

Arno Mostert en Hans van Ruijven gaan samen palmen op roltafels telen

Telers gaan nieuwe samenwerking aan



Arno Mostert (rechts) en Hans van Ruijven: "In de nieuwe kas gaan we op rolcontainers telen. Dat geeft een efficiëntere ruimtebenutting."

Arno Mostert en Hans van Ruijven kennen elkaar nu anderhalf jaar. Onlangs zijn ze samen een nieuw bedrijf gestart: Australian Palm BV. Behalve een nieuw bedrijf, beginnen de ondernemers ook als eerste met de teelt van de Kentia-palm op roltafels. Eind dit jaar moeten de nieuwbouw, de inrichting en de automatisering klaar zijn.

TEKST EN BEELD: HARRY STIJGER

Hans van Ruijven had in Monster een bedrijf van 8.000 m². Hij teelde najaarschrysanten en perkplanten. Een paar jaar geleden verkocht hij zijn bedrijf. Hij wilde een nieuwe uitdaging en ging daarom op zoek naar een groter bedrijf.

Arno Mostert teelde in Naaldwijk op 22.500 m² jaarrond chrysanten en nog 7.500 m² Kentia-palmen. Deze planten trokken hem meer dan de chrysanten. Voor de toekomst zag hij ook meer perspectief in de palmen dan in de chrysantenteelt. Uitbreiden in de Kentia-teelt wilde hij echter niet alleen doen vanwege de benodigde grote aanpak: nieuwbouw en automatisering.

Succesvolle match

Door het project 'koppelen van ondernemers' van LTO Glaskracht Westland zijn de

beide ondernemers vorig jaar met elkaar in contact gekomen. Daarvoor kenden ze elkaar totaal niet.

"Via Wouter Duijvestein hebben we elkaars telefoonnummers gekregen. Hierna hebben we elkaar opgebeld om een afspraak te maken. Daarbij is Hans een keer bij mij op het bedrijf op bezoek gekomen", zegt Mostert.

Na een aantal gesprekken hebben ze elkaar gevonden als partner. "We hebben niets met elkaar als familie, maar werken samen als zakelijke partners. Daarbij gaan we zeker als vrienden met elkaar om, want ook een goede sociale omgang is van belang."

Positief businessplan

Mostert had al een businessplan gemaakt voor een andere aanpak, de uitbreiding

en vernieuwing van de palmenteelt. Van Ruijven stond daar in eerste instantie sceptisch tegenover.

"Hoewel ik positief tegenover het plan van Arno stond, heb ik er toch veel tijd en energie ingestopt om te checken of alles in het plan wel klopte. Dat was niet eenvoudig, omdat het geen tomatenteelt is waarvan je gemakkelijk de cijfers kunt controleren. Daarom heb ik er met veel mensen over gesproken."

Omdat het allemaal nieuw voor hem was, heeft hij ook enkele bedrijven met een palmenteelt bezocht. Bij die bezoeken is hij zaken nagegaan over de teeltsnelheid, het aantal planten per m² en de mogelijkheden van de teelt op roltafels. Door dit onderzoek kwam de teler tot de conclusie dat het een positief businessplan was.

voor nieuwe teeltwijze

Investeren in installaties

Dit jaar zetten de twee compagnons gezamenlijk een nieuw bedrijf van in totaal 30.000 m² op. Hiervan is 17.000 m² bestaande kas, die gerenoveerd en opgehoogd is van 4,75 m naar 6,50 m goothoogte. De 13.000 m² nieuwbouw heeft ook een goothoogte van 6,50 m en is tegen de bestaande kas aangebouwd, zodat een mooi vierkant bedrijf ontstaat.

De kas is voorzien van belichting (5.000 lux). De benodigde elektriciteit komt van een eigen WKK-installatie van 1,1 MW. De opgewekte elektriciteit die de telers niet gebruiken voor de belichting, leveren ze aan het elektriciteitsnet. De CO₂ komt van OCAP.

Voor een optimaal klimaat is er een hogedruk nevelinstallatie aangelegd. Tevens komen er drie scherminstallaties: een verduisteringsscherm, een zonnescherm en een energiedoek. Boven in de kas zorgen 60 stuks ventilatoren voor luchtcirculatie in het gewas. Deze moeten ook eventuele temperatuurverschillen voorkomen. De regenleiding voor het watergeven hangt bovenin de kas.

