



## LOONBEDRIJF HAGE, SCHERPENISSE

In 1951 begon de opa van Jan Willem en Kees Hage met maar één trekker met het loonbedrijf. Eerst was dat nog gevestigd in het dorp Poortvliet, om later net buiten het dorp verder uit te breiden. In 2000 verhuisde het bedrijf naar de locatie in Scherpenisse, omdat daar ruimte was om alle werkzaamheden te concentreren, ook die van het in 1998 overgenomen loonbedrijf Wielaard uit

Sint-Maartensdijk. In 2001 werden Jan Willem en Kees - tegen het advies van hun vader in, want "Vier weken vakantie zit er dan niet in!" - vennoot, om in 2015 het bedrijf over te nemen. Zelf hebben ze er geen spijt van en zijn ze trots op wat ze hebben bereikt en de machines die ze hebben staan. Die zijn zorgvuldig onderhouden, want dan wordt de kans op stilstand tot het minimum beperkt.

LOONBEDRIJF HAGE,  
SCHERPENISSE

# Bietenrooicombinatie vergroot contact en betrokkenheid

Tekst: Herma van den Pol  
Foto's: Loonbedrijf Hage

In overleg met de boeren voor wie je het werk verzet investeren, om vervolgens samen tot een prijs te komen waarvoor het werk de komende drie jaar wordt gedaan. Dat gebeurt in de bietenrooicombinatie waar Loonbedrijf Hage bij zit en waarvoor het bedrijf het werk doet. Het levert Jan Willem en Kees Hage een goed contact met de klanten en een grote betrokkenheid op.

**'EEN MACHINE  
OMBOUWEN OM DE  
UITDAGING AAN TE  
GAAN EN ZO DE  
KLANT HELPEN, PAST  
HELEMAAL BIJ HEN'**

Half februari staan de twee Vervaet-bietenrooiers van Loonbedrijf Hage uit Scherpenisse werkloos in de schuur, glimmend schoon na opnieuw een nat najaar. "We hebben dit seizoen in december nog uien gerooid", zegt Jan Willem. Kees vult aan dat er op Flakkee zelfs nog aardappelen in de grond zitten. Voor het bedrijf, dat ongeveer zestig procent van zijn omzet uit agrarisch loonwerk haalt en de overige omzet verdient in grondverzet en cultuurtechniek, was het ook geen gemakkelijk jaar. "Door de droge zomer was het een laat seizoen en toen werd het ook nog eens heel nat. Een drama. Het vergt veel en betekent veelal ook nachtwerk", zegt Jan Willem.

Hij vertelt dat de uien duur waren. "Dan wil de boer ze toch graag de schuur in hebben. Voor de uien die in december nog moesten worden gerooid, hebben we een aardappelrooier moeten ombouwen om er nog uien mee te kunnen laden en zelfs toen moesten we nog materiaal inlenen. Het is op een klein stukje na uiteindelijk wel gelukt om ze te rooien en te laden. Zet je de tijd af tegen de opbrengst, dan... Maar goed, je moet het toch samen doen, anders is de boer niet blij." Wat ze voor deze klant hebben gedaan, blijkt tekenend te zijn voor de broers Hage. Een machine ombouwen om de uitdaging aan te gaan en zo de klant te helpen, past helemaal bij hen. Tegelijkertijd houden ze goed in de gaten dat ze er zelf niet bij inschieten.

## PAS NA OVERLEG INVESTEREN

Dat geldt ook voor het ombouwen van de aardappelrooier, wat toch tijd en dus ook geld kost. "Volgend seizoen gebruiken we hem eerst nog in de uien voordat we hem ombouwen, want we willen proberen zoveel mogelijk meters te maken", zegt



Voor de uien die in december nog moesten worden gerooid, is een aardappelrooier omgebouwd om er uien mee te kunnen laden.

Jan Willem. Daarnaast tellen de broers elk jaar iets bij de prijs op. "Dat moet ook, want je hebt te maken met afschrijvingen en bijvoorbeeld ook machines die elk jaar twee tot vijf procent duurder worden." Heel anders gaat het in de suikerbieten. De broers Hage werken namelijk met een bietencombinatie. Dat is in de regio heel gangbaar, maar zie je in de rest van Nederland nauwelijks. "Je werkt dan samen met een groep boeren, ongeveer zestig in ons geval", legt Kees uit. "Binnen de bietencombinatie zijn er een voorzitter en bestuursleden. Elke drie jaar onderhandelen we samen over de prijs van de werkzaamheden die we doen en die staat daarna voor drie jaar vast. Daarna herzien we de prijs weer voor drie jaar, enzovoort."

