



Young Grower brengt kennis over fruitteelt in bij onderstammenspecialist Fairplant

Masteling wil zich eerst breed oriënteren voordat hij terugkeert 'naar huis'

Masteling komt uit een fruittelersfamilie in Marknesse. Toch kiest hij er bewust voor om eerst verder te kijken dan zijn neus lang is. 'De keten begint in fruit bij de onderstam, maar eindigt pas bij de appel. Ik wil kennis vergaren over de gehele keten. Bovendien zijn er binnen die keten vele wegen die naar Rome leiden. Brede oriëntatie is in deze keten van grote meerwaarde', aldus het jonge talent.

Auteur: Santi Raats

Fairplant in Emmeloord is in 2005 ontstaan uit Boomkwekerij Blok te Luttelgeest van Gerard Blok. De boomkwekerij, opgericht in 1989, bestaat nog steeds en is gespecialiseerd in onderstammen voor fruitbomen. Toen de productie toenam, kwam er een handelsbedrijf bij om de producten succesvol op de markt te zetten. Fairplant verkoopt nu naast onderstammen ook fruitbomen, uitgangsmateriaal voor de teelt van kleinfruit en verschillende boomkwekerijproducten. Met een aparte machinetak, Gejo, verkoopt Gerard Blok verschillende boomkwekerijmachines, zoals zelfontwikkelde sorteermachines voor onderstammen. Daarnaast heeft

Fairplant vorig jaar een nieuw verkoopconcept op de markt gezet, genaamd Baby Tree. Masteling is mede vanwege zijn fruitteeltachtergrond aangehouden door het bedrijf, om de vakkennis over andere delen van de fruitboomketen te kunnen delen met klanten. 'Klanten hebben behoefte aan uitgebreid toegepast advies', legt Masteling uit. 'De bedrijven die overblijven, worden steeds groter en de verkoop wordt daarbij steeds belangrijker.'

Van stagiair tot afstudeerder tot salesmanager Dertien maanden geleden (dit interview werd eind april 2018 gehouden) kwam Masteling afstuderen

bij Fairplant voor zijn studie bedrijfskunde en agribusiness aan Van Hall Larenstein. 'Ik had in het eerste jaar al stage gelopen op de boomkwekerij van Gerard Blok. Ik zag dat er een leuke groep mensen bij het bedrijf werkte en heb er in een korte tijd erg veel geleerd. Daarom, en met het idee dat ik er na mijn studie zou willen blijven werken, heb ik Fairplant uitgezocht om bij af te studeren. Het onderwerp was het nieuwe verkoopconcept Baby Tree. De vraag die Fairplant stelde, was: Welk retailkanaal en welke retailer(s) bieden voor de Baby Tree de grootste kansen op de Nederlandse markt?'



 4 min. leestijd

Verkoop

Al ruim een jaar houdt Masteling zich met deze vraag bezig, hoewel hij intussen al wel is afgestudeerd en een conclusie heeft getrokken voor zijn onderzoek. 'Een bedrijf moet niet alleen een fruitboom verkopen; anders kan de klant net zo goed een gewone fruitboom kopen. Het is belangrijk om het verhaal achter Baby Tree te verkopen, in jip-en-janneketaal: de symbolische waarde van het planten van een eigen fruitboompje. De mensen moeten het verhaal wel snappen. Het gaat nu goed met Baby Tree in de business-to-business markt, met name in de relatiegeschenkenmarkt. Daarnaast verkopen we Baby Tree nu ook als concept in het buitenland. Verder denken we het concept verder uit voor de eindgebruiker in de winkel. Het product groeit na verloop van tijd bijvoorbeeld de doos uit. Dus: hoe pakken we de logistiek aan? Hoe presenteren we het product in de winkel? Hoeveel moet je ervan in een schap zetten? Als handelsbedrijf hebben we meer kijk op business-to-business dan op verkoop rechtstreeks aan de consument, maar het is wel een vlak waarin Fairplant zich blijft ontwikkelen.'

De wereld over

Na het leverseizoen – dat is dus deze periode, zodra boomkwekers hun onderstammen hebben gekocht en gaan planten – gaat Masteling klanten bezoeken, net als collega-verkopers Chiel Blok en Rik Klein. Die zitten over de hele wereld. Masteling merkt de voordelen van kijkjes nemen in andere keukens. 'Ik ben opgegroeid met bepaalde ideeën



Vakblad Boom in Business gaat op zoek naar de meest getalenteerde jonge kwekers, jonge mannen en vrouwen die de toekomst van de sector zeker moeten gaan stellen. Een aantal van die jonge talenten wordt aan u voorgesteld.

over de beste manier van telen of werken. Nu kijk ik specifieker en vraag me af of het bijvoorbeeld beter is om een andere onderstam te gebruiken, die iets zwakker of juist iets sterker is. Toepassingen en sturen op de teelt hangen onder meer af van de locatie waar je als kweker zit: in de polder, op de klei? Dat is nogal een verschil. Ik zie ook dat de wereld klein is voor Fairplant. We zetten overal af en vliegen overal naartoe. Het bedrijf is zich heel bewust van de verschillende landen en culturen. Ik was in Griekenland bijvoorbeeld erg onder de indruk van de teeltfilosofie van een boomkweker. Hij kocht hetzelfde product als zijn collega-kweker, maar ging er vanuit een eigen filosofie mee aan de slag. Daar heb ik groot respect voor en ik steek er veel van op. Wat vervolgens energie gaf, was dat ik vanuit mijn fruitteeltachtergrond mijn ervaringen met hem kon delen. De collega die erbij was, gaf input over onderstammen. Het wordt erg gewaardeerd dat Fairplant op deze manier breed met de klant kan meedenken.'

