

# Voor Van Zaal is de wereld het

Met zonnearmteprojecten in Namibië en Kenia en activiteiten in tal van andere 'buitenlanden' is Van Zaal wereldwijd actief. "Ik verwacht dat over een paar jaar 60 procent van onze omzet uit het buitenland komt", zegt Henk Peek, algemeen directeur van de in De Kwakel gevestigde technische toeleverancier. In de onmiskenbare trend naar een energiezuinige tuinbouw speelt Van Zaal tegenwoordig een vooraanstaande rol met technische hoogstandjes als de 'Kas Zonder Gas' en het 'Klimaat Beheersysteem'.

Tekst: Gerrit Wildenbeest  
Foto's: René Faas

In 1968 opgericht door grondlegger Frans van Zaal, is Van Zaal – de voornaam Frans is sinds kort uit de handelsnaam verdwenen - in de afgelopen 45 jaar uitgegroeid tot een brede technische dienstverlener in de glastuinbouw. Kwekerszoon Frans van Zaal begon in de verwarming en de utiliteitsbouw, maar vanaf de jaren tachtig maakten vooral de interne transportsystemen – tegenwoordig ondergebracht in de divisie Logistiek - Van Zaal tot

een begrip in de glastuinbouw. Dat ging gelijk op met de groei in de potplantensector, met name in de Phaleanopsis, vertelt directeur Henk Peek. De laatste decennia zijn ook klimaat en energie belangrijke speerpunten voor Van Zaal geworden, wat geleid heeft tot de aparte divisie Klimaat & Energie. De derde pijler is de afdeling Service & Advies. Dat service voor een technisch bedrijf van groot belang is spreekt vanzelf. De adviespoot fungeert, in verband met een gewenste neutrale positie, niet als zelfstandig onderdeel maar kan ondernemers wel diepgaand informeren over verschillende technische oplossingen en daarbij behorende subsidiemogelijkheden.

## MISSIE

Van Zaal heeft de komende jaren twee hoofdoelen: tevreden klanten en een gezond bedrijf blijven. Dat laatste is in het huidige tijdsgewricht niet altijd gemakkelijk. De veelbesproken crisis raakt ook Van Zaal. Een paar jaar geleden was een jaaromzet van rond de 30 miljoen euro normaal, vorig jaar was dat ruim 17 miljoen euro. Dan is het een hele verantwoordelijkheid om de 100 vaste werknemers aan het werk te houden. "Maar", zegt Henk Peek, "de crisis duurt nu lang genoeg om daar goed mee om te gaan". Een van de veranderingen is dat klanten steeds korter willen draaien. "Orders moeten nu tussen de twee en de zes maanden gereed zijn, vroeger kreeg je meer tijd".

Haalde Van Zaal een decennium geleden nog de grootste omzet uit het binnenland, tegenwoordig wordt de helft van de omzet al uit het buitenland – lees buiten Europa - gehaald. En dat zal nog toenemen. "In Europa gebeurt steeds minder. Als lokaal bedrijf heb je dus ook minder toekomst. Ik denk dat we over een paar



Stophekje voor tulpencontainer gesneden uit één stuk in plaats van gelast

jaar 60 procent van onze omzet buiten Europa realiseren". Van Zaal beschouwt vooral Afrika en Noord- en Midden-Amerika als de groeiemarkten. Afrika heeft een groot energietekort, vandaar dat hier grote mogelijkheden liggen voor technieken die de overvloedige zonnearmte benutten. Zo is Van Zaal in Namibië betrokken bij een groot zonnecollectoren project (zonnearmte die de ketel vervangt met een buffer voor warmwateropslag 's nachts) ten behoeve van een tomatenkweker. In Kenia heeft Van Zaal eerder een groot zonnecollectorenproject gerealiseerd bij Van Kleef Roses. En samen met Potveer en Havatec neemt Van Zaal in China deel aan een demoproject in de tulpenbroei, hoewel Peek China niet als de allerbelangrijkste groeiemarkt ziet.

## TOTAALOPLOSSING

Een verschil met binnenlandse projecten is dat de Nederlandse tuinder vaak precies weet wat hij wil, terwijl de internationale klant graag een totaal oplossing wil. "Daarom moet je in het buitenland samenwerken met andere bedrijven". Een belangrijke samenwerkingspartner voor buitenlandse projecten is het kassenbedrijf Bosman BV. Sowieso staat samenwerking hoog in het vaandel bij Van Zaal. Naast Bosman BV zijn bijvoorbeeld ook Flier Systems BV (klantspecifieke machines voor de tuinbouw zoals stekmachines) en Aris BV (Visionsystemen) belangrijke samenwerkingspartners. Ook wordt er nauw samengewerkt via een viertal dochterondernemingen, die vaak ontstaan zijn via verzelfstandiging van interessante nevenactiviteiten. Crea-Tech International BV beweegt zich op het gebied van producthandling voor de potplantenteelt, maar produceert ook inpakmachines voor de kruidensector. Indigo Solutions is gespecialiseerd in software oplos-



Van Zaal zoekt gepassioneerd en betrokken personeel

# speelveld

singen voor de kwekerij, terwijl voor bediening van de Oost-Europese markt de dochteronderneming Van Zaal Polska is opgericht. Een heel opvallende dochter is Silicon Theatre Scenery, gespecialiseerd in theater- en showautomatisering. "We doen 70 procent van de Nederlandse shows en musicals, van André Hazes tot Soldaat van Oranje". Een vorm van risicospreiding die zeker nu de tuinbouw in een dipje zit goed van pas komt.

