

‘Acties voorlopers bepalen groeirichting’

In de rubriek Vasteplantenvaria geeft teeltadviseur Henk van den Berg zijn visie op actuele onderwerpen en belangrijke thema's in de vasteplantensector. Dit keer aandacht voor de economie en het realiseren van groei. Dat kan alleen als je als ondernemer zelf in beweging komt.

Tekst: Henk van den Berg
Fotografie: René Faas

Economie is een redelijk vaag begrip, maar het heeft in ieder geval te maken met kansen en bedreigingen. Ik vind het vreemd als mensen zeggen ‘de economie trekt aan, nu moet ik iets gaan doen’. Volgens mij gaat de economie aantrekken als mensen iets gaan doen. Wachten met iets gaan doen tot de economie aantrekt is dus voorkomen dat de economie aantrekt. Je hebt als ondernemer zelf best veel invloed op wat er gebeurt. Sterker nog, de acties van de voorlopers bepalen de richting van de groei.

NIEUWE MARKTEN

Natuurlijk zijn er allerlei factoren waar je als ondernemer geen invloed op hebt, zoals valutaschommelingen, plantenziekten en onverwachte exportblokkades. Het kan dus gevaarlijk zijn om op één markt te gokken.

Tegelijkertijd kan er met risico nemen geld te verdienen zijn. Zolang dit een bewuste keuze is, getuigt het van durf. En het legt soms markten open voor de sector.

Voor telers die deze durf missen of misschien niet de capaciteiten hebben, is het belangrijk om de ontwikkelingen goed te volgen. Als er een markt wordt aangeboord, probeer hier dan van te profiteren. Als ergens een nieuwe markt ontstaat, zijn er naast de planten van de voorloper altijd meer producten nodig die de groei op een dergelijke markt nog interessanter maken. Bovendien kan de voorloper soms helemaal niet zo snel aan voldoende volume planten komen. Ook hier kun je als volgende teler je voordeel mee doen.

BEWEGEN

De economie zal (deels) gaan groeien als iedereen van die groei overtuigd is en zelf uit de startblokken komt. Als we in nieuwe markten durven stappen of via marketing de aan-

dacht van de consument weten te trekken, moet de economie van de vasteplantentelers verder kunnen groeien. Oftewel, om iets teweeg te kunnen brengen, moet je bewegen. Reageren op al de bewegingen uit het speelveld. De tijd dat je kon afwachten tot de vertegenwoordiger je planten verkocht, is definitief voorbij.

SAMENWERKING MEDIA

Als Rob Verlinden iets op tv laat zien, heeft dat invloed op het koopgedrag van de consument. Het product moet dan wel in het schap liggen. Beter nog is het om de tv-tuinman te laten zien wat je in het schap hebt liggen. Dit houdt in dat we als vasteplantentelers goed moeten weten wat er geteeld wordt en dat gezamenlijk via Rob Verlinden op tv moeten zien te krijgen. Stiekem een mooi sortiment telen waar collega-telers niets van mogen weten en denken dat er dan vraag ontstaat omdat het bijzonder is, is niet meer van deze tijd.

In een ideale situatie bespreken we samen met de makers van tv-programma's wat er geteeld wordt en wat wenselijk is dat we gaan telen. Als wij als telers reageren op de in de tv-programma getoonde planten, lopen we hopeloos achter de markt aan. En toch komt dit erg veel voor. Vandaar dat een goed gepromoot product binnen een aantal seizoenen ‘stuk’ geteeld is. We moeten promoten wat wordt geteeld en niet gaan telen wat wordt gepromoot.

