



FotY-genomineerde Theo van Rossenberg: 'Sport is een bindmiddel' 'Vertrouwen is de basis voor mogelijk werk'

Projectbegeleider Theo van Rossenberg van Jos Scholman is een oude rot in het vak, maar het woord 'oud' doet geen recht aan de indruk die hij geeft: een man van de wereld, van de sportveldenwereld. Krachtig en gedreven, met een heleboel kennis. Hij vertelt over zijn continue zoektocht naar 'het beste veld van Nederland'.

Auteur: Santi Raats

Als Van Rossenberg praat over zijn werk, dan lijkt de sportveldenwereld in de palm van zijn hand te passen: hij heeft alles al gezien en gedaan en nog steeds geldt: hij is overal bij betrokken en hij ziet alles. Letterlijk, want hij is een *man on the road*, gaat overal heen en ontmoet mensen uit principe persoonlijk in plaats van over de telefoon of per e-mail.

De van oorsprong hoofdgreenkeeper van golfclub Zeegersloot vertrok na acht jaar naar Oranjewoud, waar hij een aantal jaar hoofdvoerder was. Na enkele jaren als projectleider bij Arcadis en als adviseur buitensport bij Isa Sport

kwam hij in 2002 terecht bij zijn huidige werkgever, Jos Scholman Groen. Van 2006 tot 2011 maakte hij een uitstap naar B.A.S. Begeleiding en Advies Sportterreinen, en inmiddels is hij weer teruggekeerd bij Jos Scholman Groen.

Functie

Zijn werk: offerteaanvragen bestuderen – volgens Van Rossenberg is zo'n 80 procent onderhands – en op basis van de interne calculaties nadenken over hoe werkzaamheden het beste gecombineerd kunnen worden om concurrerend, maar toch zo goed mogelijk te werken. Een voorbeeld:

een 'rondje om Utrecht', of in een ander gebied in Nederland. Zo heeft Jos Scholman Groen in mei/juni op tweehonderd tot driehonderd velden groot onderhoud uitgevoerd, en op het hoogtepunt van het onderhoudsseizoen drie weken lang het groot onderhoud van vijftig velden per week verzorgd. 'Werk aannemen is ervoor zorgen dat "de trein blijft rijden", ' verklaart Van Rossenberg. Die trein, zo schetst hij, bestaat uit compartimenten. Als je er als aannemer voor zorgt dat de compartimenten efficiënt op elkaar aansluiten en er geen gaten vallen in de trein, kan hij zowel winstgevend zijn als een goede kwaliteit leveren.



In dit gedeelte van het seizoen betekent dat werkdagen van tien tot twaalf uur.

Van Rosenberg schrijft ook nota's van inlichtingen als reactie op bestekken. Na de aftrap van projecten is zijn werk niet gedaan: gedurende het hele traject blijft Van Rosenberg begeleider, troubleshooter, leraar, contactpersoon, adviseur. Hij beweegt zich overal tussendoor, hij is 'de spin in het web' bij alle projecten tussen de eigen medewerkers, opdrachtgever, clubbesturen, vrijwilligers, trainers en spelers.

Persoonlijk contact

Als troubleshooter komt hij langs op het werk, schat de situatie in en bepaalt de oplossing. Medewerkers (er zijn twintig tot vijftwintig werknemers in vaste dienst voor sportvelden en golfbanen) én opdrachtgevers leren van Van Rosenberg, want met zijn uitgebreide ervaring en cultuurtechnische kennis legt hij uit waarom een bepaalde werkwijze moet worden toegepast. Hij is van mening dat mensen pas kunnen samenwerken als ze weten waar ze aan toe zijn. 'Als je duidelijk aan iemand uit kunt leggen waarom iets moet gebeuren, dan is het makkelijker voor een medewerker of een clubvrijwilliger om dat werk vervolgens uit te voeren, of voor een gemeente of bestuurder makkelijker om te accepteren dat het even duurt voordat er weer gespeeld kan worden. Soms moeten we een opdrachtgever teleurstellen. Niet altijd dezelfde, maar hier en daar gebeurt dat en dat kan ook niet anders met zo veel velden onder je hoede. Soms kunnen we bijvoorbeeld niet meteen langskomen, maar ik bel altijd terug en leg dan uit waarom iets op dat moment niet kan. Er is altijd een logische reden waarom iets wel of niet kan. Niets laten horen is geen optie. De basis voor een goed contact met klanten is daadwerkelijk contact houden met elkaar. Wij investeren bij Jos Scholman in goede klanten, ook al is het logistiek bijna niet mogelijk: het is geven en nemen, want ons bedrijf investeert met name in langdurige relaties. Soms moeten we klanten teleurstellen omdat er pas later gespeeld kan worden dan men had verwacht, of wanneer een oplossing pas zichtbaar is na een aantal weken. Dan moet de opdrachtgever, eventueel de club, ook geduld hebben en niet à la minute resultaat willen zien. Daarom werk ik graag met mensen die het 'natuurproduct gras' snappen, zodat ik kan rekenen op begrip. Om deze reden doen we geen grote projecten bij BVO's. Het gaat er namelijk niet alleen om dat het gras groen is.'

