

Richard van Schie: 'Snel doorgroeien om de kostprijs te verlagen'



Richard van Schie: "Door mijn bedrijf flink te vergroten kon ik verantwoord investeren in een plantrobot en een moderne verwerkingslijn."

De entree van Kwekerij Richard van Schie in Monster ziet er strak uit. Binnen is de verwerking van santini's in volle gang. Via de ondergrondse transportband glijden de kleinbloemige chrysanten in losse bosjes van vijf stuks vanuit de kas naar de verwerkingslijn. De takken worden op lengte gesneden en gaan los in de doos, klaar voor verdere verwerking tot gemengd boeket door exporteur of bloemist.

TEKST EN BEELD: JAN VAN STAALDUINEN

Het bedrijf van 3 ha oogt nieuw. In 2004, na een paar jaar zoeken, kwam er in het volgebouwde Westland een perceel van 4 ha vrij. Vooraf had Van Schie in overleg met onafhankelijk financieel adviseur Ton van Marrewijk al becijferd dat dit een optimale stap zou zijn. "Sinds 1999 tuinde ik op een nieuw bedrijf van 1,65 ha, waar ik aanvankelijk jaarrond chrysanten teelde", memoreert de bloementeler. "Ik voorzag toen al dat die oppervlakte feitelijk te klein was, maar je moet wat."

Per jaar 10 miljoen stelen

Massasoorten kon Van Schie op zijn bedrijf niet telen, omdat zijn kostprijs te hoog was. Om die reden stapte hij in 2002 over op santini, ook wel bekend als minichrysant. "Dat is een veel intensievere teelt", licht hij toe. "In plaats van 240 takken konden we nu 400 takken per m² oogsten." De teler uit Monster is één van de vier leden van afzetcoöperatie Flowers 4 All. Hij levert twee kleuren (geel en oranje) van het gezamenlijke assortiment

santini's, dat zes kleuren omvat.

"Om nog efficiënter te kunnen werken, moest het bedrijf eigenlijk nog een stuk groter worden. Dan kon ik verantwoord investeren in een plantrobot en een moderne verwerkingslijn. Daarvoor moet je toch denken aan een productieomvang vanaf 10 miljoen stelen. Op mijn toenmalige locatie was een dergelijke uitbreiding niet mogelijk. Hier kon dat wel. Ik vond het een buitenkans die ik moest grijpen. Buiten het Westland een nieuw bedrijf starten vond ik geen optie. Ons sociale leven speelt zich hier af en bovendien hebben de kinderen het op hun school goed naar hun zin."

Grond duur, maar waardevast

Bij zijn calculaties had Van Schie al rekening gehouden met de hoge grondprijzen die het Westland tegenwoordig kent. Hij had het er graag voor over. "Ik heb een goede prijs betaald, maar grond is een waardevaste investering."

De santiniteler legde het financieringsplan, opgesteld in samenspraak met de

onafhankelijk adviseur, voor aan drie banken. "Eén bank stuurde zijn offerte per e-mail in, dus die viel direct af", zegt Van Schie. "Maar het aanbod van de Rabobank sprak mij sowieso het meeste aan. Echt groot waren de verschillen niet, maar een paar tiende procent scheelt bij investeringen van een paar miljoen euro behoorlijk. Voor het overige heeft iedere bank zijn eigen kijk op bankkosten en de afkoop van groenfinanciering. Per saldo had de Rabobank de beste inschrijving. Daar kon ik dus blijven, want ik zit er mijn hele leven al. Bij mijn beslissing speelde dat echter geen rol."

SAMENVATTING

Om het planten en verwerken van santini's rendabel te kunnen automatiseren, moest Richard van Schie zijn bedrijf bijna in omvang verdubbelen. Met een onafhankelijk adviseur stelde hij een financieringsplan op en vroeg hij bij drie banken offerte aan. De Rabobank deed hem het beste aanbod, zodat hij de komende jaren vooruit kan.