



'KIJK GERICHT NAAR WAT ER
BIJ JONGEREN LEEFT'

Kijk op pagina 64 voor het hele verhaal van Ruthger Zijlstra, lid van de Ledenraad

WJ ZIJN

vereniging achmea

BIJZONDERE
ONTMOETINGEN VAN
LEDENRAADSLEDEN
& BESTUURSLEDEN

HOE WERKT
VERENIGING ACHMEA?

WAT DOEN DE
THEMAWERKGROEPEN?



INTERVIEWS MET LEDENRAADS- EN BESTUURSLEDEN / COÖPERATIEVE GEDACHTEGOED / THEMAWERKGROEPEN



vereniging achmea



WJ ZIJN

vereniging achmea

Vereniging Achmea bestaat uit een bijzondere mix van klantleden van Achmea die hun maatschappelijke betrokkenheid concreet willen invullen. Bij de Vereniging ontmoeten, informeren en inspireren deze mensen elkaar. Daarom hebben wij als thema voor dit magazine gekozen voor 'Ontmoetingen'. Ontmoetingen tussen Ledenraadsleden en Bestuursleden, medewerkers van Achmea en andere toegewijde mensen.

Zo ontmoeten twee directeuren die zich hard maken voor verkeersveiligheid elkaar, spreken een veehouder en een Chief Financial Officer over coöperaties en verbinding, vertellen een mentor en een startende ondernemer over de inzet van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en een notaris en een leerkracht over de ontmoeting van kinderen met kunst.

Het magazine staat bol van inspirerende verhalen van mensen die ieder op hun eigen manier hun maatschappelijke betrokkenheid tonen. Deze verhalen tekenen de Vereniging. En het coöperatieve gedachtegoed dat Achmea actief wil uitdragen. Daarvoor werken Achmea en Vereniging Achmea steeds nauwer samen, zo vertelt ook Achmea vicevoorzitter van de Raad van Bestuur Roelof Konterman in een artikel in dit magazine. In die samenwerking, met name in de themawerkgroepen, ontmoeten Ledenraadsleden en Achmea elkaar.

Het eerste magazine van Vereniging Achmea kwam een half jaar geleden uit. Het is goed ontvangen. Lezers waardeerden de persoonlijke verhalen en de informatie over de rollen en werkwijze van de Vereniging. Daarom hebben we in dit magazine, naast de verhalen over ontmoetingen, opnieuw informatie opgenomen over de Vereniging zelf en hoe zij werkt. Zodat iedereen weet wie en wat we zijn. Wij zijn Vereniging Achmea.

Thea Freudenberger, Vereniging Achmea

Vragen en suggesties zijn altijd welkom. Je kunt ons bereiken via thea.freudenberger@verenigingachmea.nl

'Bij OnzeAuto staat het coöperatieve gedachtegoed centraal'

Marcel Kloprogge



16



'Doorvragen vergt moed'

Puck Dinjens

40



'Het coöperatieve model fascineert me'

Jaap Vessies

INHOUDSOPGAVE

- 4 **VOORWOORD** KEES VAN DER WAAIJ
- 6 **'AUTODELEN SUCCES DOOR COÖPERATIEF GEDACHTEGOED'**
Ontmoeting Marcel Kloprogge & Saskia van 't Hooft
- 10 **INTERVIEW** ROELOF KONTERMAN
- 12 **SOCIAAL ONDERNEMER ONTMOET MENTOR**
Ontmoeting Sonja Feenstra-Bruins & Martijn Lukaart
- 16 **INTERVIEW** PUCK DINJENS
- 19 **NIEUWE LEDENRAADSLEDEN**
- 20 **ROLSTOELBASKETBAL DRAAGT BIJ AAN PARTICIPATIE**
Ontmoeting René Martens & Toine Klerks
- 24 **INTERVIEW** JOHN HOLLEMANS
- 26 **ZAADJES PLANTEN TIJDENS KUNSTWEEK VOOR KINDEREN**
Ontmoeting Marianne Heuvelmans & Marja Geerse
- 30 **INTERVIEW** IRENE VAN DEN BROEK
- 33 **NIEUWE LEDENRAADSLEDEN**
- 34 **VERBINDING IN VERBETERING VAN DE VERKEERSVEILIGHEID**
Ontmoeting Joop van Boerdonk & Chantal Vergouw
- 38 **DE WITTE WALVIS**
- 40 **VERBINDING IS SLEUTELWOORD BIJ COÖPERATIE VAN DE TOEKOMST**
Ontmoeting Jaap Vessies & Niels Wassenaar
- 44 **CONCREET AAN HET WERK IN DE THEMAWERKGROEPEN**
- 46 **'LEVEN ZOALS JE WILT' ALS DE NIEUWE ZORGGEDACHTE**
Ontmoeting Janny Bakker & Bram en Linda de Haan
- 50 **UITZENDBRANCHE NEEMT MAATSCHAPPELIJKE VERANTWOORDELIJKHEID**
Ontmoeting Ton Hopmans & Jurriën Koops
- 54 **HOE WERKT VERENIGING ACHMEA?**
- 58 **HET VERHAAL VAN DE AUSPUTZER EN DE KAMPIOEN**
Ontmoeting Paul Overmars & George Melse
- 62 **'KIJK GERICHT NAAR WAT ER LEEFT BIJ JONGEREN'**
Ontmoeting Ruthger Zijlstra & Rosalie Lilipaly
- 66 **INTERVIEW** MARIA MARTENS
- 68 **KLANTRADEN EN LEDENRAAD: NEXT STEP IS MEER SAMEN DOEN**
Ontmoeting Jeanette Berkman & Rudi Thuis
- 71 **VERTREKKENDE LEDENRAADSLEDEN AAN HET WOORD**

VOORWOORD
KEES VAN DER WAAIJ



'Genoeg plannen en energie'

Kees van der Waaij is een jaar voorzitter van Vereniging Achmea. Gevraagd naar zijn aanpak vertelt hij: "Ik ben voortgegaan op de koers die Paul Overmars heeft ingezet, maar dan op een wijze die past bij mij."

Steekwoorden daarbij zijn: samen, interactief, professioneel en 'met de benen op tafel'. Op die manier wil Kees van der Waaij leden van de Ledenraad, Bestuursleden en medewerkers van Achmea nog meer betrekken bij de Vereniging.

"Er is een hoop gebeurd in het afgelopen jaar", vertelt Kees van der Waaij. "Om te beginnen hebben we een andere huisvesting voor het Bestuursbureau, met een nieuwe look and feel. Wat is mooier dan dat je bij de start van je voorzitterschap een nieuw onderkomen erbij krijgt? We zitten nu midden in het Achmea Congrescentrum in Zeist, iedereen die binnenkomt ziet dat daar de Vereniging zit. De themawerkgroepen

kunnen er vergaderen en we hebben er onze Bestuursvergaderingen. Het is echt ons clubhuis.

Wat ik graag wilde bij mijn aantreden is een lossere vergaderstijl. 90% van de Ledenraad is in de afgelopen jaren vernieuwd, we hebben veel jongere leden. Dat vraagt om een andere manier van vergaderen. De vergaderingen zijn dan ook interactiever geworden. Voorheen zaten we in Zeist in het auditorium, nu zitten we in drie geschakelde zalen. We hebben er tafels neergezet waar per tafel zes, zeven mensen omheen kunnen zitten. Ik stel een vraag en dan krijgen de aanwezigen kort de tijd om aan hun tafel hierover te praten. Vervolgens haal ik de kern van de discussies op. De vergaderingen zijn levendiger en de deelnemers hebben meer onderling contact dan voorheen."

Teamvorming en verbinding

"Binnen het Bestuur focus ik op teamvorming. Voorafgaand aan de vergaderingen eten we met elkaar en lopen we de agenda door. Na afloop drinken we wat om na te praten. Als je dat niet doet, heb je minder de gelegenheid om met de benen op tafel dingen door te spreken. Die benen op tafel zijn ook het uitgangspunt bij de ontbijtsessies, waarbij ik op verschillende Achmea-locaties leden van de Ledenraad ontmoet. Zonder agenda maar met een lekker ontbijt wisselen we ervaringen uit en leren de Ledenraadsleden elkaar beter kennen. Op deze manier zoek ik naar meer verbinding binnen de Vereniging.

Verder hebben we een professionelere invulling gegeven aan het actief aandeelhouderschap van de Vereniging. De instelling van de Financiële Commissie is daar een uiting van. En de Vereniging trekt meer samen met de Raad van Commissarissen op bij de voordrachten voor de Raad. Vier leden van die Raad zitten er op voordracht van de Vereniging. Wat verder nog? Genoeg. De werkbezoeken die we brengen aan Achmea-locaties. De bijeenkomst met Ledenraadsleden die ook lid zijn van Klant- en Verzekerdenraden. En dit informatiemagazine, dat is ook nieuw.

Daarmee communiceren we op een andere manier met en naar de Ledenraadsleden en de medewerkers van Achmea."

Naar een actieve community

"Het doel dat me bij dit alles voor ogen staat is een grotere betrokkenheid van Bestuur en Ledenraad, een actieve community. Die is al aan het ontstaan, met name door de actievere deelname van Ledenraadsleden en Bestuursleden in de themawerkgroepen, in cocreatie met mensen van het bedrijf Achmea. In het afgelopen jaar hebben we de opdrachtformulering scherp gekregen voor de zes themawerkgroepen. Voor het eind van het jaar willen we onze aanbevelingen op papier hebben, zodat het bedrijf ermee verder kan.

'Wat ik de komende jaren graag wil, is onze herkenbaarheid en zichtbaarheid verder vergroten.'

Zakelijke Ledenraadsleden, zoals HR-directeuren en algemeen directeuren, betrekken we weer op een andere manier. Dat doen we via een nieuwe opzet van de expertsessies. De directeuren houden een presentatie of we sparren op basis van een white paper ingebracht door Achmea. Zo zoeken we telkens naar werkvormen om mensen te betrekken op een manier die voor hen logisch is en hen uitdaagt en waarbij we elkaars kennis en ervaring optimaal benutten. Verder bouwen we aan de kennis van Ledenraadsleden en Bestuursleden, met name op het gebied van governance. Het is belangrijk dat alle leden weten wat ieders rollen en verantwoordelijkheden zijn, hoe het bedrijf Achmea in elkaar steekt en hoe de verhoudingen zijn."

Zichtbaarheid vergroten

"Wat ik de komende jaren graag wil is onze herkenbaarheid en zichtbaarheid verder vergroten. We hebben een aanzet hiertoe gedaan onder meer met de nieuwe website en met het magazine.

Niet alleen Ledenraadsleden, maar ook nieuwe Achmea-medewerkers krijgen het blad. Verder werken we bij de themawerkgroepen en de expertsessies samen met het bedrijf. De coöperatieve identiteit komt in de samenwerking tot stand, waarbij de Vereniging het bedrijf voedt en inspireert.

Wat voegt die coöperatieve identiteit toe? Dat is een goede vraag. Om dat goed uiteen te zetten, heeft een aantal mensen van de Vereniging en het bedrijf Achmea de opdracht gekregen om daar op gestructureerde manier onderzoek naar te doen. Het coöperatieve denken is heel erg van deze tijd. Maar hoe krijgen we duidelijk naar de klanten dat ze een stem hebben? Daar zoeken we naar."

Tandje sneller

"In het voorwoord van het vorige magazine zei ik dat de veranderingen binnen de Vereniging van mij allemaal wel een tandje sneller mochten. Dat vind ik nog steeds. De digitalisering komt nog niet voldoende uit de verf, het communityplatform Vereniging Achmea Online moet worden vormgegeven en het Stemgerechtigd Lidmaatschap beter ingevuld. Verder gaan we meer jongeren betrekken. Er zijn genoeg plannen. En dat is goed, ik heb genoeg energie.

Ik heb een mooi jaar achter de rug en ik hoop dat er nog heel veel mooie jaren volgen. Achmea is het grootste verzekeringsconcern van Nederland. Hoe geven we vanuit de Vereniging invulling aan het actieve aandeelhouderschap, de klantbehartiging en de coöperatie van de toekomst? Dat zijn grote opgaven die we alleen vanuit betrokkenheid van de leden kunnen invullen. Ik vind het prachtig om daaraan bij te dragen. Omdat er nog zo veel mogelijk is." ◀

DE ONTMOETING
MARCEL & SASKIA



AUTODELEN SUCCES DOOR COÖPERATIEF GEDACHTEGOED

Het coöperatieve gedachtegoed helpt om meer impact te maken met je organisatie. Dat is de overtuiging van Ledenraadslid Marcel Kloprogge. In Helvoirt startte hij een pilot in het delen van elektrische auto's. Na drie maanden was het project zo succesvol dat hij besloot te onderzoeken hoe het opgeschaald kon worden. In februari van dit jaar is het landelijke platform OnzeAuto gelanceerd. Deelnemers bepalen onderling hoe ze het autodelen organiseren en verrekenen. ▶

DE ONTMOETING
MARCEL & SASKIA

AUTODELEN SUCCES DOOR COÖPERATIEF GEDACHTEGOED

“Ik heb als organisatieadviseur met zowel coöperatieve als grote corporate bedrijven gewerkt”, vertelt Marcel Kloprogge. “Ik heb ervaren dat vooral coöperatieve bedrijven succesvol zijn in het verbinden van mensen met een hoger doel, zoals een duurzame wereld. Daarmee hebben deze bedrijven sneller een grote impact. Voor mij was dan ook van meet af aan duidelijk dat autodelen op coöperatieve basis moet gebeuren.

Het idee voor autodelen had ik tien jaar geleden al, maar toen was het nog niet het moment om ermee te starten. Inmiddels is er veel gebeurd: de komst van de elektrische auto, de energietransitie, het klimaatdenken en terugtrekking van openbaar vervoer, vooral uit de dorpen. Door al deze ontwikkelingen staan mensen meer open voor autogebruik in plaats van autobezit. Dat zijn belangrijke ingrediënten geweest om het opnieuw te proberen met autodelen.”

Opschalen voor landelijke impact

“Ik zit in het bestuur van de lokale energiecoöperatie. Verduurzamen staat daar centraal en ook duurzame mobiliteit staat op de agenda. Met hen heb ik de pilot ‘Samen Slim Rijden’ in Helvoirt opgezet. We wilden weten: Zijn mensen in een klein dorp bereid om een auto te delen? De proef is vorig jaar maart

begonnen, in mei was al duidelijk dat het een succes zou worden. Toen hebben we gedacht: Hoe kunnen we dit succes verder opschalen? Eén elektrische deelauto haalt vijf tot acht brandstofauto’s van de straat. Als we het project landelijk uitrollen, kunnen we impact maken.

We hebben de hele exercitie die vooraf gaat aan succesvol autodelen gedigitaliseerd. Het resultaat is OnzeAuto. Via dit platform zien gebruikers of het delen van een elektrische auto voor hen werkt, wat het kost en wat ze besparen. Op het moment dat ze andere gebruikers hebben gevonden, is het een kwestie van een druk op de knop en dan hebben ze een offerte voor een elektrische auto met een laadpaal. We werken daarvoor samen met een grote leasemaatschappij. Daardoor heeft de gebruiker keuze uit verschillende merken.”

Van binnenuit georganiseerd

“Bij OnzeAuto staat het coöperatieve gedachtegoed centraal. OnzeAuto is zo opgezet, dat iedereen zelf een deelgroep kan vormen. Het deelgebruik wordt dus van binnenuit georganiseerd. Dat kan via een groepje particuliere gebruikers die bepalen wie wordt toegelaten en hoe verrekend wordt. Maar ook lokale ondernemers, milieclubs of

Saskia van 't Hooft, arbeids- en organisatiepsycholoog

energiecoöperaties kunnen het initiatief nemen tot het vormen van deelgroepen.

Lokale organisaties hebben vaak al een vertrouwensrelatie met mensen in de regio en kunnen belangrijke ambassadeurs zijn voor zo'n initiatief. Het is namelijk best eng om je auto weg te doen. Als je mensen vraagt om hieraan mee te werken, kan je dat veel beter organiseren met mensen die je kent. Daarom hechten we erg aan lokale ambassadeurs. Dat is de kracht van het concept.”

Meer draagvlak voor veranderingen

“OnzeAuto heeft het coöperatieve gedachtegoed dus hoog in het vaandel staan. Dat is ook wat me aantrekt in Achmea en Vereniging Achmea. We zien steeds meer dat we met elkaar sterker staan, dan wanneer we zaken overlaten aan een overheid of dominante commerciële partij. Het gaat om het mobiliseren en faciliteren van het eigen initiatief, de wil om bij te dragen aan een betere wereld. Die vorm van eigenaarschap brengt versnelling, omdat een groep bevlogen mensen er de schouders onder zet. Veranderingen komen zo veel eerder op gang dan bij commerciële propositities. Op dit gebied is er duidelijk een kentering in het denken. Het is een wanzinnig inspirerende tijd.” ◀



‘Samen Slim Rijden is in alle opzichten een goede deal’

“Mijn man heeft een handelsfirma en ik ben zelfstandig coach. We rijden allebei zakelijk veel kilometers. Samen Slim Rijden is in alle opzichten een goede deal. De abonnementskosten zijn laag en verder betaal je alleen wat je rijdt. Bovendien is elektrisch rijden duurzaam en vinden we het heel goed dat er minder auto’s voor de deur staan. Het bevalt prima. Eerst reed ik vooral zakelijk met de deelauto, nu gebruik ik hem steeds vaker privé, bijvoorbeeld als ik naar familie ga of mijn dochter naar de hockey breng. Het zijn namelijk echt comfortabele auto’s, ook omdat je geen geluid van de motor hebt. Elektrisch rijden is gewoon heel aangenaam.”

INTERVIEW
ROELOF KONTERMAN

'Koester wat de Vereniging bereikt heeft'

"In de afgelopen jaren is er binnen Vereniging Achmea steeds meer aandacht gekomen voor de collectieve belangenbehartiging en maatschappelijke betrokkenheid. We worden er als bedrijf sterker op gechallenged en dat is goed."

Roelof Konterman, vicevoorzitter van de Raad van Bestuur van Achmea, over de vernieuwingen binnen de Vereniging en het belang van de themawerkgroepen.

"Vanuit het bedrijf gezien is de Vereniging voor ons uiteraard van waarde als aandeelhouder", vertelt Roelof Konterman. "Als gevolg daarvan heeft de Vereniging een groot aantal taken en bevoegdheden en die worden met de instelling van de Financiële Commissie nog scherper ingevuld dan voorheen. Maar wat ik vooral zie als vernieuwd element is dat de Vereniging steeds sterker de collectieve klantbelangen behartigt. De Vereniging heeft een aantal stappen gezet door vernieuwing van het ledenbeleid. De mensen die in de Ledenraad zitten, spreken vooral vanuit het collectieve belang van verzekeren en minder vanuit individuele klantbelangen.

