

Focus op passend kwaliteitswerk

Loonbedrijf Hoedemakers BV, Ulestraten

Wat begon met een verreiker voor het eigen agrarische loonbedrijf is uitgegroeid tot een serieuze zelfstandige tak. Het past namelijk in de filosofie van Hoedemakers: kwaliteit leveren voor een passende prijs, waarbij de meerwaarde in kwaliteit altijd voorop staat. Wat Hoedemakers vanuit deze filosofie niet past, laat het bedrijf graag over aan andere bedrijven.



“Zuid-Limburg krimpgebied? Volgens ons wordt er nog van alles gebouwd en verbouwd. Onze verreikers staan in elk geval bepaald niet stil.” Met deze opmerking van John Hoedemakers in het achterhoofd bekijken we de afgelopen zomer aangeschafte Magni RTH 5.30-verreiker. “Alweer 800 uur op de klok”, vertelt Sander Hoedemakers tussen neus en lippen door, ten teken dat de machine vrijwel continu in bedrijf is. Dit keer draait de machine in Landgraaf bij een in aanbouw zijnde complex van zestig luxe appartementen boven een gezondheidscentrum. Even ‘uitgereikt’ om boven wat aan te pakken. Je ziet de machine zichzelf stabiliseren en hoe precies de machinist ‘inlept’. Verder zie je kunststof platen die de machine standaard bij zich heeft om af te stempelen en een grote kist met hijskettelingen en toebehoren. Op alles voorbereid dus. Vaardig pakt de machinist daarna de rijplaten op en manoeuvreert hij op de glibberige en ongelijke ondergrond behendig tussen de containers door. Die jongen heeft het in de vingers. En dat is precies waar John en Sander Hoedemakers de nadruk op leggen: kwaliteit. Het bedrijf heeft daarom allerhande tools om de meerwaarde van de verreikers maximaal te benutten.

Akkerbouw als basis

Loonbedrijf Hoedemakers is ontstaan uit een akkerbouwbedrijf. “Dat akkerbouwbedrijf is weer gegroeid, omdat dit een vaste basis is onder ons bedrijf en het mede bepalend is voor de kwaliteit die we leveren”, vertellen John en Sander Hoedemakers. Ze geven aan dat hun bedrijf daarmee een directe collega is van de akkerbouwers. “Je staat naast hen als het gaat om efficiëntere oplossingen bedenken voor het zaaien en poten, de gewasverzorging en oogstwerkzaamheden, scherper inkopen en een betere afzet regelen. Dat maakt je een betere gesprekspartner en de nadruk komt daarmee automatisch op kwaliteit te liggen”, aldus de broers. Ze zijn daar heel stellig in. “Het voordeel van de akkerbouw is dat het hier gaat om kwaliteit. Als je ziet dat er per uur voor € 6000,- aan aardappelen over de rooimat gaat, kun je begrijpen dat de boer het tarief zal zien in relatie met de geleverde kwaliteit. Als je dat gesprek goed aangaat en de boer voorrekenet wat de financiële consequenties zijn van meer blauw, beschadigingen en verontreinigingen, is de prijs nooit een probleem.”

Hoedemakers gaat hier ver in. “De boeren kennen onze werkwijze en laten het kiezen van het oogsttijdstip vaak aan ons over. Wij kennen de percelen, de afzet en de omstandigheden. Het is onze verantwoordelijkheid om de juiste momenten te kiezen.”

Heldere consequenties

Die keuze van inzetten op kwaliteit met een passend tarief heeft consequenties. “Wie geen passende prijs wil betalen, geven we vriendelijk een hand met de opmerking dat hij of zij dan beter naar een ander kan gaan”, zeggen John en Sander daarover. Verloop geeft deze strategie volgens de broers amper. “Dat bevestigt dat de gevolgde strategie past bij de wensen van de klanten.”

Het zorgt echter wel voor doelbewuste keuzes. Het bedrijf beschikt over een flinke bietenrooier, een drietal maaidorsers en twee zelfrijdende vierrijige aardappelrooiers. Mest uitrijden voor de veehouderij en maishakselen doen ze daarentegen niet. “Deze werkzaamheden zijn te veel een prijsgevecht geworden. Dan huren wij liever in of laten het aan collega’s over”, zegt John. Hij is van mening dat als collega’s echt met een goede onderbouwing het gesprek over kuil kwaliteit aangaan - en de consequenties daarvan op de capaciteit en de prijs per ton - er passender tarieven mogelijk zijn.

Verreikertak gegroeid

Wat het bedrijf weer wel heeft opgepakt, is de handel in stro. En zo kwam net voor de eeuwwisseling de eerste starre verreiker op het bedrijf. John: “Toen merkten we onder klanten dat er markt was om met de verreikers snel en efficiënt problemen op te lossen. Wij roken gezond werk en hebben het vanaf 2002 serieus opgepakt.”

