

DICK STOFBERG, DIRECTEUR SCHEP GROEP:

‘AI IS NIET ONMISBAAR, MAAR WEL VOOR ONS’

Directeur Dick Stofberg van Schep Groep werd vorig jaar uitgeroepen tot Ondernemer van het Jaar. Met Van Herk Makelaars en Schep Makelaars acteert hij in de makelaardij, maar hij is ook actief in vastgoedbeheer. Stofberg omarmt AI. “De inzet van AI geeft onze medewerkers de ruimte om klantvriendelijker te zijn en de klant beter te helpen.” Een gesprek over ondernemen, innovatie en 250.000 kilo kaas.

U bent vorig jaar uitgeroepen tot Ondernemer van het Jaar tijdens de uitreiking van de Nationale Makelaar Awards. Wat betekent die titel voor u?

“We zijn binnen de Schep Groep vaker succesvol met onze bedrijven, met Van Herk Makelaars en Schep Makelaars bijvoorbeeld. Prijzen die we steeds als team gezamenlijk winnen en vieren. Zo wonnen we met Van Herk Makelaars tijdens dezelfde uitreiking vorig jaar de award voor beste grote makelaar in de regio Zuid-West. Dat ik deze award kreeg toegekend voor de keuzes die ik als ondernemer heb gemaakt, maakt het een persoonlijke erkenning. Daar ben ik echt trots op. Ik heb tot mijn 34e nooit ondernomen en besloot het gewoon te doen toen de kans zich voordeed. Met diezelfde instelling ben ik eerder in de makelaardij begonnen. Dat beviel zo goed, dat ik ook de stap naar ondernemer wel durfde te zetten. Daarbij ben ik altijd wel behouden geweest en heb ik steeds voldoende zekerheden ingebouwd, maar als er kansen zijn moet je ook durven gaan.”

U begon in 2008 tijdens de crisis. Een valse start?

“Johan Schep en ik vormen vanaf de start een goed team. Johan is de creatieve denker en ik de doener. Je moet in de makelaardij creatief zijn om het beter te doen dan de rest. Dat betekent dat je ook met slimme oplossingen voor uitdagingen moet komen. Zo introduceerden wij in die jaren de maandelijkse courtage, waarbij verkopers kleine bedragen betaalden zolang een woning te koop

stond. In die jaren stonden woningen vaak twee jaar of langer te koop en zo kregen we als makelaar toch omzet binnen.”

U bent inmiddels medeverantwoordelijk voor een groep van 23 bedrijven in verschillende sectoren. Past dat wel bij een behoudende ondernemer?

“Dat past zeker. Samen met mijn compagnon Johan heb ik een goede verdeling. Johan richt zich vooral op de agrarische activiteiten in Schep Agro, terwijl ik me focus op onze vastgoedactiviteiten in Schep Vastgoed. Daaronder valt behalve de makelaardij ook vastgoedbeheer. En als derde pijler hebben we Schep Participaties. Daarin ondersteunen we startende ondernemers met een goede business-case. Dat kan technische ondersteuning zijn, maar ook financiële. Wij zijn ooit ook als startende ondernemers begonnen. Binnen al die activiteiten nemen Johan en ik samen alle beslissingen.”

Een van die participaties is Farmel, een handel van rauwe melk en zuivelproducten. Een vreemde eend in de bijt?

“Nee, zeker niet, al zou je het wel kunnen denken. De Schep Groep heeft vanuit het verleden een sterke agrarische binding. De familie Schep boerde zelf en was actief in de agrarische makelaardij. Jan Schep floreerde in de tijd van de Vinex-wijken. Toen zijn enorme agrarische percelen opgekocht om ruimte voor wonen te maken. En we zijn nog steeds actief in de agrarische makelaardij. Voor mij

>>>



● Cv Dick Stofberg

- 2022 tot heden: Directeur Schep Groep
- 2019 tot heden: Mede-eigenaar Airturb
- 2018 tot heden: Mede-eigenaar Bridgefund
- 2004 tot heden: Algemeen directeur / mede-eigenaar Van Herk Makelaars
- 1997 tot 2004: NVM Makelaar Van 't Hof Makelaardij

als boerenzoon is het ook bekend terrein, dus ik vind het geweldig dat we in Bergambacht 240 en in Friesland 420 koeien hebben. De melk verkopen we voor een deel en van de rest maken we jaarlijks 250.000 kilo kaas. We zijn ook de eerste klimaat-neutrale makelaar, die alle CO₂-uitstoot compenseert. Met zelfopgewekte zonnestroom en de opslag van CO₂ in de graslanden die we als groep in bezit hebben. Ik denk dat de meeste makelaars die kant van Schep Groep niet kennen. Zo participeren we ook in Airturb, een verticale windturbine die eenvoudig voor lokaal opgewekte stroom kan zorgen. Ook in geldverstrekker Bridgefund participeren we. Innovatieve bedrijven die met iets nieuws komen waarin wij geloven, ondersteunen we graag.”

'Innovatieve bedrijven die met iets nieuws komen waarin wij geloven, ondersteunen we graag'

Welke rol speelt innovatie binnen jullie makelaars-activiteiten?

“Digitalisering speelt al vele jaren een grote rol in de makelaardij, van de administratieve taken tot andere vormen van automatisering. Zo hebben we binnen Van Herk Makelaars gewerkt aan marketing automation. Belangrijkste doel daarvan is zorgen dat mensen die klant zijn ook in de toe-



komst klant blijven. Door continu betrokken te zijn en te blijven bij die klant, versterk je de band enorm. Van de zoekfase tot aan de koop of verkoop en daarna, we zorgen dat we in beeld zijn. En dat werkt, want daarmee hebben we in een jaar tijd driehonderd woningen in de verkoop gekregen, zonder dat onze medewerkers actief hoefden te bellen of mailen.”

