

NED. WORK PEOPLE

Onze uitzendservice,
meer dan werven en
selecteren!

FACILITAIRE DIENST



HUISVESTING



TRANSPORT



NED.

PERSONEEL

Detachering,
een zorg minder

RISICO'S WERKGEVERSCHAP UITBESTEED



NED. VERLONEN

Salaris- en
personeelsadministratie

BACKOFFICE

BACKOFFICE UITBESTEDEN?



GEEN INVESTERING



ONLINE PORTAL



CONTACT

ZZP BEMIDDELING

VOOR DE VERWERKING
VAN UW ZZP KRACHTEN

NED. ARBO

Ziekteverzuimbeheer

MEI 2023

NED.

NED. UW PARTNER ALS HET OM PERSONEEL DRAAIT!

Stavro verbindt zich aan NED Backoffice



Sta vrolijk op (én werk met plezier)! Dat is waar Stavro in Etten-Leur voor staat. Voor de oprichter en eigenaar van deze technische intermediair, Ferdi Braat, is het glashelder waar hij vrolijk van wordt. Hij zet alles op alles om voor technische functies in de machinebouw en maakindustrie de juiste mensen te vinden. En om voor de mensen die in deze branches willen werken, precies het werk te vinden dat bij hen past. Om zich hier volledig op te kunnen richten, heeft hij zich de start van Stavro verbonden aan NED Backoffice.

Over Stavro

Ferdi was zich bij de start van zijn onderneming bewust van de risico's die je als technische intermediair loopt. Ferdi: "Dan is het fijn om samen te werken met een partij die goed op de hoogte is van alle wetgeving in de branche en de benodigde certificeringen heeft. Die bovendien de juiste software kan leveren en voor ons de loonadministratie en facturatie kan doen. Vanaf het begin werken we daarvoor samen met NED Backoffice. Terwijl we vanuit Stavro de contacten hebben met klanten en kandidaten, regelt NED Backoffice de rest, zoals de contracten en de verloning."

Professioneel en informeel

Volgens Ferdi was de samenwerking met NED snel beklonken. "Via onze gezamenlijke relatie Kickso kwamen Janno Elst en ik met elkaar in contact. Vrij snel daarna zijn we gaan samenwerken. Wekelijks hebben we even contact. Janno is makkelijk benaderbaar; de lijntjes zijn kort. NED komt de gemaakte afspraken na en als er iets is, dan wordt het opgelost. Ze zijn professioneel maar het contact is informeel. Het leuke aan de samenwerking met NED is, dat het over en weer gaat. Als zij bijvoorbeeld zelf een vacature binnenkrijgen waar ze niet de juiste kandidaat voor hebben, dan denken ze aan ons. Dat vinden we alleen maar tof, zeker gezien onze groeiambitie in deze nichemarkt."

Doen wat je het liefste doet

Door activiteiten als de facturatie en uitbetaling uit te besteden aan NED kan Ferdi doen wat hij het liefste doet. "Elk bedrijf heeft iets dat aanspreekt op iemand. Daarom is het zo belangrijk om te weten wat iemands passie is. Dan kun je daarop aansluiten met een functie. Daar komen ook de kwaliteiten van mijn zus Louise om de hoek kijken."

Elkaars krachten benutten

Louise Braat: "Vanuit mijn achtergrond als coach en therapeut kijk ik met een systemische blik naar personeel en organisatie. Staat iemand in zijn huidige functie in zijn kracht of juist niet? Waar Ferdi's geduld ophoudt, ga ik verder." Ferdi: "Als we op deze manier iets kunnen betekenen in een verandering in iemands leven, dan ga ik pas echt vrolijk naar huis. Die verandering moet je breed zien: de uitkomst kan ook zijn dat iemand bewust besluit om te blijven zitten waar hij zit, maar dan overtuigd."

Buiten de kaders

Het is deze inbreng van Louise in combinatie met de jarenlange recruitmentervaring van Ferdi die Stavro onderscheidend maakt als intermediair. Louise: "We zijn allebei vernieuwend en open. Dat maakt het zo leuk om samen op een andere manier na te denken over werk en over vernieuwende werkconcepten waarin iedereen kan doen wat hij het liefste doet. Vanuit Stavro ondersteunen we mensen bij het vinden van de vrijheid om buiten hun kaders te gaan."

TEKST: HENNIE VAN DE KAR-VERVOOREN

‘Trots op wat we bij NED hebben weggezet’

Jeroen van Hassel zette zich jarenlang in voor NED. Sinds 28 februari 2023 is hij teruggetreden als directeur-aandeelhouder. Een goede reden voor een interview met de man die bij NED zijn werk vooral op de achtergrond deed.