Wat ik verder nadrukkelijk een vooruitgang vind, is dat er meer verbinding is tussen bedrijf en Vereniging. In de praktijk van vandaag is ieders rol helder en leeft iedereen daarnaar. Ledenraadsvergaderingen zijn een coproductie geworden, we halen als bedrijf steeds meer informatie op. Belangrijk daarbij zijn de themawerkgroepen. Die staan nu als een huis. De Vereniging is door de themawerkgroepen een plek geworden waar wij vraagstukken kunnen inbrengen, concepten kunnen toetsen en ophalen wat er speelt in de samenleving."

Verwachtingen in balans

"De themawerkgroepen lopen precies langs de thematische lijnen die het bedrijf ook van belang vindt. Ik heb bijna alle groepen een keer bezocht. Binnen iedere themawerkgroep zag ik een mix van inspireren en transpireren. Dat wil zeggen, er is een groep mensen die veel ervaring heeft

in het bedrijfsleven, bij de overheid of in een maatschappelijke omgeving. Zij inspireren vooral. Ook elkaar. Daarnaast zijn er mensen die vooral iets willen doen: werkbezoeken afleggen, zaken onderzoeken en lessen omzetten in kansen voor Achmea. De combinatie is heel mooi. Er ontstaan sterke netwerken. Zelfs als er geen bedrijf zou zijn, zouden de themawerkgroepen nog waarde hebben.

Toen de themawerkgroepen net waren ingesteld, waren de verwachtingen van de deelnemers vanuit de Vereniging niet in overeenstemming met wat wij als bedrijf kunnen bieden. De themawerkgroepen waren vooral gericht op uitkomsten, adviezen en verantwoording afleggen. Dat maakte hun rol beperkt. Nu zijn ze veel meer gericht op informatie-uitwisseling. Er is balans tussen de verwachtingen en wat we kunnen waarmaken. Niet alles wat de Vereniging aandraagt, hoeft vernieuwend en voor ons onbekend te zijn. Ook de bevestiging dat we een goede koers volgen, is waardevol. Samen constateren dat je vanuit verschillende perspectieven tot dezelfde uitkomsten komt, geeft vertrouwen dat je met de juiste zaken bezig bent."

Mensen met doorzettingsmacht

"De veranderingen van de afgelopen jaren zijn voor mij het duidelijkst in de gesprekken die ik heb tijdens en na Ledenraadsvergaderingen. De gesprekken gaan over de inhoud van de thema's die op dat moment relevant zijn. Je merkt dat mensen die in de Ledenraad zitten baggage hebben. Ze zitten er niet alleen omdat

ze nu eenmaal een klantgroep vertegenwoordigen, maar hebben een eigen maatschappijbeeld en boodschap. De gesprekken zijn daardoor minder vrijblijvend. Alle leden luisteren goed en denken goed na, niemand komt weg met een paar makkelijke antwoorden.

De positief kritische houding ten opzichte van het bedrijf stelt wel eisen aan de mensen die vanuit het bedrijf trekker worden van een themawerkgroep. De Achmea-trekkers moeten mensen zijn met doorzettingsmacht. Ze moeten op een plek zitten in het bedrijf waar ze iets kunnen met de uitkomsten, anders bak je de teleurstelling als het ware in. We willen trekkers die iets te vertellen hebben, goede informatie uitwisselen, dan hebben de themawerkgroepen zin. De medewerkers van Achmea hoeven niet allemaal precies op de hoogte te zijn van wat er gebeurt bij de Vereniging, maar de trekkers wel. Zij zijn de brug tussen Ledenraadsleden en het bedrijf."

Borging in de toekomst

"De Vereniging heeft een grondige vernieuwing ingezet, ik denk dat ze er goed aan doet deze vernieuwing de kans te geven te materialiseren. Vaak willen mensen direct de next step, maar veranderingen hebben tijd nodig om te settelen. Mijn advies aan de Vereniging is om dat wat bereikt is te koesteren. Bovendien zijn er veel nieuwe Ledenraadsleden bijgekomen, het is goed om iedereen de kans te geven aan te sluiten. Daarmee borg je de verandering in de toekomst het beste." ◀



DE ONTMOETING
SONJA & MARTIJN

SOCIAAL ONDERNEMER ONTMOET MENTOR

Focussen op maatschappelijke verantwoordelijkheid, dat doen zowel Sonja Feenstra-Bruins als Martijn Lukaart. "Het is makkelijk gezegd dat je sociaal ondernemer bent, maar hoe kun je dat kwantificeren?", aldus Martijn. "Bij Bun.Run doen we dat door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in te zetten." Sonja Feenstra-Bruins coachte hem bij de verdere ontwikkeling van zijn start-up. "Kennisdeling vind ik belangrijk."

"Bun.Run is een platform voor lokale bezorging op afroep", vertelt Martijn Lukaart, oprichter van het bezorgplatform. "Het idee ontstond vanuit mijn eigen behoefte. De bakker bij mij in de buurt bakt op zondag vers brood, maar hij bezorgt niet. Toen bedacht ik: Er zouden lokale bezorgers moeten zijn. Zo is ongeveer een jaar geleden het platform opgericht. We hebben daarmee een community van runners ontsloten, die bezorgtaken uitvoeren met eigen vervoer. Dat gaat onder de noemer Go. Sinds kort is daar de propositie Get bijgekomen: producten direct bestellen bij lokale winkels en laten bezorgen."

"Ongeveer een kwart van onze bezorgers zijn mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt", vervolgt Martijn. "We creëren met Bun.Run dus laagdrempelig werk voor mensen die moeilijker te plaatsen zijn. We willen hen een kans geven. En het werkt, dat zien we aan de aanmeldingen van de runners, waaronder veel langdurig werklozen. Wij helpen hen en tegelijk doen wij er ons voordeel mee. Verder is Bun.Run aantrekkelijk voor de lokale winkelier die moet concurreren met grote bedrijven met bezorgdiensten. Bovendien kunnen we met Bun.Run ook de zelfredzaamheid van thuiswonende ouderen bevorderen." ▶

Kans voor moeilijk te plaatsen groep
"Ik ben mentor bij YES Delft, een centrum dat technisch ondernemerschap stimuleert", aldus Sonja Feenstra-Bruins, directeur van WomanInvest en lid van de Ledenraad. "Ik coach start-ups en scale-ups die geselecteerd zijn om daar het programma te volgen. Na een mentormeting ben ik aan Martijn gekoppeld, omdat ik dat het interessantste bedrijf vond. Martijns bedrijf is gericht op het optimaliseren van de last mile, het laatste stuk van bezorgen, in combinatie met sociaal ondernemerschap. Dat spreekt me aan. En de klik was gelukkig wederzijds."



DE ONTMOETING SONJA & MARTIJN



Op de stoel van de consument Martijn moet nu opschalen, zodat het platform kan blijven draaien. “Met Sonja zag ik de link voor de lancering in Rotterdam, omdat zij daar woont en actief is. Daar starten we nu in samenwerking met Mobility Lab een pilot. Mobility Lab richt zich op startups die verkeersopstoppingen en vervuiling tegengaan. In april beginnen we met bezorgen van brood in Rotterdam.”

Maar Sonja's bijdrage is meer dan haar netwerk in Rotterdam, ze denkt ook mee vanuit commercieel oogpunt. “Ik ben op de stoel van de consument gaan zitten en heb met Martijn verder gedacht: Waar zitten eventueel andere behoeften die de markt nu nog niet bedient? Martijn kan

het platform breder trekken om verder te komen.”

“We willen gaan uitbreiden naar retourlogistiek voor oud papier en batterijen en voor spullen die naar een servicebedrijf moeten, zoals een reparateur of stomerij”, vult Martijn aan. “Bun.Run wil de vraag van lokale bezorging zoveel mogelijk bundelen, zowel vanuit buurtbewoners als vanuit lokale ondernemers. Ik heb een heel goede sparringspartner in Sonja. Ik heb nog niet een heel team om me heen, dus het is fijn dat ik een aantal concepten met haar verder heb kunnen uitdenken.”

Ervaring als toegevoegde waarde Sonja krijg niet betaald voor het

mentorschap. “Ik doe het omdat ik graag mijn kennis doorgeef. Mijn persoonlijke interesse ligt bij MVO met daaraan gekoppeld een commercieel verdienmodel. Op die manier maken we de wereld een stukje beter, waarbij ook geld verdiend wordt. Ik krijg er energie van om naar iets toe te werken dat iets toevoegt. Daarom ben ik ook lid van de Ledenraad.”

Haar eigen ervaring als ondernemer ziet Sonja als haar toegevoegde waarde. “Vanuit YES Delft heb ik bedrijven voorbij zien komen die technisch heel sterk waren, maar geen kaas gegeten hadden van hoe je een product in de markt zet. Ik heb ervaring als ondernemer en geef les over ondernemerschap bij Hogeschool Tio. Vandaar heb ik de stap gezet naar mentorschap bij YES Delft. Bij hen kan ik mijn ervaring inzetten. Verder breng ik graag mensen met elkaar in verbinding.”

Kritieke massa bereiken

Bij Bun.Run gaat het nu eerst om het bereiken van een kritieke massa. “Ik zou meer lokale ondernemers willen toevoegen, door hun een etalage te bieden in de bestelapp. En het aantal bezorgopdrachten per dag moet omhoog. We willen naar 150 opdrachten per dag over een half jaar. Daarbij willen we bekijken hoe we onze runners beter kunnen begeleiden. We gaan daarvoor samenwerken met de sociale werkvoorziening in Den Haag.”

“Ook al is het traject van YES Delft nu afgelopen, ik wil graag op de hoogte gehouden worden van vervolgstappen van Bun.Run”, aldus Sonja. “Ik vind het interessant om te zien wat er is en wat er kan. Dat ik zelf leer van de bedrijven, dat is mijn incentive.” ◀



Sonja Feenstra-Bruins:
“Kennisdeling vind ik
belangrijk.”

Drempels onder de loep in workshop Persoonlijke Impact

Betrokkenheid, mondigheid en deskundigheid. Dat is wat wordt verwacht van de leden van de Ledenraad en het Bestuur. Om die reden heeft de Vereniging een ontwikkelprogramma opgezet. Een onderdeel van dat programma is de workshop Persoonlijke Impact voor Ledenraadsleden van organisatiepsycholoog Puck Dinjens. Ledenraadslid Frieda Dooper volgde de workshop.

Een van de workshops binnen het nieuwe ontwikkelprogramma van Vereniging Achmea is Persoonlijke Impact. De workshop wordt geleid door Puck Dinjens, van origine organisatiepsycholoog en verandekundige. Puck is sinds twaalf jaar werkzaam op het gebied van governance en adviseert organen over goed bestuur en toezicht. "Ik geef adviezen aan bestuurders, commissarissen en toezichthouders en ben betrokken bij de permanente educatie van deze mensen. De vraag van de Vereniging om de workshop Persoonlijke Impact in te vullen, past dan ook precies bij mij."

Waarom vind je juist besturen en raden zo interessant?

"Als psycholoog is gedrag van mensen altijd interessant en dat geldt helemaal voor mensen in besturen en raden. Dat is de plek waar mensen het verschil kunnen maken. Het zijn complexe omgevingen, met vaak veel organisatiepolitiek en invloeden van buitenaf. In die context, waar het veel uitmaakt hoe er geacteerd

wordt, zie je als het ware uitvergroten wat voor effect het gedrag van mensen heeft. Dat is voor mij als organisatiepsycholoog wel het ultieme."

Waar heb je op gefocust bij Vereniging Achmea?

"Bij de workshop Persoonlijke Impact voor de Vereniging heb ik met name gefocust op het vergroten van impact en beïnvloedingsmogelijkheden. Alle Ledenraadsleden konden op de workshop intekenen. De veertien deelnemers waren heel divers, van nieuwe, jonge leden tot leden die al jaren in de Ledenraad zitten. Uitgangspunt van de workshop is om scherp zicht te krijgen op de eigen rol en invloed. Op die manier vergroot je de persoonlijke effectiviteit."

Hoe is de workshop opgebouwd?

"We zijn begonnen met het thema 'Goede vragen stellen', dat wil zeggen vragen die passen bij je rol. Dat betekent dat je niet alleen vraagt naar de feiten, maar ook naar verdieping. Ook moet je zorgen de vraag op het juiste ►



Kennis en competenties

Het werk binnen Vereniging Achmea, zowel van het Bestuur als van de Ledenraad, vereist nogal wat kennis van het bedrijf Achmea en van financiële dienstverlening. Daarnaast zijn persoonlijke vaardigheden nodig, zoals beïnvloeden, overtuigen en argumenteren, en inzicht in de eigen rol binnen de Vereniging. Het ontwikkelprogramma voorziet in de versterking van die kennis en competenties, via informatieve en interactieve bijeenkomsten. De bijeenkomsten bieden ook ruimte voor ontmoetingen, zodat de deelnemers ervaringen kunnen delen en leren van elkaar.



Ledenraadslid Frieda Dooper merkte dat ze in de vergaderingen van de Ledenraad soms een drempel over moest om de juiste vraag te stellen over bepaalde onderwerpen. Ze wilde uitzoeken waar 'm dat in zat en gaf zich op voor de workshop Persoonlijke Impact.

“Door de workshop ben ik erachter wat die drempel is. Puck Dinjens legde uit dat er een enorme informatie-achterstand is ten opzichte van bijvoorbeeld de Raad van Bestuur. En dat is logisch. Ik zie nu dat dat me belemmerde vragen te stellen.”

In de workshop gaf Puck aan hoe je de juiste vragen kunt stellen. “Turbovragen noemde ze dat: Stel dat we dit niet doen wat gebeurt er dan?

Hoe doen andere bedrijven dit? Zijn er nog andere scenario's te bedenken? Dat soort vragen helpt om toch op het onderwerp in te kunnen spelen. Een tip daarbij was: Wees solidair met elkaar, probeer elkaar te helpen om antwoord te krijgen op de vraag.”

De DISC-test was ook behulpzaam voor Frieda. “Ik heb een dominante beïnvloedingsstijl.” Lachend: “Dat wist ik al. Ik ga recht op mijn doel af. Ik stel één keer een vraag en wil dan meteen een concreet antwoord. Maar zo werkt dat niet altijd. Als iemand wollig is, moet ik een stapje terug doen en zonder aanvallend te zijn de vraag nog een keer stellen. Inspelen op de stijl van de ander kan daarbij helpen. Ik ben benieuwd hoe dat in de volgende Ledenraads-vergadering zal gaan.”

abstractieniveau te stellen. Bij goedkeuring van besluiten bijvoorbeeld gaat het vooral om de grote lijn en niet zozeer om specifieke details. Als je inzoomt op een klein gebied, kan dat leiden tot een verkeerde discussie. De juiste vraag is dus belangrijk. Daarbij is het ook van belang dat je vraag goed beantwoord wordt. Krijg je een wollig, half of ontwijkend antwoord, dan moet je doorvragen.”

Wat kwam verder aan de orde in de workshop?

“Doorvragen vergt moed. Daarmee kwamen we op het tweede thema van de workshop: ‘Belemmerende overtuigingen’. Die kunnen zijn: Ik heb het niet goed begrepen, ik ben niet goed voorbereid, ik lijk zo kritisch, ik wil de sfeer goed houden. Er zijn allerlei redenen waarom je die ene vraag niet

stelt. Waar zitten specifieke gevoeligheden van mensen, hoe ga je ermee om en hoe help je elkaar? Dat hebben we besproken en geoefend.

Verder hebben we aan de hand van de DISC-test inzichtelijk gemaakt wat ieders beïnvloedingsstijl is. DISC staat daarbij voor de vier mogelijke stijlen: Dominant, Invloed, Stabiel en Consciëntieus. De kunst daarbij is om rekening te houden met de stijl van de ander. Als je dat goed doet, dan hoort de ander je eerder en is hij of zij eerder bereid je argument over te nemen. Mensen kennen over het algemeen hun eigen stijl wel, maar de eyeopener is dat het kan werken om in te spelen op de stijl van de ander.”

Komt er een vervolg op deze workshop?

“De workshop wordt weer aangeboden in

december en is opnieuw open voor alle Ledenraadsleden. Verder komt er op verzoek van de deelnemers een vervolg op de eerste workshop. Ze willen meer gaan oefenen. Daarom gaan we concreet aan de slag in een gesimuleerde Ledenraadsvergadering. De acteur neemt de rol van bestuurder op zich. We gaan verder in op het stellen van de juiste vragen en elkaar helpen om goede antwoorden te krijgen. Bovendien willen we iedereen alert maken op de thema's ‘inhoud’, ‘relatie’ en ‘proces’ in een gesprek. Daar blijven we op focussen.”

Meer informatie over de workshop Persoonlijke Impact voor Ledenraadsleden die in december van start gaat, wordt in het najaar gedeeld via de nieuwsbrief van Vereniging Achmea. ◀

Nieuwe Ledenraadsleden

Hans van Leeuwen
(rechtspersoon namens Asito B.V.)



Ik vind het belangrijk om vanuit een coöperatieve gedachte mee te denken over de koers van een zo belangrijke maatschappelijke organisatie als Achmea. Het is mooi om de gelegenheid te hebben dit vanuit het perspectief van mijn bedrijf Asito B.V. te mogen doen. Ik verwacht een interessante kennisuitwisseling. Verder hoop ik dat we als Ledenraad een bijdrage kunnen leveren aan het verder vergroten van de maatschappelijke waarde van Achmea.

Natasja Heuwer-Voppen
(namens Verzekerenraad Zilveren Kruis)



Ik ben werkzaam geweest binnen de advocatuur en op de rechtbank. Vorig jaar ben ik afgestudeerd als schoolleider. Ik geloof dat je jezelf moet blijven voeden met nieuwe dingen. Al die kennis en ervaringen laten je groeien als mens. Via de Verzekerenraad van Zilveren Kruis ben ik lid geworden van de Ledenraad. Vereniging Achmea nodigt je uit hier mooie dingen te creëren. Mijn doel daarbij is om het begrip tussen klanten en de merken van Achmea te vergroten.

Bert Geene (namens Verzekerenraad Zilveren Kruis)



Ik heb ruim 35 jaar gewerkt bij de Nederlandse Spoorwegen in het raakvlak van HR, ICT en Financiën. Sinds vele jaren ben ik lid van de Verzekerenraad van Zilveren Kruis, dat ik (mede) vertegenwoordig in de Ledenraad. Op die manier wil ik, met een positief kritische inbreng, meewerken aan de continuïteit van het bedrijf Achmea, waarbij het collectieve belang van klanten voorop staat.

