



Business Friends

Ons doel was
een werkomgeving te
scheppen waar **mensen**
gelukkig zijn en zichzelf
kunnen ontplooiën

28

Dat bedrijf van,
voor en door
medewerkers
willen we nog
steeds zijn

8

*Vrouwen aan
de top in een
mannenwereld*

34

25

J A A R

EN MEER...

*Time
Flies!*

25 jaar
Transfer
Solutions



Mijn jongensdroom was F16 piloot worden, helaas kon ik deze carrière door een fikse hersenschudding wel vergeten. Maar met de snelheid waarmee Transfer Solutions zich ontwikkelt, voelt het toch een beetje alsof ik de piloot ben van een F16 ;-).

Dit jubileum zorgt ervoor dat ik even stilsta bij wat er tot nu toe allemaal gebeurd is vanaf het moment dat ik ruim 22 jaar geleden aan boord kwam bij Transfer Solutions. En ik kan zeggen: we hebben met z'n allen niet stilgezeten. Ik kijk terug op een geweldige periode, met hoogtepunten, zoals het binnenhalen van klanten als Vanderlande, Ahold en Heineken (die ook in het magazine aan het woord komen), het winnen van verschillende awards (Beste Outsystems Partner, Beste Oracle Partner, Dutch IT Channel Award) en vooral de sociale events, zoals het vieren van onze jubilea met onder meer mooie trips naar Marokko en Tunesië. Het mooiste vind ik die momenten waarop we als collega's samen zijn en een bijzondere band voelen. Maar deze periode had ook pittige dieptepunten, zoals het overlijden van onze collega Chris ten Kate, de internetcrisis, de financiële crisis en de coronacrisis. Een tijd waarin ik veel heb geleerd en, misschien nog wel belangrijker, ongelooflijk veel nieuwe, interessante en mooie mensen heb ontmoet. Wat een rijkdom. Om iets van deze rijkdom te kunnen delen, brengen wij ter gelegenheid van ons jubileum dit magazine met het thema 'Business Friends' uit. Het is één van onze kernwaarden en wat mij betreft ook direct de kern van ons bestaan.

Als 20-jarige jongen, vers van de studie, kwam ik in contact met Agnes en Gerard, de oprichters van Transfer Solutions. Ze maakten toen al een enorme indruk op mij en na het lezen van het interview met hen in dit magazine begrijp je waarom. Met hun enorme drive en overtuigingskracht wisten ze in 1995 al dat ze een prachtig bedrijf zouden bouwen. Ze lieten ook al snel weten dat ik daar wat hen betreft een onderdeel van uit zou maken. In eerste instantie via het accountantskantoor waar ik destijds werkte en later in loondienst als financieel manager. Een grote stap, maar ze gaven me het volle vertrouwen. Deze warme band en het alles doen om de ander verder te helpen is de rode draad van Transfer Solutions. Dit is zeer sterk in onze bedrijfscultuur verankerd en zonder dit element zouden we niet zo succesvol zijn als dat we nu zijn.

Natuurlijk moet er omzet gemaakt worden en willen we goed werk leveren. Maar onze basis is de menselijke kant. En dan volgt succes vanzelf. Wij kunnen al 25 jaar bouwen op elkaar en op ons loyale netwerk. In dit magazine vind je diverse mooie persoonlijke verhalen van collega's en van klanten als goede voorbeelden hiervan. Een magazine is maar een beperkte selectie, terwijl we eigenlijk -wat de directie betreft- een hele encyclopedie zouden moeten uitbrengen om recht te doen aan iedereen.

Ruim 10 jaar geleden gaven Agnes en Gerard het stokje voor de dagelijkse leiding door. Albert Leenders, Harm Bodewes en ik vormden vanaf dat moment de driekoppige directie, een paar jaar later werd Harms plek ingenomen door René Hol. Dat dit een gouden combinatie is lezen jullie verderop in dit magazine. Het was een heftige periode. We zaten midden in de financiële crisis en raakten een flink stuk omzet kwijt. Maar nooit hebben we rode cijfers gedraaid of mensen hoeven ontslaan. Daar zijn we enorm trots op en persoonlijk ben ik daar ook heel dankbaar voor: we konden steeds rekenen op elkaar, onze geweldige collega's en loyale klanten.

Ondertussen konden Gerard en Agnes zich richten op andere dingen, onder meer het oprichten van de stichting TransFair, waarmee we verschillende goede doelen steunen. Je leest hier meer over op pagina 46. Deze stichting is kenmerkend voor hoe we als Transfer Solutions in het leven staan. We willen waarde toevoegen aan mens en maatschappij. Daarom steunen we in ons jubileumjaar Stichting Opkikker, die dit jaar ook 25 jaar bestaat.

Als ik kijk naar de komende 25 jaar hoop ik dat we dit prachtige bedrijf verder kunnen uitbouwen met het behoud van deze vriendencultuur. Iedereen die dit jubileum mogelijk heeft gemaakt wil ik heel erg bedanken, zonder jullie was er geen Transfer Solutions geweest. Ook nog speciale dank aan de adverteerders in dit magazine, die met hun advertentie een donatie doen aan Stichting Opkikker.

Veel leesplezier, tot snel en een hartelijke groet mede namens Albert en René!

Jurgen

Inhoud



Funfacts over 1995



Hoe het allemaal begon - in gesprek met Agnes en Gerard



COLOFON

Hoofdredactie:

Fiona Soomer & Dimphy van Heusden

Design:

Martijn Koudijs

Fotografie:

Jacq Roos

Tekstredactie:

Charissa Barteram

Met veel dank aan:

Jurgen Duijster, Agnes Snellers, Gerard Hilde, Jan Bruin, Laurens Hamelink, Timo de Bekker, Lucy Todorovska, Peter Graaf, Bart de Bruijn, René Hol, Albert Leenders, Hein van Koelen, Cynthia van den Heuvel, Lars van de Westelaken, Jelle Bouwhuis, Laurus de Jonge, Wim Grommen, René de la Haye, Jojanneke Voorhoeve, Erica van Aarle en Godé van Engelen

Copyright ©2020 DNA\LTB.

Niets uit deze uitgave mag geheel of gedeeltelijk worden veeveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar worden gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. DNA\LTB is niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden in deze uitgave. DNA\LTB is niet verantwoordelijk voor handelingen van derden welke mogelijkerwijs voortvloeien uit het lezen van deze uitgave.



12

Transferianen in beeld



15

Klantinterviews



24

Wat je niet mag missen in Leerdam



27 De 25-jaarschallenge van Transfer Solutions



28 Dat bedrijf van, voor en door medewerkers willen we nog steeds zijn

5 medewerkers zijn jonger dan 25 jaar
Lars van de Westelaken is 25 jaar oud.
Onze oudste medewerker is 70 jaar.
de jongste is 22 jaar
Twee medewerkers zijn net als Transfer Solutions op 1 november jarig
Er zijn 14 Transferianen met het getal 25 in hun telefoonnummer
De 25e medewerker van Transfer Solutions was een vrouw

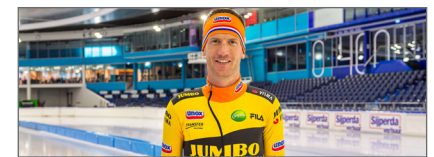
33 Cijfers enzo



34 Vrouwen aan de top in een mannenwereld



37 Wie zijn toch die mensen die het allemaal mogelijk maken?



44 Sponsoring van schaatser Erik Jan Kooyman



45 Office gadgets



46 Meer dan vrienden



Veel leesplezier!

CHEERS TO 25 YEARS!

DNA\LTB wenst Transfer Solutions een sprankelend jubileum

DNA\LTB is een inbound marketingbureau en Gold Partner van Hubspot (alles-in-één-software voor CRM, marketing, sales en service). Zij is gespecialiseerd in het genereren van leads via onlinekanalen en content voor haar klanten. Deze klanten bevinden zich grotendeels in de IT en Tech branche.

★
Meer informatie is te vinden op www.dna-ltb.com





In de V.S. wordt Kevin Mitnick gearresteerd. Hij brak in bij een aantal van de meest beveiligde computersystemen van het land.

The logo for TMF (The Music Factory) is displayed in a stylized, bold font with a yellow outline and a red-to-yellow gradient fill, set against a white hexagonal background.

Als eerste Nederlandse muziekstation start TMF (The Music Factory) met uitzenden.



Door een modernisering van het telefoonnetwerk bestaan alle Nederlandse telefoonnummers vanaf deze datum uit tien cijfers.

Facts 1995

In 1995 werd Transfer Solutions opgericht. Het hoogtepunt van het jaar natuurlijk! Maar wat gebeurde er nog meer in 1995?


The Java logo, featuring a stylized red flame above three blue horizontal lines, is shown in a hexagonal frame.

De programmeertaal Java wordt aangekondigd.

De Sony PlayStation wordt op de markt gebracht in de V.S.



Nederland wordt getroffen door grote wateroverlast. Door de hoge waterstand dreigen dijken van met name de Waal en de Merwede, het te begeven. Een kwart miljoen inwoners wordt verplicht geëvacueerd.

The Windows 95 logo, featuring a grid of colored squares (red, green, blue, yellow) with a black border, is shown in a hexagonal frame.

Onder massale mediabelangstelling wordt wereldwijd Windows 95 van Microsoft gelanceerd.



Ons doel was een werkomgeving te scheppen waar mensen gelukkig zijn en zichzelf kunnen ontplooien.

Een interview met de oprichters van Transfer Solutions

Ik ontmoet Gerard Hilte en Agnes Snellers in het nieuwe kantoor van Transfer Solutions in Leerdam. De eerste medewerkers zijn net geïnstalleerd, de rest gaat in kleine stapjes over. Het is een rare tijd. Door de coronacrisis hebben de meeste medewerkers elkaar al in geen maanden gezien. Van het nieuwe kantoor hebben ze alleen de foto's op het intranet gezien. Toch kiezen Gerard en Agnes ervoor om het interview face-to-face te doen, met gepaste afstand uiteraard, omdat zij het persoonlijke contact essentieel vinden om de boodschap over te brengen. Ik ben blij dat we dit gedaan hebben, want de warme uitstraling van deze twee bijzondere mensen heeft mij nog dagenlang geroerd.

Jullie zijn Transfer Solutions 25 jaar geleden samen begonnen, vertel?

Agnes: Gerard en ik waren collega's bij Oracle. We runden daar de education afdeling. We waren erg succesvol en we hadden een superfijn team van zeventig man. De klanten waren tevreden en we leverden maatwerk programma's voor iedere klant, maar op een gegeven moment wilde Oracle de education-tak standaardiseren en globaliseren. Dat ging in tegen onze visie waarin we klanten echt wilden helpen bij de exacte vraag die ze hadden, maar ook het inzetten van collega's op de plek waar ze het beste passen en zichzelf konden ontwikkelen.

Gerard: Dat bracht ons op het idee om voor onszelf te beginnen. We zagen kansen in de markt. Gecombineerd met onze visie op het echt helpen van klanten en het belang van de ontwikkeling van medewerkers, was de beslissing snel gemaakt. Bij mij thuis in Leerdam zetten we het raamwerk neer en maakten een lijstje van mensen die we in dienst wilden nemen. We wilden tien mensen aannemen, maar ons lijstje was langer dan tien mensen voor het geval er mensen niet mee wilden. Niemand zei nee. De rest hebben we later alsnog in dienst genomen. Op een gegeven moment hadden we het idee dat al onze vrienden en kennissen bij ons werkten.

Agnes: We hadden om te starten uiteraard geld nodig en gingen daarvoor naar de bank. Maar die waren er niet happig op om ons te financieren, dus we moesten zelf geld inleggen. Uiteindelijk hebben allerlei mensen uit ons netwerk, vrienden en kennissen, geholpen. We kenden uit ons netwerk bijvoorbeeld een drukker, een zwager leverde het meubilair en een goede vriend leverde ons computers en printers. We hoefden pas drie maanden later te betalen. Deze basis van ons sterke netwerk is nooit meer verdwenen. Binnen een half jaar hadden we succes en konden we mensen hun bijdrage terugbetalen.