Als we Jeroen spreken, is hij enkele weken gestopt bij NED. Ongeveer in dezelfde periode als dat hij met zijn vriendin, dochter én hond Aki (een Japanse Shiba Inu) verhuisde binnen het Bredase. Het eerste lentezonnetje laat zich zien; we kunnen buiten zitten. Tijdens het gesprek aan de tuintafel probeert Aki aanvankelijk de aandacht op te eisen. Uiteindelijk gaat hij rustig liggen. “Die rust wil ik ook vinden” zegt Jeroen. “Hoewel ik niet van plan ben om voor altijd de pensionado te gaan uithangen, wil ik mezelf de tijd gunnen voor een pas op de plaats. Oftewel, carpe diem; de tijd hebben voor mijn vriendin, dochter en familie. En met de hond dagelijks minimaal 10.000 stappen zetten.”

De uitdaging bij NED

Het verhaal van Jeroen bij NED begint in 2010. John Elst regelt dan al enkele jaren vanuit Rijsbergen werk, en alles daaromheen, voor op dat moment voornamelijk Poolse arbeidskrachten. Jeroen: “In 2010 benaderde John mij. Uit het niets. We kenden elkaar wel uit het Zundertse maar niet heel goed. Zijn telefoontje kwam als geroepen. Door de toenmalige kredietcrisis zag ik de omzet van mijn toenmalige uitzendbureau voor horecapersoneel (VTE) rap slinken. In het uitzendwezen zijn de pieken hoog maar de dalen diep. Ik was op zoek naar een andere uitdaging. Daar paste de vraag van John prima in.”

Pionieren

Wat begint met de afspraak om elkaar enkele maanden te helpen, groeit uit naar een periode van dertien jaar. Jeroen: “Toen ik bij NED begon, waren de verloning en boekhouding uitbesteed. Ik kreeg de vraag om de administratieve organisatie op poten te gaan zetten. Vanaf dat moment zijn we de verloning en de boekhouding volledig naar ons toe gaan trekken. In 2011 werd ik voor een derde eigenaar van NED en vanaf april 2014 voor de helft. John en ik gingen samen als aandeelhouders door. Samen met de mensen om ons heen, lukte het om met NED een grote vlucht naar voren te maken. Zo trokken we precies op het goede moment Frans de Beer aan, met veel connecties in de agrarische wereld, terwijl Diana Daemen structuur aanbracht. Soms moet je geluk hebben. Wij hadden dat. Door er te zijn én door te pionieren. Zo groeiden we en groeiden we. Ik vind het ontzettend leuk dat ik deze explosieve groei van NED heb meegemaakt.”

Duidelijke taakverdeling

Over de taakverdeling met John zegt Jeroen: “Het is tussen John en mij een succes geworden omdat we zo verschillend zijn. Twee kapiteins op één schip werkt immers niet. Daarom hadden we een duidelijke taakverdeling, waarbij John op de voorgrond trad als directeur en ik op de achtergrond als een soort van kennisbank. In die rol hield ik me

bezig met de inhoud van overeenkomsten, contracten, Cao's, de verloning en arbeidsrechtelijke aangelegenheden. Hoewel mijn kracht ligt bij het bedenken van nieuwe ideeën en niet bij het structureren, bracht ik wel de allereerste structuur aan bij NED. Toen Diana erbij kwam, kreeg die structuur overigens pas echt vorm. Met elkaar legden we de basis voor het huidige NED. We konden van elkaar op aan. Afspraken kwamen we na, altijd.”

Alsmar doorgaan

In 2016 krijgt Jeroen te maken met een zware tegenslag als hij een ernstig motorongeluk krijgt. Het kost hem maanden om - letterlijk - weer op de been te komen. Achteraf bezien, denkt hij dat hij zichzelf meer hersteltijd had moeten gunnen. Jeroen: “In die tijd zorgden de andere medewerkers voor de bedrijfsvoering. Dat hebben ze supergoed gedaan. Toch wilde ik zo snel als het kon weer aan het werk, terug naar NED. Ik wilde door!”

Nieuwe fase van de organisatie

In de jaren na 2016 zet de groei zich door bij NED. Jeroen: “Het pionieren uit de beginjaren maakte plaats voor het inrichten van de organisatie. Deelprocessen werden noodzakelijk, afdelingen werden geboren. Onvermijdelijk ga je dan als organisatie de volgende fase in. Dat vroeg om een ander type mensen. Ik kwam tot de conclusie dat NED vanaf dat moment niet meer zo paste bij hoe ik in elkaar steek. John en ik spraken daar eind 2019 al open over. Maar vlak daarna brak corona uit. In tijden van crisis is het niet het moment om te stoppen en uit te stappen. Uiteindelijk duurde het drie jaar voordat het moment daar was.”

Met een goed gevoel

Na drie jaar is dat moment nu toch gekomen. Op 28 februari 2023 leverde Jeroen zijn sleutels in. “Met een heel goed gevoel” zegt hij. “NED blijft mijn kind waar ik trots op ben, net als op de mensen met wie ik heb samengewerkt. Daar wil ik hen voor bedanken. De huidige organisatie staat en is degelijk. Daar heb ik respect voor. Voor mij is het echter tijd om te gaan en om zo de jongere generatie in het management de ruimte te geven. Dat is de beste oplossing voor NED en voor mij. Met John blijf ik overigens samenwerken op het gebied van vastgoedbeheer voor de huisvesting van de arbeidskrachten. Ik prijs me gelukkig dat ik de luxe heb om deze stap te zetten. Er komt vast wel weer iets op mijn pad, maar nu wil ik eerst de rust vinden en een pas op de plaats maken. Eerlijk is eerlijk, de jaren bij NED waren hectisch, maar ik ben trots op wat we bij NED hebben weggezet.”

