

FAKTON ACADEMY
LÉON VAN DER WAL, oprichter
CHANTAL KEULEN, oprichter

PUBLIEK EN PRIVAAT VERBINDEN MET SLIMME OPLEIDINGEN



Ze hebben beiden het Fakton DNA: publiek en privaat slim verbinden in ruimtelijke vraagstukken. Met dat in hun achterhoofd gingen de oprichters **Léon van der Wal** en **Chantal Keulen** begin dit jaar van start met de **Fakton Academy** waar ze zo'n 250 vastgoedprofessionals per jaar willen opleiden. Léon: 'Intern en extern leiden we al jarenlang mensen op. Uit gesprekken met onze klanten bleek eens te meer de urgentie van het ontwikkelen van vastgoedprofessionals, juist in deze tijd.'

STARTSEIN

Samen schreven Léon en Chantal een businessplan voor de Fakton Academy. Léon: 'Ik ben al acht jaar werkzaam bij Fakton en ik geef aan onze eigen collega's maar ook extern les. Chantal was vanuit HR betrokken bij ons interne opleidingsprogramma en zo kwamen we samen. We hebben toen een businessplan geschreven en dat voorgelegd aan de partners van Fakton, die enthousiast reageerden. Dát is voor ons het startsein geweest.'

OPLEIDEN CRUCIAAL VOOR GROTE VRAAGSTUKKEN

Volgens Léon en Chantal is er weliswaar een groot aanbod aan opleidingen maar zij zien met Fakton Academy een duidelijke toegevoegde waarde. Léon: 'De woningbouw staat onder druk zowel op het gebied van productiesnelheid, betaalbaarheid als verduurzaming. Voor deze uitdagingen zijn specifieke kennis en vaardigheden nodig. Daarom is juist nu het gezamenlijk opleiden van professionals in publieke en private organisaties van belang, want alleen dan kun je daadwerkelijk deze grote vraagstukken aanpakken.' Chantal vult aan: 'In de communicatie tussen publiek en privaat is er soms nog een wereld te winnen. Dan is het fijn dat ze in ons opleidingsprogramma samen aan tafel zitten en op basis van casuïstiek hun vaardigheden, zoals communicatiestijlen en adviesvaardigheden, verder kunnen ontwikkelen. Zo ontstaat er meer begrip voor elkaars standpunten en wordt er beter begrepen waarom iemand van een gemeente, woningcorporatie of projectontwikkelaar zegt wat die zegt. Het gaat er niet alleen om WAT je zegt, maar vooral ook HOE je iets zegt. Als je daar samen oog voor hebt dan kun je een versnelling teweegbrengen in de vraagstukken die er nu liggen.'

RODE DRAAD

Hoewel vaardigheden belangrijk zijn, is de rode draad bij de Fakton Academy de businesscase. Léon: 'Dat is al sinds de oprichting van Fakton door Wim Rust. We kijken altijd naar de haalbaarheid van de businesscase en maken daarbij de businesscase transparant voor de verschillende stakeholders. In onze trainingen beginnen we met het bredere speelveld: welke stakeholders zijn actief, wat zijn hun doelen en belangen en hoe kijken zij naar de businesscase? Vervolgens betrekken we daar de actualiteit bij. Bij de tweedaagse 'Basistraining warmtetransitie' is dat bijvoorbeeld de Wet collectieve Warmtevoorziening (Wcw). We laten ook de technische kant zien met een breed scala aan oplossingen op individueel en op collectief niveau, zoals gebruik van restwarmte uit de haven van Rotterdam. Uiteindelijk werk je samen (als gemeente, woningcorporatie en energieleverancier) aan de realisatie van een haalbaar warmtenet.

