

# 'In Praag zitten veel zzp'ers'



**Bedrijf:** Winner Real Life Leadership

**Wat:** leiderschapstrainingen en -programma's

**Opgericht:** 1994

**Gevestigd:** Waardenburg

**Directie:** Wilbert Savonije (43), Robert Gieling (37)

**Aantal werknemers:** twaalf op de payroll en veertig netwerkpartners (trainers)

**Omzet 2007:** € 1,9 mln

**Verwachte omzet 2008:** € 3,5 mln

'Winner Real Life Leadership is met zijn klanten meegegroeid over de grens', vertelt directeur-eigenaar Wilbert Savonije, net terug uit Praag. Daar draait sinds een jaar de eerste lokale vestiging. 'Voor Microsoft mochten wij op een gegeven moment alle salestrainingen verzorgen in Europa, het Midden-Oosten en Afrika. Dat betekende trainen van Finland tot Zuid-Afrika. Ook

voor andere internationale klanten gaven we daarna al snel trainingen in het buitenland.'

Winner deed dit met Nederlandse trainers, maar kreeg uit de markt steeds vaker het verzoek om lokale trainers. Dit was vanuit de klant gezien met name uit tijds- en kostenoverwegingen — er hangt een prijskaartje aan het laten invliegen van een team Nederlandse trainers — maar ook kennis van taal en cultuur speelden een rol. In 2007 besloot Winner een Europees netwerk op te bouwen en te starten met een joint venture in Tsjechië.

## Waarom Tsjechië?

'Tsjechië is het venster op het oosten. Het land wordt gezien als gidsland van waaruit je de rest van Oost-Europa kunt veroveren. Daarnaast is het ook een beetje een jongensboek. In mijn studententijd studeerde ik in

Wenen en bezocht ik van daaruit Praag. Ik was meteen enorm onder de indruk van de grandeur en de architectuur van de stad. De Tsjechische cultuur ligt dichterbij de Nederlandse dan je zou denken en het land is ingesteld op buitenlanders.'

## Is het lastig zaken doen in Praag?

'De taal is een complexe factor. Ik spreek geen woord Tsjechisch en kan dan ook geen contract lezen. De documenten worden door ons bureau in het Tsjechisch vertaald, maar je tekent de Tsjechische variant en weet dus niet precies waar je een

**'Zonder Tsjechische partner kom je niet ver, je verdwaalt tussen overheden en adviseurs'**

handtekening onder zet. Met grote klanten verloopt het contact vrijwel altijd in het Engels.'

## Hoe staat het met de Tsjechische bureaucratie?

'Soms gaat alles traag en wordt er door adviseurs niet meegeacht zoals wij dat in Nederland zijn gewend. Het zijn de naweën van het communisme. Ook verloopt de rechtspraak anders in Tsjechië. Bij een geschil met je partner kun je niet leunen op een snelle juridische uitspraak. Die laat al gauw twee jaar op zich wachten. Maar zonder Tsjechische partner kom je niet ver, je verdwaalt in de netwerken van overheden en adviseurs.'

## Zijn er in Praag voldoende gekwalificeerde management-trainers te vinden?

'In Praag zitten veel zzp'ers, dat

maakt het voor ons makkelijker vissen in de vijver van toptalent. Mensen weghalen bij bedrijven werkt niet, want wij bieden ze geen vast contract. We werken nu met twee trainers en dat gaat goed. Zo heeft er eentje laatst een training gegeven in de Oekraïne. We konden snel ingaan op deze opdracht omdat het vanuit Praag maar twee uur vliegen is en Tsjechen geen visum nodig hebben. Heel anders dan dat je vanuit Nederland iemand stuurt.'

## Nog toekomstplannen, wellicht Tsjechisch leren?

'Nee, dan blijf ik aan de gang. Begin 2009 openen wij vestigingen in Zwitserland en Stockholm. Alleen in Zwitserland spreken ze al vier talen.'

**Annemieke Diekman**

