

Sterke band met tuinders houdt m

# 'Schaalvergro

Visserite, ofwel Visser International Trade & Engineering ontwerpt en bouwt al veertig jaar machines voor de tuinbouw. Ondanks de daling van het aantal tuinders in die periode, ziet het bedrijf de toekomst beslist niet somber in. Omdat de sector steeds professioneler wordt, kiezen bedrijven duidelijk meer voor automatisering.

**S**chaalvergroting is hot", vertelt Michael Ploeg van de machinebouwer uit 's-Gravendeel. „De tuinbouwmarkt wordt steeds professioneler en dat merken wij. We hebben niet meer te maken met tuinders, maar het zijn echte ondernemers geworden die kiezen voor alle vormen van schaalvergroting." De omvang van tuinbouwbedrijven wordt alleen maar groter, terwijl het aantal tuinders nog steeds daalt. Dat deze ontwikkelingen voor Visser zijn vruchten afwerpt, steekt de verkoper niet onder stoelen of banken. „Maar we zijn er wel heel serieus mee bezig. Het gaat om grotere machines die bedrijven inzetten om te automatiseren en daarvoor moeten wij beter ons best doen."

Veertig jaar geleden startten de vier broers Visser met de productie van perskluitmachines. Dat begon na vraag vanuit de praktijk en daarmee kon het bedrijf vervol-

gens verder groeien en ontwikkelen tot de huidige omvang.

„We produceren en ontwikkelen nog steeds veel op vraag. Daarnaast proberen we zelf ook te zien waar behoefte aan is", legt verkoper Ploeg de werkwijze uit. „Tien jaar terug was het automatisch planten bijvoorbeeld de belangrijkste tak binnen het bedrijf. Nu gaat dat steeds meer richting het afleversegment." Het bedrijf is tien jaar geleden overgenomen door twee zonen en een dochter en er zijn op dit moment ongeveer 150 mensen werkzaam.

## TWEE NAMEN

Het bedrijf houdt bewust twee verschillende namen aan, vanwege de verschillende doelgroepen. Visserite heeft zich hoofdzakelijk gespecialiseerd in de ontwikkeling van tuinbouwmachines. Viscon richt zich meer op de overige industrie en verwerking van



tuinbouwproducten. „Als we ons bij een klant als Philips willen profileren met Visserite, gaat het moeilijker onder die naam, vanwege onze tuinbouwachtergrond. Met Viscon lukt dat wel."

Het werkgebied van de machinebouwer is wereldwijd, maar de belangrijkste afzetlanden liggen in West-Europa, Scandinavië, Amerika en ook richting China, Australië en Nieuw-Zeeland gaan veel eindproducten. In totaal is Visser voor 50 procent actief in de tuinbouw en de andere helft in overige sectoren.

## TIJDROVEND

Het productieproces van een nieuwe machine duurt ongeveer een half jaar tot soms wel een jaar. Zeker een specifiek apparaat voor één klant vraagt veel tijd. Al wordt er volgens Ploeg vrijwel geen enkele machine vooraf gemaakt. „Alleen van de gangbare machines hebben we er hooguit vijf op voorraad staan." Ploeg geeft aan dat ze eerst met de klant gaan praten over zijn of haar specifieke wensen of ideeën. „Als een opdracht definitief is, gaan daar een of meerdere projectleiders mee aan de slag. Bij grotere machines zijn bijvoorbeeld meer projectleiders nodig voor de specifieke



Weinig machines die de werkplaats uitkomen zijn exact hetzelfde, omdat elke klant specifieke wensen of ideeën heeft die Visser kan verwerken in het eindproduct.

# ...dt machinebouwer Visser scherp 'rotting is hot'



onderdelen als mechanica en besturings-techniek. Elk project en elke individuele machine krijgen bij ons trouwens een eigen nummer, zodat we de kosten kunnen bewaken. En het is overzichtelijker voor de service afdeling."

Visser maakt gebruik van modules die met elkaar te koppelen zijn en dezelfde ombouw hebben. Op deze manier zien alle machines er door de blauwe kleur herkenbaar uit en zijn ze makkelijker te produceren. Sommige onderdelen zijn zelfs geschikt voor meerdere functies, wat het opbouwen goedkoper maakt.

