

HANS VAN DER POEL BV

Van freesialoof trekmaschine

“Handel en reparatie trokken me altijd meer dan het rijden op een trekker”. Dat was voldoende reden voor loonwerkerszoon Hans van der Poel om in 1984 voor zichzelf te beginnen. Ruim een kwart eeuw later is Hans van der Poel BV, Mechanisatie & Machinebouw, te Roelofarendsveen uitgegroeid tot een bekend machinebouwbedrijf met een wereldwijd klantenbestand. Het bedrijf bouwt als enige machines voor de freesiateelt.

Tekst: Gerrit Wildenbeest
Foto's: René Faas



Hans van der Poel: 'We hebben wereldwijd klanten'

“Ik ben toevallig in de machinebouw voor de tuinbouw gerold, ik had er in het begin helemaal geen band mee”, vertelt Hans van der Poel, directeur-eigenaar van Hans van der Poel BV te Roelofarendsveen. Als zoon van een loonwerker in Oud-Ade volgde hij een opleiding als monteur bij Massey Ferguson-dealer Brinkmann & Nie-

meijer in Hoofddorp. Daar bleek echter na een paar jaar dat zijn hart meer lag bij het zelf ondernemen. Samen met zijn vrouw besloot hij 26 jaar geleden voor zichzelf te beginnen, met als hoofdactiviteit het dealerschap van Massey Ferguson. Na vijf jaar verhuisde het bedrijf naar de Geestweg in Roelofarendsveen, midden in het Veense tuinbouwgebied. “Ik kreeg daar steeds meer te maken met reparaties en kleine aanpassingen aan tuinbouwmachines”. Naast de dealerschappen van MF en Landini, verschoof het accent zo naar de machinebouw. Een forse stimulans was de vraag van een freesiakweker uit de buurt of Hans een oplossing wist voor het afbreken en verwerken van het freesialoof. Dat leidde tot de constructie van een freesialoof trekker in combinatie met een balenpers. Van het een kwam het ander. Op verzoek ontwikkelde Hans vervolgens ook een freesiabollenplanter, een bollenpoetser en een zaagselstrooier voor de freesiateelt. Ook voor Amaryllis en lieje(broe) werden machines ontwikkeld, niet toevallig allemaal bedekte teelten. “Onze machines zijn allemaal gericht op binnen”, zegt Van der Poel. Daar hoort ook de voor een grote tomatenkweker ontwikkelde kappenwasser (voor assimilatielampen) bij, al ligt dat wel buiten de sierteelt.

FRESIA

Voor de waterbroei van tulpen heeft Hans van



Door het onderbrengen van de koeborstelproductie in een apart bedrijf is er in de werkplaats meer ruimte

es tot koeborstels

der Poel BV een bakkenkantelaar ontworpen voor het verversen van water, dat – zoals bekend – bruinverkleuring van de wortels tegengaat. Een ander product waarmee Van der Poel aan de weg timmert is het semi-automatische emmervullersysteem EasyWater Eco. Voor beide eigenbouwproducten kwam de vraag vanuit tulpenbroeiers uit de omgeving. Wat niet wil zeggen dat Van der Poel's klanten alleen uit de buurt komen. "We hebben bijna wereldwijd klanten zitten", zegt Hans. "In Nederland leveren we veel bakkenkantelaars aan waterbroeiers in Noord-Holland. Omdat we de enige machinebouwer zijn voor de freesiateelt, hebben we voor onze freesiamachines klanten zitten van Japan, Amerika, Canada tot aan Tasmanië toe. Ook de Kanaaleilanden was vroeger een grote markt, maar daar is de freesiateelt sterk afgenomen". Datzelfde geldt trouwens voor Nederland, waar de teelt zich tegenwoordig beperkt tot een paar grote specialisten in Noord-Holland, het Westland en Limburg. Die relatief kleine markt is de voornaamste reden waarom andere bedrijven zich niet wagen aan specifieke machines voor deze teelt. "Het kost veel geld om machines te ontwikkelen".

UITBREIDING

Vijf jaar geleden verhuisde het bedrijf van de Geestweg naar de huidige locatie op het nieuwe industrieterrein aan het Veenderveld in Roelofarendsveen. Dat betekende een uitbreiding van 500 vierkante meter naar 1200 vierkante meter voor het inmiddels tot 20 mensen



Tekort aan goed personeel is voortdurende zorg

aangegroeide personeelsbestand. Hans vindt het een ideale plek voor zijn bedrijf. "Qua ligging is het ideaal, dicht bij Schiphol, centraal gelegen tussen de tuinbouwgebieden en de grote veilingen". Toch was deze ruimte nog te klein voor de snelst groeiende activiteit van Hans Van der Poel BV: de elektrische koeborstels. Omdat deze tak – waarvan de marketing

in handen is van melkmachinefabrikant Delaval – zich langzamerhand ontwikkelde tot een bedrijf-binnen-een-bedrijf, is de koeborstelproductie per 1 januari 2011 verzelfstandigd in de aparte BV ComfyCow BV, die is ondergebracht in een naastliggende locatie van 1000 vierkante meter. "We leveren zo'n 7000 koeborstels per jaar af, ik denk dat de koeborstels toch als gauw 60 procent van onze totaalomzet uitmaken".

KANSEN

Hoe geraakt een machinebouwer in de tuinbouw verzeild in de dierlijke sector? Hans: "Mijn ouders waren van boerenafkomst, de melkveehouderij is mij niet onbekend". Toen een monteur bij hem kwam te werken die in de wintermaanden wat deed in koeborstels viel het kwartje al snel. Waarmee weer eens is bewezen: ondernemen is het zien van kansen en het durven afwijken van gebaande paden. Wat zeker niet wil zeggen dat hij de tuinbouw links zal laten liggen. "Als je in de broeierijsector kijkt, daar worden nog zoveel handjes gebruikt, daar is voor een machinebouwer nog veel te doen". Een voortdurende zorg daarbij is wel het tekort aan goed personeel. "Wij zouden er best twee-drie goede machinebouwers bij kunnen hebben. Ze moeten wel de juiste mentaliteit hebben en ook op zondagnmiddag eens aan de slag willen. Machines draaien steeds meer dag en nacht door, dat is best een belasting".



Het emmervulstelsysteem Easy Water