



Por: **SILVIA BURES.**

Ingeniero Agrónomo.

Desde la Universidad de Athens, Georgia. EE.UU.

## Classic Groundcovers: el negocio de producir dinero.

*Classic Groundcovers no sólo vende plantas sino que crea demanda de plantas.*

*El pedido medio es de unas 35.000 pesetas.*

*Tiene unos 5.000 clientes fijos, en 47 estados y en otros países.*

*Wilbur no está en el negocio de cultivar plantas sino en el de ganar dinero.*

**Wilbur C. Mull** no en vano ha sido repetidamente calificado como «El Mejor Vendedor de Plantas del Mundo». En cualquier momento de cualquier día, **Wilbur Mull** está vendiendo algo a alguien. **Classic Groundcovers**, situada en una finca de 28 hectáreas en la ciudad de Athens (Georgia), es una empresa muy conocida en los Estados Unidos. El lema de la empresa es *Servicio Súbito*: a través de un número de teléfono gratuito, los encargos tomados se envían a su destino en el mismo día de

la toma del pedido. El método de transporte es via UPS (United Parcel Service), empresa privada de transporte. **Classic Groundcovers** está especializado exclusivamente en plantas tapizantes, y es el mayor suministrador de plantas tapizantes, dicen, del mundo. **Wilbur** nos dice «yo no utilizo el lema habitual de servicio rápido, mi servicio es más rápido, es distinto, cuando alguien quiere algo, lo quiere inmediatamente, más que inmediatamente, súbitamente. Así es como se ganan las

elecciones -añade- cuando un presidente sabe anticipar lo que pasará y sabe solucionar los problemas, no a los 2 ó 6 días, sino cuando están ocurriendo; esto es lo que **Classic Groundcovers** pretende». **Wilbur** prosigue: «supongamos que alguien necesita un pedido en Atlanta esta tarde a las 6, mi deber es que el pedido este allá a las 6, aunque tenga que perder dinero en el transporte». No tienen camiones, **Wilbur** opina que no es rentable a menos que vayan de lleno en todos los viajes y es-

Classic Groundcovers se dedica exclusivamente a la producción de plantas tapizantes. El Liriope es uno de sus principales cultivos; en el vivero cuentan con 4 millones de plantas



**L**as plantas se suministran a raíz desnuda o en macetas de 6 cm de diámetro. Las raíces de las plantas a raíz desnuda son cubiertas con un copolímero absorbente durante el transporte. También utilizan este copolímero mezclado con el sustrato durante la etapa de producción.

tén continuamente viajando. El problema es hacer los viajes de vuelta con el camión lleno.

La empresa se estableció a mediados de los años 60. **Wilbur** empezó el negocio mientras estudiaba en la Universidad, con el dinero que había ahorrado trabajando en toda clase de trabajos, unos 1.000 dólares (100.000 pts) de hace 26 años. Ahora es miembro de más de 20 asociaciones y ha sido presidente de la *Asociación de Viveristas de Georgia* y vicepresidente de la *Asociación Americana de Garden Centers*. El interés principal de **Wilbur** es la comercialización; si no estuviese vendiendo plantas, **Wilbur** estaría, sin duda, vendiendo cualquier otra cosa.

**Classic Groundcovers** no sólo vende plantas sino que crea demanda de plantas. El pedido medio es de 350 dólares (unas 35.000 pesetas). Tiene unos 5.000 clientes fijos, en 47 estados y en otros países. **Wilbur** no está en el negocio de cultivar plantas sino en el de ganar dinero.

**Wilbur** es además un especialista en subastas, posee el título de *Subastador Certificado*, y el *Coronel Wilbur Mull*, como gusta que le llamen, ha participado en más de 160 subastas en los Estados Unidos, muchas de ellas de carácter caritativo. Su empresa **Classic Auction** se dedica a la organización de subastas.

