



‘Het optimaliseren van de complete werkstroom is een continu proces’

Groenversnellers laat hovenier sparren met ondernemingsexpert

Hoveniersbedrijf Groenmaat in Emmen draait mooie cijfers. Toch is eigenaar John Lambers nog niet uitgeleerd. Hij is bezig met een herstructurering van zijn bedrijf en wil zijn werkproces verder optimaliseren. ‘Ik ben blij om met Groenversneller-bedrijfscoach Pieter Peelen te kunnen sparren over de ondernemersvraagstukken die me bezighouden. Ieder bedrijf kan weleens een second opinion gebruiken’, aldus Lambers.

Auteur: Karlijn Raats

John Lambers begon in 2004 met zijn eigen hoveniersbedrijf. Hij had de hoveniersopleiding bij Terra Next in Eelde gevolgd nadat hij al een aantal jaren werkzaam was geweest in het groenonderhoud, bij Center Parcs in Dalen. ‘Ik had eigenlijk een agrarische opleiding, maar ben blij dat ik me heb omgeschoold tot hovenier. Al tijdens mijn werk bij Center Parcs voelde ik me enorm aangetrokken tot het aanleggen en onderhouden van tuinen.’

Duwtje in de rug

Een vriend van Lambers die een tuincentrum heeft, raadde hem aan om voor zichzelf te beginnen. Dat zag Lambers in eerste instantie niet zo zitten. Toch deed hij het in april 2004, in het begin parttime, maar eind 2007 fulltime. In en rond Emmen was voldoende werk. Groeien was ook geen bewuste keuze. Lambers kreeg een ongeluk, waarbij hij zijn rechter elleboog brak. Na zijn revalidatie adviseerde de specialist in het ziekenhuis hem te stoppen als hovenier of



Groenversneller: sparren met een ondernemingsexpert

Investering in onroerend goed

In 2017 voegde Lambers zijn bedrijf samen met het (mini)grondverzetbedrijf van zijn broer. Met hem zette hij een flink pand met grote kapschuur neer in op een lap grond van 8000 m² in Emmen. Met de eigen medewerkers, twintig in totaal, werd de boel ingericht. In 2021 trokken beide broers de bedrijven weer uit elkaar, zodat zij zich als specialist beter konden richten op hun eigen corebusiness. 'Op dat moment kreeg mijn bedrijf de naam Groenmaat. Mijn broer ging verder onder de naam Lambers in grondverzet, cultuurtechniek en boomrooierij', aldus John Lambers.

In 2018 en 2019 investeerden de broers Lambers veel in vastgoed en in hun machinepark. De komende tijd wil John Lambers zijn bedrijf rendabeler maken om weer reserves op te bouwen. De jaarmzet is goed: 1,2 miljoen. Maar de bedrijfsgrootte en de vaste lasten in aanmerking genomen, wil dat niet zeggen dat de winst navenant is. 'Dat was de reden dat ik me inschreef voor de cursus Groenversneller, nadat ik daarover had gelezen in vakblad De Hovenier', verklaart hij. 'Ik wil leren om kritisch te kijken naar mijn cijfers. Bij Groenversneller worden de jaarcijfers van alle deelnemers naast elkaar gelegd en besproken. We wisselen ervaringen uit over onze werkwijze. Daar haal ik veel nuttige informatie uit. Onze leraar, bedrijfscoach Pieter Peelen, besteedt tijd aan het doorspreken van de vraagstukken die ik heb omtrent mijn bedrijf. Op dit moment is dat het herstructureren van mijn bedrijf na de splitsing van de bedrijven van mij en mijn broer. Zo is het team waarover het hoveniersbedrijf kan beschikken wat gekrompen, en we moeten het gebruik van bepaalde machines beter plannen voor de lange termijn. Het goede van Groenversneller is dat ik aan Peelen een ondernemingsexpert heb met wie ik kan sparren.'



'Vorig jaar hebben we extra aandacht besteed aan meerwerk; dat heeft flink wat extra opgeleverd'

personeel aan te nemen, zodat hij zelf niet meer in de tuin aan het werk hoefde. 'In 2011 nam ik de eerste medewerker aan', vertelt Lambers. 'Dat was spannend, maar achteraf gezien een goede start. Ik had een duwtje in de rug nodig, maar vanaf dat moment voelde ik dat juist het ondernemen mij wel lag. Ik heb altijd de blik op de toekomst gehad en spaarde al vanaf het begin voor mijn pensioen. Ook heb ik altijd geld opzijgelegd voor een arbeidsongeschiktheidsverzekering.'