ACTUEEL OPLEIDINGSANBOD

Behalve de training 'Warmtetransitie' zijn er ook de een- en tweedaagse trainingen 'Rekenen aan gebiedsontwikkeling', 'Ontwikkelstrategie en samenwerking', 'Duurzaam ontwikkelen en beleggen' en 'Rolneming bij collectieve warmtenetten'. Léon licht de Intensive 'Rekenen aan Gebiedsontwikkeling' toe: 'Ook hier kijken we naar het brede speelveld: Wat zijn de rollen en belangen van verschillende partijen? Daarna zetten we de actualiteit neer; de hypotheekrente is gestegen, de koopwoningmarkt staat onder druk en de overheid zet stevig in op betaalbaarheid en het bouwen van bijna één miljoen woningen, terwijl de productie momenteel bijna stilligt. Daarna zoomen we in op een specifiek

'HET ZOU MOOI ZIJN ALS VASTGOEDPROFESSIONALS METEEN DENKEN AAN FAKTON ACADEMY ALS ZE INHOUD EN VAARDIGHEDEN WILLEN ONTWIKKELEN'



LÉON VAN DER WAL

Associate Partner Fakton Academy

VOORAL BEZIG MET:

Het opzetten van een nieuwe tak binnen de Fakton boom

OVER TIEN JAAR:

Staat Fakton Academy in het rijtje van bekende opleiders als De Baak en de ASRE

HET JAAR VAN DURVEN:

Ondernemen en kansen grijpen als ze voorbij komen

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

8,5, omdat ik bij Fakton de ruimte kreeg en heb genomen om te ondernemen en ik mijzelf hierdoor verder kan ontwikkelen

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Dat het altijd anders loopt dan je vooraf bedacht hebt en dat je op die momenten de stip op de horizon wel verschuift maar zeker niet verwijderd

MOOIESTE MOMENT:

Oprichting Fakton Academy, het moment dat het voor de buitenwereld ook zichtbaar werd waar we aan bouwen

SPORTMAATJE:

Mijn hondje Luna; ik ga graag met haar wandelen

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Uitbouwen van de Fakton Academy zowel inhoudelijk als op het vlak van commercie

WAT IS JE GROOTSTE

UITDAGING:

Partijen ervan te overtuigen dat juist nu, onder deze moeilijke marktomstandigheden, het cruciaal is om je mensen goed op te leiden

WAAR VERHEUG JE JE OP:

De eerste Fakton Course begin 2024; naast korte trainingen en incompany trainingen bieden we hiermee ook een opleidingsprogramma van een kwartaal aan





CHANTAL KEULEN

Programma manager Fakton Academy

VOORAL BEZIG MET:

Het ontwikkelen van het opleidingsprogramma in co-creatie met klanten

OVER TIEN JAAR:

Hebben we 2.500 vastgoed- en energieprofessionals opgeleid

HET KANTOORMOMENT:

Toen op 6 september ons eerste 2-daagse programma 'Basistraining Warmtetransitie' van start ging bij ons op kantoor in het WTC Rotterdam

GOEDE VOORNEMENS:

Regelmatig blijven sporten en bewegen

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

8, het opzetten van Fakton Academy samen met Léon en Anne van Eldonk (partner en voorzitter bij Fakton) geeft veel energie

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Dat je goed moet blijven luisteren naar wat er in de markt gebeurt en waar klanten behoefte aan hebben. De programma's vanuit Fakton Academy moeten hier goed op aansluiten én het moeten thema's zijn die dicht bij Fakton staan. Mijn HR-achtergrond bij bouwers en ontwikkelaars komt hierbij goed van pas

MOOIESTE MOMENT:

De gave feedback van deelnemers aan de basistraining

Warmtetransitie met een overall score van 4,9 op een schaal van 5

SPORTMAATJE:

Mijn tennisteam. We tennissen wekelijks en we nemen in het voorjaar en najaar 'fanatiek' deel aan de tenniscompetitie

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Samen met Léon en Anne Fakton Academy verder op de kaart zetten, mooie programma's ontwikkelen waar deelnemers enthousiast over zijn

WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:

Organisaties er van te overtuigen dat juist nu, onder deze moeilijke marktomstandigheden, het cruciaal is om je mensen goed op te leiden, zowel qua inhoud maar vooral ook op het gebied van vaardigheden. Een goed begrip van elkaars standpunten is cruciaal om tot succesvolle publiek-private samenwerkingen te komen

WAAR VERHEUG JE JE OP:

