

## Intellectueel kapitaal, iedereen doet ertoe!

Dialogues Incubator creëert duurzame meerwaarde in een snel veranderende samenleving. Door kennis te delen. Door het experiment niet te schuwen. Door inzet van menselijk kapitaal, in en buiten de organisatie. Door diversiteit. En door dialoog in te zetten als innovatiemiddel.

In dit 'intellectueel kapitaal' jaarverslag laten we iedereen aan het woord; opdrachtgevers, strategische partners, initiatiefnemers, managers, medewerkers en trainees.

Geen facts & figures maar een wijde blik op inhoud, passie en geleerde lessen. Want iedereen telt in het proces van waarde-creatie. Kijk voor meer informatie, inspiratie en interactie ook op [www.dialoguesincubator.nl](http://www.dialoguesincubator.nl)

Het team van dialogues incubator

"De ideale plek om mijn ideeën en inspiraties vorm te geven."

"Nieuwe kansen creëren voor een breed publiek: de bank, onze klanten, de Nederlandse kunstmarkt, én jezelf."

"Elke dag met plezier naar het werk gaan en weer vol energie thuiskomen."

"Een plek om creatieve dromen te realiseren."



# 21st Century Challenges

Onze rijkdom beschikbaar maken  
voor anderen

Ontstressen van de  
samenleving

Klimaatverandering  
managen

Ondernemerschap  
stimuleren

Slimmer omgaan  
met mobiliteit

Investeren in alternatieve  
energiebronnen

Kunst en cultuur  
democratiseren

Evenwicht vinden  
tussen people, planet en profit



# Innovatie en ondernemerschap

## Naar een gedeelde maatschappelijke verantwoordelijkheid

ABN AMRO heeft als bank een belangrijke maatschappelijke verantwoordelijkheid. Hieraan geeft zij mede invulling door het innemen van een leidende rol op het gebied van innovatie en ondernemerschap in Nederland.

Met initiatieven als Dialogues en Dialogues Incubator creëert ABN AMRO maatschappelijke meerwaarde. Zij stimuleert en inspireert mensen om ondernemend te denken en handelen en om zelf verantwoordelijkheid te nemen voor hun werk, organisatie en de samenleving als geheel.

## Intellectueel kapitaal is onbeperkt beschikbaar

“Dialogues Incubator zoekt nieuwe, innovatieve en duurzame vormen van waardecreatie. De belangrijkste kracht van de incubator ligt in het vermogen om het intellectueel kapitaal van ABN AMRO te ontsluiten en te benutten. Wij bulken niet zozeer van het startkapitaal, maar zijn goed in staat om onze kennis, klanten, collega’s en netwerken te mobiliseren. Een mooie bijkomstigheid is dat intellectueel kapitaal ook in tijden van een economische crisis onbeperkt beschikbaar is!

Dialogues, met het Dialogues House als fysiek platform, biedt een gunstige omgeving voor Dialogues Incubator. Dialogues staat voor ondernemen, samenwerken, innovatie en duurzaamheid. Daarmee onderscheidt Dialogues Incubator zich van andere initiatieven waar het zwaartepunt ligt op seed capital en coaching. Ik ben vooral trots op het team; we vullen elkaar goed aan, er is diversiteit en men is jong van geest.

Het is belangrijk dat we ons in deze turbulente tijden niet te veel laten afleiden. We moeten voorkomen te veel tijd te spenderen aan de veranderende omstandigheden. Beter is het op zoek te gaan naar nieuwe waardevolle oplossingen voor zakelijke en maatschappelijke vraagstukken.”

Paul Iske, Chief Dialogues Officer,  
directeur ABN AMRO Dialogues House en  
Dialogues Incubator







corporate  
value

financial  
performance

intellectual properties  
effective processes  
branding  
outstanding human resources  
competent external partners  
customer base

intellectual  
capital



## Wat is intellectueel kapitaal?

In traditionele analyses en waarderingen van organisaties wordt meestal gekeken naar 'harde' zaken als vastgoed, bedrijfsmiddelen en geld(stromen). Vandaag de dag wordt het vermogen om waarde te creëren echter grotendeels bepaald door 'niet-tastbare' zaken als kennis, relaties, processen en procedures. Dit zogenaamde intellectueel kapitaal speelt vaak een doorslaggevende rol waar het gaat om duurzame waardecreatie.

