

Hogedrukgebied

De boomkwekerijsector krijgt
blijkbaar met **terugwerkende**
kracht nog een veeg uit de pan

In deze Boom-In-Business een leuk journalistiek experiment. We hebben een aantal ondernemers na vier jaar opnieuw geconfronteerd met hun visie en misschien ook wel hun onderbuikgevoel van vier jaar geleden. De stemming was toen met een ruime 7,5 op een schaal van één tot tien bijna absurd hoog. Maar wat mag je anders verwachten van een tijd dat de bomen bijna tot in de hemel leken te groeien? Maar het bijzondere komt nog. Van de ondernemers die wij opnieuw bevroegd hebben gaf ongeveer de helft een hoger cijfer dan in 2011. Er zit dus nog steeds optimisme in de markt. Persoonlijk verbaasde mij dat wel, want als je rondbelt en praat in de markt dan hoor je ook veel kommer en kwel. Eén ondernemer verzuchtte in een zeldzaam moment van eerlijkheid: 'Ik heb nu meer dan dertig jaar een eigen bedrijf en heb nog nooit geld verloren. Behalve het afgelopen jaar'. Dat verhaal lees je ook in de boombarometer in deze uitgave van Boom-In-Business. De grootste verbazing geldt wel het feit dat, hoewel in de grote economie de crisis voorbij zou zijn, de boomkwekerijsector klaarblijkelijk met terugwerkende kracht nog een veeg uit de pan krijgt. Grootste probleem is waarschijnlijk overproductie in veel markten en te weinig specialisatie en diversificatie. Ik heb het op deze pagina al eerder geconstateerd. Het aspect dat boomkwekers onderscheidt van andere ondernemers in de agrarische sector is het feit dat je als ondernemer veel meer in kunt spelen op de markt en dat je met een terdege kennis van de markt als ondernemer je eigen kansen kunt vergroten.

**'Ik heb nu meer dan dertig jaar een eigen
bedrijf en heb nog nooit geld verloren.
Behalve het afgelopen jaar'**

De tijd waarin een ondernemer aan het begin van het verkoopseizoen zijn Deense karren naar buiten rolt, er een bordje 'Te Koop' naast zet en dan maar hoopt dat hij aan het eind van de dag zijn karren weer leeg naar binnen kan rollen, is voorbij. De markt is daarvoor te agressief en te competitief. Alleen ondernemers die zichzelf weten te onderscheiden kunnen aan de bak blijven.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5695