

# Alert inspelen op het ritme van de klok

*Hopmans Agrarisch loonwerk en grondverzet, Wieringerwerf*

Het spel van markt en marktwerking, samenwerking en bemiddelen leerde Ramon Veldboer als bloemenonderhandelaar in Aalsmeer. Voor een nieuwe prikkel nam hij met een partner loonbedrijf Hopmans over. Een nieuwe start, waarin alertheid en keuzes maken op basis van het grillige ritme van de huidige markt centraal staan.



De Enercon E 126. Wanneer je vanaf de A7 naar Medemblik rijdt, zie je hem staan. Zo op het eerste gezicht lijkt het één van de vele windmolens in die streek, maar wat dichterbij gekomen zie je pas hoe groot hij is. De generatorkop zit op maar liefst 135 meter hoogte en de wieken hebben een diameter van 127 meter. Het is met een vermogen van 7500 kW meteen de grootste Enercon die er leverbaar is. Daarvan zijn er maar een paar geplaatst in Europa. En dat brengt ons bij Loon- en Grondverzetbedrijf Hopmans. Ramon Veldboer: "Wij hebben ondersteunend werk verricht bij de bouw van deze molen. Een mooie klus voor onze aannemerijtak", zegt hij. Ramon heeft een uitvoerder voor de aannemerij aangesteld die alles regelt. "Opdrachtgevers verwachten hier van ons dat we meedenken en dat we alles wat er komt kijken bij de aanleg van de toegangswegen, het hijsplatform en dergelijke compleet regelen. Wij hebben hier in de streek al bij heel wat windmolens het werk gedaan en daarin een mooi specialisme opgebouwd. Mede dankzij dit specialisme is onze aannemerijtak de laatste jaren gegroeid."

Ramon geeft aan dat zijn bedrijf met grondverzetwerkzaamheden voor het aanleggen van de gasopslag in Bergermeer ook een leuke slag heeft geslagen. "We verwachten dat er meer van dit soort gasopslagprojecten zullen volgen. Men kent ons dan en daarmee is een mooi fundament gelegd."

### Overgangperiode

Ramon Veldboer werkte na zijn studie voor Aalsmeer als in- en verkoper van bloemen die niet onder de veilingklok gingen. Het gaat dan om de grote vaste afnemers uit binnen- en buitenland. Hij bemiddelde voor de juiste sortering en stelde de prijs vast. "Klinkt simpel, maar naast vraag en aanbod werk je dan altijd onder de dreiging van de veilingklok. Die bepaalt het ritme. Je kunt niet te hoog en te laag zitten, maar gaat met de grote partijen wel voor de klok uit", legt hij uit. Ramon vertelt dat hij in die periode veel heeft geleerd over onderhandelen, bemiddelen, inspelen op schommelingen in de markt, marktwerking en dergelijke. "Maar op een gegeven moment was de prikkel verdwenen, ik wilde iets anders." Loonbedrijf Hopmans in Wieringerwerf was voor hem al bekend. Als boerenzoon uit die omgeving werkte hij er in de vrije tijd al veel. "Drie jaar geleden kreeg ik de kans het loonbedrijf over te nemen. Samen met een partner (een akkerbouwer) is de overname in gang gezet. Als alles volgens plan verloopt, is de

overname op het moment dat dit blad verschijnt officieel afgerond. "Een hele stap, maar het scheelt natuurlijk wel dat hier sprake is van een gezond bedrijf met een vaste klantenkring en gemotiveerde, deskundige medewerkers. Je stapt op een goed rijdende trein."

Ramon vertelt dat er natuurlijk vooraf flinke gesprekken zijn geweest met vriendin Chantal van den Heuvel. "Zij moet erachter staan, anders gaat het niet. We moeten het samen doen", zegt hij. Dat kwam helemaal goed. Chantal: "Van een vaste baan en een bescheiden woning naar het bedrijf verkassen en daar samen verantwoordelijk zijn voor twintig huishoudens en daar het administratieve werk doen, is een grote stap, maar ik vind het leuk om te doen."

