



## Erwin den Elzen (Van der Meer): 'Ik leg niet op, ik leg uit'

Fieldmanager of the Year-genomineerde is een motivator pur sang

Werken als fieldmanager bij een aannemer is een vak apart. Erwin den Elzens gevoel voor verantwoordelijkheid voor kwaliteit binnen het budget is absoluut leidend. Hij probeert keer op keer met de beperkte budgetten het onderste uit de kan te halen voor de opdrachtgevers voor het beste resultaat en krijgt 'geen geld voor' vaak getransformeerd in 'laten we dat eens proberen.'

Auteur: Santi Raats



## Special Fieldmanager of the Year

Aannemingsbedrijf van der Meer B.V. is een middelgrote aannemer op het gebied van grond-, weg-, waterbouw en cultuurtechniek. In de buitendienst zijn veertig mensen werkzaam. Erwin den Elzen is hoofd uitvoering bij aannemingsbedrijf van der Meer in Benthuisen. Hij geeft aan twintig mensen direct leiding en legt direct verantwoording af aan de directeur. Hij is een rustige, door de wol geveerde fieldmanager.

Den Elzen werkte twintig jaar bij Hoek Hoveniers en startte in 2007 bij Aannemingsbedrijf Van der Meer B.V. Onder zijn takenpakket valt het onderhoud van aangroenvoorzieningen en buitensportaccomodaties. Den Elzen slaat je achterover met zijn opleidingsachtergrond: onderdeel van de waslijst zijn de (hoofd)greenkeeper-opleiding en Manager Sportvelden aan de Has. 'Met de opgedane kennis als greenkeeper heb je, samen met de opgedane werkervaring, alle kennis in huis die je nodig hebt voor het uitvoeren van cultuurtechnische werkzaamheden. Dat vormt de basis voor de kwaliteit die wij leveren voor de opdrachtgevers.'

### Leiding geven

Den Elzen heeft veel respect voor de kwaliteit en het vakmanschap van zijn medewerkers, zoals de medewerkers in zijn team veel respect hebben voor zijn advies, ervaring en hoge kennisniveau. De lijnen zijn kort en de verhoudingen open. Dat komt omdat Den Elzen het type motivator pur sang is. 'Ik coach de jongens graag,' verklaart Den Elzen daarover zelf. 'Daarbij hoort veel praten en veel aan ze vragen. Ik heb de mening van mijn medewerkers hoog staan. Ik vraag hoe ze iets aanpakken en waarom ze daarvoor kiezen. Als ik vanuit mijn ervaring een andere oplossing aandraag, gebeurt dat ook altijd vanuit een motivatie. Ik leg niet op, ik leg uit.' Deze werkwijze houdt Den Elzen er ook op na richting de opdrachtgever.

### Openheid

Het budget van de opdrachtgever is leidend voor de werkzaamheden die binnen een project worden uitgevoerd, terwijl de fieldmanager vanuit zijn cultuurtechnische kennis vaak een eigen visie op veldonderhoud of -renovatie heeft. Den Elzen streeft om alles openlijk met elkaar te bespreken komt dan van pas.

'Natuurlijk krijgen wij een opdracht om mee aan de slag te gaan. Maar als wij bijvoorbeeld een renovatie van een sportveld moeten uitvoeren, bekijk ik eerst buiten het project en schat ik in

## Favoriete machine Erwin den Elzen

### Combinator

**Merk:** GKB

**Type:** CB-240

### Resultaat

De Combinator, ook wel bekend als de andere Fieldtopmaker, is een machine waarmee je de grasmat kan prepareren voor het nieuwe seizoen. De Combinator wordt veelal ingezet voor het grootonderhoud en de renovaties van sportvelden. Door de Combinator in te zetten verwijder je de overtollige viltlaag, ongewenste grassen en aanwezige oneffenheden. De machine freest de mat eraf op de gewenste diepte, met behoud van de gewenste grassen. Na inzet van de Combinator heb je een vlakke toplaag zonder ongewenste grassen en is het veld klaar voor verdere behandeling. De Combinator is ook de machine waarmee je de doelgebieden tijdens het grootonderhoud aanpakt. De grondruigen rondom het doelgebied, die zijn ontstaan door ophoping van uitgespeelde grond, kunnen worden weggefreest, zodat het doelgebied weer vlak is. Na doorzaai is het veld weer snel bespeelbaar.

### Werking

De Combinator is speciaal ontwikkeld om grasvelden te bewerken. De grasmat kan van 0 tot 5 centimeter worden afgefreest. De Combinator is voorzien van een rotoras waar dezelfde type messen aan zijn gemonteerd. De Combinator is voorzien van een transportunit. Deze transportunit bestaat uit een vlakke band en een opvoerband waarover het vrijgekomen materiaal direct in een naast rijdende kipper wordt gedeponeerd. In een werkgang wordt de grasmat gefreest en het vrijgekomen materiaal afgevoerd. De opvoerband is volledig op de machine opklapbaar, dit maakt de machine compact voor transport. De diepte-instelling is eenvoudig door de voor- en achterrollen te verstellen met de draadspindels. De verstelling van voor- en achterrollen gaat tegelijk middels een pendelsysteem. De diepte-instelling van de machine voor gebruik is belangrijk om een vlakke overgang van de banen te krijgen. De Combinator kan ook ingezet worden voor het verticuteren van de grasmat. De messen op de rotoras moeten dan verwisseld worden. De werkingsdiepte met de verticuteermessen is dieper dan de meeste andere verticuteermachines. Dit heeft als voordeel dat je een dikke viltlaag in

een grasmat met achterstallig onderhoud, sneller op acceptabel niveau hebt.

