

Praktijkblad Ondernemingsraad stelt zich ten doel op journalistieke wijze te informeren over de praktijk en de ontwikkelingen rond medezeggenschap. De redactie is onafhankelijk.

REDACTIE Arthur Lubbers (AL), Moon Saris (MS, eindredactie), Sharon Schevers (SS), Astrid Slootweg (AS), Yolanda Stil (YS, hoofdredactie), Anouschka Vreugdenhil (AV, redactiecoördinatie), Jan Willem Wensink (JWW)

VERSLAGGEVERS Aldo Dikker, Maria Genova, Loek Kusiak, Annet Maseland, Bart Speleers

MEDEWERKERS Joep Bertrams, Peter Cuypers, Arend van Dam, René den Engelsman (fotografie columns), Harry Hartmann, Hans van den Hurk, Koen Langenhuysen, Niko Manshanden, Corry Dosterhoorn, Ymke Pas, Ineke van de Pas, Ravestein & Zwart, Tineke de Rijk, Sjaak van der Velden, Koen Zonneveld

REDACTIEADVIESRAAD Mathi Bouts (Stichting MNO), Mark Capel (Trainiac Training & Advies), Evert van Dalen (Van Dalen Coaching en Advies), Heleen van Dokkumburg-de Graaf (Gemeente Utrechtse Heuvelrug), Jeroen Haan (De Beuk Organisatieadvies), Laura van Hofwegen (Cito), Marco Hoogendam (ARAG Rechtsbijstand), Els Huisman (De Voort Advocaten/Mediators), Hans van den Hurk (Dialoog Amsterdam), Pim Kleinhoven (Selko Feed Additives), Mirjam van der Lelij (Aegon), Paul Marijnissen, Anneke van Ommeren (Penitentiaire Inrichting Grave), Peter Schelfhorst (Kijkshop), Olaf Schouten (Belastingdienst), Marijke Stam (Gemeente Amsterdam), Cristel van de Ven (Factor Vijf)

REDACTIEADRES Praktijkblad Ondernemingsraad
Postbus 152, 1000 AD Amsterdam
Bezoekadres: Radarweg 29, Amsterdam
E-mail: redactie.or@reedbusiness.nl
Website: www.or.net.nl

UITGEVER Wieneke Brandt

VORMGEVING Verheul Communicatie, Alphen a/d Rijn

ABONNEMENTENADMINISTRATIE

RB Klantenadministratie
Postbus 808, 7000 AV Doetinchem
Tel. (0314) 358 358; fax (0314) 349 048
E-mail klantenservice@reedbusiness.nl
Abonnementen lopen automatisch door, tenzij uiterlijk 30 dagen voor de vervaldatum bij onze klantenservice wordt opgezegd via telefoonnummer 0314-358358. Ook voor informatie over uw lopende abonnement kunt u contact opnemen met onze klantenservice.

ABONNEMENTSPRIJZEN

€ 293,48 per jaar. Voor betaling wordt een factuur toegezonden. Prijs is incl. BTW en verzendkosten. Bij betaling via acceptgiro wordt € 2,50 extra in rekening gebracht.

ADVERTENTIES/CONGRESSEN

Advertentieverkoop: Eeva-Liisa Delatte | tel. 020-5159381
E-mail Eeva-liisa.delatte@reedbusiness.nl

Sales Director: Mark Miedema | telefoon 06-13329769
E-mail: mark.miedema@reedbusiness.nl

MARKETING

Astrid Heystee, 020-5159790
Astrid.Heystee@reedbusiness.nl
Lisette Nieuwenhuis, 020-5159778,
lisette.nieuwenhuis@reedbusiness.nl

UITGEVERIJ Reed Business bv

© OndernemingsRaad, praktijkblad voor medezeggenschap 1997; issn 1387-4276. Uw opgegeven gegevens kunnen worden gebruikt voor het toezenden van informatie en/ of speciale aanbiedingen door Reed Business bv en speciaal geselecteerde bedrijven. Indien u hiertegen bezwaar heeft, stuurt u een briefje naar Reed Business bv, t.a.v. Adresregistratie, Postbus 808, 7000 AV Doetinchem.

OMSLAG Peter Cuypers



COLUMN JAAP JONGEJAN

Algemeen directeur van SBI
Formaat, voormalig voorzitter
van vakbond CNV Vakmensen.
jaap.jongejan@sbi.nl

Hoe de OR groeit

Met een ondernemingsraad voerde ik een gesprek over inlenen en detacheren. De OR maakte zich zorgen over de grote hoeveelheid gedetacheerde en ingeleende mensen die in het bedrijf werken. De OR vroeg zich af of de organisatie daar eigenlijk wel beleid voor ontwikkeld had en of HRM dat wel (goed) toepaste. Toen daarop niet echt een antwoord kwam, pakte de OR zelf de handschoen op. Nu ligt er een doordacht voorstel over hoe het bedrijf het detacheren en inlenen beter kan organiseren.

De basis onder alle personeelsbeleid is uiteraard een helder organisatiebeleid. Wat beoogt je als organisatie, wat vraag je van je mensen en hoe zorg je dat de mens en de organisatie zich iedere keer opnieuw richting de doelen van die organisatie ontwikkelen? De visie op personeel moet daar naadloos op aansluiten. Dat was hier niet het geval, er was een hapsnap-detacheringsbeleid dat handenvol geld kostte en mensen zonder binding aantrok. Dus heeft de OR geïnventariseerd welke kwaliteiten het bedrijf al in huis heeft en welke niet en hoe lacunes kunnen worden opgevuld. En een antwoord geformuleerd op de vraag hoe de balans tussen vraag en antwoord gerealiseerd kan worden, met als belangrijk uitgangspunt: om balans te houden, moet je in beweging blijven. Daar rolde een prachtige oplossing uit: gedetacheerden worden niet langer simpelweg binnengehaald voor een project en weer losgelaten als dat klaar is, nee, deze specialisten worden ingezet als 'gezel' om een 'leerling' uit het bedrijf verder te helpen met zijn kennis en ervaring.

Dat mes snijdt aan meer dan twee kanten. Want daarmee ontwikkelt én de mens én de organisatie zich en wordt bovendien de samenwerking tussen gedetacheerden en werknemers beter. Je bent een aantrekkelijke werkgever als je eigen mensen groeien. De toekomst van het bedrijf ziet er zowel financieel als menselijk rooskleuriger uit. En dat allemaal op initiatief van de OR. Iets vergelijkbaars zou je kunnen doen bij bijvoorbeeld de uitbesteding van werk aan een catering- of beveiligingsbedrijf door de voorwaarde te stellen dat de overeenkomst ruimte biedt voor werknemers uit de eigen organisatie, zodat je samen mensen van werk naar werk helpt. Welke OR pakt de handschoen op om mens en organisatie te laten groeien dankzij de eigen groei? <