

NVTGnieuws

NVTG vereniging voor facility professionals in de zorgsector

P1>GECONDITIONEERD NETWERKER KOOS GROENEWOUD CFM: NVTG CONGRES IS EEN GEWELDIG GOEDE FORMULE P3>NIEUWE WEBSITE NVTG: DYNAMISCH EN INNOVATIEF P4>NVTG CONGRES 2009 KENT INTERNATIONAAL KARAKTER P6>DIGITALE BEELDUITWISSELING TUSSEN ALLE LIMBURGSE ZIEKENHUIZEN P6>SUCCESVOLLE DEELNAME NVTG AAN FACILITAIRE VAKBEURS P7>BIJ TECHNISCHE UNIE IS ZORG AAN BOD P8>TEXAROF PETERSBURG: EEN VERTROUWDE NAAM VOOR DE ZORGSECTOR

FEBRUARI 2009

Geconditioneerd netwerker Koos Groenewoud CFM:

NVTG congres is een geweldig goede formule

2 en 3 april vindt in de Zeelandhallen in Goes het NVTG congres 2009 plaats. Door de combinatie dit jaar met het internationale IFHE Europe congres zal het aspect netwerken nog meer dynamiek krijgen dan op de reguliere NVTG congressen reeds het geval is. Een van de vaste bezoekers van het NVTG-congres is Koos Groenewoud CFM, Manager Facilitair Bedrijf van multi-utility company Delta in Middelburg.

Groenewoud kan als een professioneel netwerker worden beschouwd. Voor zijn loopbaan als facility manager is netwerken altijd van groot belang geweest. Een gesprek over netwerken.

De belangrijkste reden dat Koos Groenewoud altijd veel aandacht heeft besteed aan netwerken is het feit dat hij het gewoon leuk vindt. 'Netwerken betekent voor mij kennis delen en vermenigvuldigen. Daar heb ik gewoon heel veel plezier in. Ik ben dan ook geconditioneerd als netwerker.'

Groenewoud is een bevolgen persoon. Als

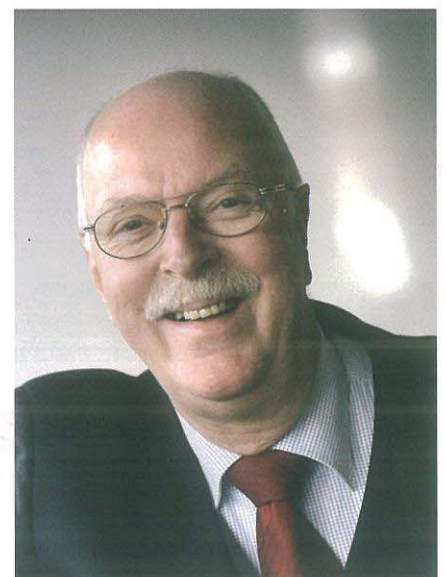
facility professional in hart en hart en nieren grijpt hij tal van manieren aan om zijn

HET DOMSTE WAT JE KUNT DOEN IS TIJDENS EEN EVENEMENT BIJ COLLEGA'S BLIJVEN STAAN

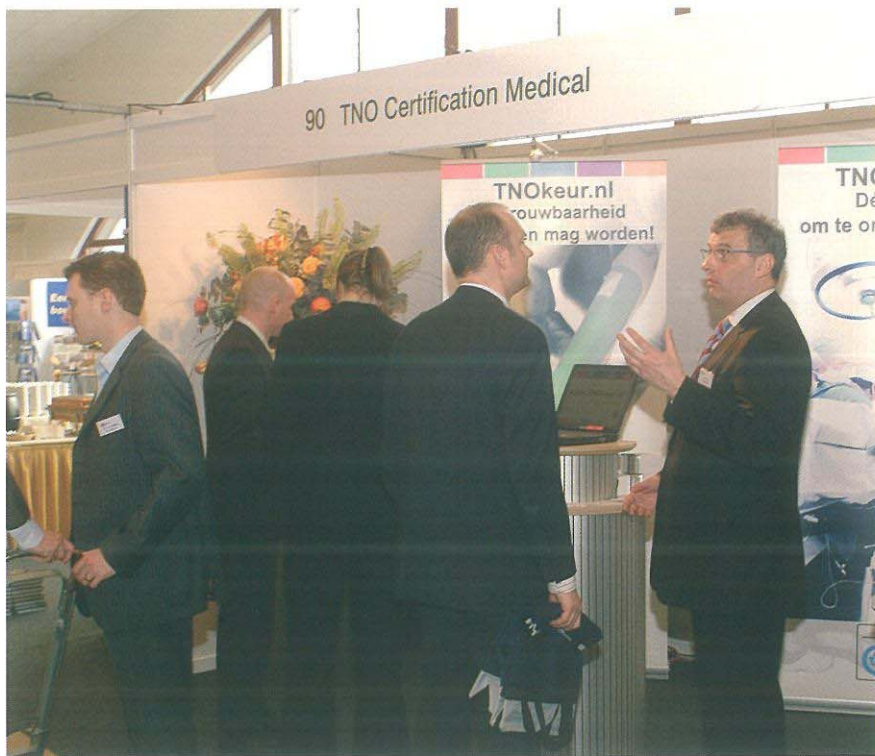
kennis van het vakgebied over te dragen zoals door masterclasses, workshops, publicaties in tijdschriften, boeken, websites etc. Zijn persoonlijke doelstelling is om als professional een wezenlijke bijdrage te leveren aan het verder ontwikkelen van het vakgebied facility management. Als oprichter van Triple A Total Facility Management heeft

FEITEN

Koos Groenewoud is oprichter van de netwerkorganisatie Triple A Total Facility Management; een organisatie die zich ten doel stelt het vakgebied facility management verder te ontwikkelen tot een nog hoogwaardiger vorm van dienstverlening. Senior Manager Groenewoud heeft een achtergrond in de Hospitality Industrie en werkte onder meer bij KLM, Marriott Hotels, AC restaurants en Sodexho.



