

# Teun Valstar: 'Het zakelijke aanbod gaf de doorslag'

Zijn vader teelde freesia's, maar Teun Valstar (43) zag meer in potplanten. Achttien jaar geleden begon hij op 4.000 m<sup>2</sup> voor zichzelf met de teelt van calathea's. Stap voor stap, goeddeels op eigen kracht, bouwde hij dat uit tot 1,5 ha glas. Zes jaar geleden verkocht de buurman zijn bedrijf en kon hij in één keer uitbreiden tot 28.000 m<sup>2</sup>. Een nieuwe bedrijfsruimte stond toen ook op het verlanglijstje.

TEKST EN BEELD: JAN VAN STAALDUINEN

"Met uitzondering van die laatste stap heb ik weinig hoeven lenen", vertelt de calatheateler. "Ik had me dus ook nooit echt georiënteerd op de verschillende banken en was op zich heel tevreden met de Rabobank. Nu was het een ander verhaal; voor een verdubbeling van mijn glasareaal moest ik in 1998 toch echt bij een bank aankloppen. Het leek me zinvol om ook bij een andere bank offerte aan te vragen."

Valstar stelde zelf een financieringsplan op voor de beoogde uitbreiding en legde het voor aan zijn huisbankier en aan de ING Bank. "ING kwam met een verrassend scherp aanbod", memoreert de Honselersdijker. "Het leenmoment was sowieso gunstig vanwege de lage rentestand. Ik wilde daarom graag een lange rentevastperiode. ING wilde daar duidelijk verder in gaan dan de Rabobank. Het zakelijke aanbod gaf de doorslag."

## Gevoelskwestie

De teler vertelt dat hij bij een gelijkwaardig aanbod van beide banken waarschijnlijk bij zijn oude bank was gebleven. "Ik had het gevoel dat handelsbanken zoals ING zich wat harder of zakelijker opstellen dan de Rabobank. Maar misschien is dat wel meer een gevoelskwestie dan realiteit. Feit is dat ze het scherpste aanbod deden. Dan kies ik toch primair voor mijn portemonnee." Zes jaar later is Teun Valstar nog steeds



Teun Valstar: "De ING kwam met een verrassend scherp aanbod."

tevreden met zijn keuze. "We hebben twee keer per jaar contact en dat is erg prettig", vervolgt hij. "Ook tussendoor komt mijn adviseur wel eens langs voor een praatje. Binnenkort lopen er enkele leningen af. Dat is een goed moment om de tussenbalans op te maken en samen vooruit te kijken."

## Buffersysteem

Aanvankelijk wilde de calatheespecialist dit jaar de resterende 0,6 ha weiland volbouwen, maar die plannen heeft hij voorlopig bevroren. "De markt zit redelijk vol. De kosten stijgen, maar de prijzen liggen al enkele jaren op hetzelfde niveau. De energiekosten zijn daarentegen fors gestegen." "Ik teel een specifiek sortiment en wil de markt zeker niet overvoeren. Wanneer de

vraag en de prijzen aantrekken, is het vroeg genoeg om uit te breiden. Misschien investeer ik eerder in een buffersysteem voor het afleveren. Ik krijg behoorlijk wat last minute orders en het is erg prettig als je dan een voorraadje afleverklaar hebt staan. Gezien het aantal soorten, sorteringen en klanten zou ik daarvoor 48 bufferbanden nodig hebben met een totale lengte van een paar duizend meter."

### SAMENVATTING

Bij de aankoop van het naastgelegen bedrijf ging Teun Valstar zes jaar geleden voor het eerst een langlopende financiering aan. ING Bank deed het scherpste aanbod voor de gewenste, lange rentevastperiode. Valstar spreekt zijn adviseur meerdere keren per jaar en is erg tevreden over het persoonlijke contact.