



Jaarverslag 2005

vab  Vereniging
Agrarische
Bedrijfsadviseurs



Inhoudsopgave

2005

Een jaar van toekomst bepalen

Inleiding	2
Agrarisch ondernemen	2
De agrarische advieswereld	2
Vab	3
In de praktijk	4

Een actief jaar

Activiteiten	5
Intervisie	8
Ledenbestand	8
Website en nieuwsbrief	9
Lustrum 2007	9

Jaarrekening 2005

10

Verenigingsgegevens

Secretariaat	11
Bestuur	11
Werk- en projectgroepen	11

Bijlagen

Agenda 2005	14
Evaluatie activiteiten	14
Ondersteunende partijen	16

Een jaar van toekomst bepalen

Inleiding

Voor u ligt het jaarverslag 2005 van de vab. Een actief jaar met veel nieuwe plannen voor de toekomst. Met de notitie 'Agrarische bedrijfsadviseurs met ambitie' is de vab een pad ingeslagen van professionalisering, van persoonlijke ontwikkeling van haar leden en een krachtige positionering van de vereniging in de markt. Reacties van leden en marktpartijen geven ons het vertrouwen de juiste weg te hebben gekozen. Maar er is nog een lange weg te gaan en volgende jaren zullen nodig zijn om een nadere invulling te geven aan deze strategie. Dat doen wij graag mét onze leden.

Agrarisch ondernemen

De omgeving waarin de agrarische bedrijfsadviseur opereert is continu in ontwikkeling. Economische omstandigheden dwingen agrarische ondernemers tot schaalvergroting. Tegelijkertijd zijn er regels vanuit de overheid die tot beperkingen leiden voor de ondernemers. In veel sectoren is er steeds minder sprake van een algemene en optimale strategie naar de toekomst. In toenemende mate moeten ondernemers vanuit de eigen gezins- en bedrijfssituatie een keuze maken. Hierbij zijn verschillende factoren zoals het type ondernemer, de ligging van het bedrijf, afzetmogelijkheden van producten en aanwezige kwaliteiten in het ondernemerschap van groot belang.

Deze ontwikkelingen brengen met zich mee dat de agrarische ondernemer van tegenwoordig meer behoefte heeft aan een adviseur die naast hem of haar staat. Een adviseur die niet alleen de 'ins en outs' van de sector kent maar ook op een voldoende kritische en reflecterende wijze in gesprek kan gaan met de ondernemer. Hij of zij zou daarbij problemen en kansen vroegtijdig moeten doorzien zodat de ondernemer in staat is te anticiperen op deze ontwikkelingen. De rol van de adviseur is in de loop van jaren in belang toegenomen door de diversiteit van vragen van de ondernemer en de terugtrekkende overheid.

De agrarische advieswereld

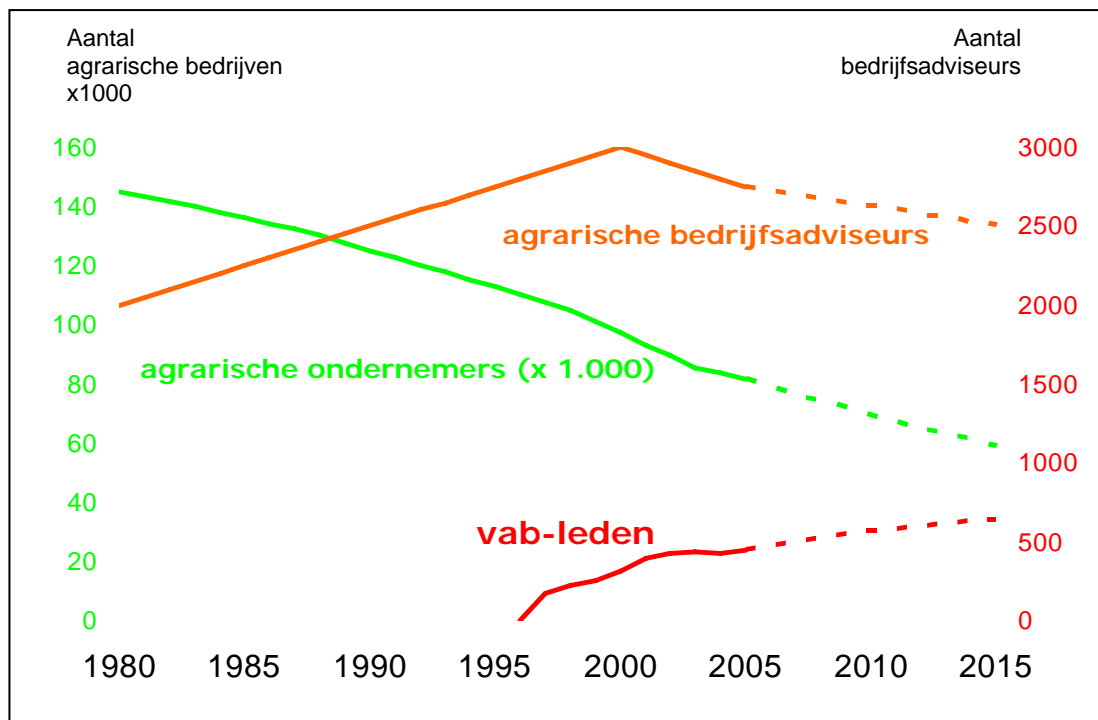
Ook de agrarische advieswereld is sinds de jaren '80 continu in beweging. Dat heeft zich onder meer vertaald in een toe- en afname van het aantal bedrijfsadviseurs door de jaren heen, zoals te zien is in figuur 1. Hieronder volgt een korte toelichting op deze geschiedenis.

