

Tussentijdse evaluatie - Plattelandscoaches Utrecht

1. Inleiding

Door het combineren van twee provinciale aandachtsgebieden (asbestsanering en de Samenwerkingsagenda landbouw) is het Plattelandscoachesproject ontstaan; een nieuwe aanpak waarbij met inzet van Plattelandscoaches een bijdrage wordt geleverd aan de beoogde landbouwtransitie en de vervanging van asbestdaken (gecombineerd met de installatie van zonnepanelen op het dak).

Belangrijke knelpunten bij deze omslag zijn: onbekendheid met nieuw beleid, knellende regelgeving, emotionele verbondenheid en betrokkenheid van de ondernemers en hun familie alsmede de vragen: wat houdt het in voor de toekomst van het bedrijf, is het een kans of een bedreiging, welke maatregelen vraagt dit in de toekomst, wat leveren ze op, hoe zijn ze in te passen en is 'de omslag' financieel haalbaar?

De provincie wil agrarische ondernemers en erfgenaren een helpende hand bieden bij het maken van een toekomstbestendige keuze, om zodoende uiteindelijk een transitie of stappen daarin tot stand te brengen. Een spanningsveld hierbij is dat het vertrouwen in de overheid nagenoeg ontbreekt. Men ervaart dat er teveel 'over hen' wordt gepraat en te weinig 'met hen' wordt gepraat en dat de overheid hun positie niet begrijpt. Dit heeft ertoe geleid dat de provincie bewust zichzelf op enige afstand heeft geplaatst en condities heeft gecreëerd waarbij coaches onafhankelijk kunnen opereren.

Doel van de inzet van Plattelandscoaches is dat ondernemers worden gestimuleerd om na te denken over hun eigen toekomst, die van het bedrijf en het maken van toekomstbestendige keuzes daarbij. Bewustwording is essentieel en met het maken van keuzes ontstaat nieuwe energie en eindigt het 'stilzitten'. Het idee is dat in een substantieel aantal gevallen deze energie en afwegingen ook leiden tot investeringen en aanpassingen in de bedrijfsvoering, die passen in de beoogde transitie en toekomstbestendig zijn.

Om inzicht te krijgen in de beweging die met behulp van de Plattelandscoaches ontstaat, de effectiviteit van de aanpak en om waar nodig bij te sturen, is deze Tussentijdse evaluatie gemaakt. In deze Tussentijdse evaluatie wordt de stand van zaken aangegeven ten aanzien van aantallen en onderwerpen, is er specifieke aandacht voor signalen en worden overwegingen en/of verbeteracties gegeven voor aanpassing van het project.



2. Aanpak en looptijd, doelgroep, aanmeldingen

2.1. Aanpak en looptijd

Een coachingstraject bestaat uit 2 fasen. Voor de eerste fase zijn 25 uren beschikbaar die geheel door de provincie betaald worden. Indien meer uren nodig zijn, kan nog eens 18 uren worden toegevoegd waarbij een eigen bijdrage voor de ondernemer geldt van 35%. Als blijkt dat voor inhoudelijke kennis een specialist wenselijk is, dan wordt deze binnen deze beschikbare uren ingezet.

De reacties op dit aanbod 'vanuit het veld' zijn heel positief. Veel ondernemers spreken waardering uit dat de provincie de coaching faciliteert. Vooral bij aanvang is de drempel voor een ondernemer vaak hoog om advies in te winnen of om in begeleiding te investeren. Zodra het traject op weg is en eerste resultaten zichtbaar worden, is de drempel van een eigen bijdrage nauwelijks een probleem omdat het nut wordt ervaren.

Het project kende met name door de Corona-crisis en aanbestedingsregels een trage start. Uiteindelijk is het Operationeel management vanaf 1 mei 2020, de projectmanager vanaf 1 september en zijn de coaches vanaf 1 december 2020 Operationeel.

Uiterlijk 1 mei 2023 stoppen de (contractuele) werkzaamheden van het Operationeel management en daarmee ook de organisatie van de coaches. Al terugrekenend betekent dit dat de laatste 'volledige' trajecten het laatste kwartaal 2022 kunnen worden aangevraagd. Dit omdat de meeste trajecten een looptijd van een ½ tot 1 jaar hebben.

2.2 Doelgroep

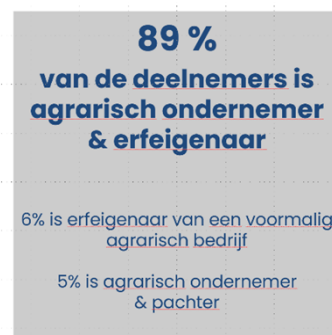
De provincie Utrecht heeft 2.338 landbouwbedrijven (bron: CBS 2020).

In 2010 waren dit nog 2.940 bedrijven. In 10 jaar tijd is er dus sprake van een afname van 20%. Ongeveer de helft van de bedrijven zijn melkveebedrijven. De andere helft vertegenwoordigt hokdieren (varkens en kippen), fruitteelt, tuinbouw en akkerbouw. Al deze bedrijven vormen de doelgroep voor het project.

Aantal landbouwbedrijven, totaal	2.940	2.338
Melk- en kalfkoeien (>= 2 jaar)	1.307	1.134 (49%)
Hokdieren	454	233 (10%)
Akkerbouw	212	223 (10%)
Tuinbouw open grond	370	374 (16%)
Fruit open grond	254	295 (13%)

Sectoren

Met 69% deelname is de melkveehouderij sterk vertegenwoordigd. In vergelijking: 49% van de landbouwbedrijven in de provincie Utrecht is een melkveehouderij. De varkens- en kalver-, pluimvee- en overige veehouderij hebben naar verhouding weinig deelnemers (8%). Ook de tuinbouw en fruitteelt zijn ondervertegenwoordigd met respectievelijk 2 en 5% van het aantal deelnemers.



Daarnaast kunnen ook andere erfeigenaren deelnemen. Deze zijn vaak de eigenaar van een voormalig agrarische locatie, waar nog een bestemming is die niet aansluit bij de actuele situatie en waar mogelijk asbest op daken ligt.

De komende periode zal extra aandacht worden besteed aan communicatie met ondervertegenwoordigde sectoren, zoals de tuinbouw en fruitteelt en erfeigenaren van een VAB-locatie (Voormalig Agrarisch Bedrijf).

2.3 Aanmeldingen

Inmiddels lopen er ruim 177 trajecten (3 oktober 2021) en hebben ruim 20 trajecten fase 1 volledig benut.

Binnen de 1^e fase van 25 uren worden 5 á 6 gesprekken met de ondernemers gevoerd. Daarnaast wordt de tijd

besteed aan nadere uitwerking, uitzoekwerk en overleg met derden.

Ongeveer de helft van de deelnemers maakt ook gebruik van fase 2 (met een financiële eigen bijdrage van 35%). Van een enkeling is inmiddels bekend dat deze meer uren nodig heeft dan de beschikbare 43 uren. Voor het vervolg gaat deze op zelfstandige basis verder met de plattelandscoach en/of specialist.

Beoogde resultaten:

De totstandkoming van het project en het eerste jaar van draaien van het project heeft plaatsgevonden tijdens de Coronapandemie, met de daaruit voortvloeiende beperkingen van persoonlijk contact. Dit heeft zijn weerslag gehad op het project, vooral daar waar het gaat om de contacten met de doelgroep. Toch zijn we in dit project, mede dankzij alle digitale faciliteiten en getoonde flexibiliteit, in staat geweest om het traject met succes te starten.

Bij aanvang van het project is berekend dat per jaar 200 trajecten kunnen worden aangeboden. Uitgaande van een looptijd van 3 jaar voor het gehele project betekent dat een maximum van 600 trajecten.

