

Dennis Kruithof

52 JAAR MENS - 25 JAAR ONDERNEMER

Leven in gedoceerde gedrevenheid

LEVENSLLOOP & LOOPBAAN

De Dojo van het leven

VAN KARATE TOT TELECOM

Discipline als drijfveer

GELUK NA EEN ONGELUK

"Ik werk minder en
verdien meer"

WAT ANDEREN ZEGGEN

- "De Wikipedia van de Telecom"
- "Hij kan uitdelen én incasseren"
- "Vanuit zijn beperking creëert hij kansen"





Meerjarenonderhouds-
werkzaamheden uit te voeren?

Contact uw specialist ToekomstGroep.

Meer info?
info@toekomstgroep.nl

The advertisement features a dark grey background with four small inset images: top-left shows paint cans, top-right shows a person painting a wall, bottom-left shows a person using a trowel on a wall, and bottom-right shows a person painting a ceiling.

toekomstgroep.nl

Masters In Telecom.

hofleverancier van
telecommunicatie
voor de Toekomstgroep

mastersintelecom.nl



ToekomstGroep

door samenwerking sterk

Bouw

Glas

Schilders

Service

Techniek

25 JAAR MASTERS IN TELECOM

LEVENSWERK & TOEKOMST

- 4 25 jaar ondernemer, 52 jaar mens
- 8 Levensloop & loopbaan
- 10 Geluk na een ongeluk
- 14 Typisch Dennis

RELATIES OVER DENNIS

- 9 Tjitze Hoekstra,
Hoekstra Transport- en verhuisbedrijf
- 13 Lars de Wit,
Frans de Wit International BV
- 16 Hans Doodkorte, leraar en mentor
- 18 Denis Wassenaar, IP One
- 19 Stephan Brandenburgh,
NG-BLU Networks

Colofon

Uitgever: Dennis Kruithof, Masters in Telecom
Nieuwe Hemweg 20
1013 CX, Amsterdam
E-mail: dennis@mastersintelecom.nl
Tel. +31 (0)6 51 70 09 99
www.mastersintelecom.nl
Fotografie: Gerda Venema, Trans4Mate
Teksten en redactie: Mieke de Beer-Koomen,
Echteverhalen.nu
Concept, vormgeving en drukwerk:
Richard de Beer, De Beer Grafimedia

Met dank aan alle relaties voor hun deelname en support.

Copyright 2022 Masters in Telecom

Teksten en beelden zijn eigendom van Masters in Telecom en mogen niet zonder toestemming van Dennis Kruithof voor andere doeleinden worden gebruikt.

ZORG VOOR TELECOM, ZORG VOOR MENSEN



Hallo daar,

Wat fijn dat je mij leest! In dit jubileummagazine kijk ik terug op 25 jaar ondernemerschap. Een tijd van vallen, opkrabbelen, mezelf voorbij hollen en leren stilstaan.

Van verkoper in de mobiele telefonie ontwikkelde ik mij tot adviseur in telecommunicatie. Een vorm van die verder reikt dan het woordje tele doet vermoeden. De ontwikkelingen op het gebied van computersystemen, telefonie en cyberveiligheid zijn net zo belangrijk als het intermenselijk contact, online én offline. Want wat heeft een onderneming nodig om klaar te zijn voor de toekomst? Blijje mensen! Want blijje mensen zijn productieve mensen. Zo gaat de zorg voor telecom een stap verder dan alleen de dienst of het product. Het gaat altijd en overall over mensen en contact tussen mensen.

Sinds het auto-ongeluk in 2019 leef ik met niet aangeboren hersenletsel. Je ziet het niet, maar het is er wel. Het beperkt me en tegelijkertijd opent het deuren. Als telecom adviseur bedien ik verschillende branches. Met groot plezier voeg ik daar de sector voor gezondheid en welzijn aan toe. Meer dan ooit zie ik het belang van goede communicatie. Het geeft zoveel rust als computersystemen en mobiele telefoons goed voor je werken. En precies dat helpt kwetsbare mensen verder. Zij zijn vaak beperkt in hun sociale vaardigheden. Als adviseur én als ervaringsdeskundige begrijp ik goed wat zij nodig hebben.

Het ongeluk heeft me ook verrijkt. Nog steeds ben ik de gedreven persoon die ik altijd was, voortdurend in beweging. Maar nu ik moet doceren, leer ik dat je ook vanuit stilstand kunt groeien. Soms is achterover leunen en onderzoeken wat en wie je nu echt nodig hebt, veel effectiever dan hard hollend vooruit. Zo vervul ik een coachende rol en kan ik mensen en diensten aan elkaar verbinden. Daarin ontvang ik ongelooflijk veel support vanuit mijn netwerk. Meer dan ooit ervaar ik dat samenwerken loont. Zowel zakelijk als privé. Het werkt en leeft zo veel makkelijker sinds ik die hand heb leren grijpen. Ik ben daar enorm dankbaar voor en kijk uit naar de komende 25 jaar.

Wil jij eens van gedachten wisselen over (tele)communicatie? Ik reik je de hand en ontmoet je graag voor een goed gesprek, van mens tot mens.

Dennis Kruithof

Dennis Kruijthof

52 JAAR MENS - 25 JAAR ONDERNEMER

Dit is Dennis. Hij is veel, zoals ieder mens dat is. Een vat vol tegenstrijdigheden en eigenaardigheden en aardigheden. Van schuchtere jongen ontpopte hij zich tot zelfverzekerde spreker. Van rustig kind werd hij de directe ondernemer. Van verlegen puber groeide hij naar de open en transparante man die hij nu is. Dat ging net zo moeizaam als vanzelf. Het leven had vele onaangename verrassingen voor hem in petto. Maar de grootste verrassing blijkt de positieve lering te zijn die hij trok uit alles wat hem omver wierp en onderuit haalde. Zoals een echte karateman dat leert in de dojo. Zo leerde de mens Dennis het op het toneel van het leven. "Hier heb je het podium jongen, zie je rol maar te spelen", sprak het leven. Met vallen, rollen en weer opstaan, vond Dennis zichzelf. Inmiddels met gedoeerde gedrevenheid.

Dennis wordt in 1970 geboren in Zaandam. In dezelfde Nood-Hollandse stad groeit hij op tot een rustige en introverte jongeman. Hij is een onzeker jongetje dat niet graag voor de klas staat. Een spreekbeurt geven doet hij met angst en beven. Toch wil hij wel graag ergens in uitblinken. Daar streeft hij naar.

