



# Ondernemen is ook jezelf kennen

Een onderneming gaat verschillende fases door en jij als ondernemer ook

**Wat is de invloed van jouw persoonlijkheid op de groei van je bedrijf? Deze vraag stond centraal gedurende de derde sessie van Groenversneller. De hosts van de avond waren Aquaco en Perrot in Ede. Een rondleiding door het bedrijf maakte de avond compleet.**

Auteur: Willemijn van Iersel

Deze keer stond de mens centraal, meer specifiek: welk gedrag is nodig in welke fase van je onderneming? En welke problemen levert het op als je gedrag en de fase van je onderneming niet helemaal matchen? Het doel: meer inzicht krijgen in jezelf en in de invloed die je (vaak onbewust) uitoefent op je eigen succes.

## **in welke fase zit je bedrijf?**

Bedrijfscoach Pieter Peelen gaf eerst uitleg over een aantal fases: de start-up, meer is beter, beter is meer en de uitmuntende fase. Al deze fases gaan gepaard met hun eigen successen en potentiële bedreigingen.

## **Persoonlijkheidsscan**

Als huiswerk hadden de hoveniers een persoonlijkheidsscan ingevuld. Volgens Peelen

kennen veel ondernemers zichzelf slecht, terwijl een gezonde portie zelfkennis onontbeerlijk is. Jijzelf bent immers de grootste succes- of faalfactor van je bedrijf.

## **Wat is Groenversneller?**

Met Groenversneller wil vakblad De Hovenier het Nederlandse hoveniersvak verder ontwikkelen. Groenversneller is een programma van masterclasses aan de hand van verschillende thema's en persoonlijke doelen onder leiding van een professionele bedrijfscoach. In september 2022 starten we weer met een kleine groep ondernemende hoveniers die zich willen ontwikkelen. Inschrijven of vrijblijvend meer informatie opvragen kan via [rik@nwst.nl](mailto:rik@nwst.nl).



4 min. leestijd

### Aquaco en Perrot Ede

Hans Kamphuis, directeur van Aquaco en Perrot Ede, leidde de hoveniers rond door het bedrijf. Beide bedrijven richten zich op beregening. Aquaco zit voor 80 procent in projecten; Perrot is voor 80 procent een handelsbedrijf en de overige 20 procent van de activiteiten betreft projecten. Kamphuis sparde met de aanwezige hoveniers over de uitdagingen die het ondernemerschap met zich meebrengt. Hij was heel open over het groeiproces van zijn eigen bedrijven. Er ontstond een mooie open discussie over kansen en uitdagingen. Verder was Kamphuis bijzonder geïnteresseerd in de vraag welke dienstverlening hoveniersbedrijven zouden willen zien bij een beregeningsspecialist. Gaat het puur om kennis om projecten af te ronden, of is snelle service ook belangrijk? Kamphuis gaf informatie over het nieuwe klantportaal van Aquaco. Verder vertelde hij hoe zijn bedrijf de hele beregening bij de paleistuinen van het Loo heeft aangelegd en daarbij heeft geadviseerd.



Meer inzicht krijgen in jezelf en in de invloed die je (vaak onbewust) uitoefent op je eigen succes



  
**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!