

'Je moet het heft in eigen handen nemen en zelf op pad gaan met je handel'



Ronald Moerings biedt zijn klanten een compleet concept: verkooptafels met fraaie productfoto's en etiketten met de kleurcode voor de consumentenprijs.

“Vroeger stonden de waterplanten als een pot vol bagger ergens op de grond achter in een hoek van een tuincentrum. Wie wil dat nu kopen? In de eerste plaats vallen die potten met modder niet op en vervolgens heeft de klant geen enkel idee wat voor moois er uit zo'n pot kan komen. Je moet dus laten zien wat je wilt verkopen”, is de mening van waterplantenkweker Ronald Moerings uit Roosendaal.

TEKST EN BEELD: HERMA ENTHOVEN

Aan woorden ontbreekt het Ronald Moerings niet. Met hetzelfde enthousiasme en gedrevenheid waarmee hij vertelt over zijn manier van werken, bedenkt hij

nieuwe concepten voor de afzet van zijn waterplanten.

“Een boeket bloemen verkoopt zichzelf: de klant ziet een mooi opgemaakt, kleu-

rig product en neemt het als vanzelf mee naar huis. Op het moment dat we een waterplant aan de man willen brengen, is er echter aan de plant weinig of niets te zien. Je moet dus op een andere manier duidelijk maken hoe mooi de plant in de toekomst gaat worden. En je moet zorgen dat je spullen aan het hoofdpad van de winkel komen te staan.”

Heft in eigen handen nemen

Bovenstaand is in het kort de achtergrond van de ideeën van Moerings. “Vroeger in Boskoop telde mijn vader hele mooie bomen. Tegen de tijd dat hij ze wilde ver-

Vervolg op
pagina 40

'Je moet het heft in eigen handen nemen en zelf

Vervolg van
pagina 39 >



Ronald Moerings:

"Op het moment dat we een waterplant aan de man willen brengen, is er weinig of niets te zien. Je moet dus op een andere manier duidelijk maken hoe mooi die plant wordt."

handelen, moest hij ermee 'leuren' op de plantenbeurs. Mijn oom deed dat anders. Hij teelde waterplanten en ging met die onooglijke planten zelf naar tuincentra. Hij had geen problemen met de afzet. Ik dacht bij mezelf: zo moet je het doen. Je moet het heft in eigen handen nemen en zelf op pad gaan met je handel."

Toen Ronald Moerings in 1994 in de teelt van waterplanten stapte, ging hij naar potentiële afnemers met de vraag: "Hoe wilt u het hebben? Wat kan ik doen om een aantrekkelijk product van waterplanten te maken?" Om waterplanten – waar in maart, april niets aan te zien is – toch op te laten vallen, heb ik een groot opvallend etiket nodig, dacht de teler. "Ik heb ook gevraagd aan tuincentra of ze mijn planten op een tafel wilden

zetten. Het bleek dat er behoefte was aan een kweektafel, geschikt voor waterplanten. Die heb ik toen maar zelf laten maken."

Compleet concept

Uiteindelijk heeft het er toe geleid dat Moerings nu aan zijn klanten een compleet concept kan aanbieden. Hij kan tafels leveren geschikt voor een mooie presentatie van waterplanten. Boven de planten staat een rek met gelamineerde fotokaarten. Hierop staan mooie, duidelijke foto's van het product en gegevens over de planten.

"Wij leveren de planten en de bijbehorende foto's met instructie. Op de tafel staan speciaal daarvoor ontwikkelde trays – twee planten breed en zes lang – precies passend. Ook hebben we zelf potten en vijvermanden laten maken. Het bijzondere ervan is dat ze aan vier kanten een gleuf hebben waarin het grote etiket gestoken kan worden. Zo blijft het etiket altijd goed rechtop staan en verdwijnt niet voor de helft in de pot", legt de ondernemer uit.

