

Potplantenkwekerij De Wilgenlei realiseert tweede vestiging

Twee verwerkingsunits en zeven robots geven 30% arbeidsbesparing

POTPLANTEN
KASSENBOUW



Ed en Robin van der Knaap: "Ons eerste bedrijf bood onvoldoende perspectief. Het rendement moet uit kwaliteit en volume komen."

Voor telers van potplanten is het voorjaar de beste tijd, want dan zijn de beste marges mogelijk. Vandaar dat de telers Ed en Robin van der Knaap er vorig jaar alles aan deden om hun tweede, nieuwe bedrijf vóór het voorjaar van 2008 in productie te krijgen. Dat is gelukt. Met behulp van veel automatisering wordt een vlekkeloos product opgekweekt, voor afzet aan onder meer Intratuin en Ikea.

TEKST EN BEELD: JOS BEZEMER

Aan de Hyacinteweg in Bleiswijk hebben Ed en zoon Robin van der Knaap De Wilgenlei, een potplantenbedrijf van 2,6 ha. Die oppervlakte was niet genoeg voor een toekomst met voldoende perspectief, oordeelden zij op een gegeven moment. Ook in de potplantenteelt stijgen de kosten, staan marges onder druk en moet het rendement voor een deel uit de aantallen komen. Ook wilden zij voor de

afnemers een aantrekkelijke leverancier blijven.

Daarom zochten zij in de regio naar een locatie waar ze een tweede bedrijf konden stichten. Een tweede vestiging was niet het ideaal van de firmanten. "Alles op één plek is natuurlijk het mooiste", vertelt Ed van de Knaap. "Maar als extra grond niet beschikbaar komt, is er weinig keus. Wij moesten dus elders zien naar te strijken."

Dat werd aan de Albert van 't Hartweg, hemelsbreed niet ver van de Hyacinteweg. Daar kwam een perceel van 3,4 ha beschikbaar en dat werd gekocht.

Kwaliteit het eerste criterium

Voor zijn tweede vestiging koos De Wilgenlei een 5,5 meter hoge traliekas met kappen van 12,80 meter breed voor de teeltruimte. Voor de verwerkings-

Vervolg op
pagina 22

Twee verwerkingsunits en zeven robots geven

Vervolg van
pagina 21



Boven de verwerkingsruimte wordt de ficus 'Bambino' geteeld, een variëteit die alleen De Wilgenlei produceert.

ruimte werd het een zeven meter hoge breedkapper, met op vier meter hoogte een tweede teeltlaag, en daarboven een Venlodek.

“Bij de oriëntatie op de investering ging het ons om een precieze afweging tussen onze teelttechnische wensen en het budget”, vertelt de potplantenteler. “We hebben daarom alle varianten op een rij gezet en daar de nodige berekeningen op los gelaten, om zo het optimum te vinden. Uiteindelijk is het deze combinatie geworden.”

Tussentijds was het bijsturen aan kosten en budget noodzakelijk. Tussen de berekeningen en offertes (gemaakt in 2006) en de werkelijke bouwkosten anno 2007 traden forse verschillen op. “Dat zat ‘m vooral in de prijzen voor koper, zink en aluminium. Eind 2006 begonnen deze

snel op te lopen. Het veroorzaakte een extra kostenpost van al gauw anderhalve ton; dat verschil moesten we op de één of andere manier neutraliseren.”

Bij de keuze van een kassenbouwbedrijf was kwaliteit het eerste criterium. Op het nieuwe bedrijf worden de producten anthurium, ficus, hibiscus en plumbago (een bloeiend seizoensplantje) geteeld. Vooral anthurium is een kostbaar product. “We wilden er geen risico mee lopen. De nieuwe kas moest hoe dan ook zeer betrouwbaar zijn. De prijsstunter onder de aanbieders viel daarom bijna automatisch af. Technokas uit De Lier bleek het beste aanbod te hebben neergelegd.”

