

'De kapper bracht ons met elkaar in contact'

Mevrouw Van Son-Kivits is heel stellig: **overal vertellen dat je werk zoekt**, heeft wel degelijk zin. Zij heeft het zelf ervaren. Via haar kapper kwam zij in **contact met de eigenaresse van een cadeauwinkel in 's-Hertogenbosch**. "Deze mevrouw kende mij niet, maar kennelijk hebben we **dezelfde kapper**. Toen zij daar vertelde dat zij **winkelpersoneel zocht**, wist mijn kapper te melden dat ik **interesse had**. Dat had ik bij de kapper namelijk eerder al verteld. Het contact is dus echt **via-via** gelegd."

"Ik ben een gemakkelijke prater en heb ook best veel ervaring in het omgaan met mensen", vertelt mevrouw Van Son-Kivits. "Ik heb jarenlang gewerkt in een kledingzaak en daarnaast heb ik ervaring als receptioniste bij een camping hier in de buurt. Dat is seizoenswerk en dat deed ik erbij in de zomer. Toen de kledingzaak failliet ging, kwam ik zonder werk en heb ik bij het UWV echt nadrukkelijk aangegeven dat ik actief op zoek wilde naar een nieuwe job. Via het UWV ben ik toen bij Alexander Calder terechtgekomen. Dat is toch niet gek voor een vrouw van 60 jaar! Ik denk dat ze bij het UWV wel zagen dat ik echt gemotiveerd ben om te werken."

Gevraagd worden

"Ik zoek werk voor 20 tot 25 uur per week en dan alleen op donderdag, vrijdag en zaterdag. De eerste helft van de week ben ik oppas voor mijn kleinkinderen. Dat is tenslotte ook een mooie baan en die wil ik niet opgeven. Maar thuiszitten voor de rest van de week ligt me echt niet. Ik ben actief en wil onder de mensen zijn. Vandaar dat ik ook erg

blij was met het telefoontje van die mevrouw met die cadeauwinkel. Zij zoekt iemand die flexibel inzetbaar is. Gek genoeg werd ik min of meer tegelijkertijd gebeld door een kledingzaak in 's-Hertogenbosch. Ook daar zochten ze personeel dat op afroep beschikbaar is. Een van de mensen daar is een oud-collega van mij. En om het verhaal compleet te maken, ook de camping nam kortgeleden weer contact op. Of ik nog interesse had om deze zomer receptiewerk te doen. Eerlijk gezegd is het wel heel leuk om zo gevraagd te worden. Ik ga eens kijken of een en ander te combineren is. Ik ga in ieder geval starten in de cadeauwinkel, dat heb ik al toegezegd."

Maak gebruik van je contacten

"Eigenlijk ben ik altijd via-via aan werk gekomen. Ik heb nog nooit hoeven solliciteren. Dat wil zeggen, ik stuur keurig het vereiste aantal sollicitatiebrieven de deur uit en ben daarvoor ook best gemotiveerd, maar ik heb nog niet meegemaakt dat een bedrijf contact opneemt naar aanleiding van mijn brief. Ik vrees dat mijn leeftijd dan ook tegen me werkt. Als mensen me niet kennen, dan ben ik gewoon een oudere vrouw van 60 jaar die misschien wel kwaaltjes krijgt. Het via-via aan werk komen, ligt mij gewoon veel beter en levert dus ook echt iets op, dat blijkt nu wel weer. Ik moet wel zeggen, ik maak er zelf ook heel bewust gebruik van. Ik laat overal vallen dat ik op zoek ben naar werk. Als je niks zegt, weten de mensen ook niks en denken ze misschien dat je liever thuis blijft. Mijn advies is: laat je zien en laat je horen en maak bewust gebruik van je contacten in je eigen omgeving!"



Fotoserie 'mensen op het werk'

Op het juiste moment op de juiste plaats

Spotlight

Arthur Lourijsen kan als geen ander meepraten over het begrip verborgen vacature. Gedurende de tijd dat hij als cliënt bij Alexander Calder individuele begeleiding kreeg en meedeed aan trainingen, lag zijn baan als het ware stilnetjes op hem te wachten. Inderdaad, bij Alexander Calder.

