

Gaat het wel goed daar?

Hoe signaleer je problemen op het agrarisch bedrijf
en help je agrariërs verder?

Handreiking voor erfbetreders en hulpverleners



boerenkans

Inhoud

1. Inleiding	1
2. Korte schets van de agrarische sector	2
3. Omgaan met signalen	6
4. Adequaat hulp bieden	9



Colofon

Deze handreiking is een uitgave van Boerenkans, een driejarig project (2010-2013) voor boeren en tuinders die nadenken over de toekomst van hun bedrijf. Boerenkans wordt gefinancierd door het ministerie van Economische Zaken en uitgevoerd door Aequator Groen & Ruimte, CLM Onderzoek en Advies, ETC Adviesgroep, MOVISIE en Communicatiebureau de Lynx.

Maart 2013

Tekst: Martha Talma, Gerdy Lammersen, Bora Avric (MOVISIE)

Illustraties: Henk van Ruitenbeek

Eindredactie en coördinatie: Florian Kuijper en Judith Harrewijn (Communicatiebureau de Lynx)

Vormgeving: Martine Janzen (Communicatiebureau de Lynx)

Druk: Propress

1. Inleiding

Zorgen over de toekomst

Veel agrariërs, zoals veehouders, akkerbouwers, tuinders en fruittelers maken zich zorgen over de toekomst. Bijvoorbeeld over een stagnerende bedrijfsontwikkeling of marktontwikkelingen in de sector. Grote investeringen die zij moeten doen of gedaan hebben. Fysieke problemen waardoor ze het werk niet aankunnen, of twijfels over opvolgers en een goed geregelde overname. Het zijn stuk voor stuk zorgen die tot psychosociale problemen kunnen leiden. Dat geldt met name als iemand introvert van aard is of té lang doorgaat.

Jaarlijks stoppen een paar duizend agrariërs met hun bedrijf. 85% daarvan maakt zelf een rationele keuze en zoekt als dat nodig is een alternatief. De overige 15% is daar minder goed toe in staat. Deze agrariërs willen bijvoorbeeld koste wat het kost het bedrijf behouden of weten simpelweg niet hoe ze de bedrijfsbeëindiging moeten aanpakken. Ze vermijden het onderwerp vaak of blijven nadenken in een vicieuze cirkel. Op termijn kan deze houding leiden tot een gedwongen bedrijfsbeëindiging, met veel persoonlijk leed.

Als boer zit je toch een beetje op het kleine eilandje van je eigen erf. Je hikt tegen een besluit aan en ziet er als een berg tegenop. Ik denk dat veel mensen het dan erg prettig vinden als een adviseur die berg wat kleiner kan maken door vrijblijvend een voorzetje te doen. Ik heb dat in ieder geval zelf zo ervaren.

Ondernemers, en zeker agrariërs, kloppen niet snel aan bij de hulpverlening. Die terughoudendheid kan verschillende redenen hebben, zoals trots of een gevoel van persoonlijk falen, onbekendheid met of onvoldoende vertrouwen in de reguliere hulpverlening of onduidelijkheid over de kosten. Toch kunnen agrarische ondernemers en hun partners baat hebben bij hulp. Het is belangrijk om, bij voorkeur in een vroeg stadium, problemen te bespreken met iemand die wat verder van de situatie afstaat. Iemand van buitenaf

bekijkt de situatie vanuit een ander perspectief en kan met een andere denkrichting of andere oplossingen komen. Dat helpt agrariërs om weer grip te krijgen op hun eigen situatie en hun toekomst.

Hulpverleners op hun beurt hebben vaak weinig kennis van en affiniteit met de doelgroep van agrarische ondernemers. De 'agrarische' manier van kijken ontbreekt vaak. Ook wordt de problematiek niet genoeg onderkend. Bij hulpverleners komen veel minder hulpvragen van agrariërs binnen dan te verwachten valt, op basis van het aantal gevallen die de vrijwilligers van ZOB (Zorg om boer en tuinder) in de praktijk tegenkomen.

