

Jaarverslag 2007

vab



Vereniging
Agrarische
Bedrijfsadviseurs



Jaarverslag 2007

02 Inhoudsopgave

03 Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs

04 Het lustrumjaar 2007: tien jaar vab

Tien jaar vab

De toekomst

07 In de praktijk: Liesbeth Versluijs-Pons ab

“Geen automatische piloot, maar steeds weer individueel maatwerk leveren; geen ondernemer is immers hetzelfde”.

09 Een jaar vol actie

Activiteiten

17 In de praktijk: ing. Wouter Opgenoort Msc.

“Als zelfstandig adviseur is een netwerk nóg belangrijker dan binnen een grote organisatie”

19 Communicatie & PR

Website en nieuwsbrief

Lustrum 2007

21 Certificering

22 Jaarrekening 2007

23 Verenigingsgegevens

Secretariaat

Bestuur

Werk- en projectgroepen

27 Bijlagen

Agenda 2007

Evaluatie activiteiten

Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs

De vab is dé vereniging voor agrarische bedrijfsadviseurs die anticiperen op ontwikkelingen in de adviesmarkt, werken aan kwaliteit en zich hiermee willen profileren en onderscheiden op de agrarische markt.

De vab is in 1997 ontstaan om een positie te creëren voor agrarische bedrijfsadviseurs ten opzichte van andere beroepsgroepen in de markt, zoals fiscalisten en accountants. Daarnaast was er behoefte aan het duidelijker positioneren van de agrarische bedrijfsadviseurs in de primaire agrarische markt, dus richting ondernemers. Sindsdien biedt de vab haar leden kansen om zich verder te ontwikkelen binnen het profiel van agrarisch bedrijfsadviseur, waarbij kennis, vaardigheden en houding centraal staan. Zij doet dit in de vorm van studiebijeenkomsten, activiteiten, de mogelijkheid tot certificering en andere werkvormen op een breed terrein. Daarnaast is de vab ook vooral een netwerkorganisatie.

Inmiddels is het 2007 en bestaat de vereniging tien jaar. En het gaat goed met de vereniging! Het tienjarig bestaan van de vab is uitgebreid gevierd op de lustrumdag op donderdag 14 juni 2007 in de Hoeksche Waard. Tijdens deze dag heeft de vab haar 500^e lid kunnen verwelkomen! Verderop in dit jaarverslag leest u meer over deze lustrumdag.

Ook met de andere activiteiten gaat het goed. Er zit ontwikkeling in de vab, de leden zijn enthousiast dus de vab kan net zoals oud-minister Veerman op de lustrumdag zeggen: **'Happy days are here again!'**

Uitgangspunten

- De vab richt zich op het bovenste segment van de agrarische bedrijfsadvieswereld;
- De vab bewaakt en stimuleert de kwaliteit van de agrarische bedrijfsadviseurs;
- De vab positioneert en profileert zich als beroepsorganisatie en al kwaliteits- cq. keurmerk voor de agrarische bedrijfsadviseur.

Doelstellingen

- Verwerven en ontwikkelen van kennis
- Ontwikkelen van persoonlijke vaardigheden
- Borgen van de kwaliteit van de advisering
- Aanzetten tot continue persoonlijke ontwikkeling
- Profileren van het beroep 'agrarisch bedrijfsadviseur (ab)
- In de markt
- 'ab' certificering van leden

Kernwaarden leden

- Persoonlijke integriteit, tot uitdrukking komend in het primaat van het belang van de klant
- Objectiviteit
- Betrouwbaarheid
- Professionaliteit

Het lustrumjaar 2007 – tien jaar vab

Tien jaar vab

Trots

Heel trots was de voorzitter Jan Breembroek toen hij zijn welkomstwoord op de lustrumdag op donderdag 14 juni 2007 richtte aan de deelnemers. De vab kan als vereniging heel trots zijn met alles wat er in tien jaar bereikt is.

In de eerste plaats is dat te danken aan de mensen van het eerste uur. Enkele adviseurs vonden dat het tien jaar gelden tijd werd om een platform te creëren voor de beroepsgroep van agrarisch bedrijfsadviseurs.

Vanaf het begin is gekozen voor een brede opzet waarin zowel adviseurs van banken, van accountantskantoren en diverse andere adviseurs zich thuis voelen. Het is ook zeker goed om nog even stil te staan bij de ondersteuning van de start door zowel VLB als Rabobank. Deze partijen boden steun in financiële zin maar ook in organisatorische zin doordat de vab de faciliteiten en het netwerk van de VLB mocht gebruiken. Zonder die steun zou de start veel moeilijker zijn geweest. Ook is het goed om te noemen dat de vab in 2003 t/m 2005 een forse bijdrage van het Rabobank Projectenfonds heeft gehad om kunnen investeren in 'Merkbaar anders'. De afgelopen jaren heeft de vereniging zich verder ontwikkeld zodat er nu – na tien jaar - een geheel zelfstandig en financieel onafhankelijke organisatie draait.

In de tweede plaats is het succes te danken aan alle actieve leden die in werkgroepen en commissies tijd en energie hebben gestoken in de vab. Een groot leger mensen, die ieder met hun ideeën, wensen en deskundigheid tijd hebben besteed aan de vab.

In de derde plaats zijn het natuurlijk de leden zelf die een bijdrage verlenen aan de vab, door hun vertrouwen te geven en door regelmatig mee te doen aan activiteiten.

Tot slot zijn de werkgevers van veel leden, die opbouwend en ook kritisch hebben meegekeken en gedacht in welke richting de vab zich ontwikkelt, belangrijk voor de ontwikkeling van de vereniging. In heel veel gevallen bieden ze hun adviseurs de faciliteit om lid te zijn, hetgeen de drempel voor lidmaatschap voor velen verlaagt.

Wat heeft de vab in tien jaar bereikt?

De vab is een volwassen vereniging met een grote diversiteit aan activiteiten, die door de deelnemers goed tot zeer goed gewaardeerd worden. De vab organiseert, vanaf het begin van haar oprichting, regelmatig bijeenkomsten waar leden hun kennis kunnen bijspijkeren en tegelijk vakgenoten ontmoeten. Het netwerken is zeker ook van belang. Voor kleinere groepen zijn er masterclasses. In de loop van de jaren zijn er meer activiteiten gekomen rondom vaardigheden van adviseurs. Daarnaast is er inmiddels drie keer een excursie naar het buitenland

georganiseerd, te weten Denemarken, Duitsland, en Polen. De vab organiseert trajecten voor intervisie en de nieuwste activiteit is de leerexpeditie waarin de leden met name van elkaar leren. Daarnaast is de vab in 2003 begonnen met certificering van adviseurs. Een uitdagend traject dat samen met Lloyd's Register wordt uitgevoerd. Een adviseur laat zich vrijwillig door twee externe auditoren toetsen. Belangrijkste doelstelling is dat adviseurs geprikkeld worden om kritisch naar hun eigen functioneren te kijken. Op basis van evaluaties van hun eigen klanten wordt hun gevraagd te formuleren hoe ze zich verder willen ontwikkelen, zowel wat betreft kennis als vaardigheden. Inmiddels zijn bijna 150 adviseurs gecertificeerd.

Gaat het goed met de vab?

De duidelijkste graadmeter is het ledenaantal. Dat aantal groeit eigenlijk continu vanaf 1997. In het jaarboek 1999 staat: 'Ten tijde van de jaarvergadering 1998 bedroeg het aantal leden ca. 220'. De verhouding was toen 41% accountancy, 46% bankwezen en 13% overige organisaties. In 2001 was het ledenaantal gegroeid tot 380. Twee jaar later was het gegroeid tot 435 in 2003. Daarna is het iets gedaald tot 423, door strenger toezicht op de Permanente Educatie en door de invoering van een eenmalige kwaliteitsbijdrage. Vervolgens zette de geleidelijke groei weer door. Een mijlpaal in 2007 is dat de vab inmiddels de grens van 500 leden is gepasseerd! De vab heeft het 500^e lid: Liesbeth Versluijs, op de lustrumdag in het zonnetje gezet. Verderop in dit jaarverslag leest u haar praktijkverhaal. De verhouding in het ledenbestand is nu als volgt: 40% accountancy, 30% bankwezen, 10% LTO-adviesdiensten en 20% overige organisaties.