De resultaten van de tussenevaluatie tonen dat 200 trajecten in het eerste kalenderjaar haalbaar zijn. Het uiteindelijke aantal trajecten is in deze fase nog moeilijk in te schatten. Dat komt vanwege de latere opstart (door Corona en de aanbestedingsregels) en de langere doorlooptijd van de coachtrajecten. Tenslotte kunnen ook landelijke ontwikkelingen nog van invloed zijn op de inzet van de plattelandscoaches. Het is voorstelbaar dat nieuw beleid van het komende kabinet tot aanvragen voor gesprekken met de plattelandscoach leidt van agrarische ondernemers die daar nu nog geen gebruik van hebben gemaakt of denken te maken.

Resultaten tussentijdse evaluatie

Uit de evaluatie komen geen aanwijzingen die een verandering in het aanbod nodig maken. De komende periode zal extra aandacht worden besteed aan communicatie met ondervertegenwoordigde sectoren, zoals de tuinbouw, de fruitteelt en erfeigenaren van een VAB-locatie (Voormalig Agrarisch Bedrijf). Zie hiervoor een nadere toelichting in paragraaf 6. Vanwege een latere opstart (door Corona en de aanbestedingsregels) en een langere doorlooptijd van de coachtrajecten, is de verwachting dat het aantal gerealiseerde trajecten in de buurt van 400 deelnemers zal uitkomen.

3. Inhoudelijke resultaten

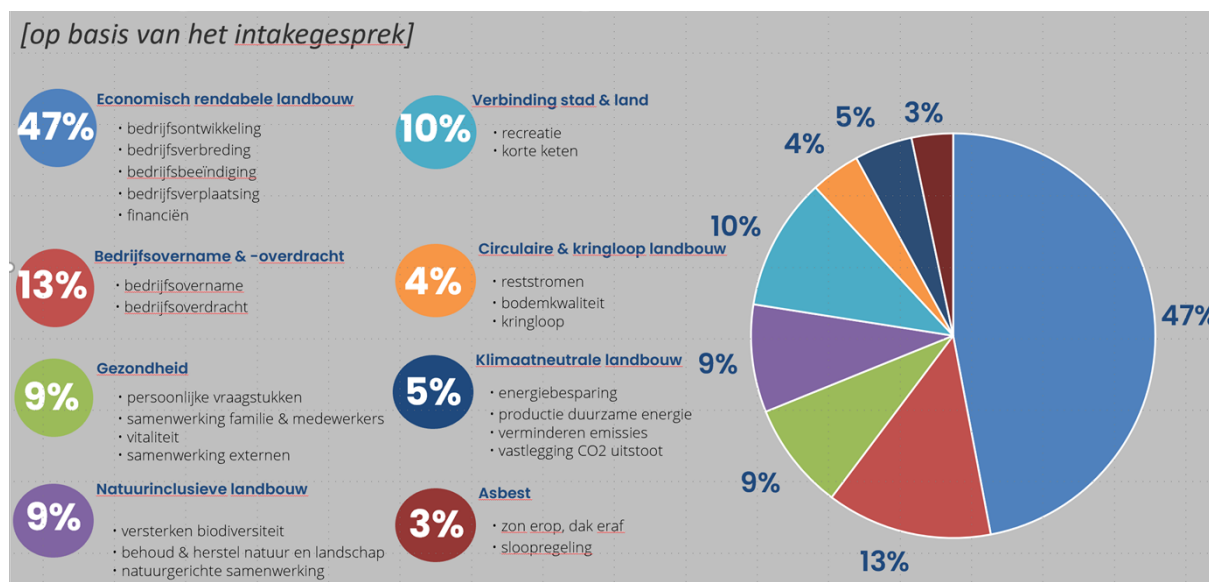
3.1 Monitoren van de voortgang

Om de coachingsproces te monitoren en zicht te krijgen op de inhoudelijke resultaten, wordt onderstaande procedure en instrumenten ingezet:



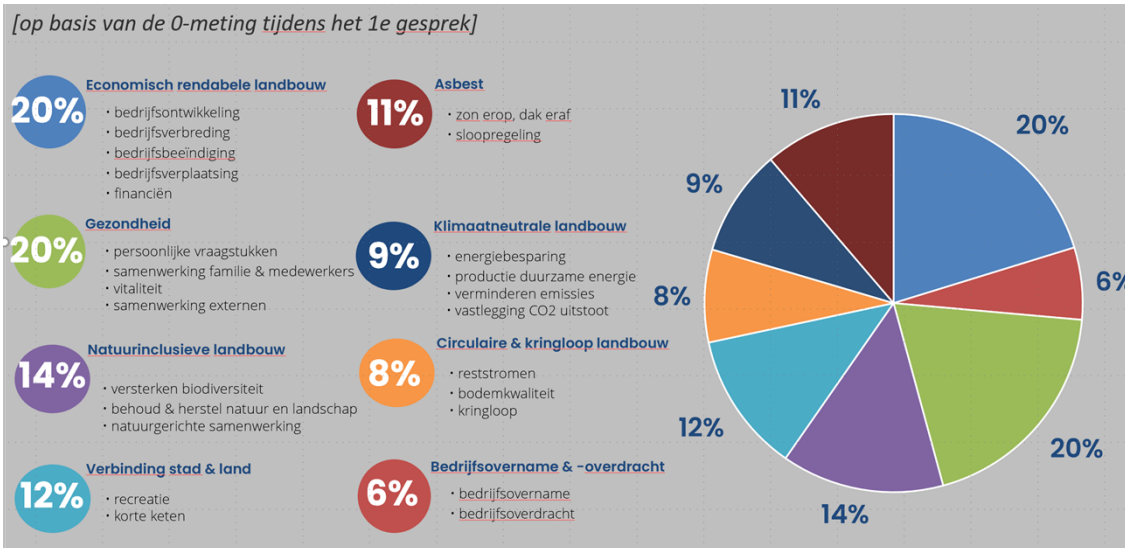
Intakegesprek

Nadat de ondernemer zich telefonisch, danwel digitaal via de Lami (Landbouw en Milieuplatform Utrecht) - website bij het Agroloket heeft aangemeld, vindt een telefonische intake plaats door het Operationeel Management (zie verder) en wordt de ondernemer gekoppeld aan een passende coach. Economisch rendabele landbouw en de zoektocht om het bedrijf verder te ontwikkelen, zijn de thema's die veruit het meest genoemd worden als reden om een coachtraject aan te vragen.



0-Meting

Tijdens het eerste gesprek probeert de coach d.m.v. een 0-meting een zo volledig mogelijk beeld te krijgen van de werkelijke coachbehoefte. Onderstaand overzicht laat zien dat in deze fase blijkt dat (ook) andere thema's en meer persoonlijke vraagstukken naar boven komen.



1-meting

Tijdens het laatste coaching gesprek neemt de coach een evaluatie en 1-meting af en wordt een eindverslag opgesteld. De uitkomsten worden geanonimiseerd teruggekoppeld aan de provincie.

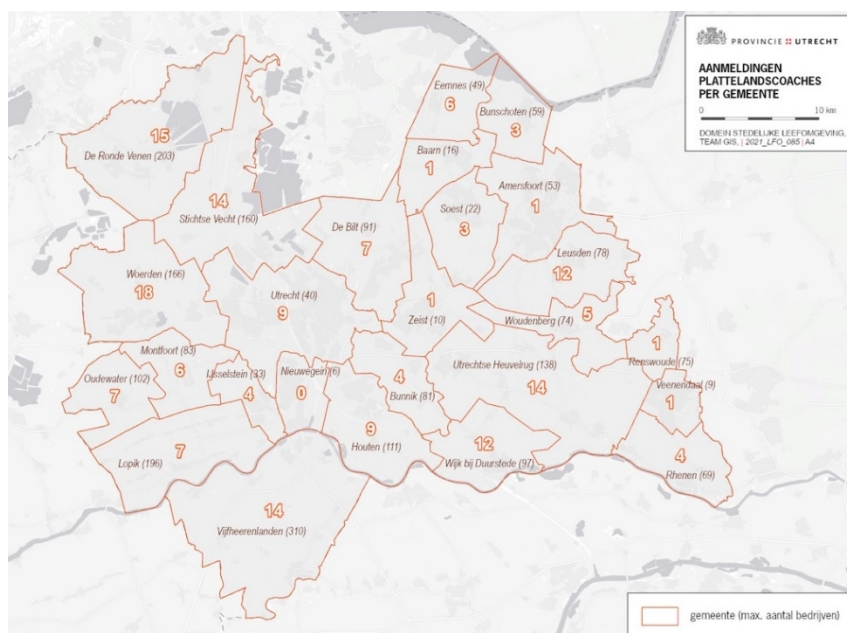
Bij de 1-meting wordt ook in beeld gebracht welke keuzes er naar aanleiding van het traject zijn gemaakt en welke stappen de ondernemer/erfgenaam voor of tijdens het traject heeft gezet en welke hij/zij van plan is de komende jaren te zetten.

