

Inspiration Het Nieuwe Werken

Auteur: Martien de Laat RCP, CRM Business Consultant bij ABN AMRO
en kernlid Co-creatieteam Ontmoeten van het Platform Klantgericht Ondernemen.

Op woensdag 13 april stond "Het Nieuwe Werken" centraal tijdens een CRM Inspiration sessie georganiseerd door het Platform voor Klantgericht Ondernemen. Een avond met een grote verscheidenheid aan presentaties.

Albert Roelofswaard van Were2 beet de spits af. Hij gaf ons een indruk van de manier waarop binnen SNS REAAL het nieuwe werken was geïntroduceerd. Hij beschreef de ups – en downs van het gehele project en liet het volgende filmpje zien:

<http://www.youtube.com/watch?v=ld4svYAjYp0>

Albert gaf als belangrijkste leerpunten aan:

- Het Nieuwe Werken betekent niet: medewerkers ook thuis laten werken.
- Het Nieuwe Werken mag geen kostenbesparingsoperatie zijn (goed uitgevoerd worden er uiteindelijk wel kosten bespaard).
- Belangrijk is het om eerst een duidelijke visie te ontwikkelen.
- Het gaat vooral om slimmer, effectiever en efficiënter werken.
- Het Nieuwe Werken betekent een cultuurverandering en daar moet je ruim de tijd voor nemen.
- Manager en medewerker moeten goede afspraken maken over de te realiseren resultaten.
- Manager moet zijn medewerkers vertrouwen.

Na deze interessante presentatie volgden drie Pecha Kucha's, dat zijn presentaties van 20 slides die ieder standaard 20 seconden getoond worden. Een Pecha Kucha duurt dus 6 minuten en 40 seconden.

De eerste werd verzorgd door Ronald van den Hoff die een wervelende presentatie verzorgde over Social Media en wat dat voor ons allen gaat betekenen nu en in de toekomst. Duidelijk werd in ieder geval dat we ons midden in een grote verandering bevinden, zowel in de privé- als de werksituatie. Alles is beschreven in het boek van Ronald: Society 3.0. Meer hierover vind je hier: <http://www.mindz.com/profiles/Ronaldvandenhoff>

Als tweede presenteerde Leo Rietbergen Multi Level Marketing, waarbij het werken in netwerken van verschillende niveaus centraal staat. In dit model worden diensten of producten verkocht door vertegenwoordigers of distributeurs. De vooraf vastgestelde niveaus, met de daaraan gekoppelde kwantumkortingen worden dan bepaald door de grootte van de gerealiseerde omzet.

Als derde presenteerde Robert van der Kleij zijn visie op het ontwikkelen van een goede strategie m.b.t. Het Nieuwe Werken. Hiervoor is het nodig om "out of the box" te denken. Immers werk kun je op verschillende manieren inrichten en zeker met de moderne hulpmiddelen is een totaal andere aanpak mogelijk. Mogelijkheden die tot voor kort niet voor mogelijk werden gehouden.

Tot slot gaf Carolien Glasbergen ons een kijkje achter de schermen bij het UWV en de manier waarop ze de invoering van Het Nieuwe Werken realiseren. Het blijkt dat het UWV nadrukkelijk onderzoekt hoe ze Social Media, zoals Twitter, kunnen inzetten om op een andere manier het contact te leggen met arbeidsongeschikten en werkzoekenden.

Er is zelfs al een community gestart waarin werkzoekenden met elkaar contact kunnen leggen en digitale begeleiding van UWV krijgen. Maar ook bij het UWV blijkt dat er een cultuurverandering noodzakelijk is om Het Nieuwe Werken echt te realiseren. Er is daarom voor gekozen om eerst op enkele locaties een proef te houden. Deze verlopen op dit moment zeer positief.

Het was een interessante bijeenkomst, waarin naar mijn idee vooral duidelijk werd dat het invoeren van Het Nieuwe Werken complexer is en meer vraagt van organisatie, leidinggevenden en medewerkers dan je in eerste instantie denkt. Maar dat verandering ook met plezier kan, dat zie je hier: http://www.youtube.com/watch?v=TDM_nRg4bl4.

De presentaties van deze bijeenkomst zijn te vinden op:
<http://www.pvko.nl/kennisbank/crm-presentaties/crm-presentaties-2011/inspiration-13-april-2011/>

--

Het Platform Klantgericht Ondernemen (voorheen CRM Association NL) verenigt al meer dan 2.000 professionals die klantgericht ondernemen serieus nemen. Zij organiseert vele bijeenkomsten die de mogelijkheid bieden om uw kennis te vergroten en ervaringen te delen met andere Professionals. Zoals de maandelijkse Inspirations, kennis- en executivesessies en diverse jaarlijks terugkerende evenementen.
Meer informatie: www.pvko.nl