



Om goed te kunnen onderhandelen is het vooral belangrijk om vooraf in kaart te hebben wat je eigen behoeften zijn.

Onderhandelen is ook nee durven zeggen

Waarom onderhandelen we eigenlijk? In de basis zijn daar drie redenen voor: je wilt iets van een andere partij en bent bereid daar iets voor terug te doen, de andere partij wil iets van jou en is bereid je ervoor te geven wat je ervoor wilt hebben, of beide partijen willen een deal sluiten. Met name de tweede reden is iets waar boeren vaak mee te maken hebben. Hoe vaak komt er geen vertegenwoordiger je erf op omdat hij naar eigen zeggen een mooie aanbieding voor je heeft? Voordat je het weet heb je een deal gesloten zonder je het van plan was. Agrarisch coach Paulien Hogenkamp spreekt dagelijks met boeren. In dit artikel geeft ze tips waar je moet op moet letten om er voor jezelf de beste deal uit te halen. Om goed te kunnen onderhandelen is het belangrijk om vooraf in kaart te hebben wat je eigen behoeften zijn, laat Hogenkamp weten. „Het is ontzettend belangrijk om voor jezelf duidelijk te hebben wat je wensen zijn, waar wil je met je bedrijf naartoe? Als je dat weet, weet je ook wat je nodig hebt en of je met iemand in zee wil gaan.

Grenzen aangeven

Bij het grenzen aangeven gaat het vaak mis in de sector. Dat komt vooral doordat vertegenwoordigers te pas en te onpas langskomen. „Stel de dierenarts zegt iets over mindere prestaties van jouw koeien tegen een voeradviseur van de concurrent. Diegene staat de volgende dag op je erf en was 'toevallig in de buurt'. Maar niemand komt toevallig langs. Voor je het weet, ben je met die persoon in gesprek over een dienst of product waar je eigenlijk geen behoefte aan hebt. 'Je hoort nog eens wat', hoor je boeren vaak zeggen”, legt Hogenkamp uit. „Dat klopt, maar het is de vraag of je behoefte hebt aan die informatie.” De hartelijkheid van de boer is volgens de agrarisch coach een kracht en een valkuil. „Van de hartelijkheid wordt regelmatig misbruik gemaakt. Een groot gedeelte van de boeren ervaart het nee tegen iemand

Onderhandelen. Op het boerenerf komt het bijna dagelijks voor. Maar wat zijn de beste manieren van onderhandelen? En hoe kom jezelf, als boer, er het beste uit?

Tekst: Laura Smit | Beeld: Ruth van Schriek

zeggen als 'ik wijs hem af'. Het zit in de cultuur van het noaberschap. Dus krijgt degene een kop koffie en voor je het weet ben je aan het onderhandelen. Durf dus uit te spreken dat je geen tijd of geen interesse hebt, als iemand zonder afspraak langskomt.”

Waarom komt iemand langs

Een groot deel van de tijd van de boer wordt opgeslokt door iets wat niet op de planning stond. Vertegenwoordigers komen langs en maken gebruik van de hartelijkheid van de boer. Er is geen enkele andere sector waar mensen zo vaak ongevraagd langskomen. „Verkopen is een vak. Mensen die ontzettend goed kunnen verkopen, kunnen ook ijsjes aan eskimo's verkopen. Als je er niet om gevraagd hebt dat iemand langskomt, geef dat dan aan. Waarom zou je erop ingaan? Het is zonde van je tijd en het houdt je af van de koers die jij hebt gekozen voor je bedrijf. Je kunt met iemand gerust een kop koffiedrinken. Maar zaken doen, zonder dat je het van plan was, geeft onrust en spijt. Zorg dat je het doel blijft in je eigen plan en niet het middel in een plan van een ander.

Eigen doelen duidelijk hebben

Is het dan misschien een idee om niet alleen te onderhandelen? Twee horen vaak meer dan één en je kunt elkaar beschermen om te snel ja op iets te zeggen. Toch is dit volgens Hogenkamp niet de oplossing. „Werk alleen samen als je voor jezelf duidelijk hebt waar je eigen grenzen liggen. Als je dat helder hebt, dan kun je samenwer-



Nee zeggen maakt jou niet onvriendelijk

ken. Als je het doet om jezelf te beschermen, is het niet meer dan schijnveiligheid. Je moet voor jezelf duidelijk hebben wat je wilt, waar je staat en waarvoor je gaat. Dan heb je ook duidelijk, met welke mensen je je wil omringen, om samen te groeien en een win-win te creëren.”

Toch gaat het ook hier vaak mis, ziet Hogenkamp. „Je ziet vaak dat mensen gaan samenwerken vanuit een kramp. Maar dat moet je juist niet doen, je moet samenwerken vanuit kracht, niet vanuit een kramp. Meestal ontbreekt hier een stukje persoonlijke ontwikkeling. Wat zijn mijn grenzen? Belangrijk is het juist om zelfvertrouwen te ontwikkelen. Durf nee te zeggen.”

Een goede zakelijke relatie

Voor de continuïteit van je bedrijf is het belangrijk om te werken met een hecht

team, waar je op kan bouwen. Creëer een stabiel netwerk om je heen, maak tegen- slagen bespreekbaar en kom er samen uit. De concurrent ligt altijd op de loer. Het is een valkuil om snel op een goed aanbod in te gaan en over te stappen naar een ander bedrijf, maar toch is dit volgens Hogenkamp niet verstandig. „Ik denk dat dat de ondergang van menig bedrijf is, dat mensen te veel wisselen. Als jij de ander geen ruimte geeft om problemen op te lossen, krijg je het ook niet terug. Als de ander er alleen maar mag zijn, als jij er beter van wordt, zal dat andersom ook gelden. Bij mindere tijden, ben jij de laatste die in aanmerking komt voor een toeslag of korting.”

De tegenpartij

Om een ander goed in te kunnen schatten, is het essentieel om jezelf goed te kennen. Ken je eigen valkuilen en talenten. Onderhandelen doe je tenslotte met twee partijen, en beiden willen ervoor zichzelf de beste deal uithalen. Maar waar moet je nu op letten?

„Ook hier is het belangrijk om eerst duidelijk te hebben wat je zelf wil. En ook hier moet je je afvragen, wil ik wat van hem, of wil hij wat van mij? Als je voor jezelf bijvoorbeeld weet dat je gewoon wilt melken in de melkstal, dan kan Jan en alleman langskomen met een mooie aanbieding voor een melkrobot, maar dat is zonde van je tijd. Immers, als je wel interesse zou hebben, dan onderneem je zelf wel actie daartoe. De verkoper wordt dan een doel voor jou. Jij hebt iets van hem nodig.”

Dan word je een middel in elkaars doel en dat leidt tot langetermijnrelaties, wat rust en structuur geeft in de bedrijfsvoering, vertelt Hogenkamp.

Samenvattend is het belangrijkste bij het onderhandelen de persoonlijke ontwikkeling van de boer, volgens Hogenkamp. Zorg dat jij bepaalt hoe je met omstandigheden omgaat, in plaats van dat de omstandigheden bepalen hoe het met jou gaat.