### Veranderen

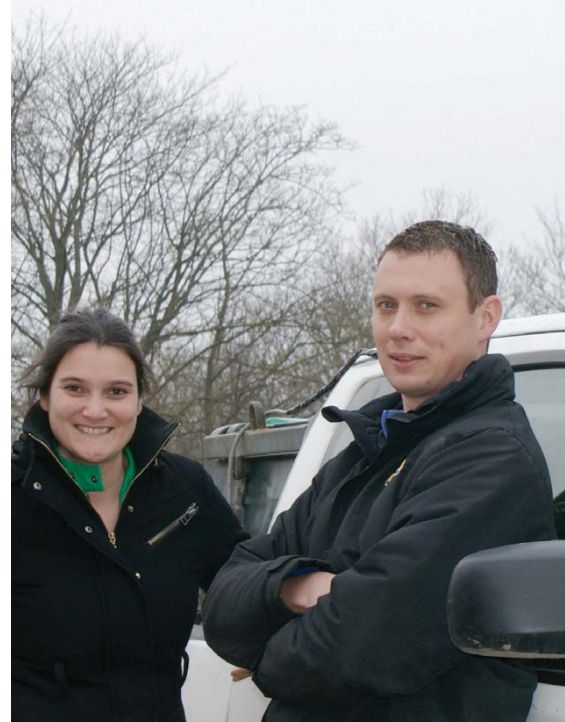
Wim Hopmans had het bedrijf goed op orde. Het is van oudsher vooral een akkerbouwloonbedrijf met een sterke tak in de bollensector (planten en rooien). Vanuit diverse graafwerkzaamheden voor klanten (waterbassins, bouwwerkzaamheden en dergelijke) is de tak grondverzet ontstaan. Of beter gezegd aannemerij, want grondverzet betekent in het jargon van loonbedrijf Hopmans eerder het kilveren en dozeren, dat van oudsher ook een belangrijke tak is binnen de akkerbouw. Wims zoon André koos ervoor het bedrijf niet over te nemen. Zo is het vanuit een gezonde situatie overgegaan op Ramon en Chantal. Hopmans heeft snel elders een woning gezocht om zo afstand te nemen, maar hij is nog altijd actief op het bedrijf. Ramon en Chantal hebben inmiddels al een behoorlijke nieuwe wind door het bedrijf laten waaien. De oude werkplaats is verplaatst vanwege nieuwbouw van het kantoorgedeelte. "We hebben meteen het magazijn vergroot en beter op orde gebracht", vertelt Ramon. Het nieuwe kantoor was voor hem een must. "Als ondernemer moet je met klanten in alle rust om tafel kunnen. Binnenkort hebben we in ons nieuwe kantoor daarvoor een aparte vergaderruimte. Ook zijn er aparte werkplekken ingeruimd voor de nieuwe planner en voor de uitvoerder. Deze mensen zijn nu aangesteld, zodat ik de handen meer vrij heb om overkoepelend werk te verrichten."

### Met de wind mee

Terugkomend op de veilingklok is Ramon vrij helder over het toekomstperspectief. "De wereld is dynamisch en verandert snel. Net als in de bloemenhandel moet je in de loonwerken en grondverzetsector de markt nauwgezet

## Hopmans Wieringerwerf

Hopmans Agrarisch loonwerk en grondverzet bestaat uit de takken agrarisch loonwerk, aannemerij en handel. De agrarische tak, vooral akkerbouw en bollenteelt, is de grootste tak. De aannemerij is de laatste jaren flink gegroeid. De tak handel betreft de handel in grond, steenkorrel, betonplaten en foerage. Ramon en Chantal hebben het bedrijf sinds april officieel overgenomen. De naam Hopmans wordt na de overname gehandhaafd vanwege de naam en faam en uit respect voor de grondleggers van het bedrijf. Wim Hopmans werkt nog volop mee. Het bedrijf heeft circa twintig vaste medewerkers in dienst, plus nog wat parttimers in piektijden. Het bedrijf is VCA-, GMP- en VKL-gecertificeerd. Meer informatie: [www.loonbedrijfhopmans.nl](http://www.loonbedrijfhopmans.nl).



