



Het mantra van Bart Mies: kwaliteit, efficiency en prettig werken

Fieldmanager of the Year-genomineerde: *'9 to 5? Eerder 5 to 9'*

Kwaliteit leveren doe je voor de klant, capaciteit of productie voor de baas en om het allemaal vol te kunnen houden, moet je ook nog prettig kunnen werken. Fieldmanager of the Year-genomineerde Bart Mies noemt dit zijn mantra als projectleider bij J. van Esch in Cromvoirt.

Auteur: Hein van Iersel



4 min. leestijd

Bart Mies is een wat atypische fieldmanager. Zijn roots liggen in wat hij een van de grootste achterstandswijken van Nederland noemt, Tilburg-Noord, maar vind het ook leuk om zijn collega's te prikkelen met het woord van de dag. Zo gebruikt hij zonder problemen woorden als 'mantra' of 'eloquentie' en citeert hij uit het eerste vroegmiddeleeuwse Nederlandse gedicht *'Hebban olla vogala'*, maar een of twee komma's verder bezigt hij een ondiplomatieke krachtterm.

Mies: 'Ik had eigenlijk boer willen worden. Mijn vader en moeder komen allebei van een boerenbedrijf, maar het bedrijf van mijn opa werd weggekocht en mijn vader kon daarna als planner aan de slag bij Van Gend en Loos in Tilburg toen ik zeven jaar oud was. Zo ben ik Tilburger geworden. Ik kon aardig leren en na mijn vwo ben ik naar de Agrarische Hogeschool in Den Bosch gegaan. Met die opleiding op zak solliciteerde ik bij Theo Verhagen van de gemeente Den Bosch. Daar was een vacature voor een beheerder. Ik weet niet of jij je de EK-wedstrijd Nederland-Italië uit 2000 nog kunt herinneren, die Nederland verloor na strafschoppen? Ik had met mijn maten het verlies goed verdrongen en moest 's ochtends door mijn moeder uit bed gejaagd worden om naar het sollicitatiegesprek te gaan. Ondanks mijn houten kop werd ik aangenomen en ik heb daar vervolgens ongeveer acht jaar gewerkt. Leuke baan. Ik heb daar onder andere met *Smits Veldhoven* als eerste een systeem ontwikkeld om banen op afstand te beregenen. Ik was in mijn eentje verantwoordelijk voor alle velden van 's-Hertogenbosch, maar had geen bemoeienis met het eigenlijke werk. Ik heb toen bewust de overstap gemaakt naar de aannemerij. Niet omdat ik daar meer kon verdienen, maar om me te verbreden in het vak. Ik werd vervolgens door Jos van Esch gevraagd om hier te komen werken. Zij zochten een tweede projectleider voor de sporttak. Dat was wel even wennen. Vergeleken bij de gemeente is dit natuurlijk aanpoten.'

Spanningsveld

Mies beschrijft het spanningsveld waarin je als aannemer zit. Je moet het goed doen voor het bedrijf, dat geld moet verdienen, maar ook voor de klanten, die een goede kwaliteit verwachten. Dat creëert een stevige verantwoordelijkheid en soms ook stress. Natuurlijk kan het niet altijd goed gaan; *you win some, you lose some*. Mies: 'Daarnaast is de planning rond sportveldenonderhoud altijd één grote sudokupuzzel, omdat

alle klanten op hetzelfde tijdstip hun velden vrijgeven voor groot onderhoud en de verschillende onderhoudshandelingen die normaliter plaatsvinden. Het drukste moment van het jaar is het voorjaar. Dan moet het groot onderhoud plaatsvinden. Velden moeten gefreesd worden, soms gespit en drainage opnieuw aangelegd. Dan wordt het veld opnieuw in profiel gelegd en kan er gezaaid worden. Dat kan alleen als de planning klopt. Een aannemer kan alleen geld verdienen en zijn bestaansrecht garanderen, als hij zaken slimmer en beter organiseert dan andere bedrijven en een treintje kan opzetten om al het werk zo efficiënt mogelijk uit te voeren.'

Treintje

Het opzetten en op de rails houden van dat treintje, dat is kortweg de taak van Bart Mies bij J. van Esch. Hij moet zorgen dat de collega's hun werk goed en zo snel mogelijk kunnen uitvoeren. Overigens – dat benadrukt Mies telkens weer tijdens het interview – niet tegen elke prijs. 'Ik werd gebeld door een gemeente met de opdracht om de volgende dag de sportvelden op hun kop te zetten. Mijn antwoord was: weet je dat wel zeker? Bij ons regent het pijpenstelen en ook morgen wordt het slecht weer. Dat was allemaal geen probleem, volgens deze klant. De dag daarop heb ik om zes uur 's ochtends het weer nog even bekeken en de jongens opdracht gegeven om toch maar iets anders te doen. Ook met het oog op faalkosten is zoiets niet verstandig. Je maakt dan meer kapot dan je goed doet.'