**Intellectueel kapitaal bestaat uit drie componenten: menselijk kapitaal, klantenkapitaal en organisatiekapitaal**

Het menselijk kapitaal bestaat uit de kennis, netwerken en loyaliteit van de medewerkers. Klantenkapitaal ontstaat wanneer waardecreërende relaties met klanten worden opgebouwd en onderhouden. Het betekent dat klanten zich gebonden voelen aan de organisatie en dat er wederzijds begrip en waardering bestaat. Het organisatiekapitaal tenslotte, representeert het vermogen om processen, procedures en (kennis)systemen te ontwikkelen, die ervoor zorgen dat de beste werkwijze toegepast en gewaarborgd wordt.

Het is duidelijk dat duurzaamheid in alle aspecten van intellectueel kapitaal belangrijk is: een maatschappelijk verantwoorde aanpak creëert waarde binnen alledrie de componenten. Met dit jaarverslag willen we het intellectueel kapitaal van Dialogues Incubator zichtbaar maken en aangeven hoe wij bewust streven naar vermeerdering ervan ten behoeve van duurzame waardecreatie voor klant en bank.



## Van controlecultuur naar vertrouwenscultuur

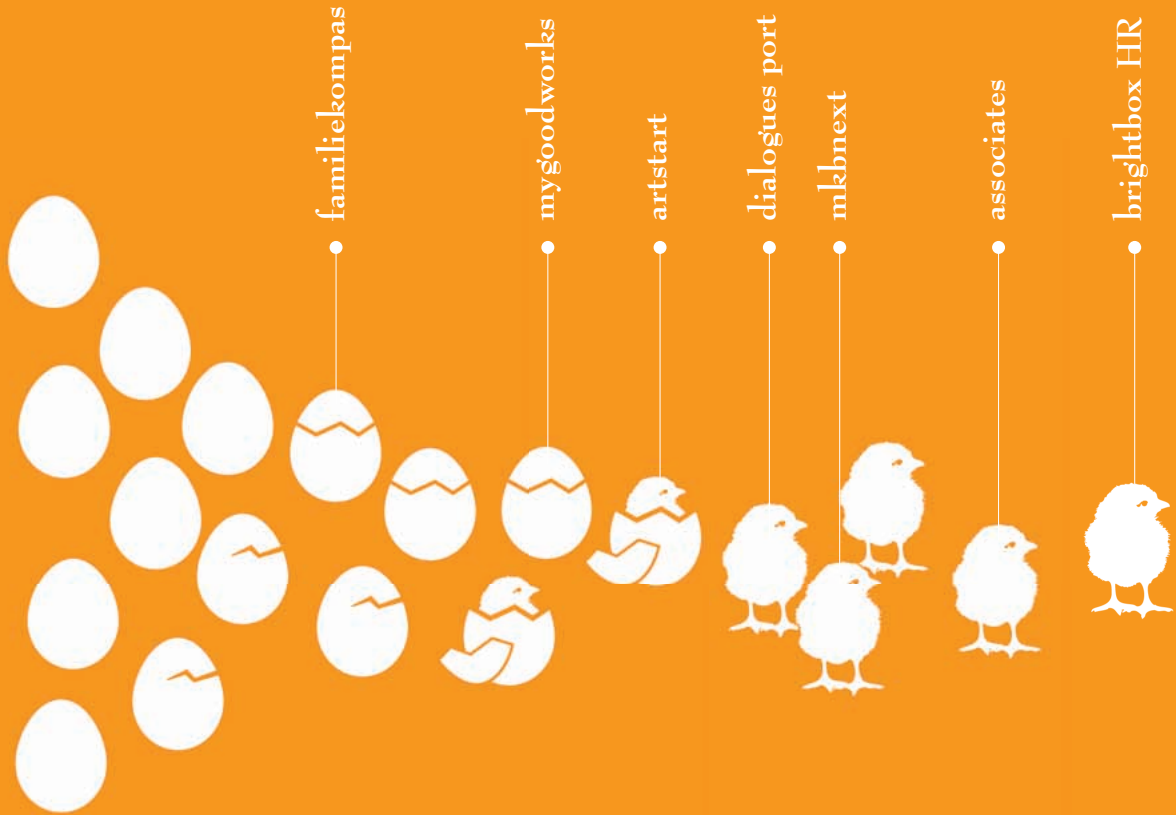
“Dialogues Incubator is een pilot, maar wel één met een gezonde focus. Als zelfbenoemde ‘chef creativiteit’ houd ik mij bezig met zowel het managen van de voorkant van de incubator funnel als human resources.

