



‘Het is niet zo moeilijk om een tweede machine te maken, wél om een perfecte machine te maken’

VGR is bij productie van producten en diensten al twintig jaar trouw aan ketenfilosofie

VGR nadert diens twintigjarige jubileum. In november organiseert de specialist in bodemverbetering kennisdagen op het eigen terrein. Het vakblad spreekt eigenaar Arwin Verschoor over de geschiedenis van zijn bedrijf en over de kennisdagen.

Auteur: Karlijn Raats

Directeur Arwin Verschoor (42) groeide op in het landbouwloonbedrijf van zijn vader en ooms. Vanwege het loonwerk begon Verschoor aan een loonwerkers- en landbouwmechanisatie-opleiding tot monteur. In de tussentijd bouwden zijn vader en ooms een deel van de

landbouwgrond om tot golfbaan. Verschoor hielp na schooltijd met het onderhouden van de machines.

Van monteur naar meer

Op zijn negentiende haalde Verschoor zijn monteursdiploma. Daarna volgde hij met succes de cursussen Nima A en Nima B. Voor korte tijd was Verschoor vertegenwoordiger in de landbouw, maar zijn hart lag niet in dat werk. Al van jongs af aan heeft Verschoor een enorme drive om te leren, te ervaren en ondernemend bezig te zijn.

Tijdens de demodagen in Papendal kwam Verschoor zijn nieuwe werkgever tegen: Cees van der Pols van Pols uit Zuidland. ‘Hier heb ik me in een paar jaar de mechanisatie van het tuin- en parksegment eigen gemaakt’, vertelt Verschoor. ‘Via Richard Campey, die een keer op

de werf rondliep, kwam ik bij Campey Turfcare op de werf terecht, in de dienstverlening. Vervolgens belandde ik in Amerika, in Denver, Colorado, waar ik het onderhoud van golfbanen en sportvelden heb gedaan bij RMT Sports Turf Contractors. In de weekenden ging ik op ontdekking in de Rocky Mountains en in de winter heb ik veel geskiëd en gesnowboard.’

Oprichting van het loonwerkbedrijf

Hoewel Verschoor een baan aangeboden kreeg, keerde hij na een halfjaar huiswaarts, omdat hij heimwee begon te krijgen. In Amerika had hij besloten wat hij in Nederland wilde gaan doen: loonwerk op golfbanen en sportvelden, met zijn eigen bedrijf. Verschoor vertelt: ‘Mijn vader heeft nog geprobeerd me om het uit mijn hoofd te praten om een eigen bedrijf op te richten, maar hij zag dat ik vasthoudend was en

4 min. leestijd

Al van jongs af aan had Verschoor een enorme drive om te leren, te ervaren en ondernemend bezig te zijn



heeft me vanaf dat moment volledig gesteund. Eenmaal terug in Almkerk bij de familie kocht Verschoor een setje gazonbanden en huurde een trekker van zijn oom. De allereerste opdracht, om de golfbaan in Almkerk te beluchten, kwam van zijn vader. Met een vooruitbetaling van zijn vader en een lening bij de bank kocht Verschoor zijn eerste vertidrain. Al gauw volgde de tweede klant, Golfbaan de Golfhorst in America, en de derde klant, V.V. Almkerk.

Toegevoegde waarde vanaf de aftrap

Met zijn vader had Verschoor gesprekken over zaken. ‘Mijn vader stelde altijd prikkelende vragen, zoals “waarom blijft een klant een klant?” Ik ben daardoor bijna twintig jaar geleden al gaan nadenken over wat mijn toegevoegde waarde kan zijn. Ik zag al snel dat die toegevoegde waarde lag in bodemverbetering. Ook wilde ik me onderscheiden door machines, producten en diensten te leveren binnen een gesloten keten. Die ketenfilosofie hebben we in de afgelopen twintig jaar uitgedragen en onze activiteiten hebben zich dan ook zo ontplooid. VGR levert totaalondersteuning voor bodemverbetering, met zowel machines als diensten. Verder bestaat onze toegevoegde waarde uit persoonlijke benadering, eerlijkheid, innovatie en goede prijs-kwaliteitverhouding.’ Op het gebied van innovatie begon VGR geïmporteer-

