

Dicht bij de klant

Loonbedrijf Lamberink, Lutten

Dicht op de klant, goede adviezen, ontzorgen en zorg dragen voor goed werk. Hoe dichter op de boeren, hoe beter de communicatie, is daarin de strategie van Loonbedrijf Lamberink in Lutten. Met als sterk bewijs dat de beste maïskuil van Nederland door dit bedrijf is aangelegd voor Bert en Guus Mensink. Waarin een relatief klein gespecialiseerd agrarisch loonbedrijf groot kan zijn.



Wat is perfect?

Herrold Lamberink: "Als er al een verklaring is, dan zit die in de grond. Daar zijn we altijd zuinig op. We proberen het werken onder natte omstandigheden zo veel mogelijk te voorkomen. Dat lukt hier op de hoge zandgronden goed. Je hebt natuurlijk altijd boeren die bij de eerste droge dag al aan de gang willen. Wij stellen het zaaien van maïs liever een paar dagen extra uit. Met de oogst is dat net zo. Qua grond zitten we hier gunstig; als je een beetje geduld hebt, hoef je hier echt niet zitten te martelen. Met de Mensinks hebben we daar bovendien een afspraak over: niet met alle geweld de maïs eraf halen. Zodra we flinke sporen zouden rijden, zouden we stoppen, want de gevolgen daarvan zie je jaren later nog terug", aldus Herrold. Er is daarom later een klein gedeelte van de maïs met een rupscombine gedorst.

Sport

De Lamberinks zaaien en hakselen jaarlijks zo'n 600 hectare maïs. Het is een teelt waar Herrold Lamberink plezier in heeft. De zaadcatalogi liggen nog open op de kantinetafel. Meestal kiest hij voor een laat ras, omdat in een droge zomer de maïs op de hoge zandgronden stil kan komen te staan in de groei. Gaat het in de nazomer weer regenen, dan kan het gewas nog heel wat massa bij maken, is zijn ervaring. "Verder is het de kunst om het juiste ras bij het juiste bedrijf te zoeken. Sommige boeren hebben daar zelf een duidelijk idee over, maar ik vind het leuk om erin mee te denken. Wij kennen de bedrijven en de percelen. Dat is toch anders dan een vertegenwoordiger die een hele partij zaad heeft gekocht en daarmee loopt te venten."

Ploegen en spitten past niet in de arbeidsfilm van Lamberink. Dat doet de veehouder zelf of het wordt uitbesteed aan een collega-loonwerker. Spuiten doet hij wel voor het grootste deel, ongeveer 500 van de 600 hectare. Lamberink bezoekt elk perceel voordat hij zijn spuitronde gaat plannen. "Ik wil geen extra middel spuiten waar dat niet nodig is. Daarmee zet je de maïs alleen maar op achterstand. Ik vind het een sport om een perceel met zo min mogelijk middel schoon te krijgen." Een ander stokpaardje van hem is om bodemherbiciden altijd met heel veel water te spuiten. "Minimaal 350 liter water per hectare. Dat

geeft het beste resultaat", legt hij uit. Of er een tweede keer wordt gespoten, hangt af van de klant. "In principe krijg je het meeste wel in één keer weg. Sinds we Frontier gebruiken, zijn de percelen een stuk schoner geworden, maar je hebt wel eens een perceel waarop wat haagwinde ontsnapt. Elke veehouder maakt zijn eigen afweging of hij geld over heeft voor een tweede bespuiting."

Fijne transporttank

Het is februari als we de Lamberinks bezoeken. De Vervaeet heeft de eerste kuubs al weer weggewerkt en is net bezig bij een grote klant op een mooi droge hoge es. Met precisie maar wel vlot trekt de vaste chauffeur zijn baantjes. Hij neemt echter wel tijd om even te stoppen om een verdwaald stuk plastic op te rapen. Een detail, maar veelzeggend. Bij het laden valt op dat er onder de aanzuigslang een lekbak zit, die bij het uitrijden wordt leeggezogen. "Boeren hebben een hekel aan gesop op hun mooie erf, vandaar."

Hier kan de mest dichtbij direct uit de put worden gehaald, maar toch vormt de 32-kuubs transporttank met monsteren en wegen de spil van het mestwerk. De broers beschouwen het als de beste investering die ze in jaren hebben gedaan. "Het was een forse investering, maar we waren het zat om op vrachtwagens te moeten wachten bij met name de aanvoer van varkensmest op akkerbouwland. Nu hebben we de volledige logistiek in eigen hand en dat werkt gewoon perfect", aldus Herrold. Hij had vooraf niet gedacht dat het bedrijf ook in de wintermaanden veel transportwerk zou hebben voor de tank. In vier jaar tijd zette Lamberink er 8000 uur mee op de trekker die ervoor staat.