Ledenbestand

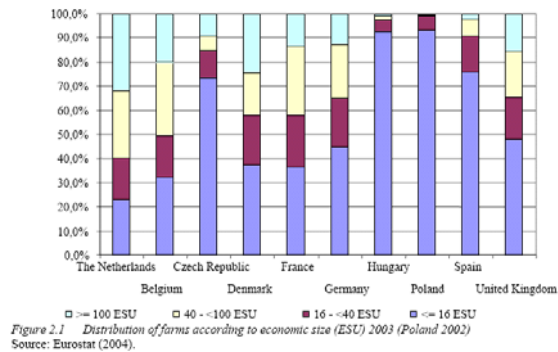
In 2007 hebben zich 72 nieuwe leden aangemeld. Per 31-12-2007 bedroeg het aantal leden van de vereniging 540 leden, waarvan 487 reguliere leden, 53 aspirant-leden, 7 buitengewone leden en 1 erelid. De lichte stijging in het ledenaantal zet zich hiermee dus nog steeds voort.

De grootste groep leden bestaat uit vertegenwoordigers van accountants- en advieskantoren. Naast vertegenwoordigers van grote(re) kantoren zijn er ook veel kleine zelfstandigen. De op één na grootste groep bestaat uit financieel adviseurs van de agrarische banken. Een snel groeiende groep leden bestaat uit adviseurs van de Land- en Tuinbouworganisaties.

De toekomst

Hoe ziet de vab er over 5 of 10 jaar uit?

De agrarische sector is een sterke sector en de agrocluster heeft in Nederland nog altijd een prima uitgangspositie. Het Landbouw Economisch Instituut (LEI) constateert in hun rapport Exploring agricultural exploitation in Europe¹ dat de agrarische bedrijven in Nederland het grootst zijn; 32% meer dan 100 ESU en 60% meer dan 40 ESU (European Size Unit, gebaseerd op standaardmarge of -saldo).



1 bron: LEI-rapport (2007): "Exploring agricultural taxation in Europe"

Op dit moment is de agrocluster verantwoordelijk voor ruim 10% van de Nederlandse economie. In de brochure Kiezen voor Landbouw van het ministerie van LNV staat het volgende geschreven: 'De economische inbedding in een veel breder cluster lijkt in Nederland verder voortgeschreden dan elders in Europa. Ze vormt één van de verklaringen dat de 'culturele eigenheid' van de landbouw langzaam vervaagt. De landbouw is steeds meer een 'gewone' – zij het belangrijke – economische sector geworden die op alle mogelijke manieren is vervlochten met de rest van de economie'.

In Europees verband worden vanaf 2008 voor het eerst eisen gesteld aan een adviseur om te mogen werken met steun van EU-subsidiegelden. Ook bij agrarische ondernemers zal de vraag naar kwaliteitslabels toenemen door een versnippering van de adviesmarkt. De vab probeert hier met certificering bij aan te sluiten.

Geleidelijk verdwijnt de overzichtelijkheid in de agrarische adviesmarkt en verdwijnt het 'ons kent ons'. Door genoemde ontwikkelingen zoals schaalvergroting, ontwikkeling als 'gewone' economische sector en internationalisering blijft de vraag naar bedrijfsadvies groot. Het karakter van de vraag verschuift wel geleidelijk van kennis naar vaardigheid, van inhoud naar proces en van specifiek agro naar algemeen bedrijfskundig. Deze verschuiving heeft ook de afgelopen 10 jaar al gevolgen gehad voor onze activiteiten als vereniging. De komende jaren zullen deze ontwikkelingen verdergaan en komt ook bij de vab de discussie op tafel hoe de activiteiten ingevuld moeten blijven worden.



In de praktijk

Aan het woord is
**Liesbeth
Versluijs-Pons**
ab van ZLTO
Advies in Goes

“Als 500 ste lid van de vab ben ik toch een bijdrage verschuldigd over het ‘wie’, ‘hoe’ en ‘waarom’ over de vab!

Mijn naam is Liesbeth Versluijs-Pons, sinds 2004 Ondernemerscoach bij de ZLTO. Hiervoor jaren bedrijfsadviseur akkerbouw geweest, en daarvoor ‘SEV-er’. Deze ervaring, samen met mijn activiteiten in het eigen akkerbouwbedrijf, benut ik voor agrarische ondernemers die willen ontwikkelen. Voor ondernemers die willen inspelen op de mogelijkheden die zij voor zichzelf zien. Mijn specialismen zijn: (begeleiding in) samenwerkingen en het coachen van / sparren met ondernemers bij het uitzetten van hun koers in de onderneming. Geen automatische piloot, maar steeds weer individueel maatwerk leveren; geen ondernemer is immers hetzelfde. Het werkgebied is Zeeland en West Brabant. Ik woon hier zelf tussenin: op het Zeeuwse eiland Tholen.

***Geen automatische piloot, maar steeds weer individueel maatwerk leveren;
geen ondernemer is immers hetzelfde.***

Het vab- lidmaatschap kan ik hierbij goed gebruiken: wat leeft in de andere gebieden, in de andere sectoren, hoe vult een ander diens functie in en hoe gaat een ander met bepaalde vraagstukken om. Een vereniging om te brengen en te halen om er uiteindelijk met elkaar nog beter en nog professioneler van te worden. Niemand is volleerd, want zoals de ondernemer van de toekomst moet inspelen op de veranderende markt en maatschappij, zo zal de adviseur, relatiebeheerder en coach ook minstens moeten meegaan. Buiten het zakelijke is het ook gewoon leuk.

De balans in het ‘brengen en halen’ moet bij de vab-activiteiten centraal blijven staan. Het is de functie van een vereniging als de vab om het leren van, door en met elkaar te faciliteren. Met een ledenbestand wat zo verspreid is over Nederland is dit een unieke gelegenheid.

Om deze balans te waarborgen moet er bij diverse bijeenkomsten naartoe gewerkt worden om aan te sluiten bij het ‘gelijke’ ervaringsniveau van deelnemende leden. Professionaliteit moeten we na blijven streven.

Met een ledenbestand wat zo verspreid is over Nederland is dit een unieke gelegenheid.

Alsnog: vab, proficiat met dit (inmiddels alweer overstegen) ledenaantal van 500, en succes met het behouden/uitbreiden van de professionaliteit!”

Een jaar vol actie

Activiteiten

De vab organiseert regelmatig bijeenkomsten waarmee een bijdrage geleverd wordt aan de ontwikkeling van kennis, vaardigheden en attitude van de leden. In 2007 kwam een breed scala aan onderwerpen aan bod.

Januari – februari – maart

Training Uw persoonlijke eigenschappen bepalen de acceptatie van een advies! Hoe bereik ik mijn klant en speel ik optimaal in op zijn ideeën? In de adviesbranche draait het om mensen. Het gaat om talenten, vaardigheden en kennis en als adviseur maak je daarin het verschil. In deze training hebben vab-leden ervaren wat klanten voelen als er bepaalde vaardigheden toegepast worden of juist niet.

Deze interactieve training – waarvan er in totaal vier zijn georganiseerd – werden geleid door Sylvia Postma, werkzaam als coach vanuit haar eigen bureau Boizca (www.boizca.nl) in Exmorra. Haar werkwijze kenmerkt zich door professionaliteit, integriteit en het belichten van vraagstukken vanuit een ander perspectief waardoor mensen tot nadenken worden gezet en humor.

Aantal deelnemers	79
Waardering	6,2

Maart

Aantal deelnemers	41
Waardering	7,8

Masterclass Afzetstrategieën glastuinbouw. Deze masterclass vond plaats op het glasgroentebedrijf A.C. Hartman in Sexbierum (Noord-Friesland): een bijzonder bedrijf dat zich geheel op eigen kracht ontwikkeld heeft op een bijzondere plek in Nederland. Het bedrijf omvat 12 ha komkommers (3 teelten per jaar) en 17,5 ha paprika's (1 teelt per jaar), 2,5 ha vleestomaten, 3,2 ha trostomaten en 4 ha eco-teelten. Onlangs is een witlofbedrijf overgenomen voor de trek van 4 miljoen kg witlof. Het aantal werknemers bedraagt 250 fte. Het bedrijf Hartman levert nagenoeg zijn hele productie aan Albert Heijn (via Bakker in Barendrecht) en koopt zonnig ook voor Albert Heijn in. Op het bedrijf is een complete gekoelde sorteer- en inpakafdeling aanwezig. De openheid, gastvrijheid en de visie van de ondernemers sprak de leden erg aan.



