een foto aan je ledenprofiel en koppel de url van je eigen LinkedIn pagina.

De gegevens in je ledenprofiel worden door de vab gebruikt voor het versturen van bijvoorbeeld uitnodigingen, nieuwsbrieven en natuurlijk dit ledenboekje.



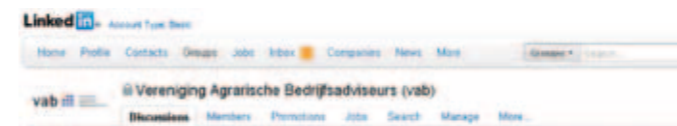
De vab-website wordt onderhouden en gehost door



Pixelplus levert op maat gesneden webstrategieën. Van een professionele website tot een maatwerk-applicatie, van content management tot social media campagne.

De vab praat graag rechtstreeks met haar leden. Daarom zit de vereniging op LinkedIn en Twitter. Niet alleen om berichten de wereld in te sturen, maar vooral ook om te horen wat (aspirant) leden te melden hebben!

LinkedIn



Soms vragen mensen zich af wat het nut is van LinkedIn. "Ik weet toch al wie ik ken, daar hoef ik niet mee te linken" is hun stelling. De kracht van LinkedIn zit echter in de tweede schil; de contacten van de mensen die je kent. En de mensen die je 'spreekt' via de groepen waar je lid van bent. Als adviseur kun je op LinkedIn met onbekende en bekende collega's praten via de groep van de vab. Over bijeenkomsten, regels waar je mee te maken krijgt of vragen die je hebt. Wanneer je een collega zoekt met een bepaalde specialisatie of tegen een probleem aanloopt dat je niet alleen kunt oplossen. LinkedIn is een netwerkplatform voor professionals, waar de vab graag gebruik van maakt.

Sluit je aan op: www.linkedin.com/groups?gid=1161037

Twitter



De agrarische sector heeft in 2011 massaal Twitter ontdekt. Boeren, adviseurs en politici discussiëren in korte berichtjes met elkaar. Ook burgers bemoeien zich nadrukkelijker en directer met onderwerpen die de sector aangaan. Voor de vab een reden om ook aan te sluiten. Zodat we kunnen meelisteren met lopende discussies en trends sneller oppikken. Agrarische tweets worden weergegeven op de homepage van de vab. Zo kun je als lid snel zien wat er speelt. Zelf twitert de vereniging ook met enige regelmaat.

Volg de vab via: [@Vabnet](https://twitter.com/Vabnet)

Flynth adviseurs en accountants &
GIBO Groep Accountants en Adviseurs
heten per 1 januari 2012 samen

FLYNTH

EEN NIEUWE NAAM.
EEN VERTROUWDE ORGANISATIE!

Meander 261 | 6825 MC Arnhem | 026 - 354 26 00

Kijk voor meer informatie op www.gibogroep.nl of www.flynth.nl

(Advertorial)

René van den Oord (40), adviseur agro advies

“IEDERE ONDERNEMER IS UNIEK, DUS IS GEEN ADVIES GELIJK.”

Verdwijnt het oer-Hollandse beeld van grazende koeien in de wei? Niet als het ligt aan René van den Oord, agrarisch adviseur bij de GIBO Groep en LTO Noord Advies. Hij adviseert veehouders namelijk over de keuze van opstallen of beweiden. Gedegen adviesgesprekken waaruit veelal blijkt dat weidegang financieel gezien de voordeligste optie is.

“Het adviseren over de keuze tussen koeien op stal of koeien in de wei is maar een deel van mijn werk en erg leuk om te doen. Het uitgangspunt is dat melkveehouders een bewuste keuze maken tussen opstallen of weiden. Ook in de situatie van een groeiend aantal koeien op het bedrijf. Mijn rol is om voor de specifieke bedrijfs-situatie de passende systemen op een rij te zetten: hoeveel arbeidstijd vergt het als de koeien op stal staan en hoe ziet dat plaatje eruit als de ondernemer koeien laat weiden. Plus natuurlijk het bijbehorende financiële plaatje.”

tuinbouw is in 2005 ondergebracht bij de GIBO Groep, vanaf 1 januari 2012 Flynth. Zo ben ik eigenlijk weer op het oude honk beland. Ik werk nu als adviseur op het vakgebied van strategie en bedrijfsontwikkeling voor de melkveehouderij. Qua cultuur en sfeer is er niet veel veranderd; er is een open sfeer, de mentaliteit is heel nuchter, afspraak is afspraak en de collegialiteit is hoog. Verder vind ik het prettig dat we nu met meer specialisten samenwerken aan de ontwikkeling van het vak.”

ERVAREN ADVISEUR AGRO

René: “Mijn loopbaan is in 1995 begonnen bij de GIBO Groep. Ik deed daar een afstudeerproject: het opzetten van het bedrijfsspecifieke gemiddelde, een maatstaf voor bedrijfsprestaties tot saldoniveau voor melkveehouders. Na mijn studie heb ik dit in projectverband kunnen introduceren als concreet analyseproduct; we gebruiken het nog steeds. Na dat project heb ik gewerkt voor een tweetal agrarische adviesorganisaties. In 2002 heb ik de overstap gemaakt naar LTO Noord Advies. Deze adviesdienst van de belangenvereniging voor de land- en

KENNISMAKEN?

De accountants- en adviesorganisaties GIBO Groep en Flynth zijn per 1 januari 2011 gefuseerd. Hiermee is de grootste Nederlandse accountants- en adviesorganisatie voor het MKB en de agrarische sector met circa 35.000 klanten, 2.300 medewerkers en 80 vestigingen ontstaan. Wil je weten wat je mogelijkheden zijn? Kijk dan voor een kennismaking op www.investeerinjezelf.nu of www.werkenbijflynth.nl.

FLYNTH
adviseurs • accountants

GIBO Groep
Accountants en Adviseurs

LTO
NOORD
ADVIES

Werkgroepen in het wild

Op excursie tussen de brandnetels

De vab is een beroepsvereniging die draait op vrijwilligers. Het hart van de vereniging wordt gevormd door het bestuur en de zeven werkgroepen. Eens per jaar gaan ze samen op stap.



Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs

De Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs (vab) is een erkende beroepsvereniging voor agrarisch bedrijfsadviseurs, met momenteel ruim 500 leden. De leden van de vab begeleiden agrarisch ondernemers bij de strategische oriëntatie en optimalisatie van hun bedrijfsvoering. De vereniging vervult een netwerkfunctie en organiseert bijeenkomsten voor kennisuitwisseling en vaardigheden. Daarnaast verzorgt de vab de certificering van adviseurs.

De werkgroepen organiseren studiebijeenkomsten, trainingen en studiereizen voor de leden van de vab. In het hele land, het hele jaar door en over een enorme variëteit aan onderwerpen. Eén keer per jaar komen alle werkgroepen bij elkaar. Voor de gezelligheid, maar ook om samen te bekijken hoe de bijeenkomsten nóg beter en relevanter kunnen.

Brandnetels

In juni 2011 kwamen de werkgroepen samen bij Brennels Buiten in Kraggenburg. Tussen de plensbuien door kregen de adviseurs een rondleiding over het terrein van deze innovatieve brandnetel- en recreatieonderneming. Eenmaal binnen aan de koffie bedankte Roel Schutten (de voorzitter van de vab) de werkgroepleden voor hun inzet in het afgelopen jaar.

Daarna volgde een massale brainstorm over de studiebijeenkomsten, die de werkgroepen organiseren. De brainstorm draaide vooral om de vraagstukken 'bereik' en 'diversiteit'. De vab wil een steeds diverser wordende publiek (blijven) aanspreken en voldoende deelnemers naar de bijeenkomsten trekken.