"Ik stond niet graag in de schijnwerpers, maar wilde graag ergens heel goed in zijn. Fysiek lukte dat, ik was sterk en behendig met de bal. Werd vaak als eerste gekozen. Dat maakte de streber in mij wakker. Uiteindelijk koos ik voor de vechtsport karate. Die bleef ik beoefenen tot het auto-ongeluk in 2019.

Na de mavo volgt hij de meao en start hij dapper aan de heao, opleiding fiscale economie. Het knaagde van binnen. Dit was niets voor hem, maar zijn neef was accountant en zijn buurman was accountant en die hadden het goed dus leek dit de meest verantwoorde stap. Niemand keek naar Dennis zijn karaktereigenschappen. "Gek eigenlijk, een half uurtje stilzitten op een stoel vind ik al een hele opgave dus hoe zou ik boekhouder kunnen zijn?"

De heao maakte hij niet af. Op zijn 21e verhuist Dennis naar Friesland, voor de liefde.

Van introvert naar extrovert

Zijn vriendin komt uit een gezin met een ondernemende vader. Dennis werkt in vaste dienst bij Xerox waar hij zijn eerste commerciële ervaring opdoet. Onder de ondernemende vleugels van zijn schoonvader maakt hij kennis met een geheel nieuwe tak van sport: ondernemen.

"Mijn toenmalige vrouw was al ondernemer, net als haar vader. Ik vond dat interessant, de vrijheid sprak me aan. Ik was het wekelijkse lijstjes inleveren wel zat. Mijn schoonvader was actief bij de vakbond FNV. Daarnaast had hij, samen met zijn dochter, een eigen bedrijf in de informatievoorziening. Ik ging graag met hem mee naar bijeenkomsten. Er ging een wereld voor me open."

1997-2005

Als Dennis 27 is, gaat hij een Telecom-winkel in Harlingen runnen, samen met zijn vrouw.

Daar leert hij ondernemen, vallen en opstaan. Het pad gaat niet over rozen. "Omdat ik zelf verantwoordelijk was werd ik soms keihard voor het blok gezet. Toen moest ik wel voor mezelf opkomen. Ik merkte dat dat werkte, dat ik kon sturen. Langzaam maakte het introverte jongetje plaats voor de extraverte man. Maar volwassen, dat was ik nog lang niet."

In 2000 en 2003 worden zijn dochter Djony en zoon Danny geboren. Tussen de geboortes door gaat Dennis terug in loondienst. De samenwerking met zijn vrouw verloopt stroef en hij wordt gek binnen de vier muren van de winkel.

"Bij Phonehouse in Leeuwarden kon ik in de buitendienst werken. Heerlijk, ik had weer contact met mensen en kon verder bouwen aan mijn netwerk. Maar opnieuw moest ik lijstjes bijhouden vol prognoses en resultaten. Toen dacht ik: wat ik voor hen doe, kan ik ook voor mezelf doen." Het wordt de start van CD (Cathy-Dennis) Telecom in 2003. Leerzame jaren volgen tot het huwelijk in 2005 eindigt. De naam CD klopt niet meer en Dennis gaat verder als Masters in Telecom.

"Het was geen makkelijke periode. Ik moest zowel loskomen van mijn vrouw als van het bedrijf. Ik zat toen in het Nederlandse veteranen karateteam. Dat sporten hielp me om uit mijn hoofd te komen. In die tijd werd ik pas echt volwassen. Ik was niet meer afhankelijk, kwam voor mezelf op, ging me uiten en dingen ondernemen. Voor mezelf. Dat het me voor die tijd niet lukte is niemands schuld. Anderen remden mij niet, maar ik liet me remmen. Omdat ik niet beter wist. Nu brak ik los en ging ik open." ▶

*'Wie je bent is een constante,
wie je moet zijn plaats
en tijd gebonden.'*



'Ik moet, tot op de dag van vandaag, altijd in beweging zijn'

2005-2012

Dennis opent in Amsterdam een kantoor voor Masters in Telecom. Hij pendelt heen en weer Tussen Friesland en Noord-Holland. Een drukke tijd vol tegenstrijdigheden. Waar zijn lichaam vraagt om rust, gaat Dennis volledig op in zijn werk. Master in Telecom groeit, Dennis ook. Hij is niet meer afhankelijk en geniet met volle teugen van zijn vrijheid. Relatieve vrijheid want hoewel het hem zakelijk voor de wind gaat, neemt het werk hem dusdanig in beslag dat hij ongemerkt van zichzelf verwijderd raakt. Net nu hij zichzelf had gevonden.

"Ik werkte me drie slagen in de rondte. In het begin vond ik dat heerlijk. Eindelijk kon ik ook hier in uitblinken. En dat helemaal door mijn eigen inzet. Als jongen had ik een bepaald plaatje voor ogen. Ik zag mezelf in pak in een BMW succesvol zaken doen. Dus kocht ik die auto en liep ik in dat pak. Ik leefde het plaatje. Het leek of ik daar alle grip op had, maar toen kwam de economische recessie. Daar had helemaal niemand invloed op. Ik verloor een groot contract; mijn belangrijkste bron van inkomsten. En toen stortte ik in."

Dennis blijkt een burn-out te hebben. Een jaar lang is hij niet in staat om te werken. Hij is goed verzekerd waardoor het financiële debacle beperkt blijft, maar opnieuw wordt zijn hele wezen door elkaar geschud. Wie is hij nu eigenlijk? Zonder die auto en dat pak en zonder zijn gezin? Waar hij dacht al een betere versie van zichzelf te zijn geworden, moet hij zichzelf andermaal opnieuw uitvinden. Zowel privé als zakelijk.

Praatpaal en telecom

Dennis vind een praatpaal in de vorm van een psycholoog en gaat mediteren. Zich meer openstellen naar zowel zichzelf als naar anderen levert hem veel op. Onbewust heeft hij altijd aan zijn eigen kunnen getwijfeld. Met die onzekerheid maakt hij in deze periode korte metten. Wat nu? Hij gaat op zoek naar hoe hij zich binnen de telecom kan blijven onderscheiden.

2013-2019

"Ik realiseerde me dat mensen zich snel bij mij op hun gemak voelen. Dat ze mij snel in vertrouwen nemen. Zakelijk krabbelde ik op en ik nam personeel in dienst. Ik ging een samenwerking aan met een automatiseringsbedrijf in Sneek en Amsterdam. Het leek me goed onze krachten te bundelen. Ik ontdekte dat er een wezenlijk verschil is tussen IT'ers en Telecom'ers. In de IT zitten de denkers, in de Telecom de prat-ers; nerds en cowboys zou je kunnen zeggen. Je hebt elkaar nodig, maar liever niet te dichtbij. We hadden wel goede afspraken gemaakt, maar geen verwachtingen op papier gezet. Ook die moet je kunnen managen. Het liep spaak."

