

Teelt, afzet, organisatie en markt

Zo, nu de beide boomkwekerijbeurzen (Plantarium en GrootGroenPlus) weer zijn geweest, mogen we de balans opmaken. Allebei leuke beurzen met een mooi, breed en verschillend sortiment. Opvallend zijn toch altijd weer de vele noviteiten die worden getoond, en nu maar hopen dat er voor de kwekers genoeg uit voortkomt.

De laatste jaren zie ik de verschillen tussen de bedrijven dan ook groter worden

Onderweg zie en hoor ik veel positieve, maar ook negatieve geluiden uit de markt. Hoe moeten we hiermee omgaan? Gewoon de kop in het zand en je ervoor afsluiten, of toch proberen de markt als kans te blijven zien? Uitdagingen zullen er altijd zijn en positivisme brengt sowieso meer werkvreugde. In een wat moeilijkere markt vallen de toppers meer op. De laatste jaren zie ik de verschillen tussen de bedrijven dan ook groter worden. Eigenlijk heeft het niets met omvang te maken, maar alles met hoe je je product kweekt, afzet, organiseert en voor welke markt /klanten je zo druk in de weer bent!

In de volleggrond zie je de laatste jaren een tekort ontstaan aan kerstbomen. Daaraan is een aantal factoren debet. Maar betekent dit dan dat we er met z'n allen maar weer meer gaan opzetten? Vraag en aanbod liggen vaak dicht bij elkaar dan we denken. Je ziet het momenteel in de volleggronds coniferen gebeuren en het lijkt of er geen bodemprijzen meer bestaan.

Maar betekent dit dan dat we er met z'n allen maar weer meer gaan opzetten?

Mijn advies zal dan ook zijn:

- Probeer een breed klantenbestand op te bouwen.
- Richt je aandacht meer op je klant; probeer zeker te zijn van een goed product.
- Maak een marketingplan: wat wil je telen, voor wie, welke landen, ga ik kijken bij mijn eindklant?
- Neem maatregelen tegen de winter, of huur een kas bij.
- Denk na over een collectief-verkoper die jouw product onder de aandacht brengt.
- Probeer je op meerdere teelten te focussen, om je risico wat te spreiden.
- Neem je kostprijs nog eens kritisch onder de loep: wat kost het me nu precies en wat is uiteindelijk ons rendement?

Groeien willen we allemaal, maar laten we dit doen door een gezonde bedrijfsvoering en niet omdat we nog wat grond of kasruimte over hebben!

Met vriendelijke groet,

Ton Groenewegen

(Technisch commercieel adviseur)

tgroenewegen@voscapelle.nl



Ton Groenewegen (4-6-1964), gehuwd en twee kinderen, woont in Oisterwijk.

1984-1998: bedrijfsleider bij een tweetal bedrijven in de boomkwekerij-sector, qua personeel variërend in grootte van 5 tot 10 fte (man/vrouw) op de Zuid-Hollandse eilanden.

1998-2007: zelfstandig ondernemer op boomkwekerij in Haaren. Vanaf 1984 altijd potgekweekt product gemaakt.

2008 tot heden: technisch commercieel adviseur boomkwekerij bij Joh. Vos Capelle B.V. in Sprang-Capelle.