Jaarplanning

De wens voor een jaarplanning - met daarin meerdere grote bijeenkomsten - kwam duidelijk naar voren. Een tijdige planning en sectoroverstijgende onderwerpen worden gewaardeerd door

zowel leden als werkgevers. Grotere bijeenkomsten bieden de vab-leden ook meer mogelijkheden tot netwerken. Elders in dit ledenboekje lees je meer over de jaarplanning van 2012 en de vab-seminars.

Ter afsluiting kregen de adviseurs nog een workshop 'vuur maken', waarna de inmiddels traditionele barbecue opgestookt kon worden.



v.l.n.r. Henk Westeneng, Roel Schutten, Paulien Boverhof, en Jan-Hendrik Damman

Bestuur van de vab

Het bestuur van de vab is een afspiegeling van de leden. De bestuursleden werken bij een adviesorganisatie, accountantskantoor en bank of zijn zelfstandig ondernemer. Zowel de dierlijke als de plantaardige sectoren zijn binnen het bestuur vertegenwoordigd.

Werkgroepen

De vab telt zeven werkgroepen:

- Plant
- Dier
- Strategie
- Ruimtelijke Ordening en Milieu
- Buitenland
- Persoonlijke ontwikkeling
- Communicatie

De eerste 6 werkgroepen organiseren de studiebijeenkomsten en de jaarlijkse buitenlandexcursie. De werkgroep communicatie houdt zich bezig met de interne en externe profilering van de vab.

Leden

De leden van de vab zijn professionele agrarische bedrijfsadviseurs met minimaal vijf jaar werkervaring in het vak en een afgeronde agrarische opleiding op HBO- of WO-niveau. De leden adviseren agrarisch ondernemers over de strategische en bedrijfseconomische ontwikkeling van hun agrarische onderneming.

De vab-leden bestrijken samen het hele spectrum van agrarische activiteiten. Van geitenhouderij tot glastuinbouw en van aardappelteelt tot varkensopfok.

De leden volgen elk jaar een aantal studiebijeenkomsten. Daarbij komen zowel vakinhoudelijke kennis als adviesvaardigheden en persoonlijke ontwikkeling aan bod. Elk lid verplicht zich een minimum aantal studiepunten per jaar te halen.

A

Rob Aagten

LTO Noord Advies, Doetinchem
rbmaagten@ltonoordadvies.nl

Herald Aalderink

Alfa Accountants en Adviseurs, Hoogeveen
haalderink@alfa-accountants.nl

Elbert van Aalst

Alfa Accountants en Adviseurs, Gorinchem
evanaalst@alfa-accountants.nl

Ton van Adrichem

ING Bank N.V., Den Haag
ton.van.adrichem@ing.nl

Jo Aelmans

Aelmans Adviesgroep, Voerendaal
jaelmans@aelmans.com

Albert Albers

Countus Accountants en Adviseurs, Markelo
a.albers@countus.nl

Sietze Algra

GIBO Accountants en Adviseurs, Wolvega
salgra@gibogroep.nl

Arie van Andel

ABN AMRO Bank N.V., Doetinchem
arie.c.van.andel@nl.abnamro.com

Bas Apeldoorn

Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen
b.apeldoorn@flynth.nl

Max Arends

accon avm adviseurs en accountants, Lochem
m.arends@aconavm.nl

Erik Arts

Countus accountants + adviseurs, Dronten
e.arts@countus.nl

Claudia Arts-Vermeulen

Countus accountants + adviseurs, Dronten
c.arts@countus.nl

Albert Baarslag

Friesland Bank NV, Sneek
baarslag@planet.nl

B

Marcel Backx

Rabobank Weerterland en Cranendonck, Weert
M.P.A.Backx@weert.rabobank.nl

Jan Bakker

LTO Noord Advies, Drachten
jbakker@ltonoordadvies.nl

Johannes Bakker

Friesland Bank N.V.
jbakker@frieslandbank.nl

Pier Bakker

Agri Vastgoed B.V., Leeuwarden
ptbakker@agrivastgoed.nl

Nico Bakker

LTO Groeiservice, Zwaagdijk
info@groeiservice.nl

Henri Baks

Exitus, Veghel
H.baks@exitus.nl

John Bal

ZLTO Advies, Goes
jbal@zlto.nl

Witse van Balen

Van Balen Boekhoudburo, Jellum
info@vanbalenboekhoudburo.nl

Peter Baltus

Synterra, Hippolytushoef
p.baltus@kpnplanet.nl

Alfred Beeftink

Alfa Accountants en Adviseurs, Zelhem
abeeftink@alfa-accountants.nl

Kees van Beek

ING Bank N.V., Amsterdam
kees.van.beek@ing.nl

Sjoerd de Beer

GIBO Accountants en Adviseurs, Dronten
sdebeer@gibogroep.nl

Jack Beerkens

accon avm adviseurs en accountants, Zaltbommel
j.beerkens@aconavm.nl

B

Piërre van Berkel

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Wijchen
pierre.van.berkel@abab.nl

Erik Beumer

Beumer Agro Service, Terneuzen
ebeumer@zeelandnet.nl

Twan de Bie

ABAB Consultants B.V., Veldhoven
twan.de.bie@abab.nl

Teun Biemond

Agrimaco, Moerkapelle
t.biemond@agrimaco.nl

Dick Bijlsma

Rabobank Leeuwarden-Noordwest Friesland, Leeuwarden
d.bijlsma@lnwf.rabobank.nl

Haaye Bijlsma

accon avm adviseurs en accountants, Drachten
hbijlsma@aconavm.nl

Henk Blauw

Countus accountants + adviseurs, Hardenberg
h.blauw@countus.nl

Peter Blok

ABN AMRO Bank N.V., Wageningen
peter.blok@nl.abnamro.com

Jan Bloo

GIBO Accountants en Adviseurs, Raalte
jahmbloo@gibogroep.nl

Paul Bodden

Hekkelman Advocaten & Notarissen, Nijmegen
p.bodden@hekkelman.nl

Bas de Boer

Rabobank Hoorn e.o., Hoorn
j.b.f.deboer@hoorn-mwf.rabobank.nl

Andries Jan de Boer

accon avm adviseurs en accountants, Leeuwarden
ajdeboer@aconavm.nl

Ferdinand Boersma

Countus accountants + adviseurs, Emmeloord
f.boersma@countus.nl

B

Fred Boersma

Fred Boersma Tuinbouw Advies, Bemmel
fred@boersmatuinbouwadvies.nl

Jaap Boersma

Rabobank Sneek-Zuidwest Friesland, Sneek
jwboersma@planet.nl

Siemon Boonstra

LTO Noord Advies, Drachten
sboonstra@ltonoordadvies.nl

Henk Boosman

Rabobank Westerbork u.a., Westerbork
amjousma@zonnet.nl

René Boots

ABAB Consultants B.V., Veldhoven
rene.boots@abab.nl

Sjoerd Bootsma

GIBO Accountants en Adviseurs, Geldermalsen
sgbootsma@gibogroep.nl

Bart Borghuis

GIBO Accountants en Adviseurs, Almelo
blborghuis@gibogroep.nl

Hendrik Jan Bos

GIBO Accountants en Adviseurs, Stadskanaal
hjbos@gibogroep.nl

Mark Bosch

Geerts & Van Spijk BV, Heesch
markbosch@gvsp.nl

Paul Bosch

ABAB Consultants B.V., Veldhoven
paul.bosch@abab.nl

Wilco Bosgoed

Rabobank Gemeente Voorst, Twello
w.g.bosgoed@voorst.rabobank.nl

Eric Bouwman

Rabobank Maas en Waal, Druten
h.t.g.bouwman@mw.rabobank.nl

Erwin Bouwmans

ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch
erwin.bouwmans@zlto.nl

B

Paulien Boverhof

WIK Adviesgroep, Beltrum
pb@wik-adviesgroep.nl

Erik Braat

BNR Accountants en Adviseurs, Etten-Leur
e.braat@bnr-groep.nl

Henk van den Brand

AEC Uden B.V., Uden
h.vandenbrand@aecuden.nl

Jan Breembroek

GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem
jabreembroek@gibogroep.nl

