

Het leek wel alsof de heren op minimaal vier verschillende planeten verbleven



Spring

Heeft u het ook gemerkt: *spring is in the air* en dat betekent dat boomkwekers overal in Nederland bezig zijn om hun gewassen klaar te maken voor het komende groeiseizoen. Belangrijk daarbij is dat we die gewassen de juiste condities meegeven om echt lekker door te kunnen groeien. Ik maakte vorige week - tussen de regenbuien door - een rondje in het land en kwam onder andere bij een aantal boomkwekers, een distributeur van meststoffen, een adviseur en tenslotte bij een fabrikant.

Zonder nou naam en toenaam te verklappen werd ik hier niet blij van. Het leek wel alsof de heren op minimaal vier verschillende planeten verbleven. De boomkwekers zijn helemaal georiënteerd op gemak. We deden het altijd zo dus zo blijven we het maar doen. De distributeur en de meststoffen-fabrikant richt de pijlen op het optimaliseren van zijn omzet. Zelfs de adviseur, die geacht wordt onafhankelijk zijn uurtjes te verkopen, kreeg een sneer uit de pan mee. 'Ik kreeg een aanbod van een adviseur om tegen een leuk winstbonus mijn product voorgeschreven te krijgen.'

Het is waarschijnlijk oneerlijk, maar de oplossing in deze zit hem toch echt in kwaliteit van opdrachtgeverschap

Het is waarschijnlijk oneerlijk, maar de oplossing in deze zit hem toch echt in kwaliteit van opdrachtgeverschap. Ik mag het natuurlijk niet zeggen, maar wanneer je als boomkweker jaar-in-jaar-uit dezelfde producten over jouw aanplant heen stort verdien je het ook bijna om voor te veel geld een niet optimaal product te gebruiken. U ziet hoe voorzichtig ik mij hier

uitdruk: ik had ook kunnen zeggen: dan verdient u het ook om belazerd te worden.

Hoe gaan we dat oplossen? Daar is natuurlijk maar één oplossing voor. Als boomkwekers krijgen we alleen het beste advies voor de scherpste prijs als we ons opstellen als een kritische opdrachtgever. Je moet er niet vanuit gaan dat de tegenpartij jou een oor aan wil naaien, maar van een constructief-kritische bejegening is nog nooit iemand slechter geworden.

Een kritische houding en duidelijke communicatie in de keten zijn essentieel. Als ondernemer moet je blijven streven naar constante verbetering en innovatie, en verouderde methoden durven loslaten. Die aanpak biedt een kans om niet alleen onze gewassen, maar ook onze bedrijfsstrategieën te revitaliseren. Met actief en slim ondernemerschap kunnen we een sterkere, en meer winstgevende business opbouwen, waarin transparantie en integriteit centraal staan. Hiermee profiteert iedereen, van de boomkweker tot de adviseur, van een eerlijke en open markt.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!