



FM of the Year-genomineerde Eddy de Boer: 'de juiste man op de juiste machine en een goede planning bepalen veldkwaliteit'

Buitenman met verfijnde communicatievaardigheden

Eddy de Boer is beheerder en uitvoerder aanleg en onderhoud bij BTL Realisatie BV. Hij geeft leiding aan tien man personeel, de onderaannemer en hun personeel. BTL Realisatie BV onderhoudt maar liefst 250 sportvelden verdeeld over vijf gemeenten, vijf stichtingen en tien gepri-vatiseerde sportverenigingen. Dat betekent een hoop planning! De Boer heeft daar een dagtaak aan tijdens het onderhoudsseizoen.

Auteur: Santi Raats

De Boer liep stage bij De Enk en begon daar als hovenier op groenprojecten en onderhoud. Al heel snel kwam hij terecht in sportvelden en golfbanen. Daar was De Boer achteraf heel gelukkig mee. 'Hovenierswerk is ook een mooi vak, maar het is wat aan de fijne kant. Onderhoud en aanleg van sportvelden en golfbanen moet ook precies gebeuren, maar niet zo perfectionistisch als bij particuliere tuinen.'

Echte buitenman

Als projectleider bij BTL werkt men voor een deel binnen werkt en een voor een deel buiten. De tweezijdigheid van deze functie maakt ook deel uit van De Boers persoonlijkheid. Aan de ene

kant is hij een echte buitenman; hij heeft een hoop cultuurtechnische en machinekennis en is een doener. Maar om als projectleider zaken te kunnen regelen en af te stemmen met opdrachtgevers, zijn verfijnde communicatievaardigheden nodig. 'Opdrachtgevers zijn tegenwoordig kritischer en scherper, omdat het financieel krappert wordt', noemt De Boer als voorbeeld. 'Ik heb op communicatief vlak geleerd stil zijn en te luisteren. Ik kwam vanuit de buitenwereld, waar "harde werkers" rondlopen die vaak een mentaliteit hebben van elkaar opstoken. Buiten werkt een kort lontje wel om gedaan te krijgen wat je wilt, maar bij managers of directiewoordvoerders niet.' De Boer heeft altijd veel profijt gehad van

het volgen van cursussen; hij volgde communicatietrainingen bij Schouten en Nelissen.

Verfijnde communicatievaardigheden

Maar anderzijds blijkt De Boer een gevoelige kant te hebben. 'Opdrachtgevers die in de horeca zitten, zoals degenen die een hotel of appartementencomplex hebben, zijn andere typen dan de gemiddelde opdrachtgever bij een club of gemeente. Zij zijn zeer scherp en kortaf. Bij deze mensen is het belangrijk dat je vasthoudt aan jouw visie op het onderhoud en ze overtuigt. Als zij het anders willen, moeten ze maar een andere aannemer zoeken. Deze manier van mezelf opstellen was nieuw voor mij. Maar wel nodig,



is er trots op: 'Het is nu mijn sterkste punt dat ik met bijna alle opdrachtgevers overweg kan. Dat is een gigantisch voordeel. Ik combineer mijn ervaring en vakkennis met mijn gespreksvaardigheden, waardoor ik met een logische onderbouwing duidelijk gemaakt krijg wat de werkwijze bij aanleg en/of onderhoud zal zijn. De opdrachtgever snapt het altijd en accepteert het. Na het vooroverleg dat ik als adviseur/aannemer met hem of haar heb, is er soms zo'n goed contact dat men gedurende het werk op mij steunt en me snel belt voor overleg of met de vraag of ik even langs wil komen. In het seizoen heb ik daar niet altijd tijd voor, maar die probeer ik wel te maken. Op het moment van uitvoering ben ik echter altijd blij met de ervaring en kennis van ons buitenteam. Goede verhoudingen komen ook van pas wanneer er wat bij of af moet worden gedaan; soms ligt een fout bij ons en herstellen we die op onze kosten. Soms is er sprake van onvermijdelijke schade. Dan zal de opdrachtgever dat voor zijn rekening moeten nemen. Deze situaties zijn logisch, gezien de hoeveelheid velden die we onderhouden en aanleggen. Dat is ook de grens die wij als aannemer opzoeken om concurrerend te blijven. Maar het punt is: als je redelijk kunt blijven praten met elkaar, is alles mogelijk.'