Hoe bepaalden jullie wie welke rol op zich nam?

Agnes: Gerard en ik hebben nooit veel woorden nodig. We zijn het altijd vrij snel eens. Het was dan ook meteen helder dat Gerard HR zou doen. Gerard is briljant in het doorgronden van mensen. Hij weet mensen te verbinden en overtuigen. Gerard deed 80% van de reviews van medewerkers.

Ik deed financiën en commercie. In het begin deden we echt alles zelf. Van het inkopen van het papier tot het inrichten van het kantoor.

Gerard: Daar heb jij ook echt een goed gevoel voor. Jij bent heel erg creatief. Hoe je bijvoorbeeld de verschillende kantoren hebt ingericht, maar ook in het bedenken van oplossingen voor vraagstukken van onze klanten en het uitdagen van onszelf. Je bracht ons steeds een stukje verder.

Agnes: Verder zijn we heel erg complementair. We hebben zelden tot nooit discussies gehad over hoe het zou moeten gaan. Het verliep heel harmonieus en organisch.

Hoe kwamen jullie op de naam Transfer Solutions?

Agnes: Transfer is overbrengen van kennis. De brug tussen het een en het ander. Maar een Transfer is ook een bridgeterm. Gerard en ik zijn beiden fanatieke bridgers. Voor niet-bridgers is de term lastig uit te leggen. Maar simpel gezegd speel je bridge met vier personen, twee paren. Het kan voorkomen dat je partner een bridgehand beter kan afspelen. Dan doe je een transfer, bridgetechnisch gezien. Bij Transfer Solutions dragen we ook kennis over. Vroeger was onze slogan: People who Bridge the Gap. Kennis die bij de klant ontbreekt dragen wij over.

Gerard: Het is niet voor niets dat veel mensen in de IT bridgen. Het is een hele analytische sport. En dat kunnen we in de IT goed gebruiken.

Agnes: In het logo hebben we deze brugfunctie ook afgebeeld. In de A van Transfer zit een brug. Ze staat op om het glazen beeld van de A uit het logo op te halen. Deze staat tentoongesteld in de etalage van het nieuwe pand.

Nu, 25 jaar later, heeft Transfer Solutions 165 medewerkers in dienst en intrek genomen in een prachtig nieuw pand. Wat is jullie succesformule?

Gerard: We sturen niet op cijfers, maar op medewerkers-tevredenheid. Onze filosofie is dat de medewerker centraal staat. Als directie faciliteren we voornamelijk. Als de medewerkers happy zijn, dan voeren ze hun werk goed uit en komt de omzet vanzelf. We kijken dus continu naar het welzijn van de mensen.



Agnes: We bouwen nog steeds voort op ons netwerk. Zowel klanten als medewerkers zijn al jaren aan ons verbonden. We luisteren goed en spelen daarop in. Dat is ook echt wat we willen: een werkgever zijn waar je over tien jaar nog werkt. Datzelfde geldt voor klanten. We gaan een relatie aan voor de lange termijn. Zonder te afhankelijk te zijn van een specifieke klant. Als je afhankelijk bent gaan ze de teugels aantrekken en wij houden niet van teugels. Zo zijn we ook business gaan spreiden. Zoals het doen van beheer bij klanten. Om niet te afhankelijk te worden.

Het thema van het magazine is business friends, één van de kernwaarden van Transfer Solutions. Zien jullie de klanten en collega's ook als business friends?

Agnes: Jazeker. Het is zelfs een voorwaarde voor de samenwerking. Je hebt die gunfactor nodig. Op een gegeven moment heb ik zelf het niveau van vriendschap iets naar beneden bijgesteld. Het werd soms te lastig in de samenwerking. Vandaar dat ik de toevoeging van 'business' aan friends een hele belangrijke vind. We lopen de deur niet bij elkaar plat, maar er ligt een diepe basis van vertrouwen en we nemen de tijd om te luisteren naar de ander.

Gerard: Onze focus ligt altijd op de mensen en op het samenwerken. De ander verder helpen. Dat doe je ook in vriendschap. Het is ons nooit gegaan om het sturen van facturen. We willen kennis overbrengen en mensen laten groeien.

Agnes: Gerard en ik zijn zelf ook vrienden. Dat komt met name door Gerard. Je moet het wel heel erg bont maken wil je ruzie met hem krijgen.

Gerard: We zien elkaar bij het bridgen en bij Transfer Solutions bijeenkomsten. Niet wekelijks, maar wel heel regelmatig. Daarnaast ontmoeten we elkaar op de Ulenpas. In onze begintijd zeiden we gekscherend: "We willen binnen vijf jaar een kasteel hebben". Dat is de Ulenpas geworden. Dit kasteel pachten we nu 20 jaar. Het heeft een hoofdgebouw, stallen en een koetshuis. Die hebben we volledig gerenoveerd.

Daar doen we OR-vergaderingen, medewerkersbijeenkomsten en bovendien kunnen medewerkers het huren voor een symbolisch bedrag. Elk weekend verblijft daar wel een medewerker om met familie of vrienden vakantie te vieren.

Jullie zijn erg actief in het ondersteunen van goede doelen en jullie hebben daar zelfs een eigen stichting voor opgericht: TransFair. Vertel daar eens wat meer over?

Agnes: Dertien jaar geleden hebben we deze stichting samen opgericht. We vonden dat we de maatschappij iets moesten teruggeven op het gebied van mens, milieu en maatschappij. Je hebt het zelf goed, dat wil je ook voor anderen realiseren. Het startkapitaal hebben Gerard en ik gestort. Jaarlijks doneren medewerkers middels een bonusactie ook aan Stichting TransFair. Met deze stichting steunen we allerlei goede doelen, in binnen- en buitenland. Het meeste werk wordt overigens gedaan door Gerard.

Gerard: Met deze stichting willen we kansarmen opleiden, zo mogelijk in ICT. Ik ben van het principe: geef mensen geen vis, leer ze vissen. Dat leren wij ze in praktijk. Dat is toch die education basis. Daarbij vind ik: Mensen moeten graag voor je willen werken en het feit dat je een sociaal gezicht hebt trekt ze aan.

Agnes: Er zijn zelfs collega's die vrij nemen om de projecten die we realiseren te bezoeken. De Transfer Solutions medewerkers zijn zelf ook erg begaan met de maatschappij en het goed doen voor anderen. Dat is heel mooi om te zien.

Hoe zien jullie de toekomst van Transfer Solutions voor jullie?

Gerard: Ons doel was een werkomgeving te scheppen, waar mensen gelukkig zijn en zichzelf kunnen ontplooiën. Dat is volgens ons gelukt en wij hopen dat dit nog vele jaren zo mag zijn. Met of zonder onze betrokkenheid.

Agnes: Dat is heel mooi gezegd, daar heb ik niets aan toe te voegen.





Transferianen in beeld





FELICITATIE

De gemeente Vijfheerenlanden feliciteert Transfer Solutions van harte met haar 25-jarig bestaan en de opening van hun nieuwe kantoor!

LOKALE ECONOMIE

Vanuit economisch perspectief is Transfer Solutions een van de belangrijke bedrijven in de gemeente Vijfheerenlanden. Het is al jaren een van de meest snelst-groeiende en toonaangevende bedrijven in Leerdam. Omdat de Leerdamse economie voor een groot deel draait op arbeidsintensieve industrie (glas-, kaas- en verpakkingsfabrieken), zorgt een groot, modern en innovatief ICT bedrijf zoals Transfer Solutions voor meer evenwicht in de economie en arbeidsmarkt van de stad Leerdam en daarmee de gemeente Vijfheerenlanden.

LEERDAM EN GLAS

Ook waarderen we het dat Transfer Solutions maatschappelijk ondernemen hoog in het vaandel heeft staan. Niet alleen lokaal en regionaal, maar wereldwijd steunen zij talloze sociale en culturele initiatieven. Ze dragen de glaskunst in Leerdam een warm hart toe en hebben zich enorm ingezet om die beter te positioneren. Zo hebben ze meegedacht over de positie van het Nationaal Glasmuseum en over de nieuwe citymarketingorganisatie LeerdamGlasstad.nl. Ook hebben ze meegewerkt aan de crowdfundingactie om de Glazen Toren van Willem Heesen terug te brengen naar Leerdam. En ze zijn mede-initiatiefnemer van een nieuw en innovatief kunstwerk voor het vernieuwde Dokter Reilinghplein.

Kortom, Transfer Solutions is een maatschappelijk betrokken bedrijf dat haar steentje bijdraagt aan onze gemeente.

Van harte!

Burgemeester en wethouders

Gemeente Vijfheerenlanden



Klantinterviews

Ons jubileum zou niet mogelijk geweest zijn zonder onze klanten. Wij zien onze klanten als echte business friends. We gaan op een open en eerlijke manier met elkaar om, luisteren naar elkaar en zijn er voor elkaar als dat nodig is. Maar hoe zijn deze business vriendschappen ontstaan? Je leest het in de verschillende interviews met een aantal van onze bijzondere business friends.



Gympen en een spijkerbroek

Laurens Hamelink / Twinq / Klant sinds: 2008

'Ik bleef maar tegen Transfer Solutions medewerkers aanlopen tijdens borrels en IT-evenementen. Dus toen ik voor mijn bedrijf in 2008 op zoek ging naar het inhuren van specifieke kennis op het gebied van remote beheer, dacht ik dan ook meteen aan Marc Berkenbosch, destijds Business Development Manager bij Transfer. Ik had tijdens de borrels al een goede klik met hem. Toen ik hem uitnodigde om te praten over ons vraagstuk en hij aankwam met zijn collega Dennis, die verzorgd, maar nonchalant gekleed was in spijkerbroek en gympen, zoals ik er ook bij loop, was het meteen goed. Deze mannen wisten waar het om ging, gewoon jezelf zijn en met kennis uitstralen dat je een vakman bent. Wat mij betreft een cruciale combinatie.

“Puurheid verloochent niet Dat zit in je poriën”

Transfer Solutions is anders dan andere bedrijven, het gaat ze niet om het sturen van factureren. Ze willen echt helpen en gaan daarvoor tot het uiterste. Ook al is het zaterdagochtend, ze staan voor je klaar en gaan door tot ze de juiste oplossing hebben gevonden. En als ze het antwoord op de vraag niet meteen hebben, dan geven ze dat eerlijk aan en komen er later op terug. Die cultuur van kennis blijven ontwikkelen en daarmee de ander verder helpen is bijzonder. Ze hebben altijd een mannetje die ons kan bijpraten. Het mooie is dat de medewerkers de ruimte krijgen om die kennis op te doen. Ze zijn enorme liefhebber van technologie, maar houden ook oprecht van mensen. Zonder uitzondering.

Met Erica van Aarle heb ik de zogenoemde 'virtuele rode knop' in het leven geroepen. We mogen deze knop één, hooguit twee, keer per jaar indrukken. Als we dat doen, dan laat Transfer Solutions alles uit handen vallen om ons te helpen. Dat is de afgelopen jaren niet vaak nodig geweest, maar het idee dat je deze mensen binnen handbereik hebt is goud waard en we zijn er dan ook zeer zuinig op. Over gouden mensen gesproken: Transferiaan Hans van Kempen kennen wij al tien jaar. We hebben hem omarmd als ontwikkelaar van ons, maar staat bij Transfer Solutions op de payroll. Volgend jaar gaat hij met pensioen, maar het voelt alsof hij met pensioen gaat bij ons.

Transfer Solutions, ga door met wie jullie zijn en blijf jezelf. Jullie kernwaarden zijn zo mooi, koester dat!



