

Glastuinder kiest voor een andere bank

# Visie van ondernemer bepalend



## René Tielemans (links):

In 2001 begon ik met 1 ha glas; in 2004 was het bedrijf 2 ha, nu groeien we naar 3 ha. En er komt een nieuwe loods bij. Op termijn hoop ik tot 7 ha glas uit te breiden."

**Boekel is een doorgroeilocatie voor glastuinders. René Tielemans maakt daar dankbaar gebruik van. De prijsvorming heeft bewezen dat de sector toekomst heeft en de bedrijfsresultaten tonen aan dat deze teler een vakman is. Voor de ING-bank telt echter vooral dat hij visie heeft.**

TEKST EN BEELD: MARC VAN DER STERREN

In de ruimte die dienst doet als kantine en kantoor tegelijk, wijst René Tielemans naar de brede, witgeverfde muur. "Kijk. Dat is nog de oude buitenmuur." Een muur die stamt uit een tijd dat er nog helemaal geen kas stond op het tuindersbedrijf van zijn vader. Maar toen René in 2001 het bedrijf van zijn vader overnam, was het een heus glastuinbouwbedrijf. Vijf jaar later is hij deze ruimte ontgroeid.

De kassen die zijn vader bouwde, deden dienst als tomatenkwekerij. Toen een jaar of tien geleden de rassen steeds langer werden, pasten de planten niet meer in de kas. Noodgedwongen schakelde het

bedrijf over op twee rondes komkommers en een teelt herfsttomaten.

Die teeltopvolging hanteert het bedrijf nog steeds, al teelt hij nu niet zomaar tomaten, maar mini-tros-pruim-tomaten. Oftewel de Romadori. Daarmee vangt hij een gat op van tomatenkwekerij Fresh Vally in Maasbree. De komkommers levert hij aan veiling ZON.

## Loontegoedschrijving

In 2001 begon hij met 1 ha glas op 1,5 ha grond. Het bedrijf kocht hij over van zijn vader, met een lening bij de Rabobank. Tielemans had al een redelijk kapitaal opgebouwd door bij zijn vader in het

bedrijf te werken. Hij werd uitbetaald volgens een loontegoedschrijving. Hij legt uit: "De helft kreeg ik uitgekeerd. Daar kon ik mee naar de kroeg. En die andere helft... die kwam wel een keer."

John van de Ven kan wel lachen om deze heldere uitleg. Hij is agrarisch adviseur bij de ING-bank. Deze bank kwam pas in 2004 in beeld. "Toen het serieus om geld ging", zegt de teler. In dat jaar werd 0,5 ha glas uit 1973 afgebroken en er kwam 1,5 ha bij. Zo ontstond er een bedrijf van 2 ha. Inmiddels is de volgende uitbreiding in volle gang; het bedrijf groeit dit jaar tot 3 ha. En er komt een nieuwe loods bij.

Bij zulke investeringen is een goede financiering cruciaal. Met de eigen bank had Tielemans altijd goed zaken gedaan. Toch liet de plaatselijke bank in Boekel het in 2004 afweten. Ze dachten te weinig mee met de glastuinder.

Een Groen Label Kas komt in aanmerking voor een Groenfinanciering. Zoveel was wel al duidelijk. Een Groenfinanciering is een goedkopere lening, omdat beleggers

van vader —  
op zoon

— agrarisch  
adviseur

— Groen  
Label Kas

# voor financieringsruimte

er een fiscaal voordeel uit kunnen halen. Meestal zit daar wel een voordeel van 1% in, legt Van de Ven uit. "Maar dat zat er bij die bank niet in", zegt de teler.

## Hemelvaart

Het was Rob Jansen van Elsmann International Consultants in Oosterhout, de bedrijfskundig adviseur, die zag dat andere banken betere tarieven gaven. Het was met Hemelvaart. Van de Ven weet het nog goed. "Jansen belde mij op met de vraag of ik naar zijn voorstel kon kijken. Ik heb vervolgens meteen met de teler gebeld."

"Ik was op kraamvisite", vertelt Tielemans. "Gaat ineens mijn mobieltje. Ik zeg: Kan dat morgen niet? Hebben jullie geen zondag vandaag?" De volgende dag nam hij met Van de Ven de cijfers onder de loep. Het aanbod van de ING bleek inderdaad een stuk voordeliger dan het voorstel van zijn eigen bank.

