

Het Betere Werk. Onder die naam brengt de Rabobank sinds dit voorjaar de twee eerste pakketten voor employment benefits op de markt. Voordelen voor werknemers. Om zo ondernemers in het midden- en kleinbedrijf breed te ondersteunen bij het hebben en houden van personeel.

Het Betere Werk: méér

Met Het Betere Werk kunnen we perfect invulling geven aan onze missie: een persoonlijke adviesbank met klantwaarde hoog in het vaandel. We zijn niet alleen kredietboeren, we willen iets extra's bieden.' Aan het woord is Erwin van de Moosdijk. De klantgroepmanager geldt als de geestelijk vader van Het Betere Werk. 'Met iemand die bij ons komt voor de financiering van een nieuwe bedrijfshal kun je ook doorpraten want die uitbreiding betekent waarschijnlijk ook dat hij meer personeel nodig heeft, moet denken aan arbeidsvoorwaarden en het aantrekken en behouden van medewerkers.'

Werk en gezondheid

Het antwoord hierop vormt Het Betere Werk. Met het pakket Werk en Gezondheid ondersteunt de Rabobank werkgevers in het MKB in het voorkomen en beheersen van

ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid. Trainingen in communicatie, leidinggeven, motiveren van medewerkers en time-management vormen een van de drie pijlers van het programma. Want een goede werksfeer en een goede verstandhouding tussen de werkgever en medewerkers zijn belangrijk als het gaat om verzuim te voorkomen. Nadat de werkgever de training gevolgd heeft, kan hij met vragen over personeelsmanagement terecht bij een telefonische helpdesk.

Tweede onderdeel van Werk en Gezondheid is het bieden van professionele hulp, variërend van het aantrekken van vervangend personeel tot het begeleiden van arbeidsongeschikten terug naar de werkvloer. Via Interpolis heeft de Rabobank hierover met verschillende Arbo-diensten en het bedrijf Compaan Verzuimbeheersing samenwerkingsafspraken gemaakt.

Derde component vormen verzuimverzekeringen van Interpolis zoals doorbetaling van loon tijdens ziekte en opvangen van schommelingen in WAO-premies.

Werk en waardering

Het tweede pakket, Werk en Waardering, kent ook die opbouw: trainingen in basisvaardigheden voor werkgevers, aanvullende services en financiële diensten. Dit pakket is bedoeld voor de ondernemer die zijn personeel goede arbeidsvoorwaarden wil bieden en professioneel wil begeleiden in hun loopbaan. Werk en Waardering bestaat uit een modern, flexibel pensioenproduct, werknemerssparen en autolease. Mogelijk worden nog dit jaar regelingen voor verlofsparen en kinderopvang aan het pakket toegevoegd. En het pakket biedt de mogelijkheid om per werknemer een arbeidsvoorwaardenboekje te maken met daarin alle voorwaarden die de werkgever biedt overzichtelijk op een rij. Ook via Werk en Waardering kunnen ondernemers zichzelf ontwikkelen als werkgever aan de hand van gesprekstrainingen over beoordelingen, ontwikkeling van werknemers, werving en selectie.

De twee huidige pakketten zijn een eerste release. Het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft de aanpak van de Rabobank omarmd en heeft gevraagd om de pakketten toe te lichten op een congres over ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid. Een opsteker voor de Rabobank, die er veel aan gelegen is om in de komende periode bij haar bedrijvenrelaties de Mens op de Balans te zetten. Het wordt gezien als een product om mee te scoren. De pakketten zullen dan ook constant worden uitgebreid: met gespecialiseerde partijen wordt gezocht naar

Een butler op het werk

Het pakket employee benefits dat de Rabobank biedt aan bedrijven is bijzonder vanwege de combinatie tussen financiële producten, trainingen én professionele ondersteuning. Ook zelf loopt de Rabobank voorop als het gaat om het bieden van voordelen aan de eigen werknemers. De meeste voordelen, zoals kinderopvang, verlofsparen of studieregelingen zijn zelfs opgenomen in de CAO en daarmee tot een recht verworden. Maar voor wie wil, kan het ook heel anders: bijvoorbeeld een masseur, een hondenuitlatter of een personal shopper regelen voor je personeel. Dat is het aanbod van een bedrijf als Superserver aan werkgevers. Dit Amsterdamse bedrijf heeft zich gespecialiseerd in het organiseren van bijzondere employee benefits.

Op kantoor neemt het bedrijf de werknemer, als een soort butler, alle beslommingen rondom het bestaan thuis uit handen, door bijvoorbeeld een masseur, kapper, kleermaker, schoenmaker en stomerij naar de werkplek te sturen. Ook kan hij zorgen voor bloemen, boodschappen, cadeaus, een schone auto of zelfs een chauffeur. En thuis is hij present als er een kast bezorgd moet worden of als er een klusjeman komt. Desnoods regelt hij zelf iemand. Een loodgieter, een belastingadviseur of een personal organiser regelt hij ook op verzoek. En in zijn vrije tijd kan de werknemer korting krijgen bij winkels, musea, reizen of fitnesscentra. Werkgevers kunnen zelf kiezen op welke diensten ze hun werknemers een abonnement geven.

Voordelen voor werknemers

dan geld alleen

oplossingen die voor werkgever én medewerkers interessant zijn. Maar nu al onderscheidt de Rabobank zich met dit aanbod door niet slechts financiële producten te bieden, maar ook trainingen en professionele ondersteuning. De combinatie van deze drie maakt het bijzonder: nog geen bank of verzekeraar is op dit idee gekomen.

Omdat in september de pakketten groot worden gelanceerd, is over de eerste verkoopsuccessen nog weinig te zeggen. 'Tot nu toe zijn er alleen losse producten verkocht,' meldt Johan Havermans, assurantieadviseur Bedrijven bij Rabobank Made en omstreken. 'We moeten in staat zijn om in gesprekken met klanten het thema personeel op een goede manier aan de orde te stellen. Om onszelf daarvoor te bereiden nam een team van onze bank dan ook deel aan het implementatieprogramma Mens op de Balans.'

Achten, negens en een tien

Ook met de trainingen is nog weinig ervaring, maar de eerste pilots stemmen optimistisch: 'Vorige maand is voor veertien jonge ondernemers een proeftraining communicatie georganiseerd. Iedereen was razend enthousiast.' Dennis Kellner, commercieel manager van Rabobank Zevenhuizen-Moerkapelle, deed zelf ook mee. 'Erg op de praktijk gericht en iedere ondernemer heeft er iets aan gehad: van omgang met conflicten tot het belang van luisteren en gesprekstechnieken. We dachten dat juist kleinere ondernemers koudwaterrees zouden hebben voor zoiets softs als een training. Integendeel. Ze weten van nature dat een goede communicatie belangrijk is. We kregen bij de evaluatie bijna alleen maar achten, negens en een tien.' ■

