

Afzet vaste planten

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

De afzet blijft een van de belangrijkste aandachtspunten voor de vasteplantenkweker. Kwekers die hier geen tijd aan besteden gaan of ten onder, of ze telen voor de telers die wel echt werk maken van de afzet. De laatste groep doet het dan nog niet eens zo verkeerd, als ze de kostprijs maar in de gaten blijven houden en niet op de gok gaan telen. Toch zullen de telers die echt werk maken van de afzet het meest de dienst uitmaken. We kunnen namelijk niet allemaal voor een ander gaan telen, want dan wordt er niets gedaan aan de afzet. Ook is de gedachte dat als we allemaal wat minder gaan telen de kopers vanzelf wel een betere prijs gaan betalen onzin. Ten eerste is dit niet te regelen en ten tweede klopt het gewoon niet.

WERKEN AAN AFZET

Als je als kweker zelfstandig je planten wilt verkopen, zal je hier tijd aan moeten besteden. De tijd dat je een lijstje opgaf aan een vertegenwoordiger die het dan voor je verkocht is voorbij. Zelfs als je alle planten via een tussenpersoon verkoopt, zul je deze moeten voeden met een goed sortiment en goede informatie. Hij zal de planten moeten verkopen alsof het zijn eigen planten zijn. Dat gevoel zul je als teler zelf bij hem moeten overbrengen. Hierbij hoort ook het luisteren naar deze persoon. Een bemiddelaar verkoopt het gemakkelijkst de planten

waar hij zelf in gelooft. Iemand dwingen iets te verkopen waar deze geen vertrouwen in heeft (maakt niet uit of hij gelijk heeft of niet) is zinloos en gaat dus niet werken. Dat je de planten door een bemiddelaar laat verkopen betekent niet dat je geen contact moet hebben met je afnemers. Dit is zelfs noodzakelijk. Zonder dit contact verlies je zelf het gevoel met de markt en gaat alles over te veel schijven. Als de tussenpersoon de handel goed regelt hoeft deze niet bang te zijn dat de handel hierdoor rechtstreeks gaat plaatsvinden, want het inkoppen van de individuele bonnetjes is heel iets anders dan contact houden met de afnemer. Hoe meer en opener de bemiddelaar en de teler communiceren hoe effectiever de afzet. Als je zelf al de afzet in eigen hand wilt houden is veel meer tijd nodig. Eigenlijk kan dit alleen als het bedrijf groot genoeg is, waardoor de eigen arbeid op het bedrijf niet meer noodzakelijk is, of klein genoeg om dit zelf via een klein klantenbestand en een uitzonderlijk assortiment aan de man te brengen. Zelfs als klein bedrijf kan dit niet zonder regelmatig persoonlijk contact met de afnemer. Deze kan hij zelf bezoeken, of uitnodigen op het bedrijf. Belangrijk is dat je laat zien wat je doet en vertelt hoe je het doet.

TELEN VOOR EEN ANDER

Als je er voor kiest om voor een, meestal groter bedrijf te gaan telen, kan dit een verstandige keuze zijn. Niet iedereen is in de wieg gelegd om handel te doen en lang niet iedereen vindt dit leuk. Het is zelfs zo dat de meeste vasteplantentelers het liefst gewoon aan het planten telen zijn. Alleen planten telen en verder ner-

gens over nadenken is echter niet meer aan de orde. Als je alleen planten wilt telen, zul je er eerst voor moeten zorgen dat ze verkocht zijn. Planten verkoop je echter alleen als de koper er iets aan kan verdienen. De prijzen die je moet hanteren zijn dan ook lager dan in de gewone handel. De koper moet er iets aan kunnen verdienen en als je alles hebt verkocht heb je geen marge nodig voor de overschotten. Voor de kopende partij is het vaak gunstiger om de planten voor een voor beide partijen eerlijke prijs in te kopen dan die zelf te telen. Zijn focus ligt namelijk op de verkoop. Op die manier kan het vakmanschap van de teler worden gecombineerd met het vakmanschap van de verkoper. Belangrijk is dan wel dat beide ondernemers elkaar een marge gunnen. Als deze combinatie goed wordt uitgespeeld is het een heel sterk concept. Het valt of staat echter bij het vertrouwen dat je in elkaar hebt.

NIET VANZELF

Hoe je de afzet ook organiseert, je zult het wel moeten organiseren. De tijd dat de handel vanzelf kwam is over. Samen is er een grote markt, maar dan zul je er zelf erg veel aan moeten doen. De handelskwekerij die zich focust op de afzet en zijn teelt niet op orde heeft, maakt een net zo grote fout als de teler die geen aandacht aan de afzet besteedt. Kun je het niet allemaal zelf, combineer dan de talenten en zorg zo voor een gezonde marge voor beiden. Ik heb in deze rubriek wel eens gezegd dat samenwerken niet bepaalt een basiseigenschap van de mens is. Als je dit wel kan heb je dus al een groot voordeel.