Mijn passie voor dit werk draag ik graag over op de rest van het team en het netwerk daarbuiten. Wij hebben hier een enorme ideeënkraft; er zijn nu zo’n 30 concepten in ontwikkeling. Op het oog erg veel, maar door de energie van het team haalbaar en overzichtelijk. De incubator is een succes, omdat mensen er vrij zijn in het uitwerken van ideeën en het zoeken naar oplossingen. Tegelijkertijd bestaat er helderheid over (het toekennen van) investeringsbudgetten. Er is sprake van een vertrouwenscultuur met zelfcontrole in plaats van een management controlecultuur.

De uitdaging is: verder professionaliseren zonder terug te grijpen op klassieke bureaucratische controlemechanismen. Eigen verantwoordelijkheid staat voorop.”

Jaspar Roos,  
Business Development Manager Dialogues Incubator





responsibility incubator

- concept
- quick scan
- business case
- operationalisatie
- IPO / spin off / spin in / spin out
- zelfstandig / briljante mislukking

## De incubator funnel

Voor Dialogues Incubator is het duidelijk: om (langdurig) winst te maken is open innovatie noodzakelijk. Hiertoe heeft ABN AMRO Dialogues Incubator als een soort ecosysteem opgezet waaruit in 2011 substantiële economische winst (EP) gemaakt moet worden. De incubator funnel helpt hierbij.

Zoals de meeste innovatieteams, heeft Dialogues Incubator een innovatieschema ingesteld om orde te houden in de voortgang van de projecten. Deze is liefkozend de incubator funnel genoemd. De incubator funnel is een praktisch hulpmiddel om het innovatieproces te leiden. De gemiddelde doorlooptijd van idee naar marktbetreding is acht maanden. De funnel bestaat uit de volgende stappen (stages): concept, quick scan, business case, operationalisatie, IPO/Spin out/Spin in, zelfstandigheid/briljante mislukking.

De incubator funnel is meer dan alleen portfoliomanagement, waarbij het gaat om stretch en strategische fit met de organisatie. In de funnel spelen verschillende variabelen mee, waaronder tijd, risico, investeringen en bijzondere samenwerkingsverbanden. Bij het passeren van een volgende gate, neemt het managementteam verschillende variabelen in ogenschouw. Dialogues Incubator probeert zoveel mogelijk ideeën in de funnel mee te nemen. Aan de andere kant worden ook regelmatig projecten gestopt. Eén van onze motto's is dan ook: liever een parel laten liggen, dan een baksteen mee te slepen.

De incubator funnel is gevuld met trajecten rond vier thema's: Duurzaamheid, Lifestyle, Ondernemers & Ondernemingen en 'Next Generation Bank'. Dialogues Incubator hanteert een zogeheten 'open innovatie' aanpak.

Onder 'open innovatie' wordt verstaan: het combineren van interne en externe ideeën voor zowel de ontwikkeling als het op de markt brengen van nieuwe propositities. Hierbij speelt het zoeken naar concepten een grote rol, net als het durven proberen (en daarmee mogelijk briljant mislukken).



## Briljant mislukken en slagen

Een van de initiatieven uit de koker van Dialogues is het Instituut voor Briljante Mislukkingen dat een positieve houding ten opzichte van mislukkingen wil bevorderen.

De term 'briljant' slaat in dit verband op een oprechte poging met een andere uitkomst dan gewenst en een leermoment. Het gaat dus om inspirerende zaken, die het zeker niet verdienen om 'weggemoffeld' of weggehoond te worden.

Het Instituut voor Briljante Mislukkingen sluit naadloos aan op de filosofie en werkwijze van Dialogues Incubator waar 'leren tijdens het implementeren' centraal staat. Als een project uit de incubator mislukt dan is het een mooi leermoment waar wij en anderen in de toekomst ons voordeel kunnen doen. Slaagt een project wel, dan hebben we een kortere time-to-market dan bij een meer traditionele aanpak.

[www.briljantemislukkingen.nl](http://www.briljantemislukkingen.nl)

## Dialogues Incubator wint Banking & Finance ICT Innovation Award 2008

In november vorig jaar kende de jury van de Banking & Finance ICT Innovation Award deze prestigieuze onderscheiding voor Nederland voor 2008 toe aan Dialogues Incubator.

Paul Iske, directeur van Dialogues Incubator nam de prijs in ontvangst tijdens het Grand Gala van 'haute finance' vakblad Banking & Finance in het Metropole Hotel in Brussel.