Doel van de brochure

Erfbetreders, zoals de veevoederleverancier, dierenarts of accountant, spelen een belangrijke rol in het vroegtijdig signaleren van problemen op het agrarisch bedrijf, maar ook van psychosociale en emotionele problemen bij agrariërs.

Het is een misvatting dat agrariërs via de huisarts in contact komen met de hulpverlening; de meeste meldingen komen van erfbetreders. Vervolgens is het ook voor huisartsen, maatschappelijk werkers, psychologen en andere hulpverleners van belang dat zij de problematiek (er)kennen, agrariërs actief benaderen én adequate hulp bieden.

Als erfbetreder of hulpverlener hebt u een belangrijke rol in het signaleren van een psychosociaal probleem en het bieden van hulp. Tijdige en adequate hulpverlening, advisering en doorverwijzing kan helpen voorkomen dat agrariërs met een hulpvraag verder in de knoop komen.

Deze brochure geeft u meer inzicht in de problemen die kunnen spelen op het erf en hoe u deze kunt signaleren. Daarnaast krijgt u handvatten hoe u met deze signalen kunt omgaan en adequaat hulp kunt bieden.



2. Korte schets van de agrarische sector

Om als erfbetreder of hulpverlener adequaat te kunnen handelen is het eerst zaak om op de hoogte te zijn van de situatie in de agrarische sector. Dit hoofdstuk geeft een beeld van wat agrariërs onderscheidt van andere ondernemers. Vervolgens beschrijft het heel kort een aantal ontwikkelingen die de sector de afgelopen decennia heeft doorgemaakt. Tot slot wordt een beeld geschetst van de (psychosociale) problemen die kunnen ontstaan.

Wat maakt agrariërs anders?

Verwevenheid met het bedrijf

Agrariërs zijn, meer dan andere ondernemers, verbonden met hun bedrijf. Die verbondenheid is er op verschillende manieren en niveaus.

- **Gezin.** Vrijwel altijd wonen boeren en tuinders en hun gezin bij het bedrijf.
- **Grond.** De grond is de basis van het bestaan en heeft naast een zakelijke waarde ook een sterk emotionele waarde. Men is meestal erg gehecht aan het eigendom dat vaak al jaren in de familie is.
- **Generaties.** Vaak speelt het gevoel dat je iets hebt gekregen dat je wilt doorgeven aan de volgende generatie: een schuld ten opzichte van de vorige generatie en een plicht ten opzichte van de volgende generatie.
- **Persoonlijke identiteit.** Agrariër zijn is niet alleen een beroep, maar ook een manier van leven: de vrijheid van eigen baas zijn, veel buiten zijn, het werken met de natuur. Agrariërs ontlenen vaak een groot deel van hun identiteit aan het bedrijf.

Het bedrijf gaat voor

Bij veel agrariërs komt het bedrijf op de eerste plaats. Men maakt lange dagen en de gesprekken gaan geregeld over wat er speelt op het bedrijf en in de agrarische sector. Er is vaak minder tijd voor een reflectie op het eigen leven: moeten we zo verder, is dit wat ik wil? Kunnen we het nog wel aan? Hebben we nog wel tijd voor iets anders buiten het bedrijf?

Weinig uitwisseling

In een aantal sectoren, zoals de akkerbouw en de melkveehouderij, werken ondernemers meestal alleen. Ze hebben daardoor minder aanspraak en minder mogelijkheden om van gedachten te wisselen met collega's over hoe iets aan te pakken. Men komt er niet zo snel toe om hulp te vragen van buitenstaanders. Dit geldt zeker voor bedrijfstechnische of financiële vragen.



Een aantal ontwikkelingen in de agrarische sector

Schaalvergroting en specialisatie

De afgelopen decennia heeft een proces plaatsgevonden van schaalvergroting en specialisatie. Boeren of tuinders zijn tegenwoordig vaak afhankelijk van één product. Dit maakt hen kwetsbaarder en afhankelijker van regelgeving en marktwerking.