"We zijn breed omdat we overal mogelijkheden zien, maar we doen niet alles", zegt Peek. Zo heeft Van Zaal, ondanks de vanouds sterke positie in de logistiek, de ontwikkeling van bosmachines in de tulpen overgelaten aan anderen. Een bewuste keuze: "Wij zijn daarvoor toch iets te grofstoffelijk". Daarentegen wordt er veel geïnvesteerd in energiebesparende systemen in het kader van het Nieuwe Telen. In de meerlagen tulpenbroei heeft Van Zaal bij onder andere Borst Bloembollen en Karel Bloemen luchtslurven met luchtbehandelingskasten gemonteerd. De kaslucht wordt op deze manier met verse buitenlucht ontvochtigd, waardoor een forse energiebesparing gerealiseerd wordt. "In Amerika wordt hetzelfde slurvensysteem – geïnstalleerd bij Bianchi-Davis Greenhouses - ook gebruikt om te koelen". Van Zaal is verder betrokken bij de verbetering van een composteringproject bij De Meerlanden en diverse aardwarmteprojecten bij Floricultura in Heemskerk.

## NOVITEITEN

"Dat soort oplossingen komen vaak vanuit het netwerk bovendrijven, wat bij de een werkt vindt de ander soms niets", zegt Martien Klein, projectleider van de divisie Klimaat & Energie. Totaal-concepten waarmee Van Zaal tegenwoordig op energiegebied behoorlijk aan de weg timmert zijn de Kas Zonder Gas en het Klimaat Beheers Systeem. Bij het Kas Zonder Gas-concept wordt alle benodigde warmte



Henk Peek: 'grote mogelijkheden in Afrika'

onttrokken uit een aquifer en met een warmtepomp verwarmd naar 50 graden. Het warmte-koude afgiftesysteem is gebaseerd op lucht die door het verwarmde of gekoelde blok via ventilatoren wordt aangezogen en onder het gewas wordt geblazen. Van Zaal noemt hun Klimaat Beheers Systeem de meest complete luchtbehandeling van de laatste jaren. Als geïntegreerd onderdeel van de kaswand en in combinatie met binnen- en buitenschermen, kan er een zeer gebalanceerd kasklimaat worden gecreëerd tegen lage energiekosten en met een hoog CO<sub>2</sub> niveau. "Dit systeem is nu gereed om van testopstelling naar de praktijk opgeschaald te worden, we zijn met diverse partners in gesprek." Een andere noviteit is een actieve ontvochtigingsunit, recent geplaatst als demo-opstelling bij Maurice van der Hoorn in Ter Aar. Hier werkt de combinatie van een koelblok, ventilatoren en een warmtewisselaar, wat goed aansluit bij het Nieuwe Telen. Dit soort noviteiten worden nog steeds voor 90 procent in Nederland ontwikkeld, zeggen Peek en Klein. Of het voor de individuele kweker rendabel is om hierin te investeren hangt vooral af van de teeltfase. Martien: "Voor uitgangsmateriaal loont een investering in energiebesparing sneller dan voor afweekmateriaal".

Wat de klant ook wil, altijd is het belangrijk met hem mee te denken of het beter of eenvoudiger kan. Die mentaliteit zoekt Van Zaal ook graag

bij nieuwe medewerkers: passie en betrokkenheid, zowel voor het bedrijf Van Zaal, maar vooral ook voor de klant. Want die is - en blijft - koning.

Samen met broer Gerard (60) is Henk Peek (61) directeur-eigenaar van Van Zaal. Met een aantal andere certificaathouders kochten de broers in 2006 het bedrijf terug van Vado Beheer, de investeringsmaatschappij van de bekende familie Van Doorne, die in 1996 Van Zaal overnam van grondlegger Frans van Zaal. Met een 70 procent aandeel zijn de Peek's sinds 2006 weliswaar grootaandeelhouder – dat maakt de besluitvorming ook wat gemakkelijker, zegt Henk Peek - maar nog steeds zijn er een twintigtal andere werknemers aandeelhouder. Peek noemt die betrokkenheid een groot goed. Een van hun interne slogans luidt niet voor niets 'wat zou je doen als het jouw geld was?'. "Wij vinden continuïteit en winstgevendheid op langere termijn belangrijker dan snel rijk worden. We willen het bedrijf graag doorgeven aan de volgende generatie. Ja, graag als zelfstandig bedrijf, maar wel steeds meer in samenwerking met anderen omdat de markt dat vraagt".