Tot 1990 bestonden in Nederland de consulentschappen met (gratis) landbouwvoorlichting en de SEV-diensten (Sociaal Economische Voorlichting) met gratis sociaal-economisch advies/voorlichting. Maar in de jaren daarna ontstonden geleidelijk andere organisaties die zich een plek verwierven in de agrarische adviesmarkt: veevoederleveranciers, accountantskantoren en teeltadviesbureaus in de tuinbouw. De stijging van het aantal bedrijfsadviseurs werd hiermee ingezet.

In de jaren '90 volgt een verschuiving van niet-betaalde naar wel-betaalde bedrijfsadvisering. Sinds 2000 is dat proces voltooid en nu anno 2005 ontstaat er geleidelijk een nieuw marktevenwicht tussen de oorspronkelijke adviesorganisaties en de nieuwe adviesorganisaties. Daarnaast treedt een steeds verdergaande diversificering op van de adviesmarkt: meer kleine bureaus en ook adviseurs alleen bieden hun diensten aan in de agrarische sector.

De conclusie is dat op dit moment het aantal mensen dat actief is in de agrarische adviesmarkt ongeveer vergelijkbaar is met dat in 1990. De diversiteit is daarentegen veel groter.

De verwachting voor de toekomst is dat het aantal adviseurs zal afnemen, met name door het afnemend aantal agrarische bedrijven. In procenten zal de afname van het aantal adviseurs wat langzamer gaan: de gemiddelde complexiteit van de klussen zal toenemen. In figuur 1 is de ontwikkeling goed zichtbaar.



Figuur 1: Ontwikkeling van Agrarische bedrijven en bedrijfsadviseurs van 1980-2015

Vab

De vab is als vereniging in 1997 ontstaan om een positie te creëren voor agrarische bedrijfsadviseurs ten opzichte van andere beroepsgroepen in de markt (denk aan fiscalisten, accountants) en om de agrarische bedrijfsadviseurs duidelijk te positioneren in de primaire agrarische markt (richting de ondernemer). Sindsdien biedt de vab haar leden kansen om zich verder te ontwikkelen binnen het profiel van agrarisch adviseur, waarbij kennis, vaardigheden en attitude centraal staan. Zij doet dit in de vorm van studiebijeenkomsten, activiteiten en andere werkvormen op een breed terrein. Daarnaast is de vab ook vooral een netwerkorganisatie. Tegenwoordig is de vab 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.

Op basis van de huidige marktontwikkelingen heeft het bestuur in 2005 een rode draad vastgesteld. Met de notitie 'Agrarische bedrijfsadviseurs met ambitie' is de toekomstige ontwikkelingsrichting van de vab uitgewerkt. De focus is komen te liggen op persoonlijke ontwikkeling van de adviseur en onderscheid in de markt. Een belangrijk punt daarbij is de doelstelling om de leden van de vab te certificeren. Zij krijgen hiermee de titel 'ab'.

Doelstellingen vab

- 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 vab

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

Steekproefsgewijs zal controle plaatsvinden om na te gaan of de leden van de vab hun kennis en vaardigheden op de voorgeschreven, gestructureerde wijze onderhouden.

In 2006 en volgende jaren zal nadere invulling worden gegeven aan deze notitie.

Concreet

- Een gelijke groei in het aantal leden.
- Focus op kwaliteit van de adviesdienstverlening van de leden.

