

Syntens begeleidt ondernemer over de grens

Gloednieuwe plug voor bromelia's is



Erik de Ruiter: "Na anderhalf jaar ontwikkeling hebben we nu een nieuw concept: een plug die niet alleen goed past bij de sorteermachine, maar die er bovendien toe leidt dat het gewas twee keer zo snel aanslaat als via het conventionele systeem."

Prima te hanteren voor de sorteermachine. Een gewas dat twee keer zo snel aanslaat als gebruikelijk. Tijdens de Horti Fair presenteerde Quick Plug deze maand een gloednieuw product: de Xcellent Plug voor de bromelia's van Jacobs Plant Company in Rijsbergen en Stofbergen Plant Company in Bergschenhoek. Grote kans dat straks met een paar aanpassingen ook buitenlandse opkwekers op maat worden bediend.

TEKST: GERBEN STOLK/PLUMATEKST

BEELD: ANOESKA VAN SLEGTENHORST

"We accepteren geen concessies aan de groeieresultaten. Natuurlijk, automatisering is vaak leidend, maar we willen een product ontwikkelen dat én voldoet aan de eisen van de sorteermachine én dezelfde groeiprestaties oplevert. Sterker, we streven naar betere groeiprestaties." Het citaat is van Erik de Ruiter. Hij is manager research & development en sales bij Quick Plug uit Poeldijk. De onderneming levert verlijmdes pluggen aan professionele opkweekbedrijven, variërend van afnemers van één miljoen tot zestig miljoen pluggen op jaarbasis. Ze

worden gebruikt voor onder meer perkgoed, groenten en potplanten, waaronder orchideeën.

Een plug kan eenvoudigweg worden beschouwd als drager van een stek of zaadje in de eerste fase van de opkweek van een gewas. Het is een brokje teeltgrond dat dankzij verlijming een zodanige samenhang heeft, dat het mechanisch is te hanteren en dat een machine het dus bijvoorbeeld kan oppakken.

De Ruiter: "Voor een automatische sorteermachine heb je gestabiliseerde media nodig, zoals we het noemen. Daarom

verlijmen we het substraat. De basismaterialen van het substraat zijn natuurlijk. Denk aan veen of kokos."

Maatwerk

De pluggenleverancier ging in 2004 van start. De Ruiter had gewerkt binnen een potgrondbedrijf, terwijl andere initiatiefnemers beschikten over een achtergrond in de glastuinbouw. "Mede dankzij die referenties kunnen we maatwerk leveren", zegt hij. "We kennen groeiprocessen van specifieke gewassen, we weten wat nodig is voor substraten en we gebruiken lijm die zowel flexibiliteit als stevigheid aan een plug levert. Op basis van die eigenschappen kunnen we samen met de klant bekijken wat de optimale plug is voor zijn gewas. Ja, we streven voor elke klant naar een 'taylor made' plug."

Internationaal profileren

In de wetenschap dat in andere Europese landen ook grote opkwekers – vaak nog veel grotere opkwekers – zijn gevestigd, formuleerde de pluggenleverancier de ambitie de internationale markt te betreden. Het bedrijf beschikt al over distributeurs in Italië en Frankrijk, maar hoopt met behulp van Syntens, innovatienetwerk voor ondernemers, nieuwe stappen te zetten.

Innovatieadviseur Paul Asselbergs van Syntens: "Innoveren is vaak een kwestie van nieuwe partners vinden in de keten, of dat nu in eigen land is of over de grens. We hebben geprobeerd dit bedrijf een extra boost te geven bij de internationalisering." Hoe de partijen aan het werk gingen? Asselbergs: "De Economische Voorlichtings Dienst, een agentschap van het ministerie van Economische Zaken, heeft het Programma Starters op Buitenlandse Markten (PSB). Syntens is een van de uitvoerders. We zijn daarmee bijvoorbeeld ook actief in de glastuinbouw. Nadat Quick Plug dit jaar bij ons aanklopte, kwamen middelen vrij om het bedrijf internationaal te profileren."

Denemarken

Een belangrijke actie zal volgend jaar de aanwezigheid van de onderneming zijn tijdens de Internationale Pflanzmesse (IPM), de gerenommeerde beurs in Essen, Duitsland. Die vergt normaal gesproken een financiële investering van een bedrijf.

