



Rob Vercoulen, CEO NLG

Buitenkansen: ‘Eerst de relatie, dan de prestatie’

Er was helemaal niets, geen machines, geen pand, geen computers, geen bussen en geen klanten

Onze ceo-van-dienst, Rob Vercoulen, vindt het een vreselijke term, ‘mensen met afstand tot de arbeidsmarkt’. En bovendien aantoonbaar onjuist. Als je inzet op de juiste begeleiding haal je een bijzonder gemotiveerd en trouwe medewerker. Voor de begeleiding en compensatie van loonwaarde wordt je als werkgever ook gecompenseerd. Per saldo loop je dus geen enkel risico. Wel geldt voor deze doelgroep nog meer dat het allereerst om de relatie gaat. De prestatie komt dan vanzelf.

Auteur: Hein van Iersel

INTERVIEW



‘Wij moesten in twee maanden een compleet nieuw bedrijf opstarten, van roerstaafje tot facturatiesoftware’

Rob Vercoulen is duidelijk geen standaard groenvoorzieners-CEO. Hij heeft geen echt groene opleiding gehad, maar studeerde bedrijfskunde en onderwijskunde en werkte bij een aantal gemeentes, bij een ingenieursbureau en daarna bij een SW-bedrijf. Zijn echte passie – daar kom je snel achter – ligt niet zozeer bij de aanleg of het beheer van groen, maar veel meer bij het begeleiden van men-

sen naar een baan in het groen. Praten met Vercoulen is sowieso een ervaring op zich. Uw redacteur is nog een journalist van de oude stempel en schrijft met een vulpen. Vercoulen praat echter zo snel en gooit zoveel passie en info over de tafel, dat ik al snel van pen moest wisselen. Overigens vind Vercoulen de term ceo niet bij hem passen. Operationeel directeur vindt hij meer *to-the-point*. ‘De functienaam ceo

vind ik gepaster bij grotere bedrijven of multinationals. Ik ben maar een eenvoudige ziel en die hoef je niet met ceo aan te spreken.’

Buitenkansen

NLG Buitenkansen is een Noord-Limburgs hoveniersbedrijf dat ontstaan is tijdens de Floriade van 2012. Drie Limburgse groenvoorzieners, Herman Vaessen, BTL Venray (nu idverde) en Jonkers Hoveniers, wilden tijdens die Floriade laten zien dat deze doelgroep perfect in staat zou zijn om een complex project als de Floriade mee aan te leggen en te onderhouden. De drie aandeelhouders richtten het bedrijf Noord Limburgs Groen op en zochten de samenwerking met een aantal SW-bedrijven in de regio. Dit waren achtereenvolgens de WAA Groep in de regio Venlo, de NVW Groep in Venray e.o. en Intos in de regio Gennep. Alle drie de aandeelhouders hadden uitgebreide ervaring in het werken met SW-bedrijven en wilden door de oprichting van Noord Limburgs Groen laten zien dat SW-medewerkers met de juiste inzet en begeleiding breed inzetbaar zijn.

Na de Floriade ging het bedrijf in een soort pauzestand. Door de economisch crisis was er verder voor de aandeelhouders geen noodzaak om grootschalig door te pakken met NLG. In 2017 werd Rob Vercoulen – die op dat moment werkzaam was bij een van de SW-organisaties, de WAA Groep – gevraagd om Noord Limburgs Groen opnieuw op te starten. De rest is geschiedenis. Vercoulen maakte de overstap naar Noord Limburgs Groen en in 2017 nam Noord Limburgs Groen de groenactiviteiten en dertien groenmedewerkers van de WAA Groep over.

Spannend

Vercoulen: ‘We gingen van start na het carnaval van 2017. Dat was een spannende tijd. Er was helemaal niets, geen machines, geen pand, geen computers, geen bussen en geen klanten. Wij moesten toen in twee maanden een compleet nieuw bedrijf opstarten. Alles moest aangeschaft worden, van roerstaafjes tot facturatiesoftware. We zijn uiteindelijk begonnen met 13 medewerkers die in de groendivisie van de WAA Groep werkzaam waren. We groeiden al snel; op dit moment hebben we een groep van ongeveer 45 mensen. In april van 2022 is ook de naam veranderd in NLG Buitenkansen. NLG staat voor “Noord-Limburgs groen” en in het ‘buiten’ van onze klanten creëren we ‘kansen’ voor groei en ontwikkeling van onze mensen.