In 2016 wordt de samenwerking ontbonden. Dennis besluit zich te bekwalen in de automatisering. Hij wordt interim IT manager bij één van zijn grootste klanten. Negen maanden lang is hij daar zo goed als vaste kracht. Het bedrijf is zeer tevreden en wil hem graag verder aan hen binden. Een precies daar wringt het opnieuw. Dennis en stilzitten blijkt opnieuw geen match. "Ik kon alleen maar eerlijk

zijn, zo'n vaste plek is niks voor mij. Maar omdat ik de organisatie zo goed kende, bleef ik verbonden als leverancier van telecom. Tot op heden verzorg ik alle mobiele contracten, toestellen en tablets. Daarbij heb ik in die maanden veel geleerd over automatisering. Die kennis komt me goed van pas."

Van zoekende in samenwerking naar zelfstandig regisseur

Dennis gaat alleen verder, maar heeft een groot netwerk van samenwerkingspartners. Binnen de flexibele schil van mensen met wie hij samenwerkt, is hij de regisseur. Zo houdt hij alle touwtjes in handen. Hij weet twee totaal verschillende werelden in zichzelf te verenigen: de kennis van een nerd en de presentatie van een salesman. Een unieke combinatie waarmee hij succes boekt. Als consultant binnen de IT & Telecom bindt hij veel ondernemers aan zich. Langetermijnrelaties zijn belangrijk voor hem. Hij gaat graag de diepte in.

Het succes stuwt zijn gedrevenheid. Zijn ego hunkert naar meer, verder en beter. Het introverte jongetje heeft plaatsgemaakt voor een extraverte zakenman die vaak en graag op het podium klimt. Waar hij vroeger het liefste in de massa opging, draait hij zijn hand niet meer om voor een lezing of presentatie voor een grote groep. Als het gaat over zijn werk of over sport, praat hij graag en makkelijk. Inmiddels spreekt hij over zijn ongeluk en revalidatie. Onderwerpen die hem in 2019 door een noodlottig ongeval in de schoot werden geworpen. Het ongeluk dat zijn ambitieuze ego knakt en zijn kijk op de wereld voorgoed verandert. Ten goede. ■

A man with short, graying hair and glasses is sitting in front of a blue door. He is wearing a white button-down shirt and a watch on his left wrist. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blue door with a patterned wall to the right.

*'Als regisseur van telecom-
municatie wil ik graag
ook bedrijven uit de sector
gezondheid & welzijn be-
dienen. Door mijn ervaring
met revalidatie en het
aanpassen van mijn leef-
stijl, spreek ik hun taal en
ken ik de behoeften'*

LEVENSLÖOP & LOOPBAAN

1997	start franchise in telecom	PTT Primafoon in Harlingen
2000	geboorte dochter	Djony wordt geboren in ziekenhuis Sneek
2001	verkoop franchise	PTT Primafoon in Harlingen
2002	loondienst	The Phone House in Leeuwarden
2002	start eigen telecom bedrijf	CD Telecom, combinatie loondienst & zelfstandig ondernemerschap
2003	geboorte zoon	Danny wordt geboren in ziekenhuis in Sneek
2003	ondernemen	groeïend succes bij B2B markt in Groningen, Friesland en Noord-Holland
2005	Huwelijkse staat	echtscheiding
2006	Franeker	verkoop gezamenlijke woning, eigen appartement betrokken
2008	Makkum	verhuizing naar eigen koophuis
2009	economie	crisis en grote schadepost
2010	welzijn	burn-out
2011	netwerk	aansluiting BNI Nederland, Galammadammen, FrysB netwerkorganisaties
2012	onderzoeken	kijken naar een passend IT bedrijf om mee samen te werken
2013	marketing	telemarketing met een aantal mooie prospects tot op heden
2014	samenwerking	samenwerking gestart met IT bedrijf
2015	verbreding	samenwerking geeïndigd, groei in bellen over het internet
2016	Friesland	werken aan voortzetting bedrijf met flexibele schil
2017	Andijk	Interimopdracht als consultant bij ToekomstGroep
2018	karate	na 30 jaar Dangraad houder karate zwarte band
2019	Afsluitdijk	ongeluk gooit leven overhoop, half jaar revalidatie in ziekenhuis Sneek
2020	Castricum	verhuizing terug naar Noord-Holland, naar Castricum
2021	Krommenie	Revalidatie op weg naar acceptie van nieuwe Dennis
2022	Amsterdam	Nog even gepassioneerd, maar gedoceerd gedreven ondernemen

LARS DE WIT:

‘DENNIS IS DE TRANSPARANTE FACTOR IN EEN MARKT DIE DAT NIET IS’



Al op jonge leeftijd wist ik dat ik het transportbedrijf van mijn vader zou overnemen. Zo'n 20 jaar geleden reden er al diverse vrachtwagens van ons door heel Europa. Inmiddels zijn dat er 50 en hebben we 120 mensen in dienst. Voor het beste contact met de chauffeurs zocht ik een goede aanbieder van mobiele telefonie. Via

Naam: Lars de Wit
Leeftijd: 43
Bedrijf: Frans de Wit International BV
 Transportbedrijf voor vervoer van vloeibare materialen en gassen, container opslag en reparatiebedrijf.
Functie: voormalig directeur-eigenaar
 In juli 2022 verkocht hij het bedrijf aan een grote internationale partij

de onderneming van familie, leerde ik Dennis kennen. Zij waren zo goed over hem te spreken, dat ook ik met hem in gesprek ging. Het was snel beklonken, hij legde gewoon het beste contract neer en maakte inzichtelijk wat ik nu eigenlijk afnam.

Transparante no-nonsense

Dennis heeft me geleerd hoe de wereld van mobiele telefonie in elkaar zit. Niet zozeer inhoudelijk, dat laat ik graag aan hem over, maar ik snapte totaal niet wie nu wat en waaraan verdiende. Dat is bij de reguliere aanbieders zo ondoorzichtig. Dennis maakte het transparant. Hij zegt gewoon hoe het zit en wat je moet doen, no-nonsense. Ik weet precies waar ik aan toe ben. Daar houd ik van. Hij gaat niet voor een eenmalig contract, maar voor een lange termijn relatie. Zijn eerlijkheid zorgt ervoor dat ik graag met hem blijf werken. Hij regelt en structureert alles zo goed, dat het ons bedrijf 1 fte heeft bespaard.

