



Van studente tot Miss Multicote

Dorien Geentjens (29) had eigenlijk alles tegen. Ze is Vlaams, vrouw, jong en blond in een sector die Hollands en een mannenwereld bij uitstek is.

Ook komt ze niet uit een groene familie. En dan zat haar markt óók nog eens compleet op slot. Toch wist Miss Multicote, zoals ze inmiddels genoemd wordt, kunstmestproducent Haifa terug op de kaart te krijgen bij de boomkwekers.

Auteur: Santi Raats



5 min. leestijd

YOUNG GREEN PROFESSIONALS

'De familie waaruit ik kom, heeft helemaal niets met groen te maken; niet dat ik weet in ieder geval. Mijn moeder heeft een kledingwinkel, mijn vader is plantmanager bij een industriële wasserij. Het is puur eigen interesse.

Nog toen ik aan het studeren was, kwam die baan langs: meststoffenproducent Haifa als productmanager vertegenwoordigen. Het hoofdkantoor voor Noordwest-Europa zit in Mechelen; vandaar. Van de producten wist ik nauwelijks iets af, maar het trok mij wel aan om iets met natuur, met planten, water of gras te gaan doen. Dan is kunstmest zo gek nog niet. Dus toen ben ik toch gaan praten. Ik vroeg me af of dit mij wel paste. Maar er was direct zo'n klik tussen Haifa en mij, dat ik het toch ben gaan doen. De vacature kwam in mei langs, ik ben in juni afgestudeerd en op 1 juli begonnen.

Haifa is een Israëlisch bedrijf, een heel grote speler op de markt. Gecoate meststof is eigenlijk slechts een *speciality* product, naast onze corebusiness, kalisalpeter. Het voordeel van het coaten van meststoffen is dat je de kunstmest op een gecontroleerde en gedoseerde manier toedient, met een minimaal risico op verbranding of een overmaat aan meststoffen. De kunstmest komt vrij door warmte en water en dat is een prima methode, want juist in warme en natte periodes zijn planten over het algemeen actiever.

Veertien jaar geleden brandde in Israël de fabriek af waar bijna de complete voorraad Multicote van Haifa lag opgeslagen. Dat heeft enorm veel goodwill gekost. Iedereen kende het product en Haifa had een goede marktpositie. We hadden toen maar één productielocatie en één opslag. Door die brand kon er in het voorjaar niet geleverd worden. Toen is alles in elkaar gestort. Kwekers gingen massaal op zoek naar alternatieven en lieten Multicote van Haifa links liggen. In de zeven jaar daarna is Multicote nooit meer van de grond gekomen. We hadden een product dat vergelijkbaar was met dat van de concurrent, dus er was geen kweker die overstapte. De concurrentie deed het ook goed, moet ik zeggen, met een sterke buitendienst ook. Ik schat dat ons marktaandeel amper vijf procent was.

Dit is mijn zevende jaar. Het eerste jaar heb ik mij vooral gefocust op sportvelden en golfbanen, omdat we daar het grootste marktaandeel hadden en een goed dealernetwerk. Maar daar lag voor mij niet de uitdaging. Ik had het gevoel dat ik daar te weinig toegevoegde waarde kon brengen. Het liep allemaal al en iedereen had de juiste kennis. Toen richtte ik mijn vizier op de markt voor boomkwekers in Nederland.

Ik moest van nul af aan beginnen. Iedereen kende het product wel, maar er hing een gevoel van onbetrouwbaarheid omheen. Als je het nodig hebt,



De toekomst van groen in Nederland hangt voor een groot deel af van de passie van de

jonge mensen die in de sector werkzaam zijn. Daarom heeft de redactie van NWST – bijgestaan door een uitgebreide jury het afgelopen half jaar 22 groene professionals geselecteerd, geïnterviewd en gefotografeerd die 35 jaar of jonger zijn en die zich ondanks hun jeugdige leeftijd al hebben bewezen. Alle interviews zullen later dit jaar worden verzameld in één boek.

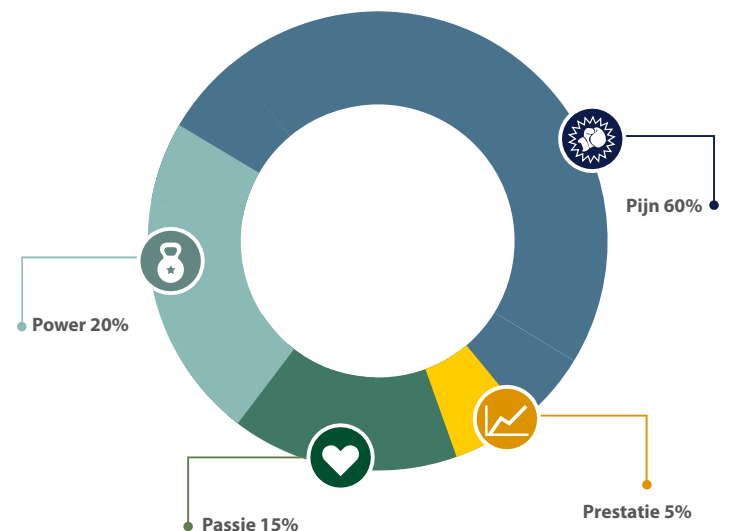
is het er niet – die gedachte. Onze stoffen zijn niet per se beter, ze zijn alleen op een andere manier gecoat. Wij kunnen het product prijstechnisch veel beter in de markt zetten; dat maakt het interessant voor kwekers.

