

Zij kunnen eigenlijk zonder ingewikkelde contractverplichtingen die voortvloeien uit aanbestedingen feitelijk de krentenbomen uit de pap vissen.



Het omgekeerde Calimero effect

Een aantal leuke constatering tijdens het forum dat ik vorige week gehouden heb bij mij aan de keukentafel. Als uitgever actief in de bomenwereld denk je dat je een brede blik hebt op wat er gebeurt in het wereldje. Dat is altijd maar heel betrekkelijk. De grote bedrijven en marktpartijen maken nu eenmaal meer rumoer en schrijven meer persberichten. Hoe dan ook dat leidt er onherroepelijk terug dat ze ook wat eerder aan de beurt komen in onze redactionele kolommen. Des te leuker daarom om een aantal van die eenpitters bij mij aan de keukentafel te verzamelen en aan te horen hoe zij tegen werken in de bomenwereld aan kijken. Wat blijkt in deze tijd van arbeidsschaarste zijn zij feitelijk de bovenliggende partij. Zij kunnen eigenlijk zonder ingewikkelde contractverplichtingen die voortvloeien uit aanbestedingen feitelijk de krentenbomen uit de pap vissen. Een soort van omgekeerd Calimero effect dus. Met die attitude winnen ze waarschijnlijk ook wel sympathie van de opdrachtgevers. Deze vinden het heerlijk als degene waarvan je het niet verwacht een opdracht wint, in plaats van altijd die grote partijen.

klantgerichtheid. Zij zijn vaak zichtbaarder en toegankelijker voor hun klanten, wat essentieel is in een tijd waarin de persoonlijke touch steeds meer gewaardeerd wordt.

Het is dus belangrijk dat we als sector erkennen en waarderen hoe kleinere bedrijven bijdragen aan de dynamiek en vernieuwing binnen de groene sector. Hun rol is cruciaal voor de diversiteit en veerkracht van de sector. Misschien is het tijd om de manier waarop we naar grootte en succes kijken te heroverwegen, en de unieke voordelen te zien die kleinere bedrijven kunnen bieden.

Dit forum aan mijn keukentafel heeft weer eens bewezen dat we, ondanks onze grootte, samen groot kunnen zijn in de bomenwereld.

Zij zijn vaak zichtbaarder en toegankelijker voor hun klanten, wat essentieel is in een tijd waarin de persoonlijke touch steeds meer gewaardeerd wordt.

Wat we ons misschien wat minder realiseren is dat die kleine bedrijven vaker de standaard kunnen zetten. Zowel op het gebied van dienstverlening als van innovatie. Als klein bedrijf is het nu eenmaal makkelijker om op zoek te gaan naar een wat scherpere positionering. Ze kunnen sneller reageren op trends en ontwikkelingen in de markt, waardoor ze vaak innovatieve oplossingen kunnen bieden die voor grotere bedrijven logistiek complexer zouden zijn.

Deze verhalen tonen aan dat kleinere bedrijven in de groene sector niet alleen overleven, maar soms zelfs leidend kunnen zijn in innovatie en



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!