Acht waterbassins

Het deel van de kassen waar anthurium wordt geteeld, is uitgerust met drie

schermdoeken. Krijten is dan niet nodig. Wel is luchtbevochtiging aangebracht. Van der Knaap: “Dat is ook gedaan boven de tweede teeltlaag in de verwerkingsruimte omdat de lucht daar sowieso droger is. Later willen we de rest van de kassen ook met luchtbevochtiging uitrusten; de technologie draagt bij aan het optimale klimaat wat wij wensen.”

Het kasdek van de verwerkingsruimte is uit oogpunt van veiligheid voor de medewerkers uitgevoerd met gehard glas. “We hebben er over gedacht om boven de anthuriums ook gehard glas te monteren. Maar bij een afschrijvingstermijn van twaalf jaar zat daar geen voordeel in. De extra kosten zouden niet terug komen uit de jaarlijkse besparing op de verzekeringspremie.”

Het bedrijf maakt gebruik van acht waterbassins. Vijf zijn bestemd voor de opslag van hemelwater, één voor ontsmet hemelwater, één voor gerecirculeerd en met UV-licht ontsmet drainwater en één voor de voedingsoplossingen. Verder is er nog een ondergrondse opslag voor gietwater, de reserve voor droge periodes. “Hij is nu gevuld met 3.500 kuub en heeft een capaciteit van 18.000 kuub. Dat moet genoeg zijn om een te droge zomer te overbruggen zonder aangewezen te zijn op leidingwater.”

Strakke bouwbegeleiding

In de eerste vijf maanden van het jaar realiseren potplantentelers de hoogste marges. Daarom werkten Ed en Robin van der Knaap het afgelopen jaar eraan zo snel mogelijk in productie te zijn. “Het voorjaar van 2008 mochten wij eenvoudigweg niet missen. Anders zouden belangrijke baten van de nieuwe kas pas in 2009 naar ons toekomen. Uit oogpunt van kosten en financiering was dat niet reëel.”

De bouw die in week 11 van 2007 begon, werd om deze reden met strakke hand geleid. Met resultaat, want acht maanden later - in week 43 - kwamen de eerste anthuriums in de kas. “Een halfproduct”, zegt Van der Knaap senior, “ze waren al voor een deel opgekweekt door de leverancier van de jonge planten. Dat maakte het ons mogelijk om dit halfproduct de afgelopen winter verder op te kweken en vanaf week 5 van dit jaar een leverbaar product te hebben en van gemiddeld hogere marktprijzen te profiteren.”

Niet 'supervernieuwend'

Op de vestiging Albert van 't Hartweg werken vijf parttimers en zes vaste medewerkers. Dat is inclusief beide ondernemers en Patrick van der Maarel, die in 2006 in dienst kwam en mede met de coördinatie van de bouw werd belast. "Drie weten en kunnen meer dan één", legt Ed van der Knaap uit. "Daarom hebben we het bouwproces in verschillende stukken geknipt. Elk van ons droeg de verantwoordelijkheid voor een deel daarvan."

Het bedrijf teelt op rolcontainers. Voor het aflevertraject maken de ondernemers gebruik van een Walking Plants Systeem om te kunnen bufferen. Hierbij kozen ze niet voor de meest innovatieve oplossingen en mogelijkheden, maar lag de nadruk op een bewezen betrouwbaarheid. "Je kunt ook niet altijd allemaal tegelijk supervernieuwend zijn", verklaart de teler zijn beslissing. "Bij ons stond de bedrijfszekerheid bovenaan."

Anders dan op het bedrijf aan de Hyacintenweg (waar Marcel Zeestraten de bedrijfsleider is) werken ze aan de Albert van 't Hartweg in alle gewassen met slechts één potmaat, namelijk 12 centimeter. Dat maakt sneller en efficiënter werken mogelijk. De zeven robots (die de rolcontainers ophalen uit de kassen en naar de verwerkingsruimte brengen) zijn één maal ingesteld en ombouwen is nooit nodig.