Meer balans

Inmiddels zijn we 20 jaar verder en onlangs heb ik het bedrijf verkocht. Ik ben nog wel bestuurder, maar ga in de toekomst iets anders doen. Dat moet nog vormkrijgen. Ondertussen heb ik tijd om de balans meer op te zoeken. Mijn vrouw, zoon Thor (11) en dochter Mette (7) verdienen meer aandacht. Vanochtend bracht ik de kinderen naar school. Dat was voorheen echt ondenkbaar.

Groei door pech

En Dennis? Hij blijft verbonden aan het bedrijf en ik weet zeker dat er een rol voor hem is weggelegd in mijn toekomst. Ik weet dat hij zich altijd, ook na zijn ongelijk, verder ontwikkelt. Ook pech in zijn leven zorgt ervoor dat hij kansen ziet en die ook pakt. Hij ziet de noodzaak te veranderen en doet dat dan ook. Ondertussen blijft hij onverminderd kwaliteit bieden. Dat vind ik knap. Wij blijven elkaar vinden.

Het geluk na een ongeluk

WERK EN LEVEN NA MAART 2019

Het is een maandagmiddag in maart 2019. Dennis gaat van Noord-Holland over de dijk terug naar Friesland. Een ritje dat hij als zo dikwijls had gereden, het ging bijna vanzelf. Maar dan slaat het noodlot toe. Met 80 kilometer per uur rijdt hij tegen een dieplader aan. Hij herinnert zich niet wat we precies gebeurde. Het licht ging uit. Na vier uur wordt hij wakker in het ziekenhuis in Sneek. Zijn sleutelbeen is gebroken, zijn gezicht is stuk. De tijd zal alles helen, maar wat van binnen stuk is, blijft stuk. Het leven van Dennis verandert voorgoed.

Wat is er met je aan de hand?

Ik heb Niet Aangeboren Hersenletsel (NAH). Het ongeluk heeft twee blauwe plekken op mijn hersens achtergelaten, die gaan nooit meer weg. Daardoor heb ik minder energie, moet ik beter plannen en structureren. Dat gaat me niet natuurlijk af, heb ik echt moeten leren. Dat beweeglijke jongetje moet vaker stilzitten. Dat altijd maar rennen en vliegen, lukt niet meer.

Hoe heb je daarmee om leren gaan? In het eerste jaar accepteerde ik het niet, ik moest en zou weer de oude worden. Keer op keer kwam ik de man met de hamer die me terugfloot en neerhaalde. Het eerste half jaar revalideerde ik in Sneek. Ik zat vol in de weerstand, nam niets aan van de nog jonge verpleegkundigen daar en besloot dat het me ook niets bracht. Ik weigerde te accepteren dat het roer om moest. Dat ik anders naar de werkelijkheid moest leren kijken. Mijn revalidatie ging verder in een dependance van Heliomare in Krommenie. Daar volgde ik drie keer in de week les. Ja, ook les in accepteren. Langzaam viel het kwartje. Vechten had geen zin. Pas als ik mijn beperkingen zou accepteren, zou ik voor mezelf nieuwe kansen creëren.

Kansen door beperkingen. Leg dat eens uit?

Ik ben niet meer wie ik was, ik kan niet meer wat ik kon. Maar ik kan nog veel wél en als ik anders omga met mijn beschikbare tijd en energie, opent dat nieuwe deuren. Na alle weerstand besloot ik er in Heliomare voor te gaan. Ik staaakte het vechten en stond mensen toe om mij te helpen. Een jaar lang had ik zes vrouwen om me heen: fysiotherapeut, sportmasseuse, sportinstructeur, cognitief begeleider, thuisbehandelaar. Zij leerden mij mijn nieuwe grenzen te ontdekken en bewaken. Dat maakt dat ik vaker om hulp vraag in mijn omgeving en die ook ontvang. Soms uit onverwachte hoek. Dat geeft ruimte om te doen waar ik goed in ben. Ik was het reizen tussen Friesland en Noord-Holland zat en in september 2021 verhuisde ik naar Castricum. Dat geeft al veel rust.

Wordt jouw lichamelijke toestand nog beter?

Nee, dit is waar ik het mee moet doen. Ik pas mijn leven dusdanig aan dat ik me er comfortabel bij voel. Niet makkelijk voor iemand met een eigenwijs karakertje zoals ik, maar in de praktijk leer ik door vallen en opstaan.

Hoe uit zich dat in het dagelijks leven? Na een intens gesprek moet ik paar uur plat. Je kunt het zo zien dat mijn batterij eerder leeg is. Dan moet ik opladen anders word ik ziek. In de praktijk betekent het dat ik vaak een

paar uur in de ochtend werk, 's middag slaap en 's avonds nog wat kan doen.

Ik heb ook geleerd om me kwetsbaar op te stellen en hulp te vragen. Mensen zien niet aan mij wat er mis is, dat moet ik echt uitspreken. En dan nog, als je niet in een rolstoel zit, denken sommigen dat er niets aan de hand is. Die overtuiging is best hardnekkig. In grote groepen wordt er weinig rekening met mij gehouden. Daarom ben ik gestopt met karate, dat was niet meer op de oude manier vol te houden en een nieuwe manier wordt niet geboden. Ik probeerde Tai Chi en ging vaker mediteren. Inmiddels weet ik dat wandelen in de natuur mij de meeste rust geeft. Dan ben ik een uur lang helemaal stil en toch in beweging.

Wat deed het ongeluk met je bedrijf?

In 2019 gaf het vooral onzekerheid. Ik wilde helemaal beter worden, maar hoe meer ik accepteerde dat ik nooit meer dezelfde zou zijn, hoe meer hulp ik kreeg uit onverwachte hoeken. Ik deelde mijn verhaal op Facebook en LinkedIn. Dat was eng, maar ik kreeg enorm veel positieve reacties van mensen uit mijn netwerk. Spontaan boden ze hulp aan. Ik zie nu ook dat ik voorheen te veel zelf wilde doen, altijd controle wilde houden. ▶

A man in a blue suit and glasses is seen from the back, looking into a large, ornate gold-framed mirror. His reflection is visible in the mirror, showing him from the front. The background is a wall with intricate gold-colored carvings and a chandelier.

*'Als ervaringsdeskundige
combineer ik mijn liefde
voor communicatie, mijn
durf om het podium te
pakken én mijn
eigen proces'*



Dat remt anderen af. Nu ik me open stel voor hulp, komt het automatisch naar me toe. De goede relaties die ik met klanten heb, zijn gebleven en intenser geworden. Door mijn gedrevenheid te doceren, behaal ik dezelfde resultaten met veel minder inspanning.

Wat is het belangrijkste dat je geleerd hebt?

