

een BLIK OP AB

“Wat fijn is, is dat we **snel en flexibel** kunnen opschalen tijdens drukke periodes”

- Isabel Boot



Coverstory

Hurricane

We spreken met Isabel Boot, dochter van oprichter Willem Boot, over Hurricane en de samenwerking met AB Midden Nederland.



Medewerker aan het woord

Krzysztof Golabek bouwt dagelijks met plezier aan trucks bij Just Drive en vertelt over zijn werk, zijn weg naar Nederland en zijn ervaringen via AB Midden Nederland.



Huisvesting

Het facilitaire team van AB Midden Nederland werkt achter de schermen hard aan huisvesting, mobiliteit en ondersteuning – en overtreft daarbij structureel de verwachtingen.

Colofon

Een Blik op AB is een uitgave van AB Midden Nederland



AB Midden Nederland
abmiddennederland.nl
030 - 22 92 252

Oplage: Oplage: 500 exemplaren · **Redactie:** Erik van Steenis en Henk Verrips
redactie@abmiddennederland.nl · **Eindredactie:** Martine van den Bosch
· **Teksten:** Sascha van Kampen, Rona Kousoureta-van Dam · **Vormgeving:** Lilian
Folkersma – Heek – UBO Agency & Marieke Berkelaar - Studio Kontakt
Mediapartners, Goudriaan · **Druk:** De Groot - grootsgedrukt.nl, Goudriaan



Bram
Schouten
Commercieel directeur

Gijs
Kuilman
Algemeen directeur

Henk
van Doorn
Financieel directeur

Consistent beleid om te groeien

De verbeterde instroom van nieuwe medewerkers en interne procesverbeteringen werpen hun vruchten af. Ook met de huisvesting zijn mooie stappen gezet. AB Midden Nederland staat goed gesteld om de vraag van vaste én nieuwe klanten met kwaliteit in te vullen. De verwachting is dat het aantal uitzenduren in 2025 zal groeien, dankzij het consistente beleid.

“De omzet over 2024 is met € 108,4 miljoen ruim 3% hoger dan die van 2023”, vertelt financieel directeur Henk van Doorn. “Het netto resultaat is met € 4,6 miljoen meer dan verdubbeld ten opzichte van vorig jaar. Dat is mede het gevolg van een betere balans tussen eigen woningen en huurwoningen met een hogere bezettingsgraad, een iets hogere eigen bijdrage en lagere energiekosten.”

“We hebben over 2024 de beste financiële resultaten ooit behaald”, zegt algemeen directeur Gijs Kuilman. “Toch is het aantal uitzenduren voor het tweede jaar op rij niet gegroeid, al deden we het opnieuw beter dan het marktgemiddelde. Voor een gezonde basis voor de toekomst streven we een lichte groei na, ondanks aanhoudende geopolitieke en economische onrust. We zullen dan ook hard moeten

blijven werken voor nieuwe aanvragen. We zien kansen om een groter deel voor onze rekening te nemen, want de markt is weliswaar kleiner maar nog altijd ontzettend groot. Daarbij blijven we trouw aan onze sectoren en regio’s.”

Groei in meerdere sectoren

Van die sectoren bedient AB Midden Nederland vooral de Transport & Logistiek, Food & Productie en Techniek. “De vraag in Transport & Logistiek is redelijk stabiel tot licht dalend”, vertelt commercieel directeur Bram Schouten. “Food & Productie steeg met zo’n 3% en ook de Techniek laat voor ons groei zien, dankzij een aantal succesvolle klanten. Van de kleinere sectoren krimpen de Glastuinbouw en de Fruitteelt. Leuk om te noemen is onze groei in de Groenvoorziening, met name voor gemeentes, met begin dit jaar weer een mooie opdracht. Ook in de Bouw doen we het goed met meer uitzenduren, ondanks de uitdagingen in deze sector.”

“De gestegen vraag in de agrarische sector hebben we met onze bedrijfsverzorgers goed weten in te vullen, met name door nieuwe mensen aan te trekken”, vervolgt Bram. “Deels zijn dit zzp’ers, waar dit past bij de striktere wetgeving. ▶

Ook de detachering doet het goed met jonge mensen die voor langere tijd bij onze agrarische klanten aan het werk zijn. De behoefte aan vervanging volgens de reductieregeling daalde opnieuw na de uitzonderlijke vraag in 2023. Een positief gevolg daarvan is dat het abonnementstarief voor leden stabiel blijft.”

Sterke instroom

Een grote kracht van AB Midden Nederland is de focus op kwaliteit, met name door de juiste medewerkers aan te trekken. “De samenwerking tussen onze Poolse onderneming AB Job Service Polska en onze vestigingen in Nederland is de laatste twee jaar bewust verbeterd”, zegt Bram. “Dat levert betere matches op, een grotere instroom vanuit Polen en zeker ook meer werkplezier. In Roemenië hebben we AB Job Service Romania opgericht. Steeds meer van onze mensen komen daar vandaan en daarom vinden we het belangrijk zelf in dat land actief te zijn.” Het recruitmentsysteem dat afgelopen jaar is geïmplementeerd, koppelt uitzendkrachten razendsnel aan de vraag. “Het systeem maakt die matches op basis van vacatures, sollicitaties en informatie uit de markt”, legt Henk uit. “Dat gebeurt allemaal geautomatiseerd, ook de publicatie van vacatures op de website, waardoor het proces efficiënt en snel verloopt. Alle vestigingen in Nederland, Polen en Roemenië werken ermee. Door de goede matches weten we nieuwe medewerkers goed te plaatsen en langer aan ons te binden.”

Goede huisvestingsbalans

“Vorig jaar hebben we meer woningen weten aan te schaffen, zodat we enkele – duurdere – huurwoningen konden afstoten”, vervolgt Gijs. “Toch gaat onze voorkeur uit naar grootschalige huisvesting op strategische locaties in de buurt van onze klanten, om geen extra druk te geven op de Nederlandse woningmarkt. Eén of twee eigen ontwikkelingen lijken door te zetten.”

“Door onze woningen te verduurzamen, besparen we op energiekosten en vergroten we het wooncomfort”, vult Henk aan. “Dat doen we ook met meer eenpersoonsskamers. Wij nodigen buitenlandse arbeidskrachten uit naar Nederland te komen om onze economie draaiende te houden, maar zij kunnen zelf niet makkelijk een woning regelen, daarom doen wij dat voor hen.”

Succesvolle procesverbeteringen

Een ander focuspunt is de interne organisatie. “Voor procesver-

betering huurden we eerst adviseurs in, maar we hebben nu eigen medewerkers opgeleid”, aldus Gijs. “Die eigen regie past bij AB Midden Nederland. Samen met een team van collega’s uit de praktijk heeft zij onder meer ons fietsenproces tegen het licht gehouden. We hebben nu 150 elektrische fietsen aangeschaft met soepelere voorwaarden voor woon-werkverkeer. Dat heeft geleid tot zo’n 5% minder autogebruik.”

“Procesverbetering is ook van toepassing op de communicatie tussen onze Nederlandse en Poolse vestigingen”, vertelt Bram. “De ruis die er eerst was, is nu helemaal weg, waardoor Poolse arbeidskrachten sneller duidelijkheid krijgen en eerder voor ons kiezen.”