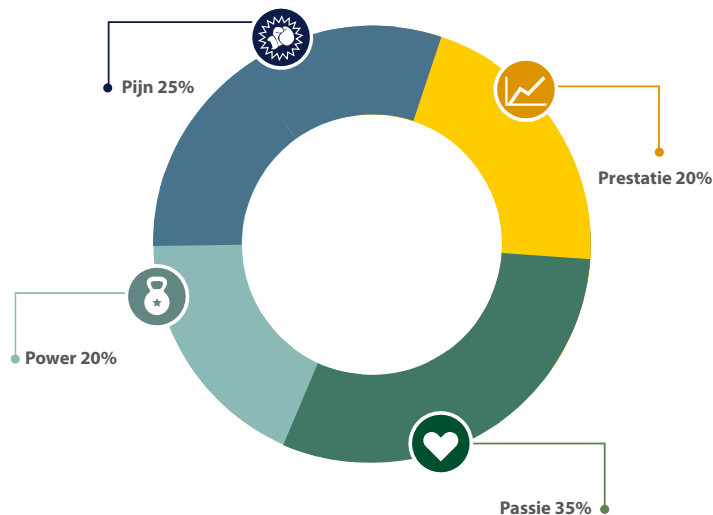
Sociaal vaardig

Ook kan Masteling, die heel makkelijk zijn verhaal doet, bij Fairplant zijn sociale vaardigheden goed



NAAM	Stef Masteling
GEBOortedatum	15-12-1995
GEBOORTEPLAATS	Marknesse
BURGERLIJKE STAAT	Vriendin, ongehuwd
FUNCTIE	Salesmanager
BEDRIJF	Fairplant
HOBBY'S	Autocross
WILDE VROEG WORDEN	Thuis meehelpen in het fruitteeltbedrijf of het bedrijf overnemen

Ambitie kan langs vele wegen vorm krijgen. De ene keer zit het tegen; dan komt doorzettingsvermogen om de hoek kijken. De andere keer krijgt passie alle ruimte, omdat je in een flow zit. Wij vroegen alle kandidaten hun inspanningen af te zetten langs de meetlat van de vier P's: power (slagkracht), pijn (doorzettingsvermogen), passie en prestatie (strategisch inzicht). Dit is de meetlat van Stef Masteling:





'Als handelsbedrijf hebben we meer kijk op business-to-business dan op verkoop rechtstreeks aan de consument, **maar het is wel een vlak waarin Fairplant zich blijft ontwikkelen**'

inzetten. 'Ik ben een teamplayer. We werken hier met een hecht team van zes man op kantoor. In het seizoen werken er ook drie in de inpakloods. Ik ben graag praktisch bezig, ook al ben ik voor een groot deel theoretisch opgeleid. Tijdens de opleiding merkte ik al dat ik een doener ben. Daarom vond ik de stages tijdens mijn opleiding mooie kansen om mezelf breed te oriënteren.'

Power, passie, prestatie, pijn

Over zijn energieverdeling zegt Masteling: 'Ik werk met veel passie en vind fruitbomen een interessant en mooi product. Dat straalt ik ook uit, denk ik, en door mijn passie verloopt mijn werk automatisch goed. Ik ben ook altijd bezig om naar prestaties toe te werken. Dat doe ik met daadkracht. Ik ben nu



nog jong en sta nog open voor van alles. Ik denk dat ik daardoor nog tegen veel dingen zal aanlopen en daarbij geregeld mijn neus zal stoten. Maar ik denk dat ik tegenvallers eerder zie als ervaringen waarvan ik kan leren. Ik kom er ongetwijfeld weer overheen.'

Masteling is zich er wel van bewust dat die nuchterheid een keerzijde kent. 'Ik heb snel mijn mening paraat. Ik wil leren om langer na te denken, want tijdens dat proces wil mijn mening nog weleens veranderen.'

Opnieuw uitvinden

Buiten kijf staat zijn ambitie. Die is er niet op gericht om met oogkleppen op zo hard mogelijk vooruit te stomen of om rücksichtslos zo snel mogelijk te groeien, maar om zichzelf en de wereld om zich heen telkens opnieuw te blijven uitvinden. 'Ik denk dat een brede kennis over de sector en verder kijken dan het product ervoor zorgen dat ik later een betere ondernemer word!'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/28025/young-grower-brengt-kennis-over-fruitteelt-in-bij-onderstammenspecialist-fairplant