Maak je niet druk, het komt wel goed. Voor het ongeluk was ik altijd zo druk dat ik helemaal niet zag wat er goed was. Ik was altijd maar bezig met bezig zijn. Holde mezelf voorbij. Nu ik noodgedwongen achterover moet leunen heb ik een veel beter overzicht.

Wat is jouw onderscheidend vermogen?

Dat ben ik zelf. Natuurlijk heb ik de kennis en daarin blijf ik me ontwik-

kelen, maar ik denk dat mensen voor mij kiezen omdat ik helemaal mezelf ben en na mijn ongeluk nog meer ben geworden. Ik heb geen tijd en energie meer voor gladde praatjes. Het mooie is, dat ik nu op een hele organische manier de mensen ontmoet die het beste bij mij en mijn bedrijf passen. Ik hoef niet meer te zoeken maar mag gewoon vinden.

Hoe zie jij de toekomst?

Mijn hart ligt bij communicatie en dat gaat verder dan wat de telecom te bieden heeft. Ik heb daar graag een adviserende rol in. Wat heb je als bedrijf nodig? Hoe bereikbaar wil je zijn? Hoe communiceer je op een veilige manier in de huidige digitale tijd? Daar hoort een visie bij en pas daarna komen de middelen. Zo kan ik van extra toegevoegde waarde zijn voor de toekomst van mijn klanten. Dat voer ik graag door naar rol die ik als ervaringsdeskundige vervul richting andere mensen met Niet Aange-

'Van altijd maar hollen doceer ik nu tijd en energie.'

boren Hersenletsel. Ook voor deze groep is communicatie in een veilige omgeving van groot belang. Door mijn verhaal te delen en in kaart te brengen wat anderen nodig hebben draag ik ook bij aan hun toekomst. Inmiddels ben ik betrokken bij een logenotengroep in het ziekenhuis in Alkmaar en ben ik in gesprek met Heliomare. Daar kan ik mijn liefde voor communicatie, mijn durf om het podium te pakken én mijn ervaringen bundelen. Daarmee kan ik een verschil maken voor mensen zoals ik. Dat vind ik mooi. ■



STEPHAN BRANDENBURGH: 'DENNIS WEET DE JUISTE MENSEN OP DE JUISTE PLEKKEN TE VERBINDEN'

'Vroeger was ik geen IT nerd en het verbaast veel mensen dat ik mijzelf verkoop als IT consulent', aldus Dennis zelf. Dat is nog zacht uitgedrukt.

Ik ontmoette Dennis in 2001. We waren collega's bij Document House Xerox Noord, een franchise van Xerox Nederland. Dennis was zeker geen nerd die alles van nulletjes en eentjes wist, meer een praatjesmaker die goed kon verkopen. Met beide is niks mis, maar het verbaasde mij dat hij adviseur in de ICT werd. Later merkte ik dat hij zich de materie goed eigen heeft gemaakt. Zo is hij de verkoper met inhoudelijke kennis. Dat maakt hem tot de unieke Master in Telecom die hij is.

Juiste mensen op juiste plekken

Dennis is heel goed in het leggen van relaties en het bij elkaar brengen van de juiste mensen op de juiste plekken. Zodanig dat zijn eigen eventuele gebrek aan kennis wordt aangevuld door de mensen in zijn grote netwerk. Zijn leveranciers van kennis. Met hen onderhoudt hij goed contact. Net zoals met zijn klanten.

Van twee kanten

Op het moment dat hij met een klant in gesprek gaat over een onderwerp waar niet zijn primaire kennis ligt, zorgt hij ervoor dat één van zijn relaties de juiste kennis op tafel brengt. Het geeft de klant het idee dat hij goed begrijpt wat de bedoeling is. Tegelijkertijd leert Dennis weer bij. Het mes snijdt dan aan twee kanten. Dat doet Dennis uitstekend.

Zakelijke vrienden

We begonnen als collega's, als verkopers. Daaruit is een vriendschappelijke band ontstaan. Hij startte voor zichzelf en ik kreeg een andere baan, maar we hielden contact. Op enig moment introduceerde hij mij bij een werkgever waar hij al zaken mee deed. Ik kreeg daar een vaste baan en vanuit die rol werd hij mijn zakelijk partner. Hij nam diensten van ons af waardoor we, net als bij onze kennismaking, weer een zakelijke relatie hadden, maar dan als leverancier-afnemer. Ook bij mijn huidige werkgever was hij lange tijd een klant van mij. Altijd vanuit

een vertrouwen in zijn kunnen en op vriendschappelijke basis.

Minder intensief

Tussen 2006 en 2019 werkten we veel samen. Dat is nu wat minder intensief, maar de vriendschap blijft. Door mijn huidige functie, passen we zakelijk gezien wat minder goed bij elkaar, maar ook nu kunnen we heel goed sparren over zijn klanten en veranderende behoeften binnen de markt. Als zich een mogelijkheid voordoet om samen te werken, zullen we dat zeker doen. Hij weet wat hij aan ons heeft en ik weet wat ik aan hem heb. Dat scheelt een hoop vragen.

Zelfde drive

Ik sprak vaak met Dennis over zijn burn-out en ongeluk. Over de impact die dat heeft op hem als persoon en op zijn business. Hij was soms wat moeilijk te doorgronden, maar is steeds vaker een open boek. Binnen zijn eenmanszaak is hij kwetsbaar, zeker nu hij meer rust neemt. Hij heeft ondersteuning nodig in het oplevertra-

ject van zijn diensten. Daar komt zijn neus voor goede mensen goed van pas. Waar ik kan, help ik graag. Hij zet voor zichzelf misschien een stapje terug, maar zijn drive richting opdrachtgevers is onverminderd groot. Dat is bijzonder en verdient alle lof.

Naam: Stephan Brandenburg
Leeftijd: 48
Bedrijf: NG-BLU Networks
Full service provider op het gebied van managed (IP) telefonie, datacommunicatie, Security, Internet, IPVPN en SD-WAN diensten.
Functie: Business Development



Typisch Dennis

Zorg voor telecom, zorg voor mensen

Dennis is adviseur in de telecom. Al 25 jaar opent en koppelt hij de communicatielijnen voor bedrijven conform de laatste technieken. Zo blijven medewerkers in de binnen- en buitendienst met elkaar in verbinding en kunnen zij altijd snel en eenvoudig in contact treden met klanten en relaties. Dat scheelt tijd en tijd is geld. Bovendien draagt het bij aan de professionaliteit van een bedrijf.

