



'Soms vergeet ik 's avonds te eten, omdat ik fieldmanagement eet en drink'

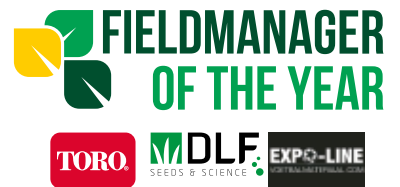
FOTY-genomineerde Emons herrijst diverse malen uit zijn as

Alhoewel Bertjan Emons (47) privé de nodige tegenslagen het hoofd heeft moeten bieden, staat hij nog fier overeind. Niet als werkrobot, maar als een fieldmanager van vlees en bloed, die ook in zijn vak het meeste al een keer heeft gezien en meegemaakt. 'De bedrijfsvoering in de natuurgrasbranche is een specialisme en fieldmanager zijn is een *way of life*.'

Auteur: Santi Raats



9 min. leestijd



Aannemersbedrijf Van Wijlen is actief in infra, milieu, sport en groen met 300 sportvelden, waarvan 120 hectare maaien per ronde. Bertjan Emons stuurt deze club van tien man tot vijftien man in het seizoen aan. Zijn directe collega is Gertjan de Vet; die is verantwoordelijk voor de kunstgrasvelden. Emons is technisch planner, coacht het team, calculeert en voert de administratie. Zestig procent van de tijd is hij op de velden, om te monitoren, werkzaamheden of resultaten te beoordelen met de gebruiker of de opdrachtgever of om te adviseren. Hij leest en interpreteert getallen en gegevens over bemesting, granulaire onderzoeken en sensoring van de bodem.

Pareltje

Vakblad Fieldmanager spreekt een topper; dat is duidelijk. Om een voorbeeld te geven: Emons is verantwoordelijk voor een omzet van 1,5 miljoen per jaar. Onlangs schreef hij voor Van Wijlen het ondernemingsplan voor zijn discipline voor 2018 tot en met 2022. Daarin wordt gestreefd naar een omzetverhoging tot 2 miljoen in vijf jaar tijd. Dit zou erop kunnen duiden dat Emons puur zakelijk is, maar feitelijk is hij een vakman, die daarnaast de bedrijfsvoering op het gebied van natuurgras tot in de punten van zijn vingers beheerst.

'Jij kunt dat niet'

Emons: 'Ik startte op mijn veertiende met vakantiewerk bij A. Toonen, een cultuurtechnisch bedrijf. De naam cultuurtechniek klonk me toen al prachtig in de oren. Maar de decanen op mijn middelbare school zeiden dat dit met mijn capaciteiten niet haalbaar was. Ik legde mij hier niet bij neer en liet de baas van mijn bijbaan een referentiebrief over mij schrijven naar de school van mijn keuze: de middelbare bosbouw- en cultuurtechnische school, een particulier initiatief van de toenmalige Nederlandse Heidemij. Ik werd direct toegelaten.' Het zou niet de enige keer zijn dat Emons als doorzetter tegen de stroming in zwom. Hij incasseerde fiks privéverdriet en trotseerde zelf bovendien de dood. Door een medische inschattingsfout liep hij in 2007 maar liefst dertien uur met een zwaar hartinfarct rond voordat hij succesvol gedotterd werd. Inmiddels was zijn carrière in volle gang. A. Toonen had Emons al jarenlang in dienst voor civieltechnische werkzaamheden, omdat landmeten zijn specialisme was geworden tijdens en na zijn beroepsopleiding. Na een uitstapje bij Rijkswaterstaat als toezichthouder bij civiele uitvoering en als directievoerder voor RAW- en UAV-contracten, werd hij in 2003 door BTL Venray in dienst genomen. Vanwege Emons' sterke voorkeur voor sportvelden, ging het deze keer om een civieltechnische functie

in de sporttak. 'Na jarenlang civiele techniek voelde ik me nu eindelijk op mijn plaats. Bovendien had ik bij Rijkswaterstaat onnoemelijk veel ervaring opgedaan op het gebied van contracten interpreteren en directievoeren. Doordat ik "aan de andere kant" had gestaan, wist ik precies wat samenwerkende partijen van elkaar kunnen verwachten. Ik gaf carrière technisch niet op; in het eerste jaar na mijn hartinfarct werkte ik weer voor 50 procent en in het tweede jaar voor 75 procent. Dat leek me hoopvol genoeg om te proberen weer voor 100 procent dienstbaar te kunnen worden. Maar tot 2010 oordeelden de bedrijfsartsen en controlerend geneesheren dat ik in mijn huidige functie nooit meer hetzelfde werk zou kunnen verrichten en voor 80 tot 100 procent afgekeurd moest worden. In 2010 liet het bedrijf me gaan. Toch bleef ik denken: ik ben nog niet afgeschreven!'