In de praktijk



Aan het woord is

Marleen Lamain van Weister Klap Advies

Je hebt ondernemers uit overtuiging en ondernemers tegen wil en dank. Ik moet bekennen dat ik zelf, nadat ik door mijn laatste werkgever tot manager-non-grata was verklaard, enige tijd tot de laatste categorie heb behoord. Zestig sollicitaties verder en inmiddels omgeschoold tot loopbaanadviseur, was ik erachter dat mijn oorspronkelijke werk als bedrijfsvoorzitter akkerbouw in het uiterste noorden van Groningen het aller-leukste was wat ik ooit had gedaan. De beslissing om na ruim tien jaar de draad daarvan weer op te pakken, en loopbaan- en bedrijfsontwikkelingsadviseur voor de landbouw te worden, was toen snel genomen. Wat niet wil zeggen dat alles daarna meteen van een leien dakje ging.

Want na een decennium management was ik mijn parate kennis wel kwijt. Het fameuze OVO-drieluik, waar ik mee ben opgegroeid, bestond niet meer. Waar ik ooit advies gaf aan de vaders, zaten nu de zoons in het bedrijf. En waar ik vroeger achteloos over sloten sprong, stond ik nu met stramme benen te aarzelen op de kant. Wat ik nog over had, was een groot deel van mijn oude netwerk waar ik – ook als manager – altijd zuinig op ben geweest. En wat er bij kwam was de vab.

Een vertrouwde omgeving met weinig hiërarchie en veel inhoud

Na alle omzwervingen was de vab als een warm bad. Een vertrouwd aanvoelende omgeving met weinig hiërarchie en veel inhoud, waar een aantal mensen gedreven met agrarische advisering bezig is.

De vab vult voor mij de leemte op die ontstaat als je geen bedrijf achter je hebt staan. Ik heb er collega's gevonden met wie ik ruggespraak kan houden als ik ergens over twijfel en die ik in kan schakelen voor klussen waar ik zelf niet aan toe kom. Via de werkgroep plantaardig krijg ik informatie over nieuwe ontwikkelingen en kan ik op bedrijven rondkijken waar ik anders niet zomaar binnen zou komen. Ik heb mijn algemene leveringsvoorwaarden opgesteld volgens vab-voorbeeld. En sinds ik me heb laten certificeren, gebruik ik de ab-titel als keurmerk. En dat werkt in de praktijk.

Prachtige gelegenheid om kennis te delen

Dat bewijst dat de vab op de goede weg zit waar het om de kwaliteit van de adviseurs gaat. We zullen daar de komende jaren ongetwijfeld verder naam mee maken. Natuurlijk zijn er ook dingen die beter kunnen. Zo zijn nog steeds een aantal (advies)bedrijven niet bij de vab vertegenwoordigd. En zijn er adviseurs die alleen op bijeenkomsten komen als ze PE-punten tekort komen, en organisaties die denken dat je je positie veiligstelt als je bovenop je kennis blijft zitten. Inmiddels weer ondernemer/adviseur uit overtuiging, ben ik het vooral met dat laatste hartgrondig oneens. Kennis heeft veel frisse lucht nodig en groeit door deling en door uitwisseling. De vab biedt daarvoor een prachtige gelegenheid. Laten we daar vooral gebruik van maken!

Een actief jaar

Activiteiten

De vab heeft de ambitie om regelmatig bijeenkomsten te organiseren om ook op die wijze een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van kennis, vaardigheden en attitude van haar leden. In 2005 kwam een breed scala aan onderwerpen aan bod.

Januari

Hoe ruim is mijn geweten? Over de ethiek van de agrarische bedrijfsadviseur. De roep om transparantie wordt steeds groter, ook in de agrarische bedrijfsvoering. In toenemende mate moeten werkzaamheden binnen een vast stramien worden uitgevoerd. De vraag is of en wanneer een adviseur op basis van zijn professionele deskundigheid mag afwijken van de voorgeschreven regels. Niet alles laat zich vastleggen en elke adviseur loopt wel eens tegen een situatie aan waarin hij of zij zich afvraagt: 'Kan of mag dit wel?' De bijeenkomst werd begeleid door de heer Jos Kessels van Het Nieuwe Trivium. Ingediende cases werden op een zogenaamde socratische manier besproken. Dit is een manier om te reflecteren op actuele of fundamentele kwesties. De socratische dialoog is gericht op visieontwikkeling in plaats van op probleemoplossing of advisering.