Everything can be questioned

Bart de Bruijn / Arval / Klant sinds: 2000

Vroeger was het heel normaal: de een had een koe en de ander had groenten. Dan ruilde je met elkaar. Een mooi ecosysteem. Zo werkt het tegenwoordig helaas niet meer, maar in het geval van Arval en Transfer Solutions lijkt het er nog wel een beetje op. Transfer Solutions neemt al jaren leaseauto's af van Arval en Arval op zijn beurt gebruikt het specialisme van Transfer Solutions om, vanaf de vierde verdieping van het karakteristieke pand in Houten, de IT voor 15 landen te helpen vormgeven.

“Transfer Solutions zit in onze basis, we doen alles samen”

Bart: 'Ik kende Transfer Solutions al voordat ik bij Arval werkte. Ik volgde voor andere werkgevers Oracle-trainingen bij ze. Toen ik bij Arval kwam werken in 2008 was ik dan ook blij verrast dat ze leverancier waren. Onze nieuwe werknemers worden getraind door Transfer Solutions. Dan zijn ze meteen op het juiste niveau en dat is perfect. Ze kennen ons door en door en weten wat we nodig hebben. Daarnaast huren we mensen in. Het mooie is dat zij naadloos aansluiten op ons DNA en onze cultuur. We zijn een goede match. Neem het motto dat we hier op de muur hebben staan: Everything can be questioned. Dat verwachten wij van onze mensen en dat past ook goed bij de mensen van Transfer Solutions. Ze hebben een goede technische kennis en zijn niet bang om hun mond open te doen. We hebben een goede band en hoog niveau van begrip met elkaar.

Regelmatig proberen andere partijen een voet bij ons tussen de deur te krijgen. Het verschil met andere partijen is dat er geen behoefte meer is om je te bewijzen. Zoals dat ook in een vriendschap is, weet je wat je aan elkaar hebt. Dat is fijn.

Transfer Solutions, jullie hebben de afgelopen 25 jaar een prachtig bedrijf opgebouwd, waarin jullie je hebben weten te ontwikkelen van Oracle naar bredere oplossingen. Blijf dat doen! Ik hoop dat jullie snel met elkaar mogen genieten van jullie nieuwe pand en het 25-jarig jubileum kunnen vieren. Ik kom jullie snel feliciteren.'



Ons succes hangt samen met hoe Transfer Solutions ons helpt

Jan Bruijn / SVB-BGT / Klant sinds: 2013

Bij de oprichting van SVB-BGT moest er een Europese aanbesteding uitgeschreven worden voor het bouwen van de benodigde GEO-applicatie. Bij de inschrijvingen zat ineens een vreemde eend tussen alle GEO-partijen: Transfer Solutions. Het bedrijf begaf zich niet in die hoek, maar benaderde het als een systeem waarin veel transacties plaats moesten vinden. Een hele andere kijk op de case en ook een superslimme insteek. Ze vielen dus meteen op en inmiddels werken SVB-BGT en Transfer Solutions alweer zeven jaar samen. Via het systeem zijn 392 overheden verbonden en worden meer dan 100.000 mutaties per dag verwerkt. De nauwkeurigheid van het systeem is zo bijzonder, dat SVB-BGT en Transfer niet alleen heel Nederland minutieus in kaart brachten, maar ook zichzelf wereldwijd op de kaart zetten.

“Die jongens kunnen trots zijn op wat ze gepresteerd hebben”

Jan Bruijn: ‘Transfer Solutions is behoorlijk diep gegaan in de ontwikkeling van het systeem, het werd echt hun kindje. Ik vind dat mooi. Ze hebben er ongelooflijk veel kennis en effort ingestoken. IT kun je alleen doen wanneer je als partners met elkaar optrekt. De klant levert zich over aan de leverancier én aan het systeem. Dan moet er een stevige basis van vertrouwen zijn. In ons geval is er inmiddels sprake van een echte ‘business friends’ relatie. En, net als in een huwelijk, wordt er van beide kanten continu geïnvesteerd om deze relatie goed te houden. We verdelen risico’s, incasseren, nemen af en toe het verlies en zeggen elkaar zo nu en dan flink de waarheid.

Een tijd geleden ging ik samen met Transfer Solutions naar Oracle OpenWorld. Een mooi voorbeeld van het partnership, waarbij we samen vooruit kijken naar hetgeen waar technologie nog meer bij kan helpen. Transfer Solutions pusht daarin niet, maar stelt voor, denkt mee en sluit zich aan bij de gemaakte keuze. Dat kan ik waarderen.

Transfer Solutions, ga door met het bouwen van slimme systemen die meegroeien met de business. Jullie hebben de sleutel in handen om dit te doen: de juiste, slimme, mensen die met zorg en toewijding nieuwe paden bewandelen.’



Als we opnieuw moeten kiezen, zullen we dezelfde keuze maken

Lucy Todorovska / Heineken / Klant sinds: 2019

Bij een feestje hoort natuurlijk een drankje. En wie aan een drankje denkt, denkt zeer waarschijnlijk aan zo'n heerlijk glas, helder Heineken. En laat Heineken nu toevallig een van onze zeer gewaardeerde business friends zijn ;-)

Lucy: 'Ik ben 1,5 jaar geleden voor het eerst in contact gekomen met Transfer Solutions. Dit was op het moment dat de reis van Heineken naar Agile at Scale begon. We vormden toen een productteam dat eindverantwoordelijk was voor de uitrol van OutSystems en waren op zoek naar een geschikte partner. We zijn toen uitgekomen bij Transfer Solutions en hebben hen als onze partner gekozen. Omdat de nieuwe Agile-realiteit in het begin ook een uitdaging was voor Heineken, was er echt behoefte aan flexibiliteit en een goede samenwerking tussen Transfer Solutions en het Heineken Product Team.

Nu 1,5 jaar later kan ik bevestigen dat we op dat moment een hele goede keuze hebben gemaakt door voor Transfer Solutions te kiezen als onze partner. En als we nu opnieuw zouden moeten kiezen, zullen we zonder twijfel precies dezelfde keuze maken. Ik zou Transfer Solutions omschrijven als een echte business friend - iemand die er altijd voor je is; om te luisteren en je te helpen wanneer dat nodig is. Vanuit mijn ervaring werken we heel nauw samen en ik weet dat wanneer we ons in een uitdagende situatie bevinden, we altijd kunnen vertrouwen op de steun van Transfer Solutions.

We hebben altijd een manier gevonden om de uitdagingen samen te overwinnen. Ik denk dat het geheim daarvan is dat we transparant zijn en naar elkaar luisteren. En dat we ook echt met elkaar optrekken als business friends. Naar mijn mening is dit de belangrijkste waarde die ik zoek. Niet alleen zakelijk maar ook privé. Dus zowel in de partners en collega's waarmee ik samenwerk, als in vrienden en kennissen.

Ik wens Transfer Solutions een hele fijne verjaardag!
Blijf trouw aan jezelf en zet je reis voort met behoud van je kernwaarden die je zullen helpen om te winnen op de markt!
Proost!



Het was een win-winsituatie

Peter Graaf / Ahold / Klant sinds: 2016

Van krantenjongen tot miljonair. Deze veelgebruikte uitdrukking, uit het boek van John Pitt uit 1926, is het eerste wat bij je opkomt als je Peter Graaf spreekt. Als puber begon hij zijn carrière bij Albert Heijn als vakkenvuller. Nu veertig jaar later heeft hij zich via allerlei functies opgewerkt tot projectmanager bij Ahold Information Services

Peter: 'Ik kom nog uit een tijd waarin de afhandeling van bestellingen voor de winkels via de telefoon ging. We maakten een inventarisatie en belden vervolgens met het hoofdkantoor om de bestellingen door te geven. Hoe anders is dat nu; de bestellingen worden automatisch ingeboekt als iemand afrekent aan de kassa. Het is heel gaaf om die ontwikkeling van zo dichtbij te mogen meemaken. Sterker nog, om aan de wieg te mogen staan. Ik begon na mijn school bij de Albert Heijn als vakkenvuller. Na een tijdje zag ik een interne vacature op het computercentrum in Zaandam. Ik kon aan de slag als input/output medewerker. Via allerlei opleidingen kreeg ik steeds nieuwe IT-functies en inmiddels heb ik mijn plek gevonden als projectmanager. De combinatie van de techniek en de verbinding maken met de gebruikers vind ik het allerleukste.

Via de verschillende trainingen die ik volgde leerde ik 25 jaar geleden Transfer Solutions kennen. Ik vond het toen al een mooie club, met veel technische kennis. Ik heb veel van ze geleerd. Toen ik bij Ahold verantwoordelijk werd voor de implementatie van OutSystems voor de ontwikkeling van verschillende apps, kwam Transfer Solutions weer op mijn pad. Bij Ahold is het gebruikelijk om per project je eigen team samen te stellen. Zoals je vroeger je team koos bij gym. Ik ging via Google en andere kanalen op zoek naar een partij die ons kon ondersteunen bij de implementatie. OutSystems was nog nieuw in Nederland. Uiteindelijk kwam ik via een interne tip bij Transfer Solutions. Zij waren toen ook net gestart met OutSystems en wij konden zo mooi samen optrekken en van elkaar leren. Het was een win-winsituatie.

De samenwerking met Transfer is heel prettig. Ze denken altijd mee, komen niet zo formeel over en zijn flexibel in de inzet van resources. Het is ook fijn dat de directie niet werkt vanuit de boardroom. Ze weten altijd wat er speelt en zijn bereikbaar. Dat is prettig.

Transfer Solutions, ik wens jullie een hele mooie toekomst met prachtige opdrachten. En word niet al te groot. Blijf bij jezelf. Dat is heel krachtig.



Transferianen kunnen meer dan het software kunstje

Timo de Bekker / Vanderlande / Klant sinds: 1995

De alleroudste klant van Transfer Solutions mag natuurlijk niet ontbreken in dit magazine. Vanderlande is klant van het eerste uur. Dus eigenlijk is het feestje ook een beetje voor hen. Een van de contactpersonen bij Vanderlande is Timo, een oud Transferiaan. Hij hoorde bij de tweede lichting van Oracle collega's die in 1997 de overstap maakte naar Transfer Solutions. Sinds 2003 was hij gedetacheerd bij Vanderlande en in 2007 maakte hij definitief de overstap naar de klantzijde.

Timo: 'Ik had behoefte aan een vaste stek. Als consultant werk je vaak bij verschillende bedrijven en dat is heel erg leuk, maar ik had behoefte om op strategisch niveau mee te kunnen denken. De overstap naar Vanderlande was een logische keuze. Ik zat er al, maar bovendien heeft Vanderlande ook een Transfer hart. De bedrijven liggen elkaar en qua mentaliteit klikt het goed. We zijn allemaal vrijdenkende mensen, die openstaan voor meerdere invalshoeken en we zijn in staat om creatief te zijn binnen een redelijk abstract werkveld. Transferianen kunnen meer dan het software kunstje, ze zijn goede communicators. Open en direct. Daarom zijn er ook goede banden tussen Vanderlande en Transfer Solutions.

Ik mis af en toe wel die 'safe base', het warme nest om op terug te vallen. En de vrijheid en ongebondenheid om na verloop van tijd te switchen naar een ander project. Ik ben dan ook blij dat ik nog veel contact heb met mijn oude collega's. René komt nog vaak langs en Albert woont in hetzelfde dorp. Dus ik ben niet helemaal weg en houd altijd een beetje contact met de thuisbasis.

Als ik in een panieksituatie zit, bijvoorbeeld wanneer iemand uitvalt of het in de soep dreigt te lopen, dan kan ik Transfer Solutions bellen en doen ze er alles aan om me te helpen. Je voelt echt dat je niet zomaar klant bent. Ze denken mee. Andersom krijgen ze daardoor het krediet wat een ander wellicht niet krijgt. We vertrouwen elkaar. Als de relatie soepel is, verloopt alles veel gemakkelijker. Bij een probleem gaan er geen hakken in het zand en gaan we niet touwtrekken. Dat is een heel groot goed, want dat zit in de personen. En die trekken weer nieuwe mensen aan met dezelfde mindset.