Moerings doet er alles aan om het zijn afnemers (de tuincentra, bouwmarkten, exporteurs) zo gemakkelijk mogelijk te maken. Op de etiketten staan kleurcodes voor prijzen, indien gewenst laat hij voor de grotere ketens ook etiketten met eigen logo maken. Zelfs de kaarten waarop de winkelier alleen nog maar zijn eigen prijzen hoeft in te vullen, levert deze ondernemer.

Vanaf het begin biedt hij zijn Nederlandse klanten de service dat als de afnemer aan het eind van het seizoen planten overhoudt, hij ze terugneemt en voor 75% crediteert. Datzelfde geldt voor planten die gedurende het seizoen doodgaan.

Zo gemakkelijk mogelijk

Moerings wil het ook de consument zo gemakkelijk mogelijk maken: "Neem nou zo'n waterlelie: de klant koopt hem, leest dat hij de plant moet overpotten in een grotere vijvermand. Wat heeft hij dan nodig? Een zak vijvergrond, een vijvermand en hij krijgt vieze handen op de koop toe. Dus wat doen wij? We leveren die waterlelie al af in de vijvermand. De consument hoeft hem alleen nog maar op de juiste diepte in zijn vijver neer te zetten."

Teamwork

"Natuurlijk kun je van alles bedenken en leuke dingen willen, maar er moet wel een goede organisatie binnen je bedrijf aanwezig zijn", vindt de ondernemer. Naast Ronald en zijn vrouw Fiona zijn zwager Dolf Verbakel en de medewerkers Marcel en Michel ieder op hun terrein actief in de zaak. "Gelukkig kan ik doen waar ik graag mee bezig ben: het ontwikkelen van nieuwe ideeën en ervoor zorgen dat Moerings elke keer weer opnieuw in de belangstelling staat. Al heb je hier in Nederland bijna geen concurrentie, je moet toch niet rustig met je armen over elkaar gaan zitten. We blijven continu in beweging."

De teler loopt over van de ideeën. "Als je nagaat dat 16% van de Nederlanders een vijver heeft, dan betekent dit dat we 84% van de consumenten nog niet als klant hebben. Daar moet nog wel wat aan te doen zijn. Omdat een vijver niet voor iedereen weggelegd is, denk ik dat er voor terras- en balkonwaterbakken een gouden tijd kan aanbreken."



op pad gaan met je handel'



De juiste volgorde



Moerings produceert jaarlijks 6,5 miljoen planten: 250 soorten moeras-, oever- en waterplanten; 15 soorten zuurstofplanten, 10 soorten drijfplanten en 35 soorten waterlelies.

Honderden soorten planten

De familie Moerings komt oorspronkelijk uit Boskoop. In 1997 zijn ze naar Roosendaal verhuisd, mét vier vaste personeelsleden en hun gezinnen. Van een 8 ha groot perceel gebruikt de ondernemer op dit moment 6 ha voor de teelt van waterplanten, waarvan 2,5 ha onder glas.

Onder glas staan de waterlelies in betonnen bakken. De overige planten staan allemaal op beton, ook buiten. Via eb- en vloedsysteem krijgen ze 's nachts water. Overdag staat de vloer droog. Dit is gemakkelijk en schoon om in te werken.

Op dit moment produceert deze ondernemer jaarlijks 6,5 miljoen planten: 250 soorten moeras-, oever- en waterplanten; 15 soorten zuurstofplanten, 10 soorten drijfplanten en 35 soorten waterlelies. Daarnaast heeft hij in de Verenigde Staten, samen met een compagnon, een kwekerij waar ze jaarlijks 1 miljoen waterplanten produceren. Ook daar heeft hij succes met de presentatie van waterplanten op verkooptafels.

Vermeerdering van een groot deel van de planten vindt plaats in China. Hij heeft daar de beschikking over 10 ha voor productie van jonge planten.

Over heel Nederland levert de ondernemer zijn planten rechtstreeks aan de detailhandel met eigen transport. Voor het buitenland vindt afzet plaats via exporteurs.