Simon Bremer

Produce BV, Rijswijk
bremer.simon@gmail.com

Harm Brinks

DLV Plant BV, Wageningen
h.brinks@dlvplant.nl

Vronie Brok-de Boer

Alfa Accountants en Adviseurs, Groningen
vbrok@alfa-accountants.nl

Jan Bron

Rabobank West-Groningen, Leek
j.bron@nwg.rabobank.nl

Henk Brons

Rabobank Vaart en Vecht, Dedemsvaart
henkhermienbrons@planet.nl

Edith Brouwer

LTO Noord Advies, Raalte
emlbrouwer@ltonoordadvies.nl

Dijan Bruins

Countus accountants + adviseurs, Markelo
d.bruins@countus.nl

Frank Buiks

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Roosendaal
frank.buiks@abab.nl

Ronnie Buiks

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Roosendaal
ronnie.buiks@abab.nl

B

Dirk Buis

De Raam Accountants en Adviseurs, Langenboom
dirkbuis@deraamaccountants.nl

Willem Buijter

ZLTO Advies,'s-Hertogenbosch
willem.buijter@zlto.nl

Bertus Buizer

Buizer Advies, Leeuwarden
info@buizeradvies.nl

Cor van de Burgwal

Countus accountants + adviseurs, Emmeloord
c.vandeburgwal@countus.nl

Ruurd Cammaert

accon avm adviseurs en accountants, Oostburg
r.cammaert@aconavm.nl

Albert Canrinus

Aeres Groep - CAH Dronten, Dronten
a.canrinus@cah.nl

Richard ten Cate

Rovecom BV, Hoogeveen
rtencate@rovecom.nl

Arjen Christianen

BNR Accountants en Adviseurs, Etten-leur
a.christianen@bnr-groep.nl

Jan-Willem Cirkel

Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk
jw.cirkel@flynth.nl

Pauline Cobussen

Flynth adviseurs en accountants BV, Aalsmeer
p.cobussen@flynth.nl

Frans Coolen

Rabobank Sint-Oedenrode Schijndel, Sint-Oedenrode
f.coolen@stos.rabobank.nl

Gijsjan Coers

Nieuw Veldhoen Accountants & Adviseurs Boskoop
gijsjan@nieuwveldhoen.nl

C

B

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

■ = vab-gecertificeerd agrarisch bedrijfsadviseur

C

Ineke Couwenberg

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Tilburg
ineke.couwenberg@abab.nl

Jacques de Craen

Rabobank de Kempen-West, Bladel
J.A.M.Craen@dekempenwest.rabobank.nl

Hedi Crooijmans

Helena Accountancy BV, Heythuysen
info@helenaadvies.nl

John Daalhuizen

Deutsche Bank Nederland N.V., Dordrecht
john.daalhuizen@deutsche-bank.nl

Jan Dam

Deutsche Bank N.V., Leeuwarden
jan.dam@db.com

Jan-Hendrik Damman

Zelfstandig adviseur, Nagele
janhendrik.damman@hetnet.nl

Ruurd Deelstra

Deelstra Jansen administratie en advies, Leeuwarden
r.deelstra@deelstrajansen.nl

Lubbert van Dellen

acon avm adviseurs en accountants, Leeuwarden
livandellen@aconavm.nl

Arthur van Diemen

Flynth adviseurs en accountants BV, Alphen a/d Rijn
a.vdiemen@flynth.nl

Henk van Dijk

GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem
hvandijk_2@gibogroep.nl

Evelien Dijkgraaf

CEB Overijssel, Lettele
e.dijkgraaf@ceb-overijssel.nl

Frits van Dijkman

ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch
frits.van.dijkman@zlt.nl

Olav Dijkstra

Accon avm accountants en adviseurs, De Bilt
O.Dijkstra@aconavm.nl

D

Bart Dilven

ABAB Consultants B.V., Veldhoven
bart.dilven@ABAB.nl

Jan Dinkla

Dinkla Makelaardij & Bedrijfsadvies, Peize
jdinkla@home.nl

Freddy van Ditshuizen

GIBO Accountants en Adviseurs, Lochem
ffvanditshuizen@gibogroep.nl

Marcel Dohmen

Rabobank Centraal Zuid Limburg, Gulpen
m.j.m.j.dohmen@centraalzuidlimburg.rabobank.nl

André ten Dolle

Ten Kate & Huizinga B.V., Winterswijk
a.tendolle@tkhabc.com

Jos van Doormaal

De Regter Valks & Partners, Veldhoven
josvandoormaal@revap.nl

Frans Dorresteyn

ABN AMRO Bank N.V., Doetinchem
frans.dorresteyn@nl.abnamro.com

Johan van Dragt

Rabobank Enschede-Haaksbergen, Enschede
J.W.Dragt@enschede-haaksbergen.rabobank.nl

Toine Driessen

ComponentAgro B.V., Oud-Beijerland
toine.driessen@componentagro.nl

Karin van der Drift

Flynth adviseurs en accountants BV, Zoetermeer
k.vddrift@flynth.nl

Kees van Drimmelen

Alfa Accountants en Adviseurs, Gorinchem
kvandrimmelen@alfa-accountants.nl

Mara Dubbeld

LTO Noord Advies, Alkmaar
mdubbeld@ltonoordadvies.nl

Marc Duijf

Rabobank Venray Meerlo-Wanssum, Venray
M.J.M.Duijf@venray.rabobank.nl

D

Ron Duijf

Rabobank Maashorst, Horst
bedrijven@maashorst.rabobank.nl

Jos Duijvesteyn

Nic. Sosef BV, Honselersdijk
josduijvesteyn@wanadoo.nl

Coen van Eijk

Rabobank Leeuwarden-Noordwest Friesland, Leeuwarden
c.eijk@lnwf.rabobank.nl

Theo Eilander

ING Bank N.V., Zwolle
theo.eilander@ing.nl

Sjoerd Elgersma

LTO Noord Advies, Raalte
selgersma@ltonoordadvies.nl

Richard Elshof

V'alans, Bathmen
r.elshof@valans.nl

Gerwi Engberts

Alfa Accountants en Adviseurs, Wierden
wj@engberts.nl

Peter Engelen

Flynth adviseurs en accountants BV, Zoetermeer
p.engelen@flynth.nl

René van Erp

AEC Uden B.V., Uden
r.vanerp@aecuden.nl

Hans Ettema

JE-Organisatie, De Goorn
info@je-organisatie.nl

Ruben Exterkate

Geerts & Van Spijk BV, Heesch
rubenexterkate@gvsp.nl

Bertha Faber - Wiersma

Van Balen Boekhoudburo, Jellum
berthafaber@vanbalenboekhoudburo.nl

Bernd Feenstra

ABN AMRO Bank N.V., Amsterdam
bernd.feenstra@nl.abnamro.com

F

Gert-Jan Festen

LTO Noord Advies, Elst
gjamfesten@ltonoordadvies.nl

Cor de Fijter

Rabobank Nederland, Utrecht
c.fijter@rn.rabobank.nl

Gerard Fikkert

Rabobank Twente Oost, Oldenzaal
g.g.fikkert@twenteeoost.rabobank.nl

Roy Floot

acon avm adviseurs en accountants, Lochem
r.floot@planet.nl

André Florijn

Rabobank Woudenberg-Lunteren, Lunteren
a.florijn@wl.rabobank.nl

Harm Folkers

ABN AMRO Bank N.V., Deventer
harm.folkers@nl.abnamro.com

Friederix

GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem
ghjfriederix@gibogroep.nl

