



FOTY genomineerde Eddy de Boer: 'Ambtenaren leunen sterk op de kennis van de aannemer'

**Zakelijke tijd verandert rol van de aannemer:
strakke onderhoudsafspraken en snel
schakelen bij onvoorziene zaken**

Wederom was de jury onder de indruk van het verhaal en de verschijning van Eddy de Boer van BTL Realisatie, want hij is voor de tweede maal genomineerd voor de Fieldmanager of the Year-award. Hij is er blij mee: 'Ik zie het als een groot compliment voor het werk dat ik doe, waarin ik stappen blijf zetten.' Hij lacht. 'Hopelijk kan ik binnen de verkiezing van de FOTY ook nog een stap zetten...'

Auteur: Santi Raats

Na zijn stage bij De Enk mocht De Boer er aan de slag als hovenier bij groenprojecten en onderhoud. Daarna kwam hij snel terecht op sportvelden en golfbanen. Daar was De Boer achteraf heel blij mee. 'Hovenierswerk is ook een mooi vak, maar het is wat aan de fijne kant. Onderhoud en aanleg van sportvelden en golfbanen vraagt meer aandacht voor de grote lijn, en voor de sporttechnische eigenschappen van ondergrond en groen.'

Overlegstructuur

De Boer geeft leiding aan tien medewerkers en aan

het personeel van de onderaannemer. Als leider is hij niet bepaald het type bullebak. 'Vroeger had de uitvoerder een sturende en wijzende rol. In de praktijk dachten mensen daardoor niet voldoende na over waar zij mee bezig waren. Nu merk ik dat medewerkers meedenken op het werk, willen samenwerken en mij opbellen voor overleg. Sommigen hebben daar nog wat moeite mee, omdat zij gewend waren om strak aangestuurd te worden.'

Communicatief sterk

Inmiddels is De Boer beheerder en uitvoerder en houdt hij zich bezig met meer dan 250 sportvelden die verspreid liggen over tien gemeenten. Hij heeft te maken met gemeenten, stichtingen en geprivatiseerde sportverenigingen. Hoewel hij van buiten kwam, waar men doorgaans meer bezig is met de uitvoering, is hij communicatief sterk ontwikkeld en gericht op projectbeheersing. Door de jaren heen heeft hij zich aangeleerd, ook door middel van cursussen via het werk, om zowel goed te luisteren naar de andere partij als grenzen te stellen.



5 min. leestijd

FIELDMANAGER OF THE YEAR

'Het is ook niet goed om een opdrachtgever over je heen te laten lopen. Dan is het risico aan het einde van het liedje alleen nog voor de aannemer en is er geen enkele uitdaging meer.'

We krijgen niks cadeau en moeten hard werken voor ons geld

Terreinmeester niet meer de baas

De Boer merkte vorig jaar al dat opdrachtgevers kritischer en scherper zijn, omdat de situatie financieel krappere is geworden. Die verzakelijking heeft zich volgens hem verder doorgezet. 'De tijd dat terreinbeheerders zelfstandig bepaalden wat er gebeurde, is voorbij. Zij worden nu vaak gecontroleerd door de financieel verantwoordelijke. Die nieuwe zakelijkheid geldt ook voor ons bedrijf. De markt is zo scherp, dat vooraf goed moet worden gekeken naar het wensenpakket en de financiële ruimte. Vroeger waren de eenheidsprijzen van tevoren bekend en werkten we aan de hand van open bestekposten. Er werd laag ingeschreven en het budget werd later pas ingevuld. Nu laten we het onderhoudsschema liever vooraf tekenen. Een voordeel daarvan is, dat de klant van tevoren beter weet waar hij aan toe is. Klanten, met name stichtingen en financieel verantwoordelijken, willen dat ook steeds vaker weten. Dat geeft voor beide partijen rust. Aan de andere kant kan deze werkwijze ook druk opleveren. Op het moment dat een omstandigheid bijzondere aandacht vereist, buiten het normale onderhoud om, moeten we snel schakelen om de klant op de hoogte te stellen van de kosten van het extra werk.'

