

Paulien Hogenkamp, agrarisch coach: "De ondernemer van de toekomst investeert in zichzelf"

Tekst en beeld: Erna van Butzelaar

Voor de economische ondersteuning is er de bank en de accountant. Voor de technische ondersteuning de voedingsspecialist, voor de gezondheid is er de dierenarts. Maar wie is er voor de ondernemer en zijn gezin? Aan het woord is Paulien Hogenkamp, zelfstandig agrarisch coach. "Na jarenlang als adviseur te hebben gewerkt in de agrarische sector, had ik het antwoord op de vraag. Ikzelf, ik wil er zijn voor de ondernemer, zijn bedrijf en het gezin. Dat is mijn missie geworden."

- Kun je toelichten wat een agrarisch coach precies is?

PH: "Mijn specialiteit is het om mensen inzicht te laten krijgen in hun huidige situatie. Hoe ben ik hier gekomen, wat zijn mijn kwaliteiten, uitdagingen en valkuilen. Om vervolgens een helder en realistisch beeld te scheppen naar de toekomst toe. Vragen als wie ben ik, wat kan ik, wat wil ik, wat zijn mijn talenten en welke kan ik nog meer benutten. Waar wil ik over 5 of 10 jaar staan? De snelle ontwikkelingen in de agrarische sector vragen om persoonlijke ontwikkeling van de ondernemer. Anders word je ingehaald door je bedrijf. Coaching is in de zorg, het onderwijs en het overige bedrijfsleven een heel normale zaak, maar in de agrarische wereld lang niet altijd vanzelfsprekend."

- In welke situaties komen mensen bij je?

PH: "Het gebeurt nog wel eens dat een veehouder die wil uitbreiden en bij gefinancierd moet worden, de opdracht krijgt van de bank om een persoonlijk plan van aanpak te maken om aan te tonen dat de persoon in kwestie ondernemer genoeg is om de beoogde stap te maken. De boer belt vervolgens mij en we gaan ermee aan de slag. Standaard moet er natuurlijk een financieel plan komen. We zien vaak dat na opmaak van het financiële plan het wordt ingeleverd bij de bank, ze krijgen de financiering en het plan zelf verdwijnt in de la. Met een persoonlijk plan is het anders. Wanneer ik voor het eerst bij mensen kom, vragen ze vaak 'maak jij dat dan?'. Nee, is mijn antwoord, want het wordt jouw plan. Maar aan het eind van het coachingstraject is het persoonlijk plan klaar. Dan heb je het zélf gemaakt. Het past bij jou, bij je toekomstdromen, bij je huidige situatie zoals je gezin, je gezondheid en je financiële positie, dan weet je wat je wilt. Ik help om mensen zelf dat inzicht te laten krijgen."

- Veehouders hebben regelmatig gesprekken met verschillende adviseurs over het bedrijf. Is dat een mogelijke valkuil waardoor veehouders zich min of meer laten leiden door hun periferie?

PH: "Het zijn natuurlijk wel hun adviseurs, hun vertrouwenspersonen. Daar zijn mensen bij die al jaren op het bedrijf komen. De veehouders hebben hen wel hoog zitten; dan is de vraag 'wat vind jij, wat moet ik doen' makkelijk gesteld. Dat doet iedereen naar z'n omgeving. De adviseurs hebben ook echt wel het beste voor met de veehouder. Alleen verdiepen die zich met name in het bedrijf en minder in de veehouder als persoon. Ik ben ervan overtuigd dat er veehouders zijn die de laatste jaren hun

bedrijf verdubbeld hebben en wel kruipend terug willen, maar dat kan niet meer. Ze zijn meegegaan in de vaart der volkeren. De overheidseisen zorgen ervoor dat schaalvergroting financieel noodzakelijk wordt; een flinke investering moet immers wel worden terugverdiend. Het doel van een coaching is dat je zelf de regie neemt over je toekomstplannen, bewuste keuzes maakt en niet wacht totdat anderen de regie nemen over jouw bedrijf en leven. Het gaat erom dat de veehouder zélf doelen stelt en realiseert."

