

CARRIÈRE

carriere@telegraaf.nl

Wat verdient een...

Wat hebben krokkussen, narcissen en projectmanagers met elkaar gemeen? Ze komen allemaal tot bloei, zodra de dagen lengen en het zon weer begint te schijnen. Als de lente komt, stijgt het aantal vacatures voor projectmanagers, zeker in de ict-branchen. Zo blijkt uit het onderzoek van detacheerder Yacht.

„Projectmanager ict lijkt een typische voorjaarsfunctie te zijn. Het begin van het jaar is voor veel bedrijven het moment om projec-

ten te starten. Budgetten zijn weer verdeeld en projecten bepaald. Daarna kunnen de bijbehorende managers worden gevonden”, zegt Erik-Jan Monshouwer, competence director ict bij Yacht.

Hoewel het aantal vacatures in de ict-branchen in de eerste maanden van 2012 met 8% is gedaald ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, kent de functie van projectmanager een opvallende stijging. „Deze job laat in het eerste kwartaal van dit jaar een vraag

PROJECTMANAGER	
Bedragen zijn bruto per maand bij een full time dienstverband en exclusief eventuele bonussen.	
Beginsalaris:	€ 2.500,-
Senior:	€ 4.500,-
Eindsalaris:	€ 6.000,-

zien die met niet minder dan 50% is toegenomen ten opzichte van dezelfde periode het jaar ervoor. Begin 2011 was ook al een flinke toename van 26%.”

Carrière JOURNAAL

Els de Groot (46) wordt per 1 mei de nieuwe chief financial officer (cfo) van Schiphol Group. Zij volgt Pieter Verboom op. Hij gaat na vijftien jaar bij Schiphol Group met pensioen. De Groot werkte ruim twintig jaar (1987-2008) bij ABN Amro-bank. Daar vervulde zij verschillende functies op het gebied van financieringen, kapitaalbeheer en risicomanagement. Sinds 2009 werkte Els de Groot als zelfstandig adviseur en interim-manager, onder meer als cfo a.i. bij Van Lanschot Bankiers. Zij is lid van de raad van commissarissen van Beter Bed Holding.

• Els de Groot

Wijnand Mebius (55) is aangesteld als algemeen directeur van ABS Autoherstel. De nieuwe topman is afkomstig van Achmea Schade-service waar hij de rol van General Manager vervulde. Een belangrijke mijlpaal in zijn carrière bij de verzekeraar was het in de markt introduceren van de nieuwe netwerkstrategie van Achmea in november 2009.

Infopact, leverancier van IP-communicatieoplossingen voor de zakelijke markt, heeft Erik Eising (43) benoemd tot algemeen directeur. Hij is zijn hele loopbaan actief geweest in de ict-sector. Hij startte zijn carrière bij Randstad Interim Techniek en daarna heeft hij bij KPN verschillende commerciële en technische functies vervuld. De afgelopen twee jaar werkte Erik bij Huawei als Director Project Management Office bij verschillende bedrijfsonderdelen.

Erwin Zijlstra (43) is begonnen als directeur corporate communicatie bij T-Mobile Netherlands. In deze rol neemt hij zitting in de directie en is hij verantwoord-

• Erik Eising

Roelf Pater (53) is in dienst getreden bij BlackRock Benelux als Director in het Fiduciariaire Client Serviceteam in Amsterdam. In die rol zal hij verantwoordelijk zijn voor grote Nederlandse fiduciariaire klanten. Econometrist Pater was sinds 2010 actief als zelf-

• Erik Eising

standig gevestigd adviseur op het gebied van pensioenfondsen en vermogensbeheer. Daarvoor bekleedde hij diverse leidinggevende functies in de sector. Zo was hij hoofd Fiduciariair bij ING Investment Management.

• Erik Hulshof

Erik Hulshof (43) is benoemd tot manager Pension Client Services van Robeco. Hij wordt verantwoordelijk voor de klantbediening van Robeco's pensioenproducten, de mandaten voor de premiepensioeninstelling en integraal vermogensbeheer van pensioenklanten. Hulshof was voorheen directeur Reporting & Operations van MN Services.