April

Studiebijeenkomst Agrarisch perspectief in Polen. Deze voorbereidende studiebijeenkomst voor de studiereis naar Polen stond in het teken van het ondernemersklimaat in Polen. Wat is er financieel en economisch mogelijk? Daarnaast een stukje bewustwording van ondernemersmogelijkheden en mogelijkheden als adviseur.

Er waren drie sprekers uitgenodigd: Pierre van Hedel, business manager Polen bij Rabobank International (www.rabobank.com), René Segeren, adviseur bij Polagricon (www.polagricon.nl) in Mariahout en Aart van Ommeren uit Nieuwegein, mede-aandeelhouder/adviseur melkveebedrijf in Polen.

Een informatieve en praktische bijeenkomst met diverse sprekers waarin de mogelijkheden in Polen goed belicht zijn.

Aantal deelnemers	30
Waardering	7,8



April – mei – november

Aantal deelnemers	75
Waardering	7,5

Training Effectief onderhandelen voor adviseurs. Onderhandelen wordt vaak gezien vanuit het principe 'voor wat, hoort wat'. Goed onderhandelen betekent dan: ik heb gewonnen en de andere heeft in dit geval het onderspit gedolven. In sommige situaties is deze stijl van onderhandelen gunstig, maar er zijn veel meer situaties waar dat juist tot minder goede resultaten leidt! Door vanuit de juiste technieken en principes te onderhandelen is voor alle betrokkenen een optimaal resultaat met continuïteit van de relatie te bereiken.

Deze training is – wegens grote belangstelling – drie keer georganiseerd voor 25 vab-leden. De trainer Franka Rops van Rops Consultancy (www.ropsconsultancy.nl) uit Goirle heeft de bijeenkomsten geleid.

In deze training komen de drie facetten van het onderhandelingsproces aan bod: 1. bepaling van de eigen onderhandelingsstijl, 2. korte bespreking van de fundamentele principes van onderhandelen en 3. interactieve oefeningen om de verkregen handvatten ook zelf uit te testen.



Mei – juni

Studiereis Polen. De derde internationale studiereis van de vereniging ging in 2007 naar Polen. De reis begon met een lange busrit naar de stad Szczecin, net over de grens in Polen, waar de groep 's nachts aankwam in het hotel. In de drie dagen hierna werden verschillende bedrijfsbezoeken, variërend van het agentschap voor landbeheer tot akkerbouwbedrijven, een mechanisatiebedrijf, melkfabriek en een bank, in het Noord-Westen van Polen afgelegd.

De reis werd begeleid door Willard Biemans, een van oorsprong Nederlandse expat, thans ondernemer en adviseur in Polen. De laatste dag is nog een fantastisch bezoek gebracht aan de oude havenstad Gdansk met uiteraard een bezoek aan de Leninwerf waar in de jaren 80 – onder leiding van Lech Wałęsa de vakbond Solidarność (Solidariteit) werd opgericht. Hierna volgde een lange terugreis over de Poolse wegen naar huis. Maar het was meer dan de moeite waard!

Aantal deelnemers	18
Waardering	8,3



Juni

Aantal deelnemers	32
Waardering	7,2

Studiebijeenkomst Ruimtelijke ordening; kans of valkuil?! In deze bijeenkomst is aandacht besteed aan de onderwerpen (on-)mogelijkheden van Wet Voorkeursrecht Gemeenten (WVG) en de herinvesteringsreserve (HIR). Daarnaast kwam de levering in omzetbelasting en eventueel te verrichten voorhandelingen en levering in overdrachtsbelasting aan bod. Uiteraard met een vertaling naar de praktijk.

Deze onderwerpen werden plenair behandeld door de specialisten Bert van den Kerkhof, hoofd vaktechniek Belastingadvies en Jos van Mierlo, manager Juristen bij ABAB (www.abab.nl) in Best, respectievelijk Den Bosch en Piet Janmaat, directeur Tuinbouwontwikkelingsmaatschappij (TOM, www.tombrabant.nl) in Den Bosch

Juni

LUSTRUMDAG De koers van de agrarisch ondernemer naar 2017. Het

agrarisch landschap verandert ingrijpend; waar staat u als adviseur? Dit was de titel op de uitnodiging voor de lustrumdag. Zo'n 170 adviseurs uit geheel Nederland zijn op donderdag 14 juni 2007 afgereisd naar de Hoeksche Waard. Hoofdspreker was de heer Cees Veerman, die net afgetreden was als minister van Landbouw. De lustrumdag was een feestelijke bijeenkomst op De Ambachtsheerlijkheid

De optimistische kijk van Veerman werkt aanstekelijk op de agrarische adviseurs. **'Happy days are here again, 'het zijn grote ontwikkelingen die er aan komen: de globalisering, de klimaatverandering, het waterprobleem, maar voor de West-Europese landbouw staat het licht op groen!'**

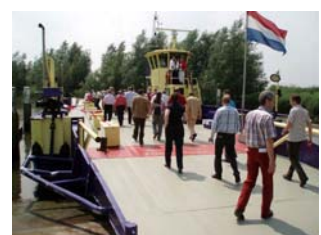
Veerman ziet meer dan ooit kansen voor de agrarische sector, zowel voor de veehouderij als de plantaardige sectoren. Door de klimaatverandering zal de temperatuur naar verwachting zo'n drie graden stijgen, naast het feit dat er in Nederland voldoende water beschikbaar is. De stijging van de basisprijs van grondstoffen, zoals tarwe is een voorbode voor de rest. Daarnaast blijft Nederland uniek door haar infrastructuur voor verwerking en transport en er zijn volgens Veerman weinig landen waar zoveel kennis beschikbaar is.

De vab was zichtbaar verguld met de aanwezigheid van Veerman, die in Numansdorp een thuiswedstrijd speelde. Veerman werd geprezen om zijn veelzijdigheid; het in zich verenigen van de unieke combinatie van praktische kennis en betrokkenheid bij de landbouw, naast visie en ervaring op mondiaal, strategisch niveau.

Dat bracht de vereniging ertoe om Veerman te benoemen tot haar eerste erelid, waarop Veerman verheugd kon melden dat de vab ook voor hem de eerste is om hem een erelidmaatschap te schenken! Cromstrijen in Numansdorp.

Na de opening door dagvoorzitter Monique Ooms, startte voorzitter Jan Breembroek de dag met een feestelijke onthaal van het 500^e lid, in de persoon van Liesbeth Versluys-Pons ondernemerscoach bij ZLTO.

Aantal deelnemers	167
Waardering	8,3



Hierna werd uitgebreid stilgestaan bij ontwikkelingen in de naaste omgeving. Dick Holster, de laatste opzichter van het 'Groot landbouwbedrijf Ambachtsheerlijkheid Cromstrijen' verhaalde op kleurrijke wijze over de rijke historie en de overgang van landbouwbedrijf met 355 man personeel naar een projectontwikkelingslocatie. Het verhaal over de gevolgen van de watersnoodramp in 1953, waarbij in de polder 56 mensen het leven lieten, maakte diepe indruk. Pas 50 jaar later, in 2003 is er alsnog een herdenkingsmonument voor de overledenen geplaatst. In 1987 is de Ambachtsheerlijkheid in handen gekomen van Fortis, waarmee de weg is geopend om het landgoed op te splitsen voor verschillende bestemmingen: landbouw, natuur en een vestiging van TNO.



