



Jaarverslag 2009

vab



Vereniging
Agrarische
Bedrijfsadviseurs



Jaarverslag 2009

03 Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs

04 Terugblik 2009

10 Een jaar vol actie

Activiteiten

Overig

21 Communicatie & PR

23 Certificering

24 Jaarrekening 2009

25 Verenigingsgegevens

Secretariaat

Bestuur

Werk- en projectgroepen

29 Bijlagen

Agenda 2009

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, workshops, congressen, excursies en de mogelijkheid tot certificering. Daarnaast is de vab ook vooral een levendig netwerk van en voor ambitieuze adviseurs.

Inmiddels is het 2009 en gaat het goed met de vab. Met 520 leden is het een gezonde en nog steeds groeiende organisatie. Activiteiten worden goed bezocht en leden zijn enthousiast.

De vab is in 2009 verder gegaan met de in 2008 ingezette kwaliteits- en verdiepingsslag. Het nieuwe certificeringstraject is getest en door de algemene ledenvergadering aanvaard. Zo kan de vab haar leden nog beter faciliteren en ondersteunen. Ambitieuze op weg naar de toekomst!

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 als kwaliteits- en keurmerk voor de agrarische bedrijfsadviseur.

Doelstellingen

- Faciliteren van de leden bij het verwerven en ontwikkelen van kennis
- Faciliteren van de leden bij het ontwikkelen van persoonlijke vaardigheden
- Borgen van de kwaliteit van de advisering
- Leden aanzetten tot continue persoonlijke ontwikkeling
- Profileren van het beroep 'agrarisch bedrijfsadviseur (ab)
- Positioneren van keurmerk in de markt

Kernwaarden leden

- Persoonlijke integriteit, het belang van de klant staat voorop
- Hoge kwaliteit
- Objectiviteit
- Betrouwbaarheid
- Professionaliteit
- Ambitie

2009: ambitieus en persoonlijk

In 2008 is nieuwe beleidskoers uitgezet, die in 2009 duidelijk haar beslag begon te krijgen. De kernwoorden ambitie, kwaliteit en verdieping kregen praktische invulling dankzij het nieuwe certificeringstraject en extra aandacht voor de zowel de interne als de externe communicatie.

Uitgangspunten

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 regelmatig bijeenkomsten waar leden hun kennis kunnen bijspijkeren en tegelijkertijd vakgenoten ontmoeten. Het netwerken is daarbij voor de leden van groot belang. In de loop van de jaren zijn er meer activiteiten gekomen rondom de vaardigheden van adviseurs. Daarnaast is er inmiddels vijf keer een excursie naar het buitenland georganiseerd. De vab heeft trajecten voor intervisie en zogenaamde 'leerexpedities' georganiseerd, waarin de leden met name van elkaar leren. In 2003 is de vab 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. In 2009 is een nieuw systeem van certificering geïntroduceerd, waarbij het vooral draait om persoonlijke ontwikkeling en het bepalen en vastleggen van de ambities van de betrokken adviseur. In een Persoonlijk Ambitie Plan zet de adviseur zijn of haar persoonlijke doelstellingen, actiepunten en leerdoelen voor de komende drie jaar op papier. Certificering vindt plaats aan de hand van de kwaliteit van dit Plan.

Ledenbestand

In 2009 hebben zich 21 nieuwe leden aangemeld. Per 31-12-2009 bedroeg het aantal leden van de vereniging 512, waarvan 483 reguliere leden, 19 aspirant-leden, 8 buitengewone leden en 2 ereleden. De verhouding in het ledenbestand is als volgt: 45% accountancy, 25% bankwezen, 15% LTO-adviesdiensten en 15% overige organisaties.

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.

De vab en de gevolgen van de economische crisis

Nadat het gemiddelde inkomen van agrariërs in 2008 al met 35 procent was gedaald daalde het inkomen van Nederlandse boeren in 2009 nog verder tot het laagste niveau in de laatste 20 jaar. Per bedrijf kwam het gemiddelde inkomen op € 5.500 uit, aldus het Landbouw Economisch Bericht over 2009 (LEI, 2010). De gemiddelde grondprijs is sinds 2006 gestegen van 29.000 tot 47.000 euro per ha. Vooral in 2009 was een verband tussen grondprijs en bedrijfsuitkomsten ver

te zoeken. Ook op langere termijn blijkt de grondprijs veel sterker te stijgen dan de toegevoegde waarde in de grondgebonden landbouw.

