

Ondernemen: ik toch niet?

Binnen facilitaire afdelingen wordt vaak wat angstig gekeken als je het hebt over ondernemerschap. Het is een beetje een eng woord waar men zich niet goed raad mee weet. Facilitaire (letterlijk *dienstverlenend/ ondersteunend*) mensen spreken liever in termen als flexibiliteit en niet praten/gewoon doen. De gemiddelde medewerker is creatief om zoveel mogelijk te bereiken met een minimum aan middelen. Het mag immers zo min mogelijk kosten. Maar ondernemen? Nee, dat komt meestal niet in het rijtje voor....

WAT IS ONDERNEMERSCHAP EIGENLIJK?

Er zijn eendeloos veel definities te vinden over

ondernemerschap. Zonder daarin te willen verzanden, stóp ik er enkele aan. In meer

traditionele definities vindt je zaken terug als winst maken

en risico nemen. Aan de andere kant van het scala staat

het GTP (adviesbureau) dat puur nog praat over gedrag dat

zich kenmerkt door lef en authenticiteit. En het

Amerikaanse ondernemersweekblad Inc

definieert ondernemerschap (vrij vertaald) als het benutten

van een kans zonder je te bekommeren om middelen die

je nog niet hebt (Entrepreneurship is the

pursuit of opportunity without regard to resources currently

controlled).

Los van de theorie: wat kan een gemiddelde facilitaire afdeling

daar nu mee? Zonder een definitie te willen formuleren, staat het voor mij als een peal

boven water dat facilitaire

afdelingen verder moeten kijken dan kostenreducties op

korte termijn en eigenschaps dienen te nemen. Aandacht

voor wat interne klanten willen, maar zeker ook dezelfde

sandacht geven aan leveranciers. Energie stoppen

in relaties en feedback vragen: wat kan ik beter doen? Het san

durven gaan van lange termijn relaties, waardoor mensen bij je

terugkomen, je ze aan je bindt. Niet uitknippen van

leveranciers, maar oprechte interesse tonen in wat de ander

nodig heeft: hoe word ik een sanurekkelijke klant? En met

de inzichten die hieruit voortkomen en de informatie

die je krijgt, soms de gok durven nemen om ergens je

sandacht aan te geven, als je denkt dat er een kans ligt. Met

alle risico's van dien. Dat is ondernemerschap.

WAAROM IS HET ZO LASTIG?

Dat dit de gemoederen bezig houdt, mag wel duidelijk zijn. We praten al een jaar of 20 over

toegevoegde waarde,

SUCCESSEN BIJ ESSENT EN WAT LEVERT HET OP?

Vanuit mijn ervaring als eindverantwoordelijk facilitair

manager van Essent, kan ik beaamen dat ondernemerschap

moelijk is om te laten zien. Wel vanuit de commerciële

afdelingen, niet vanuit het hoofdkantoor. De andere kant

van het verhaal is als je het dan toch doet en je bent er

succesvol in, het bijzonder gewaardeerd wordt. Overigens

is Essent hier zeker niet uniek in. Het is karakteriserend voor

grote bedrijven, waarbij goed bestuur de primaire drijfveer

is.

En hoewel er ook bij Essent nog een lange weg te gaan is,

zijn er een aantal mooie successen gerealiseerd. We

zagen bv een grote onbenutte kans bij de oprichting van een

nieuwe centrale. De vergunningen waren al

versuukt, het bestek lag klaar en het facilitair bedrijf was tot

dat moment niet betrokken. We zagen zoveel

verbeterpotentieel dat we met een zeer minime budget, maar

vooral met een grote drive en energie bij ons eigen team

binnen een week een sterk verbeterend concept hebben

opgeleverd. Dit gaf niet alleen een financieel voordeel van

40% (!), maar ook een beter en slimmer ingericht gebouw.

Bovendien hadden we onszelf als facilitair bedrijf tot het

hoogste niveau positief op de

kaart gezet, dus goed voor ons eigen imago.

Daarnaast heeft het imago van het volledige bedrijf belang bij

meer ondernemerschap vanuit facilitaire afdelingen. Zo zijn

we begonnen met het organiseren van steeds meer

evenits in onze gebouwen. We beschikken over uitstekende

vergader- en parkeerfaciliteiten die niet

altijd 100% bezet zijn, zeker niet in avonden en weekenden.

We delen ons bedrijfsrestaurant met een

nabij gelegen bedrijf en van een ander pand verhuren we

parkeerplekken. Soms levert dat een vergoeding op, maar

zeker zo belangrijk is de kans om de bezoekers van het

evenement een Essent-beleving mee te geven en je

merk op een natuurlijke manier te positioneren onder de

sandacht te brengen. Dit zijn een aantal voorbeelden

hoe een facilitaire afdeling op vrij eenvoudige wijze

ondernemerschap kan tonen en daadwerkelijk een verschil

kan maken, zowel voor de facilitaire afdeling als voor het

bedrijf als geheel. EN WAT BETEKENT HET VOOR MIJ PERSOONLIJK?

Op persoonlijk niveau merkte ik ondanks dat Essent

ondernemerschap stimuleert, ik behoefte had nog een stap

verder te gaan. Dat heb ik dus

ook gedaan. Nadat ik als afsluiting van een

grootschalige reorganisatie mijn eigen functie opgeheven

heb, heb ik Forte Solutions opgericht. Forte Solutions

draait vanaf de start primair om ondernemerschap in plaats

van om bestuur. Bereid om een risico te nemen, zien we ar

kansen liggen en oprechte interesse tonen in

opdrachtgevers. Niet uit op korte termijn gewin, maar in

duurzame verbeteringen op langere termijn.

Graag wil ik afsluiten met mijn wens voor eenieder werkzaam

binnen FM: Ondernemerschap tonen, ja gaaf!

Jordie van Berkel-Schoonen is ondernemer bij Forte Solutions. Voorheen was ze eindverantwoordelijk voor de facilitaire afdeling van Bissent. Ze treedt geregeld op als dagvoorzitter, spreker of facilitator. Ze is gepassioneerd over haar vak, inspireert en daagt je uit.



Over Forte Solutions

Forte Solutions levert **daadkrachtig programmanagement** voor strategische transitities binnen de vakgebieden Facilitair Management en Inkoop. Ons logo is de gestileerde versie van een vestigingsstad. Dit staat symbool voor het neerzetten van een duurzame fundament met het vermogen zich telkens aan te passen aan de hand des tijds. We werken met een ruim netwerk aan professionals. Onze kracht komt voort uit ervaring en bewezen resultaat. Naast de verantwoordelijkheid die we nemen voor leveren van concreet resultaat, onderscheiden we ons in leiderschap en teamontwikkeling met de bijbehorende coaching. Het is onze drijfveer om mensen te ontwikkelen en bedrijven daadwerkelijk te verbeteren. Nieuwsgierig geworden? www.forte-solutions.nl of volg ons op twitter @ForteSO