

## Eenheid in de lijn

*Weco De Hondsrug, Borger*

Twee vrijwel identieke hakselploegen met allebei een Volvo L70 met OCE-vork om bij de klanten dezelfde kwaliteit te leveren. Het is één van de uitkomsten uit de dubbele klankbordstrategie van Weco De Hondsrug. Netwerken en klankborden vormen de rode draad in de bedrijfsvoering, om zo voorop te lopen zonder voor de muziek uit te gaan.



De vaste machinist op de L70G-shovel grinnikt. "Wat krap hier, ik kan de OCE niet volop benutten, maar opgeklapt lukt het ook prima", klinkt het. Hij toont zich zeer tevreden over de vork. "Je kunt het gras er vlot en goed schuddend mee tegen de kuil op verdelen, ook in deze nauwe sleuvsilo", vertelt hij. Wel flink gas voor voldoende kracht aan wielen en in het laadframe. Even contact met de hakselaar om het tempo op elkaar af te stemmen. Vervolgens neemt hij de tijd om het vrij natte gras aan te rijden. De silagewagen staat dan al even te wachten. Hij wordt er niet onrustig van. "Dit moet goed, dat weet de rest van de hakselploeg ook", zegt de machinist.

### **Gelijke behandeling**

Bert Roosjen, bedrijfsleider van Weco De Hondsrug, wijst naar een andere kuil even verderop. "Kijk, daar ligt een grotere hoop van de eerste snede. Daar was wel ruimte om de capaciteit van de wiellader maximaal te benutten", vertelt hij. Hij geeft aan dat het sterk verschilt, ook al groeien de bedrijven flink. Hier liggen de percelen vlakbij de boerderij en dan blijft de Volvo het niet voor. Er zijn echter ook andere gevallen. In elk geval is een shovel voor hem een must bij de hakselaar. "Een shovel verzet meer werk dan een trekker. Daarom kiezen we voor de shovel bij de hakselaar", vertelt de bedrijfsleider. Over een hoger brandstof-



### **Coöperatie Weco De Hondsrug u.a.**

Het bedrijf is voortgekomen uit de fusie van de coöperatieve werktuigenverenigingen Weco en De Hondsrug. In 2013 werd het honderdjarig jubileum gevierd. Bert Roosjen is de bedrijfsleider. De kern van de werkzaamheden is agrarisch (circa 85 procent), ongeveer gelijkmatig verdeeld over de akkerbouw- en de veehouderijsector. Het overige werk omvat grondverzet en wat groen- en bermbeheer, vooral onder eigen klanten. Het bedrijf heeft vijftien vaste medewerkers en huurt in pieken extra personeel in. Het bedrijf is VCA\*- en VKL\*-gecertificeerd. Meer informatie: [www.wecodehondsrug.nl](http://www.wecodehondsrug.nl).

verbruik maakt hij zich geen zorgen. "Dat valt reuze mee. De Volvo's verbruiken per uur ongeveer tien liter. Een trekker zal daar iets onder zitten, maar verzet in dat tijdsbestek ook minder werk", aldus Roosjen. Hij heeft wel een trekker op de kuil bij de snijwagen. "Op wens van onze klanten hebben we ook een ro-torsnijwagen. Dat gaat prima in combinatie met de trekker, dus daar hebben we geen wiellader nodig."

Voor hem is het belangrijker dat hij twee gelijkwaardige hakseltreinen heeft. "In principe kun je toe met één grote hakselaar en het bijspringen van een tweede, kleinere hakselaar met silagewagens. We hebben ervaren dat veel klanten toch 'de eerste combinatie' willen. Als de tweede hakselploeg uit ouder, kleiner materieel bestaat, geeft dat toch het gevoel dat je tweede bent", zegt Roosjen. De veertientons L70's zijn voor hem zwaar genoeg. "Bij een Volvo L90 heb je bij boeren met kleine maïskulen kans dat je die uit elkaar drijft. Dat kleine beetje winst ten opzichte van de L70's weegt niet op tegen die bezwaren. Wij willen overall en in alle omstandigheden goed werk afleveren."

### **Klankborden**

Klankborden vervult daarin een belangrijke rol. Bert Roosjen vindt dit een belangrijk onderdeel; niet alleen met de vijf bestuursleden, maar ook met de klanten. Hij is zelf erg tevreden over het dubbele klankborden. "Elk maand zitten we om tafel met het bestuur, een boerenbestuur met evenwichtige verdeling naar werkzaamheden in akkerbouw en veehouderij. Dat houdt je scherp en wakker."

Daarnaast is er het klankborden met de boeren zelf om dat wat is besproken te toetsen en de ontwikkelingen te volgen. "Erg waardevol, die gesprekken, daar trekken we ook tijd voor uit", zegt Roosjen. Hij bezoekt de klanten elk jaar om de werkzaamheden te evalueren en wensen door te spreken. "We laten ons daarin niet verleiden tot eenzijdige 'te hoog tarief'-discussies. Wij werken marktconform met het oog op de continuïteit van het bedrijf. Daaraan doen we geen concessies en dat weten onze klanten", zegt de bedrijfsleider. Hij geeft aan dat de klanten in deze streek redelijk trouw zijn als je het werk goed en voor een marktconform tarief doet. Belangrijker voor hem zijn de uitkomsten van de gesprekken.

