

vab



Vereniging
Agrarische
Bedrijfsadviseurs

Vab ledenboek 2011

Grenzeloos adviseren



Vab ledenboek 2011

Grenzeloos adviseren



Voorwoord

Roel Schutten

Voorzitter Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs



De Nederlandse land- en tuinbouw staat voor grote uitdagingen. De productie en producten moeten duurzamer, terwijl ondernemers blijven streven naar rendement en continuïteit. Ketensamenwerking en nieuwe marktconcepten vragen veel aandacht en maatschappelijke acceptatie is een randvoorwaarde.

Wil een agrarisch bedrijfsadviseur toegevoegde waarde blijven leveren aan ondernemers, dan vergt dat van de adviseur vernieuwing en soms verandering. Er worden hogere of andere eisen aan het agrarisch bedrijfsadviseurschap gesteld; op strategisch, tactisch en operationeel niveau. Dat vraagt om nieuwe kennis en kunde.

De verantwoordelijkheid voor die vernieuwing en verandering ligt volgens de Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs in de eerste plaats bij de adviseur zelf. De ambitie om je te blijven ontwikkelen in een veranderende wereld en om de genoemde uitdagingen te vertalen naar persoonlijke doelen en drijfveren is een karaktertrek van ambitieuze professionals.

De Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs telt inmiddels ruim 500 agrarisch bedrijfsadviseurs. In onze beleidskoers voor de komende jaren staat de keuze voor 'groei in verdieping en kwaliteit' centraal.

Wij zijn een platform voor agrarisch adviseurs die in hun markt tot de besten willen behoren. Adviseurs met ambitie die zichzelf voortdurend willen ontwikkelen. En die op basis van hun ambitie staan voor toegevoegde waarde en kwaliteit.

Het vab-ledenboek 2011 heeft als thema 'grenzeloos adviseren'. Lees de interviews met agrarisch adviseurs en andere experts. Ga mee naar een grensverleggende ondernemer. Verken de bijeenkomsten die je niet hebt bijgewoond dit jaar. Bekijk de fotoreportage over de buitenlandexcursie naar Israël en laat je inspireren door de toekomstvoorspellingen van enkele vab-leden.

Namens het vab-bestuur wens ik je veel leesplezier!

Inhoud

Interviews

- 11 Boven het maaiveld: Sybren Miedema
- 13 Grenzeloze toekomst
- 37 Boven het maaiveld: Hein-Willem Leeraar



11 Boven het maaiveld
Sybren Miedema

Vab in 't land

- 7 Koe in wei hopeloos inefficiënt?
- 19 Ondernemerschap in de vollegrondsgroenten
- 28 Het ideale bedrijfsplan
- 38 Concurrentiepositie Nederlandse glastuinbouw
- 44 Blijje kippen en betoeterde varkens



19 Vab in 't land
Vollegrondsgroenten

Reportages

- 22 Adviseur over de grens: Israël
- 30 Adviseur onderweg
- 40 Congres Grenzeloos Adviseren



30 Reportages
Adviseur onderweg

Vereniging

- 42 Adviseur in ontwikkeling: Certificering
- 46 Werkgroepen in het wild
- 47 Bestuur en werkgroepen
- 48 Ledenlijst



46 Vereniging
Werkgroepen in het wild



MÉÉR BETROKKEN

Je hebt kennis en ambitie en je bent op zoek naar een organisatie waarin je jezelf kunt ontwikkelen. Flynth adviseurs en accountants biedt jou de ruimte op het gebied van bedrijfsadvies, maar ook op vele andere vakgebieden, om te groeien. Want bij Flynth tref je de voordelen van een grote accountants- en adviesorganisatie met de open en informele dynamiek van een middelgroot kantoor. Flynth is open, informeel, ondernemend en betrokken. Je werk is afwisselend terwijl de collegiale sfeer en het werken in kleine gemotiveerde teams ons onderscheiden van de rest. Of je nu aan het begin van je carrière staat of al zeer ervaren bent, je voelt je thuis bij Flynth.

HELDER IN ZAKEN.

FLYNTH
adviseurs • accountants

Voor meer informatie kijk je op www.werkenbijflynth.nl

Vab in 't land

Koe in wei hopeloos inefficiënt?



Vab in 't land

Koe in wei hopeloos inefficiënt?

Volgens EL&I moet ook de melkveehouderij duurzaam worden. Hoe gaat een adviseur daarmee om? Welke investeringen raad je de ondernemer aan? Genoeg vragen voor een vab-bijeenkomst over innovatie in de melkveehouderij.

Kracht van koeien

Niet alleen maatschappelijke en politieke druk nopen tot verduurzaming. Milieuproblemen drukken in toenemende mate op de bedrijfseconomische prestatie van melkveebedrijven. Denk bijvoorbeeld aan de kosten van afval, grondstoffen en olie. Bram Bos, Livestock Research van Wageningen UR: "We redden het niet met optimalisatie en technologische aanpassingen van de huidige systemen. Het effect daarvan is beperkt. Maar als je een reeks maatregelen tegelijkertijd neemt, krijg je niet alleen te maken met kosten maar ook met opbrengsten.

Volgens het project Kracht van Koeien moet je bij nieuwe investeringen op vier punten tegelijk verbeteringen aanbrengen:

1. Vervul de behoeften van de koe
2. Behandel mineralen als halffabricaten
3. Deel arbeid, kapitaal en grondstoffen
4. Behandel de bodem als productief ecosysteem

Natuurlijk ontstaan allerlei nieuwe en hogere kosten, voor vloeren en automatisering, extra ligplekken en het scheiden van mestfracties. Daartegenover staan nieuwe opbrengsten en besparingen zoals een hogere graslandproductie, langere levensduur van de koe, energiebesparing en besparingen op kunstmest en krachtvoer.

Voer voor discussie

De zaal werd nader bevraagd over hun adviesrol. Dat leidde tot een oproep om de ondernemers wat meer te 'kietelen', en ze vooral de goede vragen te stellen. In de daaropvolgende workshops werd verder gepraat over toekomstscenario's en het stellen van de juiste vragen.



- » Laat je helpen door de 'kietelvragen voor de ondernemer': kijk op www.vabnet.nl en ga naar vab-campus > gearchiveerde vab-activiteiten > 8 juni 2010
- » Bekijk het filmpje over Anton Stokmans Vrije Keuze Stal op: www.youtube.com/vabtv1



Bram Bos

Project 'Kracht van Koeien'

"Een beter dierenwelzijn vergroot de productie en de levensduur. De belangrijkste maatregel daarbij is het maken van meer rustplekken, waardoor stress bij ranglage koeien aanzienlijk vermindert. We hebben een Programma van Eisen voor de koe ontwikkeld, waarin je kunt zien waaraan de omgeving van de koe moet voldoen voor een goed dierenwelzijn.

Adviseurs geven verwachtingen vorm. Zij adviseren over wat wel en wat niet kan, identificeren kansen en risico's, spiegelen en geven de ondernemer moed en vertrouwen. Als je voor de lange termijn investeert, moet je inbreken in het gangbare. Als je nu alleen hier en daar ietsje beter of ietsje groter gaat, kom je over tien jaar tot de conclusie dat je het beter anders had kunnen doen. Je redt het echt niet met een paar aanpassingen aan je ligboxenstal! Innovatie zit ook in het op een andere manier nadenken over je contacten met afzetkanaal, gemeente en provincie.

Er zit veel innovatieve wil bij melkveehouders, en niet alleen bij de Stokmannen van deze wereld."

www.krachtvankoeien.nl



Gert-Jan Monteny

Adviseur Monteny Milieu Advies

Gert-Jan Monteny is adviseur van melkveehouder Anton Stokman uit Koudum, bekend van de Vrije Keuze Stal. Monteny discussieerde met Bram Bos en de adviseurs over innovatie in de melkveehouderij.

"Stokman is een gepassioneerde ondernemer die de wegen kent om zijn droom financieel te onderbouwen. Hij is er van overtuigd dat dit op termijn geld gaat opleveren.

We hebben ondernemers nodig met lef en visie; de veehouder moet de veranderingen dragen. Een integrale en langetermijnvisie bij de adviseur is daarnaast van groot belang. Een adviseur overziet het bedrijf meer met een helicopterview dan de ondernemer zelf.

Veel ondernemers hebben voor zichzelf al berekeningen gemaakt over de gevolgen van bijvoorbeeld dierenwelzijnsmaatregelen. Bij Stokman betaalt het verbeterde dierenwelzijn zich terug. Voor andere maatregelen, zoals een biogasinstallatie, is subsidie nodig. Er is momenteel erg veel interesse voor bijvoorbeeld emissie-arme vloeren en vrijloopstallen. Dat komt niet alleen door het Besluit Huisvesting. Veehouders doen het zeker niet alleen omdat het moet."



Adviseur in ontwikkeling

Vrijheid bestaat in het erkennen van grenzen

Krishnamurti

*Hij die zijn grenzen kent,
weet ook dat die gemakkelijk overschrijdbaar zijn*

Annalise Wiener

Boven het maaiveld

Sybre Miedema

*“Sinds ik ben gestopt bij Alfa ben ik zo vrij als een boer”,
vertelt Sybre Miedema. “Ik heb me voorgenomen om mijn
inzet te concentreren rond landbouw, jeugd en buitenland.
Ik zeg niet snel ‘nee’ als mensen me ergens voor vragen.
Als het maar inspireert; om bij te blijven moet je van huis.”*

Bij Alfa werken professionals die verder kijken dan alleen de cijfers. Medewerkers die vooral worden gedreven door de verhalen erachter. Neem het verhaal van onze ruim 445 deelnemers aan de Ride for the Roses, die door Alfa wordt gesponsord. Niet meedoen om te winnen, maar om samen geld bij elkaar te brengen voor KWF Kankerbestrijding. Die gedrevenheid en betrokkenheid zijn kenmerkend voor ons.

Kijk jij ook verder dan alleen de cijfers?

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



De ondernemende mens centraal

4000



Internationaal

Miedema komt vaak buiten de landsgrenzen. “Ik heb in Kenia gewerkt en ook nu kriebelt het regelmatig. Mijn zoon woont in Argentinië en mijn broers in Canada. Ook ben ik regelmatig in Senegal, voor de stichting Agro Casa.” Miedema is penningmeester van deze organisatie, die is opgericht nadat een groep Nederlandse agrariërs op excursie onbedoeld in Zuid-Senegal bleef steken. De hartelijke ontvangst door de bevolking was aanleiding voor de oprichting van Agro Casa. Sindsdien heeft de stichting zes lokalen gebouwd voor de basisschool in Abéné, zijn door vrijwilligers van Vitens waterleidingen aangelegd en is er een bank opgezet voor spaargelden en microkredieten. Een belangrijk doel is de verbetering van de productie en verwerking van land- en tuinbouwproducten in de streek.

Goed advies

Een goed advies is volgens Miedema: “een plan waarmee de ondernemer de grip op zijn eigen doelen vergroot. Vroeger ging het vooral om het optimaliseren van de productie, maar tegenwoordig is de markt zo onvoorspelbaar.

Soms moet een ondernemer ambities bijstellen of sjoeren om het hoofd boven water te houden. Het is best lastig om een goed advies te geven bij beperkte mogelijkheden. Je moet nooit op de stoel van de ondernemer gaan zitten, maar hem helpen om actief zijn eigen koers uit te zetten.”

Vab als platform

“Ik heb respect voor de manier waarop de vab zich ontwikkeld heeft. Vroeger was de adviessector veel natuurlijker verbonden met het onderzoek en onderwijs. Toen die natuurlijke verbinding verdween is de vereniging opgezet als kennisplatform voor een heel scala aan adviseurs. Bij de vab ontmoet je mensen uit andere sectoren en vakgebieden. Je kunt je verbreden en leren van andermans inzichten.”

Meer over stichting Agro Casa op www.agrocasa.nl

Adviseur in ontwikkeling

Grenzen aan advisering

*Wie grenzeloos is, krijgt grenzen opgelegd
Wie zijn grenzen kent, kan grensverleggend werken*

Jouw grenzen

Iedereen heeft zijn grenzen. Zowel in kunnen als in willen. Vaak zijn we ons niet van onze grenzen bewust. Dat geeft grenzeloosheid. We pakken alles op wat ons aangedragen wordt. Zonder ons af te vragen of dat nu onze taak is of dat wij daar wel de meest aangewezen persoon voor zijn. We willen de klant helpen of bewijzen dat we het kunnen; de twee grootste verleiders om grenzeloos te zijn.

Wie zijn grenzen ontdekt, komt krachtiger in zijn vel te zitten als adviseur en vergroot zijn impact. Hij weet immers wat hij niet weet. Hij weet wat hij niet kan en niet wil. Dat geeft duidelijkheid en voorkomt valse verwachtingen. Het vraagt wel om de nodige zelfverzekerdheid en stevigheid als mens.

De mooiste voorbeelden van grenzeloosheid

- Ik moet alles weten
- Dat moet vandaag nog af
- Ja maar dat kan ik bij de klant niet declareren
- Geef mij maar, ik kan dat wel
- Natuurlijk doen wij dat, de klant is altijd koning
- Dat zijn ook zulke lastige klanten
- Ik heb geen tijd

*Wie zijn grenzen kent,
kan grensverleggend bezig zijn*

Marlies Bosker (Movaeres)
Ben Kosse (Mekander)

Grenzeloze toekomst

Vab-adviseurs wagen zich aan een voorspelling...

Vab-adviseurs zijn professioneel en ervaren. Ze zijn niet zweverig en wagen zich ook niet aan vage voorspellingen. Vier van hen maakten voor één keer een uitzondering en keken in hun 'glazen bol'.



**LTO
NOORD** ADVIES

Weet hoe je onderneemt

- Strategie & Bedrijfsontwikkeling
- Bedrijfsopvolging & Samenwerking
- Ruimtelijke Ordening & Milieu
- Personeel & Organisatie

Bent u klaar voor de toekomst?

ONZE ADVISEURS STAAN VOOR U KLAAR. MEER INFORMATIE? KIJK OP: WWW.LTONOORDADVIES.NL

LTO Noord Advies en onze adviseurs zijn VAB gecertificeerd

Grenzeloze toekomst

Vab-adviseurs wagen zich aan een voorspelling...

Glasgroenten

Peter Engelen (Flynth) ziet kansen voor de glasgroenten in afzet, service en verpakking. Wel zullen de komende jaren nog een aantal bedrijven omvallen en verkocht worden. Als de markten eerst maar eens aantrekken...

“De komende jaren zullen er in de glasgroenten maar weinig ambitieuze projecten zijn. De financiële crisis leidt tot een herschikking van de manier waarop de maatschappij aankijkt tegen risico. Het eigen vermogen, de buffer van bedrijven, is uit het oog verloren. Er werd gefinancierd op verwacht rendement en dat is de afgelopen jaren ver onder de maat gebleven. Als adviseurs moeten we meer aandacht geven aan het verbeteren van de processen in bedrijven. Met de klant de diepte in en bijvoorbeeld via afzet, energie en arbeid trachten om de rendementen te verbeteren, zodat er weer meer eigen vermogen ontstaat.

In de groenten hebben we te maken met een volle markt. De Nederlandse groentensector vult de gaten die Spanje en Marokko open laten. De toegevoegde waarde van Nederland kan bijvoorbeeld liggen in het beter bedienen van klanten en in ketenverkorting. Bijvoorbeeld door het inpakwerk te doen, of speciale wensen in te vullen. Verschillende bedrijven zetten hier al flink op in en ik verwacht dat daarin nog verdere stappen. Met meer service, zelf verpakken en schoner telen moet je het verschil maken.