Techniek

Het treintje van J. van Esch loopt alleen als de techniek op orde is. Daarom heeft het bedrijf zwaar geïnvesteerd in de nieuwste machines. Mies, terwijl hij naar een bovenformaat Fendt kijkt die in de oranje bedrijfskleuren is gespoten: 'Daar staat serieus veel geld, maar mij moet je er niet op laten rijden. Op een oude tractor lukt het nog wel, maar deze tractoren beheers ik niet. Die zitten boordevol met de modernste techniek en ook boordevol comfort. Tijdens het seizoen zit je daar als machinist misschien wel tien uur op. Dan heb je wel een goede stoel en airco nodig.' Het machinepark van J. van Esch is een combinatie van standaardmachines en eigen innovaties. Met dat laatste is een aparte afdeling van het bedrijf onder leiding van Ton van Esch dagelijks bezig; daar worden nieuwe machines ontwikkeld en bestaande machines gerepareerd, maar ook verbeterd. Op

'Als je in Nijmegen een boom ziet staan met een boompaal, is het vrij zeker dat wij hem geplant hebben'

dit moment wordt bijvoorbeeld een verticu-teermachine ontwikkeld met een werkbreedte van 6 meter. Alles om het werk maar sneller en efficiënter te kunnen uitvoeren. Mies: 'Een van onze machinisten, Jan Verstijnen, die later naar de werkplaats is gegaan, was op een werk en bleek daar alsnog een wiedeg nodig te hebben. Maar dat past natuurlijk niet allemaal op één tractor. Hij heeft toen een hydraulische wiedeg aan de achterkant van een sleepraam gemon-teerd, zodat werkzaamheden kunnen worden gecombineerd met een machine.' Mies bedoelt te zeggen dat echte innovaties uit het werk voortkomen, naar aanleiding van de problemen die je daar tegenkomt.

Bomen

Sport is belangrijk voor de Brabantse aannemer, maar zeker niet het enige aandachtsveld. Vanuit inmiddels vijf vestigingen voert het bedrijf een breed scala aan diensten uit. Mies: 'Wij hebben bijvoorbeeld een contract met Van Doorn,



‘Die willen maar één ding en dat is vooral geen gezeur’

die een aanbesteding heeft gewonnen voor het meerjarig onderhoud van alle Brabantse snelwegen. In geval van ernstige calamiteiten moeten we snel ter plekke zijn. Dat betekent dat we iedere uithoek van de provincie razend-snel moeten kunnen bereiken. Dat kan alleen met meerdere vestigingen. De laatst geopende vestiging is in Breda. Een andere grote klant is de gemeente Nijmegen. J van Esch voert daar onder aanvoering van Bart Mies een breed scala aan activiteiten uit. Mies: ‘Als je in Nijmegen een nieuw geplante boom ziet staan, is het vrij zeker dat wij hem geplant hebben.’

Klant of opdrachtgever

Mies heeft een hekel aan het woord opdrachtgever: ‘Gemeentes of bedrijven gunnen ons een opdracht of werk op basis van onze kennis en kunde. Zij geven niet de opdracht: doe dit of zus of zo, maar willen een probleem opgelost hebben. Wel in tweespraak, natuurlijk. In mijn ogen ben je dan een klant en geen opdrachtgever.’ In de sport ziet Mies nu een ander type klant opkomen. ‘Door oude vertrouwde klanten worden wij gewaardeerd om de kennis en

kunde die we de afgelopen jaren hebben opgedaan op het gebied van aanleg en onderhoud van buitensportaccommodaties; we fungeren als partner om een probleem op te lossen. Dat is mooi, maar ik zie steeds meer een ander type klant opkomen, bijvoorbeeld sportclubs of gemeentes die hun sportbedrijf de deur uit hebben gedaan. Die willen maar één ding en dat is vooral geen gezeur. Nou, dat kan! Wij nemen dan rechtstreeks contact op met de vrijwilligers van de club, zodat we zeker weten dat we welkom zijn op het sportpark en dat alle voorbereidende werkzaamheden verricht zijn. Zo kunnen wij die klanten volledig ontzorgen.’




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!