De palmen komen op rolcontainers en niet op de grond. Onder de open gaasbakken ligt een waterdichte vloer, een zogenaamde Erfgoedvloer, die het drainwater opvangt voor hergebruik. Het drainwater wordt ontsmet met een UV-ontsmetter.

Teelt op rolcontainers

De teelt op rolcontainers met een intern transportsysteem is vergelijkbaar met die van de phalaenopsisteelt. Voor de teelt van Kentia's is het echter een nieuwe manier van werken. "De teelt op roltafels doen we vanwege de efficiëntere benutting van de oppervlakte. Tevens is de luchtstroming onder en door de gaastafel beter voor het gewas. Bij deze teeltmethode zie je ook bij andere potplanten een kwaliteitsverbetering. Dat is voor ons mede de reden om zo te gaan telen", vertelt Mostert.

Handelaren willen een uniform en kwalitatief goed product, waarvan grote aantallen te leveren zijn. "We installeren daarom ook een buffersysteem voor een grote dagvoorraad, die we snel aan onze klanten kunnen leveren."

De eisen vanuit de markt worden steeds hoger. Mostert: "We moeten er meer voor doen om dat niveau te bereiken. We

verwachten echter niet dat de verkoopprijzen omhoog gaan, waardoor de marges afnemen. Dit vraagt om een andere manier van opkweken met roltafels, belichting, bevochtiging en voorsortering. Door te investeren in nieuwbouw in combinatie met een uitgekende automatisering kunnen we een kwalitatief beter product leveren tegen een acceptabele kostprijs."

Regelmatig camerasortering

Het palmenbedrijf importeert los plantmateriaal vanuit Australië. Dat plantmateriaal planten ze zelf op in trays. Kentia wordt door zaad vermeerderd en dat geeft nooit een gelijke plant. Bij een ongelijk groeiend product is sorteren op lengte en volume na een bepaalde tijd noodzakelijk. Bij de palmen in de trays gebeurt dat na 3 tot 4 maanden met een camerasorteerder. Na het sorteren worden de planten opnieuw in trays geplant. Na drie keer gaan de planten in potten; de snelle groeiers in grote containers en de langzame groeiers in kleinere potmaten.

Het oppotten gebeurt automatisch, waarbij vijf planten tegelijk in een pot of container gaan. Ook na het oppotten sorteren de beide ondernemers hun planten met enige regelmaat. Hierdoor moet het volgens de telers mogelijk zijn een kwalitatief betere plant af te leveren en de totale teeltduur van 2,5 jaar met 10% te bekorten. Dit is een forse tijdswinst.

Lange teeltduur

Beide ondernemers hebben het kapitaal van hun oude bedrijven geïnvesteerd in het nieuwe bedrijf. Bedrijfsadviseur Ton van Marrewijk heeft hen begeleid bij de verdere financiering ervan. "Het was lastig en het duurde lang om de banken van onze plannen te overtuigen. Ze geloofden er in, maar het was ook voor hen moeilijk om de gegevens te toetsen", zegt Van Ruijven.

"En ondanks dat je zelf geld investeert in het bedrijf, is in onze teelt de solvabiliteit het grootste probleem vanwege de lange teeltduur. Het break-evenpoint ligt in 2011 als de grote productie klaar is voor de verkoop. Daarom zijn we nu al bezig met de opkweek van plantmateriaal, zodat we volgend jaar de eerste planten kunnen afleveren."



"In onze teelt is de solvabiliteit het grootste probleem vanwege de lange teeltduur. Daarom zijn we nu al bezig met de opkweek van plantmateriaal, zodat we volgend jaar de eerste planten kunnen afleveren."

De concurrenten zitten volgens de telers niet te wachten op uitbreiding in deze teelt. "We breiden echter gefaseerd uit en we vinden dat alle telers van dit product elkaar moeten versterken. De nieuwbouw en inrichting staan klaar voor de toekomst. Ook als ik chrysanten was blijven telen, had ik groot moeten denken en doen. Maar met de palmen zie ik meer perspectief", besluit Mostert.

Arno Mostert en Hans van Ruijven starten samen een nieuw bedrijf. Als eerste onderneming beginnen ze met de teelt van de Kentia-palm op roltafels. Ze willen een kwalitatief beter product tegen een acceptabele kostprijs leveren. Dat vraagt om een andere manier van opkweken, het werken met roltafels, belichting, bevochtiging en voorsortering. De nieuwbouw en inrichting zijn klaar voor de toekomst.

SAMENVATTING