Verder heeft een verschuiving plaatsgevonden van arbeidsintensieve naar kapitaalintensieve productie. Heel veel agrariërs hebben veel geld geleend, waardoor ze eerst flink moeten aflossen voordat ze zelf iets kunnen gaan verdienen. Deze toename in kapitaal heeft ook consequenties voor de overname. Als er meerdere kinderen zijn en één kind wil het bedrijf overnemen, komt er heel wat bij kijken om dit fiscaal-financieel in goede banen te leiden, ook voor de andere kinderen.

Financiële druk

De financiële druk in de agrarische sector is hoog. Producten brengen minder op, of prijzen fluctueren sterk, terwijl de kosten hoog zijn. In 2012 bleek uit onderzoek van het LEI dat 40% van de melkveebedrijven geld tekort komt. Relatief kleine varkens- en pluimveehouders kunnen de kosten niet opbrengen van investeringen om te voldoen aan nieuwe milieueisen.

De financiële druk neemt ook toe omdat banken terughoudender zijn in kredietverlening. Daarnaast hebben ziekten en calamiteiten, zoals de Q-koorts, vogelgriep, varkenspest, BSE (gekkekoeienziekte) en mond-en-klauwzeer, naast emotionele gevolgen, ook grote financiële consequenties.

Veel voorkomende problemen

Financiële zorgen

Volgens het LEI waren er in 2012 1750 boeren en tuinders die structureel verlies leden of nauwelijks iets verdienden. Financiële zorgen kunnen de oorzaak zijn dat agrariërs met het bedrijf willen stoppen. Dat besluitvormingsproces over stoppen of toch doorgaan kan veel spanning opleveren, te meer omdat door de economische malaise de verkoopbaarheid van bepaalde bedrijven slechter is geworden. Noodgedwongen moddert men dan door.

Ondernemerstrots

Voor ondernemers is het niet vanzelfsprekend om hulp te zoeken bij psychosociale problemen: 'problemen los je zelf op, daarvoor ben je ondernemer.' Als het niet goed gaat, is het niet fijn om dat te laten merken of om daar vragen over te krijgen. Ook gêne ten opzichte van collega's en naaste burens speelt vaak mee. Veel agrariërs hebben daardoor de neiging zich terug te trekken en zich te isoleren, of ze denken dat ze het met extra hard werken misschien toch redden.

Wie zich isoleert is hard op weg om niet alleen zakelijk, maar ook geestelijk in de problemen te raken. Die problemen kunnen ernstige vormen aannemen. Eerder hulp zoeken kan veel leed voorkomen.

Relatie onder druk

In een familiebedrijf ben je aan elkaar gekoppeld, je leeft samen, werkt samen, woont samen en bent afhankelijk van elkaars waardering. Als het slecht gaat met het bedrijf heeft dat al snel gevolgen voor de situatie in het gezin. Vaak leiden de spanningen tot relatieproblemen tussen de partners in een maatschap, tussen partners in het gezin of tussen ouders en kinderen.



De signaalkaart. Signalen dat het niet goed gaat, schematisch weergegeven per thema. U vindt deze kaart ook op www.zorgomboerentuinder.nl.

3. Omgaan met signalen

Erfbetreders, zoals veevoerleveranciers en dierenartsen, komen regelmatig over de vloer. Zij signaleren problemen op het bedrijf misschien nog eerder dan de agrariër en zijn of haar partner zelf. Als ze weten op welke signalen ze alert moeten zijn, kunnen ze doorverwijzen naar relevante instanties en hulpverleners. Dit hoofdstuk beschrijft een aantal signalen en de manier waarop u ze als erfbetreder bespreekbaar kunt maken.

Hoe merk je dat het niet goed gaat op een bedrijf? Boerenkans heeft een zogenaamde 'signaalkaart' opgesteld met daarop een overzicht van de belangrijkste signalen. Deze staat op de pagina hiernaast.

Doorbreek de muur van stilte

Als agrariërs zwijgen of de ernst van de situatie ontkennen, is het niet altijd makkelijk om noodsignalen te herkennen. Wat doe je als iemand zegt dat het goed gaat, terwijl je het idee hebt dat dat niet zo is? Het doorbreken van de stilte is essentieel. Pas dan wordt duidelijk of men echt professionele hulp nodig heeft en pas dan kunnen mensen ervoor open gaan staan. Kijk hoe partners reageren, misschien willen zij er wel over praten maar is het voor hen moeilijk om dit te doen in het bijzijn van de ander. Of misschien hebben zij er samen al veel over gepraat maar komen ze niet verder.