Frans van den Boorn
(rechtspersoon namens Engie)



Ik ben directeur marketing en communicatie van ENGIE, een bedrijf dat duurzame technische oplossingen levert én aanbieder is van duurzame stroom, gas en groene stroom. Wij willen duurzaamheid laten werken voor onze klanten. Daarom ga ik graag met geëngageerde medeleden van de Ledenraad in gesprek over dit onderwerp, én over andere maatschappelijk relevante thema's.

DE ONTMOETING
RENÉ & TOINE



ROLSTOEL BASKETBAL DRAAGT BIJ AAN PARTICIPATIE

Vroeger bouwde Toine Klerks hutten van rolstoelwielen en kunstbenen, terwijl hij keek hoe zijn vader Ben Klerks met René Martens rolstoelbasketbal speelde. Jaren later zette Toine onder meer met René stichting Basketball Experience NL op, om de beeldvorming van rolstoelbasketbal te verbeteren en de drempel naar deze sport te verlagen. "Sport is niet het middel om het perfecte schot af te leveren, maar om zelfvertrouwen te krijgen", aldus Toine. René kan dat uit eigen ervaring beamen. ▶

DE ONTMOETING RENÉ & TOINE

Ben Klerks, international en bondscoach rolstoelbasketbal, had een droom: rolstoelbasketbal als topsport op de kaart zetten. Maar voordat die droom werkelijkheid kon worden, overleed Ben op 45-jarige leeftijd. “Mijn vader overleed in 2006”, vertelt Toine, directeur van Basketball Experience NL, kortweg BEN. “In 2009 werd ik teammanager van het rolstoelbasketbalteam. Ik zag dat er veel aan schortte in de sport, zowel financieel als in de beeldvorming. Met de huidige bondscoach Gertjan van der Linden en René Martens, allebei oud-teamgenoot van mijn vader, hebben we Bens droom laten herleven en een stichting opgericht om rolstoelbasketbal verder te professionaliseren. De naam verwijst behalve naar Basketball Experience NL ook naar mijn vader. Als eerbetoon.”

‘Sport is emotie en dat zit op een positieve manier in deze stichting’

“Sport is emotie en dat zit op een positieve manier in deze stichting”, aldus René Martens, bestuurslid van BEN en lid van de Ledenraad van Vereniging Achmea. “Iedereen die betrokken is bij BEN draagt de doelen van de stichting een warm hart toe. Met heel veel passie en inzet willen we rolstoelbasketbal als een mooie sport profileren. Ik ben ervan overtuigd dat deze sport voor mensen met een beperking heel veel doet.” René spreekt uit ervaring, 33 jaar geleden kreeg hij een ongeluk en sindsdien zit hij in een rolstoel. “Toch heb ik het merendeel van mijn leven geluk gehad.

De rode draad in mijn leven is kansen krijgen en kansen pakken, zowel in rolstoelbasketbal als in mijn werk.”

Kansen vergroot

René speelde jarenlang voor het Nederlands team en veroverde meerdere medailles. Nu heeft hij bestuursfuncties bij Fonds Gehandicaptensport, NOC*NSF en BEN en is hij commercieel directeur van Medux, dat hulpmiddelen levert onder meer aan gehandicapten en zorgprofessionals. “Sport heeft mij veel gebracht: zelfvertrouwen, teamgeest, conditie, kracht, doorzettingsvermogen. Ik heb mij kunnen ontwikkelen als persoon en mijn kansen in de maatschappij vergroot. Eigenlijk zou iedere persoon met een amputatie, dwarslaesie of wat voor handicap dan ook moeten gaan rolstoelbasketballen.”

“Dat is ons doel inderdaad”, vult Toine aan. “Bij rolstoelbasketbal speel je met verschillende handicaps in één team, je bent van elkaar afhankelijk, je kunt veel van elkaar leren. Ik heb met eigen ogen gezien hoe sport verandering kan brengen, omdat mensen merken dat ze meer kunnen dan ze verwachtten. Dat laten we aan het grote publiek zien. Als je in een rolstoel zit, willen we dat je aan rolstoelbasketbal denkt en het huis uit gaat om te sporten. Verder kunnen sporters die de potentie hebben om de top te halen een beroep op ons doen voor voorzieningen, coaching, training en alles wat het makkelijker maakt om hun sport uit te kunnen oefenen.”

Bus vol rolstoelen

De manier waarop BEN de beeldvorming wil verbeteren, is door mensen de sport zelf te laten ervaren. “Experience zit niet voor niets in onze naam, het ervaren van

de sport zorgt dat mensen op een positieve manier ernaar kijken. Zo bieden we teambuilding aan bedrijven. Dan komt een rolstoelbasketballer of coach met een bus vol rolstoelen voorrijden. Verder geven we presentaties over sport, leiderschap en teambuilding op scholen en bij bedrijven. Die presentaties zijn erg gewild. Op die manier willen we de drempel verlagen.”

“Rolstoelbasketbal draagt bij aan participatie van gehandicapten in de samenleving, dat is het maatschappelijk belang”, zegt René. “De visie van BEN is de visie die ik ook tegenkom bij Vereniging Achmea: we doen het met elkaar en voor elkaar. Dat vind ik belangrijk. Weten wat je gebracht heeft waar je nu bent en dat dan proberen terug te geven. Daar gaat het om. Dat doe ik als lid van de Ledenraad en als lid van het bestuur van BEN, op basis van wat de sport mij bracht.”

Mensen met een missie

Met alle ervaring die René heeft, fungeert hij ook als coach van Toine. “René kent mij al vanaf mijn geboorte. We zijn heel erg open naar elkaar, we durven vragen aan elkaar te stellen en nemen veel van elkaar aan. René weet wat mijn valkuilen zijn en laat me er af en toe bewust in lopen. Daar kunnen we dan allebei achteraf om lachen.”

“De samenwerking werkt twee kanten op”, vertelt René. “Toine is jong en enthousiast, dat geeft mij inspiratie. Ik zie een jonge vent met heel veel ambitie en een groot sociaal hart die gaat voor ons doel: rolstoelbasketbal beter op de kaart zetten. Ik hou van mensen met een missie. Het is mooi om een bijdrage te leveren aan het verwezenlijken daarvan.” ◀



‘Rolstoelbasketbal draagt bij aan participatie van gehandicapten in de samenleving, dat is het maatschappelijk belang’

INTERVIEW
JOHN HOLLEMANS

Oog ook voor het kleine belang

Ledenraadslid John Hollemans was jarenlang maatschappelijk werker. Nu is hij gepensioneerd en werkt hij als vrijwilliger voor Humanitas met mensen die te maken hebben met rouw en verlies. Daarnaast denkt en praat hij mee in de Ledenraad van Vereniging Achmea. Grote gemene deler in zijn werkzaamheden is Johns oog en oor voor het individu. "Het is soms moeilijk, gelet op het grote organisatiebelang, om het kleine consumentenbelang naar voren te brengen. Maar het moet wel."

Hoe kwam je in het maatschappelijk werk terecht?

"Ik ben mijn carrière begonnen als HEAO'er bij de Jaarbeurs in Utrecht, maar het systeem waarin ik moest werken, paste in die fase van mijn leven niet bij mij. Ik ben toen opleidingen voor maatschappelijk werk gaan doen. Jarenlang werkte ik in de ouderenzorg als directeur van een welzijnsstichting. Daarna werd ik sociotherapeut in de Van Mesdagkliniek. Met een groep therapeuten, psychiaters en psychologen keek ik vanuit een behandelteam mee of en hoe TBS'ers weer in de maatschappij konden functioneren. Ik heb altijd ingezoomd op wat mensen individueel nodig hebben."

Waarom koos je voor vrijwilligerswerk bij Humanitas?

"Ik was tijdens mijn werk al vrijwilliger bij Humanitas. Na mijn pensionering heb ik de activiteiten uitgebreid. Zo werk ik onder meer voor de werkgroep 'Rouw en verlies'. Via artsen, kerken of andere organisaties komen we in contact met mensen die te maken hebben met verlies door overlijden of echtscheiding. Ik begeleid vooral groepen – maar ook individuen – die te maken hebben met echtscheiding."

Wat is daarbij jouw persoonlijke drijfveer?

"Mijn eigen scheiding heeft een rol gespeeld bij de keuze voor dit werk, al is die wel 30 jaar geleden. Ik heb toen

ondervonden dat het helpt als je contact hebt met mensen in soortgelijke situaties. Iemand die zelf in het proces zit, weet wat je doormaakt en hoeft je niets uit te leggen. Ik begeleid nu lotgenotengroepen waar we praten over dingen waarmee je moet dealen bij een scheiding: hoe kun je loslaten, wat is jouw aandeel in het verhaal, hoe is de situatie voor kinderen en familie, hoe vind je een ander evenwicht? Ik help mensen zich uitspreken hierover. Op deze manier kan ik iets betekenen voor mensen die het moeilijk hebben. Dankzij mijn eigen ervaringen kan ik hen steunen. En ik leer er zelf ook van. Vrijwilligerswerk betekent voor mij dingen brengen, maar ook dingen kunnen halen en leren."

Waarom ben je lid geworden van de Ledenraad?

"Ik vertegenwoordig de Verzekerdenraad van Zorgverzekeraar De Friesland, ik ben van hieruit gekozen als afgevaardigde voor de Ledenraad van Vereniging Achmea. Toen ik lid werd, zes jaar geleden, was de Ledenraad nog een heel zakelijk en formeel orgaan. Inmiddels is de raad sterk vernieuwd. Er zijn meer jonge mensen en vrouwen bijgekomen en mensen uit andere geledingen zoals de sportwereld en uit andere culturen. Die ontwikkeling was erg nodig, het frist de boel op. Wat ik heel belangrijk vind, is dat de stem van de klanten hier zijn weerklink vindt. Dan moet je ook zorgen dat die klanten in hun diversiteit vertegenwoordigd zijn."

Wat neem je mee naar de Ledenraad?

"Ik begeef me onder de mensen, ik hoor wat er speelt. Dat neem ik mee naar de Ledenraad. Ik redeneer daarbij vooral vanuit het consumentenbelang. Soms is het best lastig om de kleine dingen die de consument raken onder de aandacht te brengen. Als je het over jaarcijfers en investeringen hebt van een bedrijf met 10 miljoen verzekerden, is het moeilijk om dat kleine belang naar voren te brengen. Maar het moet wel."

Wat vind je verder belangrijk om naar voren te brengen?

"Ik vind dat verzekeringsmaatschappijen oog moeten hebben voor mensen die niet profiteren van de economische groei. En dat zijn er heel veel. Als mensen hun betalingen niet kunnen voldoen, krijgen ze bij veel instanties nog weinig medewerking. Organisaties zouden moeten kijken hoe ze deze mensen kunnen helpen. Bij achterstandbetalingen kan een verzekeraar de rol van begeleider pakken. Achmea is daar al volop mee bezig. Dat doet me goed. Ik ben ook lid van de FNV en hecht eraan dat er niet al te grote inkomensverschillen ontstaan en dat er ook oog is voor de 'lagere' werknemers."

Wat haal jij zelf uit je vrijwilligerswerk?

"Ik kan in mijn vrijwilligerswerk voortborduren op mijn werkervaring. Dat is nuttig en plezierig. Mensen die in een crisis zitten moeten een nieuwe draai gaan geven aan hun leven. Ik probeer hen houvast te geven door hun perspectief te verbreden en te laten zien dat anderen vergelijkbare problemen hebben. Mensen ontmoeten die in een vergelijkbare situatie zitten, is erg belangrijk. Het geeft herkenning en erkenning en dat is helend. Ik zie dat mensen met elkaar een andere wending proberen te geven aan hun leven. Daar doe ik het voor." ◀



ZAADJES PLANTEN TIJDENS KUNSTWEEK VOOR KINDEREN

Kunst is belangrijk in het leven van Marianne Heuvelmans, notaris in Vlissingen en lid van het Bestuur van Vereniging Achmea. "Kunst geeft uitdrukking aan wat je voelt, of het nu woede is, verdriet of liefde.

Via kunst kanaliseert de mens zijn emotie en dat is gezond."

Marianne zet zich dan ook actief in voor de jaarlijkse Kinderkunstweek Zeeland, die kinderen al jong enthousiast maakt voor kunst.

Eén van de initiatiefnemers van die week is Marja Geerse.

Samen vertellen zij over het belang van leren kijken naar kunst. ►



Marianne: 'Zonder cultuur verschaalt de maatschappij'

ZAADJES PLANTEN TIJDENS KUNSTWEEK VOOR KINDEREN

"Ik heb een druk leven", vertelt Marianne Heuvelmans. "Ik heb vier kinderen tussen de 15 en 20 jaar en ik werk fulltime. Ik ben notaris in Oost-Souburg, gemeente Vlissingen. Vaak ben ik 's avonds nog aan het werk, omdat ik de gesprekken die ik overdag heb gevoerd moet uitwerken. Ik heb weinig tijd voor mezelf. Er is altijd wel iets dat ik voor een ander moet doen. En soms maak ik het nog drukker door tentoonstellingen te bezoeken met één van de kinderen, maar daar haal ik de energie uit om al het andere te doen. Als ik dit soort dingen niet doe, dan krijg ik juist het gevoel dat ik in een tredmolen loop."

Ingang naar kunst en cultuur

Marianne heeft de interesse voor kunst en cultuur niet van huis uit meegekregen.

"Ik ben opgegroeid in Amsterdam Oud-West. Je kwam er niet zo snel met cultuur in aanraking. En bij mij thuis was het ook niet gewoon om naar een museum te gaan of muziek te luisteren. Toen ik in de zesde klas zat, is de juf na de Cito-toets allerlei projecten gaan doen. Zo gingen we naar het Stedelijk Museum om moderne kunst te bekijken. We bespraken elke les één schilderij, zoals *Who's Afraid of Red, Yellow and Blue* van Barnett Newman. Ik vond het geweldig. Het was voor mij de ingang naar kunst en cultuur."

Toen werd in 2013 op het notariskantoor de stichting Kinderkunstweek opgericht. Eén van die initiatiefnemers van die jaarlijks terugkerende week is Marja Geerse, cultuurcoördinator en leerkracht

DE ONTMOETING MARIANNE & MARJA

op basisschool Wilgenhof in Middelburg. "Wij vinden het allemaal heel gewoon dat kinderen leren lezen en dat ze daar plezier in hebben", aldus Marja. "Ook de kinderboekenweek vinden we heel normaal. Waarom dan niet zoiets voor de kunst organiseren? Kunst beschouwen - leren kijken - is misschien wel net zo belangrijk als leren lezen. Een kunstenaar kan middels zijn beelden jouw blik richten. Hij leert je anders kijken, opent nieuwe vensters op de wereld."

'Er zijn heel veel kinderen in gezinnen waar cultuur geen aandacht krijgt'

Toen Marianne op haar kantoor over de Kinderkunstweek hoorde, was ze meteen enthousiast. Niet veel later werd ze bestuurslid van de stichting. "Het is belangrijk dat je kinderen een introductie geeft in iets waar ze veel plezier aan kunnen beleven. Als het ze nooit wordt aangeboden en voorgedaan, is er een kans dat ze het nooit vinden. Er zijn heel veel kinderen in gezinnen waar cultuur geen aandacht krijgt, dus de school moet het kanaal zijn hiervoor. Daar zet ik mij graag voor in."

Kunstverzameling opbouwen

Tijdens de Kinderkunstweek bezoeken kinderen musea en galleries. Ze kijken naar kunst, praten erover en gaan zelf creatief aan de slag. "Voor alles wat ze doen, krijgen de kinderen een stickertje en als ze hun stickerkaart vol hebben,

kunnen ze voor tien euro een kunstwerkje kopen", vertelt Marianne. "Er wordt ieder jaar een kunstwerk gemaakt dat bij het thema van dat jaar hoort. Thema van dit jaar is 'Dieren in de kunst: een boel beesten.' Thijs Persijn maakte het kunstwerk: een dikke kip van zwart plexiglas met twee grote gaten als ogen, op een gele ondergrond. Er zit een zuignap aan de achterkant, zodat de kinderen de kip overal kunnen vastplakken."

"De kinderen beginnen op die manier al heel jong met verzamelen", vult Marja aan. "Mijn school doet al voor de zevende keer mee, een aantal kinderen heeft al zeven kunstwerken verzameld. Zij vinden het heel erg leuk. En dat is het doel. Kunst is voor veel mensen elitair. Wij willen die drempel verlagen. We willen heel graag dat mensen ervan genieten."

Tien kunstwerken in het Moma

"De eerste keer dat de Kinderkunstweek georganiseerd werd, zat mijn dochter nog op de basisschool", vervolgt Marianne. "Een paar jaar later, toen onze kinderen pubers waren, gingen we met ze naar New York. Ik zei: 'We gaan naar het Moma, we gaan er tien werken bekijken en ik zoek ze van te voren uit.' Ik had een documentje gemaakt met plaatjes van de tien kunstwerken en achtergrondinformatie en dat naar hun geapt, zodat ze het in het vliegtuig konden lezen. Natuurlijk kreeg ik gemor. Maar toen we in het Moma waren, viel mijn oudste zoon helemaal voor Chagall. En mijn dochter, die meestal vooral geïnteresseerd is in kleren kopen, zag op een gegeven moment *La Danse* van Matisse.

„Het werk was besproken tijdens de Kinderkunstweek. Ze rende het zaaltje in en riep: 'Die ken ik.' Ze wist dingen te vertellen over het kunstwerk, daardoor werd ze enthousiast."

"Tijdens de Kinderkunstweek wordt het zaadje geplant", aldus Marja. "Daarom is de Kinderkunstweek zo belangrijk." "Zonder cultuur verschaalt de maatschappij", vult Marianne aan. "Kunst en cultuur zijn manieren waarop de mens zijn emotie kanaliseert. Mensen die dingen maken uiten op die manier hun gevoelens. En bij mensen die ernaar kijken of het horen worden die gevoelens losgemaakt. Dat is gezond." ◀



‘Coöperatieve identiteit van Achmea is onderscheidend element’

Achmea is juridisch geen coöperatie meer, maar de solidariteit en maatschappelijke betrokkenheid die voortvloeien uit het coöperatieve gedachtegoed zijn nog springlevend. En dat is wat Irene van den Broek, HR-directeur bij TNO en vicevoorzitter van het Bestuur van Vereniging Achmea, aanspreekt. “Dat gedachtegoed vind ik heel belangrijk. Een van de redenen dat ik bij TNO werk is dat TNO, net als Achmea, maatschappelijk betrokken is. En dat wordt overal als steeds belangrijker ervaren.”

Je bent HR-directeur bij TNO.

Waarom heb je voor deze organisatie gekozen?

