



24]

# ‘Er valt altijd ergens winst te behalen’

Elke ondernemer juicht een besparing op de energiekosten toe. Maar lang niet altijd is direct duidelijk waar die besparing vandaan kan worden gehaald. Bovendien valt vaak winst te boeken in kleine dingen, die door de waan van de dag over het hoofd worden gezien. Om al die verbeterpunten in kaart te brengen, heeft Horti-Cultura de energiescan Hortimedes geïntroduceerd. Kwekerij De Kabel uit De Lier is enthousiast.

Geen onderwerp krijgt zoveel aandacht binnen de tuinbouw als energie. En terecht, want juist op deze hoge kostenpost kan door veel bedrijven fors worden bespaard. Enerzijds door bewuster en efficiënter te werken, anderzijds ook door aanpassingen te doen op het bedrijf. Of het nu gaat om grote investeringen in innovatieve toepassingen of het verhelpen van kleine knelpunten, het scheelt al snel vele euro's. Toch blijven die besparingen op veel bedrijven liggen. Door

een gebrek aan kennis of simpelweg een gebrek aan tijd. Klaas Althof, directeur-eigenaar van Horti-Cultura wil tuinbouwondernemers daarbij helpen. Althof deed 30 jaar ervaring op in de kasverwarming en klimaattechniek bij verschillende internationaal opererende installatiebedrijven in de glastuinbouw. In die periode ontwierp en realiseerde hij honderden kleine en grote energie-efficiënte installaties. Vanuit die achtergrond ontwikkelde hij met Horti-Cultura een energiescan voor tuinbouwbedrijven, Hortimedes genaamd. "Mijn doel is om bedrijven te helpen hun rendement te verbeteren", zegt Althof. "Daartoe moet enerzijds in kaart worden gebracht hoeveel energie er wordt verbruikt en anderzijds hoeveel warmte er daadwerkelijk in de kas terecht komt. Kortom: gaat er niet teveel energie verloren in de huidige bedrijfsvoering?" Althof ontwierp hiervoor een checklist om de benodigde data te verkrijgen. "Aan de hand van die checklist lopen we door het bedrijf, bekijken we met eigen ogen de situatie in de kas en doen we metingen om een goed inzicht te krijgen. Wij komen hiervoor met twee man twee dagdelen op het bedrijf langs. Daarnaast vraag ik de bedrijven om al hun energiegegevens en installatiegegevens ter beschikking te stellen. Hoe wordt gestookt, hoe wordt geschermd, wat voor temperatuurverschillen worden ondervonden, welke instellingen worden gebruikt voor de klimaatcomputer, etc. Op basis van die gegevens en onze eigen bevindingen gaan we de hele installatie opnieuw

doorrekenen en breng ik vervolgens een advies uit met een puntsgewijze rapportage. Daarin staan mogelijke

### **'Je weet dat het beter kan, maar laat het liggen, omdat het niet meer opvalt'**

maatregelen en doe ik een inschatting van de te behalen energiebesparing."

#### **Zaken accepteren**

Horti-Cultura voerde afgelopen jaar een succesvolle pilot uit bij het tomaten-

van der Wel van Kwekerij De Kabel opgepakt." Althof legt uit dat hij bij het doormeten van het bedrijf onderscheid maakt tussen vier verschillende soorten verbeteringen. "Allereerst is er het laaghangende fruit, de zaken die snel en zonder grote investeringen kunnen worden opgepakt. Vervolgens kijken we naar de zaken die onderhoud nodig hebben. De derde categorie bestaat uit besparingen die kunnen worden gerealiseerd door vervanging of bij een verbouwing. En op de vierde plaats komen de onderwerpen die door hun

complexiteit verder onderzoek vergen." Pieter van der Wel geeft aan dat hij het traject met belangstelling inging. "Onze bedrijven worden langzaam aan steeds ouder, met één kas die dateert uit 1995 en één kas uit 2004 die voorzien is van belichting. Je ziet aan verschillende indicatoren dat het rendement langzaam aan terugloopt. Daar komt bij dat je bepaalde zaken op een gegeven moment ook gaat accepteren zoals ze zijn. Je weet dat het beter kan, maar laat het liggen omdat er geen tijd voor is, je weet niet welke maatregelen je kan nemen of omdat het op een gegeven moment niet meer opvalt. Om juist al die verbeterpunten, groot en klein, goed in kaart te brengen, hebben we de hulp van Horti-Cultura

ingeroepen."

Volgens Althof komt het veel voor dat knelpunten op een bedrijf bekend zijn, maar feitelijk worden genegeerd. "Denk bijvoorbeeld aan een koude hoek in de kas. Je kunt het als ondernemer accepteren dat die koude hoek bestaat of je



bedrijf van de gebroeders Van der Voort uit 's-Gravenzande. Recent volgde ook een energiescan bij tomatenkwekerij De Kabel uit De Lier. "Ik kwam in contact met Richard Hartensveld, die zijn interesse voor Hortimedes uitsprak", licht Althof toe. "Vervolgens heb ik dit samen met energiemanager Pieter

### Hortimedes

Met Hortimedes introduceert Horti-Cultura een uitgebreide energiescan voor tuinbouwbedrijven. Aan de hand van een zelfontwikkelde checklist wordt de situatie per bedrijf in kaart gebracht en wordt een nieuwe transmissieberekening met leidingdiameters en menggroepen gemaakt. Daarnaast vraagt Horti-Cultura bedrijven om al hun energiegegevens te delen, zodat een goed totaalbeeld ontstaat. Een puntsgewijze rapportage met aanbevelingen moet telers uiteindelijk inzicht bieden in de mogelijkheden tot energiebesparing op hun bedrijf. Hieruit volgt het actieplan met de vervolgstappen.