Het is voor een adviseur lastig om aan de buitenkant van het bedrijf te zien of er problemen zijn. Maar als je ineens de stal niet meer in mag of als een klant zomaar heel boos wordt, weet je dat er iets aan de hand is.

Doorvragen vanuit echte interesse

Agrariërs werken vaak de hele dag alleen en nemen vaak besluiten alleen of in overleg met hun partner. Als erfbetreder kun je praatpaal zijn. Het is belangrijk om heel goed te kijken en te luisteren. Als je ziet dat een ondernemer slecht in zijn vel zit of anders reageert op zaken die met het bedrijf te maken hebben is het belangrijk om door te vragen. Het bespreekbaar maken van wat je ziet door er een vraag over te stellen kan meer duidelijkheid geven. Dat werkt alleen vanuit oprechte interesse, zonder oordeel, als eerste stap om problemen bespreekbaar te maken. Echte belangstelling wordt bijna altijd op prijs gesteld.

“Dat het niet goed gaat merk ik in de eerste plaats aan een gelatenheid. De motivatie is weg. De boer gaat niet meer voor de afgesproken doelstellingen en dat zie je terug in bedrijfstechnisch opzicht. Financieel gaat het minder. Onderhoud wordt uitgesteld.”

Zakelijke én menselijke betrokkenheid

Het is goed om als erfbetreder betrokken te zijn bij een klant, maar houd het wel zakelijk. Geef in de opbouw van de vertrouwensrelatie met de agrariër ook duidelijk aan dat het om een zakelijke relatie gaat. Tegelijkertijd kunt u laten zien dat u aandacht hebt voor de situatie van de klant. Mensen begrijpen dat een zakelijk belang voorop staat, maar waar- deren dat er ook belangstelling is voor de klant als persoon.

Doorverwijzen

Na het signaleren van problemen en het bespreekbaar maken, kunt u de agrariër helpen door informatie te geven over eventuele hulp en door te verwijzen. U kunt bijvoorbeeld een flyer achterlaten met informatie, zodat de agrariër zich er verder in kan verdiepen in het hulpaanbod en zelf een keuze kan maken om er wel of niet gebruik van te maken. Een hulpmiddel is de zogenaamde 'spinkaart' (zie pagina 12 en 13), een overzicht van de partijen die agrariërs kunnen ondersteunen en waarnaar kan worden doorverwezen.



Tips:

- Kies het juiste moment.
- Bij doorverwijzen is het de kunst om goed in te schatten hoe ver iemand is met het erkennen en verwerken van zijn of haar probleem. Om te voorkomen dat iemand zich terugtrekt, is het belangrijk niet te snel door te verwijzen.
- Geloof zelf in de meerwaarde.
- De manier waarop u doorverwijst naar de reguliere hulpverlening, bepaalt in grote mate of het aanslaat of niet. Als u zegt dat hulp zoeken heel normaal is, moet u daar zelf ook volledig achter staan. Is dat niet zo, dan zal de ander dit feilloos in de gaten hebben.
- Verwijs niet achter iemands rug om.
- Het initiatief ligt uiteindelijk bij de agrariër zelf of zijn of haar partner. Uw rol is het attent maken op het hulpaanbod en eventueel drempels weghalen.

Je hebt je ogen open. Als veevoedadviseur kom ik vaak al lang over de vloer en ken de historie. Ook wat je niet te zien krijgt kan veelzeggend zijn. Juist op de bedrijven waar het het minst goed gaat blijven de boekhoudverslagen gesloten.

Teveel koeien die dood het bedrijf verlaten, is wat mij betreft een duidelijk signaal. Er spelen dan vaak ook andere problemen: te weinig zorg voor pasgeboren kalveren, problemen met uiergezondheid, vruchtbaarheidsproblemen, veel kreupele koeien, de veeadministratie die niet op orde is. Het is voor mij als dierenarts een signaal dat de boer het management niet aankan.