Het aantal glasgroentenbedrijven zal fors blijven afnemen de komende 5 jaar. Ook zullen adviseurs en ondernemers moeten nadenken over de overname van hele grote bedrijven. Er zijn tegenwoordig bedrijven van 50 – 100 hectare glastuinbouw; dat zijn geen traditionele familiebedrijven meer.



De vraag is hoe je met zo'n grote kapitaalbehoefte de continuïteit waarborgt. Hoe zorg je dat mensen dit soort bedrijven kunnen overnemen als de huidige ondernemer er mee stopt? Misschien moeten we leren van het middenbedrijf in andere sectoren. Misschien kan een nieuwe ondernemer zich inkopen, of kunnen er aandelen worden uitgegeven. Dit wordt de grootste uitdaging voor de komende jaren.

Een aantal bedrijven is de laatste jaren omgevallen en wanneer de vastgoedmarkt weer aantrekt zal nog een aantal bedrijven verkocht worden. De verkoop is nu heel moeilijk omdat de waarde bijna niet te bepalen is. Nu zit een deel van de banken te wachten, ze willen de bedrijven niet verkopen want dan moeten ze afboeken. Ik ben er uiteindelijk wel positief over, de markt zal aantrekken. Een termijn is alleen lastig aan te geven.”

Varkens

Dirk Buis (De Raam Accountants) voorspelt dat de antibioticaproblematiek de komende jaren een centrale rol zal spelen in de varkenshouderij. Ook voorziet hij een geleidelijke sanering, meer automatisering en een veranderende rol voor de adviseur...

“Dankzij de overgang naar nieuwe dierwelzijnsnormen zal het tot een sanering komen. Ik verwacht dat het aantal varkenshouders de komende 10 jaar drastisch afneemt. Per bedrijf komen er meer varkens, maar niet alleen hele grote bedrijven hebben de toekomst. Ook de ‘top’-gezinsbedrijven zullen door eigen arbeid, technisch goed presteren, automatisering, mechanisering en het idealer inrichten van de stallen zonder personeel steeds meer dieren kunnen houden. Degenen die overschakelen op externe arbeid zullen op meerdere locaties gaan werken, want de mogelijkheden per locatie worden beperkt. Dit dankzij de bouwblokken en de maatschappelijke weerstand tegen megastallen. Eigenlijk zijn dat prima stallen, qua dierwelzijn en volksgezondheid. We moeten van dat imago af!

Op bestaande bedrijven moet het antibioticagebruik flink terug. Antibiotica is het allerbelangrijkste thema voor de toekomst. Als we het antibioticaprobleem als sector niet kunnen oplossen, worden we binnen 5 tot 7 jaar door regelgeving gedwongen om drastisch te veranderen. Het preventief gebruik van antibiotica zal aanmerkelijk minder worden. In een aantal gevallen kan dat de kostprijs verhogen, maar op andere bedrijven zal het onder de streep helemaal niet zo nadelig zijn.

Wat de markt gaat doen is afhankelijk van het buitenland en de dierziektes die we over ons heen krijgen. Biologisch blijft volgens mij een niche; de kostprijs is onaantrekkelijk.



Ook krijgen we oude gezondheidsproblemen terug, bijvoorbeeld in de vorm van longparasieten. In het diervriendelijke tussensegment zie ik veel meer mogelijkheden. Het houden in groepen zal toenemen, dat kan met behoud van goede technische resultaten. Investerings moet je doen met dierenwelzijn goed in het achterhoofd. En houd bij de stalinrichting goed rekening met het mogelijk verslepen van ziektekiemen.

De rol van de adviseur en vooral de accountant gaat door de automatisering enorm veranderen. Je krijgt veel meer een coachende rol dan dat je cijfermatig bezig bent. De ‘stoffige boekhouders’ houden maar een beperkte hoeveelheid werk over. De klanten die je bedient moeten werkelijke betrokkenheid en klantspecifiek denken bij hun adviseur ervaren. Varkenshouders die het vak én de commercie beheersen gaan volgens mij een mooie toekomst tegemoet.”

Akkerbouw

Harm Jan Schipper (accon avm) ziet de toekomst van de Nederlandse akkerbouw zonnig in. Zijn motto: 'Laat de fiscus de hoofdsponsor van je bedrijf zijn!'

“Voor de komende jaren voorzie ik een versnelde selectie op ondernemerschap; perspectievolle bedrijven zullen zich rap doorontwikkelen. Topbedrijven hebben hun omzet ook in slechte jaren op niveau en hun kosten op het gemiddelde. Deze ondernemers nemen tijdig beslissingen en profiteren maximaal van alle fiscale mogelijkheden.

Een topondernemer is scherp op het genereren van omzet, hij weet van elke hectare een goede oogst te halen. Akkerbouwers moeten zich afvragen: Wat kan ik in mijn regio met mijn grond aan omzet genereren? Dat kan zitten in zetmeel, consumptie of pootgoed, maar ook in andere gewassen. Je moet kijken wat je zelf goed kan en het maximale uit de grond halen bij goed én bij slecht weer. Kennis van afzetmarkten en goede fysieke opbrengsten zijn doorslaggevend.

Akkerbouwbedrijven die beneden het gemiddelde presteren en ruim financieren gaan de komende jaren afvallen. Dat is niet erg, dat vind ik wel gewenst. Serieuze hobbybedrijven vormen hierop de uitzondering; die kunnen het heel lang volhouden.

Nederlandse akkerbouwbedrijven zijn naar verhouding klein. Maar als de kwaliteit en de kilo's er zijn, dan redden we het wel. Vooral in pootgoed is Nederland nummer één en blijft dat ook. Op het juiste moment het juiste ras in de juiste verpakking leveren; daar zijn we heel goed in. Consumptieaardappelen zijn moeilijker. Contact met de afnemers is daar belangrijk.



De akkerbouw is bezig met een technische sprong voorwaarts. Je kunt bijvoorbeeld door heel recht te zaaien een rij meer per hectare telen. Risico's op ziektes verminder je met hulp van computerprogramma's. Investerings verdienen je terug doordat de omzet per man en per hectare hoger wordt en je minder meststoffen of plantgoed gebruikt.

Mijn motto is: Laat de fiscus de hoofdsponsor van je bedrijf zijn! Akkerbouw is net als glastuinbouw en varkenshouderij - we werken met sterk wisselende inkomens. De betere bedrijven moeten in goede jaren zoveel mogelijk geld in het bedrijf houden. Door de bedrijfsgroei, het inkomen én het betalen van belasting goed te plannen, kan een akkerbouwer heel veel verdienen. Fiscale creativiteit is een enorme kans voor de betere bedrijven. Kijk dus goed vooruit.”

Melkvee

Gabe Schaaf (Friesland Bank) ziet in zijn glazen bol: Hogere grondprijzen, een aantrekkelijke wereldmarkt en verdergaande schaalvergroting, mede dankzij investeringen in natuur en milieu...

“In de glazen bol kijken doe ik dagelijks; we proberen voortdurend te bedenken waar het heen gaat. Voor de komende vijf jaar zijn vooral de melkprijzen belangrijk. Het quotum gaat weg, maar wat zullen de beperkingen voor de melkveehouderij de komende jaren zijn? Wordt dat grond en milieu of toch nog iets anders?

Bij een dalende wereldmarkt kunnen we te maken krijgen met productiebeperking in de melkfabrieken. Maar eigenlijk ben ik redelijk positief gestemd. De kansen voor de Nederlandse melkveehouderij moeten echt uit de export komen. India, China en Rusland zijn daarbij belangrijk. Verder zal het in Noordwest Europa wel goed gaan, dankzij de gunstige infrastructuur. Maar het zou me niet verbazen als er in grote delen van Zuid Europa en wellicht ook in Duitsland minder melkveehouderijen zullen overleven in de toekomst.

Voor de wereldmarkt zijn natuurlijk ook de olieprijsen belangrijk. Vaak wordt de nadruk gelegd op hogere kostprijzen bij een hoge olieprijs, maar met name Rusland en de Arabische staten hebben een hoge liquiditeit als de olieprijs hoog is. Dat is juist gunstig voor de melkprijs.

Na afschaffen van het quotumsysteem zullen milieu en dierenwelzijn beperkend voor de groei worden. Op zich zijn er ook wel kansen, Nederland kan zich onderscheiden want we lopen voorop.



Een deel van de ondernemers zal de investeringen in milieu en duurzaamheid te kostbaar vinden en uiteindelijk stoppen. Dat betekent dat de schaalvergroting doorgaat.

Melkveehouders kunnen denk ik wel steeds meer profiteren van het te gelde maken van blauwe en groene diensten. De melkveehouder kan de keuze maken om dat extra geld te pakken, of om de koeien binnen te houden en meer inkomsten uit de productie te halen. Ik verwacht dat veel koeien in de wei blijven staan en dat de melkveehouderij een belangrijke rol blijft houden in landschapsonderhoud en natuur.

Wat de grondprijzen gaan doen is essentieel. Ik verwacht dat ze op lange termijn toch weer zullen stijgen. Misschien zien we de komende twee jaar een daling, maar op de langere termijn gaat het toch omhoog. De grondprijs volgt historisch gezien de inflatie en dat blijft de komende 20 jaar denk ik ook wel zo.”

Meer toekomst van de melkveehouderij tijdens de studiebijeenkomst in februari 2011.



Hoe ver reikt uw **biologische kennis?**



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

www.biologischondernemen.nl

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

Vab in 't land

Ondernemerschap in de vollegrondsgroenten



Vab in 't land

Ondernemerschap in de vollegrondsgroenten

Terwijl de kool van het land werd gehaald en de regen met bakken uit de lucht kwam, vond in Waarland de Masterclass Open Teelten plaats. Over ondernemen en kansen, samenwerking in de keten, marketing en strategische allianties.



Dick Pater

Ondernemer Pater & Co

“Onze ambitie is om met dezelfde gewassen steeds meer afnemers aan ons te binden. Daarom moeten we altijd goede kwaliteit leveren. De 100 beste vollegrondsgroententelers van Nederland zijn gespecialiseerd en hebben 40% van het totale areaal in handen. Dat zijn allemaal goed ontwikkelde bedrijven met veel vreemd vermogen en buitenlandse arbeid. In Nederland zijn slechts tien bedrijven verantwoordelijk voor bijna 80% van de ijsbergsla levering.”

Volgens Pater is de markt 5 jaar geleden al verdeeld. “Vollegrondsgroentebedrijven blijven de komende jaren alleen succesvol als ze de afzet nú al geregeld hebben. Er zijn geen nieuwe afnemers op de markt. Supermarkten maken steeds vaker afspraken met telers; ze willen zo rechtstreeks mogelijk zaken doen. En voor een kwalitatief goed product zijn korte lijnen ook belangrijk. Als teler moet je dus zelf je markt creëren.”

Tegenwoordig heeft Pater drie compagnons en er zit wellicht nog meer uitbreiding aan te komen. “Als je de taken verdeelt kan het bedrijf snel groeien. Het verdelen van de taken onder de compagnons geeft me ook de ruimte om af en toe te ontsnappen aan de waan van de dag. Je moet de tijd kunnen nemen om na te denken over je bedrijf. Winst maken is een randvoorwaarde, geen doel op zich. Het ondernemen moet ook leuk zijn!”

inkopende partijen over in Nederland.” Volgens Jasperse richten de Nederlandse telers zich te veel op de kostprijs, maar vergeten ze de marketing. “Met uitzondering van redelijk gesloten ketens, zoals die van de Marshall spitskool, is de productie vaak onbestemd en levert de producent weinig toegevoegde waarde. Het is heel zorgelijk dat de export zo daalt, daardoor wordt je afhankelijk van een zeer beperkt aantal snijderijen en retailers. De marge komt niet bij de producent terecht en dat komt alleen door de slechte organisatie van de tuinbouw! Telers kunnen niet genoeg tegedrukt geven.”

Samenwerking en marketing

Dick Pater stelde dat uiteindelijk alleen de beste telers over zullen blijven. Hij benadrukte dat je met 300 telers niet kunt overleggen. “Het heeft geen zin om geld te stoppen in marketing als je daar niet zelf de vruchten van kunt plukken.” Thijs Jasperse was er juist van overtuigd dat samenwerking de enige optie is.

Tot ieders verrassing lukte het voorzitter Harm Brinks om de bijeenkomst toch met een gezamenlijke visie af te sluiten: “Vollegrondsgroententelers moeten zich goed organiseren om marktkracht te bundelen, daarna is marketing een goed instrument om de marges te vergroten.” Een conclusie waar alle aanwezigen zich bij konden aansluiten.

Nanne Veldhuijzen van Zanten

Nickerson-Zwaan Zaden

“Nickerson-Zwaan werkt al jaren samen met Pater & Co. Innovatie is voor alle ketenpartners bijzonder belangrijk; voor telers, verwerkende industrie, marktpartners en consumenten. Als zaadbedrijf moeten we met deze groepen in overleg om prioriteiten voor de veredeling te stellen. Zit men wel op onze innovaties te wachten? Waar 15 jaar geleden vooral de stem van de teler telde, zijn de andere doelgroepen tegenwoordig veel belangrijker. Zo geven bij sommige gewassen tegenwoordig de behoeften van de verwerker de doorslag.”

Omdat de ontwikkeling van een nieuw ras lang duurt is een slechte marktaansluiting ontzettend duur. Samenwerking en overleg is voor ons dus van levensbelang! Je kunt als veredelaar wel een beetje vooruit denken, maar de markt moet je product ook begrijpen en willen.

Een voorbeeld is de bewaar-spitskool Marshall. Spitskool is traditioneel slechts kort te bewaren, waardoor er in de winter enkele maanden geen aanbod was. Spitskool is echter lekkerder en duurder dan bijvoorbeeld witte kool. Nickerson-Zwaan werkte voor de ontwikkeling van de bewaar-spitskool samen met een beperkt aantal telers - waaronder Pater & Co. We introduceerden een kwaliteitsborging. Dit leidde tot risicospreiding. Het beperkte aantal telers voorkwam prijserosie. Deze nieuwe spitskool gaf zowel zaadbedrijf als telers een compleet nieuwe markt. Vooral in Duitsland is deze spitskool een groot succes.”



Adviseur over de grens

Israël

Eind oktober 2010 vertrokken zo'n twintig vab-adviseurs naar Israël. Om samen meer te leren over het land, de landbouw en de cultuur. Het werd een bijzondere reis. Roel Schutten: "Eigenlijk hebben we Israël leren kennen via de excursies op de landbouwbedrijven. Je kunt die bedrijven niet begrijpen zonder dat je de politieke en maatschappelijke situatie in Israël begrijpt."



Het eerste gedeelte van de reis verbleef de groep in Kibboets Ortal op de Golanhoogte. Vanaf deze locatie verkenden de adviseurs hun eerste Israëlische landbouwbedrijven. Bij de Syrische grens bezochten ze een melkveebedrijf met 500 melkkoeien en bijbehorend jongvee. De koeien worden hier drie keer per dag gemolken. Gemiddeld leveren de dames 11.500 liter melk per jaar. Het melkvee is gehuisvest in potstallen op een laag droge mest. De mest wordt een paar keer per dag met de cultivator omgewoeld en eens in de twee à drie jaar weggehaald en gebruikt als potgrond. In het verleden werd de mest afgevoerd maar tegenwoordig wordt de mest verhandeld. De koeien krijgen geen krachtvoer. Ze eten een mengsel van tarwe, maïs, luzerne, mineralen en soja.