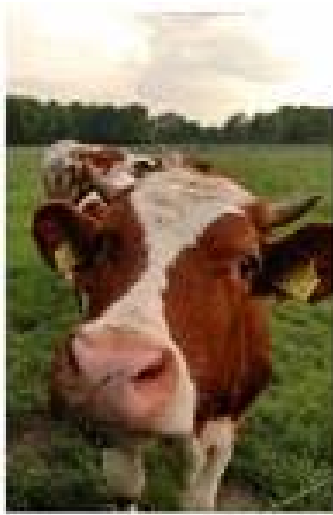
Akkerbouwer Henk Scheele, voorzitter van de boerencoöperatie Delta Natuurbeheer, gaf als laatste spreker zijn visie op natuurbeheer op commerciële wijze. De coöperatie is ontstaan in een periode van lage prijzen en akkerbouwers die tijd over hadden. Het verdwijnen van 3.000 ha akkerbouw in de naaste omgeving naar natuur doet pijn, maar het biedt ook kansen. Met zeven boeren zijn ze gestart om werk te genereren bij opdrachtgevers als Staatsbosbeheer, Rijkswaterstaat, collega-boeren, particulieren en Natuurmonumenten. Is het rustig op het eigen bedrijf dan melden de akkerbouwers zich bij de coördinator, die het werk verdeelt. Dit lokale 'uitzendbureau' voor natuurbeheer door boeren is een oplossing voor velen in het gebied, want ook de voormalige bedrijfsleider van de Ambachtsheerlijkheid heeft hier als coördinator zijn nieuwe bestemming gevonden. Succesfactoren zijn: willen geven, plezier, goed advies bij de opzet, doorzettingsvermogen, kansen benutten en anderen erbij betrekken.

De middag werd afgesloten met een busrit door de Hoeksche Waard, een bezoek aan het eiland Tiengemeten, onlangs door landbouwminister Verburg officieel geopend als natuurgebied, en een barbecue.

Juni

Aantal deelnemers	93
Waardering	7,8

Studiebijeenkomst Melkveehouderij op weg naar 2015. De melkveehouder anno 2007 dient keuzes te maken en een strategie te bepalen. Maar wat is slim gezien het naderende einde van de melkquotering? Na 2015 kunnen bedrijven groeien zonder quotumaankoop. Wat is het beste scenario om daar naar toe te werken? Waar stond de sector, waar staat de sector nu en – vooral - waar gaat het naar toe in melkveehoudend Nederland? Deze vragen kwamen uitgebreid aan bod in deze studiebijeenkomst waarvoor drie sprekers met een duidelijke visie zijn uitgenodigd.



Mr. dr. Folkert Beekman van het Productschap Zuivel (www.prodzuivel.nl) gaf een korte schets van de historie van de zuivelmarktordering. Hierna stond hij uitgebreid stil bij zijn verwachte ontwikkeling van de omvang van melkveebedrijven en gaf hij zijn visie op de toekomst.

Albert Jan Maat, voorzitter van LTO Nederland (www.lto.nl) belichtte zijn visie vanuit de politieke besluitvorming. Hierna was het woord aan Wim Thus van Rabobank International (www.rabobank.com). Hij gaf weer wat de kansen en bedreigingen voor de Nederlandse zuivelsector zijn en hoe de productstromen verlopen.

September – oktober

Studiebijeenkomst Personenvennootschappen vanaf 1 januari 2008.

Met een interactief programma gericht op de praktische gevolgen voor maatschaps- en firmaovereenkomsten is het wetsvoorstel 'Personenvennootschappen' uitgediept. De huidige wettelijke regeling voor maatschap, VOF en CV gaat met het wetsvoorstel 'Personenvennootschappen' vanaf 1 januari 2008 (?) ingrijpend op de schop. De huidige maatschap, VOF en CV maken plaats voor 'de vennootschap'. Deze vennootschap (niet te verwarren met de 'besloten vennootschap'!) kent een aantal varianten. Het is een wijziging die ingrijpende veranderingen voor aansprakelijkheid, toe- en uittreding van vennoten, zeggenschap en vertegenwoordiging met zich meebrengt. Het is onduidelijk wat er gebeurt met de huidige maatschaps- en firmacontracten. Ook in fiscaal opzicht heeft het wetsvoorstel grote gevolgen. De heren Sylvester Schenk FB, directeur fiscale zaken bij de GIBO Groep (www.gibogroep.nl) in Arnhem en voorzitter Nederlandse Federatie Belastingadviseurs en Pieter Seegers, Belastingdienst Oost/kantoor Winterswijk (www.belastingdienst.nl) en voorzitter Platform Landbouwnormen, waren de sprekers. De bijeenkomst is twee keer georganiseerd vanwege de grote belangstelling.

Aantal deelnemers	100
Waardering	7,4

Oktober – november - januari

Aantal deelnemers	38
Waardering	7

Traject Samenwerking tussen ondernemers; drie bijeenkomst gericht op het adviesproces bij samenwerkingsvraagstukken. Zoveel

ondernemers, zoveel strategieën. De strategieën die succesvolle ondernemers kiezen verschillen sterk; de één kiest voor kostprijsverlaging, de ander zoekt het in nichemarkten en de volgende in samenwerking met een collega of in de keten.

In deze reeks van activiteiten werd diep ingegaan op het proces rondom advisering over samenwerking. Samenwerking als kans voor de agrarische ondernemer en zijn bedrijf stond centraal. Met name de begeleiding van het proces en de sociale aspecten spelen een belangrijke rol in deze reeks. Het tracht werd geleid door trainer Johan Weerkamp, zelfstandig gevestigd (www.johanweerkamp.nl). In de tweede bijeenkomst hebben de ondernemers Dyanne Schrauwen en Kees van Beek van BioTrio de Nieuwe Weg (www.biotrio.nl) uit Zevenbergen hun ervaringen met samenwerking verteld. In de laatste bijeenkomst was Nico Verduin, schapenhouder in Andijk (www.westfriesedijk.nl), uitgenodigd voor zijn verhaal.



Oktober

Studiebijeenkomst/training Het adviesgesprek zakelijk ingestoken. In deze bijeenkomst kwamen diverse aspecten van het adviesgesprek aan bod. De bijeenkomst startte met een spraakmakende lezing van Ciska Dresselhuys, hoofdredacteur van het maandblad Opzij (www.opzij.nl). Zij vertelde onder andere over het belang van financiële onafhankelijkheid. Hierna namen de deelnemers deel aan de workshop De workshop **Klem tussen twee vuren** wordt geleid door Gerda van den Top van Top Training & Coaching in Rockanje. Een pittige bijeenkomst met veel ruimte voor eigen inbreng en dat werd erg gewaardeerd.

Aantal deelnemers	15
Waardering	7,6

November

Aantal deelnemers	48
Waardering	7,5



Jaarvergadering met thema Megatrends Na het huishoudelijk gedeelte van de jaarvergadering was het woord aan trendwatcher Christine Boland. Christine Boland (www.christineboland.nl) is trendanalist en consultant in mode, media en retail. Zij houdt zich sinds 1985 bezig met het vroegtijdig signaleren van culturele, sociale en maatschappelijke ontwikkelingen en het effect daarvan op de consument. Uit de veelheid aan informatie weet zij de relevante stromingen te destilleren en trends te definiëren. In haar presentatie kwamen de volgende onderwerpen aan bod: 1. Wat gebeurt er in de wereld; omgevingsfactoren, nieuwsfeiten en ontwikkelingen?, 2. Wat is daarvan het effect op de consument; gedrag, drijfveren en wensen?, 3. Welke snaar moet geraakt worden om de consument te bereiken; langlopende consumententrends? en 4. Hoe zien we dat (nu al) terug in verschillende producten en diensten?

Een erg interessant en boeiend betoog buiten de agrarische sector!

December

Studiebijeenkomst Strategische informatieverwerking voor adviseurs

Tijdens de bijeenkomst verdubbelt reeds uw leessnelheid! Met deze zin werden deelnemers getrokken voor deze studiebijeenkomst. Wegens het enorme succes in 2006 was besloten om deze training nog een keer te organiseren voor leden die in 2006 niet konden deelnemen. Ook deze keer kon trainer John Cliteur van Purple Monkey (www.purplemonkey.nl) de deelnemers weer enthousiasmeren. In de bijeenkomst heeft men geleerd te lezen volgens de techniek die wordt gebruikt door Sean Adam, wereldrecordhouder snellezen. Daarnaast kwam een aantal andere geavanceerde leestechnieken aan de orde. Door te oefenen met een aantal praktische zaken waren velen in staat tijdens de training de leessnelheid te verdubbelen!

