



## Ad van den Luitgaarden (Zwijndrecht): 'Ik ben het visitekaartje van de wethouder'

**Fieldmanager stelt toekomstig budget veilig door succespromotie**

Hij noemt zichzelf accountmanager, ofwel relatiebeheerder. Ad van de Luitgaarden laat in zijn werkwijze zien dat hij het smeervet is waardoor clubs, de gemeente en KNVB makkelijk samenwerken. Hij is niet het type mannetjesputter, maar beschrijft haarfijn hoeveel tijd en moeite het kost om alle neuzen, inclusief de politiek, één kant op te krijgen.

Auteur: Santi Raats



## Special Fieldmanager of the Year

Ad van de Luijngaarden is een kersverse ambtenaar. Hij was al een poos sportveldbeheerder, maar gedetacheerd vanuit adviesbureau Flexurance. Sinds juni 2008 was zijn opdracht om orde op zaken te brengen bij drie gemeenten in Zuid-Holland. Een van deze drie betrof de gemeente Zwijndrecht, die sinds 2008 de functie sportveldbeheer had wegbezuinigd en sinds 2006 met een laagste prijscontract het onderhoud had weggezet bij Sportbedrijf Dordrecht. Zijn taak was het op peil brengen van de tweeëntwintig voetbalvelden waarvan twee kunstgrasvelden, een honkbalveld, een softbalveld, vier kunstgras korfbalvelden, een asfalt handbalveld en negen gravel tennisbanen.

### Zich bewijzen

Een groot deel van deze velden verkeerde in benedenmaatse staat. Er werd aan de achterkant veel geld gestopt in pappen en nathouden, maar er werd geen geld beschikbaar gesteld voor onderzoek en fundamentele oplossingen. Van de Luijngaarden deed flink zijn best om zich – ook al was hij een externe werkkraacht - te gelde te maken: met het eenmalige budget bracht hij de meest noodlijdende velden piekfijn in orde. Hij voerde renovaties uit en veldbewerkingen zoals fieldtopmaken en paste bodemverbeteraars toe zoals kokos-lava voor een betere waterdoorlaatbaarheid. Ook maakte hij een begin met het in contact raken met de verenigingen. Het positieve resultaat van dit eerste “Van de Luijngaarden-staaltje veldbeheer” kon zijn wethouder niet ontgaan: er kwam geld vrij voor een vaste aanstelling sportveldbeheer.

In januari 2013 kwam Van de Luijngaarden in dienst van de gemeente Zwijndrecht. Sinds september dit jaar stuurt hij naast de aannemer ook een meewerkend opzichter aan.

### Uitdaging

Wie van de Luijngaarden ziet, valt op dat alles wat hij doet, hem makkelijk af lijkt te gaan. Verre van dat, zo blijkt wanneer hij vertelt wat erbij kwam kijken om de sportveldzaken terug op poten te zetten. De uitdaging zat niet zozeer in de velden op kwaliteit brengen, want daarvoor was genoeg geld beschikbaar. De grootste kluit betrof het reorganiseren van het totale bestaande sportveldbeheer. Van de Luijngaarden: ‘Dit begon in februari 2012 met een opdracht vanuit het college, geheten “Beheer onder de loep”. In mijn conclusie kwam naar voren dat Zwijndrecht kampte met fors achterstallig onderhoud en dat zowel de relatie tussen de gemeente en de clubs als tussen de KNVB en de clubs was verstoord. Om een nieuw onderhoudsregime in te voeren was

## **Favoriete machine Ad van den Luijtgarden**

### **Spitfrees**

**Merk:** Imants

**Type:** 37 SX – 260 DKH

### **Resultaat**

Door de unieke insteek van de spades ontstaat er geen "ploegzool". In de praktijk wordt dit ook wel een volle spitas genoemd, de spades overlappen elkaar en de tractor rijdt boven over. Het resultaat is een volle 100 procent bewerking binnen de werkbreedte van de machine en geen structuurbederf.

### **Werking**

De machine is uitgerust met een as met daaraan bevestigde spitarmen die de spitas wordt genoemd. In hetzelfde frame zit een grote rol met tanden die tevens wordt aangedreven. Deze wordt de harkrol of verkruiemelrol genoemd en zorgt voor het vaste zaaibed dat noodzakelijk is voor een goede kieming van het zaad. De spitmachine is aftakas aangedreven en wordt in de driepunts hefinrichting gedragen. Op het moment van het werken wordt de machine naar beneden gelaten totdat de harkrol een groot gedeelte van de machine gaat dragen. De werkdiepte wordt vervolgens ingesteld door middel van de positie-regeling. Door de harkrol sneller te laten draaien dan de rijsnelheid zorgt voor een juiste afwerking van de topklaag. Door de kunststof plaat (PE-materiaal) die de afscherming van de spitas en de harkrol vormt "koekt" de grond minder aan. Daarnaast heeft de kunststofplaat een isolerende werking.