“Ik heb 25 jaar bij ABN AMRO gewerkt. Na de overname van ABN AMRO in 2008 ben ik om me heen gaan kijken en nodigde TNO me uit om te solliciteren. Naarmate ik met meer mensen van TNO sprak, trok het me steeds meer aan om hier te werken. In september 2009 maakte ik de overstap. Een grote stap in die zin dat bij TNO een heel andere cultuur heerst. Bij ABN AMRO werken veel slimme mensen die zich voornamelijk bezighouden met slimme dingen doen met geld. Bij TNO werken ook veel slimme mensen, maar zij zijn bezig met het bedenken van oplossingen voor complexe maatschappelijke problemen en zijn daarvoor echt intrinsiek gemotiveerd. Dat is een heel andere insteek. Als je hier aan mensen vraagt waar ze mee bezig zijn, krijg je een

gepassioneerd verhaal over het oplossen van het fileprobleem bijvoorbeeld. Dat is fantastisch. Ik voel een enorm afgeleide trots als ik naar het werk van mijn collega's kijk.”

Wat is jouw focus als HR-directeur?

“TNO heeft een Strategisch Plan 2018-2021, dat is onze ‘offerte aan de samenleving’. Wij worden deels gesubsidieerd door de overheid, in ons strategisch plan geven wij hier verantwoording voor. Dat plan is ook de basis voor onze human capital strategy. We werken hierin met het concept: Grow in, grow out, waarbij we ons richten op de in-, door- en uitstroom van medewerkers. We gaan uit van wederzijdse waardetoevoeging tussen TNO en de medewerker en als deze niet meer in balans is, stroomt de medewerker in principe door of uit. Door onze focus op continue ►



Coöperatieve indentiteit van Achmea is onderscheidend element

ontwikkeling en duurzame inzetbaarheid, is dit dan wel een goed geëquipeerde en arbeidsmarktfitte medewerker. Dat vind ik onze verantwoordelijkheid als werkgever.”

TNO levert door onderzoek een bijdrage aan de oplossing van maatschappelijke problemen. De Vereniging denkt ook mee over oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken. Is dat vergelijkbaar?
“TNO is een onderzoeksorganisatie. We hebben gemotiveerde wetenschappers in dienst die hun kennis inzetten om te komen tot oplossingen voor problemen op allerlei gebieden, zoals fijnstof, diabetes, obesitas of files. De leden van de Vereniging zijn geen wetenschappers die als taak hebben maatschappelijke issues op te lossen. Maar ze zijn wel heel betrokken en denken mee over maatschappelijke vraagstukken. In die betrokkenheid zijn de twee organisaties dus wel te vergelijken.”

Waarom ben je lid geworden van Vereniging Achmea? En wat is jouw drijfveer bij jouw werk voor de Vereniging?

“TNO heeft een relatie met Zilveren Kruis, vanuit die zakelijke relatie ben ik in 2012 lid geworden van de Ledenraad. Later ben ik gevraagd voor het Bestuur van de

Vereniging. Ik zei met plezier ja. In de Ledenraad was toen net de Roadmap Ledenbeleid geaccordeerd. Daarmee kwam een nieuw elan in de Vereniging en dat sprak me enorm aan. Er is een professionaliseringsslag gemaakt en die gaat nog steeds door. Daarnaast zijn er veel activiteiten om leden verder te betrekken bij de Vereniging. Ledenraadsleden worden steeds strikter geselecteerd, omdat we van hen verlangen dat ze een actieve rol spelen. Initiatieven zoals de themawerkgroepen vind ik in dit kader heel leuk en zinvol. Samen nemen we in deze werkgroepen maatschappelijke vraagstukken onder de loep, bespreken we hoe we ze te lijf kunnen zetten in kansen voor Achmea. Ik vind het een uitdaging om hieraan bij te dragen vanuit mijn HR-achtergrond en ben ook heel gemotiveerd om de Vereniging zich verder te laten ontwikkelen op deze manier. Niet uitsluitend voor de Vereniging zelf, maar ook voor het bedrijf Achmea. Dat achterliggende doel moeten we voor ogen houden.”

Wat is het belang van het coöperatieve gedachtegoed hierbij?

“Dat is een vraag waar we als Vereniging, maar ook binnen Achmea hard mee bezig zijn: Hoe gaan we om met onze coöperatieve identiteit? We voelen het

wel, maar hoe gaan we daar concreet en eigentijds invulling aan geven? En hoe gaan we dat over het voetlicht brengen, zodat we ons duurzaam onderscheiden van andere verzekeraars? Ik zie binnen TNO hoe veelzeggend maatschappelijke verantwoordelijkheid en betrokkenheid voor een organisatie kunnen zijn. We zijn een prima werkgever, maar betalen niet de hoogste salarissen. Toch komen mensen graag bij ons werken, ook mensen uit vakgebieden die goede banen elders kunnen krijgen. Dat is mede vanwege hun intrinsieke motivatie, onze medewerkers willen graag iets bijdragen aan de maatschappij. Zo werkt het ook met het coöperatieve gedachtegoed. Als we de coöperatieve identiteit van Achmea goed over het voetlicht krijgen, dan hebben we een onderscheidend en relevant element, waar mensen in de samenleving zich graag mee identificeren.”

Hoe zie je de toekomst van de Vereniging?

“Ik zie de toekomst van de Vereniging heel positief. De Vereniging wordt steeds actiever, de leden nemen volop deel aan nieuwe initiatieven. Dat wordt ook door Achmea omarmd. Medewerkers van Achmea doen actief mee en daarmee wordt de samenwerking tussen bedrijf en Vereniging intensiever. In de themawerkgroepen is dat het duidelijkst, daar zijn bedrijf en Vereniging echt samen bezig. Maar ook bij andere activiteiten van de Vereniging zie je dat. Niet alleen de Vereniging, maar ook Achmea hecht daaraan. Dat is ook logisch. Leden van de Vereniging zijn de klanten van Achmea.” ◀

**Henny te Beest
(natuurlijk persoon)**

Achmea is een mooi bedrijf dat met haar coöperatieve identiteit toegevoegde waarde heeft voor de samenleving. Samen iets van de grond krijgen, zonder winst oogmerk en met behoud van eigen verantwoordelijkheid - dat is en blijft actueel. Het is een goede zaak dat Vereniging Achmea deze coöperatieve identiteit actief invult, onder andere via de themawerkgroepen. En dat Achmea bereid is de adviezen van de themawerkgroepen ter harte te nemen.



Nieuwe Ledenraadsleden

**Annette van Velde-Oudijk
(namens Agro Sectorraden en Raad van Advies)**

Ik ben melkveehouder in Noord-Groningen. Voor boeren is het coöperatieve gedachtegoed van oudsher heel belangrijk. Als ondernemer en bestuurder ben ik dan ook betrokken bij verschillende coöperaties. Sinds dit jaar ben ik lid van de Agro Sectorraad Veehouderij van Achmea. Van daaruit ben ik gevraagd om lid te worden van de Ledenraad. Met mijn ervaring wil ik graag bijdragen aan de maatschappelijke waarde die coöperaties realiseren. Verder verwacht ik mee te kunnen werken aan een goede samenwerking tussen Ledenraad en Achmea.



Tineke Ditmars-Bezemer (namens Verzekerenraad De Friesland)

Ik ben lid geworden van de Ledenraad om de Verzekerenraad van De Friesland Zorgverzekeraar te vertegenwoordigen. Ik ben een echte netwerker, ik denk dat het werk binnen de Ledenraad mij goed ligt. Als mantelzorger sta ik bovendien dicht bij de medische zorg en voel ik mij betrokken bij de problemen in de gezondheidszorg. Mijn verwachting is dat ik met name op dit onderwerp mijn kennis en ervaring kan inzetten.

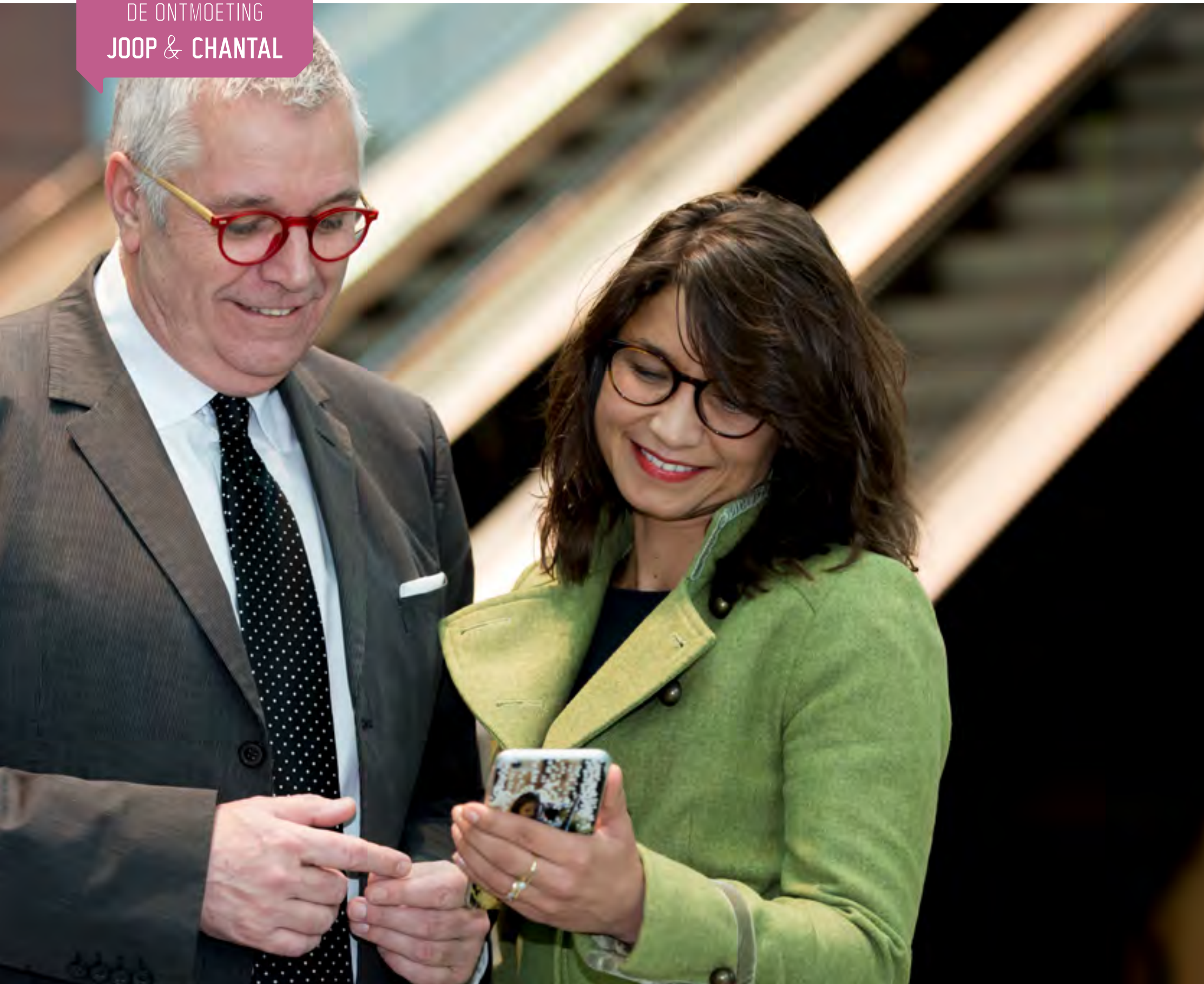


**Jack ter Haar
(rechtspersoon namens Sogeti Nederland B.V.)**

Wat mij aanspreekt, is dat Achmea haar klanten via de Ledenraad van Vereniging Achmea ruimte geeft om haar keuzes te beïnvloeden. Vanuit mijn ervaring als directeur HRM van Sogeti denk ik graag mee over de hervorming van pensioenen, over gezondheid in relatie tot werk en over het verzekeren van arbeidsongeschiktheid. Verder verwacht ik door mijn opleiding in de IT te kunnen bijdragen aan het vinden van een balans tussen de mogelijkheden van big data en solidariteit en privacy.



DE ONTMOETING
JOOP & CHANTAL



VERBINDING IN VERBETERING VAN DE VERKEERS- VEILIGHEID

Appen tijdens het autorijden is onverantwoord. Daarover is iedereen het eens. Toch gebruikt 62% van de automobilisten wel eens zijn smartphone tijdens het rijden, blijkt uit de Interpolis Barometer 2017. Interpolis startte een nationale beweging met als doel: 25% minder ongelukken.

Dat inspireerde Joop van Boerdonk, directeur van Canon Nederland en lid van de Ledenraad, alle bedrijfsauto's zo in te richten dat appen in de auto niet meer kan. Chantal Vergouw, directievoorzitter van Interpolis, is blij. "Iedereen die bijdraagt aan de verkeersveiligheid in Nederland juichen we toe." ►



VERBINDING IN VERBETERING VAN DE VERKEERSVEILIGHEID

“Gedragverandering moet van binnenuit komen”, vertelt Chantal Vergouw. “Daarom zijn we vorig jaar een beweging gestart om het verkeer veiliger te maken. De film ‘Dit kan jou ook gebeuren’ maakte daar onderdeel van uit. In de film leggen mensen een parcours af in de auto, terwijl ze op hun mobiel berichtjes beantwoorden. Ze denken dat hun ogen gericht zijn op de weg, maar ze zien de weg helemaal niet. De film had grote impact op de ruim 6 miljoen mensen die hem hebben bekeken.”

Tegelijk met de film bood Interpolis de app AutoModus aan. De app legt een layer over het startscherm van de

telefoon, zodat de gebruiker eraan herinnerd wordt de telefoon in de auto niet te gebruiken. “Wij geloven erin dat je op die manier ander gedrag kunt aanleren. We zien ook dat deze bewustwordingsmethode werkt. Uit onderzoek onder 6000 Interpolis-klanten die AutoModus gebruiken, blijkt dat zij gemiddeld 25% minder schade hebben dan mensen met een vergelijkbaar profiel zonder AutoModus.”

Ernstige ongelukken voorkomen

“Ik zag de film en heb toen meteen de app gedownload”, vertelt Canon directeur Joop van Boerdonk. “Het liet me niet meer los. Canon Nederland heeft 1250 medewerkers, waarvan 60% veel op de weg zit. Ze maken bij elkaar meer dan 25 miljoen kilometer per jaar. Maar rijden ze wel veilig? Kort nadat ik de film zag, hebben we besloten de Safe Drive Pod in onze bedrijfsauto’s te laten installeren. Zodra de auto in beweging komt,

DE ONTMOETING JOOP & CHANTAL

vervallen de schermfuncties van de telefoon. Anders dan bij AutoModus gaat het dus om een complete blokkade. Dat klinkt brutaal, maar het werkt wel.” Canon introduceerde de pod niet om het aantal blikshades naar beneden te brengen. “Ons schadepatroon was al reëel. We besparen dan ook niet zozeer op blikshade, maar we voorkomen misschien wel een ernstig ongeluk. Er is door een fout van een Canon-medewerker nog nooit een slachtoffer gevallen, maar voor hetzelfde geld gebeurt het wel. Dat willen we voor zijn.”

Beweging op gang brengen

“Ik word op mijn beurt weer geïnspireerd door Canon”, aldus Chantal. “Ik vind het geweldig dat Canon dit doet. Het verschil met onze strategie is: wij stellen het gebruik van de app niet verplicht. Wij proberen gedrag te beïnvloeden via emotionele communicatie, we helpen met technologie en we zetten in op bewustwording en oplossingen door partnerships aan te gaan met onder andere gemeenten. Zo heeft Interpolis samen met de gemeente Tilburg een manifest opgesteld. De ambitie: 25% minder verkeersongelukken en 0 verkeersdoden. Vervolgens hebben we de 32 grootste gemeenten opgeroepen hetzelfde te doen. En we gaan met de minister onze bevindingen delen en bekijken of we iedereen op deze beweging kunnen aansluiten.”

Door bij te dragen aan de verkeersveiligheid wil Interpolis ook de premie beheersbaar houden. “We zien het aantal blikshades en letselschades toenemen. Als het zo doorgaat, moeten we de premies verhogen. Het programma heeft dus alleen maar voordelen. We kunnen met verzekeren geen ongelukken

voorkomen, maar we kunnen wel een beweging op gang brengen. Nu gaat het over smartphones in de auto, maar Interpolis is ook bezig met het experiment Slimme Fietsbel, die fietsers waarschuwt als ze onveilige kruispunten naderen. En samen met de gemeente Tilburg ontwikkelen we het project Wegwijs VR, waardoor schoolgaande kinderen de route van hun huis naar school virtueel kunnen oefenen, zodat ze verkeersvaardiger worden.”

‘We voelen het allebei als onze morele plicht bij te dragen aan de verkeersveiligheid’

Morele plicht om bij te dragen

“Dat is wat ons verbindt”, aldus Joop. “We voelen het allebei als onze morele plicht bij te dragen aan de verkeersveiligheid. We kunnen elkaar hierin versterken door erover te blijven praten. Dat is onze maatschappelijke verantwoordelijkheid. Daarom ben ik ook lid van de Ledenraad van Vereniging Achmea. Achmea is voor mij een heel andere dimensie van het zakenleven. Toen ik net lid was van de Ledenraad, had ik twijfel over de toegevoegde waarde van het coöperatieve gedachtegoed. Hoeveel mensen sluiten een verzekering af bij Achmea, omdat het een coöperatie is? Toch ben ik in het afgelopen jaar juist daarvan steeds meer overtuigd geraakt. Meer dan bij een gewone onderneming heb je als klant van Achmea invloed op het beleid. Je hebt als klant een stem. Daar gaat Achmea heel serieus mee om.”

“Ik ben zelf erg onder de indruk van Achmea als coöperatief bedrijf”, vertelt

Chantal: “Ik werk hier nu bijna twee jaar en zie een enorme focus op het realiseren van maatschappelijke impact. Geluiden uit de samenleving vertalen naar concrete oplossingen zit in ons DNA. Doing well by doing right. Ik ben ervan overtuigd dat consumenten kiezen voor bedrijven die de juiste producten en diensten bieden én uit het juiste hout zijn gesneden. Daarom is het goed ons coöperatieve gedachtegoed actief uit te dragen.”

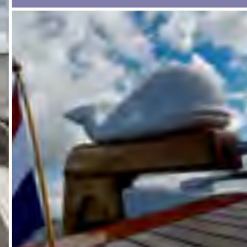
Teruggeven aan de maatschappij

Joop en Chantal verwachten dat ze elkaar nog vaker zullen tegenkomen en niet alleen bij de Ledenraad van Vereniging Achmea. Chantal: “Ik hoop van Joop te horen als hij nieuwe inzichten heeft met betrekking tot de pod en ik ga overal ook Joops verhaal vertellen. Voor mij is het een bewijs dat onze beweging impact heeft en leidt tot ander gedrag. Dat is fantastisch.” Joop: “Die motivatie heb ik ook. De filosofie van Canon is dat je iets moet teruggeven aan de maatschappij. Ik heb heel veel ambitie om het gebruik van een pod of een app als AutoModus uit te dragen. Ik vind dat alle bedrijven hieraan zouden moeten meewerken.”

