

Machines aanpassen

Tekst: Gert Vreemann
Foto's: Gebr. Drijfhout

GEBR. DRIJFHOUT, SINT ANNAPAROCHE voor maatwerk

Een belangrijke sleutel tot succes is voor Gebr. Drijfhout het aanpassen van machines voor echt maatwerk. De zelfgebouwde uienrooier van het bedrijf is daarvan het meest sprekende voorbeeld. Daarvoor moet je wel ruimte maken in de bedrijfsvoering om regelmatig de klanten te bezoeken en te netwerken. Met deze consequente aanpak heeft Drijfhout een stevige akkerbouw-loonwerktak opgebouwd.

'WIJ ZIJN VAN MENING DAT JE MACHINES SPECIFIEK MOET AFSTEMMEN OP DE WERKZAAMHEDEN DIE JE VERRICHT'

Onder barre omstandigheden rooide Gebr. Drijfhout ongeveer tien jaar geleden met zijn zelfgemaakte driebeds-uienrooier in frontaanbouw de uien in het zwad. Er lag bij enkele klanten zelfs een laag sneeuw op de uien. Met de driebedsmachine in frontaanbouw met het schijvenrooisysteem kon Drijfhout de uien op brede trekkerbanden rooien. De uien werden met een bietenlader van het land gehaald en gingen voor export weg. Niet superschoon, maar bij een aantal uientelers was de klus wel geklaard en dat praat zich natuurlijk rond. Voor Jeroen Drijfhout het bewijs dat hij op de goede weg zit met het ontwikkelen van machines op maat. Inmiddels heeft hij een nieuwe drie meter brede tweebedsmachine ontwikkeld (grote foto), nu met vierkante rooias, maar wel weer in frontaanbouw om met brede wielen over het land te kunnen. Daar presteert het bedrijf zo goed mee dat zich zelfs een aantal akkerbouwers hebben gemeld om zo'n machine te kopen.

ROOTS IN DE MECHANISATIE

Het heeft alles met de roots van Jeroen Drijfhout te maken. Hij heeft jaren bij een mechanisatiebedrijf gewerkt en is later samen met zijn broer het bedrijf gestart. In eerste instantie was dat niet actief in het akkerbouwloonwerk, maar hij kende vanuit zijn mechanisatieverleden en van zijn vader, die bij een loonwerker werkt, natuurlijk de akkerbouwers in de streek en de bijbehorende werkzaamheden. Hij had daarbij de expertise en bagage als monteur om zelf machines aan te passen en om te bouwen. "Dat was en is nog steeds een passie van mij en binnen ons bedrijf", vertelt Jeroen. "Wij zijn van mening dat je machines specifiek moet afstemmen op de werkzaamheden die je verricht."

Hij brengt 's avonds nog altijd menig uur door in de werkplaats om zaken te ontwikkelen. "Ik beperk het wel, omdat je als bedrijfsleider andere hoofdtaken hebt. We hebben daarom een eigen



De Agrifac LightTraxx op rupsen met de Gilles-uitrijwagen, waarmee Drijfhout goed scoort. Drijfhout heeft het rupsonderstel voorzien van open sprocketwielen, omdat dat beter werkt op de klei.

monteur aangenomen, die voor ons het onderhoud en dergelijke aanpassingen prima kan uitvoeren."

CONCENTREREN OP KERNTAAK

Jeroen is heel helder in zijn aanpak. "Je moet op pad naar klanten toe en tegelijk goed om je heen kijken om te weten wat er overal speelt, want dat is de basis om je als bedrijf door te ontwikkelen", zegt hij. Hij heeft daarbij ervaren dat je voor de gestage groei van aanvankelijk een gespecialiseerd bomensnoei- en -rooibedrijf met een paar man tot het veelzijdige bedrijf dat het nu is keuzes moet maken en zaken aan anderen moet overlaten. "Eerst deden mijn vrouw en ik samen alles zelf, maar op een gegeven moment kom je daarin om. Daarom hebben we naast de vaste monteur meer mensen aangenomen, met name op de planning en administratie medewerkers,

'EERST DEDEN MIJN VROUW EN IK SAMEN ALLES ZELF, MAAR OP EEN GEGEVEN MOMENT KOM JE DAARIN OM'

**'HET WAS NIET DE
INTENTIE VAN
DRIJFHOUT OM DE
NIEUWSTE VERSIE
VAN ZIJN
UIENROOIER
VOOR KLANTEN TE
GAAN BOUWEN'**

die zelfstandig werken, zodat ik me meer kan richten op de kerntaken", aldus de ondernemer. Besturen, bezoeken van klanten en werken om de juiste beslissingen te kunnen nemen, ziet hij als zijn kerntaak. "Je moet je klanten bezoeken voor de feeling, het juist afhandelen van zaken, het juist inschrijven en het maken van de juiste keuzes. Als het daarachter allemaal goed geregeld is, dan loopt het."