"Ik heb jarenlang in de ICT gewerkt en deed daar de laatste jaren veel aan teambuilding en verandermanagement. De technische kanten van de ICT trokken me steeds minder", aldus Arthur Lourijsen, "en ook op andere fronten liep het allemaal niet meer zo lekker. Ik ben met een behoorlijke burn out uit de running geraakt en was er niet al te best aan toe. Toen ik via het UWV bij Alexander Calder terecht kwam, kreeg ik de ruimte om de boel weer op een rijtje te zetten. Dat heeft best tijd gekost; de laatste maanden van vorig jaar heb ik vooral veel gehad aan de individuele begeleiding van mijn consulent. Ik ben een gemakkelijke prater dus ik vertelde haar veel over mijn werkervaring en wat ik in het verleden heb gedaan. Ook heb ik regelmatig gesproken over mijn plezier in het begeleiden van teams in mijn laatste baan. Ik dacht er over om mijn weg te zoeken in professionele coaching en het geven van trainingen. Maar dat had allemaal nog niet echt vorm aangenomen.

Precies in diezelfde periode was er hier een groepje van cliënten die wilden gaan starten als zelfstandig ondernemer. Zij vroegen Alexander Calder om een cursus timemanagement. Toen mijn consulent daar lucht van kreeg, vroeg ze aan mij: "kun jij die cursus niet geven?" Ik was eigenlijk direct enthousiast. Waarom niet? Ik had ervaring genoeg en heb plezier in het begeleiden van groepsprocessen. De cursus was een succes."

Werkervaringsplaats

"Ondertussen bleef ik zelf solliciteren; ik dacht in de verste verte niet aan een carrière als consulent bij Alexander Calder. Desondanks kwam de vraag van Alexander Calder om voor drie maanden een werkervaringsplaats als consulent in te vullen niet als een verrassing. Ik wilde dat graag doen en zag dat als een kans om weer in een werkrimte te komen. Ik begon met het geven van trainingen bij Alexander Calder voor drie dagen in de week; de andere dagen werkte ik aan mijn eigen toekomstperspectief. En nog steeds viel het kwartje niet. Dat gebeurde pas toen bleek dat er misschien vacatures kwamen in de regio Rotterdam-Den Haag. Vanaf dat moment heb ik het heft in eigen hand genomen: ik heb aangegeven bij Alexander Calder dat ik een kans wilde maken op een baan als consulent. En ik ben aangenomen! Ik heb een jaarcontract gekregen en kijk wel hoe het verder gaat. Voorlopig voel ik me prima op mijn plek in deze baan."

Zelf in beweging komen

Arthur vindt het een voordeel dat hij zelf cliënt is geweest. "Ik kan me goed verplaatsen in de situatie van mijn cliënten en probeer ook zo goed mogelijk aan te sluiten bij wat mensen bezighoudt. Als consulent krijg je veel ruimte om samen met een cliënt te kijken wat hij of zij nodig heeft aan begeleiding. Dat past bij mij; ik loop niet warm voor de technische of administratieve kanten van de reïntegratie; ik werk graag met *mensen*. Er zijn cliënten in mijn groep die het best moeilijk hebben. Dan heeft het geen zin om alleen maar te vertellen over wat mensen zouden kunnen gaan ondernemen, je moet eerst even stilstaan bij het verhaal van 'niks lukt meer en ik weet het niet meer'.

Pas daarna staan mensen weer open voor de uitdagende kant van de zaak. Ik teken het plaatje in mijn trainingen: hier sta je met je zorgen en je twijfels. Daar zie je een doel: ander werk, een nieuwe baan. Dáár schijnt de zon. Maar hoe overbrug je de afstand tussen het zonnetje en de realiteit van vandaag? Daarover ga ik in gesprek met cliënten. Ga je een aanvullende opleiding doen, is omscholing een mogelijkheid? Heb je wel eens gedacht aan een heel andere branche? En dan vraag ik wel degelijk iets van mensen. Een consulent kan van alles aandragen, maar je moet uiteindelijk echt *zelf* in beweging komen.

