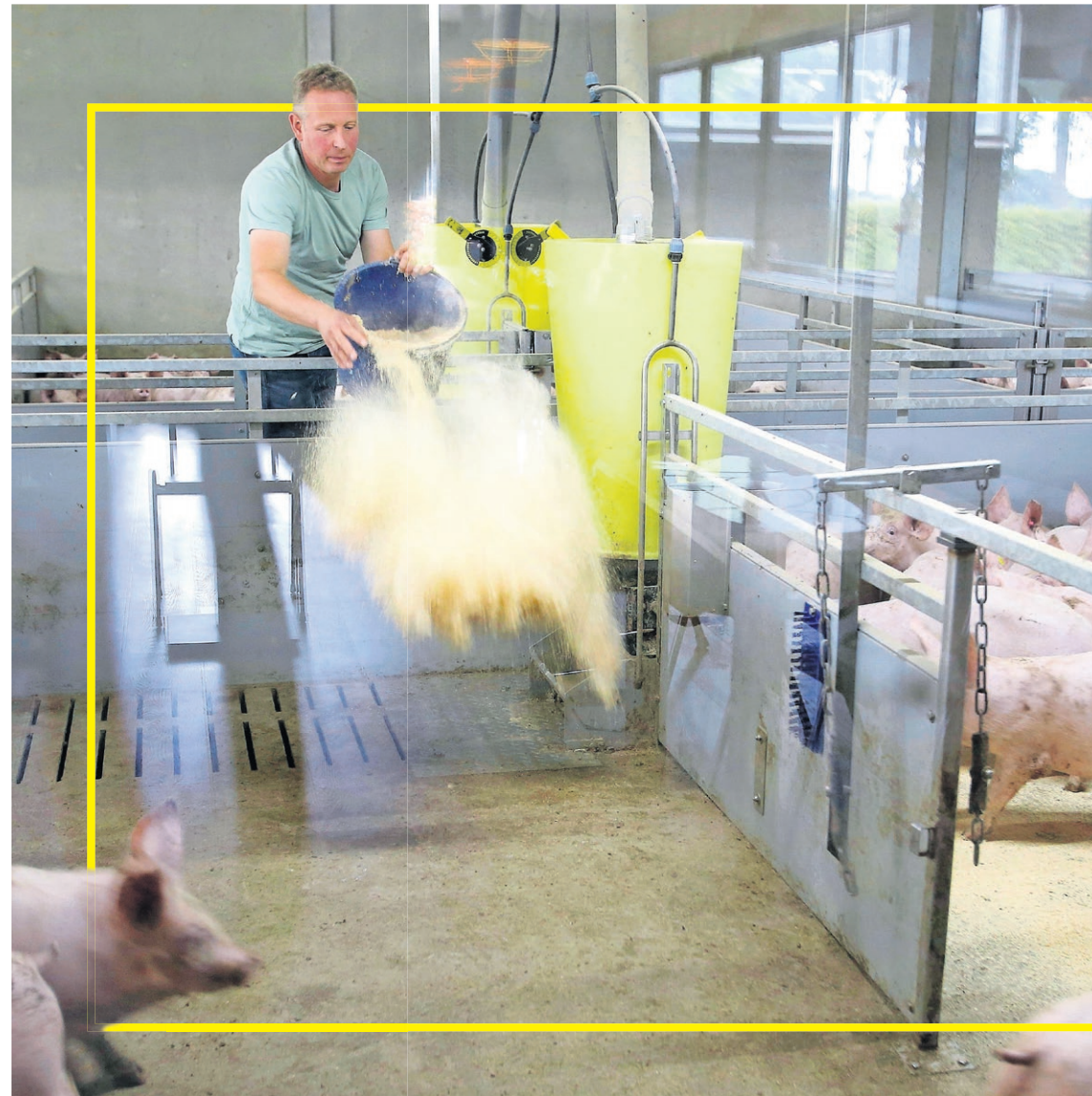


Agrarische coaching: taboe of onmisbaar?