• Erik Hulshof

Piet Wybe Wagter (49) start op 3 april als ceo van Sogeti in Nederland. Hij volgt Jeroen Versteeg op die zijn loopbaan voortzet binnen de Caggemini Groep als ceo van Caggemini Application Services Benelux. Wagter is sinds 2003 in dienst bij Sogeti waar hij zijn loopbaan startte als commercieel directeur voor de sector Handel & Transport. Tot voor kort was hij operationeel directeur bij het ict-bedrijf.

• Piet Wybe Wagter



Ruud Jacobse (40) is de nieuwe algemeen directeur van lingerieketen Livera. Hij begon zijn loopbaan in de fastfoodsector, maar stapte al snel over naar retail. Zes jaar werkte hij bij Livera, tot hij in 2008 vertrok om als category manager retail aan de slag te gaan voor de Schiphol Group. Twee jaar later keerde hij terug naar Livera, waar hij de functie van commercieel manager aanvaardde.

De nieuwe directeur wil de franchisenemers van het bedrijf laten groeien, door een op maat gemaakte Livera-opleiding waarmee vooral de servicegraad, deskundigheid en verkooptechnieken verbeterd worden. „Wij willen ons nog beter positioneren als specialzaak met eerlijk gemaakte producten, scherpe prijzen en A-merken.”

Bert Kuipers (57) is gestart als Corporate Director Public Affairs bij Mediq, internationaal leverancier van medische hulpmiddelen. De afgelopen tien jaar was Kuipers directeur van het Diabetes Fonds en de Nederlandse Diabetes Federatie. Daarvoor werkte hij veertien jaar bij de Algemene Rekenkamer als stafdirecteur Beleid en Communicatie.

Bert Kuipers

Roelf Pater

Erwin Zijlstra

Erwin Zijlstra

Erwin Zijlstra

Erik Hulshof

Erik Hulshof

Piet Wybe Wagter

Piet Wybe Wagter

Piet Wybe Wagter

Piet Wybe Wagter

Secretaresse is meer dan agenda beheren en notulen uitwerken

Het cliché allang voorbij

door PAOLA VAN DE VELDE

NOOTDORP - Zeg dat je secretaresse bent en de clichés vliegen je om de oren. 'Juffrouw Jannie, koffie graag!' Of in het geval van Anthony Lennarts, directieassistent bij Nationale-Nederlanden: 'Ben je soms homo?' „Het stigma van de veredelde typiste is heel hardnekkig”, zegt Lydia van den Bogaard, directieassistent bij Toyota Material Handling Nederland en voorzitter van de Nederlandse Vereniging voor Directiesecretarissen (NDV). „En dat terwijl het vak de laatste jaren enorm veranderd en geprofessionaliseerd is. De tijd dat de secretaresse alleen de agenda beheerde en notulen uitwerkte, is echt voorbij.”

Anthony Lennarts is het roerend met haar eens. „Een goede assistent moet een kameleon zijn en alle kleuren kunnen aannemen. Zij, of in mijn geval hij, moet uitstekend kunnen organiseren, meedenken en vooruitdenken, proactief taken uit handen van de baas nemen, zodat de directeur zich op zijn kerntaken kan richten. Ik pak gewoon alles op waarvan ik denk: daar is mijn baas te duur voor, dat kan ik zelf ook. Ja, soms moet je dan je nek uitsteken en knopen doorhakken. Daar heb ik geen problemen mee. Geef mij de ruimte en ik floreer. Een beetje eigenzinnig zijn op zijn tijd kan geen kwaad in dit vak, vind ik. Je kunt beter om vergifvragen dan om vergiffenis.”

Lennarts, wiens vrouw ook als secretaresse in dienst is bij Nationale-Nederlanden, is het vak ingerold. Hiervoor werkte hij in de bedrijfsbeveiliging bij Nationale-Nederlanden. Sinds 2002 heeft hij de functie van directieassistent op zich genomen.

„Inderdaad een flinke carrièreswitch”, lacht hij. Een speciale opleiding heeft hij nooit gevolgd. „Een gezond stel hersens volstaat”, zegt hij. Al helpt een assertief en tegelijkertijd zorgzaam karakter natuurlijk ook.

Simone Versnel en Caroline Holtgreve, die samen leiding geven aan Perfect Assistants, een gespecialiseerd bemiddelingsbureau in managementondersteunende functies, herkennen dit. „Vroeger was een klassieke secretaresseopleiding nodig. Toen ging het nog om typesnelheid, zoveel aanslagen per minuut en stenografieën. De invulling van de functie is echter sterk gewijzigd en daarmee ook de eisen die aan de secretaresse worden gesteld. Niet zelden komt het voor dat directeuren een managementassistent zoeken die hbo of universitair geschoold is, stage in het buitenland heeft gelopen, drie talen spreekt en vooral zelfstandig kan werken.”

Lydia van den Bogaard werd naar eigen zeggen nog opgeleid als typisch 'Schoeversmeisje'. „Maar ik heb altijd wel de ambitie gehad om tot de top te behoren. Ik heb er dan ook veel studies naast gedaan, zoals middlemanagement en ontwikkel mij nog steeds middels allerhande trainingen en workshops. Het leuke van dit vak is dat het ongeloflijk divers is en dat je de baan zo



„Voor de manager werken, wordt steeds meer met de manager werken.” V.l.n.r.: Anthony Lennarts, Caroline Holtgreve, Simone Versnel en Lydia van den Bogaard. FOTO BRAM GEBUYS.

uitdaging kunt maken als je zelf wilt.”

Sparringpartner

„Ik doe zo veel meer dan vergaderingen voorbereiden en brieven typen. Ik schrijf complete presentaties voor mijn baas, maar ben ook verantwoordelijk voor het intranet en de interne communicatie binnen ons bedrijf. Ik ben sparringpartner voor de architect voor de nieuwbouw van ons pand, leid de afdeling facilitaire zaken en ben, als spin in het web, een vraagbaak voor tal van mensen binnen de orga-

nisatie. Ik ben het loket van de onbegrepen vragen. Als iemand het niet meer weet, komen ze bij mij in de wetenschap dat het opgelost gaat worden.”

„Werken vóór de manager wordt steeds meer werken met de manager”, benadrukt Holtgreve en Versnel. „Dat betekent ook dat de directeur zich anders moet opstellen. Hij moet durven loslaten en vertrouwen op de kwaliteiten van de ondersteuner. In de praktijk merken wij dat dit niet iedereen is gegeven. Als hij diep in zijn hart toch een klassieke secretaresse wil, die

alleen doet wat hij zegt en geen eigen initiatieven neemt, dan is de directieassistent nieuwe stijl niets voor hem.”

„De ideale assistent? Die is voor elke baas anders”, zeggen de twee. „Net als in iedere andere succesvolle relatie gaat het om de chemie, de klik die je samen moet hebben.” Van den Bogaard: „Het vertrouwen moet wel groeien. Dan is het belangrijk dat je eerlijk en open naar elkaar toe bent.”

Lennarts knikt: „Ik weet alles van mijn directeur. Ik regel zelfs zijn privéafspraken, zoals de tandarts. Vaak in opdracht van zijn vrouw, want hij is een beetje chaotisch. Ik ben er voor de structuur. In dat opzicht vullen we elkaar perfect aan.”

Scheldpartij

Een werknemer van Blokker is ontslagen omdat hij zijn baas op Facebook heeft uitgescholden. De man was kwaad omdat zijn werkgever hem geen voorschot wilde betalen. Een collega die 'bevriend' met hem was op Facebook stuurde de beledigende berichten door aan hun leidinggevende, die de boze werknemer een officiële waarschuwing gaf. Toen de man echter van geen ophouden wist, werd hij ontslagen. De kantonrechter in Arnhem gaf Blokker gelijk. Volgens de rechter behoren Facebookberichten niet tot het privé-, maar het publieke domein, omdat vrienden ze kunnen verspreiden.