### Favoriete machine

Erwin den Elzen: 'De combinator is een robuuste machine die gemakkelijk is in te stellen en veelzijdig is in gebruik. Hij kan de grasmat affrezen met behoud van gewenste grassen, grondruigen in doelgebieden wegfrezen, de volledige grasmat ten behoeve van renovaties affrezen en verticuteren. Maar bovenal is het voor mij de favoriete machine omdat de bewerking met een Combinator de juiste basis is voor een goed veld. De toplaag is weer vlak en de ongewenste grassen zijn verwijderd. Het veld is in korte tijd weer bespeelbaar.'

### Ervaring

'Velden die tijdens het grootonderhoud worden bewerkt met de Combinator zijn snel weer bespeelbaar door de hergroei van achterblijvende grassen,' vertelt Den Elzen. 'Het ongewenste straatgras is verwijderd. Na de bewerking met de Combinator wordt het veld bewerkt met de Koro Recycling Dresser, de opgebrachte grond wordt uitgeslept en de mat wordt doorgezaaid. Deze werkwijze, ook wel de

Dutch method genoemd, is dé methode om een vlakke en snel bespeelbare mat te krijgen. Mijn ervaring is dat je, door velden te bewerken met de Combinator, de toplaagrenovaties kunt uitstellen en zo kosten kunt besparen. Ook kunnen er kosten bespaard worden als de Combinator gebruikt wordt bij renovaties. Door de mat er geheel af te frezen, voor het pulverfrezen, voorkom je dat er overtollig organische stof in de toplaag komt. Het residu is voor 100 procent geschikt voor hergebruik. Doordat de extra organische stof niet in de toplaag komt, gebruik je minder zand om de toplaag te verschromen. Dit drukt direct de kosten en is duurzaam.'



of het realistisch is wat wij moeten doen. Mijn eigen waarnemingen zijn dan de graadmeter. Ik heb soms ideeën die wat afwijken van de opdracht en dan motiveer ik die inzichten richting de opdrachtgever.' Den Elzen noemt wat voorbeelden. 'Ik vind de Combinator, voorjaar 2012 aangeschaft, één van de mooiste machines die er is. Hij is geweldig om de velden mee te prepareren in de zomerstop, natuurlijk in combinatie met andere machines. Hij is op grote schaal toepasbaar, maar wij zijn vaak afhankelijk van de wensen van de opdrachtgever. Een ander voorbeeld is dat ik de velden altijd graag extra doorzaai. Dat wordt meestal alleen in de zomer gedaan, maar ik zie vaak de noodzaak om net na de winterperiode, als de temperatuur wat opkomt, extra door te zaaien. Er zijn zaden op de markt die kiemen bij lage temperaturen. Door daarmee door te zaaien, behaal je profijt in het voorjaar.'

## Geen verkoper

Den Elzen ziet het spanningsveld tussen kwaliteit behalen en beperkte budgetten bij de opdrachtgever als een deel van zijn beroep waar hij door zijn professionaliteit mee om kan gaan. Als hij een kans ruikt, grijpt hij hem direct. 'Het is mijn taak om mijn creativiteit in te zetten wanneer ik het kleinste beetje ruimte zie. Ik ken geen 'nee', maar wel 'ja, maar'. Ik houd altijd mogelijkheden open en bespreek deze met onze opdrachtgever. Wanneer er bijvoorbeeld geen geld is voor een bewerking met de Combinator, is dat vaak doordat de stortkosten van het vrijgekomen materiaal hoog zijn. Ik maak de opdrachtgever attent op alternatieven, zoals waar mogelijk het materiaal verwerken in ophogingen en andere toepassingen elders in de gemeente. Dat bespaart stortkosten, waardoor de Combinator wel weer een optie wordt. Mijn visie op kwaliteit onderbouw ik met argumenten en daarmee probeer ik invloed uit te oefenen. Soms neem ik de opdrachtgever mee naar een ander sportpark waar de toepassing zichtbaar succesvol is geweest. Dat maakt regelmatig indruk bij de opdrachtgever. Het komt dan voor dat ik op één veld mijn beoogde oplossing kan toepassen. Goede resultaten spreken daarna voor zich: dan is de opdrachtgever vaak enthousiast gemaakt en maakt hij de afspraak met ons om de oplossing op het hele park in te zetten.'

Den Elzen wil betrouwbaarheid en kwaliteit benadrukken. Verkopen is niet zijn drijfveer. 'Mijn visie kan goedkoper zijn dan de visie van de opdrachtgever. Door de hogere kwaliteit die we met

slimme praktische oplossingen bereiken, kunnen de kosten over het gehele jaar lager uit vallen. Dat kunnen we dan aantonen.'