Kennisoverdracht

Medewerkers, inclusief projectleider Jos Scholman junior, kunnen groeien door te leren van Van Rosenbergs kennis en ervaring. Het bedrijf onderhoudt nauwe banden met scholen, waarvan elk jaar stagiairs worden geadopteerd. Deze scholieren krijgen een intensieve begeleiding. Binnen Van Rosenbergs functie is hiervoor tijd vrijgemaakt. 'Investeren in de sport betekent dat je moet beginnen bij de jeugd. Deze jeugd kun je later weer in dienst nemen, of je weet dat ze naar een ander bedrijf gaan waar ze goed werk

zullen verrichten. We onderscheiden ons met ons leerwerktraject bij opdrachtgevers die een dergelijke WMO-eis stellen.'

Van Rosenberg heeft nauwe banden met de eigen medewerkers. 'We hebben hoogopgeleiden in dienst, maar ook mensen die zeer goed met de handen en machines kunnen werken. Zij zijn allemaal van belang, net zo goed als de vrijwilligers en noem maar op; zij zijn allemaal een schakel in het hele proces.'

'Er is altijd een logische reden waarom iets wel of niet kan en niets van je laten horen, is geen optie'

Bottom-up werkwijze

Het liefste werkt Van Rosenberg van 'onder naar boven'. Daarmee bedoelt hij: goed contact begint onderaan op de werkvloer. Daar hoor je wat er speelt op het werk of binnen een organisatie, daar hoor je wat eraan mankeert of waarvoor een oplossing moet worden gezocht. 'Bij clubs vormen vrijwilligers, spelers en trainers doorgaans een prima samenwerkingspartij. Ik leg bij clubs geregeld uit wat zij kunnen doen voor veldverlenging, bijvoorbeeld waar ze de doelen kunnen neerzetten om de doelgebieden te sparen, of dat ze tussen in plaats van onder de lichtmasten kunnen spelen.'

Ook bij gemeenten begint Van Rosenberg onderaan de ladder. 'Ik ga contacten aan met de operationele ambtenaren binnen een gemeente in plaats van direct met de wethouder. Tegen de tijd dat ik in de top van de boom ben, ben ik van de situatie op de hoogte en kan ik gerichte voorstellen doen', legt hij uit. Overal waar hij komt, genereert hij werk. Soms ligt een potentieel werk toch iets te veel 'uit de route' voor sportonderhoud. Van Rosenberg zorgt ervoor dat zowel de opdrachtgever als Jos Scholman niet met lege handen naar huis gaat: het bedrijf knapt dan bijvoorbeeld een rioolklus op voor de opdrachtgever of legt een straatje aan. Alles is mogelijk bij Jos Scholman, die zich met zijn 250 medewerkers niet alleen ontfermt over ruim tweehonderd sportvelden, maar ook over infraprojecten, baggerwerk, zoutstrooien of de aanleg van beschoeiingen, om maar een greep te doen. 'Sport is

een bindmiddel', zo is Van Rossenberg te weten gekomen door de jaren heen. Een terugkomende voorwaarde voor werk is echter persoonlijk contact. 'Als ik niet naar de ander toe kom, gebeurt er niets. Dus in dit contact investeer ik, investeren wij, omdat persoonlijk contact, uitleg en overleg de basis zijn voor vertrouwen. En vertrouwen is weer de basis voor een mogelijke opdracht.'

'Alle mensen die een schakel zijn bij een project verdienen aandacht en uitleg'

Jongeren inzetten

'Alle mensen die meedoen aan een project, zijn belangrijke schakels. Zij verdienen allemaal aandacht, tekst en uitleg en samenwerking', herhaalt Van Rossenberg zijn adagium. Een voorbeeld van Van Rossenbergs integrale benadering komt terug in een van zijn recente missies bij sportverenigingen. 'Clubs moeten door de zich terugtrekkende gemeenten steeds meer zelf doen', begint hij. 'Om zichzelf te bedruipen, moeten clubs zichzelf versterken. Een van de belangrijke grondpijlers voor versterking is een bestuur dat draagvlak in de vereniging heeft. Ik dring aan op het inzetten van jonge clubbestuurders en vrijwilligers. Dertigers hebben een andere kijk op zakendoen en zij hebben ook andere belangen dan ouderen: hun kinderen sporten, zij sporten zelf. Tijdens informatiebijeenkomsten houd ik de leden een spiegel voor: je gaat me niet vertellen dat in een vereniging met 1200 leden geen jongeren bereid zijn zich in te zetten voor de vereniging.'

