



Piet Ravelingien

'Bij een A-merk hoort ook een A-kas'

ID'Flor (Moerbeke, België) en de keuze voor een cabrio-foliekas

Boom in Business reisde af naar Moerbeke-Waas om de oplevering van een gloednieuwe Roll Air Cabrio-foliekas van Rovero te volgen. We leerden daar dat de ene foliekas de andere niet is. En we namen meteen een kijkje in een van de modernste kamerazalea- en binnenkort ook rododendronkwekerijen van België.

Auteur: Peter Voskuil



5 min. leestijd

ACTUEEL

nen lopen', meldt Poljet.

De foliekassenmarkt is een specialistische, heeft Johan van Tuyl (verantwoordelijk voor de verkoop in de Benelux, Scandinavië en Australië) mij een kwartier daarvoor al uitgelegd namens Rovero. Folie is voor veel boomkwekers een must vanwege het verschil in lichtinval; folie laat in tegenstelling tot glas uv door. Gewassen groeien daardoor anders (vaak te hard). Vaste planten, bomen, struiken en heesters houden van de lichtinval van folie. Maar de ene foliekas is de andere niet.

Gepatenteerd

De behoefte aan cabriokassen groeit. Het type kas waar ID'Flor voor gekozen heeft – de Roll Air Cabrio – levert Rovero al sinds 1994. Het werkt volgens een gepatenteerd systeem waarbij de folie wordt opgerold.

Concurrerende leveranciers van foliekassen laten het dak (mede vanwege dat patent) op andere manieren bewegen. Je hebt foliekassen die werken met een klapconstructie van dakpanelen. Die zijn vatbaar voor wind. Weer andere systemen schuiven de folie bij opening als een gordijn naar de zijkant. Nadeel: schaduw en algengroei in de folie. Van Tuyl: 'Het grote voordeel van ons systeem is dat eigenlijk alleen de gootlijn en de beschermkapjes voor enige schaduw zorgen.' Het systeem is na al die jaren zo verfijnd door Rovero, dat Van Tuyl claimt dat storingen nagenoeg uitgesloten zijn.

Kwaliteit

Poljet: 'Alles draait om de kwaliteit van de plant die uit de kas komt. Als jij volledige uv kunt geven op een plek waar de plant er echt om vraagt, dan is dat ongeëvenaard. Ik heb in Frankrijk een klant die in saladeplantjes doet. Dat groen van die salade is een ander groen dan onder glas, hoor ik dan van de klant. Dat is precies het soort groen dat doet verkopen.'

Weer een andere klant van Rovero, Diderk Heinje Baumschulen, is een van de grootste boomkwekers van Duitsland. 'Voor mij is de beste reclame dat dit soort grote namen in de sector in het verleden een Roll Air gekocht hebben en deze verder uitbreiden. Heinje komt zo'n beetje om de twee jaar bij mij terug', zegt Poljet. 'En neem van mij aan dat de eigenaar daar niets doet zonder dat hij zeker weet dat hij dat geld weer terugverdient.'

Marketing

In Moerbeke-Waas speelden kwaliteitsoverwegingen een grote rol bij de aanschaf van de Roll Air, vertelt Piet Ravelingien. De overkoepelende holding van ID'Flor (Floré) heeft de crisis aangeprepen om zich met een eigen A-merk in de markt te onderscheiden. Hortinno is een sterk merk in het hoogste segment geworden. 'Marketing hebben we echt moeten leren hier', aldus Ravelingien. 'Maar achteraf is het een goede zet geweest. Ik denk dat we de investering in deze kas niet hadden kunnen doen zonder die merken.' Floré heeft



Maandagochtend in Moerbeke-Waas. Bedrijfsleider Piet Ravelingien kijkt tevreden in de rondte in de nieuwe cabrio-foliekas die aan het reeds bestaande kassencomplex toegevoegd wordt. Met directeur Robert Poljet en salesmanager Johan van Tuyl van Rovero bespreekt hij de openstaande werkzaamheden. Veel discussie levert het niet op.

Demonstratie

De opbouw verloopt volgens plan. De constructie staat, het dek is al zo goed als af. Een druk op een knop en binnen tweeënhalve minuut zit de kas van een hectare dicht; Ravelingien kan het niet laten dat even te demonstreren. Soepeltjes zet hij de motoren aan het werk. In no time staat het folie strak gespannen tussen de spanten en is alles dicht. 'Nu is de folie zo sterk dat je erover zou kun-



Johan van Tuyl

tegenwoordig zelfs twee marketeers in vaste dienst, iets wat nog niet zo gek lang geleden ondenkbaar was.

Rododendrons

ID'Flor wil ook bij de rododendrons de kwaliteit verder omhoogstuwten. ID'Flor heeft nieuwe, jonge eigen soorten van hoge kwaliteit die zij eveneens onder de merknaam Hortinno in de markt wil gaan zetten. 'Onze planten moeten er gewoon mooier uitzien dan andere', stelt Ravelingien.

