

'Winnende tip' in gesprek met Marcel van der Avert

Een discussie over Het Nieuwe Werken

door

Joost van Meggelen

Michel Melissen van M3 Interieur uit Zaandam is ondernemer en dus is hij eigenwijs. Als indiener van de winnende tip (zie kader) kreeg hij een unieke workshop op locatie door Marcel van der Avert cadeau. Maar Michel wilde geen workshop, hij wilde met Marcel van der Avert van gedachten wisselen over 'Het Nieuwe Werken'. Zo gezegd, zo gedaan. Op woensdag 20 april kwam Michel met een delegatie van zeven personen naar Capelle aan den IJssel om Marcel van der Avert te bevragen.



De winnende tip

Wat is uw persoonlijke tip om de samenwerking in een team te verbeteren? Die vraag stelde King aan de bezoekers van de Ondernemerscongressen 2010. Dat leverde honderden tips op. Per congres werd de beste tip geselecteerd, en uit die beste tip werd de uiteindelijke winnaar gekozen. Dat werd Michel Melissen van M3 Interieur uit Zaandam. Zijn tip was: "De totale kwaliteit van leven gaat omhoog terwijl de kwaliteit van leven op het werk veelal achterblijft. Breng deze meer in balans."

'Het Nieuwe Werken'

Michel: "We hebben vorig jaar je workshop gevolgd op het Ondernemerscongres. Dat sprak me erg aan en we willen er graag meer van weten. Met nog drie andere ondernemers ben ik een bedrijf aan het oprichten dat organisaties gaat helpen met een verbetertraject. Er zijn nog zoveel traditionele bedrijven, die om te kunnen blijven concurreren mee moeten gaan met de tijd. Die bedrijven willen we

bewegen om een inspirerende en efficiënte organisatie te worden. Door de vergrijzing verdwijnt er kennis uit bedrijven. Om jonge mensen binnen te halen en vast te houden, zul je een aantrekkelijke werkgever moeten zijn. We willen graag leren van de ervaringen die Marcel bij verandertrajecten heeft opgedaan."



‘De totale kwaliteit van leven gaat omhoog terwijl de kwaliteit van leven op het werk veelal achterblijft. Breng deze meer in balans.’

Marcel: “Wat is jullie toegevoegde waarde? In deze markt zijn nog veel meer spelers. Onthoud: in any case, be different!”

Michel: “Het unieke van ons concept is dat we de krachten bundelen. We zijn met vier ondernemers en ieder van ons heeft een eigen expertise: Maaïke richt Sharepoint omgevingen in, Cees is HR coach, Marc is communicatiestrategist en ik weet alles van projectinterieurs. Samen kunnen we een geïntegreerd en vernieuwend totaalconcept aanbieden om bedrijven te begeleiden naar ‘Het Nieuwe Werken’.”

Marcel: “Hou er wel rekening mee dat een MKB-er niet vraagt om ‘Het Nieuwe Werken’. Het gevaar is echter dat ondernemers het hele ‘Nieuwe Werken’ gaan zien als een uitvinding van Microsoft om meer pakketten te verkopen. Daarom moet men duidelijk communiceren over de doelstellingen en de resultaten. Wat levert het de ondernemer op? Die wil winst maken en de beste mensen vinden én vasthouden. Je moet niet zeggen wat je doet, maar wat het oplevert.”

Thuiswerken

Marcel: “Thuiswerken is een gevoelig punt. Als werkgever moet je iemand loslaten en dat is ook een zaak van vertrouwen. Zelf werk ik niet graag thuis, op het werk ben ik productiever. Voor een bedrijf is de groeps cultuur heel belangrijk en die heb je thuis niet. Bezuinig dus nooit op de koffiehoek en verbied nooit om buiten te roken. Als bedrijf kun je ook fitness aanbieden voor je personeel: je laat dan zien dat je gezondheid belangrijk vindt, je werkt aan teambuilding en het kost bijna niets. Het MKB is aantrekkelijk als werkgever, juist omdat er meer cohesie is dan in grote multinationals.”

Michel: “Veel mensen denken bij Het Nieuwe Werken aan thuiswerken. Maar dat is er alleen een onderdeel van. In plaats van thuiswerken vinden wij de vrijheid om te werken waar en wanneer je wilt belangrijk.”

Oscar: “Toch ontkom je er niet aan om afspraken te maken. Niet alles kan.”

Interieur

Maaïke: "Neem jij ook de werkplekinrichting mee bij een verbetertraject?"

Marcel: "Inmiddels wel. Veel werkplekken bieden geen inspirerende omgeving. Onderschat het esthetische element niet. Het is belangrijk dat je je klanten kunt ontvangen in een representatieve omgeving. Met kunst kun je de waarden van je onderneming overbrengen. De klant voelt dat."

Michel: "Helemaal mee eens. Het kantoor wordt steeds belangrijker als ontmoetingsplek en zou richting medewerkers en klanten de identiteit van het bedrijf moeten uitstralen. Aangevoeld is dat de beleving op kantoor effect heeft op de productiviteit van medewerkers. "

Veranderen

Maaïke: "Hoe lang duurt een cultuuromslag volgens jouw ervaringen?"

Marcel: "Daar moet je minstens zes maanden voor uittrekken. Verandering begint bij de top. Je moet dus zo hoog mogelijk instappen. De persoon die een organisatie leidt is een weerspiegeling van die organisatie. Een 'klik' is belangrijk, maar het gaat uiteindelijk om het inzicht dat verandering nodig is. Je moet een klant ook durven tegenspreken. En vergeet de werkvloer niet. Er zijn genoeg bedrijven waar de top geen enkel contact heeft met de werkvloer en dat is niet goed. Je moet de werkvloer bij de verandering betrekken. Als bedrijf moet je je identiteit vinden, de essentie. Waar ben je goed in? Dat moet je gaan doen. Je moet 'nee' durven zeggen tegen een klant als die niet bij je past."



De deelnemers

Marcel van der Avert., managing director van ZENIT NV ; heeft twintig jaar ervaring in het begeleiden van veranderings- en communicatieprocessen binnen organisaties. Auteur van de bestseller 'Resultaten! Hoe een betere samenwerking leidt tot meer productiviteit, betrokkenheid en winst'.

Michel Melissen, M3 Interieur uit Zaandam

Edo van der Zouwen, Mindful Marketing uit Amsterdam

Fall Wong, advocaat te Amsterdam

Jan Melissen, M3 Interieur uit Zaandam, vader van Michel

Astrid Melissen, M3 Interieur uit Zaandam, moeder van Michel

Dave van Klingeren, tot voor kort zelfstandig ondernemer, werkt nu bij Michel

Maaïke Vergouw, Suppoint uit Almere

Cees Hebing, Bureau Hebing uit Willemsoord

Oscar Scherstra, adjunct-directeur Quadrant Automatisering