Nieuwe klanten werven

Naast het goed blijven bedienen van de vaste klanten, wil AB Midden Nederland dit jaar nieuwe klanten aantrekken. “Hiermee willen we het aantal uitzendingen van 2023 evenaren”, vertelt Bram. “Met een leuke mystery box gaan we geselecteerde organisaties langs en dat leidt tot leuke gesprekken en mooie aanvragen. Een van onze teamleiders kwam op dit idee, dat door vestigingsmedewerkers wordt uitgevoerd.”

De rondetafelgesprekken met klanten en medewerkers, onder leiding van ledenraadsleden, worden doorgezet. Daar komen waardevolle ideeën uit voort, zoals BBL-opleidingen voor detacheerders ook aan uitzendkrachten aanbieden.

Consistent beleid

“Dit was het eerste jaar van ons beleidsplan 2024-2026”, zegt Gijs. “Wat we hebben voorgenomen, zetten we consistent door. Op veel punten hebben we de pannen op het vuur staan, zoals huisvesting, procesverbetering, verduurzaming, opleiding, IT-veiligheid en de kwaliteit van de instroom.”

“We zien volop kansen”, benadrukt Henk. “Het eerste kwartaal liet een daling zien, maar we hebben er vertrouwen in dat we mooie resultaten bereiken door vast te houden aan ons beleid.”

Bram tot slot: “Wet- en regelgeving hebben we goed in de vingers, de verbetertrajecten leveren veel op en onze systemen en faciliteiten hebben we op orde. De seinen staan op groen om onze vaste klanten goed te blijven bedienen en nieuwe klanten aan te trekken. De kwaliteit van onze dienstverlening past namelijk ook andere bedrijven.” ●

Save the date

Twee evenementen om naar uit te kijken!

In het najaar organiseren we weer twee mooie evenementen voor klanten en leden waar sportiviteit, gezelligheid en verbinding centraal staan. Zet de data alvast in je agenda, want dit wil je niet missen!



Vrijdag 19 september - Wielerronde in de omgeving van Houten

Op vrijdag 19 september a.s. organiseert AB Midden Nederland een sportieve uitdaging. Samen met relaties en leden die van fietsen houden, gaan we een afstand van ongeveer 65 kilometer afleggen in de omgeving van Houten. Deze sportieve rit sluiten we af met een overheerlijke BBQ.

- **Wanneer:** vrijdag 19 september
- **Starttijd:** rond 16.00 uur
- **Start- en finishlocatie:** AB Midden Nederland, Brede Hoon 12 Houten
- **Afstand:** ongeveer 65 kilometer*

** Voor de iets minder gevorderde fietsers wordt er een alternatieve route gefietst. Deze is korter en maakt het voor iedereen mogelijk om deel uit te maken van deze sportieve dag.*

Wil je mee fietsen? Meld je vandaag nog aan via de QR-code!

Op een later moment ontvang je verdere informatie en details over het evenement.



Zaterdag 1 november – Schaatsen op De Vechtsebanen in Utrecht

Trek je schaatsen maar uit het vet, want op 1 november hebben we De Vechtsebanen exclusief voor onszelf! Geniet van een sfeervol winterevenement met ijspret voor jong en oud. Er zijn leuke activiteiten op het ijs, heerlijke winterse hapjes en volop gezelligheid.

- **Locatie:** De Vechtsebanen, Utrecht
- **Aanmelden en meer info volgt binnenkort.**
Houd hiervoor onze website in de gaten.

Ben jij er ook bij?

Zet deze data dan alvast in je agenda en houd onze updates in de gaten!

Cover
story

Duurzaamheid, innovaties en een **sterke** samenwerking

Bij Hurricane Bedrijfskleding in Harmelen draait alles om kwaliteit, innovatie en persoonlijke service.

Wat in 1986 begon als een bescheiden drukkerij is inmiddels uitgegroeid tot een veelzijdig familiebedrijf met een prominente positie in de sector van werkkleding. We spraken met Isabel Boot, dochter van oprichter Willem Boot, over Hurricane en de samenwerking met AB Midden Nederland.





Met elkaar,
voor elkaar

Breed assortiment, persoonlijke benadering

Hurricane levert complete kledingsets, voorzien van bedrukking of borduring. Dit doen zij voor een breed scala aan sectoren, van horeca en bouw tot sportverenigingen en logistiek. Ook de grootte van bedrijven waar ze aan leveren is uiteenlopend van 1 tot wel 5000 medewerkers. Isabel vertelt: "Onze core business is het verkopen van werkkleding. Het bedrukken en borduren is een waardevolle bijzaak."

Wat Hurricane onderscheidt van concurrenten, is hun unieke balans tussen transparantie en persoonlijk contact. Klanten kunnen online het volledige assortiment bekijken en prijzen inzien, maar bestellingen worden altijd persoonlijk opgevolgd door het verkoopteam. "We denken mee met de klant, adviseren over de beste keuzes en bieden zo een extra service waarmee wij ons echt onderscheiden", aldus Isabel.

Willem vult aan: "Wat ons ook uniek maakt, is dat we alles in eigen huis doen. Dat stelt ons in staat om producten veel sneller te leveren dan onze concullega's. In een tijd waarin klanten gewend zijn dat een pakket van bijvoorbeeld bol.com de volgende dag arriveert, is het essentieel dat wij die snelheid ook kunnen bieden. Dankzij onze werkwijze slagen we daarin."

Groei en verandering

In achtendertig jaar heeft Hurricane zich constant aangepast aan de verande-

rende markt. Waar klanten vroeger grote hoeveelheden kleding tegelijk inkochten, biedt Hurricane nu flexibiliteit door snelle levertijden. "Onze klanten hoeven geen grote voorraden meer op te slaan. Ze kunnen eenvoudig bijbestellen zodra de voorraad opraakt en binnen enkele dagen hebben ze de nieuwe items in huis. Ook wat maatvoering betreft scheelt het enorm: maten die minder hard lopen, kun je gewoon minder inkopen. Zo blijft het proces efficiënt en afgestemd op de specifieke behoeften van de klant", legt Isabel uit.

Binnen het bedrijf speelt Isabel een steeds grotere rol. Samen met haar vader heeft ze het doel gesteld om het bedrijf over twee jaar officieel over te dragen. "Ik zit in de herfst van mijn carrière, winter bijna inmiddels. Het is echt tijd voor de volgende generatie", zegt Willem. In 2026 viert Willem zijn veertigste jaar in het vak, een bijzonder moment dat als ideaal overgangspunt wordt gezien.

Toch verwachten vader en dochter weinig ingrijpende veranderingen in de bedrijfsvoering. "Het zal grotendeels blijven zoals het nu is", zegt Isabel. "Wel verwachten we een jongere dynamiek, bijvoorbeeld in de communicatie met klanten en het gebruik van nieuwe technologieën. Maar de kern van ons bedrijf blijft voorlopig hetzelfde."