Op het verder uitbouwen van Fakton Academy en de eerste Fakton Course begin 2024; naast korte trainingen en incompany trainingen bieden we hiermee ook een actueel opleidingsprogramma van 8 dagen gedurende een kwartaal aan. Een programma dat in alle opzichten aansluit bij de huidige actuele problematiek voor zowel publieke als private partijen

'JE MOET NU JUUST ANTICYCLISCH INVESTEREN IN HET OPLEIDEN VAN MENSEN'

onderwerp. Zo kijken we bijvoorbeeld naar wie er in de toekomst gaat wonen, om zo te komen tot een passende woningmix. Vervolgens vertalen we dit allemaal naar de grondopbrengst en grondexploitatiekosten waarmee je uiteindelijk met alle deelnemers het financiële plaatje van een gebiedsontwikkeling neerzet. Het is dus echt een kwestie van rekenen, met elkaar slimme afspraken maken en kijken naar de businesscase en de haalbaarheid van gebiedsontwikkeling.'

VERSCHILLENDE TRAININGEN

Behalve de een- en tweedaagse trainingen (Intensives) over actuele thema's, bieden we ook de Fakton Course aan, een opleiding van acht dagen waarmee je echt een brede basis legt. Ook in dit programma behandelen we het perspectief van verschillende partijen in de vastgoed- en energieketen en de wijze waarop je vanuit deze perspectieven een haalbare businesscase opzet. We nemen hier bovendien veel meer de tijd voor de ontwikkeling van vaardigheden. Zo staan we twee dagen stil bij communicatiestijlen en adviesvaardigheden, zodat je in complexe situaties met verschillende stakeholders en belangen effectiever bent in je beïnvloeding en onderhandeling.

'Om echt stappen te kunnen maken in je persoonlijke ontwikkeling is voor dit achtdaagse programma minimaal drie tot vier jaar werkervaring vereist,' zegt Chantal.

Ze vervolgt: 'De trainingen worden gegeven op een inspirerende plek midden in de stad, waar de gebiedsontwikkelingen bijna letterlijk aan je voeten liggen, bij ons op het kantoor op de 22e verdieping in het WTC in Rotterdam. Behalve Intensives en de Fakton Course blijven we ook inzetten op incompany trainingen met aansprekende (maatwerk) casuïstieken bij ons in het WTC of bij de klant.'

AMBITIE

Léon en Chantal hebben ambitie. Chantal: 'Het zou mooi zijn als vastgoedprofessionals meteen denken aan Fakton Academy als ze inhoud én vaardigheden in een publiek-private setting willen ontwikkelen. Een beetje zoals je nu denkt aan 'De Baak' als het gaat om trainingen over Leiderschap. We willen naam maken, zodat we ook met Fakton Academy top of mind zijn in de vastgoedwereld.'

Léon trekt de parallel met de oprichter van Fakton, Wim Rust. 'Als je vroeger dacht 'ik wil goed leren vastgoed rekenen' dan ging je naar Wim Rust. Dat was dé rekenmeester in het vastgoed.'

ANTICYCLISCH INVESTEREN

Er hebben zich inmiddels 15 docenten aan Fakton Academy verbonden, allen toppers en actief in het veld. 'We vinden het extra gaaf dat naast onze eigen senior consultants en managers ook een aantal van onze opdrachtgevers zich aan ons verbonden heeft.'

Léon en Chantal beseffen dat het een moeilijke tijd is voor diverse partijen in de sector. 'Voor ons was dat juist de aanleiding om nu met de Fakton Academy te beginnen. Ze zitten dan wel in zwaar weer en veel vastgoedprojecten staan financieel onder druk, maar dan is het extra belangrijk om anticyclisch te investeren. Nu moet je mensen erop uitsturen om hun kennis en vaardigheden verder te ontwikkelen, zodat je de juiste handvatten hebt om projecten in deze moeilijke tijd van de grond te krijgen.' Chantal: 'We zien dat onze klanten juist in deze tijd naar ons toekomen en dus ook anticyclisch denken. In co-creatie bouwen we voortdurend door aan onze programma's, zodat ze aan blijven sluiten bij hun (specifieke) behoeften.'