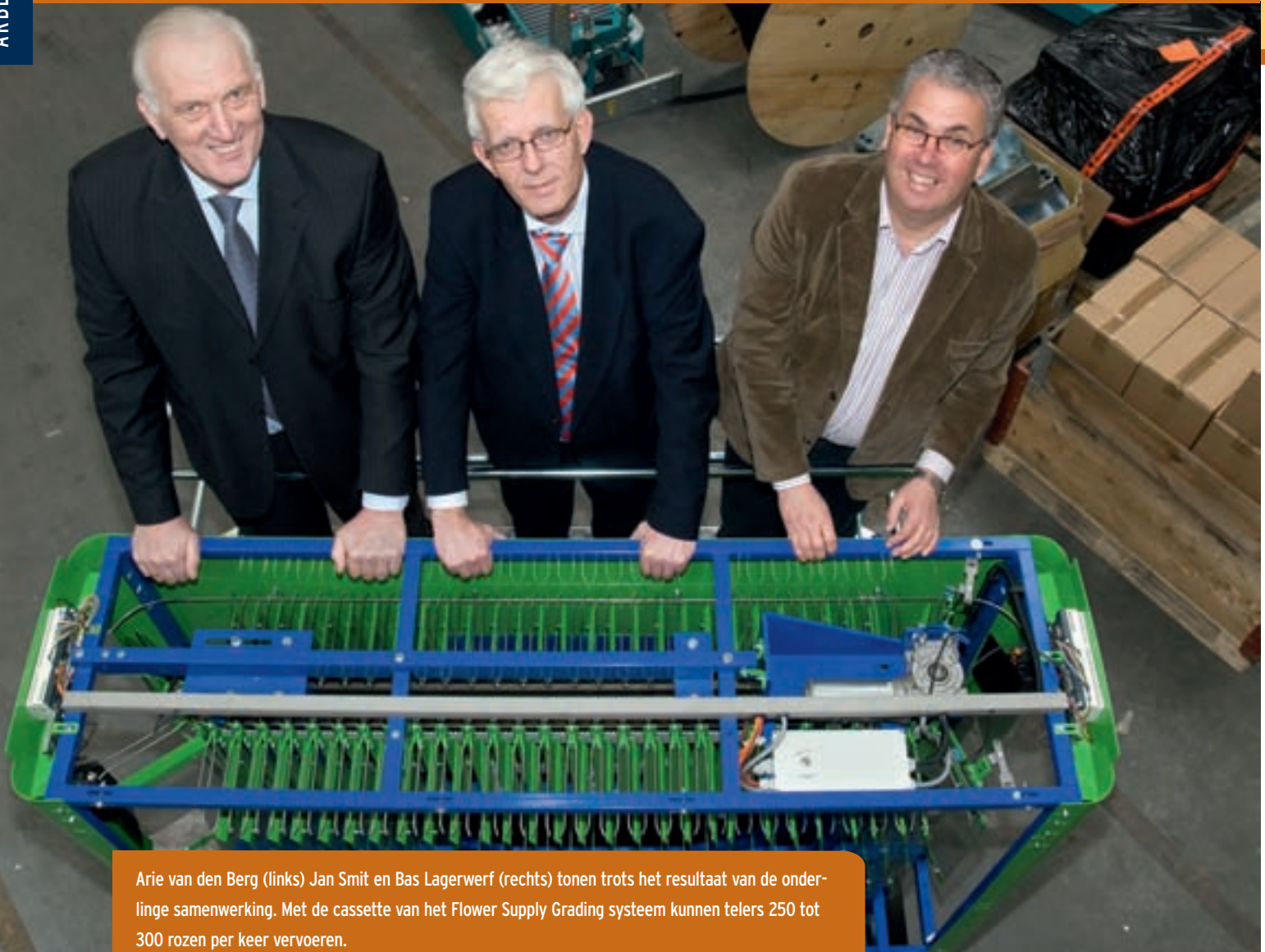


Betere rozen met minder arbeid

Van industriële wasserij naar



Arie van den Berg (links) Jan Smit en Bas Lagerwerf (rechts) tonen trots het resultaat van de onderlinge samenwerking. Met de cassette van het Flower Supply Grading systeem kunnen telers 250 tot 300 rozen per keer vervoeren.

