



## Vier voor de prijs van één

### Passie bundelt 100 jaar aan cultuurtechnische ervaring

Van links naar rechts: Leon van Rijthoven, Sjors Lolkema, Henk Breunissen, Eric Bals.

Op het Nationaal Sportvelden Congres presenteerde adviseur Leon van Rijthoven (LVR Projectadvies) het al: 'P.A.S.S.I.E.' (huisschrijfstijl Fieldmanager: Passie), het samenwerkingsverband tussen hemzelf en métiergenoten Sjors Lolkema (Aangenaam Advies), Henk Breunissen (Happy Feet sports systems) en Eric Bals (Puurgras). 'De sportwereld kan passie, diepgang en betrokkenheid gebruiken en moet afrekenen met routinematig advieswerk.'

Auteur: Karlijn Raats

Er is veel passie in de wereld van het sportvelden-onderhoud, maar het komt er niet altijd uit, aldus de nieuwe adviesgroep. De zes letters van het woord Passie vertegenwoordigen elk een stap in de projectmatige aanpak van de organisatie van het sportveldenbeheer. Hiermee moet volgens de vier adviseurs de al aanwezige passie beter tot zijn recht komen.

**Waarom Passie? Is er te weinig passie in de advieswereld?**

Eric Bals: "Er valt winst te halen in zowel diepte als breedte van advies. Betrokkenen zoals beheerder, gebruiker, terreinknecht of onderhoudsbedrijf focussen zich te vaak op een specialistisch facet van het beheer en onderhoud van sportaccommodaties en komen er niet aan toe om sport-

veldbeheer als een breed proces te zien waar ze allemaal deel van uitmaken. Voorbeelden van breed denken zijn 'hoe is sportveldbeheer intern georganiseerd; wie doet wat, wat voor samenwerking bestaat er tussen partijen'. Door alle facetten die met het beheer en onderhoud van sportaccommodaties zijn verbonden in de analyse mee te nemen kunnen buitensportvoorzieningen op een doelmatiger manier beheerd worden. Kostenbesparingen zijn mogelijk wanneer een opdrachtgever zijn totale aanpak ter discussie wil stellen."

Sjors Lolkema: "Daarnaast is er vaak niet genoeg diepgang binnen een adviestraject. Er wordt aan opdrachtgevers niet genoeg doorgevraagd. Het kan voorkomen dat een sportveldbeheerder een

kwaliteitsbeoordeling wil laten uitvoeren, maar dat hij zegt dat er naar zijn weten geen problemen zijn. Toch vraagt hij natuurlijk niet voor niets een kwaliteitsbeoordeling aan. Door goed door te vragen over bijvoorbeeld zijn samenwerking met andere partijen en werkwijzen, blijken er negen van de tien keer toch bepaalde zaken niet soepel te lopen binnen de organisatie. Diepgang bereik je ook door juist door de gebruiker, de beheerder en de aannemer en/of het onderhoudsbedrijf te betrekken bij een project. Die kun je bijvoorbeeld meenemen door tijdens een rondgang over de velden de kwaliteitsbeleving te toetsen door een scorelijst te laten invullen. Bied vrijwilligers een cursus aan en geef hen verantwoordelijkheidsgevoel. Ga als beheerder langs bij ledenvergaderingen en leg je problemen en



van dat we ons realiseerden dat het goed zou zijn om onze krachten te bundelen. Snel daarna voegden Sjors Lolkema en Henk Breunissen zich bij ons. We lopen alle vier al jaren mee in deze wereld en zien waar de zwakke plekken zitten in het sportveldenbeheer. Als adviseur word je namelijk vaak voor de techniek ingehuurd, maar vervolgens zie je soms tot je frustratie dat je het doel niet kunt bereiken. Dit omdat bij de beheerder op andere punten (geld, organisatie of relaties) de zaken niet goed geregeld zijn. Samenwerking binnen een aangepaste werkwijze brengt meer slagkracht met zich mee.”