Ik wens Transfer Solutions vooral dat het een leuk bedrijf blijft waar mensen met veel plezier werken. Ik heb het altijd gezien als het leukste IT-bedrijf van Nederland.'



Ze hebben overal een mannetje voor

Arjan Noorlander en Frank Huijbreghs / Onderlinge Verzekeringmaatschappij "SOM" / Klant sinds: 2015

De Onderlinge Verzekeringmaatschappij "SOM" is een coöperatie. Bij een coöperatie draait het om het belang van de leden en niet om het belang van de aandeelhouders en het behalen van de hoogste winst. Datzelfde zoeken zij in hun business partners. Vandaar dat met Transfer Solutions de som snel gemaakt was.

Frank: 'Ik ken Transfer Solutions sinds 2011. Ik was voor mijn toenmalige werkgever op zoek naar een Oracle-partner en kwam terecht op een APEX-dag van Transfer Solutions. Toen ik in 2015 in dienst kwam van SOM en ook daar een partner nodig had op het gebied van modernisering en softwareontwikkeling, heb ik Transfer Solutions ook bij SOM naar binnengehaald. Inmiddels werken er drie Transferianen fulltime bij ons en werken we op het gebied van beheer en cloud met verschillende specialisten van Transfer Solutions samen. Ik denk dat de ingehuurd collega's zich inmiddels echte SOM-medewerkers voelen. De twee bedrijven sluiten qua gedachtegoed ook erg goed op elkaar aan moet ik zeggen.'

Arjan: 'Wij zijn een coöperatie en dat is een hele andere manier van bedrijfsvoering dan hoe commerciële bedrijven dat doen. Wij willen een doel bereiken, in het belang van onze leden. Ik merk dat dat goed aansluit bij hoe Transfer Solutions in de wedstrijd staat. Natuurlijk is het een commercieel bedrijf, maar het doel bereiken en klanten echt helpen staat bij hen voorop. Als er iets niet lekker loopt, kan ik bellen met de directie en dan lossen ze het op. Het zijn korte lijnen en ze zijn altijd gericht op oplossingen. Dat verwacht je ook van een partnerschap.'

Frank: 'We hebben in Transfer Solutions precies gevonden wat we zochten. Een Oracle-partner, kleinschalig, niet te veel poespas en een beetje een ons-kent-ons-gehalte. Maar wel mensen die hun vak begrijpen. Inmiddels hebben we op ieder gebied een mannetje bij Transfer Solutions bij wie we kunnen aankloppen en waar we mee kunnen sparren.'

Arjan: 'Het voordeel van Transfer Solutions is dat je weet wat je aan ze hebt. Alles bij elkaar is Transfer Solutions dé partij die we nodig hebben. Met hen gaan we ons doel bereiken. Ik wens ze voor hun jubileum dan ook een gezonde groei met een fijne voortzetting van onze samenwerking. Daar kijken we naar uit.'





HOERA!

TRANSFER SOLUTIONS 25 JAAR!

Equinix wil Transfer Solutions van harte feliciteren met deze mijlpaal

Equinix verbindt bedrijven met hun klanten, werknemers en partners om nieuwe groeimogelijkheden te realiseren en hun organisatie, IT- en cloudstrategieën te versnellen. Met 'Private Oracle as a Service' stellen Transfer Solutions en Equinix gezamenlijk bedrijven in staat om flexibiliteit, schaalbaarheid en kostenreductie van de Oracle-capaciteit te realiseren in zowel de publieke als private cloud.

Meer informatie is te vinden op www.transfer-solutions.com/oracle-cloud/



EQUINIX

Wat je niet mag missen in **Leerdam**

Transfer Solutions is trots op de plaats waar het bedrijf gevestigd is; het mooie Leerdam. Dit leuke stadje, centraal gelegen in het land, heeft genoeg te bieden. Zowel voor onze medewerkers in de pauze of na werktijd, als uitje voor een gezellig dagje Leerdam. Heerlijk lunchen in de stadshaven, een wandeling langs de Zuidwal met de muizentorentjes, varen over de prachtige rivier de Linge of borrelen op het terras. De stad is tevens het centrum van de Nederlandse glaskunst. Het Nationaal Glasmuseum, de Glasfabriek, de Internationale Glaskunstbeurs en de Glasdagen trekken elk jaar vele bezoekers. Breng een bezoek aan de vele glas-galerietjes in de stad, probeer je eigen glaskunstwerk te blazen, bewonder de -mede met behulp van Transfer Solutions gerealiseerde- Glazen toren, of bekijk een stukje historie van het glas in het Nationaal Glasmuseum. In Leerdam kan het allemaal!

Nationaal Glasmuseum

Het Nationaal Glasmuseum is dé glazen schatkamer van Nederland. Er zijn altijd verschillende tentoonstellingen te zien over glas in de breedste zin van het woord. Bovendien is de collectie permanent te zien in de vier loopbruggen tussen de twee museumvilla's. Deze collectie is de grootste ter wereld op het gebied van Leerdams glas, aangevuld met buitenlandse hoogtepunten.



Glasblazerij

Aan de pittoreske Zuidwal is de Glasblazerij van het Nationaal Glasmuseum gevestigd. Hier kun je van dichtbij zien hoe glasblazers van heet vloeibaar glas de meest uiteenlopende kunst- en designobjecten maken. Neem plaats op de tribune en kijk hoe de glasblazers dit spectaculaire ambacht uitvoeren. Na afloop kun je genieten van een heerlijke lunch, diner, of koffie met gebak bij naastgelegen horecagelegenheid De Houtloods.





Aqua Zoo

Ontdek de unieke onderwaterwereld van dichtbij! Aqua Zoo heeft ruim veertig aquaria en terraria met vele soorten vissen en andere diersoorten afkomstig uit verschillende werelddelen.

Museum van het Kaartspel & Bridgemuseum

In het Museum van het Kaartspel & Bridgemuseum ontdek je allemaal speciale, bijzondere, vreemde en onverwachte voorwerpen die te maken hebben met kaartspelen. Op de begane grond laat het Bridge Museum je het verhaal van bridge zien. Wie zich thuis voelt tussen kaartsymbolen kan op de eerste verdieping zijn hart ophalen in het Museum van het Kaartspel.



Varen over de Linge – Rederij Leerdam

Maak een rondvaart op de Linge en geniet van het uitzicht van een prachtig stukje Nederland. De vaste vertrekplaats ligt aan de rand van het oude centrum van Leerdam. Terwijl de kapitein behendig aan het roer staat, kom je alles te weten over de omgeving.



Het Hofje van Mevrouw van Aerden

Hofje van Mevrouw Van Aerden is een hofje en museum in Leerdam. Het hofje is gebouwd in 1770 naar aanleiding van het testament van de in 1764 overleden Maria Ponderus, weduwe van Pieter van Aerden.

Naast de prachtige binnen- en buitentuin beschikt dit mooie gebouw over een zeer unieke collectie schilderijen en van 17e-eeuwse Hollandse meesters.

Het Statenbijbelmuseum

Een unieke collectie van honderden Nederlandse Bijbels uit de 16e tot en met de 19e eeuw. In het atelier worden bijbels gerestaureerd. Een aanrader voor wie van geschiedenis én van boeken houdt!

INSIDE TIPS:

De Vier Heerlijkheden

Is chocolade je guilty pleasure? Dan ben je hier aan het juiste adres! In deze speciaalzaak vind je tevens een uitgebreid assortiment koffiebonen, thee en heerlijk schepijs.

Koffie in de Bakkerij

Geniet van een goede kop koffie, vers gebakken taart, heerlijk ijs of chocolade.

Restaurant 't Veerhuys

Een uitgebreide lunchkaart met onder meer belegde broodjes en luxe salades. Tevens bevat de kaart ruim 140 soorten pannenkoeken en een ruime keuze aan hoofdgerechten.

Restaurant Puur Ted

De menukaart is gebaseerd op het concept 'shared dining' waardoor je samen kunt genieten van de smakvolle gerechten die worden aangeboden. Tevens kun je hier terecht voor een borrel.

Restaurant De Beeren

Direct gelegen aan de rivier De Linge, kun je met prachtig uitzicht over het water genieten van een kopje koffie, lunch of diner.

Delicatessenwinkel De Koppelhoeve

Naast de heerlijke belegde broodjes, kun je hier terecht voor een breed assortiment aan Hollandse kazen, waaronder de beroemde Leerdammer kaas. Daarnaast vind je hier noten, verse vleeswaren en streekproducten

Download de app "Leerdam Tour" en start je wandeling door historisch Leerdam. Door interactieve Augmented Reality, meeslepende audio en interessante verhalen ontdek je al wandelend de geschiedenis van Leerdam.

Meer leuke tips?

Zie www.leerdamglasstad.nl

Congratulations on your **25th anniversary!**

At OutSystems we are proud to say that we are **Business Friends** of Transfer Solutions since 2014.

That's six years of giving customers the **power to innovate through software** and **modernise their legacy fast**, secure and for the future!

Learn more about our partnership at:
outsystems.com/partners/transfer-solutions-bv/





De 25-jaarschallenge van Transfer Solutions

1 november 2020 is dé dag dat Transfer Solutions 25 jaar bestaat. Een bijzonder jubileum waar wij op feestelijke wijze naartoe hebben geleefd! Dit onder meer door middel van onze 25-jaarschallenge. Mooi hieraan is dat de challenge is gekoppeld aan een goed doel dat ook 25 jaar bestaat; Stichting Opkikker.

Kenmerkend voor Transfer Solutions is de samenwerking tussen de 'Transferianen'. Wegens de huidige omstandigheden omtrent de COVID-19 maatregelen is het fysieke contact tussen de collega's jammer genoeg al enige tijd zeer beperkt. Bijna iedereen werkt vanuit huis en vrijwel alles -zo ook onze gezellige 'Transfer avondjes'- gebeurt digitaal. Om het sociale contact juist ook in deze tijd te bevorderen, werd de 25-jaarschallenge bedacht. Een challenge van 25 weken, waarbij alle Transferianen toeleven naar het 25-jarig bestaan van Transfer Solutions. De collega's werden verdeeld over vijf teams die -op collegiale manier- tegen elkaar strijden. Door wekelijks verschillende opdrachten uit te voeren konden zij punten verdienen. Iedere week was er een weekwinnaar en het team dat na 25 weken de meeste punten in de wacht heeft gesleept, is de uiteindelijke winnaar. Op moment van schrijven is de winnaar nog niet bekend, maar het ziet er naar uit een nek-aan-nek-race te worden!

Samen zijn we jarig

Mooi aan deze challenge is dat deze is gekoppeld aan het goede doel. Want zoals ook in voorgaand stuk is te lezen, is naast de goede samenwerking tussen de collega's een ander belangrijk kenmerk van Transfer Solutions de maatschappelijke betrokkenheid. Ook bij deze 25-jaarschallenge speelt dit een rol; voor ieder punt dat is verdiend, ongeacht door welk team, doneert Transfer Solutions na afloop van de competitie € 2,50 aan Stichting Opkikker (www.opkikker.nl). Een goed doel dat óók 25 jaar bestaat en ieder jaar zo'n 2000 gezinnen met een ziek kind helpt om even onbezorgd plezier te hebben. Voor onze medewerkers een extra stimulans om zoveel mogelijk punten en dus een zo mooi mogelijk bedrag voor Stichting Opkikker binnen te halen!

Maar met het bedrag dat met de 25-jaarschallenge is binnengehaald, stopt de teller voor Stichting Opkikker niet. Onze relaties die met een advertentie in dit magazine staan, hebben namelijk ook gedoneerd. Het bedrag dat zij voor deze advertentie hebben uitgetrokken, hebben zij namelijk in zijn geheel gedoneerd aan Stichting Opkikker. Bij deze spreken wij dan ook onze dank uit aan Gemeente Vijfheerenslanden, Oracle, OutSystems, Equinix en DNA\LTB.



