

Kom in de keten

Schaalvergroting om tegen lagere kosten hetzelfde product te produceren. **Ook in de kwekerij is dat keihard aan de hand**



Afgelopen week het vijfde Boom-In-Business-nieuwjaarsdiner georganiseerd. Leuk om met twintig ondernemers te discussiëren over ontwikkelingen in de markt. Een paar dingen vallen dan op. Volgens mij gaat het slecht in de markt. Zet onder die omstandigheden eens twintig andere ondernemers uit willekeurig welke branche bij elkaar, en je krijgt een klaagzang waar je als gespreksleider niks mee kunt, maar evengoed een dubbelgedraaide depressie aan overhoudt. Bij boomkwekers is daar geen sprake van. Die schudden met hun kop en buffelen lekker verder. Natuurlijk is dat een prettige karaktereigenschap. Een beetje humor en wat optimisme lossen meer problemen op dan je je wel eens realiseert. Ook hiervoor geldt waarschijnlijk die andere platgetreden waarheid: 'Elk voordeel heb zijn nadeel.' Dat grenzeloze optimisme is menselijk gesproken prettig, maar kan soms ook een grondige analyse van wat er nu werkelijk aan de hand is in de weg staan. Want er is natuurlijk iets aan de hand. Kwekers in Nederland zijn marktgerichter dan in welk ander Europees land ook, maar tegelijk moet je concluderen dat dit niet altijd genoeg is. Ons nieuwjaarsdiner ging over samenwerken. Zo rond kerst is dat een dankbaar onderwerp. Maar bedrijfseconomisch is samenwerken natuurlijk een absolute keiharde must. En dan doel ik voornamelijk op samenwerken met je klant. Op dat gebied kunnen veel ondernemers nog heel wat op of bijschakelen. En boomkwekers zijn waarschijnlijk geen uitzondering.

Even een voorbeeld uit mijn eigen praktijk. Het blad dat u nu in handen heeft, wordt al tien jaar gedrukt door dezelfde drukker. Hartstikke goed bedrijf: kwaliteit, aardige mensen, flexibel wat je maar wilt, maar de prijs die zij tien jaar geleden voor hun drukwerk konden vragen, was hoger dan in 2015. Gelukkig maken ze nog steeds winst, maar iedere verdiende euro wordt gestoken in groei van het bedrijf, efficiencyverbetering en de overname van collega's. Begint het u al bekend voor te komen? Schaalvergroting om tegen lagere

kosten hetzelfde product te produceren. Ook in de kwekerij is dat keihard aan de hand.

Zet onder die omstandigheden eens twintig ondernemers bij elkaar en je krijgt een klaagzang waar je als gespreksleider een dubbel gedraaide depressie aan overhoudt

Sommige kwekers lukt het wel om in dat proces boven te blijven. Deze ondernemers zijn net iets beter in staat om vanuit hun klanten naar hun eigen toko te kijken. Dat is moeilijker als het lijkt. Probeer dat zelf eens! Waarom kopen uw klanten bij uw bedrijf? Omdat u de goedkoopste bent? Dat kan, maar wat gebeurt er nu als uw buurman morgen een duppie goedkoper is? Misschien een goed idee in de zeldzame momenten rond de kerst dat u even kunt uitpuffen? Wat is de waarde die u toevoegt aan uw de business van uw klanten en hoe zorgt u dat uw klanten beter kunnen scoren? En neem daar alstublieft ruim de tijd voor want dat is keihard werken!

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5564