Teamleiding

Ten opzichte van het team dat hij aanstuurt, profileert De Boer zich als een samenwerker. In het

seizoen ziet hij 's ochtends iedereen, wanneer hij aftikt wie wat gaat doen en waar. 'Ik krijg precies mee wat er gaat gebeuren op een veld of wat er gebeurd is. Aan het begin van de week geef ik iedereen een duidelijke opdracht mee op papier waarop de werkzaamheden staan. Ik stuur niet alleen per dag aan, soms ook per uur; bijvoorbeeld wanneer het slecht weer is en een medewerker beter aan de slag kan gaan in een ander park, in een andere gemeente of terug naar huis moet komen.'

Meegaan met de tijd: samenwerken binnen eigen team

De Boer merkt dat de mentaliteit in de aannemery aan het veranderen is. 'Vroeger heerste er een bullebaksfeer, de uitvoerder had duidelijk een sturende en wijzende rol. In de praktijk dacht men daardoor niet voldoende na over waar men mee bezig was. Nu merk ik dat personeel meedenkt op het werk, samen wil werken en mij opbelt voor overleg. Sommigen hebben daar nog wat moeite mee, omdat zij gewend waren om heel strikt aangestuurd te worden.'

Sluitende planning als grote uitdaging

De grootste uitdaging die De Boer in zijn werk ervaart, is tevens zijn hoofdwerkzaamheid: plannen. 'Dat wil ik in de toekomst steeds strakker in de vingers zien te krijgen', is zijn ambitie.

'Het draait erom de juiste mensen op de juiste machines op de juiste plek weg te zetten. Dat

want anders kleedt zo'n opdrachtgever je net zo ver uit totdat er alleen nog risico ligt voor de aannemer en geen enkele uitdaging meer is. Nu pas ik een dergelijke techniek wel eens toe, maar dat duurt nooit lang. Zo'n nukkige opdrachtgever stelt zich dan al snel een stuk opener op.'

'Persoonlijke ontwikkeling' is niet heel gangbaar in de sportveldenwereld. 'Klopt', zegt De Boer. 'Alhoewel er bij mijn vorige werkgever wel een paar gelijkgestemden rondlopen. Maar ik ben en blijf nieuwsgierig naar welke capaciteiten ik in me heb en in hoeverre ik die nog kan verbeteren.'

Basis voor goede samenwerking

Het heeft zijn vruchten afgeworpen en De Boer



**TORO****inno
seeds****everRIS.****FIELDMANAGER OF THE YEAR**

ten we met de verticutter. De zandgrond wordt hier echter erg snel droog van, waardoor het gras snel verbrandt. Daarom verzet ik de werkzaamheden op deze zandgronden naar september. Hierdoor wordt de werkdruk in juli minder en verbetert het gras door minder schade op de beluchte velden. Ook zoek ik naar innovatieve machines, al geeft een goede zoektocht ook weer zijn druk op de planning. Binnen BTL hebben we zelf slimme machines ontwikkeld, zoals een onderwoeler die snijdt om de grond omhoog te halen. Kale delen worden zo snel luchtig gemaakt en herstellen sneller na het zaaien. We hebben een combimachine voor maaien en verticuteren. Zo kunnen we gras maaien en direct verticuteren met sterrenmessen, dus heel kort maaien. Omdat we de oneffenheden met de klepel eraf slaan, krijg je een heel strak veld. Deze machine krijgt niet, zoals de Fieldtopmaker, het veld helemaal kaal, maar is minder duur dan de inzet van de Fieldtopmaker. De Fieldtopmaker met de recycling dresser is een aantal jaren uit beeld geweest bij klanten, omdat zij niet blij waren met de eerste versie, maar hij is inmiddels van prima kwaliteit. Daarnaast bepaalt met name de machinist het niveau van de Dutch method. Ik koppel de machinekennis van de machinist aan de machine. Daar zit de meerwaarde in.'