Springplank

En mijn advies is dan: grijp kansen aan, ook als dat niet meteen je ideale plaatje oplevert. Die tijdelijke baan of dat ene contact kan weer een springplank zijn naar iets anders. Kijk maar naar mij: ik was al meer dan een jaar in traject bij Alexander Calder. Nu werk ik hier en kom ik iedere dag fluitend naar mijn werk. *Life happens to you, while you're making other plans*. Die uitspraak van John Lennon is een beetje mijn lijfspreuk geworden. Door dat ene gesprek, die kans die je plotseling geboden wordt of dat ene contact waar je misschien weinig van verwachtte, zie je weer nieuwe mogelijkheden. Onbedoeld op het juiste moment op de juiste plaats: het bestaat echt."



Fotoserie 'mensen op het werk'

'Ik ben geen standaardtype'

Rianne Hendriks kwam sinds september 2005 wekelijks naar Alexander Calder. Sinds enkele dagen heeft zij **een baan** gevonden die haar **op het lijf geschreven** is. Rianne heeft deze baan niet via een vacature in de krant. "Ik ben meer een type voor **open sollicitaties**", aldus Rianne. "Ik wil niet dat mijn brief op de grote stapel komt te liggen; liever kies ik voor een **persoonlijke aanpak**." En dat heeft resultaat gehad.

Toen Rianne bij Alexander Calder kwam, was zij al een flinke periode uit het arbeidsproces. Na een ernstig auto-ongeluk kostte het haar jaren om te revalideren. "Ik heb dat in mijn eigen tempo gedaan en had ondertussen de zorg voor mijn gezin", vertelt Rianne. "Maar toen ik na een herkeuring voor de WAO weer aan de slag kon, wilde ik er ook voor gaan. Ik kwam bij Alexander Calder terecht en ook al was ik gemotiveerd, toch zonk de moed me wel eens in de schoenen. Ik had nauwelijks ervaring met de computer en de twijfel sloeg toe: wie zat er nu te wachten op iemand die niks van de computer weet en die tien jaar lang vanwege gezondheidsredenen niet heeft kunnen werken? Mijn consulente Rian heeft me echt op gang geholpen. Werken met de computer, dat moet gewoon en bij Alexander Calder is dat op een positieve manier gestimuleerd. Daarnaast stelde Rian iedere keer weer de vraag: wat kan je allemaal wél? Opsommen van wat allemaal niet lukt, helpt je immers niet verder. Vervolgens heb ik veel tips gekregen bij het maken van een cv, het schrijven van een goeie brief, hoe je je kunt voorbereiden op een sollicitatiegesprek enzovoort."

Eigen weg
Rianne had steeds het gevoel dat schrijven op vacatures uit de krant niet háár manier van sol-

liciteren was. "Ik ben niet zo'n standaardmens en kies het liefste mijn eigen weg. Dat past gewoon bij mij. Ook solliciteren heb ik uiteindelijk op mijn manier gedaan. Ik wilde heel graag in mijn eigen regio werk vinden en ik besloot om gewoon eens te gaan fietsen. Onderweg kwam ik een bord tegen: *uitgebreide tandheelkunde*. Het viel me op, ik had dit bord nooit eerder gezien en dat bleef haken. Voor mijn ongeluk heb ik namelijk zestien jaar gewerkt als tandartsassistente. Eenmaal thuis, heb ik direct het telefoonboek erbij gepakt. En vervolgens dacht ik: waarom zou ik niet gewoon bellen? Dat heb ik gedaan en ik heb gevraagd of het nuttig was om een open sollicitatie te sturen. Wel zeker was dat nuttig. Meteen kwam de vraag: heeft u ervaring in het werk? Ja, ik heb veel ervaring, was mijn antwoord. Dat heb ik overigens ook bij Alexander Calder geleerd: niet te bescheiden zijn!"