De daling van het aantal landbouwbedrijven zet door. De gemiddelde bedrijfsoppervlakte in de grondgebonden landbouw (akkerbouw en rundveehouderij) is tussen 1997 en 2009 gegroeid van 25 tot 31 ha. In lijn met de langjarige trend nam het aantal bedrijven in de Nederlandse landbouw verder af met bijna 3%. Het aantal vaste arbeidskrachten in de land- en tuinbouw is vrij sterk gedaald, met 7,6%. Deze daling wordt voor een deel gecompenseerd door meer tijdelijk personeel en zzp'ers in te schakelen. Het aantal biologische landbouwbedrijven en het areaal biologische landbouw vertoont een stijgende lijn, al gaat het nog steeds om slechts enkele procenten van het totaal.

2009 was voor de Nederlandse economie als geheel een dramatisch jaar, met 4% krimp van de economie. Voor 2010 wordt weer economische groei verwacht. De zo belangrijke export kreeg een flinke opdoffer in 2009, vooral dankzij een algemene daling in de wereldhandel van 13%. De agrarische sector is een sterke sector, maar heeft zeker last van de crisis. Hoewel de agro-food sector zeker niet de hardst getroffen sector is, moeten we de komende tijd rekening blijven houden met een lastige markt. Consumenten blijven eten, maar letten ook op de kleintjes.

Geleidelijk verdwijnt de overzichtelijkheid in de agrarische adviesmarkt en verdwijnt het 'ons kent ons'. Door ontwikkelingen zoals schaalvergroting en internationalisering blijft de vraag naar bedrijfsadvies groot. Ook de kredietcrisis vergroot de behoefte van ondernemers aan deskundige hulp bij strategische keuzes. Het karakter van de vraag verschuift al jaren geleidelijk van kennis naar vaardigheid, van inhoud naar proces en van specifiek agrarisch naar algemeen bedrijfskundig.

Deze verschuivingen zijn ook terug te vinden onder de leden van de vab. Het ledenbestand wordt steeds diverser. Dat biedt kansen voor nieuwe accenten, maar kan ook de herkenbaarheid en onderlinge verbondenheid in het geding brengen. Daarnaast stellen de veranderingen in de markt steeds specifiekere eisen aan agrarisch adviseurs. De vab wil haar leden ook in de toekomst op betekenisvolle manier kunnen blijven ondersteunen in hun beroepsontwikkeling.

Nieuwe certificering

In 2009 zette de vab belangrijke stappen om nog beter aan te sluiten bij het profiel en de ambitie van haar leden en het veranderende adviesvak. De koers die in 2008 door het bestuur werd uitgezet werd geconsolideerd in een pilot voor het nieuwe certificeringstraject, die de nadruk legt op ambitie en persoonlijke ontwikkeling. Tijdens de algemene ledenvergadering in november werd het nieuwe certificeringstraject door de leden met overgrote meerderheid goedgekeurd.

Het belangrijkste verschil met de 'oude' certificering is dat er niet langer getoetst wordt op PE-punten en werkervaring. De adviseur hoeft geen examen af te leggen. In de nieuwe certificering legt de adviseur zijn of haar ambitie vast en geeft structuur aan de eigen ontwikkeling. De adviseur schrijft een Persoonlijk Ambitie Plan (PAP), dat drie jaar geldig blijft. In het eerste jaar maakt de adviseur het plan en legt dan vast wat hij of zij de komende tijd gaat doen om zich te ontwikkelen. De twee jaren daarna is er alleen sprake van 'onderhoud'; af en toe komt de certificeringsgroep weer samen om te kijken of iedereen nog op koers is, en of bijsturing nodig is.

De vab richt zich nadrukkelijk op agrarisch adviseurs die in hun markt de beste willen zijn; op adviseurs met ambitie. De vab wil hen helpen bij hun persoonlijke ontwikkeling en daarnaast fungeren als een levendig netwerk voor deze kwaliteitsadviseurs.

Meer nadruk op communicatie

Externe profilering en externe samenwerking krijgen in de nieuwe beleidskoers ook nadrukkelijk de aandacht. De vab kiest voor een platformfunctie en wil als netwerk allerlei informatie, bijvoorbeeld over cursussen en opleidingen, voor haar leden beschikbaar maken. Om deze ambitie verder waar te maken heeft de vab ervoor gekozen om in 2009 extra middelen beschikbaar te stellen voor communicatie.

Vanaf juni 2009 is een externe communicatieadviseur voor één dag in de week aan de vab-ondersteuning toegevoegd. Tot haar taken behoren onder andere het verbeteren van de communicatie naar de leden toe, het verder professionaliseren van de ondersteuning van de werkgroepen en bijdragen aan het externe profiel van de vab. Haar rol zal halverwege 2010 geëvalueerd en indien nodig bijgesteld worden.

Een jaar vol actie

Activiteiten

De bijeenkomsten die de vab organiseert vormen het kloppende hart van de vereniging. Met deze bijeenkomsten wil de vab een bijdrage leveren aan de ontwikkeling van de kennis en (advies)vaardigheden én aan de persoonlijke ontwikkeling van de leden. Ook in 2009 kwam een breed scala aan onderwerpen voorbij.