In het juryrapport werd Dialogues Incubator geroemd om haar anticyclisch denken en handelen. Juist in een tijd van bezuinigingen, biedt Dialogues Incubator een platform voor nieuwe initiatieven en laat zij de nieuwste technologie daarin een centrale rol spelen.

## Verrassende Indiase business partner

“In 2008 werd de kennis en kracht van Tata Consultancy Services (TCS) succesvol gecombineerd met de snelle manier van werken van de incubator. TCS werkte onder meer mee aan de online platforms voor Familiekompas en MyGoodWorks. Daarnaast werd met een zelf ontwikkelde innovatieve aanpak en een beperkt budget een eerste versie van een nieuw online transactieplatform ontwikkeld. Deze aanpak leggen we nu vast, zodat ook andere initiatieven binnen en buiten de incubator ervan kunnen profiteren.

TCS blijkt met name waarde te creëren als business partner en niet zozeer als IT-partner. Ze is goed in staat gebleken vanuit de essentie van een concept mee te denken. Voor 2009 heeft de board van TCS aangeboden haar commitment uit te breiden via dedicated R&D capaciteit.

Het doel is om dit jaar gezamenlijke initiatieven te ontwikkelen waarvan we er één daadwerkelijk naar de markt gaan brengen. De focus van onderwerp van dit nieuw Centre of Expertise zal in februari gezamenlijk bepaald worden.”

Jeroen Lampe, Senior Innovatie Manager Dialogues Incubator

### Centre of Excellence

“TCS has invested heavily in innovations by setting up Innovation Labs across Industry verticals and across the world. TCS is a preferred partner for Dialogues House. We intend to leverage on the current partnership by extending it to the formation of a Centre of Excellence.”

Hemakiran Gupta,  
Client Partner - Banking and Financial Services, Europe

## Uiteindelijk moet er gewoon geld worden verdiend

“De incubator is niet alleen sterk in het genereren van goede ideeën, maar ook in het bundelen van krachten. Ons ‘stage-gate’ proces zorgt voor een heldere aanpak. Ter verkrijging van budget moet ieder project voldoen aan vooropgestelde criteria. Dat gezegd hebbende, willen we zo resultaatgericht mogelijk werken: ga aan de slag, maak je ideeën concreet en kijk maar wat er gebeurt. Dat is de kracht van ons proces. Vaak verliezen mensen te snel hun drang naar experimenteren. Dialogues Incubator doorbreekt die neiging te vroeg in een ‘terminal stage of seriousness’ terecht te komen.

De belangrijkste ambitie voor de Dialogues Incubator is om onze uitdagingen waar te maken. Uiteindelijk moet er gewoon geld worden verdiend. Dialogues Incubator wordt gefinancierd door de bank, maar er is wel een duidelijke doelstelling: in 2011 moeten we een substantieel bedrag aan economische winst (EP) realiseren. Je ziet nu al dat onze projecten een aanzienlijke economische waarde creëren. Zo is het nog jonge platform Brightbox HR door een externe taxateur al flink hoger gewaardeerd dan wij hadden verwacht.

Als ‘intrapreneur’ ben ik gezegend met de mooiste baan van de bank: als werknemer in onzekere tijden kan ik maximaal ondernemen in een relatief veilige omgeving.”

Hans Cremer, Portfolio Manager Dialogues Incubator





BRI  
GHT  
BOX

CONTROL THE UNCONTROLLABLE

Brightbox HR levert en installeert human resources toepassingen die hun waarde hebben bewezen bij ABN AMRO.

Met Brightbox HR kunnen bedrijven snel en adequaat hun human resources optimaliseren. Best practices van de bank worden vertaald naar andere bedrijven en klanten worden begeleid in het eigen maken van de methodiek.

Human resource management is steeds vaker de doorslaggevende factor in het succes van een bedrijf. De producten van Brightbox HR geven grip op human resource management. Zie voor meer informatie ook [www.brightboxhr.nl](http://www.brightboxhr.nl)

## Virtuele marktplaats

Best practice insteek was doorslaggevend

“UWV ontwikkelde samen met Brightbox HR een innovatieve virtuele marktplaats voor de publieke sector. Binnen de overheid is het de eerste in zijn soort. Bij ons heeft Brightbox HR zich al bewezen als additioneel instrument voor tijdelijk personeel. Om de hele markt gelijke kansen te bieden, laten we naast grotere leveranciers als Ordina en Cap Gemini ook ZZP-ers toe: zij onderscheiden zich op gebied van innovatiekracht. De ‘best practice’ insteek is doorslaggevend geweest bij de keuze voor Brightbox HR. ABN AMRO is qua grootte vergelijkbaar met UWV en heeft met dezelfde inkoopuitdagingen te maken. Ik heb Brightbox HR ervaren als een pionier met een transparante manier van werken. Voor Brightbox HR ligt de belangrijke uitdaging in het maken van een professionaliseringsslag. Ook moet er gekozen worden: is Brightbox HR adviserend, verkopend of allebei?”