John Elst over de samenwerking met Jeroen

Als je als aandeelhouder alle aandelen overneemt, vraagt dat om een toelichting vindt de inmiddels 58-jarige John Elst. Hij vertelt waarom hij de aandelen van Jeroen van Hassel recent volledig overnam. Bovendien blikt hij terug op de jarenlange samenwerking met Jeroen.



De terugblik vindt plaats aan de Hofdreef in Zundert. Daar wisselde onlangs een groot deel van de medewerkers van bureau. De continue groei van de organisatie maakte dat noodzakelijk. Ook John Elst kreeg een ander plekje. “Het grappige is: ik werk nu op Jeroens oude kamer” zegt hij. “Fysiek ga ik al meer naar de achtergrond. Dat is precies de bedoeling.”

Twee verschillende mensen met 110% commitment

Voordat John iets loslaat over de toekomstige aansturing van NED, gaat hij in op de samenwerking met Jeroen. “We zijn twee totaal verschillende mensen met verschillende ambities. Jeroen had mij nodig maar ik had Jeroen net zo hard nodig. Zijn kennis zorgde voor verdieping. In combinatie met mijn netwerk en groeiambitie, werd dat de basis voor het succes van NED.

Ondanks onze verschillen, is er al die jaren nooit een onvertogen woord tussen ons gevallen. Ik zeg altijd: respecteer elkaar en haal het sterkste van ieder naar boven. We lieten elkaar in onze waarde. Vanuit wederzijds respect waren we ieder op onze eigen manier bezig ten voordele van NED, met 110% commitment.”

Groeiambitie vraagt andere organisatiestructuur

De groei van NED maakt het noodzakelijk om processen anders in te richten. John: “De drijfveer voor mijn groeiambitie is altijd geweest om iets te mogen betekenen op deze wereld en daar trots op te zijn. En als je bedrijf dan ook echt zo hard groeit, vraagt dat om een andere inrichting, meer procesmatig. Daar had Jeroen, zoals hij zelf zegt, minder mee. In 2019 spraken we dat open naar elkaar uit. Echter, toen kwam corona en zaten we met NED in een storm. Jeroen bleef aan boord tijdens deze storm. Dat waardeer ik enorm. Zodra de rust was wedergekeerd, zijn we opnieuw met elkaar in gesprek gegaan. Dat resulteerde, in goed overleg, in de overdracht van de aandelen. Op het gebied van vastgoedbeheer blijven we nog gewoon samenwerken.”

Tussenstap op weg naar...

Sinds deze overdracht is John 100% aandeelhouder van NED. “Voor even, want op deze manier plaveien we de weg naar een volgende stap met meer ruimte voor het huidige management. Dan heb ik het over Collin de Regter (commercie), Jeffrey Krijnen (financiën), Corné Roks (operationele zaken) en Janno Elst (business & development). Mogelijk met nog meer partners in de toekomst, wie zal het zeggen. Door hen meer ruimte te geven, wordt hun betrokkenheid bij de NED-bedrijven nog groter. We combineren nu de kracht van de nieuwe generatie met de oudere generatie. Een goede zaak! Met oog op de toekomst én op de continuïteit van NED.”

NED.
UW PARTNER
ALS HET OM
PERSONEEL
DRAAIT!

KickSo, de verlengde digitale marketingafdeling van NED

De ambities van NED zijn stevig. Kwalitatieve groei is het doel. “Daarom ontstond de noodzaak om naar aanvullende vormen van marketing te kijken” introduceert Collin Regter, commercieel directeur bij NED, de samenwerking met KickSo. “Zoals wij met NED dikwijls een verlengstuk van de HR-afdeling zijn, zo is KickSo dat voor onze marketingafdeling.”

Persoonlijke benadering, offline én online

In de regio West-Brabant is NED in vijftien jaar uitgegroeid naar een grote speler. De groei is vooral te danken aan het krachtige persoonlijke netwerk dat NED heeft. Collin: “Door sponsoring in de regio, door het uitnodigen van relaties voor events en door de NED-krant hebben we met onze klanten uit de regio een sterke band opgebouwd. We zochten naar manieren om dat warme gevoel, zoals relaties in de regio dat ervaren, online over te brengen. Met als

doel dat we op een kwalitatieve manier ook buiten de regio kunnen groeien. KickSo is daarin onze partner geworden.”

Vergroten van klantbereik

Voordat NED KickSo inschakelde, rondde NED eerst de digitale transitie af. Collin: “We hebben al onze bedrijfsprocessen geautomatiseerd en gedigitaliseerd. Toen de winkel zagezegd op orde was, waren we toe aan de volgende stap. We zochten specifiek

naar een partner voor het vergroten van ons klantbereik, want de werving van flexkrachten uit andere landen verliep online al goed.”

