

Planten in winkelkar zetten zonder potgrond tussen de boodschappen

# Een-tweetje tussen teler en studenten



Edwin van der Eijk (vooraan links) schakelde Jan-Willem Koole (vooraan rechts) en drie studenten van de Haagse Hogeschool in. Het doel: een verpakking ontwerpen zodat een plant gemakkelijk en zonder potgrond tussen de boodschappen in een winkelwagentje is te zetten.

“De consument moet in de supermarkt de plant gemakkelijk kunnen oppakken en in zijn winkelwagentje zetten, zonder dat er potgrond tussen de boodschappen valt.” Het is een belangrijk punt op het verlanglijstje dat Edwin van der Eijk van VDE Plant onlangs overhandigde aan studenten Industrieel Product Ontwerpen van de Haagse Hogeschool. Zij zijn sinds september druk bezig een verpakking te ontwikkelen. Een verhaal over de vruchten die een bedrijf kan plukken dankzij een-tweetjes met een kennisinstelling.

TEKST: GERBEN STOLK/PLUMATEKST

BEELD: ANOESKA VAN SLEGTENHORST

nieuwe  
verpakking

“Ik weet van mezelf dat ik vrijwel alles op gevoel doe. Vind ik bijvoorbeeld dat een van onze plantensoorten een verpakking nodig heeft? Een maand later is alles voor elkaar en verkopen we planten in de nieuwe verpakking. Die instelling kan een valkuil zijn: je doet iets zonder echt een onderbouwing te hebben. Het is vaak beter zaken gestructureerd op te zetten en hier en daar onderzoek te verrichten.”

Was getekend: Edwin van der Eijk. De 28-jarige is directeur van VDE Plant uit Woubrugge. Sinds september zijn studenten voor hem in de weer met waar hij zelf vanwege tijdgebrek minder toe in staat is. Syntens, innovatienetwerk voor ondernemers, legde de link tussen de opleiding Industrieel Product Ontwerpen (IPO) van de Haagse Hogeschool (HHS) en de producent van tropische kamerplanten.

“Van der Eijk heeft de expertise van de ondernemer op het vlak van productontwikkeling, terwijl wij er structuur aan kunnen geven”, vat projectcoördinator Jan-Willem Koole van de HHS samen.

## Geen standaardproducten

VDE Plant, zestig jaar oud, is gespecialiseerd in trendy groene kamerplanten en een aantal exclusieve bloeiende planten als de Heliconia. Tachtig procent van de productie komt terecht in andere Europese landen. De afnemers zijn tuincentra, groothandelaars en grootschalige retailers.

Samen met zijn zus Karin (35) vertegenwoordigt Edwin van der Eijk de derde generatie in het bedrijf. Zijn compagnon Hein Visser is met zijn 44 jaar ook relatief jong. Waarschijnlijk is het aan het jeugdige elan te danken dat de 8 ha teeltopper-

vlakke tellende onderneming veel waarde hecht aan marketing.

Van der Eijk: “In het verleden had de tuinbouwsector eigenlijk geen zorgen over de afzet. Je verkocht je producten via de veiling. Maar nu is er een aanbodmarkt en staan de marges ook steeds meer onder druk. Dat betekent dat een teler zich moet onderscheiden. Wie het meest in de picture staat, komt er het best uit. Wij verrichten daarom veel marktonderzoek. Wat speelt er? Waaraan bestaat behoefte? Je probeert geen standaardproducten te leveren, maar buiten de bekende paden te opereren. Wij zeggen: met creativiteit en een relatief klein budget is een wereld te winnen.”

aanbodmarkt

creativiteit

## Sigarenfabriek

De directeur moet nog dikwijls denken aan het bezoek dat hij als student van

de Haarlem Business School aflegde aan een sigarenfabriek. “Aan het eind van de excursie zag ik hoe bij de uitgang sigaren van tien verschillende merken waren gepresenteerd. Dat heeft me geïnspireerd. Bij elke plant proberen wij daarom een ander verhaal te vertellen.”

ander  
verhaal

Daar hoort vaak ook de verpakking bij. Voorbeelden? Van der Eijk: “Wij hebben een koffieplantje, de *Coffea arabica*, dat wordt verkocht in een pot van keramiek met afbeeldingen van koffieboontjes erop. Verder hangt er een labeltje aan met een koffiekopje. Maar we hebben ook koffieplantjes die zijn geplant in koffiekopjes en die worden verpakt in een tasje met een koffie-uitstraling.”

