



## Jonge fieldmanager overwint zichzelf in zijn honger naar ontwikkeling

### Mark Graafland: 'Ik wil mogelijkheden aangrijpen'

Alle fieldmanagers van wie de meesten ooit nog bij Grontmij of Heidemij zijn ooit groen als gras begonnen en hebben hun ervaring moeten opbouwen. Dat wil natuurlijk niet zeggen dat er geen talent is onder de jeugd. Maar diamanten moeten wel geslepen worden om hun marktwaarde te verhogen. Fieldmanager vond twee ruwe diamanten die strijden om de Fieldmanager Young Talent Award 2012: Mark Graafland en Maarten van Heck. Een kijkje in het 'slijpproces' bij genomineerde Mark Graafland.

Auteur Santi Raats



De jonge fieldmanager, die zich niet op de voorgrond plaatst en ook niet aan charmeoffensieven doet, beheert onder andere sportvelden in opdracht van de gemeente Rijswijk. Wekelijks maakt hij zijn ronde langs de complexen voor inspectie van de velden en de omgeving en neemt actie waar nodig. Voor onderhoud staat een jaarlijks budget vast, vooraf berekend door Graafland en afgestemd met de gemeente. Daarnaast maakt hij meerjarenplannen waarbij de kosten en het jaar van renovatie en vervanging per veld worden bepaald. Zodra een veld gerenoveerd of vervangen moet worden, betreft Graafland de vereniging er ook bij. Hun wensen voor bijvoorbeeld de aanpassing van hekwerken, de verharding of wellicht de verandering van een zandveld naar semi- of volwaterveld neemt hij dan direct mee in het overleg met de gemeente. Andersom neemt hij ook geregeld de ambtenaar van de gemeente mee naar buiten voor een rondgang langs de sportparken. Ook maakt hij beheerplannen en capaciteitsberekeningen. Feitelijk is Graafland dus niet alleen de oren en ogen van de gemeente op de sportcomplexen voor het dagelijks beheer of projecten, ook is hij de pen. Het bijzondere hieraan is, is dat Graafland de spil is tussen de aannemer, de gemeente en de clubs.

'Ik ben begonnen als voorman bij Jos Scholman en werd daar later uitvoerder,' vertelt Graafland.

'Dit heb ik zeven jaar gedaan. Toen was ik echt uitvoerend bezig. Op een gegeven moment werd ik calculator en werkvoorbereider, omdat ik mijn praktische ervaring daarbij goed kon inzetten. Daarnaast ben ik handig met computers en calculatieprogramma's. Zo heb ik een paar jaar op kantoor de inkoop geregeld en bestekken uitgerekend. Maar ik miste de praktijk.'

## 'Buitenwerkzaamheden zijn de kersen op de taart'

### B.A.S.

Er kwam een plaats vrij bij B.A.S. Begeleiding en Advies Sportterreinen als inspecteur buitensportaccommodaties en die heb ik ingevuld. 'Deze functie combineert binnen en buiten en betreft werk voor verschillende opdrachtgevers. Een veld daadwerkelijk aanleggen doe ik niet meer, maar ik begeleid het werk wel namens de opdrachtgever, waardoor ik er alsnog veel bij betrokken ben. Sterker nog, ik ben nu ook betrokken bij het ontwerpproces. Alhoewel het kantoorwerk nodig is voor een goed resultaat buiten, ben ik toch meer een praktijkman en regelmatig buiten te vinden. Daar word ik enthousiast van. De buitenwerkzaamheden zijn de kersen op de taart van mijn werk. Je zit een hele poos in een traject met alle partijen om alle

wensen en mogelijkheden op elkaar af te stemmen. Wanneer uiteindelijk het werk uitgevoerd wordt en ik buiten een goed sportveld of tennisbaan zie ontstaan, voel ik me tevreden. Dan zie ik resultaat van mijn werk. Zeker ook de positieve reacties van verenigingen die blij zijn met hun nieuwe veld, geven me veel voldoening.'