4. Adequaat hulp bieden

Agrariërs zullen niet snel zelf contact opnemen met reguliere hulpverleners. Daar kunnen allerlei redenen voor zijn. Financiële problemen: 'als er geen geld is, bedenk je je wel drie keer om ergens iets aan uit te geven', of trots en zelfstandigheid: 'je denkt toch niet dat ik gek ben, ik los het zelf wel op'. Of angst voor onbegrip of voor onkunde van wat er speelt in de agrarische sector.

In de hulpverlening heerst vaak het misverstand dat agrariërs via de huisarts wel bij de juiste hulpverlener terechtkomen. Om deze kloof te verkleinen is het belangrijk dat u als hulpverlener alert bent en de agrariër actief benadert. In dit hoofdstuk geven we een aantal handvatten en tips.

Ingangen

Contact via gezinsleden

Agrariërs zijn vaak niet gewend om advies en hulp te vragen bij persoonlijke, emotioneel beladen onderwerpen. Het is belangrijk om als hulpverlener alert te zijn en zelf over de drempel te stappen. Het contact kan bijvoorbeeld verlopen via de partner van de agrariër, die bij de huisarts komt en vertelt dat het niet goed gaat in het bedrijf. Of via de school, die signaleert dat het minder goed gaat met de kinderen door problemen met het bedrijf.

Eigen omgeving

Alleen folders verstrekken is niet genoeg, al draagt publiciteit zeker bij aan toegankelijkheid van de hulpverlening. Het helpt om de agrariër in zijn eigen omgeving op te zoeken. Hij kan dan in de eigen omgeving zijn verhaal doen en u kunt de sfeer op het erf en in huis proeven, waardoor u zich ook makkelijker kunt verplaatsen in de situatie van het gezin.

Begrip en herkenning

Het is belangrijk dat u zich als hulpverlener verdiept in de agrarische sector en het agrarische leven. Vraag hier ook naar. Probeer u in te leven: wat zijn de positieve en negatieve kanten van het agrariër zijn, wat wordt als belangrijk ervaren, hoe voelt het veronderstelde oordeel van collega's en burens? Ook is het belangrijk om op de hoogte te zijn van de impact van de problemen op de onderlinge relaties in gezinnen.



De boer moet het uiteindelijk zelf oplossen. Als we een zetje kunnen geven door problemen te benoemen en als we kunnen doorverwijzen naar gericht advies, doen we dat echter graag.

Zakelijke benadering

Zakelijk en duidelijk

Er bestaat bij agrariërs en tuinders veel onduidelijkheid over de rol van hulpverleners. Geef tijdens het eerste gesprek duidelijk aan wat wel en niet uw rol kan zijn. Een boer is gewend keuzes te maken op basis van een rationele benadering. Maak uw werkwijze en taken concreet en houd dat zakelijk. Daarmee verplaats u zich in de cultuur van de boer en ook dat schept vertrouwen.

Samenwerken met andere hulpverleners

Probeer samen te werken met laagdrempelige instanties en personen die een gemakkelijke ingang hebben en goed in staat zijn een vertrouwensband op te bouwen met de agrariërs. Overleg met andere hulpverleners hoe u samen kunt inspelen op problemen en hulp kunt bieden aan agrariërs. Samenwerken met verschillende (vrijwillige) hulpverleners vergroot de kans dat agrariërs worden bereikt en een adequaat hulpaanbod krijgen. Voorbeelden van samenwerkingspartners vindt u op de volgende pagina.



“

Als dierenarts kom ik zeker twee keer per maand op controle. Dat gaat niet op afspraak dus je overloopt een boer op ieder moment. Daardoor zie je veel. Ik adviseer niet. Ik zeg gewoon wat ik zie, of het gaat om een staldeur die uit elkaar valt of over de bedrijfsresultaten.

Met daarbij de vraag: Hoe denk je dit op te lossen?

Ik ben gewoon eens begonnen over het verwaarloosde erf en wat ik daarvan dacht. De boer reageerde verbaasd, zei nog net niet 'waar bemoei je je mee?'. Maar niet bespreekbaar maken is het domste wat je kunt doen. In het begin is zo'n gesprek vaak even ongemakkelijk. Maar als je laat merken dat je het begrijpt win je snel het vertrouwen.