Hieronder een samenvatting van de verschillende activiteiten, met deelnemersaantallen en het gemiddelde cijfer dat de deelnemers de activiteit gaven. In bijlage 2 meer over de evaluatie van de activiteiten.

17 februari 2009

Masterclass Spronginvestering en risicomanagement

28 deelnemers

Cijfer: 7,1

10 maart 2009

Informatiebijeenkomst EU-subsidieregeling GMO

31 deelnemers

Cijfer: 7,7

26 maart 2009

Uitdagingen en knelpunten in de varkenshouderij

53 deelnemers

Cijfer: 7,2

22 april 2009

Masterclass Spronginvestering en risicomanagement

27 deelnemers

Cijfer: 7,8

9 t/m 13 juni 2009

Studiereis Zweden

24 deelnemers

Cijfer: 9,1

22 juni 2009

Ondernemend afbouwen; ratio komt, emotie blijft

45 deelnemers

Cijfer: 7,7

17 september 2009

Marktperspectief geiten- en schapenhouderij

18 deelnemers

Cijfer: 7,7

24 september 2009

Grootfruit: een bloeiende sector

11 deelnemers

Cijfer: 8

29 september 2009

Creëren van meerwaarde voor ondernemers: wat kan biologisch daarbij betekenen?

17 deelnemers

Cijfer: 7,5

15 oktober 2009

Melkveehouderij in de ban van een fluctuerende melkprijs

98 deelnemers

Cijfer: 7,7

12 november 2009

Congres 'De Advieswereld Draait Door'

122 deelnemers

Cijfer: 7,7

26 november 2009

Studiebijeenkomst ROM: WABO en Natura 2000

50 deelnemers

7,7

Overig

Op 25 juni 2009 vond het werkgroepenuitje plaats in Amsterdam. Leden van de verschillende vab-werkgroepen kwamen bijeen en hoorden meer over de kredietcrisis, het organiseren van bijeenkomsten en de historische binnenstad van Amsterdam. Een zonnige en geslaagde middag.

Naast bovenstaande bijeenkomsten was op 1 december 2009 ook een Masterclass Inspirerend Ondernemerschap in de Akkerbouw gepland. Deze kon wegens gebrek aan belangstelling helaas niet doorgaan.

Communicatie & PR

Website en nieuwsbrief

De vereniging bracht in 2009 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. Naast de nieuwsbrieven werden ook drie nieuwsmails over specifieke onderwerpen verspreid.

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). Sinds eind 2007 kunnen vab-leden hun eigen profiel bijhouden en wijzigen op de website.

Vab in de media

De vab kwam meermalen in de media in 2009:

- Vab-lid Antoon Sanders stond in Pig Business nr 2;
- Vab-lid Ruben Exterkate stond in Pig Business nr 3;
- De vab-bijeenkomst Ondernemend Afbouwen werd beschreven in Vee en Gewas van juni 2009;
- Vab-lid Lambert Schuldink stond in het Agrarisch Dagblad op 20 oktober 2009, naar aanleiding van de vab melkveebijeenkomst van 15 oktober;
- Roel Schutten stond als nieuwe voorzitter van de vab in november op de AgriHolland website;
- Vab-lid Peter Smulders stond in Onder Glas van november 2009 en in Groenten en Fruit nr 2.
- Vab-lid Karel Rimmelink stond in Pig Business van november 2009

Op 19 oktober 2009 verscheen een persbericht n.a.v. de melkveebijeenkomst op 15 oktober (zie bijlage 3). Het resultaat hiervan was berichtgeving op diverse websites: www.agrarischdagblad.nl, melkquotum.startpagina.nl, www.boerderij.nl. Bij deze drie lag de nadruk op de bijdrage van Countus (Lambert Schuldink). Ook www.agripress.nl en www.agriholland.nl besteedden aandacht aan de bijeenkomst, bij deze twee lag de nadruk op de bijdrage van de ondernemer.

Bij het congres op 12 november waren diverse leden van de schrijvende agrarische pers aanwezig. Op 17 november 2009 verscheen tevens een persbericht over het congres op 12 november (zie bijlage 3).

Toolkit voor werkgroepen

Eind 2009 is begonnen met het samenstellen van een zogenaamde 'Toolkit' voor de werkgroepen. Dit moet een soort handleiding worden voor het organiseren van een bijeenkomst. De werkgroepen kunnen hierop terugvallen en het is tevens een leidraad voor de planning. De toolkit wordt in 2010 afgemaakt en naar de werkgroepen gebracht.

Advertentie

In januari 2009 heeft de vab voor de vierde maal een paginagrote advertentie geplaatst in Nieuwe Oogst met daarop de namen van alle leden die in 2008 de ab-titel hebben behaald.

vab  Vereniging
Agrarische
Bedrijfsadviseurs

De vab wenst u een bloeiend 2009 toe!