Parte de su efectividad en la comercialización se basa en crear una imagen distinta. El color de la empresa es el naranja «naranja en un campo donde el color típico es el verde, esto es distinto», nos dice **Wilbur**. En sus stands en las ferias comerciales uno puede encontrar desde un coche de carreras, un robot, un acróbata o hasta un pastel con *sorpresa*. **Wilbur** tiene un buen sentido del humor; en cierta ocasión envió una carta a sus clientes en la que se les proponía instalar una fábrica de gatos en Méjico. «Es una manera de recordar a nuestros clientes que existimos».

Una de las plantas más vendidas

A S T E R



L I A T R I S



**JOSE RAMON BOSQUE PEDROS, S.L.**

Representante de la firma holandesa  
**H. Van Kampen** suministra bulbos  
y plantas de diferentes especies permitiendo así  
diversificar la gama de flores que demanda  
el consumidor actual.

## Diversificar la gama de bulbos y plantas

Elija entre las mejores variedades de Gladiolo, Liliium, Iris, Tulipán, Fresa, Anémonas... Y todo tipo de bulbosas.

C/. Mosén Febrer, 12 - 46017 VALENCIA Tel.: 96/ 378 12 76 - Fax: 96/ 377 67 97  
SEDE CENTRAL: H. Van Kampen B.V. - Frederikslaan, 10 - 2182 DD HILLEGON (Holanda)

por **Classic Groundcovers** es el *Liriope*. En su vivero existen 4 millones de plantas de *Liriope*, sin dejar de lado las más de 80 variedades de distintas plantas tapizantes. Entre las plantas cultivadas, y comercializadas, por **Classic Groundcovers** se encuentran: *Ophiopogon japonicus*, *Hypericum calycinum*, *Liriope spp.*, *Hedera helix*, *Pachysandra terminalis*, *Hosta spp.*, *Vinca minor*, *Trachelospermum jasminoides*, *Sedum spp.*, *Euonymus fortunei*, *Ficus pumila*, *Lamiastrum galeobdolon*, *Ajuga reptans*, *Mazus reptans*, *Saxifraga stolonifera* y *Helleborus orientalis*. Estas plantas se suministran a raíz desnuda o en macetas de 6 cm de diámetro. Las raíces de las plantas a raíz desnuda son cubiertas con un copolímero absorbente durante el transporte. También utilizan este copolímero mezclado con el sustrato durante la etapa de producción.

**Classic Groundcovers** recicla los contenedores: paga el viaje de vuelta de los contenedores al vivero. **Wil-**



Wilbur C. Mull,  
propietario  
de **Classic Groundcovers**  
y el mejor vendedor  
de plantas del mundo.

# LIDER EN PRECIOS Y CALIDAD

**DESCUBRA COMO  
CONSTRUIR SU DEPOSITO  
PARA ALMACENAMIENTO  
DE AGUA POTABLE Y PARA  
PURINES, EN 3 DIAS.**

**DESDE 65.700 Ptas. la medida más pequeña.  
DESDE 4.400 l. hasta 1.300.000 l.**

¿Cuántas veces ha pensado en construir un depósito de almacenamiento de agua potable y para purines en su finca, y cuántas veces ha desistido por su elevado coste y duración de las obras?

Ahora con CLADEL, usted puede instalar su propio depósito en 3 días, seguro y fiable que le permite ahorrarse hasta un 35% en su compra, y que le permite instalarlo en cualquier tipo de terreno y recuperarlo para otras fincas y con una garantía de 12 años. Comprar un depósito es algo muy serio por lo tanto no tome su decisión sin estudiar nuestros precios. ¡Le sorprenderán!

COMERCIAL  
**CLADEL**



**Horticultor-Ganadero**, ya tienes lo que esperabas, los depósitos «CLADEL» son construidos íntegramente en España con sus planchas galvanizadas, fundas de P.V.C., filtros para la protección de los componentes, tela anti-algas, tornillería galvanizada y escalera lateral en el mismo depósito.

Servicio rápido y con gran ahorro en el transporte.