### **Waarom fantastisch**

Van den Luijtgarden: 'De Imants spitfreesmachine heeft alles wat een gewone spitmachine niet heeft, zoals overlap van de spades en dat de grond duidelijk minder aan "koekt". De machine is fantastisch omdat deze is ontwikkeld voor de agrarische sector met name voor de landbouw. Het ploegen van landbouwgronden is arbeidsintensief, hoog verbruik aan dieselolie en zorgt voor structuurbederf. Daarom is de Imants spitfrees ontwikkeld, werkt sneller, minder verbruik dieselolie en geen structuurbederf want de topklaag wordt niet verplaatst wat bij ploegen wel het geval is.'

### **Ervaring**

Van den Luijtgarden: 'Het innovatieve van deze grondbewerking is dat nog zeer weinig sportveldbeheerders hiermee ervaring hebben opgedaan. Wat de machine uniek maakt, is dat je de machine grond met zand kan laten mengen. Door een zeer lage rijsnelheid en een hoog toerental van de aftakas in te stellen is de Imants spitfrees uitstekend in staat om verschillende grondlagen te mengen tot een homogene topklaag. Ik heb deze bewerking toegepast bij de renovatie van een natuurgras voetbalveld. Dit veld werd met 20 centimeter verschragszand opgehoogd. Daarna is deze zandlaag gemengd met 15 cm van de ondergrond om tot een homogene topklaag te komen. Het aantal machine-uren voor deze bewerking voor een wedstrijd voetbalveld bedroeg twintig uur. Het resultaat is fantastisch!'

het allereerst belangrijk dat wij als gemeente op goede voet kwamen te staan met de clubs. Dat was mijn eerste doelstelling.'

### **Relaties herstellen**

"Bruggenbouwer", zo omschrijft Van de Luijtgarden zichzelf. Zijn tactiek: met open vizier gesprekken ingaan, ook bij de clubs. 'Er is een verschil in benadering wanneer je met een genomen besluit op de club aankomt en dat nieuws gaat vertellen, of wanneer je nog géén besluit hebt genomen en met de club praat over wat jouw plannen zijn. Ik geef de clubs ruimte om mee te denken en hun visie daarop uit te spreken. Die feedback neem ik vervolgens duidelijk mee in mijn besluit. Clubs waarderen dat. Het gevolg is dat mijn besluiten draagkracht krijgen onder de verenigingen.'

Draagkracht ontstond niet van de ene op de andere dag. Daar gingen heel wat praatavonden en gesprekken met bestuurders van verenigingen en op de club aanwezige KNVB-consuls aan vooraf. 'Ik heb bewust veel tijd geïnvesteerd, ook vrije tijd, om de relatie met de clubs opnieuw vorm te geven,' aldus Van de Luijtgarden. Aanvankelijk ging de communicatie stroef, want de clubs kampten met oud zeer over kleine operationele zaken.



## Nieuwe onderhoudsbestekken

Bij het in kaart brengen van het huidige sportveldbeheer stuitte Van de Luitgaarden ook op het contract met Sportbedrijf Dordrecht, dat sinds zeven jaar het onderhoud op de Zwijndrechtse velden uitvoerde. 'In mijn doelstelling om de activiteiten van Sportbedrijf Dordrecht te coördineren, bleek dat het sportbedrijf en ik essentieel verschil inzicht hadden over opdrachtgever-opdrachtnemerschap, pro-activiteit, innovatie, kennis van zaken, flexibiliteit en taakbewustzijn van de uitvoerende medewerkers. De verschillen in inzicht werden deels bepaald door de lage prijzen en de onduidelijke contractafspraken waarmee zij werkten. Mijn rol werd toen bemiddelend en overtuigend naar de verenigingen en college toe, om beide partijen te overtuigen van mijn visie op beheer. Ik had het bestuur en de clubs achter me staan, maar merkte dat twee kapiteins op een schip wrijving gaf.'

## De politiek overtuigen

Van de Luitgaarden moest dit probleem zien op te lossen en de politiek zien te bereiken. Hij schreef een beheerplan, om inzichtelijk te krijgen wat de stand van zaken was en wat er aan budget nodig was om de velden standaard op kwaliteit te hebben. 'Uit het beheerplan blijkt (eind oktober nam de gemeenteraad hierover een besluit, red.) dat we 170 duizend euro tekort komen,' aldus Van de Luitgaarden. In mei dit jaar presenteerde hij het plan aan de gemeenteraad en het werd positief ontvangen. De raad stond achter hem, want zij willen afrekenen met de vele klachten uit het verleden. Van de Luitgaarden liet een extern adviesbureau een meerjaren onderhoudsplan schrijven en dit dient als basis voor nieuwe onderhoudsbestekken. De bestekken worden in de markt gezet en daarbij wordt ook Sportbedrijf Dordrecht uitgenodigd. Uit de nulmeting bleek voorts welke velden nog op gewenste kwaliteit gebracht moesten worden. 'Volgend jaar gaan we een voetbalveld, en een aantal tennisbanen renoveren. In 2015 komt een aantal bestaande kunstgrasvelden en het honkbalveld aan bod. Dit vraagt heel veel voorbereiding. De clubs geef ik vakinhoudelijk advies over hoe ik de renovatie wil aanpakken en samen met hen onderzoek ik de mogelijkheden en onmogelijkheden.'

