

Nieuwe ronde, nieuwe kansen

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

Het nieuwe jaar geeft als het goed is nieuwe kansen. Mensen moeten die echter wel grijpen. Toen de crisis begon zei iedereen tegen mij dat als er een crisis aankomt dat daar de agrarische sector van profiteert, omdat de mensen dan de grote aankopen gaan uitstellen en ter compensatie onze mooie producten kopen. Toen het crisis was wist iedereen te vertellen dat de slechte resultaten door de crisis kwamen. Nu de crisis zijn ergste tijd heeft gehad gaat iedereen er vanuit dat we hier van gaan profiteren en dat de mensen niet eerst de grote aankopen gaan doen die ze hebben uitgesteld. De tegenstrijdigheden lijken me wel duidelijk. Kortom, bijna alle clichés komen uit als je er maar in gelooft en er je gedrag op aanpast. Als we willen profiteren van de betere economie, zullen we hierin moeten geloven en handelen alsof we nergens ooit zo zeker van zijn geweest.

KANSEN

Nieuwe markten dienen zich constant aan. Het enige dat je hoeft te doen is naar die markt toe gaan, voordat ze zelf aan het zoeken slaan. Als ze zelf gaan zoeken kunnen ze kiezen. De beste klant is de klant die iets zoekt, maar nog niet weet wat. De Nederlandse vasteplantenteler brengt dan de oplossing aan huis. Een beetje goed advies over hoe deze klant er geld aan kan verdienen en een goede klant is geboren. Het

moet natuurlijk wel goed spul zijn en de adviezen moeten kloppen. Niet bang zijn te veel te zeggen zodat deze klant het zelf kan gaan doen. Zolang de klant geld verdient gaat deze voor de makkelijkste weg. Zorg wel dat er steeds een paar leuke nieuwe dingen bij zitten, zodat er een drijfveer aanwezig blijft om te kopen (dus niet alleen nieuwe dingen verkopen). Let er wel op dat er een totaal nieuwe manier is ontstaan van handel doen. Telen en de vertegenwoordiger je planten laten verkopen is er niet meer bij. De klant wil van de teler het verhaal horen. Hoe mooi het is, welke verhalen er over te vertellen zijn en vooral hoe duurzaam het is geproduceerd. Hoewel dit erg simpel klinkt is dit het niet. We zijn nu eenmaal meer teler dan verkoper. Toch zul je in deze nieuwe tijd ook verkoper moeten zijn om je spullen kwijt te raken.

BEDREIGINGEN

De belangrijkste bedreiging van dit moment is angst. Als er door te grote angst te lang wordt gewacht met het bewerken van een markt dan zit er een concurrent. Als dit een andere vasteplantenteler is, maakt dit voor de sector in principe niet uit, maar voor u als individuele ondernemer is het een ramp. Nog erger is het als er een totaal andere productgroep met de eerste tekenen van herstel vandoor gaat, mensen die hun huiswerk hebben gedaan en het lef hebben getoond om in een nog niet bewezen markt te investeren. Gevaarlijk, maar kansrijk. Afwachten is dus geen optie, het is doen of niet doen. Belangrijke reden waarom dit niet lukt, is te lang doorgaan op een niet rendabele weg. Als je pas van markt wisselt als het al een

paar seizoenen slecht gaat, is het vermogen er niet meer om in een nieuwe markt te investeren. Na deze slechte jaren geeft de bank namelijk ook geen geld meer voor avontuurtjes. Je zult dus moeten veranderen in tijden dat het nog goed gaat. Je kunt dan wat risico nemen en hebt de geloofwaardigheid aan jouw kant. Heb je dan iets meer geld nodig dan verwacht, dan snapt de bank het wel. Een heel technisch plaatje, maar zo werkt het wel. De banken kijken in tegenstelling tot vroeger nu meer naar geloofwaardigheid dan naar onderpand. De belangrijkste reden dat een plan niet lukt is als je het gewoon niet in gang zet, omdat het geloof in het eigen idee er niet is. Een idee verzinnen is niet zo moeilijk, dat gebeurt dagelijks aan de gemiddelde keukentafel. Zodra er wordt gekeken naar de mogelijkheid om het uit te voeren is er een kans. Als er direct wordt gezocht naar redenen waarom het zou mislukken, mislukt het ook.

SUCCES IS EEN KEUZE

Bovenstaande loze kreet kon wel eens meer waarheid bevatten dan ik altijd heb gedacht. Waarschijnlijk zullen de minder succesvolle ondernemers het hier helemaal niet mee eens zijn. De succesvolle natuurlijk wel. Ik heb geen flauw idee of de kreet echt waarheid bevat, maar de succesvolle ondernemers zijn wel de ondernemers die over 5 jaar zeggen dat zoals zij het hebben aangepakt de beste manier was. Ik weet alleen dat dingen ondernemen altijd beter werkt dan niets ondernemen. Zou het woord ondernemer hier vandaan komen? Iedereen veel succes, wijsheid en geluk toewenst voor het nieuwe jaar.

