

Datum: 17 november 2008
Auteur: Bernhard Nanninga

Rol van handel verandert

Met verbazing las ik vorige week het protectionistische standpunt van Herman de Boon. Ik was vooral verwonderd over de conservatieve houding aangaande de actuele ontwikkelingen. "Alles laten zoals het is en verroer je niet" was zijn goede raad. Misschien heeft hij gelijk. We moeten vooral dat doen waar we goed in zijn en tegen of onder kostprijs de handel blijven bedienen zodat zij zonder veel waarde toe te voegen een goede boterham kunnen verdienen.

Of toch niet? Wanneer een producent middels zijn kwekerij meerwaarde kan toevoegen welke niet of onvoldoende verzilverd wordt in de markt omdat er barrières zijn die dit verhinderen dan kun je er op wachten dat deze producenten zelf zullen zoeken naar wegen die hun perspectieven bieden. Het is aan de schakels in de keten zich hiervoor open te stellen en mee te denken richting win/win situatie.

De VGB lijkt bang te zijn voor specialistische producenten en voor machtsvorming binnen de productie waarmee een unieke positie ingenomen kan worden waar ze moeilijk omheen kunnen. Realiteit is dat de retail zelf contact op neemt met deze producenten om gericht proposities naar de consument te ontwikkelen.

Ik zou de VGB de raad willen geven om zich ook te ontwikkelen en hun toegevoegde waarde zichtbaar te maken. Hiermee kan de keten sterker worden en wordt het collectieve belang gediend. Dat vraagt van de handel een gerichte aanpak zoals keuzes maken voor afzetkanalen en geografische gebieden. Behoeftes in de markt vertalen in gerichte proposities vanuit de productie. De tijd zal leren dat stilzittende handel binnenkort geen bestaansrecht meer heeft. Web 2.0 en de intrede van marketing bij de productie zal zorgen dat de retail van het bestaan van de productie weet en zaken met elkaar gaan doen. Met of zonder handel!