Online strategie

De keuze viel op KickSo. Dit marketingbedrijf uit Breda focust zich op het ondersteunen van zowel B2B als B2C bedrijven bij hun digitale marketing, zowel strategisch als uitvoerend. Oprichter Johan van Gool: “We ondersteunen NED bij het vinden van de beste route om het bereik te vergroten van het verhaal over onder andere de nieuwe dienstverlening backoffice. Zo denken we op directieniveau mee over hun stip op de horizon en hoe daar te komen. De vrijheid die we daarbij krijgen, voelt voor mij als marketeer prettig. Het is net een snoepwinkel! Naast het implementeren van een gedegen strategie, voeren we sinds een aantal maanden campagnes uit. Door de intensieve samenwerking zijn we samen sterker geworden in de relatie; we leren de behoeften van NED steeds beter kennen.” Collin: “KickSo is een partner die ons echt begrijpt en waar we een klik mee hebben. Zoals ik al eerder zei: KickSo opereert niet alleen als een verlengde van de digitale marketingafdeling, zij denken ook proactief mee in strategische besluitvorming. Zij doen meer dan van hen wordt verwacht.”

Online zichtbaarheid

Om te kijken waar NED stond, deed KickSo een marktonderzoek en een concurrentieanalyse op basis van de digitale activiteiten van concullega's. Johan: “De uitkomst was dat klanten in de regio NED prima weten te vinden, hoewel ze niet altijd volledig op de hoogte zijn van de breedte van het dienstenpakket. Daarnaast bleek dat de online aanwezigheid van NED ten opzichte van het speelveld beperkt was. We staan aan het begin van een mooi traject en testen wat wel en niet voor NED werkt. We zetten het fundament weg en experimenteren tegelijkertijd met een aantal kanalen en campagnes voor de backoffice dienstverlening. Daarnaast trainen wij commerciële medewerkers van NED in hoe zij kunnen bijdragen aan de online zichtbaarheid en activatie van potentiële klanten van NED. Zo doen we het echt samen en initiëren we niet alleen campagnes, maar werken we aan een transitie van het traditionele gedachtengoed.”

Online campagne over NED

Backofficedienstverlening

Collin: “We hadden op een bepaald moment onze digitale processen zo goed op orde dat we onze systemen beschikbaar kunnen stellen aan bestaande relaties en andere uitzendbureaus. Dat is onze NED Backofficedienstverlening geworden, die we voor elk uitzendbureau in Nederland kunnen inzetten. Na een intake is het mogelijk om binnen 24 uur de backofficedienstverlening in te richten, zelfs in de huisstijl van het betreffende bureau. In samenwerking met KickSo brengen we dat onder de aandacht. Onze salesmensen zijn er enthousiast over: de eerste afnemers van de NED Backofficedienstverlening zijn al succesvol gestart.” Johan: “Dat is het mooie van online campagnes: je kunt het effect van een online campagne goed meten en daar vervolgens op bijsturen. Alles staat of valt met een goede inhoud! Zo bouwen we samen aan een nog mooier NED. Dat geeft veel energie.”



**KickSo |
The Outperformance
Agency**

Baronielaan 301
4835 JN Breda
www.kickso.nl
info@kickso.nl
Tel. 085 018 7189

Van Pelt Recycling kiest voor NED Work People

Aan de rand van industrieterrein Donkersloot in Ridderkerk, bij Van Pelt Recycling, werkt dagelijks een groep van tien uitzendkrachten van NED. “Dat gaat supergoed” zegt Niels de Waard, één van de drie directeurs van het bedrijf dat voornamelijk elektronica recyclet.



Niels de Waard

Recycling metaal en elektronica

Voor Van Pelt Recycling kwam de personele oplossing van NED als geroepen. Het bedrijf, opgericht in 2012 door Willem-Jan van Pelt, groeide de laatste jaren namelijk hard. Niels: “Dat is sinds we ons voornamelijk toelagen op de recycling van elektronica, zoals printplaten, computers, eigenlijk alles waar een stekker aan zit of data doorheen gaat. Willem-Jan startte aanvankelijk met de recycling van metaal. Als eerste binnen de recyclingmarkt had hij een transparante aanpak, bijvoorbeeld over de waardebeoordeling. Enkele jaren later kwam Jan-Willem-Dekker erbij. Hij introduceerde het businessconcept om goud, zilver, palladium en koper uit elektronica te recyclen. Ik ben zelf sinds 2020 aan boord en richt me op de commerciële kant. We vormen met z'n drieën een sterk driemanschap en hebben nooit lang nodig om beslissingen te nemen.”

