



Afscheid nemen bestaat niet

Na 14 mooie jaren in dienst van Intersafe Groeneveld heb ik op 30 september officieel afscheid genomen als General Manager. Een moment om stil te staan bij wat we in die periode samen hebben meegemaakt.

Na een uitvoerig gesprek op de derde kerstdag van 2000 met de toenmalige General Manager Jan van den Heuvel bood hij mij een baan aan als Sales & Marketing Manager van de divisie Direct Market bij Groeneveld Intersafe. Officieel ben ik op 1 maart 2001 in dienst getreden maar op speciaal verzoek heb ik in februari twee weken meegelopen, want er was haast geboden.

De familie Groeneveld stond op het punt de organisatie te verkopen aan HAL Investments en de internationale expansie-plannen uit te rollen. Om verwarring te voorkomen met "Greenfield", "Grünenfeld" hebben we de naam omgedraaid: Intersafe Groeneveld. Een nieuwe huisstijl en de "rode man" geïntroduceerd als symbool voor de honderdduizenden medewerkers die we jaarlijks aankleden; **Veilig werken, Veilig gevoel.** De Protal kubus werd gelanceerd in de vorm van een *Rubic Cube* om duidelijk te maken dat we meer deden dan alleen *dozen schuiven*.

Met de komst van Stork als klant ontstond het branchegerichte denken met speciale Key-Accountmanagers per branche. Branchespecifieke oplossingen werden ontwikkeld zoals de Contractor-Line. We startten nieuwe diensten als kleding bedrukken, pakketten per persoon samenstellen met behulp van een digitaal persoonsgebonden budget op www.mijnpbmpakket.nl, etc.. In 2005 kreeg ik de mogelijkheid om als European Sales Director vestigingen te openen in Duitsland, UK en Polen. Als klap op de vuurpijl werd in 2008 in Frankrijk Abrium overgenomen. Maar ook het Nederlandse Sales Team groeide fors; voor de divisies Direct en Trade werden Sales Managers benoemd. Met Teamleiders voor Regional- en National Accounts. Ook op Customer Services werden 3 teamleiders benoemd. De divisie Arbo & Milieu groeide naar 40 medewerkers.



En toen werd het oktober 2008; financiële crisis. De economie leek na 7 vette jaren tot stilstand te komen. Klanten raakten veel omzet kwijt en voelden zich gedwongen om te besparen op indirecte onkosten; waar- onder veiligheid. Budgetdalingen van 30% waren geen uitzondering; in 9 maanden verloor Intersafe Groeneveld 5 klanten uit haar top 15. Ik werd teruggehaald naar Nederland als Commercieel Directeur en mocht Duitsland, Polen en de UK sluiten, want het kon wel eens wat langer gaan duren. Uiteindelijk werden het 7 magere jaren. Zeer leerzame jaren waarin we langzaam maar zeker weer opklommen uit het dal. Op basis van toegevoegde waarde kwamen 4 van de 5 verloren topklanten terug. We hielden onze focus op klantgerichtheid, expertise, innovatie en betrokkenheid.

Er breekt nu weer een nieuwe periode aan. Na ruim 14 jaar Intersafe vind ik het een mooi moment voor mijzelf en de organisatie om het stokje door te geven. Intersafe is een prachtig bedrijf met kwaliteits- producten, onderscheidende diensten en een team om trots op te >>

*Oktober 2008; financiële crisis.
In 9 maanden verloor Intersafe Groeneveld
5 klanten uit haar top 15.*

Afscheid nemen **bestaat niet** >>



zijn. Op basis van de prettige relatie zal ik de komende jaren voor een aantal dagen per maand verbonden blijven aan Intersafe als **extern adviseur** voor specifieke projecten. Denk hierbij aan het NSWE in 2017, het faciliteren van ronde tafels met klanten, brainstormsessies rondom de ontwikkeling van eigen producten en diensten.



Gezien mijn rol bij het **National Safety at Work Platform** www.NSWP.nl hebben we besloten dat ik het platform op persoonlijke titel meeneem. Intersafe zal als bedrijf aan het platform blijven deelnemen. Hiermee hopen we nog meer het onafhankelijk karakter te benadrukken. Dit najaar pak ik de draad weer op en komen de verschillende werkgroepen bij elkaar om de gekozen thema's verder

uit te diepen. Vanuit deze nieuwe rol verwacht ik met velen van u ook in de toekomst contact te blijven houden.

Graag wil ik van deze gelegenheid gebruik maken om, iedereen te bedanken voor de prettige samenwerking, het vertrouwen en de plezierige contacten met: leveranciers, klanten, verenigingen, besturen en collega's. De door ons behaalde successen waren echte teamprestaties. Ik heb veel geleerd, gelachen en genoten. **Het was een warm bad, dank daarvoor.**

En nu? Na een zomer van bezinning en reflectie, ben ik tot de conclusie gekomen dat er 2 thema's zijn die in de afgelopen 30 jaar steeds terugkomen. Bij Intersafe, maar ook in mijn werkzame leven daarvoor, bij: Volvo, NCR, damesschoenen, buitenreclame & bewegwijzering en stropdassen (Profuomo): **Mensen en Merken**. Mensen met passie in hun kracht zetten op basis van hun talenten. Een visie en een strategie bedenken voor organisaties met hun merken op basis van klantbehoeften. Commercie en creativiteit gebruiken om het te laten stromen tussen klanten en medewerkers.

"Ik heb mij bij de KvK in Breda ingeschreven als zelfstandig ondernemer onder de naam: Van Meer naar Beter BV."



Na de zomer heb ik mijn langgekoesterde droom waar gemaakt en heb mij bij de KvK in Breda ingeschreven als zelfstandig ondernemer onder de naam: **Van Meer naar Beter BV**. *Het onderscheidende vermogen tussen uw organisatie en die van de concurrent zijn uw Mensen en Merken.* Ik faciliteer sessies met bedrijven om hun Mensen & Merken in hun kracht te zetten. Ik coach leidinggevend en aansturen van hun teams en gebruik evenementen om te stralen. Waar sporters de Olympische spelen hebben, hebben bedrijven events nodig om op een afge-

sproken datum te excelleren. Op een event als het NSWE weet iedereen wat Intersafe kan en onderscheidt van de anderen. Klanten moeten worden bevestigd in hun keuzes en prospects moeten zich aangetrokken voelen.

Voelt u zich aangetrokken? Kijk dan eens op www.vanmeernaarbeter.com of neem contact met mij op. Een nieuw hoofdstuk met een blanco pagina; spannend.

Het gaat jullie allemaal goed,
Roger van Meer