Een sprekend voorbeeld is een gevoelig boomkapproject in een stad. "Ik ben er vanwege de gevoeligheid de hele dag geweest om omwonenden te woord te staan, zodat mijn medewerkers door konden werken. Het lijkt een verloren dag, maar per saldo win je er veel tijd en goodwill mee", legt hij uit. Door in de praktijk werkzaamheden te bekijken en te analyseren, ontstaan ook de ideeën om machines aan te passen.

OOK IN DE BIETEN

"Een akkerbouwer is een teler en die stelt specifieke eisen aan zijn loonwerker. Ik bezoek daarom in principe al die klanten ten minste één keer per jaar", vertelt Jeroen. Zo kwam hij ook in contact met loonbedrijf Bekius Minnertsga, dat met de vraag kwam of Drijfhout mee wilde investeren in een nieuwe bietenrooier om die op termijn over te nemen. Bekius wilde langzamerhand afbouwen. "Daar zagen we wel brood in en we zijn het avontuur aangegaan, mede omdat Bekius een vaste klantengroep had."

In een nat jaar kwamen de partners al snel tot de conclusie dat er een bietenrooier op rupsen moest komen. Ook zag Jeroen het 'gemartel' met trekkers en kippers die dikwijls door de rooier door het land werden gesleurd. "Toen heb ik besloten dat er ook een uitrijwagen moest komen. Dat geeft rust op het land, geen gesmeur op de weg en de zeker-

heid dat de bieten bodemvriendelijker van het land komen", stelt hij vast. Drijfhout heeft toen een oude Gilles-overlaadwagen gekocht en deze gemoderniseerd. "We zaten het eerste najaar meteen helemaal vol. Nu rijden we met een jonge Gilles en krijgen we nog steeds positieve feedback van akkerbouwers."

De rooiwerkzaamheden hadden intussen een flinke boost gekregen nadat ze de vaste bieten-rooiermachinist van een stoppende loonwerker hadden overgenomen. "Ik heb eerst de machinist benaderd en daarna ben ik naar de klanten toe gegaan met de mededeling dat hun vaste machinist blijft. Dat bleek een belangrijke factor voor de klanten", aldus Jeroen. Ook heeft hij succesvol het schoffelen en wieden opgepakt. "We hebben nu een cameragestuurde Steketee met Schmotzer-schoffel en werken bij het wieden met geharde widia-plaatjes voor een beter blijvende indringing en daarmee beter werk."

ANDER WERK DOOR

De roots van het bedrijf is Jeroen daarbij niet vergeten. "Het loonwerk is mooi gegroeid, we hebben de rooiers goed bezet en scoren ook goed met het zaaïen en het wieden, maar de andere takken, grondverzet, stratenwerk en het bomenwerk, zijn we blijven doorontwikkelen", vertelt hij. Zo heeft Drijfhout voor het bomenwerk een zelfstandig werkende European Tree Worker aangenomen en is het bedrijf in zee gegaan met fabrikant Ufkes voor een stobbenfrees op maat. Dat past in het beeld van de juiste keuzes maken. "Zelf die stobbenfrees ontwikkelen, kost te veel tijd. Dat kan de fabrikant beter", zegt Jeroen daarover. Ook heeft hij voor het beschoeiingswerk een eigen methode ontwikkeld, waarbij hij deels met kunststof werkt en deels met hardhout.



SCHELPENPADEN

Een van de opgebouwde specialismen is het aanleggen en onderhouden van schelpenpaden. Daarvoor heeft Drijfhout deze 'Poltsywieder' ontwikkeld. Drijfhout kwam daartoe omdat het bedrijf proefondervindelijk had vastgesteld dat graspollen het best in hun geheel worden verwijderd door ze zijwaarts weg te duwen. De Poltsywieder egaliseert en werkt onkruid en graspollen los met een rotorkoepel. Daarachter zeft een grove steile zeefband de schelpen uit en worden de pollens en andere ongerechtigdheden via een dwarsafvoerband afgevoerd. Ten slotte wordt het pad meteen geëgaliseerd en aangedrukt. Inmiddels is er een vast klantenbestand, waarbij deze machine elk jaar zo'n 25 kilometer schelpenpaden aanpakt.