

Rémi van Adrichem | RM Plants

23 augustus 2022, 10:02 [Algemeen Bloemen in Beweging](#)



Vol vertrouwen richting toekomst

De vorige nieuwbouw was op het hoogtepunt van de kredietcrisis en nu de wereld bol staat van onzekerheden, gaan er bij Rémi van Adrichem weer palen de grond in voor een nieuwe duurzame kas. Poetin en Timmermans houden hem niet tegen.

Begin 2020 had Rémi van Adrichem, eigenaar van RM Plants, al besloten dat hij 100% onafhankelijk wilde zijn en niet langer lid van Royal FloraHolland. Een kleine twee jaar kostte het om zijn plannen uit te werken. Een periode die samenviel met corona. “In de periode tot 31 december 2021 is er geen argument bijgekomen lid van de coöperatie te blijven. Ook niet na gesprekken met RFH. Vanaf 1 januari 2022 staan wij op eigen benen.

De omzet van 2022 is in lijn met die van 2021. Ietjes minder. Maar dat is de korte termijn. Kijk ik naar een langere reeks van jaren, dan zie ik een gestaag stijgende lijn. Ons groeitempo maakt uitbreiding noodzakelijk.”

BK: Vanwaar die drang naar onafhankelijkheid?

Van Adrichem: “De aard van het beestje, al komt de onafhankelijkheidsdrang niet uit de lucht vallen. Al in 2008 schreef ik een businessplan waarin ik uiteen zette hoe de sector zich zou ontwikkelen. Ik voorzag dat de keten steeds korter zou worden en dat tussenpartijen moeite zouden krijgen hun meerwaarde te blijven bewijzen, met als risico afvallen. In mijn optiek is de keten plat. Je hebt de productie, de wielen en de consument.”

BK: Je zag niet langer een rol weggelegd voor de veiling?

Van Adrichem: “Precies, zie Duitsland, daar heeft een grote groep kwekers hun eigen afzetorganisatie. De meerwaarde van RFH voor mijn bedrijf verdampde. Al had dat anders kunnen zijn bij een andere strategie.

Zo begrijp ik niet waarom RFH geen moderne product-presentatie-ruimte heeft. Waar kunnen onze klanten, de klanten van RFH zich nu laten inspireren, waar kan ik een combinatie aan mooie actuele producten zien, leverbaar voor volgende week, of volgende maand(en). Als ik de COO van RFH zou zijn, werd dit mijn eerste project. Ervoor zorgen dat er een plek is waar producten fysiek getoond worden, waar exporteurs met hun klanten naartoe kunnen om

handels- en koopinspiratie op te doen. Naar mijn mening gaat RFH in haar huidige strategie volledig voorbij aan het product en staat de digitale transactie en logistiek centraal.”

BK: Toch zit je bij Plantion?

Van Adrichem: “Klopt, maar wat omzet betreft is dat bedrijfsmatig niet essentieel. Weliswaar hebben we 40% geplust, maar afgezet tegen onze totaalomzet is dat nu nog een klein percentage. Plantion is voor RM Plants vooral interessant, omdat de gebruiker van de marktplaats regie heeft met KOA, fysiek en Kas.”

BK: Bij de Kas ben je actief betrokken.

Van Adrichem: “Ik geloof niet alleen heilig in zo’n verkoopruimte die showroom is, voor mijn bedrijf bewijst het ook zijn nut. Fysiek is kassa. Onze omzet bij Plantion komt voor een groot deel uit deze verkoopruimte, de Kas dus. Emotie is niet te digitaliseren, dat heeft Plantion goed begrepen.

En... in Ede wordt de uitvoering van de strategie in belangrijke mate door vrouwen vormgegeven. Een kwestie van logica, want vrouwen zijn uiteindelijk bepalend voor het succes van onze sector.”

BK: Tegen alle logica in wordt jouw bedrijf straks 3 hectare groter. Waarom in deze tijd zo’n grote investering gericht op groei, terwijl kenners krimp verwachten?

Van Adrichem: “We geloven in de toekomst en in een groeiende behoefte aan onze producten. Uitbreiden maakt ons minder kwetsbaar. We krijgen meer ruimte voor ons Toscaanse product - winterharde tuinplanten met een mediterraan karakter- en voor onze eigen producten, zoals Hortensia en Astilbe. We krijgen ook extra ruimte voor de grotere retailorders.

En we vergroten onze show- en presentatieruimte van 250 naar 2.500m². Het blijkt elke keer weer, dat als we onze producten fysiek presenteren, in combinatie met andere planten en deels met toegevoegde waarde, er nieuwe orders en nieuwe lijnen ontstaan. Vanaf plaatje achter de computer is dit niet te realiseren; het moet fysiek. Natuurlijk maken we daarna gebruik van alle digitale verspreidingsmogelijkheden.

We gaan dus in de nieuwe show- en presentatieruimte permanent veel fysieke presentaties doen specifiek voor onze klantgroepen: de tuincentra, Cash & Carry’s, de retailers en de traditionele groothandel. Alle klantgroepen krijgen de juiste aandacht.”

BK: En de energietransitie?

Van Adrichem: “De klimaatdiscussie heeft ingrijpende gevolgen voor bedrijven, maar de ontwikkelingen rondom Oekraïne en gas, wie heeft daarop kunnen anticiperen?

Tot op heden verloopt onze nieuwbouw volgens plan. Nergens lopen we uit de begroting of planning. Alles in eigen hand en onder controle. Van inkoop van staal tot het selecteren van de gespecialiseerde bedrijven.

Zonnepanelen, warmtepompen, ondergrondse waterberging... we hebben straks een hypermoderne kwekerij. De bestaande kas wordt hierin meegenomen. We produceren meer stroom, dan we gaan gebruiken en zullen alleen nog in de extreme koude pieken een beroep moeten doen op gas. We verwachten dat dit 20 tot 30 dagen per jaar zal zijn, maar ook hiervoor hebben we inmiddels wat alternatieven achter de hand mocht dit nodig blijken. Het is de

bedoeling ons bedrijf in de nieuwe behuizing de komende 10 jaar stap voor stap te laten doorgroeien.”

Door Walter Landesbergen

RM Plants is eind 2010 opgericht. 1 december 2014 nam het bedrijf intrek in de nieuw gebouwde kwekerij aan de Meerlandenweg in Amstelveen. De kwekerij is voorzien van 4 aparte klimaatzones die qua licht, temperatuur en luchtvochtigheid afzonderlijk te sturen zijn. De nieuwbouw van bijna 3 hectare wordt eind 2022 opgeleverd.