

Keten is langer dan rit naar de exporteur

Tekst: Henk van den Berg
teelt- en bedrijfsadvies
(0252) 340301 / 06-51312207
Foto: René Faas

De handel is een lange keten waarbij het belangrijk is dat alle schakels binnen de keten blijven bestaan. Z.g. slimme handel doen, die ten koste gaat van het bestaan van een onderdeel van de keten, leidt tot een onvolledige handelsketen waar zowel handel als geld blijft liggen. Natuurlijk bent u allereerst verantwoordelijk voor uw eigen rendement, maar als dit afhangt van het bestaan van uw leverancier of uw afnemer is het wel belangrijk dat deze blijven bestaan. Het dus niet alleen nuttig, maar zelfs noodzakelijk om samen de keten in leven te houden.

COMMUNICATIE

Het inzicht in de onderdelen van de keten geeft de mogelijkheid om kosten die voor een onderdeel van de keten nutteloos zijn uit te sparen. Kennis over kwaliteitseisen en volume maken het mogelijk om zowel bij de teelt als bij de handel kosten te besparen. Het besparen van deze kosten kan dan ten goede komen aan het gezamenlijk rendement. Natuurlijk zal de uiteindelijke afnemer stellen dat hij ook bij de keten hoort en zijn deel van de uitgespaarde kosten opeisen. Op dit moment zal de Nederlandse handelsgeest er voor moeten zorgen dat het voordeel eerlijk verdeeld zal worden. Om de keten goed te kunnen beheeren is het belangrijk om te weten wie er allemaal een onderdeel van de keten zijn. Waarschijnlijk is een beetje

huiswerk hiervoor voldoende. Er moet echter ook interesse zijn in de materie. Als de interesse voor de keten alleen maar is dat u op de korte termijn even van de voorraad planten af kan komen is elke inspanning hierin tevergeefs. Investeren in de keten is vooral investeren in de toekomst van uw bedrijf.

HOE START JE GOEDE COMMUNICATIE?

Het starten van een goede communicatie is een vrij moeilijke, maar ook een vrij langdurige bezigheid. Je zult namelijk de communicatie op gang moeten houden, ook als de anderen dat niet meer lijken te doen. Communiceren gaat namelijk lang niet altijd gemakkelijk. Het zoeken naar informatie, maar meer het geven van informatie, zal ook moeten gebeuren op tijdstippen dat het u even niet zo goed uitkomt. Vaak is het zelfs zo dat de informatievoorziening juist erg belangrijk is als het u helemaal niet uitkomt, namelijk tijdens de leverperiode. Communicatie gaat voornamelijk over het maken van haalbare afspraken. Dus niet het beloven van dingen die de klant graag hoort, maar die voor u een probleem geven. Dit lijkt op de korte termijn de kou uit de lucht te halen, maar komt zwaar vergroot weer op uw bordje te liggen. Handel doen in vaste planten betekent dat er goede afspraken worden gemaakt en dat deze ook worden nagekomen. Bij het maken van afspraken moet er altijd met het belang van de andere partij rekening worden gehouden. Dit geldt ook voor eventuele conflicten. Te vaak eindigt een conflict met één winnaar en het einde aan de handelsrelatie. Dit

geeft voor een kort moment een goed gevoel bij te winnaar, maar op de langere termijn zijn er alleen verliezers. Probeer u bij een conflict dus altijd oplossingsgericht op te stellen. Een goed opgelost conflict geeft vaak erg veel goodwill. Het gaat er dus niet alleen om wat u het beste uitkomt, maar wat voor het gezamenlijk belang het beste is. Het belangrijkste is dat afspraken staan. Als dit het geval is toont u de betrouwbaarheid van het bedrijf en zullen er meer handelspartners handel met u willen doen. Dit geldt twee kanten op. Als kweker wilt u ook het liefst zaken doen met handelaren die hun afspraken nakomen. Deze betrouwbare handelaren zullen dus in de toekomst de kans krijgen om met de betere teler handel te doen.

KETENDENKEN

Denken in een keten is vrij moeilijk als niet alle partijen het nut er van inzien. Het hierom niet doen is echter een slecht plan. Als niemand het goede voorbeeld geeft zal het nooit gaan lukken. Dat in de toekomst de hele keten moet gaan samenwerken om producten tegen een goede consumentenprijs op de markt te kunnen zetten staat als een paal boven water. Door dit als eerste te gaan doen bezorgt u uzelf de voor de toekomst noodzakelijke voorsprong. Belangrijkste uitgangspunten in dit proces zijn tijd vrijmaken op momenten dat het niet zo goed uitkomt, afspraken nakomen en betrouwbaarheid tonen, bij conflicten oplossingsgericht denken en niet alleen denken aan de beste oplossing voor de korte termijn. Niet wachten tot de ander contact opneemt. Communiceren doe je samen, het is geen spelletje met een winnaar.