Back to business

In 2010 werd Emons na terugkerende klachten opnieuw gedotterd en in april 2010 voelde hij zich goed genoeg om weer volledig aan het werk te gaan. Hij kwam afgebrand thuis als hij een hele dag lichamelijk werk verricht had, maar als projectleider kon hij prima uit de voeten. Hij ging twee jaar werken voor Gebroeders Bron in Geldermalsen en begon in januari 2013 bij CSC De Meent als projectleider natuurgras. 'Ik begon met een orderportefeuille van 800 duizend euro en schreef een ondernemingsplan om terug op niveau te komen.'

Natuurgrasportefeuille CSC De Meent

Dat natuurgras een andere business is dan kunstgras, blijkt uit Emons' uitleg: 'De bedrijfsvoering voor natuurgras is een specialisme. Dat moet je in de vingers hebben. Veel partijen spelen meer de rol van regisseur; door onderaannemers het werk te laten doen, kun je goed zaken doen. Maar als je al het werk aan natuurgrasvelden doet met eigen materieel en eigen mensen, heb je een ander instinct nodig om als bedrijf te groeien. Je moet bijvoorbeeld niet in de drukste tijd van het jaar bij de concurrent vragen of je zijn machine even kunt gebruiken. Dat kan natuurlijk wel, maar dat wordt dan huren tegen de hoofdprijs. Ook moet je op tijd investeringen willen doen in je machinepark om de groei kwalitatief te ondersteunen. Ondanks de naweeën van de crisis en het vechten om de laagste prijs, omdat alle werken na de bouwfraude openbaar op de markt kwamen, waren we na drie jaar gegroeid van 800 duizend euro omzet naar 1,2 miljoen euro. Dat was te danken aan enkele grote onderhoudsprojecten in Roosendaal, Breda, Lingewaal en Gilze-Rijen. Ik werkte liever niet onder de kostprijs, maar soms was het gunstiger

dat de machines optimaal bleven draaien. We groeiden van vier man naar zeven man vaste krachten. Daarvoor heb ik drie oudgedienden van het voormalige BCC De Meent teruggehaald die in een eerder stadium waren afgevoerd. Verdere noodzakelijke investeringen bleven echter uit.'

Overname door Van Wijlen

De toenmalige concurrent aannemersbedrijf Van Wijlen BV nam CSC De Meent over in maart 2016. Met de orderportefeuille van Van Wijlen erbij kwam de totale omzet in 2016 op 2 miljoen euro voor 370 velden. Nadat de overname was geconsolideerd, bleef de omzet stabiel op 1,5 miljoen euro met circa 300 velden, 120 hectare maaien per ronde en bijbehorende renovaties. Emons: 'Daarmee zijn we nu de wellicht de grootste partij in Zuid-Nederland. In het zuiden van het land, onder de A15, hebben we een marktaandeel van circa 25 procent. Bart van Wijlen is innovatief en durft; hij investeert geweldig, ook op het gebied van mens en milieu. Zo proberen we Waalwijk chemievrij te onderhouden in een pilot die loopt tot en met 2020. Samen met de Has Hogeschool, Lumbricus en de gemeente Waalwijk monitoren we het onderhoud. BSNC financiert een deel van de pilot. We willen erachter komen wat precies het effect is van ultrakort maaien. Dit staat natuurlijk bekend als de "Schijndelse methode" van de zojuist afgezwaaide fieldmanager Wim Bekkers. In Schijndel wordt al sinds jaar en dag ultrakort maaien toegepast; wij willen zien wat er gebeurt vanaf het nulmoment. We gaan hiervoor monitoren wat het effect is bij verschillende frequentie en diepte.'