Onze gecertificeerde adviseurs staan garant voor kwaliteit en betrokkenheid. Wij feliciteren deze keer 26 leden die in 2008 hebben bewezen de titel ab meer dan waard te zijn.

Deze leden zijn werkzaam bij:

 ASCA AGRICULTUUR EN WERKZAMEN	ing. H.A.J. Dillen ab ing. F.J.M. Steenbreker ab ing. W.M.G. van Rozendaal -Kaathoven ab ing. W.M. Wunnekink ab	ABAB Consultants B.V. ABAB Consultants B.V. ABAB Consultants B.V. Alfa Accountants en Adviseurs
 accon avm adviseurs en accountants	M. Heeg ab D.J.W. Bruins ab ing. C. van der Vaart ab ing. T. Kool ab	Accon avm adviseurs en accountants Countus accountants + adviseurs Alfa Accountants en Adviseurs ComponentAgro B.V.
 Countus adviseurs en accountants	dr. Ir. C. Ondersteijn ab ing. B. Apeldoorn ab ir. / msc. H.A.J. Hiemstra ab ing. D. Zoer ab	Alfa Accountants en Adviseurs Flynth adviseurs en accountants BV ComponentAgro B.V. Accon avm adviseurs en accountants
 Component Agro Experts in informatie en advies	ing. MAB C.A. van Drimmelen ab ing. P.M.C. Cobussen ab ing. A.J. van Diemen ab ing. H. Blaauw ab	Alfa Accountants en Adviseurs Flynth adviseurs en accountants BV Flynth adviseurs en accountants BV Accon avm adviseurs en accountants
 alfa adviseurs en accountants	ing. W.D. Zandvoort ab ing. H.J. Schipper ab ing. A.M. Kremer-Perdek ab ing. H.M. Nijboer ab	Accon avm adviseurs en accountants Accon avm adviseurs en accountants Accon avm adviseurs en accountants Accon avm adviseurs en accountants
 FLYNTH adviseurs en accountants	ing. J.W. Stam ab ing. W.P. Schutter ab ing. B. Knollema ab H.M. Ganzeboom ab	Accon avm adviseurs en accountants Accon avm adviseurs en accountants Flynth adviseurs en accountants BV Adriaan van den Heuvel Makelaars en Adviseurs
 ADRIAAN VAN DEN HEUVEL MAKELAARS ADVISEURS	ing. H.M.A. Verbruggen ing. A. Beeftink ab	

Kijk voor meer informatie op
www.vabnet.nl
of bel 093 - 453 53 30.

Agrarische bedrijfsadviseurs met ambitie



Certificering

Het pad naar de ab-titel

De vab is sinds 2004 verantwoordelijk voor het certificeren van haar leden. Gecertificeerde leden mogen de ab-titel (agrarisch bedrijfsadviseur) voeren. De certificering bestond in eerste instantie uit een individuele toetsing, die vooral draaide om inhoudelijke kennis en ervaring. Maar de leden hadden aan behoefte aan een meer persoonlijke invulling van de certificering. Daarom ontstond een nieuwe vorm van certificeren met de nadruk op persoonlijke ontwikkeling. In 2009 ging een pilot van twee groepen met de 'certificering nieuwe stijl' van start.

Ambitie centraal

De 'certificering nieuwe stijl' draait om ambitie. Er wordt dus niet langer getoetst op kennis en er is geen examen. De adviseurs leggen hun ambitie vast en geven zo structuur aan hun eigen ontwikkeling. Daarbij gaat het om vakinhoudelijke kennis, adviesvaardigheden en persoonlijke kenmerken. In een Persoonlijk Ambitie Plan geven de deelnemers antwoord op vragen als: Waar sta ik; waar wil ik heen; wat houdt me tegen; wat kan me helpen; en wat ga ik doen? Dit plan is drie jaar geldig. In het eerste jaar wordt het plan gemaakt, daarna is er alleen sprake van 'onderhoud'; ieder jaar komt de certificeringsgroep weer samen op de zogenaamde inspiratiedag om te kijken of iedereen nog op koers ligt.

Kwaliteit

De vab streeft met de certificering naar de ontwikkeling van de kwaliteit van haar leden. Tijdens het certificeringstraject krijg je inzicht in je eigen kwaliteiten, je eigen kennis en kunde, je eigen grenzen en je eigen ontwikkeling. Agrarisch bedrijfsadvies is een vak dat voortdurend aan veranderingen onderhevig is en een voortdurende ontwikkeling van de adviseurs vraagt. Adviseurs uit verschillende vakdisciplines en met verschillende achtergronden en ervaringen komen samen bij de vab.

Doel

De vab streeft naar leden met ambitie: adviseurs met een eigen visie en eigen doelen, die wil om te leren en zelfreflectie.

