

Zelf doen

De eerste woordjes die mijn dochters uitkraamden waren niet 'papa' of 'mama', maar 'zelf doen'. Prima instelling, lijkt me, zeker voor de dochters van iemand die ondernemer is en van zelf doen en eigenwijs zijn in zekere zin zijn beroep heeft gemaakt. Dat eigenwijze moet eigenlijk vastgetimmerd zitten in de genen van iedere ondernemer en dus boomkweker. Alleen als je gelooft dat jij bepaalde dingen beter kunt dan jouw buurman, kun je de energie ontwikkelen om het ook echt beter te doen dan jouw buurman.

Adviseurs in de financiële dienstverlening hebben kilo's boter op hun hoofd

Statistisch gezien is dat natuurlijk onzin. Het zou wel heel toevallig zijn, als ik diegene ben die van alle zes of zeven miljard mensen op deze wereld diegene ben die het beste vaktijdschriften voor boomkwekers kan maken, of, in uw geval, een nieuw concept voor rozen, seringen of hortensia's kan ontwikkelen. Maar als je diep in je hart kijkt, vind je dat natuurlijk wel. Niemand anders dan jij is in staat om zulke mooie planten te kweken, concepten te ontwikkelen en te ondernemen en geld te verdienen in deze boeiende sector.

Waarom zou je niet zoeken naar een pact met een collega-kweker die hetzelfde talent voor verkoop en marketing heeft als jij voor kweken?

Als u het bovenstaande doorleest, zult u het hopelijk grotendeels met mij eens zijn. Maar anderzijds, zult u zeggen, ergens gaat deze redenering fout; veel ondernemers zijn helemaal niet zo eigenwijs als ze zouden moeten zijn. Dat klopt en dat is ook meteen de tweede stap van mijn redenering. Ondernemers – en boomkwekers zijn jammer genoeg geen uitzondering – zijn vaak uitgesproken eigenwijs als het om hun eigen vakgebied gaat, maar als was in de handen van adviseurs als het om andere zaken gaat, bijvoorbeeld op bancaire gebied. Ook op dit gebied ben ikzelf jammer genoeg geen uitzondering. Ik heb de laatste twee jaar geen telefoontje van mijn bankman gehad, maar als hij morgen ineens voor mijn neus zou staan, zou ik zo uit mijn blote bolletje niet weten wat ik allemaal bij hem geregeld heb. Waar blijft dan die eigenwijze ondernemer? Over misschien wel het belangrijkste onderdeel van je bedrijfsvoering heb je niet de kennis die je eigenlijk zou moeten hebben. Nu hebben adviseurs in met name de financiële dienstverlening wat dit betreft ook kilo's boter op hun hoofd.

Veel ondernemers zijn helemaal niet zo eigenwijs als ze zouden moeten zijn

Ze zullen het zelf hartgrondig ontkennen, maar de bak met onbegrijpelijk jargon die deze beroepsgroep over zijn klanten heen stort is vreselijk. Weten hoe het er financieel met je bedrijf voorstaat, is iets anders dan de blabla



van een bankmedewerker of accountant kunnen doorgronden. Overigens zit aan die eigenwijsheid van ondernemers ook een andere beperking. Veel ondernemers zouden eens moeten leren om vanuit hun eigen kracht te zoeken naar samenwerking met andere kwekers. Als jijzelf inderdaad zelf de mooiste en beste buxusbollen kunt kweken, wil dat niet zeggen dat jij deze ook het beste kunt verkopen. Natuurlijk zijn er dan tal van handelaren die dat voor jou willen opknappen, maar in deze wereld krijg je niks voor niks. Waarom zou je daarom niet zoeken naar een pact met een collega-kweker die hetzelfde talent voor verkoop en marketing heeft als jij voor kweken?

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur