



Projectmanagement: steeds belangrijker

Er komt steeds meer kijken bij tuinaanleg. Klanten willen naast groen en bestrating ook elementen als verlichting, een overkapping, wifipunten, een (zwem)vijver et cetera. Hoe breng je zo'n complexe opdracht tot een goed eind? Met projectmanagement!

Auteur: Marion de Graaff

'Op welk moment spreek je niet meer van een tuin, maar van een project?', vraag ik Rik de Jong om te beginnen. De Jong is directeur van Dutch Quality Gardens Van Ooijen's Hoveniers in Appelteren. 'Daar is geen regel voor,' zegt hij. 'Het aantal vierkante meters is niet per se een graadmeter, en ook niet of het zakelijk is of particulier. Onze klanten zijn voor zo'n 80 procent particulier. Daar zitten grote en complexe tuinen bij, waarbij we met verschillende leveranciers en meerdere onderaannemers te maken hebben. "Tuin" klinkt misschien kleiner dan "project", maar *what's in a name?*'

Veel extra's

Dat de complexiteit van het hovenierswerk in

de afgelopen jaren is toegenomen, merkt De Jong aan den lijve. 'Projectmanagement is een onderdeel van de algemene bedrijfsvoering en het wordt steeds belangrijker,' stelt hij. 'Direct na het ondertekenen van de opdrachtbevestiging start je de planning op. Zeker als het gaat om een wat complexer ontwerp, waarin veel verschillende elementen en onderdelen zijn opgenomen. Dat kunnen bouwkundige werkzaamheden zijn, beregeningsinstallaties, voorzieningen voor een robotmaaier, waterspellen en noem maar op. We kunnen veel zelf, maar als er bijvoorbeeld complete tuilmuren moeten worden opgetrokken, laat ik dat graag aan een metselbedrijf over. Dus moet je ook bij onderaannemers nagaan hoe het met de

capaciteit zit in een bepaalde periode.' Komt er uit de offerte een opdracht voort, dan is het een kwestie van alles vlot in gang zetten, aldus De Jong. 'We kunnen ons niet meer permitteren om zaken op hun beloop te laten of uit te stellen. Voor sommige materialen, zeker voor maatwerkproducten, geldt een levertijd. Net als voor het organiseren van overleg met onderaannemers, om samen de tekeningen en werkschrijving door te nemen en de werkzaamheden te plannen. In het geval van een nieuwbouwwoning is er ook overleg met de aannemer nodig. Of je een planning haalt, is sterk afhankelijk van het weer. Vorig jaar hadden we best veel vertraging als gevolg van regen. Dan loopt het allemaal anders. Op zulke momenten is communicatie met leveranciers en onderaannemers natuurlijk ook erg belangrijk.'

Anticiperen

Een omvangrijk project behelst veel processen, veel materialen en veel arbeidsuren. Bovendien hebben wat grotere hoveniersbedrijven meer-

dere projecten tegelijkertijd lopen, in verschillende fasen. De Jong: 'Projectmanagement is vooral een kwestie van discipline en van anticiperen. Leg zo snel mogelijk afspraken vast, plaats bestellingen en laat materialen op afroep zetten. Veel leveranciers hebben een inlogportaal voor bestellingen. Daar is meestal de actuele voorraad zichtbaar en kun je de levertijd aangeven. Wij werken zelf met de softwarepakketten GroenVision en PlanVision

van InfoGroen. We maken daarin calculaties, nacalculaties, facturen en de planning. Alle kosten van arbeidsuren, materieel (zowel eigen als ingehuurd) en materialen worden dagelijks per project geboekt. Met deze programma's kun je op ieder moment de status van een project bekijken. Ook voor de mensen in de uitvoering is dat praktisch. Ze kunnen op hun smartphone of tablet tekeningen opvragen, de detaillering bekijken, informatie vinden omtrent de ver-

plichte Clic-melding, contactgegevens van en -momenten met klanten, noem maar op.'

Composietwanden

Toevallig is Van Ooijen's Hoveniers nu bezig met een grote particuliere tuin in Alphen aan de Maas. De Jong noemt wat bijzondere elementen op: 'Bestrating bestaand uit keramische tegels met hoekverlijming voor rond het zwembad en de tredes, maatwerk-watertafels, maatwerk-composietwanden, een grote vijver van aluminium en meerdere vlonders van ipé-buitenparket. Verder komen er een aantal meerstammige bomen in. Al deze onderdelen vergen een tijdige voorbereiding. Dat zit 'm grotendeels in de productie. Het verlijmen van de keramische tegels laten we over aan een gespecialiseerd bedrijf. En voor het selecteren van de bomen en/of meerstammigen gaan we met deze klant naar de kwekerij. Afhankelijk van het seizoen worden de uitgekozen bomen direct bij de aanleg van de tuin geplant, maar als er geen containerplanten voorhanden zijn, kan het ook zijn dat dit pas veel later gebeurt. Dat moet dus allemaal gepland en afgesproken worden.'

Cursus

Heeft De Jong een cursus projectmanagement gevolgd?, vraag ik. 'Nee', antwoordt hij met een lach, 'het is een kwestie van ervaring. Toen Van Ooijen's Hoveniers in 1981 werd opgericht door Ben van Ooijen, was tuinaanleg nog wat minder omvattend. We zijn erin gegroeid, en de leverancier van de software neemt ons steeds mee bij nieuwe ontwikkelingen. Ze geven aan welke tools beschikbaar zijn en hebben een goed oog voor wat past bij ons bedrijf en onze werkwijze. Zo zijn we altijd up-to-date.'

Tips

De Jong heeft drie concrete tips voor collega-hoveniers:

- Tip 1:** Leg direct na de opdrachtbevestiging zaken vast, zodat je niet misgrijpt.
- Tip 2:** Stem zaken af met onderaannemers en eventueel andere externe partijen.
- Tip 3:** Blijf gedurende het hele project communiceren, ook als dingen uitlopen of anders lopen dan verwacht.

'Al deze onderdelen vergen een tijdige voorbereiding'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!