Of het nu gaat om interne computersystemen, telefonie in woord en beeld of het updaten van de cyberveiligheid, Dennis regelt het. Dit doet hij door voortdurend zijn eigen kennis bij te houden, maar ook door zich te verdiepen in een bedrijf en zijn mensen. Door het van binnen en buiten door en door te leren kennen. Wat heeft de onderneming nodig om klaar te zijn voor de toekomst? Om bij te blijven en de technologie het liefste een stap voor te blijven? Waar worden de mensen blij van? Want blij medewerkers zijn productieve medewerkers. Zo gaat de zorg voor telecom een stap verder dan alleen de dienst of het product. Het gaat altijd en overal over mensen en contact tussen mensen. Ook in een geautomatiseerde omgeving zijn sociale vaardigheden belangrijk.

"Als telecom adviseur bedien ik veel verschillende branches. Daar voeg ik met groot plezier de sector voor gezondheid en welzijn aan toe. Sinds ik zelf geconfronteerd ben met de kwetsbaarheid van mijn gezondheid, ontdek ik het essentiële belang van goede communicatie binnen de zorg. Voor zorgmedewerkers en hun contact met patiënten, maar ook voor de patiënten zelf. Het geeft zoveel rust als computersystemen en mobiele telefoons goed voor je werken. Het scheelt tijd en frustratie en precies dat helpt kwetsbare mensen verder. Zij hebben vaak de energie niet om zelf dingen uit te zoeken. Zij zijn vaak beperkt in hun sociale vaardigheden. Als adviseur én als ervaringsdeskundige met niet aangeboren hersenletsel, begrijp ik goed wat zij nodig hebben en kan ik daar een belangrijke bijdrage leveren."

ANDERS IN BEWEGING

Stilzitten past niet bij me. Ik was altijd een beweeglijk kind en ook nu nog is beweging een constante voor me. Vroeger sportte ik graag en veel. Alleen, maar ook in groepen, zoals bij karate. Nog steeds ben ik graag in beweging, maar om te veel prikkels te mijden, nu vooral in mijn eentje. Ik vind het heerlijk om in de buitenlucht te wandelen en doe dat bijna elke dag.

Korter, minder prestatiegericht en met groter effect. Mijn geest komt tot rust en ik houd mijn lichaam fit.

Uit & thuis

Vroeger ging ik graag naar concerten. Ik houd erg van Nederlandstalig; Tino Martin, André Hazes, de Toppers. Om de drukte te omzeilen ga ik nu het liefste uit eten voor lunch of diner. Of samen wandelen. Het mooie is dat je dan je gesprekspartner ook écht spreekt. Of het nu privé is of zakelijk, het is goed om elkaar regelmatig te zien. Ik ga vaak naar mijn vaste relaties toe om even sfeer te proeven en bij te praten. Even bellen kan ook, maar ik zie mensen het liefste in het echt. Zonder scherm ertussen.

Solist in samenwerking

Ik ben een solist, altijd al geweest. Een loner misschien zelfs, maar wel eentje die graag samenwerkt met andere solisten. Als we allemaal ons eigen talent inzetten dan komen we samen heel ver. Sinds ik meer om hulp vraag en me kwetsbaar opstel, merk ik dat ik bijna als vanzelf de juiste mensen op mijn weg tegenkom. Die hulp geef ik nu ook graag terug.

Nieuwe zingeving

Na mijn ongeluk vond ik de weg terug naar een zinvoller leven. Vanuit een nieuw zingevingsperspectief wil ik mij inzetten voor het welzijn van mensen met een vergelijkbare aandoening. Ik weet hoe het is om van introvert jongetje te groeien naar een extravert persoon die zichzelf graag uitdaagt. Het ondernemerschap, de lessen in karate en ja, ook de tegenslag in mijn leven hebben me dat geleerd. Het maakte me de gedreven persoon die ik ben, altijd op zoek naar anders, beter, meer. Voortdurend in beweging. Gedreven ben ik nog steeds, maar nu ik dat noodgedwongen moet doceren, leer ik dat je ook vanuit stilstand, groei kunt ervaren. Soms is achterover leunen en onderzoeken wat en wie je nu echt nodig hebt, veel effectiever dan hard hollend vooruit. Zo vervul ik een coachende rol en kan ik mensen en diensten aan elkaar verbinden. Voor bedrijven en particulieren, nu ook binnen de sector Zorg & Welzijn. Voor makkelijker werken en leven.

WEG VAN KARATE

Ik heb 40 jaar aan karate gedaan. Ik speelde in het Nederlands karateteam en behaalde de zwarte band. Zowel mentaal als fysiek kwam ik in de Dojo goed tot mijn recht. Karate is niet zomaar een vechtsport, het heeft veel met je mindset te maken. Bijzonder om te merken dat ik het bestuderen van de weg die karate biedt, ook in het echte leven beloop. Ik bekijk de dingen steeds meer vanuit een filosofisch oogpunt. Inmiddels beoefen ik geen karate meer, maar ervaar ik nog steeds de voordelen van de denkwijze die het me heeft geleerd.

A man with short, graying hair is sitting on a light-colored floor in a meditative pose. He is wearing a white karate gi with a black belt. His hands are clasped together in his lap, and his eyes are closed. The background is a plain, light-colored wall.

Karate betekent in het Japans letterlijk Lege (Kara) Hand (Te). Deze naam ontstond doordat Karate oorspronkelijk een vorm van zelfverdediging was, die werd beoefend zonder wapens. Zo'n 2000 jaar geleden heette het nog 'Te Do'. Do staat voor de weg die de karateka moet doorlopen om zijn of haar doel te bereiken. Daartoe behoort het trainen en ontwikkelen van vaardigheden, maar ook het mentale, filosofische aspect speelt een belangrijke rol. De Dojo is de plaats (Jo) waar de weg beoefend wordt.

HANS DOODKORTE: 'IK BEN EEN OUDE INDIANAAN, DENNIS IS DE JONGE HOND'

'Ik denk dat jij iets voor mij kunt betekenen.' Deze woorden sprak Dennis naar me uit aan het einde van onze eerste ontmoeting. Het was december 2015 tijdens een netwerkbijeenkomst. Als vanzelf raakten we aan de praat en we zijn blijven praten. Van mens tot mens en van mentor tot leerling, zo zou later blijken. Dennis had het goed gezien. Ik ben als een leraar voor hem, een coach, een mentor.

Ik kom uit het onderwijs. Begon als leraar en werd later teamleider en leidinggevende op diverse scholen. 10 jaar geleden werd ik directeur binnen het mbo, dat was mijn laatste echte baan. Ik heb het altijd prachtig gevonden om mensen dingen te leren, om hen te coachen. Dat gaat me heel natuurlijk af. Ik stapte uit het onderwijs, maar coaching stopt nooit. Ik ga het mentorschap alleen aan wanneer ik voel dat ik verschil kan maken. Daarin past de vriendschap met Dennis naadloos.