Op dit moment (september 21) zijn er 4 trajecten formeel afgerond met een 1-meting en een evaluatie. Dit is nog onvoldoende om hierover een representatief beeld te geven.

3.2 Resultaten per gemeente

Hieronder is in beeld gebracht hoe de deelnemers verspreid zijn over de 26 gemeenten. De cijfers tussen haakjes verwijzen naar het totale aantal potentiële deelnemers.

Aantal deelnemers per gemeente, tussen haken potentieel



Inmiddels zijn de coaches in 25 gemeenten actief. In Utrecht-West verwijst m.n. het Programmabureau Utrecht-West actief door en in Utrecht-Oost is vooral de rol van een aantal gemeenteambtenaren herkenbaar.

Opvallend is verder dat in de 'kleine agrarische' gemeente Utrecht relatief veel bedrijven deelnemen. Andere manieren waarop de coachtrajecten onder de aandacht zijn gebracht zijn wordt bij communicatie nader toegelicht.

Samenvatting bijlagen over deelname per gemeente

In de bijlage staat een gedetailleerd overzicht per gemeente van het totaal aantal deelnemers bijgewerkt tot augustus 2021. Om privacy redenen is de achtergrondinformatie bij gemeenten met deelnemers < 5 niet toegevoegd.

Per gemeente staat vermeld hoeveel coaches actief zijn, welke initiële (coachings)vraag een agrariër en/of erfeigenaar had bij aanmelding en welke aanvullende thema's aan de orde komen in het traject samen met de coach en eventuele specialisten. Ook is vermeld via welke bron de aanmelding kwam.

Gemeenten hebben vooraf de wens uitgesproken dat er maximaal 2 á 3 coaches in de gemeente actief zouden zijn. Dit vanuit de gedachte dat de samenwerking tussen gemeente en coach efficiënter kan zijn als de gemeente de coaches beter kent. Gezien de diversiteit van vragen is dit niet haalbaar gebleken. In de praktijk varieert het aantal coaches tussen de 1 en 10 per gemeente. Tegelijkertijd wordt bij slechts een klein gedeelte van de trajecten contact gelegd met de gemeente, met name daar waar de mogelijkheid van een herbestemming onderzocht wordt.

Resultaten tussentijdse evaluatie

Economisch rendabele landbouw en de zoektocht om het bedrijf toekomstbestendig te ontwikkelen, zijn de thema's die veruit het meest genoemd worden als reden om een coachtraject aan te vragen. Er zijn 4 trajecten formeel afgerond (september 21) met een 1-meting en een evaluatie. Dit is nog onvoldoende om hierover een representatief beeld te geven. Inmiddels zijn de coaches in 25 gemeenten actief. Achterblijvende gemeenten krijgen extra aandacht in de communicatie aanpak. Omdat de (levens)partners van de ondernemers vaak betrokken zijn bij de strategische bedrijfsvoering en de besluitvorming zal de communicatie zich in het vervolg ook op hen richten. Zie hiervoor paragraaf 6.

4. Organisatie

4.1. Kerngroep

Om draagvlak te ontwikkelen en te borgen is al in een vroeg stadium bij de ontwikkeling van het project een kerngroep geformeerd bestaande uit gemeenten, NMU, LTO-Noord, Waterschappen, Rabobank, AJK, gebiedscommissie Utrecht-West, Odru en Landbouwnetwerk FoodValley. De kerngroep, die een belangrijke ambassadeur is voor het project, is sinds de aanvang van het project drie keer bij elkaar geweest. Zij hebben actief meegedacht over de opzet en aanpak van het project en vervullen nu een belangrijke rol bij het monitoren van de voortgang. De stand van zaken, het aantal aanmeldingen, de werkwijze maar ook geluiden uit het veld stonden daarbij op de agenda.

4.2. Operationele organisatie

Omwille van de privacy van de deelnemers en de onafhankelijkheid van de coaches, is op advies van de kerngroep besloten om de operationele organisatie van het project (Operationeel management) buiten de provinciale organisatie te plaatsen. De operationele organisatie bestaat uit het Agroloket, het Operationeel management, de coaches en de specialisten. Zo beschikken het OM en de plattelandscoaches niet over een provincie-account. Ook de communicatie loopt voornamelijk via het onafhankelijke LaMi (Landbouw en Milieu Utrecht)-platform. De projectmanager is de spil tussen de projectorganisatie, de coaches en de provinciale organisatie.

4.3. Plattelandscoaches

Alle coaches beschikken over coachvaardigheden, zijn bekend met de doelgroep, hebben generalistische kennis over de relevante regelgeving en hebben enige bedrijfskundige achtergrond. Daarnaast beschikken de coaches over diverse specialismen waarmee ze elkaar kunnen aanvullen. De kwaliteit van de coaches sluit aan bij de vraag. De matching tussen ondernemer en coach loopt goed. Na overleg is besloten om één van de coaches niet langer in te zetten. Als de (ontwikkeling bij de) casus daar aanleiding toe geeft wordt ook weleens van coach gewisseld. Daarnaast worden zij met maandelijkse kennis- en intervisiebijeenkomsten bijgeschoold. Met alle coaches worden regelmatig evaluatiegesprekken gevoerd.

4.4. Specialisten

Als aanvulling op de generalistische coaches worden ook inhoudelijk specialisten ingezet op het gebied van bodem, omschakelen naar biologische-natuur-inclusieve-kringloop landbouw, energiescans / asbestverwijdering – zon erop, milieu, natuurvergunningen, bouwkundig advies en (her)financieringen.

Resultaten tussentijdse evaluatie

Uit de tussentijdse evaluatie blijkt dat de organisatie van het project voldoet, en goed toegerust is om de privacy en onafhankelijkheid te borgen. De afstemming van het agroloket met het Operationeel management voldoet, enige punten ter verdere verbetering worden opgepakt. De kwaliteit van de coaches sluit aan bij de vraag. De inzet van externe specialisten groeit, waarmee het dienstenpakket uitgebreider is en meer maatwerk biedt. Er is voldoende draagvlak bij externe stakeholders in de Kerngroep. Het vervullen van de ambassadeursfunctie vraagt extra aandacht.

5. Signalen

Signalen

Eén van de taken van de coaches is de signaleringsfunctie. Coaches kunnen tijdens de gesprekken met de agrarische ondernemers immers informatie krijgen die voor de provincie van belang kan zijn voor de (door)ontwikkeling van haar beleid en uitvoering daarvan. Onderdeel van het werk van het Operationeel management is daarom de signalen van de coaches te verzamelen en op anonieme wijze te bundelen en aan de provincie beschikbaar te stellen. Uit de opgehaalde signalen blijkt dat de hindernissen die de landbouw van de toekomst in de weg staan zeer divers zijn. Deze signalen gaan op hoofdlijnen over: economische motieven, planologische beperkingen, regelgeving (waaronder stikstof), subsidies, beschikbaarheid van grond, energie, samenwerking in de keten en sociale aspecten.