De Witte Walvis: unieke plek om elkaar te ontmoeten



De Witte Walvis Vaart een nieuwe koers!



Lemsteraak De Witte Walvis is sinds 2011 eigendom van Vereniging Achmea. De Vereniging gebruikt haar om betekenisvolle ontmoetingen mogelijk te maken en samenwerking te versterken. Want als je ergens moet samenwerken, dan is het wel op een zeilschip en dan helemaal op een aak uit 1901.

De Witte Walvis is de oudste nog varende aak die werd gebouwd als plezierjacht. "Het is één van de mooiste aken die in Nederland rondvaren", vertelt schipper Jappie Uithof trots. "Een uniek schip, je vindt er geen tweede van." Coskipper Alisa Stekelenburg beaamt dat: "Het is een bijzonder schip, ze heeft een prachtige vorm."

Schipper en coskipper

Begin jaren negentig restaureerde een liefhebber de aak volledig en herdoopte haar als de Witte Walvis. In 2000 wordt ze eigendom van Achmea. Jappie vaart sinds die tijd op het schip. "Alles wat met de Witte Walvis te maken heeft gaat via mij. Ik ben verantwoordelijk voor het onderhoud, tot en met het koper poetsen aan toe. Ik zorg gewoon dat het schip er mooi bij ligt. Daarnaast ben ik gastheer en schipper tijdens de tochten." Alisa vaart sinds 2010 mee. "Eerst was ik alleen gastvrouw. Toen heeft Jappie me ingewerkt als maat en nu varen we samen." Behalve coskipper, is Alisa ook zangeres. "Ik speel gitaar en ik zing. Als het niet te hard waait en de sfeer is ernaar, dan treed ik op voor de gasten aan boord. Prachtig om op het IJsselmeer met een rustig windje en ruime koers muziek te kunnen maken."

Schip met een verhaal

Vereniging Achmea, eigenaar sinds 2011, gebruikt de Witte Walvis om ontmoetingen mogelijk te maken voor leden van de Ledenraad en het Bestuur en voor teams binnen het bedrijf Achmea. Vanaf dit seizoen wordt daarbij

een nieuwe koers gevaren. De vaardagen zijn een combinatie van zeilen en met elkaar reflecteren op thema's als innovatie, mobiliteit of klimaat. "We ontvangen boeiende gastsprekers aan boord als inleiders op de gesprekken", aldus Jappie. "Of een spreker schuift aan bij de lunch bij 'boergondisch restaurant' Omke Jan in Woudsend. Ook is een ontmoeting mogelijk met een Fryske visser die zich inzet voor een gezonde toekomst van de Friese binnenvisserij en goed waterbeheer. Tijdens de vaartocht terug is er voldoende gelegenheid voor napraten."

Meer dan alleen zeilen

"Een dag op de Witte Walvis is meer dan alleen zeilen", zegt Alisa. "Alle vaartochten hebben iets extra's. We leggen bijvoorbeeld aan op een natuureiland bij een biologisch familiebedrijf in de veehouderij. Daar vertelt de boer over duurzaam boeren. Een lid van de Ledenraad die ook in de agrarische sector werkt, vertelt daarna zijn verhaal. Zo ontstaat een mooie gesprek en leren de mensen elkaar beter kennen."

Met elkaar aan de slag gaan en samen verder komen dus. Dat is het verhaal van de Witte Walvis. En dat deelt de Vereniging graag. "Kom maar eens kennismaken met de nieuwe koers", zegt Jappie. "We verwachten een boeiend vaarseizoen."

De Witte Walvis vaart vanuit thuishaven Koudum en vanuit Woudsend en Muiderzand. ◀

VERBINDING IS SLEUTELWOORD BIJ COÖPERATIE VAN DE TOEKOMST



DE ONTMOETING
JAAP & NIELSVERBINDING IS SLEUTELWOORD
BIJ COÖPERATIE VAN DE TOEKOMST

“Door de snel veranderende omgeving zien ook jonge boeren dat de coöperatie toegevoegde waarde heeft”, zegt Niels Wassenaar, veehouder in Leusden. “Met elkaar kunnen we inzetten op onderwerpen die voor iedereen van belang zijn, zoals circulaire economie en duurzaamheid.” Jaap Vessies, CFO van coöperatie Agrifirm en Ledenraadslid van Vereniging Achmea, bevestigt dat. “Wij kunnen als coöperatie verbindingen leggen tussen consumenten, retailers, verwerkers en boeren.” **Verbinding is dan ook het sleutelwoord bij de coöperatie van de toekomst.**

Agrifirm is 120 jaar geleden opgericht om inkoopkracht te bundelen voor veevoeding, meststoffen en zaaizaden. Inmiddels is het een internationale onderneming, met de financiële ruimte te investeren in kennis en innovatie. Bijdragen aan een verantwoorde voedselketen voor toekomstige generaties is daarbij de missie. “Wij zijn het verlengstuk van het boerenerf”, vertelt Jaap Vessies, CFO van Agrifirm. “Mijn halve familie is boer. Dat is niet essentieel, maar wel relevant. Ik draag de boer een warm hart toe. Dat ik nu binnen een coöperatie werk, vind ik geweldig. Het model fascineert me. Er is zoveel contact met de klant.”

Coöperatief opgegroeid

Eén van de leden van Agrifirm is veehouder Niels Wassenaar. “Ik kom uit Voorschoten, mijn opa was al boer, mijn vader was boer en na de landbouwschool ben ik ook in het boerenbedrijf gestapt. Toen werd ons gevraagd of we wilden verplaatsen. Er werd een boerenfamilie gevraagd op het landgoed Den Treek-Henschoten bij Amersfoort. Daar zitten we nu. We hebben 85 melkkoeien, 40 stuks jongvee, 38 hectare grasland, 3 hectare maïs en 7 hectare natuurland. Mijn zoon wil ook boer worden, we krijgen hem met moeite naar school, omdat hij dan zijn oude kleren uit moet doen.

Je kan wel zeggen dat ik coöperatief ben opgegroeid, mijn opa en vader werkten altijd met coöperaties. Toen ik zelf in het bedrijf kwam, zag ik daar steeds meer de meerwaarde van in. Ik zit nu in de Ledenraad van Agrifirm en in de Ledenraad van FrieslandCampina. Daar kan ik samen met andere boeren over de toekomst nadenken en zorgen

dat kennis wordt ingezet voor innovatie en praktische hulp. Zo is het bemestingsbeleid steeds ingewikkelder geworden. Agrifirm heeft daarom een adviestak ingericht die ons daarbij kan helpen. Dat kan als je het collectief aanpakt.”

Doen wat de leden afzonderlijk niet kunnen

“Doordat we een coöperatie zijn, gaat het geld dat we verdienen voor een groot deel terug naar de boeren”, vertelt Jaap. “We keren driekwart van het resultaat aan hen uit. Verder kijken we of we als coöperatie iets kunnen doen dat de leden afzonderlijk niet kunnen. Bijvoorbeeld het ontwerp van een emissiearme stal. Wij kunnen zo’n nieuw concept vanuit de coöperatie net het zetje geven dat het nodig heeft. Of een platform opzetten voor joined data, die we combineren met onze kennis. Daardoor kunnen we maatwerk bieden in advies.”

“Ook op het gebied van duurzaamheid kunnen we een snellere slag maken binnen een coöperatie”, vult Niels aan. “We kunnen bijvoorbeeld collectief zonnepanelen inkopen. Dat wil niet zeggen dat alle boeren volgend jaar zonnepanelen moeten hebben. Er is geen verplichting, dat werkt niet. Maar bij een goed concept trekken de voorlopers de rest mee.”

Omslag in het denken

De coöperatie zorgt verder voor noodzakelijke verbindingen. “Wij zien met de boeren dat de consument mondiger wordt en van zich laat horen”, aldus Jaap. “De consument heeft hoge verwachtingen op het gebied van ‘beter leven’ en telen met minder chemische bestrijdingsmiddelen. Wij kunnen door

onze kennis laten zien hoe we het werkbaar krijgen. Verder kunnen we als coöperatie verbindingen leggen tussen consumenten, retailers, verwerkers en boeren. Met elkaar kunnen we zorgen dat in de keten een concept ingevuld wordt.”

“De omslag in denken vindt nu plaats”, vindt ook Niels. “We moeten de consument op één zetten, zij kopen en betalen onze producten. Dat is nog wel een heel proces bij veel boeren. Boeren dachten altijd: Wij produceren vlees of melk en de consument koopt het zoals wij het afleveren. Maar dat is niet meer zo. De consument van nu wil lokale productie, koeien in de wei en minder antibiotica. Ik sta ervoor open. Ik vind het belangrijk om te horen wat er speelt. Zonder consument geen boer.”

Eenvoudig is dat niet. “Voedselvoorziening is complex geworden”, vertelt Jaap. “Direct na de oorlog ging het om de beschikbaarheid van voedsel, vervolgens moest het ook goedkoop zijn, het belang van voedselveiligheid nam toe, daarna werd dierenwelzijn steeds belangrijker en nu ligt de focus op circulaire economie met lokale grondstoffen en klimaatneutrale productie. Er worden steeds hogere eisen gesteld aan de voedselproductie. We maken daar grote stappen in. Neem antibiotica. Kijk waar we staan in vergelijking tot tien jaar geleden. We zijn wereldleider in beperking van antibiotica.”

Aansluiting bij de leden

Jaap heeft niet alleen te maken met de Ledenraad van Agrifirm, hij is ook lid van de Ledenraad van Vereniging Achmea. “Het is leuk om bij Vereniging Achmea



aan de andere kant te zitten. Agrifirm en Achmea zijn allebei grote ondernemingen. Hoe groter je wordt, hoe lastiger het is aansluiting te houden bij de klanten en leden. Vereniging Achmea zoekt actief de verbinding, dat spreekt mij aan. Zelf bezoek ik vanuit Agrifirm eens per maand een lid. We staan echt met de voeten in de klei.

Wat ik verder heel mooi vind binnen de Vereniging zijn de themawerkgroepen. Dat is een heel goed instrument, wij gaan dat ook intensiever inzetten bij Agrifirm. Tijdens de komende ledendagen willen we actiever ophalen wat er in de regio’s speelt. Meer ruimte voor discussie met de leden, zodat we een optimale aansluiting hebben.”

Invloed uitoefenen door coöperatie

Gevraagd naar het belang van de coöperatie in deze tijd zegt Niels: “De interesse was in de afgelopen jaren

weggeëbd, ik zag veel jonge ondernemers die er niets mee hadden.

Maar door de snel veranderende omgeving zien ook jonge boeren dat de coöperatie toegevoegde waarde heeft. Je wordt snel en goed geïnformeerd en er is geld om op onderwerpen in te zetten die van belang zijn, zoals circulaire economie en duurzaamheid. In mijn eentje lukt dat niet.”

“Er is sprake van verzakelijking”, aldus Jaap. “Dat snap ik wel, wij zijn ook allereerst een onderneming. Maar de coöperatieve laag is van heel groot belang. We willen de verbindende factor zijn. Het begint ermee dat ook de boer zich openstelt voor wat er emotioneel leeft bij de consument. Het coöperatieve denken heeft de toekomst, maar dan moet verbinding wel voorop staan. Dat geldt voor Agrifirm én voor Vereniging Achmea.” ◀

Concreet aan het werk in de themawerkgroepen

Vereniging Achmea wil concreet invulling geven aan haar maatschappelijke betrokkenheid door Achmea te voeden met signalen uit de Nederlandse samenleving. Wat leeft er onder de klantleden en in Nederland? Wat zijn ontwikkelingen waar Achmea op in kan spelen?

In 2016 zijn we daarom gestart met de themawerkgroepen: divers samengestelde groepen met leden van de Ledenraad, leden van het Bestuur en medewerkers van Achmea. De themawerkgroepen diepen thema's uit die leven bij de klantleden en Achmea en relevant zijn voor Achmea. Zij zetten deze signalen, behoeften en vragen om in aanbevelingen voor Achmea.

In zes themawerkgroepen werken leden van de Ledenraad, leden van het Bestuur en medewerkers van Achmea aan verdieping van zes maatschappelijke thema's. Per thema zijn een of twee onderwerpen met concrete onderzoeksvragen vastgesteld. Met elkaar is bepaald welke onderwerpen we per thema verder onderzoeken. We sluiten hierbij aan bij de maatschappelijke thema's die Achmea in 2017 heeft gedefinieerd.

Voorafgaand aan de bijeenkomst van de Ledenraad op 20 november delen de themawerkgroepen hun aanpak, resultaten en aanbevelingen.

In deze werkgroep staan de onderwerpen 'welzijn-wonen-zorg' en 'financieel welzijn' centraal. Deze twee onderdelen benaderen we vanuit de vraag: Wat bepaalt welzijn op 'de oude dag' en welke behoeften vloeien hieruit voort? Daarbij kijkt de themawerkgroep ook naar de bewustwording over de persoonlijke financiële situatie, specifiek gericht op 'de oude dag'. De vraag is welke rol werkgevers hierin vervullen en hoe Achmea hen hierin kan helpen.



PRETTIGE OUDE DAG

Het onderwerp dat deze werkgroep heeft geformuleerd is 'veiligheid in eigen huis en wijk'. Bij dit vraagstuk wordt de in ontwikkeling zijnde woonvisie van Achmea verrijkt met inzichten en ervaringen van de werkgroepleden. Samen wordt bekeken hoe de veiligheid in huizen en wijken verder verbeterd kan worden. Met welke partijen is daarbij samenwerking mogelijk? Hoe kan Achmea hierbij op lokaal niveau impact creëren en zich hiermee profileren als een maatschappelijk betrokken coöperatieve verzekeraar?

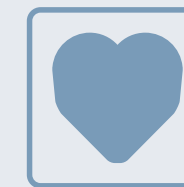


LEEFBARE SAMENLEVING



BIG DATA & PRIVACY

Bij het onderwerp 'slimmer communiceren van innovaties' staat de vraag centraal wat de ethische en maatschappelijke grenzen van innovaties met klantdata zijn en hoe we klanten overtuigen dat Achmea prudent met deze data omgaat. Voor Achmea betekent dit een antwoord op de vraag hoe zij innovaties (nog) beter in de markt kan zetten. Bij het onderwerp 'Data-coöperatie 3.0' gaan we in op de vraag hoe we geanonimiseerde collectieve data van klanten zouden kunnen gebruiken om Achmea als coöperatie te profileren en klanten hiervan mee te laten profiteren.



ZORG & GEZONDHEID

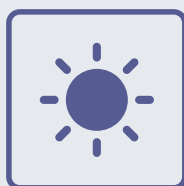
In deze themawerkgroep is 'Leven zoals je wilt' het belangrijkste onderwerp. Bij 'Leven zoals je wilt', een programma van Zilveren Kruis, wordt bekeken hoe experimentele zorgvormen voor ouderen met een Wet Langdurige Zorgindicatie ontwikkeld en gestimuleerd kunnen worden in verschillende regio's van Nederland. De themawerkgroep doet aanbevelingen vanuit onderzoek in de praktijk. Daarbij wordt ook nagegaan hoe Zilveren Kruis zich met dit initiatief beter en breder kan profileren.



WERK & INKOMEN

Deze themawerkgroep heeft het onderwerp 'duurzame inzetbaarheid' geselecteerd. Hierbij staat de vraag centraal hoe je werkenden kunt stimuleren in actie te komen voor hun duurzame inzetbaarheid en hoe we het gesprek hierover tussen werkgevers en werknemers kunnen bevorderen. Hoe krijgen we werkenden in beweging vanuit een verlangen in plaats vanuit angst?

Allereerst wordt in deze themawerkgroep gekeken hoe Achmea kan bijdragen aan bewustwording over klimaatverandering en hoe zij mensen kan stimuleren preventieve maatregelen te nemen. In het verlengde hiervan ligt de vraag met wie we hiervoor kunnen samenwerken. Bij het onderwerp 'energietransitie' bekijken we hoe Achmea de energietransitie kan stimuleren. We kijken hierbij naar vier rollen van Achmea: als belegger, als werkgever, als beïnvloeder en als inkoper.



KLIMAAT

DE ONTMOETING
JANNY, BRAM & LINDA



'LEVEN ZOALS JE
WILT' ALS DE NIEUWE
ZORGGEDACHTE

DE ONTMOETING JANNY, BRAM & LINDA

'LEVEN ZOALS JE WILT' ALS DE NIEUWE ZORGGEDACHTE

'Leven zoals je wilt' is een pilotproject van Zilveren Kruis. "Maar het zou geen pilot meer moeten zijn, het zou de norm moeten zijn", vindt Janny Bakker, wethouder Sociaal Domein in Huizen en lid van de Ledenraad. "Want 'Leven zoals je wilt' betekent meer welzijn en minder zorg." Dat is Bram en Linda de Haan uit het hart gegrepen. Zij wonen midden in Huizen in de Oude Pastorie, een woonzorg- en ontmoetingshuis voor ouderen met geheugenproblemen en dementie. "Niet de regel, maar de persoon staat hier centraal."



"Nu is het vaak zo dat de zorg voorop staat en als er dan nog geld over is gaat dat naar welzijn", zegt Bram de Haan, die samen met zijn vrouw Linda eigenaar is van de Oude Pastorie. "Wij keren dat graag om. Zorg gaat over korte momenten, de rest is welzijn. Waar mensen blij van worden is aandacht, keuze, zelfregie. Dat je met alle beperkingen nog wat eigenheid houdt. Daarom hebben we hier geen vast schema. Medewerkers kijken naar wat de bewoners willen en wanneer. Ze nemen daarin samen besluiten en verantwoordelijkheid. Daar worden niet alleen de bewoners, maar ook de medewerkers gelukkig van."

"We komen uit de retail" vertelt Linda de Haan. "Maar de commercie paste ons gewoon niet meer. We wilden in de zorg werken en dat zijn we gaan doen. Het was een cultuurschok. Zorgorganisaties zijn vaak heel log, alles staat vast. Wij wilden het anders doen. In 2014 hebben we de Oude Pastorie geopend, met een nieuwe vleugel voor 25 bewoners. Wij wonen boven met ons gezin. Daardoor zijn we 24 uur per dag betrokken. Als iemand ziek is of een tilletje nodig heeft, dan zijn we er."

Trots op de Oude Pastorie

Janny Bakker, wethouder Sociaal Domein in Huizen, kent de Oude Pastorie goed: "Mijn moeder van 84 jaar bezocht hier vaak een vriendin. Toen de vriendin overleed, is mijn moeder blijven komen. Ze is nu eens per week gastvrouw op de dagbesteding."

