



Athlon

Thema: Nooit meer vastzitten aan je leaseaut

Onze maatschappij draait om flexibiliteit. We willen flexibel werken, maar ook zelf bepalen hoe we van A naar B reizen, elke dag opnieuw. "Dat vraagt om een andere kijk op mobiliteit en om meer flexibiliteit, ook op het gebied van leasen", vertelt Marchel Koops, algemeen directeur Athlon. "Als leasemaatschappij en mobiliteitsprovider spelen we hier proactief op in. Dat moet ook, want binnen een paar jaar rijdt iedereen elektrisch en is autodelen de normaalste zaak van de wereld. We zijn dan ook continu bezig om innovatieve mobiliteitsoplossingen te ontwikkelen die écht beantwoorden aan de nieuwe wensen van onze klanten."

Een tastbaar bewijs is de startup ChangeMyCar die dit jaar is opgericht. "Dit concept is door drie Athlon-medewerkers ontwikkeld, onder begeleiding van Startupbootcamp", vertelt Paul Bouwmeester, co-founder van ChangeMyCar. "Met ChangeMyCar spelen we in op het feit dat de traditionele leasecontractperiode niet meer aansluit op de loopbaanduur van de meeste medewerkers. Auto's blijven, medewerkers vertrekken. Dit leidt tot extra kosten en een heleboel gedoe. Voor werkgevers en voor medewerkers. Dat kan anders. Met ChangeMyCar kunnen leaserijders eenvoudig veranderen van of stoppen met de leaseauto. Gewoon met hun smartphone: even swipen, liken en kiezen. Minder kosten, minder gedoe. Een belangrijke eerste stap in de goede richting om klanten nog beter van dienst te zijn."

Volgens Koops zullen er nog meer van dit soort initiatieven volgen, bijvoorbeeld op het gebied van elektrische auto's. "Het is een dynamische tijd, dus dat vraagt om snel schakelen en vernieuwen."

■ www.athlon.nl



Luba Uitzendbureau

Thema: Gewone dingen ongewoon goed doen

Luba Uitzendbureau bestaat volgend jaar 50 jaar. De organisatie kent een rijke geschiedenis: van een studentenuitzendbureau is Luba uitgegroeid naar een landelijk uitzendbureau gespecialiseerd in het mkb. Johan Doornenbal, directeur Luba Groep "Wij zijn trots op onze eigen mensen en onze cultuur. Bij ons draait het om de persoonlijke dienstverlening waarmee we écht het verschil maken. Wat een Lubaan kenmerkt is de gerichtheid op samenwerken. De kandidaten en opdrachtgevers leren kennen; juist in het persoonlijke contact. En natuurlijk maken we gebruik van tal van digitale oplossingen voor bijvoorbeeld het selecteren van de juiste gekwalificeerde flexwerkers."

Doornenbal merkt op, dat deze visie waarbij de eigen mensen voorop staan naadloos aansluit op de werkwijze van het mkb. Door de persoonlijke interactie ontstaat er een partnership op bepaalde vlakken. "Onze positionering laat duidelijk zien voor welke klanten we er zijn. We leveren optimale dienstverlening, met als doel dat het mkb kan ondernemen. We verzorgen de in- en door- en uitstroom van personeel. En regelen een passende opleiding, een assessment, een re-integratietraject of outplacement waar nodig. Zo is Luba Uitzendbureau een one stop shop voor het mkb. In onze dagelijkse dienstverlening zie je dit steeds weer terug. Wij willen de gewone dingen ongewoon goed doen, dat is diep ingebed in onze organisatie. Ja zeggen we op innovatie. Zolang het ondersteunend is aan onze cultuur, onze eigen mensen en onze persoonlijke dienstverlening."

■ www.luba.nl



Trip Advocaten & Notarissen

Thema: Juridische adviespraktijk met gedegen praktische oplossingen

Trip Advocaten & Notarissen heeft met 80 juristen, verspreid over Drenthe, Groningen en Friesland, de meest uitdagende juridische adviespraktijk in Noord-Nederland. Jaap-Jan Plas is notaris commercieel vastgoed en Jeroen Reiziger is advocaat ondernemings- en insolventierecht en beiden zijn managing partners bij Trip. "Wij denken dat wij de hoge scores in het MT-onderzoek te danken hebben aan het feit dat steeds meer cliënten ons herkennen als hoogwaardig juridische en strategische partner. We zijn dankbaar voor dit vertrouwen in onze dienstverlening. Een mooi resultaat van de inzet van al onze medewerkers. Het is ook een waardering voor het feit dat we onderscheidend werken. Onze aanpak is erop gericht om dicht bij de cliënt te staan en praktische oplossingen te bieden. Bruggen bouwen en efficiënte oplossingsrichtingen aanreiken, in plaats van lange theoretische beschouwingen. Ontzorgen en de dingen simpel houden zijn binnen onze organisatie belangrijke uitgangspunten. Het bereiken van de 2e positie sterkt ons hierin."

Deze Noordelijke no-nonsense mentaliteit in combinatie met een stevige adviespraktijk met interessante en vaak complexe vraagstukken, zijn ook aantrekkelijke ingrediënten voor ambitieuze professionals. Onze mensen maken ons kantoor. Zij bepalen het niveau van onze dienstverlening. Aan de poort stellen wij dan ook hoge eisen. Daarnaast proberen wij zoveel mogelijk onze medewerkers de ruimte te geven om hun ambities te verwezenlijken. Dat ons kantoor opvalt blijkt ook uit het feit dat we van buiten ons kantoor juridisch toptalent weten aan te trekken. De synergie van een stimulerende werkomgeving, gericht op de hoogste kwaliteit, interessante cliënten en kennisdeling, biedt volop ontwikkelmogelijkheden."

■ www.triplaw.nl