Specifieke signalen, niet compleet, maar ter illustratie van de breedte van signalen:

1. Agrariërs zeggen graag te willen veranderen, maar dat regelgeving ze belemmert. Hierdoor worden ideeën op voorhand al niet uitgewerkt of uitgevoerd. Planologische hindernissen bij bijvoorbeeld herbestemming of onduidelijkheid rond stikstofregelgeving zijn veelgenoemd. Als ze toch overleg zoeken met de gemeente heeft deze vaak onvoldoende capaciteit om mee te denken.
2. Boeren die duurzamer willen ondernemen hebben vaak meer grond nodig. Pachtcontracten van provincie en terreinbeherende organisatie (TBO) zijn vaak éénjarig, een te korte periode om te investeren in duurzaam grondbeheer. Bij grondverwerving in de nabijheid van de Groene Contour of NNN zijn TBO's vaak concurrerend. Beide aspecten werken belemmerend bij een omschakeling naar een duurzamere bedrijfsvoering.
3. Agrariërs kiezen in toenemende mate voor verbreding en/of omschakeling van hun bedrijfsactiviteiten omdat het huidige verdienmodel niet langer rendabel is en/of om minder afhankelijk van afnemers en toeleveranciers te zijn. Bij nieuwe (duurzame) verdienmodellen is nog weinig bekend ten aanzien van gewaskennis, opbrengsten, verwerking en afzet. Dit vormt een drempel voor de ondernemer én voor financiers.
4. De netbeheerder geeft aan dat het energienet 'vol' is, waardoor er voorlopig geen ruimte is voor de aanleg van bijvoorbeeld nieuwe zonnepanelen. Hiermee stagneert ook de asbestsanering.
5. De veelheid aan nieuwe regels en de politieke discussies leiden tot onduidelijkheid en angst om verkeerde keuzes te maken. Ook stoppers stellen daardoor het stoppen uit waardoor er minder ruimte vrijkomt voor doorgaande boeren. Als het ondernemingsperspectief weer duidelijk is, kan op basis daarvan weer worden geïnvesteerd en wordt bijvoorbeeld sanering van stallen en asbestdaken meegenomen.
6. Individuele boeren voelen zich behalve eigenaar soms ook rentmeester. In deze perceptie staat stoppen gelijk aan falen, en daardoor is hij /zij bereid om lang door te gaan (ook zonder rendement en zelfs tegen beter weten in). Als de boer geen perspectief meer ziet, maar 'boeren' de levenswijze is, komt het welzijn van de boer in het gedrang. Dit kan tot zorgelijke situaties leiden. Ook is (eerder al) gewezen op de risico's op verrommeling en ondermijning in leegstaande of ongebruikte stallen en gebouwen.
7. Nieuwe verdienmodellen vergroten ook de generatiekloof. Als de nieuwe generatie een route op wil die de oudere generatie heeft afgewezen, dan leidt dit tot discussie en soms tot frictie. De dynamiek en sociale controle in de agrarische doelgroep onderling veroorzaakt ook aarzeling om stappen te zetten.
8. De transitie is complex. Verhalen in de pers en op social media gaan vaak over de boeren. Het gesprek met de boeren wordt weinig gevoerd. Het gevolg hiervan is polarisatie die het ondernemerschap beperkt.
9. Ecosysteemdiensten kunnen een waardevolle bijdrage leveren aan het verdienvermogen van de met name grondgebonden ondernemer. Die wil zijn bedrijfsvoering extensiveren en wil intensiveren op de levering van ecosysteem diensten. Een reële arbeids- en kostenvergoeding voor de ecosysteemdiensten is daarbij een voorwaarde die nog onvoldoende gefaciliteerd wordt.

Resultaten Tussenevaluatie

De manier waarop de provincie omgaat met de signalen van de agrarische ondernemers die ze via de Plattelandscoaches ontvangt, is wezenlijk voor het vertrouwen jegens de overheid onder de ondernemers. Binnen de provincie worden de signalen gebundeld en doorgeleid naar de relevante afdelingen/beleidsvelden.

6. Communicatie

6.1 Initiële aanpak

Het communicatieplan bij aanvang richtte zich op een zo groot mogelijke bekendheid van het project onder de doelgroep. Via regionale media, de LaMi (Landbouw en Milieu Utrecht) nieuwsbrief en de vakbladen is over het aanbod geïnformeerd. Het netwerk in het landelijk gebied (waaronder LTO en de Adviesgroep Landbouw in Utrecht-West), de gemeenten en de interne organisatie zijn bijgepraat en geholpen dit aanbod via hun nieuwsbrieven en in hun contacten met de ondernemers te verspreiden.

Ondanks dat de leden van de kerngroep positief zijn over het project en hun betrokkenheid groot is, vraagt de communicatie naar de achterbannen aandacht. Het feit dat alle overleggen afgelopen periode digitaal zijn verlopen (TEAMS, telefonisch of mail) werkte hierin belemmerend. Het fysiek bezoeken van afdelings- en bestuursvergaderingen van de betrokken organisaties is effectiever om het project actief onder de aandacht te brengen. Al met al blijkt dat de bekendheid van en aandacht voor het project nog beter kan.

6.2 Resultaten tussentijdse evaluatie

Communicatie is de sleutel voor bekendheid. In september is vanuit LaMi het communicatieplan geëvalueerd en een enquête onder de doelgroep gehouden m.b.t. hun informatiezoekgedrag. Het vervolg stuurt op kennis – houding – gedrag. Meer boeren moeten niet alleen van het project weten, zij moeten ook weten wat het project Plattelandscoaches voor hen kan betekenen.

Communicatie aanpak - vervolg

In de vervolgaanpak zal de communicatie intensiveren en werken aan voldoende impulsen (momenten waarop de doelgroep in aanraking komt met het aanbod of het effect van het aanbod), die variëren in aard en timing. Daarnaast verbreedt de doelgroep zich naar de (levens)partners van de boeren. Partners bieden vaak een andere invalshoek in de afwegingen, hebben vaak een stem in de besluitvorming ten aanzien van strategische keuzes op het bedrijf en zijn via andere kanalen als bijvoorbeeld social media te bereiken. Nu de eerste coaching trajecten afgerond zijn, komen concrete praktijkverhalen beschikbaar en kunnen ook de ervaringen van de deelnemers gedeeld worden via verschillende kanalen. Dat is belangrijk, want de aanbeveling van een vertrouwde actor geeft meer aanleiding tot handelen. In het vervolg krijgen zogeheten ambassadeurs dus een belangrijke rol.

Communicatieplanning – tot medio 2022

Doelgroep direct

1. In achterblijvende gemeenten/sectoren en naar eigenaren asbestdaken:
Brief op huisadres met gericht aanbod
Gefaseerd in de periode nov '21 t/m febr '22, met tussentijdse evaluatie van respons en daarop volgend eventuele aanpassing in aanpak
2. De (levens)partners van de boeren:
Delen van praktijkverhalen (video – interview met foto) via kanalen als Facebook (advertentiecampaagne) – huis aan huis bladen en damesbladen (o.a. Eva – Terdege)
Vanaf november tot medio 2022
3. Via Whatsapp groepen: korte berichten n.a.v. publicatie praktijkverhalen met verwijzende hyperlinks laten circuleren via vertrouwde actoren/informele leiders

Netwerkpartners e.d.