## Welcome gast bij KNVB

Bij de KNVB deed Van de Luitgaarden stof opwaaien: uit de regio Drechtsteden was sinds hele lange tijd al geen geluid meer vernomen. De

voetbalbond had geen weet meer over hoe en wanneer de velden in de zuidelijke randstadregio werden onderhouden en gerenoveerd. Hierdoor kon de KNVB geen kwaliteit in kaart brengen van de velden en had het qua afgelastingsbeleid en wedstrijdschema niets meer in de pap te brokkelen. 'Ik ben naar het hoofdkantoor van de KNVB in Breda gegaan om daar met een contactpersoon in gesprek te gaan over de toekomst. Zij waren blij mij te zien. Ze hadden ook niet verwacht dat een Drechtstedenaar een brug zou gaan slaan, maar daar heb ik ze verrast: ik ben namelijk een Brabander en een echte bruggenbouwer, zoals ik eerder zei. Ik heb de KNVB mijn voornemen uitgelegd om contact met de clubs op te bouwen en ook met de KNVB-consuls aldaar.' Inmiddels organiseert Van de Luitgaarden per kwartaal een integrale bijeenkomst op een van de clubs met de verenigingsconsuls en de uitvoerende partijen om de uitgevoerde werkzaamheden van het regulier onderhoud te evalueren. Bij projectmatige werken zoals renovaties of nieuwe aanleg overlegt hij frequenter op het moment dat partijen daar behoefte aan hebben. De betreffende verenigingsconsul of een bestuurslid nemen ook deel aan de bouwvergadering.'

'Voordat ik iets besluit op het gebied van onderhoud of renovaties wissel ik kennis uit met de clubs. Het eerste contact is met de consul of beheerder bij de club over de vaktechniek. Daarna bespreek ik de beleidsmatige vraagstukken met een clubbestuurder, meestal de voorzitter. Doel van deze aanpak is om binnen de vereniging, dus trainers, wedstrijdcommissies, spelers en sponsors, draagvlak te krijgen voor het zuinig zijn op het veld, door bijvoorbeeld de doeltes te verplaatsen over het hele veld, om overbelasting op één punt te vermijden, of wanneer veld- en weersomstandigheden het niet toelaten het trainingsschema aan te passen. Door deze samenwerking en overlegstructuur weten KNVB, gemeente en clubs nu van elkaar waar ze mee bezig zijn. Dat geeft rust en –nog belangrijker– betere veldkwaliteit.'

Promotie succesverhalen als tool voor toekomstig budget Inmiddels werpt Van de Luitgaarden accountmanagement vruchten af. Alles wat hij wil, vindt doorgang, met succesverhalen als resultaat. En succes zorgt voor budget. 'De goede constructies die er nu liggen, zorgen voor de positieve ervaring van "droge sokken over een veld bij zware regenval" zoals afgelopen weekend. Dit soort informatie ligt heel snel bij

onze raadsleden.' Dat merkt Van de Luitgaarden omdat hij vaak op het gemeentehuis rondloopt om te netwerken met de politiek. Eenmaal in de twee weken is er een vast portefeuillehoudersoverleg, afhankelijk van het onderwerp en wat er speelt op de sportvelden schuift hij daarbij aan. 'Zoals laatst, had ik snel meer budget nodig voor de renovatie van een honkbalveld. We kwamen tekort om het veld op het normeringniveau van de honkbalbond te brengen. Het extra budget is daar geregeld,' legt de fieldmanager uit. Wanneer er actuele ontwikkelingen zijn die niet kunnen wachten tot het portefeuillehoudersoverleg, kan hij dat anders oplossen. Ik kan dan mijn wethouder Elbert Vissers opbellen of loop even zijn kamer binnen. Wij kunnen het goed vinden. 'Van de Luitgaarden is het vaste visitekaartje van zijn wethouder. Op alle werkbezoeken zegt Vissers letterlijk: 'Heeft u vragen? Neemt u dan even contact op met mijn beheerder, kent u die?' Die laatste vraag is vaak niet nodig, omdat Van de Luitgaarden bij het gros van de werkbezoeken in het kielzog van de wethouder volgt. Zijn gezicht is inmiddels bij iedereen net zo bekend als die van de wethouder. Maar Van de Luitgaarden is tevens zijn eigen visitekaartje naar de wethouder: 'Ik promoot de beheersuccessen om het beheer veilig te stellen voor de toekomst. Toekomstige doelen bereik ik door aan partijen te laten zien wat ze voor elkaar kunnen betekenen.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4216>