Rolf Mol, Manager UWV Marktplaats

## Werkgever of choice

Hoe kan Brightbox HR ICT nog dichter bij klant brengen?

“De schaarste op de arbeidsmarkt neemt toe, ondanks de economische crisis. Daarom is het voor DSM van strategisch belang een aantrekkelijke werkgever te zijn. Een ‘werkgever of choice’, die medewerkers hun arbeidsvoorwaardenpakket zelf laat inrichten, afhankelijk van hun levensfase.

ABN AMRO had zelf al stappen gezet met flexibele arbeidsvoorwaarden. Brightbox HR vertaalde die kennis voor DSM naar een waardevol commercieel product, mede dankzij de inzet en uitgesproken visie van Dan Feuler van Brightbox HR. Omdat wij met SAP werken, is het de vraag of Brightbox HR daarop kan aansluiten. Daar ligt voor mij ook het leerpunt: hoe kan Brightbox HR ICT nog dichter bij de klant brengen? Brightbox HR kan er ook voor kiezen zich te concentreren op kleinere bedrijven waar men wél een integraal pakket kan afnemen.”

HR Consultant Sociaal Beleid DSM Nederland BV



*I ♥ my job*



bedrijf **kopen?**  
bedrijf **verkopen?**  
begin bij **mkbnext**

MKBnext biedt dé oplossing voor ondernemers in het MKB die een bedrijf willen kopen of verkopen.

Via [www.mkbnext.nl](http://www.mkbnext.nl) krijgt de ondernemer toegang tot hoogwaardige informatie, gescreende transactiepartijen en relevante adviseurs. MKBnext is een onafhankelijk platform dat zich richt op alle ondernemers in Nederland en op transacties met een waarde vanaf 200.000 euro.

De grote groep babyboomers is, vanwege hun leeftijd, een grote motor achter de toenemende bedrijfsoverdrachten. Daarnaast is de MKB markt van bedrijfsoverdracht niet transparant. MKBnext speelt op deze twee ontwikkelingen in, door een wegwijzer te zijn in de wereld van bedrijfsoverdracht. MKBnext zorgt voor transparantie door screening en toetsing van de bedrijven, en is gespecialiseerd in online bedrijfsoverdracht.

**mkbnext**<sup>®</sup>  
de wegwijzer bij bedrijfsoverdracht





## Banen behouden

Maak van Raad van Commissarissen een  
'Raad van Wijzen'

"Wij luisteren goed naar zowel kopende en verkopende ondernemers als adviseurs. Zo kunnen we een juiste match tot stand brengen. Als faciliterende partij leveren wij een bijdrage aan het behoud van banen in ons land. Een bedrijf dat verloren gaat kost gemiddeld 7 tot 8 banen. Bij een succesvolle overname blijven deze grotendeels behouden. Onze grootste uitdaging is om onze (ver)diensten een stap verder brengen. Daarnaast willen we faciliteren in bedrijfsparticipaties bij groeiers. Wat betreft de incubator in zijn geheel heb ik het volgende advies: Maak van de Raad van Commissarissen bij een incubator initiatief een 'Raad van Wijzen', met een meer coachende in plaats van een beoordelende rol: die laatste domineert volgens mij nog te veel."

Christaan Moonen, business development/ accountmanagement MKBnext

## Onontgonnen markt

MKBnext voorziet in behoefte

"Marktlink Fusies & Overnames, dat ondernemers begeleidt en adviseert bij fusies, overnames en waardebeoordelingen, is partner van MKBnext. Het is knap dat MKBnext in relatief korte tijd veel kwalitatief goede partijen tot samenwerking heeft weten te verleiden. Als op een doordeweekse dag 120 ondernemers afkomen op een taxatiebijeenkomst, dan zegt dat veel over de behoefte aan ondersteuning. MKBnext opereert in een nog onontgonnen markt met een grote potentie. Een aandachtspunt is dat het de database nog beter op orde zou moeten krijgen."