Natuurlijk moet je betrokken zijn, maar als je te veel meeleeft met de klant, geeft dat meer risico op bedrijfsblindheid. Ga niet op de stoel van de ondernemer zitten en geef aan dat je de problemen niet voor de boer oplost, maar samen met hem of haar.

”

Voorbeelden van samenwerkingspartners

Zorg om boer en tuinder (ZOB)

Zorg om boer en tuinder (ZOB) is een landelijke organisatie van ervaringsdeskundigen, die gratis en op vrijwillige basis boeren en tuinders ondersteunen die hun bedrijf (geheel of gedeeltelijk) willen of moeten beëindigen. Deze vrijwilligers zijn meestal zelf ex-agrariërs die soortgelijke problemen hebben doorgemaakt en uit de praktijk weten waarover zij praten. Zij bieden hun collega's een luisterend oor en helpen hen ook bij het zoeken naar een nieuwe toekomst.

ZOB werkt samen met een uitgebreid netwerk van adviseurs, bijvoorbeeld op het gebied van makelaardij, accountancy, fiscus, notariaat, gemeentelijke regelgeving of werkgelegenheid, en kan zo nodig bemiddelen en begeleiden. Vertrouwelijkheid staat daarbij voorop.

www.zorgomboerentuinder.nl

LTO

Land- en Tuinbouworganisatie Nederland (LTO) is de ondernemers- en werkgeversorganisatie voor de agrarische sector. In dit samenwerkingsverband van LLTB (Limburgse Land- en Tuinbouw Bond), LTO Noord en ZLTO (LTO voor Zeeland, Noord-Brabant en Zuid-Gelderland) zijn 50.000 boeren en tuinders vertegenwoordigd. De drie regionale organisaties werken nauw samen rond actuele thema's voor agrarische ondernemers.

LTO heeft ondernemerscoaches in huis, die als onafhankelijke 'sparringpartners' agrarische ondernemers helpen het beste uit zichzelf en hun bedrijf te halen. Bij ZLTO zijn daarnaast ook pastoraal medewerkers actief.