Bezuinigen op randverschijnselen

Jongeren kunnen, volgens de projectbegeleider, beter dan de oude garde zaken waarnemen en veranderen die op termijn beter zijn voor de vereniging: 'Vroeger was er een grote rivaliteit tussen plaatselijke clubs. Die staken elkaar voortdurend naar de kroon. Gemeenten en clubs gaven daardoor onnodig geld uit. Deze generatie heeft daar geen last meer van. Men kan zakelijker een sportcomplex inrichten.'

Daarin schuilt nog ruimte voor verbetering, ziet Van Rossenberg: 'Nu wordt er doorgaans nog te veel geld gestoken in randzaken zoals een gratis drankje en frietje voor het jeugdteam, gratis koffie voor begeleiders, dure technische en keuken-

apparatuur, spelersjasjes met sponsoropschrift. Maar ook op de aanleg van een park kan men besparen. Sportclubs zien er tegenwoordig uit als gevangenen, konijnenhokken! Wat moet een club in hemelsnaam met zo veel hekwerken? De focus is te veel van sport afgeraakt. Dat komt door onze welvaart. De jonge generatie bij gemeenten en in clubbesturen, die heel goed scherp kan aanbesteden, zou zijn bezuinigingskennis nog meer moeten toepassen op de randverschijnselen. Ik probeer deze mensen ervan te overtuigen dat zij daarmee meer geld overhouden voor het veldonderhoud, waardoor de duurzaamheid van de velden aanzienlijk verhoogt. De focus moet terug naar sport. Want in feite moet je als club van de contributie kunnen leven.'

'Wij adviseren meer omdat de kennis bij gemeenten weg is'

Sport moet onthaasten

Van Rossenberg ziet dat 'het proces' op kantoor of door innovatieve machines efficiënter kan. Maar kostenbesparing puur op veldonderhoud is volgens hem niet slim: 'Papierwerk kan sneller door de digitalisering, maar buiten blijft het tempo hetzelfde als tevoren: het werk moet toch gedaan worden, deze uren zullen gedraaid moeten worden. Ook de natuur laat zich niet in een stroomversnelling brengen. Zij is grillig. Dat maakt het werk van elke fieldmanager kwetsbaar.' De sportwereld moet onthaasten op dit punt, zo is hij van mening. 'Opdrachtgevers, maar ook fieldmanagers. Dat begint bij het onderwijs. En over de kwaliteit van het laatste maak ik me wel eens zorgen.'

Totaalpakket

De markt is de afgelopen tien jaar behoorlijk veranderd. Van Rossenberg merkt daardoor een verandering in zijn taak: hij is meer betrokken bij advies.

'De kennis bij gemeenten is weg. Er ontstaan ook veel stichtingsbesturen die voor de clubs het accommodatiebeheer doen. De kennis over onderhoud, aanleg en renovaties komt in deze situaties van adviesbureaus of aannemers. Het liefste doe ik zelf het voortraject van ontwerp en plan van eisen, omdat ik dan precies weet of wij het kunnen maken. Ik doe een schouw, neem veldmonsters, beoordeel ze en geef er een advies

over. In ons totaalproduct zit ook beheer, want door al deze facetten in eigen hand te houden, kunnen we voor een langere periode garantie geven op ons product. Hierdoor kunnen we ons onderscheiden in de markt.'

Veeltalig, één boodschap

Fieldmanager zoekt naar Van Rossenbergs drijfveer. Wat zou hij met zijn werk willen nalaten aan de sportbranche? 'Goede sportvelden tegen een betaalbare prijs', is zijn antwoord. Wat opvalt aan Van Rossenberg, is dat hij deze simpele boodschap op zo veel niveaus duidelijk kan maken en vorm kan geven. Hij heeft overal een vinger in de pap, maar hij zet alle neuzen één kant op. 'Ik praat bij alle doelgroepen op een andere manier, in een "andere taal". Maar zowel ik als persoon als het verhaal zijn overal hetzelfde: de club én de aannemer wat laten verdienen, is de richtlijn. Dat kunnen we alleen samen bereiken.'



Henk Sloopweg

Met zo'n CV kan je toch alleen maar winnen?



Stuur of twitter dit artikel door!
Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4823