



OptiPlug bezorgt kweker een vliegende start van de teelt

Kwaliteit, flexibiliteit en service zijn de toverwoorden bij de groeiplug-specialist uit De Lier

Net nadat een geheel gerenoveerde productie-locatie in De Lier werd betrokken, maakte OptiPlug een vliegende start van het seizoen begin dit jaar. Zo kunnen de eigenaren Richard en Rico Scheffers de groeiende afzet van papierpots weer goed faciliteren voor de toekomst. Kwaliteit, flexibiliteit en service zijn hierbij de toverwoorden. De OptiPlug papierpots geven de kweker een vliegende start van de teelt. Hoe draagt de groeiplug-specialist hieraan bij?

Auteur: Emiel te Walvaart

Rico Scheffers runt samen met zijn vader Richard OptiPlug, de specialist in papierpot-pluggen. Richard startte decennia geleden het oppotbedrijf Jarini, dat in 2015 werd overgedragen. In 2003 wilde Richard naast Jarini een papierpotbedrijf opzetten, maar dit kwam toen niet echt van de grond. Maar hij gaf het idee nog niet op en zeker niet toen hij in 2010 werd benaderd door een grondleverancier met de vraag of hij geen papierpots wilde gaan produceren. Richard zag wel heil in dit plan, schafte machines aan en een papierpotbedrijf zag het levenslicht, dat later onder de naam OptiPlug ging opereren.

Uitbreiding met nieuwe machines

De eerste machines waren gemakkelijk en flexibel qua diameter van de plug en het verwerken van verschillende trays. Die flexibiliteit, de kracht van OptiPlug, kwam ook tot uiting in de keuze voor een brede waaier van potgrondleveranciers. Zij brachten OptiPlug in contact met nieuwe afnemers. Zo groeide het bedrijf in De Lier flink door. Naast de eigen

leveringen van papierpots, levert OptiPlug als productiebedrijf inmiddels ook papierpots aan diverse dealers, die veelal bestemd zijn voor de export. Ondertussen werden de klanten groter, waardoor de productiecapaciteit bij OptiPlug omhoog moest. Zo werd er geïnvesteerd in nieuwe productielijnen en dat gebeurt tot op de dag van vandaag. Eind dit jaar komt er bijvoorbeeld weer een nieuwe productielijn bij.

Rico Scheffers kwam in 2014 in het bedrijf van zijn vader en werd drie jaar later mede-eigenaar. Hiermee was de opvolging en toekomst gewaarborgd, wat voor klanten veel vertrouwen gaf in het familiebedrijf OptiPlug. Dat legt de papierpot-specialist geen windeieren en van jaar tot jaar wordt een flinke groei gerealiseerd. Dat komt mede door de stijgende populariteit van de papierpot. Rico Scheffers: 'We zien veel nieuwe ontwikkelingen met onder meer teelt op water, waarbij wij met onze papierpot overbleven na de testfase met verschillende groeipluggen. Ook kostprijs-technisch kunnen we de klant veel bieden. Dit levert ons een groot,



4 min. leestijd

ACTUEEL

De paperpots van OptiPlug zijn verkrijgbaar in diverse lengtes en diameters



trouw klantenbestand op. Dat wordt nog steeds uitgebouwd met nieuwe klanten. Daarbij spelen onze potgrondleveranciers een belangrijke rol als ambassadeurs voor OptiPlug. Verder draagt mond-tot-mond reclame bij aan verhoging van de omzet. We hebben groeicijfers van 10 tot 20 procent, maar de continuïteit staat voorop. Wij moeten het wel allemaal aankunnen met onze productiecapaciteit en het aantal medewerkers.'

Rond de afgelopen jaarwisseling heeft OptiPlug een nieuw, gerenoveerd pand betrokken in De Lier. 'We zitten dicht bij de veiling, wel zo handig. Ook hebben we veel klanten in het Westland. We hebben onze oppervlakte verdubbeld en meteen het machinepark uitgebreid met twee nieuwe Ellepot-machines. Hierdoor hebben we nu voor de bestaande maten meer capaciteit gekregen. Voordat het pand helemaal ingericht was, zijn we volop in productie gegaan. Dat moest wel omdat het seizoen weer begon. We hadden dus een vliegende start en het kantoor en de kantine hebben we pas later in gebruik genomen. Hiervoor

hebben we sandwichpanelen hergebruikt, wat mooi past in het kader van de verduurzaming.'

Professionalisering

Met de verhuizing wil OptiPlug verdere stappen maken. Momenteel zijn Richard en Rico Scheffers bij alle aspecten van het bedrijf betrokken, maar zij willen ook weleens zaken kunnen uitbesteden. Het aanstellen van een bedrijfsleider is een optie. 'De klanten worden steeds groter met hogere eisen, dan moet je een professionaliseringslag maken. We willen de kwaliteit van onze producten hoog houden en zorgen voor snelle, tijdige leveringen.'