Ferry Nahon, partner Marktlink Fusies & Overnames

# associates

Associates is een online intermediair die opdrachtgevers en zelfstandige professionals zonder personeel (ZZP-ers) met elkaar in contact brengt, zonder commerciële tussenschakels zoals de traditionele intermediairs. De werkwijze van Associates zorgt ervoor dat elke kandidaat volledig gescreend is conform de richtlijnen van De Nederlandsche Bank.

Bedrijven huren steeds vaker ZZP-ers in. Deze zogenaamde éénpitters hebben echter moeite door te dringen tot de opdrachtportefeuilles van grote bedrijven en overheidsinstellingen. Daar durft men het vaak niet aan om rechtstreeks met een ZZP-er in zee te gaan. Zonde, want diens kennis en ervaring kan van grote waarde zijn voor een bedrijf. Bovendien zijn ZZP-ers flexibel inzetbaar. Zie voor meer informatie ook [www.associates.nl](http://www.associates.nl)



## Start up status

*Associates stelt zich bescheiden op*

“Ons bedrijf levert hoogwaardige Intelligent Transport System oplossingen en advies voor verkeer, vervoer en logistiek. Omdat wij projectmatig werken, hebben we incidenteel mensen nodig met capaciteiten die we zelf niet in huis hebben. Associates is open over haar start-up status. Daarmee onderscheidt zij zich van bureaus met gladde verkooppraatjes. Gelukkig ontbreekt de ‘glamour’. Onze nog prille samenwerking moet wel tot concrete resultaten leiden. Want daar draait het uiteindelijk om.”

Jan Linssen, managing director ARS Traffic & Transport Technology

## Kwaliteitsimpuls

*Deze tijd vraagt om nieuwe vormen van arbeidsbemiddeling*

“Er is sprake van een structurele verschuiving van werknemers naar ZZP-ers, als een soort schil om arbeidsorganisaties heen. Dat vraagt om nieuwe vormen van arbeidsbemiddeling. Het is goed als er partijen zijn die vraag en aanbod kunnen samenbrengen; alleen al omdat veel opdrachtgevers niet met alle ZZP-ers afzonderlijk afspraken willen maken. Met haar streven naar transparantie, geeft Associates een kwaliteitsimpuls aan de rol van intermediair. De uitdaging voor Associates is om die transparantie een stap verder te brengen. Zo kan zij een bijdrage leveren aan een gezonde verhouding tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. ZZP-ers bevinden zich nog te vaak ‘at the end of the line’. Hun zakelijke belangen wegen vaak minder zwaar dan de belangen van de opdrachtgevers. Associates kan zich blijvend onderscheiden als men zich bewust is van dit soort processen, en hier visie op ontwikkelt.

Linde Gonggrijp, directeur FNV Zelfstandigen



# DIALOGUES

## PORT

*office by the hour*

Dialogues Ports zijn prettige, innovatieve en accommoderende werkomgevingen met tien tot vijftien individuele werkplekken. Ze zijn onder meer voorzien van wifi en brainstorm- en vergaderruimtes met faciliteiten voor videoconferenties.

De Dialogues Ports bieden ruimte aan ondernemende mensen van binnen en buiten ABN AMRO die 'het nieuwe werken' zelf willen ervaren. Voor meer informatie zie [www.dialoguesport.nl](http://www.dialoguesport.nl)

Er is een mismatch tussen de mobiliteitsvereisten van mensen (heen en weer naar werk en vergaderingen) en de infrastructuur die er op dit moment ligt. De traditionele vormen van werken, ondernemen en vergaderen zijn daardoor ontoereikend.

Dialogues Port springt in op maatschappelijke thema's als fileproblematiek, CO2-uitstoot, de groeiende groep ZZP'ers en de leegstand van bedrijfstvastgoed.



## Videoconference

### Jonge ondernemers behouden voor de stad

“Een goed voorbeeld van slimmer omgaan met mobiliteit en werken is de videoconference die de vorige burgemeester wekelijks hield met zijn collega’s van de drie andere grote steden. Ik ga ervan uit dat burgemeester Aboutaleb die voortzet. Het is goed dat Dialogues Port jonge ondernemers de mogelijkheid biedt om ook met dit soort moderne faciliteiten te werken. En dat op de mooiste plek van Rotterdam. Als college van B&W stimuleren wij het behoud van jonge ondernemers voor de stad door aantrekkelijke voorwaarden te creëren. Daarom juichen wij dit soort initiatieven toe.”