Ondernemers in een onderneming

Projectleider Emons en zijn evenknie De Vet zijn ondernemers binnen een onderneming. Zo zijn de afspraken. 'Ik run mijn eigen winkel, met daarin tien trekkers op gazonbanden, vier sportveld-maaiers, transportladers zoals een vrachtwagen en een dieplader, en alle machines voor sportvelden, welhaast in een dubbele bezetting zodat we altijd pieken kunnen opvangen. Het is robuust materieel, want we willen er veel werk mee kunnen verzetten. Ik calculeer en plan alles zelf, voer de administratie, facturatie en nacalculatie uit. Ik verdiep me in de contracten en werk tegenwoordig ook met prestatiecontracten. Ik koop graszaad en meststoffen in. In de achterbak van mijn auto liggen standaard meetapparaten en gereedschap zoals een vochtmeter, holecutter, penetrometer en een schop. Daarmee monitor ik alle velden waar ik langskom. Voor investeringen overleg ik natuurlijk met Bart van Wijlen. In het hoogseizoen stuur ik vijftien man aan, de rest van het jaar tien man. Elke

ochtend ben ik om zes uur op de zaak om klaar te staan voor de mannen. Ik boek mezelf voor 55 uur per week in op projecten. Maar ook 's avonds gaat de laptop vaak aan voor het werk. Ik vergeet dan soms zelfs te eten. Daar moet ik natuurlijk wel voor waken. Maar ik "eet en drink" het vak gewoonweg. Het is ook leuk. Last van stress heeft Emons weleens, maar daar doet hij niet moeilijk over. 'Gezonde stress heb je nodig om goed te functioneren', is zijn credo.

Het valt vakblad Fieldmanager op dat Emons ontzettend veel ins en outs over de branche vertelt. Hieruit blijkt hoelang hij al als topper in zijn vak meegaat en dat hij alles en iedereen letterlijk en figuurlijk *from the grassroots* kent. Hij kent duidelijk zijn pappenheimers, maar doet zijn verhaal zonder te oordelen. Opvallend, omdat er vrij heftige zaken in zijn leven en werk zijn voorgevallen. Hij beschrijft de uitdagingen bij clubs feilloos, maar houdt ook voortdurend het oog op de bal. 'We moeten samen ons doel bereiken: goede velden. Menige club moet zelf sproeien. Als alle vrijwilligers in een bloedhete maand augustus op vakantie gaan, kun je daar wat van vinden, maar dat spreek ik niet meteen uit; dat werkt averechts. Ik probeer in een gesprek de club zelf tot inzicht te laten komen. Zelfinzicht werkt beter voor gedragsverandering dan wanneer het wordt opgelegd. Ik pareer spanningen ook vaak met humor. Wanneer clubs hun zorgen uiten en opperen om met varkensmest aan de slag te gaan, antwoord ik weleens: We hoeven het gras niet te hooien, hè jongens! Dat snapt iedereen meteen.'

Coaching

Emons is overdag vaak onderweg, in overleg of in vergadering, maar de jongens kunnen hem altijd appen. 'Vaak regel ik 's avonds wat ze de volgende dag nodig hebben. En anders zie ik ze 's ochtends bij de koffie. Ze weten dat ze altijd op me aan kunnen. Ik coach het team door de jongsten vertrouwen te geven en zelfbewustzijn en zelfverantwoordelijkheid bij te brengen. Ook heb ik geluk met een heel ervaren groep; de jonge aanwas kan meelopen met de oude garde. Daarnaast heb ik mensenkennis. Ik weet gauw wat voor vlees ik in de kuip heb en stuur vervolgens aan op een manier die het beste bij die persoon past. Het is mijn kunst om de juiste man op de juiste plaats te plannen. Ik word niet snel boos; dan moet je het wel heel erg bont maken, maar wanneer het moet, stel ik paal en perk.'

Ondernemingsplan

Dit jaar schrijft de FotY-genomineerde weer een ondernemingsplan met daarin de omzettoelstel-

lingen. Emons beredeneert dat de omzet automatisch stijgt door de Green Deal: 'Meer budget is een must om de kwaliteit van het onderhoud van de velden goed te houden. Zo moet je bijvoorbeeld in plaats van eenmaal spuiten voor 300 euro, drie tot zes maal zo vaak bewerken om de optimale omstandigheden te creëren waardoor de grasmat dicht blijft tegen onkruid. Vanaf 2017 was de omzet van Van Wijlens natuurgrastak 1,5 miljoen euro per jaar. In Emons' ondernemingsplan komt deze in 2022 uit op 2 miljoen euro. Emons denkt dat het bedrijf al maximaal presteert. 'Groeï kan voornamelijk behaald worden door efficiënter werken. Daartoe kunnen er wat fte's bij voor ondersteunende taken. Voor mij wordt het een uitdaging om taken uit handen te geven, maar we moeten centraler gaan werken om efficiënter te worden. Te veel zaken worden nog ad hoc geregeld. Het gaat vaak om beloftes nakomen; ik moet mondeling aan deze en gene doorgeven wat ik aan wie heb beloofd nog te doen. Plannen is essentieel; dat moet één persoon doen en dat moet vanuit een centraal, altijd bereikbaar punt gebeuren. Maar met driehonderd velden in onderhoud, met bijkomende renovaties, zitten we tot de nok toe vol. Toch is er nog groei ruimte. Dit jaar, 2018, zaten we op 1,5 miljoen omzet, 150 duizend euro boven wat ik als maximaal haalbaar had geraamd.'