Strategie

Nederlandse werkgevers zijn duidelijker en openhartiger over de bedrijfsdoelen en de te volgen strategie tegenover hun personeel dan de meeste van hun Europese collega's. Bijna 50% van de werknemers in ons land zegt goed op de hoogte te zijn van de strategie van de organisatie waarvoor zij werken. Zo blijkt uit een internationaal onderzoek van StepStone. Uit de poll komt naar voren dat het grootste deel van de Europese werknemers geen helder beeld heeft van de organisatieplannen voor het komende jaar. In Zweden (27%) en Frankrijk (28,5%) is het personeel het slechtst geïnformeerd.

Knappe kop

Wie mooi is en een baan zoekt, doet er verstandig aan een foto met zijn of haar cv mee te sturen. Dit blijkt uit een recente studie van IZA in Argentinië. Aantrekkelijke sollicitanten zouden tot 36% meer worden uitgenodigd door potentiële werkgevers dan minder aantrekkelijke kandidaten. De knappere types werden ook sneller teruggebeld. Eerdere studies toonden al aan dat mooiere mensen meer verdienen.

'Goede assistent is een kameleon'

„Goede assistent is een kameleon”

Inspiratie trekt ons uit de crisis

Wordt u ook moe van het crisisdenken? Ik kom te veel mensen tegen voor wie pessimisme een levenswijze is geworden. Zij hebben het 'tja, het wordt allemaal minder, hè' voor in de mond liggen. Ik volg net als iedereen het nieuws. Het is helaas simpel maar waar: aan de macro-ontwikkelingen kunnen wij als individu wellicht weinig doen, wel kunnen we werken aan de micro-ontwikkelingen, in ons bedrijf, bij onszelf.

Denk er eens over na. Wat kunt u in uw organisatie doen om ondanks de recessie goed te presteren en te vernieuwen? Welke nieuwe aanpak, dienst of product kunt u bedenken om het leven van uw klanten en relaties mee te verrijken?

Als musicalliefhebber hoor ik daarbij direct de tekst van het prachtige 'Inspiratie' uit de musical Joe, gezongen door Mathilde Santing: „Inspiratie, zo noemt men het 't meest. En dat is het ook: de ingeblazen adem van de geest.” Een antwoord op de crisis bestaat, wat mij betreft, uit twee woorden: inspiratie en creativiteit. Het zijn die twee zaken die we juist nu hard nodig hebben, of we het nu van onszelf hebben of dat we het 'ingeblazen' krijgen. Een positieve denkmodus is noodzakelijk om buiten de bekende structuren te denken en om weer in groei te geloven.

Ik zie bij veel bedrijven dat ze de laatste tijd veel energie hebben gestoken in het terugbrengen en be-

heersen van de kosten. Als je die focus hebt, blijkt het moeilijker te zijn om ook weer vooruit te kijken. Denken aan groei is dan een enorme stap - en toch moet en kan het!

Het is voor leidinggevenden en voor medewerkers op de werkvloer de kunst om nieuwe inspiratie te vinden die de vernieuwing kan voeden. Hoe kunnen we nu van 'kampioen kosten beheersers' de stap maken naar 'kampioen vernieuwers'? Het belang daarvan werd onderstreept door recent onderzoek:

de bedrijven die het in de crisis goed doen, blinken vooral uit in innovatiekracht en creativiteit.

Ondanks de onheilsberichten in de media moeten we ons positieve denken dus hervinden, want dat kan ons uit de crisis trekken. De inspiratie kan binnen en buiten het werk liggen. De schaatskoorts van onlangs was daar een goed voorbeeld van, deze heeft velen een oppopper gegeven die positieve invloed had op de werkprestaties. Wat dat betreft, komt er nog een mooie zomer aan. Denk aan het EK voetbal, de Olympische Spelen, de Tour de France: evenementen waarvan heel veel mensen blij worden en inspiratie uit putten. Maar positieve energie haal je ook uit je relatie, de naderende lente, de belofte van mooi zomerweer...