Vaste man

De Lamberinks proberen altijd met een vaste man-machinecombinatie naar hun klanten te gaan. Dat is voor beide partijen prettig. Wilfred Lamberink: "Ik ken de percelen van mijn klanten en weet precies waar de natte plekken zitten. Dan is het 'Je gaat je gang maar' en weten ze dat het goed komt."

Dat geldt ook voor het maaien. Enkele grote boeren zijn met Lamberink in zee gegaan. "Mooi werk, maar ik waarschuw de boeren wel dat ze zichzelf tegenkomen als ze allemaal in

Winnaars MaïsChallenge

Bert en Guus Mensink zijn vaste klanten van loonbedrijf Lamberink en zijn de winnaars van de MaïsChallenge van Limagrain en het NAJK. Met het nieuwe ras LG30.244 haalden de melkveehouders een maïsoopbrengst van vijftig ton per hectare, bij veertig procent droge stof. De VEM-waarde kwam uit op 978. Een opbrengst van twintig ton droge stof per hectare is niet ongebruikelijk in de regio, zegt Bert Mensink in een toelichting. Volgens hem heeft zijn loonwerker de teelt goed in de vingers en gaat er bovendien een ruime hoeveelheid drijfmest op het maïsland (vijftig kubieke meter per hectare). De Mensinks kopen een deel van hun maïs aan bij Lamberink.



één keer alles losmaaien, omdat ik het dan niet allemaal tegelijk weg kan werken”, zegt Herrold. Ook hier probeert hij in overleg vooraf een zo goed mogelijke situatie te creëren.

In de maïsoogst zitten er ook een paar goede jongens op de trekkers die de maïs vastrijden. Bij Mensink zijn dat 's morgens twee ruim tien ton zware trekkers die naast elkaar vastrijden en in de loop van de middag één, omdat de kuil dan boven de silowanden uitkomt. Ondanks die behoorlijke aandrukcapaciteit in combinatie met een overrijkuil hakselt hij op een dag maximaal 30 tot 35 hectare voor Mensink. “We kunnen met de hakselaar meer aan, maar we willen de kuil gegarandeerd goed vastrijden”, vertelt Herrold. Het is tekenend voor de manier waarop de Lamberinks met hun klanten willen omgaan. “Als je 's winters de boer bij de kuil bezoekt, zie je pas het echte resultaat.”

Bij tachtig tot negentig procent van de klanten doet Lamberink al het loonwerk en komt het bedrijf al jaren over de vloer. 's Winters gaat Herrold Lamberink al zijn klanten stuk voor stuk langs. “Dan nemen we alles even door. Moet je nog mest kwijt? Welk maïsras zullen we doen? Moet er nog extra maïs komen? Zijn er vragen of problemen? Eigenlijk is het heel simpel: hoe dichtter op de boeren, des te beter de communicatie.”

En dus heeft Lamberink zijn hakselaar even bij de winnende kuil van de gebroeders Mensink gezet. En zoals het dan gaat, wordt er toch nog even doorgepraat over de juiste rassenkeuze. De volgende kuil start bij Lamberink namelijk niet met het hakselen. Daar is nu al aan begonnen.

Tekst en foto's: Egbert Jonkheer en Gert Vreemann



◀ “De beste investering tot nu toe”, zeggen de Lamberinks over deze 32-kuubs transporttank. In vier jaar tijd hebben ze er 8000 uur mee op de trekker gezet.



◀ Voor het uitrijden van mest heeft Lamberink twee Vervaets en een getrokken tank. Hij waarschuwt de grote boeren niet allemaal tegelijk begin maart te willen.



◀ Het hakselen van gras en maïs staat geheel in dienst van de kuilwaliteit. De jongens op de kuil bepalen altijd het tempo. Lamberink heeft twee Claas Jaguar 870-hakselaars.



Winnaars MaïsChallenge

Bert en Guus Mensink zijn de winnaars van de MaïsChallenge van Limagrain en het NAJK. Met het nieuwe ras LG30.244 haalden de melkveehouders een maïsopbrengst van vijftig ton per hectare, bij veertig procent droge stof. De VEM-waarde kwam uit op 978. Een opbrengst van twintig ton droge stof per hectare is niet ongebruikelijk in de regio, zegt Bert Mensink in een toelichting. Volgens hem heeft zijn loonwerker de teelt goed in de vingers en gaat er met 50 kuub/ha bovendien een ruime hoeveelheid drijfmest op het maïsland. De Mensinks kopen een deel van hun maïs aan bij Lamberink.