Interview met Jurgen Duijster, René Hol en Albert Leenders

Dat bedrijf van, voor en door medewerkers willen we nog steeds zijn

De Bee Gees, The Beastie Boys en The Ritz Brothers. Zomaar wat succesvolle trio's.

Dus dat de uitdrukking 'three is a crowd' niet altijd opgaat is een feit. Zo ook in het geval van Jurgen Duijster, René Hol en Albert Leenders. De driekoppige directie van Transfer Solutions.

Van Jurgen hebben we in de editorial al kunnen lezen hoe hij bij Transfer Solutions is komen werken, maar René en Albert, hoe zijn jullie hier terecht gekomen?

René: Ik leerde Gerard jaren geleden kennen op de verjaardag van Peter (de vaste klusjesman van Transfer). Ik kwam op die verjaardag in mijn trainingspak, want ik had net gesport. Op dat moment werkte ik bij TNO als research engineer. Gerard onderwierp me aan een waar kruisverhoor, zoals alleen hij dat kan. Toen hij een paar jaar later plannen voor de oprichting van Transfer Solutions aan het maken was nam hij contact met me op. Hij vroeg me om in dienst te komen als DBA'er. Maar dat zag ik niet zitten. Eind 1997 ontwikkelden ze een nieuw initiatief 'Transfer Networks', dus toen belde hij me weer of dat iets voor me was. Ik wilde eerst zijn compagnon spreken en zo kwam ik in contact met Agnes. Zij heeft me overtuigd. Hoe het bedrijf was opgezet sprak me enorm aan. Het ging toen al over de kernwaarden, die we tot de dag van vandaag hebben weten vast te houden.

Albert: Ik kwam mee uit de Oracle stal, meteen bij de oprichting in 1995. Gerard had vlak voor de zomer contact met me opgenomen. Agnes en hij hadden het idee om voor zichzelf te beginnen. Ik kende beiden al jaren. Agnes en ik begonnen op hetzelfde moment bij Oracle, in de tijd dat Oracle nog een 'cowboy tent' was. Alles was mogelijk, vrijheid blijheid. Het enige dat we van hogerhand opgelegd kregen was: Just Double. En dat deden we. We verdubbelden ieder jaar onze cijfers. Maar op een dag kwamen de richtlijnen en moest alles in een keurslijf. Dat paste niet bij ons. Dus de overstap naar Transfer Solutions, waarbij de filosofie is om aanspraak te doen op de eigen professionele inzichten, was zo gemaakt. Ik heb nog wel even thuis overlegd, maar ik had zelf geen enkele twijfel. Dit was wat ik wilde. Een bedrijf gemaakt van, voor en door medewerkers. Alles doen om de klant te helpen. We hadden direct een sublieme start.

Hadden jullie 25 jaar geleden gedacht dat jullie hier nu zouden staan?

Albert: Het was destijds overduidelijk wat we wilden bereiken. Maar niet altijd alles wat iemand wil, kan ook meteen. Zoals gezegd hadden we een vliegende start en tot mijn stomme verbazing werd het steeds meer. We kregen steeds leukere opdrachten, nieuwe collega's en mooie klanten. We groeiden als kool. Ik dacht dat we een club zouden worden van een man of twintig; klein, exclusief en pionieren. Inmiddels zijn we met 165 man. Als Gerard me destijds had gezegd dat we hier nu zouden staan, dan weet ik niet wat ik ervan had moeten denken.

Jurgen: Dat pionieren is iets wat we zijn blijven doen. De kunst is om het enthousiasme van toen nog in hanteerbare vorm te kunnen behouden.

Dat bedrijf van, voor en door medewerkers willen we nog steeds zijn. Daar stoeien we weleens mee. We willen het bedrijf laten functioneren en groeien, met behoud van een down to earth mentaliteit. Daarnaast willen we de enorm hoge betrokkenheid behouden. Er zit verschil tussen gebonden en verbonden. En verbondenheid is wat vanaf de start de focus is geweest.

René: Onze USP is die persoonlijke betrokkenheid. Daar selecteren we mensen ook op. Ze moeten passen bij onze kernwaarden. Het aannemen van mensen wordt gedaan door de verschillende managers. Toch wordt niemand aangenomen als Jurgen, Albert of ik ze niet hebben gezien. Al is het maar vijf minuten. Die verbinding houden met collega's en klanten is voor ons superbelangrijk. Door corona is daar een groot kruis doorheen gegaan. Maar we doen er alles aan om die verbinding te houden, op alternatieve manieren.

Wat is jullie de afgelopen jaren het meeste bijgebleven?

René: Dat zijn voor mij in ieder geval niet de projecten die we hebben gedaan. Wat me het meeste bijblijft zijn de events met medewerkers. Dat zijn er eigenlijk veel te veel, maar als ik er één moet noemen dan is het wel ons jubileumfeest in Sneek. Het was dat weekend prachtig weer. Het officiële programma begon op vrijdag, maar als je wilde mocht je op donderdag al komen. We hadden een WhatsApp-groep voor het event en op donderdagavond bleek dat er al veel mensen vrijwillig eerder waren gekomen. Iedereen die er was, zat verspreid door Sneek. Toen hebben we iedereen overal vandaan geplukt en stonden we met zijn allen op het plein voor een lokale kroeg. We waren zomaar met tachtig man, dat kun je je in de huidige tijden niet meer voorstellen.

Jurgen: Samen met René bleef ik maar drankjes voor de hele groep halen. Op een gegeven moment ging de kroeg dicht, dus toen moesten we wel stoppen. Ik ging afrekenen en het was een flinke rekening. Toen deed de creditcard van het bedrijf het niet en heb ik met mijn eigen privé bankpas afgerekend. Ik heb maar even een appje naar huis gestuurd met uitleg haha.

René: We moesten vanuit de binnenstad nog naar ons hotel fietsen en het werd erg laat eer we uiteindelijk weer terug in het hotel waren. Om negen uur moesten we een presentatie voor alle medewerkers geven...

Jurgen: En die presentatie geven was uiteraard geen probleem.

Albert: We zijn ook nogal van de 1 aprilgrappen. Zo hadden we een bericht de wereld in geholpen dat we een nieuw pand kregen waarbij de fietsen op het dak moesten staan en je via een tunnel naar kantoor moest komen. Maar ze hebben ons teruggepakt. Er werd tegenover ons kantoor een nieuwe Griek geopend.

We kregen een uitnodiging voor de opening maar een aantal medewerkers hebben de uitnodiging onderschept en de datum veranderd. Wij gingen er op de bewuste dag als directie, compleet in pak en met plant, naartoe. Waren we een week te vroeg, de bouwvakkers waren nog bezig. We draaiden ons om en daar stonden onze collega's. Met zijn allen boven op de eerste verdieping met spandoek: 1 april.

Hoe is het om directeur te zijn van deze onderneming?

René: Superleuk en uitdagend.

Albert: Zoals wij ons opstellen hebben we continu heel direct contact met onze collega's. We weten vrij goed wat er op de werkvloer gebeurt. Die geest van toen, van persoonlijk contact, zit er nog steeds in. In de tijd als medewerker hadden we al heel veel vrijheid. En nu als directeur al helemaal. Gerard en Agnes kijken niet steeds mee en vragen niet continu om cijfertjes. We hebben de vrijheid om te ondernemen.

Jurgen: Het is een grote verantwoordelijkheid. We hebben drie belangen: bedrijfscontinuïteit, belang van medewerkers, die je de ruimte wil geven, en het belang van klanten. Het is elke keer de balans zoeken tussen deze drie en dat zie ik als onze grootste verantwoordelijkheid. Ik heb er veel plezier in dat dat over het algemeen gezien goed lukt.

René: Albert werd al vrij snel technisch directeur. Hij voerde de directie met Gerard en Agnes. Op een gegeven moment wilden Agnes en Gerard de bedrijfsvoering overdragen, dat was in 2009. Toen namen Albert, Jurgen en Harm het stokje over. Ze kregen een flinke vuurdoop, midden in de financiële crisis. Maar daar hebben ze Transfer Solutions goed doorheen geloodst. In 2015 vertrok Harm en toen ben ik erbij gekomen.

Albert: We vonden in René die typische Transferiaan. En wilden hem graag als directeur hebben. Hij zit mooi tussen Jurgen en mij in, wij zijn inhoudelijk verschillend. Ik ben heel technisch en Jurgen heeft een bedrijfskundige achtergrond. We vonden met René een mooie verbinding.

Jurgen: We zijn elke dag superblij met die keuze. Het was een gouden greep. De tomeloze energie die hij meebrengt is weergaloos. Iemand als René wil je er graag bij hebben.

Dit klinkt wel heel zoetsappig mannen. Hebben jullie wel eens onenigheid?

Albert: Jazeker! Dat kan over van alles gaan: kleine praktische dingen, hoe we een project aanpakken of onze verschillende stijl van leidinggeven.

Jurgen: Als directie moeten we toch overal met elkaar uit zien te komen. We komen altijd tot de beste oplossing. Iedereen moet een beetje geven en nemen. Toch polderen we niet.

We besluiten iets en de andere twee sluiten zich daarbij aan. Dat is het dan. We hebben geen ego's.

René: Jurgen voelt zich heel erg verantwoordelijk en hij is een perfectionist. Albert en ik zijn meer van de grote lijnen. We kunnen daar goed over praten. Soms zeggen we: het is weer zover, Jurgen heeft weer iets in zijn hoofd. Soms gaan we er in mee, soms niet.

Het klinkt alsof jullie ook echt vrienden zijn. In het thema van het magazine. Klopt dat?

Jurgen: Ik zie Albert en René wel als vrienden ja. We ondernemen ook regelmatig dingen buiten het werk om, zoals samen skiën, met de boot varen of uit eten gaan. En soms kunnen we na het werk bij elkaar uithuilen haha.

Albert: En we zijn gewoon een hele goede combinatie. We kennen elkaar goed, we weten wat we aan elkaar hebben en kunnen elkaar aanspreken op dingen.

René: We vullen elkaar mooi aan en hebben ook erg veel plezier samen. Daar gaat het om. Als je goed in je vel zit en plezier hebt in wat je doet, dan volgt het succes vanzelf.

Hoe zien jullie de toekomst van Transfer Solutions?

Albert: Er is natuurlijk door de huidige situatie een bepaalde onzekerheid op korte termijn. Maar ik zie onze toekomst absoluut rooskleurig.

Jurgen: We gaan nog jaren door. Maar we moeten dingen aanpakken om het elan erin te houden. En we moeten de koers bepalen: waar willen we naartoe. En daarnaast nieuwe mogelijkheden ontdekken.

René: Als het ons lukt om de kernwaarden te behouden en tegelijkertijd het bedrijf te laten groeien ligt er een hele mooie toekomst voor ons. Met deze waarden kunnen we ook een slag slaan in andere domeinen.

Jurgen: We zitten precies in een segment waar niet veel spelers zijn, maar wel veel vraag is. Bovendien hebben we de professionaliteit van een groot bedrijf, maar de behandeling en cultuur van een klein bedrijf. Onze kansen zijn legio.

Wat willen jullie de lezers van het magazine nog meegeven?

Jurgen: Probeer te blijven zoeken naar wat je intrinsiek motiveert. Deze authenticiteit is het langste vol te houden. En haal voldoening uit het helpen van anderen, zo kun je de wereld een beetje mooier maken.

René: Stel jezelf elke dag de vraag: doe ik waar ik blij van word? Succes is geen doel op zich, maar een gevolg.

Albert: Geluk is niet een doel op zich, maar is het resultaat van met toewijding en plezier aan iets werken.

Oracle feliciteert Transfer Solutions met haar 25-jarig bestaan.

We zijn trots op de samenwerking
al die jaren en kijken uit naar de
komende 25 jaar Partnership!