Het was een compleet andere vraag waarmee Van der Eijk Syntens benaderde. Van der Eijk wilde weten of er nog andere toepassingen waren te bedenken voor zijn bedrijf. Kon bijvoorbeeld onder de teeltoppervlakte kweekvis worden uitgezet? In samenspraak met Paul Asselbergs werd uiteindelijk besloten dat die ideeën niet interessant genoeg waren, maar de innovatieadviseur van Syntens opperde later wel een plan in een andere richting: die van verpakkingen.

andere  
toepassingen

## Presentatie verbeteren

Van der Eijk: “Asselbergs vertelde dat de Haagse Hogeschool regelmatig samenwerkt met bedrijven die verpakking willen laten ontwikkelen door studenten. Daar had ik wel oren naar. Ik wilde graag laten bekijken hoe een aantal van onze planten

samenwerking

## Grote supermarktketens

Vraag aan Paul Asselbergs wat VDE Plant voor hem bijzonder maakt, en de innovatieadviseur van Syntens begint onmiddellijk te vertellen over de wijze waarop de onderneming de markt benadert. Ze ontwikkelen innovatieve concepten rondom potplanten en ook introduceren ze steeds weer nieuwe verpakkingen.

“Het is een omvangrijk en zeer internationaal georiënteerd bedrijf dat bijvoorbeeld contact heeft met veel grote Europese supermarktketens. VDE Plant was een van de eerste die potplanten in eigen consumentenverpakkingen verkocht. Ik zag mooie mogelijkheden om hen daarbij te helpen en heb hen in contact gebracht met studenten Industrieel Product Ontwerpen van de Haagse Hogeschool.”



Van der Eijk, “We hebben nu een aanbodmarkt. Een teler moet zich daarom meer onderscheiden.”

in hun presentatie aan professionaliteit kunnen winnen. Is het mogelijk dat ze eruit komen te zien als een kant-en-klaar product? Vaak zie je in een supermarkt dat planten er maar een beetje bijstaan. Voor ons is het belangrijk dat de consument de plant gemakkelijk kan oppakken en in zijn winkelwagentje zetten, zonder dat er potgrond tussen de boodschappen valt.” “Het idee van een handvat is te beperkt”, zegt Koole. Hij is binnen de HHS coördinator P7, een project waarin studenten opdrachten uit de bedrijfspraktijk uitvoeren. “De opdracht van een bedrijf is vaak niet een definitie van het probleem. Als je de opdracht krijgt een brug te ontwerpen, blijkt het probleem van de opdrachtgever te zijn dat hij de rivier wil oversteken. Maar hij zou ook kunnen zwemmen of kiezen voor een boot.”

## Gedegen verpakkingsvoorstel

Koole stelt dat de studenten de ondernemer een breder blikveld bieden dankzij een integraal ontwerp. “We doen bijvoorbeeld onderzoek naar productietechnieken, gebruikersgemak, concurrentie en materiaal. Welke materialen passen qua functie en uitstraling het best? De ketenanalyse is ook van belang. Wordt het plantje ingepakt bij VDE Plant of bij de tussenhandelaar? En gaan we een bestaand verpakkingsontwerp inkopen of juist niet en gaan we dus iets nieuws maken dat past bij de ondernemer? Met dat laatste zal een teler zich eerder onderscheiden. Kortom, wij tekenen voor een gedegen onderbouwing van het verpakkingsvoorstel. Dat is iets waar de gemid-

delde MKB'er zelf niet zo snel aan zal toekomen.”

Coördinator Koole zegt dat de samenwerkende bedrijven affiniteit moeten hebben met onderwijs. “De opleiding IPO biedt bijvoorbeeld geen kwaliteitsgarantie en geen ultieme geheimhouding, maar ik kan wel vertellen dat al heel wat ondernemingen verrast zijn geweest over onze resultaten. Het verschil met professionele ontwerpers? Bij hen is het resultaat het uitgangspunt en bij ons het onderwijsproces. Dat biedt ons de mogelijkheid ook dingen te bedenken die niet voor de hand liggen.”

professionele  
ontwerpers

Van der Eijk: “Ik kijk uit naar de resultaten. Een van mijn tussenhandelaren zal ook zijn mening geven over de verpakking van de studenten.”

Wie wil verkopen, moet met zijn product ‘een verhaal vertellen’. In de tuinbouw kan verpakking daarbij uitermate nuttig zijn, zo wordt beseft bij het potplantenbedrijf VDE Plant. De onderneming ging daarom graag in op het aanbod van Syntens, innovatienetwerk voor ondernemers, om studenten van de Haagse Hogeschool hun kunsten te laten vertonen. Daar gaat grondig onderzoek aan vooraf. De les: kennisinstellingen kunnen ondernemers niet alleen praktische en originele oplossingen leveren, maar helpen ook hun blik te verruimen.

## SAMENVATTING