Arbeidsintensief proces

Eén van die snelle beslissingen was om te gaan samenwerken met NED Work People. Niels: “Met onze groep van 25 vaste medewerkers konden we niet meer alle opdrachten verwerken die we binnenkregen. Ons recyclingsproces is zeer arbeidsintensief omdat we handmatig recyclen. Bewust. Op

die manier is 96,5% van de elektronica recyclebaar. We hebben de technieken in huis om de hoeveelheden edelmetaal zo te scheiden dat er bijna geen afval meer is. We ruimen de welvaart op, waarbij de afvalbak onze grootste concurrent is. Mensen beseffen vaak niet wat ze allemaal weggooien. In elk apparaat waar een stekker aan zit of waar data doorheen gaat, zit een printplaat(je) met metalen die opnieuw bruikbaar zijn. Gewoon boven de grond he. Als je dat recycleproces goed doet, is het zelfs niet meer nodig om goud te delven.”

Uitbreiding van team vaste medewerkers

Aanvankelijk besluit Van Pelt Recycling om de groep vaste medewerkers uit te breiden met een groep scholieren op zaterdag. Zo'n dertig scholieren uit de regio helpen Van Pelt Recycling nog steeds elke zaterdag bij het knippen van aluminium en het verwijderen van isolatiematerialen van ingeleverde materialen. Niels: “De volgende stap was het oprichten van onze groep Urban Mining. Deze sociale werkplaats werkt naar twee kanten toe geweldig. In een prikkelarme ruimte, tussen onze kantoorruimtes in, sorteren zo'n tien medewerkers voor ons materialen, wekelijks begeleid door een jobcoach. Drie van hen stroomden al succesvol door naar regulier werk, van wie één intern bij ons; een gouden kracht.”

Harde werkers

Ondanks de inzet van de vaste medewerkers, de zaterdaghulp en de groep urban miners bleef Van Pelt Recycling ruimte houden voor meer mensen. “Dat was het moment dat ik Rowin de Beer van NED heb uitgenodigd. We kennen elkaar via een vorige werkgever. Ik wist dat ik van hem geen mooie praatjes zou krijgen maar het eerlijke verhaal. Na een uur was het beklonken en binnen 24 uur lag er een offerte van hem, die we niet eens hebben vergeleken met andere partijen. Wat me naast de snelheid van handelen aanspreekt, is dat NED de certificering op orde heeft en de NED-krachten faciliteert met goede huisvesting en vervoer. Vrij kort daarna zijn hier via NED tien Roemeense krachten gestart; leuke gemotiveerde mensen. Ze werken hard en hebben het naar hun zin in ons team.” Dat laatste beaamt ook Stijn van Pelt, die als manager demontage, het meeste contact met hen heeft. “Als je duidelijk aangeeft wat je verwachtingen zijn, dan loopt het goed. Door enkele woorden Roemeens te leren, laat ik zien dat we andersom ook moeite voor hen willen doen. En als er eens iets is, dan heb ik contact met Doris van NED Work People. Het wordt altijd opgelost.”

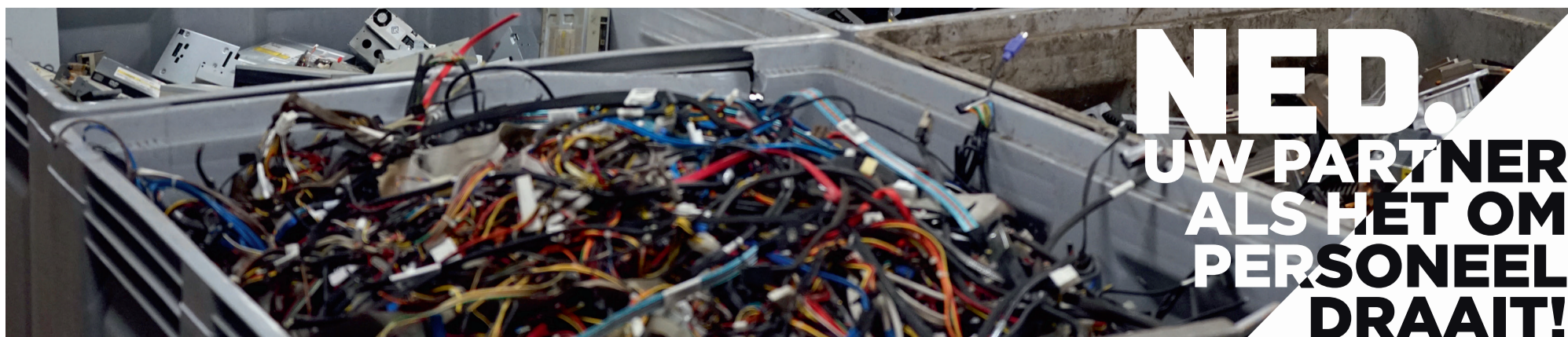


De volgende stap

Niels zegt tot slot: “Zodoende kijken we alweer uit naar de volgende stap. We hebben een nieuwe locatie in de Klompenmakerstraat aangekocht en krijgen daarmee 1500m² erbij om te demonteren. Binnenkort zit ik weer met NED samen om te kijken of we de groep van NED-krachten kunnen uitbreiden naar twintig medewerkers om ons te ondersteunen bij het handmatige recyclen. Want door aan de voorkant handmatig te scheiden, haal je de hoogste opbrengst.”



