

Ready for take-off



Starten in de boomkwekerij is
nooit makkelijk geweest
**en zal alleen maar lastiger
worden**

In deze uitgave van Boom In Business de derde editie van Regio-in-Beeld. Hierin ligt Boskoop onder het vergrootglas. Ik open daar met de wat prikkelende stelling: Boskoop is al vaak doodverklaard, maar nog nooit begraven. Maar het voor mij belangrijkste thema dat in de drie interviews ter sprake komt, is de positie van de starter in de sector. Starten in de boomkwekerij is nooit makkelijk geweest en zal alleen maar lastiger worden. Mijn eigen vader is ooit gestart net na de oorlog, omdat hij een plekje inruimde voor een of twee boompjes op het bestaande boerenbedrijf van zijn ouders. Die een of twee boompjes werden er drie en vier, en zo kwamen de zaken langzaam in beweging. Als ik de verhalen van de vele boomkwekers die ik heb geïnterviewd, mag geloven, gaat starten vaak op exact diezelfde manier: een nieuw bedrijf beginnen door een bestaand boerenbedrijf om te switchen of langzaam de tuin van je ouderlijk huis opsouperen.

Startende ondernemers zul je altijd moeten helpen, maar pampieren werkt alleen maar contraproductief

Die route zal met het verdwijnen van boerenbedrijven uit Nederland steeds lastiger worden. Je kunt dat jammer vinden. Anderzijds is niemand ondernemer geworden omdat het makkelijk is. In een van de interviews in deze uitgave wordt zelfs geconcludeerd dat starten in de boomkwekerij eigenlijk

onmogelijk is, maar dat er iedere keer toch weer ondernemers zijn die het voor elkaar boksen. Ook de rol van de bank in dat proces wordt compleet anders. De bank stelt zich – misschien gelukkig – steeds minder op als de wat vaderlijke en tegelijk alwetende geldverstrekker, maar veel meer als een kritische partij die alleen geld verstrekt op haar voorwaarden. Voor een starter is dat misschien niet altijd leuk, maar wel duidelijk. Is dat ook niet juist de reden waarom je ondernemer bent geworden? Startende ondernemers zul je altijd moeten helpen, maar pampieren werkt alleen maar contraproductief. Mijn advies zou zijn: probeer te helpen waar je kunt, maar laat die ondernemer het vooral zelf uitzoeken. Een goede ondernemer is eigenwijs; laat hem dan vooral zelf zijn eigen route vinden.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6573