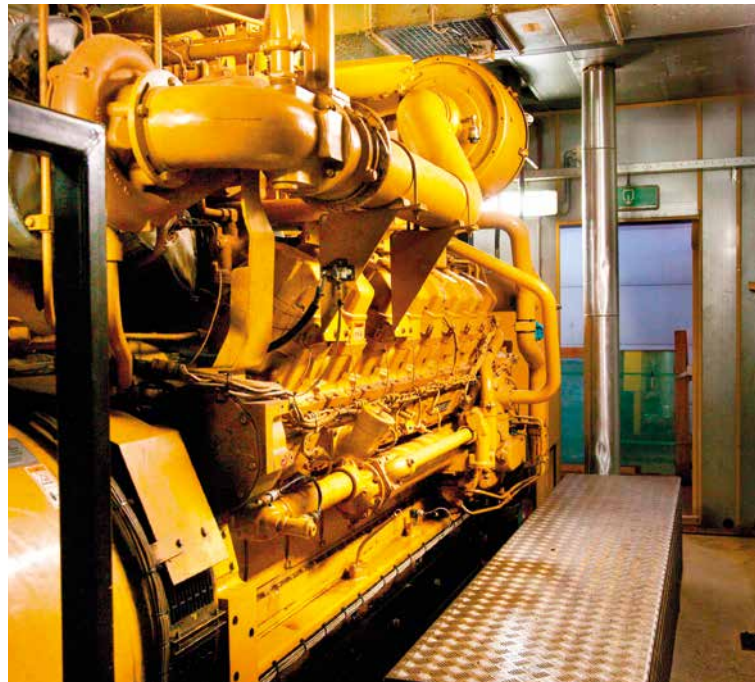
kunt de koe bij de horens vatten. Vaak sluipt die acceptatie erin. Iedereen is druk, het zit weliswaar in het achterhoofd, maar het komt er gewoon niet van om er ook iets mee te doen. Terwijl het aanpakken van dat probleem al snel tot een interessante besparing leidt." Van der Wel beaamt dat. "Maar daarnaast ontbreekt het veel bedrijven ook gewoon aan de juiste kennis om die probleemsituatie tot in detail uit te zoeken. Klaas helpt door de vinger wél op de zere plek te leggen." En zo gebeurde ook bij Kwekerij De Kabel. "Een belangrijke bevinding was dat onze ketel vijf keer per dag aanslaat om op temperatuur te blijven.

Op jaarbasis wordt daardoor veel gas verbruikt, wat eigenlijk onnodig is. Door dit specifieke punt direct beet te pakken levert dat direct resultaat op. Voor ons is dat een interessante besparingsmogelijkheid."

### Onafhankelijke blik

Althof geeft aan dat zijn advies niet het eindstation is. "Feitelijk begint het dan pas echt. Ik probeer de bedrijven ook te helpen en begeleiden om iets met de adviezen te doen. En in het geval er bijvoorbeeld rondom de wkk een besparing kan worden gerealiseerd, zal ik ook de leverancier bij dit proces

betrekken om samen te kijken wat de mogelijkheden zijn. Want uiteindelijk levert dat ook voordeel op voor de wkk-leverancier. Hoe meer rendement



een teler immers uit zijn wkk haalt, hoe mee hij deze zal gebruiken. Het is dus ook een samenspel tussen verschillende partijen om hetzelfde doel te bereiken." Pieter van der Wel is in ieder geval bijzonder tevreden over de samenwerking met Horti-Cultura. "De situatie in de tuinbouw is de afgelopen jaren veranderd. Telers gaan vaak langer door met de bestaande middelen. Dan is het belangrijk om voortdurend in de gaten te blijven houden of die middelen nog steeds het hoogste rendement opleveren. En waar dat niet het geval is, zijn aanpassingen gewenst. Het is prettig dat een bedrijf als Horti-Cultura

met de ondernemer meekijkt, met een onafhankelijke en deskundige blik. Daarmee wordt een ondernemer niet alleen ontzorgd, maar het levert hem uiteindelijk ook nog eens geld op."

Klaas Althof is er van overtuigd dat hij met zijn energiescan voor elk tuinbouwbedrijf iets kan betekenen, ongeacht de grootte of leeftijd van de kwekerij. "Natuurlijk verschilt de situatie van bedrijf tot bedrijf. Een modern bedrijf met hightech faciliteiten zal wellicht minder knelpunten hebben dan een ouder bedrijf. Maar er is altijd wel ergens winst te behalen. Bijvoorbeeld op

gebied van onderhoud. Dat is toch een onderdeel van de bedrijfsvoering waar snel op wordt bezuinigd. Terwijl goed onderhoud een ondernemer juist geld bespaart. Dus is het belangrijk om dat soort zaken goed in de gaten te houden, zodat je op tijd actie kunt ondernemen als dat nodig is." Althof hoopt dan ook een permanente sparringpartner voor zijn klanten te worden op gebied van energiebesparing. Ook bij Kwekerij De Kabel. "Ik zal niet dagelijks op het bedrijf aanwezig zijn,

maar sta altijd klaar om advies te geven of mee te denken over zaken. Dit is een proces dat we samen bepalen en uitvoeren en eigenlijk nooit stopt. Ik hoop dat ik op basis van mijn kennis en ervaring en de tevredenheid bij mijn klanten een jarenlange relatie met hen kan opbouwen."