## Realist

Als Den Elzen nul op rekest krijgt aangaande zijn eigen ideeën, schikt hij zich snel, rationeel en zakelijk. 'Ik ben realistisch, mijn mogelijkheden als fieldmanager bij een aannemingsbedrijf zijn soms beperkt. Een gemeentelijke fieldmanager heeft een vast aantal parken. Bij ons wisselt het aantal aan te leggen en te onderhouden sportvelden per jaar en de grote opdrachten werden tot de invoering van de nieuwe Aanbestedingswet 1 november 2012 veelal op laagste prijs in (brede) concurrentie aanbesteed. Sinds de invoering van deze Aanbestedingswet gaat bij onze professionele opdrachtgevers de kwaliteit voor de laagste prijs en zijn de in de Aanbestedingswet geadviseerde drempelbedragen voor het onderhands uitgeven van de werkzaamheden verhoogd. Praktisch alle werkzaamheden worden tot de vastgestelde verhoogde grensbedragen onderhands of op uitnodiging met Emvi-criteria aanbesteed of uitgegeven.' Op deze wijze kan de opdrachtgever veel meer sturen op kwaliteit door de keuze van de opdrachtnemers bewust te bepalen d.m.v. Emvi-normen, Past performance en andere kwaliteitscriteria.

Den Elzen wijt slechte kwaliteit vanwege de laagste prijs niet aan de laagste prijs, maar aan het gebrek aan marge die door dit criterium ontstaat. 'Als wij werk tegen de laagste prijs hebben aangenomen, voeren we het werk volgens de bestekken uit. Als we geen winstmarge hebben, gaan wij gewoon voor kwaliteit en desnoods met de billen bloot met dat betreffende werk. Het mag de kwaliteit niet beïnvloeden. Maar vaak verandert de opdrachtgever tijdens het werk de opdracht door gebrek aan budget. Dan wil de opdrachtgever b.v. minder zand voor vershraling aanbrengen om toch binnen het budget te blijven. Dat komt de kwaliteit niet ten goede.'

## Clubs als opdrachtgever

Aannemingsbedrijf van der Meer B.V. heeft enkele sportverenigingen en -stichtingen als opdrachtgever en Den Elzen gelooft dat de aannemerij daar in de toekomst in toenemende mate mee te maken zal krijgen. Hij vertelt over zijn ervaring: 'We hebben met sportverenigingen en -stichtingen te maken. Daar zien we dat men als amateurs en vrijwilligers vaak enthousiast is, maar niet altijd geheel van alle ontwikkelingen op de

hoogte. Dit lagere kennisniveau betekent voor ons als aannemer dat we ons bewuster moeten zijn van onze verantwoordelijkheid en meer tijd moeten steken in een goed en gedetailleerd plan, want de club als opdrachtgever heeft dan meer informatie nodig om tot beslissingen te komen. Dat kost ons tijd, maar geeft ook creativiteit en voldoening. Je kunt dan in een plan beschrijven waar jij voor staat en een renovatie of het onderhoud op grond van eigen kennis, kunde en inzicht naar je hand zetten, natuurlijk rekening houdend met het budget.'

Den Elzen zegt het niet met zoveel woorden, maar laat mondjesmaat zijn visie doorschijnen, dat "de markt" uit efficiëntieoogpunt meer kan sturen en adviseren wat betreft Cultuurtechnische werkzaamheden. Den Elzen: 'Dat geldt niet alleen in samenwerking met verenigingen en clubs, maar ook met alle andere opdrachtgevers. Binnen het budget zou alles vooraf en beter bespreekbaar moeten zijn met de markt.'

## Leren omgaan met stress

Doordat Den Elzen bedrijfsmatig geregeld voor hete vuren heeft gestaan, raakt hij niet meer zo snel van de wijs van zaken die rondom hem heen spelen. Hij is redelijk stoïcijns over de afkondiging van toekomstig chemievrij beheer. 'Het is wel mogelijk, maar niet van de ene op de andere dag. In de overgangsjaren zal het onkruid-, ziekten- en plagenbeheer daardoor duurder zijn. Dit besluit heeft ook consequenties voor het beeld. Beelden zullen in elk geval niet naar beneden bijgesteld worden, dat ligt politiek veel te gevoelig. De politiek zal dan heus wel extra geld vrijmaken voor gedegen chemievrij beheer.' Toch geeft hij aan dat hij zich deze relativerende houding heeft moeten aanleren. Het haastige, hardwerkende leven van de aannemer eiste vroeger wel eens zijn tol. 'Vroeger ging ik altijd maar door. Tot ik mezelf bijna over de kop werkte. Ik heb door de jaren heen geleerd om met werkspanning om te gaan en erover te praten met anderen om me heen. Dat lucht al veel op bij mij. Ik neem nog steeds de volle verantwoordelijkheid op me en ga altijd door totdat de oplossing is gevonden, maar door problemen te bespreken met anderen gooi ik de overtollige druk van mijn schouders af.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4222>