www.lto.nl | www.ltonoord.nl |
www.zlto.nl | www.lltb.nl

Ondernemersklankbord

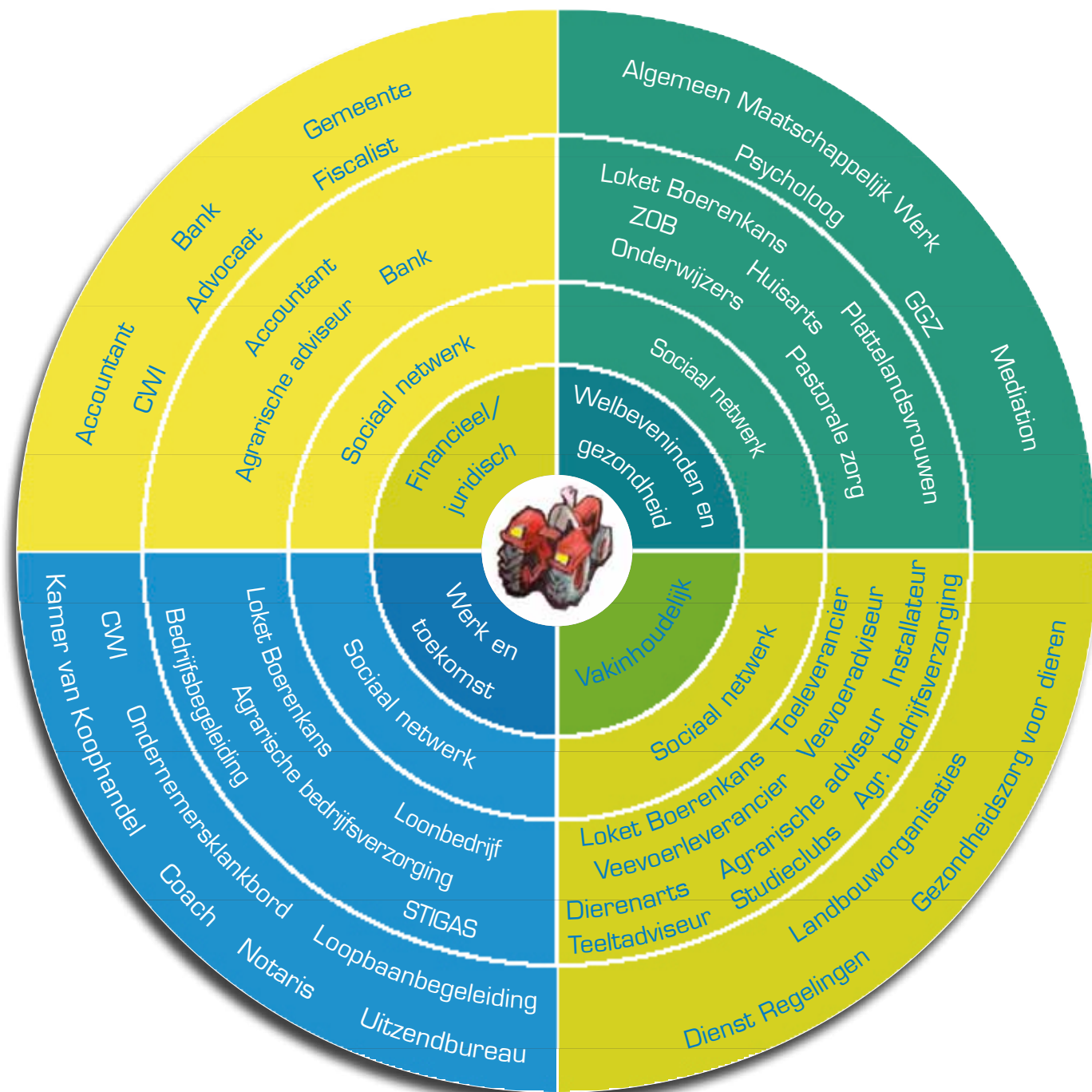
Het Ondernemersklankbord is een landelijk netwerk van ervaren ondernemers, die na hun eigen actieve loopbaan en op vrijwillige basis hun kennis en ervaring willen delen met collega-ondernemers. Als adviseur bieden zij een klankbord en geven praktisch, concreet en onafhankelijk advies bij vragen over bijvoorbeeld stoppen, doorgaan of iets nieuws beginnen. Het Ondernemersklankbord is actief in 22 regio's en in diverse branches, waaronder ook de land- en tuinbouw.

Iedere ondernemer kan via de website een klankbordtraject aanvragen, waarna hij of zij zorgvuldig wordt gematcht met een adviseur. Een traject omvat een aantal gesprekken, waarin de adviseur samen met de ondernemer een pad uitzet dat leidt tot een besluit over of een oplossing voor de situatie.

www.ondernemersklankbord.nl

Literatuur

- *Baar, E.M.G van & M.A. Blijdorp (2003)*. 'Achter' gaat voor aan de keukentafel. Onderzoek naar psychosociale hulpvragen van en het hulpaanbod aan agrarische gezinnen in Noord-Holland. Purmerend: PRIMO NH.
- *Giesen, C.W.M. (1993)*. Crisis op de boerderij. De boer: geen slachtoffer maar realist. Utrecht: Bruna Uitgevers.
- *Horst, M. ter (2012)*. In stilte armoedig leven. In: Boerderij Weekend, december 2012, p. 4-5.
- *Jong, R. de, Noorduyn, L., Schagen, M. van & C. Vonk (2000)*. Boerenkringen in beweging. Handreiking om de kloof tussen agrariërs en hulpverleners te verkleinen. Zutphen: Roodbont Uitgeverij.
- *Kuijper, F. (2011)*. Loket Boerenkans: "Ik vertel gewoon wat ik zie" In: Tijdschrift voor Diergeneeskunde, deel 136, aflevering 4, p. 273-275.
- *Waning, J. (2012)*. "...Niet meehuil met de klant." In: V-focus, februari 2012, p. 14-15.
- *Steuten, C. (2012)*. Adviseur mag proactiever zijn bij stoppers. In: V-Focus, augustus 2012, p 30-31.
- *Kuijper, F. (2011)*. Het gaat niet goed op dat bedrijf. "Niet bespreekbaar maken is het domste wat je kunt doen." In: V-Focus, september 2011.



