

Ter Laak Orchids in Wateringen:

'Data niet weggooien, maar ANALYSEREN'

Grote sierteeltbedrijven, vooral met potplanten, kunnen niet meer zonder verre-gaande digitalisering. Ter Laak Orchids in Wateringen heeft een data-analist aange-nomen om informatie uit alle systemen aan elkaar te koppelen. Informatie die anders wordt weggegooid. „Als we de verbanden kennen, kunnen we stappen zetten”, zegt Ewald de Koning, manager operations.

Roy van Rosmalen (l) en Ewald de Koning: „Het is belangrijk dat een managementpakket aansluit bij de bedrijfsvoering, en niet andersom.”

Als je door een moderne potplantenkas loopt, je tussen roltafels door wringt en onder transportbanen door kruipt, dan krijg je al snel het gevoel: deze ruimte is niet voor mensen be-doeld. Het is een plantenfabriek waar de mens nog alleen nodig is als er iets mis is. De rest wordt na-genoeg automatisch geregeld.

Een voorbeeld daarvan is pha-laenopsiskwekerij Ter Laak Orchids in Wateringen. Dit bedrijf heeft afgelopen jaar een nieuwe kas ge-bouwd met alles erop en eraan. Niet alleen qua techniek, maar ook qua digitalisering. „Alle apparaten in de kas genereren data”, zegt Ewald de Koning, manager operati-

ons bij Ter Laak Orchids. „Tot voor kort werd daar niets mee gedaan. De sorteercamera bijvoorbeeld is klaar als hij de plant naar de juiste baan heeft gestuurd. De data gooit hij daarna weg. Die informatie kan voor ons heel nuttig zijn.”

Een frisse blik

Om dergelijke gegevens te verza-melen en te koppelen is data-ana-list Roy van Rosmalen aange-nomen. Hij heeft toegepaste wiskunde gestudeerd en kijkt met de frisse blik van een buitenstaan-der naar het bedrijf. Dat heeft al geleid tot enkele aanpassingen. Een voorbeeld. Bij het volzetten van de tafels na het stokken wordt



Tom Vermeer

MET DE
SEIZOENEN

MEEBEGEVEN

Wie stap in Rwandaanse sierteelt?

Twee jaar terug stapte de Rwandaanse kwekerij met Bella Flowers een bedrijf dat op zo'n 100 ha rozen

er al rekening mee gehouden dat orders binnenkomen voor uiteenlopende kleurenmixen. „We moeten dus zo veel mogelijk verschillende tafels hebben, want dan hebben we de meeste kans dat een combinatie van tafels matcht met een mengorder”, zegt Van Rosmalen. „Het enige punt is: hoe pik je de meest geschikte tafels eruit als je een order binnen krijgt? Vroeger werd er een blik in de kas geworpen en dan besloten om een paar tafels naar voren te halen. Tegenwoordig doet de computer een voorstel. Die doet in feite hetzelfde als een mens, maar dan veel beter en sneller. Er zijn zo veel variabelen, daar kan een mens niet meer mee omgaan. Het is dan wel nodig dat de computer over alle informatie beschikt. Dat is nu het geval.”

Elke plant apart gevolgd

De planten worden gevolgd door het hele productieproces. Dat begint al bij het oppotten, waarbij elke plant een pot krijgt met unieke code, waarmee hij altijd is terug te herleiden. Het containerprogramma Isal weet op welke plek een plantje in de kas staat, hoe lang en in welke fase. De logistiek van de tafels met de planten erop wordt geregeld via een transportsysteem van Bosman Van Zaal. De sorteercamera's meten de hoogte, de rijpheid en het aantal takken. Deze camera's en het afleversysteem zijn van WPS. Al deze systemen praten met elkaar – voor zover dat nodig is om te kunnen functioneren. Om al deze data om te zetten naar bruikbare informatie, koppelt de analysetool Power BI alles aan elkaar.

„We kunnen bijvoorbeeld bijhouden welke eigenschappen een plant heeft op moment X, en welke kwaliteit daaruit volgt op moment Y”, legt De Koning uit. „Als we dat verband kennen, kunnen we een

slag maken. Zoals met het moment waarop de planten de koeling in gaan. Als ze te klein de koeling in gaan, dan krijgen ze minder takken en bloemen. Gaan ze te groot de koeling in, dan kost dat ruimte. Het is dus de kunst om dat moment exact te bepalen.”

De planten die in de laatste fase van de teelt zitten, vallen onder de verkoopbare voorraad. Het managementtool Power BI laat zien welke planten klaar zijn voor de verkoop. Alle informatie over oppotten, sorteren en andere kenmerken wordt bewaard nadat de plant van het bedrijf verdwenen is.

Uit die data zijn ook de gemiddelde teeltduur, de kwaliteit en het uitvalpercentage van een ras over meerdere jaren te herleiden.

„Daarmee kun je beoordelen hoe een soort presteert. Met name de soortkeuze is belangrijk bij een kwekerij die 180 rassen teelt, en die een teeltduur heeft van bijna drie jaar, inclusief weefselweek. Je moet jaren van tevoren de juiste keuzes maken.”

Zoveel mogelijk standaard

Het managementprogramma biedt nog meer mogelijkheden, zoals de koppeling tussen ras en opbrengstprijis. „Zowel voor losse soorten als voor mengorders is dat belangrijk”, zegt De Koning. „Een stap verder is dat we meer informatie willen terugkrijgen van de afnemers, zoals waar de planten naar toe gaan. Dan kunnen we nog beter inspelen op wensen in de markt. Niet alle afnemers zijn daar open in.”

Hoewel de orchideeënkwekerij dus zijn eigen eisen en wensen heeft, maakt het bedrijf bij voorkeur gebruik van standaard software. „Dat is makkelijker met updates en maakt de software stabiel”, vindt John Barendse, manager financiën en ICT. „De stan-

daard programma's doen waar ze goed in zijn en zijn makkelijker te koppelen. Dat betekent dat we analyseren met Power BI en dat het ERP-programma Navision de data opslaat.”

Het doel van Ter Laak is om op zo veel mogelijk platformen en webshops te handelen. „Maar als we niet oppassen raken we daarbij het overzicht kwijt”, zegt Barendse.

John Barendse, manager financiën en ICT:

'Standaard software heeft onze voorkeur'

Op dit moment is er nog steeds iemand die zich fulltime bezighoudt met het aanbod op de webshops. Een paar keer per week bekijkt ze wat er is verkocht, en past ze daarna het aanbod aan. Dat is vooral nodig voor speciale orchideeën waarvan het aanbod beperkt is.

„Eigenlijk zoeken we één platform dat we kunnen vullen, en dat het aanbod naar alle webshops schiet. Als er dan iets verkocht is, wordt dat naar ons teruggekoppeld zodat automatisch het aanbod op alle webshops wordt bijgewerkt. Alleen dan kunnen wij in de toekomst naar 24/7 bestellen toe, waarbij klanten ervan kunnen uitgaan dat het aanbod ook echt beschikbaar is.” Dit is echter een zaak die buiten de reikwijdte van de kwekerij ligt. Barendse ziet graag dat Floriday die rol gaat vervullen. „Zelf hebben wij daar onze systemen voor op orde; het enige wat we nu kunnen doen is druk uitoefenen op FloraHolland en de leveranciers van platformen.”

TEKST en BEELD **Joef Slegers**