

Leveranciers hebben de neiging om vooral technisch naar hun product te kijken



Circulair

Vorige week een door ons georganiseerde bijeenkomst over Draintalent bijgewoond. Ik zal daar nu verder niets over zeggen, al was het alleen maar omdat u dan zou kunnen denken dat wij aandelen in dit concept hebben. Dat hebben we helaas niet. Dit soort relatief kleinschalige bijeenkomsten is ook om andere redenen interessant, namelijk om te horen waar het fieldmanagers nu werkelijk om gaat. Leveranciers hebben nogal eens de neiging om vooral technisch naar hun product te kijken. Logisch natuurlijk: als ik een auto koop, is het wel handig als iemand met verstand van techniek dat ding heeft ontworpen en in elkaar gesleuteld. Het punt

Leveranciers lijken vaak niet te beseffen op basis waarvan hun klant op beslist: niet de kwaliteit van de carburateur of de stijfheid van het chassis, maar misschien wel details als de kleur van het dashboard of een leuk stoer logootje achterop

is dat leveranciers vaak niet lijken te beseffen op basis waarvan hun klant beslist. Die kiest niet vanwege de kwaliteit van de carburateur of de stijfheid van het chassis, maar misschien wel vanwege details als de kleur van het dashboard of een leuk stoer logootje achterop. Wat geldt voor auto's, geldt ook voor sportvelden. Gelukkig gaat het dan niet om de kleur van het interieur, maar komen termen in beeld die met duurzaamheid te maken hebben. Een van de aanwezigen riep in een vlaag van overmoed: er is geld genoeg, maar het product moet wel circulair, klimaatadaptief en duurzaam zijn.

Iedereen weet dat dit soort zaken enorm belangrijk zijn. Tegelijk willen leveranciers er nog weleens lacherig over doen. Dat is begrijpelijk en misschien ook wel terecht, want er worden met die termen in de hand ook enorme kulverhalen verteld. Producten waarvan iedereen op zijn klompen aanvoelt dat ze milieutechnisch totaal achterhaald zijn, worden heilig verklaard. Toch moeten leveranciers dit soort signalen van hun klanten serieus nemen. Dat is nu eenmaal de nieuwe werkelijkheid.

Met vriendelijk groet,
Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.fieldmanager.nl/article/31167/circulair