Focus op duurzaamheid

Hurricane is een pionier in duurzame bedrijfsvoering. Het bedrijf heeft fors geïnvesteerd in digitale druktechnolo-

gieën, zonnepanelen, laadpalen en een gasvrij pand. Daarnaast slaat het zonne-energie op in een batterij, wat de ecologische voetafdruk aanzienlijk verkleint. "Vroeger werden shirts gezeefdrukt. Dat was een arbeidsintensief en minder milieuvriendelijk proces. Het nieuwe digitale drukproces maakt gebruik van een fullcolour printer waarmee we alle kleuren en ontwerpen moeiteloos kunnen realiseren. Dit systeem gebruiken we nu al 3,5 jaar", legt Isabel uit. Dankzij deze overstap is het energieverbruik met 80% verminderd. Bovendien worden er nu alleen organische pigmenten en water gebruikt, in plaats van chemische stoffen en pvc. "Voorheen hadden we zelfs een aparte riolering nodig voor het afvoeren van afvalstoffen. Dat is gelukkig verleden tijd." Zelfs de afvalresten van het drukproces worden zoveel mogelijk gerecycled en geminimaliseerd.



"Wat ons ook uniek maakt, is dat we **alles in eigen huis doen.**"

De band met AB Midden Nederland

De samenwerking met AB Midden Nederland begon in 2021. Willem Boot kende de broers Harold en Dolf van Leeuwen, destijds beiden medewerker van AB Midden Nederland, al jaren vanuit het dorp Harmelen. Ook zaten Willem en Dolf ongeveer 20 jaar in hetzelfde korps van de vrijwillige brandweer.

“Na de coronaperiode hadden we door de toegenomen drukte extra handen nodig”, herinnert Willem zich. “Sindsdien werken hier drie vaste uitzendkrachten via AB Midden Nederland. Tijdens piekmomenten, zoals in december, schakelen we extra krachten in.”

Het voorbereiden van het drukwerk wordt uitgevoerd door het vaste personeel van Hurricane. De uitzendkrachten zorgen vervolgens voor het bedrukken en borduren. “We zijn ontzettend blij

met de uitzendkrachten van AB Midden Nederland”, zegt Isabel. “Ze werken hard, hebben weinig ziekteverzuim en zijn altijd vrolijk. Wat ook fijn is, is dat we snel en flexibel kunnen opschalen tijdens drukke periodes. Dat is echt een groot voordeel voor een bedrijf zoals het onze.”

Daarnaast is het praktisch dat de uitzendkrachten in de buurt wonen. “Ze kunnen met de elektrische fiets naar werk komen”, zegt Isabel. “Dat is

niet alleen duurzaam, maar ook prettig voor hen.”

Het persoonlijke contact met AB Midden Nederland speelt een sleutelrol in de samenwerking. “Dolf, ons vaste contactpersoon, is helaas recent met pensioen gegaan maar we hebben er vertrouwen in dat zijn opvolger net zo goed zal zijn.”

Toekomst met vertrouwen

Met de aanstaande generatiewisseling en voortdurende focus op duurzaamheid, is Hurricane klaar voor de toekomst. Isabel: “We blijven investeren in het verbeteren van onze processen en ons bedrijf.”

De samenwerking tussen Hurricane Bedrijfskleding en AB Midden Nederland laat zien hoe sociale netwerken, goede communicatie en wederzijds vertrouwen tot succesvolle samenwerkingen kunnen leiden. Met een gezamenlijke focus op kwaliteit en duurzaamheid bouwen wij samen aan een duurzame toekomst. ●

Ze werken hard, hebben
weinig ziekteverzuim **en zijn**
altijd vrolijk.”



Medewerker Paula Olejniczak van
AB Midden Nederland

Geconsolideerde balans

per 31 december 2024

10
Geconsolideerde balans

ACTIVA	31 december 2024	31 december 2023
Vaste activa		
<i>Immateriële vaste activa</i>		
Goodwill	449.802	557.802
Materiële vaste activa		
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	38.220.861	30.831.469
Machines en installaties	700	1.499
Andere vaste bedrijfsmiddelen	3.566.693	2.912.165
	41.788.254	33.745.133
Financiële vaste activa		
Deelnemingen	176.728	118.074
Effecten	100.000	100.000
Latente belastingvorderingen	398.248	340.414
Overige vorderingen	257.210	346.206
	932.186	904.694
Totaal vaste activa	43.170.242	35.207.628
<i>Vlottende activa</i>		
<i>Vorderingen</i>		
Debiteuren	13.152.356	11.909.005
Op deelnemingen	0	0
Overige vorderingen	506.306	1.156.604
Totaal vorderingen	13.658.662	13.065.609
<i>Liquide middelen</i>	<u>10.127.464</u>	<u>6.936.919</u>
Totalal vlottende activa	23.786.126	20.002.528
Totaal	<u>66.956.368</u>	<u>55.210.157</u>
PASSIVA		
Groepsvermogen	30.639.127	26.082.960
Vorzieningen		
Personeelsvoorzieningen	1.412.532	1.055.060
Langlopende schulden		
Hypothecaire leningen	15.766.050	10.999.680
Kortlopende schulden		
Aflossingsverplichtingen	981.480	678.900
Crediteuren	688.076	394.288
Belastingen en premies sociale verzekeringen	9.329.000	8.527.413
Overige schulden	8.140.103	7.471.856
	19.138.659	17.072.457
Totaal	<u>66.956.368</u>	<u>55.210.157</u>

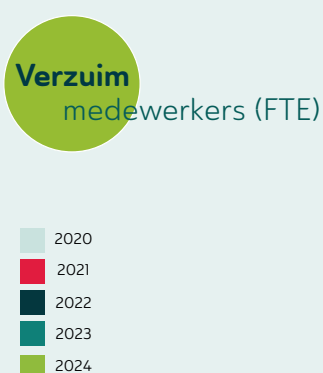
Geconsolideerde winst- en verliesrekening

over 2024

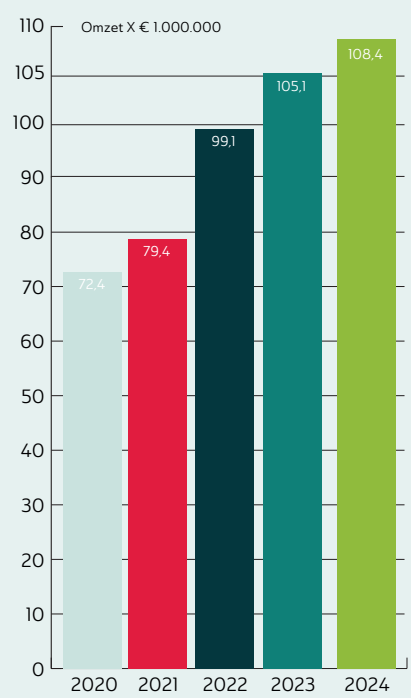
	2024	2023
Netto-omzet		
Dienstverlening	108.197.699	104.940.559
Contributie	<u>190.316</u>	<u>160.593</u>
	108.388.015	105.101.152
Kostprijs van de omzet		
Lonen en salarissen	64.486.309	63.841.492
Sociale lasten	17.892.274	13.441.007
Kosten inleen derden	4.683.520	2.974.379
Overige directe bedrijfskosten	<u>3.046.974</u>	<u>8.701.516</u>
	<u>90.109.077</u>	<u>88.958.394</u>
Bruto-omzetresultaat	18.278.938	16.142.758
Verkoopkosten	182.688	265.751
Algemene beheerskosten		
Lonen en salarissen	6.056.020	5.847.680
Sociale lasten	1.646.555	1.618.831
Overige indirecte kosten	2.915.768	4.115.965
Afschrijvingen op immateriële vaste activa	108.000	108.000
Afschrijvingen op materiële vaste activa	<u>899.992</u>	<u>869.420</u>
	<u>11.626.335</u>	<u>12.559.896</u>
Som der kosten	11.809.024	12.825.648
Bedrijfsresultaat	6.469.915	3.317.111
Aandeel in resultaat van niet geconsolideerde ondernemingen	104.771	-33.794
Financiële baten en lasten		
Rentebaten	195.685	45.142
Rentelasten	<u>-696.228</u>	<u>-433.035</u>
	-500.543	-387.893
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belastingen	6.074.144	2.895.424
Belastingen over resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	<u>-1.514.975</u>	<u>-749.101</u>
Geconsolideerd resultaat na belastingen	<u>4.559.168</u>	<u>2.146.323</u>

