

KLANTVERHALEN

RONALD GRAHMBEEK, FLAXE BEHEER/DIGIBENDE

Hoe de dienstverlening van Vallura heeft bijgedragen aan pensioen voor deze werkgever en medewerkers



Digibende is in 2017 opgericht en komt voort uit zusterorganisatie Flaxe Beheer BV. Het komt voort uit een bedrijf dat ICT-opleidingen aanbiedt voor volwassenen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Toen er steeds meer behoefte bleek aan een plek voor jongeren die nog niet klaar waren voor de stap naar de arbeidsmarkt maar wel interesse toonden in de digitale wereld werd Digibende opgericht. Inmiddels is Digibende uitgegroeid tot een bedrijf met meerdere vestigingen en werd het ook tijd om aan het pensioen van medewerkers te gaan denken. Nu aan het woord: Ronald Grahmbeek, verantwoordelijk voor Personeelszaken.

Wat houdt jullie business precies in?

"Wij houden ons voornamelijk bezig met Digibende. Digibende is een op meerdere locaties in Nederland gevestigde professionele ontwikkelingsgelegenheid op het terrein van ICT, technologie en vormgeving, bedoeld voor jongeren tussen de 12 en 28 jaar die moeilijk aansluiting vinden bij de arbeidsmarkt of school, of gewoon op zoek zijn naar meer uitdaging. In een veilige omgeving krijgen de jongeren door middel van voornamelijk ICT-gerelateerde trainingen de kans om zichzelf uit te dagen, te ontwikkelen en te groeien, in elk opzicht."

Met welke vraag kwamen jullie bij Vallura terecht?

"Wij komen uit (en zijn nog steeds) een ICT-georiënteerd bedrijf, oorspronkelijk vanuit webhosting en websitebouw. Daar vandaan hebben we onder andere ICT-trainingen gegeven aan volwassenen en zijn we vervolgens ook bezig gegaan met dergelijke trainingen voor jongeren die moeilijk aansluiting vonden bij de arbeidsmarkt of school. Dat is onze achtergrond, dan denk je als ICT-bedrijf niet in de eerste instantie aan pensioen. ICT'ers en pensioen, dat matcht niet zeg maar. Maar we hadden wel zoiets van, oké laten we toch kijken of we iets kunnen regelen. Vanuit die invalshoek zijn we gaan kijken naar de mogelijkheid om pensioen te gaan geven aan ons personeel."

"Ik ben heel tevreden over de kennis die paraat is over pensioen en de mogelijkheden bij Vallura"

Kun je wat voorbeelden noemen van dingen die we voor jullie gedaan hebben?

"Ja zeker. Ik ben in de eerste instantie op zoek gegaan naar een partij in de buurt die iets weet van pensioen. Toen kwam ik op een drietal bedrijven uit en heb ik de websites bekeken. Vervolgens heb ik jullie gebeld. Ik had op basis van de website en de informatie die jullie verstrekken de voorkeur voor Vallura, waarop ik een afspraak heb gemaakt. De vraag aan jullie was: Wat zijn de mogelijkheden als wij zo veel mogelijk flexibiliteit willen hebben voor medewerkers?"



Was je tevreden met wat we jullie hebben aangeboden?

"Ik ben heel tevreden over de kennis die paraat is over pensioen en de mogelijkheden. Wat me ook aansprak is dat jullie een klein bedrijf zijn, dat vind ik ook fijn. Dat je toch wat meer persoonlijke aandacht hebt en een persoonlijke relatie met iemand kunt opbouwen."

Op welke manier hebben wij voor jullie waarde toegevoegd?

"Op verschillende vlakken. In de eerste instantie stelden wij een hele simpele vraag. En je weet, simpele vragen hebben hele complexe antwoorden. Onze simpele vraag was: wij willen pensioen, maar niet al te gek en met veel flexibiliteit voor de medewerker. Vervolgens hebben we in een aantal gesprekken kennis opgedaan door jullie over de mogelijkheden die er waren. Toen hebben jullie drie aanbiedingen naast elkaar gelegd en geadviseerd over wat voor ons het meest gunstig is. Dat bleek ook te kloppen, het sloot heel goed aan. Jullie hebben ook bijgedragen aan het hele gebeuren rondom contractering van het pensioen, jullie hebben presentaties gegeven aan medewerkers en gesprekken met ze gevoerd. Jullie zijn ook mijn vraagbaak en hebben een beheercontract. Dus dat betekent voor ons best wel een groot deel toegevoegde waarde."

Heb je het idee dat alles voor medewerkers duidelijk was?

"Dat kan ik het beste beoordelen aan de hand van de hoeveelheid vragen die ik na de presentaties of gesprekken heb gekregen van medewerkers: en die waren er niet. Ik ben zelf ook bij de presentaties geweest en die zijn natuurlijk heel complex om te geven. Want je moet heel veel vertellen in een korte tijd over een materie die niemand begrijpt. Dus die individuele gesprekken zijn echt de nuttige gesprekken, dat helpt omdat je gericht advies kunt geven."

Wil je verder nog iets kwijt?

"Als ik kijk naar verschillende bedrijven waar ik ook in het verleden diensten van heb afgenomen, dan vind ik de samenwerking met Vallura gewoon fijn. Prettige communicatie, snelle reacties, voldoen aan de behoefte die wij hebben. Daar ben ik uiterst content mee!"