

Verstaanbare uitleg a.u.b.

- Vooraleer advies te willen geven, neemt u best de tijd om alle aspecten van het bedrijfs- en/of gezinsprobleem in kaart te zetten.
- Beschrijf het bedrijf op papier en controleer of uw klant de problemen / vragen op dezelfde manier begrijpt.
- Ga ervan uit dat er steeds meer dan één oplossing is om moeilijkheden aan te pakken.
- Schrijf uw advies leesbaar op papier en geef de klant de tijd om uw advies eens te overlezen en te bespreken in het gezin.
- Nodig uw klant uit naar een praktijkvoorbeeld (bedrijf), waar hij de andere aanpak kan zien en voelen.
- De klant kiest best zelf die oplossing, die het best bij hem/haar past.

Doorverwijzen naar hulp.

Erfbetreders hebben hun eigen vakkennis en –specialiteit. Land- en tuinbouw is dermate complex geworden dat weinigen nog op alle aspecten kunnen volgen. Het is daarom belangrijk dat u uw klanten kan doorverwijzen naar de specialisten ter zake.

Hou er echter rekening mee dat heel wat bedrijven zich moeilijk betaald advies kunnen permitteren.

- Ofwel adviseert u hen om het adviesgesprek goed voor te bereiden (minimaliseren van adviestijd)
- Ofwel probeert u hen door te verwijzen naar betaalbare hulpverlenende instanties van overheid, landbouworganisaties, en zo meer...

Getuigenissen

“Pol is al jaren klant. Vroeger was het een plezier om hem te bezoeken. We konden goede zaken doen en toch op vriendschappelijke basis een praatje maken. Tegenwoordig zou ik liever voorbij rijden: zijn klaagzang komt me de strot uit. Hij is nooit meer tevreden over mijn product en kan nog amper betalen.”

“Stefaan blijft wel kopen, maar de laatste jaren is zijn betaalgedrag hopeloos verslechterd. Hij zakt iedere maand dieper weg en zijn leveranciersschulden geraken steeds dieper. Ik denk eraan om onze handelsrelatie stop te zetten. Weer een klant die wegvalt.”

“Baanwerk is geen pretje meer: de sterke bedrijfsleiders werden in een paar jaartijd bikkelharte onderhandelaars. Minder sterke bedrijven zijn straks niet meer in staat om mijn producten te kopen. Ik maak me echt zorgen over de toekomst. Waar ga ik in de toekomst nog mijn tevreden klanten halen?”

“Op prospectiebezoek ontmoet ik regelmatig bedrijfsleiders, waar ik geen zaken mee kan doen. Ze pakken hun zaken verkeerd aan en laten zich verkeerd voorlichten. Weer een adres dat ik moet schrappen. Waar gaat dit allemaal naartoe?”

Vzw Boeren op een Kruispunt is een initiatief



VU: Dirk Lips, voorzitter Boeren op een Kruispunt vzw

Goede erfbetreders Goede hulpverleners?



Boeren op een Kruispunt vzw
0800/99 138
www.boerenopeenkruispunt.be

Erfbetreders = hulpverleners

Wie regelmatig op land- en tuinbouwbedrijven komt, ziet iedere dag grote verschillen tussen bedrijven, gezinnen en bedrijfsleiders.

De energiecrisis, de grondstoffencrisis en de recente financiële crisis brachten veel schade toe aan de land- en tuinbouwsector.

Niet alle bedrijven maken het goed. U ziet hoe gezinnen gebukt gaan onder zware moeilijkheden.

- **Financiële problemen:** de klant kan facturen niet meer betalen.
- **Technische problemen:** de resultaten veroorzaken grote bedrijfsverliezen.
- **Persoonlijke problemen:** door hun moeilijkheden worden ze ongelukkig en ziek. De relatie staat op springen.

Geen enkele erfbetreder is hier gelukkig mee:

- Indien u de klant bezoekt om handel te drijven, wilt u vitale bedrijfsleiders, waar u vlot zaken mee kunt doen.
- Indien u de klant bezoekt voor advies of controle, wilt u een gesprekspartner die oor heeft voor uw verhaal en opdracht.

Indien de klant in moeilijkheden zit, is uw bezoek hierdoor mogelijk verlies van tijd en resultaten.

Indien u alleen de goed draaiende bedrijven en gezinnen bezoekt, blijkt uw adressenlijst ineens veel beperkter dan u wenst.

U hebt er dus alle belang bij om boeren en tuinders op een kruispunt zo spoedig mogelijk terug op weg te helpen.

Problemen (h)erkennen

Doordat u, als erfbetreder, veel bedrijven kan vergelijken, herkent u rapper waar het fout loopt. U kan de klant hierop wijzen en uitleggen waarom u denkt dat er een probleem is.

Het heeft echt geen zin om de klant wijs te maken dat hij de enige is, die in moeilijkheden zit. Dit is trouwens ook niet zo.

Door te erkennen dat het niet eenvoudig is de noodzakelijke competenties voor succes te verzamelen, toont u begrip voor de situatie.

Stoppen met verliezen.

Het heeft geen zin om bij de pakken te blijven zitten. Voor iedere moeilijke situatie is er een weg te vinden, die het probleem oplost.

Oplossen is echter een werkwoord: u doet er dus goed aan om de klant te motiveren iets aan zijn situatie te doen.

Het is bekend dat sommige boeren en tuinders, die al jaren probeerden om hun zaken te verbeteren, op een bepaald moment de moed verliezen om nog enige verandering te overwegen. Soms denkt u dat ze te koppig of te trots zijn om te willen reageren. Dit is onterecht. Ze hebben gewoon de moed niet meer om nog eens iets anders te proberen.

Als erfbetreder kan u met praktische en kleine tips vertrouwen geven. Vertrouwen, dat het beter kan, op voorwaarde dat ze hun problemen echt willen aanpakken.

Stoppen met verliezen is de eerste stap naar winst.

Advies op mensenmaat.

Een goed bedrijfsadvies houdt rekening met de menselijke beperkingen van de bedrijfsleider. Iedere boer heeft zijn competenties en gebreken.

Door hem/haar erop te wijzen welke hiaten in zijn management moeten ingevuld worden, helpt u hem/haar echt op weg.

Vanuit uw ervaring, opgedaan tijdens andere bedrijfsbezoeken kan u de beste praktijkvoorbeelden doorgeven.

- Technisch:

Hoe kunnen teeltproblemen voorkomen en opgelost worden? Wat is haalbaar op dit bedrijf zelf?

- Bedrijfsorganisatie:

Hoe geraakt al het werk op de meest efficiënte manier gedaan? Kan de bedrijfsleider omgaan met personeel?

- Financiën:

Is er een evenwicht tussen financiële lasten en bedrijfsopbrengsten?

- Administratie:

Een goed geordende bedrijfsadministratie zorgt voor een vlotte verwerking.

- Marktinformatie:

Koopt en verkoopt uw klant wel aan de juiste prijs?

- Sociaal leven:

Is er nog tijd voor ontspanning? Is er aandacht voor mekaar in het gezin?

- Bedrijfsstrategie op maat van het gezin:

Wordt er rekening gehouden met de fysieke en mentale capaciteiten van de gezinsleden? Hoeveel tijd is er beschikbaar?