Deze verkorte jaarrekening is ontleend aan de statutaire jaarrekening 2024 van Coöperatieve Agrarische Bedrijfsverzorging AB Midden Nederland U.A. Bij deze volledige jaarrekening heeft de externe accountant op 12 mei 2025 een goedkeurende controleverklaring afgegeven. Voor een verantwoorde oordeelsvorming omtrent de financiële positie en de resultaten van de coöperatie dient deze verkorte jaarrekening gelezen te worden in samenhang met de volledige statutaire jaarrekening, die ter inzage ligt ten kantore van de coöperatie.

Sociaal jaarverslag



Gefactureerde uren



Omzet
AB Midden Nederland



Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in de praktijk: **CSR vs. CSRD**

Duurzaamheid speelt een steeds grotere rol in de bedrijfsvoering van organisaties.

In dit kader worden vaak de termen CSR (Corporate Social Responsibility) en CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) genoemd.

Hoewel beide gericht zijn op maatschappelijk verantwoord ondernemen, is er een belangrijk verschil: CSR is een vrijwillige inspanning waarbij bedrijven zelf bepalen hoe ze rekening houden met mens, milieu en maatschappij. CSRD daarentegen is een wettelijke verplichting die organisaties dwingt om transparant te rapporteren over hun impact op deze gebieden.

Maatschappelijke verantwoordelijkheid binnen AB Midden Nederland

Wij nemen onze maatschappelijke verantwoordelijkheid serieus en zetten ons in voor duurzame en sociale initiatieven binnen onze organisatie. Dit vertaalt zich in concrete acties voor zowel medewerkers als de samenleving.

Zo stimuleren wij gezonde en duurzame mobiliteit via fietsplannen en bedrijfsfitness. Onze rondetafelgesprekken geven medewerkers de mogelijkheid om ideeën en verbeterpunten aan te dragen. Daarnaast investeren wij in opleidingen en ontwikkeling, zodat onze medewerkers zich professioneel kunnen blijven ontwikkelen en doorgroeien binnen de organisatie. Ook nemen wij onze verantwoordelijkheid op het gebied van duurzaam wonen en werken. Dit doen we door de verduurzaming van huisvesting voor onze medewerkers en het vergroenen van ons wagenpark. Deze initiatieven laten zien dat duurzaamheid en sociale verantwoordelijkheid structureel verweven zijn in onze organisatie.



V.l.n.r. Remco van der Zwan (Afas Applicatiebeheerder), Jaco Muijs (Relatiebeheerder), Mireille Verhaar (Financieel administratief medewerker), Corné den Hertog (Salarisadministrateur), Henk van Doorn (Financieel Directeur), Loredana Lupu (Administratief medewerker), Marga Hendriksen (HR Manager).

CSRD: Duurzaamheidsrapportage als nieuwe norm

De CSRD vindt zijn oorsprong in het Akkoord van Parijs en de Europese Green Deal, waarbij Frans Timmermans als euro-commissaris een belangrijke rol speelde. Dit initiatief moet bijdragen aan een duurzamer Europa. Bedrijven mogen niet alleen beweren dat ze duurzaam ondernemen, maar moeten dit ook aantonen met meetbare gegevens. Waar financiële cijfers traditioneel de boventoon voerden in jaarverslagen, vereist de CSRD dat bedrijven nu ook hun prestaties op het gebied van milieu, sociale verantwoordelijkheid en goed bestuur inzichtelijk maken. Denk aan CO₂-uitstoot, energieverbruik, arbeidsomstandigheden en ethisch ondernemerschap. Dit helpt klanten, medewer-

kers en andere stakeholders om beter geïnformeerde keuzes te maken en bedrijven te vergelijken op basis van hun werkelijke duurzaamheidsinspanningen.

De CSRD-werkgroep bij AB Midden Nederland

Bij AB Midden Nederland wordt actief gewerkt aan de implementatie van de CSRD. Daarom is een interne werkgroep opgericht die zich richt op het rapporteren van de verduurzaming binnen de organisatie. De thema's waar de werkgroep zich op richt, omvatten onder andere:

- Adequate huisvesting
- Betalingspraktijken
- CO₂-uitstoot & energieverbruik
- Veiligheid & gezondheid
- Geweld & intimidatie

- Opleidingen & ontwikkeling
- Privacy

Duurzaamheid verankeren in de toekomst

Bovenstaande thema's zijn al lange tijd verankerd in ons beleid. De CSRD biedt een kader om deze inspanningen transparanter te maken en structureel te rapporteren over de voortgang. Deze rapportageverplichting verandert dus niets aan onze koers, maar maakt onze inspanningen meer inzichtelijk en ondersteunt een verantwoorde bedrijfsvoering. AB Midden Nederland blijft zich inzetten om duurzaamheid en transparantie verder te versterken. Door structurele rapportages voldoen we niet alleen aan de nieuwe wetgeving, maar laten we ook zien hoe we ons blijven ontwikkelen op het gebied van verantwoord en duurzaam ondernemen. ●

In de Cockpit van modern recruitment

De arbeidsmarkt verandert razendsnel. Dat vraagt om een efficiënte en flexibele aanpak. Bij AB Midden Nederland investeren we daarom continu in verbetering van onze processen, met maar één doel: nóg sneller en beter de juiste mensen op de juiste plek krijgen. Onze nieuwste stap daarin is de implementatie van Cockpit, het ATS-systeem (Applicant Tracking System) van RecruitNow.

Hoe verliep de overgang naar Cockpit en wat merken onze klanten ervan? Onze processpecialist Ewelina Danielska legt het uit.

Waarom een nieuw systeem?

Het idee voor dit project ontstond toen Ewelina werkte aan een verbetertraject rond de samenwerking tussen onze Nederlandse kantoren en AB Job Service in Polen. Ze zag een terugkerend probleem: dubbel werk, inefficiëntie en communicatie die beter kon. “Zowel in Nederland als in Polen deden we vaak hetzelfde werk twee keer. Er kwamen dubbele aanvragen binnen en het proces van vacature tot plaatsing kon veel slimmer”, vertelt ze. Met een scherp oog voor procesoptimalisatie begon Ewelina aan een uitgebreide zoektocht naar het best passende systeem. Synchronisatie, adoptietrainingen en de veelzijdige mogelijkheden van het systeem gaven uiteindelijk de doorslag om voor RecruitNow te kiezen.