Werken voor geprivatiseerde clubs

BTL heeft geregeld geprivatiseerde clubs als opdrachtgever. De Boer ziet een trend die niet gunstig is voor clubs: 'Vroeger had de beheerder van een sportpark vertrouwen in de aannemer en werd er een op een weggezet bij een bedrijf waarvan men wist dat het ervaring had. Tegenwoordig is het financiële vaak veel belangrijker dan de kwaliteit van de velden. Dat resulteert in goedkoop wegzetten van werkzaamheden. Men is tegenwoordig een stuk breder georiënteerd, waardoor je als aannemer voor drie veldjes in gevecht bent met drie aannemers. Bij clubs zien we dat de oude garde, die vaak van boerenkomst was, heeft plaatsgemaakt voor mensen met minimale praktische ervaring. Vanuit die hoedanigheid worden velden weggezet, waardoor de praktische insteek mist. Financieel zijn zij op de korte termijn beter uit, maar op de lange termijn zullen zij kwalitatief slechter af zijn. De uitstraling van natuurgrasvelden wordt slechter omdat deze slechter hersteld worden. Het jaar erop is er sneller schade. Hierdoor gaan velden sneller uit de roulatie. Men grijpt dan snel naar de 'oplossing' kunstgras, maar dat is in mijn ogen puur een gebrek aan kennis. Of een club vraagt

drie jaar later weer bij de gemeente om geld voor renovatie. Maar dit is moeilijk uit te leggen aan clubs met een karig budget. Privatiseren gaat tegenwoordig te makkelijk. Kosten inzichtelijk maken bij sportveldprivatisering is niet zo gemakkelijk, omdat sportvelden natuurproducten zijn en de werkzaamheden zich niet vast laten onderverdelen in Excel-sheets.'

Gemeenten leunen op kennis van de aannemer

Hetzelfde ziet De Boer in gemeenteland. 'Hier zou men aan de voorkant ook meer moeten investeren in de kwaliteit. Maar dat is lastig in krappe tijden. Wat wel goed zichtbaar is, is dat gemeenten fors leunen op ervaring en kennis bij de aannemer en bij adviesbureaus. Er is hoogstens een directievoerder, maar deze vertrouwt vaak ook op ons oordeel. Gemeenten weten zelf niet meer wat een veld nodig heeft en maken te snel de keuze voor kunstgras; dat is jammer. Toch zijn gemeenten financieel in het voordeel ten opzichte van clubs: zij hebben vaak veel meer velden in beheer dan de clubs en kunnen hierdoor werkzaamheden combineren. Ze zijn dan goedkoper uit. Tegenwoordig werken wij vaak bij gemeenten via openbare aanbestedingen met Omop-bestekken: openpostenbestekken, waarbij laag ingeschreven wordt en het budget later pas wordt ingevuld.'

Werken naar budget

De Boer heeft zijn eigen werkwijze ook aangepast aan de nieuwe tijden. 'Ik wil graag eerst het budget boven water krijgen en dan binnen dit budget het veld op niveau krijgen. Dat werkt op een transparantere manier: de opdrachtgever weet wat hij krijgt voor het geld. Voor ons is het prijstechnisch inzichtelijker. Want de basis voor mijn werk blijft: met de middelen die ik heb een zo goed mogelijk veld neerleggen.'

lukt natuurlijk nooit, want je zult altijd zien dat er twee machines tegelijk weg moeten en dat er maar één specialist voor die machine rondloopt. Degene die minder thuis is op de machine bereidt zich sowieso voor op het werk door alles, ook de machine, goed door te nemen met 'de expert', de man met kennis van de machine. Het is goed voor de lerende machinist om te groeien, maar zijn werk duurt langer, dus in de praktijk moet ik de planning vaak wijzigen. Ook komt het geregeld voor dat opdrachtgevers een week van tevoren bellen om een toernooi of wedstrijd door te geven. Of ik moet veranderingen in het weer het hoofd bieden. Het is een behoorlijk logistiek gedoe om alles in goede banen te leiden en dat maakt plannen uitdagend. Want ons werkgebied is groot: we werken van Druuten tot aan Montferland, van Eersel bij Eindhoven tot aan Maastricht in Zuid-Limburg.'

Creatieve oplossingen zoeken

De Boer wordt daar creatief van. Hij speelt met de inzet van mensen en middelen en met tijden om zo efficiënt mogelijk te werken. 'Ik verschuif werkzaamheden soms naar andere tijden. Zandgronden worden bijvoorbeeld snel warm en droog. Normaal gesproken bezanden en beluch-

**Stuur of twitter dit artikel door!**

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4889