Een dag meelopen
"Ik heb een brief gestuurd en enkele dagen later had ik al antwoord: men wilde graag een afspraak maken voor een gesprek. Dat gesprek was vanochtend en dat verliep prima; ik ben aangenomen als tandartsassistente. Volgende week ga ik een dag meelopen in de praktijk en aansluitend krijg ik een contract voor vijf maanden. Als alles goed gaat, krijg ik daarna een vast contract. Ik ga werken in een bijzondere praktijk waar patiënten met een handicap komen of patiënten die om andere redenen extra zorg nodig hebben. Ik ben super gemotiveerd en bij het gesprek bleek dat mijn nieuwe werkgever mijn lef wel kon waarderen. Ik ben totaal niet nerveus voor de eerste werkdag; ik geloof in mijn eigen capaciteiten en wéét gewoon dat dit mijn baan is. Hoe is het mogelijk: een baan precies in mijn eigen straatje, figuurlijk en letterlijk. Want ik ben in tien minuten van huis op mijn werk en ook dat was een wens."

'Ik besloot het over een andere boeg te gooien'

Na ruim **een jaar thuis** gezeten te hebben, heeft Ton van Dijken **weer een baan**. En wat voor een; de job van magazijnchef bij een technische groothandel in Apeldoorn is hem **op het lijf geschreven**. In het magazijn werken voor het merendeel jongeren die naast school of studie een zakcentje willen bijverdienen. Als **vijftiger** heeft Ton **vanzelfsprekend overzicht** op de jeugd en dat komen het werk en de rust op de werkvloer zonder meer **ten goede**.

"Toen ik op een gegeven moment al een jaar bij Alexander Calder 'in traject' was, zoals dat zo mooi heet," vertelt Ton, "begon ik me wel een beetje zorgen te maken. Als je boven de vijftig bent, wordt het toch ingewikkelder. En toen mij in een sollicitatietraining werd verteld dat wel 60 of 70 procent van de vacatures nooit in de krant komen, maar gewoon via-via worden ingevuld, schrok ik wel. Dat zou betekenen dat de sollicitatiebrieven die ik stuurde, niet zoveel zin hadden. Ik besloot eigenlijk direct om het over een andere boeg te gooien." Ton legt een flyer en een A4-folder op tafel; beide zelfgemaakt. Op een eerlijke en directe manier prijst Ton op de flyer en de folder zijn eigen kwaliteiten en werkervaring aan, compleet met foto van hemzelf, cv en adresgegevens. *Gezocht: fijne collega's* luidt de kop van de flyer en dat maakt een sympathieke indruk. Kennelijk heeft dat bij meer mensen zo gewerkt want: "Ik heb er veel reacties op gekregen", aldus Ton. "Ik heb de flyer bij ongeveer vijftig bedrijven in de bus gestopt."

Het klikte meteen
Uiteindelijk is het allemaal best wonderlijk gelopen. "Mijn nieuwe werkgever was wel op zoek naar iemand", vertelt Ton, "maar hij wist nog niet

precies hoe en wat. Een eerder geplaatste vacature in de krant had niet het gewenste resultaat opgeleverd. Toevallig was hij bij een collega-ondernemer hier in de regio op bezoek. Bij het bedrijf van die collega had ik een flyer in de bus gestopt en die directeur had het ding bewaard. Toen mijn huidige baas vertelde over zijn plannen om iemand aan te nemen, haalde die andere ondernemer mijn flyer voor de dag: *misschien is dit wel iets voor jou?* En inderdaad, ik werd gebeld en het klikte eigenlijk meteen. Sinds november 2005 werk ik hier. De komende paar maanden nog op een tijdelijk contract, daarna krijg ik hopelijk een contract voor onbepaalde tijd. Ik heb er alle vertrouwen in. Het bevalt me uitstekend hier."

Op eigen kracht
Het traject bij Alexander Calder is afgesloten. Vooral de melding van het gegeven dat het gros van de banen via-via vergeven wordt, heeft voor Ton als een eye-opener gewerkt. "Ik had me eigenlijk niet zo gerealiseerd dat het zo **belangrijk** is om je eigen netwerk en kennissenkring aan te spreken", aldus Ton. Die eye-opener heeft Ton dus uiteindelijk zijn baan opgeleverd. Positief aan het traject vindt Ton verder dat iedere client op zijn kwaliteiten, maar ook op zijn minder sterke punten gewezen wordt. "Je krijgt adviezen hoe je die kunt verbeteren", aldus Ton. Hij is tevreden over hoe het gelopen is. "Mijn idee van de flyer was goed en de uitvoering blijkt ook", aldus Ton. Of dit voor iedereen een goede manier is? "Dat weet ik niet", zegt Ton, "het ligt misschien een beetje aan de functie die je zoekt en natuurlijk ook aan hoe je zelf bent. Als zo'n flyer je niet ligt, dan moet je het zeker niet doen. Zoek wel een manier van netwerken die bij je past."