Daar is bijvoorbeeld uitgekomen dat kuilkwaliteit verreweg nummer één is. "Reden voor ons om twee volwaardige hakseltreinen te hebben met allebei die nieuwe OCE-vork. Daar komt echter ook uit dat klanten de loonwerker nog niet echt actief inschakelen voor de KringloopWijzer", aldus Roosjen. Hij geeft aan dat hij hiervoor bijeenkomsten heeft gevolgd, maar hierop nog niet groot inzet zolang de klanten dit niet oppakken. Hij heeft al wel een silagewagen uitgerust met een weeginrichting. "Degenen die het oppakken, kunnen we nu bedienen, maar dat is iets anders dan alle silagewagens uitrusten met een weeginrichting. Ik had aanvankelijk verwacht dat boeren dit sneller zouden oppakken."

### **In balans**

Roosjen geeft aan dat het altijd om de balans gaat. "Je moet niet te progressief en ook niet te defensief zijn. Als je voelt dat ontwikkelingen waarmee de klant nog niet rekent doorzetten, moet je door durven zetten, ook richting bestuur. Anderzijds moet je niet te ver voor de muziek uitlopen. Het gaat in onze sector altijd om grote investeringen."



### **Plaatsspecifiek kalkstrooien**

Weco De Hondsrug heeft als één van de weinige loonwerkers in Nederland een kalkstrooier met plaatsspecifieke dosering. De regelunit is op de eigen Bredal-strooier gebouwd. Weco De Hondsrug werkt bij deze dienst samen met Agrifirm en de Veris-bodemscanner. Deze ontwikkeling heeft een jaar aanlooptijd gehad, maar nu draait het prima. De belangstelling is groot en de combinatie heeft dit voorjaar een aantal weken vrijwel continu gedraaid door heel Drenthe. Roosjen zit hiervoor in een netwerkgroep van cumelabedrijven met onder meer de drone-loonwerker Christel Thijssen en Us Bilang, dat het compoststrooien verzorgt.





1 *Weco De Hondsrug werkt met Volvo L70-shovels met OCE-vork. De machinisten regelen ook het aanvoertempo van de beide Claas-hakselaars.*

2 *Akkerbouw is ook een sterke tak van het bedrijf. Hiervoor draait onder andere deze Grimme-bietenrooier.*

3 *Grondverzet betreft vooral diensten onder de bestaande klantenkring, maar ook andere klussen worden gerust aangepakt.*



Als leergeldvoorbeelden noemt hij gehele-plantsilage en maïskolvenschroot. "Die leken beide levensvatbaar, maar ze vielen net zo snel weg als ze opkwamen. Dan heb je wel machines in de berging die zich nog niet hebben terugverdiend en die dan uiteindelijk voor te weinig geld weggaan", legt Roosjen uit. Hij geeft aan dat dit nu speelt voor het shred-lage-hakselen. "Erg in, er wordt veel over gepraat. Onze tweede Claas-hakselaar schiet goed op, dus dan is het zaak de juiste beslissing te nemen. Of het echt gaat doorzetten, is nog de vraag. Nu nog even de rem erop houden en komend jaar goed klankborden om de juiste beslissingen te nemen." Weco De Hondsrug draait met twee Claas-hakselaars. "We hebben al wel een drogestofmeter op één van die machines zitten. Dat kost de wereld niet, maar er wordt ook nog amper naar gevraagd", vertelt hij. Een ander voorbeeld is het gehaltegestuurd specifiek bemesten. "Prachtig, zo'n NIR-sensor op de Vervaet met actieve regeling, maar ook dat moet wel praktijkrijp zijn en de boeren moeten ernaar vragen. Wij denken dat de boeren in graslandbeheer nog wel een sprong kunnen en moeten maken. Zolang ze dat niet doen, moet je geduld hebben. De NIR op de Vervaet is ook een goed voorbeeld van een ontwikkeling waarin je

goed moet klankborden met klanten en collega's. Ik kan nu nog geen helder antwoord geven. We hebben ons huiswerk daarvoor nog niet af."

Dat het ook wel 'ja' kan zijn bij nieuwe ontwikkelingen om voorop te willen lopen, is te zien aan het plaatsspecifiek uitrijden van kalk met de Bredal-strooier (zie kader). "Hier proefden we onder onze akkerbouwklanten wel voldoende potentieel om dit tot een succes te maken."

### Netwerken

Intussen werken de mannen het gras ongestoord aan de hoop en gaan de zaken op het bedrijf ook gewoon door. "Onze mensen zijn erop ingericht dat ik tijd neem om te netwerken. Tijd die nodig is om de juiste beslissingen te nemen voor het bedrijf. Onze mensen zijn zelfstandig genoeg om operationele zaken zelf te regelen. En als er wat is, bellen ze." En dus kan hij de volgende dag gerust naar de RuwvoerRonde in Amen, waar hij met Limagrain staat. Ook al staan er veel hectares voor beide hakselaars ingepland.

TEKST: Gert Vreemann

FOTO'S: Vreemann, Weco De Hondsrug.