Is AI daarin inmiddels een onmisbare ondersteuning voor makelaars?

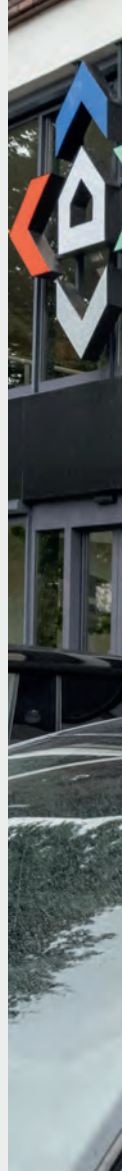
“Sinds de entree van AI gaat het natuurlijk helemaal hard, maar het is zeker niet onmisbaar voor makelaars. Wel voor ons overigens, maar dat heeft te maken met de makelaar die wij willen zijn. Verkoop je als makelaar rond de veertig woningen per jaar, dan kun je veel zaken gewoon zelf doen, zonder AI.”

Welke mogelijkheden biedt AI grote makelaars zoals jullie?

“Wij willen onze medewerkers in hun kracht zetten, ook met behulp van AI. Op ons kantoor in Zoetermeer komen bij vastgoedbeheer dagelijks zeshonderd meldingen binnen. De inzet van AI geeft de medewerkers de ruimte om klantvriendelijker te zijn en de klant beter te helpen. Het zorgt ervoor dat ze op andere vlakken waarde kunnen toevoegen. Het is dan ook belangrijk dat onze medewerkers aangaan op AI en enthousiast meegroeien met de kansen die het biedt. Dat begint bij AI-awareness. Maar ook op projectniveau maakt AI veel dingen een stuk makkelijker. Data over woningen en bedrijven kan snel opgehaald en verwerkt worden. Dat geldt ook voor het verwerken en inboeken van de duizenden facturen die maandelijks binnenkomen bij onze vastgoed- en makelaarskantoren. We hebben binnen alle teams AI-expert zitten die bepaalde onderdelen oppakken en uitwerken. AI brengt ons snel verder en dat zijn echt mooie ontwikkelingen om te zien.”

Jullie zijn sinds enige jaren ook actief in vastgoedbeheer. Vanwaar die uitbreiding?

“Woningmakelaardij en vastgoedbeheer ontwikkelen zich vaak tegengesteld aan elkaar. Als er minder woningen verkocht worden, lopen de verhuuractiviteiten gewoon door of nemen die zelfs toe. Dat zorgt voor evenwicht en stabiliteit binnen onze totale vastgoedactiviteiten. Het in beheer nemen en geven van vastgoed is tijdrovend. Dus als die activiteiten afnemen, stijgt de winst van die beheeractiviteiten. Daarnaast biedt het ons voordeel op de nieuwbouwmarkt, omdat we zowel aan de verkoop- als verhuurkant acteren en projectontwikkelaars kunnen ondersteunen.”





'Het grootste obstakel is dat onze bouweconomie overgereguleerd is'

Veel ballen tegelijk in de lucht. Wat vindt u zelf het leukst?

"Het samenspel tussen alle onderdelen van onze hele groep is elke dag weer uitdagend, maar de makelaardij blijft mijn favoriet. Je bent toch met iemands grootste bezit bezig. De impact van ons werk is voor beide partijen enorm groot en dan kun je als makelaar echt een rots in de branding zijn. Het zijn emotionele momenten voor je klanten en dat blijft prachtig om te doen. Vooral in een markt waarin je als makelaar meer je best moet doen, is het werk aantrekkelijk."

Wat ziet u momenteel gebeuren in de woningmakelaardij?

"Hadden we vorig jaar per woning nog bijna twintig bezichtigingen in twee weken, nu neemt dat aantal af. Het aanbod neemt weer iets toe, ook in de kleinere dorpen. Voor verkopers wordt het wel spannender, zeker de groep die al een andere woning heeft gekocht. Voor veel kopers is het overigens nog steeds drama, door veel concurrentie en gebrek aan voldoende aanbod. Op de verhuur-

markt zien we echt schrijnende gevallen, omdat er simpelweg bijna niets te huren valt. Wij kregen recent driehonderd reacties op een appartement dat in de verhuur kwam. Dan is er van een redelijke kans geen sprake meer. Er zijn momenteel zoveel mensen die een huis nodig hebben en niet kunnen krijgen. Dit probleem is bij de woningcorporaties helemaal groot. Er zijn gewoon te weinig woningen beschikbaar."

Is het bouwen van meer woningen de oplossing?

"Het is duidelijk dat er veel meer huizen moeten komen, maar dat is op zich niet nieuw. Het grootste obstakel is dat onze bouweconomie overgereguleerd is. Ik sprak onlangs een projectontwikkelaar die meer dan duizend woningen onder de rechter heeft: concrete plannen voor de bouw van woningen die wachten op een oordeel van een rechter over een bezwaarprocedure. Zolang die regels niet versoepeld worden, ben ik bang dat we niet snel de jaarlijks nodige aantallen nieuwe woningen kunnen bouwen en zullen we het moeten doen met de markt zoals die is. Daarin liggen voor makelaars overigens nog steeds voldoende kansen. Een goede ondernemer kijkt wat er gebeurt op de markt en past zich daarop aan. Dat maakt het ondernemen voor mij uitdagend." ■