De Ruiter: "We willen ons daar in eerste instantie presenteren aan Deense opkwekers. Denemarken is vooralsnog onze focusmarkt. Het is ons doel daar in 2009 minstens vijf miljoen pluggen weg te zetten voor de orchideeënmarkt."

Asselbergs: "Binnen de PSB-regeling heeft Syntens een internationaliseringplan opgesteld. Quick Plug gaat niet alleen deelnemen aan beurzen, maar zal bijvoorbeeld ook promotiemateriaal ontwikkelen om potentiële buitenlandse klanten te informeren. Verder gaan deze ondernemer en zijn collega's bij de EVD een cursus volgen over hoe je producten kunt vermarkten in het buitenland."

Internationale zoektocht

De Ruiter: "Het internationaliseringplan bevat een paar concrete stappen die we gaan zetten. Allereerst sturen we promotiemateriaal naar potentiële Deense klanten die de IPM zullen bezoeken. De IPM zelf gebruiken we om mogelijke opdrachtgevers te inventariseren, en daarna zal onze verkoopmanager die bedrijven bezoeken."

Asselbergs beschouwt de internationale zoektocht naar partners als een vorm van innovatie. "Deze ondernemer maakt nu via Syntens ook gebruik van het Enterprise Europe Network, waarbinnen links worden gelegd tussen Europese bedrijven die kennis vragen en kennis aanbieden. Een uitstekende manier om contacten op te doen. Voor deze leverancier van plantpluggen is het bijvoorbeeld belangrijk in aanraking te komen met



Een plug is een brokje teeltgrond dat dankzij verlijming een zodanige samenhang heeft, dat het mechanisch is te hanteren.

glastuinbouwbedrijven die aan massa-productie doen." De pluggenleverancier: "We speuren altijd naar nieuwe processen en tuinbouwtechnieken. Hoe ga je om met pluggen en problemen? Binnen een netwerk kun je gemakkelijker werken aan oplossingen."

Nieuwste product

Het nieuwste product van het bedrijf, de Xcellent Plug, vloeide ook voort uit een probleem. De Ruiter: "Jacobs Plant Company in Rijsbergen had een sorteermachine voor bromelia's gekocht. De pluggen bleken niet te voldoen aan de eisen van het nieuwe systeem. Er traden veelvuldig storingen op en de gewenste snelheid werd niet gehaald. Toen werden

we benaderd om een nieuwe plug te ontwikkelen. Daar zijn we mee aan de slag gegaan, samen met teler René Jacobs, Stofbergen Plant Company en trayleverancier Synprodo."

"Na anderhalf jaar ontwikkeling hebben we nu een nieuw concept: een plug die niet alleen goed past bij de sorteermachine, maar die er bovendien toe leidt dat het gewas twee keer zo snel aanslaat als via het conventionele systeem. Dan heb je het al gauw over een tijdswinst van een week. Ook hier geldt: we streven ernaar dit product met behulp van het Syntens netwerk neer te zetten in andere landen. Er moeten volop mogelijkheden zijn, want het principe is ook toe te passen voor andere gewassen dan bromelia's."

Uniform

Een klantspecifiek product. Een product dat op maat gesneden is van een gewas, een kweker of een sector. Daarin schuilt volgens innovatieadviseur Paul Asselbergs van Syntens het onderscheidend vermogen van Quick Plug. Hij vertelt: "Het bedrijf kan aan de betreffende wensen voldoen, omdat er veel kennis is van groeiprocessen. Verder is dankzij een speciale lijmtechnologie sprake van pluggen die zorgen voor kwalitatief hoogstaande gewassen."

De plug behoudt zijn vorm, zodat het kiempje optimaal water kan opnemen en de beworteling goed wordt ondersteund. Dat leidt er ook toe dat niets aan het toeval wordt over gelaten en er uniforme producten ontstaan.



Paul Asselbergs: "Innoveren is vaak een kwestie van nieuwe partners vinden in de keten, of dat nu in eigen land is of over de grens."

Natuur en automatisering. Het zijn de twee terreinen waarop Quick Plug zijn producten perfect wil laten presteren. Pluggen moeten goed zijn te hanteren voor plant- en sorteermachines. Tegelijkertijd mag die eigenschap niet ten koste gaan van de groeieresultaten van het gewas. Het pluggenbedrijf wil nu de horizon uitbreiden en onder de aandacht komen van grootschalige tuinbouwbedrijven in het buitenland. Daarvoor werd de hulp ingeroepen van Syntens, innovatienetwerk voor ondernemers.

SAMENVATTING