**LLAMENOS, SU PROBLEMA  
DEL AGUA NOS INTERESA.**

**EMBALSES AGRICOLAS PARA RIEGO  
MOLINOS DE VIENTO PARA EXTRACCION DE AGUA DE POZOS**  
Baldomero Solá, 66, 3º - 08915 BADALONA (Barcelona) - Tel.: (93) 388 51 03 - Fax: (93) 383 78 05

Paseo Misericordia 16, 1º - 43205 REUS (Tarragona) - Tel.: (977) 75 04 02 - Fax: (977) 75 30 56



JARDINERÍA URBANA Y MEDIOAMBIENTAL  
ARQUITECTURA DEL PAISAJE



Paisajistas, urbanismo, evaluación y regeneración ambiental, instalaciones deportivas... son nuestros lectores, colaboradores y anunciantes.

En las empresas implicadas en la Arquitectura del Paisaje están el diseño, la agricultura y jardinería, la sanidad medioambiental, el agua

y la moderna ingeniería, la maquinaria y los nuevos sistemas de construcción, el mantenimiento y la producción de árboles y arbustos. La construcción especializada en paisajismo enlaza profesiones diversas y esta revista es el lugar de encuentro unos con otros.

La suscripción a la revista ARQUITECTURA DEL PAISAJE incluye el libro PAISAJISTAS.

PAISAJISTAS es un libro abierto a todos los profesionales del paisajismo, del ordenamiento urbano y preservación de los espacios naturales. Arquitectos, técnicos agrícolas, proyectistas de parques, jardines interiores y al aire libre... quedan invitados a participar mostrándonos su trabajo.

**bur** dice que esto es lo correcto: «les enviamos las etiquetas de vuelta conjuntamente con el pedido, para que a la vez siguiente, cuando el camión de UPS les lleve otro pedido, pueda llevarse los contenedores vacíos».

La mayoría de las plantas se reproducen a través de esquejes bajo nebulización. Tienen 29 invernaderos que representan un total de 6.410 metros cuadrados cubiertos. Los invernaderos tienen instalados sistemas automáticos de nebulización. **Wilbur** nos dice que su negocio es hacer dinero: «esto se consigue, no teniendo los mejores y más sofisticados invernaderos, sino los más baratos y prácticos».

En **Classic Groundcovers** trabajan 58 personas, de las cuales 30 son fijas. **Wilbur** dice que sus trabajadores están contentos, y bien pagados, «es la manera de conseguir que trabajen bien, de poder delegar el trabajo sobre ellos, es un intercambio: ellos trabajan y reciben dinero a cambio de la cantidad de trabajo que realizan».

Cada cliente es importante para **Wilbur**, tanto el pequeño como el mayor: «El 80% del negocio proviene del 20% de nuestros clientes, y el 20% del negocio proviene del 80% restante de los clientes; esto suma que el 100% del negocio proviene del 100% de los clientes, y así es como se tiene que ver; esta es la razón por la que también cultivo algunas plantas de muy bajo consumo; de algunas sólo se venden 50 ó 100 al año, pero estas pueden ayudar a vender las de mayor consumo». Sus clientes son todos contratistas de jardinería. No trabaja con minoristas ni quiere vender al mercado de masas (supermercados, etc.) porque las grandes cadenas siempre piden precios demasiado bajos «no es que no esté de acuerdo, es su negocio, pero que trabajen con otros». **Wilbur** añade que para saber vender «uno tiene que estar siempre pendiente de las corrientes del dinero y del mercado, de cómo cambian». Un 26% de sus ventas tienen lugar en el estado de Georgia, el resto están repartidas a lo largo de los Estados Unidos y pretende en un futuro cercano expandir su mercado internacionalmente «nosotros tendremos que hacerlo, porque somos los únicos que podemos hacerlo». **Wilbur** indica: «Las nor-



Al lado, **Classic Groundcovers**. Su lema «Servicio Súbito», su color, el naranja. En la fotografía central, **Wilbur** junto a un pedido de plantas que está a punto para el transporte. Abajo, el sistema de transporte se realiza a través de una empresa privada: UPS.



mas de calidad y sanidad no son más estrictas en otros países que aquí: por ejemplo, los estados de Arizona o California son muy estrictos en cuanto a la sanidad de material vegetal».

