

Tijdig informeren voorkomt problemen

Inzicht in de te verwachten oogst kan veel voordelen opleveren. Behalve rust in de schuur tijdens de verwerking van de oogst, zijn dat tijdig geïnformeerde en daardoor tevreden klanten. Bovendien wordt het overschottenrisico kleiner, stelt teeltadviseur Henk van den Berg in de rubriek Vasteplantenvaria.

Tekst: Henk van den Berg
Fotografie: René Faas

Als iets fout gaat is slechte communicatie vaak de boosdoener. Veel problemen bij het afleveren van vaste planten kunnen worden voorkomen als hierover tijdig wordt gecommuniceerd. Afwachten met het geven van informatie tot de planten worden geleverd, zorgt ervoor dat de afnemer niet meer kan anticiperen. Informeren is niet alleen het op tijd vertellen dat een partij niet of niet volledig geleverd kan worden, maar ook aangeven dat de groei goed is en de klant er van op aan kan dat de planten volgens plan worden geleverd. Belangrijkste is dat je als teler in contact blijft met de afnemer.

TOETSINGEN

Om informatie te kunnen geven, moet je over informatie beschikken en daarvoor zal er getoetst moeten worden. Van de meeste gewassen is tijdens de teelt al duidelijk dat de oogst goed of juist slecht zal worden. Van de

andere gewassen zal per cultivar een toetsing moeten plaatsvinden of de planten de juiste maat gaan halen of dat ze de gewenste deelfactor bereiken. Natuurlijk blijven het steekproeven, maar er komt genoeg informatie uit om mee te werken.

Belangrijk is dat deze gegevens bewaard blijven. Zomaar even langs de gewassen lopen en onthouden hoe het zat, is niet reëel. Draai de plantschema's uit en maak bij elke cultivar een aantekening over de te verwachte groei. Later achter de computer kan dan worden gecontroleerd of dit klopt met de in het voorjaar opgestelde prognose. Als deze uitkomsten worden vergeleken met de verkopen tot nu toe, is direct duidelijk waar nog ruimte zit om meer planten te verkopen en waar over een verminderde opbrengst moet worden geïnformeerd.

Onderschat niet de tijd die deze inventarisatie kost en maak er echt tijd voor vrij. Als de info eenmaal in de computer zit, kan hetzelfde systeem elk jaar worden gebruikt. Als je het een beetje handig aanpakt kun je met de tablet het land op en de gegevens direct invoeren. Dit scheelt erg veel werk en voorkomt fouten.

GOODWILL

Als er cultivars minder goed zijn gegroeid dan verwacht, kan de verkoop hiervan worden stilgezet. Als er al te veel van is verkocht, kunnen de afnemers direct worden geïnformeerd dat er minder geleverd gaat worden. Als het meezit, kunt u direct het nu ontstane probleem van uw klant oplossen door hem een vergelijkbaar alternatief aan te bieden. Een wijs man zei eens: 'als je handel wilt doen, moet je het probleem van je klant oplossen'. Hiermee kweek je goodwill, waardoor een vertrouwensband met de klant ontstaat die vaak leidt tot meer handel.

MINDER OVERSCHOTTEN

Uit toetsingen kan ook blijken dat een bepaalde cultivar juist heel erg goed is gegroeid en dat er ruimte is ontstaan voor verdere verkoop. Probleem is dat hetzelfde soort vaak ook bij collega-kwekers goed is gegroeid, waardoor het moeilijker zal zijn om meer te verkopen, zeker later in het traject. Dus hoe eerder u actie kunt ondernemen, des te kleiner de kans op overschotten. De marge van vasteplantentelers wordt immers nog altijd voor een groot deel bepaald door de hoeveelheid planten die aan het eind van het afleverseizoen nog in de koelcel staat.