Huub Frons

Hendriksen, Accountantskantoor B.V., Tubbergen
h.frons@hendriksen.nl

Erik Ganzeboom

Flynth adviseurs en accountants BV, Deurne
h.ganzeboom@flynth.nl

Galtjo Geertzema

Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen
g.geertzema@flynth.nl

Wim van de Geest

K&G Advies, Bunschoten-Spakenburg
info@kgadvies.nl

Harmen Gerbrandy

Alfa Accountants en Adviseurs, Leeuwarden
hgerbrandy@alfa-accountants.nl

Johan Geurts

Oostendorp Otten & van Boekel, Wanroij
j.geurts@oovb.nl

G

Jaap Gielen

Countus accountants + adviseurs, Zeewolde
j.gielen@countus.nl

Hilbert van Gijssel

GIBO Accountants en Adviseurs, Wollega
hvangijssel@gibogroep.nl

Johan van Ginkel

acon avm adviseurs en accountants, Barneveld
jg.vanginkel@aconavm.nl

Hein de Graaf

LTO Noord Advies, Alkmaar
hdegraaf2@ltonoordadvies.nl

Jan Greeuw

Rabobank Alkmaar-Heerhugowaard e.o., Alkmaar
j.greeuw@alkmaar.rabobank.nl

Dukke Greidanus

Van der Woude Adviesbureau, Nieuwehorne
dukke@vanderwoudeadviesbureau.nl

Bert Groot Wesseldijk

Rabobank Graafschap-Noord, Zutphen
b.j.grootwesseldijk@graafschap-noord.rabobank.nl

René Grootscholten

Alfa Accountants en Adviseurs, Naaldwijk
RGrootscholten@alfa-accountants.nl

Marco te Grotenhuis

Alfa Accountants en Adviseurs, Barneveld
mtegrotenhuis@alfa-accountants.nl

Inge Guchelaar-Wissink

Countus accountants + adviseurs, Emmeloord
i.guchelaar@countus.nl

Henk van der Haar

GIBO Accountants en Adviseurs, Zeewolde
zeewolde@gibogroep.nl

Jan van der Haar

Countus accountants + adviseurs, Hardenberg
j.vanderhaar@countus.nl

Michel Haarhuis

ForFarmers, Lochem
m.haarhuis@xs4all.nl

H

Gera van Happen-van de Meerakker

ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch
gera.van.happen@zlt.nl

John van Haren

ING Bank N.V. , Venlo
john.van.haren@ing.nl

Henk-Jan van Hartskamp

CEB B.V., Lettele
hj.vanhartskamp@ceb-overijssel.nl

Gert ten Have

GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem
ghmtenhave@gibogroep.nl

Ernst van Heijden

Countus accountants + adviseurs, Markelo
E.vanheijden@countus.nl

Wil van der Heijden

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, OSS
wil.vd.heijden@abab.nl

Rob Heijs

HAS Den Bosch, 's-Hertogenbosch
r.heijs@hasdb.nl

Frank van Helvert

ZLTO Bedrijfsadvies, Tilburg
frank.van.helvert@zlt.nl

Kees van Helvoirt

Hekkelman Advocaten en Notarissen, Nijmegen
k.van.helvoirt@hekkelman.nl

Hillebrand Hemminga

acon avm adviseurs en accountants, Drachten
hhemminga@aconavm.nl

Eric van den Hengel

Stalbouw.nl, Maartensdijk
evdh@stalbouw.nl

Jeroen van den Hengel

Alfa Accountants en Adviseurs, Wageningen
jvdhengel@alfa-accountants.nl

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

■ = vab-gecertificeerd agrarisch bedrijfsadviseur

H

Dick Hengeveld

LTO Noord Advies, Doetinchem
djhengeveld@ltonoordadvies.nl

Roelof Hepping

CEB - Overijssel, Lettele
r.hepping@ceb-overijssel.nl

Henk van Heteren

Rabobank Groene Hart Noord, Roelofarendsveen
h.heteren@ghn.rabobank.nl

Erik van der Hijden

Farm Advies, Oirschot
evanderHijden@profarmers.nl

Martine Hijlkema

acon avm adviseurs en accountants, Sneek
mahijlkema@aconavm.nl

Wilbert Hilkens

ABN AMRO Bank N.V., Amsterdam
wilbert.hilkens@nl.abnamro.com

Jos Hoebink

Arvalis, Oirlo
jhoebink@arvalis.nl

Arend Hoekstra

aconavm adviseurs en accountants, Heerenveen
ahoekstra@aconavm.nl

Herman Hofstee

D&U groep Accountants & Adviseurs, Groningen
herman.hofstee@du-groep.nl

Hotze Hofstra

Rabobank Maas en Waal, Druten
h.hofstra@MW.rabobank.nl

Rick Hoksbergen

Alfa Accountants en Adviseurs, Leeuwarden
rhoksbergen@alfa-accountants.nl

Bram den Hollander

IDV-Advies, Klundert
bram@idv-advies.nl

Jan Hollewand

GIBO Accountants en Adviseurs, Raalte
jwmhollewand@gibogroep.nl

H

Han Holmersma

Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen
h.holmersma@flynth.nl

Irma van Holsteijn

Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk
m.vholsteijn@flynth.nl

Sietse Holtrop

LTO Noord Advies, Drachten
sholtrop@ltonoordadvies.nl

Nicole van Hoof

ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch
nicole.van.hoof@zltto.nl

Collin Hoogenboom

Flynth adviseurs en accountants BV, Aalsmeer
c.hoogenboom@flynth.nl

Mark Hoogeslag

Countus accountants + adviseurs, Raalte
mark.hoogeslag@concepts.nl

H. Hoogschagen

Alfa Accountants en Adviseurs, Heerhugowaard
hhoogschagen@alfa-accountants.nl

Joost Hooijman

Koenen en Co Subsidie Adviseurs B.V., Sittard
j.hooijman@koenenenco.nl

Sieto van Houten

Agrifirm BV, Meppel
s.van.houten@agrifirm.com

Jack Houtepen

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Veldhoven
jack.houtepen@abab.nl

Peter Houtsma

Houtsma Bedrijfsadvies, Deventer
peter@houtsmaadvies.nl

G. ten Hove-Jentink

Rabobank Meppel-Steenwijkerland, Steenwijk
g.hove@meppel-steenwijkerland.rabobank.nl

Peter Huitema

Flynth adviseurs en accountants BV, Boskoop
p.huitema@flynth.nl

H

Rinus Hulsen

Exitus BV, Veghel
rinhulsen@gmail.com

Dirk van den Hurk

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Roosendaal
dirk.vd.hurk@abab.nl

Roelof Jacobi

Friesland Bank NV, Sneek
r.jacobi@Frieslandbank.nl

Kees Jacobs

Jacobs Advies en Makelaardij B.V., Hazerswoude-dorp
jacobs.adviesenmakelaardij@planet.nl