De zaak was snel beklonken. Al ging het niet op stel en sprong. "Voor een paar duizend euro ga ik niet lopen", zegt de teler. Hij heeft altijd goede zaken gedaan met de lokale bank. "Was ik in het Westland naar de Rabobank gegaan, of in Horst, dan was het wellicht anders gelopen."

Nu hij toch op het punt stond van bank te wisselen, wilde hij ook wel zien wat de ABN-AMRO te bieden had. "Zij kwamen ook een heel eind in de goede richting", vindt de tomaten- en komkommerteler. Geen reden om naar de ABN-AMRO te gaan, maar wel een extra zekerheid dat hij goed deed aan die overstap.

## Niet over één nacht ijs

De bank heeft een goede klant binnengehaald. Een klant die blijft uitbreiden en ook dit jaar weer opnieuw een lening nodig heeft. Toch gaat de bank daarbij niet over één nacht ijs. "Een ondernemer zal eerst moeten laten zien wat hij heeft gepresteerd. Dat hij een vakman is, wat de prognoses zijn en welke toekomstplannen hij heeft", zegt Van de Ven.

Natuurlijk bepaalt ook de sector waarin de ondernemer opereert de financieringsruimte. Tielemans heeft goed gedraaid, "maar we hebben dan ook een jaar met goede prijzen achter de rug", geeft hij toe. En ook de locatie is een factor van belang. "Boekel is een agrarische gemeente waar de tuinbouw volop de ruimte krijgt."



John van de Ven van de ING-bank (links): "Een ondernemer moet visie hebben. De ondernemer moet vooruit denken, een doel nastreven."

Boekel is een doorgroeilocatie. Dit wil zeggen dat de gemeente geen nieuwe vestigingen toelaat, maar de vier bestaande glastuinbouwbedrijven krijgen volop de mogelijkheid door te groeien.

## Ondernemer moet visie hebben

Belangrijkst is echter de ondernemer zelf. "Een ondernemer moet visie hebben", vindt Van de Ven. "Groot hoeft niet per se. Het gaat om de visie van de ondernemer. Hij moet vooruit denken, een doel nastreven."

Bij de vraag naar de visie van Tielemans, duikt de ondernemer in zijn administratie. "Ik heb me voorgenomen elk jaar een mailtje met mijn doelen naar de adviseur te sturen", zegt hij, al zoekende. En hij vindt een printje uit 2004 waarin hij te kennen geeft in 2006 te willen automatiseren, in 2007 een loods te bouwen en in 2010 door te groeien naar 3 ha. "Dus we lopen vooruit op de planning", constateert hij tevreden. Zijn huidige ijkpunt is een WKK. Die komt nog dit jaar, direct na de bouw. De volgende uitbreiding zal 1,5 ha meten. "De ketel en de buffer zijn groot genoeg, dus daar hoef ik niet extra in te investeren." En van de 8 ha aan grond, die hij in de loop der tijd heeft aangekocht, zal hij er uiteindelijk 7 ha vol kassen zetten. "Maar dat is iets voor de lange termijn."

Want er zijn ook andere ontwikkelingen

die hij nauwlettend in de gaten houdt. Hogedraadteelt heeft wellicht toekomst. Eventueel met belichting. En ook de ontwikkelingen rond de gesloten teelt volgt hij op de voet. "Dat is nog allemaal niet beproefd, maar wie weet heb ik daar wel wat aan."

Als hij in de toekomst zijn bedrijf uit zou breiden van 3 naar 7 ha, maakt hij de nieuwe kas misschien wel gesloten. "Bij een gesloten kas houd je warmte over. Die kan ik dan in de bestaande kas kwijt", redeneert hij.

Om zijn dromen meteen te relativeren: "Misschien komt daar wel helemaal niks van terecht." De agrarisch adviseur van de ING-bank wacht het vol spanning af. "Welke kant het ook opgaat, deze ondernemer heeft een visie. En dat is wat telt."

René Tielemans uit Boekel heeft sinds de bedrijfsovername in 2001 flink geïnvesteerd in uitbreiding van zijn glastuinbouwbedrijf. Een Groen Label Kas komt in aanmerking voor een Groenfinanciering. Uit het voorstel van zijn bank bleek echter slechts een klein voordeel. Via zijn financieel adviseur kwam de tuinder te weten dat een andere bank hem een beter voorstel kon doen. Vandaar dat Tielemans koos voor een andere bank.

## SAMENVATTING

beter tarieven

een stuk voordeliger

gesloten teelt

visie telt

vakman