December

Aantal deelnemers	35
Waardering	8,1



Aantal deelnemers	19
Waardering	7,8

Studiebijeenkomst Nieuwe markten op het platteland. Een afnemer voor een 'klein' streekkaasje? Hoe krijg je busladingen toeristen op je bedrijf?

Ambachtelijk is 'hot' en veel ondernemers willen op deze trend meeliften. Het platteland in Nederland wordt meer en meer gebruikt voor vrijetijdsbesteding en ondernemers kunnen inspelen op deze nieuwe 'belevingseconomie'. In deze bijeenkomst kregen de deelnemers een kijkje in de keuken bij enkele succesvolle ondernemers in nieuwe markten op het platteland. De bijeenkomst begon met twee sprekers: Ed Hendriks, projectregisseur bij Agro & Co Brabant in Tilburg (www.agro-co-brabant.nl) en Derk Pullen, adviseur Landbouw, Zorg & Welzijn bij LTO Noord Advies in Raalte (www.ltonoordadvies.nl).

Hierna vertelden twee ondernemers hun verhaal: Paul van de Laar van Orchid's Paardenmelkerij (www.paardenmelk.nl) in Zeeland en John Huisman van Wijngoed De Reestlandhoeve (www.reestlandhoeve.nl) in Balkbrug.

Een leerzame bijeenkomst op een toepasselijke locatie – een oude schaapskooi in Soest.

In de praktijk

Aan het woord is
**ing. Wouter
Opgenoort Msc.**
van Hollands
Tuinbouwadvies
in Cothen



“Op 1 mei 2007 gaat Hollands Tuinbouwadvies van start. Mijn eigen bedrijfskundig adviesbureau op het gebied van [glas]tuinbouw. Ik richt mij voornamelijk op de bedrijfskundige advisering en begeleiding van tuinders. De specialismen zijn subsidies, WKK, ondernemingsplannen en financieringen. Mijn bedrijf is gericht op een intensieve relatie met de tuinder.

Vóór Hollands Tuinbouwadvies werkte ik 7,5 jaar bij GIBO Accountants & Adviseurs als bedrijfskundig adviseur. In die tijd ben ik lid geworden van de vab. Het ontmoeten van collega adviseurs was destijds voor mij het belangrijkste.

Als zelfstandig adviseur is een netwerk nóg belangrijker dan binnen een grote organisatie. In een grote organisatie kun je met collega adviseurs tot een beter niveau van advisering komen. Om datzelfde te bereiken besteed ik nu veel tijd aan netwerken en werk ik samen met een aantal adviseurs en accountantskantoren. Vanaf 1 april 2008 ben ik een samenwerkingsverband aangegaan met Stolk & Partners, Accountants en Belastingadviseurs in Naaldwijk.

Als zelfstandig adviseur is een netwerk nóg belangrijker dan binnen een grote organisatie

De vab is voor mij een belangrijk platform. Via de vab volg ik niet alleen workshops en cursussen om mijn vaardigheden te optimaliseren, de vab biedt ook kansen om vraagstukken eens van een andere invalshoek te bekijken.

Met veel plezier bezoek ik de bijeenkomsten van de Werkgroep Plantaardige Sectoren. Zoals de bijeenkomst over schaalvergroting in Agriport A7.

Vaak probeer ik vóór de vab bijeenkomsten af te spreken met collega adviseurs, die ook deelnemen aan de vab bijeenkomst, om ervaringen en kennis uit te wisselen.

De afgelopen jaren is het aantal ZZP'ers flink gegroeid. De vab zou hierop kunnen inspelen door speciaal voor deze adviseurs bijeenkomsten te organiseren. Kleine zelfstandigen, weet ik nu ook uit ervaring, ondernemen anders dan adviseurs die werken bij banken en accountantskantoren. Het lidmaatschap van deze ZZP'ers en kleine adviesbureaus is ook van belang voor de diversiteit van leden van de vab. De meeste nieuwe leden komen nu uit de vaste bedrijven die de vab ondersteunen.

Het lidmaatschap van deze ZZP'ers en kleine adviesbureaus is ook van belang voor de diversiteit van leden van de vab

In mijn praktijk merk ik regelmatig dat cliënten niet op de hoogte zijn van de vab. De vereniging mag van mij méér gezicht krijgen bij de cliënten van de adviseurs. Als onze cliënten weten wie de vab is en waar de vab voor staat, komt dat de uitstraling van ons vakgebied alleen maar ten goede.

Op mijn website www.hollandstuinbouwadvies.nl heb ik dan ook het vab-logo met begeleidende tekst én link opgenomen. Het logo van de vab stáát wat mij betreft ergens voor: het is hét A-merk voor agrarisch bedrijfskundigen.”

Communicatie & PR

Website en nieuwsbrief

De vereniging bracht in 2007 negen keer een nieuwsbrief uit die per e-mail aan de leden is verstrekt en tevens op de website is geplaatst. De nieuwsbrief bevat informatie over de activiteiten van de werkgroepen, aankondigingen van studiebijeenkomsten, het bestuur rapporteert vanuit de bestuursvergaderingen, nieuwe leden worden verwelkomd en de nieuwste gecertificeerde leden worden gefeliciteerd.

Op de website van de vab – www.vabnet.nl - wordt up-to-date informatie over de vereniging verstrekt met onder andere een interactieve ledenlijst, een activiteitenagenda, een nieuwsbriefarchief, een register van gecertificeerde leden en verenigingsgegevens (missie, bestuur, secretariaat, jaarverslag). Nieuw in 2007 is de zoekfuncties naar leden met een bepaalde specialisatie of werkzaam in een bepaalde sector. Vanaf eind 2007 kunnen vab-leden hun eigen profiel bijhouden en wijzigen op de website.

Advertentie

In januari 2007 heeft de vab voor de tweede maal een paginagrote advertentie geplaatst in Nieuwe Oogst met daarop de namen van alle leden die in 2007 de ab-titel hebben behaald.



vab  Vereniging
Agrarische
Bedrijfsadviseurs

De vab wenst u een bloeiend 2008 toe!
Onze gecertificeerde adviseurs staan garant voor kwaliteit en betrokkenheid. Wij feliciteren deze keer 47 leden die in 2007 hebben bewezen de titel ab meer dan waard te zijn.

Deze leden zijn werkzaam bij:

 Ing. Marijke de Boer ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. Jeroen Dal ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. Theo de Goe ab ABAB Consultants B.V. Ing. Hans de Groot ab Nieuw-Weerter ab Jan Jansen ab LTO Noord ab H. van der Sluis ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. Schiedrick de Vries ab ABAB Consultants en Adviseurs BV Ing. Willem de Vries ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. Erik van der Vlist ab 2570 AB Nieuw-Weerter Tasman Group ab 2570 AB Nieuw-Weerter Frank Faber - Willem ab Nieuw-Weerter ab Wend van der Haar ab WVO accountants en adviseurs Ing. Willem van der Heijden MSc ab ABAB Consultants en Adviseurs B.V. Ing. Frank van der Horst ab LTO Noord ab Hilberdus Overduin ab Nieuw-Weerter ab	 Gert van der Hof ab ABAB Consultants en Adviseurs B.V. Ing. Hendrik Hogen ab Nieuw-Weerter ab Ing. Herman Houtman ab D&P group accountants & adviseurs Ing. Wim van der Horst ab 2570 AB Nieuw-Weerter Iz. Jansz van der Horst ab Kawani & Co accountants Ing. Sjoerd van der Horst ab Nieuw-Weerter ab Ing. Sjaak de Jong ab 2570 AB Nieuw-Weerter Pieter de Koning ab LTO Noord ab Gerrit van Leeuwen ab LTO Noord ab Gerrit de Lange ab Overduin accountants en adviseurs Dr. Pieter van der Loo ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. Jan Middel ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. A. H. van der Meulen ab Nieuw-Weerter ab Ing. Willem Middel ab LTO Noord ab Ing. A. H. van der Meulen ab LTO Noord ab Ing. H. van der Meulen ab LTO Noord ab	 A. van der Meulen ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. Paul van der Meulen ab WVO accountants en adviseurs Ing. Adriaan van der Meulen ab LTO Noord ab Anton Sanders ab Nieuw-Weerter ab Ing. Pieter Sanders ab Pru Lanck. Projectenregeneratie Rijkman van der Sluis ab ABAB Consultants en Adviseurs Ing. Jan van der Sluis ab Overduin accountants en adviseurs Ing. A. van der Sluis ab ABAB Consultants en Adviseurs B.V. Ing. Martin van 't Hof ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. Jan Thijssen ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. Yvonne van der Vlist ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. Frank van der Vlist ab 2570 AB Nieuw-Weerter Ing. Pieter van der Vlist ab ABAB Consultants en Adviseurs BV Ing. Gerard van der Vlist ab 2570 AB Nieuw-Weerter
---	---	---

Kijk voor meer informatie op www.vabnet.nl of bel 033 - 453 53 30.

