

**De Private Coaching
Nieuwsbrief is een
kwartaal uitgave van
DPSC Executive Search
Oude Bosscheweg 11
5301 LA Zaltbommel
Tel. 0418 51 11 15
Fax. 0418 51 11 14
e-mail: info@privatecoaching.nl
Website : www.dpsc.nl
Redactie: Rob van Wissen**

Onder het label Private Coaching biedt DPSC Executive Search meerdere diensten op het gebied van instroom, doorstroom en uitstroom van medewerkers. Deze diensten zijn inzetbaar voor zowel de kandidaat als voor de werkgever.



Staffing Solutions is dé uitkomst voor de werkgever die door de vele veranderingen door de bomen het bos niet meer ziet.

Edward van den Boorn, Consultant Executive Search & Staffing Solutions zal hier verder in deze uitgave dieper op ingaan.

WWW.DPSC.NL

Raadpleeg de recent vernieuwde website van DPSC Executive Search indien u meer over onze organisatie wilt weten of meer informatie wilt over vacatures.

DPSC Executive Search heeft besloten om het magazine Private Coaching niet langer in de oude vorm uit te geven, maar in de vorm van een nieuwsbrief. Dit formaat, dat ook per e-mail verstuurd kan worden past beter bij de huidige tijd. Eenmaal per kwartaal zal deze nieuwsbrief



verschijnen in een oplage van 10.000 exemplaren. U kunt als lezer een actieve bijdrage leveren aan deze nieuwsbrief. Heeft u, of de organisatie waar u werkzaam bent nieuws dat past binnen ons unieke Private Coaching concept, neemt u dan contact op met de redactie.

Ook blijven wij u middels onze nieuwsbrief, waarvan dit het eerste exemplaar is, regelmatig informeren over de laatste ontwikkelingen op het gebied van Private Coaching.

“Dan schrijf je toch gewoon een boek!”

Nadat DPSC het Private Coaching programma introduceerde was Paul van Geldorp een van de eerste kandidaten die zich aanmeldde om hiervoor in aanmerking te komen, aldus Rob van Wissen van DPSC. Paul werkt als branchedirecteur bij de Hilversumse automatiseerder Inter Access. Twee jaar geleden zocht hij ons op. Hij had gehoord van DPSC en van het Private Coaching programma en vond dat dermate onderscheidend, dat hij besloot deel te nemen. Zijn motto: “Beter een uitstekende doctorandus op de panfluit, dan een gemiddelde in de bedrijfseconomie”. Vrij vertaald komt het erop neer dat hij vindt dat je beter kan doen wat je leuk vindt, dan word je er vanzelf de beste in. Onlangs is zijn boek “het moordbedrijf” verschenen.



Rob van Wissen
DPSC Executive Search

“Ik heb zelfs een goed idee”, zei Arie Arendonk, toen zijn Private Coach hem vroeg hoe hij tegenover het zelfstandig ondernemerschap stond. En dat was de start om een ondernemersplan uit te gaan werken. Nadat er meerdere malen kritisch naar gekeken was begon “het idee” steeds meer gestalte te krijgen. Arie werd steeds enthousiaster, maar nam alle tijd om de juiste beslissingen te kunnen nemen. Arie werd door zijn Private Coach bijgestaan met het nemen van de laatste beslissing. Toen ging alles in een sneltreinvaart. Kamer van Koophandel, Notaris, Accountant, Belastingdienst en natuurlijk aankloppen bij een bank voor de nodige financiering. Met zijn ondernemersplan in de hand lukte het hem om de bank te overtuigen en de nodige faciliteiten te verkrijgen.



Arie Arendonk is zelfstandig ondernemer.

