



De procesrobot, afkomstig uit de auto-industrie, maakt onderdeel uit van een tweede inpaklijn.



Het spoelen van de bollen gebeurt parallel aan het reinigen van de kisten (geheel links).



Van elke partij lelies plant VWS tien bollen in een kist om te laten bloeien, dit om te zien of het de juiste soort is.



Bij het inpakken komen de bollen in een bedje van finnpeat.

Robot leert kisten met bollen stapelen

Bloembollenexportbedrijf VWS bouwt een van de meest geautomatiseerde inpaklijnen

Gert Sijm van bloembollenexportbedrijf VWS in Broek op Langedijk is samen met technici van Total Systems bezig met het inregelen van een procesrobot. „Een robot moet je alles leren.” De robot, afkomstig uit de auto-industrie, maakt onderdeel uit van een tweede inpaklijn.



De nieuwe inpaklijn heeft voor deel te maken met uitbreiding. Daarnaast wil Sijm met de robot het handwerk binnen het bedrijf zo veel mogelijk beperken. „Ik vind het leuk om te automatiseren en we hebben daarvoor veel kennis in eigen huis. Automatiseren is nodig als je door wilt groeien. Hoe meer we verkopen, hoe meer we kunnen automatiseren.”

Sijm wil niet dat voor de machine met enige regelmaat technici van Total Systems naar Broek op Langedijk moeten komen. „De technici kunnen inbellen en via een aangelegde glasvezelkabel snel de programmatuur aanpassen. Waar nodig kunnen ze met webcams op afstand de verichtingen waarnemen.”

SPOELSTRAAT

De robot pakt kisten van een pallet en zet ze neer aan het begin van de inpaklijn. Bij het inpakken komen de bollen in de kist in een bedje van finnpeat (veensubstraat) te liggen. Daarna moet de robot de kisten met ingepakte bol-

len weer opstapelen. Als de robot goed functioneert, komt er waarschijnlijk ook een robot bij de spoelstraat.

Vader Piet Sijm (69) en zoon Gert (44) hebben in Noord-Holland een im- en exportbedrijf voor bloembollen. Het bedrijf met 23 vaste medewerkers bestaat sinds 1972. VWS handelt vooral in lelies (60 procent), tulpen, gladiolen en irissen (samen 35 procent). Daarnaast 5 procent overige producten. „Omdat de klant daar naar vraagt en we deze producten als extra service aanbieden”, zegt Gert Sijm.

Omdat de oogst van de lelies dit jaar ruim een week later dan normaal op gang is gekomen, valt de drukte rond de verwerking van de bollen in de eerste week van november mee. Het zijn bij VWS vooral de maanden november tot en met februari waarin het meeste werk moet worden verzet. De export van de bollen naar 56 landen over de hele wereld gaat het hele jaar door.

Op jaarbasis verwerkt VWS meer dan 100 miljoen bloembollen. Daarvan is 99,9 procent bestemd voor export. „We zijn gefocust op export”, zegt Sijm. „Veertig jaar geleden is mijn vader in Italië begonnen. We hebben daar veel relaties. Het land is goed voor 15 procent van de export. Daarnaast zijn Japan, China en Vietnam belangrijk. De afzet naar Oost-Europa groeit. We exporteren niet naar de Verenigde Staten. Van wat we naar Mexico en Costa Rica afzetten, komen de bloemen uiteindelijk vaak toch in de Verenigde Staten terecht.”

AREAAL

VWS koopt de bollen in bij telers, al of niet op contract. De bollen komen voor 85 procent uit Nederland en voor 15 procent uit Chili en Nieuw-Zeeland. Sijm: „Wij kopen wat

de klant vraagt, niet wat de telers aanbieden. We maken daarom afspraken met contractanten over soort en areaal die we denken nodig te hebben. Als de prijs van lelies slecht is, heeft dat meestal te maken met een te groot areaal of niet gevraagde soorten.”

De tijd dat boltelers met lelies relatief veel geld konden verdienen, is volgens Sijm voorbij. „Dat heeft onder andere te maken met het feit dat de teelt in de loop der jaren steeds akkerbouwmatig is opgepakt. Daardoor is er snel te veel aanbod. Zoals in alle sectoren bepalen vraag en aanbod de prijs. Als de prijs hoog is, is er snel de neiging om wat extra areaal uit te zetten. Ook nu is er te veel aanbod. Te veel is voor ons geen voordeel. Aan niets kunnen wij niets verdienen.”

BARCODES

Zodra de bollen bij VWS binnen komen, is er eerst een kwaliteitscontrole. Voldoet de partij aan de eisen van VWS? Daarna gaan de bollen op de juiste temperatuur in één van de 24 koelcellen om tot rust te laten komen. Zo'n 100.000 kisten worden bij derden opgeslagen. „We werken al tien jaar met barcodes. Met tracking en tracing kunnen we de verplaatsingen van de partij precies volgen, eventuele fouten snel herkennen en de kwaliteit in de gaten houden.”

Van elke partij plant VWS tien bollen in een kist om deze in bloei te trekken in de kas. De kas wordt verwarmd met restwarmte van de koelcellen. Sijm: „In de kas kunnen we zien of het de juiste soort is en kijken we naar de kwaliteit. Onze leveranciers kunnen tijdens de Dutch Lily Days/Lentemechanisatie (www.lentemechanisatie.nl) komen kijken en zien wat zij hebben geleverd. Ook onze klanten nodigen wij hiervoor uit.”

Als het land grondvrije producten eist, gaat de partij naar de spoelrij. Deze draait vanaf november 8 uur per dag en in de piekperiode van 6 tot 21 uur continu. Het spoelen van de bollen en het reinigen van de kisten gebeurt parallel aan elkaar. Uiteindelijk komen de bollen weer in dezelfde kist terecht. De kans op fouten is daardoor minimaal.

De huidige inpaklijn is bedacht door Total Systems. Die werkt goed, maar VWS wil meer. Reden waarom Gert Sijm samen met Total Systems een systeem heeft bedacht waarin een robot uit de auto-industrie een hoofdrol vervuld. De robot - prijs 100.000 à 150.000 euro - leert op dit moment de posities van de kisten op de pallet. „Met deze lijn kunnen we straks ook lelies in kisten planten voor in de kas. Het gaat op jaarbasis om zo'n 4000 kisten. Met de hand vraagt dat veel werk.”

TRENDS

De bloembollen van VWS gaan naar bloementelers over de hele wereld. Om de bloembollen - waar ook ter wereld - op het goede moment te laten bloeien, krijgen ze in Broek op Langedijk een juiste behandeling. Bij de klanten zullen de bloemen op het goede moment bloeien.

Per regio of land stellen de kwekers andere eisen aan de eigenschappen van de soorten. Italianen willen bij voorkeur grote leliesoorten. Aziaten vragen alleen geurende Oriëntals en dan maar van vijf soorten. „China wordt volwassen en vraagt langzamerhand om meer soorten. Maar met de kleuren wit, roze en geel houdt het op”, weet Sijm.

De trends kunnen snel veranderen. „Als je drie jaar geleden kiest voor een bepaalde soort, dan heb je nu bollen die je kunt verkopen. Je weet echter van tevoren niet zeker of er vraag naar zal zijn. Het pakt wel eens verkeerd uit. Dat zijn de risico's.”



Bedrijfsleider Mart Pepping (links) en directeur Gert Sijm van bloembollenexportbedrijf VWS bekijken een partij binnen gekomen lelies.

Foto's: Nieuwe Oogst

HAN REINDSEN