**'EÉN KEER PER  
JAAR KOMEN WE  
BIJ ELKAAR VOOR  
EEN VERGADERING.  
VAAK KOMT ER DAN  
OOK EEN SPREKER,  
EN MAKEN WE ER  
EEN GEZELLIGE  
AVOND VAN'**

## HET DRAAIT OM EEN ZO LICHT MOGELIJKE TREKKER MET DE BREEDST MOGELIJKE BANDEN

Het is echter meer dan alleen een zakelijke overeenkomst. “Eén keer per jaar komen we bij elkaar voor een vergadering”, vertelt Jan Willem. “Vaak komt er dan ook een spreker en maken we er een gezellige avond van. Een stukje klantenbinding”, zegt hij erover. Tijdens die vergadering wordt er ook gesproken over investeringen. Investeren betekent immers dat de prijzen voor de werkzaamheden omhoog gaan. “Tijdens een dergelijke avond kunnen we dan laten zien wat we willen gaan doen en waarom. We laten zo zien waar de prijsopbouw vandaan komt. De boeren uit de combinatie denken daar actief in mee. Dat betekent soms wel dat er geen investeringen worden gedaan. We hebben het meegemaakt dat ze zeiden dat de rooiers en machines nog goed waren en dat ze aangaven liever even rustig te willen afwachten. Ze vonden zoals het nu ging wel goed. Het is echter ook gebeurd dat ze vanuit de combinatie aangaven dat ze oppelwielen aan de rooier wilden, maar toen we het gingen doorrekenen, bleek het voor onze grond helemaal niet rendabel te zijn. Wel hebben we de klappers vervangen door een systeem dat de bieten ontbladert zonder na te koppen, de zogenaamde combi-ontbladeraars. Die leveren de klant drie tot vijf ton meer bieten op en dan is het prima dat het werk iets duurder wordt.” Ook de Vervaet-bietenrooiers zijn in overleg in 2017 aangeschaft met in het achterhoofd een lichte machine, brede banden en één wiel per spoor. “En dat bevalt supergoed”, zegt Jan Willem. “In 2018 hebben we ook de overlaadwagens vernieuwd. Die zijn uitgerust met brede banden en zijn verlaagd, maar dat hebben we zelf gedaan.”

### BETROKKEN KLANT

Door het goede contact met klanten en de betrokkenheid via onder meer de bietenrooicombinatie weten de mannen goed wat er in de regio speelt. “De laatste jaren zien we dat landbouwers steeds zuiniger worden op de grond”, ver-



telt Kees. “Een mooi bodemleven zorgt voor een sterke plant en dan hoef je ook minder te spuiten. Als de bodem goed is en het regent, heb je ook geen problemen met oogsten. Dat is iets wat steeds meer gaat spelen.”

“Er is heel veel interesse in banden en bodem”, zegt Jan Willem. “Ze hebben liever ook geen te zware trekker meer. Is de trekker zwaar, dan liever rupsen eronder. Het draait om een zo licht mogelijke trekker met de breedst mogelijke banden. Wij proberen als loonwerker voor de beste machines te zorgen”, aldus de ondernemer, die daar helaas aan moet toevoegen dat de boer zelf dan met zijn kipkar het meest verknoeit. Voor Jan Willem en Kees is het evenwel het belangrijkste dat wat zij doen goed gebeurt en met goed materiaal en daar hoort een stukje specialisatie bij.

De mannen geven uit eigen ervaring aan andere ondernemers mee dat als je wilt specialiseren of de aandacht wilt trekken het nodig is om te veranderen. “Iedereen heeft zijn eigen wensen en een beetje handige jongen speelt daarop in. Het gaat niet om investeren, het gaat om het contact. Je moet goed kunnen uitleggen waarom iets gebeurt of nodig is en je moet het samen doen.”

## UNIEKE TREKKER

In de schuren van de broers Hage vind je naast machines ook balen met stro, hooi, en graszaadhooi. Het zijn producten die ze afnemen van klanten in de buurt voor wie ze ook het werk doen. Speciaal daarvoor hebben ze een voor Nederland unieke trekker met graszaadmaaier gebouwd. “Dat is echt iets moois”, vertelt Jan Willem. “Het is een specialistische trekker waar wielen kunnen uitschuiven van drie meter naar drieënhalve meter breed, waardoor je veel capaciteit kunt maken.

Bij graszaad is dat nodig, omdat het maaien heel nauw luistert. Wanneer het zaad rijp is, moet het eraf. We hebben de trekker sinds vorig jaar.”

Al het hooi dat ze verkopen, is dan ook lokaal gewonnen product. “Het graszaad is ook de reden dat we geen beregeningswerkzaamheden verrichten. Dat kan qua planning niet”, stelt Jan Willem vast. Tegelijkertijd onderscheidt het bedrijf zich hier weer meer mee van andere loonwerkers.

