

Professionaliseert u mee?

# Evaluatie van een succesvol VHG-project

VHG kan terugkijken op een geslaagd professionaliseringsjaar. Een van de kernwaarden van branchevereniging VHG is het zijn van kennisbron. Met de start van het project Professionalisering, alweer vier jaar geleden, wil VHG zowel leden als niet-leden informeren over alle zaken die komen kijken bij het managen van een onderneming. Daarmee wordt de professionaliteit van de groene branche naar een hoger niveau te getild.



VHG laat met het project zien hoe de groene ondernemer meer omzet kan draaien, minder risico's loopt en zaken makkelijker doet. Hierdoor wordt hij in staat gesteld zijn bedrijfsvoering nog verder te professionaliseren, waardoor het rendement verbetert. Kortom, deelname aan het project Professionalisering biedt bedrijven in de groene sector de mogelijkheid tot natuurlijke groei. En dit hebben al vele VHG-leden en ook niet-leden mogen ervaren, ook in 2009 weer. Tim Schouwerwou van Timtuinen uit Nieuwerkerk aan den IJssel volgde onder andere de workshop Acquisitie & Verkoop: "Ik ben nu acht jaar voor mezelf bezig en ik wilde weten: wat zijn mijn valkuilen, hoe kan het anders en waar moet ik op letten? Je hoeft me niet te leren hoe ik een stuk tegel in het zand moet leggen, maar op het ondernemersvlak denk ik dat hoveniers nog een hoop kunnen leren. Vandaar dat ik aan de professionaliseringsworkshop heb meegedaan. Ik wilde gewoon een level hoger komen met mijn bedrijf en mezelf upgraden."

## Workshops op maat

Het project Professionalisering bevat drie onderdelen: een bedrijfsbezoek door een regioconsulent, ondersteuning voor de meewerkende partners van hoveniers (o.a. door middel van het organiseren van netwerkbijeenkomsten) en de diverse op maat gesneden workshops. De workshops die door VHG worden georganiseerd, zijn verdeeld over vier regio's in het land uitgevoerd. Ook in 2009 werden er verschillende succesvolle workshops gegeven door vakkundige workshopleiders, namelijk Acquisitie & Verkoop, Begroten & Offertes, Werkorganisatie & Planning, Nacalculatie en Personeel & Organisatie. Er zijn in totaal 17 workshops gegeven. Het totaal aantal deelnemers was 121. Wat als heel positief is ervaren en wat vaak een belangrijke reden is om een van de workshops te volgen, is het delen van ervaringen en het contact met collega's. Freek Schepers van Roudijk



Tijdens de workshops worden vele praktische voorbeelden toegelicht

& Schepers Hoveniers uit Schalkhaar: "Ik was met name heel blij met de inbreng van de medecursisten. Je krijgt een kijkje bij elkaar in de keuken, daar doe je meer ideeën op dan puur uit het draaiboek van de workshop. Hoe pakken anderen het aan en waar lopen zij tegenaan? Het leren van elkaars bevindingen is belangrijk."

## Evaluatie 2009

Na afloop van de elke workshop in 2009, vulden de deelnemers een evaluatieformulier in. De deelnemers gaven hoge cijfers. In vergelijking met de evaluatie van 2008 zijn de workshops in 2009 weer beter beoordeeld. Op de vraag of de vooraf gestelde doelstellingen zijn gerealiseerd, scoorden de workshops gemiddeld een 8,2. De cursisten gaven gemiddeld ook een 8 voor inhoud en reader van de workshop, evenals voor de verhouding tussen theorie en praktijk. Ook de catering, locatie, parkeergelegenheid en bereikbaarheid van de locaties werden positief beoordeeld met gemiddeld een 7,8. Een uitschieter was de waardering voor het open karakter van de workshops. Zo werd de gelegenheid tot het stellen van vragen tijdens de workshops beloond met maar liefst een 9,1.

De begeleiding en ondersteuning van de workshopleider kreeg gemiddeld een 8,4. Freek Schepers volgde Begroten & Offertes, hij vertelt: "De inbreng van de trainer is dat hij je wijst op essentiële zaken die je soms over het hoofd ziet. Je wordt heel erg met je neus op de feiten gedrukt wat betreft je eigen kosten. Dingen die je normaal gesproken niet meerekent, maar die kosten maak je wel, maar die zie je in de begroting dus niet terug. Dan zie je hoeveel je eigenlijk mist. Daar ligt de toegevoegde waarde van de cursus, je leert inzicht te krijgen in je kostenplaatje."

