

Ervaren & Deskundig

Eerst een eigen kamer, nu overgeleverd aan een kantoorruimte. Hoe overleef ik de overgang?

Het dilemma:

Ik ben directeur van een groot bedrijf. We zijn net verhuisd en omdat er veel parttime of bij de klant wordt gewerkt hebben we gekozen voor de zogenaamde 'open floor'-oplossing. Niemand heeft een eigen kantoor of bureau. Zelfs ik niet. Nu zit ik in de herrie en alles wat ik zeg wordt gehoord door mijn omgeving. Ik vraag me af of ik er ooit aan zal wennen. Heeft iemand tips?

Antwoord:

Ik was laatst bij een directeur die zijn open-officebureau volledig omringd had door torenhoge kasten, in een hoek van het gebouw. Hij zei letterlijk tegen mij: 'Quod licet Jovi non licet bovi', oftewel: 'wat Jupiter mag, mag een rund nog niet'. Een ouderwets leiderschapsprincipe, dat u gelukkig niet onderschrijft. Wen maar aan de herrie. Het heeft veel voordelen. U zou er zomaar achter kunnen komen wat er allemaal speelt. Het bespaart vergaderingen en overlegjes. Ik heb gehoord dat ze op callcenters training geven aan hun telefoonmedewerkers hoe je effectief in een open ruimte kunt werken.
E.D.

Andere reacties:

Als interim kom ik op veel werkplekken. Herrie went. Als ik zaken moet doordenken en dingen moet opschrijven, werk ik thuis. De vraag is, dient het middel het doel? Zo niet, het gebouw is er voor u en niet andersom.
J. Lodgecal

Wij werken ook op die manier en het bevalt prima. Iedereen is erg betrokken en er heerst een uitstekende sfeer. Ons ziekteverzuim ligt heel erg laag. Wij hebben spreekkamers waarin vertrouwelijke gesprekken gevoerd worden. Klanten voelen zich op hun gemak. Maar als je altijd in een kantoor hebt gewerkt, is dit wel even wennen.
Cindy Frantzen, ME-2 architecten

Laat een kamer maken. Mensen

Maak onder geen beding een kantoor apart voor u alleen, dat creëert een barrière



'Ik ontsla ze gewoon allemaal!'

Illustratie: Erik Varekamp

willen helemaal niet dat de directeur tussen hen in zit! Stop dus met die flauwekul. Open leiderschap toon je niet door waar je zit. Los het probleempje op door het af te schaffen.
Jerome Senden

Mijn bedrijf werd opgericht door iemand afkomstig van een familie-multinational, met open floor als principe. De twee eigenaren in het midden en de rest in concentrische cirkels eromheen. Dat stond bij ons ook model. 'Open floor' betekent niet 'zonder plan'. Denk goed na waar mensen gaan zitten. Cluster teams of disciplines. Je moet plaatsen maken voor informeel overleg. Bij ons wordt aan bureaus gewerkt en gebeld, maar een gesprek onder collega's is in de koffiehoeke of bij de printer. Maak onder geen beding een kantoor apart voor u alleen, dat creëert een barrière. Als u echt niet kunt wennen, moet u een aparte verdieping zonder open floor opzetten.

Julius Waller Partner, EPPA
Van de grappen, grollen en het gemopper tussen collega's leer je als manager meer over je team en de klanten dan in een werkoverleg. Maar ga prudent om met de intimiteiten binnen het team, anders

E. D. beantwoordt vragen over werkdilemma's. Ze heeft jarenlang in de bovenste laag van het Nederlandse bedrijfsleven gewerkt en weet dat er meer deskundige adviezen zijn, daarom hoort ze graag van u.

keert het team zich tegen je. Maak een ruimte voor vertrouwelijke gesprekken. Zet er een flip-over in en hang een projectiescherm op, zodat niemand kan meekijken. Een spreekhoek met alleen wat schotten is onvoldoende.
Ton Serné, Serné Channel Marketing

Iedereen op één werkvloer zorgt ervoor dat je veel hoort en ziet. Verlies van concentratie en gebrekkige privacy zijn nadelen. Bespreek met je team wat werken in een open omgeving betekent en ga elkaar aanspreken op storend gedrag. Oordoppen in of koptelefoon op. Of toch maar een eigen plek voor het management, dat vinden medewerkers vaak prettig!
Wim Pullen, Center for People and Buildings

Volgende vraag:
Ik heb me net aangesloten bij een maatschap van advocaten. We moeten allemaal voor onze eigen omzet zorgen, maar ik heb het best druk en ben niet zo goed in acquisitie. Hoe kan ik bij de grote bedrijven aan tafel komen om te vertellen wat we allemaal doen?

