

OP MAATSCHAPPELIJK VLAK EEN BIJDRAGE LEVEREN AAN IEMANDS GELUK IS FANTASTISCH!

KROONSTAD SUPPORT:
'ONS PERSONEEL
IS ONZE KRACHT
EN ONZE TROTS!'



IEDERE WEEK

sluit Andy van Vugt op vrijdag de week af met een drankje, samen met een groot deel van zijn personeel van detacherings- en uitzendorganisatie Kroonstad Support. En dan niet in een café, maar in zijn eigen bar in de achtertuin van zijn Tilburgse woning. 'Dat is natuurlijk niet verplicht en om de werkbrieven in te leveren is het ook niet meer noodzakelijk, want veel gebeurt tegenwoordig digitaal. Maar gezellig is het altijd wel en het zegt volgens mij ook wel iets over hoe wij met elkaar omgaan binnen het bedrijf. Ik vind een sociale, gezellige sfeer heel belangrijk en het vergroot de onderlinge binding en loyaliteit.'

Andy startte zijn bedrijf in 2012, midden in de economische crisis. Dat deed hij vanaf de keukentafel en met een oldtimer als vervoersmiddel. Op die manier bleven de kosten laag. Andy richtte zich op de bouw en dan met name de installatie- en elektrotechniek, want in die markt was hij al een kleine twintig jaar actief. 'In die tijd verkeerden een aantal installatiebedrijven in economisch zwaar weer, waardoor zij vaak noodgedwongen afscheid moesten nemen van veelal goed personeel. Als ik daar vanuit mijn netwerk lucht van kreeg, nam ik contact op met de leiding van zo'n bedrijf met de

vraag of ik eventueel mensen van hen mocht overnemen. Zo ontstond er eigenlijk aan drie kanten een win-win situatie. De installateur kon aan het UWV melden dat men succesvol bezig was met een outplacementtraject van zijn personeel, de medewerkers in kwestie hoefden niet de WW in en Kroonstad Support kreeg goed gekwalificeerde elektromonteurs en loodgieters in dienst. Dat goede personeel was belangrijk om in een moeilijke markt voet aan de grond te krijgen.'

Een dergelijke regeling werd opgezet met zo'n zes verschillende installatiebedrijven, waardoor Kroonstad binnen een jaar kon beschikken over zo'n vijftien ervaren vakmensen. Het plaatsen van deze monteurs was niet echt een probleem; de kwaliteit van de mensen verkocht zichzelf, ondanks het matige economische klimaat.

ONBEPAALEDE TIJD

Met zijn eigenzinnige inslag ging Andy nog een stapje verder door vrij snel arbeidscontracten aan te gaan voor onbepaalde tijd. 'Dit was in die tijd duidelijk tegen de stroom in, want bijna niemand wilde in die tijd mensen in vaste dienst nemen. Te gevaarlijk vond men.' Deze aanpak in moeilijke tijden werd door de medewerkers van Kroonstad Support enorm gewaardeerd. Er ontstond een groot gevoel van loyaliteit, die zorgde voor continuïteit in het bedrijf.

Andy voegt hieraan toe: 'Met het aanbieden van een vast contract ben je er natuurlijk niet. Goed werkgeverschap is een absolute must. Onze mensen krijgen naast een eerlijk en goed salaris tevens bedrijfskleding en goed gereedschap mee en er staat ook altijd een bedrijfsauto

klaar. Daarnaast bieden wij werk aan dat past bij de monteur en binnen een straal van dertig kilometer rondom het woonadres is. We sturen geen busjes vol naar de Randstad, wij vinden het belangrijk dat onze mensen 's avonds met het gezin aan tafel kunnen zitten.' Ook qua opleidingen zit het wel goed. Kroonstad Support is als enige detacheerder / uitzender aangesloten bij TEB Vakschool. Via die route kunnen mensen opgeleid worden in de installatie- en elektrotechniek.

**'IK MOET ACHTER
MIJN PRODUCT
KUNNEN STAAN EN
MIJN PRODUCT,
DAT IS MIJN
PERSENEEL'**



GOEDE MENSEN

Met 'goede mensen' raakt Andy van Vugt naar eigen zeggen meteen de kern van zijn succes als detacheerder en als uitzendorganisatie. 'Ik moet achter mijn product kunnen staan en mijn product, dat is mijn personeel. Net als elke ondernemer wil ik uiteraard graag groeien, maar ik wil geen concessies doen ten aanzien van de intrinsieke kwaliteit. Ik bedoel daarmee dat onze mensen niet alleen moeten beschikken over een diploma en werkervaring, maar ook dat ze probleemoplossend, collegiaal, sociaal, punctueel en gemotiveerd moeten zijn. Bovenal vind ik dat zij liefde voor het vak moeten hebben.'

NIEUWE MARKT

Vanwege een gestage groei werd in de zomer van 2015 de verhuizing naar het huidige kantoor aan de Jules Verneweg een feit, waarna een paar maanden later zoon Nino als accountmanager in dienst kwam. Nino opperde al snel het idee om de focus te gaan verbreden naar andere vakgebieden. Op de vraag van Andy 'Waar denk je dan aan?' antwoord-

KROONSTAD SUPPORT

- Eigenaar: Andy van Vugt
- Accountmanager: Nino van Vugt
- Oprichtingsdatum: 1 mei 2012
- Adres: Jules Verneweg 121, 5015 BK Tilburg
- Website: www.kroonstadsupport.nl

de Nino zonder twijfel: 'Transport, productie, bouw, logistiek en industrie in zijn algemeenheid en dan met de nadruk op uitzenden en niet op detacheren.' Ondanks het feit dat de activiteiten in de installatie- en elektrotechniek ook vandaag de dag nog steeds een belangrijke basis vormen van de totale omzet, lijdt het geen enkele twijfel dat deze verschuiving naar uitzenden in nieuwe sectoren een groot aandeel in de omzet heeft opgeleverd. Sterker nog, gezien de enorme krapte in de techniek liggen daar nu juist de grootste groeimogelijkheden. →