Fruit

De zeer toepasselijk genaamde Steve Appelbaum leidde de groep vervolgens door de Ortal Orchards. In totaal groeit hier 120 hectares aan fruit, vooral appels. Deze boomgaarden zijn 'kosher gecertificeerd' wat betekent dat het fruit de eerste drie jaar niet geplukt wordt. De appels die in die tijd van de bomen vallen gaan naar het vleesvee. Er staan hier ongeveer 1700 bomen per hectare. De Golan Hoogvlakte heeft natte, koude winters en hete, droge zomers dus water wordt in de winter opgevangen in lokale reservoirs. Ook loopt er een proef met het opvangen van dauw bij de wortels. Het koshere fruit van Ortal is bestemd voor de Israëlische markt. Er wordt niets geëxporteerd.





Do you want a date?

Dates, oftewel dadels, bleken op grote schaal verkrijgbaar in Israël. Een dadelplantage mocht dan ook niet op het programma ontbreken. De vrouwelijke dadelpalmen dragen de vrucht en worden gekloond. In slagorde staan de grote palmen in het droge landschap van de Beit Shean vallei. Het onkruid wordt hier beheerd door een kudde vrolijke ezels.



Visteelt

Het lijkt vreemd, maar intensieve visteelt is een lucratieve zaak in het droge Israël. Het brakke water, soms zelfs warm van geothermische bronnen, is uitstekend geschikt om vis te kweken. Kibboets Dan ligt bij de grens met Libanon en Syrië. De adviseurs leerden hier dat goed kweekmateriaal, goede eitjes dus, essentieel zijn. De kibboets kweekt meervallen, steur, forel, karpers en tilapia. De groep bekeek de bassins binnen en buiten en kreeg uitgebreid uitleg over het proces. Het afvalwater van de visteelt wordt biologisch gefilterd en op de Danrivier geloosd. Bij andere Israëlische viskwekerijen wordt het afvalwater vaak gebruikt om de boomgaarden te irrigeren.



Cultuur snuiven

De adviseurs bekeken niet alleen een hele reeks agrarische bedrijven, ze maakten ook kennis met de cultuur van Israël. En dan bedoelen we niet alleen oude gebouwen in Jerusalem. Zo verbleef de groep een nacht op de grote Kibboets Lavi, waar de adviseurs hoorden over deze zo uniek Israëlische coöperatieve bedrijfsvorm. In Kibboets Lavi wonen ongeveer 700 mensen en alles wat er binnen en buiten de kibboets verdiend wordt gaat in een gezamenlijke pot. Er bestaat geen privébezit en iedereen is gelijk. De kibboets teelt graan om brood van te bakken, allerlei soorten fruit, amandelen en avocado's. Er is een groot melkveebedrijf en de kibboets houdt vleeskuikens. Een ander cultureel hoogtepunt was het bezoek aan de doopplek van Jezus in de Jordaan. Dagelijks komen pelgrims uit alle wereldstreken hierheen om zich te laten dopen in het groenblauwe water. De adviseurs waren getuige van de doop van een groep Chinezen.

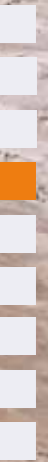
Water

Water was een terugkerend thema tijdens de reis. Israël is droog en heet en de Jordaan heeft niet genoeg zoet water om in de behoeften van alle landen die aan haar oevers grenzen te voorzien. Regelmatig maakte de groep dan ook kennis met inventieve methoden om aan de waterbehoefte te voldoen.

Roel Schutten over de Israëlreis

“Wat opviel waren niet eens zozeer de bedrijven, die waren eigenlijk niet zo heel spectaculair. Wel bijzonder was de omgeving van de bedrijven, zoals tomaten midden in de woestijn. Als je de landbouw in Israël wilt begrijpen moet je Israël begrijpen. Je moet iets weten over de geschiedenis, en wat een kibboets is. De afgelopen week heb ik door de ogen van de landbouw Israël leren kennen.

Het gaat niet alleen om de techniek en de teeltwijzen, maar om de context van deze ondernemers. Daar moeten wij in Nederland ook steeds meer naar kijken. Een Jiddisch synoniem voor het adviesvak is “Luftgeschäfte”. Het is onze uitdaging om onze adviezen juist tastbaar en vol toegevoegde waarde voor onze klanten te laten zijn.



Welke keuzes maakt u?
GIBO Groep adviseert en ondersteunt!

Bel voor meer informatie (026) 354 26 10 of kijk op www.gibogroep.nl voor een vestiging bij u in de buurt.

GIBO Groep
Accountants en Adviseurs

Als je bedrijf je leven is
www.gibogroep.nl



Uw toekomst begint morgen...

...wij creëren deze vandaag!

Agrarisch advies
Rentmeesters & Makelaars
ROM vraagstukken
Glastuinbouw advies
Milieuadvies en -onderzoek
Interactieve media

Aelmans Adviesgroep
www.aelmans.com
Voerendaal (045) 575 32 55
Baexem (0475) 459 260

De hoeveelheid en kwaliteit van het beschikbare water is sinds 1951 alleen maar afgenomen. Het water is steeds zouter geworden. Ook de kostbare diepe bronnen bieden niet altijd uitkomst. Daarom is Israël bezig met onderzoek naar het ontzilten van zeewater.

Water biedt natuurlijk ook ontspanning. De groep maakte een boottocht op het welbekende meer van Galilea. En natuurlijk dreven de adviseurs ook een tijdje rond in het lauwe en ultrazoute water van de Dode Zee. Vlakbij bezocht de groep de zoutwinning. Met grote verdampingsvijvers wordt magnesium- en kaliumchloride gewonnen. Daaruit worden onder meer kunstmeststoffen gemaakt.

Jerusalem

Uiteraard eindigde de reis met een bezoek aan Jerusalem. Grote indruk maakte de Klaagmuur, waar orthodoxe Joden hun religieuze rituelen uitoefenen zonder zich iets van bezoekers aan te trekken. Ook wandelden de adviseurs over de Olijfberg en de Via Dolorosa. Een indrukwekkend slot van deze bijzondere reis.



Vab in 't land

Het ideale bedrijfsplan

De stellingen en meningen vlogen heen en weer tijdens de vab-bijeenkomst over bedrijfsplannen. Het thema 'bedrijfsplan' bleek een uitstekende kapstok voor een discussie over de rol van een bedrijfsadviseur en de kenmerken van een goed advies.



Voor de bank

Jaap Huurnink (FOI) liet zien dat het aantal verstrekte leningen dramatisch is verminderd. De financiering wordt weer traditioneler; er blijven weinig 'moderne' producten over. Huurnink: "De ondernemer moet zijn bedrijfsplan zelf schrijven, de adviseur moet sturen en redigeren. De kracht van een plan zit in het proces van het schrijven, niet in het eindresultaat. En bedenk: ook als je niets verandert maak je een keuze."

Persoonlijk

Organisatieadviseur Anton de Boer: "De financiële kant staat niet los van de menselijke kant. De huidige bedrijfsplannen mogen veel persoonlijker. Financiële analyses kunnen banken zelf ook maken, de vraag is hoe het in de praktijk bij de boer gaat werken. Gaat de ondernemer wakker liggen van een zware financiering? Wat is zijn persoonlijke motivatie?"

De zaal merkte op dat een deel van de ondernemers helemaal niet op een dergelijk bedrijfsplan zit te wachten. De Boer: "Dat klopt! Maar de bank wel. Een deel van de ondernemers wil het niet horen omdat het veel confronterender is. Maar als je persoonlijker bent, ondanks eventuele weerstand, kun je je onderscheiden als adviseur."

In etappes naar Parijs

Tijdens het debat bleek het containerbegrip 'bedrijfsplan' een bron van discussie. "Er zijn 15 verschillende soorten bedrijfsplannen." Een mooie conclusie was: "De rol van de adviseur is zorgen dat de ondernemer zijn strategie vastlegt. Je moet duidelijk maken dat ook de Tour de France in etappes gereden wordt. Laat zien wat de jaarlijkse stapjes zijn om na 10 jaar een mijlpaal te bereiken. Het duurt nu eenmaal eventjes voordat je in Parijs bent."



Cees-Pieter van Burgsteden

Melkveehouder

Ondernemer Cees Pieter van Burgsteden vertelde tijdens de bijeenkomst over bedrijfsplannen hoe hij na een vrij langdurige overnameperiode in 2006 begon met uitbreiden met hulp van diverse bedrijfsadviseurs. "Het is belangrijk om het plezierig te houden. Ik heb veel adviseurs 'gebruikt'; ik winkel naar informatie. Maar we maken uiteindelijk zelf, als gezin, de keuzes."

Van Burgsteden riep de adviseurs op zich te onderscheiden en te specialiseren: "Ik stel mijn voerspecialist ook geen vragen over de boekhouding." Daarnaast stelde hij vast dat sommige adviseurs binnenkomen en direct naar de cijfers vragen. "Besteed even een kwartiertje om elkaar te leren kennen, dat is veel prettiger."

"Een bedrijfsplan begint vaak als een noodzakelijk kwaad", aldus Van Burgsteden. "Het is voor de ondernemer niet duidelijk wat de toegevoegde waarde is." Hij zag wel wat in een coachende rol voor de bedrijfsadviseur. "Misschien moet de ondernemer elk jaar wel op een half A4-tje schrijven wat er met zijn bedrijf is gebeurd dat jaar. Als aanvulling op de jaarcijfers. Dan kun je ook zien of je de uiteindelijke doelen gaat bereiken."

Bekijk het interview met Cees-Pieter van Burgsteden op www.youtube.com/vabtv1

Sieto van Houten

Ondernemerscoach bij Agrifirm

Tijdens de discussie over bedrijfsplannen riep Sieto van Houten: "Ik zit er niet voor de bank, ik zit er voor de ondernemer!" Applaus was zijn deel. Van Houten: Mijn rol is sparren over de keuzes die een ondernemer maakt. Ik spiegel en ga daarbij alle kanten op, puur om te kijken hoe bewust en weloverwogen hij kiest. Het is een soort SWOT-analyse van zijn strategie. Het maakt mij daarbij niks uit welke keuzes hij uiteindelijk maakt.

Als een ondernemer zegt 'ik heb geen bedrijfsplan nodig', dan ga ik klieren, prikkelen. Ik vraag dan: Heb jij in beeld wat deze investering voor jou betekent? Voor je rendement en je financieringsruimte? Voor je eventuele opvolger? Kun je een pensioen uit je bedrijf halen? Op een gegeven moment zeggen ze op één van die vragen 'nee' en dan vraag ik of ze dat dan niet graag zouden willen weten.

Ik vind het heel belangrijk dat de ondernemer bewust zelf de keuzes maakt. Alleen dán kan hij zijn plannen onderbouwen, zowel voor zichzelf als bijvoorbeeld voor de bank. In mijn huidige werk stimuleer ik klanten dan ook om hun eigen bedrijfsplan te schrijven. Dat is niet makkelijk, drie A4-tjes is al een hele klus. Maar ze geven aan er veel van te leren. En het is dan ook echt hún plan!

Bedrijfsplan en uitvoering moeten op elkaar aansluiten. Het liefst haal ik het bedrijfsplan er elk jaar bij, om te kijken of de ondernemer nog op koers ligt. Het gaat over meer dan cijfers, het gaat om de route die je als gezinsbedrijf bezig bent af te leggen.

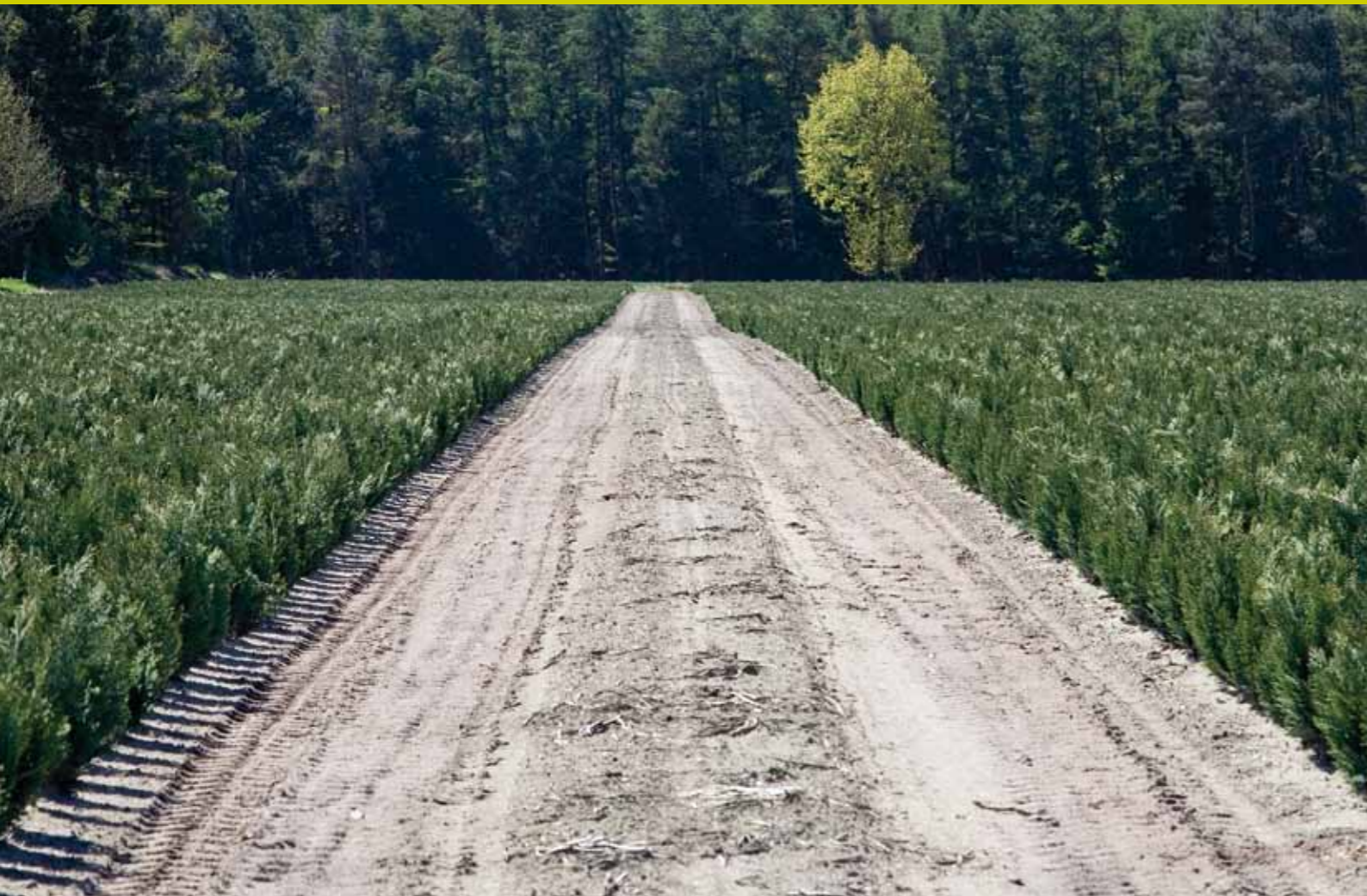




Adviseur onderweg

Grensverleggend ondernemen in de boomkwekerij

Peter Blok is onderweg naar boomkwekerij Scholtenhave. Hij is specialist Tuinbouw bij ABN-AMRO. Met een opleiding in de tuinbouw en de economie, kwam hij via diverse omwegen bij ABN-AMRO terecht, waar hij nu al weer 23 jaar werkt.



