

Initial en FC Utrecht Business versterken elkaar

Netwerken als tweede natuur

In het zakelijke netwerk van FC Utrecht voelt Vincent Nibbering zich als een vis in het water. De National Accountmanager van Initial gebruikt twee themalounges in Stadion Galgenwaard als uitvalsbasis. "Bij netwerken draait het vooral om je opstelling. Wat je erin stopt, krijg je vroeg of laat terug."

Initial – tot de rebranding in 2012 in ons land bekend als Initial Hokatex – is een dochterbedrijf van Rentokil Initial plc. Bij dit internationale concern werken 28.000 mensen in zestig landen. Vincent Nibbering richt zich op de industriële klanten van Initial in Nederland. “Ik schep voorwaarden voor mijn collega’s in de buitendienst en ben zelf verantwoordelijk voor een aantal grote opdrachtgevers. Tot de producten en diensten horen onder meer vloerhygiëne zoals schoonloopmatten en moppenservice, toiletgroepdiensten en veilige bedrijfskleding. Onze industriële klanten hebben een uiteenlopende achtergrond; denk aan petrochemie, automotiv en metaal.”

Gemoedelijk en dynamisch

Netwerken is Nibbering’s tweede natuur. “Altijd al geweest. Samen met Bart van Luijk van DOOR heb ik jarenlang een businessclub voor salesmanagers gerund. Erg leuk om te doen; ik kreeg er veel energie van.” Toen deze businessclub stopte, stond Nibbering open voor aansluiting bij een ander zakelijk netwerk. Een relatie raadde hem aan om contact te zoeken met Toon Nouwens, gastheer en drijvende kracht achter de Offshore Business Lounge bij FC Utrecht. “Er was direct een klik en Toon nodigde me uit om een kijkje te komen nemen bij de eerstvolgende wedstrijd. Dat voelde onmiddellijk goed. De sfeer in de lounge is gemoedelijk en dynamisch tegelijk.” Nibbering kreeg binnen Initial in *no time* groen licht voor het lidmaatschap van FC Utrecht Business. “Het actief uitdragen van onze merknaam via een voetbalnetwerk past perfect binnen onze strategie om fors in marktaandeel te groeien.”

Veel en graag delen

Naast in de Offshore Business Lounge is Nibbering ook regelmatig te vinden in de Automotive Business Lounge van FC Utrecht. “Voor bedrijven uit beide sectoren heeft Initial aantrekkelijke oplossingen. We zijn pas sinds oktober 2015 lid van het zakelijke netwerk van FC Utrecht maar er zijn veel waardevolle contacten gelegd. Die hebben ook al tot concrete offertes geleid.” Toch is dat geen harde doelstelling. “Ik deel veel en graag binnen mijn netwerk, maak combinaties van bedrijven en personen zonder dat ik iets terugvraag. Vaak komt dat vanzelf, vroeg of laat; maar het is nooit een must.”

Verder helpen

Nibbering zet zich ook in om het zakelijke netwerk van FC Utrecht te versterken. “Ik wissel regelmatig ideeën uit met Dönüs Coban, mijn aanspreekpunt binnen de club. We kijken waar we elkaar verder kunnen helpen. Als sponsoring voor relaties van ons van waarde kan zijn, breng ik ze in contact met FC Utrecht. En via Dönüs heb ik een ingang bij de business clubs van NEC Nijmegen en Roda JC Kerkrade. Net als bij FC Utrecht is Lagardère Sports daar verantwoordelijk voor de B2B sales. Ook deze clubs kunnen interessant zijn voor Initial. Een heel concreet voorbeeld van onze verbondenheid met FC Utrecht zijn de nieuwe schoonloopmatten in Stadion Galgenwaard. Hiermee kunnen we fysiek laten zien wat Initial – onder veel meer – doet.”

Verbindende schakel

“Het enthousiasme van Vincent werkt aanstekelijk,” zegt Dönüs Coban. Zij is bij FC Utrecht als sponsorship manager onder meer verantwoordelijk voor een aantal themalounges waaronder de Offshore Business Lounge. “In korte tijd werd hij een belangrijke verbindende schakel in deze lounge. Vincent is zeer actief en organiseerde al een aantal bedrijfsbezoeken voor de leden. Hij stelt zijn netwerk graag open, brengt partijen

met elkaar in contact en plukt daar zeker de vruchten van. Vincent bewijst dat de energie die je in een zakelijk netwerk stopt zich ook terugbetaalt. Verder is het mooi om te zien dat ook hij inmiddels is gegrepen door het FC Utrecht-virus.”

Plek in het hart

Nibbering nodigt regelmatig relaties uit andere delen van het land uit voor een wedstrijd in Stadion Galgenwaard. “Die zijn zonnig

“Binnen Initial kreeg ik in no time groen licht voor het lidmaatschap van FC Utrecht Business.”

der uitzondering enthousiast over de sfeer en de entourage bij de club. Terecht. Er gebeurt altijd wat in het stadion en de prestaties zijn prima. Al ben ik van jongs af aan supporter van een andere club, FC Utrecht heeft in korte tijd een plek in mijn hart veroverd.” ■

DUURZAME AMBITIES

Maatschappelijk verantwoord ondernemen is een belangrijk speerpunt voor Initial. “In een samenwerkingsovereenkomst met MVO Nederland zijn onze visie en doelstellingen op het gebied van duurzaamheid vastgelegd,” vertelt Nibbering. “Daarin is onder meer de ambitie opgenomen om de komende vijf jaar 30% minder CO2 uit te stoten. Dat we op goede weg zijn, blijkt uit de toekenning van het MVO Prestatieladder 4-certificaat.”

De duurzame ambities van Initial zijn geen statisch gegeven. “Door onze klant DSM zijn wij getriggerd om versleten bedrijfskleding, handdoekrollen en linnengoed te recyclen.

Daarvoor is een samenwerking aangegaan met het Utrechtse I-Did Slowfashion, dat kleding en voorwerpen maakt van overtollig materiaal. Al onze afgekeurde stoffen worden nu vervuld. Daarna maakt I-Did er bijvoorbeeld laptoptassen, omslagen en sleutelhangers van. Medewerkers van DSM kunnen dus items kopen die gemaakt zijn van afgekeurde overalls van hun collega’s. De circulaire economie in optima forma dus, mogelijk gemaakt door samenwerking van verschillende partners.” De zoektocht naar mogelijkheden tot verdere verduurzaming gaat alsmat door. “Zo kijken we samen met I-Did of het mogelijk is onze waszakken van afgekeurd textiel te maken.”

Nibbering ervaart dat ook FC Utrecht tal van maatschappelijke initiatieven ontplooit. “Daar sluiten wij graag bij aan. Goed voorbeeld is het Gala voor het Kind in november vorig jaar, waar ruim 330.000 euro werd ingezameld voor goede doelen.”