Wat doet Cockpit precies?

Het nieuwe systeem is veel meer dan een platform voor recruiters. Cockpit is inmiddels het kloppend hart van ons wervingsproces. Van vacatureaanvraag tot plaatsing, van onboarding tot klantcontact: alles loopt nu via één centrale omgeving.

Zo worden vacatureaanvragen direct gekoppeld aan zowel onze Nederlandse als Poolse website en automatisch doorgezet naar externe jobboards. Recruiters kunnen realtime zien welke kandidaten beschikbaar zijn, inclusief bestaande medewerkers die tijdelijk geen opdracht hebben. Door de koppelingen met Office, Plan4Flex en AFAS worden gegevens automatisch op de juiste plek geregistreerd, wat zorgt voor een soepele verwerking van contracten en administratie.

De communicatie met kandidaten verloopt volledig digitaal via het systeem, waardoor informatie overzichtelijk en toegankelijk blijft, ook wanneer een collega het werk tijdelijk overneemt. Dankzij slimme matching maakt Cockpit bovendien automatisch een eerste selectie van geschikte kandidaten bij een vacature, waardoor recruiters sneller en gericht te werk kunnen gaan. Dat scheelt niet alleen tijd, maar verhoogt ook de kwaliteit van plaatsingen.

Wat merken klanten ervan?

Voor onze klanten betekent deze vernieuwing vooral snelheid, overzicht en kwaliteit. Het aantal plaatsingen is met meer dan 50% gestegen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Dit is een ongekende stijging. Vacatures worden sneller ingevuld en recruiters kunnen klanten sneller voorzien van professioneel opgemaakte cv's met certificering en relevante gegevens van de kandidaat. Bovendien verloopt de communicatie vlotter en transparanter, wat zorgt voor vertrouwen en continuïteit.

Wat brengt de toekomst?

Ook in de toekomst blijft Cockpit zich ontwikkelen. We staan aan de vooravond van de implementatie van CockpitX, een innovatieve uitbreiding met kunstmatige intelligentie. Deze slimme tool fungeert als een digitale recruiter, compleet met eigen avatar, stem en naam, die het eerste contact met kandidaten verzorgt. De AI verzamelt informatie, voert gesprekken, maakt transcripties en registreert automatisch de belangrijkste gegevens. Op basis daarvan wordt een professioneel profiel van de kandidaat opgesteld, inclusief een samenvatting van het gesprek. Dit ontlast onze recruiters, die zich daardoor beter kunnen richten op de selectie en plaatsing. Extra handig is dat de AI ook gesprekken kan vertalen van en naar andere talen, wat de internationale samenwerking nog eenvoudiger maakt.

Een teaminspanning met impact

De implementatie van een nieuw systeem organisatiebreed was geen makkelijke opgave. “Verandering is nooit eenvoudig, zeker niet als het iedereen raakt”, blikt Ewelina terug. “Ik ben dan ook dankbaar voor het vertrouwen van onze algemeen directeur Gijs Kuilman, die mij hielp om collega's op een constructieve manier mee te nemen in het proces.”

Kortom

Met de invoering van Cockpit werken we sneller, slimmer en transparanter. En dat merken onze klanten: vacatures worden sneller ingevuld, de communicatie verloopt soepeler en de kwaliteit van de match is hoger dan ooit. Een win-win voor iedereen. ●

Peter
van Wingerden

Lisanne
Buurman



Mobiliteit bij AB Midden Nederland Project 'Groen op weg'

Duurzaamheid is een speerpunt binnen AB Midden Nederland. Om onze ecologische voetafdruk te verkleinen en medewerkers te ondersteunen bij gezondere keuzes, hebben we het project Groen op weg gestart.

Dit sluit aan op ons beleidsplan en helpt ons voldoen aan de strengere Europese rapportage-eisen, zoals die van de CSRD. De focus ligt niet alleen op minder CO₂-uitstoot en beter inzicht in mobiliteitsdata, maar vooral op het vergroten van medewerkerstevredenheid en daarmee ook klanttevredenheid.

Fietsen naar het werk is een logische stap in die richting. Voorheen kregen sommige medewerkers een elektrische fiets, afhankelijk van de afstand tot het werk. Sinds januari is de regeling verruimd: meer medewerkers komen nu in aanmerking voor een elektrische fiets, tegen een kleine bijdrage. Dit bedrag dekt ook het volledige onderhoud.

De mogelijkheid om te kiezen voor een normale fiets blijft bestaan, maar de elektrische variant is nu toegankelijker voor een bredere groep medewerkers. Ook is het mogelijk om naast een auto een elektrische fiets te gebruiken. De fietsen zijn bedoeld voor zowel woon-werkverkeer als privégebruik.

Voorafgaand aan de invoering zijn diverse knelpunten aangepakt. Er was geen eenduidige registratie, gegevens waren vaak onvolledig en er stond geen duidelijke coördinatie op het beheer van vervoermiddelen. Fietsen stonden verspreid over locaties, zonder inzicht in wie ze gebruikte of hoeveel er per vestiging aanwezig waren. Inmiddels gebruiken we TapTarget voor de registratie. Elke fiets krijgt een uniek nummer, gekoppeld aan een contract met de medewerker.

Zo hebben we nu voor het eerst een volledig en actueel overzicht van het fietsgebruik.

Fietsen worden centraal ingekocht, beheerd en verspreid. Vestigingen beheren een beperkte voorraad en kunnen via een ticketaanvraag snel nieuwe fietsen aanvragen. Het onderhoud ligt in handen van Peter van Wingerden, onze eigen bedrijfsverzorgster en fietsspecialist. Ook facilitair medewerkster Lisanne Buurman speelt een belangrijke rol in het succes van het project. Met haar scherpe blik houdt zij de bezetting van de fietsen nauwlettend in de gaten en zorgt ze ervoor dat het hele proces rondom vervoer soepel verloopt.

Sinds de invoering maken merkbaar meer medewerkers gebruik van een (elektrische) fiets. Het effect? Meer comfort, betere bereikbaarheid en een bijdrage aan een schonere leefomgeving. De registratie vormt de kern van het project. Alleen met inzicht in het gebruik kunnen we gericht sturen en rapporteren. Daarnaast wordt momenteel gewerkt aan een efficiëntere bezettingsplanning van de auto's. Ook daar willen we uiteindelijk verduurzaming en effectiviteit beter op elkaar afstemmen.

Concluderend: het registratiesysteem is sterk verbeterd, de communicatie tussen vestigingen en facilitair is gestroomlijnd en medewerkers hebben meer keuzevrijheid in hoe zij duurzaam reizen. Zo bouwen we stap voor stap aan een mobiliteitsaanpak die past bij een toekomstgerichte organisatie. ●



Krzysztof
Golabek

“Met gereedschap
in mijn hand voel
ik me altijd thuis.”

Krzysztof Golabek
met zijn gereedschap
bij Just Drive.