## Neus op de feiten

Hoewel er veel nieuws te leren viel tijdens de workshops, beleefden veel cursisten de nodige 'Aha-erlebnissen'. Informatie die om de een of andere reden naar de achtergrond was gezakt, kwam weer spontaan boven borrelen. Een herkenbare situatie voor Hennie Nijhuis van Hoveniersbedrijf H. Nijhuis uit Borne, hij volgde de workshop Acquisitie & Verkoop: "De toegevoegde waarde van de workshop is dat je leert kritisch te kijken naar hoe je jezelf opstelt, kijken hoe de

mensen reageren. Hoe kun je als bedrijf naar buiten treden. Achteraf denk je: het is eigenlijk logisch, maar je wordt met deze workshop wel even bewust met je neus op de feiten gedrukt, dat je dingen makkelijker, anders, beter kunt aanpakken." Tom Korbee van Tom Korbee Hoveniers uit Moordrecht kan dat beamen: "Je wordt je bewuster wat je keuzes en wat je in de toekomst wilt veranderen. Dat wil niet zeggen dat je dat meteen de volgende dag gaat doen, maar in ieder geval dat je in een stappenplan langzaam daar naar verandert."

#### Van workshop naar praktijk

Het gros van de cursisten verwachtte de opgedane kennis direct in de praktijk te kunnen gebruiken. Willy de Bart van Hoveniersbedrijf de Bart uit Woudenberg over de workshop Personeel & Organisatie:

"Wat ik heb geleerd van de workshop is dat ik een zekere afstand tot het personeel moet bewaren. Niet iedereen hoeft me leuk te vinden en het is belangrijk een zakelijke houding aan te nemen; immers, ik kom niet voor mezelf op, ik kom voor het bedrijf op. Ik had meteen de volgende dag een werknemer op de stoep staan met een ingewikkelde kwestie. Normaal gesproken zou ik daar een vervelend gevoel over hebben, nu had ik er helemaal geen last van. Door de workshop was ik beter voorbereid en kon met de opgedane kennis beter op de kwestie inspelen." Ook Tom Korbee past de opgedane kennis meteen al toe: "Wat ik heel concreet heb geleerd tijdens de workshop Acquisitie & Verkoop, is dat je meer met je bestaande klantenbestand kan doen dan je denkt. Ik pas het al toe in de praktijk van mijn ondernemerschap. Ik denk beter na over

plannen om acquisitie te gaan doen, ik doe het ook consequenter." Tim Schouwerwou brengt het geleerde ook al in de praktijk: "Tijdens de workshop Begroten & Offertes kreeg ik antwoorden op mijn vragen en wat ik geleerd heb, pas ik ook daadwerkelijk toe. Dat is wel even wennen voor jezelf, omdat je op een andere manier te werk gaat. Maar dat werpt wel zijn vruchten af en daar gaat het toch om!

#### Workshops in 2010

Ook dit jaar krijgt het project Professionalisering een vervolg. Het cursusaanbod is zelfs verder uitgebreid met drie nieuwe workshops, namelijk: 'Bouw en Milieu', 'Fijnschalig onderhoud' en 'Onderhandelen'. Bouw en Milieu is een tweedaagse cursus waarin u als groene ondernemer leert welke eisen er aan uw bedrijf gesteld worden vanuit de Wet milieubeheer en de

nieuwe Wet op de ruimtelijke ordening. De volgende zaken worden o.a. behandeld: Heeft u nu wel of niet een milieuvergunning nodig en waarom is het noodzakelijk een goede bestemming te hebben op uw bedrijfslocatie? Hoe krijg ik snel een bouwvergunning? Daarnaast wordt uitgebreid ingegaan op actuele ontwikkelingen. Denk aan ontwikkelingen rondom groenafval, grond en duurzaam inkopen en maatschappelijk verantwoord ondernemen. De doelstelling van de workshop 'Fijnschalig onderhoud' is het professionaliseren van begrotingen en offertes voor fijnschalige onderhoudswerkzaamheden en -projecten. Mèt tips en adviezen voor de bedrijfsvoering en de marketing van onderhoud. Tijdens de workshop 'Onderhandelen' krijgt de deelnemer praktische handvatten voor het voeren van (prijz)onderhandelingen en oefent hij of zij met onderhandelgesprekken. De cursus 'Onderhandelen' van februari zit vol. Houd de site in de gaten voor nieuwe data in 2010. ■

Kijk voor meer informatie op <http://professionalisering.vhg.org/Workshops>

#### Acquisitie & Verkoop

##### Tom Korbee van Tom Korbee Hoveniers uit Moordrecht

"Wat mij aansprak in de workshop Acquisitie & Verkoop was om van anderen te horen hoe zij dat op dit moment doen. Ik wilde leren om wat beter te verkopen, mezelf wat beter kunnen verkopen. De cursus voldeed zeker aan mijn verwachtingen. De lesstof en de opdrachten waren leerzaam, maar ook het er met concullega's over te hebben. Je ervaringen delen kortom, dat vond ik ook heel leerzaam. Wat ik heel concreet heb geleerd is dat je meer met je bestaande klantenbestand kan doen dan je denkt. Ik pas het al toe in de praktijk van mijn ondernemerschap: Ik denk beter na over plannen om acquisitie te gaan doen, ik doe het ook consequenter."