Janny's betrokkenheid bij de Oude Pastorie als wethouder is beperkt, omdat het een instelling is die voornamelijk valt onder de Wet langdurige zorg, de WLZ, en

er alleen voor wat betreft de dagbesteding een gemeentelijke verantwoordelijkheid is. "Maar ik ben heel trots op een instelling als deze. Liefst zorgen we ervoor dat mensen in hun eigen vertrouwde omgeving kunnen blijven wonen. Soms gaat dat niet, zoals bij mensen met dementie. Als je dan in een instelling zoveel mogelijk kunt leven zoals je dat gewend bent, dan is dat het beste."

"Leven zoals je gewend bent is ons uitgangspunt", zegt Linda. "En dat is niet alleen voor mensen met een grote portemonnee. Het verschil in kosten met grote verpleeghuizen is niet extreem. Bij grote instellingen gaat 30% van het zorgbudget naar overhead, bij ons is dat 5%. Met hetzelfde budget kun je ook in de grotere huizen of in een sociaal woonblok de zorg zo organiseren als bij ons. Gemeenten kunnen hierbij ondersteunen door goede locaties beschikbaar te stellen."

Over de randen van de potjes

De pilot 'Leven zoals je wilt' was voor mij de eyeopener", reageert Janny. "Gemeenten kunnen meer betekenen dan ze nu doen. In een gemeente hier in de regio kreeg een vrouw een hersenbloeding. Ze kon niet terug naar haar koopwoning, omdat woningaanpassing niet mogelijk was. Er was wel een passend te maken sociale huurwoning, maar daarvoor had ze net een te hoog inkomen. Vervolgens kwam de vrouw in een verpleeghuis, waar ze erg ongelukkig was. Zilveren Kruis betaalt nu een plek in een zorginstelling dicht bij huis, waarvoor haar indicatie eigenlijk niet passend is. Het is een heel dure oplossing voor de samenleving. De gemeente had hier een hardheidsclausule kunnen

toepassen. Als deze mevrouw met haar echtgenoot in de sociale huurwoning terecht was gekomen, was het een stuk goedkoper geweest en bovendien fijner voor hen. Met iets meer zorg vanuit de Wmo, de Wet maatschappelijke ondersteuning, was het te realiseren geweest."

"Dat heb je met al die verschillende potjes", zegt Bram. "We moeten over de randen van de potjes heen kijken. Wat is beter voor de persoon en wat is beter voor de samenleving als geheel? Soms betekent dat inzet vanuit de Wmo in combinatie met de Zorgverzekeringswet, soms inzet vanuit de WLZ en soms misschien zelfs vanuit een combinatie van deze drie wetten. We moeten proberen overstijgend te zijn, mensen met de zorgvraag centraal stellen."

"Daarvoor is een open-einde-financiering nodig: Wat nodig is, gaan we doen", vindt Janny. "In Huizen doen we dat al jaren. Als aan het eind van het jaar blijkt dat we daardoor tekort komen, gaan we met mensen in gesprek. Maar in Huizen is dat nog nooit gebeurd. Geld is niet het belangrijkste probleem in de zorg. Over de schotten van WLZ, Zvw en Wmo kijken wel. Dat vraagt lef en het vergt ook een behoorlijke cultuuromslag. Het verantwoordingsstelsel dat we hebben opgetuigd, met al die cijfers, dat moet om. We moeten redeneren vanuit de casuïstiek in plaats van de cijfers."

Veranderingen bij verzekeraar

Linda onderstreept dat niet alleen gemeenten moeten veranderen. "Ik had gehoopt en verwacht dat we meer ondersteund zouden worden door de verzekeraar. Dat ze zouden willen weten wat we nodig hebben. Maar de relatie is

'Wij wilden het anders doen. In 2014 hebben we de Oude Pastorie geopend, met een nieuwe vleugel voor 25 bewoners. Wij wonen boven met ons gezin. Daardoor zijn we 24 uur per dag betrokken.'

heel erg gericht op aantoonbaarheid. Op cijfers dus. Ik moet terugkoppelen over mondzorg of over doorliggen. De focus is veel te veel op zorg. Door de focus te verleggen naar welzijn, kunnen we geld besparen. Hoe prettiger mensen zich voelen, hoe minder zorg en medicatie nodig zijn."

Janny beaamt dat ook bij verzekeraars veranderingen nodig zijn. "'Leven zoals je wilt' is een programma van Zilveren Kruis, dat in drie regio's wordt uitgevoerd. Het is een groot succes, met name in de verpleeghuizen. Ik ben lid van de themawerkgroep 'Zorg en Gezondheid', maar wist tot voor kort niet dat het project bestond. Ook binnen Achmea kende bijna niemand het. Toen heb ik een werkbezoek bij de Oude Pastorie geregeld, in combinatie met Hilverzorg en het 'Geheugenhuis' van Versa Welzijn. Ik heb leden van de Ledenraad en medewerkers van Achmea meegenomen om een beeld te geven van wat er in onze gemeente op het gebied van zorg en welzijn gebeurt en hoe dit eraan bijdraagt dat oudere mensen zo lang mogelijk kunnen blijven leven zoals zij dat zelf graag willen. Iedereen was enthousiast." "Wat hier gebeurt is, wat de samenleving



verdient en wat je ouderen gunt", aldus Bram. "Kernwoord daarbij is vertrouwen. Voorheen werden zaken georganiseerd vanuit wantrouwen, vanuit regels en budgetten. Willen we dit tot een succes maken, dan moeten we dat doorbreken."

'Leven zoals je wilt' als norm

Janny weet dan ook precies wat zij zou adviseren. "In de themawerkgroep zijn we nu een analyse aan het doen van 'Leven zoals je wilt'. Het moet leiden tot een advies aan Achmea. Het project zou niet langer een pilot moeten zijn, het zou de norm moeten zijn. 'Leven zoals je wilt' is de nieuwe zorggedachte. Dat sluit ook goed aan bij het Pact voor de Ouderenzorg, dat in de afgelopen week in Den Haag is ondertekend. Als grote zorgverzekeraar kan Zilveren Kruis hier het voortouw in nemen en tegen zorgorganisaties zeggen: 'Zo gaan we de ouderenzorg in Nederland inrichten, we gaan er met elkaar invulling aan geven.' Zilveren Kruis heeft de sleutel in handen om dingen te veranderen, samen met gemeenten." ◀

A photograph of two men in business suits sitting at a round table. The man on the left is bald, wearing glasses, a dark suit, and a patterned tie. The man on the right has short hair, glasses, a blue suit, and a brown tie, resting his chin on his hand. In the background, other people in suits are visible near a large window.

**UITZENDBRANCHE NEEMT
MAATSCHAPPELIJKE
VERANTWOORDELIJKHEID**

UITZENDBRANCHE NEEMT MAATSCHAPPELIJKE VERANTWOORDELIJKHEID

Veranderingen in de samenleving en op de arbeidsmarkt vragen om een uitzendbranche die aandacht heeft voor maatschappelijke thema's. Jurriën Koops, directeur van de Algemene Bond Uitzendondernemingen, en Ton Hopmans, directeur van Yacht, bevestigen dat. "We moeten veel meer in ketens gaan denken, elkaar over schuttingen helpen. In de keten van schuldhulp, zorg en werk willen wij zichtbaar aanwezig zijn." Twee experts op het gebied van arbeid en arbeidsmarkt, allebei lid van de Ledenraad, bespreken de nieuwe ontwikkelingen. En vinden elkaar in de noodzaak van verandering binnen de branche.

"Er zijn twee dingen aan de hand op de arbeidsmarkt: economische groei en lagere werkloosheid", steekt Ton Hopmans van wal. "Maar de groei stagneert als wij niet met de juiste mensen komen die het werk kunnen doen. In veel geografische gebieden zijn de schaarste-indicatoren opgelopen tot 7-plus. Dat wil zeggen: er zijn zeven banen beschikbaar per persoon. We hebben daarmee wel een ding bij de kop met elkaar. Ik denk dat we als sector een propositie moeten hebben waarbij we altijd bezig zijn met ontwikkeling van werknemers, op alle niveaus, zodat ze kunnen voldoen aan de vraag van de arbeidsmarkt."

Contractvorm steeds minder interessant

Flexibilisering zal daarbij nog verder doorzetten, is de verwachting van Jurriën Koops. "Diversiteit en dynamiek in de arbeidsmarkt nemen alleen maar toe. Aandacht voor de werkenden is hierbij van groot belang, zowel voor de boven- als de onderkant van de markt. Voor een belangrijk deel moet hij het zelf doen op de arbeidsmarkt en voor een deel kan hij op zoek naar een impresario die hem daarbij kan helpen, soms met een baan, soms met opdrachten en soms in een hybride vorm."

De contractvorm zelf is steeds minder interessant, vindt ook Ton. "Denken in contractvormen is redeneren vanuit werkgeversperspectief. Waarom zo'n verschil tussen type contracten? Dat is voor klanten of leveranciers van nul en generlei waarde. Het gaat om ontwikkeling en groei en dat doe je als werkgever in samenspel met andere mensen in wat voor contractvorm dan ook."

Kwetsbaarheid is meerkoppig monster

De vraag is hoe kwetsbare groepen te beschermen bij toenemende flexibilisering. Ton: "Kwetsbaarheid is een meerkoppig monster, dat moet je dus ook op meerdere manieren bestrijden. In ons onderwijsbestel en in de manier waarop we toeleiden naar de arbeidsmarkt ontstaan al problemen. De aansluiting verloopt niet goed, er wordt te weinig gekeken naar behoeften van de markt. Hoe leiden we mensen op naar een zelfstandig bestaan, daar gaat het om. We moeten veel meer data driven vanuit arbeidsmarkt kijken naar kansen en mogelijkheden."

"De focus in de dienstverlening moet gaan naar duurzame inzetbaarheid", aldus Jurriën. "Dit kun je ook doortrekken naar de propositie van Achmea. Achmea gaat als verzekeraar van uitbetalen achteraf steeds meer naar voorzien vooraf. Ziekte en arbeidsongeschiktheid verzekeren is nog wel belangrijk, maar het is niet de hoofdmoot van de route. De hoofdmoot is reïntegreren, dat is belangrijk. En als je verdergaat, dan kom je nog aan de vooravond daarvan. Dan ben je met preventie bezig en duurzame inzetbaarheid. Dat is wat we in de Ledenraad en in de themawerkgroep Werk & Inkomen ter sprake brengen."

Denken in ketens

"Dat betekent dat je in ketens moet gaan denken", vervolgt Ton. "Neem nu schuldhulpverlening. Als je dat goed organiseert, dan zijn er minder mensen met buikpijn en hebben minder mensen zorg nodig en blijven meer mensen werken. In die keten willen wij zichtbaar aanwezig zijn. Ik wil een inclusief bedrijf zijn. Daarmee stap je af van het transactionele werk in onze sector, van

DE ONTMOETING TON & JURRIËN

opdrachtgever – kandidaat – match – goed gedaan. Iedere consultant moet bezig zijn met de ontwikkeling van mensen en zorgen dat die waarde toevoegen aan het bedrijf en aan de maatschappij."

Jurriën: "We zijn onderdeel van de noodzaak om veranderingen op de arbeidsmarkt te realiseren. Vanuit het collectief van de branche willen we ons verbinden aan maatschappelijke thema's en zoeken naar waardetoevoeging. Loonbeslag bijvoorbeeld is ingewikkeld, voor alle partijen. Die problemen moeten we naar ons toetrekken, zorgen dat mensen geholpen worden, zodat ze kunnen blijven werken. We willen kijken wat wij kunnen doen om daar een rol in te spelen."



'Het gaat om economische groei én maatschappelijke groei.'

Goede dingen doen

Ton onderschrijft de noodzaak van de verandering. "Kijk wat er ontstaat als je niet zorgt voor inclusiviteit: een tweedeling in de maatschappij, met heel veel problemen. Werk is steeds verder aan het robotiseren en automatiseren en het kan niet zo zijn dat we met het geld dat we daarmee verdienen geen goede dingen doen op het gebied van zorg, onderwijs enzovoorts. Het gaat om economische groei én maatschappelijke groei."

"Daarvoor moeten we samenwerken met gemeenten en andere maatschappelijke partners", vindt Jurriën. "Waar zitten de knelpunten op de arbeidsmarkt? Hoe kunnen we procedures verbeteren? Voor de meest ingewikkelde groep op de arbeidsmarkt hebben we ook de meest ingewikkelde weg gemaakt om tot werk te komen. Juist deze mensen zouden direct moeten kunnen oversteken."

Versnelling op de arbeidsmarkt

Ook hoogopgeleiden verdienen aandacht van de uitzendbranche. Ton: "Als je in de bakken van het UWV kijkt, zie je duizenden IT'ers die geen baan hebben, omdat ze een bepaalde capability niet hebben. Ik maak me grote zorgen over de versnelling op de arbeidsmarkt, de verandering van de content van banen gaat heel hard. Die verandersnelheid ontstijgt het verandervermogen van mensen. Mensen zijn nu eenmaal patronendieren. Neem mij. Ik ben kaal en sta nog iedere dag mijn haar te wassen."

Jurriën: "De verandersnelheid is spannend. Bij een opleiding van growth hackers, marketeers die allerlei marketingkanalen gebruiken om bedrijven te laten groeien, werd in twee



'Kennis verouderd heel snel. Dat vergt heel andere denkwijzen in het opleiden van mensen.'

jaar tijd zes keer het curriculum aangepast, omdat de markt daarom vroeg. Kennis verouderd heel snel. Dat vergt heel andere denkwijzen in het opleiden van mensen. Curricula moeten niet in beton gegoten zijn, onderwijs moet veel meer flexibel, open en modulair acteren."

Streven naar inclusieve arbeidsmarkt

Aandacht voor werkenden op alle niveaus, dat is de rode draad van het verhaal. Daarvoor moeten ook intermediairs onderling meer samenwerken, vindt Ton. "Ik wil kijken hoe we met elkaar de problemen bij de kop kunnen nemen. We hebben altijd te maken met prijzen, maar die mogen niet leidend zijn, daar kom je uiteindelijk niet mee weg. We moeten met elkaar hogere kwaliteitseisen stellen, werken vanuit maatschappelijke waarden. Dat is wat Jurriën en mij bindt: streven naar een inclusieve arbeidsmarkt." ◀

Hoe werkt Vereniging Achmea?

Vereniging Achmea heeft twee rollen

- De eerste rol - statutair vastgelegd - is het borgen van de continuïteit van Achmea. Dit doen wij door als meerderheidsaandeelhouder en als houder van het prioriteitsaandeel erop toe te zien dat Achmea op korte en lange termijn financieel gezond blijft en waarde toevoegt.
- Onze tweede rol - ook statutair vastgelegd - is het behartigen van de collectieve belangen van onze 10 miljoen klantleden. We treden op als vertegenwoordiger van alle klanten van de Achmea-merken en geven onze klantleden een stem in het bedrijf Achmea.

Drie statutaire colleges

Vanuit deze twee rollen en met een coöperatief fundament geven wij invulling aan onze maatschappelijke betrokkenheid. Deze twee rollen vullen we in met drie statutaire colleges:

- de Ledenraad
- het Bestuur
- de Vergadering van Stemgerechtigde Leden

Lees op pagina 56 meer over de colleges. ▶

Drie commissies ondersteunen de statutaire colleges:

Benoemingsadviescommissie

De Benoemingsadviescommissie doet voorstellen voor benoemingen van kandidaten voor de statutaire colleges en de commissies van Vereniging Achmea en voor de leden van de Raad van Commissarissen van Achmea die op voordracht van Vereniging Achmea benoemd worden.

Financiële commissie

De Financiële Commissie volgt de financiële gang van zaken binnen Achmea en Vereniging Achmea, faciliteert de dialoog van de (half) jaarcijfers tussen het Bestuur van de Vereniging en de Raad van Bestuur van Achmea.

Remuneratiecommissie

De Remuneratiecommissie doet voorstellen voor de hoogte van de vergoeding voor Bestuur, Ledenraad en werkgroepen.

Het lidmaatschap

Alle Achmea-klanten zijn klantlid van Vereniging Achmea. Dat betekent: alle individuele klanten, vanaf 18 jaar, maar ook bedrijven en organisaties zijn automatisch lid. Automatisch wil zeggen dat we dit niet expliciet vragen of melden aan de klanten.

Als je als klantlid stemgerechtigd lid wilt worden, kun je een verzoek indienen bij het Bestuur van Vereniging Achmea. Als stemgerechtigd lid ben je ook in statutaire zin lid van Vereniging Achmea en heb je bijvoorbeeld het recht om - op basis van een bindende voordracht van het Bestuur - leden voor de Ledenraad te (her)benoemen.

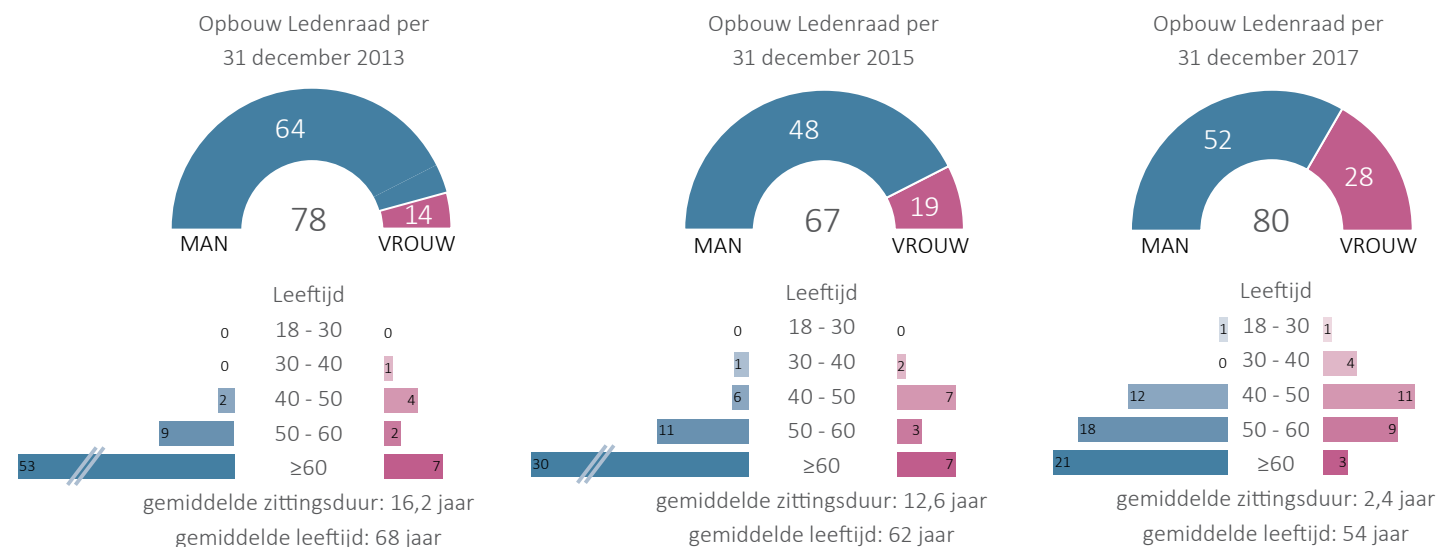
Stemgerechtigde leden, zowel natuurlijke personen als bedrijven, moeten voldoen aan drie voorwaarden:

- > ze zijn minimaal vijf jaar klantlid;
- > ze nemen ten minste drie zelfstandige diensten of producten van Achmea af;
- > die uit ten minste twee productsegmenten komen (Schade, Zorg, Bank of Pensioen & Leven).

