

# 'Telers willen steeds complexere regelsystemen'

Sercom Regeltechniek vierde onlangs zijn 25-jarig bestaan. Bij hen draait alles om software voor klimaatregeling en energiebesparing. Het bedrijf staat altijd open voor nieuwe ideeën en samenwerkingsverbanden. Misschien is dat wel het geheim waardoor Sercom in een aantal landen marktleider is.

DOOR EVELINE THOENES  
freelance journalist

**A**utomatiseringsbedrijf Sercom Regeltechniek in Lisse bestaat 25 jaar. "Dat hebben we onlangs gevierd door met het voltallige personeel en hun gezinnen naar Oostenrijk te gaan," vertelt Jan-Willem Lut, sinds 2002 commercieel directeur van het bedrijf. "Het personeel staat bij ons altijd op nummer één. Met hen hebben we bereikt waar we nu staan."

Met 24 werknemers verkoopt Sercom klimaatcomputers die in prijs variëren van 1.400 euro tot tienduizenden euro's. "Alles wat valt te automatiseren, hebben we ook geautomatiseerd," aldus Lut.

"In honderden kassen wereldwijd stuurt onze apparatuur pompen en kleppen van verwarming aan, motoren van ramen en schermen, plus irrigatie en belichting. Alles in respons op de signalen die van verschillende sensoren de computer binnenkomen, om voor de teler het beste resultaat te realiseren: de mooiste plantjes en de hoogste opbrengst."

Het bedrijf startte midden jaren tachtig met CO-beveiligingsapparatuur. Later kwam klimaatbeheersing voor de bewaring van bloembollen er bij en daarna automatisering in kassen. Ook wer-

## Slimme oplossingen

Wensen van telers gaan steeds verder om het meest optimale uit een teelt te halen en tegelijk wordt personeel steeds duurder. Daarom is er een alsmaar groeiende vraag naar slimme regeltechnische oplossingen, en die levert Sercom. Het kleine bedrijf in Lisse is vooral bekend van de CO-beveiligingsapparatuur in kassen, maar groeide in de afgelopen 25 jaar uit tot een veelzijdige leverancier van regeltechniek. Hun steeds complexere klimaatcomputers zorgen ervoor dat alle andere regelsystemen in de kas optimaal hun werk kunnen doen: van kaskoeling tot raamotoren en van belichting tot watergift. "Onze kracht is dat we veelzijdig zijn, snel op vragen inspelen, en alle kennis en kunde onder één dak hebben."



Directeur Jan-Willem Lut toont de remote-powerbox voor het optimaal benutten van wkk's.

den intussen regelprogramma's voor witlofcellen en vrieshuizen voor ondermeer de bewaring van vlees geschreven.

## VOOR PLANTAGES

In 1989 verkocht Sercom zijn eerste installaties in China, Japan, Brazilië en Chili. "Onze systemen zijn multifunctioneel en veelzijdig, waardoor ze in verschillende landen toepasbaar zijn. We verkopen nu vooral veel in de Oekraïne - waar we marktleider zijn -, in Rusland, Polen en in Afrikaanse en Zuid-Amerikaanse landen. Naast de apparatuur voor kassen leveren we daar ook spullen voor de irrigatie van ananas- en bananenplantages."

De bedieningssoftware liet Sercom dan ook speciaal vertalen voor de verschillende landen waaraan het bedrijf levert. Een dure klus, aldus Lut, maar wel de investering waard. Hij vertelt hoe ze bovendien de klimaatregeling zelf overall moeten aanpassen op de locatie. "In Rusland, waar het 30 graden kan vriezen, zetten we dan tot wel 16 ketels en warmtebuffers achter elkaar in, waar we er in Nederland hoogstens 3 gebruiken. Alles wat je hier hebt geleerd over klimaatregeling, moet je daar weer vergeten en helemaal opnieuw beginnen."

Sercom probeert voortdurend zo onderscheidend mogelijk te zijn ten opzichte van andere bedrijven, aldus Lut. "Naast duurzaamheid is ons streven altijd: zo min mogelijk instellingen. Voor je het weet verzuip je de teler in de mogelijkheden en onmogelijkheden van een programma. Maar er zit wel juist een complexe regeling

achter, voor het beste resultaat."