In Wijk en Aalburg woont Krzysztof Golabek (31) samen met zijn vriendin. Hij komt oorspronkelijk uit Polen, maar woont inmiddels al bijna tien jaar in Nederland. Sinds augustus 2024 werkt hij via AB Midden Nederland bij Just Drive, waar hij met veel plezier zijn dagen vult met het assembleren van trucks. “Het is een beetje alsof je een Ikea-kast in elkaar zet”, vertelt hij lachend. “De wagens komen binnen en alles komt los: de zijkanten, de bovenkant en de onderkant. Wij zetten het vervolgens stap voor stap in elkaar. Ik ben vooral verantwoordelijk voor de laadklep en de elektrische aansluiting daarvan.”

Wat zijn werk interessant maakt, is de afwisseling. “Elke dag begint anders, het hangt er helemaal vanaf in welke staat de truck binnenkomt. Soms begin ik bij het begin, soms moet ik alleen het platform aansluiten. Met gereedschap in mijn hand voel ik me altijd thuis.” Zijn technische kennis en zijn leergierigheid helpen hem daarbij. “Ik neem elk werk aan dat mij interesseert. Ik leer snel en onthoud dingen goed.”

Zijn carrière in Nederland begon ooit op een boerderij, waar hij met koeien en vlees werkte. Daarna ontwikkelde hij zich in de logistiek, reed veel op wagens en deed ervaring op als magazijnmede-



werker en heftruckchauffeur. De overstap naar AB Midden Nederland kwam nadat hij online een aantal vacatures zag. Jagoda, een Poolse recruiter, nam contact met hem op en via haar kwam hij in contact met relatiebeheerder Bram Nijhoff. “We hebben eerst op kantoor in Zaltbommel gesproken en daarna bij de opdrachtgever Just Drive. Na het gesprek kon ik meteen aan de slag.”

Wat opvalt aan Krzysztof is dat hij een aardig woordje Nederlands spreekt. “Ik heb drie maanden avondschool gevolgd, twee uur per week. Ook heb ik vijf jaar gewerkt met Nederlandse collega’s in Culemborg. Dat heeft veel geholpen.” Op de werkvloer spreekt hij hoofdzakelijk

Nederlands, al maakt hij ook graag een praatje in zijn moedertaal met zijn Poolse collega’s. “Op goede dagen kan ik zelfs grappen maken in het Nederlands. Maar als ik moe ben, gaat het wat minder makkelijk”, zegt hij met een knipoog.

Naast zijn werk is Krzysztof graag creatief bezig. Hij schrijft songteksten en steekt graag tijd in klussen in en rondom zijn huis. Hij woont bewust niet in de huisvesting van AB Midden Nederland, maar heeft samen met zijn vriendin een eigen woning. Dat geeft hem rust en zelfstandigheid.

Waarom hij voor Nederland koos? Daar is hij duidelijk over. “Nederland is mooi. De

natuur, de mensen, de cultuur – alles is goed hier. Ik ben ook in Engeland en België geweest, maar Nederland is veel leuker. Je kunt hier overal leuke mensen ontmoeten.”

Zijn ervaringen met AB Midden Nederland zijn positief. “Ik heb hier nog nooit een probleem gehad. Betalingen kloppen altijd en als ik een vraag heb, krijg ik snel antwoord. Het werkt twee kanten op.” Krzysztof is dan ook een medewerker waarop je kunt bouwen: betrouwbaar, enthousiast en flexibel. Welk werk hij ook moet doen, hij doet het met dezelfde inzet. “Voor mij is werken belangrijk, dat doe ik graag. En als ik iets doe, dan doe ik het goed!” ●

Marja Roza

Voorzitter RvC



Huidige functies

2016 – heden

Adjunct algemeen directeur - B.V. Beco

2023 – heden

Voorzitter / lid Raad van Commissarissen

- AB Midden Nederland

2023 – heden

Lid Raad van Toezicht

- Ikazia Ziekenhuis Rotterdam

Opleidingen

Registercontroller / iEMFC

- Universiteit Maastricht

Phd Bedrijfskunde

- Erasmus Universiteit

Bedrijfskunde

- Erasmus Universiteit

“Een goede raad is een **sterk team door openheid**, deskundigheid, respect en vertrouwen”

Sinds begin 2024 is Marja Roza - van Vuren voorzitter van de Raad van Commissarissen van AB Midden Nederland. Vanuit die rol draagt ze bij aan de strategische koers van de organisatie, met een scherp oog voor mens en inhoud. Haar ervaring als ondernemer, haar brede blik en haar natuurlijke gevoel voor samenwerking komen daarbij goed van pas. “Het is onze taak om toezicht te houden en tegelijkertijd in verbinding te staan met de mensen in en rondom de organisatie.”

Marja begon in 2023 als lid van de Raad. Al snel volgde het verzoek om het voorzitterschap op zich te nemen. De Raad had deze wens al bij haar aanstelling. “Ik had in mijn eerste jaar al het nodige gezien en meegemaakt. Dat hielp om mijn nieuwe rol goed in te vullen.” Wat haar vanaf het begin aansprak was de coöperatieve structuur van AB Midden Nederland. “Iedereen levert zijn bijdrage aan het geheel. Die gezamenlijke benadering past goed bij mij.”

In haar voorzittersrol richt Marja zich bij het houden van toezicht op beleid en organisatie ook op het verbinden van de verschillende expertises binnen de Raad. Iedere commissaris brengt zijn eigen kennis mee, variërend van financieel tot juridisch of agrarisch. “Deze inzichten brengen we samen om het gesprek tussen de RvC en het bestuur te voeren. Een goede raad is een sterk team door openheid, deskundigheid, respect en vertrouwen.” Naast het contact met het bestuur, het voorzitten van de vergaderingen, het voorbereiden van de agenda’s

in overleg met het bestuur en het onderhouden van externe contacten, maakt ze ook deel uit van de remuneratiecommissie. Die richt zich op het werkgeverschap richting het bestuur, met aandacht voor doelen en persoonlijke ontwikkeling.

Om zijn rol goed te vervullen zoekt de Raad van Commissarissen actief de verbinding met de organisatie en bezoeken de leden bijvoorbeeld regelmatig vestigingen van AB Midden Nederland. “Het geeft waardevolle inzichten als je ziet hoe de huisvesting geregeld is, hoe klanten bediend worden, hoe bevlogen de medewerkers zijn en hoe collega’s omgaan met veranderende omstandigheden. Je voelt dan de organisatie, in plaats van dat je er alleen op papier naar kijkt.”

Een belangrijk thema binnen de Raad is digitalisering. De invoering van onder andere een nieuw recruitsysteem vroeg het afgelopen jaar veel aandacht binnen AB Midden Nederland. “Verandering is niet altijd makkelijk. Maar als technologie op een manier wordt ingezet die ondersteunend is aan het werk van mensen, dan levert het echt iets op. Snel kunnen schakelen, de juiste match vinden en toch het menselijke behouden: dat is de uitdaging.” Het beleidsplan van AB Midden Nederland vormt het inhoudelijke kompas. De Raad kijkt periodiek naar de voortgang, evalueert resultaten en kijkt vooruit. “Wij willen geen Raad zijn die vinkjes zet achteraf. Anticiperen is belangrijk, dat zei mijn voorganger al, en we denken met elkaar na over de toekomst. Dat is de gezamenlijke uitdaging van de RvC, het bestuur en AB Midden Nederland als geheel.” Daarbij is er ook ruimte voor het onverwachte. Zo leidde de marktdyna-

miek in 2023-2024 tot hernieuwde aandacht voor aanpassing en wendbaarheid van commercie. “Ik vind het bijzonder om te zien hoe AB Midden Nederland zich weet aan te passen aan deze omstandigheden, juist ook om kansen te creëren en te benutten. Het bestuur besteedt veel aandacht aan het commerciële team om dit mee te nemen in de nieuwe ontwikkelingen en doorgevoerde aanpassingen.”