de machines te verbouwen, vanuit ingevingen die in de praktijk werden opgedaan. Later startte het bedrijf met de ontwikkeling van eigen machines, die zeer specialistisch zijn, omdat VGR altijd blijft finetunen. Een van de succesvolste VGR-machines, de TopChanger, wordt nog altijd doorontwikkeld. Momenteel wordt er gewerkt aan een nieuw computerprogramma om de machine te ondersteunen. ‘Het is niet zo moeilijk om een tweede of derde machine te maken’, zegt Verschoor. ‘Het is een grotere uitdaging om een machine perfect te maken.’

Team

VGR is trouw gebleven aan zijn kernfilosofie, maar heeft wel behoorlijk opgeschaald. Omdat VGR zes dagen in de week werkt, wordt er met een ‘zaterdagploeg’ gewerkt. In totaal telt het bedrijf meer dan dertig medewerkers. ‘Al onze medewerkers zijn net zo gepassioneerd als ik en ook zijn ze zeer specialistisch. Samen vormen we een onderscheidend team. Ik zeg wel eens: “je hebt veel ingrediënten nodig om een goede tomatensoep te maken en als je er een vergeet, smaakt deze niet lekker”. ‘We doen op de markt ideeën op via onze eigen diensten. Die vertalen we naar een product of machine. Groenresten halen we uit de markt en zetten we om naar bodemtechnische producten. Deze brengen we met onze eigen machines in de bodem. Dan is de cirkel weer rond’, verklaart Verschoor.

Oprichting Engels bedrijf

Het bedrijf werkt nu ook internationaal. Er wordt geëxporteerd naar Engeland, Ierland, Schotland, Frankrijk, Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland, Portugal, Denemarken, Zweden, Nieuw-Zeeland, Australië en Korea. Finland volgt binnenkort. De Verenigde Staten zijn zelfs een grootafnemer. Vanaf 1 oktober wordt er een Engels bedrijf opgezet, VGR Grounds Care Ltd. VGR is daar al jarenlang actief, maar de stap is feitelijk ingegeven door de Brexit. ‘We werken graag samen, maar soms moet je iets alleen doen. We zien dat de grotere internationale machineleveranciers nooit echt tijd en ruimte kunnen vrijmaken voor specialistische machines, zoals

ACTUEEL



bodemverbeterende machines en producten. Daarom leiden we nu intern mensen op voor het nieuwe bedrijf en zetten we onze producten zelf in de Britse markt. Vanuit het nieuwe bedrijf wordt het Verenigd Koninkrijk benaderd en worden de dealers van VGR-producten internationaal ondersteund.

Kennisdagen om het jubileum te vieren

Op 10 november houdt VGR een Golf- en Sportdag op het eigen bedrijfsterrein. Hiervoor moet men zich inschrijven. ‘In de ochtend geven we kennissessies over bodem.’ ‘s Middags is er een bedrijfsrondleiding. Bezoekers kunnen dan zelf machines ervaren, lassen, slijpen, of zelf GreenMix of bodemtechnische producten samenstellen. We sluiten af met een hapje en drankje. De twee dagen erna zijn vrij toegankelijk. Deze zijn ook voor mensen buiten golf en sport, zoals waterschappen, gemeenten en hoveniers. Op deze dagen zijn er geen kennissessies, maar is er een inloop tussen 10:00 en 15:00 en kunnen bezoekers een kijkje in de VGR-keuken nemen. De middag wordt afgesloten met een hapje en een drankje. ‘Wij zijn gewoon aan het werk en als bezoekers iets willen weten, stappen onze medewerkers van de machine of achter hun werk vandaan en leggen ze uit waar ze mee bezig zijn. We zijn nu eenmaal een praktisch ingesteld bedrijf met echte doeners, dat mogen de bezoekers ook zo ervaren.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!