4. Via partners in het buitengebied: LTO – NFO – AJK – Waterschappen – Utrecht-West:
opfrissen, nieuwe relevante/direct bruikbare content aanleveren voor eigen nieuwsbrieven en kanalen.
Gefaseerd in de periode nov '21 t/m febr 22
5. Provincie-collega's werkzaam in het buitengebied en accounthouders
Activatie intern met aangepaste folder: 'stop folders in je tas en deel uit'
V.a. medio november

6. Gemeenten: ambtelijk en bestuurlijk: VNG Utrecht – U10, groen en landschap tafel, individuele wethouders
Opfrissen herinnering, nieuwe relevante/direct bruikbare content aanleveren voor eigen nieuwsbrieven en kanalen.
7. Via corporate kanalen PU: persbenadering – praktijkverhalen i.c.m. publicatie evaluatie
8. Via eigen kanalen Plattelandscoaches: delen praktijkverhalen via LinkedIn e.d. en website: www.lami.nl/plattelandscoaches/ervaringen

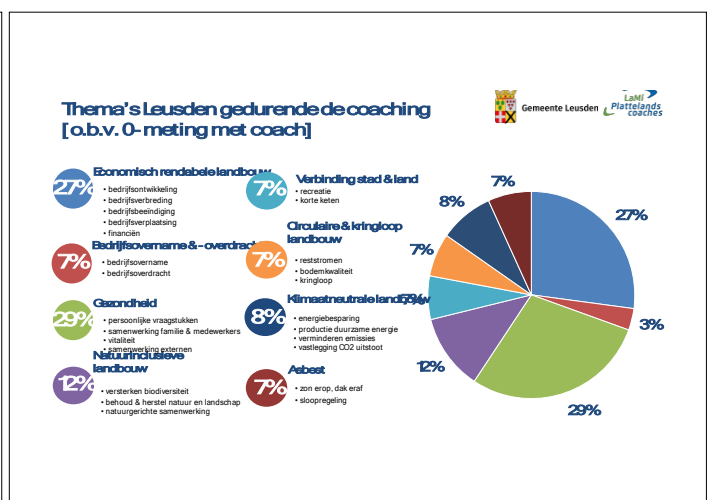
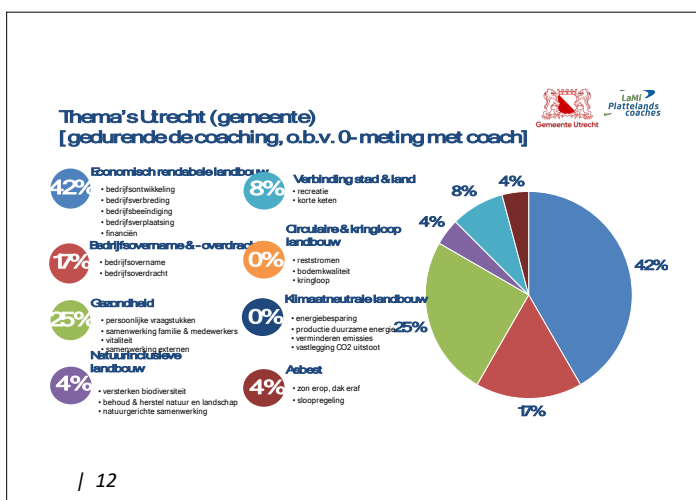
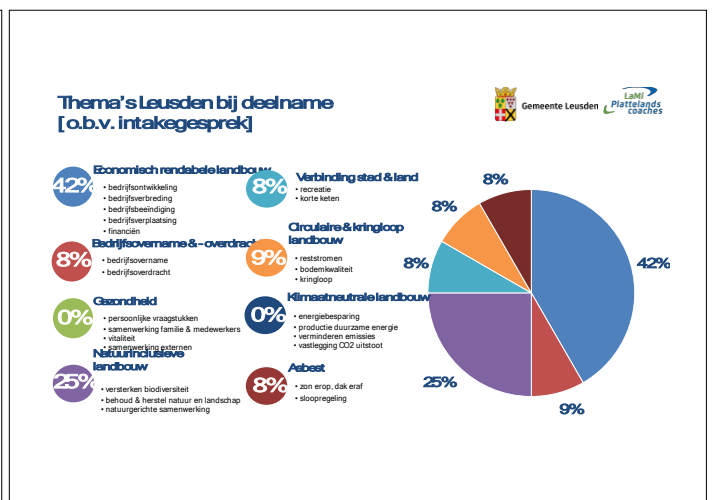
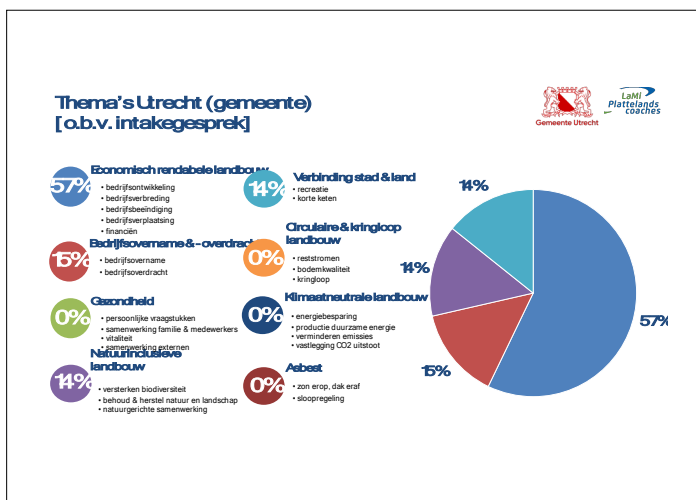
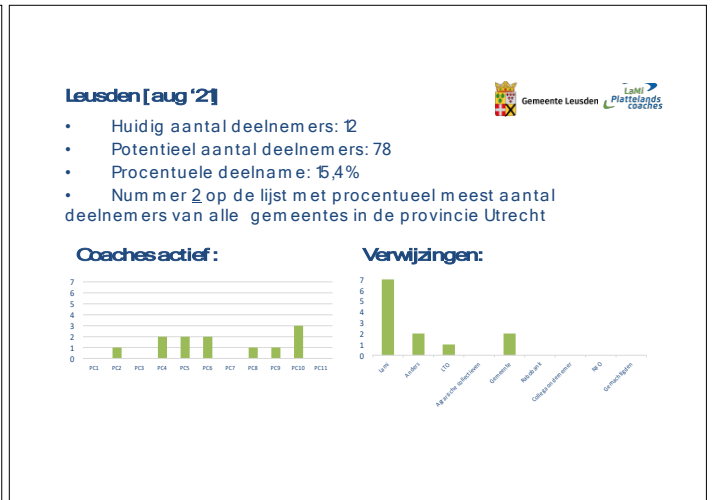
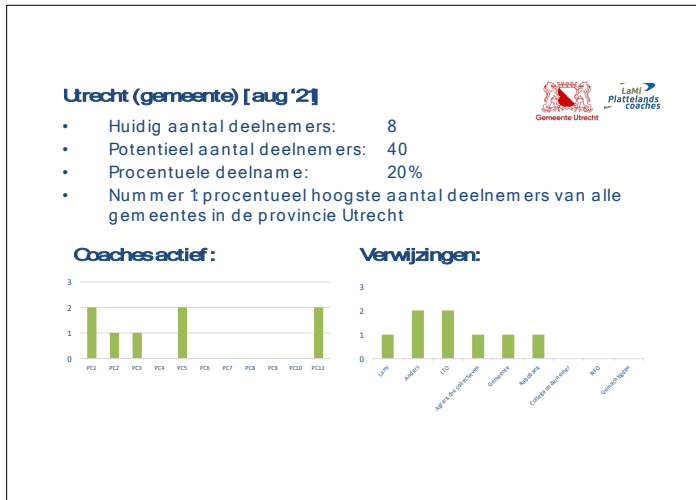
7. Conclusie en vervolg

De tussentijdse evaluatie laat zien dat het project een succes is en dat fundamentele aanpassingen niet nodig zijn. De vraaggerichte en onafhankelijke aanpak voorziet in een behoefte onder agrarische ondernemers. Naar verwachting zullen in het eerste jaar ongeveer 200 agrarische ondernemers deelnemen aan de coachtrajecten. Dit is een mooi resultaat, zeker omdat het project gestart is tijdens de Corona lockdown.

Het uiteindelijke aantal trajecten is in deze fase nog moeilijk in te schatten. Dat komt, zoals ook hierboven al aangegeven, door de latere opstart van het project (vanwege Corona en de aanbestedingsregels) en de langere duur van de coachtrajecten. Daardoor blijkt de effectieve looptijd van het project niet veel langer dan 2 jaar te zijn. Tenslotte kunnen ook landelijke ontwikkelingen nog van invloed zijn op de inzet van de plattelandscoaches. Het is voorstelbaar dat nieuw beleid van het komende kabinet tot aanvragen voor gesprekken met de plattelandscoach leidt van agrarische ondernemers die daar nu nog geen gebruik van hebben gemaakt of denken te gaan maken.