Sinds 2002 is Peter betrokken bij kwekerij Scholtenhave, het bedrijf van Frans en Annemarie Wenneger in Tilligte (Ov). Ooit hadden zij een stierenmesterij maar ze schakelden over op coniferen en groeiden gestaag. Inmiddels hebben de plannen en investeringen van de afgelopen jaren hun beslag gekregen op het bedrijf van de familie Wenneger. Daarom heeft de huidige accountmanager, Patrick Mensen, gevraagd of Peter een keertje komt kijken naar de resultaten.

Handel

De dag begint met een hartelijke ontvangst in de oude boerderij in Tilligte waar het kantoor van Scholtenhave is gevestigd. Annemarie voorziet ons van aarbeientaart terwijl Frans vertelt dat hun bedrijf goed groeit. Naast de kwekerij, die tegenwoordig over de Duitse grens in Lathen is gevestigd, ligt de nadruk nu veel meer op de handel dan een paar jaar geleden. Scholtenhave levert nu vooral aan bouwmarkten en supermarkten in Oost-Europa en Duitsland.



Vijf jaar geleden besloot Scholtenhave te stoppen met de handelaren uit Aalsmeer. Ze waren het zat "tot vervelens toe geijend te worden voor de goedkoopste producten. Je krijgt bovendien geen garantie dat je volgend jaar ook mag leveren. Dat is erg onzeker, ook tegenover de bank." Dus sturen ze nu niet alleen hun eigen coniferen naar hun klanten, maar vullen ze de vrachtwagens met allerlei producten van diverse Nederlandse kwekers. "Wij zijn het verkooppunt en handelen direct en transparant. We zijn de link tussen kweker en klant."

v.l.n.r. Peter Blok, Patrick Mensen en Frans Wenneger



Coniferen minder verkocht

In Noordwest Europa zakt de coniferenmarkt in. Het Deense supermarktconcern Billka was Scholtenhavens eerste buitenlandse klant. Vorig jaar nodigden ze de familie Wenneger uit met de boodschap: “Wij verkopen minder coniferen, maar we willen jullie niet kwijt. Als jullie de Boskoopse en buxus-handel erbij gaan doen, blijven we met jullie zaken doen.” Er komen steeds meer vragen in die richting. Frans: “Ik denk wel eens, waar bemoeien we ons mee. Maar we weten misschien toch wel meer van bomen dan de Lidl, de Macro of de Hornbach.”

Ondernemen

Patrick Mensen vertelt dat Frans en Annemarie hun bedrijf op deze manier hebben kunnen ontwikkelen omdat ze altijd met coniferen en de afzetmogelijkheden bezig zijn gebleven. Daarom weten ze precies wat de klanten willen en kunnen ze deze retailkennis juist nu de coniferenmarkt minder wordt te gelde maken. Ze zijn veel meer ondernemer geworden, niet alleen kweker.

Kwekerij

Desalniettemin is de nieuwe kwekerij in het Duitse Lathen indrukwekkend. Vier blokken van elk 25 ha aan de Duitse A31 ten noordoosten van Emmen met lichte zandgrond die het hele jaar door te bewerken is. Op elk blok kan een miljoen coniferen groeien. Van stek tot oogstrijpe conifeer; het staat in eindeloze slagorde opgesteld. Er is een nieuwe loods met kantine en zelfs een uitzichtoren. Frans: “Door vantevoren na te denken over indeling, bemestingsplannen en bespuiting kunnen we een vast product leveren dat steeds aan dezelfde kwaliteitseisen voldoet. Dankzij je rechtstreekse relatie met je klanten weet je wat ze willen.”

Clickcontainer

Scholtenhave kweekt coniferen van stek tot boompje. Frans en Annemarie verkopen de coniferen van 3 jaar (1 m hoog) in een click-container. Deze pot is speciaal door hen ontwikkeld, om te zorgen dat de onderkant schoon blijft. Handig omdat ook supermarkten tegenwoordig coniferen verkopen. In de clickcontainer kun je de bomen ook goed water geven, hetgeen niet lukt bij een kluit met net. Daardoor zijn de bomen langer houdbaar.

Rust

Nu de kwekerij in Lathen goed op de rails staat is het tijd voor rust. Het investeringsplan dat vier jaar geleden werd gemaakt, gaat zich nu effectueren zegt Peter Blok op de terugweg uit Duitsland. Ook Frans Wenneger zelf vindt het tijd om te oogsten. “Je moet oppassen dat je niet doodgroeit. Ik wil nu consolideren, wat schulden aflossen en geen gekke dingen doen. Je moet niet alsmear door willen investeren.”



Volwaardig en winstgevend

De waarheid over multifunctionele landbouw

Ruim 11% van alle Nederlandse landbouwbedrijven heeft multifunctionele activiteiten. En deze bedrijven hebben 19% van alle landbouwhectares in gebruik. Daarmee kun je wel stellen dat de multifunctionele landbouw is uitgegroeid tot een volwaardige sector. De meeste bedrijven hebben goede rendementen en professionele ondernemers, maar voor veel adviseurs is multifunctionele landbouw een vreemde eend in de bijt. Maarten Fischer en Arjan Monteny van de Taskforce MFL maken een einde aan de mythes.



“Multifunctionele bedrijven hebben steeds vaker omvangrijke bedrijfsplannen, een hoge financieringsbehoefte en relatief veel personeel”

“Multifunctionele landbouw is een normale activiteit, die rendeert en waar ondernemers bewust voor kiezen” zeggen Fischer en Monteny. “Niet alle adviseurs denken aan verbreding als optie, of ze weten niet precies wat de meerwaarde is. Momenteel zijn er zo’n 4.500 bedrijven met multifunctionele landbouwactiviteiten en als je agrarisch natuurbeheer meerekent zijn het er ruim 9.300.

De agrarische productie op deze bedrijven doet niet onder voor die van andere agrarische bedrijven. Gemiddeld zijn verbrede bedrijven zelfs iets groter. Het is een misverstand dat verbrede landbouw gekenmerkt wordt door bedrijven met 15 kampeerplaatsen of twee zorgcliënten. Schaalvergroting en verbreding gaan tegenwoordig vaak juist hand in hand. Er is inmiddels alleen vraag naar multifunctionele producten en diensten als je ook hoge kwaliteit kunt bieden. Verbreding kan niet uit armoede geboren zijn, je moet zelfs flink investeren. Op een bedrijf met agrarische kinderopvang bijvoorbeeld toch minstens twee tot vijf ton.”

“Multifunctionele landbouw is een normale activiteit, die rendeert en waar ondernemers bewust voor kiezen”

Gat in de markt voor adviseurs

Monteny: “Plannen voor verbreding worden door banken en adviseurs nog te vaak alleen beoordeeld op basis van het eigen vermogen. Een beoordeling van de exploitatiebegroting van de verbrede activiteit ontbreekt dan; men blijft agrarisch beoordelen. Zeker bij grote investeringen en een beperkte hoeveelheid eigen grond is dat een probleem. Om het rendement van bijvoorbeeld een zorgtak te beoordelen zouden er andere deskundigen bij het (omvangrijke) bedrijfsplan betrokken moeten worden.

Ondernemers zijn vaak al jaren klant bij een agrarisch adviseur, maar die kan hen niet altijd helpen. En adviseurs die in verbrede takken gespecialiseerd zijn, zijn soms lastig te vinden. De ondernemer kan daar vaak alleen voor de basis terecht. De grotere en betere ondernemers willen juist steeds verder, ze zoeken een adviseur om mee te sparren over de ontwikkeling van hun bedrijf. Het is eigenlijk een gat in de markt voor adviseurs!”

Kennis van buiten blijft soms nodig. “Boeren gaan graag naar agrarisch adviseurs dus zorg ervoor dat je een netwerk hebt van collega’s die kunnen helpen met advies over bijvoorbeeld recreatie en zorg. Daarmee kun je echt meerwaarde leveren aan de ondernemer.”

Multifunctionele landbouw in Flevoland

De Leerstoelgroep Rurale Sociologie van Wageningen University onderzocht 20 verbrede bedrijven in Flevoland.

Opvallende resultaten:

- Gemiddeld > 80 hectare groot;
- Gemiddeld 600.000 euro omzet agrarische takken;
- Gemiddeld 800.000 euro omzet multifunctionele tak(ken).

Monteny: “Het zijn dus grote, intensieve bedrijven met een hoge financieringsbehoefte en veel personeel. Het onderzoek liet zien dat het om goede ondernemers gaat, die in de breedte goed ondernemen en niet alleen goed zijn in één tak.”



Fischer: “De Taskforce Multifunctionele Landbouw ontwikkelt en bundelt met allerlei pilots, netwerken en publicaties momenteel veel kennis over de sector. Bedrijven en adviseurs zijn daarin niet alleen belangrijke leveranciers van kennis, maar zeker ook een kanaal om nieuwe kennis te verspreiden en te delen. Zo staat onze site boordevol onderzoeken, handleidingen en werkboeken waar je als adviseur zelfs hele cursussen mee kunt samenstellen. Het is allemaal vrij beschikbaar.”

Aandachtpuntes

“Deze ondernemers zijn vaak hoog opgeleid en hebben veel know-how. Dat vraagt om de juiste adviesvaardigheden, om kritische vragen en om maatwerk. Daarnaast zijn veel ondernemers in deze sector vrouw en adviseurs praten juist vaak met de man. De vrouw staat tijdens zo’n gesprek in de keuken koffie te zetten terwijl zij verantwoordelijk is voor de gehele zorgtak of de winkel. Daar moet je als adviseur alert op zijn.”

Meer weten?

www.multifunctionelelandbouw.nl

www.infoloketplatteland.nl

Met het infoloket kunt u zoeken naar schriftelijke en digitale documenten over platteland en plattelandontwikkeling. Via het zoekscherm speurt u in een database van 15.000 documenten, verzameld door de Bibliotheek Wageningen UR, het Netwerk Platteland en de Taskforce Multifunctionele Landbouw.

Adviseur in ontwikkeling

De uiterste grens van wijsheid wordt door het publiek dwaasheid genoemd

Jean Cocteau

Overal waar grenzen zijn, wordt gesmokkeld

Otto Weiss



Experts in informatie en advies

O.a. voor:

- Kennisbank incl. helpdesk
- Vaktechnische cursussen
- Software (o.a. Bemestingsplan, Gebruiksnormen, Veeregistratie, financieel management)
- Adviezen



Meer informatie?
www.componentagro.nl

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

Samen werken
aan duurzaam
perspectief voor
ondernemers
in de groene
ruimte

Wij werken samen met ondernemers, overheden, onderwijs, maatschappelijke organisaties en bedrijven. Dat doen we betrokken en professioneel.

Door participaties, belangenbehartiging, projecten en individueel advies.

www.zlto.nl



Boven het maaiveld

Hein-Willem Leeraar

Hein-Willem Leeraar & partners

"In 2001 heb ik gekozen voor het vrije ondernemerschap vanwege de hogere verdiensten. En zonder overhead functioneer ik ook prima!"

In mijn bedrijf richt ik mij voornamelijk op de complexe vraagstukken. Zoals bedrijfsopvolging, bedrijfssplitsing en bedrijfsfinanciering. De schaalvergroting in de agrarische sector dwingt enerzijds tot specialisatie van zowel ondernemer als adviseur. Anderszijds roept de diversificatie en verbreding binnen de agrarische sector ook allerlei nieuwe vragen op. Over management en regelgeving bijvoorbeeld.

Chirurg

Ik zie mezelf vooral in de rol van procesbegeleider, al blijft de bedrijfseconomische analyse mijn kernexpertise. Ik geef leiding aan een team van specialisten. Dat team is gericht op de onderneming en wordt samengesteld al naar gelang het type bedrijfsvraagstuk. Ik vergelijk het wel met een team in een ziekenhuis; je hebt een anaesthesist, een verpleegkundige, een operatieassistent, een longspecialist én een chirurg nodig. Soms moeten bedrijven geherstructureerd worden of aangepast om levensvatbaar te blijven. Degene die het team leidt en 'sniijdt' ben ik; ik ben dan min of meer de chirurg. Ik voer namens de ondernemer de regie.

Verantwoordelijke pitbull

Volgens mij staat een goede adviseur voor zijn mening en loopt hij niet weg voor zijn verantwoordelijkheid. Ik constateer te vaak

bij collega's een strategie van 'pappen en nathouden'. Ik vind dat kwalijk; zachte heelmeesters maken stinkende wonden. Shock-therapie werkt zeer verhelderend. Er zijn ondernemers die mij hun 'persoonlijke pitbull' noemen of hun 'Raad van Commissarissen'. Dat zijn kwalificaties waar ik buitengewoon trots op ben."

Over de grens

Leeraar zit al jaren in de Werkgroep Buitenland van de vab. "Door het ervaren van andere omstandigheden en andere culturen krijg je ruimere inzichten en leer je relativeren. Voor topadviseurs is het een must om zaken van meerdere kanten te kunnen bekijken. Wat mij betreft dragen buitenlandse ervaringen daar sterk aan bij.

Vab

In het kader van kostenbesparingen staat de kennisontwikkeling, vooral bij de grotere accountantskantoren, voortdurend onder druk. De adviseur moet zichzelf vaak redden. Hier ligt een schone taak voor de vab, ook bij het ontwikkelen van vaardigheden. Maar dan moet de vab zich wel sterker durven profileren en professionaliseren. Mijn voorstel: Verdrievoudig de contributie! Tenzij je denkt dat je met 'liefdewerk oud papier' boven het maaiveld uitsteekt!"

Vab in 't land

Concurrentiepositie Nederlandse glastuinbouw

De crisis in de Nederlandse glastuinbouw geeft adviseurs veel te denken. Aanleiding voor een vab-bijeenkomst.



Ton Janssen

Ondernemer Tasty Tom

“Onze smaaktomaat kwam precies op het juiste moment op de markt. Na de ‘wasserbombe-affaire’ was Tasty Tom het juiste product. Wij onderscheiden ons door de nadruk op promotie. Smaak is waar het om draait. Binnen de kwekersvereniging bestaan duidelijke regels. De groep is klein; overleg is makkelijk.”

Er is zeker toekomst voor de Nederlandse glastuinbouw, maar er moet wel iets gebeuren. De tomatensector is bijvoorbeeld te hard gegroeid de laatste jaren, er is gekozen voor meer kilo's per vierkante meter. Tasty Tom is één van de weinige telersgroepen die kiest voor smaak en kwaliteit, maar we moeten wel concurreren met ondernemers die 20% meer kilo's produceren.

De Nederlandse glasgroentensector kan goed scoren met de biologische bestrijding van plagen en de energiebesparing. In het buitenland kunnen ze dat helemaal niet. Maar de consument weet hier niets van. Natuurlijk is het moeilijk om in deze tijden om geld te gaan vragen voor promotie, maar we moeten het juist nu doen. We hebben een verschrikkelijk mooi verhaal als Nederlandse glastuinbouw.

Voor een klein aantal tuinders zijn de mini-paprika's en andere specialties een redding, maar echt niet voor allemaal. Als sector moeten we een wapen vinden tegen de macht van de supermarkten. Meer samenwerking moet zonder meer, maar dat is gelijk het moeilijkste punt!”

Hans Ettema

Bedrijfsadviseur Tuinbouw JE Organisatie

“De concurrentiepositie van de Nederlandse snijbloemensector zal verslechteren door de verplaatsing van de productie naar goedkope landen. Uiteindelijk bestaat de kans dat de handel voor de Nederlandse veiling afneemt. Inkooporganisaties en -combinaties worden steeds groter waardoor de keten wordt verkort. De marges bij de groothandel blijven gelijk of worden zelfs beter, terwijl de prijs in winkel ongeveer hetzelfde blijft.”