Jeannette Baljeu Wethouder Rotterdam, Verkeer, Vervoer en Organisatie

## Coalitie

### Incubator heeft behoefte aan structuur

“Staffing management Services (SMS) is gevestigd in de Dialogues Port Rotterdam en doet de screening van zelfstandigen, de volledige backoffice voor Associates evenals administratieve activiteiten voor de incubator holding. Wij hebben wekelijks videoconference overleg met de mensen van Associates. Dat werkt perfect. We werken ook veel samen met Brightbox. Het is belangrijk om als coalitie te opereren; Brightbox heeft de commerciële slagkracht, Associates brengt vraag & aanbod bij elkaar en SMS doet de administratie en back office.”

Wouter Waaijenberg, Directeur Staffing Management Services BV



## Impact driven

MyGoodWorks onmiskenbaar een product van Dialogues House

“MyGoodWorks is onmiskenbaar een product dat in de Dialogues omgeving is ontstaan: het is ‘impact driven’, transparant en flexibel. Dat komt in de eerste plaats omdat je als donateur geen organisatie steunt, maar een concreet project waar je op aangesloten blijft. Via sociale netwerken als Hyves en LinkedIn kan elke donateur ambassadeur worden van het project dat hij of zij steunt. Wij concurreren dan ook niet met non-gouvernementele organisaties (NGO’s) maar creëren een extra geldstroom tegen lagere fondswervingkosten. NGO’s hebben waarde in deze value chain en kunnen daar juist op meeliften. We willen de Nederlandse geefmarkt vergroten en zo bijdragen aan verminderen van de ongelijkheid in de wereld. En dat op een manier die waarde creëert voor onze klanten en de bank zelf”

Chris Amsinger, Intrapreneur MyGoodWorks

## MyGoodWorks is crowd funding

Rijkdom bereikbaar maken voor anderen

“Ik vind dat wij de verantwoordelijkheid hebben onze rijkdom bereikbaar te maken voor anderen. Microfinanciering is wat dat betreft heel inspirerend; kleine bedragen hebben een groot effect. MyGoodWorks is laagdrempelig: je gaat naar de site, je zoekt een project op dat bij je past, je schrijft je in en doneert een bedrag vanaf 5 euro. Anoniem doneren kan ook. We zitten nu op één derde van de IT-ontwikkeling; na een interne pilot willen we in mei opengaan voor het publiek. Over een jaar willen we een belangrijke speler zijn in de Nederlandse fondsenwerving. De kennis die we opdoen met crowd funding willen we inzetten in andere markten.

Evan Gelders, Business Developer MyGoodWorks

# ARTSTART

De omzet van de internationale kunstmarkt is in vier jaar tijd verdubbeld tot 43,3 miljard euro. Artstart is een online platform waar kunstenaars snel en gemakkelijk hun werken kunnen exposeren en verkopen; kunstliefhebbers kunnen er naast kopen ook leren en discussiëren over kunst. Artstart wil kunst democratiseren en de markt voor kunstwerken in het midden-segment (tussen de 500 en 5000 euro) vergroten.

De Nederlandse kunstmarkt zit in een impasse. Kunstenaars vinden op de markt niet voldoende afzet voor hun producten. Kunstliefhebbers weten niet waar ze moeten beginnen bij het kopen van kunst. Dat terwijl kunstenaars genoeg produceren om aan de vraag te voldoen en van alle kunst geïnteresseerden (totaal 2,3 miljoen) slechts 400.000 participeert. Kunstenaars weten de koper onvoldoende te bereiken. Zie voor meer informatie ook [www.artstart.nl](http://www.artstart.nl)





## Kijken, lenen, kopen, verzamelen

### Enorme afzetmarkt vraagt om ondernemende houding

“Hoewel 18% van de Nederlandse bevolking kunst belangrijk vindt, is slechts 3% klant bij een galerie of kunstuitleen. Dat gat van 15% wil Artstart graag opvullen. We willen een levendig kunstklimaat creëren door (latente) kunstliefhebbers te stimuleren in het proces van kijken, lenen, kopen en verzamelen. Aan de andere kant helpen we kunstenaars met het online transactieplatform om financieel zelfstandig te worden. Dat is ook nodig in ons subsidieklimaat. Kunstenaars klagen vaak over te weinig overheidssteun, terwijl er een enorme afzetmarkt is die vraagt om een ondernemende houding.”