De onderwerpen die aan bod komen, bestrijken een breed gebied aan relevante thema's en leiden tot signalen die nuttig zijn voor de provincie. De tussentijdse evaluatie levert ons inzichten waarmee we een aantal organisatorische verbeteringen kunnen aanbrengen op het gebied van de werving van nieuwe deelnemers en het aanmeldingsproces. De communicatie richting de doelgroep wordt de komende maanden geïntensiveerd.

Bijlage 1 – Gegevens per gemeente (vanwege het borgen van vertrouwelijkheid worden hier alleen gemeenten met minimaal 5 deelnemers weergegeven)

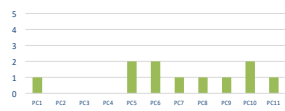


Wijk bij Duurstede [aug '21]

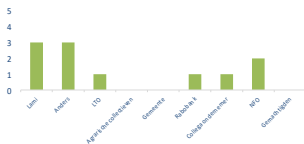


- Huidig aantal deelnemers: 11
- Potentieel aantal deelnemers: 97
- Procentuele deelname: 11,3%
- Nummer 4 op de lijst met procentueel meest aantal deelnemers van alle gemeentes in de provincie Utrecht

Coaches actief:



Verwijzingen:



Eemnes [aug '21]

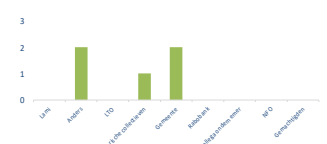


- Huidig aantal deelnemers: 5
- Potentieel aantal deelnemers: 49
- Procentuele deelname: 10,2%
- Nummer 6 op de lijst met procentueel meest aantal deelnemers van alle gemeentes in de provincie Utrecht

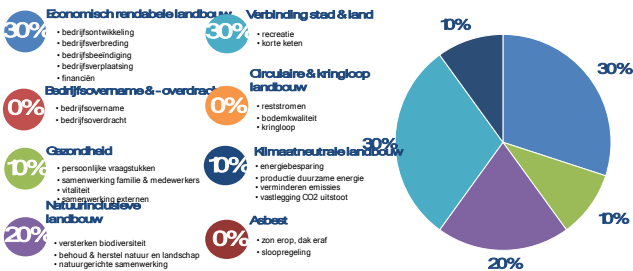
Coaches actief:



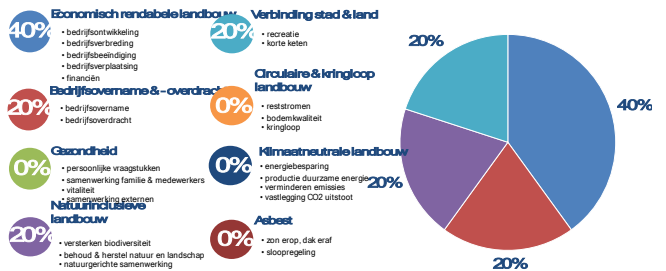
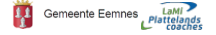
Verwijzingen:



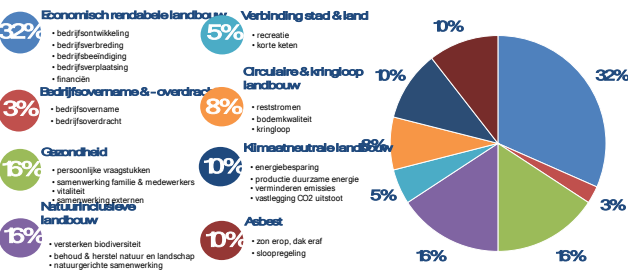
Thema's Wijk bij Duurstede bij deelname [o.b.v. intakegesprek]



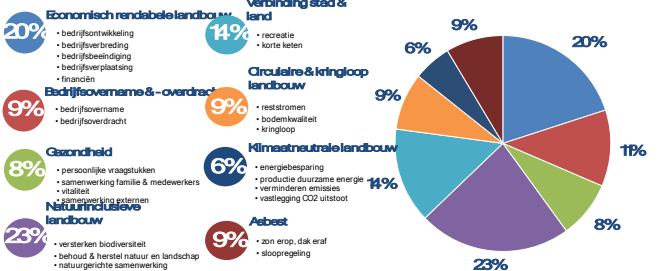
Thema's Eemnes bij deelname [o.b.v. intakegesprek]



Thema's Wijk bij Duurstede gedurende de coaching [o.b.v. 0-meting met coach]



Thema's Eemnes gedurende de coaching [o.b.v. 0-meting met coach]



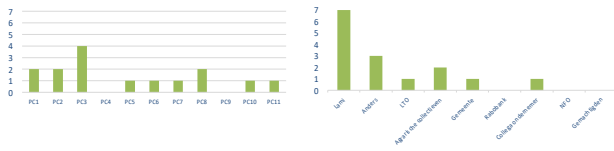
Sichtse Vecht [aug '21]



- Huidig aantal deelnemers: 15
- Potentieel aantal deelnemers: 160
- Procentuele deelname: 9,4%
- Nummer **8** op de lijst met procentueel meest aantal deelnemers van alle gemeentes in de provincie Utrecht

Coaches actief :

Verwijzingen:



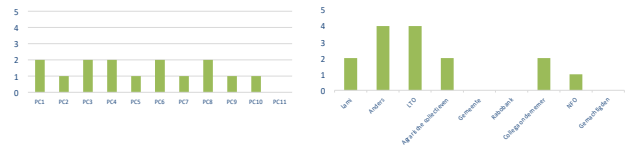
Woerden [aug '21]



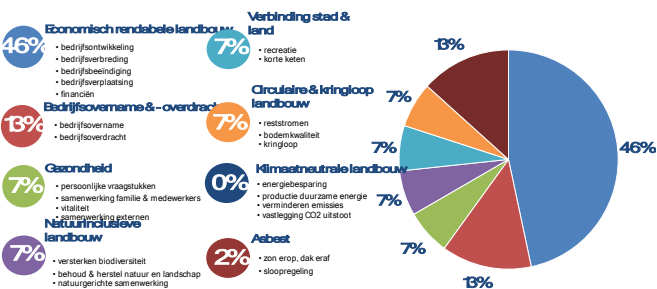
- Huidig aantal deelnemers: 15
- Potentieel aantal deelnemers: 166
- Procentuele deelname: 9%
- Nummer **10** op de lijst met procentueel meest aantal deelnemers van alle gemeentes in de provincie Utrecht

Coaches actief :

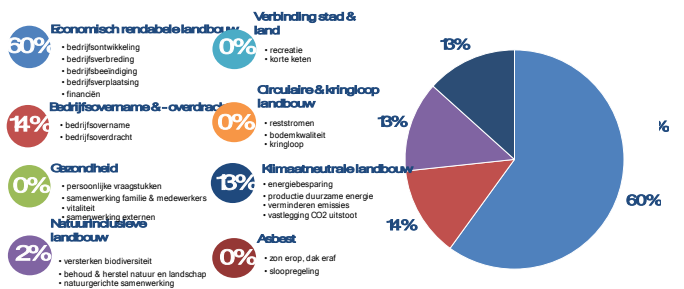
Verwijzingen:



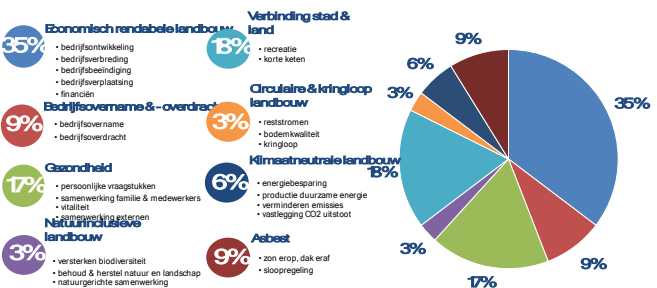
Thema's Sichtse Vecht bij deelname [o.b.v. intakegesprek]



