



Een sprong in het diepe

Zoals jullie wellicht weten ben ik sinds oktober 2019 zelfstandig ondernemer en adviseur. Nu vragen jullie je wellicht af: maar ik zie hem toch nog rondlopen? En dat klopt. Naast dat ik (op dit moment) twee dagen in de week bij andere vastgoedonderhoudsbedrijven actief ben, werk ik nog twee á drie dagen in de week voor Hagemans. 'Wat doet hij dan eigenlijk?' zou een logische vervolgvraag zijn. En daarom neem ik jullie mee in de activiteiten die ik nog voor Hagemans doe.

Door SIMON RUIJS

Om 'Ruijs' te voorkomen...

De reden voor mijn overstap is dat ik altijd al ondernemend bezig wilde zijn. Eind vorig jaar was een mooi moment daarvoor. Mijn verandering sloot ook mooi aan bij de ontwikkeling van Hagemans. Om de klanten in de toekomst op de juiste manier te bedienen, koos Hagemans namelijk voor klantteams. De projectmanagers zijn nu klantverantwoordelijk en dus nemen ze dat stukje van mij over.

Voor Hagemans zit ik in werkgroepen en stuurgroepen bij diverse samenwerkingen. Bij een stuurgroep gaat het over de samenwerking, de toekomst en het proces. Dit is noemen we project-ongebonden samenwerking. Bij een werkgroep gaat het juist meer over de projecten die we aan het realiseren zijn. Je raadt het al: hier gaat het om projectgebonden samenwerking. Dit gedeelte, het deelnemen aan stuurgroepen en werkgroepen, is wat ik stap voor stap overdraag aan de projectmanagers.

Enkele voorbeelden

Ik zit bij Poort6 in de stuurgroep en neem ik deel aan de werkgroep duurzaamheid. Ook schrijf ik voor deze samenwerking het 'Handboek RGS', waarin we het totale proces van samenwerking tussen alle partijen vastleggen.

Bij Woonstede ben ik, naast Carel, onderdeel van de stuurgroep. Hier bespreken we de samenwerking, maar ook kijken we met andere vastgoedonderhoudsbedrijven naar de toekomst. Zo worden ook alle projecten van Woonstede goed voorbereid uitgevoerd.

Stakeholderanalyse

(Of te wel: Wat denkt de markt over ons en de verschillende vraagstukken die op dit moment spelen?)

Naast de werkgroepen en stuurgroepen houd ik me op dit moment bezig met een stakeholderanalyse voor Hagemans: een onderzoek bij klanten en andere partijen verbonden aan onze branche. Hiervoor interview ik 16 klanten en 4 prospects. De klanten zijn woningcorporaties waar wij al projecten uitvoeren, de prospects zijn woningcorporaties die we graag als klant zouden hebben, maar waarmee we nu alleen nog maar in gesprek zijn. Ook spreek ik met andere partijen uit onze sector.

”

De markt gaat nog meer vragen van bedrijven als Hagemans

Uit deze interviews achterhaal ik wat de uitdagingen van onze klanten zijn op korte en langere termijn. Hoe kijken ze naar hun toekomst met 2023 als leidraad en wat verwachten ze daarin van Hagemans? Als we dat weten, dan kennen we de behoefte van de klant en daar kunnen wij onze organisatie dan op inrichten.

Zo'n interview duurt vaak een uurtje, maar dan begint het echte werk. Het opstellen van een verslag per interview, het bundelen van de interviews, het analyseren en natuurlijk het schrijven van een conclusie. Die volgt aan het einde van dit jaar. Ik kan jullie echter al wel vertellen

dat de markt nog meer gaat vragen van bedrijven als Hagemans. Er is dus enige haast voor Hagemans op het gebied van 'Markt en Ontwikkeling'.

En dus blijf ik nog wat langer dan verwacht

De vraag op het gebied van Markt en Ontwikkeling kwam sneller dan voorspeld. Er is eerder inzet nodig om hiermee aan de slag te gaan. Daarom heb ik met Rob en Carel afspraken gemaakt over een verlenging van mijn activiteiten tot midden volgend jaar. Ik ga concreet aan de gang met onderwerpen die op de agenda Markt en Ontwikkeling staan, zeker ook naar aanleiding van de uitkomsten uit het klantonderzoek. Kadir Öztürk ondersteunt me in deze rol als coördinator Markt & Ontwikkeling. ●