##### Hennie Nijhuis van Hoveniersbedrijf H. Nijhuis uit Borne

"De toegevoegde waarde van de workshop is dat je leert kritisch te kijken naar hoe je jezelf opstelt, kijken hoe de mensen reageren. Hoe kun je als bedrijf naar buiten treden. Achteraf denk je: het is eigenlijk logisch, maar je wordt met deze workshop wel even bewust met je neus op de feiten gedrukt, dat je dingen makkelijker, anders, beter kunt aanpakken. Een voorbeeld is dat wij adverteren in een plaatselijk krantje. Iedere week staat daar dezelfde tekst in. Ik weet nu dat je dat moet veranderen, op een andere manier iets over je bedrijf vertellen, specifieke werkzaamheden die je bedrijf doet bijvoorbeeld uitlichten. Iedereen denkt van zichzelf dat hij weet wat hij moet doen op het gebied van acquisitie en verkoop, maar benutten ze toch niet alle mogelijkheden, doen ze er misschien zelfs niets mee. Met deze workshop word je toch weer even wakker geschud."

#### Begroten & Offertes

##### Freek Schepers van Roudijk & Schepers Hoveniers uit Schalkhaar

"Je wordt heel erg met je neus op de feiten gedrukt wat betreft je eigen kosten. Dingen die je normaal gesproken niet meerekent, die maak je wel, maar die zie je in de begroting dan niet terug.

Dan zie je hoeveel je eigenlijk mist. Je moet je kosten dus in rekening brengen, dat wordt heel duidelijk in de cursus: Pak eens een vel papier en reken het eens uit. Dan zie je dat je veel hebt laten liggen. Daar ligt de toegevoegde waarde van de cursus, je leert inzicht te krijgen in je kostenplaatje. Dat kan zorgen voor een heel groot verschil. In de dagelijkse praktijk levert dit een groot voordeel op. Wij voeren n.a.v. de workshop nu de nodige veranderingen in, daar ben ik goed op geweest. Ik hoop dat andere collega's ook de stap zetten om de workshop te volgen, er zijn veel, met name jongere, bedrijven die niet genoeg rekenen en dat is moordend voor de concurrentie."

##### Tim Schouwerwou van Timtuinen uit Nieuwerkerk aan den IJssel

"Mijn motivatie om aan de workshop mee te doen was om meer inzicht te krijgen in hoe het anders kan. Ik kreeg van con-cullega's ook wel eens begrotingen onder ogen en dan dacht ik 'Hé, het kan toch eigenlijk ook anders. Hoe kan ik dat anders, professioneler maken, in het kader van het upgraden van mijn bedrijf?' De markt verandert, klanten willen steeds meer, hebben steeds meer eisen en daar moet een offerte ook waterdicht op aansluiten. Tijdens de workshop kreeg ik antwoorden op mijn vragen en wat ik geleerd heb, pas ik ook daadwerkelijk toe. Wat ik concreet geleerd heb is dat een offerte aan bepaalde regels moet voldoen. Heel simpel, gewoon de kleine dingetjes waar mensen op letten, zoals de tenaamstelling van je klant; of een offerte in tweevoud aanbieden, zodat zowel de hovenier als zijn partner een inzicht-exemplaar hebben. En niet alles maar op 1 blaadje willen zetten, de offerte mag best uit 2 of 3 pagina's bestaan, juist uitgebreide teksten ervan maken, zodat je offerte al bijna een werkomschrijving is. Dat schept duidelijkheid."

#### Nacalculatie

##### Tom Korbee van Tom Korbee Hoveniers uit Moordrecht

"Mijn motivatie om deze workshop te volgen was dat Nacalculatie

er in de praktijk vaak bij inschiet. Ik wilde leren om het op een simpele manier te doen. Dat is goed naar voren gekomen in deze korte cursus. Ik ervoer het als prettig dat deze cursus wat compacter was. Ik had al veel stof meegekregen in de andere twee cursussen die ik heb gevolgd ('Acquisitie & Verkoop' en 'Begroten & Offertes'), dus dit was precies goed."