Ik heb eerst aangeklopt bij de potgrondbedrijven, want die moeten het door het substraat mengen; anders is verkoop kansloos. Maar bij die bedrijven kreeg ik de deur in mijn gezicht, want er was geen vraag uit de markt, zeiden zij. Ze moesten in ons product investeren, het op voorraad nemen en het doormengen. Het was een beetje een kip-of-ei-




NAAM	Dorien Geentjens
LEEFTIJD	29
FUNCTIE	Product- en salesmanager bij Haifa North West Europe
GEBOORTEPLAATS	Turnhout
BURGERLIJKE STAAT	Samenwonend
HOBBY'S	Tennis, hardlopen, zwemmen
OPLEIDING	Master biowetenschappen (richting natuur en milieu)
WILDE VROEG WORDEN	In ieder geval geen bureaujob van 9 tot 5

Ambitie kan langs veel 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 op 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 Dorien Geentjens:





verhaal. Toen zat er niets anders op dan alle kwekers af te gaan en hen een voor een voor ons product te winnen. Ik heb besloten eerst vraag te creëren, om daarmee de substraatproducenten te overtuigen dat ze aanbod kunnen gaan leveren. En dat heb ik met vallen en opstaan voor elkaar gekregen.

Wat had ik te verliezen? Tijd, ja. Maar wie niet waagt, die niet wint. Zo'n job als deze doe je niet van negen tot vijf. Met thuis zitten krijg je je product niet verkocht en kun je je verhaal niet doen. Als ik ergens aan begin, stop ik niet meer. Zo ben ik. Ik heb twee, drie jaar rondgelopen voor de omslag kwam. In Boskoop begon de bal het eerst te rollen. De resultaten bij kwekers waren veelbelovend en de proeven bij Delphy op de proeftuin leverden het gewenste resultaat. Toen merkte ik dat de deuren ineens op een kier gingen. We hebben toen twee nieuwe producten ontwikkeld, die we gebruikten om binnen te komen. En we hebben de prijs duidelijker dan ooit op onze brochures gezet: € 2,50 per kilo. Kwekers konden er serieus geld mee besparen. Toen de crisis uitbrak, ging het plots heel snel. Dus ik moet eerlijk zeggen dat ik het economisch tij wel mee heb gehad. In België is het moeilijker, daar is men loyaler aan producten.

Nederland is overzichtelijk; je hebt twee belangrijke gebieden met een enorme concentratie aan boomkwekerijen: Boskoop en Zundert. Dat betekent voor mij dat ik zeker anderhalf uur moet rijden vanuit België, maar er zat niets anders op. Daarnaast gingen we op beurzen en open dagen staan en ik liet overal mijn gezicht zien. Alles om maar te bewijzen dat ons product even goed was. Mijn auto is mijn bureau. Nog steeds. Ik probeer elke week twintig kwekers te bezoeken. Dat lukt niet altijd, omdat ik nu ook in Polen en Denemarken bezig ben.

Ik leg makkelijk contact met mensen. Dat ik een vrouw ben in een mannenwereldje is daarbij een voordeel, merk ik. Maar in het begin was dat niet zo. Ik moest me tien keer zo hard bewijzen omdat ik vrouw was, jong en zonder groene achtergrond.

In het begin heb ik bij een presentatie over Multicote voor een volle zaal weleens met mijn mond vol tanden gestaan. Ik kreeg een lastige vraag waarop ik het antwoord niet wist en ben van pure ellende het podium af gevlucht. Maar daar word je sterker van. Ik heb geleerd dat je het beste eerlijk kunt zijn en het gewoon moet zeggen als je iets niet weet. Dat is beter dan maar wat in het wilde weg roepen. Het gaat erom dat je met een goede oplossing komt. Het maakt niet uit als die

wat later komt. Er zijn ook weleens hele rijen planten de container in gegaan, omdat ik een verkeerd advies had gegeven. In zo'n geval kun je niets anders doen dan de kweker maximaal steunen en zorgen dat je volgende advies wél goed is.

Aanvankelijk was ik echt dat blondje uit België, dat iets over meststoffen kwam vertellen. Je merkte dat iedereen afwachtte, zo van: we kijken wat ze kan en dan zien we wel. Ondertussen heb ik echter bewezen genoeg ervaring en kennis te hebben en weten ze wel wie ik ben. We zijn nog altijd groeiende. Ons marktaandeel in Nederland is al ruim verdubbeld en nog steeds stijgende. Ja, ik heb intussen al aanbiedingen gekregen om voor andere bedrijven in de sector te gaan werken. Ik ben ook gaan horen wat ze me te bieden hadden en hoe ze mij zien. Maar na elk gesprek kwam ik erachter dat ik nog niet klaar ben om Haifa te verlaten. Dit is mijn kindje, mijn passie, echt mijn ding. Ik ben trots op wat ik doe, ik vind het vak nog steeds boeiend en ik wil nog groeien in mijn kennis.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6108