De certificering is er om:

- * De wil en het vermogen om te leren en te ontwikkelen te beoordelen (niet het niveau);
- * Handvatten te bieden om een stapje verder te komen;
- * Het proces van leren en ontwikkeling te faciliteren.

Doelen voor de adviseurs zijn:

- * Vanuit je eigen ambitie komen tot ontwikkeling van je kwaliteiten;
- * Het bewustzijn van wat je denkt en doet als adviseur bevorderen;
- * Je eigen grenzen kennen, aansluiten bij de echte klantvraag.

Doelen voor de adviseurs en de vab zijn:

- * Borgen van ontwikkeling en kwaliteit van vab leden.
- * Keurmerk in de markt, dat meer marktwaaarde krijgt.

De certificering zelf gebeurt op basis van de getoonde wil tot leren en zelfreflectie en vereist een stevige, maar reële inspanning.

In 2009 hebben 32 leden deelgenomen aan de certificering, 12 via het oude systeem en 20 aan de certificering nieuwe stijl.

Adviseurs over de vernieuwde certificering:

“De vernieuwing van de certificering is ook een verbetering. In een groep werken vond ik een stuk positiever. Het had voor mij vooral toegevoegde waarde om ook met adviseurs uit volstrekt andere sectoren te praten.”

Johan van Dragt, Rabobank Enschede-Haaksbergen.

“Het schrijven van een Persoonlijk Ambitie Plan is een positieve bezigheid. Het is heel nuttig om even pas op de plaats te maken en 2 jaar vooruit en achteruit te kijken.”

Marleen Lamain, Weisterklap Advies.

Jaarrekening 2009

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 2009 is het eigen vermogen sterk gedaald door de ontwikkeling van het nieuwe certificeringssysteem en is daarmee onder de 50% gezakt; de vrijval in 2009 is hoger geweest dan begroot.

De exploitatie van 2009 laat een negatief resultaat zien. Aan de ene kant wordt dit veroorzaakt door de kosten van de ontwikkeling van het nieuwe certificeringssysteem (deel van de kosten wordt aan de exploitatie toegedicht, een valt onder de vrijval). Daarnaast speelt het feit dat 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'.

In 2009 zijn 12 activiteiten georganiseerd met een totaal van 524 deelnemers. Ter vergelijking: in 2008 waren er 731 deelnemers en in 2007 754.

In de begrotingen voor 2010 en 2011 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. Zo is Mirjam Hommes in het laatste kwartaal van 2009 gestart met communicatiewerkzaamheden voor de vab, als extern freelancer. De post Communicatie loopt in 2010 op vanwege de inzet van Mirjam Hommes voor één dag per week.

Verenigingsgegevens

Secretariaat

ir. Yvonne van de Camp, secretaris
Ciska Bouma, secretaresse

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. Henk Westeneng Deutsche Bank, Amsterdam	Penningmeester/secretaris	31-12-2013
ing. Paulien Boverhof ab WIK Adviesgroep, Beltrum	Lid	31-12-2010
ing. Harm Jan Schipper ab Accon avm, Uithuizen	Lid	31-12-2013
drs. Roel Schutten ZLTO Advies, Den Bosch	Lid	31-12-2014

Werkgroep Strategie

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

	<i>Aftredend</i>
ing. Henk Westeneng Deutsche Bank, Amsterdam	31-12-2013
Ing. Johannes Bakker Rabobank Hoorn	31-12-2009
ing. Paul Bosch MAB ab ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Oss	31-12-2011
ing. Theo Eilander ING Bank, Arnhem	31-12-2011
ing. Ruthger Steenbeek ab LTO Noord Advies, Drachten	31-12-2009
ing. Jos Thijssen ab ZLTO Advies, Den Bosch	31-12-2010

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.

ing. Dirk Buis ab De Raam Accountants, St. Oedenrode	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2010
ing. Johan van Dragt ab Rabobank Enschede-Haaksbergen		31-12-2010
Ing. Klaas de Jong PPP Agro Advies, IJpendam		31-12-2010
ir. Sake Kooistra Alfa Accountants en Adviseurs, Wageningen		31-12-2011
ing. Han Swienink ab LTO Noord Advies, Raalte		31-12-2009
ir. Roel Veerman Rovecom Agrisystems BV, Hoogeveen		31-12-2009

Werkgroep Plantaardige 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 Flynth Adviseurs en Accountants, Zoetermeer	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2010
ing. Peter Blok ABN AMRO, Wageningen		31-12-2011
ing. Harm Brinks DLV Plant, Wageningen		31-12-2009
ing. Theo van Montfort ab ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Roosendaal		31-12-2009
ing. Harm Jan Schipper ab Accon avm accountants en adviseurs, Uithuizen		31-12-2010
H. Sluter Exitus, Raalte		31-12-2011

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.

