

VEERTIG JAAR POLYTECHNIEK BV:

Alle technieken in huis

Polytechniek BV viert dit jaar zijn 40 jarig bestaan. In dit tijdvak heeft het West-Friese bedrijf zich ontwikkeld tot een allround leverancier op het gebied van koeltechniek, verwarming, elektrotechniek en procescomputers in de witlof- en bollensector. Sinds een jaar of zeven vormt de utiliteitsbouw de derde poot onder het bedrijf dat actief is in meer dan 20 landen en anno 2011 65 mensen in dienst heeft. "We zijn een totaalleverancier," zegt sales manager Jan Koopman.

Tekst en foto's: Gerrit Wildenbeest

Gronddlegger Jan de Lange richtte Polytechniek in 1971 op. Begonnen als technisch installatiebedrijf maakte het bedrijf eind jaren zeventig de eerste grote sprong voorwaarts met de introductie van de hydrocultuurinstallaties in de witlofsector. "Daarin zijn we wereldmarktleider", weet sales manager ir Jan Koopman(45), die na een carrière bij Van Zanten Flowerbulbs en de DLV sinds 12,5 jaar in dienst is bij Polytechniek. Frankrijk, Nederland en België zijn, in die volgorde, 's werelds grootste witlofproducenten en goed voor samen 95 procent van de wereldproductie. Elk witlofbedrijf in deze landen werkt wel met technieken van Polytechniek, dat geldt ook voor een groeiemarkt als Duitsland en een aantal verspreide witlofproducenten in landen als Israël, Zwitserland, Canada en Argentinië, waar onlangs nog twee witlofprojecten door Polytechniek zijn afgeleverd.

Gelegen in het hart van het West-Friese kleibollencentrum, werd er altijd al wel wat gedaan in de bloembollensector, maar de echte grote vlucht kwam begin jaren negentig met de uitbreidingen in de richting van de koeltechniek. De opkomst van de kwekerij-broeierijbedrijven betekende een toenemende capaciteitsvraag naar koeling- en luchtbehandeling voor de bolpreparatie. "Tegenwoordig zijn vele grote kwekerij/broeierij bedrijven onze klanten", zegt Jan. "Van onze omzet van circa 9 miljoen euro komt een derde uit de bollensector, een derde uit de witlofsector en een derde uit de utiliteitsbouw, waarin we vanaf 2003 actief zijn". Als Jan deze drie poten vergelijkt valt hem op dat de bollensector c.q. de agrarische markt meer zijn

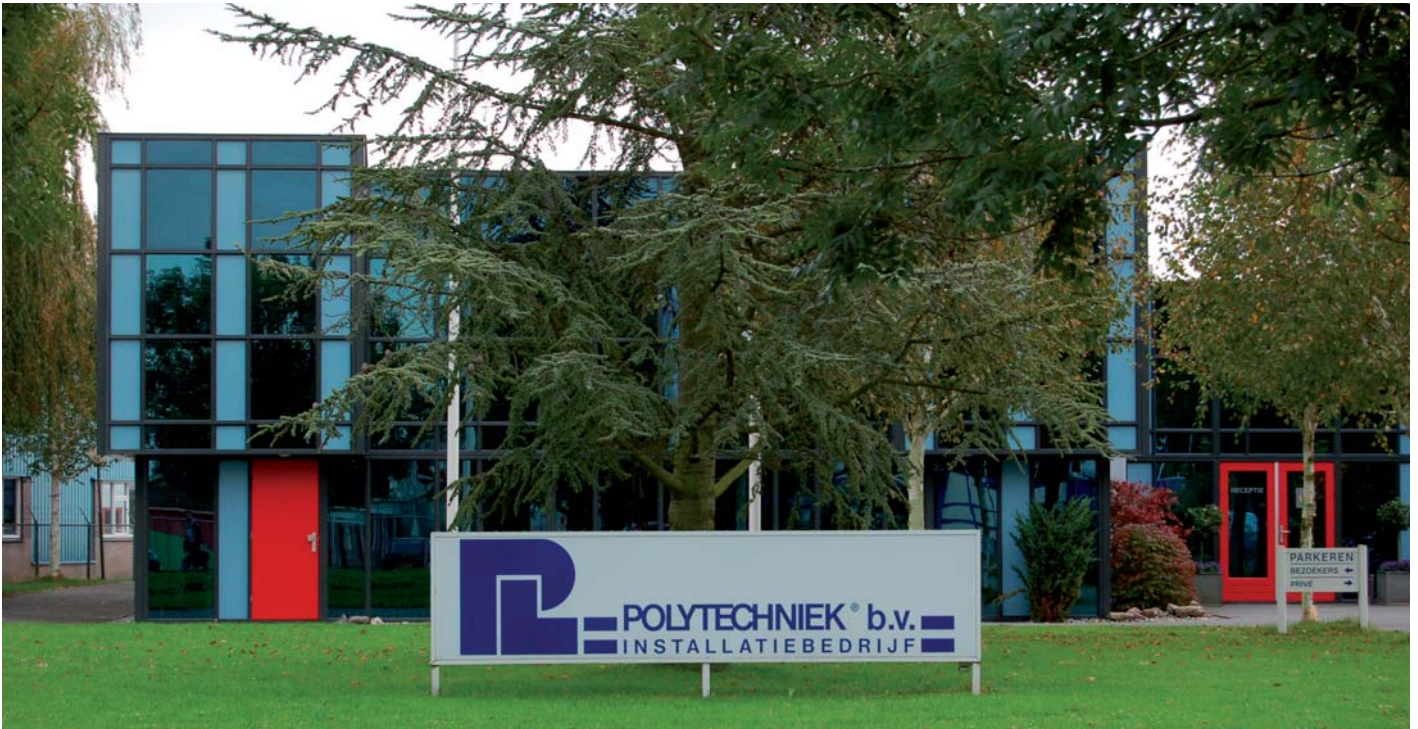
eigen plan trekt. "Witlof maakte een tijdje 40 procent van onze omzet uit, maar dat is door de mindere markt wat teruggelopen. De utiliteitsbouw heeft last van de recessie. In de bollensector zie je dat de top tien-klanten gewoon doorgaan met investeren, vaak juist anticyclisch". In de witlofsector is Polytechniek internationaal actief, maar het bedrijf is niet actief op zoek om zich ook in de bollensector buitenslands te manifesteren, gezien het risico dat de serviceverlening op afstand voor de specifieke bolleninstallaties met zich meebrengt.