Aantal deelnemers	42
Waardering	6,8

Maart

Aantal deelnemers	20	Ontwikkelingen in de (nieuwe) energiemarkten. Een Glastuinbouw masterclass. De liberalisering van de energiemarkt zal de energievoorziening en de energiekosten ingrijpend veranderen. Energiebesparende technieken kunnen zorg dragen voor een efficiënte en duurzame toekomst. De bijeenkomst had een interactief karakter. Inbreng was er van de heer Rob van der Valk, beleidsmedewerker energie bij LTO Nederland en van de heer Schlatmann, adviseur en directeur van Cogen Projects.
Waardering	7,6	

Rosékalveren, nertsen en konijnen. Drie veehouderijtakken onder de loep genomen. Hoe staat het ervoor in deze sectoren, waar liggen mogelijkheden en voor welke keuzes staat een ondernemer? Wat speelt er internationaal? Dat waren de thema's. Er waren drie parallelsessies, waarvan de deelnemers er twee konden bezoeken. De workshops werden begeleid door de heer Wim Verhagen, directeur van de Nederlandse federatie van Edelpelsdierhouders, mevrouw Irma van Kreijl, secretaris van de Nederlandse Organisatie van Konijnenhouders, de heer Harry van den Berg, rosékalverenhouder en lid van de vakgroep Vleeskalverenhouderij van LTO Nederland en de heer Frans van Dongen, lobbyist te Brussel voor de gehele vleessector.

Aantal deelnemers	27
Waardering	7,1

Mei

Aantal deelnemers	47	Ondernemen over de (je) grens was een studiebijeenkomst over kansen en valkuilen van semigratie in de agrarische sector. Waar in het verleden vaak gekozen werd voor emigratie, kiest men nu steeds meer voor semigratie: het bedrijf in Nederland houden en een nieuw bedrijf starten in een ander land. Een tweede bedrijf opzetten in het buitenland is echter heel wat anders dan
Waardering	7,2	

een tweede locatie in Nederland. Hoe kom je aan een bedrijf, hoe regel je financiering en bijvoorbeeld afzet? Hoe werken bureaucratie en maatschappij? De begeleiders waren de heer Frits Bennink, directeur van Interfarms Emigratieservice en de heer Dirk-Jan Tol, akkerbouwer in Nederland en bezitter van bedrijven in Tsjechië.

Agrarisch ondernemen in Denemarken, toekomst of teleurstelling ging over kansen en bedreigingen, de rol van de adviseur, het ondernemersklimaat en de relevante financiële en fiscale aspecten. De bijeenkomst werd begeleid door de heer Bart Wagenvoort, zelfstandig adviseur en melkveehouder in Denemarken, de heer Mogens Olesen, advocaat in Denemarken en de heer Joost Naber van Veiling Flora Holland.	Aantal deelnemers 24 Waardering 7,0
--	--

Juni

Aantal deelnemers 18 Waardering 8,3	Studiereis Denemarken De vab richt zich, naast kennisvergroting, kwaliteitsbewaking en profilering van het vak, ook steeds meer op de internationale aspecten van het 'adviseren'. Dit sluit aan bij de behoefte aan kennis van internationale ontwikkelingen en een onderwerp als (s)emigratie die bestaat bij agrarische ondernemers . Als vervolg op de studiebijeenkomst was er daarom in juni een vierdaagse studiereis naar Denemarken. Met deze studiereis deden de adviseurs kennis op van de ontwikkeling van de Deense land- en tuinbouw, die van belang kan zijn voor hun klanten in eigen land. Tijdens de reis stonden strategie van de ondernemers, bedrijfsontwikkelingsmogelijkheden en de structuur van de Deense advisering centraal. In het noorden van Jutland werd een melkveebedrijf bezocht, op Funen een potrozenbedrijf en een akkerbouwbedrijf in Zuid-Jutland. Daarnaast werd een bezoek gebracht aan de net geopende nieuwe varkensslachterij van Danish Crown in Horsens. Fiscale aspecten kwamen aan bod tijdens een bezoek aan kantoor Advodan te Aalborg en alle aspecten rondom advisering kwamen uitgebreid aan de orde tijdens een bijeenkomst met Deense adviseurs van het Danish Advisory Centre.
--	--



