



Peter Smulders

Free Launch projectmanagement vof en Horticoach vof

Peter Smulders is eigenaar van Free Launch projectmanagement vof en Horticoach vof. Hij is als projectmanager, trainer en ondernemerscoach voornamelijk actief in de tuinbouw, maar maakt ook uitstapjes naar het MKB en de veehouderij.

“Het is cruciaal voor de toekomst van agrarische bedrijven - zeker in de glastuinbouw - om zich te onderscheiden. We hebben te lang in massa geproduceerd, we moeten op zoek naar producten en product-markt combinaties die we verder kunnen ontwikkelen. Ook als je bulk produceert moet je oog hebben voor wat consument en retail vragen. Je moet vernieuwend zijn, bijvoorbeeld in het contact met je afnemers. Hoe willen ze het product presenteren in hun winkel? Hoe moet het verpakt en aangeleverd worden?”

Dat betekent een heel nieuw kennisgebied voor agrarisch adviseurs. Daarbij gaat het dus vooral om kennis van markt, vermarkting en ketens. Je moet proberen om die kennis te vergaren – vooral ook uit andere sectoren - en naar je ondernemers te brengen. Daar ligt echt een vraag. Laat je ook inspireren door partijen van buiten de agrarische sector, zo breed mogelijk.

Houd tendensen in de markt in de gaten en vraag je af: ‘wat voor kansen liggen daar voor ons?’. Kruisbestuiving is cruciaal voor de sector.

Juist door met de ondernemer mee te denken in al dit soort ontwikkelingen probeer ik het verschil te maken. De laatste tijd zijn we veel bezig om een visie en missie te ontwikkelen met de bedrijven die we begeleiden. Wat moet een tuinbouwondernemer de komende vijf jaar doen om zich te onderscheiden? Zo'n aanpak landt steeds beter bij ondernemers. Het vergt een behoorlijke omschakeling want van oudsher zijn tuinbouwondernemers meer gericht op de korte termijn: ‘ik breng het product naar de veiling en we zien wel’. Nu gaan ze steeds meer 5 tot 10 jaar vooruit kijken. Waar wil ik heen met mijn bedrijf, moet ik bulk of niche produceren, welke stappen moet ik zetten, welke ontwikkelingen zijn in de markt? Het bewustzijn begint te groeien, maar er is ook nog veel missiewerk te doen.

De ontwikkelingen gaan harder dan we met z'n allen denken. De afzetstructuren veranderen, de rol van veilingen en telersverenigingen wordt anders. De markt gaat kortom heel hard veranderen en daar moeten we als adviseurs en ondernemers erg alert op zijn!”