Ik twijfel of een individuele tuinbouwondernemer zich met een merk kan onderscheiden van de concurrentie. Alleen als je, bijvoorbeeld met een telersvereniging, grote hoeveelheden kunt leveren kun je een merk gaan neerzetten. In de snijbloemensector komt dit nu langzaam van de grond. Maar grote hoeveelheden heb je nu nog niet in de snijbloementeelt. Er zijn wel een paar verkoopcoöperaties van telers maar die hebben maar een klein marktaandeel.

De kracht van de Nederlandse glastuinbouw zit in (technische) innovaties en de productontwikkeling. Dat betekent ook: meer internationalisering en meer handel in kennis. Adviseurs krijgen daarom indirect vaker te maken met internationale zaken. Je moet je een mening kunnen vormen als je klant zich afvraagt of het verstandig is om in het buitenland iets op te starten. Daarnaast gaat in innovatieve ondernemingen meer geld zitten; met researchafdelingen, duurdere gebouwen en een langere terugverdientijd. Een adviseur moet op een heel andere manier naar zo'n onderneming kijken dan naar een productielocatie.”

Om met de conclusie te beginnen: ondernemerschap en marketing, daar draait het om. Met alleen groene vingers word je tegenwoordig geen succesvolle kweker.

Innovatieve ondernemers

Zowel in de sierteelt als bij de groenten is het marktevenwicht verstoord. Naast de economische crisis zijn er ook structurele oorzaken, aldus Bernd Feenstra van ABN-AMRO. De snijbloementeelt lijdt onder de gegroeide internationale concurrentie. De groentensector krijgt jaarrond lage prijzen door teeltverlenging, hogere productie en variabele plantdata in Nederland en Spanje. De slechte afzetpositie in de keten is een belangrijk structureel probleem in de glasgroenten. Feenstra: “Het is veel te makkelijk om te zeggen dat de lage prijzen alleen door overproductie komen. Nederland heeft goede, innovatieve ondernemers nodig. Een goede ondernemer reageert in slechte periodes met een onderscheidende strategie.”

Marktgericht is sleutelwoord

In Noordwest Europa moet je je onderscheiden met merken en beleving stelde marketeer Bernhard Nanninga. De consument hier is verveeld en niet geïnteresseerd in een nog hogere kwaliteit of een nog breder assortiment. Het product moet een toegevoegde waarde hebben.

Ook Nanninga benadrukte het belang van ondernemerschap. “Vraag je af: wie is mijn klant, wie maak ik blij met mijn product?” Ondernemerschap is meer dan alleen teelt en techniek; je moet goed kunnen zien wat er om je heen gebeurt en keuzes durven maken in je markt. Marktgericht is het sleutelwoord.”



» Zie ook: www.vabnet.nl en ga naar vab-campus > gearhiveerde vab-activiteiten > 15-04-2010 Concurrentiepositie Glastuinbouw

Grenzeloos Adviseren

Congres 2010

Op 12 november 2010 vond in Burgers' Zoo het derde vab-congres plaats. Het thema was dit keer 'grenzeloos adviseren'.



Grenzen zijn goed en nuttig, maar je moet er soms over heen kijken. Je eigen grenzen verkennen en wellicht zelfs overschrijden. Een blik werpen buiten de grenzen van Nederland of buiten je eigen sector.

We trekken onze eigen grenzen. We bepalen zelf hoe ver we gaan en waar onze verantwoordelijkheden liggen. Tijdens het congres vroegen we ons af waar de grenzen van een advies liggen. Moet je als adviseur de ondernemer begrenzen? Hoe doe je dat dan? En waar eindigt je aansprakelijkheid als adviseur?

Grenzeloos adviseren wil niet zeggen: losgeslagen zijn of onverantwoordelijk. Een grenzeloze adviseur durft vanuit zijn eigen kennis en ervaring buiten de geijkte paden te gaan. Zijn eigen grenzen te overstijgen indien nodig. Om zo anderen te helpen om hun grenzen te verleggen.



Plenair

Het congres begon met een plenaire bijeenkomst. Dagvoorzitter Rens Merkelbach ontving Roel Schutten (vab), Erik Schiphorst (Rabobank Achterhoek), Brigitte Ars (docent intercultureel zakendoen) en Ellen Kok-Hendriks (Taskforce Multifunctionele Landbouw). Ze spraken over Israël, de grenzen van financiering, spraakverwarringen en de verbrede landbouw. Tussendoor zagen de adviseurs filmpjes over het kweken van een regenwoud en de houderij van olifanten. En er werden ludieke én serieuze vragen gesteld, die beantwoord moesten worden met 'petje-op petje-af'. Adviseur Henk van Dijk won uiteindelijk de felbegeerde Bosatlas.

Workshops

De workshops die volgden waren zeer gevarieerd, van persoonlijke ontwikkeling, ondernemerschap en intercultureel zakendoen tot juridische aansprakelijkheid en emigratie. Een deel van de adviseurs koos voor een netwerkwandeling die door het vroeg invallende duister voor één groep spannender werd dan vooraf was ingeschat!

Netwerken

Uiteraard was er voldoende tijd om bij te praten onder het genot van een hapje en een drankje. De dagvoorzitter sloot het geheel af met een gedicht en de oproep om vooral nog flink te netwerken tijdens het diner. Aan die oproep gaven de aanwezige adviseurs gelukkig in groten getale gehoor. Grenzeloos gezellig!



» De filmpjes van het plenaire gedeelte staan op: www.youtube.com/vabtv1

» Het gedicht en meer foto's vind je op www.vabnet.nl
> vab campus > gearchiveerde activiteiten

Adviseur in ontwikkeling

Ambitie centraal: certificering in een nieuw jasje

Sinds 2004 is de vab verantwoordelijk voor het certificeren van haar leden. In eerste instantie was dat een individuele toetsing, die vooral draaide om inhoudelijke kennis en ervaring. Maar vab-lid wordt je niet zomaar, daarvoor moet je al veel kennis en ervaring in huis hebben. Er ontstond behoefte aan een nieuwe vorm van certificeren. In 2010 ging de 'certificering nieuwe stijl' volop draaien.



Johan van Dragt (Rabobank Enschede-Haaksbergen) was in 2004 één van de eerste adviseurs die ab-gecertificeerd werd. Ab staat voor 'Agrarisch Bedrijfsadviseur' en is de officiële titel die bij certificering verstrekt wordt. "Het werd in het voorjaar van 2010 tijd om mijn certificering te verversen, maar dat was niet de belangrijkste reden om mee te doen. Ik wilde ervoor waken dat ik in slaap suste; ik wilde niet te veel op routine gaan varen. Er is altijd verbetering mogelijk en daarom heb ik meegedaan, in de hoop dat het mij inzicht zou geven in mezelf en in hoe anderen mijn aanpak ervaren."

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'; af en toe komt de certificeringsgroep weer samen om te kijken of iedereen nog op koers ligt.

Van Dragt: "De vernieuwing van de certificering is ook een verbetering. Voorheen was de certificering individueel, maar 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. Ik werk bij de Rabobank en heb genoeg kansen om mijn collega's te zien. Maar in de certificering ontmoet je allerhande adviseurs uit allerhande organisaties. Wij hadden een hele fijne groep, alles kon en mocht gezegd worden. Dat werkte heel prettig."

Resultaat

De resultaten van het certificeringstraject zijn voor ieder adviseur anders. Johan van Dragt: "Ik merk dat ik vooral in de



details dingen anders doe. Ik weet dat ik voorheen in een gesprek in alle richtingen kon uitwiden. Nu bepaal ik vooraf duidelijker het doel van de afspraak. Wat wil ik bereiken met een afspraak en wat vraagt de klant nu specifiek van mij? Heeft hij sec advies nodig over een financieringsvraagstuk of zoekt hij vooral een sparringpartner om over zijn strategie te praten? Ik kon dat voorheen natuurlijk ook wel scheiden, maar in het vuur van het gesprek ging ik er dan vaak zo in op dat het doel uit het oog werd verloren. Het gesprek ging dan alle kanten op: van productie tot politiek. Daar ben ik me nu veel bewuster van."

Vervolg

Na het maken van de Persoonlijke Ambitie Plannen komt de groep nog slechts incidenteel bij elkaar. De groep van Van Dragt heeft op eigen initiatief al een extra terugkombijeenkomst georganiseerd, en er volgen er meer. "We gaan toch verder met waar we mee bezig waren. Met elkaar kijken hoe je je advisering kunt verbeteren in steeds veranderende omstandigheden." Twee mensen uit zijn groep organiseerden de extra bijeenkomst en ook trainer Marlies Bosker was er weer bij betrokken. Van Dragt moet lachen als hij over Bosker vertelt: "Ze confronteert je en doorziet je binnen een minuut. Je wordt gefileerd waar je bij staat!" Een bijzondere aanbeveling voor een uniek certificeringstraject...

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

Vab in 't land

Blijde kippen en betoeterde varkens

Tijdens de Intensieve Veehouderijdagen in Hardenberg vond de studiebijeenkomst 'Toekomstgericht innoveren in de varkens- en pluimveehouderij' plaats. Mart Smolders en Ruud Zanders vertelden op inspirerende en gemakkelijke wijze over hun ervaringen met innovatie.



Ruud Zanders
Directeur Rondeel BV

"Wij vinden dat de boer in het Rondeelconcept met 30.000 kippen een gezinsinkomen moet kunnen verdienen. In een Rondeel maken we drie producten: eieren, kippenmest en uitgelegde kippen. Uit alledrie willen we iets extra's halen. Samen is het een totaaloplossing die werkt voor dierenwelzijn, milieu en ondernemer.

Zonder visie en lef was het Rondeel nooit van de grond gekomen. Als wij naar onze adviseurs hadden geluisterd hadden we het nooit gedaan. Nu hebben we er als Venco groep zelf een zak geld in gestoken met de gedachte: als het eerste Rondeel er is komt de rest vanzelf." Dat blijkt, want het tweede Rondeel is momenteel in aanbouw en er staan er nog meer op stapel.



Mart Smolders
Bedrijfsleider van Varkensproefbedrijf Sterksel, Wageningen UR

"De afgelopen 10 jaar zijn de technische resultaten in de varkenshouderij nauwelijks verbeterd. We moeten echt opnieuw kijken naar de huidige houderijsystemen en streven naar veel vrolijke en vitale biggen. Er is heel veel winst te behalen in het eerste deel van het varkensleven. Tegen een zeug kan geen melkpoeder op, later spenen zou bijvoorbeeld veel beter en goedkoper kunnen zijn.

Varkens zijn heel slim, daar moeten we veel meer gebruik van maken. Een groot probleem is bijvoorbeeld de sterke achteruitgang van het darmoppervlak na het spenen. Het is ook eigenlijk te gek dat we de varkens in één keer naar vast voedsel brengen. Mijn zoon was ook niet met 4 maanden aan de aardappels en gehaktbal omdat dat handiger en goedkoper is!

In Sterksel maken we gebruik van het feit dat biggen gedrag overnemen van de zeug. We laten een toeter afgaan en geven dan brokken. Zowel aan de zeug als de biggen. Ook al liggen de biggen te zogen, als de toeter gaat staat de zeug op en rennen de biggen naar hun eigen voerbak. Zo schakelen deze 'betoeterde' biggen langzaam over op brok en is de overgang voor hun darmen veel minder drastisch."

Heilige huisjes in de varkensstal

Mart Smolders van Wageningen UR vertelde over zijn ervaringen met innovatie op het Varkensproefbedrijf in Sterksel. In de Nederlandse varkenshouderij moet een aantal heilige huisjes dringend opgeblazen worden volgens Smolders. "Het is maar de vraag of we hier nog wel zo innovatief zijn." Hij constateerde dat er weinig wordt gemeten in de vleesvarkenshouderij. "Tussen het speengewicht en het slachtgewicht is het een black box. We weten niet wat er gebeurt, dus je kunt ook niet sturen." Uit de zaal kwamen verbaasde reacties van pluimvee-adviseurs: "Dit is verbazingwekkend! Een pluimveehouder weegt zijn kuikens elke week en weet per dier precies wat het eet en hoe het groeit."

Rondeel

Ruud Zanders van Rondeel BV beschreef in het kort de geschiedenis van dit bijzondere pluimveebedrijf. Het concept komt voort uit een onderzoek van Wageningen UR. Het is een ronde stal, waarin de kippen gehouden worden in 5 'taartpunten'. De dieren hebben de beschikking over rust- en legplekken in het nachtverblijf, een scharrelruimte in het dagverblijf en een bosrand (die tegen roofvogels en vossen is afgeschermd).

In het voorjaar van 2010 ging het eerste Rondeel in Barneveld van start. De eieren zijn landelijk te koop bij Albert Heijn.

Rondeel BV heeft een rechtstreeks contract waarbij de eierprijs gekoppeld is aan de voerprijs, zodat er altijd een eerlijk inkomen voor de boer is.

Van elkaar leren

De zaal constateerde dat het financieren van innovaties een knelpunt is: "Om geld los te krijgen moet je in traditionele concepten denken, anders krijg je niets van de bank. Je moet immers historie kunnen laten zien en dat gaat niet bij innovaties. Onbekend maakt onbemind."

Ook was duidelijk dat de verschillende sectoren nog veel van elkaar kunnen leren. Smolders: "De varkenshouders moeten echt de knop omzetten en meer gaan samenwerken." De zaal zag veel in onderlinge uitwisseling. "Pluimvee-adviseurs kijken bijvoorbeeld naar de glastuinbouw, die zijn al heel goed met meten en management. Daar kunnen we veel aan hebben."



Werkgroepen in het wild

Met de vab op excursie in Friesland

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



Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs

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

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

In juni 2010 stapten de werkgroepen aan boord van een salonboot in Lemmer. Terwijl de boot door het Friese merengebied voer, werden de adviseurs door Roel Schutten (de voorzitter van de vab) bedankt voor hun onvermoeibare inzet in het afgelopen jaar. Schutten vertelde ook meer over de koers van de vereniging en het belang van de bijeenkomsten voor de vab.

Daarna gingen de werkgroepen aan de slag met de nieuw ontwikkelde 'Toolkit voor het organiseren van bijeenkomsten'. Niets was te gek en alles mocht. Dit leidde tot wilde en hilarische ideeën waarvan de haalbaarheid niet zo heel groot was. Maar het was wel een goede gelegenheid om eens wat grenzelozer na te denken over het opzetten en invullen van bijeenkomsten. En ook niet onbelangrijk: er werd veel samen gelachen.

Onderweg werd aangelegd in Sloten waar de adviseurs de benen konden strekken tijdens een kleine speurtocht. Het minuscule Friese stadje met haar prachtige historische panden werkte erg inspirerend. De middag werd afgesloten met een heerlijke barbecue op de boot.