Augustus

Mestvergisting en Energiewinning. Het symposium op het terrein van de Animal Science Group in Lelystad trok veel belangstelling. Na afloop kon een	Aantal deelnemers 140 Waardering 7,6
---	---

bezoek worden gebracht aan de demodagen 'Mest en Energie'. De techniek van mestvergisting biedt bedrijfsmatige en maatschappelijke voordelen en staat daarom in de belangstelling. Verschillende sectoren kunnen elkaar hiermee van dienst zijn. Ook is de opbrengst van groene energie interessant. Aan de andere kant is het zo dat overdreven verwachtingen mensen op het verkeerde been zetten. De heer Anton Sanders, consultant bij Accon avm, besprak financiële en rendementsaspecten. De heer Pieter Venbrux, subsidieadviseur bij DLV, ging in op de subsidiemogelijkheden en de heer Theo Bijman van Thecogas Biogastechniek op de laatste stand van de techniek. Tenslotte was er een gesprek over ervaringen in de praktijk met de heren Jan Schellekens van DLV Bouw en akkerbouwer Henk Bosma.

September

Aantal deelnemers	190	Schaalvergroting en Risicomanagement trok zoveel belangstellenden dat er twee bijeenkomsten werden georganiseerd. Schaalvergroting zet (versneld) door in alle sectoren. Er zijn ondernemers die sneller groeien dan goed voor ze is; ze overzien niet altijd de gevolgen. Hoe gaat een adviseur hiermee om, hoe verkoop je een negatief advies? In het eerste onderdeel is de omgeving geschetst waarmee een ondernemer en dus ook een adviseur rekening moet houden: een visie ontwikkelen op de toekomst met verschillende scenario's. De heer Herman Stolwijk van het Centraal Planbureau begeleidde dit deel. In het tweede deel kwam de heer Leon Knoops aan het woord, agrarisch ondernemer, over de vraag hoe hij tot bepaalde keuzes komt. In hoeverre brengt hij risico's in beeld? Welke rol ziet hij voor een adviseur? In het derde deel ging de heer John Cliteur van Purple Monkey in op de wijze waarop een adviseur de risico's in beeld kan brengen. Hierbij kwamen technieken aan de orde die voor veel adviseurs nieuw waren zoals mindmapping.
Waardering	7,0	

Oktober

In de Masterclass Boomteelt op Haarman Boomkwekerij in Teuge sprak de heer Haarman over zijn bedrijf, zijn strategie en toekomstvisie, voorafgegaan door een korte inleiding over de ontwikkelingen en trends in de sector van de heer W. de Bresser van DLV Plant. Vervolgens verplaatste het gezelschap zich naar Handelskwekerij De Buurte in Oene waar één van de vennoten, de heer Tessemaker, dezelfde thema's als de heer Haarman besprak. De afronding vond plaats onder leiding van de heer De Bresser en ging over de lange termijn ontwikkelingen, de strategie van de ondernemers en de rol van de adviseur.	Aantal deelnemers	25
	Waardering	7,6

November

Aantal deelnemers	46	Jaarvergadering in Renkum. Het themagedeelte is ingevuld door Arjen Kamphuis, futuroloog. Hij houdt zich bezig met strategische toekomstverkenningen voor bedrijven en overheden. Het tempo van veranderingen neemt toe onder druk van steeds snellere ontwikkelingen van kennis en technologie. Dit vergt veel van adviseurs omdat het enerzijds voor henzelf een uitdaging is de relevante ontwikkelingen bij te houden en zij anderzijds te maken krijgen met steeds beter geïnformeerde en steeds hoger opgeleide cliënten.
Waardering	7,3	

Masterclass Koeling en koude/warmte-opslag als vervolg op eerdere masterclasses glastuinbouw. Deze masterclass vond plaats bij Wilk van der	Aantal deelnemers	20
	Waardering	7,7

Sande, een bedrijf dat totaalprojecten in de glastuinbouw realiseert en bij orchideeënkwekerij Sion in De Lier. Op het laatste bedrijf is een systeem ontwikkeld voor kaskoeling dat ook in gesloten kassen bruikbaar is. Vertegenwoordigers van beide bedrijven verzorgden de begeleiding.

December

Aantal deelnemers	101	Veranderingen en uitdagingen in de zuivelmarkt behandelde Europese en wereldmarktontwikkelingen. De wereldwijde vraag- en aanbodverhoudingen veranderen fundamenteel. Welke gevolgen heeft deze veranderende zuivelmarkt voor Nederlandse zuivelverwerkers en melkveehouders? Inleiders waren de heer Mark Voorbergen van Rabobank Utrecht en de heer Jan Heijkoop van LTO Noord. Na het diner was er een forumgesprek waar naast de inleiders ook de heer Dirk Bruins van het NAJK en de heer Jacob Jager van het LEI aanschoven.
Waardering	6,8	

