VASTGOED JOURNAAL

Van Wijnen kiest voor WHAT! om goede mensen voor de vastgoedsector te behouden

24-11-2014 08:49

Hoe kan een ontwikkelende bouwer op elk gewenst moment de beschikking krijgen over hoogwaardige vastgoedprofessionals? Van Wijnen Groep N.V. is partner geworden van WHAT! The Real Estate Community bv. Een nieuw initiatief van Hasse Dekker om vraag en aanbod op de flexibele arbeidsmarkt beter bij elkaar te brengen. VJ-verslaggever Bert Pots interviewde de beide hoofdrolspelers over de voordelen van de jongste samenwerking.

Ondernemer Hasse J.J. Dekker is vertrouwd met de vastgoedwereld. “WHAT! staat voor *‘working hard apart together’*. WHAT! is mijn nieuwe droom, maar de ontwikkeling daarvan viel niet te combineren met de drukte van mijn adviesbureau. Daarom heb ik vorig jaar na achttien jaar mijn bureau voor vastgoedcommunicatie REC verkocht.”

Noodgedwongen
Bij het uitbreken van de economische crisis zes jaar geleden zag Dekker dat nogal wat gebiedsontwikkelaars, architecten en andere middel- of hoogopgeleide creatieve professionals hun vaste baan verloren. Veel van hen zijn verder gegaan als zvp-ers, de zelfstandige vastgoedprofessionals. Hij schat die totale markt op zo’n 30.000 arbeidskrachten. “Veel mensen hebben noodgedwongen de bouw- en vastgoedwereld moeten verlaten. Zij gingen vervolgens verder als zelfstandige zonder personeel. Maar die zvp-ers kennen enorme zorgen. Ze zijn druk met het dagelijks brood. Ze doen hun werk. Of zijn dringend op zoek naar nieuw werk. Vaak ontbreekt het aan ondernemerschap.”

Met WHAT! wil Dekker de bij die zvp-ers aanwezige kennis en kunde bundelen. “Het klassieke uitzendwezen – ik heb onder meer langdurig gesproken met USG People- is niet goed ingericht op zelfstandigen. Op zich schrijven zelfstandigen zich daar wel in, maar de ondersteuning van het uitzendbureau beperkt zich tot administratie en loonbetaling. Ik wil een community maken waarbij mensen baat hebben bij hun bestaan en hun community-collegae.”

Nieuwe netwerken
Wat voegt WHAT! toe? “Niemand heeft alle kennis in huis. Het lukt niet altijd even makkelijk een professional met de gewenste kennis in beeld te krijgen. Bovendien verouderen netwerken snel. Of ze vallen mede onder invloed van de crisis uit elkaar. Onze community stelt zelfstandigen in staat nieuwe netwerken te ontwikkelen. We houden happenings en kennisbijeenkomsten. Er komt een *app* beschikbaar waarmee mensen elkaar op basis van hun specifieke deskundigheid kunnen vinden. Vervolgens kunnen die zelfstandigen samen projecten opstarten.”

Deze aanpak heeft volgens Dekker nog een ander voordeel. De goede mensen blijven voor de bouw- en vastgoedwereld beschikbaar. “Als de markt weer aantrekt, dan komen heel veel partijen in de problemen vanwege het ontbreken van goed gekwalificeerd personeel. Neem projectontwikkelaars. Dat zijn procesmanagers, die kunnen ook in heel andere vakgebieden prima excelleren.”

Halt toeroepen
Joost van Kimmenaede, directielid Van Wijnen Groep N.V, deelt die analyse. “Als er geen goede methodiek wordt bedacht om het verlies van kennis uit de sector een halt toe te roepen en de beschikbare kennis aan

bedrijven te koppelen, dan komt het bouwend bedrijfsleven in de problemen. “ Het is één van de redenen waarom Van Wijnen met WHAT! een intentieovereenkomst heeft getekend voor een driejarig business partner-contract.

Voor Van Kimmenaede staat het belang van de beschikbaarheid van kennis voorop. “Ontwikkel- en bouwopgaven worden steeds complexer. Niet zelden opereren we in een ingewikkeld krachtenveld. De kennisintensiviteit neemt almaar toe. Dat vraagt dat we steeds vaker op heel veel verschillende terreinen een beroep moeten doen op specialistische kenniswerkers. Maar wij kunnen het ons niet permitteren voor al die specifieke deelvragen specialisten vast aan ons te binden. Dat is veel te kostbaar. Bovendien hebben we voor zo’n gespecialiseerd iemand ook niet altijd voldoende werk voorhanden. Dat maakt dat de ruggengraat van de organisatie bestaat uit generalisten en specialisten voor ons primaire werkveld, en dat we voor aanvullende specialistische kennis een nieuwe netwerkstructuur moeten bedenken. Als we toegang hebben tot die kennis, dan zijn we geholpen.”

Behalve de toegang tot kennis, telt voor hem de continuïteit daarvan. “We geven mensen de vrijheid binnen hun maximale kennis te acteren, maar het is ook belangrijk dat zij als onderdeel van onze flexibele schil het DNA van ons bedrijf herkennen,” aldus Van Kimmenaede. “We zoeken mensen die zich anders dan een adviseur voor een enkele klus, inhoudelijk aan ons willen committeren.”

'Lean and mean'
Dekker denkt dat meer bedrijfssectoren zo’n ontwikkeling zullen doormaken. “Ondernemingen gaan terug naar ‘lean and mean’: snel opereren op de standaardprojecten en alle bijzondere vragen worden door bijzondere mensen van buiten opgelost. Mensen die zich bijzonder voelen, willen dat ook weten. Zij acteren prima alleen.” Het voordeel daarvan is ook, zo vult Van Kimmenaede aan, dat mensen dan meerdere projecten hebben. “Mensen kunnen binnen hun specialisme doorgroeien. Daardoor kan een organisatie uiteindelijk meer kennis inkopen.”

De officiële kick off van WHAT! vindt plaats op 30 januari 2015 in Amersfoort. Het platform wordt zodanig ingericht, dat een opdrachtgever alle duidelijkheid krijgt over het niveau en het karakter van de ingeschreven specialisten, zo benadrukt Dekker. “Mensen worden vooraf getest. We zijn volledig transparant over persoonlijkheidskenmerken, opleidingsniveau en recente bijscholing. Het versterken van het kennisniveau krijgt speciale aandacht. Dat moet ook wel. Zelfstandigen hebben namelijk niet altijd voldoende financiële middelen beschikbaar om hun kennisniveau op peil te houden. Wij ontwikkelen daarom met Amsterdam School of Real Estate een speciaal opleidingsprogramma. Dat is niet alleen voor de zvp-er goed. De aanwezigheid van de juiste kennis is ook voor ons belangrijk. Daar zullen we door de markt op worden afgerekend.”

Bert Pots

Op de foto: Joost van Kimmenaede (links) en Hasse J.J. Dekker.