ORACLE®

CIJFERS ENZO

Er zijn 7 Transferianen op de 25e dag van een maand jarig

Er zijn geen medewerkers die op huisnummer 25 wonen

Jacqueline Canlon-Hendriks naam bestaat uit 25 karakters (zonder spatie)

5 medewerkers zijn jonger dan 25 jaar

Lars van de Westelaken is 25 jaar oud

Onze oudste medewerker is 70 jaar, de jongste is 22 jaar

Twee medewerkers zijn net als Transfer Solutions op 1 november jarig

Er zijn 14 Transferianen met het getal 25 in hun telefoonnummer

De 25e medewerker van Transfer Solutions was een vrouw

25% van de Transferianen is woonachtig binnen een straal van 25 kilometer

2 medewerkers zijn woonachtig in het buitenland

Bijna 9% van de medewerkers woont in Leerdam

63% werkt langer dan 25 maanden bij Transfer Solutions

44% werkt langer dan 10 jaar bij Transfer Solutions

28% van de medewerkers is een vrouw

Ruim 96% heeft per week 25 of meer contracturen

Er zijn 14 medewerkers op 1 november begonnen

De gemiddelde leeftijd van de Transferiaan is 44



“De ontwikkeling van soft skills is steeds belangrijker”

Vrouwen aan de top in een mannenwereld

Een interview met Erica van Aarle en Godé van Engelen

Van oudsher bestaan er typische mannen- en vrouwenberoepen, zoals: loodgieter, bouwvakker of autoverkoper voor mannen en secretaresse, verpleegkundige of crècheleidster voor vrouwen. Maar hoe zit dat eigenlijk in de IT? In maart 2020 deed de redactie van Eva Jinek onderzoek naar vrouwen in de IT. Het zou een mannenwereld zijn.

Ik praat met Erica van Aarle en Godé van Engelen, beiden lid van het MT bij Transfer Solutions. Vrouwen met een hoge positie in de IT. Wat is hun kijk op, het belang van, vrouwen in de IT?

Hoe komen jullie in deze 'mannenwereld' terecht?

Erica: Ik ervaar het bij Transfer Solutions niet als een echte mannenwereld. Voor ik bij Transfer Solutions aan de slag ging, werkte ik bij een autoleasemaatschappij. De verhouding mannelijke en vrouwelijk collega's was daar ongeveer gelijk. Maar op de IT-afdeling werkten daarentegen bijna alleen mannen. Onderdeel van mijn werk was het leiden van projecten met ICT-componenten en zo heb ik Transfer Solutions leren kennen; als detacheerder van consultants voor deze projecten. De samenwerking was altijd erg goed en mede dankzij hen heb ik veel over het IT-vak geleerd. Tijdens een fusie zocht ik een nieuwe baan en door mijn contacten met Transfer Solutions hebben we elkaar weer gevonden. Dat is inmiddels alweer ruim 13 jaar geleden.

Godé: Ik heb biologie gestudeerd, maar daar was destijds niet veel werk in te vinden. Dus toen ben ik aan een IT-omscholing begonnen. Iedereen zei: 'Oracle, daar zit de toekomst'. Dat was toen nog nieuw. Dus toen ben ik de techniek ingegaan als programmeur. Ik was gedetacheerd door heel Nederland. Op een gegeven moment was ik wel klaar met al die files en ben ik rondom mijn woonplaats Culemborg gaan zoeken. Mensen zeiden: 'Ken je Transfer Solutions?' Ik kende ze niet, maar ik heb ze meteen gebeld en kon op gesprek komen. Ik ontmoette Gerard en Agnes en had gelijk een goed gevoel bij hen. Toen, ik spreek over 23 jaar geleden, was 30% van het team vrouw. Dat is een redelijk aantal voor een IT-bedrijf. Ik heb eigenlijk nooit ervaren dat het jammer is dat er zo weinig vrouwen in de IT zijn. Het is een beetje de kip en het ei verhaal naar mijn mening. Een goede verdeling man/vrouw trekt automatisch meer vrouwen aan.

Heb je er last van dat je een vrouw bent in de IT-mannenwereld?

Godé: Nee, helemaal niet. Natuurlijk heb ik vroeger weleens gehad dat ze me vreemd aankeken als ik langsging bij een klant. Ze verwachten een man. Dan maakten ze gekscherende opmerkingen als: 'Kom je voor de computer?'

Ik dacht dat je koffie kwam brengen.' Maar daar ben ik niet gevoelig voor, ik maakte dan gewoon een grapje want met humor los je veel op. Dat was wel een andere tijd hoor, we praten over 25 jaar geleden. Bij Transfer Solutions heb ik daar nooit last van gehad. Agnes heeft Transfer Solutions opgevoed met vrouwen in de IT, ze weten niet beter.

Erica: Dat komt wellicht omdat we bij Transfer vooral kijken naar wat iemand toevoegt aan ons team, wat je competenties zijn en of iemand past bij onze cultuur. Daarbij speelt man of vrouw zijn of waar je vandaan komt geen rol. Vrouw zijn in de IT heeft ook voordelen. Ik heb de indruk dat klanten het prettig vinden als een IT-bedrijf niet alleen uit mannen bestaat.

Jullie hebben allebei een managementpositie. Geen glazen plafond?

Erica: Ik heb niet de indruk dat ik minder kansen krijg of belemmerd wordt in mijn mogelijkheden. Een baan in het MT is niet altijd makkelijk te combineren met een gezin. Je hebt support nodig van het thuisfront. Samen moet je het organiseren. Transfer Solutions denkt mee over hoe de combinatie werk en privé passend te maken is. Ik heb bijvoorbeeld een contract voor vier dagen in de week. En dat is echt prettig. Maar om eerlijk te zijn is die mogelijkheid er ook voor onze mannelijke collega's.

Godé: Ik heb dat ook nooit zo gemerkt, de combinatie werk en kinderen is veel geregeld, maar dit geldt zowel voor vrouwen als voor mannen. Wij hebben dit thuis ook altijd met zijn tweeën gedaan. Wat ik wel merk is dat de omgeving er een mening over heeft. Ze zeggen dan: 'Je ziet je kinderen wel erg weinig'. Dat was met name op het schoolplein. Ik denk niet dat dit ook tegen mannen gezegd zou worden.

Erica: De reacties op het schoolplein inderdaad. Ik vond dat destijds ook ingewikkeld. Ik denk dat dit ondertussen wel veranderd is, ik maak me wat dat betreft over onze dochters geen zorgen. Die redden zich wel.

Hoe belangrijk is diversiteit voor Transfer Solutions?

Godé: Voor elk bedrijf is diversiteit enorm belangrijk. Je kunt je niet veroorloven om het niet te doen. Er is al een flink tekort aan IT'ers, dus het aantrekken van vrouwen om de arbeidsplaatsen op te vullen is bijna noodzakelijk. Maar ook voor de samenstelling van het team. Je hebt verschillende soorten mensen nodig en kunt van elkaars competenties gebruik maken.

Erica: Denk aan de creativiteit van vrouwen en de technische insteek van mannen. Bovendien is de ontwikkeling van soft skills steeds belangrijker. Het gaat bij IT-trajecten steeds vaker om het meekrijgen van mensen in veranderingen, goed luisteren en daarop inspelen.

Vrouwen hebben deze skills over het algemeen meer van nature. Veel klanten vinden het in dat opzicht ook fijn dat een bedrijf niet alleen bestaat uit mannen.

In hoeverre is IT veranderd in de afgelopen 25 jaar?

Godé: 25 jaar geleden zat je gewoon achter je bureau te programmeren. Communicatie had je niet nodig. Dat is inmiddels helemaal anders geworden. Alles moet sneller en de ontwikkeltijden zijn korter. Dan kom je er niet zonder soft skills en communicatie, dus deze competenties worden nu echt gezocht bij IT'ers. Dat is heel anders dan 25 jaar geleden.

Erica: In het verleden verliepen IT-trajecten niet altijd even succesvol. Dat lag vaak aan het gebrek aan communicatie en het ontbreken van een goede samenwerking. Inmiddels wordt dat belang van communicatie en goed met elkaar overweg kunnen steeds meer gezien.

Godé: Vroeger werkten we volgens de waterval-methode, dikke boekwerken schrijven en daarna programmeren. Intussen was de wereld alweer compleet veranderd en sloot de uitkomst niet meer aan. Daar hebben we van geleerd.

Erica: De agile methode van werken is daaruit voortgekomen. Dat heeft erg veel verandering

teweeggebracht. Het is een hele andere manier van werken. Transfer wordt daarnaast steeds meer een regieorganisatie, waarbij we de brug slaan naar samenwerking tussen verschillende partijen.

Hoe zien jullie de toekomst van Transfer Solutions voor jullie? Meer vrouwen aan de top? Een vrouwelijk directielid misschien?

Godé: We hebben natuurlijk heel lang Agnes gehad. Toen was helft van de directie vrouw. Erica was de eerste manager in het MT. Ik weet niet of een vrouw per se nodig is, ons directieteam werkt goed samen.

Erica: Een gezonde mix tussen mannen en vrouwen is altijd na te streven, op alle niveaus in de organisatie. Ik denk dat een vrouwelijke directeur bij een bedrijf als Transfer best mogelijk is wanneer er een vacature zou zijn.

Tot slot, wat wensen jullie Transfer voor haar jubileum?

Godé: Ik hoop dat we het gevoel kunnen vasthouden dat collega's er voor elkaar zijn. Dat is de afgelopen jaren gebleven, ook al zijn we gegroeid.

Erica: Nog minimaal 25 jaar erbij met de unieke cultuur van Transfer hoog in het vaandel.



25

Wie zijn toch die mensen die het allemaal mogelijk maken?

Die zich dag in, dag uit inspannen om ons bedrijf en onze klanten te laten groeien? In het kader van ons 25-jarig jubileum zetten we een paar mensen in de spotlight die iets hebben met het cijfer 25.

De (b)rookies van Transfer

Cynthia van den Heuvel (25) en Lars van de Westelaken (25)
Consultant / Aantal 'dienstjaren': 2 jaar resp. 3 jaar

In het 25-jarig jubileum magazine mogen Cynthia en Lars met hun 25-jarige leeftijd natuurlijk niet ontbreken. Deze ambitieuze (b)rookies van Transfer zijn de jongst gedienden, maar inmiddels toch ook alweer wat jaren in dienst. Cynthia stootte Lars twee jaar geleden van zijn troon als jongste medewerker van Transfer. Hij mocht maar een jaartje van deze eer genieten ;-).

Beiden begonnen na hun studie bewegingswetenschappen een carrière in de IT. Via dezelfde headhunter notabene. Bij Transfer werden ze warm verwelkomd en in een paar maanden klaargestoomd als consultant. Nu bestuderen ze bits en bites in plaats van de beweging van mensen.

Hoe groot de overeenkomsten tussen de twee zijn blijkt in het interview. Van de ene "Jij ook?" tot de andere "Echt? Nou ja!". Beiden wisten niet wat ze wilden worden na het vwo, studeerden vervolgens bewegingswetenschappen in Amsterdam, wonen nu in Den Bosch en zijn zeer sportief aangelegd. Cynthia is fanatiek badmintonster en Lars loopt halve marathons, hoewel de laatste dat tegenwoordig wat minder doet.

Het type mens dat bij Transfer Solutions werkt, maakt voor beiden het grote verschil met andere bedrijven. "Bij de kerstborrel heb je het gevoel dat je op een borrel met vrienden staat" en "Mijn sollicitatiegesprek ging voornamelijk over mountainbiken." Het is de twee al snel duidelijk dat het bij Transfer gaat om enthousiasme, wilskracht en leergierigheid. De instelling heb je, de rest van de skills leren ze je zelf aan.

Hoewel ze natuurlijk jong zijn, zien ze zichzelf over 25 jaar nog steeds bij Transfer werken. In een andere rol waarschijnlijk, maar zeker nog als onderdeel van het team. Het is niet voor te stellen dat ze geen onderdeel meer uitmaken van deze gezellige familie. De huidige situatie maakt dat ze extra goed voelen hoe het is zonder deze collega's en dat is een groot gemis voor ze.

