



**FASTEN SEAT BELTS!** 'We hadden alles tegen: we waren rijk, buitenlander en onbekend.'  
Een dagje meevliegen met de topman van Easyjet

# QUOTE



**HARM DE KIPPENKILLER**

Wie is de dierenvriend die huilend rijk wordt van de vogelpest?

## TIPS & TRUCS VAN

MOVERS & SHAKERS OVER GELD. CARRIERE EN DE GEHEIMEN ACHTER HUN SUCCES

# TOPPERS

**'DIT IS DE OPLICHTING VAN DE EEUW!'**  
Hoe een Brasschaats boefje vastgoed en vrouw verspeelde aan een Prinz

**MILJONAIRES MET EEN MISSIE**  
Ze hebben geld en gaan voor groen: 5 rijken die de wereld redden

**CASINO ROYALE**  
Waarom Holland Casino liever Monopoly speelt

**HALLO,**  
DAAR ZIJN WE WEER..

Van verwende soirees tot platte partijen: de partycrashers van Nederland

TE KOOP: **KPN** (Of: hoe Ad S. gaat cashen)  
**MACHT** Kun jij een Machiavelli worden?  
**'SCHAT, WAT RUIK JE LEKKER'**  
(zoethoudertjes vanaf 60 mille op p170)



MAART ADVIESPRIJS €5,95 WWW.QUOTENET.NL





Bart Bloemen (links) en Jozef Hagenbeek



De nieuwe stadhouder knoopt als eerste de dorpsgek op. En andere lessen in machiavellisme. Dr. Q, p118-119

# Veranderspel

## Organisatieadviesbureau Wisborn geeft inzicht in de situatie door simulatie.

Als het moet, gaan we zelf bejaarden verzorgen. Want zeg nou zelf, waarom zal iemand in een verzorgingshuis iets van ons aannemen? Jordan Hagenbeek (1966), samen met Bart Bloemen (1973) oprichter van organisatieadviesbureau Wnborn, draait graag een paar dagen mee om het werk van zijn opdrachtgever beter te begrijpen. 'De fout die veel adviesbureaus maken is dat ze bij een organisatie binnenkomen en de boei even onder handen nemen. Dat lijkt aardkrachtig, maar in de praktijk zullen weinig mensen naar hen luisteren en verandert er dus weinig. Veel adviseurs roepen iets over een organisatie, maar weten nietwaar ze het over hebben. Dat willen wij vermijden.'

Om echt iets voor een bedrijf te kunnen betekenen moet een adviseur, volgens Bloemen, niet alleen zorgen dat hij inzicht in de situatie krijgt, het gaat er vooral ook om dat de opdrachtgever zelf inzicht in zijn situatie krijgt. Daartoe maakt Wisborn veel gebruik van simulaties. Bloemen: 'Wij geloven dat mensen begrijpen waarom ze moeten veranderen als ze hun eigen situatie beleven in een andere context.'

De basissimulatie kopen Hagenbeek en Bloemen aan, waarna zij het spel op maat maken voor de klant. Bloemen: 'Je kunt bijvoorbeeld mensen kleine bedrijfjes laten vormen, die iets van elkaar nodig hebben om verder te komen. Als je daarin vervolgens beperkingen oplegt, merken ze hoe irritant het is als je niet goed wordt geholpen. Zo breng je mensen het besef van klantgerichtheid bij.'

Daarbij is het niet goed om te denken aan de analyse waar we de simulatie op aanpassen, we zijn vervolgens ook aanwezig om ervoor te zorgen dat het spel de goede kant op gaat. Uiteindelijk is de uitkomst van de

simulatie het begin van de verandering die we ook weer verder begeleiden.' Hagenbeek en Bloemen werkten eerder samen bij adviesbureau Alfabeeld. Najaar 2005 zijn ze voor zichzelf begonnen. Hagenbeek: 'Je kunt een miljoen redenen bedenken om niet voor jezelf te beginnen. Maar als je er samen een goed gevoel bij hebt en je gelooft in wat je doet, moet je de sprong wagen.' Een van de redenen om wellicht toch in loondienst te blijven, was het concurrentiebeding dat ze moesten tekenen. Toch bleek er ook netwerkloos genoeg werk in de markt. Hagenbeek: 'Er zijn natuurlijk veel bedrijven waarvoor wij niet kunnen werken, maar er zijn er nog veel meer waarvoor dat wel kan. Als je aanpak goed is, weten klanten je wel te vinden. Vooral uit openbare aanbestedingen is veel werk te halen.' De stap om zelf te starten werd -ongewild- vergemakkelijkt door hun voormalige werkgever. 'Bij Alfabeeld konden we geen partner worden. Tenminste, de eigenaar wilde wel aandelen verkopen, maar geen zeggenschap overdragen.' Bovendien werd het werk er onbevredigend. Bloemen: 'Het was vervelend dat we niet onze eigen keuzes konden maken. Het kwam wel voor dat op het moment dat we de deur achter ons dichttrokken de boel alweer instortte. Maar dan zat de factuur al in de enveloppe. Wij willen op het resultaat afgerekend worden, hoe lastig dat soms ook te formuleren is.'

Daar wil niet zeggen dat de simulatiebouwers gratis komen werken. Hagenbeek: 'Onze branche heeft een hoog "u vraagt wij draaien"-gehalte. Het gaat vaak al mis bij het aanvaarden van de opdracht. Opdrachtgevers willen snel resultaten, dus vragen ze een bureau even een cursusje te geven. Dat is natuurlijk financieel aantrekkelijk, maar

als adviseur moet je daarin, ondanks de krappe markt, niet meegaan. Wij doen het goed of we doen het niet. Althans, zolang we ons dat kunnen veroorloven.'



**Bart Bloemen**

geboren 1973 opleiding technische bedrijfskunde / favoriet bordspel Mens erger je niet / rijdt Audi A6 / meest onderschatte managementgoeroe 'Johan Cruijff; hij onderscheidt zich door het beste uit zichzelf en zijn omgeving te halen' / meest overschatte goeroe 'Emile Ratelband, nou ja managementgoeroe...'

**Jordan Hagenbeek**

geboren 1966 opleiding milieuchemie en bestuurskunde / favoriet bordspel Risk / rijdt Citroen XM Turbo CT / meest onderschatte managementgoeroe 'Kathleen Dannemiller, de grondlegger van Large Scale Intervention, een effectieve manier om veranderingen in organisaties door te voeren' / meest overschatte goeroe 'Strategiegoeroe Michael Porter; hij gelooft nog steeds in de alwetende strateeg aan de top'