Jilko Andringa, Algemeen Directeur ManpowerGroup Nederland

Bevlogen veranderaar Wessel Berkman van De Fietsfabriek:

'Veel bedrijven zijn papadagverblijven'

AMSTERDAM - Slapen doet ondernemer Wessel Berkman hooguit vijf uur per nacht. Om vijf uur in de morgen gaat de oprichter van The Brown Paper Company en Nintes, een platform voor toekomstige topbestuurders, alweer vrolijk aan de slag. „Het borrelt en bruist altijd in mij van de ideeën.” Als bevlogen veranderaar en performanceverbeteraar, zoals hij zichzelf typeert, leert hij zijn klanten het onbenut potentieel in hun onderneming in kaart te brengen en te gebruiken. Adviezen die hij zelf ook in de praktijk brengt, bijvoorbeeld als mede-eigenaar van De Fietsfabriek in Amsterdam-Noord, die hij in de zomer van 2010 overnam na een faillissement.

„Ik kende De Fietsfabriek al jaren, omdat we er voor elke medewerker die meer dan een jaar bij The Brown Paper Company (TBPC) werkt altijd al een gepersonaliseerde fiets kochten. Ik wist dat zij de mooiste en beste stads- en bakfietsen van Nederland maakten, de eigenaren wisten dat ik graag bedrijven optimaliseer. Toen ze in de problemen kwamen, hebben ze contact met mij opgenomen”, vertelt Berkman.

Vanuit je hart

„In al mijn bedrijven wil ik dat mensen zich met passie en veel energie inzetten om de kwaliteit te verhogen, kosten te besparen, processen te versnellen, maar ook de omzet verhogen. Mooie producten maken voor mooie klanten, daar draait het om. Dat lukt als je vanuit je hart werkt. En je je aan jouw initiële droom, de droom waarmee je begonnen bent, vasthoudt. Voor mij is dat onder andere niet de grootste willen zijn, maar kwalitatief de beste. Als je louter kiest



Wessel Berkman (links) en Bart de Groot van De Fietsfabriek maken er samen een feestje van. FOTO: FRANK DE RUITER

bedrijven 'papadagverblijven'. „Waar mensen naar toe gebracht worden en waar ze van negen tot vijf moeten blijven. Het is toch veel leuker als je elke morgen fluitend naar je werk toe rijdt en met enthousiasme aan de slag gaat. Privé

en zakelijk kunnen in mijn ogen niet gescheiden zijn. Als je hart ergens inzit, dan kan je dat hart om vijf uur toch niet uitzetten?”

'Pijnomzet'

Samen sturen ze hun salesmanagers vooral op wat zij noemen 'latente pijnomzet'. „Wij zoeken het liefst klanten die nog niet wisten dat ze onze producten en diensten nodig hebben. Wij verkopen geen wielen met een bijl. Dat werkt niet. In gesprek met de klant onderzoeken we waar hun probleem zit, en hoe wij bijvoorbeeld met onze gepersonaliseerde fietsen hun naamsbekendheid of uitstraling kunnen vergroten. Luisteren is daarbij niet genoeg. Elke verkoper zou echt oprecht geïnteresseerd moeten zijn in de klant. Daar selecteren wij onze salesmanagers op.”

Inmiddels heeft De Fietsfabriek al speciale fietsen (en gepersonaliseerde fietsenrekken) ontwikkeld voor o.a. bierbrouwer Heineken, ABN Amro en tal van kleinere lokale ondernemingen, zoals dokterspraktijk Kliniek Oud Zuid in Amsterdam.

Carrière MAKERS

voor zoveel mogelijk winst maken, moet je elke opdracht die op je pad komt met beide handen aanpakken. Wij kiezen liever voor een beperkte groei, omdat we goed kunnen kijken voor wie we willen werken. Dat is belangrijk. Ik wil mijn ziel niet aan de duivel verkopen en mijn eigen medewerkers de tent uit jagen.”

Berkman weet waarover hij praat. „Ik heb immers ook gewerkt bij zo'n groot organisatieadviesbureau, dat zoveel man in dienst heeft dat ze verdoord zijn tot elke klant die zich meldt. Het heeft me bijna acht jaar gekost om erachter te komen dat ik me daarin toch niet thuisvoel. De vraag die je jezelf moet stellen is: waarom rijd je elke dag naar je werk? Waarom werk je daar en niet bij de concurrent? Als je het antwoord op die vragen niet weet, klopt er iets niet.” Volgens Berkman zijn veel