Van Pelt Recycling
Klompenmakerstraat 10
2984 BB Ridderkerk
www.vanpeltrecycling.nl
info@vanpeltrecycling.nl
tel. +31 (0)85 48 943 30



NED.
UW PARTNER
ALS HET OM
PERSONEEL
DRAAIT!

NED kijkt verder!

Samenwerking met internationaal recruitment netwerk

NED.
WORK
PEOPLE

Het vinden van medewerkers blijft een hot item. NED Work People zet daarom opnieuw een volgende stap om voor bedrijven gemotiveerde mensen te vinden. Dat NED Work People daarbij de landsgrenzen overgaat, is niet nieuw. Zo is er al langere tijd een eigen vestiging in Roemenië. Nieuw is de samenwerking met recruitmentpartners in onder andere Bulgarije, Polen en Letland.

“Een toevoeging op onze bestaande recruitment-mogelijkheden” noemt Sjaak Mostert het. Binnen NED Work People is hij met zijn team verantwoordelijk voor recruitment.

Kloppende match = maatwerk

Door een intensievere samenwerking aan te gaan met andere recruitmentpartners, vergroot NED Work People de mogelijkheden om met alle partijen de juiste kloppende match te maken. NED Work People wil immers de zekerheid kunnen bieden om aan voldoende en gekwa-

lificeerde mensen te kunnen komen. Oók voor functies waar een kwalificatie voor nodig, zoals voor kok of elektricien.

Zijn eenmaal de juiste medewerkers gevonden en aan de slag, dan is het de kunst om hen samen met de klant zo te begeleiden dat de medewerkers plezier en ambitie in hun werk blijven beleven. De eigen recruiters van NED Work People in Zundert groeien om die reden steeds vaker door naar de rol van accountmanager. Sjaak: “Juist doordat onze eigen recruiters zo betrokken zijn bij de

klant en bij de medewerkers, weten ze steeds beter wat nodig is voor succes. Met die informatie komt het maken van een kloppende match weer dichterbij. Dat is maatwerk.”

Kritisch bij selectie recruitmentpartners

Terwijl NED Work People verder bouwt aan het eigen recruitmentteam, is de band met recruitmentpartners in het buitenland aangehaald. Sjaak: “We zijn kritisch op met welke recruitmentpartners we in zee gaan. Een vereiste is dat er ook vanuit hen oprechte zorg en aandacht is voor de medewerkers, bijvoorbeeld voor hun woon- en arbeidsomstandigheden. Minstens net zo kritisch als wij op dat vlak zijn naar onze klanten. Gelukkig zijn we daarin niet meer alleen; die cultuurverandering is in de hele uitzendbranche gaande.”

NED Work People, meer dan werk

Activiteitenprogramma 2023

Net als vorig jaar organiseert NED Work People diverse gezellige activiteiten voor de medewerkers. “We hebben daarvoor leuke suggesties binnengekregen” vertelt recruiter Doris. “Zo werd onder andere een avondje dansen in Breda genoemd. We zijn het definitieve programma nog aan het samenstellen.”

Gratis voor iedereen met een contract bij NED

Iedereen die een contract met NED heeft, kan gratis aan de activiteiten deelnemen. NED zorgt voor het vervoer, de versnaperingen en de activiteit zelf. Reden dat NED deze activiteiten organiseert, is om de NED-krachten iets extra's aan te bieden. Dit als bedankje voor de inzet,

maar ook om de onderlinge band te versterken.

Uitjes in de zomer

De volgende uitjes die NED organiseert, zijn in de zomer. Zo'n vier a vijf weken van tevoren krijgen alle medewerkers hierover een mail. Ook wordt het bekend gemaakt via WhatsApp, Facebook en op de schermen in de ontvangstruimte bij NED Work People. “We hopen weer op een grote opkomst” zegt Doris. “Aan de vorige barbecue deden 175 mensen mee, maar liefst zien we alle bijna 400 medewerkers verschijnen.”

Die zomerbarbeque staat in elk geval weer op het programma, net als een dagje naar het (stad) strand. Doris: “Het zou net zo goed naar de



Galderse Meren kunnen zijn. Dat is lekker dichtbij, waardoor mensen ook wat langer kunnen blijven als ze willen. Wij hebben er in elk geval alweer zin in!”



AGRO



HORECA



INDUSTRIE



TRANSPORT
EN LOGISTIEK



BOUW
EN INFRA

DE 5 BRANCHES VAN NED.

Proeven van de Roosendaalse geschiedenis bij De Kompaen

De Kompaen op de Markt in Roosendaal is de nieuwste horecazaak van ondernemer Jean-Pierre Kolthoff. En wat voor een zaak. Hier word je als bezoeker – Roosendaler of niet – als vanzelf trots op de geschiedenis van deze stad. Waar je ook kijkt, aan alles kleeft een verhaal. Jean-Pierre vertelt er aan de eilandbar met twee unieke glazencarroussels graag over. Net als over de samenwerking met NED Personeel.



