



Gemma van den Berg-Hubers (Varkens 03) geeft het bankje door aan Mark Bosch (42 jaar) uit Rosmalen. Hij is sinds 2014 bedrijfsadviseur en vennoot bij Optimus Advies in Veghel, na eerder werk bij diverse advieskantoren. Hij ondersteunt doelgericht agrarische ondernemers in zowel Nederland als Duitsland.



Bij financiële en strategische advisering benut Mark Bosch een mix van communicatiemiddelen.

Mark Bosch (Optimus Advies) bijt zich vast in complexe vraagstukken van ondernemers

Creatief zijn en vrij denken

‘Financiering en strategisch en fiscaal advies is de ideale combinatie om ondernemers in Nederland en Duitsland vooruit te kunnen helpen’, stelt Mark Bosch. Hij spart en denkt creatief mee met toekomstplannen en zoekt financieringsbronnen. ‘Banken zijn nog altijd de grootste geldverstrekkers, maar steeds vaker komt crowdfunding, het koppelen aan een investeerder of een nieuwe vorm van bedrijfsfinanciering erbij. Van complexe vraagstukken oplossen, blijf ik leren.’

Mark Bosch verwelkomt zijn bezoekers bij Optimus Advies coronaproof. De kunstkoe met mondkapje bij de ingang van kantoorpand in het Brabantse Veghel bewijst dat de coronaregels worden gerespecteerd. ‘Gelukkig zijn er volop digitale hulpmid-

delen om het werk door te laten gaan’, zegt Bosch. ‘Ondanks dat we met onze internationale klanten daar al veelvuldig gebruik van maken is de wereld wel kleiner geworden. Of ik nu een online cijfers bespreek met een ondernemer hier om de hoek of dat die 600 kilometer verderop achter het scherm zit,

maakt niets uit. Het gevoel bij de ondernemer en zijn bedrijf en omgeving mis ik echter wel.’ Het op pad gaan voor het geven van financieel en strategisch advies is voor Bosch de uitgelezen kans om van de praktijk te proeven. Waar hij onder normale omstandigheden

ongeveer een keer per maand in Duitsland bij een agrarisch ondernemer met Nederlandse roots aanschuift, is dat sinds maart 2020 slechts één keer voorgevallen. ‘En dat kon pas na het doen van een coronatest. Het met een wattenstaaf in mijn neus en keel schrapen vind ik absoluut geen pretje. Maar het face to face kunnen sparren over ontwikkelplannen compenseerde dat klein leed.’ Bij ondernemers die actief zijn in Nederland en Duitsland schuift Bosch aan tafel om complexe vraagstukken mee op te lossen. Managementinformatie benutten om bedrijven financieel beter te laten draaien, sparren met ondernemers en ze ondersteunen bij het realiseren van hun toekomstplannen.

OVERAL KANSEN

‘Kansen zijn er altijd en overal’, stelt Bosch. ‘Het ontwikkelen van agrarische bedrijven gaat minder makkelijk dan tien jaar geleden, maar als er mogelijkheden zijn, bijt ik me erin vast. Samen met ondernemers zoeken

naar creatieve oplossingen om hun plannen linksom of rechtsom gefinancierd te krijgen. Ik word helemaal blij van ontwikkelingen mogelijk maken.’ In zijn jeugdijaren wist de boerenzoon niet wat hij wilde worden. Wel moest het iets zijn met boeren, maar zelf een boerenbedrijf runnen ambieerde hij niet. ‘Werken bij de

gezet wetenschappelijk onderwijs en bleek analytisch sterk te zijn. De studie bedrijfskunde aan de HAS Hogeschool in Den Bosch paste hem en doorliep hij soepel. Omdat hij in Berlicum woonde, ging hij niet op kamers. Een van de hoogtepunten tijdens de studie was de verplichte buitenlandstage. Hij vertrok een paar maanden naar de Verenigde Staten om bij een mengvoerbedrijf in de Corn Belt in Iowa een deskstudie te doen. ‘Daar ben ik persoonlijk flink gegroeid en zelfstandig geworden. En ik ontdekte bij beurzen en de ‘farmers appreciation day’ dat de Amerikaanse boeren gewaardeerd worden. In Nederland hebben we een mooie agrarische sector met goede ondernemers, maar zitten ze in de verdediging. Ooit hoop ik nog eens een Nederlandse variant op die boerenwaarderingdag te kunnen organiseren.’

WAARDEVOLLE ERVARING

Tegen het einde van zijn studie aan de HAS had Bosch het gevoel dat hij nog niet klaar was met leren. Hij oriënteerde zich onder andere in Wageningen maar kwam uit bij de studie bedrijfswetenschappen aan de Radboud Universiteit in Nijmegen. ‘Een waardevol leerproces. Daar heb ik pas echt het leren leren geleerd’, zegt hij. ‘Zelfstandig lesstof eigen maken en in twee versnellingen hoger.’ Deze ervaring heeft Bosch ontegenzeggelijk gevormd. Als bedrijfsadviseur heeft hij op diverse plekken in de advieswereld zijn expertise uitgebouwd. Bij adviesbureaus kun je volgens hem vrijer meebewegen met ondernemers, dan als je bij een bank werkt. Toekomstdenken hoort bij het ondernemen, net als het nemen van risico’s. Bosch maakt

‘IK WORD ER BLIJ VAN OM SAMEN MET ONDERNEMERS ONTWIKKELPLANNEN FINANCIËEL MOGELIJK TE MAKEN’

koeien en de vleesvarkens is leuk en dat probeer ik zo vaak als mogelijk op zaterdagen nog te doen’, zegt Mark. ‘Hobbymatig, want ik ben veel met mijn hoofd bezig en dan is fysieke arbeid verrichten een prima uitlaatklep. Ook tijdens het hardlopen, tennissen en offroad-motorrijden kan ik mijn hoofd leeg maken.’ Bosch kon goed leren, ging naar het voort-

die inzichtelijk en te overzien zodat ondernemers de juiste keuzes kunnen maken. ‘De basis van advieswerk is goed luisteren, creatief meedenken, helder communiceren en realisme’, zegt Bosch. ‘Op mijn vakgebied wil ik tot de top behoren. Mezelf onderscheiden door complexe problemen op te lossen. Ik doe alles voor een tevreden klant, desnoods met resultaatvoetbal.’