Jan Jacobs

ABAB Consultants B.V., Veldhoven
jan.jacobs@abab.nl

Jan Piet de Jager

Admin Agras, Hallum
Janpiet@adminagras.nl

Piet Janmaat

Tuinbouwontwikkelingsmaatschappij (TOM), s-Hertogenbosch
pjanmaat@tombrabant.nl

Joan Jansen

GIBO Groep Accountants en Adviseurs, Doetinchem
hjtjansen@gibogroep.nl

Jules Jansen

Deelstra Jansen administratie en advies, Leeuwarden
jjj.jansen@deelstrajansen.nl

Matthijs Jansen

Flynth adviseurs en accountants BV, Aalsmeer
d.jansen@flynth.nl

Walter Jansen

Jagran BV, Hillegom
w.l.jansen@jagran.nl

Klaas Jan Janssen

Frieslandbank, Sneek
kj.janssen@Frieslandbank.nl

Patrick Janssen

acon avm adviseurs en accountants, Horst
p.janssen@aconavm.nl

K

Hans Jansze

GIBO Accountants en Adviseurs, Houten
jjansze@gibogroep.nl

Doede de Jong

acon avm adviseurs en accountants, Franeker
ddejong@aconavm.nl

Jeroen de Jong

Deutsche Bank Nederland N.V., Roosendaal
jeroen.de.jong@deutsche-bank.nl

Nynke de Jong

acon avm adviseurs en accountants, Heerenveen
ndejong2@aconavm.nl

Tjalling de Jong

Rabobank Zuidwest Friesland, Sneek
T.Jong1@sneek-zwf.rabobank.nl

Peter de Jong

Rabobank De Zuidelijke Baronie, Baarle-Nassau
p.jong@dzr.rabobank.nl

Fred de Jongh

ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch
fred.de.jongh@zltto.nl

Eelke Jongasma

acon avm adviseurs en accountants, Drachten
ejongasma@aconavm.nl

Frans Jorna

Rabobank Leeuwarden e.o., Leeuwarden
f.jorna@lnwf.rabobank.nl

Machiel Kamerbeek

Rabobank Woudenberg-Lunteren, Lunteren
m.kamerbeek@wl.rabobank.nl

André van der Kamp

Alfa Accountants & Adviseurs, Wageningen
a.van.der.kamp@hetnet.nl

Jan Kappers

Alfa Accountants en Adviseurs, Zwolle
jkappers@alfa-accountants.nl

Janmar Katoele

zelfstandig adviseur, Beilen
info@katoeleconsultancy.nl

K

Hans Katoen

acon avm adviseurs en accountants, Drachten
jkatoen@aconavm.nl

Joop Keijzer

Alfa Accountants en Adviseurs, Naaldwijk
jkeijzer@alfa-accountants.nl

Gerard Kemkes

Rabobank Alblasserwaard Noord en Oost, Giessenburg
g.kemkes@altena.rabobank.nl

Janus Kerkhofs

Berk en Kerkhof Makelaars en Taxateurs, Best
apfmerkhofs@onsbrabantnet.nl

Freek Keulen

Countus accountants + adviseurs, Joure
f.keulen@countus.nl

Ada Kieft

Mts. Westelijke Accountantskantoren Noord-Holland, Middenmeer
ada.kieft@wea-nh.nl

Harry Kiestra

GIBO Accountants en Adviseurs, Drachten
cjkiestra@gibogroep.nl

Marius Kikkert

NBC Eelman & Partners, Den Burg
marius.kikkert@nbceelman.nl

André Klemans

ABAB Consultants B.V., Veldhoven
andre.klemans@abab.nl

Harm de Kleynen

acon avm adviseurs en accountants, Veghel
h.dekleynen@aconavm.nl

Cees van Klinken

Countus accountants + adviseurs, Zeewolde
c.vanklinken@countus.nl

Peter Klompe

acon avm adviseurs en accountants, Zierikzee
p.klompe@aconavm.nl

Gerrit Knoef

Rabobank Graafschap-Midden, Doetinchem
g.knoef@graafschap-midden.rabobank.nl

K

Bert Knollema

acon avm adviseurs en accountants, Veendam
BKnollema@aconavm.nl

Coen Knook

De Dijken agrarische diensten, Middenmeer
c.knook@dedijken.nl

Brant Knossen

van Wieren en Vellinga Accountants, Dokkum
brantknossen@gmail.com

Ton Kocken

Kocken Administraties & Adviezen, Berghem
t.kocken@kockenadvies.nl

Hein Koenraad

Leermakers Accountants & Belastingadviseurs, Hilvarenbeek
h.koenraad@leermakersacc.nl

Bas Kolkman

LTO Noord Advies, Almelo
bbkolkman@ltonoordadvies.nl

Sander Kondring

LTO Noord Advies, Doetinchem
skondring@ltonoordadvies.nl

Jeroen de Koning

Flynth adviseurs en accountants BV, Zoetermeer
j.dkoning@flynth.nl

Peter de Koning

LTO Noord Advies, Bleiswijk
pgmdekoning@ltonoordadvies.nl

Sake Roelof Kooistra

Alfa Accountants en Adviseurs, Wageningen
srkooistra@alfa-accountants.nl

Teus Kool

ComponentAgro B.V., Oud-Beijerland
teus.kool@componentagro.nl

Niek Koopman

Countus accountants + adviseurs, Wierden
n.koopman@countus.nl

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

■ = vab-gecertificeerd agrarisch bedrijfsadviseur

K

Jos Koopman Rabobank Westland, De Lier j.a.a.koopman@gmail.com
Sietze Koopmans Rabobank Zuidwest Friesland, Sneek s.h.koopmans@sneek-zwf.rabobank.nl
Paul Kortekaas FBD Bankmensen, Almelo p.kortekaas@fdbankmensen.nl
■ Mariet Kortekaas-Schotman LTO Noord Advies, Raalte mwjkortekaas@ltonoordadvies.nl
■ Dick Jan Koster Alfa Accountants en Adviseurs, Hazerswoude-dorp dkoster@alfa-accountants.nl
Johan Kranenburg K&G Advies, Bunschoten-Spakenburg a.kranenburg01@hetnet.nl
Joost van Kreijl Dutch Sense, Terwolde joost@dutchsense.nl
Arno Kroese Mts. Westelijke Accountantskantoren Roosendaal, Roosendaal acm.kroese@wearoosendaal.nl
Nelleke Krol ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch nelleke.krol@zltol.nl
Bert Kuik Trippel AAA, Meppel b.kuik@wxs.nl
■ Jan Kuiper GIBO Accountants en Adviseurs, Joure jkuiper@gibogroep.nl
■ Geert Kuipers Countus accountants + adviseurs, Zwolle gkuipers zwolle@gmail.com
M. Kuizenga Rabobank Stadskanaal, Stadskanaal m.kuizenga@zog.rabobank.nl

L

■ Marleen Lamain Weister Klap Advies, Wehe-Den-Hoorn m.lamain@hetnet.nl
Eddie Lamberts LTO Noord Advies, Bleiswijk ewlamberts@ltonoordadvies.nl
Marien Lambregtse GIBO Accountants en Adviseurs, Dronten mlambregtse@gibogroep.nl
■ Gerrit de Lange Countus accountants + adviseurs, Ommen g.delange@countus.nl
Ad Lankhaar Rabobank Amerstreek, Oosterhout a.j.lankhaar@amerstreek.rabobank.nl
■ Johnny Lankheet Countus accountants + adviseurs, Markelo j.lankheet@countus.nl
■ Henk Lassche Countus accountants + adviseurs, Zwolle henklassche@hotmail.com
■ Jan Lauwerijssen ABAB Vastgoedadvies B.V., Tilburg jan.lauwerijssen@abab.nl
■ Hein-Willem Leeraar Hein-Willem Leeraar & partners, Raerd mail@heinwillemleeraar.nl
■ Anton Legeland LNAgro-advies, Ulft info@LNAgro-advies.nl
Fleur Lendering LTO Noord Advies, Raalte fblendering@ltonoordadvies.nl
G. Limburg Rabobank Meppel-Steenwijkerland, Steenwijk g.limburg@meppel-steenwijkerland.rabobank.nl
Wim van het Loo Rabobank Voorst, Twello w.loo@Voorst.rabobank.nl