Ze wensen Transfer dan ook alle succes in de komende 25 jaar, met een mooie groei die samen met het team gerealiseerd wordt.



25 jaar oud

Het voelt als een grote familie

Hein van Koelen (63)

Consultant / Aantal 'dienstjaren': 2 jaar

Er zijn binnen Transfer Solutions een heleboel bijzondere verhalen over hoe men in dienst is gekomen, maar die van Hein is wel heel opvallend. Toen er namelijk plannen waren om het oude Rabobankpand te verbouwen en er een paar gegadigden waren om intrek te nemen in het pand, kwam Hein in actie. Hij woont op steenworp afstand van dat pand en hij had een stevige mening over wat en wie er in dat pand zou komen. Want een Nettorama naast zijn huis, no way. Dus hij kwam in opstand en daarmee ook in contact met Jurgen Duijster, één van de gegadigden voor het nieuwe pand. Het klikte meteen en Hein trok de stoute schoenen aan en vroeg Jurgen of hij een baan voor hem had. En die was er! Zo werkt Hein er inmiddels alweer twee jaar. En dat pand? Dat is inmiddels het nieuwe hoofdkantoor van Transfer Solutions. Door de verhuizing is Hein zijn reistijd gehalveerd ;-).

Over het thema van het magazine Business Friends, hoeft Hein niet lang na te denken. Hij heeft nog nooit een bedrijf meegemaakt dat zo warm is. "Het voelt als een grote familie, een warme deken. We ondernemen leuke dingen met elkaar en kennen elkaar ook écht. Dat is uniek, het zit in de genen." Hier brengt hij de rest van zijn werkzame leven probleemloos door.

Hein zijn leven lijkt wel een aflevering uit het programma Jammers, een programma dat in de negentiger jaren veelbesproken was. Overdag is hij als IT'er namelijk verantwoordelijk voor de migratie van het serverpark naar de cloud en voor de informatiebeveiliging binnen Transfer Solutions. Maar in zijn avonden en weekenden shined hij in de theaterwereld. Daar is hij bezig met het maken van draaiboeken, licht- en geluidplannen en is hij floormanager. Nu kunnen we hem even niet in actie zien, maar binnenkort staat hij hopelijk weer in het theater.

Hein wenst Transfer Solutions voor haar verjaardag 25 stappen vooruit. Een prachtige toekomst, waarin de cultuur behouden blijft en de mensen als vrienden mooie projecten op blijven leveren.

25 stappen
naar kantoor



Van het scoren van deals, naar scoren in de Toto

Jelle Bouwhuis (34) en Laurus de Jonge (52)

Business Development Manager

Aantal 'dienstjaren': 2,5 jaar resp. 5 jaar

Laurus leerde Jelle de fijne kneepjes van het salesvak binnen de IT-branche, Jelle op zijn beurt hielp Laurus aan achtergrondinformatie over sport-voorspellingen. Daardoor kunnen ze het erg goed met elkaar vinden. Getuige het feit dat ze dagelijks samen op pad gaan tijdens de lunch om een broodje te scoren bij de lokale Leerdamse kaaswinkel.

Laurus was als adviseur buitendienst bij Arval voorheen leverancier van de leaseauto's bij Transfer Solutions. Toen hij op zoek ging naar een nieuwe uitdaging bij een Nederlands, liefst familiebedrijf, zonder poespas en in de regio bleek Transfer Solutions perfect te passen en bovendien een plekje voor hem te hebben. Ook al is het geen officieel familiebedrijf, het voelt wel zo. Voor Jelle was dat niet anders. Die verwisselde een 'echt' familiebedrijf, voor een bedrijf dat aanvoelt als familie. Zijn vader, Chris ten Kate, werkte ook voor Transfer Solutions. Dus Jelle wist waar hij terecht kwam. Toch was hij blij dat Laurus hem onder zijn hoede nam en hem wegwijs maakte in de IT-saleswereld.

De twee mannen hebben veel gemeen. Meer dan het feit dat ze geen broodtrommeltje mee naar kantoor nemen. Zo komen ze allebei uit de autobranche, houden wel van een geintje en wagen af en toe een gokje. Maar belangrijker nog, ze delen de liefde voor sport. Tijdens hun dagelijkse lunchwandeling bespreken ze de laatste sportuitslagen. En dat niet alleen, ze hebben elkaar ook in het tennissen gevonden. Afgelopen seizoen wonnen ze het Open Houtense tenniskampioenschap. Een beker ontvingen ze helaas niet. Wel prijzengeld en dat schonken ze aan een goed doel. Die betrokkenheid met mens en maatschappij is een belangrijke waarde die ze herkennen bij Transfer Solutions, welke ze beiden omschrijven als een vertrouwde thuishaven.

Of ze er over 25 jaar nog werken of elkaar nog zien? Dat weten zij niet, maar aan alles merk je dat ze elkaar best zouden missen. Ze wensen Transfer Solutions een gevuld kantoor, waar persoonlijk contact weer mogelijk is. Die binding met de thuishaven is een belangrijk onderdeel van de kernwaarden.



25 broodjes



Als werk je hobby is, hoef je nooit te werken

Wim Grommen (62)

Trainer / Aantal 'dienstjaren': 25 jaar

Als het gaat om het 25-jarig bestaan van Transfer Solutions dan mag Wim Grommen natuurlijk niet ontbreken. Wim is er namelijk vanaf dag één werkzaam. Zijn carrière begon hij als wiskunde- en natuurkundedocent op een middelbare school in Limburg. Toen hij een advertentie in de Volkskrant zag waarbij mensen uit het onderwijs gratis een SQL-cursus konden volgen bij Oracle, waagde hij de sprong. Van het een kwam het ander en in 1991 verwisselde hij het Norbertuscollege in Roosendaal voor het bedrijfsleven. De 103 kilometer, enkele reis, die hij daarvoor iedere dag moest afleggen was het meer dan waard. In het onderwijs zou zijn eigen ontwikkeling stil hebben gestaan en met deze overstap kon hij zichzelf verder blijven ontwikkelen.

Toen zijn toenmalige baas bij Oracle, Gerard Hilde, voor zichzelf begon en Wim meevroeg, hoefde hij daar geen seconde over na te denken. Al vond hij het wel lastig om twee van zijn business friends, Bart van der Laar en Gilbert Rattink, achter te laten. Gelukkig kwamen die een paar jaar later ook bij Transfer Solutions werken en werden ze weer herenigd.

“Als werk je hobby is, hoef je nooit te werken”, is Wim zijn motto. Dat gevoel heeft hij sterk bij Transfer Solutions. Hij piekert er niet over om het bedrijf te verlaten. De education afdeling is zijn kindje en bovendien zou hij zijn vrienden nooit verlaten voor een ander bedrijf.

Er komen heel veel nieuwe mensen binnen, die direct na de studie door Wim worden omgeschoold tot ICT'er. “Het dierbaarste is om mensen iets mee te mogen geven waar ze de rest van hun carrière wat aan hebben. Dan bouw je echt een band op. Ook al staan ze vaak qua leeftijd ver van mij af, ze blijven de rest van hun tijd dankbaar dat ik ze op weg heb geholpen.”

Dat Wim een sterk ontwikkelde overtuiging heeft om te luisteren naar zijn hart heeft waarschijnlijk te maken met zijn andere passie, hij is namelijk Rozenkruiser, waarbij hij zich richt op bewust stilstaan bij de innerlijke stilte. Deze combinatie van kennis en menselijkheid maken Wim tot een Transferiaan in hart en nieren.

Wim wenst Transfer Solutions dat de kernwaarden die in de afgelopen jaren zo mooi ontwikkeld zijn, ook de komende 25 jaar sterk verankerd blijven. Én, omdat Gerard en Agnes hebben aangetoond hoe goed man en vrouw elkaar kunnen aanvullen: een vrouwelijk directielid ;-).

25 jaar
in dienst



Een beetje doorgeslagen in klantenbinding

René La Haye (52)

Consultant / Aantal 'dienstjaren': 14 jaar

In een tijd waarin personeel schaars is moet je creatief zijn, dacht René Hol. Dus in 2006, na een potje volleybal bij WHV Asperen, nodigde hij zijn naamgenoot uit voor een introductiesessie bij Transfer Solutions. En dat deed René, die destijds manager bij Deloitte was. Tijdens deze introductie kreeg hij een goed gevoel bij Transfer Solutions en er volgde al snel een tweede en een derde gesprek, waarbij hij de kans kreeg om het business intelligence (BI) onderdeel op te gaan zetten. Dat sprak hem erg aan. De nieuwe rol, gecombineerd met de klik die hij met René Hol had, maakte dat hij de overstap waagde. Inmiddels is René alweer ruim 14 jaar in dienst.

Transfer Solutions geeft iedereen de ruimte om een idee verder te ontwikkelen. Zie je ergens kansen dan kun je die grijpen en daar je eigen project van maken. René is een doener. Hij is in zijn element als hij een opdracht krijgt, die hij naar zijn allerbeste kunnen mag uitvoeren. "Ik doe graag wat de klant wil. Dan zorg ik dat het in orde komt. Ontzorgen, dat is mijn motto." Als de klanten tevreden zijn is hij dat ook. René gaat voor langetermijnrelaties. Zo begon hij zijn carrière als Transferiaan bij de Gemeente Amsterdam, gevolgd door ruim zes jaar bij MSD Animal Health en inmiddels al weer een paar jaar terug bij de Gemeente Amsterdam.

Dat René een beetje is doorgeslagen in zijn klantenbinding is een veelgemaakte grap binnen Transfer Solutions. Hij ontmoette zijn huidige vrouw namelijk toen hij functioneel beheerder was van een applicatie bij de Gemeente Amsterdam. Zijn vrouw was verantwoordelijk voor een andere applicatie en toen deze twee applicaties samengingen was dat een mooi moment voor René om de stoute schoenen aan te trekken. Inmiddels zijn ze alweer negen jaar gelukkig getrouwd.

Wat René zo leuk vindt aan Transfer Solutions is dat mensen steeds worden aangemoedigd om het beste uit zichzelf te halen. Zowel op professioneel vlak als op sportief vlak. Zo heeft hij, net als veel andere Transferianen, meegedaan aan meerdere Triatlons van Deil.

René wil de directie graag complimenteren met de hoeveelheid energie die er in het bedrijf gaat. "Ze zijn een inspirerend voorbeeld voor de rest van de organisatie." Hij hoopt dat dit enthousiasme behouden blijft en dat ze in de komende jaren nog veel mensen mogen inspireren.

25 klanten



Er is geen drempel met de directie

Jojanneke Voorhoeve (29)

Consultant / Aantal 'dienstjaren': 25 dagen

Net 25 dagen in dienst en dan al een mooie plaats in het Transfer Solutions magazine. Jojanneke zit nog volop in het opleidingsprogramma, om vervolgens onderdeel uit te maken van het managed services team en zich bezig te houden met één klant: Provincie Noord-Holland.

Vanaf het moment dat Jojanneke de eerste stap over de drempel zette voelde ze zich thuis. Ze werd bij de deur opgewacht en kreeg een rondleiding door het pand. Heel anders dan bij andere werkgevers, waar ze je zeggen 'hier is je bureau, zoek het maar uit'. "Wat echt een leuke verrassing was, is dat we tijdens de training iedere dag een lunch krijgen. Dat voelt zo luxe! Het is natuurlijk helemaal geen moeite om lunch van huis mee te nemen, maar op deze manier voel je je extra welkom." Haar team ontmoette ze door de omstandigheden via Teams, maar zelfs via een beeldscherm weten haar collega's haar meteen onderdeel te laten voelen van Transfer Solutions. Bovendien is het fijn dat er geen drempel is met de directie. Ook daar kun je gewoon een praatje mee maken over vakanties en sporten. Heel anders dan bij andere bedrijven.

