



Fieldmanager Jason Booth, houdt zijn eigen broek op

Uitreiker van de Fieldmanager of the Year-prijs stelt zich voor

Hij is minstens zo famous als fieldmanager Dan Duffy: Jason Booth werd Groundsman of the Year in 2007 en Turf Professional of the Year in datzelfde jaar voor het perfect onderhouden van zijn rugby-/cricketveld in het Headingley Carnegie Stadium in Leeds. Booth weet dus wat gras is. Wie is deze uitzonderlijke vakman, die bij het Nationaal Sportvelden Congres de trofee uitreikt aan de Fieldmanager of the Year 2011?

Auteur: Karlijn Raats

In Booths stadion, het Headingley Carnegie Stadium van de professionele rugbyclub Leeds Rhino's, ligt een drainagesysteem uit 1961. Dat heeft zijn beste tijd gezien. De club stelt niet direct geld beschikbaar voor een nieuw systeem. Het veld kent ook geen zomerstop voor het groot onderhoud omdat het cricketseizoen van april tot medio september duurt en het rugbyseizoen medio september begint. Omdat er maar liefst twee rugbyclubs zijn die gebruik maken van het veld, Leeds Rhinos and Leeds Carnegie, oogt het veld vaker als een verlaten slagveld dan als een groen biljartlaken. Hoe kan het zo zijn dat Booth, die met een stuk minder middelen dan groundsman-ster Paul Burgess zijn veld groen en zacht moet houden, toch slaagt onder deze werkomstandigheden?

Fieldmanager kan zelf geld verdienen

Met de hand

Booth, 38 jaar, speelde ooit 2,5 jaar cricket bij Yorkshire CCC, maar koos twintig jaar geleden voor het onderhoud van de velden. "Ik werk met zeilen", legt Booth uit. "Grote plastic zeilen trek ik over het veld om regen te weren van het veld. Ook tegen de vorst zet ik speciale dekens in. Alles gaat met de hand, maar gelukkig heb ik een aardig groot team tot mijn beschikking van twee assistent-fieldmanagers, twee vrijwilligers en twee stagiaires."

Hij legt even kort uit wat voor velden hij onderhoudt: "Ons werkoppervlak beslaat totaal 28 acres, bestaande uit zeven natuurgrasvelden ingezaaid met Scotts Pro Select en een

kunstgrasveld van leverancier Blakedown en fabrikant Desso. In het stadion zaaien we in met gras van Britse graszaadleverancier Rugby Tailor. Omdat we geen periode voor groot onderhoud hebben, lassen we iedere maand een kort moment voor cultuurtechnisch onderhoud in."

Hard werken, hard sparen

Het geheim van een mooi veld zit hem deels in geld, maar met name in werkethos, zo is Booth van mening. "Het is heel goed mogelijk om van weinig geld rond te komen, als je maar spaarzaam bent. En nadenkt voordat je grote uitgaven doet. Het is ook mogelijk om een mooi veld te creëren ondanks dat je weinig hersteltijd hebt, als je maar goed plant en hard werkt." Volgens Booth zie je spaarzaamheid nauwelijks meer terug in de huidige maatschappij. "Clubs spenderen exorbitant hoge bedragen



Jason Booth werd Groundsman of the Year in 2007 en Turf Professional of the Year 2007.



Headingley Carnegie Stadium.

Clubs vergeten dat ze een bedrijf zijn

aan spelersaankopen en aan spelerslonen. Ze vergeten dat ze een bedrijf zijn dat winst moet maken. En dat hard werken en spaarzaam zijn aan de basis ligt van goede bedrijfsvoering. Bij Leeds Rhinos heerst onder het personeel zo'n sfeer. We houden niet ons handje op voor geld,

maar verdienen door zelf geld binnen te halen."

Zelf geld binnenbrengen

Hoe dat kan, legt Booth rustig uit. "onze club is een winstmakende en dus gezonde onderneming met een professionele raad van bestuur. De club heeft een eigen cultuurtechnisch aannemersbedrijf opgericht, genaamd Headingley Sports field contractors. Het fieldmanagementteam valt helemaal

onder dit bedrijf en we hebben ons hier in het stadion gevestigd. We verrichten niet alleen werkzaamheden in het stadion en op het trainingscomplex, maar overal waar we nodig zijn. Dit varieert van cultuurtechnisch werk bij voetbal-, bowls- en cricketverenigingen. We vragen geen personeelskosten, want we verrichten het werk voor anderen in onze eigen tijd. Wel berekenen we een prijs voor de werkzaamheden op zich. Dit maakt ons veel gevraagd. Met name door de kleinere lokale clubs die het geld niet hebben voor sportveldonderhoud door de grote aannemersbedrijven. Voor de club betekenen deze werkzaamheden winst. Het machinepark wordt op deze manier rendabel gemaakt, want anders staan de zaai en bewerkingsmachines voor het grootste deel van het jaar werkloos binnen."

De Headingley Sports field contractors geven geen geld uit aan reclame, maar laten wel proactief hun gezicht zien in de wereld om hen heen. "We trekken er regelmatig op uit om bezoekjes te brengen aan de sportclubs in de regio en geven de fieldmanagers gratis advies. Dat levert een goede naam, een netwerk, en bovendien werk op. Afgelopen jaar hebben we met ons fieldmanagementteam 40 duizend euro winst gemaakt."

De club is op vele andere vlakken actief. "De club verdient ook geld met het beheren van liefdadigheidsfondsen. Dat is een specialisme binnen het bedrijf. Daarnaast verdienen we natuurlijk ook met het bieden van ruimte en mogelijkheden voor het houden van congressen, diners, trouwerijen en andere events."

Kennis uitbuiten heeft de toekomst Jason Booth vindt dan ook dat fieldmanagers zich moeten laten gelden zoveel als zij kunnen. "Het vak moet uitgebuit worden, want er ligt zoveel vakspecifieke kennis over grasvelden bij fieldmanagers. Niet alleen vakkennis, maar ook toepasbare natuurkundige en biologische kennis, en kennis over mensenmanagement voor wat betreft de omgang met personeel, het bestuur, de coach, de spelers. Fieldmanagers zijn capabel om resultaat te boeken in een dergelijk veelzijdig werkveld. Dit moet zeker gebeuren in tijden van crisis. Ga als club of vereniging op de ondernemersstoel zitten en som op waar je allemaal geld mee kunt verdienen!"