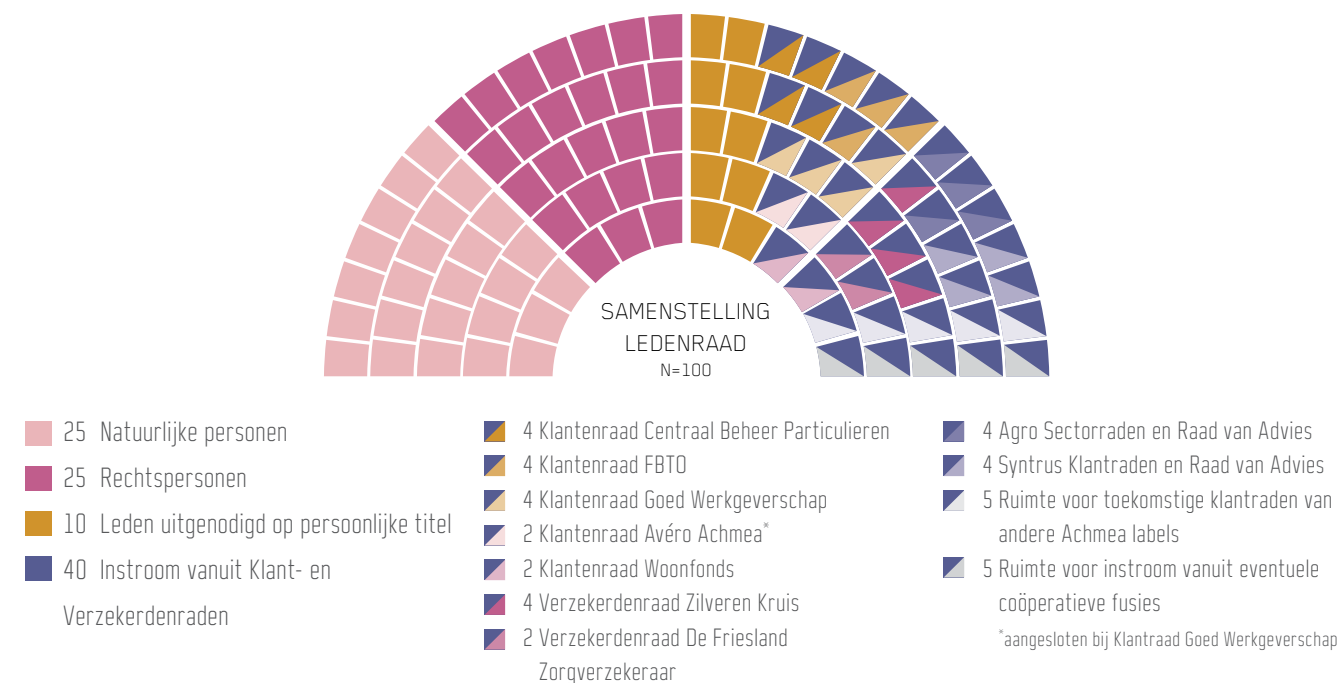
Bedrijven die niet aan deze eisen voldoen kunnen stemgerechtigd lid worden als zij ten minste vijf jaar klantlid zijn en minstens tien natuurlijke personen in dienst hebben.



Samenstelling van de Ledenraad



Opbouw van de 100 zetels van de Ledenraad



Ledenraad

De Ledenraad is het belangrijkste orgaan van de Vereniging. Deze verbindt de klantleden met het Bestuur van de Vereniging en met het bedrijf Achmea. De leden van de Ledenraad weten wat er leeft bij hun achterban en in de maatschappij. Ze zijn betrokken en deskundig en dragen vanuit hun achterban thema's aan die van belang zijn voor de klantleden. De Ledenraad is een rijk gevarieerd gezelschap van maximaal 100 leden, waarvan op dit moment circa 85 plaatsen zijn ingevuld. De Ledenraad weerspiegelt zoveel mogelijk het klantenbestand van Achmea. Een groot deel (maximaal 40 leden) van de Ledenraad zijn personen die ook lid zijn van een Achmea Klant- of Verzekerdenraad. De Ledenraad vergadert 3 tot 4 keer per jaar samen met het Bestuur van de Vereniging en de Raad van Bestuur van Achmea. De Ledenraad besluit ook over het wijzigen van de statuten. Bij het aangaan van fusies door Vereniging Achmea heeft de Ledenraad het laatste woord.

Invloed van de ledenraad

De Ledenraad heeft de volgende bevoegdheden:

- Jaarrekening van Vereniging Achmea goedkeuren.
- Goedkeuren van het Bestuursbesluit ten aanzien van de vaststelling van de jaarrekening van Achmea B.V.
- Instemmen met fusies of overnames door het bedrijf Achmea.
- Instemmen met wijzigingen van statuten of ontbinding van het bedrijf Achmea.
- Leden van het Bestuur benoemen (op bindende voordracht).
- Remuneratie van het Bestuur bepalen.
- Drie leden van de Remuneratiecommissie benoemen.
- Onderwerpen agenderen bij Klant- en Verzekerdenraden.
- Toetsen en co-creëren in themawerkgroepen.

Lid van klant- of verzekerdenraad en de ledenraad

In de Achmea Klant- en Verzekerdenraden hebben individuele klanten van de merken van het bedrijf Achmea een stem. In deze raden komen vooral de operationele zaken zoals de producten en diensten van deze merken aan de orde. In de Ledenraad van Vereniging Achmea worden meer de strategische, product overstijgende en maatschappelijke thema's besproken. Vanuit de Klant- en Verzekerdenraden worden mensen afgevaardigd naar de Ledenraad van de Vereniging.

Bestuur

De Ledenraad mag dan een belangrijk orgaan van Vereniging Achmea zijn, het Bestuur is absoluut onmisbaar voor een goede gang van zaken. Het Bestuur gaat over governance van de Vereniging, ledenbeleid, actieplannen en het budget van de Vereniging. Leden van het Bestuur worden door de Ledenraad benoemd, op bindende voordracht van het Bestuur.

Het Bestuur benoemt uit zijn midden een voorzitter. Het Bestuur doet voorstellen waar de Ledenraad zijn goedkeuring aan moet geven, zoals het bezwaren van roerende zaken en vermogensrechten en het aangaan van samenwerkingsovereenkomsten.

Vergadering van stemgerechtigde leden

Het derde statutaire college is de Vergadering van Stemgerechtigde Leden. Deze wordt ten minste één keer per jaar belegd. In deze vergadering besluiten stemgerechtigde leden over de (her)benoeming van de leden van de Ledenraad. Daarnaast geven de leden van de Raad van Bestuur tijdens deze vergadering een toelichting op de strategie en de jaarcijfers van het bedrijf Achmea. ◀

HET VERHAAL VAN DE **AUSPUTZER** EN DE **KAMPIOEN**



HET VERHAAL VAN DE AUSPUTZER EN DE KAMPIOEN

Als Vereniging Achmea een voetbalteam is, dan was Paul de Ausputzer, de man die permanente rugdekking geeft, vindt George Melse, die acht jaar secretaris was, waarvan zeven onder het voorzitterschap van Paul Overmars. En George is wereldkampioen bellen, meent Paul. Inmiddels is Paul Overmars een jaar afgezwaaid als voorzitter, George Melse bleef aan als secretaris. Samen blikken ze terug op hun samenwerking.

“Nee, ik ben niet in een groot zwart gat gevallen”, trapt Paul Overmars meteen af. “Ik ben vanaf het ontstaan van Achmea in 1995 in allerlei functies bij het bedrijf en de Vereniging betrokken geweest. De laatste functie was voorzitter van het Bestuur van de Vereniging. Mijn aftreden was gepland. Ik was aan het eind van mijn derde termijn en bovendien had ik de maximale leeftijd van 72 jaar bereikt. Die leeftijdsgrens is op mijn aandringen ingevoerd, dus ik was er helemaal op voorbereid.”

Ik heb nog steeds een welgevuld en inspirerend leven. Ik ben actief in het culturele leven in de regio waar ik woon en ik heb sportieve ambities. Ik fiets geregeld mee met de racefietsclub. Ik verpieter dus bepaald niet. Maar ook al zijn handen en hart gevuld, ik had binnen Achmea wel veel contacten en persoonlijke relaties opgebouwd. Het directe contact met deze mensen is weggefallen en daar moet ik aan wennen. Afscheid nemen doet altijd een beetje pijn.”



Nieuwe invulling

Kort voordat Paul voorzitter werd in 2010, is George Melse secretaris geworden. “De samenwerking kwam heel natuurlijk tot stand”, vertelt George. “Het was een relatie waarin we wederzijds vertrouwen en respect hadden. Paul is buitengewoon open en benaderbaar. We waren het niet altijd met elkaar eens, maar ik kon altijd zeggen wat ik vond. Paul verwachtte dat in feite ook. Als we het wel altijd met elkaar eens zouden zijn geweest, dan was één van ons overbodig.”

“Ik denk dat ik best ambitieus was”, vult Paul aan. “Ik wilde wat bereiken met de Vereniging en was veeleisend voor de mensen die daarbij moesten ondersteunen, niet in de laatste plaats voor de secretaris. Ik trok vaak aan de bel bij George. Dan moest hij de zaak weer in beweging brengen. Misschien vond hij mij dus ook wel ongeduldig.”

George: “In 2010 bestonden de bestuursorganen van de Vereniging nog in overgrote meerderheid uit bestuursleden van bedrijven die in 1995 hadden besloten om als Achmea verder te gaan. Paul inspireerde de Vereniging door onder meer via de revitalisatie van het ledenbeleid opnieuw invulling te geven aan de coöperatieve gedachte.” “De Vereniging is de hoedster van de coöperatieve identiteit van de groep”, beaamt Paul. “De klant is de alpha en omega van alles wat we doen. Alles draait om het bedienen van het belang van de klant.”

Ledenraad 90% vernieuwd

De tijd dat Paul en George samenwerkten, van 2010 tot 2017, viel wat George betreft uiteen in twee

periodes. “Van 2010 tot 2014 waren we redelijk intern gericht. We hebben de governance bepaald, commissies ingesteld en de werkgroep Ledenbeleid opgezet. Dat leidde in 2013 tot de Roadmap Ledenbeleid 2015 waar we nu nog steeds mee werken. In de periode erna, van 2014 tot 2017 is invulling gegeven aan de Roadmap. De Ledenraad is voor 90% vernieuwd, met zo’n 70 nieuwe mensen.”

“We hebben van het aantrekken van leden voor de Ledenraad een zwaarder proces gemaakt”, aldus Paul. “We willen zeker weten dat mensen voldoen aan bepaalde kwaliteitseisen en dat ze onze coöperatieve signatuur onderschrijven. Ik had met bijna alle kandidaten een persoonlijk gesprek, nadat George al voorgespreken met ze had gevoerd. De Vereniging is nu diverser, maar het kan altijd beter, het is nog lang niet zo dat we al een afspiegeling zijn van het klantenbestand. We moeten nog harder daaraan trekken.”

Actieve bemoeienis met cijfers

Tussen 2010 en 2017 is ook het actieve aandeelhouderschap van de Vereniging verder ingevuld. “Het Bestuur stelt kritische vragen aan de hand van de halfjaar- en jaarcijfers die de Raad van Bestuur publiceert”, aldus George. “Die vragen gaan onder meer over de solvabiliteit en marktpositie van het bedrijf. Om dat te structureren hebben we de Financiële Commissie ingericht.”

Paul: “Wij willen dat Achmea een gezond bedrijf is. Door de Financiële Commissie is onze bemoeienis actiever. In het verleden was goedkeuring van de cijfers bijna een formaliteit. Nu bestudeert de Financiële Commissie de cijfers en

toelichting grondig en stelt zij gerichte vragen op. Dat helpt het Bestuur om de rol als aandeelhouder goed te vervullen.”

verlevendigd. “Dat is een prestatie van het hele Bestuur”, zegt Paul. “Maar op dagelijks niveau moesten George als

'Het was een plezierige en inspirerende samenwerking. Als de Vereniging een voetbalteam is dan was Paul de Ausputzer, de laatste man die permanente rugdekking geeft aan de lijn. Paul was er altijd om te voorkomen dat er iets mis ging, hij zorgde ervoor dat alles goed liep.'

Oplossing voor stemgerechtigde leden

“Eén ding is nog niet voldoende opgepakt en dat is de rol van de stemgerechtigde leden”, vindt Paul. “De stemgerechtigde leden komen nu eens per jaar bij elkaar. Het belangrijkste dat ze doen is het benoemen van leden van de Ledenraad op voordracht van het Bestuur. Niet echt een uitnodigende bezigheid. Tot dusver zijn we er onvoldoende in geslaagd om voor de stemgerechtigde leden naast die formele bevoegdheid een zinnige invulling van hun lidmaatschap te concretiseren. Daar moeten we een oplossing voor vinden. Maar dat is nu dus aan de nieuwe voorzitter.”

“Het is heel plezierig dat Kees van der Waaij het stokje heeft overgenomen”, vindt George. “Hij is al sinds 2011 lid van het Bestuur. Hij kan, hoewel de accenten soms anders zijn, doorpakken en de beleidsuitgangspunten continueren.”

Aansturen op dagelijks niveau

Al met al is Vereniging Achmea onder het voorzitterschap van Paul vernieuwd en

secretaris en ik als voorzitter het wel waarmaken, ik initiërend en toetsend en George uitvoerend. Daardoor was het zo dat George vaak dingen bij mij checkte. Als je vraagt: Noem degene die jou het meest gebeld heeft in de afgelopen jaren, dan is George van iedereen in de wereld inclusief mijn vrouw en mijn kinderen by far de kampioen.” George lacht: “Het was een plezierige en inspirerende samenwerking. Als de Vereniging een voetbalteam is dan was Paul de Ausputzer, de laatste man die permanente rugdekking geeft aan de lijn. Paul was er altijd om te voorkomen dat er iets mis ging, hij zorgde ervoor dat alles goed liep.”

“Het leven is cyclisch”, aldus Paul. “Ik eindig dus zoals ik begonnen ben: Ik heb dit werk met heel veel plezier gedaan en ik heb met volle overtuiging afscheid genomen. Ik sla die bladzijde om. Maar het is niet zonder emotie dat ik de contacten verbreek. Als je vraagt: Mis je nu niets? Dan zeg ik: Jawel. Maar dat betekent niet dat ik weer iedere dag gebeld wil worden, hoor.” ◀

DE ONTMOETING
RUTHGER & ROSALIE

'KIJK GERICHT NAAR WAT ER LEEFT BIJ JONGEREN'



KIJK GERICHT NAAR WAT ER LEEFT BIJ JONGEREN

Ruthger Zijlstra, 28 jaar, was lang het jongste lid van de Ledenraad van de Vereniging. “Nu ben ik de op één na jongste. Jongeren staan niet in de rij om lid te worden.” Hoe zou de Vereniging meer jongeren kunnen betrekken? En waarom is dat belangrijk? Ruthger vroeg Rosalie Lilipaly, 25 jaar, mee te doen aan een jongerenpanel om antwoord te vinden op deze vragen. Samen vertellen zij over de uitkomsten. “Jongeren die zich maatschappelijk willen inzetten, doen dat het liefst op een flexibele manier.”

Ruthger Zijlstra is manager operations bij de Rabobank. “Ik ben migratiemanager geweest bij de migratie van Friesland Bank Assurantiën naar Interpolis. Na de migratie heb ik me verdiept in Achmea en kwam ik er achter dat Vereniging Achmea bestaat. Ik had de behoefte om iets te doen op maatschappelijk vlak, maar dan wel iets waarvan ik zelf ook iets kon leren. Dat was mijn motivatie om lid te worden van de Ledenraad.”

Rosalie Lilipaly, HR-medewerker bij ING, kende Ruthger via via. “Vereniging Achmea kende ik nog niet. Het onderzoeksbureau Young Works in Amsterdam deed op verzoek van de werkgroep Ledenbeleid en Communicatie van de Vereniging onderzoek naar jongerenbetrokkenheid bij de Vereniging en Ruthger vroeg me deel te nemen aan het panel. Ik snap wel waarom het belangrijk is dat meer jongeren betrokken worden. Jongeren moeten ook vertegenwoordigd zijn, ze zijn een belangrijke doelgroep voor een verzekeraar. Daarom moet Vereniging Achmea ook bij hen input ophalen.”

Aansprekende thema's

“Er zijn drie sessies geweest met zo'n vijftien jongeren per sessie” vertelt Ruthger. “Het bureau had millennials geselecteerd en vanuit de Vereniging hebben we ook jongeren benaderd. Tijdens de sessies hebben we de maatschappelijke betrokkenheid onder millennials verkend en gevraagd naar hun beleving van verzekeraars, van Achmea en van Vereniging Achmea. Niemand kende de Vereniging. Daarna hebben we een aantal werkvormen en thema's aan de jongeren voorgelegd en gevraagd wat hen aansprak.”

‘We leven in een individualistische samenleving. Juist daardoor hebben mensen denk ik behoefte aan solidariteit.’

“De Vereniging moet gericht kijken naar wat er leeft bij jongeren”, vindt Rosalie. “Thema's als een eigen huis of een vast contract spelen wel, maar stress en burn-out bijvoorbeeld zijn actueler en urgenter voor jongeren. We zijn opgegroeid met het idee dat je kunt doen wat je wilt. Als dat niet lukt, dan heb je dat aan jezelf te wijten. Dat legt een enorme druk op je.”

Tijdelijke betrokkenheid

“We moeten zorgen dat de onderwerpen aansprekend en concreet zijn”, zegt Ruthger. “Begrippen als Leefbare samenleving of Klimaat inspireren jongeren niet, ze zijn te groot. Stress en burn-out zijn concrete, actuele thema's voor hen. Als millennial stap je uit het ouderlijk nest en dan denk je dat je het zelf wel kunt. Dat blijkt dan een behoorlijk ambitieuze exercitie te zijn. Jongeren willen graag meedenken over concrete oplossingen hiervoor. Daar kan Achmea dan misschien weer op inspelen.”

