

Wat is nodig om te doen wat je doet? Geld, mensen, maar vooral kennis. Welke kennis is belangrijk, hoe sla je kennis op, wat deel je er van met anderen? Vragen en antwoorden in de serie Kennis. In deze vijfde aflevering Bob Bisschops, adviseur bij DLV Team Bloembollen.

Tekst: Arie Dwarswaard
Foto: René Faas

Als er een functie is waarbij kennis centraal staat, is het wel de voorlichter. De bloembollensector kent er heel wat. Een aantal werkt vanuit bedrijven die het voorlichtingswerk combineren met het verkopen van producten. Anderen hebben kennis tot een te vermarkten product gemaakt. Dat laatste geldt bijvoorbeeld voor DLV Team Bloembollen, waar Bob Bisschops inmiddels 12,5 jaar in dienst is. Twee specialismen zijn in hem verenigd: hyacinten en energie.

De hyacint kwam eigenlijk bij toeval op zijn pad. Op het ouderlijk bedrijf in Voorhout werd juist dat gewas niet geteeld. "Mijn vader teelde narcissen, dahli's en lange tijd ook nog tulpen. Van de hyacintenteelt wist ik eigenlijk niet zo veel af. In het laatste jaar van de Hogere Tuinbouwschool in Delft deed ik samen met Marc de Boer een afstudeerproject bij de KAVB. De opdracht was om een marktvisie voor de hyacint te schrijven. Het was eind jaren negentig en dat gewas had het niet gemakkelijk. Een van de kenmerken was een sterk verouderd sortiment. Net in die tijd waren diverse groepen veredelaars bezig met het ontwikkelen van nieuw sortiment. En wij mochten met een aantal van hen op pad om te gaan kijken wat er zoal was geselecteerd. Interessant en leerzaam."

Na zijn opleiding bracht hij een half jaar door in Canada. Tijdens dat verblijf tipte vader Rob hem. DLV vroeg jonge mensen die zich wilden specialiseren. "Vanuit Canada solliciteerde ik, en ik werd aangenomen."

NIEUWE KLANTEN

Hij nam geen bestaande klantenkring over. "Als er ondernemers belden die nog geen adviseur hadden dan kwamen ze bij mij terecht. Daarnaast draaide ik mee in een project over energiebesparing. Heetstook van hyacint met minder buitenlucht was toen een nieuwe ontwikkeling. Mijn voorganger Bert van der Weijden heeft daar veel onderzoek naar



BOB BISSCHOPS: 'Blijf kritische vragen stellen'

gedaan. Inmiddels zijn bijna alle ondernemers om. Ook kreeg ik de begeleiding van een groep hyacintentelers die als groep een cultivar teelde. En zo is de hyacint mijn specialisme geworden."

Voor de eerste jaren waren leerzaam. "Elke veertien dagen was er een kennisoverleg, waarbij de adviseurs heel veel kennis met elkaar uitwisselen. Daar heb ik erg veel geleerd." De praktijk van het voorlichten is volgens Bisschops vooral een kwestie van de ondernemer laten kiezen. "Hij moet willen inzien wat een nieuwe ontwikkeling voor hem betekent. Wil hij de kansen die er liggen inpassen in zijn bedrijf. De een wacht af, de ander probeert iets, een derde wil in een keer volledig over. Die laatste groep moet je soms een beetje tegen zichzelf in bescherming nemen. Maar uiteindelijk is het altijd de keuze van de ondernemer zelf. Opdringen van mijn kant is er niet bij."

BLIJF KRITISCH

Cruciaal in het werk van adviseur is het behoud van de kennisvoorsprong. "In mijn ogen is dat vooral een kwestie van het blijven stellen van kritische vragen. Ik vind dat ons team

daar goed in is. Ga niet uit van het vanzelfsprekende, maar ga ook niet overal in mee. Het is de kunst om daar een goede balans in te vinden. Als iets nieuws verkeerd uitpakt bij een ondernemer dan kan hem dat heel veel geld kosten. Maar als het echt goed is, dan wil ik me ook inzetten om dat uit te dragen. Neem de gelijkstroomventilator. Zeker toen die er nog maar net was, liepen de meningen zeer sterk uiteen. Als adviseur van DLV sta ik daar onafhankelijk in. Mijn advies is niet gekleurd. Bovendien hebben wij meetapparatuur waarmee we kunnen aantonen wat het voordeel is voor de ondernemer."

AANVOELEN

Essentieel binnen het adviseurswerk is de vraag welke kennis voor iedereen is, en welke kennis bij die ene relatie blijft. "Als adviseur is het de kunst om daar een tussenweg in te vinden. Bepaalde informatie is speciaal voor een relatie ontwikkeld, en dient daar dan ook te blijven. Andere informatie kan ik gemakkelijk delen. Dat is een kwestie van aanvoelen. Het is altijd een zaak van vertrouwen, daar valt of staat het werk mee."