

TEKST: RUTGER STEENBERGEN

Verbouw- of verhuisplannen? Denk dan eens aan een onafhankelijke projectcoördinator

Hans Schoenmakers van HSPC zit al dertig jaar in de bouw- en verbouw-wereld. Begonnen in de retail helpt hij sinds vijftien jaar medici bij het realiseren van hun praktijkwensen. Een interview.

Verhuizen. Iedereen doet het en altijd is het meer gedoe dan vooraf gehoopt. Helemaal als u verkast naar een nieuwbouwwoning, want opeens moet je nadenken over de kleinste dingen, zoals de kleur van een kraan, het materiaal van de kozijnen en de indeling van de huiskamer. Heeft u als medicus ver- en/of-bouwplannen of bent u op zoek naar een nieuwe praktijk, dan kan een bouwcoördinator u veel tijd en ergernissen besparen.

Hans Schoenmakers van HSPC zit al dertig jaar in de bouw- en verbouw-wereld. Begonnen in de retail helpt hij sinds vijftien jaar medici bij het realiseren van hun praktijkwensen. Bij het verhuizen van een praktijk ligt

onderschatting van de voorbereidende werkzaamheden zeker op de loer en hij heeft dit al vele malen gemerkt. Dat begint al bij het vinden van een geschikte locatie.

24 MedischOndernemen

Schoenmakers: "Als medicus ben je de hele dag druk met de patiënten en heb je je ingeschreven bij een makelaar of een woningbouwvereniging voor een nieuwe locatie, dan wordt je opeens platgebeld met aanbiedingen. Die telefoontjes moet je de dan in je pauze beantwoorden. Het bezoeken, bezichtigen en inventariseren van jouw mogelijkheden op de aangeboden locatie kost vervolgens veel tijd en als dat niet meteen lukt, worden sommigen al gestressed terwijl het echte werk dan pas begint. Als medicus moet je deze werkzaamheden naast je gewone werk doen terwijl een projectcoördinator je het werk uit handen neemt."

Planning en budget

Is er een geschikte locatie gevonden, dan is de volgende stap het in kaart brengen van de wensen en het opstellen van een reële tijdsplanning. Vervolgens kunt u offertes aanvragen en kijken of het allemaal in het budget past. HSPC kan aan de hand van de wensen een eerste raming opstellen om zo te bepalen of alles financieel mogelijk is.

Een goede planning is tijdens het proces essentieel, benadrukt Schoenmakers, en ook hier gaat het vaak mis. "Als je nu weet dat je over een jaar uit het huidige pand moet zijn, dan moet je dat inplannen. Veel medici wachten tot het laatste moment en dan verwachten ze dat de hele wereld voor ze klaar staat. Zo werkt het natuurlijk niet. Ik geef al heel vroeg tijdslimieten aan, zodat mensen duidelijke deadlines hebben voor beslissingen."

Schoenmakers vervolgt: "Mensen raken gedurende het traject ook vaak het overzicht kwijt. Met een duidelijke planning weet je wanneer iets klaar moet zijn. Dan kun je ook vroegtijdig ingrijpen om eventuele achterstanden in te lopen. Signaleer je het niet of te laat, dan komt er heel veel druk op te staan."

Overspannen tandarts

Als onafhankelijk projectcoördinator helpt Hans Schoenmakers geregeld medici die het eerst zelf hebben geprobeerd hebben en daarop afknappen. Als voorbeeld noemt hij de verhuizing van een tandartspraktijk met vier tandartsen, waar een van hen zich opwierp als projectleider. Schoenmakers: "Na een jaar was het budget ruim overschreden, bleek het onmogelijk airco in het pand aan te leggen en was de projectleider overspannen. Daarnaast was hij zeer improductief geweest voor zijn patiënten. Dat moet je niet willen."

Voor de medici die wel overwegen de verbouwing of verhuizing zelf te coördineren heeft Hans enkele vragen: "Vind je het leuk om te doen? Wil ik er werktijd en/of vrije tijd voor inleveren? En kun je stress en druk aan? Heb ik voldoende materiaal- en mogelijkheden



kennis? Aan het einde van zo'n project is iedereen vaak overspannen en dan is rust juist zo belangrijk. De tijdsdruk heeft echt een grote invloed op mensen en dat schat men vaak te positief in."

Hoofdprijs betalen

Schoenmakers ziet in de praktijk dat grote projecten worden uitbesteed aan een aannemer of leverancier. Als onafhankelijk expert is hij er geen fan van: "Dat is toch een beetje de slager die zijn eigen vlees keurt. Ik hoef met niemand rekening te houden en kan daardoor alle onderdelen neutraal beoordelen en mijn opdrachtgever behoeden voor de bekende valkuilen. Noem je als medicus je totaalbudget aan een leverancier, dan weet hij genoeg. Dan gaat hij voor de hoofdprijs."

Voor een tandarts die enkele jaren geleden een kamer overnam en genoeg nam met een nieuwe stoel en wat cosmetische ingrepen, bestudeerde Schoenmakers wat offertes. "Daar zat een peperduur loodgietersvoorstel bij en was de tandarts bijna ingegaan. Ik heb toen een ander bedrijf voor hem ingeschakeld en die deed het voor de helft van de prijs. Let wel: dan heb je het alleen over de loodgieterskosten."

Rode draad

De tandarts wereld, huisartspraktijken, apotheken en gezondheidscentra, Schoenmakers heeft ze de afgelopen vijftien jaar allemaal bijgestaan met zijn kennis en kunde. Lachend: "Er was zelfs ooit een tandarts die me, vlak voor zijn vakantie, de sleutel van zijn huis overhandigde om er wat moois van te maken."

Schoenmakers: "Het maakt niet uit welk project het is, want er loopt altijd een rode draad doorheen. Dat is kwaliteit, budget en planning. Met mijn ervaring zie ik snel of iets klopt of niet en hou ik overzicht. Dat scheelt geld, veel tijd en geeft u rust."

Neem contact op met HSPC

Wilt u vrijblijvend meer weten over de diensten van HSPC, dan kunt u contact opnemen via telefoonnummer 030-699 46 91 of het e-mailadres info@hspc.nl. Wij komen ook graag bij u langs om kosteloos de mogelijkheden te bespreken.