De spinkaart. U vindt deze kaart ook op www.zorgomboerentuinder.nl.

De spinkaart

Boerenkans heeft een 'spinkaart' ontwikkeld, waarop inzichtelijk is gemaakt welke partijen allemaal betrokken zijn bij het proces van bedrijfsbeëindiging en/of iets nieuws beginnen. De kaart is een hulpmiddel voor erfbetreders die boeren willen wijzen op ondersteuningsmogelijkheden.

De kaart is ingedeeld in vier thema's. De betrokken partijen zijn zoveel mogelijk naar deze thema's ingedeeld: financieel/juridisch, vakinhoudelijk, werk en toekomst, welbevinden en gezondheid.

In het middelpunt staat de agrariër met zijn of haar gezin. Daaromheen zijn verschillende cirkels getrokken:

■ Eerste cirkel: het sociale netwerk

Dit zijn vrienden, familie, kennissen, burens en dorpsgenoten; de mensen met een vertrouwensband met de agrariër en het gezin. Zij kunnen problemen en vragen signaleren, helpen en wijzen op ondersteuningsmogelijkheden.

■ Tweede cirkel: (semi-)professionals en erfbetreders

Dit zijn de huisartsen, pastoraal werkers, onderwijzers, de ZOB, veevoederadviseurs en andere mensen die bij de agrariër op het erf komen.

Ook zij kunnen problemen en vragen signaleren, helpen en wijzen op ondersteuningsmogelijkheden. Zij staan iets verder van de agrariër en het gezin af; zij kunnen zich beschroomd voelen om erover te beginnen of zich zelf niet de meest geschikte partij vinden.

Ook kan er sprake zijn van belangverstengeling: een agrariër die diensten blijft afnemen van een adviseur blijft geld in het laatje brengen.

■ Derde cirkel: professionele hulpverleners en adviseurs

Dit zijn de professionele hulpverleners en adviseurs, zoals het Algemeen Maatschappelijk Werk (AMW), psychologen, banken, accountants en loopbaan-

adviseurs. Zij kunnen inspringen op de verschillende problemen en vraagstukken van de agrariër en, indien nodig, doorverwijzen naar andere partijen.



Doelen van de spinkaart

■ Inzicht

De spinkaart geeft inzicht in de verschillende partijen die agrariërs kunnen ondersteunen en naar welke partij kan worden doorverwezen.

■ Sociale kaart

De spinkaart biedt een handig format voor het opstellen van een actuele sociale kaart van de regio. In gedrukte vorm heeft de spinkaart schrijfruimte om lokale organisaties, contactpersonen en contactgegevens in te vullen.

De spinkaart kunt u bestellen bij ZOB Nederland. Meer informatie vindt u op www.zorgomboerentuinder.nl



Waarom deze handreiking?

Tijdig en adequaat adviseren, doorverwijzen en hulp verlenen kan een crisis op het agrarisch bedrijf voorkomen. Het is daarom heel belangrijk dat agrariërs de weg weten te vinden naar hulpverleners en gebruik willen maken van hulpverlening.

Daarvoor is het nodig dat hulpverleners de problematiek van agrariërs (er)kennen en hen actief benaderen. Ook is het belangrijk dat 'erfbetreders' problemen signaleren en agrariërs attent maken op het hulpaanbod.

Deze handreiking is bedoeld voor

- **Hulpverleners:** huisartsen, maatschappelijk werkers en psychologen;
- **Erfbetreders:** mensen die bij agrariërs op het bedrijf komen, zoals accountants, veeartsen, (voer)leveranciers, handelaren of mensen van de bedrijfsverzorging, maar bijvoorbeeld ook familieleden, huisartsen, vrienden, burens, collega-boeren en -tuinders of mensen van de kerk.



Ministerie van Economische Zaken