De jaarcijfers van 2024 zijn bijzonder: AB Midden Nederland heeft haar marktaandeel, tegen de stroom in, vergroot en de bedrijfsvoering is efficiënter geworden.

Naast cijfers en strategie is ook het welzijn en de ontwikkeling van medewerkers een belangrijk gespreksonderwerp. “Werk is meer dan alleen een manier om inkomen te verdienen. Het is ook een plek waar je groeit. En als mensen iets extra’s willen leren of zich willen verdiepen in hun vak, dan moet daar ruimte voor zijn.” Dat geldt volgens Marja voor alle lagen van de organisatie, zowel op kantoor als in het veld.

Vooruitkijkend ziet Marja volop kansen voor verdere groei en versterking van de positie van AB Midden Nederland. Ze benadrukt het belang van blijven ontwikkelen, als organisatie en als mens. “De wereld om ons heen verandert voortdurend. Dat vraagt om aanpassingsvermogen en visie. Als je erin slaagt om te vernieuwen zonder de menselijke maat te verliezen, bouw je aan iets duurzaam.” In die balans tussen vooruitgang en verbinding ligt volgens haar de kracht van AB Midden Nederland. “We behouden wat goed is en bouwen daar met elkaar op voort. Zo blijven we van betekenis, vandaag én morgen.” ●

Bram
Schouten
Commercieel Directeur

We beheren de hele keten: van werving en plaatsing tot huisvesting

Als coöperatie zijn we opgericht door bedrijven, voor bedrijven. Dat zit in ons DNA, zo voelt dat. We doen het samen. Maar wat maakt AB Midden Nederland nou écht bijzonder? Wat is het geheim achter de loyaliteit van onze klanten en medewerkers, die vaak al jarenlang aan ons verbonden zijn? Met die vragen gingen we in gesprek met commercieel directeur Bram Schouten.

Onze medewerkers: flexibel en breed inzetbaar

Een van de belangrijkste troeven van AB Midden Nederland is onze grote en veelzijdige pool van medewerkers. "Omdat we een breed aanbod aan medewerkers hebben, kunnen we snel inspelen op de vraag van onze klanten", legt Bram uit. "Waar kleinere uitzendbureaus vaak beperkt zijn in hun aanbod, hebben wij veel meer mogelijkheden. We zijn flexibel en kunnen daardoor snel schakelen."

Daarnaast werken we met gemotiveerde medewerkers die graag voor AB Midden Nederland blijven werken. "Als alles goed geregeld is – huisvesting, werkzekerheid, opleidingsmogelijkheden – waarom zou je dan naar een andere werkgever gaan?" vraagt Bram. Bovendien beheersen veel medewerkers meerdere vakgebieden. "Zowel onze bedrijfsverzorgers als uitzendkrachten zijn in meerdere sectoren inzetbaar. Die brede inzetbaarheid komt niet vanzelf, daar investeren we bewust in met opleidingen en training."

Deze aanpak zorgt voor stabiliteit en betrouwbaarheid. "We zien dat medewerkers lang bij ons blijven. Bij de bedrijfsverzorging zijn dienstverbanden van 25 jaar of zelfs langer zeker niet uitzonderlijk. Dat straalt vertrouwen uit naar onze opdrachtgevers."

Onze werving: kwaliteit boven kwantiteit

"Mensen werven is niet het moeilijkste, maar de juiste selectie maken wel", zegt

Bram. "Daarom besteden we veel aandacht aan het leren kennen van onze opdrachtgevers en hun specifieke werkplekken. Onze recruiters in Nederland bezoeken alle klanten waarvoor ze verantwoordelijk zijn. Zo zorgen we voor de best mogelijke matches."

Dit selectieproces hebben we volledig in eigen beheer. "Door zelf de werving en selectie te doen, kunnen we kwaliteit beter waarborgen. We stoppen veel tijd en energie in het begrijpen van zowel onze klanten als de eisen die zij stellen aan personeel."

Een belangrijke stap hierin was de opening van ons kantoor in Roemenië. "We willen daar echt een gezicht zijn. Betrouwbaarheid werkt twee kanten op: als wij ons daar vestigen en laten zien dat we een serieuze en stabiele werkgever zijn, verwachten we hier in Nederland ook betrouwbaarheid van de medewerkers die via ons komen werken. We gaan niet voor kortetermijnwinst, maar voor duurzame relaties."

Dankzij onze kantoren in Polen en Roemenië beheren we nu de volledige keten: van werving en selectie tot plaatsing, huisvesting en het invullen van onze zorgplicht voor de buitenlandse medewerker. "We zijn niet meer afhankelijk van andere bemiddelaars. Hierdoor kunnen we medewerkers selecteren op basis van onze eigen kwaliteitsnormen en de specifieke behoeften van onze klanten. Dit



bespaart tijd, verhoogt de kwaliteit en zorgt voor betere matches.”

Om die kwaliteit nog verder te verbeteren, komen ook regelmatig onze buitenlandse recruiters naar Nederland om kennis te maken met de werkplekken. “Zo begrijpen zij precies wat er nodig is en kunnen ze daar tijdens de selectieprocessen op inspelen. Dat kost tijd en geld, maar voor ons staat kwaliteit altijd bovenaan.”

Onze diensten: totale ontzorging

Niet alleen levert AB Midden Nederland personeel, ook nemen we veel administratieve en praktische zaken uit handen. “Voor buitenlandse medewerkers regelen wij gecertificeerde huisvesting, vervoer, verzekeringen en toegang tot zorg”, zegt Bram. Voor veel bedrijven is dit een grote zorg minder. “Veel opdrachtgevers

weten niet precies wat er allemaal bij komt kijken als ze met buitenlandse medewerkers werken. Wij wel. Medewerkers komen soms wel van duizend kilometer verderop naar Nederland en wij voelen een sterke verantwoordelijkheid voor hen. Als een medewerker naar de huisarts of het ziekenhuis moet, regelen wij dat. Dat ontzorgt niet alleen de medewerker, maar ook de opdrachtgever.”

Onze klanten: langetermijnrelaties en vertrouwen

Een belangrijk aspect in het vertrouwen dat onze klanten in ons hebben is hoe we omgaan met uitdagingen. “Natuurlijk gaat er weleens iets mis met een match, maar het gaat erom hoe je dat oplost. We hebben klanten die al 25 jaar elk jaar terugkomen. Soms is hun vaste kracht een keer niet beschikbaar, dan zoeken wij samen een oplossing die voor alle

partijen werkt. Die betrouwbaarheid maakt dat klanten zeggen: ‘Als je het geregeld wilt hebben, moet je bij AB Midden Nederland zijn.’”

Dit geldt niet alleen voor onze bedrijfsverzorging, maar ook voor het uitzenden van arbeidskrachten. “Onze ervaren relatiebeheerders spelen hierin een grote rol. Ze hebben een diepgaande kennis van hun klanten en bouwen persoonlijke relaties op.”