De uitdaging binnen de functie zit 'm in de communicatie tussen alle partijen. Althans, zo is dat voor Graafland. Toen hij net werkzaam was bij B.A.S. leerde hij in het kielzog van ervaren adviseurs de kneepjes van het vak. Nu voert hij grotendeels zijn werkzaamheden zelfstandig uit en kan hij zijn collega's ook van zijn ervaring gebruik laten maken. 'Ik ben er snel achter gekomen dat je de communicatie met de vereniging, aannemer en gemeente goed moet beheersen, om de wensen en mogelijkheden goed op papier te krijgen. Dat is de basis voor een soepel lopend proces. Ik zeg nu eerlijk wat ik denk tegen de aannemer. En neem initiatief, door bijvoorbeeld met de aannemer samen op het project te gaan kijken en te laten zien wat anders moet.' Op zijn strepen staan heeft hij dus het meeste moeten leren, zo ook naar de clubs toe. 'Bij de clubs ben ik steeds meer mensen gaan wijzen op het nakomen van de afspraken. Zwerfvuil niet opgeruimd? Prima, dan laat ik het door een ander doen en krijg je later de rekening.' Inmiddels heeft Graafland nergens meer moeite mee. 'Als er eenmaal duidelijke afspraken gemaakt zijn, is het voor mij duidelijk waar ik de partijen op kan aanspreken wanneer deze afspraken niet nagekomen worden.'

## 'Door kennis van het vak op te doen, raakte ik steeds zekerder van mezelf'

### Kennisoverdracht

Direct klinkt plezier in zijn stem wanneer het over de communicatie met de terreinmeesters gaat. 'Ik spreek graag met medewerkers van de gemeente of vrijwilligers van de verenigingen. Ik neem hen dan mee naar de velden, leg uit wat we ermee gaan doen en waarom we dat doen. Het is mooi om je kennis van je vak over te brengen op anderen. En al helemaal mooi om vervolgens te zien dat dan het onderhoud verbetert.' Hij denkt even na over wat hij wil zeggen. 'Er is een verschil tussen de doelgroepen waarmee ik werk. Toen ik nog bij Scholman werkte, was het anders om praktijkkennis door te geven aan verenigingen die veelal in dorpen lagen. De mensen op deze



Mark Graafland op kantoor.



wint. Dergelijke grote stappen maken is lang niet iedereen gegeven, en zeker niet in de ruwe mannenwereld die de fieldmanagerwereld kan zijn. Graafland: 'Ik ben flink gegroeid. Dat is voor een groot deel ook gebeurd door het volgen van veel cursussen en opleidingen als vervolg op mijn basis van middelbare hoveniersopleiding. Door kennis van het vak op te doen, raakte ik steeds zekerder van mezelf, want een onderbouwde motivatie is de beste. Ik ben door de jaren heen een eigen visie gaan vormen op onderhoud en beheer. Ik heb bovendien bij B.A.S. de ruimte om die visie in uitvoering te brengen: als ik bijvoorbeeld een keer een andere meststof wil proberen of een keer meer of minder wil beluchten om te kijken wat daar de resultaten van zijn, dan kan dat allemaal. Mijn eigen visie is leidend geworden, alhoewel ik altijd open sta voor de mening van anderen

**'Dorpsmensen hadden gevoel voor de bodem. Bij stadsmensen op de club is communicatie over onderhoud belangrijk'**

Graafland is nog lang niet uitontwikkeld. Fieldmanager weet zeker dat iedereen hem over enkele jaren kent en dat hij uitgroeit tot een gedegen autoriteit binnen zijn vak, iemand die niet meer weg te denken is. 'Ik wil me blijven ontwikkelen ja,' beaamt hij. 'Als daar een mogelijkheid voor is, grijp ik hem aan. Je komt me dan ook regelmatig tegen op kennisdagen en andere cultuurtechnische evenementen. Tot dan!'

clubs hadden gevoel voor gras en de bodem. Zij hadden aan een half woord genoeg. Er ontstonden dan ook interessante discussies. In de stad hebben de clubs echter minder gevoel bij cultuurtechniek en meer uitleg nodig over de wijze en manier van onderhoud van hun grasvelden. Daarom is het des te belangrijker dat ik regelmatig mijn rondes langs de sportcomplexen maak en communiceer met de diverse vrijwilligers.'

#### Eigen grenzen verleggen

Fieldmanager ziet het voor zich, een doorzetter die zijn eigen grenzen net zo lang verlegt totdat hij een volgende mijlpaal heeft bereikt. Iemand die zijn eigen angsten aankijkt en over-

**'Ik heb vooral moeten leren op mijn strepen te staan'**

VGR Groep  
 Provincialeweg Zuid 51  
 NL-4286 LJ Almkerk  
 T +31 183 401306  
 E info@vgr-groep.nl  
 W www.vgr-groep.nl

Voor nieuwe en gebruikte machines

Slijtdelen en service