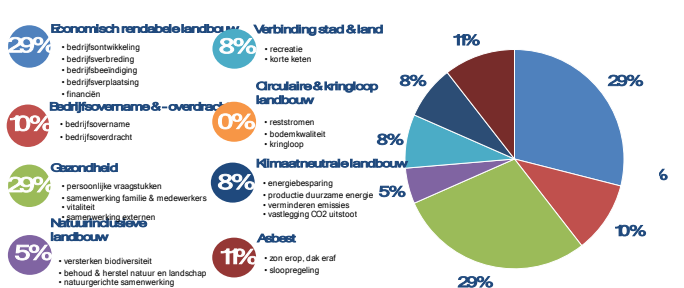
Thema's Woerden bij deelname [o.b.v. intakegesprek]

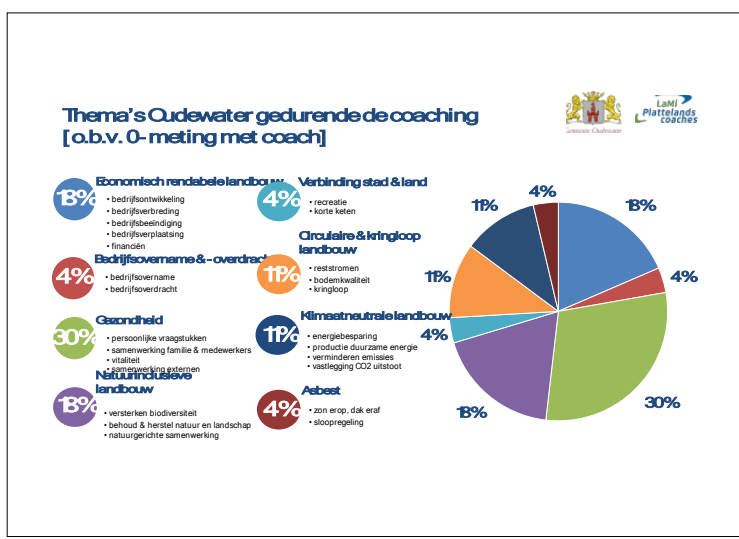
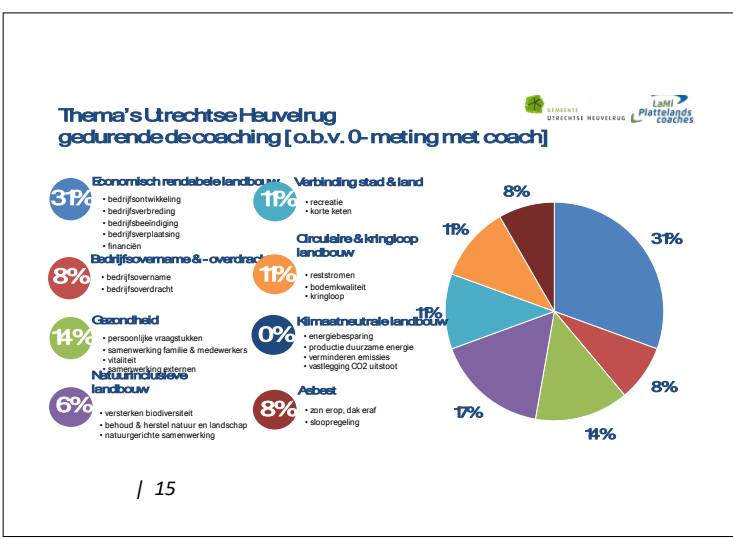
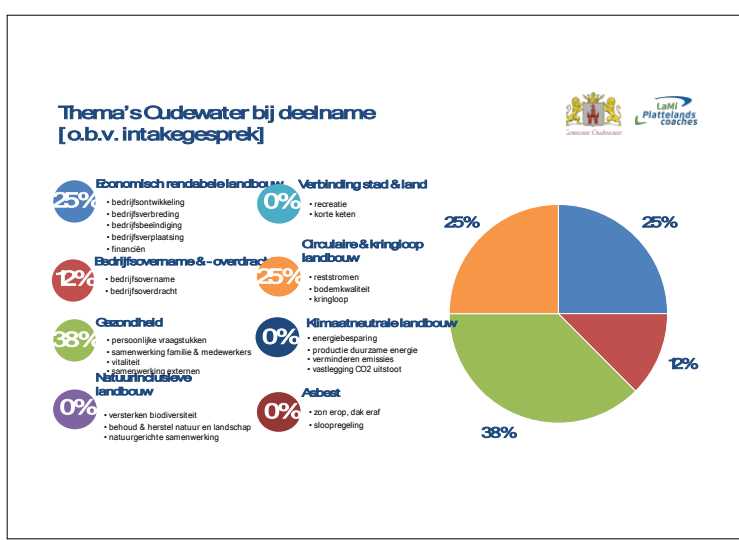
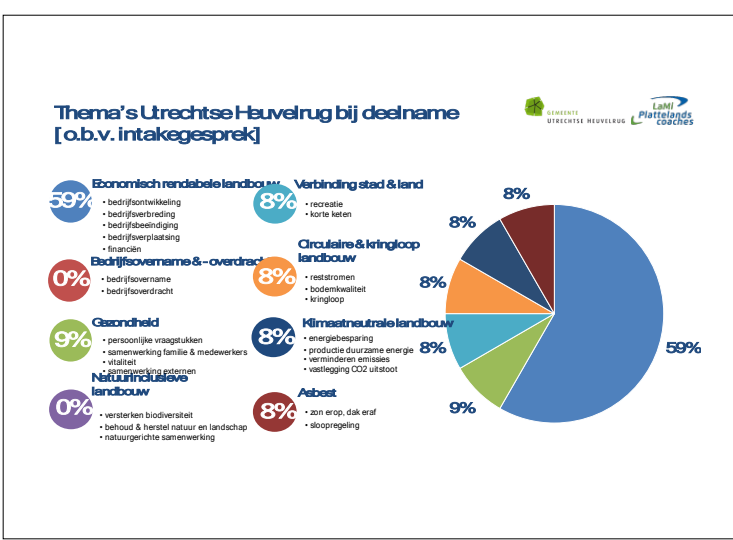
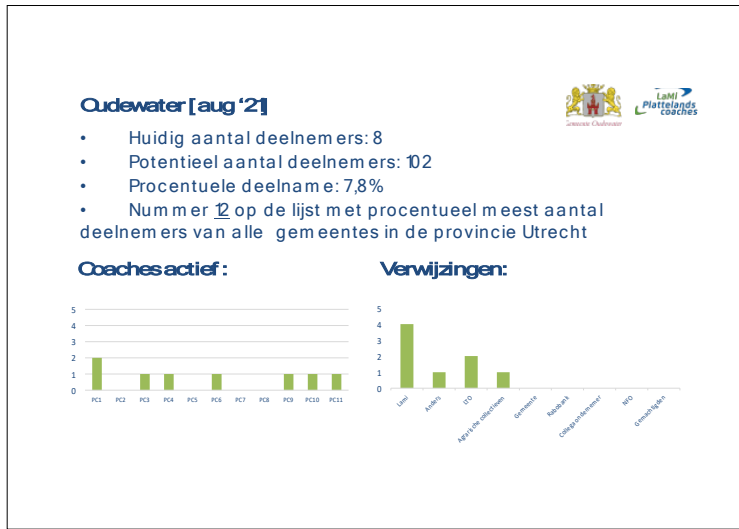
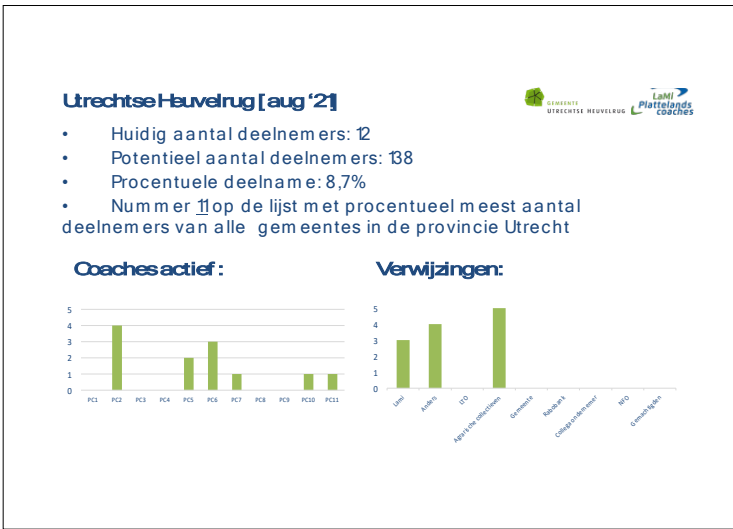