Heb je vragen over wat goed bij jou en je bedrijf past en hoe je de communicatie met de mensen om je heen kunt verbeteren? Of wil je gewoon eens lekker je hart luchten? Een agrarisch bedrijfscoach kan hierbij helpen. Erik Visscher, Stefan Rientjes en Wouter Oude Voshaar gingen in gesprek met een coach.

Tekst: Meta Groot Antink | Beeld: Susan Rexwinkel

Coaching voor boeren. Het is niet het eerste waar je aan denkt. Toch laten jaarlijks ruim 400 gezinnen zich als ondernemer of als familie begeleiden door de agrarisch specialisten van Hogenkamp Agrarische Coaching. Veel boeren denken dat een coach er alleen is voor het oplossen van problemen, stelt coach Paulien Hogenkamp: „Niets is minder waar. Het is gericht op groei als persoon en als ondernemer, op goede keuzes maken, op vooruit kijken. Dus óók of misschien wel juist als zakelijk gezien alles goed op de rit staat.” Op deze pagina's drie verhalen over coaching in de praktijk.



“

Coach was ook van belang ná dat drama

Stephan Rientjes (43) uit Raalte is varkenshouder en akkerbouwer. Met vier medewerkers verzorgt hij 900 fokzeugen en 7.500 vleesvarkens. Het landwerk van de 140 hectare besteedt hij uit. Hij is bezig aan een tweede coachingtraject via de voucherregeling voor agrarische bedrijfsadviesing.

„Ik was vooral nieuwsgierig naar wat het me zou brengen, zo’n externe sparringpartner. Mijn bedrijf is best veelomvattend. En het gaat altijd door met de varkens. Ook heb ik land in Groningen voor eigen voer en mestafzet. Daarnaast heb ik wat bestuurswerk. Daardoor ben je altijd bezig met wat er speelt, met de publieke opinie, met de politiek. Plus het feit natuurlijk dat ik ook nog medewerkers moet aansturen. Het leek me vooral ook mooi om in die rol, dat sociale, verder te groeien. Het bedrijf stond al goed genoeg op de rit.”

De eerste zes gesprekken waren om de zes weken. En dan leer je elkaar echt kennen, als ondernemer en als coach, heeft Rientjes gemerkt. „Dan heb je het over de historie, je achtergrond. Bij ons ging de overname heel soepel. Ik was ook al gewend aan medewerkers, daar ben ik mee opgegroeid. Maar als je dan met die coach gaat kijken naar de communicatie, dan kan het toch mooier en beter. Vooral het herkennen van het systeem achter dingen vind ik interessant. Waarom zeggen en doen mijn ouders, ik of

mijn medewerkers bepaalde dingen? Gaat dat om loslaten, of je gezien voelen, waardering? Dat herkennen maakt het mogelijk om anders te reageren.”

Je hart luchten bleek voor Rientjes, die vrijgezel is, een mooie toevoeging. De coaching was bovendien dusdanig dat Rientjes al van plan was om ermee door te gaan, bijvoorbeeld vier gesprekken per jaar. Maar vorige zomer werd die insteek vele malen serieuzer toen binnen zes weken zijn broer Roy overleed, aan een plotseling ontstoken hartspier. „Dan ben je plotsklaps je broer en je beste kameraad kwijt, die ook nog eens een vrouw met drie tieners achterlaat. Plus het verdriet van mijn ouders. Toen merkte ik hoe fijn het was om naast familie en vrienden óók die coach te hebben. Sterker nog, een hele tijd later werd er nog steeds ook door andere veehouders uit de buurt gepraat over het gemis van mijn broer. Ik ben niet de enige die hem mist, dat hoor ik dan weer via Didi en Paulien. Hoe gek het ook klinkt, dat helpt.”