Rosalie beaamt dat: “Als Vereniging Achmea jongeren wil betrekken, moet ze aansluiten bij hun behoeften. Jongeren willen zeker wel samen met experts zich over een specifiek onderwerp buigen en oplossingen aandragen. Bied tijdelijke betrokkenheid zonder allerlei verwachtingen en verplichtingen, dan krijg je jongeren mee.”



Coöperatief denken anno nu

“Een inspirerende sessie organiseren is een goede manier om jongeren te interesseren”, vindt ook Ruthger. “Daarom gaan we nu een cocreatiesessie over dit onderwerp organiseren. Na de bijeenkomst kunnen jongeren online actief blijven. Van daaruit ontstaan kansen voor een community. Dat is een vorm die interessant is voor jongeren. Het idee van een community, waarbij je je kennis en ervaring deelt, spreekt jongeren aan. Dat is eigenlijk het coöperatieve denken anno nu.”

“De term ‘coöperatief denken’ zegt me eerlijk gezegd niet zoveel”, zegt Rosalie. “Een woord als community spreekt me veel meer aan en ik begrijp het beter. Maar het gevoel van solidariteit dat achter het coöperatieve denken zit, is wel van hier en nu. We leven in een individualistische samenleving. Juist daardoor hebben mensen denk ik behoefte aan solidariteit.” ◀

INTERVIEW
MARIA MARTENS

Bijzonder om iets te kunnen doen voor kwetsbare mensen

Theologie en marketing. Die opvallende combinatie kenmerkt Maria Martens. Ze heeft niet alleen oog voor de levensvragen van mensen, maar ook de wil om tot breed gedragen oplossingen te komen. Tien jaar zat Martens namens het CDA in het Europees Parlement en zeven jaar is zij nu lid van de Eerste Kamer. Daarnaast heeft zij verschillende bestuurlijke functies bij maatschappelijke organisaties, waaronder bestuurslid bij Stichting Achmea Slachtoffer en Samenleving (SASS). Wat zijn haar drijfveren?

Vereniging Achmea steunt al jaren Stichting Achmea Slachtoffer en Samenleving (SASS). SASS wil de positie van slachtoffers verbeteren en zorgen dat minder mensen slachtoffer worden van misstanden en misdaden, uiteenlopend van ernstige verkeersongevallen tot medische fouten en cybercrime. www.sass.nl

U studeerde theologie, NIMA A en B en bedrijfskunde. Vanwaar deze keuze?

“Ik koos na de middelbare school voor theologie. Het is een heel brede opleiding die gaat over taal, geschiedenis, filosofie, rituelen. Maar de studie gaat vooral over de levensvragen van mensen. Ik ben altijd gefascineerd geweest door religie, ik vind het heel mooi hoe religie mensen kan inspireren om zich in te zetten voor een betere samenleving. Daarbij heb ik gezien dat er niet één religie of levensbeschouwing is die iedereen inspireert. Daarom is respect voor pluriformiteit heel belangrijk.

Na mijn studie koos ik voor marketing, omdat we een familiebedrijf hadden, Martens Brandkasten. Ik was beoogd voorzitter van de aandeelhoudersvergadering. Theologie leidt daar niet toe op. Toen ben ik een opleiding bedrijfsvoering en bedrijfsbeheer gaan doen en NIMA A en B. Mijn opleidingen vullen elkaar mooi aan. Bij theologie draait het om de vragen, marketing gaat over de oplossingen.”

Op wat voor manier komen die twee aandachtsvelden terug in uw loopbaan?

“Marketing heeft te maken met hoe je mensen raakt en aanspreekt. Je leert concreet en praktisch formuleren. Dat werkt door in mijn politieke loopbaan. Door mijn theologische achtergrond zet ik daarbij de mens en de kwaliteit van leven en samenleven centraal. Zoals er niet één religie of levensbeschouwing is die iedereen inspireert, zo is er ook niet één partij die iedereen inspireert. Verdraagzaamheid is hard nodig om te zorgen dat we duurzaam in vrede kunnen samenleven.

Hoe komt dit naar voren in uw werk voor de Eerste Kamer?

“In mijn werk voor de Eerste Kamer neem ik deze uitgangspunten mee. Bij de Commissie VWS bijvoorbeeld kijk ik naar patiëntenbelangen en let ik erop dat de afwegingen recht doen aan een brede groep mensen. Opvallend is dat we het op abstract niveau vaak wel met elkaar eens zijn in de Kamer, maar over de uitwerking lopen de meningen uiteen. Dan is het belangrijk om met elkaar van gedachten te blijven wisselen. Democratie kan niet gaan over 50 procent plus 1. Respect voor minderheden en oog voor pluriformiteit zijn ook hier belangrijk.”

Waarom bent u bestuurslid geworden van SASS?

“Ik werd benaderd door een bestuurder wiens termijn erop zat. Ik was meteen enthousiast. Het is bijzonder om iets te kunnen doen voor kwetsbare mensen en onderzoek te bevorderen dat een positieve impact heeft op de positie van slachtoffers. Mensen versterken, sneller hulp organiseren, nieuwe methodes voor traumaverwerking bevorderen, dat zijn mooie doelen.”

Wat heeft u in uw eerste termijn als bestuurslid kunnen doen voor SASS?

“Ik ben nauw betrokken bij een aantal projecten, zoals het onderzoek naar de gevolgen van kinderpornografie, de oprichting van een online informatiecentrum voor getraumatiseerde kinderen en de oprichting van Centra Seksueel Geweld. Ook heel mooi is het wetenschappelijk onderzoek naar de effectiviteit van EMDR voor slachtoffers van seksueel geweld, een laagdrempelige behandeling die mogelijk trauma's kan

verlichten. De bestuursleden van SASS volgen de projecten nadrukkelijk. We ondersteunen niet alleen financieel, maar doen soms ook suggesties. Daar is het bestuur van SASS wel bijzonder in, het is veel meer hands on dan andere besturen.”

Waar wilt u op focussen in uw tweede termijn?

“Wij blijven ons inzetten voor de verbetering van de positie van slachtoffers van verkeersongevallen en slachtoffers in de zorg. We denken als stichting mee en stellen financiën beschikbaar voor onderzoek of projecten. Daarbij willen we ook Hoger BeroepsOnderwijs-instellingen uitdagen om aanvragen in te dienen. We brengen SASS dan ook actief onder de aandacht van partijen als de Vereniging van Hogescholen. Verder willen we kijken hoe we de resultaten van de onderzoeken meer onder de aandacht van het grote publiek kunnen brengen.”

Hoe ervaart u de link tussen SASS en Vereniging Achmea?

“We krijgen geld van de Vereniging, maar zijn wel onafhankelijk. Dat is belangrijk. We houden de Vereniging daarbij graag op de hoogte van de projecten die we ondersteunen. Eén van de projecten, een toneelvoorstelling van Wendy Hoogendijk rondom rouwverlies en veerkracht, is getoond aan Ledenraad en Bestuur tijdens een Ledenraadsvergadering. Dat zijn mooie uitwisselingen. Uiteindelijk streven SASS en Vereniging Achmea hetzelfde doel na. We willen ons allebei inzetten voor mensen die steun nodig hebben.”

DE ONTMOETING
JEANETTE & RUDI

KLANTRADEN EN LEDENRAAD: NEXT STEP IS MEER SAMEN DOEN

“Het blijft werken om de stem van de klanten goed binnen te krijgen” zegt Rudi Thuis vanuit zijn functie als voorzitter van de Klantraad Centraal Beheer Particulieren. “Maar we proberen dat wel steeds meer, omdat we het belang ervan inzien.”

Rudi is dan ook blij met het commitment van een klant als Jeanette Berkman, die behalve lid van de Klantraad van Centraal Beheer ook lid is van de Ledenraad van Vereniging Achmea. Hoe komt de wisselwerking tussen de raden tot stand?

“We willen de stem van de klant meer onze organisatie in brengen, niet alleen op het gebied van praktische zaken, maar ook op het gebied van strategie,” aldus Rudi. “Daarvoor hebben we twee jaar geleden de Klantraad Particulieren opgericht bij Centraal Beheer. De onderwerpen die aan bod komen zijn divers. We praten met elkaar over positionering, hoe om te gaan met klachten en over diensten die Centraal Beheer mogelijk kan aanbieden. Wij willen weten hoe onze klanten dat zien.”

Natuurlijk gevolg van meedenken
Eén van die klanten is Jeanette Berkman. Haar werkzaamheden liggen op het vlak van bestuurlijke ondersteuning. “Op dit moment werk ik voor de beroepsorganisatie voor professionals in de mondzorg. Hiervoor heb ik 20 jaar bij financiële dienstverleners gewerkt. Daarom ben ik mee gaan doen met het klantpanel van Centraal Beheer. De vragenlijsten die ik invulde, hebben een commentaarvakje en daar ging ik altijd even goed voor zitten. Daar kwam het lidmaatschap van de Klantraad uit voort, een natuurlijk gevolg van het meedenken dat ik sowieso deed.”

“Via ons online klantpanel hebben we aan ruim 5000 klanten gevraagd of ze lid wilden worden van de Klantraad van

Centraal Beheer”, vertelt Rudi. “Ongeveer 500 mensen wilden dat wel. Centraal Beheer heeft heel betrokken klanten. Toen hebben we via een intensieve selectie een goede afspiegeling van ons klantenbestand gemaakt en kwamen we tot 17 deelnemers voor de Klantraad. Zij denken nu met ons mee, net als ons online klantpanel. Vanuit de afdeling Marketing en mijn afdeling, Bedrijfsbureau Schadeservices, doen we heel veel aan change en innovatie. Ik wil graag weten wat de wensen van klanten zijn, zodat we dingen ontwikkelen waar zij behoefte aan hebben. Daar hebben we echt een stap in willen maken.”

Vragen op Achmea-niveau
Samen met drie andere mensen uit de Klantraad van Centraal Beheer is Jeanette sinds een jaar ook afgevaardigde in de Ledenraad van de Vereniging. “Wat me aanspreekt is dat je bij de Vereniging meer een helicopterview krijgt. De Ledenraad behandelt veel onderwerpen breed. Niet alles is van toepassing op Centraal Beheer, maar Centraal Beheer vindt het wel belangrijk dat we terugkoppeling geven over wat in de Ledenraad is besproken. Verder streven we ernaar dat zaken die in onze Klantraad spelen, ook in de Ledenraad terecht komen. “De samenwerking tussen Klant- en Ledenraad is voor ons nog ►

DE ONTMOETING JEANETTE & RUDI

nieuw”, vervolgt Rudi. “We willen elkaar helpen en versterken, maar het is nog een zoektocht om elkaar te vinden. Op het moment dat wij een goede discussie hebben over waar wij tegenaan lopen, kunnen leden van de Klantraad dat meenemen naar de Ledenraad. We zijn vast niet het enige merk dat tegen bepaalde vragen aanloopt. Neem de stormen met gigantische calamiteiten of de zelfrijdende auto. Hoe gaan we daarmee om? Hoe kijken leden en Bestuur ertegen aan? Dat zijn mooie vragen op Achmea-niveau. Gesprekken over dit soort onderwerpen willen we voeren.”

Ideeën toetsen bij klanten

In het verleden was de Ledenraad een entiteit die ver weg stond en niet heel bekend was bij de medewerkers van

Achmea. “Dat proberen we te veranderen”, aldus Rudi. “En ook de Klantraad proberen we goed te promoten binnen Centraal Beheer. Daardoor reiken collega’s steeds vaker onderwerpen aan voor de Klantraad. Steeds meer afdelingen willen ideeën toetsen en feedback krijgen. Dat vind ik heel belangrijk. In deze tijd is het moeilijk om klanten aan je te binden, mensen zijn minder loyaal. Daarom willen we uitstralen: We luisteren naar onze klanten.”

“Zo ervaar ik het ook echt”, reageert Jeanette. “Ik voel me heel verbonden met Achmea. Ik vind dat ze ontzettend hun best doen, zowel bij Centraal Beheer als bij Vereniging Achmea, om je thuis te laten voelen en je het gevoel mee te geven dat hoort bij het bedrijf, het coöperatieve gedachtegoed.”

Verder samen optrekken

De vraag is hoe Klantraden en Ledenraad verder samen kunnen optrekken.

“Doordat afgevaardigden vanuit de Klantraden in de Ledenraad zitten, krijgen ze een breder perspectief”, antwoordt Rudi.

“Nu zou wat daar behandeld en besproken wordt breder in de organisatie zichtbaar moeten worden. Verder zou ik best willen zien wat er in andere Klantraden plaatsvindt. We zijn met z’n allen aan het zoeken naar de verbinding. Wat vast staat is dat we als individuele onderdelen veel goede dingen doen. Next step is meer samen doen.” ◀



Vertrekkende Ledenraadsleden aan het woord



Agnes Schrijver

LID LEDENRAAD 2014 – APRIL 2018

Namens Blokker Holding was ik lid van de Ledenraad. Nu ik afscheid heb genomen van Blokker Holding om als HR-directeur voor de Volksbank te gaan werken, neem ik ook afscheid van de Ledenraad. Met wat pijn in het hart.

Het lidmaatschap bood mij een mooie gelegenheid om nauwer bij Achmea betrokken te zijn. Verder kon ik de stem van de zakelijke klant inbrengen. Ik had via de Ledenraad intensiever contact met de managers van Achmea en daardoor beter begrip van hun afwegingen. Wat mij daarbij zal blijven is de open en laagdrempelige manier van communiceren en het contact tussen Bestuur en Ledenraad. Ook de zorgvuldigheid waarmee de coöperatieve gedachte wordt ingevuld, neem ik als goede herinnering mee.

Mijn tip aan nieuwe Ledenraadsleden? Zoek zo snel mogelijk een mentor vanuit het Bestuur of de Ledenraad en neem direct deel aan een themawerkgroep. Zo leer je andere Ledenraadsleden en het bedrijf Achmea snel kennen.

Vertrekkende Ledenraadsleden aan het woord



Koos Koolen

LID LEDENRAAD 2006 - APRIL 2018

In 2006 ben ik benaderd om zitting te nemen in de Ledenraad van Vereniging Achmea. Met mijn achtergrond in de coöperatieve agrarische verzekeringen heb ik niet lang hoeven nadenken over dit verzoek. In 1987 werd ik algemeen secretaris van de Limburgse Land- en Tuinbouwbond. Vanaf dat moment had ik zitting in de Raad van Commissarissen van Interpolis. Dat is zo gebleven tot de fusie met Achmea. De laatste 12 jaar was ik voorzitter van de beleidsraad Agro van Interpolis, waarin boeren, tuinders en vertegenwoordigers van agribusiness en wetenschap vertegenwoordigd zijn.

Toen ik begon als Ledenraadslid, trof ik een Ledenraad die vooral bestond uit vertegenwoordigers van rechtsvoorgangers van Achmea. Ik heb mij in de ledencommissie actief beziggehouden met het nieuwe ledenbeleid. Inmiddels is de Ledenraad breder en diverser van samenstelling. Daarbij hebben vertegenwoordigers van de Klant- en Verzekerdenraden een plaats gekregen in de Ledenraad. Zij hebben contact met medewerkers van het bedrijfsdeel en dat is erg belangrijk. Een coöperatieve identiteit krijgt pas echt inhoud, als naast de zeggenschap van het lid ook een coöperatieve geest bij de medewerkers aanwezig is. En dat zie ik steeds duidelijker naar voren komen.

De inbreng vanuit de Ledenraad wordt gewaardeerd in het bedrijf. Zowel bestuur als medewerkers van Achmea zoeken voortdurend naar een goede balans tussen professionele bedrijfsvoering en zeggenschap van de leden. Ik constateer dat Achmea op de goede weg is.



Stefan Tabak

LID LEDENRAAD 2016 - APRIL 2018

De Vereniging vroeg de Klantraad van Achmea Investment Management (AIM) om een kandidaat voor te dragen die een linking pin kon zijn met de pensioenfondsklanten. Dat werd ik. Ik vond het lidmaatschap van de Ledenraad een mooie kans om het bedrijf in de volle breedte te leren kennen. Verder wilde ik de pensioenfondsen, die toch een beetje in een aparte hoek van het klantenbestand van Achmea zitten, een gezicht in de Vereniging geven.

Mijn verwachtingen zijn ten volle uitgekomen. Ik ben er tevreden over dat de pensioenfondsen die Achmea bedient de volle aandacht van de Achmea-directie hebben. Want achter één pensioenfonds zitten vaak tienduizenden deelnemers en gepensioneerden die allemaal belang hebben bij een gezond Achmea-bedrijf.

Ik krijg een nieuwe rol bij Shell en daarom vertrek ik uit de Klantraad van AIM en dus ook uit de Ledenraad van de Vereniging. Ik kan dus niet meer als linking pin fungeren. Ik ga het missen. De Vereniging is als een schilderij van de samenleving, met alle denkbare kleurschakeringen. Prachtig dat een verzekeraar op deze manier voeling houdt met haar klanten en een bijdrage wil leveren aan de maatschappij waarin zij opereert. Soms wordt de coöperatie afgedaan als ouderwets, maar ik denk dat dit model juist in tijden van individualisering en globalisering onderscheidend kan zijn. Uiteindelijk zijn we op aarde om elkaar te helpen, toch?

Vertrekkende Ledenraadsleden aan het woord



Roeland van Vledder

LID LEDENRAAD 2017 - MAART 2018

Ik was als voorzitter van de Klantraad van SAREF, Syntus Achmea Real Estate & Finance, afgevaardigd in de Ledenraad.

Mijn verwachtingen over mijn lidmaatschap zijn helemaal uitgekomen. Meer dan dat zelfs. Vereniging Achmea is een actieve club die zich zeer inspant om aan het coöperatieve gedachtegoed invulling te geven. Ik begrijp nu beter hoe dat doorwerkt in alle geledingen van Achmea, ook in SAREF. De Raad van Bestuur van Achmea heeft veel aandacht voor de Ledenraad. Dat onderstreept naar mijn mening het belang van de Vereniging.

Inmiddels heb ik een nieuwe functie aanvaard als voorzitter van het Pensioenfonds van DNB. Daarmee stopt mijn lidmaatschap van de Klantraad van SAREF en van de Ledenraad. Helaas, ik was nog lang niet uitgekeken bij de Ledenraad. De Vereniging organiseert zo veel.

WIJ ZIJN

vereniging achmea

Blijf onze verhalen volgen op
www.verenigingachmea.nl

Wij bedanken alle betrokken Ledenraadsleden en Bestuursleden voor het delen van hun verhalen. Blijf ons volgen via www.verenigingachmea.nl

Colofon

Redactie: Thea Freudenberger

Teksten: Astrid van den Berg

Fotografie: Fred Tigelaar

Vormgeving: Achmea Creatieve Diensten

Druk: SMG GROep

© voor extern gebruik mag niets uit dit magazine worden gekopieerd of overgenomen zonder schriftelijke toestemming van Vereniging Achmea.

17110075