PIONIER

Vanuit de kennis van de hydrocultuur in de witlof is Polytechniek pionier geweest van het stromend water (eb en vloed) concept in de tulpenwaterbroei. "Voor de echte topkwaliteit moet je kunnen sturen op voeding, temperatuur, zuurstof en dat kan met stromend water het best. Het scheelt net die extra 10 procent gewicht die soms nodig is. Daarnaast kun je op stromend water alle soorten broeien, wat niet opgaat voor stilstaand water. Daartegenover staat wel een investering van anderhalve ton, die moet worden terugverdiend". Is de stilstaand watertechniek wel ongeveer uitgekristalliseerd, bij het stromend water zijn er nog wat losse eindjes, die vooral op het vlak van de hygiëne liggen. Zo broedt Jan nog op een idee dat UV-ontsmetting overbodig maakt. Bij de bollenbroei kun je niet, zoals bij witlof, na elke trek van drie weken weer schoon beginnen. Om verspreiding van ziektes te voorkomen, is UV-ontsmetting daarom algemeen. Eigenlijk is dat pas nodig vanaf de derde trek, stelt Jan. Als je de installatie zou kunnen opdelen in diverse onafhankelijk van elkaar schoon te maken vakken, zou je UV-ontsmetting niet nodig hebben. Specifiek voor de waterbroei heeft Polytechniek verder een dispenser voor het goed doseren van Disappyr ontwikkeld en een filter om



Jan Koopman: 'Juist als het slecht gaat is men bereid te investeren'



vuildeeltjes en de wortelremmende looistoffen uit het water te halen.

Qua koeltechniek ziet Koopman een beweging richting centrale koelsystemen, gebaseerd op ammoniak als koelmiddel, zeker nu veel 'synthetische' installaties aan het eind van hun levenscyclus geraken. Dat betekent een forse besparing op de kosten van het koelmiddel, een vermindering van het energieverbruik tot wel 20 procent en vermindering van het aantal kostbare inspecties. Daartegenover staan wel forse investeringen in een geheel nieuwe roestvrijstalen installatie en in een aparte technische ruimte. "Ammoniak wordt interessant vanaf 125 kW koelvermogen", zegt Koopman, die bovendien wijst op de MIA-subsidie. "Een installatie van 200 kW koelvermogen voor 6 cellen kost ongeveer 400.000 euro. Daarop krijg je ca. 40.000 euro subsidie netto".

Wkk-installaties zijn in de bloembollensector geen hot item, maar kleine installaties met een grote buffertank kunnen zeker renderen, stelt Jan. Terugleveren aan het net heeft geen zin, maar broeierij-kwekerijbedrijven met hun redelijk jaarrond-energiebehoefte kunnen met een kleine wkk voor zo'n 20 procent in hun warmtebehoefte voorzien. De warmte die door de wkk geproduceerd wordt, kan gebruikt worden voor de kasverwarming, waarbij de buffertank dag- en nachtverschillen opvangt. Een bijkomend voordeel is dat zo'n constant draaiende, kleine wkk ook kan dienen als noodstroomaggregaat.

Volgens Koopman begint Led-verlichting in de broeierij in verband met de meerlagenteelt interessant te worden. Het maakt het mogelijk om de onderste laag in de donkere maanden alvast te laten spreiden. De juiste mix van blauw en rode ledjes is nog niet helemaal uitgekristalliseerd en waarschijnlijk ook soortafhan-

kelijk. Meer in het algemeen gelooft hij niet in geheel gesloten kassystemen of teelt/klimaatcellen. De zon benutten als energieleverancier via de kas blijft bij de huidige energieprijzen het goedkoopst. "Het gesloten kasconcept levert op deelgebieden wel interessante technieken op".

TOEKOMST

Oktober jongstleden werd het veertigjarig jubileum met een aantal trouwe relaties feestelijk gevierd. Jan maakt duidelijk dat Polytechniek vol vertrouwen richting het vijftigjarig jubileum koerst. Daarin zal consolidering van de huidige positie voorop staan. "We zijn in de afgelopen 6-7 jaar van 4 miljoen naar 9 miljoen omzet gegroeid. Daarmee hebben we voldoende

schaalgrootte om als totaalleverancier te kunnen fungeren voor projecten van 1 miljoen euro, maar ook om vooruit te lopen in nieuwe technieken". Juist het feit dat Polytechniek BV alle specialisten in huis heeft (Koopman wijst ook nog even op hun dealerschap van de Sercomprocescomputer, 'de breedste procescomputer die er is; ook koelcentrales worden er mee aangestuurd'), maakt het bedrijf een sterke partner. Dat maakt het voor de klant gemakkelijk, er is één aanspreekpunt. Voor de up's en de down's, zo kenmerkend voor de bollensector, is hij niet bang. "Het is mijn ervaring dat juist als het slecht gaat men bereid is te innoveren en te investeren".



Alle technieken in huis...