Koos Groenewoud: 'Bij netwerken komen geen trucjes kijken.'



Netwerken op de bedrijvenmarkt van een eerder NVTG congres.

hij heel wat interim uitdagingen gekend. Sinds de zomer van 2008 is Groenewoud manager Facilitair Bedrijf van Delta. Hij beschouwt deze baan als een van de fascinerendste in zijn carrière. In de zomer van 2008 werd hij als interim manager bij Delta binnengehaald om de facilitaire organisatie te professionaliseren. Inmiddels is zijn interim functie een vast dienstverband geworden en, als alles verloopt zoals hij verwacht, zal hij de komende vier jaar tot aan zijn pensioen, met volle overgave het facilitaire bedrijf van Delta een belangrijke kwaliteitsimpuls geven.

PUBLICATIE

De "droombaan" in Middelburg heeft hij volgens eigen zeggen volledig te danken aan zijn netwerkactiviteiten. In 2008 liet hij een publicatie verschijnen met daarin artikelen die zijn visie op het vakgebied FM binnen de zorg weergeven. Daarnaast kende de publicatie ook artikelen van zijn hand die zijn verschenen in onder meer het vakblad FMI. Zoals een goed netwerker betaamt stuurde Groenewoud de publicatie op grote schaal het land rond. Voor de bestuurders bij Delta een reden om contact met hem op te nemen en hem te polsen voor de functie van manager Facilitair Bedrijf. Al snel werd duidelijk dat de visies van Delta en Groenewoud naadloos op elkaar aansluiten. Voor Groenewoud was het weer eens

een bevestiging dat netwerken effectief is. Wel benadrukt hij dat netwerken om daadwerkelijk investeren vraagt. 'De laatste vier jaar heb ik circa 70.000 euro geïnvesteerd in het onderhouden en uitbouwen van mijn netwerk. Voor een deel gaat het hier om gederfde inkomsten door tijdsinvestering, anderzijds om concrete investeringen in bijvoorbeeld publicaties.'

'Netwerken heeft in Nederland vaak een wat negatieve klank', stelt hij.

'Maar dat is niet terecht. Netwerken dient integer te gebeuren. Tijdens workshops en masterclasses aan bijvoorbeeld de Hoge-

OM EFFECTIEF TE NETWERKEN MOET JE OPENSTAAN VOOR CONTACTEN MET ANDEREN

school NHTV geef ik altijd do's and dont's. Bewust noem ik dit geen tips and tricks omdat er namelijk bij netwerken geen tricks komen kijken. Als je trucjes gaat gebruiken, ben je niet meer integer en dat is voor mij juist een belangrijk aspect voor succesvol netwerken. Je moet oprecht belangstelling hebben voor de mensen met wie je contact legt. Ik vind het altijd geweldig leuk om mensen te ontmoeten en te ervaren hoe zij in hun vakgebied actief zijn. Vaak krijg je door netwerken te maken met

mensen uit een andere business waar je veel van kunt leren. In het algemeen kan netwerken je een goede kijk op ontwikkelingen in de markt geven. Daarnaast voorkomt het verkokering. Na een congres of beurs maak ik meteen een uitdraai met daarin informatie over actuele zaken, met wie ik gesproken heb, de afwezigen etc. Als ik toezeggingen heb gedaan om mensen iets toe te sturen zal ik daar ook altijd actie op ondernemen. Ook houd ik meestal contact om na te gaan of mijn informatie waardevol is geweest. Dat terugkoppelen mag echter niet te agressief zijn, want dat stoot af. Ook hier geldt weer dat je dit authentiek en integer doet.

OPENSTAAN

Om effectief te netwerken moet je openstaan voor contacten met anderen. Groenewoud: 'Het domste wat je kunt doen is tijdens een evenement bij collega's blijven staan. Op die manier bouw je geen netwerk op. Als je echter gast bent bij een organisatie die zelf een activiteit heeft georganiseerd, ga je niet voluit je eigen verhaal rondbazuinen. Dat is niet gepast. Voorbereiding op een evenement is altijd van groot belang zodat je weet wat je te wachten staat. Daardoor kun je vooraf ook al weten welke deelnemers aanwezig zijn zodat je eventuele hiaten in je kennis kunt opfrissen. In een gesprek is het goed om naar een gezamenlijke interesse te zoeken. Dat kan de inhoud van de lezingen zijn, de congresaccommodatie, maar ook een gezamenlijke hobby.'

Koos Groenewoud is enthousiast over de formule van het jaarlijkse NVTG congres. 'Tijdens deze congressen is er niet alleen een goed sprekersprogramma met veel toehoorders, maar ook een bedrijvenmarkt die goed is opgezet met meestal zo'n honderd leveranciers. Daarnaast heerst er een prima sfeer onder meer omdat ook de partners van de deelnemers aanwezig zijn. Dit congres is een geweldig goede formule om in een prima ambiance zinvol te netwerken. Je ziet op een evenement als dat van de NVTG dat ook deelnemers die aanvankelijk wat aarzelend contacten leggen, het netwerken veelal toch als positief en leerzaam ervaren. Ook ik zal dit jaar weer graag het congres bezoeken.'