- Zeg je nu dat coaching ook heel nuttig is wanneer het bedrijf goed loopt?

PH: "Jazeker. Het ideaal is om in de bloei van het bedrijf te coachen, voorafgaand aan nieuwe stappen zoals overname of uitbreiding. Zodat bewuste en doordachte keuzes en stappen gemaakt worden. Zodat een stap niet alleen rationeel een goede stap is, maar ook past bij jezelf als persoon en bij je omstandigheden. Zowel op sociaal als financieel vlak."

- Je zegt dat coaching ook goed mogelijk is voorafgaand aan bv. een bedrijfsovername. Komen er ook jonge mensen naar je toe om te worden gecoacht?

PH: "Er zijn inderdaad beoogde opvolgers waarmee ik in gesprek ga. Soms zitten ze nog op school. Scholen adviseren ook leerlingen om op zoek te gaan naar een gesprekspartner binnen de sector die kan helpen denken hoe jouw toekomst en jouw toekomstplan eruit moet zien. Eigenlijk vind ik dat iedere jonge ondernemer voordat hij in het bedrijf stapt zichzelf een spiegel voor moet houden. Het gaat niet alleen om verwachtingen door de omgeving maar vooral om wat iemand zélf graag wil."

- Zie je nu - anno 2015 - nog dat jonge mensen zich gepusht voelen door hun ouders om het bedrijf over te nemen?

PH: "Bedrijfsovername is de toekomstdroom van veel ouders en kinderen zijn van nature loyaal aan hun ouders. Ouders hoeven zich niet eens uit te spreken over de wens tot overname. Veel ouders roepen wel 'nee, we pushen niet. Ons kind heeft de vrije keuze'. Maar kinderen voelen het vaak wel zo dat ze met de overname van het bedrijf voldoen aan het ideaalbeeld van hun ouders. Zoals gezegd adviseren veel scholen hun leerlingen al om een helder beeld te krijgen van hun eigen toekomst. Het is heel verdrietig om te zien dat een jonge veehouder tien jaar na een bedrijfsovername vastloopt en zich niet thuis voelt op het bedrijf. Wanneer coaching dan

"Veel ouders roepen wel 'nee, we pushen niet. Ons kind heeft de vrije keuze'. Maar kinderen voelen het vaak wel zo dat ze met de overname van het bedrijf voldoen aan het ideaalbeeld van hun ouders."

weet te bewerkstelligen dat ouders en de zoon/dochter tegenover elkaar de moeilijkheden uitspreken, komt er begrip en ontstaan er mogelijkheden. Van beide kanten. Een ouder wil van nature trots zijn op z'n kind, ongeacht wat hij of zij doet."

- Dat klinkt als een intensief traject...

PH: "De realiteit is inderdaad dat ik als coach vaak wordt ingeschakeld als de nood al hoog is. 'Het moet anders, maar hoe?' is dan vaak de vraag. bijvoorbeeld als de maatschap onder druk staat door ernstige conflicten binnen de familie, als de balans tussen werk en privé ernstig verstoord is en er sprake is van een (dreigende) burn-out omdat mensen zich te benauwd voelen in de situatie. Of als de bank bijzonder beheer heeft opgelegd want dan móet er een persoonlijk plan van aanpak komen. Het is natuurlijk veel fijner als je zelf een voorstel kan doen, dan dat de bank voor jou de keuze maakt. Zeker in de melkveehouderij betekent bijzonder beheer lang niet altijd beëindiging van het bedrijf."

- Hoe komt het dat boeren zelf niet op tijd schakelen, bij problemen?

PH: "Bij financiële zorgen, wanneer het niet loopt, bij slechte resultaten op het bedrijf zie je dat man en vrouw vaak harder gaan werken, de vrouw vaak buitenshuis, de man vaak op het bedrijf. Dat doen ze om twee redenen. Eén om extra inkomsten te genereren. En de tweede reden is minstens zo belangrijk: ze kunnen zo de moeilijke gesprekken in het voorhuis ontlopen. Hierdoor blijven gesprekken over bedrijfsontwikkeling achterwege, juist, wanneer dit zo belangrijk is.