Fotoserie 'mensen op het werk'

Verborgene vacatures

Hoe ben jij eigenlijk aan je baan gekomen?



Bijna iedereen heeft wel eens gehoord van **verborgen vacatures**. En toch zijn maar **weinig mensen actief bezig met het opsporen van deze vacatures**. En dit terwijl ongeveer **vijftig procent van de vacatures nooit op internet of in de krant geplaatst wordt**. Een **interessant aantal**.

In het boek *Welke kleur heeft mijn parachute?* van Richard N. Bolles wordt het verschil tussen de zoektocht van de werkgever en die van de werkzoekende met elkaar vergeleken. Deze zoektocht wordt geïllustreerd aan de hand van een piramide: de werkzoekende begint veelal bovenaan met het schrijven op vacatures uit de krant of van internet, terwijl deze zoekmethode de laatste is die een werkgever hanteert. Tenslotte kost het

veel tijd, geld en gedoe. En dat wil de werkgever natuurlijk niet. Hij begint dus onderaan met zoeken via zijn netwerk. Dit is snel, goedkoop, zonder gedoe en heeft een grote slagingskans. Immers, de kandidaat in kwestie heeft reeds een goede referentie. En juist met deze zoekmethode is de actief werkzoekende het minst bezig. Het is immers eng (voor sommigen van ons), onduidelijk, tijdrovend en levert niet direct concrete vacatures op.

Toch is *netwerken* de beste manier om verborgen vacatures te ontdekken. Het is dus zaak om veel mensen te kennen en te leren kennen. Netwerken kost veel tijd en in eerste instantie gaat het vooral

om het inwinnen van informatie. Het hebben van interesse in iemands werk en het bijbehorende bedrijf levert bruikbare informatie op en tegelijkertijd laat je een goede indruk achter. Daardoor is de betreffende persoon eerder geneigd om aan jou te denken als hij toevallig ergens hoort dat men op zoek is naar een geschikte kandidaat.

Ook het vóór zijn van een vacature levert resultaat. Naast netwerken is het sturen van een *open sollicitatie* een methode. Als jouw brief net op het moment binnenkomt waarop de werkgever zit te dubben of hij nu iemand aanneemt of pas volgende maand, dan ben jij op het juiste moment op de juiste plaats.



En dus de persoon waar de werkgever op zit te wachten.

Eigenlijk zou je eens na moeten gaan hoe je zelf aan de banen bent gekomen die je tot dusver hebt gehad. Is dat door middel van een gerichte brief of heb je een tip gekregen van iemand? En ga ook eens in je omgeving na: hoe zijn anderen aan die baan gekomen? Je zult zien: er zijn meer mensen die via een verborgen vacature aan werk zijn gekomen dan je denkt...

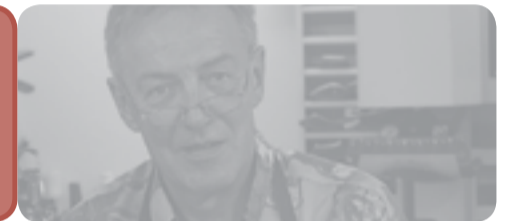
Marleen Schulte

Consulent Alexander Calder vestiging Maastricht

Alexander Calder

Alexander Calder was een kunstenaar die werkte in heldere kleuren en met eenvoudige, abstracte vormen. Vaak ook zijn de kunstwerken van Alexander Calder mobiles. De onderdelen van zijn mobiles bewegen onafhankelijk van elkaar, terwijl ze samen steeds een nieuwe, vrolijke compositie in hun omgeving vormen. Speelsheid en toegankelijkheid kenmerken de kunstwerken van Alexander Calder.

De visie van Alexander Calder Arbeidsintegratie bv heeft veel overeenkomsten met die van de kunstenaar. In beide gevallen gaat het om creatieve oplossingen met een baanbrekend karakter, waarin perspectief bieden en in beweging brengen voorop staan.



