

een BLIK OP AB

'Niet alleen rust
voor het bedrijf,
**maar ook voor
de medewerkers'**

- Gert van Vugt



DECEMBER 2024



Klant aan het woord

Schneider Youngplants

De samenwerking met AB Midden Nederland heeft Schneider Youngplants de rust en structuur gegeven die nodig is om de seizoensgebonden productie efficiënt te managen.



De rol van AB Jobs Service in samenwerking met AB Midden Nederland

Een interview met Beata Pastuch, manager van de Poolse vestigingen van AB Jobs Service.



Uitzendkracht aan het woord

Het verhaal over de loopbaan van Sabina Munteanu een hoe zij een nieuw leven opbouwde samen met haar gezin in Nederland.

Colofon

Een Blik op AB is een uitgave van AB Midden Nederland



AB Midden Nederland
abmiddennederland.nl
030 - 22 92 252

Oplage: 400 exemplaren · **Redactie:** Erik van Steenis en Henk Verrips - redactie@abmiddennederland · **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 Jan
Kuilman
Algemeen directeur

Henk
van Doorn
Financieel directeur

Goed op koers, met de mens centraal

Met de focus op de mens ligt AB Midden Nederland goed op de strategische koers. Belangrijke uitwerkingen daarvan zijn de instroom van de juiste vakmensen en talentontwikkeling om de klantvraag goed in te vullen. Ook procesoptimalisatie en verduurzaming stonden in 2024 weer hoog op de agenda.

“We hebben over 2024 een goed netto resultaat”, zegt Gijs Jan Kuilman, algemeen directeur. “Het aantal gevraagde uitzenduren daalde door de marktomstandigheden, maar de inzet van bedrijfsverzorgers bleef stabiel en het aantal detacheeruren nam toe. Onze procesoptimalisaties werpen bovendien hun vruchten af. In z’n totaliteit zijn we heel tevreden.”

Financieel directeur Henk van Doorn licht de daling in uitzenduren toe: “De forse stijging van het minimumloon in de afgelopen jaren – totaal 25% – heeft op klanten in bepaalde sectoren grote impact gehad. Ze kunnen die verhoging niet makkelijk verrekenen en kiezen bewust voor meer dienstverbanden om af te schalen met uitzendkrachten. Dat leidde voor ons tot een 6% kleinere uitzendvraag, ondanks de nieuwe klanten die we hebben aangetrokken. Onze totale omzet is met circa 2,5% gestegen, mede

door dit hogere minimumloon. Het operationele resultaat is hoger ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, onder meer door een efficiëntere woningvoorraad met een kleiner aandeel huurwoningen.”

Markontwikkelingen

Politieke en economische onzekerheden maken bedrijven en consumenten voorzichtig en dat is merkbaar in diverse sectoren. Die onzekerheden zijn minder van invloed op de bedrijfsverzorging en de detachering.

“Het gebrek aan consumentenvertrouwen was sterk merkbaar in de e-commerce”, benadrukt commercieel directeur Bram Schouten. “Dit zien we terug in de terugloop van uitzendkrachten in de Transport & Logistiek. In de Techniek zijn vanwege de elektrificering veel goede mensen nodig, maar die zijn nauwelijks te vinden. Food & Productie heeft veel last van die 25% loonstijging en de Fruitteelt van een slechtere oogst door hagelbuien. Door de hogere energielasten zijn diverse bedrijven in de Glastuinbouw gestopt. Onze andere sectoren zijn klein en vrij stabiel. Leuk om te vermelden is dat onze Poolse en Roemeense medewerkers steeds vaker in het groenonderhoud aan het werk zijn.” ▶

In het najaar organiseerde AB Midden Nederland een klant-waardenonderzoek en twee rondetafelgesprekken met klanten om feedback op de dienstverlening te krijgen. “Het waren waardevolle gesprekken die ons nieuwe inzichten opleverden”, zegt Bram. “De app voor urenregistratie blijkt bijvoorbeeld in goede aarde te vallen, lees vooral meer over de app en de rondetafelgesprekken in dit magazine. Het grote voordeel is dat er aanpassingen mogelijk zijn, vóór de facturering. Dergelijke terugkoppeling is belangrijk en nemen we mee in onze optimalisaties. Gezien de goede ervaringen gaan we verder met de rondetafelgesprekken met onze klanten.”

Instroom van medewerkers

De klantvraag goed invullen, draait om het werven van de juiste vakmensen. De Poolse vestigingen AB Job Service en AB MN Hollandia zijn voor de effectiviteit samengevoegd tot AB Job Service, dat nu vijf kantoren heeft. Ook is het wervingsproces efficiënter gemaakt om potentiële medewerkers sneller duidelijkheid te geven en daardoor beter te binden. Bram: “De werving van goede arbeidskrachten uit Polen en Roemenië blijft heel belangrijk en die verloopt deels ook via het netwerk van onze medewerkers.”