Structuur vanaf dag één

Lambers huurde in 2011 direct een bedrijf in dat gespecialiseerd is in het organiseren en structureren van bedrijven. 'Als je personeel hebt, is het belangrijk dat je een bedrijfsreglement hebt. Maar ook de urenregistratie is van belang, zodat de medewerkers zicht hebben op hun gewerkte uren, overuren en vakantiedagen. Vanaf de eerste dag dat ik medewerkers heb, houd ik hun stamgegevens bij in personeelsdossiers, zoals identiteitskaarten en diploma's. Ook het

machinepark is in kaart gebracht; dat moet eenmaal per jaar gekeurd worden in verband met de veiligheid. En de financiële administratie is opgetuigd. Handgeschreven facturen behoren nu tot het verleden; er kwamen een boekhoudprogramma en een facturatieprogramma. De groei verliep snel; we zijn nu met een ploeg van twaalf man en een vrouw. Samen met collega Jan zit ik op kantoor. Jan bereidt het werk voor en zet het uit bij onze aanleg- of onderhoudsploeg.'



John Lambers tijdens een van de Groenversneller-sessies

‘Het is de kunst om medewerkers handvatten aan te reiken zodat het binnenhalen van werk makkelijker wordt’

Professionaliteit

Bij Groenmaat worden dagprijzen aangehouden om prijsstijgingen te ondervangen en er wordt goed gekeken naar de facturabele uren. De prijs voor offeren en werk voorbereiden komt bovenop de eindsom en bedraagt standaard 4 procent van het totaalbedrag. ‘Vorig jaar hebben we extra aandacht besteed aan meerwerk’, vertelt Lambers. ‘We hebben de offertes specifiek gemaakt, zodat we beter kunnen onderbouwen wat meerwerk is. Dat heeft ons aardig wat opgeleverd. Klanten vinden dat prima, maar worden ook steeds kritischer.’

Het is volgens Lambers belangrijk om een offerte tot in detail met de klant te bespreken. Klanten lezen de offerte vaak niet goed. Daardoor hebben ze soms verkeerde verwachtingen, die later lastig bij te stellen zijn. ‘We brengen de offerte bij de klant en bespreken hem daar. Of we nodigen de klant uit bij ons op de zaak, waar we de offerte toelichten. We hebben een prachtig pand met een kleine showtuin. Het hele bedrijf oogt spic en span. Al het personeel is netjes en uniform gekleed; zelfs de broeken en schoenen zijn van hetzelfde merk. Onze machines, auto’s en bussen zijn uniform gekleurd en bestickerd. De auto’s en bussen zijn van hetzelfde merk. Als de klant weet wie je bent, warm wordt verwelkomd en ziet dat alles verzorgd en op orde is, schep je een vertrouwensband. Op deze manier proberen we het complete werkproces te optimaliseren. Dat is een continu proces.’

Medewerkers coachen

Bij Groenmaat zoekt men daarin voortdurend naar het juiste evenwicht. ‘Het laatste wat je wilt,

is jezelf uit de markt prijzen. Maar we weten dat het gezonde bedrijfsresultaten oplevert als we 85.000 tot 100.000 euro per medewerker per jaar omzetten. Dat hebben we het afgelopen jaar ruimschoots gehaald. Ook de brutowinstmarge zit wel goed. Ik heb dat inzichtelijk via de SnelStart-app, ons boekhoudprogramma. Toch laten we nog het een en ander liggen, zoals het opvolgen van contact met potentiële klanten. Ik ga hier binnenkort over sparren met Groenversnellers-coach Pieter Peelen. Toen ik alles nog zelf deed, haalden we 90 procent binnen van alle offertes die de deur uit gingen. Dat is nu 60 procent. Medewerkers staan anders in het werk omdat ze in loondienst zijn, ook al doen ze hun uiterste best. Het is de kunst om ze handvatten aan te reiken zodat het binnenhalen van werk makkelijker wordt, vooral als het gaat om grotere projecten.’

Breed publiek

Voor dit soort ondernemersvraagstukken kan Lambers goed terecht bij Groenversneller. Tijdens de cursus wordt ook informatie verstrekt en worden rondleidingen gegeven die wat minder relevant zijn voor Lambers’ eigen bedrijf. ‘Maar er neemt een breed publiek deel aan de cursus, dus er is voor elk wat wils.’

**BE SOCIAL**
Scan, lees & deel!