drs. Roel Schutten ZLTO Advies, Den Bosch	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2009
ing. Paulien Boverhof ab WIK Adviesgroep, Beltrum		31-12-2010
ing. Jan Hendrik Damman ab Countus accountants + adviseurs, Emmeloord		31-12-2010
ing. Hans Scholte ab LTB Adviseurs en Accountants, Schagen		31-12-2010

Werkgroep Buitenland (Zweden)

Ieder jaar wordt door de werkgroep een land gekozen voor een studiereis. In 2009 is de vab naar Zweden geweest.

ing. Hein-Willem Leeraar ab Hein-Willem Leeraar & Partners, Raerd	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2009
ing. Doede de Jong ab Accon avm accountants en adviseurs		31-12-2010
ing. Peter Greijmans ZLTO Advies, Den Bosch		31-12-2010
ing. Han Meurs MAB ING Bank, Arnhem		31-12-2011

Werkgroep Persoonlijke Ontwikkeling

Eind 2007 is de werkgroep Persoonlijke Ontwikkeling opgestart. 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.

ir. Jan Breembroek ab GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2011
ing. Sybren Mulder ab Reflex Advies, Allingawier		31-12-2008
ing. Helène Roele ab LTO Noord Advies, Drachten		31-12-2010
ing. Antoon Sanders ab ZLTO Advies, Den Bosch		31-12-2009
drs. Roel Schutten ZLTO Advies, Den Bosch		31-12-2014

Bijlagen

Bijlage 1. Agenda 2009

Bestuursvergaderingen

Het bestuur heeft in 2009 negen keer vergaderd en wel op 11 februari, 6 en 26 maart, 23 april, 16 juni, 31 augustus, 12 oktober, 5 november en 21 december.

Jaarvergadering

De jaarvergadering vond plaats op 12 november 2009 in Arnhem.

Bijlage 2. 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	17 februari Masterclass Spronginvestering en risicomanagement	28
2	10 maart Informatiebijeenkomst EU-subsidieregeling GMO	31
3	26 maart Uitdagingen en knelpunten in de varkenshouderij	53
4	22 april Masterclass Spronginvestering en risicomanagement	27
5	9 t/m 13 juni studiereis Zweden	24
6	22 juni Ondernemend afbouwen; ratio komt, emotie blijft	45
7	17 september Marktperspectief geiten- en schapenhouderij	18
8	24 september Grootfruit: een bloeiende sector	11
9	29 september Creëren van meerwaarde: biologisch	17
10	15 oktober Melkveehouderij	98
11	12 november Congres	122
12	26 november ROM	50
	Totaal	524

De bijeenkomsten worden geëvalueerd. De evaluaties kennen een respons van 60 tot bijna 100%. In het hoofdstuk 'Een jaar vol actie' (p 7) een overzicht van de rapportcijfers die de bijeenkomsten in 2009 kregen. Gemiddeld scoorden de bijeenkomsten dit jaar een 7,75 (zonder de buitenlandexcursie een 7,61).

TOP 10 BEST GEWAARDEERDE ACTIVITEITEN 2005 - 2009

1.	Studiereis Zweden	2009	9,1
2.	Studiereis Ierland	2008	8,9
3.	Informatieverwerking (snellezen)	2006	8,3
	Lustrumdag Hoekse Waard / Tiengemetten	2007	8,3
	Studiereis Denemarken	2005	8,3
	Studiereis Polen	2007	8,3
7.	Grootschalige glastuinbouw (Emsflower/Kuipers DLD)	2006	8,1
	Grootschalige glastuinbouw (Agriport A7)	2008	8,1
	Informatieverwerking (snellezen)	2007	8,1
10.	Grootfruit	2009	8,0

Workshops en bedrijfsbezoeken worden meestal goed gewaardeerd. Over het algemeen blijkt het belangrijk dat een bijeenkomst aan de gecreëerde verwachtingen voldoet.

Verwachtingsmanagement is dus belangrijk. Dit moet deels door het stellen van de juiste doelen van een bijeenkomst, deels door goede instructie van sprekers en workshopleiders en deels door effectieve communicatie over de bijeenkomst.

De afgelopen vier jaar lag het gemiddelde cijfer voor 'gewone' bijeenkomsten rond de 7,5. De top 20 zit gemiddeld op 7,89. Het is goed om op te merken dat de slechtst beoordeelde bijeenkomsten nog bijna een 7 scoren. In 2009 is niet lager dan een 7,1 gescoord.