Agrarische bedrijfsadviseurs met ambitie

Daarnaast in is mei 2007 gestart met een grote advertentiecampagne. Hiervoor is een nieuwe advertentie opgemaakt. Er is drie keer een grote advertenties geplaatst in de bladen Stal en Akker, Veldpost, Vee en Gewas en Agraaf en wekelijks – vanaf mei 2007- een zogenaamde IM-er in deze bladen.



Als ondernemer wilt u vol vertrouwen de toekomst tegemoet. Kies daarom voor de zekerheid van een adviseur die is aangesloten bij de Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs (vab). Kijk op www.vabnet.nl

vab  **Dat geeft vertrouwen**

Certificering

Doel van certificering

Het doel van certificering van leden is om door middel van persoonlijke ontwikkeling een verbetering van de marktpositionering en dienstverlening aan de klant van de organisatie te bewerkstelligen. Bij de certificering van de vab ligt de nadruk op continue prestatieverbetering van de adviseurs. De absolute prestatie is hierbij van ondergeschikt belang; er wordt door de vab echter wel een minimumniveau vereist. Certificering van de agrarische bedrijfsadviseurs kan zowel op individueel als op organisatieniveau plaatsvinden. De certificeringsaudit wordt afgenomen door twee auditoren; een namens Lloyd's Register en een namens de vab.

Indien tijdens de audit blijkt dat het lid voldoet aan de gestelde eisen dan wordt het lid door de auditoren aanbevolen voor certificatie. De vab houdt een register bij van ab erkende adviseurs op www.vabnet.nl. Het certificaat is drie jaar geldig.

Individuele certificering

In 2007 zijn 28 leden op individuele basis gecertificeerd.

Organisatie certificering

Om als organisatie in aanmerking te komen voor deze vorm van certificering moet de organisatie minimaal aan de volgende criteria voldoen:

- Beschikken over één centrale personeelsafdeling waar alle vereiste documenten en registraties voor de certificering worden gearchiveerd;
- Beschikken over meer dan 15 agrarische bedrijfsadviseurs met een vast dienstverband;
- Implementatie van de auditcriteria binnen de organisatie.

In 2007 is ZLTO Advies op deze manier gecertificeerd.

'Het certificaat laat zien dat wij de wil hebben om te onszelf te verbeteren. Dat we ons kwetsbaar willen opstellen. Die uitstraling naar anderen toe, daar gaat het om', zegt Frans Verwer, ondernemerscoach Plantaardige sectoren van ZLTO Advies.

De titel ab

Bij een audit met voldoende resultaat is een lid gerechtigd de ab-titel te voeren. Leden zonder certificering zijn vanaf 1 januari 2007 niet meer gerechtigd de ab-titel te voeren.

Jaarrekening 2007

De vab streeft naar een gezonde financiële positie. Als norm daarvoor is gesteld dat het eigen vermogen op de balans circa 50% van de jaarlijkse contributie zou moeten bedragen. In 2006 is die doelstelling gehaald. In 2007 wordt verwacht dat we deze lijn kunnen vasthouden. Tevens is er een bedrag van circa € 35.000,- gereserveerd voor toekomstig kwaliteitsbeleid.

De exploitatie van 2007 is nog niet exact bekend. Wel is de verwachting dat het jaar wordt afgesloten met een positief resultaat.

In 2007 zijn er 15 verschillende activiteiten georganiseerd en een aantal daarvan is meerdere keren georganiseerd (absoluut aantal activiteiten is 21). De bijeenkomsten trokken totaal 788 deelnemers. Het financiële resultaat hiervan is nog niet bekend. Ter vergelijking: in 2005 waren er 13 bijeenkomsten met 659 deelnemers, in 2006 waren er 14 bijeenkomsten met 558 deelnemers.

In de begrotingen voor 2008 en 2009 is uitgegaan van een jaarlijks licht groeiend aantal leden, alsmede een daarmee verband houdende toename van het activiteitsniveau. Dit laatste komt tot uitdrukking in de stijging van een aantal kosten door de jaren heen. De toename van het aantal activiteiten van de vereniging heeft het bestuur doen besluiten extra uren ondersteuning in te huren vanaf 2008. Dit leidt tot een stijging in de post Ondersteuning en secretariaat.

Het intervisietraject is vanaf 2007 uitbesteed. De vab maakt hier dan ook geen kosten meer voor.

Ongeveer 50% van de kosten voor Ondersteuning en secretariaat zijn toe te rekenen aan de organisatie van de bijeenkomsten en de activiteiten daaromheen. Met de huidige tariefstelling voor de bijeenkomsten worden deze kosten deels 'terugverdiend'.

Verenigingsgegevens

Secretariaat

Mw. ir. Yvonne van de Camp

Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs
Postbus 1634
3800 BP Amersfoort

T: 033-4535330 F: 033-4535339 E: info@vabnet.nl I: www.vabnet.nl

Bestuur

ir. Jan Breembroek ab GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2011
ing. Adrie van Oerle ABAB Accountants BV, Helmond	Plv. voorzitter	31-12-2007
ing. Pieter Zondervan ab Yn é Flecht Beheer BV, Jorwert	Penningmeester/secretaris	31-12-2008
drs. Roel Schutten ZLTO, Tilburg	Lid	31-12-2009
ing. Ad van Spijk Geerts & Van Spijk BV, Heesch	Lid	31-12-2010

Werkgroep Strategie

De werkgroep Strategie organiseert twee of drie activiteiten en/of studiebijeenkomsten per jaar die sectoroverstijgend zijn (niet sectorspeciek).

ir. Jan Breembroek ab GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2011
ing. Paul Bosch MAB ab ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Oss		31-12-2008
ing. Frans Dorresteyn ABN AMRO, Doetinchem		31-12-2007
ing. John van Haren ING Bank, Roermond		31-12-2008
ing. Ruthger Steenbeek ab LTO Noord Advies, Drachten		31-12-2009
ing. Jos Thijssen ab ZLTO Advies, Tilburg		31-12-2007

Werkgroep Dierlijke Sectoren

De werkgroep Dierlijke sectoren organiseert twee of drie activiteiten/studiebijeenkomst per jaar toegespitst op onderwerpen geënt op de dierlijke productie, eveneens vanuit strategisch perspectief.

ir. Marco te Grotenhuis MAB ab Alfa Accountants en Adviseurs, Barneveld	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2007
ing. Gerrit Bossink ab GIBO Accountants en Adviseurs, Almelo		31-12-2009
ing. Dirk Buis ab ZNAB Accountants, St. Oedenrode		31-12-2007
ing. Raymond Kienhuis ab Rabobank Tubbergen		31-12-2007
ing. Han Swienink ab LTO Noord Advies, Raalte		31-12-2009
ir. Roel Veerman Rovecom Agrisystems BV, Hoogeveen		31-12-2009

Werkgroep Plantaardige Sectoren

Voor deze werkgroep geldt hetzelfde als voor de Werkgroep Dierlijke Sectoren. De werkgroep Plantaardige sectoren organiseert twee of drie activiteiten/studiebijeenkomsten per jaar toegespitst op onderwerpen in de plantaardige productie, vanuit strategisch perspectief.

ing. Peter Engelen ab LTB Adviseurs en Accountants, Zoetermeer	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2007
ing. Peter Blok ABN AMRO, Wageningen		31-12-2008
ing. Harm Brinks DLV Plant, Wageningen		31-12-2009
ing. Hans Egelmeers ab ABAB Accountants BV, Helmond		31-12-2008
ing. Marleen Lamain ab Weister Klap Advies, Wehe-Den-Hoorn		31-12-2007
ing. Theo van Montfort ab ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Roosendaal		31-12-2006

Werkgroep Communicatie

De werkgroep Communicatie houdt zich bezig het vaststellen van het beleid rondom de communicatie- en PR-activiteiten van de vab en de profilering van het beroep agrarisch

bedrijfsadviseur (ab) in de markt. Het gaat hier om zowel de interne (richting de leden) als externe (periferie) communicatie- en PR-activiteiten.