Gemis praktische insteek

De Boer zegt niet hardop dat alles vroeger beter

was, maar vertelt wel dat hij de praktische insteek mist. 'Bij verenigingen heeft de oude garde, die vaak praktisch ingesteld was, soms van boerenkomaf, plaatsgemaakt voor meer zakelijk ingestelde mensen die weinig praktische ervaring hebben. Dat heeft ook invloed op het onderhoud van de velden. Financieel zijn zij op de korte termijn beter uit, maar op de lange termijn zijn ze kwalitatief vaak slechter af. De uitstraling van de velden wordt slechter, omdat ze slechter hersteld worden. Het jaar erop is er sneller schade, waardoor de velden eerder uit de roulatie worden genomen. Men grijpt tegenwoordig vaker naar de 'oplossing' kunstgras, maar dat is in mijn ogen puur een gebrek aan kennis.' Wat De Boer ziet gebeuren in gemeenteland, ondanks de bezuinigingen, is dat ambtenaren sterk leunen op de kennis van de aannemer en het adviesbureau. 'Er is hoogstens een directievoerder, maar die vertrouwt vaak ook op ons oordeel.' De Boer heeft zijn werkwijze aangepast aan de nieuwe tijden. 'Ik probeer eerst het budget boven water te krijgen. Binnen dit budget breng ik het veld op niveau. Natuurlijk zullen wij altijd adviseren om het graszaad en de bemesting te verbeteren. Maar de basis voor mijn werk blijft: met de beschikbare middelen een zo goed mogelijk veld neerleggen.'

Meer aandacht voor financiën

De Boer krijgt niks cadeau. 'We moeten hard werken om ons geld te verdienen. Belangrijk is dat we onze zaken financieel goed op orde hebben. Dat geldt ook voor mij. Ik zit tegenwoordig meer tijd op kantoor om voorafgaand aan een werk het financiële plaatje rond te krijgen. Zo hoef ik tijdens het werk minder met financiële zaken bezig te zijn en kan ik het werk in termijnen wegzetten.'

Strategisch plannen

De schaarste aan tijd haalt De Boers creatieve kant naar boven. Hij speelt strategisch met de inzet van mensen en middelen en kijkt flexibel naar tijden om zo efficiënt mogelijk te werken. 'Ik verschuif werkzaamheden soms naar een ander tijdstip. Zandgrond, bijvoorbeeld, wordt snel warm en droog. Normaal gesproken bezanden en beluchten we met de vertidrain. Daardoor droogt de zandgrond echter uit, zodat het gras snel verbrandt. Daarom verzet ik de werkzaamheden op deze zandgronden naar september. De werkdruk in juli wordt dan minder en het gras verbetert door minder schade op de beluchte velden.'

Combinatiemachine een succes

Ook houdt De Boer zich bezig met het zoeken naar innovatieve machines, ook al geeft dat wel eens druk op de planning. 'Bij BTL hebben we zelf

slimme machines ontwikkeld, zoals een omwoeler die snijdt om de grond lucht te geven. Kale delen worden zo snel luchtig gemaakt en herstellen snel na het zaaien.' Het afgelopen jaar heeft De Boer zich flink beziggehouden met het in de markt zetten van een combinatiemachine. 'In 2014 hebben mijn vestigingsmanager en ik de combinatiemachine uit de schuur gehaald om met sterrenmessen heel kort te maaien en te verticuteren. Doordat we oneffenheden er met de klepel af slaan, krijg je een heel strak veld. De machine was in de vergetelheid geraakt, omdat de voordelen bij klanten niet meer bekend waren en wij intern de kennis niet in huis hadden om de klant te overtuigen van zijn nut. Inmiddels hebben we de mankementen van de machine verholpen en hebben we deze in 2014 op een aantal velden ingezet. Ik ben heel tevreden over de resultaten. Hij maait iets minder kort dan de Fieldtopmaker, maar hij is wel goedkoper, dus interessant voor verenigingen. Dit jaar hebben we de machine volop ingezet. We hebben ook een tweede exemplaar aangeschaft, want als je met deze machine aan het werk bent op een veld, kun je geen andere bewerkingen doen. Met twee machines tegelijk kunnen we de velden natuurlijk sneller bewerken en kunnen we de planning goed blijven beheren.'

Planning hoofdwerkzaamheden op de rit

Vorig jaar wilde De Boer zich ontwikkelen op het gebied van het plannen van de hoofdwerkzaamheden. Daar zat volgens hem tijdswinst in, wat zich weer vertaalt in geld. 'Ik heb de langetermijnplanning van het onderhoudsseizoen nu op de rit', vertelt hij. 'We weten welke werkzaamheden op ons pad zullen komen, het weer daargelaten. Dat is fijn om te weten voor mezelf, maar ook voor anderen als ik niet op kantoor ben. Door de hoofdplanning wordt ook het maken van de weekplanningen een stuk makkelijker. Wel blijft het onvermijdelijk om dagelijks bij te sturen. Het weer en de omstandigheden op de velden zorgen regelmatig voor veranderingen in de planning.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5466