Bestuur van de vab

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



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

Werkgroepen

De vab telt zeven werkgroepen:

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

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

Leden

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

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

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

A

Rob Aagten	LTO Noord Advies, Doetinchem rbmaagten@ltonoordadvies.nl
Herald Alderink	Alfa Accountants en Adviseurs, Hoogeveen haalderink@alfa-accountants.nl
Elbert van Aalst	Alfa Accountants en Adviseurs, Gorinchem evanaalst@alfa-accountants.nl
Ton van Adrichem	ING Bank N.V., Den Haag ton.van.adrichem@ing.nl
Jo Aelmans	Aelmans Adviesgroep, Voerendaal jaelmans@aelmans.com
Albert Albers	Countus Accountants en Adviseurs, Markelo a.albers@countus.nl
Sietze Algra	GIBO Accountants en Adviseurs, Wolvega salgra@gibogroep.nl
Arie van Andel	ABN AMRO Bank N.V., Doetinchem arie.c.van.andel@nl.abnamro.com
Bas Apeldoorn	Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen b.apeldoorn@flynth.nl
Max Arends	accon avm adviseurs en accountants, Lochem m.arends@aconavm.nl
Erik Arts	Countus accountants + adviseurs, Dronten e.arts@countus.nl
Claudia Arts-Vermeulen	Countus accountants + adviseurs, Dronten c.arts@countus.nl
Pieteke Atsma	accon avm adviseurs en accountants, Heerenveen patsma@aconavm.nl
Albert Baarslag	Friesland Bank NV, Sneek baarslag@planet.nl

B

Marcel Backx	Rabobank Weerterland en Cranendonck, Weert M.P.A.Backx@weert.rabobank.nl
Jan Bakker	LTO Noord Advies, Drachten jbakker@ltonoordadvies.nl
Pier Bakker	Agri Vastgoed B.V., Leeuwarden ptbakker@agrivastgoed.nl
Johannes Bakker	Rabobank Schagen-Wieringerland, Schagen j.bakker@sw.rabobank.nl
Nico Bakker	LTO Groeiservice, Zwaagdijk info@groeiservice.nl
Henri Baks	Exitus, Veghel H.baks@exitus.nl
John Bal	ZLTO Advies, Goes jbal@zlto.nl
Witse van Balen	Van Balen Boekhoudburo, Jellum info@vanbalenboekhoudburo.nl
Peter Baltus	Synterra, Hippolytushoef p.baltus@kpnplanet.nl
Alfred Beeftink	Alfa Accountants en Adviseurs, ZELHEM abeeftink@alfa-accountants.nl
Kees van Beek	ING Bank N.V., Amsterdam kees.van.beek@ing.nl
Sjoerd de Beer	GIBO Accountants en Adviseurs, Dronten sdebeer@gibogroep.nl
Jack Beerkens	accon avm adviseurs en accountants, Zaltbommel j.beerkens@aconavm.nl
Pi�rre van Berkel	ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Wijchen pierre.van.berkel@abab.nl

B

Erik Beumer	Beumer Agro Service, Terneuzen ebeumer@zeelandnet.nl
Twan deBie	ABAB Consultants B.V., Veldhoven twan.de.bie@abab.nl
Teun Biemond	Agrimaco, Moerkapelle t.biemond@agrimaco.nl
Dick Bijlsma	Rabobank Leeuwarden-Noordwest Friesland, Leeuwarden d.bijlsma@lnwf.rabobank.nl
Haaye Bijlsma	accon avm adviseurs en accountants, Drachten hbijlsma@aconavm.nl
Henk Blauw	Countus accountants + adviseurs, Hardenberg h.blauw@countus.nl
Peter Blok	ABN AMRO Bank N.V., Wageningen peter.blok@nl.abnamro.com
Jan Bloo	GIBO Accountants en Adviseurs, Raalte jahmbloo@gibogroep.nl
Paul Bodden	Hekkelman Advocaten & Notarissen, Nijmegen p.bodden@hekkelman.nl
Bas de Boer	Rabobank Hoorn e.o., Hoorn j.b.f.deboer@hoorn.rabobank.nl
Andries Jan de Boer	accon avm adviseurs en accountants, Leeuwarden ajdeboer@aconavm.nl
Ferdinand Boersma	Countus accountants + adviseurs, Emmeloord f.boersma@countus.nl
Jaap Boersma	Rabobank Sneek-Zuidwest Friesland, Sneek jwboersma@planet.nl
Fred Boersma	Fred Boersma Tuinbouw Advies, Bemmel fred@boersmatuinbouwadvies.nl

B

Roland van den Bogaard	accon avm adviseurs en accountants, Venlo r.vandenbogaard@aconavm.nl
Siemon Boonstra	LTO Noord Advies, Drachten sboonstra@ltonoordadvies.nl
Henk Boosman	Rabobank Westerbork u.a., Westerbork amjousma@zonnet.nl
René Boots	ABAB Consultants B.V., Veldhoven rene.boots@abab.nl
Sjoerd Bootsma	GIBO Accountants en Adviseurs, Geldermalsen sgbootsma@gibogroep.nl
Bart Borghuis	GIBO Accountants en Adviseurs, Almelo blborghuis@gibogroep.nl
Hendrik Jan Bos	GIBO Accountants en Adviseurs, Stadskanaal hjbos@gibogroep.nl
Mark Bosch	Geerts & Van Spijk BV, Heesch markbosch@gvsp.nl
Paul Bosch	ABAB Consultants B.V., Veldhoven paul.bosch@abab.nl
Wilco Bosgoed	Rabobank Gemeente Voorst, Twello w.g.bosgoed@voorst.rabobank.nl
Henk Bosmans	Rabobank Sint-Oedenrode Schijndel, Sint-Oedenrode h.bosmans@sint-oedenrodeschijndel.rabobank.nl
Tim van Bostelen	Op persoonlijke titel tmvanbostelen@hotmail.nl
Eric Bouwman	Rabobank Maas en Waal, Druten h.t.g.bouwman@mw.rabobank.nl
Erwin Bouwmans	ZLTO Advies, Tilburg erwin.bouwmans@zlto.nl

B

Paulien Boverhof	WIK Adviesgroep, Beltrum pb@wik-adviesgroep.nl
Erik Braat	BNR Accountants en Adviseurs, Etten-Leur e.braat@bnr-groep.nl
Henk van den Brand	AEC Uden B.V., Uden h.vandenbrand@aecuden.nl
Jan Breembroek	GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem jabreembroek@gibogroep.nl
Simon Bremer	Produce BV, Rijswijk bremer.simon@gmail.com
Harm Brinks	DLV Plant BV, Wageningen h.brinks@dlvplant.nl
Vronie Brok-de Boer	Alfa Accountants en Adviseurs, Groningen vbrok@alfa-accountants.nl
Roland Brom	accon avm adviseurs en accountants, Deurne r.brom@aconavm.nl
Jan Bron	Rabobank West-Groningen, Leek j.bron@wg.rabobank.nl
Henk Brons	Rabobank Vaart en Vecht, Dedemsvaart henkhermienbrons@planet.nl
Edith Brouwer	LTO Noord Advies, Raalte emlbrouwer@ltonoordadvies.nl
Dijan Bruins	Countus accountants + adviseurs, Markelo d.bruins@countus.nl
Frank Buiks	ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Roosendaal frank.buiks@abab.nl
Ronnie Buiks	ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Roosendaal ronnie.buiks@abab.nl

B

Dirk Buis	De Raam Accountants en Adviseurs, Langenboom dirkbuis@deraamaccountants.nl
Willem Buijer	ZLTO Advies, Tilburg willem.buijer@zlto.nl
Bertus Buizer	Buizer Advies, Leeuwarden info@buizeradvies.nl
Cor van de Burgwal	Countus accountants + adviseurs, Emmeloord c.vandeburgwal@countus.nl
Ruurd Cammaert	accon avm adviseurs en accountants, Oostburg r.cammaert@aconavm.nl
Albert Canrinus	Aeres Groep - CAH Dronten, Dronten a.canrinus@cah.nl
Richard tenCate	Rovecom BV, Hoogeveen rtencate@rovecom.nl
Arjen Christianen	BNR Accountants en Adviseurs, Etten-leur a.christianen@bnr-groep.nl
Jan-Willem Cirkel	Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk jw.cirkel@flynth.nl
Pauline Cobussen	Flynth adviseurs en accountants BV, Aalsmeer p.cobussen@flynth.nl
Frans Coolen	Rabobank Sint-Oedenrode Schijndel, Sint-Oedenrode f.coolen@sint-oedenrodeschijndel.rabobank.nl
Ineke Couwenberg	ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Best ineke.couwenberg@abab.nl

C

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

B

C

Jacques deCraen
Rabobank de Kempen-West, Bladel
J.A.M.Craen@dekempenwest.rabobank.nl
Hedi Crooijmans
Helena Accountancy BV, Heythuysen
info@helenaadvies.nl

D

Freddy van Ditshuizen
GIBO Accountants en Adviseurs, Lochem
ffvanditshuizen@gibogroep.nl
Marcel Dohmen
Rabobank Centraal Zuid Limburg, Gulpen
m.j.m.j.dohmen@centraalzuidlimburg.rabobank.nl

E

Hans Egelmeers
accon avm adviseurs en accountants, Venlo
h.egelmeers@acconavm.nl
Coen van Eijk
Rabobank Leeuwarden-Noordwest Friesland, Leeuwarden
c.eijk@lnwf.rabobank.nl

F

Gerard Fikkert
Rabobank Twente Oost, Oldenzaal
g.g.fikkert@twenteoost.rabobank.nl
Roy Floot
accon avm adviseurs en accountants, Lochem
r.floot@acconavm.nl

G

Hein deGraaf
LTO Noord Advies, Alkmaar
hdegraaf2@ltonoordadvies.nl
Jan Greeuw
Rabobank Alkmaar-Heerhugowaard e.o., Alkmaar
j.greeuw@alk-hhw.rabobank.nl

H

Gert ten Have
GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem
ghmtenhave@gibogroep.nl
Ernst van Heijden
Countus accountants + adviseurs, Markelo
E.vanheijden@countus.nl

D

John Daalhuizen
Deutsche Bank Nederland N.V., Dordrecht
john.daalhuizen@deutsche-bank.nl
Jan-Hendrik Damman
Countus accountants + adviseurs, Emmeloord
j.damman@countus.nl

Jaring Dooper
accon avm adviseurs en accountants, Franeker
jdooper@acconavm.nl
Jos van Doormaal
De Regter Valks & Partners, Veldhoven
josvandoormaal@revap.nl

Theo Eilander
ING Bank N.V., Deventer
theo.eilander@ing.nl
Sjoerd Elgersma
LTO Noord Advies, Raalte
selgersma@ltonoordadvies.nl

André Florijn
Rabobank Woudenberg-Lunteren, Lunteren
a.florijn@wl.rabobank.nl
Harm Folkers
ABN AMRO Bank N.V., Zwolle
harm.folkers@nl.abnamro.com

Dukke Greidanus
Van der Woude Adviesbureau, Nieuwehorne
dukke@vanderwoudeadviesbureau.nl
Peter Greijmans
ZLTO Advies, Tilburg
peter.greijmans@zltol.nl

René van der Heijden
ABAB Accountants B.V., Wijchen
rene.vd.heijden@ABAB.nl
Wil van der Heijden
ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, OSS
wil.vd.heijden@abab.nl

Ruurd Deelstra
Deelstra Jansen administratie en advies, Leeuwarden
r.deelstra@deelstrajansen.nl
Lubbert van Dellen
accon avm adviseurs en accountants, Leeuwarden
livandellen@acconavm.nl

Frans Dorrestijn
ABN AMRO Bank N.V., Doetinchem
frans.dorrestijn@nl.abnamro.com
Johan van Dragt
Rabobank Enschede-Haaksbergen, Enschede
J.W.Dragt@enschede-haaksbergen.rabobank.nl

Richard Elshof
Bathmen
Richard.Elshof@concepts.nl
Gerwi Engberts
Alfa Accountants en Adviseurs, Wierden
gengberts@alfa-accountants.nl

Fried Frederix
GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem
ghjfrederix@gibogroep.nl
Huub Frons
Hendriksen, Accountantskantoor B.V., Tubbergen
h.frons@hendriksen.nl

Bert Groot Wesseldijk
Rabobank Graafschap-Noord, Zutphen
b.j.grootwesseldijk@graafschap-noord.rabobank.nl
René Grootsholten
Alfa Accountants en Adviseurs, Naaldwijk
RGrootsholten@alfa-accountants.nl

Rob Heijs
HAS Den Bosch, 's-Hertogenbosch
r.heijs@hasdb.nl
Frank van Helvert
ZLTO Bedrijfsadvies, Tilburg
frank.van.helvert@zltol.nl

Arthur van Diemen
Flynth adviseurs en accountants BV, Alphen a/d Rijn
a.vdiemen@flynth.nl
Henk van Dijk
GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem
hvandijk_2@gibogroep.nl

Toine Driessen
ComponentAgro B.V., Oud-Beijerland
toine.driessen@componentagro.nl
Karin van der Drift
Flynth adviseurs en accountants BV, Zoetermeer
k.vddrift@flynth.nl

Peter Engelen
Flynth adviseurs en accountants BV, Zoetermeer
p.engelen@flynth.nl
René van Erp
AEC Uden B.V., Uden
r.vanerp@aecuden.nl

Erik Ganzeboom
Flynth adviseurs en accountants BV, Deurne
h.ganzeboom@flynth.nl
Galtjo Geertzema
Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen
g.geertzema@flynth.nl

Marco te Grotenhuis
Alfa Accountants en Adviseurs, Barneveld
mtegrotenhuis@alfa-accountants.nl
Inge Guchelaar-Wissink
Countus accountants + adviseurs, Emmeloord
i.guchelaar@countus.nl

Kees van Helvoirt
Hekkelman Advocaten en Notarissen, Nijmegen
k.van.helvoirt@hekkelman.nl
Hillebrand Hemminga
accon avm adviseurs en accountants, Drachten
hhemminga@acconavm.nl

Evelien Dijkgraaf
Flynth adviseurs en accountants BV, Alphen a/d Rijn
e.dijkgraaf@flynth.nl
Frits van Dijkman
ZLTO Advies, Tilburg
frits.van.dijkman@zltol.nl

Kees van Drimmelen
Alfa Accountants en Adviseurs, Gorinchem
kvandrimmelen@ALFA-accountants.nl
Margreet van Drimmelen
Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk
m.vdrimmelen@flynth.nl

Hans Ettema
JE-Organisatie, De Goorn
info@je-organisatie.nl
Ruben Exterkate
Geerts & Van Spijk BV, Heesch
rubenexterkate@gvsp.nl

Wim van de Geest
K&G Advies, Bunschoten-Spakenburg
info@kgadvies.nl
Harmen Gerbrandy
Alfa Accountants en Adviseurs, Leeuwarden
hgerbrandy@alfa-accountants.nl

Henk van der Haar
GIBO Accountants en Adviseurs, Zeewolde
zeewolde@gibogroep.nl
Jan van der Haar
Countus accountants + adviseurs, Hardenberg
j.vanderhaar@countus.nl

Eric van den Hengel
Stalbouw.nl, Maartensdijk
evdh@stalbouw.nl
Jeroen van den Hengel
Alfa Accountants en Adviseurs, Wageningen
jvdhengel@alfa-accountants.nl

Wibbie Dijkstra
Trippel AAA, Meppel
wibbiedijkstra@trippelaaa.com
Olav Dijkstra
Rabobank Groene Hart Noord, Roelofarendsveen
foodenagriteam@ghn.rabobank.nl

Mara Dubbeld
LTO Noord Advies, Alkmaar
mdubbeld@ltonoordadvies.nl
Marc Duijf
Rabobank Venray Meerlo-Wanssum, Venray
M.J.M.Duijf@venray.rabobank.nl

Bertha Faber - Wiersma
Van Balen Boekhoudburo, Jellum
berthafaber@vanbalenboekhoudburo.nl
Bernd Feenstra
ABN AMRO Bank N.V., Amsterdam
bernd.feenstra@nl.abnamro.com