In ruim tien jaar is de vloot uitgegroeid tot zes machines, waarvan vijf roterend. Deze tak omvat nu ongeveer een kwart van de omzet van het bedrijf. Kenmerkend voor deze tak is dat een klant, vaak een uitvoerder, tijdelijk een probleem op te lossen heeft, waarvoor hij een faire prijs wil betalen. Die problemen kunnen heel divers zijn: het plaatsen van (grote) ruiten of glaswanden, op lastig bereikbare plekken beton storten, iets over een gebouw tillen, aanreiken van bouw materieel, saneren van astbestdaken, schilderen, bomen snoeien, renovatie van hoge gebouwen et cetera. Veel klussen zijn kort, zoals vandaag op de bouw-

Loonbedrijf Hoedemakers BV

Loonbedrijf Hoedemakers is voortgekomen uit het agrarisch akkerbouwbedrijf van Jack en Jean Hoedemakers. John (r.) en Sander (l.), zonen van Jack, hebben de bedrijfsleiding in 1990 overgenomen. John doet de planning en acquisitie, Sander runt de overige activiteiten en de werkplaats. Het huidige bedrijf omvat een eigen akkerbouwbedrijf van circa 200 hectare met de teelt van aardappels, suikerbieten en granen. De loonwerkactiviteiten omvatten vooral akkerbouwwerkzaamheden. Hoedemakers heeft zich ook gespecialiseerd voor de regionale wijnbouwactiviteiten en levert brouwergerst aan de Gulpener Bierbrouwerij. Rond de eeuwwisseling heeft het bedrijf zich verbreed met verreikers, grondverzet en gladheidsbestrijding. Het bedrijf is VKL-gecertificeerd. Het heeft alle benodigde vergunningen en certificaten voor de verreiker-hijsactiviteiten. Hoedemakers heeft vijftien vaste medewerkers en een wisselend aantal losse arbeidskrachten. Meer informatie: www.hoedemakers.nl.



plek een dag hand- en spandiensten, maar kunnen ook langer zijn. John: "Echt een harde lijn of trend is er niet, hooguit dat we dit jaar wat meer asbestsamerings verwachten. Wij hebben daarvoor machines met overdrukcabine beschikbaar. Verder is het toch vooral de bouw en die gaat hier echt wel door", aldus John. Hij geeft aan dat de bouw dan niet alleen nieuwbouw betreft, maar ook renovatie, herbouw, bouw van andersoortige woonvormen en bouwactiviteiten voor het bedrijfsleven. "Maar altijd gaat het om het kwalitatief goed oplossen van problemen. Daar ligt de focus."

Grondverzet met partners

Grondverzetactiviteiten zijn vanuit die filosofie nooit groots opgepakt. "Grote projecten, zoals nu de A2 in Maastricht, gaat via grote aannemers en inschrijvingen. Dat is een prijsverhaal", zegt John. Het prijsverhaal geldt volgens hem voor het gros van het grondverzetwerk. Dat is de reden dat Hoedemakers het grondverzet bewust klein laat. "Wij hebben een goede relatie met enkele gespecialiseerde grondverzetbedrijven. Als we materieel nodig hebben, huren we die specialiteit in. Andersom draait ons (mobiele) materieel in onderverhuur voor dergelijke bedrijven. Dat hebben we prima in balans." Daarentegen hebben ze de gladheidsbestrijding bewust wel stevig opgepakt. "Dat is een dienst die heel goed past in onze arbeidsfilm. Ook daar kunnen we bij bedrijven, gemeenten en particulieren meerwaarde leveren in werk en het leveren van strooizout. Vanuit dat perspectief strooien we niet voor Rijkswaterstaat", zegt John. "Dit jaar is het even een dal in de gladheidsbestrijding, maar de winter is nog niet om", stelt hij vast. Die slappe winter is juist weer goed voor de omzet met de verreikers. Zo houden de zaken zich bij Hoedemakers stabiel in evenwicht. Net als de nieuwe Magni op de bouwklus.

Tekst: **Gert Vreemann**

Foto's: **Vreemann, Hoedemakers**



◀ *Hoedemakers ontzorgt klanten door niet alleen de bieten te oogsten, maar ook het tijdstip af te stemmen op het gewas, de weersomstandigheden en hier het ophaalmoment.*



◀ *De grondverzetactiviteiten beperken zich tot specifieke klussen voor eigen klanten, zoals hier het uitgraven van een bouwput. Voor grootschalige klussen huurt het bedrijf collega's in.*



◀ *Gladheidsbestrijding is een belangrijke neventak, omdat deze heel goed past in de arbeidsfilm en dit werk, mede dankzij de handel in zout, ook financieel aantrekkelijk is.*



Hoedemakers Pro

Naast Hoedemakers BV hebben John en Sander beiden hun eigen nevenactiviteiten. Zo runt John samen met een compagnon een eigen café in het centrum van Maastricht. Sander, in zijn vrije tijd deejay en licht- en geluidsman, heeft het gespecialiseerde bedrijf Hoedemakers Pro opgericht. Dat levert licht- en geluidsinstallaties voor evenementen en organiseert complete evenementen. Recent is een nieuw pand aangekocht, waarin naast de verhuuractiviteiten een complete opnamestudio komt. Hoedemakers Pro heeft drie vaste arbeidskrachten. Samen met een andere compagnon hebben ze ook nog een klein transportbedrijf voor distributiewerk en speciaal vervoer.