Zijn bedrijf **DTU powersystems** is een jonge organisatie die deel uitmaakt van de VRC groep en die zich gespecialiseerd heeft in het leveren van UPS-systemen en de daarmee gepaard gaande producten en diensten voor het Midden en Klein Bedrijf. Deze systemen zorgen ervoor dat na een stroomstoring de hierop aangesloten apparatuur blijft functioneren,

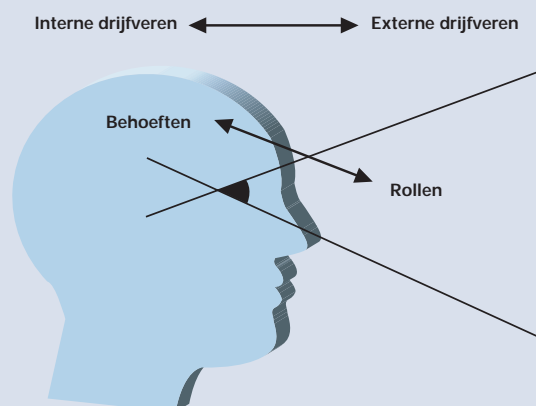
waardoor bij langdurige stroomstoringen apparatuur op een gecontroleerde manier afgesloten kan worden en beschadigingen tot een minimum worden beperkt. Ook levert **DTU powersystems** een online archi-

veringsysteem waarmee gegevens op een eenvoudige wijze kunnen worden gecompriimeerd, gearchiveerd en beheerd.
Meer informatie: www.dgupowersystems.nl

Private Coaching is sinds enkele jaren een beproefd instrument voor DPSC Executive Search, dat verder gaat dan alleen loopbaanplanning. Het is een continue ondersteuning bij het managen van iemands persoonlijke carrière en ontwikkeling. Aan het instrument van private coaching heeft DPSC nu een nieuw element toegevoegd, de PAPI Methodiek. PAPI is een systeem dat de persoonlijkheid en stijl van iemand in werksituaties beoordeelt. Het systeem is geschikt voor managers op alle niveaus en professionals. PAPI bestaat uit twee onderscheiden, maar onderling samenhangende vragenlijsten, die respectievelijk iemands ‘Rollen’ en ‘Behoeften’ meten.

Deze Rollen en Behoeften worden tezamen weergegeven in het PAPI profiel. Rollen geven aan hoe iemand zijn of haar werksituatie waarneemt, in hoeverre externe factoren het gedrag bepalen. Ze omvatten karakteristieken van de werksituatie die druk op iemand uitoefenen om zich op een bepaalde manier te gedragen. Daarmee reflecteren ze tevens de wijze waarop iemand de cultuur van de organisatie en het effect hiervan op de wijze waarop gewerkt moet worden waarneemt.

Unieke dynamiek in PAPI



Behoeften geven de voorkeur of neiging van iemand aan om zich op een bepaalde manier te gedragen. Behoeften staan voor interne drijfveren die, doordat wij ze willen bevredigen, onze waarneming en ons gedrag beïnvloeden. Daarmee zijn ze de drijvende kracht achter ons gedrag: ze geleiden, beïnvloeden en bepalen waarop en hoe wij onze energie richten. Behoeften die niet zijn bevredigd of op de juiste wijze zijn gekanaliseerd kunnen resulteren in disfunctioneel gedrag, gedrag dat een negatieve uitwerking heeft voor zowel het individu als de organisatie. Middels Private Coaching wordt een kandidaat een spiegel voorgehouden. Dit verschaft de kandidaat meer inzicht en helpt hem/haar in het maken van keuzes. Deze methodiek is uitermate geschikt voor Coaching en Counselling, Assesments en Outplacement. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met DPSC of info@privatecoaching.nl



'Het moordbedrijf' Auteur:
drs. P.Ch. van Geldorp.
Uitgever: Holland Business Publications, Heemstede.
ISBN: 90-74885-28-4,
NUGI 780. Te verkrijgen via de betere boekhandel of via internet: www.hbp.net. Het boek kost in de winkel € 17,50

Op de vraag waar het boek eigenlijk over gaat antwoordt Van Geldorp: "Over een salesmanager die terecht komt in een bedrijf vol weerstand. Op een bepaald moment ontdekt hij dat er in een ver verleden eens een moord is gepleegd, waarna hij ineens heel anders tegen zijn nieuwe werkgever aankijkt. Het is een combinatie van een verhaal en een managementboek. In Nederland hebben we een traditie dat managementboeken vooral opsommingen zijn van tips, trucs en cases. Ik vind dat achterhaald omdat theorie pas inhoud krijgt in een context. Om die context te schetsen moet je ook de sfeer van een bedrijf en de alledaagse hectiek beschrijven. Dat doen we niet in