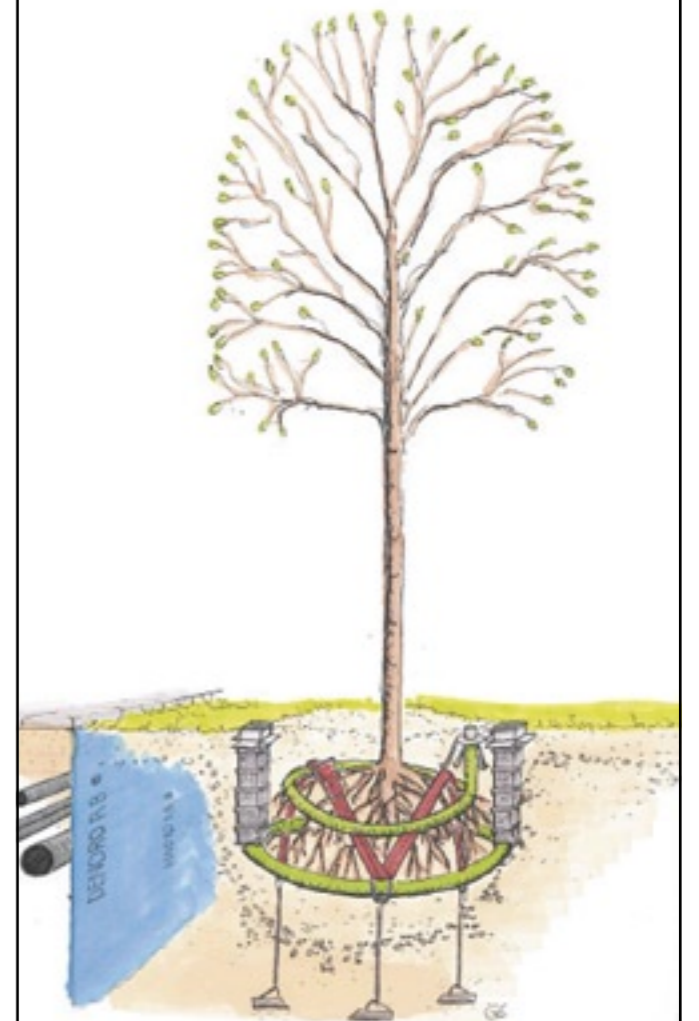
#### Personeel & Organisatie

##### Willy de Bart van Hoveniersbedrijf de Bart uit Woudenberg

"Met de rollenspellen heeft iedereen natuurlijk een mening over je, maar omdat de medecursisten vanuit de praktijk spreken, heb je er heel veel aan, kunnen zij je verder helpen en zij andersom hebben ook weer veel aan mij. Dat was heel leerzaam en verder kwam ook veel theorie aan de orde, bijvoorbeeld Dossieropbouw, wat moet je er allemaal in hebben? ZPP-ers zijn aan de orde geweest, daar werken wij ook mee. Welke papieren moet je ze laten tekenen om alles goed geregeld te hebben? Ook Functiewaarderingssystemen zijn besproken, ziekteverzuim, waardoor je meteen meer kennis in huis hebt op die gebieden. Het is allemaal van toegevoegde waarde geweest. Ik ben tien jaar geleden het personeelsvak in gerold, ik wilde daarom graag bijleren en weten wat ik kon verbeteren en ook van collega's horen hoe zij het doen. Personeel is natuurlijk een van de lastigste zaken binnen je bedrijf... om het goed te doen. Ik wilde iets meer handvatten krijgen, ik heb mezelf heel veel aangeleerd. Ik wilde graag weten hoe ik met bepaalde zaken rondom personeel moest omgaan. Wat ik heb geleerd van de workshop is dat ik een zekere afstand tot het personeel moet bewaren, niet iedereen hoeft me leuk te vinden en het nemen van een zakelijke houding; immers, ik kom niet voor mezelf op, ik kom voor het bedrijf op. Sommige zaken liggen gewoon zo en dat hoeft ik niet verder toe te lichten. Daar heb ik veel aan gehad."

(advertentie)

## STANDPLAATSINRICHTING



- Antiwortelfolie
- Kluitverankering
- Beluchtingsysteem

Bezoek ook onze website: [www.poelbosbouw.nl](http://www.poelbosbouw.nl)



Nieuw Milligen (Apeldoorn)  
Baambrugge (Abcoude)  
Telefoon: 06 53491303  
E-mail: [its@poelbosbouw.nl](mailto:its@poelbosbouw.nl)