



Middelgroot bedrijf speelt hoog spel

Zestig jaar Agterberg: mijlpalen belicht

Het jubilerende bedrijf Agterberg bv. kijkt terug op een periode waarin het alleen maar groeide. Wat zijn de ingrediënten voor succes volgens deze familie?

Auteur: Karlijn Raats

Frank Agterberg werkt met een ernstig gezicht een aantal papieren weg achter zijn computer. Albert Agterberg komt goedlachs de kantoorkamer binnenwaaien en roept onder duizend excuses dat hij weer weg moet. Broer nummer drie is Ton; die loopt nog ergens buiten rond. Directeur Kees Haaksman laat Fieldmanager plaatsnemen en haalt vast koffie. Er wordt door iedereen hard gewerkt, dat is duidelijk.

Bep Agterberg

Ooit kocht Bep Agterberg, wiens geschilderde portret in het kantoor hangt en wiens buste de entree siert naast dat van zijn vrouw, een ploeg om bij tuinders te kunnen werken. Bij de leverancier van de ploeg zou Agterberg tot op de dag van vandaag trouwe afnemer zijn: Jean Heybroek.

Die ploeg stond geen seconde in de schuur, want er was werk aan de winkel. Na enkele jaren loonwerk begon pa Agterberg gemeenten te bedienen. 'In de jaren zestig groeiden de Nederlandse steden. Ook werd Utrecht wederopgebouwd en uitgebreid. Mijn vader kon volop werken,' zo legt Frank uit. 'Kanaleneiland werd hier in Utrecht bijvoorbeeld gebouwd.'

Agterberg nam twee werknemers in dienst en begon zich te richten op grondverzet en groenvoorzieningen. Daaruit vloeide in de jaren zeventig het eerste cultuurtechnische werk voort: de aanleg van sportaccommodatie Kampong bij FC Utrecht. 'In de jaren tachtig was Agterberg klaar om zijn pakket te verbreden,' vult Kees Haaksman aan.

"Ton is het liefste
is hij het hele jaar
door te vinden
op de grote
paardenconcoursen"

Overdracht

Bep Agterberg combineerde cultuurtechniek, grond-, weg- en waterbouw met elkaar totdat hij ongeneeslijk ziek werd. Frank weet nog: 'Ik zat nog op de kraan. Dat betekent dat ik toeten



Voorgrond van links naar rechts: Albert Agterberg, Frank Agterberg, Ton Agterberg. Achtergrond: Kees Haaksman.

noch blazen wist van bedrijfsvoering. Ik werd net ingewerkt. Ook mijn broers deden alleen nog wat vakantiewerk, zoals maaien. Alleen Albert liep al met hem mee. In zo'n drieënhalve jaar tijd heeft hij ons allemaal de hoed en de rand van het bedrijf geleerd. Dat was heel knap, hoe pa dat aanpakte.'

Binnen korte tijd overleed Bep Agterberg, in 1989. Dat had impact. Niet alleen werd hij persoonlijk erg gemist, ook moest het bedrijf doorgang vinden.

Frank: 'Gelukkig stonden wij als broers samen aan het roer. Te bedenken dat onze vader dit alle jaren alleen had gedaan, dwong respect af. Maar zijn bedrijfsvoering moet je ook in een bepaald tijdsvak plaatsens. Hij had regionaal sterke contacten en was graag gezien bij klanten. Het werk

moest af, ook al kostte dit het dubbele.' Maar het lukte de broers goed om door te gaan. In de jaren tachtig legden zij samen met J. de Ridder bv drie golfbanen aan: Amstelveen, Rijswijk en Purmerend. Daarna stelden de broers

"De broers hebben veel aandacht besteed aan het aantrekken van goede hoofdvoerders en uitvoerders"

zich de vraag of zij de golfbaanactiviteiten door wilden zetten of dat zij zich op andere zaken zouden richten. Het werd dat laatste. Agterberg ging voetbalvelden en tennisbanen aanleggen. In 1988 betrad het bedrijf de paardensportwereld op hoog niveau. Agterberg legde al langer paardensportbodems aan omdat Bep Agterberg en zijn kinderen zelf altijd actief waren in de paardensport. Paardensportbodems groeiden uit tot een specialisme.

Paardensport

Alsof de duivel het gehoord heeft, komt niet veel later Ton binnen, glijdt quasi nonchalant onderuit op een stoel en laat stilzwijgend zijn ogen ondeugend glimlachen. Hij is de specialist in paardensportbakken. Privé heeft zijn gezin een manege en het liefst is hij het hele jaar door te vinden op de grote paardenconcurrenten waar hij de ondergrond voor de paarden aanvoert en verzorgt. 'We leggen bodems aan tijdens paardensport-evenementen en onderhouden deze,' legt hij uit. De bodems zijn versterkt met Fibre, gebaseerd op onze Fibreturf, een product met een Engels patent dat bij paardenbodems de naam Geofibre Mix heet en waarop Agterberg het patent met Fibreturf deelt. In 1990 brak Agterberg door in de paardenwereld. Ton weet alles nog precies: 'De Wereldruiterspelen werden in Stockholm gehouden. Daar reed men in de piste op zand dat was versterkt met Fibre, een lange vezel. Die zorgde er echter voor dat de paarden stokten; er zat te weinig "slip" in de bodem. We hebben de organisatie uitgenodigd om bij ons verschillende bodems te komen testen. We hadden drie bakken geprepareerd. In een van de bakken hadden we het Fibre-concept uit Engeland verwerkt.' Deze werd als allerbeste ervaren en ook als een revolutionaire verbetering. De naam was gemaakt.