Alexander Calder Arbeidsintegratie bv heeft vestigingen in:

Alkmaar
Kwakelkade 21
1823 CL Alkmaar
T (072) 520 08 68
F (072) 520 08 73
E alkmaar@calder.nl

Almelo
Hagenborgh 225-227
7607 JV Almelo
T (0546) 45 66 90
F (0546) 45 61 36
E almelo@calder.nl

Almere
Zenderstraat 27
1324 KR Almere
T (036) 535 10 23
F (036) 540 11 65
E almere@calder.nl

Amsterdam
Bos en Lommerweg 357-359
1061 DH Amsterdam
T (020) 488 60 00
F (020) 488 60 01
E amsterdamnw@calder.nl

Amsterdam
Nieuwpoortstraat 82cd
1055 RZ Amsterdam
T (020) 686 89 32
F (020) 686 67 03
E amsterdamnieuwpoort@calder.nl

Amsterdam
Tilanusstraat 8
1091 BH Amsterdam
T (020) 468 13 93
F (020) 468 14 94
E amsterdamtilanus@calder.nl

Arnhem
Velperweg 27
6824 BC Arnhem
Postbus 2051
6802 CB Arnhem
T (026) 352 95 00
F (026) 352 95 01
E arnhem@calder.nl

Assen
Oranjestraat 120
9401 KM Assen
T (0592) 30 19 60
F (0592) 30 19 61
E assen@calder.nl

Bergen op Zoom
Burg. Stulemeijerlaan 51
4611 EH Bergen op Zoom
Postbus 192
4600 AD Bergen op Zoom
T (0164) 24 28 04
F (0164) 23 67 27
E bergenopzoom@calder.nl

Delft
Kluizenaarsbocht 7
2614 GT Delft
T (015) 213 35 75
F (015) 284 09 41
E delft@calder.nl

Den Haag
Thorbeckelaan 374a
2564 BZ Den Haag
T (070) 448 09 40
F (070) 448 09 35
E denhaag@calder.nl

Deventer
Smedenstraat 284
7411 RD Deventer
T (0570) 61 43 91
F (0570) 61 60 38
E deventer@calder.nl

Dordrecht
Toulonselaan 150
3312 EW Dordrecht
T (078) 639 09 00
F (078) 639 09 01
E dordrecht@calder.nl

Drachten
Oosterstraat 16
9203 BB Drachten
T (0512) 54 70 86
F (0512) 53 93 25
E drachten@calder.nl

Ede
Telefoonweg 208
6711 NB Ede
T (0318) 64 54 93
F (0318) 64 59 60
E ede@calder.nl

Eindhoven
Geldropseweg 163 en 163a
5613 LM Eindhoven
Postbus 5
5660 AA Eindhoven
T (040) 286 83 51
F (040) 285 11 97
E eindhoven@calder.nl

Emmen
Weerdingerstraat 35b
7815 SC Emmen
T (0591) 64 77 65
F (0591) 65 32 11
E emmen@calder.nl

Gent (B)
Voskenslaan 38
3900 Gent, België
T 0032 93 88 88 27
F 032 93 88 85 30

Groningen
Hoendiepskade 23
9718 BG Groningen
Postbus 1249
9701 BE Groningen
T (050) 360 48 50
F (050) 360 45 48
E groningen@calder.nl

Haarlem
Edward Jennerstraat 328-330a
2035 EW Haarlem
T (023) 540 58 49
F (023) 540 58 55
E haarlem@calder.nl

Hasselt (B)
Kempische Steenweg 293 E 008
B-3500 Hasselt, België
T 0032 11 23 23 99
F 0032 11 23 23 84

Heerlen
Bekkerweg 1
6411 EG Heerlen
Postbus 45
6400 AA Heerlen
T (045) 526 82 05
F (045) 571 01 03
E heerlen@calder.nl

Hengelo
Lansinkesweg 4
7553 AE Hengelo
Postbus 960
7550 AZ Hengelo
T (074) 250 61 14
F (074) 250 20 84
E hengelo@calder.nl

's-Hertogenbosch
Rompertsebaan 6
5231 GS 's-Hertogenbosch
T (073) 640 14 27
F (073) 640 14 63
E shertogenbosch@calder.nl