Rozen die alleen nog tijdens het knippen worden aangeraakt door een mensenhand. Rozen dus die erna nauwelijks arbeid vergen en die ook beschikken over een betere kwaliteit. Twee toeleveranciers introduceren gezamenlijk technieken uit de wasserijbranche in de kas.

TEKST: GERBEN STOLK/PLUMATEKST

BEELD: TOTALLY EYE PHOTOGRAPHY

Arie van den Berg beleefde halverwege februari een hoogst bijzonder etmaal. Binnen 24 uur vierde hij zijn 66-ste verjaardag én verkocht hij zijn bedrijf Berg Product.

Al in de maanden ervoor demonstreerde de producent van exclusieve tuinbouwtechniek hoeveel wijzer de glastuinbouw kan worden van onverwachte kijkjes over de schutting van de eigen sector. In dit geval betreft het combinaties met de Wilgengroep. Dat bedrijf is gespecialiseerd in interne logistiek, ofwel op een slimme manier producten van A naar B bewegen. De onderneming uit Groot-Ammers levert vooral expertise aan industriële wasserijen.

Oplossingen voor problemen

“In 1965 ben ik in De Lier begonnen als teler van sla en tomaten”, zegt Van den Berg. “Later gingen wij steeds meer hulpmiddelen maken voor de tuinbouw. Elektronica is mijn hobby. Telers vroegen mij oplossingen te bedenken voor specifieke problemen.”

De kroon op zijn werk was halverwege jaren zeventig de invoering van het buisrailstelsel. Anno 2008 is eigenlijk de complete glastuinbouw bekend met oogst- en spuitwagens die via deze methode het transport verzorgen tijdens de groente- en bloementeel. “Wereldwijd hebben we 30.000 elektrowagens gemaakt. Zelf telen we al jaren niet meer. We hebben ons ontwik-

keld van teler tot fabrikant.”

Al sinds halverwege de jaren negentig zit deze toeleverancier regelmatig om de tafel met Jan Smit. Hij is innovatieadviseur van Syntens, innovatienetwerk voor ondernemers. “Je praat bijvoorbeeld over visie, missie en toekomst van je bedrijf”, zegt de ondernemer. “Mijn kennis ligt meer bij de ontwikkeling van technische producten. Ik ben niet echt een commerciële man. Syntens heeft dikwijls een rol gespeeld wanneer het ging om marktverkenning of contact met andere partijen.” Smit vult aan: “Syntens koppelt onder meer bedrijven aan elkaar. We brengen ze ook in aanraking met kennisinstellingen. Wij hebben er aan bijgedragen dat de directeurs van Berg Product en de Wilgengroep elkaar leerden kennen.”

Goede aanvulling

De specialist in interne logistiek maakt ook deel uit van het netwerk van Syntens. Algemeen directeur Bas Lagerwerf: “Op een gegeven moment stelden wij de

vraag: wat willen we? Een van de uitkomsten was dat we onze expertise ook wilden gebruiken in andere branches. Een voorbeeld van een bedrijfstak waarin we actief zijn, de wasserijbranche, is bijvoorbeeld conjunctuurgevoelig. De glastuinbouw leek ons een goede aanvulling op onze activiteiten, want die kent die eigenschap nauwelijks.”

“We hebben besloten ons te richten op zowel glasgroenten, snijbloemen als potplanten. Verder heeft de glastuinbouw voor ons als voordeel dat er sprake is van schaalvergroting. Telers zullen dus steeds meer behoefte krijgen aan bijvoorbeeld software waarmee ze logistieke processen in beeld kunnen brengen en die hen in staat stelt in te grijpen wanneer iets verkeerd loopt. Tegelijk hebben wij gesteld: wij tekenen voor de software en de processen, maar anderen dragen zorg voor de producten.”