Tot nu toe vond de productie van rododendrons en ook bamboe plaats op een aparte vestiging in Maldegem, maar ID'Flor sluit die vestiging en brengt de locatie nu onder in Moerbeek. Daartoe moest het kassencomplex in Moerbeek dus uitgebreid worden.

Rododendrons stellen kwekers voor een klassiek dilemma: blijf ik buiten met de planten of ga ik naar binnen? Bij strenge winters zorgt de buitenkweek voor veel uitval en kwaliteitsverlies. Bij zachte winters is het naar binnen brengen van de planten juist weer voor niets geweest. Bovendien zorgt de kweek binnen ervoor dat de plant minder

kan uitharden, want de rododendron is en blijft van nature een buitenplant.

In Maldegem was alleen al dat verplaatsen van planten van binnen naar buiten arbeidsintensief voor ID'Flor. Zes mensen waren er soms anderhalve week per hectare mee bezig met de vrachtwagen. 'We hebben voorafgaand aan het besluit om te verhuizen alle mogelijkheden in kaart gebracht', vertelt Ravelingien, 'maar dat heen en weer rijden is niet meer van deze tijd. Drie jaar geleden hebben we nog een extreem koude winter gehad, wat veel problemen veroorzaakte in de teelt. Het klimaatprobleem maakt dat binnen-of-buitenvraagstuk steeds urgenter. We kwamen al snel tot de conclusie dat we een foliekas nodig hadden die open en dicht kon.'

Toen dat besluit eenmaal gevallen was, besteedde ID'Flor veel tijd aan het bekijken van de verschillende systemen op de markt. In een ver verleden waren er al ervaringen opgedaan met een systeem van Svenson (de zogeheten QLS-hal) die niet hoopvol stemden. Toen bracht het open en dicht



schuiven nog zo veel kinderziektes met zich mee, dat ID'Flor het dak ten langen leste verwijderde en alles met folie dichtzette.

Wat dat betreft is er veel vooruitgang geboekt. Ravelingien bekeek tevens een cabrio-systeem van Cravo, een grote concurrent van Rovero uit Canada. Prijstechnisch lagen de twee types niet ver uit elkaar. De keuze viel uiteindelijk op Rovero na een oriënterend bezoek aan onder meer kwekerij Mathot in Reeuwijk, die drie hectare Roll Air Cabrio heeft staan.

'Alles komt gelijkmatig binnen', zo onderbouwt Ravelingien de keuze voor Rovero. 'Regen wordt mooi egaal verdeeld en de schaduwvorming is minimaal. Het is ideaal. Nu kunnen we het afhandelen van de planten sturen, terwijl onze concurrenten die planten gewoon nog buiten kweken. En

door alle extremiteten buiten te houden, krijg je ook een gelijkmatiger kwaliteit.'

Afzetrobot

Een bijkomend voordeel is dat de vergaande automatisering die Ravelingien in Moerbeke heeft toegepast door de uitbreiding nog rendabeler wordt. De lopende banden en tal van andere snufjes in de nieuwe kas kunnen moeiteloos ook in de nieuwe kas gebruikt worden. Zo heeft Ravelingien recent in samenwerking met een Belgisch bedrijf een automatische afzetrobot in gebruik genomen. De volgende stap is het automatisch oppakken van de planten.

Poljet tegen Ravelingien: 'Ik wil u niet met stroopers smeren, maar naar Belgische maatstaven is dit inderdaad een ultramodern bedrijf'. Op de vesti-

ging in Moerbeke werken vijftien mensen, bij de overkoepelende Floré Groep in totaal meer dan 550.

Volgens Poljet is het kwaliteitsargument bij steeds meer kwekers doorslaggevend bij de keuze voor een cabriokas. 'Maar uiteindelijk beslist de klant zelf', zegt Poljet. 'Je kunt enkel adviseren. Budget is nog te vaak bepalend, vind ik. Terwijl het erom gaat wat een kas oplevert.'

Behalve voor kwekerijen wordt de Roll Air ook veel gebruikt als verkooppriimte voor buitenplanten en bomen bij tuincentra. Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Scandinavië zijn belangrijke afzetmarkten voor Rovero als het om de Roll Air gaat. Poljet: 'Als je bedenkt wat er bereikt kan worden, heeft deze kas echt een goede prijs-kwaliteitverhouding. Je kunt hem qua prijs niet vergelijken met een standaard foliekas of een standaard glazen Venlo-kas. Hier zit veel meer elektronica in, meer motoren ook.'

Bakker

De grote uitdaging voor Ravelingien en zijn mannen in Moerbeke is nu om optimaal gebruik te maken van de mogelijkheden van de nieuwe kas. 'Dat is best spannend, ja. Als er bij een bakker iets misgaat, is hij er de andere morgen weer vanaf. Gaat er bij ons iets mis, dan ben je zomaar anderhalf jaar verder.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6259