Bijlage 3. Persberichten

PERSBERICHT (n.a.v. melkvee bijeenkomst op 15 oktober 2009)

AMERSFOORT, 19 OKT 2009

Fluctuerende melkprijs uitdaging voor adviseurs

De fluctuerende melkprijs en blijvende onzekerheid in de zuivelsector biedt agrarisch adviseurs een scala aan nieuwe uitdagingen. Kan en moet je “nee” zeggen tegen een enthousiaste boer die wil uitbreiden? Kost dat je geen klanten? En waar gaat de zuivelmarkt eigenlijk naar toe? Ruim honderd agrarisch bedrijfsadviseurs discussieerden afgelopen donderdag in Lelystad over de (on)mogelijkheid van een gedegen advies in een volatiele melkmarkt. De bijeenkomst was georganiseerd door de Vereniging van Agrarische Bedrijfsadviseurs (vab).

Hobby en status

“Hoeveel hobby kan een boer zich straks nog permitteren?” vroeg melkveehouder Ewald Stamsnieder ruim honderd agrarisch bedrijfsadviseurs afgelopen donderdag in Lelystad. In een gloedvol betoog hamerde Stamsnieder er bij de aanwezige adviseurs op dat ze vooral eerlijk moesten zijn in hun advies. “Denk niet alleen: die ondernemer wil graag een nieuwe ligboxenstal dus ik help hem aan het geld daarvoor. Durf het ook te zeggen als de investering geen goed idee is”. De vaste kosten zijn hoog in de Nederlandse melkveehouderij en die komen vaak voort uit investeringen met behulp van een adviseur, zo constateerde de melkveehouder fijntjes. Stamsnieder wees er op dat statusgevoeligheid ook de boer niet vreemd is. Investeringswensen ontstaan vaak als de burens ook bouwen. En dat is bedrijfseconomisch gezien niet altijd de meest rationele afweging. Het is de kunst om de emotie achter een plan te ontdekken.

Melkprijs omhoog?

De vab-adviseurs waren bijeen om van deskundigen te horen over de ontwikkelingen in de zuivelmarkt en de uitdagingen die een volatiele markt oplevert voor agrarisch adviseurs. Mark Voorbergen, zuivelanalist van de Rabobank, ziet de wereldmarkt voor zuivel weer iets aantrekken. De groei op de lange termijn is echter moeilijk te voorspellen. De komende anderhalf jaar voorziet hij alleen extra vraag op basis van bevolkingsgroei in opkomende economieën als India, Pakistan en China. Pas vanaf 2011 zal inkomensgroei weer gaan bijdragen aan een grotere vraag naar zuivelproducten. Voorbergen hield de adviseurs voor dat ontwikkelingen buiten Europa belangrijk zijn voor Nederlandse melkveehouders. “Het melamine-schandaal in China en de droogte in India hebben bijvoorbeeld veel invloed gehad op de vraag naar melkpoeder.” Voorbergen sprak zijn verbazing uit over de trage reactie van de Nederlandse melkveehouders op de lagere melkprijs van de afgelopen tijd. De productie is totnogtoe nauwelijks afgenomen.

Vorbereiden

Bedrijfsadviseur Lambert Schuldink verklaarde de trage reactie op marktfluctuaties onder meer uit de liberalisering van het Europese landbouwbeleid. Door het hoge aandeel vaste kosten in de Nederlandse melkveehouderij levert minder produceren de boer niet veel op; hij bespaart alleen op de variabele kosten en die zijn relatief laag. Vaste kosten zoals rente, pacht en quotumprijs lopen ondertussen gewoon door. Schuldink bepleitte dat adviseurs en ondernemers nu al nadenken over de bedrijfsopzet na afschaffing van het melkquotum in 2015. Hij adviseerde flinke veranderingen; een “kanteling in de bedrijfsvoering”. Ook wees Schuldink de adviseurs erop dat de melkveesector de duurzaamheid van de productie moet verhogen. Dat betekent meer aandacht voor emissie-eisen en het mestvraagstuk, en niet alleen op de grote bedrijven. Adviseurs moeten volgens Schuldink hun klanten op strengere duurzaamheidseisen voorbereiden.

Eerlijk zijn

Het hoogtepunt van de bijeenkomst was een levendige discussie over de rol van de adviseur. De oproep tot eerlijk adviseren van melkveehouder Stamsnieder hield velen bezig. “Het is makkelijk om te zeggen dat je eerlijk moet zijn, maar sommige boeren willen het niet horen.” Het risico om een klant kwijt te raken bij een confronterend advies blijkt groot. “Gedragsverandering is altijd moeilijk”, zo constateerde een adviseur. Velen kiezen liever de indirecte weg dan de confrontatie. Dagvoorzitter Frans Dorresteyn: “De helft van onze klanten hoort een negatieve boodschap liever niet”. Maar, zei een andere adviseur: “Je moet een advies geven waar je zelf ook mee verder kunt”. Gezamenlijk constateerden de adviseurs dat de fluctuerende melkprijs een grote uitdaging vormt. Voor velen had melkveehouder Stamsnieder het laatste woord: “Eerlijk zijn is meer dan niet liegen.”