Om nog meer kosten te besparen besteedt het bedrijf bewust een aantal half-fabrikaten uit. „Als alle componenten klaar zijn, worden ze hier in de loods opgebouwd en getest. Het testmateriaal zoals trays of potten is afkomstig van de klant zelf. Na eventuele aanpassingen breken we de machine weer af, verhuizen alles naar de klant, bouwen daar het geheel op en de installateurs gaan het hele systeem vervolgens weer testen." De verkopers blijven gedurende het hele proces van idee tot eindproduct betrokken als aanspreekpunt voor de klant.

Innovaties en nieuwe machines ontwikkelt Visser meestal door middel van een

vraag uit de praktijk of door het signaleren van verbeteringen. „Klanten komen vaak zelf met een idee „zegt Ploeg". Vervolgens gaan wij daarmee verder en als het goed is gaan we het ook produceren." Machines die speciaal gemaakt moeten worden, zijn in verhouding duurder. Dat komt omdat de klant de ontwikkelingskosten voor zijn rekening neemt. Pas als je een grotere vraag krijgt, worden die kosten per machine een stuk lager."

Met veel klanten onderhouden Ploeg en zijn collega's regelmatig of zelfs maandelijks contact. „Om machines eventueel aan te passen of nieuwe ideeën te horen of bespreken." Nauwe betrokkenheid met andere tuinbouwleveranciers, zoals plantenkwekers, is volgens Ploeg net zo belangrijk. „Als zij besluiten om andere opkweektrays te gebruiken, zullen onze machines daarop aangepast moeten worden."

## UITBREIDING

In 's-Gravendeel worden nog altijd machines gebouwd voor het vullen en zaaien van perspotjes. Maar daarnaast richt het bedrijf de pijlen steeds meer op het wassen van producten, potplantssystemen, intern transport, plantlijnen voor opkweekbedrij-

*„Wij merken dat de tuinbouw steeds professioneler wordt met vooruitstrevende ondernemers. Dat zien wij onder andere terug in de steeds hogere mate van automatisering op deze bedrijven", vertelt Michael Ploeg van machinebouwer Visser uit 's-Gravendeel.*

Foto's: Roel Dijkstra

ven, camerasorteerders, grondsystemen, steenwol en irrigatie. De laatste jaren verschuift de aandacht ook verder naar het automatiseren van handelingen als potten uitzetten en verpakken.

Trends die het bedrijf signaleert, hebben vooral te maken met sneller en flexibeler produceren. „De vraag bij telers varieert steeds meer, waardoor ze hun machines sneller en gemakkelijker willen omstellen. Ook moeten producten via onze afleverlijnen steeds sneller gereed zijn voor transport".

Ploeg ziet dat bedrijven daarnaast steeds meer gaan automatiseren om arbeidspieken op te vangen en als bezuiniging. „Dat is één keer flink investeren, maar het scheelt daarna veel personeelskosten. Bovendien is er door het nauwkeuriger werken een kwaliteitsverbetering met machines te halen, wat weer resulteert in een beter product. Camerasystemen werken constanter en sneller dan mensen."

## KENNIS

Machinebouwer Visser beschikt sinds een aantal jaar over een imposante nieuwbouwlocatie in 's-Gravendeel. Dat was volgens Ploeg geen overbodige luxe, omdat de oude bedrijfspanden niet meer aan de eisen voldeden. In het schitterende nieuwe kantoorgebouw, met in het midden een kantine die meer wegheeft van een patio, zijn de verkoopafdeling, projectbureau, tekenkamer, ontwikkeling en service & inkoop gevestigd. Aansluitend zitten de drie enorme werkplaatsen, het magazijn, de elektronica afdeling en een eigen spuitrij.

„Jedereen is hier heel goed op elkaar ingespeeld. Als we een nieuwe machine gaan ontwikkelen, luisteren we bijvoorbeeld eerst naar de mensen uit de werkplaats. Zij werken hier vaak al jaren en hebben veel kennis omdat ze de praktijk zo goed kennen."

JANNY TROUW