L

■ Jan Looman GIBO Accountants en Adviseurs, Houten jlooman@gibogroep.nl
Floran van Loon Tinnemans Van Loon Accountantskantoor, Asten floran@tilo.nl
Jeroen Ludema Friesland Bank NV, Sneek j.ludema@frieslandbank.nl
Peter Mangnus ZLTO Advies, Goes pmangn@zltol.nl
Jan Mantel Mantel VOF, Grootebroek Mantel.vof@planet.nl
Harold Martens Deutsche Bank Nederland B.V. harold.martens@deutsche-bank.nl
Ruud Matthijssen Rabobank De Zuidelijke Baronie, Baarle-Nassau r.c.a.m.matthijssen@dzl.rabobank.nl
■ Monique van der Meij Flynth adviseurs en accountants BV, Heerhugowaard m.vdmeij@flynth.nl
■ Wilko Mensink LTO Noord Advies, Zwolle wcmensink@ltonoordadvies.nl
Han Meurs Op persoonlijke titel hanmeurs@kpnplanet.nl
Jan Meurs Rabobank Bernheze Maasland, Heesch j.meurs@bernhezemaasland.rabobank.nl
Theo Middelveld Trippel AAA, Emmen theomiddelveld@trippelaaa.com
Erik Middelveldt Countus accountants + adviseurs, Steenwijk e.middelveldt@countus.nl

M

Sybrén Miedema s. miedema, Heesum smiedema@bos.nl
Geert Mijs ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Veldhoven Geert.Mijs@abab.nl
Jan Moggré ZLTO Advies, Goes jmoggr@zltol.nl
Paul Monincx ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch paul.monincx@zltol.nl
Jan Mulder ING Business Banking Regio Noord-Holland, Alkmaar jan.agro.mulder@ing.nl
Foppe Mulder Rabobank De Stellingwerven, Oosterwolde F.K.Mulder@destellingwerven.rabobank.nl
Guido Nabben Rabobank Venray Meerlo-Wanssum, Venray g.e.j.m.nabben@venray.rabobank.nl
John Nannes Alfa Accountants en Adviseurs, Heerhugowaard jnannes@alfa-accountants.nl
Wiebe Nauta Agroservice, Koudum w.nauta@hetnet.nl
Peter Niekus Rabobank International Food & gri, Utrecht peter.niekus@rabobank.com
Gert Nieuwenhuis GIBO Accountants en Adviseurs, Groenlo ghniewenhuus@gibogroep.nl
Angélique Nieuwenhuis accon avm adviseurs en accountants, Heerenveen haniewenhuus@acconavm.nl
Harry Nieuwenhuizen Rabobank Sneek-Zuidwest Friesland, Sneek directie@sneek-ZWF.rabobank.nl

N

Gerrit Nijenhuis Deutsche Bank Nederland NV, Apeldoorn gerrit.nijenhuis@deutsche-bank.nl
Willem Nijmeijer Meeuwsen Ten Hoopen, Meppel w.nijmeijer@mth.nl
■ Kees van Nispen ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Roosendaal kees.van.nispen@abab.nl
Adriaan Nooijen Rabobank Venray, Venray a.w.p.m.nooijen@venray.rabobank.nl
■ Ed Noordam Korenaar Advies, Winsum info@korenaar.com
■ Peter Nugteren Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk p.nugteren@flynth.nl
Adrie van Oerle Aelmans Adviesgroep, Baexem avanoerle@aelmans.com
Patrick van Oijen Rabobank Uden Veghel, Uden p.c.a.m.oijen@udenveghel.rabobank.nl
Tjipke Okkema Lise Accountancy, Haulerwijk t.okkema@liseaccountancy.nl
John Olthuis Krijkamp & Den Oude accountants belastingadviseurs, Nijkerk j.olthuis@krijkampdenoude.nl
■ Aart van Ommeren accon avm adviseurs en accountants, De Bilt avanommeren@acconavm.nl
■ Johan Oonk GIBO Accountants en Adviseurs, Almelo jgmoonk@gibogroep.nl
■ Edwin Oonk GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem ehaonk@gibogroep.nl

O

■ René van den Oord LTO Noord Advies, Doetinchem ggwvandenoord@ltonoordadvies.nl
Dinand Oost Deutsche Bank Nederland N.V., Zwolle dinand.oost@deutsche-bank.nl
Wouter Opgenoort Hollands Tuinbouwadvies, Cothen info@hollandstuinbouwadvies.nl
■ Henk Overbeek Alfa Accountants en Adviseurs, Barneveld hoverbeek@alfa-accountants.nl
Wim Overwater Flynth adviseurs en accountants BV, Zoetermeer w.overwater@flynth.nl
Ton Paalman LTO Noord Advies BV, Raalte apaalman@ltonoordadvies.nl
Pascal Peeters Peeters Financieel en Vastgoedadvies, Dorst pascal@peetersadvies.com
Joost Pijnenburg Pijnenburg Agrarisch Adviesburo BV, Horst joost_pijnenburg@hotmail.com
Adri van de Plas ZLTO Advies, Tilburg adri.van.de.plas@zltol.nl
Edwin Plegt Countus accountants + adviseurs, Markelo e.plegt@countus.nl
Jacob Pol Countus accountants + adviseurs, Emmeloord j.pol@countus.nl
■ Jan Pieter Popken LTO Noord Advies, Drachten jppopken@ltonoordadvies.nl

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

■ = vab-gecertificeerd agrarisch bedrijfsadviseur

P

Tjeerd Postma ING Bank N.V., Utrecht tjeerd.postma@mail.ing.nl
Wander Postma Christelijke Agrarische Hogeschool, Dronten w.postma@cah.nl
Jolte Pot Alfa Accountants en Adviseurs, Zwolle jpot@alfa-accountants.nl
■ Siebe Potijk PSA Advies, Sint Nicolaasga info@psa-advies.nl
Arend Prins Rabobank Noordoostpolder-Urk, Emmeloord A.Prins@noordoostpolder-urk.rabobank.nl
■ Derk Pullen LTO Noord Advies, Raalte dpullen@ltonoordadvies.nl
■ René Rankenberg Countus accountants + adviseurs, Markelo r.rankenberg@countus.nl
■ Karel Rammelink Alfa Accountants en Adviseurs, Wierden kremmelink@alfa-accountants.nl
Gerben Reuvekamp Trippel AAA, Meppel gerbenreuvekamp@trippelaaa.com
■ Ben Rewinkel GIBO Accountants en Adviseurs, ZEVENAAR bjwrewinkel@gibogroep.nl
Martien Rienks Claassen, Moolenbeek & Partners, Marknesse martien.rienks@cmenp.nl
Bertus Rietberg Rabobank Graafschap-Noord, Zutphen a.rietberg@graafschap-noord.rabobank.nl
Jan Rijk Rabobank Noordoostpolder-Urk, Emmeloord j.rijk@chello.nl

R

Mariëlle Rijkaart Alan Accountants en Adviseurs, Oosterwolde m.rijkaart@alan.nl
Jappie Rijpma Alfa Accountants en Adviseurs, Leeuwarden jrijpma@alfa-accountants.nl
Edwin Roelandse Rabobank Groene Hart Noord, Nieuwveen e.roelandse@ghn.rabobank.nl
■ Helène Roele LTO Noord Advies, Drachten hroele@ltonoordadvies.nl
Anja Roes-Kuijpers ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch anja.roes@zlto.nl
■ Peter Rondeel Countus accountants + adviseurs, Markelo p.rondeel@countus.nl
■ Helma van Rozendaal-Kaathoven ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Veldhoven helma.van.rozendaal@abab.nl
Jan Ruesink GIBO Accountants en Adviseurs, Doetinchem ajruesink@gibogroep.nl
Petra Ruijter-Verhoef Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen p.verhoef@flynth.nl
Antoon Sanders ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch antoon.sanders@zlto.nl
Gabe Schaaf Friesland Bank N.V., Sneek g.schaaf@frieslandbank.nl
René Schapendonk HLB Van Daal & Partners N.V., Gemert r.schapendonk@hlab-van-daal.nl
Erik Schiphorst Rabobank Achterhoek-Oost, Groenlo e.schiphorst@achterhoek-oost.rabobank.nl