Johan Geurts
Oostendorp Otten & van Boekel, Wanroij
j.geurts@oovb.nl
Jaap Gielen
Countus accountants + adviseurs, Zeewolde
j.gielen@countus.nl

Michel Haarhuis
ForFarmers, Lochem
m.haarhuis@xs4all.nl
Gera van Happen-van de Meerakker
ZLTO Advies, Tilburg
gera.van.happen@zltol.nl

Dick Hengeveld
LTO Noord Advies, Doetinchem
djhengeveld@ltonoordadvies.nl
Roelof Hepping
CEB - Overijssel, Lettele
r.hepping@ceb-overijssel.nl

Bart Dilven
ABAB Consultants B.V., Veldhoven
bart.dilven@ABAB.nl
Jan Dinkla
Dinkla Makelaardij & Bedrijfsadvies, Peize
jdinkla@home.nl

R.P.J. Duijf
Rabobank Maashorst, Horst
bedrijven@maashorst.rabobank.nl
Jos Duijvesteijn
Nic. Sosef BV, Honselersdijk
josduijvesteijn@wanadoo.nl

Gert-Jan Festen
LTO Noord Advies, Elst
gjamfesten@ltonoordadvies.nl
Cor de Fijter
Rabobank Nederland, Utrecht
c.fijter@m.rabobank.nl

Hilbert van Gijssel
GIBO Accountants en Adviseurs, Wolvega
hvangijssel@gibogroep.nl
Johan van Ginkel
accon avm adviseurs en accountants, Barneveld
jg.vanginkel@acconavm.nl

John van Haren
ING, Venlo
john.van.haren@ing.nl
Henk-Jan van Hartskamp
CEB B.V., Lettele
hj.vanhartskamp@ceb-overijssel.nl

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

H

Harry Hesen

accon avm adviseurs en accountants, Horst
h.hesen@acconavm.nl

H

Jan Hollewand

GIBO Accountants en Adviseurs, Raalte
jwmhollewand@gibogroep.nl

H

Rinus Hulsen

Exitus BV, VEGHEL
rinhulsen@gmail.com

J

Tjalling de Jong

accon avm adviseurs en accountants, Sneek
tjdejong@acconavm.nl

K

Joop Keijzer

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

K

Coen Knook

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

Henk van Heteren

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

Han Holmersma

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

Dirk van den Hurk

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

Peter de Jong

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

Gerard Kemkes

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

Brant Knossen

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

Herald Hiemstra

DLV Rundveeadvies B.V., Heerenveen
H.Hiemstra@dlv.nl

Irma van Holsteijn

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

Roelof Jacobi

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

Marten de Jong

accon avm adviseurs en accountants, Dokkum
mdejong2@acconavm.nl

Herbert Kerkhoffs

accon avm adviseurs en accountants, Beek
hpwf.kerkhoffs@aagroep.nl

Ton Kocken

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

Erik van der Hijden

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Veldhoven
erik.vd.hijden@abab.nl

Sietse Holtrop

LTO Noord Advies, Drachten
sholtrop@ltonoordadvies.nl

Kees Jacobs

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

Doede de Jong

accon avm adviseurs en accountants, Franeker
ddejong@acconavm.nl

Janus Kerkhofs

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

Hein Koenraad

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

Martine Hijlkema

accon avm adviseurs en accountants, Sneek
mahijlkema@acconavm.nl

Nicole van Hoof

ZLTO Advies, Tilburg
nicole.van.hoof@zlto.nl

Jan Jacobs

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

Nynke de Jong

accon avm adviseurs en accountants, Heerenveen
ndejong2@acconavm.nl

Freek Keulen

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

Bas Kolkman

LTO Noord Advies, Almelo
bbkolkman@ltonoordadvies.nl

Hendrik Hijma

accon avm adviseurs en accountants, Sneek
HHijma@acconavm.nl

Collin Hoogenboom

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

Jan Piet de Jager

Admin Agras, Hallum
Janpiet@adminagras.nl

Jeroen de Jong

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

Ada Kieft

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

Sander Kondring

LTO Noord Advies, Doetinchem
skondring@ltonoordadvies.nl

Meindert Hilboezen

accon avm adviseurs en accountants, Dokkum
mehilboezen@acconavm.nl

Mark Hoogeslag

Countus accountants + adviseurs, Raalte
m.hoogeslag@countus.nl

Piet Janmaat

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

Fred de Jongh

ZLTO Advies, Tilburg
fred.de.jongh@zlto.nl

Harry Kiestra

GIBO Accountants en Adviseurs, Drachten
cjkiestra@gibogroep.nl

Gerriëtte Königkramer-Timmerman

ComponentAgro B.V., Oud-Beijerland
gerriette.konigkramer@componentagro.nl

Wilbert Hilkens

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

H. Hoogschagen

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

Joan Jansen

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

Eelke Jongma

accon avm adviseurs en accountants, Drachten
ejongma@acconavm.nl

Marius Kikkert

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

Jeroen de Koning

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

Jos Hoebink

Arvalis, Oirlo
jhoebink@arvalis.nl

Joost Hooijman

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

Matthijs Jansen

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

Frans Jorna

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

Adrie Klaassen

ZLTO Advies, Tilburg
adrie.klaassen@zlto.nl

Peter de Koning

LTO Noord Advies, Bleiswijk
pgmdekoning@ltonoordadvies.nl

Arend Hoekstra

acconavm adviseurs en accountants, Heerenveen
ahoekstra@acconavm.nl

Sieto van Houten

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

Jules Jansen

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

K

Machiel Kamerbeek

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

Harm de Kleynen

accon avm adviseurs en accountants, Deurne
h.dekleynen@acconavm.nl

Victor de Koning

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

Herman Hofstee

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

Jack Houtepen

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

Walter Jansen

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

André van der Kamp

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

Cees van Klinken

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

Sake Roelof Kooistra

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

Hotze Hofstra

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

Peter Houtsma

Houtsma Bedrijfsadvies, Deventer
peter@houtsmaadvies.nl

Patrick Janssen

accon avm adviseurs en accountants, Horst
p.janssen@acconavm.nl

Jan Kappers

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

Peter Klompe

accon avm adviseurs en accountants, Zierikzee
p.klompe@acconavm.nl

Teus Kool

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

Rick Hoksbergen

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

G. ten Hove-Jentink

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

Klaas Jan Janssen

Frieslandbank, Sneek
kj.janssen@Frieslandbank.nl

Janmar Katoele

accon avm adviseurs en accountants, Assen
J.Katoele-Elling@acconavm.nl

Gerrit Knoef

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

Bram den Hollander

ZLTO Advies, Goes
bram.den.hollander@zlto.nl

Peter Huitema

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

Hans Jansze

GIBO Accountants en Adviseurs, Houten
jjansze@gibogroep.nl

Hans Katoen

accon avm adviseurs en accountants, Drachten
jkatoen@acconavm.nl

Bert Knollema

accon avm adviseurs en accountants, Veendam
BKnollema@acconavm.nl

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

K

Niek Koopman

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

Jos Koopman

Rabobank wfo, Zwaagdijk
j.a.a.koopman@wfo.rabobank.nl

Sietze Koopmans

Rabobank Zuidwest Friesland, Sneek
s.h.koopmans@sneek-zwf.rabobank.nl

Paul Kortekaas

Aeres groep CAH Dronten, Dronten
p.kortekaas@cah.nl

Mariet Kortekaas-Schotman

LTO Noord Advies, Raalte
mwjkortekaas@ltonoordadvies.nl

Dick Jan Koster

Alfa Accountants en Adviseurs, Hazerswoude-dorp
dkoster@alfa-accountants.nl

Johan Kranenburg

K&G Advies, Bunschoten-Spakenburg
a.kranenburg01@hetnet.nl

Arno Kroese

Mts. Westelijke Accountantskantoren Roosendaal, Roosendaal
acm.kroese@wearoosendaal.nl

Nelleke Krol

ZLTO Advies, Tilburg
nelleke.krol@zlto.nl

Marco Kuijvenhoven

ZLTO bedrijfsadvies, Tilburg
marco.kuijvenhoven@zlto.nl

Bert Kuik

Trippel AAA, Meppel
b.kuik@wxs.nl

Jan Kuiper

GIBO Accountants en Adviseurs, Joure
jkuiper@gibogroep.nl

Geert Kuipers

Countus accountants + adviseurs, Zwolle
gkuiperszwolle@gmail.com

M. Kuizenga

Rabobank Stadskanaal, Stadskanaal
m.kuizenga@zog.rabobank.nl

L

Marleen Lamain

Weister Klap Advies, Wehe-Den-Hoorn
m.lamain@hetnet.nl

Eddie Lamberts

LTO Noord Advies, Bleiswijk
ewlamberts@ltonoordadvies.nl

Marien Lambregtse

GIBO Accountants en Adviseurs, Dronten
mlambregtse@gibogroep.nl

Gerrit de Lange

Countus accountants + adviseurs, Ommen
g.delange@countus.nl

Ad Lankhaar

Rabobank Amerstreek, Oosterhout
a.j.lankhaar@amerstreek.rabobank.nl

Johnny Lankheet

Countus accountants + adviseurs, Markelo
j.lankheet@countus.nl

Henk Lassche

aconon avm adviseurs en accountants, Apeldoorn
h.lassche@aconavm.nl

Jan Lauwerijssen

ABAB Vastgoedadvies B.V., Tilburg
jan.lauwerijssen@abab.nl

Hein-Willem Leeraar

Hein-Willem Leeraar & partners, Raerd
mail@heinwillemleeraar.nl

Anton Legeland

Countus accountants + adviseurs, Markelo
a.legeland@chello.nl

Fleur Lendering

LTO Noord Advies, Raalte
fblendering@ltonoordadvies.nl

G. Limburg

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

Wim van het Loo

Rabobank Voorst, Twello
w.loo@Voorst.rabobank.nl

Jan Looman

GIBO Accountants en Adviseurs, Houten
jlooman@gibogroep.nl

L

Floran van Loon

Tinnemans Van Loon Accountantskantoor, Asten
floran@tilo.nl

Bert Lowijs

LTO Noord Advies, Zwolle
alowijs@ltonoordadvies.nl

Jeroen Ludema

Friesland Bank NV, Sneek
j.ludema@frieslandbank.nl

Peter Mangnus

ZLTO Advies, Goes
pmangn@zlto.nl

Jan Mantel

Mantel VOF, Grootebroek
Mantel.vof@planet.nl

Harold Martens

Rabobank Zuid, Oost en Midden Groningen, Stadskanaal
h.a.martens@zog.rabobank.nl

Jos Martens

Aelmans Adviesgroep, Baexem
jmartens@aelmans.com

Ruud Matthijssen

Rabobank De Zuidelijke Baronie, Baarle-Nassau
r.c.a.m.matthijssen@dezuidelijkebaronie.rabobank.nl

Monique van der Meij

Flynth adviseurs en accountants BV, Heerhugowaard
m.vdmeij@flynth.nl

Wilko Mensink

LTO Noord Advies, Zwolle
wcmensink@ltonoordadvies.nl

Hein Mensonides

aconon avm adviseurs en accountants, Leeuwarden
ahmensonides@aconavm.nl

Jan Meurs

Rabobank Bernheze Maasland, Heesch
j.meurs@bernhezemaasland.rabobank.nl

Han Meurs

Op persoonlijke titel
hanmeurs@kpnplanet.nl

Erik Middelveldt

Countus accountants + adviseurs, Steenwijk
e.middelveldt@countus.nl

M

Sybre Miedema

s. miedema, Heesum
smiedema@bos.nl

Geert Mijs

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Veldhoven
Geert.Mijs@abab.nl

Jan Moggré

ZLTO Advies, Goes
jmoggr@zlto.nl

Paul Monincx

ZLTO Advies, Tilburg
paul.monincx@zlto.nl

Theo van Montfort

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Breda
theo.van.montfort@abab.nl

Sijbren Mulder

Reflex Agrarisch Advies, Allingawier
info@reflex-advies.com

Jan Mulder

ING Rayon West-Friesland, Hoom
Jan.Agro.Mulder@mail.ing.nl

Foppe Mulder

Rabobank De Stellingwerven, Oosterwolde
F.K.Mulder@destellingwerven.rabobank.nl

Bertus Mulder

aconon avm adviseurs en accountants, Horst
l.mulder@aconavm.nl

Guido Nabben

Rabobank Venray Meerlo-Wanssum, Venray
g.e.j.m.nabben@venray.rabobank.nl

John Nannes

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

Wiebe Nauta

Agroserve, Koudum
w.nauta@hetnet.nl

Peter Niekus

Rabobank International Food & gri, Utrecht
peter.niekus@rabobank.com

Gert Nieuwenhuis

GIBO Accountants en Adviseurs, Groenlo
ghnieuwenhuis@gibogroep.nl

N

Angelique Nieuwenhuis

aconon avm adviseurs en accountants, Heerenveen
hanieuwenhuis@aconavm.nl

Harry Nieuwenhuizen

Rabobank Sneek-Zuidwest Friesland, Sneek
directie@sneek-ZWF.rabobank.nl

Hilmar Nijboer

aconon avm adviseurs en accountants, Assen
HMNijboer@aconavm.nl

Willem Nijmeijer

Meeuwsen Ten Hoopen, Meppel
w.nijmeijer@mth.nl

Kees van Nispen

ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Roosendaal
kees.van.nispen@abab.nl

Adriaan Nooijen

Rabobank Venray, Venray
a.w.p.m.nooijen@venray.rabobank.nl

Ed Noordam

Korenaar Advies, Winsum
info@korenaar.com

Peter Nugteren

Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk
p.nugteren@flynth.nl

Daphne Nutma-van der Zee

ABN AMRO Bank N.V., Heerenveen
daphne.van.der.zee@nl.abnamro.com

Adrie van Oerle

Aelmans Adviesgroep, Baexem
avanoerle@aelmans.com

Patrick van Oijen

Rabobank Uden Veghel, Uden
p.c.a.m.oijen@udenveghehl.rabobank.nl

Tijpke Okkema

Lise Accountancy, Haulerwijk
t.okkema@liseaccountancy.nl

Hans Olsthoorn

Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk
h.olsthoorn@flynth.nl

John Olthuis

Krijkamp & Den Oude accountants belastingadviseurs, Nijkerk
j.olthuis@krijkampdenoude.nl