Thema's Sichtse Vecht gedurende de coaching [o.b.v. 0-meting met coach]



Thema's Woerden gedurende de coaching [o.b.v. 0-meting met coach]



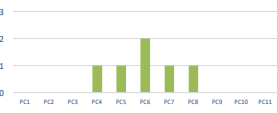


Montfoort [aug '21]

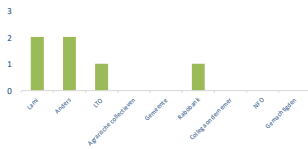


- Huidig aantal deelnemers: 6
- Potentieel aantal deelnemers: 83
- Procentuele deelname: 7,2%
- Nummer 13 op de lijst met procentueel meest aantal deelnemers van alle gemeentes in de provincie Utrecht

Coaches actief:



Verwijzingen:

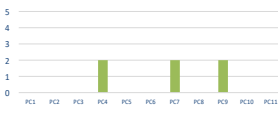


Dè Bilt [aug '21]

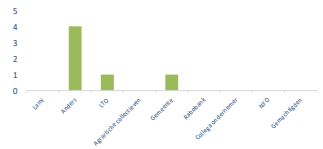


- Huidig aantal deelnemers: 6
- Potentieel aantal deelnemers: 91
- Procentuele deelname: 6,6%
- Nummer 14 op de lijst met procentueel meest aantal deelnemers van alle gemeentes in de provincie Utrecht

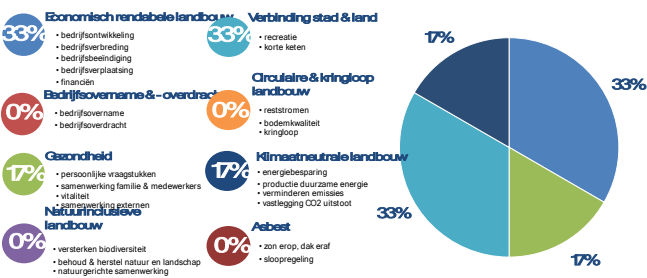
Coaches actief:



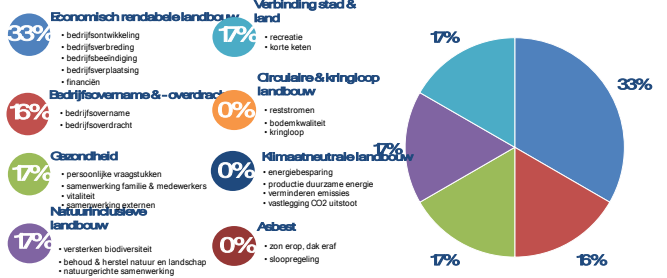
Verwijzingen:



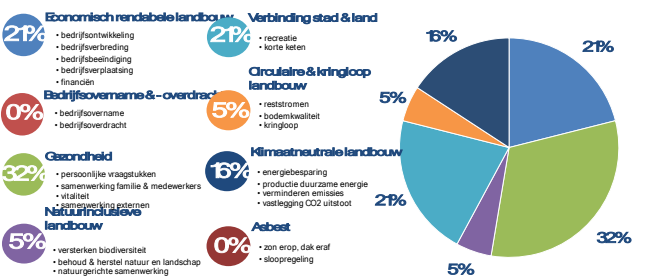
Thema's Montfoort bij deelname [o.b.v. intakegesprek]



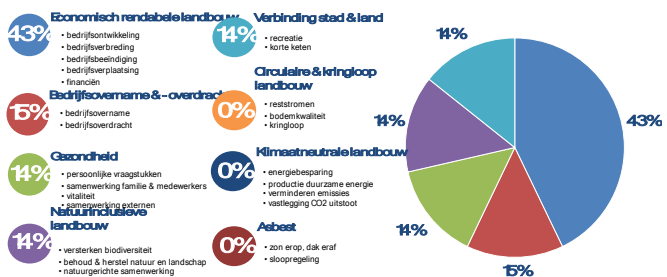
Thema's Dè Bilt bij deelname [o.b.v. intakegesprek]



Thema's Montfoort gedurende de coaching [o.b.v. 0-meting met coach]



Thema's Dè Bilt gedurende de coaching [o.b.v. 0-meting met coach]

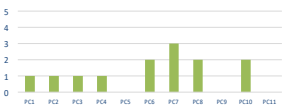


De Ronde Venen [aug '21]

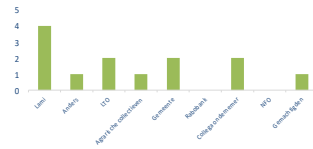
- Huidig aantal deelnemers: 13
- Potentieel aantal deelnemers: 203
- Procentuele deelname: 6,4%
- Nummer 16 op de lijst met procentueel meest aantal deelnemers van alle gemeentes in de provincie Utrecht



Coaches actief :



Verwijzingen:

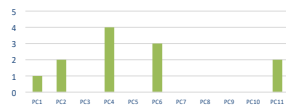


Vijfheerenlanden [aug '21]

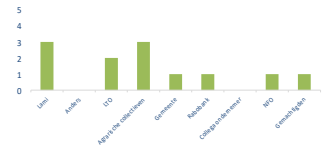
- Huidig aantal deelnemers: 12
- Potentieel aantal deelnemers: 310
- Procentuele deelname: 3,9%
- Nummer 20 op de lijst met procentueel meest aantal deelnemers van alle gemeentes in de provincie Utrecht



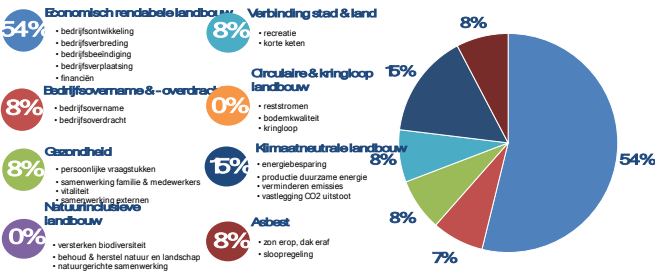
Coaches actief :



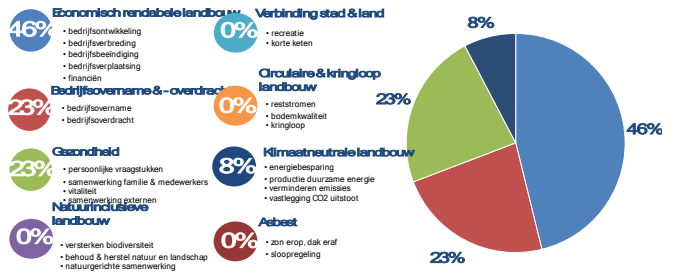
Verwijzingen:



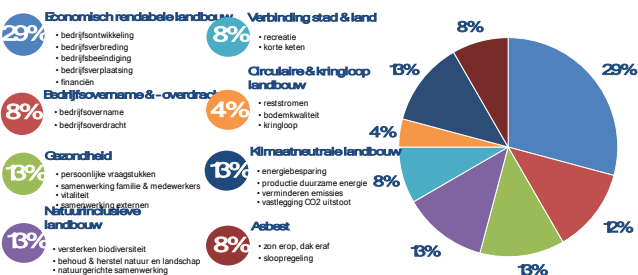
Thema's De Ronde Venen bij deelname [o.b.v. intakegesprek]



Thema's Vijfheerenlanden bij deelname [o.b.v. intakegesprek]



Thema's De Ronde Venen gedurende de coaching [o.b.v. 0-meting met coach]



Thema's Vijfheerenlanden gedurende de coaching [o.b.v. 0-meting met coach]