Huisvesting

Het faciliteren van comfortabele huisvesting aan deze buitenlandse uitzendkrachten staat hoog op de agenda en daarin worden goede stappen gezet. “Er is een betere balans in eigen versus huurwoningen”, vertelt Gijs Jan. “We hebben nu ruim 100 eigen woningen en huren minder, om meer grip te hebben op de kwaliteit en het comfort. Denk aan verduurzaming en meer eenpersoonskamers volgens de Wet goed verhuurderschap. Samen met een externe adviseur zijn we wekelijks constructief in gesprek met gemeentes om elkaar te helpen met de huisvestingsproblematiek. Dat doen we deels door zelf te ontwikkelen. Afgelopen jaar hebben we een aantal mooie locaties aangekocht die we tot woningen willen ontwikkelen.”

De woonlasten voor de buitenlandse uitzendkrachten waren jarenlang relatief laag en zijn nu wat verhoogd. “Onze kosten zijn de afgelopen jaren flink gestegen, zonder de huurtarieven te verhogen, maar nu was een verhoging onvermijdelijk”, legt Henk uit. “Het comfort is hoog, door de kwaliteit en de locatie van de woningen, dus we blijven goed presteren volgens het prijskwaliteitsstelsel van de uitzendbranche voor internationale medewerkers die vanaf 1 januari 2025 in werking treedt.”

Verduurzaming

Fors wordt geïnvesteerd in zonnepanelen, warmtepompen, betere isolatie en nieuwe kozijnen en ramen in de eigen woningen. De verduurzaming zet ook door in de eigen kantoorpanden en mobiliteit. “Onder onze kantoormedewerkers

worden alle bedrijfswagens elektrisch en de bedrijfsbusjes voor uitzendkrachten zijn nu voor een kwart elektrisch”, vertelt Bram. “Verdere uitbreiding is afhankelijk van plaatselijke situaties bij klanten, want door netcongestie zijn niet overal voldoende elektrische laadpunten voorhanden.”

“Al onze kantoren en eigen woningen gebruiken groene stroom en we zoeken steeds nieuwe opties om energieverbruik en CO2-uitstoot te verminderen”, vervolgt Gijs Jan. “Ons nieuw aangekochte kantoor in Zaltbommel wordt verbouwd en geoptimaliseerd en heeft het afgelopen jaar energielabel A++ gekregen. Verder streven we naar minder kilometers door slim te plannen: onze medewerkers proberen we met elkaar mee te laten rijden en we zetten hen zo dicht mogelijk bij huis in. Er is een groot aantal e-bikes voor onze mensen beschikbaar en in 2025 bieden we hun een regeling om een gewone of elektrische fiets te gebruiken.”

Talentontwikkeling

Wat betreft opleiding is afgelopen jaar onderzoek gedaan naar de specifieke vak kennis waaraan nu en in de toekomst grote behoefte is. AB Midden Nederland overweegt daarop aan te sluiten door een eigen vakschool op te richten. Komend jaar neemt de directie daarover een beslissing.

Met trainingen op het gebied van persoonlijk leiderschap en Lean wordt blijvend geïnvesteerd in de ontwikkeling van medewerkers en daardoor ook in de kwaliteit van de dienstverlening en de efficiëntie van de interne processen. “Daarnaast geven we gedetacheerden een vaste plek in een agrarische omgeving, waarmee ze hun opleiding kunnen combineren”, vertelt Henk. “Dat is ook een kracht van AB Midden Nederland.”

De mens voorop

“Verwachtingen voor 2025 uitspreken is lastig, gezien alle ontwikkelingen in onze sector en de wereld om ons heen”, benadrukt Gijs Jan. “We blijven van onze eigen kracht uitgaan en hebben vertrouwen in de keuzes die we maken om onze klanten en leden op de best mogelijke manier te bedienen: aansluiten op de behoefte en kwaliteit blijven bieden door de juiste vakmensen aan te trekken en te behouden. Daarmee willen we ook nieuwe klanten aantrekken. We liggen met de meeste focuspunten goed op koers van ons beleidsplan 2024-2026.”

De aandacht voor de eigen medewerkers blijft eveneens hoog op de agenda staan. Dit jaar zijn voor het eerst feestelijke bijeenkomsten georganiseerd voor jubilarissen en gepensioneerden, in aanwezigheid van familieleden en klanten. De events waren een succes en krijgen in 2025 een vervolg. De mens centraal, dat past helemaal bij AB Midden Nederland. ●

Flexkrachten en zekerheid:

de samenwerking tussen aardbeienteler De Rijk en AB Midden Nederland

Michel de Rijk, eigenaar van een bloeiend aardbeienbedrijf in Maarssen, vertelt over zijn bedrijf en de samenwerking met AB Midden Nederland. Het bedrijf, dat oorspronkelijk door zijn ouders werd opgericht, kende in de beginjaren een andere teelt dan aardbeien. "Mijn vader en moeder zijn begonnen met dit bedrijf en hebben het van de grond af aan opgebouwd. Eerst deden zij sla, andijvie en paprika's, toen is mijn vader ook kassen gaan bouwen omdat hij zomers tomaten had."