Hybridevelden

Emons en De Vet hebben samen een concept bedacht voor hybridevelden dat is doorontwikkeld voor de Nederlandse markt door Van Wijlen, samen met Rob de Heer van Hatko. Hiervan zijn er twee in Nuenen aangelegd onder toezicht van Kybys. De naam: Hybrigrass. Er zijn vochtsensoren in de bodem geplaatst om het vochtgehalte op afstand te monitoren. 'Ik had al ervaring met de aanleg en het onderhoud van hybridevelden opgedaan toen ik bij CSC De Meent werkte. Het nadeel was dat de gebruikers dachten dat de capaciteit gelijk was aan die van een kunstgrasveld, vaak door foutief verwachtingsmanagement. Dit viel menig tegen. De vertering van het afbreekbare weefdoek ten behoeve van de wortelgroei viel ook tegen. Verder is het onderhoud enerzijds beperkt en anderzijds intensiever en behoeft het de benodigde aandacht. Toen ik in de herfst van 2017 met Gertjan de Vet en Bart van Wijlen op de FSB-beurs in Keulen was, zagen we hybridevelden van Hatko. We waren op slag verliefd. De mat was al direct heel open tussen de vezels en de banen. Wat bij andere hybridesystemen zou moeten verteren, was hier al weg. De Vet zag dat de vezel heel sterk was en goed rechtop stond. Het is namelijk de vraag wat een vezel doet na een jaar. Is hij dan begraven? En

als je hem opgraft, is hij dan slap of gaat hij weer rechtop staan?' 'Op werkbezoek in Turkije staken we de schop in de zijkant van zo'n hybrideveld. Toen zagen we dat de wortels door de mat heen staken. De Vet zag dat de vezels zich niet makkelijk laten begraven en dat ze wel weer omhoog komen als je ze los kriebelt. Ik vroeg me af hoe de bodem eronder eruit moet zien, want de kunstgrasmat is slechts een component. Mijn input was dat de ondergrond een drainagesysteem moet bevatten met een topdrainsysteem eroverheen. Klei moet worden opgewaardeerd met zand, waardoor het beter draineert. We hebben de voor invulling van de grasmat contact met BVB Substrates en Heicom. Die bedrijven maken substraten op maat, zodat ze bij de ondergrond passen. Omdat de kunststof vezels in warme periodes meer hitte uitstralen, verdampt het water sneller; beregening is dus een must. Voor de goede werking van het hybridesysteem vertrouw ik, naast de drainage en topdrainage, op de Isa-norm voor granulaire samenstellingen. Verder denkt Van Wijlen vanuit het systeem en het concept; er wordt gestreefd naar een optimale ondergrond inclusief custommade infill, een automatische beregeningsinstallatie, maatwerk door sensing en een all-in onderhoudsmodule voor drie tot vijf jaar.' De aanleg van de hybridevelden is Emons verschillend bevallen. 'Ik vind het prettig om in bouwteamverband met elkaar in gesprek te zijn. Daar mag natuurlijk best een adviesbureau tussen zitten, maar in deze gevallen wordt niet alles aan de voorkant al voorgeschreven. Dat heeft hier en daar in de markt voor misers gezorgd. Het is een goede zaak als iedereen zijn wensen en specialiteiten kan inbrengen.'

Toekomst

Emons heeft nog veel te leren. 'Vooral delegeren. De randzaken, zoals plannen, moet ik aan een ander overlaten. Ik wil me meer richten op de nieuwe ontwikkelingen die ik heb doorgevoerd in mijn werk, zoals gps-besturing, DDS-doorzaai techniek, robotmaaien, maatwerk door sensing, presatiecontracten en de communicatie-app voor opdrachtgevers, beheerders en gebruikers. Voor mij zal er dan een andere functie-invulling binnen de organisatie ontstaan. Ik denk dat ik dan meer als spil zal fungeren tussen het bedrijfsbureau, de uitvoering en de opdrachtgevers, met een helicopterview over de lopende projecten en uitvoering.'



Be social

Scan of ga naar:

www.fieldmanager.nl/article/28038/soms-vergeet-ik-s-avonds-te-eten-omdat-ik-fieldmanagement-eet-en-drink