### Hoe steekt jullie organisatie in elkaar?

Eric Bals: “We zijn vier ZZP’ers die allemaal hun eigen specialistische kennis inbrengen. Die specialistische kennis vinden we belangrijk. Daardoor zijn wij in staat om van de totale organisatie en de invulling van het beheer, en het onderhoud van sportaccommodaties maatwerk neer te zetten. Met zijn vieren houden we de overheadkosten laag. Andere vormen van expertise kunnen we inhuren, bijvoorbeeld financiële adviezen of juridische en belastingaspecten rond sportveldbeheer.”

Henk Breunissen: “We zijn adviseurs met onze eigen contacten. Die houden we ook. De samenwerking gebruiken we om zaken te overleggen, voor feedback, hulp en aanvullende expertise. In deze samenwerking treedt degene van wie het contact afkomstig is op als projectleider.”

Leon van Rijthoven: “In het begin houden we elkaar tot in detail op de hoogte, zodat ieder van ons voor elkaar van invallen. Later is onze samenwerking te vergelijken met de werkwijze van projectleiders binnen een adviesbureau: de projectleiders zijn het aanspreekpunt en weten van de hoed en de rand, zijn collega’s zijn op de hoogte van de hoofdlijnen van het project.”

Eric Bals: “Er zijn altijd minimaal twee adviseurs diepgaand betrokken bij een project doordat de tweede adviseur het eindrapport beoordeelt en klankbord is.”

### Wat is de meerwaarde van Passie op het huidige advieswerk?

Henk Breunissen: “We willen passie en geen routine in ons werk door écht het probleem boven water te krijgen! Dat te laten doordringen tot de organisatie en draagvlak te creëren voor een oplossing. Onze werkwijze gaat aan de hand van een stappenplan. Na iedere stap overleggen we met alle partijen.

plannen op tafel. Leg uit wat je doet en waarom! Beheerders zijn soms bang voor kritiek en communiceren dan maar liever helemaal niet. Maar dat werkt averechts. In de praktijk zie je dat, indien er te weinig draagvlak is voor onderhoud of renovatie, de verhoudingen tussen gemeente en gebruiker verslechteren. Of dat de onderhouds- of renovatieplannen überhaupt onaangevoerd in een laatje blijven liggen.”

### Hoe is het initiatief tot Passie ontstaan?

Leon van Rijthoven: “Fieldmanager publiceerde vorig jaar een artikel van mijn hand over de KNVB beregeningswijzer. Niet veel later verscheen echter ook een artikel van Eric Bals over beregening in het blad. We hadden zodoende elkaars artikelen gelezen en waren onder de indruk, in de zin

De letters van onze organisatiename staan voor de stappen:

### Projectplan:

Vaststelling van problemen, de aanpak daarvan en het uiteindelijke doel in een projectomschrijving. Het projectplan is een heel belangrijke stap. Hier moet worden doorgedrongen tot de kern van het probleem. Het opstellen van het projectplan is de eerste tijd gratis.

### Analyse:

Beschrijving van de huidige situatie, bijvoorbeeld kwaliteit velden/banen, vraag en aanbod spellen, tevredenheid van gebruikers, gepleegd onderhoud, organisatie en financiering van het beheer.

### Synthese:

De huidige situatie bij de opdrachtgever wordt afgezet tegen de normen en ervaringscijfers en het doel van de opdrachtgever. De negatieve verschillen aan de kant van de opdrachtgever geven de verbeterpunten aan.

### Sturing:

De opstelling van praktische oplossingen in een ‘beslisdocument’. Deze heeft een sturend karakter en kan bij uitstek worden voorgelegd aan besturen zoals het gemeentebestuur of de verenigingsbesturen.

### Implementatie:

De voortgang en het aanleren van de nieuwe werkwijze aan alle partijen. Hier willen we echt blijven. Wij gaan niet weg na oplevering van het rapport. Te denken valt aan schouw, bestekken leren lezen, de aannemer aansturen, onderhoudsplannen schrijven, een helpdeskfunctie of begeleiding/cursussen voor vrijwilligers.

### Evaluatie:

Het is belangrijk dat de investering die wordt gedaan in het onderhouden van een andere werkwijze zich ook daadwerkelijk terugverdient. Daarom is het belangrijk de nieuwe werkwijze op gezette tijden evalueren. Eventueel kan de werkwijze worden bijgestuurd om het resultaat te waarborgen.