De werkgroep organiseert geen studiebijeenkomsten of activiteiten maar kan de andere werkgroepen wel ondersteunen bij de marketing van hun activiteiten.

ing. Adrie van Oerle ABAB Accountants BV, Helmond	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2007
ing. Paulien Boverhof ab WIK Adviesgroep, Beltrum		31-12-2008
ing. Sybren Mulder ab Reflex Advies, Allingawier		31-12-2008
ing. Hans Scholte ab LTB Adviseurs en Accountants, Schagen		31-12-2007

Werkgroep Buitenland (Polen 2007)

Ieder jaar wordt door de werkgroep – in overleg met het bestuur – een land gekozen voor een studiereis. Voorafgaand (1 tot 2 maanden) aan de studiereis organiseert de werkgroep eveneens een informatieve bijeenkomst over het te bezoeken land in Nederland.

Zowel de studiebijeenkomst als de studiereis dienen een totaalbeeld te geven van de land- en tuinbouwsector van het te bezoeken land, dat wil zeggen een gevarieerd aanbod (verschillende sectoren/verschillende aspecten) bieden waar ieder vab-lid iets van zijn gading in kan vinden.

ing. Jan Kuiper ab GIBO Accountants en Adviseurs, Joure		<i>Aftredend</i> 31-12-2008
ing. Hein-Willem Leeraar ab Hein-Willem Leeraar & Partners, Raerd		31-12-2009
Harry Weusthuis ab GIBO Accountants en Adviseurs, Emmen		31-12-2007

Lustrumcommissie 2007

De lustrumcommissie heeft in 2007 de viering rondom het tienjarig bestaan van de vereniging georganiseerd met als kernactiviteit de lustrumdag op 14 juni 2007.

ing. Sybren Miedema Alfa Accountants en Adviseurs, Wageningen	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2007
ing. Adrie van Oerle ABAB Accountants BV, Helmond		31-12-2007
ing. Arno Vroegindewij Component Agro, Barendrecht		31-12-2007

Werkgroep Persoonlijke Ontwikkeling

Eind 2007 is de werkgroep Persoonlijke Ontwikkeling opgestart. De werkgroep is ontstaan uit de werkgroep Communicatie. Voorheen pakte de werkgroep Communicatie deze taken erbij op maar aangezien deze taken steeds uitgebreid werden was een nieuwe werkgroep zeer welkom. De werkgroep houdt zich bezig met de ontwikkeling van de activiteiten die te maken hebben met vaardigheden en competenties van de agrarisch bedrijfsadviseur. Dit omvat de verdere ontwikkeling van het certificeringssysteem van de vab, permanente educatie, het bepalen en organiseren van het aanbod aan vaardigheidstrainingen en organisatie van deze trainingen.

ing. Antoon Sanders ab Accon avm adviseurs en accountants, Veghel	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2009
ing. Sybren Mulder ab Reflex Advies, Allingawier		31-12-2008
ing. Helène Roele ab LTO Noord Advies, Drachten		31-12-2010
ing. Ad van Spijk Geerts & Van Spijk BV, Heesch		31-12-2010



Als ondernemer wilt u vol vertrouwen de toekomst tegemoet. Kies daarom voor de zekerheid van een adviseur die is aangesloten bij de Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs (vab). Kijk op www.vabnet.nl

vab  **Dat geeft vertrouwen**

Bijlagen

Agenda 2007

Bestuursvergaderingen

Het bestuur heeft in 2007 zeven keer regulier vergaderd en wel op 25 januari, 14 maart, 3 mei, 21 juni, 22 augustus, 18 oktober en 20 december.

Jaarvergadering

De jaarvergadering vond plaats op 8 november 2007 in Renkum.

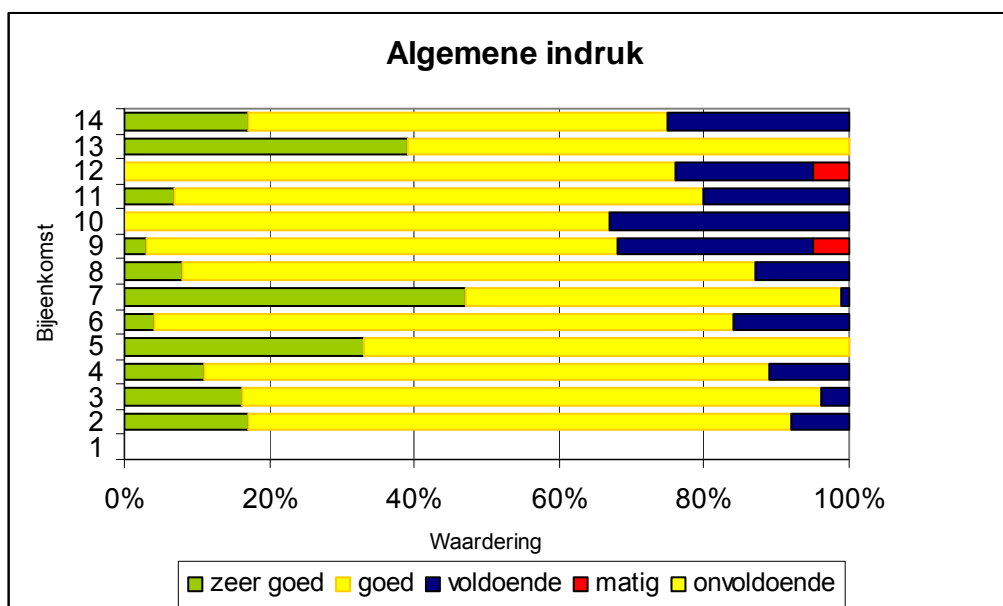
Evaluatie activiteiten

Het aantal deelnemers per activiteit is wisselend. Dit wordt veroorzaakt door het wisselende karakter van de activiteiten. Een aantal bijeenkomsten leent zich niet voor grote aantallen, zoals mastersclasses of erg gespecialiseerde onderwerpen. Hieronder een overzicht van de aantallen.

Onderwerp	Aantal deelnemers
1 Uw persoonlijke eigenschappen bepalen de acceptatie van het advies (4x)	79
2 Masterclass Afzetstrategieën glasgroente	41
3 Effectief onderhandelen voor adviseurs (3x)	75
4 Agrarische perspectief in Polen	30
5 Studiereis Polen	16
6 Ruimtelijke ordening; kans of valkuil?!	32
7 Lustrumdag De koers van de agrarisch ondernemer naar 2017	167
8 Melkveehouderij op weg naar 2015	93
9 Personenvennootschappen (2x)	100
10 Traject samenwerking	38
11 Het adviesgesprek zakelijk ingestoken	15
12 Jaarvergadering en thema Megatrends	48
13 Strategische informatieverwerking voor adviseurs	35
14 Nieuwe markten op het platteland	19
Totaal	788

