

# Innovatie betaalt zich uit

## Kostenbesparing met tientallen procenten

### Over Van der Linden

De lat ligt steeds hoger: de productie moet omhoog, de kosten omlaag. Komkommertelers Henk en Floris van der Linden volgen alle technologische ontwikkelingen op de voet om de kostprijs per vierkante meter verder en verder te drukken. Verbeterde logistiek en energiemanagement hebben inmiddels winst in klinkende munt opgeleverd.

“Ons bedrijf Van der Linden Tuinbouw hier in Oud-Beijerland teelt jaarrond komkommers. Sinds de oprichting in 1968 hebben er diverse teelten gestaan, maar we zijn de laatste jaren definitief om naar komkommers”, aldus een van de directeur-eigenaren Floris van der Linden. “Doelstelling nummer één is ziektevrij blijven. Daarom worden er geen vreemde mensen in de kas toegelaten, en anderen alleen in een speciaal pak. Een even grote bedreiging zijn de stijgende kosten. Arbeid is duur. Warmte is duur.”

### Primeur in logistiek

Met het nieuwe interne transportsysteem was Van der Linden de eerste ter wereld. Die primeur is leuk, maar pas echt interessant is de 25 tot 30 procent arbeidsbesparing die het op het bedrijf oplevert. Van oogsten tot sorteren gaat nu letterlijk aan de lopende band in plaats van het handmatig vullen, stapelen en versjouden van kisten. “Na een half jaar testen waren we al overtuigd. Want vergeet niet: personeel vormt bij ons de grootste kostenpost in het bedrijf. Hoewel... met de stijgende aardgasrijzen halen warmte en CO<sub>2</sub> arbeid haast in.” En dus werd ook het energiemanagement stevig onder de loep genomen. Van der Linden: “We namen een onafhankelijk adviesbureau in de arm voor het vergelijken van wkk-oplossingen. Daar rolde een lijst uit van leveranciers die we hebben uitgenodigd. Na afweging van investerings- en onderhoudskosten, rendementen, garantie en referenties bleven er twee over: de grootste van Nederland en de oudste van Nederland.

We kozen voor de oudste, Centrica Business Solutions (toen nog ENER-G Nedalo). Veel kennis in huis, en hard bezig met een comeback, dus extra gefocust op service. En het klikte meteen. Wat het scheelt? Ook hier 25 tot 30 procent per jaar.”

### Groei omhoog

Nu logistiek en energie weer behoorlijk toekomstbestendig zijn, richt Van der Linden zijn aandacht alweer op de volgende verbetering: hogedraadteelt. Dat moet de opbrengst met minimaal 10 procent verhogen. “Normaal halen we bij een komkommerplant op 220 hoogte de groeikop eruit en leiden we de zijranken over ijzerdraad. Dat geeft veel drukte en verdringing, en in feite ‘top’ je de opbrengst af. Bij hogedraadteelt gaat die kop er niet uit en groeit de plant dus gewoon door. Technisch zijn we er klaar voor, en als ondernemer laten we dit soort kansen niet liggen.”

### Daarom Centrica Business Solutions

Centrica Business Solutions is de oudste leverancier van warmte-krachinstallaties in Nederland en beschikt over de grootste vloot warmte-krachinstallaties van Europa. Bij Van der Linden Tuinbouw is een 1.560 kW MTU-installatie geleverd met rookgasreiniging. Als bijzonderheid werd deze in een fraaie buitenomkapping geplaatst. Ook hier bewijst Centrica Business Solutions als echte tuinbouwspecialist: wie intelligente keuzes maakt in energie ziet zijn rendement nog sterker groeien dan zijn teelt.

Bel voor vrijblijvende informatie of een afspraak  
0297 - 29 32 00. Zie ook [centricabusinesssolutions.nl](http://centricabusinesssolutions.nl)  
voor onze overige contactgegevens.