NINO EN ANDY VAN VUGT

Lokaal ondernemerschap is hierbij essentieel en het is fijn dat zowel Nino als Andy over een fors netwerk beschikken. Andy: 'Met de komst van Nino zijn we een familiebedrijf geworden en ik heb daar geen moment spijt van gehad. Het is mooi om te zien dat er een leuke dynamiek in het bedrijf is gekomen. Als oudere en jongere generatie heb je toch verschillende manieren van praten en denken en ook de netwerken zijn anders. Dit alles loopt harmonieus in elkaar over. Tevens houdt het ons beiden scherp. Nino is altijd kritisch, doorziet dingen en schat situaties goed in.'

'WE STUREN GEEN BUSJES VOL NAAR DE RANDSTAD, WIJ VINDEN HET BELANGRIJK DAT ONZE MENSEN 'S AVONDS MET HET GEZIN AAN TAFEL KUNNEN ZITTEN'

In deze 'nieuwe markt' werkt Kroonstad Support inmiddels intensief samen met zo'n tien klanten en verzorgt bij die bedrijven exclusief de nieuwe instroom van personeel. Deze samenwerkingen kunnen gezien worden als een partnerschap. Doorgaans werkt een uitzendkracht de eerste zes maanden via Kroonstad Support bij de opdrachtgever, waarna de opdrachtgever de medewerker na geblijven geschiktheid rechtstreeks in dienst kan nemen. Dit gebeurt op basis van 'uurtje-factuur', dus de klant betaalt alleen de gewerkte uren. Nino: 'Omdat het vaak om banen met uitzicht op een vast dienstverband gaat, luistert het erg nauw dat de selectie grondig uitgevoerd wordt. Gelukkig erkennen onze klanten ons gevoel voor kwaliteit en weten wij precies wat onze klanten verwachten.'

Als wij bij een bepaalde kandidaat een goed gevoel hebben, dan geven wij standaard een rondleiding op de werkplek. Op die manier kan de kandidaat zelf zien of het werk bij hem past en wij kunnen de reactie van de kandidaat peilen. Zo ontzorgen we onze klanten. Omdat we vaak op de werkvloer komen, zijn we goed op de hoogte van alles wat

er speelt. Onze persoonlijke betrokkenheid wordt altijd gewaardeerd door zowel klanten als medewerkers op de werkvloer. Als je in zo'n bedrijfshal loopt en je ziet mensen die via ons een vaste baan hebben gekregen en je voelt hun waardering, dan geeft dit echt een geweldige kick! Winst maken voor een bedrijf is natuurlijk erg belangrijk, maar om op maatschappelijk vlak een bijdrage te leveren aan iemands geluk is fantastisch. Dat is de kers op de taart!'

Aan Andy en Nino wordt regelmatig de vraag gesteld hoe zij zich staande houden in de uitzendmarkt die qua concurrentie natuurlijk in grote mate beheerst wordt door de grote uitzendbureaus. 'Als kleine speler in de markt moeten wij natuurlijk slim zijn. Wij kunnen onmogelijk wedijveren met de enorme wervingsbudgetten van de grote jongens. We proberen natuurlijk altijd de gunfactor te krijgen van lokale ondernemers uit ons netwerk. Ik denk ook dat de grote uitzendbedrijven zich vooral richten op de grote ondernemers en minder op kleinere bedrijven en bedrijven uit het MKB. Daar richten wij ons wel op en dat doen we vol overgave. De jarenlange ervaring die wij beiden inmiddels in de uitzendbranche hebben helpt daarbij, geven de heren aan.'

VAN BOEKEL ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

De loonadministratie heeft Kroonstad Support sinds enige tijd bij Van Boekel accountants en adviseurs ondergebracht. 'Het verlonen in onze branche is erg ingewikkeld. Er zijn veel verschillende wetten en regelingen waar rekening mee moet worden gehouden. We hebben dat in het verleden door een ander bedrijf laten doen, maar dat was eerlijk gezegd niet tot volle tevredenheid. Nu is dat anders. Shanon Vermeer is ons aanspreekpunt bij Van Boekel en zij en haar team leveren perfect werk af.' Ook



voor andere zaken is Van Vugt klant bij Van Boekel accountants en adviseurs. 'Dan hebben we het over zaken als jaarrekeningen en advies. Frank Jacobs en Patrick Robben zorgen ervoor dat alles duidelijk en goed geregeld is.'

AMBITIES

Gevraagd naar de ambities van Kroonstad Support antwoordt Andy: 'Allereerst willen we in Tilburg nog verder uitbouwen. Bij voorkeur komen we in contact met nog een aantal nieuwe klanten en dan hoeft het echt niet alleen te gaan om vaste banen, maar ook op tijdelijke basis willen wij graag onze diensten aanbieden. Ondanks dat we veelal in de industriële hoek actief zijn, zien we het zeer zeker als een uitdaging om ook in andere sectoren actief te zijn. Nog verder doordenkend leeft de ambitie om het vestigingenennetwerk uit te breiden naar drie of vier vestigingen, waarbij gedacht wordt aan Breda, Den Bosch en Eindhoven. Er werken via ons nu een kleine vijftig mensen, maar het gaat ons niet om de kwantiteit, maar om de kwaliteit. Onze slogan is niet voor niets, 'Kwaliteit werkt!' ■