



Ondernemen zoals Donald Trump

Eerste sessie Groenversneller bij Veluwe Plant duikt in ‘de mens’

‘De mens’ is in een onderneming de meest stimulerende, maar tegelijkertijd de meest beperkende factor. Volgens bedrijfscoach Pieter Peelen zijn ondernemers maar al te vaak echte gaspedalen: ze werken hard, veel en zijn niet bang voor uitdagingen. Kijk bijvoorbeeld naar Donald Trump, een bekend voorbeeld van een succesvol ondernemersprofiel.

Auteur: Willemijn van Iersel

Trump is duidelijk een gaspedaal. Hij praat met een enorme overtuigingskracht en gaat geen uitdaging uit de weg. Zo'n gas gevende houding is handig voor een startende onderneming, maar werkt niet altijd op de lange termijn – bijvoorbeeld als je bij hoog en laag het verlies van het Witte Huis blijft ontkennen. Mensen zijn grofweg te verdelen in twee categorieën: de gaspedalen en de rempedalen. De ene is niet beter dan de andere, maar in iedere fase van een onderneming gaat wel de voorkeur uit naar één bepaalde categorie.

‘Voor een veilige autorit heb je het rempedaal net zo hard nodig als het gaspedaal’, aldus bedrijfscoach Peelen. ‘Wie jij bent als onder-

nemer en jouw persoonlijkheid hebben een enorme invloed op de groei en ontwikkeling van je bedrijf.’ Dit onderwerp stond centraal tijdens de eerste inhoudelijke sessie van Groenversneller. ‘De mens is de meest –beperkende factor in het ondernemen, maar tegelijkertijd de meest stimulerende factor’, aldus Peelen. De host van deze avond was Veluwe Plant. Een rondleiding over het bedrijf maakte de avond compleet.

Zelfkennis is de sleutel

Ter voorbereiding op deze sessie vulden de hoveniers een persoonlijkheidstest in. Volgens Peelen kennen veel ondernemers zichzelf slecht, terwijl een gezonde portie zelfkennis

onontbeerlijk is. Jijzelf bent immers de grootste succes- of faalfactor van je bedrijf. Zelfkennis helpt hierbij. Het jaar 2020 was volgens Peelen een jaar waarin juist verschillen tussen ondernemers duidelijk zichtbaar werden. Direct aan het begin van de coronacrisis, in maart, deed hij onderzoek naar het gedrag van ondernemers, en rond september deed hij dat nogmaals. Hij interviewde hiervoor meer dan 40 ondernemers, verdeeld over twee groepen. Peelen: 'De ene groep staat bekend als groei-ondernemers; ze groeien ieder jaar, winnen prijzen etc. De andere groep zou je kunnen kwalificeren als "normale" ondernemers. We zagen toen opnieuw dat de houding van de ondernemer erg bepalend is voor het bedrijf. Als een baas in coronatijd klaagt dat de toestand zwaar is en ondoenlijk, heeft dat ook een negatieve invloed op het personeel. Een betere boodschap is: "Ja, het is een moeilijke tijd, maar we gaan er samen voor." Dan creëer je een hele andere sfeer in je bedrijf.'

'Tijdens het tweede onderzoek in september vroegen we ondernemers naar de resultaten van 2020. De "normale" ondernemers gaven

veelal te kennen dat ze 2020 al hadden opgegeven; het jaar was te uitzonderlijk. Bij de groeiondernemers zag je juist dat ze zich vastbeten. Zij hadden 2020 nog lang niet opgegeven; ze zetten alles op alles om 2020 met een goed resultaat af te sluiten. Dat is een houding die ondernemers succesvol maakt.'

Natuurlijk was 2020 ook voor de hovenierssector een vreemde periode. De meeste hoveniersbedrijven hadden eerder méér opdrachten dan zorgen om een kelderende omzet. Maar in succesvolle tijden is het net zo belangrijk om met jezelf aan de slag te gaan, want van jezelf kom je voorlopig niet af.

Van lavendel tot unieke karakterboom

Veluwe Plant is een cash-and-carry uitsluitend voor de professionele markt. Op het terrein staan diverse bordjes die particulieren verwijzen naar de dichtstbijzijnde Intratuin. Op het 7 hectare grote terrein kun je als hovenier rustig je materialen uitzoeken of een bestelling plaatsen. Alle planten staan alfabetisch gerangschikt, van populaire tuinplanten tot unieke karakterbomen.

Veluwe Plant werkt sinds een jaar of twaalf samen met de bbl-hoveniersopleiding van AOC-Oost. Zo wil dit bedrijf zijn steentje bijdragen aan de groene sector. Arjen Timmer, mede-eigenaar van Veluwe Plant: 'We zagen dat hoveniersbedrijven in de regio moeite hadden met het vinden van goed personeel. Ook was de dichtstbijzijnde hoveniersopleiding redelijk ver weg. Daarom besloten wij onze deuren te openen. Wij hechten als plantenspecialisten uiteraard veel waarde aan plantenkennis; ook daarom bieden wij deze opleidingsplekken aan.'

'De mens is de meest beperkende factor in het ondernemen en tegelijkertijd de meest stimulerende'



 **BE SOCIAL**
Scan, lees & deel!



Arjen Timmer mede-eigenaar Veluwe Plant



Leen Conijn, mede-eigenaar Veluwe Plant gaf de rondleiding