

Wouter van den Bosch: 'Een klein bedrijf kan net zo succesvol zijn per vierkante meter'

Tijdens zijn afstudeeronderzoek bekeek Wouter van den Bosch de eigenschappen van de ondernemer in relatie tot de prestaties van het bedrijf. Het maakt niet uit of een bedrijf groot of klein is, merkte hij. Beiden kunnen, afhankelijk van de ondernemerscapaciteiten, goed presteren. Nu werkt hij als junior consultant bij GreenQ DLV en gebruikt hij de opgedane kennis om telers te adviseren. Daarnaast is hij voorzitter van Tuinbouw Jongeren Oostland, een organisatie die interessante bijeenkomsten en excursies organiseert om kennisuitwisseling en het opbouwen van een netwerk te stimuleren.

Door Marleen Arkesteijn

Wouter vertelt zijn verhaal in het paprikabedrijf van zijn vader Jaco van den Bosch in Bleiswijk. Een bedrijf waar hij zich nauw betrokken bij voelt en ook meedenkt in de avonduren en het weekend. Stapsgewijs heeft hij zich de afgelopen jaren ontwikkeld. Na zijn HBO-opleiding bedrijfskunde en agribusiness ging hij door naar de Erasmus Universiteit in Rotterdam, waar hij een schakeljaar (premaster) volgde en vervolgens een master afrondde aan de Rotterdam School of Management.

Ondernemerseigenschappen

De inspiratie voor zijn afstudeeronderzoek kwam vanuit de literatuur over de relatie tussen de specifieke eigenschappen van de ondernemer en het presteren van het bedrijf en omvatte zowel psychologie als bedrijfskunde. Deze kennis vertaalde hij naar de tuinbouw. Zijn onderzoek bestond uit het interviewen van circa 25 tomatentuinders, verspreid door Nederland. Grofweg waren deze bedrijven qua omvang te verdelen in groot, gemiddeld en kleinschalig en meer of minder innovatief. Hij zag dat er een directe relatie was tussen de eigenschappen van de ondernemer en de prestaties van het bedrijf. "Het is belangrijk om een bedrijf te creëren rondom je capaciteiten", was zijn algemene conclusie.

"Het is goed als een ondernemer vertrouwen heeft in zijn eigen kunnen. Maar té zelfverzekerd, wat neigt tot narcisme, is geen goede eigenschap. Een ondernemer moet risico's durven aangaan, maar ook selectief de belangrijkste ervaringen en eigenschappen uit het verleden meenemen naar de toekomst. Eigenlijk gaat het om de 'resilience' ofwel veerkracht van een bedrijf: het vermogen

van een bedrijf om door verandering en innovatie een duurzame toekomst te creëren."

Eigen capaciteit

Bij een klein bedrijf is het belangrijk om te kijken waar de capaciteiten van de ondernemer liggen. De ondernemer kan ontbrekende kennis en vaardigheden inhuren. Voor grotere bedrijven is het volgens Wouter van den Bosch belangrijk om te zorgen dat alle capaciteiten vertegenwoordigd zijn. Ook 'out-of-the-box'-denkers met frisse ideeën.

Gewapend met zijn eigen verse kennis kwam hij terecht bij de afdeling bedrijfs optimalisatie van GreenQ DLV. De vier personen op deze afdeling houden zich bezig met bedrijfsstrategie, ieder vanuit hun eigen specialiteit. Vanuit een gedefinieerde bedrijfsstrategie kan er worden gefocust op bijvoorbeeld financieel management, bedrijfs optimalisatie, innovatie en psychologie. Wouter richt zich vooral op het creëren van de bedrijfsstrategie samen met de klant.

"Het is mijn filosofie om eerst goed naar jezelf te kijken en om je heen. Wat zijn je capaciteiten en waarden? Welke mogelijkheden en kansen zijn er? Als je die combineert, kun je op de meest duurzame manier een concurrentievoordeel behalen. In Groentenieuws stond pas dat telers marktgericht moeten produceren. Ik vind dat dit niet voor ieder bedrijf geldt. Ieder moet kijken waar de eigen sterke punten liggen en niet krampachtig streven naar doelen die niet bij het bedrijf passen. Een klein bedrijf kan net zo succesvol zijn per vierkante meter. Geloof waar je goed in bent, wat je wilt en je ambities. Dat geeft energie. Laat de rest aan een ander over."

Veranderproces

In zijn werk begeleidt hij telers bij veranderprocessen. Thuis kijkt hij ook mee, maar dan informeel en in de wandelgangen. Dit doet hij overigens niet alleen, maar samen met zijn vader en broer. Zijn broer studeert op dit moment agrarische bedrijfskunde in Delft. "Ook wij kijken wat onze sterke punten en kansen zijn. En waar we kunnen veranderen doen we dat."

Veranderen betekent in het geval van de familie Van den Bosch ook geen overhaaste stappen zetten, maar voorzichtig groeien "We nemen de tijd om alles te begrijpen voordat we beslissen of we met iets nieuws verder gaan."



De vraag ligt dan voor de hand of de broers uiteindelijk het bedrijf van hun vader over gaan nemen. "We hebben een mooi bedrijf. Maar het bedrijf moet jou nodig hebben en niet omgekeerd. Op dit moment is het bedrijf goed georganiseerd waardoor ik niet dagelijks nodig ben. Wel probeer ik met mijn kennis van strategie in mijn vrije tijd een bijdrage te leveren. Op deze manier blijf ik toch betrokken.

Tuinbouwjongeren

In zijn vrije tijd is Wouter voorzitter van Tuinbouw Jongeren Oostland (TJO). Een club van rond de 100 leden. Doel van de TJO is kennisuitwisseling en het vormen van een netwerk. Voor bestuursleden komt daar nog eens extra bij het opdoen van bestuurservaring. "We proberen een

professionele club te zijn en het als een bedrijf te organiseren. Dat betekent dat je samen probeert de organisatie richting te geven. Daarin heeft ieder bestuurslid zijn of haar eigen taak. Door schade en schande word je wijs, maar je helpt elkaar natuurlijk wel."

Groeien is geen doel op zich voor de TJO. Nieuwe leden zijn welkom. "We hebben wel eens op een beurs gestaan om leden te werven. Maar als ze vervolgens niet op bijeenkomsten komen, streef je je doel voorbij. We willen dat nieuwe leden écht komen en de discussie aangaan. We bieden een interessant programma met excursies, bedrijfsbezoeken, informatieve avonden met sprekers en gezelligheid."



Wouter van den Bosch: "Het doel van de TJO is kennisuitwisseling en het vormen van een netwerk."

