



Kleine jongens worden groot

FOTY-genomineerde Verberk groeit met zijn bedrijf, maar blijft fieldmanager in hart en nieren

Nick Verberk is een ondernemer die zich een slag in de ronde werkt voor zijn bedrijf, dat tweehonderd natuurgrasvelden in onderhoud heeft. Hij werkt met zelfgemaakte en aangepaste machines voor een optimaal resultaat. Dat hij een echte fieldmanager blijft, merkt hij nu hij moet gaan delegeren:

‘Mijn hart ligt in de uitvoering. Als ik iets moet afstaan, wordt het waarschijnlijk de administratie.’

Auteur: Santi Raats



4 min. leestijd

**FIELDMANAGER
OF THE YEAR**



Na de middelbare tuinbouwschool in Limburg deed de intelligente en bedachtzame Verberk een opleiding cultuurtechniek aan Van Hall Larenstein. Hij kon met zijn diploma meteen aan de slag bij het toenmalige Oranjewoud, als assistent-uitvoerder. In deze functie stond hij veelal zelf met beide benen 'in de sleuf'. Hij werd er uiteindelijk uitvoerder. Na vier leerzame jaren volgden er vijf bij Hay Aerts Grondverbetering BV in het Limburgse Broekhuizen. Met zijn ervaring in de uitvoering werd hij calculator, werkvoorbereider en uiteindelijk projectleider. Toen dit bedrijf besloot met de werkzaamheden te stoppen, zette Verberk bij aannemersbedrijf Janssen Cultuurtechniek de zogenaamde sporttak op. Helaas werd dit bedrijf door een faillissement getroffen.

Vliegende start

Verberk begon hierna zijn eigen bedrijf, Top Sport & Groen BV, voor aanleg, onderhoud en beheer (samen met clubs) van sportvelden, in de schuur van een vriend. 'Ik had geluk met mijn eerste klus, de aanleg van vier velden en het eerste jaar onderhoud. Ik heb toen vier man van Janssen meegenomen met wie ik kan lezen en schrijven.' Inmiddels werkt hij met in totaal twaalf man in een kring van 100 kilometer rond Maashees. Zijn medevenoot en rechterhand is Hans Ebben. Ebben calculeert de vaak grote bestekken en fungeert daarnaast als projectleider bij diverse grotere projecten. Verberk is hoofdvoerder/projectleider bij de andere werken, stuurt de mensen aan en doet de inkoop. Ook bij menige BVO heeft het bedrijf velden aangelegd en onderhouden: VVV, Fortuna Sittard, NEC, Roda JC, FC Den Bosch en Achilles '29. De omzet in 2018: 3 miljoen euro. Daarnaast is er een dependance in Duitsland opgericht, in Kevelaer, die wordt aangestuurd door de derde vennoot, Ton Evers. Maar het is vooralsnog lastig om de gesloten Duitse markt te ontginnen. Zo'n tien procent van het werk is daar, de rest in Nederland. 'We halen daar de krenten uit de pap; we gaan niet voor iedere hapsnap.'

Korte lijnen en creatieve vakkennis

Het sterke punt van het bedrijf is dat de klant nooit een nummertje hoeft te trekken. 'We hebben veel clubs in de regio in onderhoud. Zij bellen mij rechtstreeks en als het nodig is kan ik dan zeggen: we komen morgen. De lijnen zijn kort en we doen alles zelf. Ik geef van tevoren aan hoe wij tegen kwaliteit aankijken, dat we liever voor een acht gaan dan voor een zes, want wij zijn echte sportveldliefhebbers. Maar daar moet financieel dan wel ruimte voor zijn.'

Verberks vakkennis komt terug in zijn creatieve

werkoplossingen. Hij werkt met zelfgemaakte en aangepaste machines. 'Deze zijn beter, werken sneller en geven een beter eindresultaat', stelt hij. 'Standaardmachines geven niet het beeld dat ik in mijn hoofd heb. Ik leg voor mezelf de lat hoger.' De vertidrain heeft normaliter alleen een rol aan de achterkant. Verberk heeft er aan de achterkant een hark en bezem bij gehangen voor de finishing touch. 'Ik werk ook met een aangepast Whizz-Wheel om drainagesleuven aan te brengen, met een schudfrees met rechte messen, en met een verticuteerder met messen die de andere kant op draaien, waardoor ze nog meer naar boven halen.'