Baat hebben bij elkaar

De telers pakt dit op zijn eigen wijze aan: in de eerste plaats wil hij door middel van foto's de consument ideeën op laten doen. "Ik ga veel verder dan het kweken van waterplanten alleen: ik ga mensen bij elkaar zoeken die baat bij elkaar hebben. Je wordt dan samen sterker. In dit geval vraag ik bijvoorbeeld aan een groot tuincentrum waar zij hun kuipen en vaatjes inkopen. Met die leverancier neem ik contact op. Samen kunnen we aan de slag met een verkoopconcept. We zorgen dan bijvoorbeeld dat naast de tafels met waterplanten in dezelfde hoek een stapel met kuipen en teilen komt te staan. De klant ziet op grote foto's en in het echt voorbeelden en kan zo alle ingrediënten mee naar huis nemen om zelf zijn eigen balkonvijver te maken."

Ronald Moerings heeft een totaalconcept voor zijn waterplanten ontwikkeld van planten opkweek tot en met de presentatie in de winkel. Door dat concept zijn de waterplanten de afgelopen jaren van een 'pot vol modder' veranderd in een aantrekkelijk product. Het geheim van dit concept: direct contact met de afnemers en blijven vragen hoe zij het willen hebben.

SAMENVATTING

Incidenteel wordt er in Den Haag iemand wakker en begint te beseffen dat er in ons kikkerlandje toch wel zaken zijn, die behoorlijk uit de hand gaan lopen.

Een hot item lijkt nu de vergrijzing te worden met daaraan gekoppeld de hamvraag wie de broodnodige arbeid gaat leveren om onze samenleving de komende decennia in de benen te houden.

De heersende elite beweert inmiddels dat de werkweek opgerekt moet worden om voldoende arbeidspotentieel te houden. Zelfs de leeftijdsgrens van 65 jaar voor het ingaan van de oude dag, staat ter discussie. En ook parttimers kunnen, volgens deze goeroes, best wat langer aan de bak.

Deze veilige en vooral goedkope items zullen de komende periode, met de verkiezingen in aantocht, weer veel politieke prietpraat en spierballentaal opleveren. Het is wederom meer van het zelfde. De dames en heren politici trekken bij herhaling een wissel op het gezagsgetrouwe en hardwerkende deel van de samenleving, dat weer voor het karretje wordt gespannen. Kennelijk zijn die Haagse bovenkamers zo beperkt of vastgeroest, dat ze niet verder komen dan deze armzalige plannenmakerij.

Volgens mij zijn er heel eenvoudige, voor de hand liggende en vooral eerlijkere alternatieven om voor de toekomst voldoende arbeidspotentieel te houden. Laten we in eerste instantie zorgen voor een forse reorganisatie bij de overheid zelf. Dat gaat heel veel arbeidspotentieel opleveren.

Laten we ook zorgen voor een meer consequent en soberder beleid ten opzichte van al die onaangepaste individuen, die steeds hun neus ophalen voor werk of die denken niet te kunnen participeren in het arbeidsproces. Een dergelijk beleid levert veel extra capaciteit op, met als bijkomend voordeel minder kosten en overlast. En tot slot kan er de komende jaren heel veel asfalt en openbaar vervoer bijkomen, zodat de tijd en energieverstrijpende files verdwijnen. Die tijd is heel wat nuttiger te besteden.

Haagse bijdehandjes, probeer nu eindelijk eens je gezonde boerenverstand te gebruiken. Maak je positie en salaris waar en kom met voorstellen, die werkelijk iets oplossen. Reorganiseer daarom eerst al die uitwassen van je eigen wanbeleid in de afgelopen decennia. Op die manier bereiken we een eerlijker werkverdeling, een betere internationale concurrentiepositie en heel veel deregulering in één klap. En als we hierna nog handjes te kort komen, dan zullen we collectief wat langer moeten gaan werken. Het is gewoon een kwestie van de juiste volgorde.

Peter Klapwijk
teeltadviseur en tomatenteler in Monster
Peter@greenq.nl