Intervisie

In 2005 is een nieuw basistraject vaardigheidstrainingen aan de hand van de intervisiemethodiek geïntroduceerd. Het adviesvak stelt iemand regelmatig voor dilemma's. Vanuit de theorie is vaak duidelijk hoe het advies zou moeten luiden maar soms zegt het gevoel iets anders. Het zijn vaak lastige situaties die in een intervisiesessie met collega's kunnen worden besproken, om er achter te komen hoe anderen tegen een dergelijke situaties aankijken, welke mogelijkheden er allemaal zijn om een situatie aan te pakken, om nieuwe antwoorden te vinden op oude problemen, om oude antwoorden weer te herinneren, en vooral om iemands 'eigen wijsheid' te versterken. In de intervisiesessies krijgt de adviseur niet alleen advies over een eigen casus, hij of zij krijgt ook een 'kijkje in de keuken' bij collega's. En daarnaast worden een aantal belangrijke vaardigheden getraind, zoals het stellen van goede vragen, het uitstellen van je oordeel, het analyseren van de probleemsituatie, en 'to-the-point' adviseren. De intervisiesessies worden begeleid door deskundige vab-facilitators. Deze facilitators hebben een training doorlopen om de gesprekken in goede banen te leiden.

Ledenbestand

Per 31-12-2005 bedroeg het aantal leden van de vereniging 458 leden, waarvan 437 reguliere leden, 17 aspirant-leden en 4 buitengewone leden.

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

In 2005 hebben zich 55 nieuwe leden aangemeld en waren er 10 opzeggingen.

Website en nieuwsbrief

De vereniging bracht in 2005 acht keer een nieuwsbrief uit die per e-mail aan haar leden is verstrekt en tevens op de website is geplaatst. De nieuwsbrief bevat bestuursmededelingen, informatie over de activiteiten van de werkgroepen, aankondigingen van studiebijeenkomsten en andere activiteiten.

Op de website van de vab wordt up-to-date informatie over de vereniging verstrekt met onder andere een ledenlijst, een activiteitenagenda, een nieuwsbriefarchief en verenigingsgegevens (missie, bestuur, secretariaat, jaarverslag).

Lustrum 2007

In 2007 wil het bestuur aandacht besteden aan het tweede lustrum van de vab. Het bestuur wil één grote activiteit organiseren die veel leden aanspreekt en publiciteit genereert. Hiertoe is een lustrumcommissie benoemd, waarin naast de huidige vice-voorzitter, de heer Adrie van Oerle, de beide oud-voorzitters van de vab, de heren Sybren Miedema en Arno Vroegindeweyj, zitting hebben.

Jaarrekening 2005

De vab streeft naar een gezonde financiële positie. Als norm daarvoor is gesteld dat het eigen vermogen op de balans 50% van de jaarlijkse contributie zou moeten bedragen. In 2005 is die doelstelling gehaald. Tevens is er op de balans € 25.350,- gereserveerd voor toekomstig kwaliteitsbeleid.

De exploitatie sluit met een positief resultaat van ruim € 14.000,-. Dit is bijna € 5.000,- hoger dan begroot. Dit is vooral het gevolg van lagere kosten. Als gevolg van vergaande digitalisering waren met name de kosten van drukwerk en porti aanmerkelijk lager.

Aan de opbrengstenkant van de exploitatierekening valt op dat het financiële resultaat uit de bijeenkomsten, die de vab organiseert, in 2005 lager was dan begroot. In 2004 waren er 14 bijeenkomsten met 782 deelnemers, in 2005 waren er 13 bijeenkomsten met 659 deelnemers. Bovendien was er in 2004 sprake van een uitschieter naar boven wat betreft het aantal deelnemers. Bij dit alles moet worden bedacht dat het resultaat alleen wordt bepaald door de directe opbrengsten en kosten. De secretariaatskosten bijvoorbeeld, staan apart op de exploitatierekening en worden slechts voor een klein deel 'terugverdiend'.

Bij het opstellen van de begrotingen voor 2007 en 2008 is uitgegaan van een jaarlijks licht groeiend aantal leden. Omdat er een reserve is voor kwaliteitsbeleid is er ook een groter budget voor externe communicatie beschikbaar. Vanuit een gezonde financiële positie wil de vab hierin meer gaan investeren. De voor 2007 en 2008 gemaakte begrotingen leveren een klein positief saldo op.

De accountant heeft inzake de jaarrekening van de vab een samenstellingverklaring verstrekt.