Kennisteruggang

Het grootste genoegen beleeft Verberk aan van 'niks' 'iets' maken. 'Mensen denken soms te lichtzinnig over het wegwerken van achterstallig onderhoud. Er komt heel wat tijd en moeite bij kijken om dit soort velden op te waarderen tot een redelijk niveau. Je moet als aannemer zeer betrokken zijn om ervoor te zorgen dat de basis weer klopt, zowel boven als onder de grond. Uitleg over de basis is belangrijk. Bij clubs wordt nog weleens gedacht: als het veld maar groen is, is het wel goed en hoeft het alleen gemaaid te worden. Ik probeer uit te leggen dat een veld zonder diepgaande zorg snel van een zes naar een vijf kan gaan, en dat het duur is om van een vijf terug naar een zes te gaan. Dat is essentieel om te weten als je zuinig bent als club.' Verberk ziet kennis verdwijnen bij de opdrachtgevers. 'De Teun van Grinsvens van deze wereld verdwijnen. Opdrachtgevers hebben steeds minder fingerspitzengefühl. Daarom zetten we vol in op ontzorgen, bijvoorbeeld door opdrachten aan te nemen waarbij we ook het budget beheren, of door meerjarige contracten aan te gaan.'

Taken (delegeren)

Verberk doet de planning, werkvoorbereiding, facturatie, uitvoering, administratie én werkt buiten volop mee. 'Het salaris moet uit het bedrijf komen, dus je moet er wat voor doen', is Verberks devies. 'Maar ik betrap mezelf erop dat ik onderhand bijna 2 fte's op me neem. Ik ben nu op een punt beland dat ik me realiseer dat ik zaken moet loslaten; er loopt nog teveel via mij. Eigenlijk wil ik zelf weer wat meer de velden op.'

Zijn personeel is goed. 'Ik kan de medewerkers prima via de telefoon aansturen. Het is wel een uitdaging om ervoor te zorgen dat de jongens het werk precies zo uitvoeren als ik heb afgesproken met de klant. De klant is heilig; als de klant niet tevreden is, is er geen werk. Maar ik kan er blind op vertrouwen dat zij hun uiterste best doen. Ik geef hen veel vrijheid bij het zoeken naar de juiste

**'Als het nodig is, kan ik
zeggen: we komen
morgen'**



**‘Je kunt pas een autoriteit
zijn als je het werk zelf
hebt gedaan’**

oplossingen en bij het meedenken over de uitvoering. Iemand die al veertig jaar op de trekker zit, heeft natuurlijk ontzettend veel werkervaring. Daar ontbreekt het bij mij ook niet aan, omdat ik ook veel in de uitvoering heb gezeten. Maar praktisch gezien kunnen er dan gezonde discussies en oplossingen ontstaan.’

Acquisitie

Dat Verberk een fieldmanager in hart en nieren is, blijkt uit het feit dat hij het liefste acquisitie pleegt op basis van vakinhoudelijke argumenten en van daden. Hij is een man van weinig woorden en bescheiden, hoewel iedereen in de sportveldenbranche hem kent. ‘Onderscheidend vermogen kun je pas tonen als je werk hebt geleverd. Dan

gaat de reclame van mond tot mond.’

Verberk gelooft in opklimmen binnen het vak. ‘Ik ben van assistent-uitvoerder gegroeid naar uitvoerder, calculator, werkvoorbereider en projectleider. Je kunt een bepaalde functie pas goed uitvoeren als je weet waar je over praat, wat er buiten nodig is, wat de klant wil en wat de prijzen zijn. Je moet het werk zelf gedaan hebben om een autoriteit te kunnen zijn.’

Groei

Het bedrijf moet niet te groot worden. ‘Ik wil een goede arbeidsfilm houden en jaarrond werk. Nu kan ik in rustige periodes nog jongens verhuren aan een rozenkweker of in de werkplaats aan het werk zetten. Ik wil niet dat medewerkers in de winter stilzitten. De zzp'ers probeer ik aan ons bedrijf te binden door hen jaarrond en afwisselend werk aan te bieden. Maar dat werk buiten onze core-business, bijvoorbeeld snoeien en sneeuwruimen, ligt niet voor het oprapen; daarin moeten we concurreren met de grote partijen.’

Eer van het werk

Ondanks zijn drukke werklevens geniet Verberk op zijn eigen manier: ‘Ik ben jeugdleider geweest bij de plaatselijke voetbalvereniging. Nu niet meer, maar ik ga nog steeds op zaterdag bij de wedstrijden van mijn kinderen kijken. Soms hoor ik mensen praten over velden die wij hebben onderhouden. Als ik dan hoor: de velden liggen er netjes bij, dan heb ik echt eer van ons werk.’



Be social

Scan of ga naar:

www.fieldmanager.nl/article/28048/kleine-jongens-worden-groot