

Johan van Wijck komt bij de bedrijven thuis

Een quickscan voor professionalisering

Als Johan van Wijck een hoveniersbedrijf belt met het voorstel een afspraak te maken en hij krijgt te horen dat daarvoor de tijd ontbreekt, weet de regioconsulent meestal al genoeg. "Want waarom ben je zo druk? Komt dat misschien omdat je bedrijf slecht is georganiseerd?" Een gesprek over de eerste stap binnen het professionaliseringprogramma van Branchevereniging VHG.



Binnen VHG zijn vier regioconsulenten actief. Samen bestrijken ze heel Nederland voor het bezoeken van bedrijven, het telefonisch beantwoorden van vragen, het begeleiden van hoveniers bij de geschillencommissie en het geven van advies bij koop of verkoop. "Bij ons begint bovendien het traject van de professionalisering", zegt Johan van Wijck, die als regioconsulent bedrijven in Noord- en Zuid-Holland onder zijn hoede heeft. "Bedrijven, zowel leden als niet-leden, kunnen bij VHG een bezoek van de regioconsulent aanvragen. Een consulent komt dan langs om een quickscan uit te voeren."

Onderdelen

Bij een quickscan wordt het bedrijf flink doorgelicht. "Een scan bestaat uit drie onderdelen", legt Van Wijck uit. "Er wordt gekeken naar het personeelsbeleid van het bedrijf. Personeelsdossiers worden gecontroleerd en wordt geïnformeerd of en hoe er functioneringsgesprekken plaatsvinden. Ook worden allerhande personeelszaken doorgelopen. Verder komt het ondernemen, de bedrijfsvoering, aan de orde. Verzekeringen worden gecheckt en de slagingspercentages van offertes berekend. Tot slot wordt er gekeken naar het werk zelf, de projecten. Hoe is dit georganiseerd? Is er een projectmap aanwezig? Hoe is het werk geregeld en wordt er aan nacalculatie gedaan? Bij een quickscan zoek ik zwakke

plekken. Ik kijk naar de positie van het bedrijf en adviseer welke workshop er binnen het professionaliserings- en rendementsverbeteringstraject kan worden gevolgd om te verbeteren (zie kader *–red.*). Omdat ik altijd een kijkje neem bij de workshops of andere VHG-bijeenkomsten, kom ik de gescande bedrijven vanzelf weer tegen. Dan kunnen we altijd bespreken of de quickscan en de workshop effect hebben gehad."

Vervolgtraject

Voor bedrijven die na de quickscan en de workshop nog hulp nodig hebben, is er de mogelijkheid een vervolgtraject te starten. Van Wijck: "Dat gebeurt dan een-op-een. Ik stel dan de resterende knelpunten vast en geef adviezen om deze vervolgens op te lossen. Na zo'n een-op-een traject volgt er eventueel weer een quickscan en kijken we naar de resultaten. Dit traject en de tweede scan zijn gratis voor VHG-leden. Maar het komt weinig voor. Meestal lossen we de problemen op na het eerste bezoek en de workshop." Het bezoek van Johan van Wijck of een van zijn collega's is vrijblijvend en gebeurt op initiatief van het bedrijf. "Soms geef ik zelf het advies een quickscan te laten uitvoeren. Bijvoorbeeld als ik merk dat er problemen zijn binnen een bedrijf. Ik stel dan voor een afspraak te maken en dat is gelijk het eerste signaal. Want als een bedrijf aangeeft geen tijd te hebben voor een afspraak, dan is het juist nodig er een te maken. Want waarom ben je dan zo druk? Is je bedrijf misschien slecht georganiseerd?"

Diepte

De eerste quickscan van een bedrijf verloopt altijd harmonieus. Maar zodra de regioconsulent naar de personeelsdossiers vraagt, de projectmap wil inzien en offertes laat uitdraaien, wil hij nog wel eens op wat teentjes trappen. "We gaan immers de diepte in. Dan zie je vaak al snel dat er iets niet klopt. Bijvoorbeeld dat het huishoudelijk reglement achterhaald is, of er geen nacalculaties worden uitgevoerd. Vaak hoor je de kritiek dat het toch altijd goed gaat en dat dat soort zaken alleen maar extra tijd kosten. Maar veel hoveniers zijn klein begonnen en in een klein bedrijf gaan dingen al snel goed. Zodra je groter wordt moet er toch echt meer op papier gezet en geregeld worden. Ik stel daarom kritische vragen. Bij offertes zeg ik wel eens dat ze meer op een kassabon lijken, terwijl ze eigenlijk bedoeld zijn voor voor-

lichting. Bij een workshop kunnen ze vervolgens offertes van collega's ingezien en daar hun voordeel mee doen. Maar wat wij doen blijft adviserend, het is geen verplichting. Ik vertel bedrijven niet door rood te rijden. Doen ze het toch, dan is dat voor eigen risico."

Toekomst

Johan van Wijck kan bedrijven dus alleen maar aanraden de voor hen beste workshop te bezoeken. "Ik vind de workshops van goede kwaliteit, anders zou ik ze niet adviseren. Als hovenier moet je er haast heen gaan om je bedrijf klaar te maken voor de toekomst. De maatschappij wordt harder, juridischer en de aansprakelijkheid wordt steeds meer afgedekt. De workshops helpen zaken op orde te krijgen, om de administratie en werkwijze kloppend te maken. Het doel is uiteindelijk rendementsverbetering. Want er zijn toch behoorlijk wat bedrijven die moeite hebben het hoofd boven water te houden. Ze vergeten dat het binnen een bedrijf draait om samenhang, er is nooit één duidelijke verklaring voor slechte bedrijfsvoering. Ik kom vaak bedrijven tegen waarvan de eigenaar alleen begonnen is en langzaam is gegroeid. Ze doen alles zelf en dat gaat goed totdat er een man of vier personeel rondloopt. Dan lukt het ze niet meer om alles te onthouden. Haal die afspraken daarom uit je hoofd en leg ze vast, voordat er problemen ontstaan." ■



Johan van Wijck

De workshops

Als onderdeel van het Professionaliseringsprogramma, biedt Branchevereniging VHG sinds 2008 in het voor- en najaar verschillende workshops aan. Het programma bestaat inmiddels uit acht verschillende workshops. Sinds de start hebben ruim 260 unieke deelnemers minimaal één workshop bijgewoond. 63 daarvan namen in het afgelopen voorjaar deel aan één van de workshops.

Ook in het najaar, van september tot en met november, staan er verschillende workshops op het programma. De thema's van de workshops zijn ontstaan vanuit de quickscans die de regioconsulenten van VHG bij bedrijven op locatie hebben uitgevoerd. Hieruit kwam naar voren op welke thema's bedrijven zich kunnen verbeteren. Voorbeelden van workshops zijn 'Begroten & Offertes', 'Nacalculatie', 'Acquisitie en verkoop' en 'Personeel & Organisatie'. Op <http://professionalisering.vhg.org>, staat alle informatie over het najaarsprogramma. Per workshop is plaats voor tien deelnemers. De locatie voor de workshop wordt bepaald op basis van de deelnemers: komen acht van de tien deelnemers uit Limburg, dan wordt er een locatie in Limburg gezocht. De kosten voor een workshop variëren van 249 tot 399 euro.