S

Harm Jan Schipper accon avm adviseurs en accountants, Uithuizen HJSchipper@acconavm.nl
■ Wim Schipper Countus accountants + adviseurs, Zwolle w.schipper@countus.nl
■ Hans Scholte Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen h.scholte@flynth.nl
Bert Scholten Rabobank Noordoostpolder-Urk, Emmeloord teamzakelijkrelaties@noordoostpolder-urk.rabobank.nl
Berno Schouten GreenVice Consultancy, Milsbeek bschouten@greenvice.nl
■ Jos Schouten Flynth adviseurs en accountants BV, Aalsmeer j.schouten@flynth.nl
Erik Schuerink Maalderink en Lutke Willink, Terborg e.schuerink@egginkmaalderink.nl
Lambert Schuldink Countus accountants + adviseurs, Zwolle l.schuldink@countus.nl
Arjen Schutten Alfa Accountants en Adviseurs, Aalten aschutten@alfa-accountants.nl
Roel Schutten ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch roel.schutten@zlto.nl
Siemon Schutter accon avm adviseurs en accountants, Uithuizen snschutter@acconavm.nl
Wim Schutter GIBO Accountants en Adviseurs, Groningen wpschutter@gibogroep.nl
Gerard Selman LTO Noord Projecten, Zwolle gselman@ltonoordprojecten.nl

S

Johan van Selst Aelmans Adviesgroep, Baexem jyselst@aelmans.com
Sylvia Sikkema-Alkemada ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch sylvia.sikkema@zlto.nl
Ko Sinke ABN AMRO Bank N.V., Utrecht ko.sinke@nl.abnamro.com
Arjan Sinnige LTO Noord Advies, Drachten asinige@ltonoordadvies.nl
Cees Slooten WEA accountants en adviseurs, Alkmaar cees.slooten@wea-nh.nl
Herman Sluter Mandarin Bedrijfsadvies, Coevorden Mandarin@telfort.nl
Jan Pieter Smit GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem jpsmit@ltonoordadvies.nl
Jeroen Smit Rabobank Graafschap-Midden, Doetinchem j.j.smit@graafschap-midden.rabobank.nl
Eric Smolders Smolders AGRO Advies, Reusel eric@smoldersagroadvies.nl
■ Peter Smulders Free Launch Projectmanagement vof, HortiCoach vof, Tilburg info@freelaunch.nl
■ Rudolf Somsen Countus accountants + adviseurs, Wierden r.somsen@countus.nl
Arjan van Son ABN AMRO Bank N.V., Winschoten arjan.van.son@nl.abnamro.com
Marcel van Sonsbeek Countus Van Haare de Bont, Mill m.vansonsbeek@countus.nl

S

■ Eldert van der Spek Flynth adviseurs en accountants BV, Boskoop e.spek@flynth.nl
Marianne van der Spek- van Hof Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk m.vdspek@flynth.nl
Ad van Spijk Geerts & Van Spijk BV, Heesch advanspijk@gvsp.nl
■ Jan Lucas Spijkman LTO Noord Advies, Assen jlspijkman@ltonoordadvies.nl
■ Jan Willem Stam GIBO Accountants en Adviseurs, Stadskanaal jwstam@gibogroep.nl
■ Ruthger Hendrik Steenbeek GIBO Accountants en Adviseurs, Drachten rhsteenbeek@ltonoordadvies.nl
Jan Steenbergen GIBO Accountants en Adviseurs, Assen jsteenbergen@gibogroep.nl
■ Frank Steenbreker ABAB Consultants B.V., Veldhoven frank.steenbreker@abab.nl
■ Jan Steenhagen Countus accountants + adviseurs, Ommen j.steenhagen@countus.nl
Jan Pieter Stehouwer DLV PLANT BV, Wageningen j.stehouwer@dlvplant.nl
Marco Stehouwer Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk m.stehouwer@flynth.nl
Pascal Steur Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen p.steur@flynth.nl
Robert Stienen ABN-AMRO Bank N.V., Helmond r.stienen@online.nl

S

Bertus Stormink Free lance, Marknesse bertus@stormink.eu
■ Arjan Strootman Bilanx Accountantskantoor B.V, Almelo a.strootman@bilanx.nl
Han Swienink LTO Noord Advies, Raalte jbswienink@ltonoordadvies.nl
Wouter van Teeffelen WTE Fruitadvies, Zaltbommel wte@fruitadvies.nl
Silvia Terpstra Alfa accountants en adviseurs, Leeuwarden sterpstra@alfa-accountants.nl
Fokke Terpstra GIBO Accountants en Adviseurs, Joure fkterpstra@gibogroep.nl
■ Hans Tesselaar Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen j.tesselaar@flynth.nl
■ Marco Teunissen GIBO Accountants en Adviseurs, Groenlo mbmteunissen@gibogroep.nl
■ Jan Teunissen LTO Noord Advies, Arnhem jbteunissen@ltonoordadvies.nl
Marti Thijssen Van de Ven Accountants Adviseurs, Sint-Oedenrode thijssen@vdven.nl
Jos Thijssen ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch jos.thijssen@zlto.nl
Pieter Tigchelaar Friesland Bank NV, Leeuwarden p.tigchelaar@frieslandbank.nl

T

R

S

■ = vab-gecertificeerd agrarisch bedrijfsadviseur

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

T

Kees Timmer
Rabobank Waterland, Purmerend
k.timmer@waterland.rabobank.nl

V

Erik Verhoeven
Biemans Accountants B.V., Erp
erikverhoeven@biemans.nl

V

Marlies van der Vlucht- van Rossum
Rabobank Westland, De Lier
marlies@vlugtheuvel.nl

W

Herman van Welie
AEC Uden B.V., Uden
h.vanwelie@aecuden.nl

W

Gerard Willems
ZLTO Advies, 's-Hertogenbosch
gerard.willems@zlto.nl

Z

Johannes Zijlstra
LTO Noord Advies, Drachten
jzijlstra@ltonoordadvies.nl

U

Jaap Uenk
Dofco BV, Ruurlo
j.uenk@dofco.nl

Pons Vermeer
Aficom Accountants en Adviseurs, Den Oever
pons.vermeer@aficom.nl

Jos van der Voort
V & H Accountancy B.V., Oss
venh@telebyte.nl

Peter van der Werf
accon avm adviseurs en accountants, Veghel
p.vanderwerf@acconavm.nl

Frank Willemse
Rabobank Amerstreek, Made
f.c.m.willemse@amerstreek.rabobank.nl

Diana Zoer
accon avm adviseurs en accountants, Leeuwarden
dzoer@acconavm.nl

Joost van Uijtert
Rabobank Uden Veghel, Uden
j.h.a.van.ujtert@udenveghel.rabobank.nl

Liesbeth Versluijs-Pons
ZLTO Advies, Goes
liesbeth.versluijs@zlto.nl

Wijnand Vos
Rabobank Vaart en Vechtstreek, Dedemsvaart
w.vos@vvs.rabobank.nl

Willem Westebring
de Jong&Laan accountants belastingadviseurs, Emmen
wrwestebring@home.nl

Jan Wilmink
ABN AMRO Bank N.V., Hengelo
jan.wilmink@nl.abnamro.com

Pieter Zondervan
Yn é Flecht BV, Jorwert
pieterzondervan@gmail.com

V

Cor van der Vaart
Alfa Accountants en Adviseurs, Hazerswoude Dorp
cvdvaart@alfa-accountants.nl