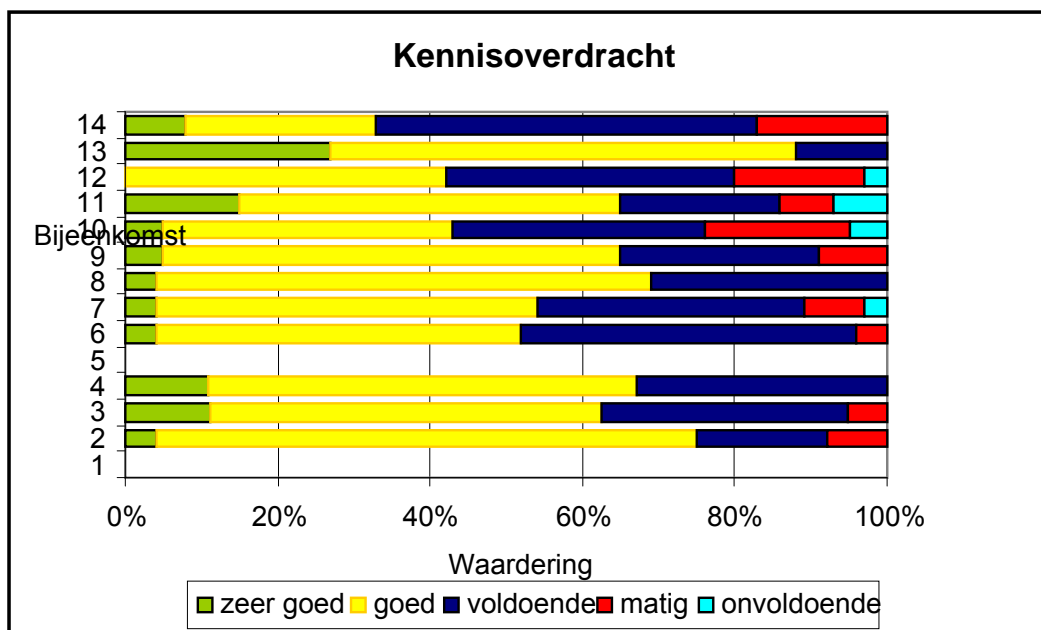
De bijeenkomsten worden geëvalueerd. De evaluaties kennen een respons van 60 tot bijna 100%. Hieronder is een samenvatting te zien van enkele onderdelen van de evaluaties, te beginnen met de algemene indruk die de deelnemers hadden.

	Algemene indruk	zeer goed	goed	voldoende	matig	onvol.
1	Uw persoonlijke eigenschappen bepalen de acceptatie van het advies	niet bekend				
2	Masterclass Afzetstrategieën glasgroente	17%	75%	8%		
3	Effectief onderhandelen voor adviseurs (3x)	13%	64%	3%		
4	Agrarische perspectief in Polen	11%	78%	11%		
5	Studiereis Polen	33%	67%			
6	Ruimtelijke ordening; kans of valkuil?!	4%	80%	16%		
7	Lustrumdag De koers van de agrarisch ondernemer naar 2017	47%	52%	1%		
8	Melkveehouderij op weg naar 2015	8%	79%	13%		
9	Personenvennootschappen (2x)	3%	65%	27%	5%	
10	Traject samenwerking		67%	33%		
11	Het adviesgesprek zakelijk ingestoken	7%	73%	20%		
12	Jaarvergadering en thema Megatrends		76%	19%	5%	
13	Strategische informatieverwerking voor adviseurs	39%	61%			
14	Nieuwe markten op het platteland	17%	58%	25%		

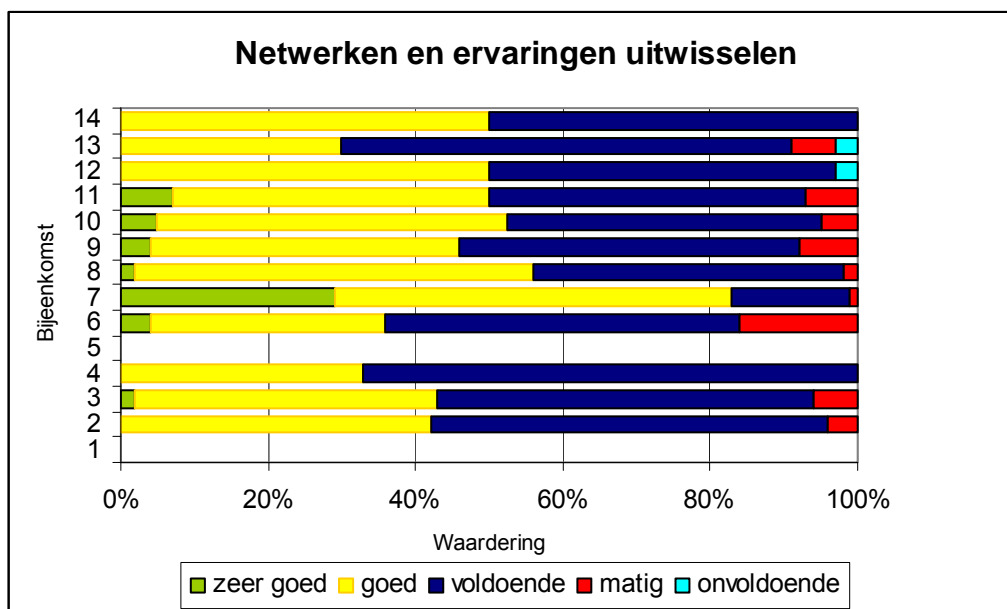


De bijeenkomsten hebben onder meer tot doel kennisoverdracht en het uitwisselen van ervaringen. Bij de evaluaties is daarnaar gevraagd:

	Kennisoverdracht	zeer goed	goed	voldoende	matig	onvol.
1	Uw persoonlijke eigenschappen bepalen de acceptatie van het advies	niet bekend				
2	Masterclass Afzetstrategieën glasgroente	4%	71%	17%	8%	
3	Effectief onderhandelen voor adviseurs (3x)	11%	51%	32%	5%	
4	Agrarische perspectief in Polen	11%	56%	33%		
5	Studiereis Polen					
6	Ruimtelijke ordening; kans of valkuil?!	4%	48%	44%	4%	
7	Lustrumdag De koers van de agrarisch ondernemer naar 2017	4%	50%	35%	8%	3%
8	Melkveehouderij op weg naar 2015	4%	65%	31%		
9	Personenvennootschappen (2x)	5%	60%	26%	9%	
10	Traject samenwerking	5%	38%	33%	19%	5%
11	Het adviesgesprek zakelijk ingestoken	15%	50%	21%	7%	7%
12	Jaarvergadering en thema Megatrends		42%	38%	17%	3%
13	Strategische informatieverwerking voor adviseurs	27%	61%	12%		
14	Nieuwe markten op het platteland	8%	25%	50%	17%	



	Netwerken en ervaringen uitwisselen	zeer goed	goed	voldoende	matig	onvol.
1	Uw persoonlijke eigenschappen bepalen de acceptatie van het advies					
2	Masterclass Afzetstrategieën glasgroente		42%	54%	4%	
3	Effectief onderhandelen voor adviseurs (3x)	2%	41%	51%	6%	
4	Agrarische perspectief in Polen		33%	67%		
5	Studiereis Polen					
6	Ruimtelijke ordening; kans of valkuil?!	4%	32%	48%	16%	
7	Lustrumdag De koers van de agrarisch ondernemer naar 2017	29%	54%	16%	1%	
8	Melkveehouderij op weg naar 2015	2%	54%	42%	2%	
9	Personenvennootschappen (2x)	4%	42%	46%	8%	
10	Traject samenwerking	5%	48%	43%	5%	
11	Het adviesgesprek zakelijk ingestoken	7%	43%	43%	7%	
12	Jaarvergadering en thema Megatrends		50%	47%		3%
13	Strategische informatieverwerking voor adviseurs		30%	61%	6%	3%
14	Nieuwe markten op het platteland		50%	50%		



Ook is gevraagd naar de mening van de adviseur over de toepasbaarheid in hun praktijk:

	Toepasbaarheid in de praktijk	zeer goed	goed	voldoende	matig	onvol.
1	Uw persoonlijke eigenschappen bepalen de acceptatie van het advies					
2	Masterclass Afzetstrategieën glasgroente	13%	58%	29%		
3	Effectief onderhandelen voor adviseurs (3x)	10%	66%	21%	3%	
4	Agrarische perspectief in Polen		50%	44%	6%	
5	Studiereis Polen					
6	Ruimtelijke ordening; kans of valkuil?!		60%	32%	8%	
7	Lustrumdag De koers van de agrarisch ondernemer naar 2017	30%	54%	15%	1%	
8	Melkveehouderij op weg naar 2015	8%	65%	27%		
9	Personenvennootschappen (2x)	18%	53%	27%	2%	
10	Traject samenwerking	10%	57%	29%	4%	
11	Het adviesgesprek zakelijk ingestoken	29%	50%	21%		
12	Jaarvergadering en thema Megatrends		43%	41%	11%	5%
13	Strategische informatieverwerking voor adviseurs	24%	73%	3%		
14	Nieuwe markten op het platteland	8%	42%	33%	17%	