Verloning medewerkers

NED Personeel verzorgt voor Jean-Pierre namelijk de verloning van bijna alle medewerkers van zijn diverse zaken. Naast De Kompaen zijn dat Ribz.nl en op de Markt in Roosendaal: Bij Moeders, Foodz en Dakota'z. Jean-Pierre: "Het enige dat ik hoeft te doen, is de gewerkte uren van mijn medewerkers correct in het digitale urenportaal zetten. NED zorgt vervolgens voor de loonbelasting en de wekelijkse uitbetaling volgens de juiste cao-afspraken. Dat bespaart mij als ondernemer tijd en geeft veel rust. Als er eens een foutje sluipst in de urenregistratie, dan is het fijn om snel te kunnen schakelen met mijn vaste contactpersonen bij NED, Monique en Miranda."

Vaste aanspreekpunten bij NED

Jean-Pierre benadrukt dat hij vaste aanspreekpunten een voorwaarde vindt om plezierig te kunnen samenwerken. Jean-Pierre: "Als NED op deze manier goed werk blijft leveren, dan blijf ik; ik ben geen loper. Zo kan ik me focussen op mijn business." Aan dat laatste heeft Jean-Pierre zijn handen vol. "Ondernemen in de horeca is bezig blijven en steeds nieuwe dingen verzinnen" stelt Jean-Pierre. Makkelijk is dat volgens hem niet altijd. Zo kocht Jean-Pierre precies voordat corona uitbrak, de panden van de voormalige broodjeszaak en sigarenwinkel op de Markt aan. De grote verbouwing die nodig was om er één geheel van te maken, ging ondanks alles toch

door. Sindsdien verbindt een enorme stalen constructie de beide panden en vormt daarmee de basis van De Kompaen.

Over de naam De Kompaen

Het was het naamplaatje van de voormalige tabakszaak Coppens-Schijven die Jean-Pierre op het idee bracht voor de naam De Kompaen. "Aangeboden door companen stond onderaan het bordje dat nog in de zaak hing" vertelt Jean-Pierre. "Nadenkend over de betekenis van het woord kompaan – vriend, kameraad – kwam ik uit bij De Kompaen. Hier ga je met oude vrienden heen of maak je nieuwe."

Rustige atmosfeer

Zo selecteert De Kompaen door de entourage maar ook door het geluidsniveau (hoorbaar maar niet hoorbaar) op een natuurlijke manier zijn eigen publiek én type medewerkers. Jean-Pierre: "Het vinden van voldoende medewerkers blijft een knelpunt. We hebben een fantastisch team dat hier onder aanvoering van mijn vrouw Lee-z de zaak runt, maar als we meer mensen hebben, kunnen we onze openingstijden uitbreiden. Het hebben van een gastvrije instelling en de juiste werkmentaliteit is het belangrijkste, de rest kneden we erin."

Hoofdrol voor Roosendaalse geschiedenis

Het publiek komt van binnen en buiten Roosendaal; jong en oud. Publiek dat houdt van een rustige atmosfeer waar wél reuring is én waar de geschiedenis van de oude industrie van Roosendaal een hoofdrol speelt. Industrie die grotendeels verloren is gegaan, zoals sigarenfabriek KaVeeWee, distilleerderij De Wenneker, de ijzerwarenaak van Jan Snel en de lampenfabriek van Philips. Om de geschiedenis te proeven, hoeft je maar te gaan zitten op een van de oude treinbanken in De Kompaen en aan te schuiven aan een werkbank. Precies zo'n werkbank waaraan



leerlingen aan de oude lts in Roosendaal vroeger het vak van onder andere timmerman leerden. Jean-Pierre: "Wat een historie! Mooi dat dit het komende motto is van het Roosendaals' carnaval. Want een historie ligt hier, ook op dat vlak. Daarom koos ik ervoor om het 'Roosendaals lieke', gemaakt door Ceeske Dekkers, op de zijkant van de bar groot te laten afdrucken."

De tomatensoep van de Sus

Het proeven van de geschiedenis kan bij De Kompaen ook letterlijk, want op de kaart staat onder andere de befaamde tomatensoep van 'De Sus' uit Zundert. Jean-Pierre: "Sus was de bijnaam van Frank Laurijssens, de horecaondernemer uit Zundert, bekend van Romantica en het Van Gogh huis. De tomatensoep met balletjes die hij uit de losse hand maakte, was bekend tot in de verre regio. Recent overleed Frank. Een collega van hem gaf mij de ingrediënten door die hij voor zijn befaamde soep gebruikte. Ik besloot hem na te maken en met toestemming van zijn familie op de kaart te zetten. De Sus is niet meer, maar via zijn lekkere soep leeft hij voort."



De Kompaen

Markt 26
4701 PG Roosendaal
dekompaen@gmail.com
Tel. 06 27360301
<https://www.facebook.com/people/De-Kompaen/100063772133134/>

NED.
UW PARTNER
ALS HET OM
PERSONEEL
DRAAIT!