Ton is een goed voorbeeld van de reden van Agterbergs succes: een goede en betrokken hoofdvoerder, zo analyseert Kees Haaksman: 'De broers hebben door de jaren heen veel aandacht besteed aan het aantrekken van goede hoofdvoerders en uitvoerders. De organisatie heeft daardoor een gestage, maar gedegen groei meegemaakt.' In 1989 werd Kees Haaksman aangesteld om de civiele kant van het bedrijf op te bouwen. Inmiddels is hij al jaren directeur bij de Agterberg-bedrijven.

Fibreturf is een sterk wapen en ligt bij BVO's zoals bij Feijenoord, Heerenveen, PSV en Vitesse

Voetbal

In de jaren negentig sloeg Agterberg zijn tweede slag in de sport, ditmaal in voetbal met de Wetra-velden. Door de komst van kunstgras is de vraag naar Wetra-velden afgenomen. Intussen bleek Fibreturf een ijzersterk wapen, met name bij BVO's zoals bij Feijenoord, Heerenveen, PSV en Vitesse. 'Het systeem is stabiel en goed waterdoorlatend. De waterhuishouding kunnen we daarnaast structureel verbeteren met ons product Waterextra. Dit product kan 150 procent van zijn eigen gewicht aan water opslaan.'

Anno 2012 heeft de firma Agterberg 180 man in dienst. 'Daarvan zijn er zestig twenty four seven beschikbaar,' glundert Frank. 'Dat enthousiasme en die betrokkenheid zijn kenmerkend voor een familiebedrijf. De groep is hecht. Je moet er wel



Bep Agterberg

voor geschapen zijn. Bij Agterberg werken wordt door nieuwe mensen vaak zwart-wit ervaren: ofwel ze ervaren het bedrijf als een warm bad, ofwel ze vinden het niets om hier te werken omdat ze zich er niet tussen voelen passen. Een ander kenmerk is dat we zelf voorop lopen bij het werk. Als we gladheid gaan bestrijden 's nachts, rijd ik zelf mee op de machine, altijd. Onze familie wil het goede voorbeeld geven aan de werknemers. Als personeel jou als baas niet zelf ziet zwoegen, maar jou alleen maar hoort bevelen, dan is er weinig kans van slagen.'

Door de komst van kunstgras nam de vraag naar Wetra-velden af

Kennisdeling

Het familiebedrijf is geen gesloten subcultuur, integendeel. Eén van de redenen van de expansie, die steeg van 7 miljoen in de tijd van pa Agterberg naar 27 miljoen anno 2012, is te danken aan de openheid in het delen van kennis, volgens Kees Haaksman. 'In de paardensport hebben we altijd samengewerkt met partijen om tot het beste product te komen. Maar nu spelen we op het gebied van sportveldonderhoud ook volop open kaart door ons onderhoudsregime te delen met andere leden van de brancheorganisatie bijvoorbeeld. Natuurlijk blijft kennisdeling altijd beperkt tot 'gedeelde kennis', want de recepten blijven binnenskamers.' Die recepten kunnen aardig inventief zijn. 'We hebben met de aanschaf van machines altijd bedacht hoe we ze konden laten doorontwikkelen door de leverancier. Of we pasten zelf machines en werktuigen aan. Zo hebben we een sleper voor in de paardenbak misschien wel 85 keer veranderd voordat hij het gewenste perfecte resultaat leverde.'

Trouw

Zoals eerder vermeld, is Agterberg trouwe klant bij Jean Heybroek. Ton vertelt: 'Onze werkrelatie gaat ver terug in de tijd. Pa kocht zijn spullen er al. In de jaren zeventig kwamen de eerste Toro-machines uit het buitenland bij Jean Heybroek binnen. Die lieten zij door ons bij Agterberg een jaartje testen om te zien of ze geschikt waren voor de markt of dat er nog modificaties moesten plaatsvinden. Zo waren we bijvoorbeeld betrokken bij de ontwikkeling om de kooien voor de

voorwielen van een maaimachine te zetten in plaats van erachter.' In 2007 brandde de loods van Agterberg af. Tijdens dit drama kwam de vriendschap tussen beide bedrijven duidelijk uit de as tevoorschijn. Later zou Menno Bloch van Jean Heybroek er ook aan refereren in zijn retrospectief carrière-interview toen hij met pensioen ging. Het was een gebeurtenis die hij naar voren haalde als iets wat hem persoonlijk het meest had geraakt in zijn werk. 'Dertien machines waren weg,' vertelt Ton. 'Normaal gesproken moet je rekenen op drie maanden levertijd bij de aanschaf van machines. Dat zou ons veel kosten, want dan zou het seizoen over zijn. Menno Bloch heeft zich toen ontzettend ingezet: binnen zes weken was het machinepark weer compleet.'

Na de brand in de loods kwam de vriendschap tussen Jean Heybroek en Agterberg duidelijk naar voren

Familiebedrijf

De broers Agterberg benadrukken dat ze 'geen lopers' zijn, dat ze vaste partners vertrouwen en dat vertrouwen dan altijd terugkomt. En ook al is het bedrijf een stuk groter geworden, verder groeien ambieert de familie niet, zo vertelt Frank: 'We steken tijd in mensen intern opleiden. We zijn en blijven een familiebedrijf.' Zijn broer knikt: 'Des te geweldiger is het om te zien dat we als MKB de Wereldruiterspelen in Aken naar ons toe weten te trekken, of het WK hockey in Utrecht, of de aanleg en of het onderhoud van BVO-velden. We spelen hoog spel met een middelgroot bedrijf.'