Doordat in Lisse de printplaten worden ontwikkeld en de componenten daarop gesoldeerd, kan het bedrijf snel inspelen op de wensen van eindgebruikers. "We hebben alles in huis, dus zijn niet afhankelijk van een andere partij. Het is altijd gebleken dat dit aantrekkelijker is dan uitbesteden. Je kan hierdoor snel leveren en flexibel inspelen. Daarnaast houdt het de productiekosten laag."

## AFSTUDEERPROJECTEN

Nieuwe ontwikkelingen komen op door wensen en ideeën van klanten en door samenwerking met plantfysiologen van ondermeer PPO Lisse, die in opdracht dingen voor Sercom uitzoeken. Ook ontstaan nogal eens nieuwe ideeën door afstudeerprojecten van studenten van de Christelijke Agrarische Hogeschool in Dronten. "Dat is vaak een leuke manier om aan nieuwe kennis te komen," vertelt Lut. "Zo doen we ook nog wat onderzoek, zoals laatst naar de mate van verdamping in tulpen, die met planttemperatuurcamera's in de gaten is te houden. Zo zie je dat door allerlei nieuwe sensoren steeds meer puntjes op de 'i' van de klimaatregeling kunnen worden gezet."

Volgens Lut is Sercom een zeer platte organisatie. "Het is allemaal heel laagdrempelig, een typisch Hollands bedrijf zonder hoogmoed. Dat zie je terug in het beleid. De directie doet ook altijd nog vrolijk mee in de dagelijkse dingen."

Er is een nauwe samenwerking met de achttien dealers die de



Publicatie uit: 2009

klimaatcomputers wereldwijd verkopen en installeren. "Zij zijn een heel belangrijke partij voor ons en we doen er dus alles aan om ook voor hen aantrekkelijk te blijven."

## BREED KLANTENPOTENTIEEL

De wijdverbreide economische crisis is ook bij Sercom voelbaar. "De markt is moeizaam. Ons voordeel is echter dat we in veel landen en op veel vlakken kunnen inzetten. Voor alle teelten die mogelijk zijn, kunnen wij eigenlijk alles aan. We hebben een breed klantenpotentieel voor wat betreft teelten en voor de bewaring van producten." Hij merkt wel dat projecten nu maar mondjesmaat loskomen in verband met de moeizame financiering door banken. "Leveringen zijn meer 'ad hoc', doordat telers nu vaak pas op het laatste moment de financiering rond krijgen. Dan moeten wij vervolgens heel snel leveren."

Sercom anticipeert op de markt door telkens direct in te spelen op innovaties. "Zo ontwikkelden we drie jaar geleden voor PowerHouse, nu onderdeel van RWE, de Remote powerbox. Dat is een programma dat op basis van de dagelijkse waarde-index van gas en elektriciteit kan zien of het zinvol is wkk's in te schakelen om elektriciteit terug te leveren aan het net. Telers kunnen daarmee bijvoorbeeld bewust kiezen om de belichting uit te laten als elektriciteitsverkoop meer oplevert. Weer een heel andere techniek om energie te regelen." Glastelers zijn volgens Lut echte energiemanagers geworden en de 'RePoBox' vindt dan ook gretig aftrek. "We gaan nu richting 400 gebruikers."

## INTERESSANTE PARTNER

Het bedrijf in Lisse heeft een opvallend open houding ten aanzien van samenwerking met andere bedrijven.

Op dit moment ontwikkelt het samen met Grow Technology het HortiHotel: een gesloten teeltsysteem met gestapelde teeltlagen. "Het is een revolutionaire ontwikkeling. Je kan bij wijze van spreken in de woestijn gaan telen in kansarme gebieden waar niks kan groeien, of in fabriekshallen, onder de grond. Omdat ons bedrijf marktleider is in bewaarcellen, die ook een gesloten systeem vormen, zijn wij een interessante partner voor dit project."

Sercom is ondertussen eveneens bezig met een groot innovatief energiebesparingsproject in de bloembollenbranche. "We zetten warmtepompen in bij een combinatie van kassen en bollenbewaarcellen. De warmte die daarmee automatisch ontstaat tijdens de koudeproductie wordt opgeslagen in buffers en ondergrondse bronnen, evenals het koudeoverschot van de warmteproductie. Die warmte of kou kan later weer worden opgepompt en gebruikt."

Door samenwerking met andere bedrijven groot worden is het bedrijfsdoel. "Als we er allebei het beleg op onze boterham mee kunnen verdienen, is dat alleen maar mooi." ■