In 2003 legde student Mark Fikkers, tegenwoordig in dienst van de Wilhengroep, een vraag voor aan Jan Smit: hoe kan het bedrijf zijn techniek vertalen naar de glastuinbouw? Smit gaf hem namen van te interviewen ondernemers. De resultaten: het rapport ‘Van was naar glas’ en in het verlengde daarvan, het zogeheten Flower Supply System. Dat systeem transporteert bloemen rechtstreeks van de oogstplek in de kas naar de sorteermachine in de verwerkingsruimte. Lagerwerf: “Wij zagen dat er behoefte was om het afvoeren van het geoogste product te automatiseren.”

Hangend transport

Smit: “Stel je een stoeltjeslift voor zoals je die hebt in skigebieden. In die stoeltjeslift – een hangbaansysteem – hangt een medewerker de door hem geknipte roos, waarna die automatisch door de kas wordt vervoerd naar de sorteermachine. Er is geen medewerker nodig om de kar vol rozen naar de schuur te brengen en de bloemen uit de kar te halen.”

Lagerwerf: “We hebben dit transportsysteem ontwikkeld in samenwerking met Kwekerij de Singel uit Berkel en Rodenrijs. Daarna ontstond de ambitie een variant te ontwikkelen voor traditionele teeltbedrijven. Er deden 32 telers aan mee. Dat leidde tot het Flower Supply Grading concept. Het eerste prototype hebben we vorig jaar gepresenteerd tijdens de Horti Fair.”



Syntens adviseur Jan Smit (midden): “Het wonderlijke is dat technologie uit industriële wasserijen relevant blijkt te zijn voor de glastuinbouw.”

Hij vervolgt: “De ideale combinatie heb je wanneer je enerzijds automatisch de kas kunt legen en anderzijds de oogst intelligent transporteert naar de verwerkingsmachines. Omdat de roos maar één keer door een mensenhand wordt aangeraakt, boek je tijdwinst, krijgt de bloem meer kwaliteit en zijn minder handelingen van medewerkers nodig.”

Transportwagentje

Aanvankelijk zat er een – financiële – adder onder het gras. Smit: “Het Flower Supply System vergde een forse investering van gebruikers. Het was aanvankelijk nodig om mobiele teeltgoten aan te leggen waarop het systeem kon functioneren. Daarna ontstond in samenwerking met LTO Groeiservice het idee van een oogststelsysteem waarbij de rozen in het pad in een transportwagentje werden gezet.”

De link met Berg Product was rap gemaakt. In vele kassen bevinden zich een buisrailsysteem waarover wagentjes van het bedrijf rijden. Ze lagen bij wijze van spreken te wachten om te worden gekoppeld aan de technieken van de Wilhengroep. De combinatie had het genoemde Flower Supply Grading concept tot resultaat. Van den Berg: “De ene partij is groot in machinebouw, de andere is bedreven in besturingstechnieken.”

Lagerwerf: “Wij maken nu een systeem van 20 in plaats van 80 of 90 euro per vierkante meter. In de praktijk betekent

het dat we op het onderstel van de firma Van den Berg onze cassette plaatsen, waarna we het geheel vervoeren. Er gaan 250 tot 300 rozen in de cassette. Een grote rozenteler verwerkt wel 10.000 stuks per uur.”

Moraal van het verhaal? De glastuinbouw kan stappen zetten door één-tweetjes te maken met andere sectoren. Smit: “Het wonderlijke is dat technologie uit industriële wasserijen relevant blijkt te zijn voor de kas.”

De succesvolle symbiose werd in februari onderstreept. Arie van den Berg, al een poosje op zoek naar een opvolger, is nu niet meer als directeur maar als adviseur verbonden aan de ooit door hem opgezette organisatie.

Origineel en onverwacht. Wie wil innoveren, doet er soms verstandig aan wegen te bewandelen die door anderen zijn gebaad. Neem nu Berg Product en de Wilhengroep, bijeengebracht door Syntens. De producent van exclusieve tuinbouwtechniek en de specialist in interne logistiek vullen elkaars expertise goed aan. Beoogd resultaat is in elk geval een oogststelsysteem voor rozen waarbij de bloemen nog maar één keer door mensenhanden worden aangeraakt. De gevolgen: betere kwaliteit, snellere verwerking en minder arbeid.

SAMENVATTING