volgen. Ik ga dus niet zeggen dat onze aanneme-rijtak over drie jaar flink groter is of juist kleiner, of we gaan groeien of gaan krimpen in het agrarische werk. Dat weet je niet. Ik weet wel dat we alert moeten zijn en vroegtijdig adequaat in prijs en prestatie moeten inspelen op de markt."

Ramon geeft aan dat hij vanuit dat perspectief als bedrijfsleider zaken aanpakt. Als voorbeelden noemt hij de aanschaf van zelfrijdende Grimme- en Dewulf-aardappelrooiers om concurrerender en slagvaardiger te zijn, de aanschaf van een grotere Vervaet-bietenrooier voor beter rooiwerk en trekkers op rupsen voor de nettenteelt en in het zachte voorjaarsland. "Deze loods was onze strohal voor het stro dat we verhandelen. De trend is dat boeren het verhakselen als de prijs te laag is. Te veel stro inkopen moet je niet doen, omdat de inkoopprijs altijd hoog zal blijven. Onze tussenfunctie wordt dan minder aantrekkelijk. Daarom wordt deze hal nu dus werktuigenberging."

### Prikkelender

"Markten veranderen en daar zullen we alert en snel op moeten inspelen. Deels alleen en deels samen met partners in de keten en met collega's. Dat is de kern van mijn taak", aldus Ramon. Hij voegt eraan toe dat de marges desondanks altijd scherp zullen blijven. "We zullen het aan de kostenkant en in efficiëntie moeten zoeken. Met de bijbehorende keuzes in wat je wel doet, niet doet of samen met collega's doet."

Daarna excuseert Ramon zich voor een volgende afspraak. Chantal laat daarna nog even het nieuwe kantoor in aanbouw vanbinnen zien en vertelt vol vuur hoe het eruit komt te zien en vooral waarom. Chantal: "Een open dag is voorlopig niet aan de orde. Het voorjaar staat voor de deur, dat gaat voor", zegt ze resoluut. Een vaste baan was zekerder, maar voor Ramon en Chantal is het runnen van loonbedrijf Hopmans ondanks de werkdruk en de smalle marges uitdagender.

Tekst: **Gert Vreemann**

Foto's: **Hopmans Wieringerwerf, Vreemann**



◀ *Er wordt volop ge- werkt aan het nieuwe kantorencomplex voor personeel, klan- ten, opslag en ont- vangst van relaties. De afronding heeft wel hoge prioriteit, maar het werk gaat altijd voor.*



◀ *Specialisatie, mede in de bollenteelt. Dus ook trekkers op rupsen voor meer werkbare uren en bodemvriendelijkheid. Het past in de filosofie van Hopmans.*



◀ *In het kader keuzes maken en samen- werken met collega's waar dat past zit er op bijvoorbeeld deze persen en de zelfrij- dende maaiers ook een sticker van collega Danenberg.*



### Naar Parijs

Twintig jaar geleden organiseerde loonbedrijf Hak het eerste reisje voor zijn bietenrooiklanten. Hopmans heeft de bietenrooi-activiteiten van dit bedrijf voortgezet en daarbij ook het jaarlijkse klantenreisje. Dit jaar stond de Sima op het programma, met op de terugweg een bezoek aan Vervaet. Alle klanten worden aangeschreven. Ramon: "We hebben een redelijk vaste club die mee- gaat. Dit jaar waren we met 35 personen. Natuurlijk hebben we even machines bekeken op de Sima, maar de hoofdzaak was toch gezellig met z'n allen Parijs in, met alles wat daarbij hoort. Dat ver- sterkt de onderlinge band. Wat goed is, moet je behouden."