‘We willen ons niet druk maken over het aantal draaiuren van zo’n tractor of kraan; dat gaat ten koste van onze primaire doelstelling’

Missie en visie

Met die term *buitenkans* heb je in essentie ook meteen de missie van het bedrijf te pakken. Waar een *regulier* groenbedrijf het als missie ziet om voor opdrachtgevers een zo mooi mogelijke tuin te realiseren, ligt dat bij NLG radicaal anders. NLG is een sociale onderneming en de missie om medewerkers ontwikkelingskansen te bieden staat daarbij centraal. Daarin gaat het bedrijf behoorlijk ver. Vercoulen: ‘Wij investeren nooit in zwaardere machines dan bijvoorbeeld een trimmer of heggenschaar of misschien een zitmaaier. Als we dat doen, moet ik me druk gaan maken over de vraag of ik wel voldoende draaiuren voor zo’n tractor of kraan heb, en dat gaat ten koste van onze primaire doelstelling: het ontwikkelen van mensen. Als wij een machine nodig hebben voor een werk, huren we die in bij een van de aandeelhouders, inclusief machinist. Soms heb je natuurlijk ook medewerkers die het ontzettend leuk vinden om met kranen en tractoren te werken en daar vaak ook heel goed in zijn. De insteek moet dan zijn om die mensen te laten uitstromen naar het reguliere bedrijfsleven.’

‘We hebben een eigen praktijkopleiding voor het maaien met de zero turn maaier ontwikkeld. Daarnaast hebben we een eigen praktijktraining groen ontwikkeld waar we alle nieuwe instroom van medewerkers zelf in opleiden. Deze training vindt nog steeds plaats op het voormalig Floriadeterrein. Daarnaast zijn wij met NLG Buitenkansens PSO trede 3 ABW 30+ gecertificeerd.’

Instroom

Een van de uitdagingen voor een bedrijf als NLG Buitenkansens is voldoende instroom van nieuw talent. Vercoulen merkte dat de instroom via de voormalige sw-bedrijven wat aan het opdrogen was, maar zag bijvoorbeeld op VSO-scholen en in het praktijkonderwijs een grote club mensen die het lastig vonden om hun weg naar het bedrijfsleven te vinden. NLG Buitenkansens trok de werving toen naar zich toe en begon met het aanbieden van praktijklessen op deze scholen met aansluitend een stage. Vercoulen: ‘Het ontstond uit de noodzaak omdat een van de leraren van de school langdurig uitviel. Ik zag potentie in een van onze sociaal hoveniers om hier in te vallen en een ontwikkeling door te maken als praktijkdocent. Dat werkte prima. Inmiddels hebben we die samenwerking veel intensiever gemaakt. We sturen onze sociale hoveniers naar die scholen om les te geven; dat kost natuurlijk veel tijd en dus geld. In ruil daarvoor coachen de scholen nu onze sociale hoveniers, zodat ze beter les kunnen geven, maar ook beter leiding kunnen geven aan hun team op de werkvloer. Een win-winsituatie, dus.’

Collegiale coaching

Vercoulen werkt bij NLG Buitenkansens met het systeem van collegiale coaching. ‘Vanuit het besef dat mensen het belangrijkste kapitaal van een onderneming zijn, is het essentieel om deze mensen bij het bedrijf betrokken te houden en te blijven ontwikkelen. In traditionele ondernemingen wordt begeleid en opleiden door-

gaans gezien als een taak van de hr-afdeling of van een jobcoach. Veel beter is het natuurlijk om die taak op de werkvloer te leggen. Dan kom je al snel op het concept van collegiale coaching, waarbij de verantwoordelijkheid ook deels bij de collega’s komt te liggen. Met een medewerkerstevredenscore van 8,9 en een verzuimcijfer van 1,5% mag je dit bij NLG een groot succes noemen’

Robuuster

Vercoulen heeft aan het eind van ons gesprek nog een primeur: hij gaat vertrekken bij NLG Buitenkansens. Per 1 april moet voor zijn functie een opvolger gevonden zijn. Vercoulen gaat in de toekomst iets doen dat wel in dezelfde richting ligt als wat hij nu bij NLG doet, maar meer op interim basis via zijn bedrijf Robuuster training en advies BV. Hij komt beschikbaar voor (groen)bedrijven die tijdelijk een uitdaging hebben, maar wil zich ook gaan profileren met de site ikwilbuddieworden.nl op het gebied van collegiale coaching.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!