Cada día preparan las cajas de cartón con los pedidos de plantas, las pesan para calcular el precio del

**C**ada cliente es importante, tanto el pequeño como el mayor: el 100% del negocio proviene del 100% de los clientes.



Vista aérea del vivero Classic Groundcovers.

transporte, ponen las etiquetas y el transportista (UPS) viene por la tarde a recoger la mercancía y repartirla por todo el país. Una caja puede valer de 75 a 100 dólares (unas 7.500 a 10.000 pesetas). Enviarlas cuesta como mínimo 5 dólares (500 pesetas). En **Classic Groundcovers** calculan que el transporte puede costar entre un 10 y un 15% del valor del contenido en el sur de los Estados Unidos, y hasta un 20% en otras zonas. Normalmente no tienen problemas durante el transporte, las plantas estarán en su destino en uno, o máximo dos días.

«Todos hacemos en esta vida lo que nos gusta hacer -añade **Wilbur**- a mi me gusta la comercialización y la economía, por esto yo no soy un viverista, pero tengo especialistas que se encargan de cultivar las plantas». **Wilbur** estudió Economía Agraria en la Universidad de Georgia. Se introdujo en el campo de la producción hortícola cuando dos



**tecniplant** C/. Argentera, 29-6-1 - 43202 REUS  
Tel.: (977)320315 - Fax.: (977)317456

Esquejes de clavel y crisantemo.  
Plantitas de gerbera y verdes de corte.

**CRISANTEMOS**

SABEMOS que variedades aguantan el frío y que variedades resisten el calor.  
SUMINISTRAMOS variedades que aguantan el frío y variedades que resisten el calor.  
PROGRAMAMOS para invierno y para verano o sea todo el año.

**TODO EL AÑO**

**ASTURIAS Y CANTABRIA:**

**AGENCIAS:**

**GALICIA:**

**MURCIA Y ALMERIA:**

profesores de la Universidad que querían empezar un vivero lo contrataron mientras todavía era un estudiante, a 75 centavos por hora (75 pesetas), así es como empezó todo: ahora es el propietario de **Classic Groundcovers** y produce más de 2,5 millones de dólares al año (unos 250 millones de pesetas). Pero **Wilbur** sabe que se ha creado su propio seguro de vida: no sólo cuenta con el vivero de Athens, **Wilbur** sabe que puede vender cualquier cosa en cualquier sitio. «El producto final no es sólo un producto físico, sino también psicológico, y esto es lo que se vende, el producto final. Todas las plantas pueden parecer, o ser, iguales, tu tienes que saber diferenciarlas del resto con el fin de poder venderlas antes de que lo hagan los otros viveristas». Para **Wilbur** es más importante la comercialización que la producción.



Los invernaderos de Classic Groundcovers son, según Wilbur, los más baratos y prácticos, con ello se consigue no solamente producir plantas, sino, lo que es más importante para Wilbur, producir dinero.

## PLACAS DE PVC RIGIDO BI-ORIENTADO PARA INVERNADEROS

# ONDEX®

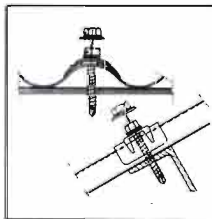
BIO 2



**TUBOS Y REPUESTOS DE PLÁSTICOS, S.A.**

Polígono de Malpica,  
c/. C. parcela 5 a 7  
Tel. (976) 57 19 82 Admón.  
Fax: (976) 57 16 34  
Apartado de Correos 3.029  
50016 ZARAGOZA  
Tel. (976) 57 30 96 Dpto. Cial.  
Fax (976) 57 33 12 Dpto. Cial.

Las placas de plástico rígido **ONDEX® Bio 2** a base de PVC bi-orientado por transmisión de luz y efecto térmico, poseen las mejores cualidades agronómicas.



Ahora, además, **ONDEX® Bio 2** por el proceso de bi-orientado del PVC es por resistencia y duración la mejor solución para la cubierta de un invernadero.