Waarom kies je voor Dennis?

Dennis en ik hebben beide een vechtsportachtergrond. Hij trainde in mijn geboortestad Leeuwarden. Al tijdens onze eerste kennismaking vertelde hij mij hierover, ik voelde direct een connectie op een dieper niveau. Karate heeft ons veel gebracht. Fysiek en mentaal. Ik trainde 40 jaar. Het leverde me doelgerichtheid, discipline en geduld op. Dat herkende ik bij Dennis, net als zijn lef als ondernemer. Zelfstandig ondernemers fascineren mij, dat zijn mensen die durven. Ik vind het fijn om bij hen in te tunen. Vraag me altijd af: waar haakt het, waar zit het vast? Door te luisteren en voelen weet ik het te benoemen en ga ik direct tot de kern, paf! Dennis staat daar voor open.

Wat ik precies voor hem zou betekenen was onduidelijk, maar dat kreeg de afgelopen 7 jaar steeds verder vorm. Tot op de dag van vandaag.

Hoe omschrijf je jullie contact?

We hebben contact op energetisch niveau, begrijpen elkaar zonder

woorden. Om dat concreet te maken, maak ik gebruik van storytelling, van verhalen. Die helpen in het duiden van dieperliggende zaken. En dat doe ik heel intuïtief. Eigenlijk ben ik gewoon een oude Indiaan. Dat zet ik ook in tijdens de gesprekken met Dennis. Ik draai niet om de dingen heen maar zeg het gewoon, dat waardeert hij. Dat is de vechtsporter in hem. Hij kan uitdelen maar ook incasseren. Het kan er soms ruig aan toe gaan en dat schuwt hij niet. Samen zoeken we naar nieuwe zingeving in zijn leven. En dat geeft mij weer zin.

Vertel eens over Dennis?

Dennis is een enorme denker, hoewel dat op het eerste gezicht misschien niet zo oogt. Hij praat snel en makkelijk en dat verbloemt zijn filosofische kant. Bij onze ontmoeting speelde het thema: ik heb een eigen bedrijf en hoe ga ik dat in de markt zetten? Hij was doordrenkt van onzekerheid wat betreft zijn zakelijke positie als zzp'er. Het was een roerige tijd geweest. Met een economische crisis in de wereld en een moeizame scheiding in zijn privéleven. Aanvankelijk ging het over zaken, later ook over de drama's in zijn leven. Met als klapstuk het auto-ongeluk dat hij kreeg in 2019. De grote impact dendert onverminderd door. Het heeft iets heel wezenlijks met hem gedaan.

Naast het blijvende fysieke letsel bedoel je?

Ja, het levert hem blijvende klachten op, maar brengt ook positieve ontwikkelingen. Stel je eens voor: je bent een gezonde en sterke vent en dan zit je ineens in revalidatie. Dan kijk je om je heen en realiseer je je: hier hoor ik dus bij, voorgoed. Dat vraagt om acceptatie en compassie. Naar jezelf en naar anderen. Dat is wat ik bij Dennis heb zien gebeuren. Hij kijkt anders naar de wereld, wil oprecht iets doen voor mensen die in vergelijkbare situaties zitten. Daar zie ik een enorme doorbraak. Het geeft onze gesprekken een spirituele dimensie. Dat is wat ons allemaal drijft of zou moeten drijven: een hogere lotsbestemming. We zijn

hier op aarde om meer te doen dan geld verdienen en een gezin groot te brengen.

Wat is die hogere lotsbestemming voor Dennis?

Het duurde even voor het kwartje viel bij hem. Dat kwam omdat hij vooral vanuit zijn bedrijf bleef denken. Maar het gaat helemaal niet om zijn bedrijf. Hij is een commerciële jongen, dat is zijn talent, maar er is meer. Dat heeft zich door dat ongeluk op hele krachtige wijze aangediend. Als ervaringsdeskundige kan hij mensen met een vergelijkbare aandoening helpen. Ook vanuit zijn achtergrond in de telecom. Hij weet als geen ander hoe belangrijk communicatie is en waar je tegenaan loopt als je hersenletsel hebt. Gelijkgestemden zullen zich door hem gezien, gehoord en begrepen voelen. Als adviseur en coach kan hij hen in contact brengen met mensen uit zijn netwerk. Zo brengt hij twee werelden op een heel eigen manier bij elkaar. Als de jonge hond die hij altijd zal blijven, maar vanuit de compassie die het ongeluk hem gebracht heeft.

Huiskamertraject

Iedere maandagochtend tussen 10.00 en 12.00 uur is Dennis te vinden bij de Noordwest Ziekenhuisgroep, locatie Alkmaar, afdeling neurologie. Tijdens dit wekelijkse huiskamertraject praat hij met lotgenoten; mensen met niet aangeboren hersenletsel.

*Eigenlijk ben
ik gewoon
een oude
Indiaan'*



DENIS WASSENAAR: 'MENSEN WERKEN VOOR MENSEN'



Wij leerden Dennis pas kennen na zijn ongeluk. In eerste instantie wisten wij daar niet van, maar de klik was al snel zo goed dat dat niets meer uitmaakte.

Ik bewonder zijn loyaliteit, hij is altijd open en eerlijk. Het gaat om een stuk respect naar elkaar. Dat zijn zaken waar ik altijd op hamer. Dennis heeft dat en dat legt de fundering voor een sterke relatie.

Mensen werken voor mensen

IP ONE is in 2005 opgericht. Het mooie aan ondernemen vind ik de flexibiliteit, verantwoordelijkheid en het creëren van een waardevol team. Ik ben er heel trots op dat onze zoon inmiddels technisch directeur en aandeelhouder van ons bedrijf is. Ons team bestaat uit 14 collega's. Mensen werken bij ons omdat ze onze normen en waarden herkennen. Mensen werken voor mensen. Dat geldt ook voor onze klanten. Dennis voelt zich

thuis bij ons bedrijf en de manier waarop wij elkaar behandelen.

Duurzame relaties

Net als Dennis, investeer ik graag tijd in nieuwe relaties om te ontdekken wie de mens is achter de ondernemer. Hoe werkt hij, hoe denkt hij, hoe gaat hij om met zijn klanten? Ik merkte dat Dennis en ik redelijk op hetzelfde level zitten. Natuurlijk doen we dingen anders; wij hebben veel medewerkers en Dennis werkt zelfstandig. Dat geeft een andere aanpak maar op veel fronten gaan we gelijk op. Dennis is een goede relatiebeheerder. Eigenwijs, maar altijd eerlijk en duidelijk. We kunnen ook alles tegen elkaar zeggen. Ja, we moeten soms wat meer geduld met hem hebben, maar we zijn beide gevoelsmensen en bouwen op een langdurige, duurzame relatie met elkaar.