O

Aart van Ommeren

aconon avm adviseurs en accountants, De Bilt
avanommeren@aconavm.nl

Johan Oonk

GIBO Accountants en Adviseurs, Almelo
jgmoonk@gibogroep.nl

Edwin Oonk

GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem
ehaonk@gibogroep.nl

René van den Oord

LTO Noord Advies, Doetinchem
qgvvandenoord@ltonoordadvies.nl

Dinand Oost

Deutsche Bank Nederland N.V., Zwolle
dinand.oost@deutsche-bank.nl

Wouter Opgenoort

Hollands Tuinbouwadvies, Cothen
info@hollandstuinbouwadvies.nl

Henk Overbeek

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

Wim Overwater

Flynth adviseurs en accountants BV, Zoetermeer
w.overwater@flynth.nl

Ton Paalman

LTO Noord Advies BV, Raalte
apaalman@ltonoordadvies.nl

Pascal Peeters

Peeters Financieel en Vastgoedadvies, Dorst
pascal@peetersadvies.com

Joost Pijnenburg

Pijnenburg Agrarisch Adviesburo BV, Horst
joost_pijnenburg@hotmail.com

Adri van de Plas

ZLTO Advies, Tilburg
adri.van.de.plas@zlto.nl

P

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

P

Edwin Plegt Countus accountants + adviseurs, Markelo e.plegt@countus.nl
Jacob Pol Countus accountants + adviseurs, Emmeloord j.pol@countus.nl
Jan Pieter Popken LTO Noord Advies, Drachten jppopken@ltonoordadvies.nl
Tjeerd Postma ING Bank N.V., Barneveld tjeerd.postma@mail.ing.nl
Wander Postma Christelijke Agrarische Hogeschool, Dronten w.postma@cah.nl
Jolte Pot Alfa Accountants en Adviseurs, Zwolle jpot@alfa-accountants.nl
Siebe Potijk PSA Advies, Sint Nicolaasga info@psa-advies.nl
Derk Pullen LTO Noord Advies, Raalte dpullen@ltonoordadvies.nl
John Raedts acon avm adviseurs en accountants, Panningen j.raedts@aconavm.nl
René Rankenberg Countus accountants + adviseurs, Markelo r.rankenberg@countus.nl
Karel Rimmelink Alfa Accountants en Adviseurs, Wierden kremmelink@alfa-accountants.nl
Gerben Reuvekamp Trippel AAA, Meppel gerbenreuvekamp@trippelaaa.com
Ben Rewinkel GIBO Accountants en Adviseurs, ZEVENAAR bjwrewinkel@gibogroep.nl
Martien Rienks Claassen, Moolenbeek & Partners, Marknesse martien.rienks@cmenp.nl

R

Bertus Rietberg Rabobank Graafschap-Noord, Zutphen a.rietberg@graafschap-noord.rabobank.nl
Jan Rijk Rabobank Noordoostpolder-Urk, Emmeloord j.rijk@chello.nl
Mariëlle Rijkart Alan Accountants en Adviseurs, Oosterwolde m.rijkaart@alan.nl
Jappie Rijpma Alfa Accountants en Adviseurs, Leeuwarden jrijpma@alfa-accountants.nl
Edwin Roelandse Rabobank Groene Hart Noord, Nieuwveen e.roelandse@ghn.rabobank.nl
Helène Roele LTO Noord Advies, Drachten hroele@ltonoordadvies.nl
Anja Roes-Kuijpers ZLTO Advies, Tilburg anja.roes@zltol.nl
Paul Romme Oud Gastel paul.romme@xs4all.nl
Peter Rondeel Countus accountants + adviseurs, Markelo p.rondeel@countus.nl
Jolanda Rosloot LTO Noord Advies, Alkmaar jmrosloot@ltonoordadvies.nl
Helma van Rozendaal-Kaathoven ABAB Accountants-Belastingadviseurs-Juristen, Veldhoven helma.van.rozendaal@abab.nl
Jan Ruesink GIBO Accountants en Adviseurs, Doetinchem ajruesink@gibogroep.nl
Antoon Sanders ZLTO Advies, Tilburg antoon.sanders@zltol.nl
Gabe Schaaf Friesland Bank N.V., Sneek g.schaaf@frieslandbank.nl

S

René Schapendonk HLB Van Daal & Partners N.V., Gemert r.schapendonk@hnb-van-daal.nl
Erik Schiphorst Rabobank Achterhoek-Oost, Groenlo e.schiphorst@achterhoek-oost.rabobank.nl
Harm Jan Schipper acon avm adviseurs en accountants, Uithuizen HJSchipper@aconavm.nl
Wim Schipper Countus accountants + adviseurs, Zwolle w.schipper@countus.nl
Hans Scholte Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen h.scholte@flynth.nl
Bert Scholten Rabobank Noordoostpolder-Urk, Emmeloord teamzakelijkerelaties@noordoostpolder-urk.rabobank.nl
Berno Schouten GreenVice Consultancy, Milsbeek bschouten@greenvice.nl
Jos Schouten Flynth adviseurs en accountants BV, Aalsmeer j.schouten@flynth.nl
Lambert Schuldink Countus accountants + adviseurs, Zwolle l.schuldink@countus.nl
Arjen Schutten Alfa Accountants en Adviseurs, Aalten aschutten@alfa-accountants.nl
Roel Schutten ZLTO Advies, Tilburg roel.schutten@zltol.nl
Siemon Schutter acon avm adviseurs en accountants, Uithuizen snschutter@aconavm.nl
Wim Schutter GIBO Accountants en Adviseurs, Groningen wpschutter@gibogroep.nl
Gerard Selman LTO Noord Projecten, Zwolle gselman@ltonoordprojecten.nl

S

Johan van Selst Aelmans Adviesgroep, Baexem jyselst@aelmans.com
Sylvia Sikkema-Alkemade ZLTO Advies, Tilburg sylvia.sikkema@zltol.nl
Ko Sinke ABN AMRO Bank N.V., Utrecht ko.sinke@nl.abnamro.com
Arjan Sinnige LTO Noord Advies, Drachten asinnige@ltonoordadvies.nl
Cees Slooten WEA accountants en adviseurs, Alkmaar cees.slooten@wea-nh.nl
Herman Sluter Exitus Bedrijfsontwikkeling B.V., Raalte h.sluter@exitus.nl
Roy Smets acon avm adviseurs en accountants, Horst r.smets@aconavm.nl
Frank Smets acon avm adviseurs en accountants, Roermond f.smets@aconavm.nl
Gosse Smit acon avm adviseurs en accountants, Kollum gjsmit@aconavm.nl
Jan Pieter Smit GIBO Accountants en Adviseurs, Arnhem jpsmit@ltonoordadvies.nl
Jeroen Smit Rabobank Graafschap-Midden, Doetinchem j.j.smit@graafschap-midden.rabobank.nl
Eric Smolders Smolders AGRO Advies, Reusel eric@smoldersagroadvies.nl
Peter Smulders Free Launch Projectmanagement vof, HortiCoach vof, Tilburg info@freelaunch.nl
Rudolf Somsen Countus accountants + adviseurs, Wierden r.somsen@countus.nl

S

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

S

Bertus Stormink Countus accountants + adviseurs, Zwolle b.stormink@countus.nl
Arjan Strootman Bilanx Accountantskantoor B.V, Almelo a.strootman@bilanx.nl
Han Swienink LTO Noord Advies, Raalte jbswienink@ltonoordadvies.nl
Wouter vanTeeffelen WTE Fruitadvies, Zaltbommel wte@fruitadvies.nl
Silvia Terpstra Flynth adviseurs en accountants, Schagen si.terpstra@flynth.nl
Fokke Terpstra GIBO Accountants en Adviseurs, Joure fkterpstra@gibogroep.nl
Hans Tesselaar Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen j.tesselaar@flynth.nl
Marco Teunissen GIBO Accountants en Adviseurs, Groenlo mbmteunissen@gibogroep.nl
Jan Teunissen LTO Noord Advies, Arnhem jbteunissen@ltonoordadvies.nl
Marti Thijssen Van de Ven Accountants Adviseurs, Sint-Oedenrode thijssen@vdven.nl
Jos Thijssen ZLTO Advies, Tilburg jos.thijssen@zltol.nl
Gerrit-Jan Thuis acon avm adviseurs en accountants, Doetichem gj.thuis@aconavm.nl

T

Kijk voor de volledige gegevens op:

www.vabnet.nl

T

Pieter Tigchelaar
Friesland Bank NV, Leeuwarden
p.tigchelaar@frieslandbank.nl

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

U

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

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

V

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

Dik Veefkind
Op persoonlijke titel
d.veefkind@quicknet.nl

Jantine van der Veen
ING Bank N.V., Deventer
jantine.van.der.veen@ing.nl

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

Roel Veerman
Rovecom BV, Hoogeveen
rveerman@rovecom.nl

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

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

Evert van Veldhuizen
accon avm adviseurs en accountants, Venlo
e.vanveldhuizen@aconavm.nl

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

Piet Veldman
LTO Noord Advies, Arnhem
pjthveldman@ltonoordadvies.nl

V

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

Peter Verdurmen
accon avm adviseurs en accountants, Goes
p.verdurmen@aconavm.nl

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

Petra Verhoef
Flynth adviseurs en accountants BV, Schagen
p.verhoef@flynth.nl

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

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

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

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

Jaap de Vink
GIBO Groep, Almelo
jpdevink@ltonoordadvies.nl

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

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

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

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

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

V

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

Albert Voet
Albert Voet integrale managementondersteuning, Zeeland
albert@albertvoet.nl

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

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

Frank Voskuil
accon avm adviseurs en accountants, Leeuwarden
fgvoskuil@aconavm.nl

Wilfred de Vreeze
Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk
w.dvreeze@flynth.nl

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

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

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

Arno Vroegindewei
ComponentAgro B.V., Oud-Beijerland
vroegindewei@componentagro.nl

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

W

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

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

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

W

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

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

Peter van der Werf
accon avm adviseurs en accountants, Deurne
p.vanderwerf@aconavm.nl

Willem Westebring
accon avm adviseurs en accountants, Heerenveen
westebring@aconavm.nl

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

Henk Westeneng
Deutsche Bank Nederland N.V., Amstelveen
henk.westeneng@deutsche-bank.nl

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

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

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

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

Wilco Wibbels
accon avm adviseurs en accountants, Doetinchem
w.wibbels@aconavm.nl

Carla van der Wielen-van Paassen
accon avm adviseurs en accountants, Zaltbommel
c.vanderwielen@aconavm.nl

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

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

W

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

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

Gerard Willems
ZLTO Advies, Tilburg
gerard.willems@zltto.nl

Frank Willems
Rabobank Amerstreek, Made
f.c.m.willems@amerstreek.rabobank.nl

Sepp Willemsen
accon avm adviseurs en accountants, Horst
s.willemsen@aconavm.nl

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

Aly Wisse-Maat
Flynth adviseurs en accountants BV, Naaldwijk
A.Wisse-Maat@Flynth.nl

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

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

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

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

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

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

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

Z

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

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

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

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

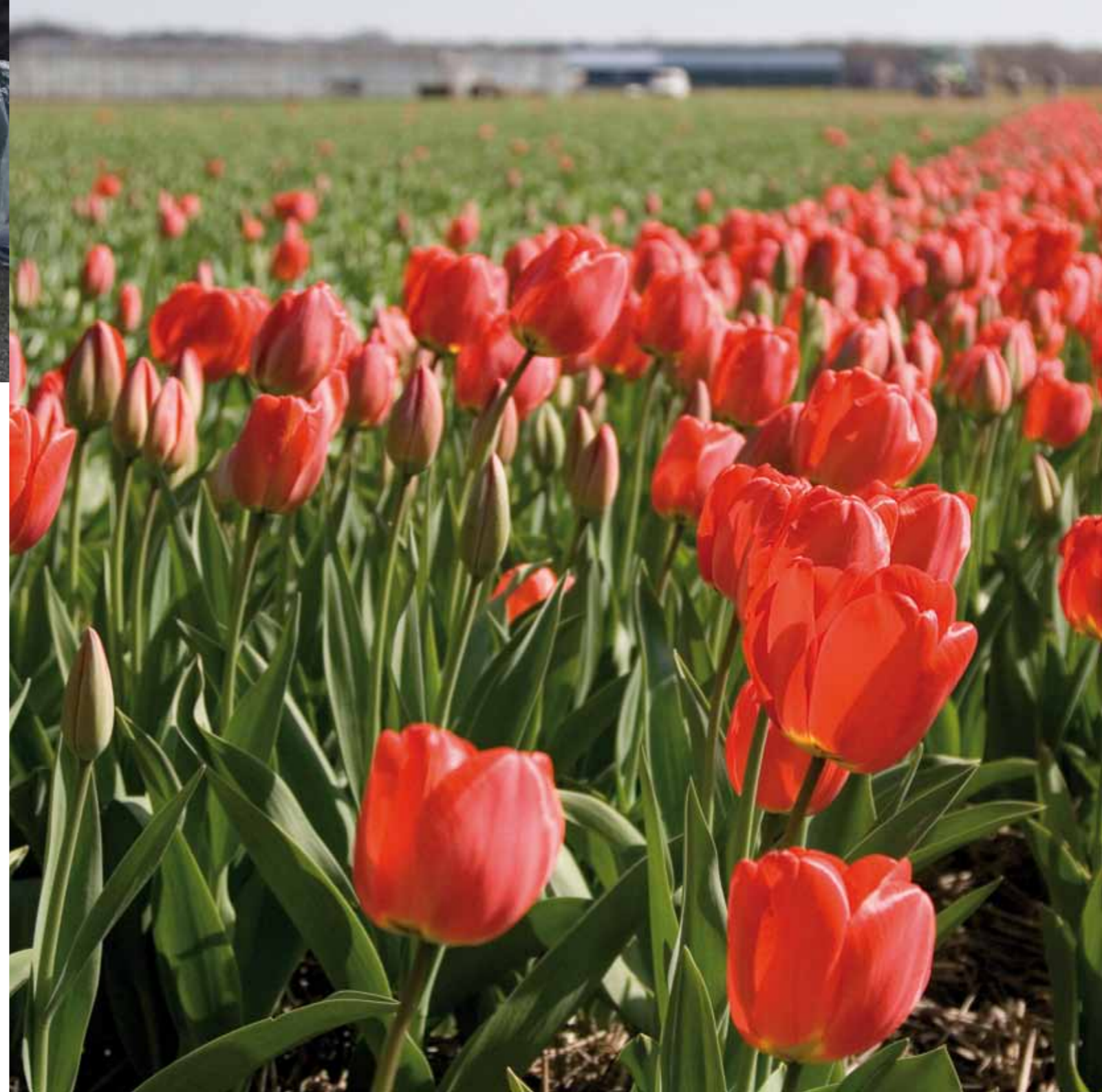
Diana Zoer
accon avm adviseurs en accountants, Leeuwarden
dzoer@aconavm.nl

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

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

Kijk voor de volledige gegevens op:
www.vabnet.nl

Colofon



Dank aan iedereen die aan dit boekje heeft bijgedragen:

Peter Blok
Bram Bos
Dirk Buis
Cees-Pieter van Burgsteden
Johan van Dragt
Peter Engelen
Hans Ettema
Sieto van Houten
Ton Janssen
Hein-Willem Leeraar
Patrick Mensen
Sybren Miedema
Gert-Jan Monteny
Dirk Pater
Gabe Schaaf
Harm Jan Schipper
Mart Smolders
Nanne Veldhuijzen van Zanten
Frans en Annemarie Wenneger
Ruud Zanders

en de deelnemers aan de buitenlandexcursie van 2010

Tevens dank aan onze adverteerders:

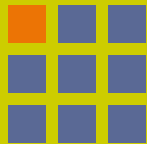
Taskforce Multifunctionele Landbouw
Flynth Adviseurs en Accountants
Taskforce Marktontwikkeling Biologische Landbouw
Alfa Accountants
Aelmans Advies
Component Agro
Gibo Groep
LTO Noord Advies
ZLTO Advies

En dank aan accon avm voor de verzending

Teksten:	Mirjam Hommes, Yvonne van de Camp, Marlies Bosker, Ben Kosse en Roel Schutten
Fotografie:	Peter Greijmans (Israël), Yvonne van de Camp (Israël), Mirjam Hommes
Redactiecommissie:	Ed Noordam, Paulien Boverhof en Yvonne van de Camp
Eindredactie:	Mirjam Hommes
Vormgeving:	Jantine van den Top, Topontwerper
Druk:	Rikken Print, Dodewaard

© Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs 2010

vab



Vereniging
Agrarische
Bedrijfsadviseurs

Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs

Postbus 1634
3800 BP Amersfoort

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

www.vabnet.nl