Net als zoveel van haar collega's heeft Jojanneke helemaal geen opleiding in IT. Ze studeerde namelijk biologie en deed een master in duurzame ontwikkeling. Naast haar studie ontdekte ze bovendien dat ze ook iets wilde doen met sporten en volgde een sportopleiding. De afgelopen twee jaar was ze als freelancer actief als sportdocent, om mensen aan het sporten te krijgen buiten de gym. Nu wil ze ook weer meer intellectueel geprikkeld worden en kiest ze voor een combinatie van een IT-functie met het geven van kickbokstrainingen. Een ideale combinatie.

Helemaal nieuw in de IT is Jojanneke overigens niet. Voor de Universiteit Utrecht werkte ze mee aan de uitrol van het systeem waarmee toetsen afgenomen kunnen worden in het buitenland. Via het systeem kan er meegekeken worden met de studenten of ze niet spieken. Studenten moeten via de webcam en telefoon hun kamer en beeldscherm delen. Een systeem wat in de huidige periode erg van pas komt!

Jojanneke wenst Transfer Solutions een heel leuk jubileumfeest, zodra het kan. En bovendien is ze van plan om voor de collega's een online sportieve training te verzorgen, zodat iedereen lekker fit, gezond en verbonden met elkaar blijft.

25 dagen
in dienst



Transfer Solutions is trotse sponsor van schaatser Erik Jan Kooiman



Stephan Teller

Vitaliteit en sport spelen een belangrijke rol bij Transfer Solutions. Gezamenlijk organiseren de collega's veel om elkaar in een goede conditie te houden. De conditie is belangrijk, maar het plezier en het gevoel van voldoening wat ontstaat als men samen sportief bezig is, ook. Vaak zijn het initiatieven die vanuit medewerkers ontstaan en dan enthousiast worden overgenomen door het bedrijf.

Maar ook vanuit het management en de directie worden veel sportieve activiteiten geïnitieerd. Helaas laten de omstandigheden omtrent het coronavirus dat nu even niet toe, maar normaliter wordt er dus veel met elkaar gesport en hebben we zelfs een jaarlijks terugkerende sportdag. Met de aanwezigheid van een eigen gym, is in ons nieuwe pand ook zeker rekening gehouden met deze vitaliteit, zodat onze medewerkers fit kunnen blijven.

Het sponsoren van lokale sportverenigingen en topsporters is iets wat hier zeker ook bij hoort. Het is leuk voor de naamsbekendheid van het bedrijf, maar past ook zeker bij onze maatschappelijke betrokkenheid. Sponsoring doen we voor onze eigen medewerkers, zoals voor onze consultant en atleet Tirza van der Wolf, maar ook voor sporters die hun beroep van de sport hebben gemaakt. Zo hebben we voorheen de Leerdamse Ilhame El Kafroune gesponsord die tijdens die sponsorperiode zelfs wereldkampioene taekwondo werd.

Sinds 2018 is Transfer Solutions trotse sponsor van de langebaan- en marathonschaatser Erik Jan Kooiman en prijkt ons logo op zijn borst. De 34-jarige schaatser uit de Krimpenerwaard won in 2018 de Alternatieve Elfstedentocht op de Weissenensee. Ook enkele medewerkers van Transfer Solutions waagden zich aan de 200 kilometer lange toertocht en zij wisten die -verzekerd van de support van alle collega's in Leerdam- succesvol te volbrengen. En zoals kenmerkend voor Transfer Solutions, werd deze prestatie uiteraard gekoppeld aan een sponsoractie voor het goede doel.

Op 1 november (de exacte datum van de 25e verjaardag van Transfer Solutions!) schaatst Erik Jan in Thialf -hoe toepasselijk- 25 rondjes (10 kilometer) op het World Cup Kwalificatie Toernooi. Op het moment van schrijven moet dit nog plaatsvinden, dus we wensen Erik Jan veel succes en hopen dat hij zich kwalificeert! Waarvoor precies, is echter nog niet duidelijk want het World Cup toernooi is voorlopig afgelast. Het is in ieder geval weer een belangrijk speerpunt waarvoor Erik Jan aan het trainen is.



Ben je dol op koekjes, maar ben je al die kruimels op je bureau zat? Met de mini **stofzuiger Henry** ruim je vliegensvlug alle kruimels op!

Voer je regelmatig videogesprekken, maar baal je ook zo van je slechte coupe en je dofse gelaatskleur? Wie regelmatig in Teams of Zoom aan het videobellen is, weet hoe lastig het kan zijn om flatteus op het scherm voor de dag te komen.

Een ringlamp is hiervoor dé oplossing! Het juiste licht maakt dat je er prima uitziet! Kom maar door met dat videobellen!



Hang achterover in je luie (bureau)stoel terwijl deze robot **smartphone cleaner** het vet en vuil van het beeldscherm van je smartphone of tablet veegt. Een echte musthave!

Office gadgets



Je eigen koelkast op je bureau. Voor een heerlijk koud drankje tijdens je eigen vrijdagmiddagborrel. Het enige dat je nodig hebt is een USB aansluiting.

Als je veel videobelt, is een goede koptelefoon onmisbaar. **Deze headset van Logitech** heeft een ruisonderdrukkende microfoon en noise cancelling-functie, die ervoor zorgt dat het omgevingsgeluid wordt weggefilterd. Daarnaast is de koptelefoon draadloos. Ideaal voor het thuiswerken, zonder dat je de hele dag achter je computer moet blijven zitten!



Met deze **stabilizer van DJI** voor je smartphone neem je eenvoudig vloeiende en stabiele videobeelden op. Ideaal om flitsende, maar stabiele videobeelden naar je collega's te sturen!



Meer dan vrienden

Eén van de kernwaarden van Transfer Solutions is 'Maatschappelijk Bezield', waarbij het draait om de zorg voor elkaar. We zijn ons bewust van de omgeving waarin we functioneren en waarin mensen elkaar nodig hebben. Die omgeving reikt veel verder dan onze eigen organisatie en ons zakelijk netwerk. We beseffen dat er -dichtbij en verder weg- een aanzienlijk aantal mensen is dat het met veel minder moet doen dan wijzelf. Wij laten het niet bij dat besef en daarom initieert Transfer Solutions samen met haar medewerkers diverse activiteiten die positief bijdragen aan de samenleving. We willen de maatschappij iets teruggeven voor de mogelijkheden die we zelf krijgen!

Stichting TransFair

Een belangrijke rol hierin is weggelegd voor Stichting TransFair. Deze stichting werd in 2007 gestart door de oprichters van Transfer Solutions, Agnes Snellers en Gerard Hilde, om handen en voeten te geven aan het Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Ze commiteerden zich om samen ieder jaar €70.000,- te schenken aan de stichting.

Stichting TransFair zet zich in voor kansarme groepen of individuen en ondersteunt verschillende projecten, vooral op het gebied van ICT-onderwijs. Op dit moment is een belangrijk aandeel weggelegd voor Stichting TransFair Indonesia. Een zusterorganisatie van Stichting TransFair op Indonesië, opgericht in 2009, die met eigen projecten structurele hulp probeert te bieden aan kansarmen in achtergestelde gebieden. Een voorbeeld van een mooi project dat hier is opgezet is het Blinden- en Doveninstituut op het Indonesische eiland Flores. De 200 bewoners van

dit instituut -kinderen tot 20 jaar- worden hier deels opgeleid tot boer. Zij leren hier zelf rijst en groenten te verbouwen. Wanneer zij weer teruggaan naar kampong, hebben zij zich ontwikkeld tot boer die van toegevoegde waarde is voor hun dorpingen.

En dat is wat kenmerkend is voor de stichting; niet alleen geld overmaken, maar een stapje verder gaan en mensen onafhankelijk maken door ze te leren om zelfstandig te leven.

Bonusactie Transferianen

Mooi is dat de medewerkers van Transfer Solutions nauw worden betrokken bij de goede doelen. Al vanaf de oprichting van Transfer Solutions hebben zij de mogelijkheid om goede doelen aan te dragen, die vervolgens worden getoetst op geschiktheid. Met de oprichting van Stichting TransFair is dit op dezelfde voet voortgezet. Daarnaast kunnen medewerkers op een eenvoudige manier jaarlijks een bijdrage leveren. Dit door (een gedeelte van) de bruto bonus die zij aan het eind van het jaar ontvangen aan het goede doel te doneren. Hierbij is iedere bijdrage welkom, ook kleine bedragen. Het uiteindelijke bedrag wordt door Transfer Solutions nog eens verdubbeld!

Bijzonder is dat ook onze business friends zich inzetten voor de stichting. Zo draagt leasemaatschappij Arval middels een soortgelijke eigen bonusactie ook haar steentje bij aan de steun voor Stichting TransFair.

TRANS *fair*

Stichting Opkikker

Samen helpen we bij Stichting Opkikker elk jaar meer dan 2000 gezinnen, al ruim 25 jaar lang. Maar het voelt eigenlijk alsof we net zijn begonnen! Het is onze passie die ervoor zorgt dat we doorgaan tot we een verschil kunnen maken in het leven van alle gezinnen in Nederland met een langdurig ziek kind.

WERELD OP Z'N KOP

In Nederland staan de levens van ruim 250.000 gezinnen* op zijn kop door een langdurig ziek kind. Hier komen ieder jaar 10.000 gezinnen* extra bij. Stel dat jij te horen krijgt dat je kind heel erg ziek is. Het zal je maar overkomen! Langdurig ziek zijn heeft een enorme impact: het vraagt veel energie en doorzettingsvermogen. De vaak nare behandelingen, ziekenhuisopnames en onzekerheid over de toekomst hebben zijn weerslag op je héle gezin.

MOOIE DROMEN REALISEREN

Het zieke kind, de ouders, broers, zussen: bij Stichting Opkikker zijn we er voor hen allemaal. Wij nemen ze mee naar een wereld waar de ziekte even géén hoofdrol speelt: een unieke Opkikkerwereld. Een wereld waarin wij hemel en aarde bewegen om hun mooiste dromen te realiseren.

We geven oprechte, persoonlijke aandacht aan duizenden gezinnen. We zijn trots op onze organisatiekunst, waarmee we heel veel gezinnen helpen en waarbij diezelfde hulp ook nog eens toegesneden is op de individuele gezinssituatie, met oog voor de kleinste details.

BRANDWEERMAN ZIJN

Tijdens de Opkikkerdagen laten we door middel van heel veel activiteiten de zorgen van onze gezinnen even naar de achtergrond verdwijnen. Wat dacht je van brandweerman zijn en een hoge ladder beklimmen? DJ zijn tijdens een spetterend feest? Of boeven vangen met echte politiemensen? Maar de Opkikkerdag is pas het begin. Patiëntjes die dat willen - en hun broertjes en zusjes, die tenslotte ook voortdurend te maken hebben met ziek zijn -, worden Ambassadeur voor Stichting Opkikker en gaan zelf aan de slag om lotgenoten te helpen, in welke vorm dan ook.

EEN SOCIAAL NETWERK

Door het ambassadeurschap geven we deze kinderen trots, eigenwaarde en kracht, maar ook saamhorigheid, verantwoordelijkheid én de geborgenheid van een sociaal netwerk waar ze op terug kunnen vallen. Het gevolg? Ze kunnen weer even gewoon kind zijn. De nadruk bij het ambassadeurschap ligt altijd op die transformatie van patiënt naar kind. Zo hebben we een blijvende, positieve impact op hun leven. Eenmaal in ons vizier, blijven we vaak levenslang verbonden aan 'onze' gezinnen via terugkerende contactmomenten en fungeren we als een platform voor hen. Zo maken we de wereld een beetje mooier en vormen we samen een Keten van Kracht!

*Bron: cijfers CBS 2016, Nivel Zorgregistraties eerste lijn 2015, Nationaal Kompas Volksgezondheid, RIVM cijfers 2006-2010



TRANSFER



SOLUTIONS

Transfer Solutions

Dokter Reilinghplein 2
4141 DB Leerdam

+ 31 (0) 345 616 888

info@transfer-solutions.com

www.transfer-solutions.com