Michiel van der Kaaij, directeur Stichting Artes, partner Artstart

## Kunstwereld toegankelijk maken

### Artstart moet aansluiten op kwaliteit

“Als verhuurder en verkoper van hedendaagse kunst hebben wij vanuit galerie Heden in de ideefase meegedacht over het concept Artstart. De belangrijkste voorwaarde voor het succes ervan, zit hem in het neerzetten van een duidelijk profiel. De kunstwereld bestaat uit zoveel segmenten; je kunt niet alles aanbieden. Daarnaast moet kwaliteit voorop staan. ABN AMRO beschikt zelf al over een kunstcollectie van hoge kwaliteit. Artstart zal uiteindelijk op dat kwaliteitsniveau moeten aansluiten.”

Jacko Brinkman, directeur Heden, kunst van nu

Familiekompas is een onafhankelijke organisatie op het gebied van gezinsmanagement die adviseert, bemiddelt en service verleent met als doel gezinnen te ontstressen in het spitsuur van hun leven. De organisatie biedt praktische oplossingen voor alledaagse problemen, inzicht in de gezinssituatie en geeft hulp bij financiële en juridische zaken.

Het Familiekompas speelt in op de toegenomen maatschappelijke aandacht voor het gezin. ABN AMRO wil (vermogende) tweeverdieners helpen en ondersteunen bij het combineren van werk en zorg, in het kader van customer intimacy.

# FamilieKompas



## Familie zaken op orde

Samenleving kan profiteren van Dialogues Incubator

“Tweeverdieners met kinderen zijn voor de bank een belangrijke klantgroep. Familiekompas wil service bieden in de vorm van kindernoodopvang, boodschappenhulp of extra ondersteuning in het huishouden. Daarnaast zijn er dingen die je voor je uitschuift omdat je het zo druk hebt: het regelen van voogdij of testament; de hypotheek nog eens onder de loep nemen. Familiekompas wil daarbij helpen. Met onze budgetmodule bijvoorbeeld, kun je je eigen situatie en bestedingen vergelijken met die van andere gezinnen. Wat hebben zij te besteden? Of: in welke auto rijden zij? Met dit inzicht kunnen gezinnen betere keuzes maken.”

Annemarie Costers, Senior Innovatie Manager

## Complexe praktijk

### Stoomcursus bedrijfspolitiek

“Als stagiair heb ik bijgedragen aan de totstandkoming van het Familiekompas. Het was mijn eerste werkervaring in een groot bedrijf. Ik heb ervan geleerd dat ‘conceptueel’ en ‘operationeel’ ver uit elkaar liggen. Je kunt van alles op papier zetten, maar de praktijk is altijd complexer dan je denkt. Daarnaast was werken in de incubator voor mij ook een stoomcursus ‘bedrijfspolitiek’. Alhoewel er sprake is van een open cultuur is ook hier uiteraard een rangorde. Ik heb gemerkt dat je als stagiair veel kan maar dat er ook grenzen zijn.”

Xavier Sieckmeijer, stagiair Familiekompas





## ABN AMRO 'puts it's mouth where its money is'

"Waar de meeste banken hoofdzakelijk met geld schuiven, doet ABN AMRO méér. Niet alleen worden ondernemers actief ondersteund; de incubator creëert zelfs nieuwe ondernemingen. Daarmee profileert ABN AMRO zich als moderne bank. ABN AMRO erkent de waarde van Dialogues Incubator als uithangbord voor een bank die in beweging blijft. Het platform wordt niet voor niets aangestuurd door een natuurkundige. Deze professor, die in zijn vrije tijd Smurfen verzamelt, laat een origineel stemgeluid horen. Zoiets vergt lef.

Al deze ingrediënten maken het leuk en inspirerend om voor deze bank te werken. Dialogues Incubator mag in de volgende fase wel wat minder lief worden. Er kunnen wel een paar straatvechters bij."

Mark Blaisse, schrijver, adviseur, Directeur Pilgrims Consult



"Ruimte voor frisse ideeën die een grote impact kunnen leveren aan de bank én de maatschappij."

"Passie en werk bij elkaar brengen."

"De plek waar vrije geest en management denken samenkomen."

"Een club talentvolle collega's die doet waarin ze gelooft, een energiebron waaruit ik graag put."

## Colofon

Aan deze publicatie werkten mee: opdrachtgevers, partners, initiatiefnemers, managers, medewerkers & trainees van de Dialogues Incubator, ABN AMRO

### Publishing team

Bas Ruysenaars (hoofdredactie)  
Marloes Wesselink (redactie)  
Tim Bloemhof (vormgeving)  
Bibejan Lansink (eindredactie)  
Modderman Drukwerk (productie)

Zie [www.dialoguesincubator.nl](http://www.dialoguesincubator.nl) voor meer Informatie, Inspiratie en Interactie!

