

H. VAN GERVEN MECHANISATIE BV

“We volgen de ontwikkeling

Als je in de Bollenstreek ergens een schoffelmachine met beweegbare schoffels tegenkomt, is de kans groot dat deze afkomstig is van H. van Gerven Mechanisatie BV. Datzelfde geldt voor de aangedreven wiedege, de zelfrijdende werktuigendrager of de bakkenlift. Machinebouw-op-maat voor de bollen-, bloemen- en vaste plantenkweker is een van de specialiteiten van dit Lisserse mechanisatiebedrijf.

Tekst: Gerrit Wildenbeest
Foto's: René Faas

“Ik ben aan de overkant geboren”, zegt Huub van Gerven (49), als we hem spreken op een van de laatste dagen van 2010. Daar, aan de Akervoorderlaan te Lisse, zwaaide de vader van Huub de scepter over loonbedrijf Van Gerven, al opgericht door de opa van Huub. Toen tegenover het bedrijf op een bepaald moment bedrijfsruimte vrijkwam – de plek van het huidige mechanisatiebedrijf – kocht de vader van Huub dit. De nieuwe ruimte kwam goed van pas, want in 1979 verwierf Van Gerven het dealerschap voor de Bollenstreek van het trekkermerk Massey Ferguson. “Dat kun je beschouwen als de officiële start van het mechanisatiebedrijf”, zegt Huub. Gaandeweg kreeg hij de leiding over de mechanisatietak, zijn twee broers namen de andere twee poten, het loonbedrijf en de bollenhandel, voor hun rekening. In 1996 besloten de broers het bedrijf op te splitsen in drie zelfstandige bedrijven.

GERCON

Het dealerschap van Massey Ferguson is nog altijd een van de pijlers van H. Van Gerven Mechanisatie BV. “Daarnaast hebben we een aantal dealerschappen, zoals van de Hardveldspuiten, en verkopen en onderhouden we gebruikte tractoren en machines”. Het bekendst is Van Gerven wellicht als machinebouwer op maat voor de bollen- en de vaste plantenteelt; machines die onder de naam Gercon op de markt worden gebracht.

Van Gerven is met zijn beweegbare schoffelmachine en aangedreven wiedege een van de pioniers op het gebied van de mechanische onkruidbestrijding. Huub vindt het streven naar minder afhankelijkheid van gewasbeschermingsmiddelen een goede zaak, maar een alternatief als mechanische onkruidbestrij-

ding moet voor de kweker wel werkbaar zijn. “Daarom werken we klantspecifiek. Hier in de streek wordt bijvoorbeeld op rijen van 30 cm geteeld in plaats van op 50 cm.

Het begin van de beweegbare schoffelmachine lag in de dahlia's, waar beweegbare schoffels een oplossing bleken voor het stroppen van stro. Dit principe bleek ook goed te voldoen in de vaste planten: ondanks de lage rijsnelheid

zorgen de beweegbare schoffels toch voor voldoende losse grond. Op de Mechanisatiebeurs zullen zeker ook andere Gercon-machines te zien zijn, zoals de zelfrijdende werktuigendrager, waarvan de nieuwste versie is uitgerust met een dieselmotor. “Daar lopen er toch wel een stuk of 35 van”.

Andere items uit het Gercon-programma zijn onder andere een beddenvlakker, een plantenrooimachine, een pneumatische uitdruktafel om stekken uit de tray te duwen en een bakkenlift. Dit laatste werktuig is populair bij de hyacintenbroeiers in de streek, die zo niet meer de zware bakken hoeven te tillen om er de schuimstukken of de latten tussenuit te halen.

WERKPLAATS

Al deze speciale machines getuigen van veel kennis van de kwekerij en weten hoe de vragen vanuit de praktijk te vertalen in praktische machines. Het is dan natuurlijk een voordeel dat je van huis uit de taal van de kwekerij spreekt. “Ja, ik weet wat een roe is, ik ken de handel, ik begrijp waarom een klant graag op



De zelfrijdende werktuigendrager

gen in de Bollenstreek”



Het dealerschap voor het trekkermerk Massey Ferguson lag aan de grondslag van H. van Gerven Mechanisatie BV

31 december betalen wil”. Om nog dichter op de technische vertaling van de wensen vanuit de praktijk te zitten, heeft Huub drie jaar geleden besloten weer de leiding van de werkplaats - drie monteurs - op zich te nemen. Voor de verkoop is een vertegenwoordiger aangetrokken.

In het begin werden de eigen machines nog merkloos verkocht, maar sinds enkele dealers buiten de streek de machines ook verkopen, is er voor de herkenbaarheid de naam Gercon aangehangen. Hoewel er Gercon-machines draaien in België en er zelfs belangstelling is uit Italië, blijft de Bollenstreek de thuismarkt voor Van Gerven. Is er voldoende toekomst in Bollenstreek, waar zoveel grijpgrage handen zich uitstrekken naar de kostbare bollengrond? Huub vindt van wel. “De bulk wordt steeds meer buiten de streek geteeld, maar de speciale teelten blijven hier, daar ben ik van over-

tuigd”. Vandaar dat Van Gerven al vroeg heeft ingezet op machines voor de vaste planten, een teelt die in de Bollenstreek steeds belangrijker is geworden.

‘Speciale teelten blijven in de Bollenstreek’

Ook de vele gespecialiseerde broeierijen en stekbedrijven in de streek hebben Van Gerven's aandacht.

BLOEMENPRIJZEN

Nieuwe ontwikkelingen als de 1.80m breedte maken zo hier en daar in de Bollenstreek hun intrede, maar zeker in de vaste plantenteelt is dat nog niet echt aan de orde.

Op het gebied van GPS-aansturing is de Bollenstreek geen koploper maar Huub verwacht dat GPS juist in de schoffel- en wiedechniek er zeker aan zit te komen. Als je met nog nauwkeuriger mechanisch wieden en schoffelen arbeid uit kunt sparen, leveren investeringen in navigatieapparatuur al gauw rendement op. “Die technieken gaan zo hard, het is niet de vraag of het komt, maar wanneer het komt”.

Van Gerven verheelt niet dat de mindere tijden in de kwekerij ook gevolgen hebben voor zijn bedrijf. “Het afgelopen jaar was lastig, we maken een pas op de plaats. We zullen samen met onze klanten door deze moeilijke tijd moeten komen”. Nog meer dan naar de bollenprijzen kijkt hij tegenwoordig naar de bloemenprijzen. Die zijn tegenwoordig heel bepalend voor het rendement van de klanten. “Ik hoop dat die deze winter goed worden”.