



Giel Hermans: "Ik wil niet terechtkomen op de markt van de prijsvechters."

Foto Lé Giesen

# Consumenten plezier

## Agrarisch Ondernemer van 2011 over zijn opvolger

DOOR AART VAN COOTEN

**A**n tafel met kroonprins Willem-Alexander en prinses Máxima. Het overkwam de Agrarisch Ondernemer van het Jaar 2011 en hij genoot ervan.

Giel Hermans uit het Limburgse Kessel – producent van suikermais en rundvlees – lunchte met het koninklijk echtpaar, samen met andere prijswinnende ondernemers, kunstenaars en sporters. Alleen daarom al zou een ondernemer zich moeten opgeven voor de verkiezing van de Agrarisch Ondernemer van 2012, zegt Hermans.

**'Het is belangrijk om jouw verhaal op de goede toon te vertellen'**

De winnaar moet natuurlijk wel beschikken over goede ondernemerskwaliteiten. De winnaar van vorig jaar reageert op enkele kenmerken van goed ondernemerschap.

### Innovatief

"Moet je zijn, zeker, maar loop niet te ver voor de muziek uit. De echte voorlopers halen de kastanjes uit het vuur en vangen klappen op. Wij hebben nu een idee op de plank liggen om suikermais aan te bieden in magnetronverpakking. Ik breng dat op de markt als de consument er aan toe is. Niet eerder. Het concern Apple is mijn voorbeeld."

### Een leven lang leren

"Is een must voor ondernemers. Op school leer je een manier van denken. Dat is de basis. In de praktijk, thuis op het bedrijf, leer je alles over planten, dieren en machines. Vervolgens is het belangrijk om op onderdelen bij te scholen. Heb ik altijd gedaan. De laatste jaren komt dat er helaas niet van. Te druk, kleine kinderen. Inderdaad,

De inschrijving voor de verkiezing van de Agrarisch Ondernemer van het Jaar (2012) is nog geopend. De winnaar van vorig jaar – suikermaisteler en zoogkoeienhouder Giel Hermans – kijkt terug op een bewogen jaar. Hermans reageert op een aantal aspecten van goed ondernemerschap.

dat zijn geen doorslaggevende argumenten."

### Kwaliteitsbewust

"Is van levensbelang voor een ondernemer. Als je geen topkwaliteit produceert, kom je in de markt van prijsvechters en kiloknallers terecht. In die markt heb ik nooit gezeten, wil ik ook niet zitten. Kwaliteit is voor mij vooral smaak. Daarmee wil ik mijn afnemers plezieren."

### Kostprijsgericht

"Belangrijk, maar pas op. Ik kom soms bij ondernemers die bezuinigen op de schoonmaakkosten van hun kantine. Of die de productie per medewerker steeds verder opschroeven om zo te besparen op loonkosten. Dat kan averechts werken. Ik richt mij op het creëren van meerwaarde, daar is meer mee te verdienen."

### Marktvisie

"Natuurlijk, moet een ondernemer hebben. Maar daar zijn veel boeren en tuinders niet op gericht. Ze leveren aan hun coöperatie, net zoals hun vader deed. Denken verder niet na. Ik vind

dat je altijd alert moet zijn. Kun je jouw product ook elders verkopen? Waarom zijn er zo weinig varkenshouders die actief zijn op de termijnmarkt? Daarmee zeg ik overigens niet dat iedereen moet weglopen bij FrieslandCampina of Vion. Bulk is en blijft nodig."

### Klantgericht

"Hoef ik eigenlijk niet op te reageren; dat aspect hoort bij ondernemers voorop te staan. Ik lever vlees aan de horeca, een keer per maand lever ik het vlees zelf af en ga in gesprek met de koks. Daar kan ik vervolgens op inspelen. Op de verpakking van mijn suikermais staan QR-codes. Met een smartphone krijgt de klant zo in de supermarkt een kort filmpje te zien van de productie op ons bedrijf. Rond de feestdagen wenste ik onze klanten een gelukkig Nieuwjaar. Kwestie van klantenbinding."

### Communicatief

"Tja, dat is moeilijker. De een is communicatiever dan de ander. Dat heb je, of heb je niet. Maar toch, ook op communicatief vlak kan een ondernemer leren. Het is altijd belangrijk om jouw verhaal op een goede toon en op de juiste plek te vertellen."

### Sociale media

"Daar moest ik eerst helemaal niks van hebben. Facebook en Twitter, dat was niet aan mij besteed. Nog steeds zeg ik: ondernemers die hun product afzetten op de bulkmarkt hebben weinig aan sociale media. Voor mij ligt dat toch anders, omdat ik mijn producten direct aan afnemers lever. Daarom ben ik toch met Twitter begonnen. Ik lees bijvoorbeeld wat koks beroert en daar kan ik vervolgens weer op reageren. Zie de sociale media als een handig instrument, maar verwacht er geen wonderen van."

Agrarisch Ondernemer 2012

### Opgeven

Bent of kent u een boer of tuinder die dit jaar een prima ondernemersprestatie heeft geleverd? Dan nodigen wij u van harte uit om deel te nemen aan de Verkiezing van Agrarisch Ondernemer 2012! U kunt het inschrijfformulier downloaden via [www.agrarischondernemer.nl](http://www.agrarischondernemer.nl) of telefonisch opvragen via (0314) 34 91 04.

Win €12.500!

Schrijf nu in!

[www.agrarischondernemer.nl](http://www.agrarischondernemer.nl)