Verenigingsgegevens

Secretariaat

Mw. ir. Y.T.M.W. (Yvonne) van de Camp

Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs
Postbus 1634
3800 BP Amersfoort

Tel. 033-4535330
Fax. 033-4535339
E-mail info@vabnet.nl

Bestuur

		<i>Aftredend</i>
ir. J.A. (Jan) Breembroek GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem	Voorzitter	31-12-2006
ing. A.A.M. (Adrie) van Oerle, Rabobank Nederland, Utrecht	Plv. voorzitter	31-12-2007
ing. P. (Pieter) Zondervan ab Accon avm adviseurs en accountants, Leeuwarden	Penningmeester/secretaris	31-12-2008
mw. drs. ing. A.H.A.M. (Adéle) Jeuken Delta Lloyd Landbouw, Zwolle		31-12-2009
ing. A.H.J. (Ad) van Spijk Geerts & Van Spijk BV, Heesch		31-12-2010

Werk- en projectgroepen

De werkgroepen strategie, dierlijke en plantaardige sectoren organiseren tenminste tweemaal per jaar een bijeenkomst.

Werkgroep Strategie

		<i>Aftredend</i>
ing. P. (Pieter) Zondervan ab Accon avm adviseurs en accountants, Leeuwarden	Voorzitter	31-12-2008
ing. P.W.E.M. (Paul) Bosch MAB ab Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Veghel		31-12-2008
ing. F.A.M. (Frans) Dorresteyn ABN AMRO, Doetinchem		31-12-2007
H.J.M. (Harry) Kortstee Wageningen UR LEI		31-12-2007

ing. J.A.P.M. (John) van Haren
ING Bank, Roermond 31-12-2008

ing. J.A.C. (Jos) Thijsen ab
ZLTO Advies, Veghel 31-12-2007

Werkgroep Dierlijke Sectoren

mw. drs. ing. A.H.A.M. (Adéle) Jeuken
Delta Lloyd Landbouw, Zwolle 31-12-2009

Voorzitter

Aftredend

ing. D.J.G. (Dirk) Buis
ZNAB Accountants, St. Oedenrode 31-12-2007

ir. M. (Marco) te Grotenhuis MAB ab
Alfa Accountants en Adviseurs, Barneveld 31-12-2007

ing. R.J.G. (Raymond) Kienhuis
Rabobank Tubbergen 31-12-2007

ir. R. (Roel) Veerman
Rovecom Agrisystems BV, Hoogeveen 31-12-2006

ir. C. (Cees) Slooten ab
Westelijke Accountantskantoren Noord-Holland,
Alkmaar 31-12-2006

Werkgroep Plantaardige Sectoren

ir. J.A. (Jan) Breembroek
GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem 31-12-2006

Voorzitter

Aftredend

ing. P.M.A. (Peter) Blok ab
ABN AMRO, Apeldoorn 31-12-2008

ing. J.M.G. (Hans) Egelmeers
Deloitte, Venlo 31-12-2008

ing. P.J.M. (Peter) Engelen
LTB Adviseurs en Accountants, Bleiswijk 31-12-2007

ing. P.J.G. (Piet) Janmaat ab
Tuinbouwontwikkelingsmaatschappij (TOM), Den
Bosch 31-12-2006

mw. ing. M. (Marleen) Lamain ab
Weister Klap Advies, Wehe-Den-Hoorn 31-12-2007

Werkgroep Communicatie

De werkgroep communicatie houdt zich bezig met de communicatie en PR van de vereniging en dan met name profilering van de leden en de ab als specifieke groep.

ing. A.A.M. (Adrie) van Oerle Rabobank Nederland, Utrecht	Voorzitter	<i>Aftredend</i> 31-12-2007
mw. ing. P. (Paulien) Boverhof ab WIK Adviesgroep, Beltrum		31-12-2008
ing. S. (Sybren) Mulder Reflex Advies, Allingawier		31-12-2008
ing. H. (Hans) Scholte LTB Adviseurs en Accountants, Schagen		31-12-2007

Projectgroep Buitenland 2005

De projectgroep Buitenland organiseert jaarlijks een studiebijeenkomst over en een studiereis naar een ander land.

ing. A.H.J. (Ad) van Spijk Geerts en Van Spijk, Heesch		<i>Aftredend</i> 31-12-2006
ing. J. (Jan) Kuiper ab Gibo Accountant en Adviseurs, Joure		31-12-2006
ing. H.W. (Hein-Willem) Leeraar Hein-Willem Leeraar & Partners, Raerd		31-12-2006

Bijlagen

Agenda 2005

Bestuursvergaderingen

Het bestuur heeft in 2005 zeven keer regulier vergaderd en wel op 2 februari, 23 maart, 14 april, 20 mei, 22 juni, 24 augustus, 26 oktober en 14 december.