Nederland. In de V.S. daarentegen zie je bijna geen managementboeken meer in de trant van '10 tips om miljonair te worden' Het zijn allemaal halve romans waar de theorie in verpakt zit. Ik heb het boek geschreven, omdat ik eigenlijk mijn ei kwijt wilde. Daar kwam het gewoon op neer. Dat kwam door een gesprek dat ik ongeveer een jaar geleden had met Rob van Wissen, mijn Private Coach. Daarin gaf ik aan dat ik me verder wilde ontwikkelen. Ik kreeg als antwoord destijds, Dan schrijf je toch gewoon een boek, en als voorbeeld kreeg ik het boekje "Zapp! The lightning of empowerment" van William Byham mee. Ja, en toen ik dat had gelezen dacht ik: dat kan ik veel beter. Ik ben direct begonnen en had het grootste gedeelte van 'het moordbedrijf' binnen vier maanden op papier. Daarna begon de zoektocht naar een uitgever. Dat viel trouwens nog niet mee. Gelukkig vond Holland Business Publications mijn verhaal dermate goed, dat ze het hebben uitgegeven. Ik had met het schrijven van het boek mijn doelstelling, mezelf verder ontwikkelen, bereikt. Het meeste heb ik geleerd van het beschrijven van zaken uit mijn eigen praktijk als branchedirecteur bij Inter Access. Allerlei fenomenen hebben een plaats gekregen, zoals het omgaan met weerstand, de samenwerking tussen afdelingen, portfoliomanagement en positionering. Daarmee houdt overigens iedere vergelijking tussen 'het moordbedrijf' en mijn werkgever wel op. Inter Access is in tegenstelling tot de beschreven onderneming in 'het moordbedrijf' een stimulerende organisatie, waar men uitermate betrokken is bij de medewerkers. Het verhaal heeft ook nog een managementboodschap "Succesvol samenwerken in een marktgerichte organisatie realiseer je alleen door achtereenvolgens: de juiste cultuur, een goede structuur en duidelijk portfoliomanagement. Wie van alles maar een beetje heeft, bereikt niets en glijdt onherroepelijk verder weg."

KIJK OP ONZE WEBSITE WWW.DPSC.NL VOOR MEER INFORMATIE OVER ONDERSTAANDE VACATURES

- Account Managers Mobiele Telecom
- Manager Base Marketing
- Consumer Marketeers
- Call Centre Manager
- SAP Consultant Retail
- Sr. SAP Basis Consultant
- SAP Proces Consultant CRM / SRM
- Sr. Sales Manager t.b.v. financiële dienstverleners
- Sr. Sales Manager (Security-Management en HR Solutions)
- Manager Network Engineering
- Manager Service Delivery
- Head of Network Solutions
- (Sr.) Consultants Enterprise Application Integration (EAI) Software
- Sr. Account Manager EAI Software
- Technical Account Manager EAI Software

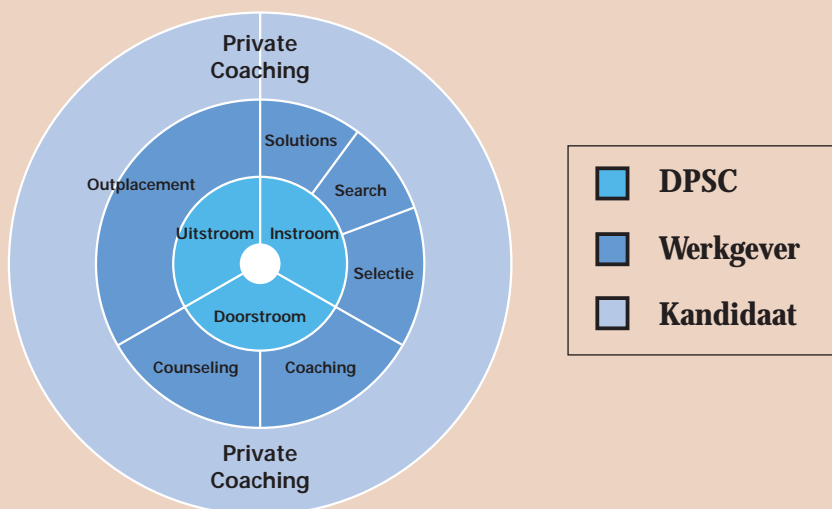
Edward van den Boorn, Consultant Executive Search & Staffing Solutions: 'Op het toppunt van de gespannen arbeidsmarkt werd het rekruteren van werknemers vaak neergelegd bij Werving & Selectie en / of Executive Search Bureaus. Dat kostte geld. Soms heel veel geld. De veranderde arbeidsmarkt heeft inmiddels bedrijven doen besluiten om het heft in eigen hand te nemen. Personeelsadvertenties op het Internet (Carrièreportalen, eigen internetsites) zijn inmiddels bekend gebruik. Succes lijkt gegarandeerd want wie krijgt op dit moment geen honderden reacties op de spaarzame vacatures? Het genereren van c.v.'s is echter slechts één aspect van het samenhangende geheel.'

