



**TIM CHRISTIAENS,  
DE TIMEMANAGER**

## Teambuilding tijdens WK

Door het tijdsverschil met Brazilië beginnen heel wat wedstrijden tijdens de groepsfase van het WK voetbal pas om 21 uur of zelfs later. Redenen genoeg voor de Duitse vakbonden om in de ondernemingsraad een aangepaste dienstregeling voor te leggen, zodat de Duitse supporters hun Mannschaft kunnen aanmoedigen. Blijkbaar zijn heel wat werkgevers bereid om werknemers later te laten beginnen, op voorwaarde dat dat de goede werking van het bedrijf niet in gevaar brengt. Het lijkt te gek voor woorden, maar bij vorige edities is gebleken dat WK's een enorm productiviteitsverlies veroorzaken. Wereldwijd wordt dat verlies op meer dan 20 miljard dollar geschat. Werkgevers willen dat verlies natuurlijk zo veel mogelijk beperken. Wat kunnen bedrijven nog doen? Ze kunnen het event

gebruiken om het groepsgevoel op te krikken. Zo zou het management een groot scherm kunnen plaatsen om na het werk samen met de medewerkers naar de wedstrijden van onze Rode Duivels te kijken. In combinatie met een hapje en een drankje wordt dat meteen een teambuildingactiviteit. De werknemers belletten te kijken heeft weinig zin. Het blokkeren van bepaalde websites zodat werknemers de wedstrijden niet kunnen volgen, is geen goed idee. Dat wekt alleen maar ergernis op en met eigen tablets mee te brengen is dat probleem meteen opgelost. Een pragmatische aanpak zal wellicht het minste schade berokkenen en met een beetje moeite kunt u er meteen een bedrijfsfeest van maken.

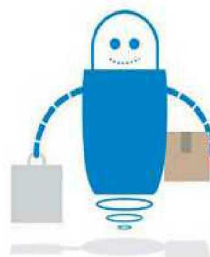
**Tim Christiaens is expert timemanagement bij The Time Management Company.**

### START-UP

## Yippie zoekt online de laagste prijs

De Nederlandse start-up Yippie richt zich tot consumenten die aankopen doen in e-commercewinkels en willen weten of het product dat ze kopen elders goedkoper is. Yippie is een stukje software (een plug-in) dat je bijstaat als winkeladviseur. Wil je een boek kopen, maar is het in een andere webwinkel goedkoper, dan maakt Yippie dat meteen duidelijk en kan je met één klik naar de andere winkel surfen. Yippie vergelijkt de prijzen van 2100 webwinkels. Samen verkopen die winkels 15 miljoen producten. Het verdienmodel is een voorbeeld van affiliate marketing: de webwinkels betalen Yippie een commissie voor de verkoop die de start-up genereert. Het grote verschil

met traditionele vergelijkings-sites is dat je niet actief prijzen hoeft te vergelijken. Yippie doet het automatisch terwijl je aan het shoppen bent.



### TECHNOLOGIE

## Unilever investeert in marketingstart-ups

Het is al een tijdje een trend dat grote bedrijven hun eigen incubator voor technologiestart-ups opstarten. De Spaanse telefoonmaatschappij Telefónica deed het als eerste en in België lanceerde KBC Start It. De Brits-Nederlandse multinational Unilever had er ook al eentje met de Go Global Incubator, en maakte vorige donderdag bekend dat hij zijn

inspanningen nog opvoert met The Unilever Foundry. Unilever wil zo zijn marketeers in een vroeg stadium in contact brengen met nieuwe technologieën. Experts verwachten dat de marketingbranche de komende jaren sterk zal digitaliseren. Met zijn platform biedt Unilever, bekend van zijn schoonmaak- en voedingsproducten, startende ondernemers drie

kansen. Ze kunnen zich laten bijstaan door marketeers van de multinational die de rol van mentor op zich nemen. De marketingafdeling zal briefings maken over welke technologische oplossingen het zoekt, zodat start-ups daarop kunnen inspelen. Tot slot kunnen bedrijven lefgeld losweken bij Unilever Ventures.