

Alles goed!



Door jezelf als deskundige in dat proces te plaatsen, kun je waarde toevoegen die de groene aannemer zelf niet in huis heeft

Heeft u het ook gemerkt? Als je vier of vijf jaar geleden door een collega-ondernemer werd gevraagd 'Gaat het goed?', dan was je antwoord als vanzelf: 'Druk, druk, druk en natuurlijk gaat het goed'. Ook toen ging het niet altijd goed en waren er wel eens klanten die niet betaalden, medewerkers die er niets van snapten of had je gewoon je dag niet. Maar als de bomen overal tot in de hemel groeiden, kon het toch niet zo zijn dat ze bij jou stonden te kwarren?

Als de bomen overal tot in de hemel groeien, kan het toch niet zo zijn dat ze bij mij staan te kwarren?

Heeft de crisis waar de boomkwekerij nu in zit toch een positief bijeffect? Wij zijn weer een beetje eerlijker geworden ten opzichte van elkaar en misschien ook wel tegenover onszelf. Het is prettig dat er ruimte is om in te zien waar dingen beter kunnen in je eigen business en in de sector. Het grootste probleem anno 2015 wordt waarschijnlijk gevormd door slechte prijzen en tegenvallende markten, een probleem dat waarschijnlijk niet een-twee-drie is opgelost. Vaak ligt dit ook buiten het bereik van de individuele ondernemer. En ook weer niet, natuurlijk. De eerlijkheid bij het zien waar de fouten in de sector zitten, kun je ook prima toepassen op het eigen bedrijf. Is mijn focus wel goed? En staan bij mij op de kwekerij wel de juiste producten?

Ik hoor u al denken: wat, moet zo'n stukjesschrijver van Boom In Business mij gaan vertellen hoe ik mijn bedrijf moet runnen? Die heeft daar toch totaal geen verstand van. In het laatste heeft u waarschijnlijk gelijk, maar er zijn

meer overeenkomsten tussen een kwekerij en een uitgeverij dan u denkt. We hebben allebei te maken met een razendsnelle digitalisering en de opkomst van nieuwe verdienmodellen. In de kwekerij heet dat het leveren van totaalconcepten. De klant rekent u niet meer af op de levering van een of twee pallets met plantjes, maar op beschikbaarheid. Je ziet dat nu al opkomen in het institutioneel groen. Natuurlijk wil de hovenier of groenvoorziener aan wie u planten levert geen cent te veel betalen voor zijn plantgoed, maar misschien kan het ook op een andere manier. Hoveniers weten vaak steeds minder van planten. Door jezelf als deskundige in dat proces te plaatsen, kun je waarde toevoegen die de groene aannemer zelf niet in huis heeft.

Natuurlijk is dit maar één ontwikkeling die plaatsvindt, en ook nog in een beperkt segment van de markt. Veel ondernemers die voor de brede consumentenmarkt produceren, hebben daar niets aan. Zij hebben te maken met inkoopcombinaties die steeds groter en machtiger worden. Dat is niet altijd makkelijk. Wat ik erover hoor, is dat de brancheorganisaties de laatste strubbelingen wat betreft handelsvoorwaarden goed hebben opgepakt. Dat is belangrijk nieuws, maar verandert weinig aan het feit dat zaken doen met deze partijen lastig en tricky blijft. Mijn vader zei altijd: het idee van onderhandelen is dat je soms ook gewoon nee moet zeggen. Vertrouw dus op je onderbuikgevoel: als het niet goed voelt, moet je het gewoon niet doen.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5447