Scheffers heeft het voornemen, nu het machinepark is uitgebreid, om in het seizoen – vooral de eerste drie maanden van het jaar – in shifts te draaien. 'Dit doen wij met vaste krachten, aangevuld met zzp'ers. Dat werkt voor ons goed, omdat na de piektijden de markt wat inzakt en wij minder mensen nodig hebben. En als we de zzp'ers weer inzetten bij drukte, hebben ze de machines in een mum van tijd onder controle. Het is belangrijk dat onze productie doordraait. Gelukkig hebben we tot nu toe geen hinder gehad van personeelstekorten, wat tegenwoordig veel voorkomt.'

'Samen met de potgrondleverancier kunnen we een goed advies geven'

Bedrijfsgebouw van Optiplug



OptiPlug ontkwam ook niet aan de prijsstijgingen die de sector pijnigen. 'De prijzen van trays, papier en potgrond zijn fors omhoog gegaan. We liepen zoals iedereen achter de feiten aan. Normaal kijk je één keer per jaar naar de prijzen en maakt dan een calculatie. De laatste maanden moet je bijna dagelijks de prijzen in de gaten houden. Deze onzekerheid is vooral voor stekbedrijven lastig, want die moeten nu al prijzen gaan geven voor een heel seizoen aan stek voor hun klanten. Wij zeggen nu tegen onze klanten: dit zijn nu de prijzen en hopelijk blijft dat zo. Maar mochten ze in de toekomst met x procent stijgen, dan geven we een indicatie van de verhoging.'

Meedenken en advies

Je kunt wel roepen dat service hoog in het vaandel staat, maar OptiPlug bewijst dat ook in de praktijk. 'Een goede klant van ons bestelt bijvoorbeeld twee of drie keer per jaar behoorlijke aantallen pluggen. Ik kan zien wanneer hij dat vorig jaar deed en maak hem erop attent of we alvast trays kunnen aanschaffen voor het aanstaande koopmoment. Dat wordt erg gewaardeerd. Het is geen groot ding, maar alle kleine beetjes helpen om de relatie met de klant hecht te houden. Ook schakelen we regelmatig de potgrondleverancier in als een nieuwe klant iets specifiek wil, zodat er een goed product uitkomt waar wij mee kunnen werken en dat de klant toegevoegde waarde geeft. Samen met de potgrondleverancier kunnen we een goed advies geven. Daar hechten we veel belang aan.'

OptiPlug denkt dan ook graag mee met de klant. Naast de standaardproducten kunnen de papierpots worden samengesteld naar klant-



Rico Scheffers

specifieke wensen voor substraatmengsels. 'We zeggen niet zo snel nee. Zolang het voor ons en de substraatleverancier productietechnisch haalbaar is, leveren we een papierpot met een speciaal substraatmengsel aan de kweker.' OptiPlug houdt de laatste ontwikkelingen in de substraatmarkt nauwgezet bij en schuwt innovatie en vernieuwing niet. Zo springt het bedrijf natuurlijk in op de trend naar veenvrije en veenarme mengsels. 'In dit kader kunnen wij dan testen uitvoeren samen met de klant om tot een toekomstbestendig product te komen.'

Gunfactor

OptiPlug onderscheidt zich door de laagdrempelige aanpak. 'Omdat we niet zo'n grootschalig bedrijf zijn, hebben we gemakkelijker persoonlijk contact met de klant en kunnen we snel schakelen. Verder staat de kwaliteit hoog op ons lijstje, niet alleen van de producten, maar ook van een nette werkvloer tot een zorgvuldige aflevering door de chauffeur. Bovendien gaan we niet per se voor de laagste prijs, want dat gaat ten koste van de kwaliteit. De klant betaalt graag iets meer zolang je goede kwaliteit en service biedt. Verder kunnen we flexibel



Richard Scheffers

opereren en snel inspringen op veranderingen en specifieke vragen. We willen zo transparant mogelijk zijn. Al deze zaken dragen bij aan de hoge gunfactor die we denken te hebben.'

Al met al kijkt OptiPlug zonnig naar de toekomst. 'We willen best groeien, maar dat moet niet ten koste gaan van onze waarden, service en de kwaliteit van het product. We willen graag flexibel blijven, snel kunnen leveren en klantgericht blijven. Dus een gezonde groei, zoals we de afgelopen jaren hebben gehad, zodat je het als bedrijf nog aankan.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

De voordelen van de papierpots van OptiPlug

Een papierpot is een groeiplug voor onbeworteld plantmateriaal. De plug bestaat uit stekgrond en een duurzaam papier omhulsel dat doorwortelbaar is. Dat maakt de papierpots geschikt voor het kweken van pot- en groenteplanten, perkgoed en bomen. Het gebruik van papierpots biedt kwekers diverse voordelen:

- Een uitstekende beworteling
- Snellere doorworteling van de plant in de pot
- Een gelijkmatige opkomst van de teelt
- Gemakkelijk te sorteren en op te potten
- Geschikt om automatisch stek te steken
- Optimale water- en luchthuishouding

De papierpots van OptiPlug zijn verkrijgbaar in diverse lengtes en in de volgende diameters: 20, 25, 30, 32, 35, 38, 45 en 50 mm.