PERSBERICHT (n.a.v. vab-congres Advieswereld draait door op 12-11-2009)

Amersfoort, 17 november 2009

Vab daagt bedrijfsadviseurs uit

Tijdens het jaarlijkse congres van de Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs (vab) op 12 november draaide alles om het nieuwe type bedrijfsadviseur, door scheidend bestuursvoorzitter Jan Breembroek ook wel 'Adviseur 2.0' genoemd. Deze adviseur werkt in het belang van de ondernemer en stelt die ondernemer als persoon centraal; niet zijn bedrijf. Goede adviseurs blijven zich continu ontwikkelen. Daarbij gaat het niet alleen om inhoudelijke kennis maar in toenemende mate ook om adviesvaardigheden. Goed luisteren naar de ondernemer, eerlijk zijn en bij een advies rekening houden met meer dan alleen het financiële plaatje.

Nieuwe certificering

De Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs gooit na een succesvolle pilot de certificeringsmethodiek drastisch om. Waar leden voorheen eens per drie jaar getoetst werden middels een individueel auditgesprek, gaat de vereniging nu vooral toetsen op het vermogen van een adviseur om te werken aan persoonlijke ontwikkeling, kwaliteit en ambitie. Elk lid dat voor de titel 'ab' in aanmerking wil komen geeft aan welke doelen hij of zij de komende jaren gaat realiseren en aan welke adviesvaardigheden gewerkt wordt. De vab-certificering verloopt in groepen van tien adviseurs die hierin drie jaar samen optrekken. Adviseurs leren hun eigen sterke punten beter kennen, maar ook hun grenzen. Zo kunnen ze beter maatwerk leveren aan de klant. Tijdens de jaarvergadering voorafgaande aan het congres, stemden de leden van de vab massaal voor deze unieke en voortuitstrevende certificeringsmethodiek.

Bestuurswissel

Voorzitter Jan Breembroek nam na 8 jaar afscheid van het vab-bestuur. Breembroek is de drijvende kracht achter de vernieuwde certificering. Zijn opvolger, Roel Schutten van ZLTO, noemde Breembroek de 'veredelaar' van de vab. "Jan heeft steeds ingezet op verbetering van de kwaliteit van adviseurs en hun adviezen. De goede eigenschappen van vab-adviseurs kregen van hem de ruimte om zich verder te ontwikkelen." De scheidend voorzitter nam onder donderend applaus afscheid van de leden. Jan-Hendrik Damman, adviseur bij Countus, treedt toe tot het bestuur van de vab.

Advieswereld draait door

Het congres droeg de titel 'De Advieswereld Draait Door' en het plenaire gedeelte was dan ook volledig in de vorm van het populaire televisieprogramma gegoten. Presentator Martijn de Greve praatte gelukkig iets minder snel dan Matthijs van Nieuwkerk, maar legde zijn gasten het vuur wel na aan de schenen. Samen met tafelheer Wilco de Jong van het NAJK sprak hij met melkveehouder Timo Burgers en diens vriendin Marjolein Stuip over wat nu eigenlijk een goed

advies is. Burgers benadrukte dat een goed advies niet uitsluitend over het financiële plaatje gaat. “Het gaat om de vertaalslag. Vertel me niet wat ik al weet, maar wat ik over het hoofd zie.

Ik wil het idee hebben dat de adviseur begrijpt wat er achter mijn vragen zit.” Ook de rol van partners en familieleden kwam aan bod. Wanneer een bedrijf verandert moeten ook zij gelukkig zijn met de nieuwe situatie.

Adviseur 2.0

Daarna schoof Rabobank-adviseur Jan Rijk aan bij ‘De Advieswereld Draait Door’. Rijk: “Zowel adviseurs als agrarisch ondernemers zijn enorm veranderd in de afgelopen 30 jaar. Boeren zijn veel hoger opgeleid en willen geen ja-knikker tegenover zich. Adviseurs moeten hun klanten daarom triggeren door vragen te stellen, soms zelfs te provoceren of uit te dagen.” Jan Breembroek constateerde dat adviseurs tegenwoordig meer inzicht moeten hebben in hoe mensen in elkaar zitten. “Niet het bedrijf maar de ondernemer staat centraal; het psychologische aspect is veel belangrijker geworden.” Een adviseur uit de zaal vatte het samen met een mooie one-liner: “Tien jaar geleden moest je als adviseur de juiste antwoorden geven; nu moet je de juiste vragen stellen.”

Vaardigheden

De aanwezige bedrijfsadviseurs konden na afloop van het plenaire gedeelte direct verder werken aan hun adviesvaardigheden tijdens workshops. Provocatief adviseren, overtuigen, goed stemgebruik, mentale kracht, de rol van kleding en houding; het kwam allemaal aan bod. De enthousiaste reacties na afloop spraken van een inspirerend, verhelderend en uitdagend congres.
