



Nanne Stiemsma en Gertjan Hilarius

SC Heerenveen kiest voor Redexim

FOTY Gertjan Hilarius: 'Het is een uniek product'

BVO SC Heerenveen heeft naast het onderhoud van het stadion ook het onderhoud van het naastgelegen Skoatterwâld in eigen beheer genomen. Daarnaast is er sprake van een uitbreiding van het trainingscomplex met zes velden. Redenen genoeg om te investeren in de juiste machines. Fieldmanager en FOTY Hilarius koos voor Redexim.

Auteur: Heidi Peters

Hilarius werkt vier jaar bij SC Heerenveen. Onlangs is hij verkozen tot Fieldmanager of the Year (FOTY) en daar is hij blij mee: 'Het is een mooie titel. Ik krijg er heel veel reacties op; dat had ik van tevoren niet verwacht. Het brengt zeker meer met zich mee dan de schaal tijdens de uitreiking.' Onlangs investeerde SC Heerenveen in een uitgebreid nieuw machinepark van Redexim, dat is geleverd door het eveneens Friese DEM BV.

Toen Hilarius bij Heerenveen startte, was het machinepark naar eigen zeggen karig. 'Samen met de facilitair manager Lammert Meester heb ik een plan opgesteld hoe het onderhoud van het stadion en Sportpark Skoatterwâld, ons trainingscomplex, naar een hoger niveau te tillen. We hebben het onderhoud van Skoatterwâld

weer in eigen beheer genomen en ook dat speelde mee in het overgaan tot aanschaf van nieuwe machines.'

BVO als opdrachtgever

Hilarius en zijn collega's kozen voor Redexim. De aanschaf van de vier grote machines van Redexim die begin dit jaar zijn geleverd, is volgens Hilarius het resultaat van in vier jaar tijd stapsgewijs het onderhoud naar een steeds hoger plan trekken. SC Heerenveen investeerde in onder andere een Turf-Tidy 3000, de veegmachine in combinatie met een verticuteermachine. Daarnaast een nieuwe Verti-Drain 7146, een Multi-Sport en een Verti-Rake 200 (kriebeleg), allemaal van Redexim. 'Al met al is er een compleet nieuw machinepark geleverd, met nieuwe maaimachines en een nieuwe trekker,'

vat Hilarius de omvang samen.

'Dat klopt,' beaamt Nanne Stiemsma van DEM BV. Stiemsma is accountmanager bij DEM, lokale dealer van Redexim en andere merken. 'Naast het Redexim-machinepark hebben we een trekker van Iseki geleverd.' Stiemsma kent Hilarius nog uit de tijd dat de fieldmanager hoofdgreenkeeper was. 'Destijds heb ik hem diverse machines verkocht en ook in zijn tijd bij SC Heerenveen hebben we een en ander geleverd. Deze machines waren specifiek voor gebruik in het stadion. Nu het onderhoud van het trainingscomplex erbij is gekomen, is er vanzelfsprekend meer capaciteit nodig.'

Goed advies

Als ervaren fieldmanager weet Hilarius heel goed wat hij op zijn sportvelden wil. Hij kent de markt en de machines. 'We waren er dan ook al snel uit voor welke types we zouden kiezen. Toch kon DEM ons nog heel goed adviseren over aanvullende details of een type dat net wat beter aansluit op de huidige én toekomstige situatie. SC Heerenveen is momenteel bezig met het uitbreiden van het trainingscomplex met zes velden. Daar is dit machinepark en de keuzes die wij daarin hebben gemaakt, op ingericht.'

Stiemsma: 'Gertjan wist in principe heel goed wat hij wilde en dat hebben we samen gefinetuned. Heel veel advies is bij hem niet nodig. Hij heeft enorm veel verstand van gras en vel-

den en met de machines waarvoor hij nu heeft gekozen, is hij al heel goed bekend. Alleen had hij in eerste instantie een lichtere machine aangevraagd dan de Verti-Drain 7416 die wij nu hebben geleverd. In onze gesprekken werd duidelijk dat er wat diepere beluchting nodig was; daarom hebben we voor een type zwaarder gekozen dan dat van zijn oorspronkelijke voorkeur. Dat had weer invloed op het type compacttrekker, want deze heeft voldoende vermogen nodig om de machine te kunnen trekken en bedienen.'

Veeleisend

Voor Hilarius is de keuze voor Redexim een vanzelfsprekende. 'Redexim is al jaren marktleider als het gaat om beluchtingsmachines en andere tools op golf- en sportterreinen. Toen ik als jongetje van zestien jaar op een golfbaan terecht kwam, werkten we al met machines van Redexim. Daarnaast is de service en de kwaliteit heel goed. Dat maakt de keuze voor Redexim eenvoudig.'

Het eveneens Friese DEM kreeg met deze order een ander soort opdrachtgever. Een veeleisende opdrachtgever, want de velden moeten er altijd goed bij liggen en trainingen kunnen niet wachten. 'Dat was inderdaad een uitdaging. De velden moeten er te allen tijden tiptop bijliggen en daarom móésten wij de machines op een bepaalde datum leveren. Natuurlijk doen we dat in samenspraak met Van der Haeghe,

distributeur van Redexim. Vervolgens moesten wij er nog voor zorgen dat het materieel past op de trekker en alles op tijd afleveren met instructie. Uiteindelijk is het allemaal prima verlopen.'

Voor het onderhoud van de machines doet Hilarius een beroep op DEM BV, uitgezonderd de kleinere technische klussen die door een collega worden opgepikt. 'Als DEM zijn wij een gerenommeerde speler in het noorden van Nederland die een goede service kan verlenen. Ik denk dat wij de aangewezen partij zijn in de ondersteuning van het onderhoud,' vindt Stiemsma. 'Ik kan me voorstellen dat de service ook een van de redenen is dat Gertjan voor ons heeft gekozen; dat wij hem kunnen ondersteunen en ontzorgen. Zoals wij het ervaren is het een mooie samenwerking en we zijn best trots dat wij dit pakket Redexim-machines hebben mogen leveren.'

Goed doordacht

Bij de verkiezing van FOTY stond in het juryrapport over Hilarius dat hij een innovator is en bij de aanschaf van nieuwe machines net iets verder doordenkt dan de meeste fieldmanagers. Een eigenschap die bij de aanschaf van het nieuwe machinepark goed van pas komt. 'Ik probeer als fieldmanager een inspirator te zijn voor mijn collega's.' Het team van Hilarius bestaat uit vier vaste medewerkers, met ondersteuning van twee mensen met een verstandelijke beperking. Tijdens wedstrijddagen kan hij een beroep doen op tien vrijwilligers. 'Een ontzettend leuk team mensen met heel uiteenlopende achtergronden die allemaal iets hebben met de club of met gras. Elke keer staan ze er.' Hilarius besluit: 'Redexim onderscheidt zich vanwege hun doordachtheid. Elke machine is heel goed doordacht en dat merk je. Bovendien luistert het bedrijf goed naar de gebruiker en zijn ze ontzettend goed in service. Dat alles samen maakt het een uniek product.'



De Iseki met brede banden met daarachter de Redexim Turf-Tidy en op de voorgrond de Verti-Drain, Multi-Sport en Verti-Rake



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!