Edward van den Boorn vat het als volgt samen: Ook onze klanten zijn weer meer en meer op zoek naar Partners die waarde toevoegen. Ongecensureerde c.v.'s krijgen ze namelijk zelf dagelijks binnen. Daar hebben ze geen Bureau voor nodig. Een betrouwbaar en eerlijk Bureau vinden blijft echter moeilijk. Wij helpen bedrijven met het maken van de juiste keuze. En soms heb je inderdaad geen Bureau nodig. De definitieve beoordeling is afhankelijk van het belang dat je hecht aan de reputatie van je organisatie op de markt. Wie weet niet meer uit zijn hoofd welke organisatie nooit een reactie gaf op het verzonden c.v.? Kortom: wat mag kwaliteit kosten en welke kosten neem je mee in je berekeningen?'

Edward van den Boorn



Staffing Solutions



Het werven van nieuw personeel betekende in de jaren negentig lange tijd het doen van concessies. Concessies ten aanzien van kennis, ervaring en opleiding van kandidaten. En dit vooral ook in relatie tot de te beta-len primaire en secundaire loonkosten. Momenteel beoordelen bedrijven hun resultaten, reduceren hun kosten en plegen alleen de strikt noodzakelijke investeringen. Individuele werknemers worden strakker op functioneren en resultaten beoordeeld. Zit de juiste persoon op de juiste plaats? Beschikt hij of zij over de juiste competenties. De kwantitatieve vraag naar nieuwe werknemers is afgenomen, de kwalitatieve vraag neemt verder toe.

Onder invloed van deze veranderende arbeidsmarkt en behoeften, staat het onderwerp rekrutering nog steeds centraal: op welke wijze kan een organisatie in contact komen met de juiste persoon?

DPSC Executive Search introduceerde in 2002 een nieuwe dienst: 'Staffing Solutions'. Het betreft een adviesdienst specifiek gericht op de Human Resources afdelingen van bedrijven die een antwoord zoeken op o.a. de volgende vragen: Hoe voorkom ik dat ik de juiste persoon geen aanbod kan doen? Via welke kanalen treed ik in contact met hem of haar? Wat zijn de voor en nadelen van deze instrumenten? Wat kosten ze? Wat zijn eigenlijk mijn rekruteringskosten? Wat gebeurt er aan de Bureauzijde van de rekruteringsmarkt? Werk ik nog wel marktconform samen met mijn leverancier? Welke externe serviceniveaus kan ik verlangen? Welke interne serviceniveaus wil ik bieden? Wat doen externe bureaus nu eigenlijk voor hun geld? Wat is hun toegevoegde waarde?

'Staffing Solutions' is een modulair opgebouwde adviesdienst die samen met bedrijven de kosten van rekruteren in kaart brengt. Het uitgangspunt is namelijk dat deze kosten verlaagd kunnen worden terwijl tegelijkertijd de interne en externe serviceniveaus verhoogd kunnen worden. DPSC Executive Search is in staat om voor én namens de opdrachtgever 'Raamovereenkomsten' te schrijven richting potentiële leveranciers. Daarin staan de wederzijdse rechten en plichten haarfijn beschreven.