“

Niet noodzakelijk, wel nuttig

Erik Visscher (25) uit Staphorst is zelfstandig melkveehouder met 77 koeien, 40 stuks jongvee en 46 hectare grond in gebruik. Vier jaar geleden startte hij met ondernemerscoaching. Inmiddels ziet hij ‘zijn’ coach Paulien Hogenkamp één maal per jaar zo’n twee uurtjes. „Maar je kent elkaar nu en ik weet dat ik haar kan bellen als er iets speelt. Dat voelt goed. Hoewel ik moet zeggen: het is tot nu toe nooit nodig geweest.”

Echt nodig was het ook daarvoor niet, maar nuttig was het wel, aldus Visscher. „Het is prettig om met iemand te kunnen praten die nergens belang bij heeft, maar wel weet hoe het werkt in onze sector. Ze stelt geen overbodige vragen en ze adviseert ook realistisch. Als ik rust wil in mijn hoofd, zal ik dat bijvoorbeeld hier op het bedrijf moeten vinden. Aan een advies om eens lekker twee weken op vakantie te gaan... tja... wat heb ik daaraan? Mijn coach weet wat er speelt, qua regelgeving, maar ook hoe het loopt met dingen als werkdruk of technisch.”

Visscher is nog jong. Hij stapte op zijn 20e rechtstreeks van de HAS in Dronten in de maatschap met zijn grootouders en nam op zijn 24e het bedrijf over. En dat ook nog als vrijgezel. „Door de coaching ontwikkel je vooral je gevoel voor communicatie en je manier van denken over problemen en oplossingen. En we hebben het over balans houden: financieel en technisch, maar ook in het 24/7 altijd maar klaar staan en nu de laatste tijd ook vooral weer met die druk van de regelgeving. Ik schaam me er niet voor dat ik daar een externe partij bij inschakel.”

Dat past ook naadloos bij zijn houding dat hij graag adviseurs om zich heen heeft die eerlijk hun mening durven geven. „Sparringpartners zijn altijd fijn. Uiteindelijk neem ik zelf alle beslissingen, en ga ik dus ook niet altijd mee in een advies. Maar ik vind het belangrijk dat ik wel anderen mening heb gehoord. Iedereen heeft zijn eigen blinde vlek. Zo’n coach kan daar doorheen prikken. Nieuwe mensen zien nieuwe dingen of zien zaken anders. Daar kun je alleen maar van groeien. ”

“

Uur coaching levert meer op dan dag hard werken

Wouter Oude Voshaar (37) uit Geesteren nam samen met zijn broer Mark het gesloten varkensbedrijf over en heeft inmiddels drie locaties, waarvan eentje net over de grens in Duitsland. Anderhalf jaar geleden startte hij met agrarische coaching bij Paulien Hogenkamp. Inmiddels zit hij op zo’n vijf gesprekken per jaar.

„In de gesprekken met Paulien krijg ik frisse inzichten en dat is wel fijn. Dat zal er ongetwijfeld mee te maken hebben dat ik sneller vooruit wil dan dat het nu gaat, zo zit ik in elkaar. Maar dat is dus ook niet altijd gemakkelijk. Onze gesprekken gaan de breedte in, ik kan mijn zorgen delen en een lijn uitzetten. Waar we het dan over hebben? Dat varieert van wat er gebeurt in Oekraïne tot het aansturen van onze medewerkers of het omgaan met leveranciers. De coaching is echt preventief, niet dat de nood aan de man is. Maar de marges staan wel onder druk in de varkenshouderij, en die



onzekerheid erbij... het is echt niet grappig. Toch is het in die coaching daar niet om begonnen. Ik kwam dit tegen en zag het als mooie kans om te groeien. Daar kun je dan ook wel een meer algemene training voor doen, of een cursus. Maar dan krijg je vaardigheden die je al hebt. In de coaching is het echt op de persoon. Ik leer niet hoe ‘we’ iets moeten doen, maar ik krijg gespiegeld hoe ik zelf reageer op dingen of mensen. En hoe dat dan doorwerkt in alle communicatie. Ik denk dat we als boeren geneigd zijn te onderschatten hoe waardevol dit is.”