Besparing op arbeidskosten

In de verwerkingsruimte staan twee met camera's uitgeruste units opgesteld.



De Wilgelei koos voor een traliekas met kappen van 15,80 meter.

Eén ervan sorteert en verricht teelthandelingen zoals oppotten, het wijder zetten van planten, het toppen van hibiscus of het bijplaatsen van stokken in de ficussen. De tweede unit is afgestemd op het afleveren van de producten: hij sorteert de planten op aantal bloemen, de kleur, het volume en de hoogtemaat. Deze machine plaatst steeketiketten, maar kan desgewenst ook de genoemde teelthandelingen uitvoeren.

De verwerkingsunits en de robots werken naar behoren – het productieproces wordt nauwelijks gestoord – maar de laatste kinderziekten moeten er nog uit worden gehaald. Niettemin brengt deze vergaande graad van automatisering De Wilgenlei al een belangrijke besparing op de arbeidskosten. "Zonder dat zouden we dertig procent meer mankracht nodig hebben. Het brengt ons dus een wezenlijke besparing op de kosten van arbeid", stelt Van der Knaap.

Met behulp van mechanica, elektronica en ICT volgen de telers elke rolcontainer (en daarmee eigenlijk ook elke plant) op de voet. "Op dat niveau meten en weten wij alles: het product, de variëteit, de leeftijd, de gewasbescherming en, indien bekend, de toekomstige afnemer en de geplande afleverdatum. Een computer in de verwerkingsruimte brengt de status en de positie van elke rolcontainer grafisch in beeld."

Overzichtelijk en behapbaar

'Excellent Green' en 'Excellent Colours' zijn de eigen labels die de verzorgde website van De Wilgenlei presenteert. Onder deze labels brengen de twee vestigingen van de onderneming per jaar zo'n 2,5 miljoen planten op de markt. Een groot deel van de productie aan de Hyacintenweg gaat weg naar de daghandel. Op de Albert van 't Hartweg gaan de meeste producten naar de veilingen in Bleiswijk, Naaldwijk en Aalsmeer en naar retailketens, waaronder Intratuin en Ikea. Van der Knaap: "Wij kiezen voor meerdere producten om marktrisico's kleiner, overzichtelijker en behapbaar te maken."

Ed en Robin van der Knaap hebben het bedrijf gekregen dat hen voor ogen stond. Het is nu voluit in productie. De theoretische planning van 2007 is nu werkelijkheid: "We zijn inmiddels zeer



Twee met camera's uitgeruste units verzorgen tal van teelthandelingen en sorteren de producten vóór het afleveren.

productief, de ruimtebenutting is nu 105 procent. Het lijkt erop dat we wat ruimte tekort hebben. Hier moeten wij dus nog iets aan bijsturen. Minstens zo belangrijk is dat wij op beide bedrijven heel goede mensen hebben. De twee teams leiden de bedrijven op een prima manier."

Wensen zijn er ook nog, maar daar wordt aan gewerkt. "We hebben hier aan de Albert van 't Hartweg nog geen WKK-installatie. De leidingen van het openbare net moeten nog worden verzwaard om aan dat net te kunnen leveren. Bij de energiemaatschappij staat het voor 2009 op de agenda. Als het zo ver is, kunnen we zelf elektriciteit produceren en overschotten te gelde maken."

Potplantenkwekerij De Wilgenlei van Ed en Robin van der Knaap in Bleiswijk werkt sinds november 2007 met twee vestigingen. Hun nieuwe bedrijf aan de Albert van 't Hartweg is zwaar geautomatiseerd. Zeven robots en twee units in de verwerkingsruimte wikkelen een groot deel van de werkzaamheden af. Dat brengt het bedrijf een besparing van 30% op de arbeidskosten. Dankzij de combinatie van ICT en goede mensen op de juiste plek is het tweede bedrijf al volop aan de markt en krijgen kritische klanten een topproduct geleverd.

SAMENVATTING