- Hebt u een mening over deze vraag. Of hebt u een nieuwe vraag voor ED? Email naar ED@fd.nl

Flaptekst Managementboeken

Strategy Synthesis: Resolving strategy paradoxes to create competitive advantage

Auteur: Ron Meyer en Bob de Wit
Prijs: € 51,50
Uitgever: Cengage Learning EMEA
Dit is de verkorte editie van het boek *Strategy: Process, Content, Context*, dat het leidende boek over strategisch management is op MBA-opleidingen. Met *Strategy Synthesis* geven De Wit (hoogleraar Open Universiteit en Universiteit Maastricht) en Meyer (TiasNimbas Business School) inzicht in de tien belangrijkste strategische paradoxen waarmee managers worden geconfronteerd.

Zakelijk flirten voor Dummies

Auteur: Ina de Weert
Prijs: € 19,95
Uitgever: Pearson Education
Zakelijk flirten is in alle zakelijke communicatie belangrijk, of je nu met klanten, collega's of leidinggevenden te maken hebt. Als je de andere partij genoeg aandacht geeft, bouw je een goede relatie op en zul je merken dat diegene jou meer gunt. Zo kunnen de juiste flirttechnieken leiden tot het krijgen van die ene baan of het sluiten van een geweldige overeenkomst. Om succesvol te zijn, moet je dus werken aan je zakelijke flirtcompetenties.

#Twitter werkt!

Auteur: Fiona Stoop
Prijs: € 14,99
Uitgever: Spectrum
Het eerste boek voor het vinden van een baan, klanten en opdrachten via Twitter. Werk vinden via Twitter, zelfs zonder ervaring met dit medium? Het kan echt! Banenzoekers kunnen online netwerken niet langer negeren, steeds meer bedrijven wer-



ven via sociale netwerksites als Twitter. Ook zzp'ers vinden steeds vaker nieuwe opdrachtgevers via sociale media. En klanten volgen hun favoriete bedrijven op de voet. Om niet achter te blijven, is het dus hoog tijd om de vele toepassingen van Twitter te ontdekken. Want er is zoveel meer mogelijk voor werkzoekenden, zzp'ers en kleine ondernemers dan alleen de laatste trending topics volgen!

Debatteren om te winnen

Auteur: Roderik van Grieken
Prijs: € 24,50
Uitgever: Haystack
Nederlandse managers, ondernemers en professionals hebben verrassend weinig kennis van argumenteren en goed presenteren. Daar begint verandering in te komen, maar voor de huidige generatie is het vaak te laat. 'Feitenkennis is niet genoeg, je moet die feiten ook kunnen verkopen.' Ten onrechte denken veel mensen in het bedrijfsleven dat de regels van de retorica niet relevant zijn voor hen, constateert Roderik van Grieken, directeur van het Nederlandse Debat Instituut. Hij hoort managers en ondernemers vaak zeggen: 'Wat politici doen is knap, maar niets voor mij. Ik ben Barack Obama niet.' Jammer, vindt Van Grieken, want het bedrijfsleven kan volgens hem juist profiteren van debatvaardigheden.'

Personalia

Pepijn Linker (32) en Sef de Wit (28) zijn in dienst getreden bij *BNP Paribas*. De eerste is als relatie manager verantwoordelijk voor een portefeuille van zakelijke klanten. De tweede gaat zich bezighouden met Corporate & Investment Banking voor financiële instellingen.

Vanenburg Group benoemt Jan Jaap Kanis tot commercieel directeur. Kanis is in deze functie verantwoordelijk voor de bedrijfsvoering van Vanenburg Software. Hij zal zich vooral bezighouden met de strategie en de implementatie van dienstverlening op basis van Dynamic Business Solutions in de cloud. Daarnaast is hij verantwoordelijk voor het marktaandeel.

Automatiseringsbedrijf *UC4 Software* benoemt Randy Clark tot chieft marketing officer (cmo). In die functie is hij verantwoordelijk voor de producten, programma's

en communicatie die de ONE Automation-strategie van UC4 ondersteunen. Ook gaat hij de positie van het bedrijf als leverancier van virtualisatie- en cloud-computing-initiatieven versterken.

Ruben Baumgarten (42) wordt de nieuwe voorzitter van de raad van bestuur van *Stichting Huisartsen Laboratorium-Groep*. Hij is de opvolger van Wim Rutten. Baumgarten is nu nog directeur Divisie Diagnostiek bij Sanquin Diagnostiek te Amsterdam.

CA Technologies heeft Richard Beckert benoemd tot executive vice president en chief financial officer. Hij is de opvolger van Nancy Cooper.

Nieuwe baan? Meld het aan personalia@fd.nl, met leeftijd, Nederlandse functieomschrijving van oude en nieuwe baan en zo mogelijk een portretfoto in hoge resolutie