Leeuwarden
Kelvinstraat 8
8912 BA Leeuwarden
Postbus 1564
8901 BW Leeuwarden
T (058) 212 64 81
F (058) 215 80 15
E leeuwarden@calder.nl

Lelystad
Botter 11-58
8232 JM Lelystad
T (0320) 26 86 40
F (0320) 26 86 76
E lelystad@calder.nl

Maastricht
St. Pieterskade 26
6212 AD Maastricht
T (043) 327 03 10
F (043) 327 03 11
E maastricht@calder.nl

Nijmegen
Groenestraat 294
6531 JC Nijmegen
Postbus 31006
6503 CA Nijmegen
T (024) 350 51 66
F (024) 350 51 65
E nijmegen@calder.nl

Ridderkerk
Ridderstraat 6
2981 HA Ridderkerk
T (0180) 49 95 78
F (0180) 49 95 92
E ridderkerk@calder.nl

Rotterdam
Teilingerstraat 120
3032 AW Rotterdam
Postbus 3067
3003 AB Rotterdam
T (010) 243 99 88
F (010) 243 99 42
E rotterdamteilinger@calder.nl

Rotterdam
Schorpioenstraat 274
3067 KW Rotterdam
Postbus 3067
3003 AB Rotterdam
T (010) 420 01 09
F (010) 220 53 60
E rotterdamshorpioen@calder.nl

Rotterdam
Zomerhofstraat 80/86
3032 CM Rotterdam
Postbus 3067
3003 AB Rotterdam
T (010) 243 06 16
F (010) 265 23 75
E rotterdamzomerhof@calder.nl

Sneek
Martiniplein 15c
8601 EG Sneek
T (0515) 46 24 02
F (0515) 46 24 95
E sneek@calder.nl

Steenwijk
Gasthuislaan 24
8331 MX Steenwijk
T (0521) 52 30 96
F (0521) 52 32 04

Tilburg
Koningshoeven 77-01
5018 AA Tilburg
T (013) 467 77 87
F (013) 590 14 33
E tilburg@calder.nl

Tilburg Regiepunt Jongeren
St. Josephstraat 104
5017 GK Tilburg
T (013) 582 17 66
F (013) 544 57 13

Utrecht
Niasstraat 6
3531 WP Utrecht
T (030) 233 01 48
F (030) 233 01 55
E utrecht@calder.nl

Venlo
Mgr. Nolensplein 59
5911 GG Venlo
Postbus 117
5900 AC Venlo
T (077) 321 03 73
F (077) 321 09 68
E venlo@calder.nl

Zoetermeer
Engelandlaan 154-156
2711 DW Zoetermeer
T (079) 323 70 82
F (079) 323 70 83
E zoetermeer@calder.nl

Zwolle
Rijnlaan 25
8032 JZ Zwolle
Postbus 525
8000 AM Zwolle
T (038) 454 17 97
F (038) 454 34 05
E zwolle@calder.nl

Hoofdkantoren

Alexander Calder Arbeidsintegratie

Rompertsebaan 6
5231 GS 's-Hertogenbosch

Postbus 404
5201 AK 's-Hertogenbosch

T (073) 644 33 16
F (073) 644 31 07
E denbosch@calder.nl

Alexander Calder Verzuimbegeleiding

De Haag 7
3993 AV Houten

T (030) 638 00 30
F (030) 638 00 59
E info@alexandercalder.nl

Colofon

Werkwoorden is een uitgave van
ALEXANDER CALDER
arbeidsintegratie bv
Werkwoorden verschijnt minimaal twee maal
per jaar in een oplage van 15.000 stuks

Hoofredactie
Heleen van Maanen,
Alexander Calder Arbeidsintegratie bv

Interviews, teksten en eindredactie
Van Ganzewinkel Van Dongen Communicatie,
Tilburg

Fotografie
Toin Damen, Tilburg

Vormgeving en opmaak
(vlnr) communicatievormgeving, Tilburg

Redactie-adres
Alexander Calder Arbeidsintegratie bv
Heleen van Maanen
Rompertsebaan 6
5231 GS 's-Hertogenbosch
T (073) 644 33 16
F (073) 644 31 07
E denbosch@calder.nl