Er ontstaat een soort tunnelvisie omdat alleen nog maar gefocust wordt op de problemen. Ze gaan in kringetjes denken en komen er niet meer uit, denken dat alleen bedrijfsbeëindiging een oplossing kan bieden. Dat willen ze niet en daarom doen ze maar door. Coaching in een dergelijke situatie kan deze impasse doorbreken en aan het licht brengen wat de wensen en mogelijkheden zijn om uit deze negatieve spiraal te komen. Vragen als 'wat zou je nu echt willen als alles mogelijk zou zijn' geven inzicht. Vervolgens gaan we voordelen en nadelen tegen elkaar afwegen.

Inzicht alleen is niet voldoende als mensen duidelijk hebben wat ze willen, volgen de doelstellingen en worden acties geformuleerd. Mensen zijn niet zozeer bang voor verandering maar voor het loslaten. Je laat iets achter wat niet terugkomt."

- Je hebt je als coach toegelegd op melkveehouders en varkenshouders. Waarom heb je gekozen voor deze specialisatie?

PH: "Ik ben opgegroeid op een melkvee en varkensbedrijf en ben altijd werkzaam geweest in de agrarische sector, dat is waar ik me thuis voel. Daardoor weet ik ook op welke punten ik door moet vragen, om mensen vooruit te helpen. Ik beperk me tot de agrarisch sector omdat ik weet dat hier mijn toegevoegde ligt. Het maakt mij zo gelukkig als ik zie dat mensen hun geluk weer terug vinden. Als tranen van zorgen en onmacht omgezet worden in tranen van opluchting en geluk..."

- Hoe concreet is een coachingstraject?

PH: "Als mensen me bellen staan ze open voor verandering, dat is het begin van een coachingstraject. Ik zoek de mensen thuis op en praat met hen in hun eigen omgeving. Uit de gesprekken komt uiteindelijk een helder plan voort wat niet alleen in theorie, maar ook in de praktijk realiseerbaar is. Een traject duurt zo'n 4 tot 6 maanden. Daarna ben ik uit beeld. Ik ben coach en geen zielenknijper die tot in de lengte van dagen een luisterend oor biedt vanuit een luie stoel. Wie me na afloop van een traject opnieuw wil inschakelen, moet zelf de stap zetten. Coaching begint altijd met het nemen van eigen verantwoordelijkheid, het initiatief ligt bij de boer en zijn gezin."

- Een investering in jezelf, wat kost dat eigenlijk?

PH: "Een coachingstraject kost gemiddeld 1.000 á 1.500 euro. Dit bedrag wordt in een veelvoud ervan terugverdiend omdat je investeert in jezelf, in je persoonlijke ontwikkeling, waardoor doelen helder worden. Je hebt het zelf bedacht en daardoor sta je er achter. Het is een investering met langetermijnrendement." ←

Paulien Hogenkamp

Paulien Hogenkamp (43) werd geboren op een gemengd bedrijf met melkvee en zeugen en woont in Twente.

Aanvankelijk werkte Paulien op het ouderlijk bedrijf dat haar broer Johnny heeft overgenomen (1.600 zeugen en 3.000 vleesvarkens). Haar taak bestond uit het meewerken, meedenken, en ontwikkelen van bedrijfsactiviteiten op technisch en economisch niveau. In 2008 maakte ze de overstap naar ForFarmers waar ze werkte als bedrijfsadviseur.

Na haar studie Propedeuse Bachelor Toegepaste Psychologie en aanvullend de Post-hbo Opleiding tot Coach startte Paulien in 2013 haar eigen, onafhankelijke coachingspraktijk, specifiek voor de melkveehouderij en de varkenshouderij.

www.paulienhogenkamp.nl ←