Jaarvergadering

De jaarvergadering vond plaats op 10 november 2005 in Renkum.

Evaluatie activiteiten

Het aantal deelnemers is wisselend. Dat is te verwachten omdat sommige bijeenkomsten zich niet lenen voor grote aantallen, zoals mastersclasses of erg gespecialiseerde onderwerpen. Hieronder een overzicht van de aantallen.

Onderwerp	Aantal deelnemers
Hoe ruim is mijn geweten	42
Masterclass energie	20
Drie veehouderijtakken	27
Semigratie	47
Bijeenkomst Denemarken	24
Mest en Energiewinning	140
Schaalvergroting	83
Schaalvergroting	107
Masterclass Boomkwekerij	25
Jaarvergadering	46
Mc Koude/warmte opslag	20
Veranderingen zuivel	101

De bijeenkomsten worden geëvalueerd. De evaluaties kennen een respons van 55 tot 90%. 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	Onv.
Hoe ruim is mijn geweten	3%	63%	25%	9%	
Masterclass energie		89%	11%		
Drie veehouderijtakken	4%	56%	40%		
Semigratie	8%	64%	28%		
Bijeenkomst Denemarken		33%	67%		
Mest en Energiewinning	8%	66%	24%	2%	
Schaalvergroting	4%	40%	46%	10%	
Schaalvergroting		61%	37%	2%	
Masterclass boomkwekerij	7%	86%	7%		
Jaarvergadering		82%	15%	3%	
Mc Koude/warmte opslag	25%	58%	17%		
Veranderingen zuivel	6%	54%	32%	8%	

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

Doel kennisoverdracht bereikt?	zeer goed	goed	voldoende	matig	Onv.
Hoe ruim is mijn geweten	13%	23%	45%	16%	3%
Masterclass energie	6%	65%	29%		
Drie veehouderijtakken		48%	44%	8%	
Semigratie	6%	47%	33%	11%	3%
Bijeenkomst Denemarken		27%	53%	20%	
Mest en Energiewinning	7%	67%	23%	3%	
Schaalvergroting		23%	39%	34%	4%
Schaalvergroting		33%	53%	14%	
Masterclass Boomkwekerij	21%	57%	22%		
Jaarvergadering	9%	45%	36%	3%	6%
Mc Koude/warmte opslag	8%	58%	33%		
Veranderingen zuivel	7%	44%	39%	9%	2%

Doel erv. uitwisselen bereikt?	zeer goed	goed	voldoende	matig	Onv.
Hoe ruim is mijn geweten	9%	38%	38%	15%	
Masterclass energie		33%	50%	17%	
Drie veehouderijtakken		40%	48%	12%	
Semigratie	3%	31%	37%	29%	
Bijeenkomst Denemarken		47%	40%	13%	
Mest en Energiewinning	2%	32%	38%	28%	
Schaalvergroting		27%	52%	21%	
Schaalvergroting		44%	46%	8%	2%
Masterclass Boomkwekerij	7%	50%	43%		
Jaarvergadering		33%	55%	9%	3%
MC Koude/warmte opslag	8%	50%	33%		8%
Veranderingen zuivel	2%	62%	32%	5%	

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

Toepasbaarheid	zeer goed	goed	voldoende	matig	Onv.
Hoe ruim is mijn geweten	7%	48%	21%	24%	
Masterclass energie		63%	31%	6%	
Drie veehouderijtakken		40%	48%	12%	
Semigratie	11%	33%	37%	19%	
Bijeenkomst Denemarken		40%	47%	13%	
Mest en Energiewinning	2%	57%	36%	5%	
Schaalvergroting	5%	33%	40%	17%	5%
Schaalvergroting		43%	41%	16%	
Masterclass Boomkwekerij	7%	64%	29%		
Jaarvergadering	6%	34%	44%	9%	6%
Mc Koude/warmte opslag	8%	42%	42%	8%	
Veranderingen zuivel	7%	39%	49%	5%	

Ondersteunende partijen

ABAB Accountants – Belastingadviseurs – Juristen

Rabobank

Alfa accountants en adviseurs

GVK Adure agro advocaten

A&S advocaten

Aelmans Adviesgroep

Accon avm adviseurs en accountants

ComponentAgro

WEA Accountants en Adviseurs

GIBO Groep Accountants en Adviseurs

Fagoed financiering