

Sercom:

Met klimaatcomputer verder groeien in bloementeelt

Hoe zorg je dat het meest kritische product, een orchidee, onder de meest ideale omstandigheden opgekweekt kan worden? Sercom gaf het antwoord en leverde orchideeënkweker Stolk uit Bleijswijk een klimaatcomputer met de benodigde software.

Tekst: Corné Houwaard
Fotografie: Robert van Rijn





Met hun eigen ontwikkelde klimaatcomputer is het bedrijf uit Lisse al jaren marktleider in de bloembollensector. Dit jaar bestaat Sercom vijftig jaar en is druk bezig om ook in de glastuinbouw wereldwijd een flink stuk marktaandeel te veroveren. En dat lukt aardig.

In de hal staat een transparante box. Het is een klimaatcomputer met daar aangekoppeld een fontein met verlichting. Het is een cadeau van het personeel, aangeboden aan de directie ter ere van het vijftigjarig jubileum. Even verderop liggen in de hoek nog wat skispullen. Dat was weer een cadeau van de directie aan het personeel. Het voltallige personeel met aanhang en kinderen is namelijk net terug van een skivakantie in Oostenrijk. Mede-eigenaar Jan Willem Lut: "Juist in moeilijke tijden is het belangrijk dat je ook investeert in je personeel en klanten." De reis was tevens de markering van een nieuw tijdperk. Oprichter Frans Koek houdt er dit jaar mee op, hij is 65. Lut neemt samen met Andre van Rooyen het bedrijf over.

Zolderkamertje

In 1984 begon oprichter en pionier Frans Koek op een zolderkamertje de klimaatcomputer te ontwikkelen. Door de jaren heen is er behalve de software nog niet eens zo gek veel aan het product veranderd. De productieafdeling krijgt de kale printplaten, waar vervolgens de componentjes op worden gezet. Het resultaat is een halffabricaat dat tevens bij Sercom getest wordt. "We hebben hier alles onder één dak." De softwareafdeling ontwikkelt het klimaatprogramma. Al jarenlang wordt op die manier de bloembollenmarkt bediend. Sercom is daarin veruit marktleider. Lut: "Die bollenteler wil een optimaal klimaat voor zijn bloembollen hebben, hij weet onder welke omstandigheden dat het beste kan. Dat stelt hij in op de klimaatcomputer en daarmee wordt automatisch geregeld of dat bijvoorbeeld de verwarming of koeling aan gaat, de schermen in de kas open of dicht gaan en de verlichting aan of uit gaat. Ook de bevochtiging wordt daarmee geregeld."

Behalve voor bloembollen en moderne glastuinbouwbedrijven kan de klimaatcomputer ook uitstekend ingezet worden voor koelcellen, vrieshuizen, witlof- en aardappelbewaring. Maar ook zadenbedrijven zijn bij Sercom aan het juiste adres. De computer kent tal van mogelijkheden. Het is een kwestie van de software instellen op de wensen van de klant. Dat doet de dealer. Lut: "Je hebt een grote software bibliotheek in de computer zitten. De dealer weet welk programma de eindgebruiker nodig heeft. Hij belast de eindgebruiker alleen met de instellingen die men nodig heeft." Die eindgebruiker zit allang niet meer alleen in Nederland. De export van de klimaatcomputer is enorm. Landen als Polen, Oekraïne en Rusland zijn 'booming business'. Lut:

"In de Oekraïne zijn we in de bloementeel al marktleider met 80%. Je praat bijvoorbeeld in Rusland over projecten van 180 ha. die we daar automatiseren. Dat is echt zo bizar! Zulke grote projecten kom je hier niet tegen.

Jarenlang verkocht het product zich zelf, namelijk via de dealerorganisatie. Er was een houding van 'doe maar gewoon, dan doe je gek genoeg.' Maar met de komst van Lut in 2001 is er op marketinggebied het een en ander veranderd. Zo was Sercom niet gewend om geld te vragen voor softwareontwikkelingen, terwijl eigenlijk iedereen dat wel deed. Binnenkort staat het bedrijf op een tuinbouwbeurs in Gorinchem want het klimaatbedrijf wil steeds meer over de hoofden van de dealers heen de eindgebruiker laten weten dat Sercom ook binnen de gehele agrarische sector ondertussen een belangrijke rol van betekenis heeft. De stand bestaat uit wanden, voorzien van enorme prints van de moderne orchideeënkwekerij. "Er zijn heel veel ondernemers die toch nog wel kapitaalkrachtig zijn. Dus als je wilt investeren dan moet je het nu doen. We zijn over het algemeen niet de duurste partij, maar leveren topkwaliteit, kennen geen zware overheadkosten of een grote verkooporganisatie. Omdat we niet afhankelijk zijn van derden kunnen we heel snel inspelen op allerlei wensen van de klant."

Trots

Oprichter Frans Koek is volgens Lut vooral trots op waar het bedrijf na vijftig jaar staat. Lut: "De ontwikkelingen gaan zo razendsnel, dat is voor hem bijna niet meer bij te houden. Zoals het bedienen van de klimaatcomputer via internet of je mobieltje. Ik ben er van overtuigd dat het einde nog lang niet in zicht is. Hoe lang het bedrijf nog gevestigd blijft aan de Heereweg te Lisse is de vraag. De export naar het buitenland groeit enorm. Voorlopig is er in het vrij nieuwe pand wel de ruimte om te groeien. "Maar er staan nog heel wat potjes op het vuur. Er is potentie genoeg in het bedrijf om nog minimaal vijftig jaar verder te gaan."



SERCOM Regeltechniek B.V.

Heereweg 9

Tel. 0252-416530

info@sercom.nl

2161 AB Lisse

Fax 0252-419481

www.sercom.nl