Tevreden klanten zorgen voor nieuwe klanten. “Een goed voorbeeld is een transportbedrijf dat ons aan meerdere nieuwe opdrachtgevers heeft geholpen. Ze zijn zo tevreden dat ze ons aanbevelen bij andere bedrijven”, zegt Bram. “Dat gebeurt regelmatig en in verschillende sectoren. Onze klanten zijn onze grootste ambassadeurs.” ●

Ruimte om te groeien: de kracht van team Zaltbommel



Erik
Van Steenis
Teamleider

In 2013 opende AB Midden Nederland een bescheiden vestiging in Zaltbommel. Twaalf jaar later is het uitgegroeid tot een krachtige en stabiele uitvalsbasis voor de regio. Sinds kort werkt het team vanuit een nieuw, ruim en modern pand, een logische volgende stap in hun ontwikkeling. Teamleider Erik van Steenis, sinds 2017 betrokken bij het team, vertelt over hun werkwijze, wat hen drijft en wat dit succes mogelijk maakt.

“Toen ik begon, zaten we hier nog met een klein team”, vertelt Erik. “Inmiddels zijn we met drie relatiebeheerders, drie planners en ikzelf als teamleider. In juni komt daar ook een lokale recruiter bij. We groeien nog steeds, maar wel bewust. Klein, hecht en krachtig: dát

past bij ons.” En dat werkt. De klantenkring van Zaltbommel is bijzonder stabiel. “We kennen onze klanten écht”, legt Erik uit. “We zijn geen voorbijgangers, maar partners voor de lange termijn. Dat betekent dat we niet alleen de klant kennen, maar ook de medewerkers en alle huisvesting. Zo zorgen we dat alles klopt.”

Die persoonlijke benadering zit diep geworteld in het DNA van het team. “We doen wat we zeggen. Geen gelikte praatjes, maar boerenverstand en de drive om altijd de puntjes op de i te zetten. Klanten waarderen dat. En we zoeken ook bewust klanten die bij ons passen en die voor kwaliteit gaan, niet voor de korte klap.”



Dat betekent ook dat het team in Zaltbommel vaak fungeert als adviseur voor klanten. “We denken mee over thema’s als alcohol- en drugsbeleid, de omgang met buitenlandse medewerkers, of hoe je scholing en inschrijving goed organiseert. We kennen de praktijk en nemen dat stuk zorg graag uit handen. Het scheelt klanten tijd en onzekerheid.”

Om die rol goed te kunnen vervullen, is samenwerking binnen het team cruciaal. En juist daarin maakt het nieuwe pand een wereld van verschil. “In ons oude pand zaten we met planners en relatiebeheerders in aparte ruimtes, zonder plek om rustig te overleggen, even te bellen of te lunchen. Nu hebben we een fijne, open werkomgeving, met ruimte voor concen-

tratie én samenwerking. Dat geeft enorm veel rust en energie.”

De regio waarin Zaltbommel actief is loopt van Gorinchem tot Veghel, met Den Bosch als zuidgrens. “We hanteren de vuistregel: binnen 30 minuten rijden willen we bij de klant of medewerker kunnen zijn. Afstand mag geen belemmering zijn voor persoonlijk contact. Of het nu gaat om een kennismaking bij een nieuw bedrijf of een lekkende kraan in een woning. Wij willen er gewoon snel kunnen zijn.”

Trots is Erik ook op de hoge doorstroom naar vaste contracten. “We investeren graag in onze mensen. Hier in Zaltbommel heeft ruim 40% van de uitzend-

krachten inmiddels een vast dienstverband. Dat is geen toeval, dat is beleid.” Ook binnen het team blijven ze scherp. “Wanneer nodig wisselen we onderling van klant. Daardoor blijf je alert en ontdek je soms nieuwe kansen. En we zorgen dat klanten altijd met twee relatiebeheerders kennismaken. Zo is er altijd een vertrouwd gezicht, ook als iemand afwezig is. Dat wordt enorm gewaardeerd.”

Erik vergelijkt zijn team met zijn andere werk als reservist bij de landmacht. “Daar leer je dat samenwerken méér is dan de som der delen. Een team met een taak haalt het maximale uit elkaar. En dat is precies wat we hier in Zaltbommel elke dag proberen te doen.” ●



Arie
van Horssen

Achter de schermen, voor de mensen

Binnen AB Midden Nederland speelt het facilitaire team een cruciale rol in het dagelijks welzijn van medewerkers.

In het eerste kwartaal van dit jaar hebben zij opnieuw laten zien hoe belangrijk hun werk is voor het waarmaken van onze kwaliteitsstandaard en dat betekent: niet alleen voldoen aan de norm, maar deze structureel overtreffen.

Huisvesting die meer is dan alleen een slaapplek

Het team is voortdurend bezig met het verbeteren van de huisvesting. Niet alleen om aan de vereiste standaarden te voldoen, maar vooral om die te overtreffen. Een van de grotere projecten die binnenkort van start gaat, is het upgraden van het interieur van de

woningen. “Het gaat niet alleen om een plek om te eten en te slapen”, zegt teamleider Arie van Horssen. “We willen een omgeving creëren waar medewerkers zich écht op hun gemak voelen.”

De voorbereidingen voor het project zijn inmiddels gestart en de uitrol volgt in de komende maanden. Naast het upgraden van diverse huizen blijft ook het inrichten en leeghalen van woningen een vast onderdeel van het werk van het facilitaire team. In het eerste kwartaal zijn er vier huizen volledig ingericht en zijn er vier andere woningen leeg opgeleverd.





Onderhoud en inzet op mobiliteit

Ook houdt Facilitair zich bezig met de fietsen voor de uitzendkrachten. Mobiliteit is een belangrijk onderdeel van goede dienstverlening. In de eerste drie maanden van dit jaar zijn er al 420 fietsen gerepareerd en gebruiksklaar gemaakt. “Deze werkzaamheden vinden plaats in onze eigen loods in Houten, waar een van onze bedrijfsverzorgers zich toelegt op het onderhoud en de reparatie van de fietsen”, zegt Arie.

Efficiëntie en overzicht in de operatie

Het verwerken van meldingen en facilitaire verzoeken vraagt om een goed georganiseerd team en dat is

precies wat er staat. Tot eind maart kwamen er bijna 700 meldingen binnen. Ondanks de hoge aantallen weet het team de opvolging strak te houden. De gemiddelde doorlooptijd van het afhandelen van een melding ligt momenteel op ongeveer zes dagen.

Teamleider Arie van Horssen is trots op wat zijn team heeft neergezet: “We hebben het echt goed onder controle. De samenwerking verloopt soepel en er staat een sterk team dat de klus klaart. We kijken ernaar uit om in de komende tijd nog meer fietsen te repareren, woningen op hoog niveau te houden en passende facilitaire oplossingen te blijven bieden voor de hele coöperatie.” ●



Beschik je over een woning die tijdelijk verhuurd kan worden? Neem dan gerust contact met ons op.



Met elkaar, voor elkaar



 Barendrecht, Bunschoten, Houten, Mijdrecht,
Sliedrecht, Veenendaal, Zaltbommel

 +31 30 22 92 252

 info@abmiddenederland.nl