Erik Versteeg
Vallei Accountants Agri B.V., Woudenberg
info@vallei-agri.nl

Bert Vrieling
Countus accountants + adviseurs, Zwolle
b.vrieling@countus.nl

Arieen Westeneng
Alfa Accountants en Adviseurs, Dodewaard
awesteneng@alfa-accountants.nl

Geert Witjes
GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem
gthwitjes@gibogroep.nl

Johan Zwemmer
LTO Noord Advies, Alkmaar
jmwemmer@ltonoordadvies.nl

Dik Veeffkind
Op persoonlijke titel
d.veeffkind@quicknet.nl

Geert Jan Verstraaten
De Raam Accountants & Adviseurs, Langenboom
geertjanverstraaten@deraamaccountants.nl

Herman Vrieling
Rabobank Graafschap-Noord, Zutphen
h.vrieling@graafschap-noord.rabobank.nl

Henk Westeneng
Deutsche Bank Nederland N.V., Amstelveen
henk.westeneng@db.com

Broer Witteveen
accon avm adviseurs en accountants, Sneek
bwitteveen@acconavm.nl

Homme Zwiep
Trippel AAA, Stadskanaal
hommezwiep@trippelaaa.com

Jantine van der Veen
Rabobank Salland, Deventer
j.veen@salland.rabobank.nl

Hans Verweij
LTO Noord Advies, Bleiswijk
jhverweij@ltonoordadvies.nl

René de Vries
D&U groep Accountants & Adviseurs, Groningen
rene.devries@du-groep.nl

Arco Westeneng
Rabobank Alblasserwaard Noord&Oost, Gorinchem
A.M.C.Westeneng@alblasserwaard.rabobank.nl

Dave te Woerd
GIBO Accountants en Adviseurs, Uift
datewoerd@gibogroep.nl

Menno van der Veen
Van der Veen en Kromhout, Gorredijk
mennoenhennie@hetnet.nl

Jaap de Vink
GIBO Accountants en Adviseurs, Almelo
jpdevink@ltonoordadvies.nl

Arno Vroegindewej
ComponentAgro B.V., Oud-Beijerland
vroegindewej@componentagro.nl

Henk Westerhof
ComponentAgro B.V., Oud-Beijerland
westerhof@componentagro.nl

Rob van Woerden
LTO Noord Advies, Doetinchem
ramvanwoerden@ltonoordadvies.nl

Roel Veerman
Rovecom BV, Hoogeveen
rveerman@rovecom.nl

Wim Vink
Rabobank Graafschap-Zuid, 's Heerenberg
j.w.vink@planet.nl

Jacques Vroemen
Rabobank Centraal Zuid-limburg, Gulpen
j.vroemen@centraalzuidlimburg.rabobank.nl

Jan Westers
Deutsche Bank Nederland N.V., Amstelveen
jan.westers@deutsche-bank.nl

Luitzen van der Woude
Van der Woude Adviesbureau, Nieuwehorne
luitzen@vanderwoudeadviesbureau.nl

Cees Veerman
Bracamonte B.V., Groesbeek
secretariaat@bracamonte.nl

Drees Visser
Agri Vastgoed B.V., Leeuwarden
avisser@agrivastgoed.nl

W

Toon Wagemans
accon avm adviseurs en accountants, Venlo
t.wagemans@acconavm.nl

Harry Weusthuis
GIBO Accountants en Adviseurs, Emmen
jhfwusthuis@gibogroep.nl

Z

Erik Zandbelt
Countus accountants + adviseurs, Markelo
e.zandbelt@countus.nl

Marcel van der Vegt
Stimuland, Ommen
mvdvegt@stimuland.nl

Klaas Visser
ING Bank N.V., Groningen
klaas.anne.visser@mail.ing.nl

Michiel Wagener
Deutsche Bank Nederland N.V., 's-Hertogenbosch
michiel.wagener@db.com

Geert Wientjens
Rabobank De Kempen West, Bladel
G.T.P.M.Wientjens@dekempenwest.rabobank.nl

Peter Zanderink
Rabobank Twente Oost, Oldenzaal
p.g.m.zanderink@twenteoost.rabobank.nl

Peter Veldhuizen
Alfa Accountants en Adviseurs, Hazerswoude-Dorp
pveldhuizen@alfa-accountants.nl

Ina Visser
Alfa Accountants en Adviseurs, Bennekom
ivisser@alfa-accountants.nl

Frans van Wanrooij
ABAB Consultants B.V., Veldhoven
frans.van.wanrooij@abab.nl

Erik van Wijk
Flynth adviseurs en accountants BV, Alphen aan de Rijn
e.vwijk@flynth.nl

Wim Zandvoort
accon avm adviseurs en accountants, Assen
WDZandvoort@acconavm.nl

Eric Verbruggen
Adriaan van den Heuvel makelaars & adviseurs, Helmond
eric@heuvel.nl

Pieter Vlaar
Rabobank Schagen-Wieringerland, Schagen
P.J.M.Vlaar@SW.Rabobank.nl

Esther Weernink-Gröniger
accon avm adviseurs en accountants, Lochem
e.weernink@acconavm.nl

Esther van den Wijngaart
ABAB Accountants B.V., Breda
esther.vd.wijngaart@abab.nl

Sybren Zeldenrust
Agri Vastgoed B.V., Leeuwarden
szeldenrust@agrivastgoed.nl

Veronique Verdurmen-Serrarens
ZLTO Advies, Goes
veronique.verdurmen@zlto.nl

Rik Vlemminx
ZLTO, 's Hertogenbosch
rik.vlemminx@zlto.nl

Frans Weersink
Rabobank Tubbergen, Tubbergen
f.a.j.weersink@noordtwente.rabobank.nl

André Willems
Willems&Wetens AgroAdvies, Haaksbergen
info@willemsenwetens.nl

Allart van Zetten
ABN AMRO Bank N.V., Amersfoort
allart.van.zetten@nl.abnamro.com

■ = vab-gecertificeerd agrarisch bedrijfsadviseur

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

Colofon



Dank aan iedereen die aan dit boekje heeft bijgedragen:

Jan Bloo
Werner Buck
Kees van Drimmelen
Gerard Derksen
Wil van der Heijden
Herman en Mieke van den Heuvel
Sjaak Langeslag
Freek Keulen
Klaas Johan Osinga
Hélène Roele
Henry Snetselaar
Han Swienink
Marco Teunissen
Jan van Weperen
Fred Wever
Cees de Wit
Gerard de Wit
Erik Zandbelt

en de deelnemers aan de Portugalreis van 2011

Tevens dank aan onze adverteerders voor het mogelijk maken van deze uitgave:

Alfa Accountants
Component Agro
Gibo Adviseurs en Accountants
Pixelplus
Rabobank
Taskforce Marktontwikkeling Biologische Landbouw
Taskforce Multifunctionele Landbouw
Wageningen Business School
Wageningen UR Livestock Research
ZLTO Advies

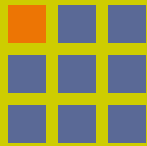
En dank aan accon avm voor de verzending

Teksten:	Mirjam Hommes en Roel Schutten
Fotografie Portugal:	Sake Kooistra en Yvonne van de Camp
Overige fotografie:	Mirjam Hommes
Redactiecommissie:	Ed Noordam en Yvonne van de Camp
Eindredactie:	Mirjam Hommes
Vormgeving:	Jantine van den Top, Topontwerper
Druk:	Tailormade, Buren

© Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs 2011



vab



Vereniging
Agrarische
Bedrijfsadviseurs

Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs

Postbus 1634
3800 BP Amersfoort

T 033 - 45 35 330
E info@vabnet.nl

www.vabnet.nl