

**Marjolein Hins:**  
**nieuwetijdsfenomeen en superverbinder**

## WANDELEND OP EEN BRUG NAAR EEN NIEUW TIJDSBEELD

**Zoals Prins Willem-Alexander een fascinatie heeft voor water, heb ik dat voor bruggen bouwen. Echter geen bruggen, zoals we die gewend zijn. Met deze bruggen kun je een nieuwetijdorganisatie neerzetten, die zo groot is als je met elkaar bepaalt. Mijn creatie? Netwerkbedrijf Q-Search.**

### Hoe moet dat gaan met onze maatschappij?

Als manager werd ik altijd moe van de hoeveelheid dingen die ik voor medewerkers moest regelen. Bedrijven waren hierdoor niet efficiënt georganiseerd, mensen werden niet op hun talenten ingezet en er werd weinig plezier gemaakt. Alle directies vonden zichzelf geweldig, hadden een secretaresse en grote auto en wilden het vooral zo houden. En medewerkers? Die vonden het wel prima om zo vertroeteld te worden en geen verantwoordelijkheid te nemen. Ik realiseerde me dat dit een enorme adering voor onze economie was. En wat betekent dit voor het werkplezier of de innovatiekracht van bedrijven? Maar vooral, wat heeft dit weer voor invloed op onze maatschappij en privélevens? Dit vroeg ik me af.

### Nieuwe organisatievorm: netwerkbedrijf

Toen ik na een baan bijna burnout de deur uit ging, was ik van één ding overtuigd: "ik ga de tevredenheid in Nederland verhogen zonder de politiek in te gaan." Alle levenswijsheid en werkervaring die ik had opgebouwd ben ik eens nader gaan onderzoeken. Hieruit is uiteindelijk een nieuwe organisatievorm, het netwerkbedrijf, ontstaan.

### Authentieke kracht

Ik wilde een bedrijf dat de klant en de ontwikkeling van mens en aarde voorop zet i.p.v. de aandeelhouderswaarde. Een omgeving met betrokken mensen, die verantwoordelijk zijn, creatieve oplossingen verzinnen en eens buiten de geijkte paden denken. Tevens wilde ik een bedrijf met gelijkwaardige werkverhoudingen.



Als je doet waar je goed in bent, kun je lange werkdagen maken en hoge kwaliteit leveren. Je hebt tevreden klanten. Kortom: een bedrijf waarin iedereen zichzelf goed kent en zich inzet met zijn/haar eigen unieke talent.

### Eigen identiteit en bruggen bouwen

Q-Search bestaat uit zelfstandig opererende partners, die allen hun eigen identiteit behouden. Zij werken samen op de gebieden personeel, management en organisatieontwikkeling. Onze bindende factor en ziel van het bedrijf is onze missie en de manier waarop wij in het 'zakendoen' staan: wij willen een wezenlijke bijdrage leveren aan de ontwikkeling en het innoverend vermogen van mensen en organisaties.

De partners (let op: het woord leden wordt expres vermeden) kunnen op eigen benen staan en geloven in de meerwaarde van samen werken. Zij hebben een grote klantfocus en willen die klant graag verder helpen bij hun ontwikkeling. Als er een vraag voorbij komt, die niet aansluit bij hun eigen dienstverlening, introduceren zij een collega-bedrijf uit Q-Search, zodat de klant optimaal wordt geholpen. Je bouwt dus bruggen om je klanten en elkaar verder te helpen. Tevens delen we kennis en lief en leed met elkaar. Hierdoor creëer je een wederzijdse afhankelijkheid waarbij je op een positieve manier voor elkaar 'zorgt' en 'win-win-win' situaties doet ontstaan.

### Samen werken is niet eenvoudig

Je moet natuurlijk niet bang zijn om je klanten kwijt te raken aan elkaar, anders heb je geen leven in een netwerkbedrijf. Onze

samenwerkingsafspraken zijn zo gemaakt, dat iedereen mee verdient aan wat hij of zij inbrengt. Dus zowel degene, die de klantencontacten onderhoudt en doorgeeft, als de uitvoerende partijen verdelen met elkaar de omzet. De klant betaalt dus nooit meer. Een deel van de omzet wordt aan elkaar betaald ter dekking van acquisitiekosten. Onze partners zijn allen vertegenwoordigers van Q-Search bij hun eigen klantcontacten. Zij doen uit zichzelf aan productontwikkeling en samenwerking. Dit wordt niet gestuurd, wel gestimuleerd. Uiteraard speelt Q-Search hierbij een belangrijke rol als ideeëngenerator, netwerker en facilitator.

Onze verdienstructuur is zo gebouwd, dat hoe meer de partners zelf doen, hoe meer ze kunnen verdienen. Dit in tegenstelling tot vele franchiseconstructies, waar nog steeds veel van de partners wordt gevraagd echter het af te dragen % constant is. Het is ook een geheel andere organisatievorm. Bij ons is iedere partner

zelfstandig verantwoordelijk voor het goed draaiend houden van zijn/haar eigen bedrijf. Soms is het zo dat het belang van het eigen bedrijf de boventoon voert boven het gezamenlijke Q-Search belang. Dan kan er spanning ontstaan. Het vergt dus vanuit Q-Search een goede selectie van nieuwe partners en daar besteden we dan ook veel tijd aan. Omdat de contacten heel persoonlijk zijn wordt kwaliteit verlies bij een partner snel opgemerkt en bespreekbaar gemaakt door collega's (eventueel i.o.m. Q-Search) met de betreffende partner.

### Mijn leukste baan tot nu toe. Dat wens ik iedereen toe!

Het is wennen, het werken in een netwerkbedrijf. Maar alles is helder en transparant. Je bepaalt geheel zelf of je er successen mee behaalt of niet. Heerlijk, geen managers meer die hoeven te zorgen voor hun personeel. Wie volgt?