Bypass in businessmodel

Dennis neemt diensten bij ons af op

Naam: Denis Wassenaar
Leeftijd: 57
Bedrijf: IP-ONE BV
 is de leukste zakelijke service provider van Nederland en levert whitelabel IT en telecom diensten aan partners die het aan hun eindklanten kunnen verkopen.

Functie: directeur-eigenaar

het gebied van mobiele en vaste telefonie en internetzaken. Hij adviseert zijn klanten, verkoopt de diensten en wij richten het in. Hij is een bijzondere klant omdat zijn werkkterrein is gebaseerd op lange relaties. Op vertrouwen dat er al heel lang is. Dat is zijn verdienste; hij is aardig, eerlijk en sympathiek en heeft het beste voor met zijn klanten. Het letsel dat hij aan het ongeluk heeft overgehouden, beperkt hem. Je merkt dat zijn filter niet goed meer werkt. Wij schakelen sneller. Daarin helpen wij hem, zijn wij zijn filter. We hebben voor hem een soort bypass gemaakt in ons businessmodel. Als zijn klanten vragen hebben, dan geven wij hen onze service en support. Zo zijn wij zijn technische handen en zijn kennis in het veld.

Slim en samen werken

Samen leveren we uitstekend werk en dat heeft niets te maken met het aantal uren dat we maken. Je kunt dag en nacht werken, maar dat heeft helemaal geen zin. Ik zie het zo: als je werkt moet je aanwezig zijn, scherp zijn en slim je processen organiseren. Dan hoef je geen volle dagen te werken. Ik ben vroeger wel zo begonnen, maar door voortschrijdend inzicht is de verantwoordelijkheid nu meer verdeeld. Je doet het als team samen. En als je je werk goed doet, dan maakt het weinig uit hoe je je dag inricht. Dennis laat zien dat je door de inzet van goede relaties, heel ver kunt komen. Ook als je fysiek of mentaal beperkt bent. Dat maakt onze samenwerking extra waardevol.

TJITZE HOEKSTRA:

‘DENNIS IS DE WIKIPEDIA VAN DE MOBIELE TELEFONIE’



Naam: Tjitze Hoekstra
 Leeftijd: 51
 Bedrijf: Hoekstra Transport- en verhuisbedrijf, Sneek
 Functie: 3e generatie directeur-eigenaar

Revolutionair

De wereld verandert snel, zeker op het gebied van telefonie. Wij waren een van de eersten met een Blackberry. Zo hadden we de mail altijd bij de hand. Dat was toen vrij revolutionair. Net als contact van mobiel tot mobiel. Toen belden we vanaf onze vast nummer naar mobiele nummers van onze medewerkers. Dennis zorgde ervoor dat ook al onze planners op kantoor een mobieltje kregen zodat ze daarmee met onze vrachtwagens konden bellen. Dat was veel goedkoper en toen vrij uniek. Als er vernieuwing en verbetering mogelijk is, dan is Dennis er snel bij.

‘Jij wilt een goede deal en ik moet er wat aan verdienen, zo simpel is het.’ Met ongeveer deze woorden kwam Dennis in 2003 bij ons binnen.

Tot dat moment haalden wij onze mobiele telefonie bij een grote landelijke aanbieder. Die leverde goed werk, maar we hadden steeds weer met een nieuwe accountmanager te maken. Dat was niet prettig. Dennis doet het anders.

Ontwapenende snoeshaan

Ik vond het altijd een wat vreemde wereld, die van de telefonie. Dennis maakte het inzichtelijk. Hij is wat mij betreft de Wikipedia van de mobiele telefonie. Eerst vond ik Dennis ook een beetje vreemd, een rare snoeshaan. Omdat hij zo vrij is, direct en open. Dat waren we niet gewend. Als hij langskomt, loopt hij gewoon de balie voorbij, zo ons kantoor in. “Zal ik alvast koffie halen”, roept hij dan. Inmiddels vinden we juist dat zo leuk aan hem. Hij is transparant, ontwapenend soms. En hij doet wat hij belooft.

Korte lijnen

Ik was sceptisch, maar we hadden meteen een klik en zijn openheid maakte nieuwsgierig. Natuurlijk is hij commercieel, maar hij heeft ook aandacht voor wat wij doen en hoe we het doen. Daarin blijft hij ook bij zodat hij er vanuit zijn vakgebied op in kan spelen.

Het fijne is, in vergelijking tot grote partijen, dat hij het zelf allemaal regelt. En dan heb je korte lijnen. Als ik hem bel, ook in het weekend of 's avonds hebben we meteen contact. Hij regelt de beste deals en dat is altijd zo gebleven.

*Na zijn
ongeluk
is Dennis
socialer
geworden’*

Altijd een oplossing

Ook heeft hij een goede portal, een handige online omgeving. Daarin kan ik alle abonnementen volgen en opschalen. Ook facturen en managementrapportages zijn daarin makkelijk te vinden. Zo zien we goed waar de kosten zitten. En laat ik mijn telefoon op vakantie in het water vallen, dan bel ik Dennis ook. Wat er ook gebeurt, hij heeft altijd een oplossing.

Ervaringsdeskundig

Na zijn ongeluk vertelde hij ons dat hij bepaalde drukte niet meer aan kan, maar geleerd heeft om het anders te doen. Dat vind ik sneu maar ook mooi. Voorheen was hij altijd aan het werk en nu deelt hij als ervaringsdeskundige zijn verhaal met anderen die een niet aangeboren hersenletsel hebben. Hij is socialer geworden, ook naar ons toe. Hij was al heel open, maar het heeft hem verder verrijkt. Ik weet dat zijn energie na een ochtend werken op is, maar wij merken dat niet. Hij verschuift zijn bezoeken naar de morgen en regelt vervolgens alles nog net zo goed als voorheen. Op zijn eigen ontwapenende manier.

Communicatie gaat verder dan telecom. Ik heb daar een adviserende rol in. Wat heb je als bedrijf nodig? Hoe communiceer je op een veilige manier in de huidige digitale tijd? En, het meest belangrijk, hoe blijven je mensen bij en blij? Mensen werken voor mensen. Daar hoort een visie bij, daarna komen de middelen.

Keertje samen koffie drinken?



Nieuwe Hemweg 20
1013 CX, Amsterdam
Tel. 06 51 70 09 99

 **Masters
In Telecom.**

ZORG VOOR TELECOM
ZORG VOOR MENSEN

25 jaar telecom!
mastersintelecom.nl