Akyla is niet meer weg te denken uit digitale denk- en werkwijze van NED

Het is niet eens zo heel lang geleden dat NED-medewerkers met papieren dossiers van medewerkers van het ene NED-gebouw naar het andere liepen. “Met Akyla is dat niet meer denkbaar. Het hele proces na plaatsing is met behulp van Akyla voor flexkrachten en inleners gedigitaliseerd” zegt Janno Elst. Hij werkt als manager businessdevelopment bij NED nauw samen met Akyla uit Enschede, onderdeel van Textkernel.

Midofficeplatform voor de flexbranche

Evelien van het Reve was als account executive new business bij Akyla betrokken bij het eerste contact en contract tussen NED en Akyla. Eveline: “Ik begeleid de salestrajecten. Opvallend bij NED vond ik hun hoge ambitieniveau op het vlak van automatiseren; heel vooruitstrevend.”

Janno vertelt daarover: “Begin 2020 zijn we de digitale transitie voor NED gestart. We stapten snel af van het idee dat één pakket alles moest kunnen voor al onze processen. In plaats daarvan was de keuze om op onderdelen het beste pakket te kiezen en vervolgens de diverse pakketten en processen aan elkaar te knopen. Via Solid Online vonden we

een manier om de software aan elkaar te knopen. Akyla kwam als beste uit de bus voor het gehele onboardingproces, dus alle processen ná plaatsing, zoals de urenregistratie en het ontrafelen daarvan voor de facturatie in Easyflex.”

Automatiseren van deelprocessen

Evelien: “Best een opvallende keuze. De meest klanten willen namelijk één pakket voor alles. NED koos nadrukkelijk voor een koppeling. We startten bij NED met een demo over Akyla en een inventarisatie van hun wensen. Je ontrafelt elk proces en gaat dat vervolgens automatiseren. Niet eenvoudig, want de flexbranche is zeer complex vanwege alle wetgeving en de verschillende cao's.”

Afstemmen processen

Bijzonder is dat het hele afstemmingsproces over de implementatie online verliep. Janno: “Het was midden in coronatijd. Tom Maring, de customer succes manager, was de eerste vanuit Akyla die we life zagen.” Tom: “De hele uitrol en implementatie zijn inderdaad online verlopen. Met succes! Maar het werkt toch wel heel fijn als je elkaar life beter leert kennen. Zo kunnen we met Akyla beter inspelen op de wensen die bij onze klanten leven. Daarom orga-



Akyla
Schuttersveld 17.1
7541 AC Enschede
www.akyla.nl
info@akyla.nl
Tel. 053 - 483 75 38



niseren we klantenpanels, waar ook NED recent aan deelnam.”

NED neemt deel aan klantenpanel Akyla

Voor dit klantenpanel reisde Janno naar Enschede. “Het was dit behoorlijke eind rijden zeker waard! Een nuttige en productieve dag waar we ook collega's ontmoetten. Zinvol om te horen waar zij tegenaan lopen. Uit dit klantenpanel kwam een top 5 van ontwikkelpunten waar Akyla verder mee aan de slag gaat. Eén van de punten die ik noemde, is het digitale ondertekeningsproces. Nu moeten medewerkers soms wel zeven verschillende digitale documenten apart ondertekenen. Idee is om die processen verder te bundelen, zodat de ondertekening in badges kan verlopen. Met elkaar maken we steeds de volgende stap om de doorlooptijd van de onboarding te verkorten en de kans op fouten te verkleinen. We zijn al een heel eind, want die tijd van het heen en weer lopen met papieren dossiers is definitief voorbij. Akyla heeft overzicht en efficiency opgeleverd. Zo hebben we in 2022 47% meer uur per backoffice medewerker verwerkt in vergelijking met 2021. Daar worden we blij van.”

Tom Maring: “Precies dáár zet ik me voor in. Het doel is dat onze klanten blij worden van het succes dat zij hebben. Als dat succes deels komt door onze systemen, dan zijn wij ook blij. Om de zes weken hebben we sowieso een meeting met NED om bij te sturen en ontwikkelingen uit te wisselen; een heel open samenwerking. De mensen bij NED zijn vriendelijk en kritisch tegelijkertijd; we begrijpen elkaar. Waarschijnlijk omdat we vergelijkbare bedrijven zijn: met een gemoedelijke sfeer maar scherp op de inhoud. Als het gaat om praktische vragen, kunnen ze terecht bij onze Servicedesk.” Janno zegt daarover tot slot: “Die is altijd goed bereikbaar en komt snel met oplossingen. Het gebruiksvriendelijke Akyla is gewoon niet meer weg te denken uit de denk- en werkwijze van NED.”

NED.
VERLONEN

NED.
PERSONEEL

NED.
WORK
PEOPLE

NED.

🏠 Hofdreef 4, 4881 DR Zundert

☎ 076 - 596 4668

✉ info@ned-personeel.nl

🌐 ned-personeel.nl

📘 www.facebook.com/NedPersoneel

🌐 www.linkedin.com/company/nedpersoneel