Michel kwam al op jonge leeftijd in het familiebedrijf werken en heeft het in 1999 overgenomen. Na een aantal jaar moesten er door omstandigheden in de teelt veranderingen plaatsvinden. "Er zat een schimmel in de grond en zomers ging de sla steeds verleppen. Aan die schimmel konden we helaas niet veel doen, dus toen moest ik een andere teelt verzinnen. Toen ben ik naar de aardbeien omgeschakeld."

In 2016 maakte Michel de overstap naar aardbeien die in stellingen op zijn inmiddels 1,2 hectare aan kassen staan. Dat biedt niet alleen voordelen voor de gewassen, maar ook voor de oogst. "Over het algemeen plant je ze in augustus en dan pluk je van begin oktober tot aan de kerst. In de winter is een rustige periode. In januari en februari knip je het blad eraf en in het voorjaar beginnen ze dan nog een keer te groeien."

De samenwerking met AB Midden Nederland is voor Michel van groot belang, vooral tijdens de oogstseizoenen in het voorjaar en najaar. Hij is ook lid van de coöperatie, waardoor hij bij ziekte of afwezigheid gebruik kan maken van de reductieregeling en ziektevervanging, iets wat voor een zelfstandige teler onmisbaar is.

Daarnaast levert AB Midden Nederland flexwerkers die helpen bij de arbeidsintensieve plukwerkzaamheden. "In het oogstseizoen van het najaar lopen er nu zo'n acht medewerkers rond en in het voorjaar zijn dat er soms wel veertien," vertelt Michel. "Het is een kwestie van

opschalen en afschalen naarmate het seizoen vordert."

Michel waardeert de samenwerking met AB Midden Nederland, vooral vanwege de flexibiliteit, betrouwbaarheid en goede communicatie met de relatiebeheerders.

"De communicatie met de relatiebeheerders is altijd goed. Ik werkte eerst met Harold en Jeroen, en nu met Frank. Wat leuk is, is dat ik Frank al ken van vroeger. Hij is een paar jaar ouder en we komen beiden uit Maarssen. Ik kan goed met hem overweg. Hij doet altijd wat hij zegt, dus je weet gewoon wat je aan hem hebt."

De medewerkers die Michel via AB Midden Nederland in dienst heeft, zijn voornamelijk van Poolse afkomst. De taalbarrière is echter geen probleem dankzij Michels vaste medewerker. "Wat meehelpt is dat mijn vaste medewerker Pools is, dus die kan alles voor de zekerheid nog even door communiceren en extra uitleggen als dat nodig is. Maar de meeste jonge medewerkers kunnen goed Engels en anderen hebben al ervaring met in het buitenland werken."

Dankzij de flexibele ondersteuning van AB Midden Nederland kan Michel zich volledig richten op de teelt van zijn aardbeien en de groei van zijn bedrijf. De flexibele inzet van ervaren medewerkers tijdens de drukke oogstperiodes en de zekerheid van vervanging bij ziekte, zorgen ervoor dat zijn teeltproces soepel verloopt.

Op zoek naar medewerkers in de fruitteelt? Of kom je zelf graag werken in de fruitteelt? Neem dan contact met ons op! ●



Cover
story

Niet alleen **rust** **voor het bedrijf**, maar ook voor de medewerkers

We nemen een kijkje achter de
schermen bij Schneider Youngplants,
een glastuinbouwbedrijf gevestigd
in Woudrichem.

We spreken met Gert van Vugt, die ons meeneemt in de
wereld van innovaties, uitdagingen en samenwerkingen in deze
sector. Daarnaast horen we van medewerkers Ana en Alex, die
hun ervaringen delen als uitzendkrachten bij dit bedrijf.



Met elkaar,
voor elkaar



Van Ridderkerk naar Woudrichem

Het verhaal van Schneider Youngplants begint in Ridderkerk, waar de vader van de huidige directeur het bedrijf oprichtte. Zijn zoon Jacob Schneider maakte een doorstart en verhuisde in 2021 met het bedrijf naar Woudrichem, waar het bedrijf inmiddels is uitgegroeid tot een kas van 3,5 hectare, met dromen voor verdere uitbreiding. Ook heeft er een uitbreiding van de directie plaatsgevonden. Dit heeft samen met de verdeling van verantwoordelijkheden gezorgd voor veel rust en structuur.

Het bedrijf richt zich op het opkweken van jonge planten uit zaden en stek. Ze vullen trays met zaad of stekken handmatig stekken die uit het buitenland worden geïmporteerd. De focus ligt op eenjarig zomerperkgoed voor het voorjaar, zoals bloemen die je uiteindelijk in supermarkten en bouwmarkten tegenkomt. Schneider Youngplants is niet het eindstation, maar het beginpunt. Ze laten de planten tot net boven de grond groeien voordat ze naar kwekers over de hele wereld gaan, die ze verder opkweken en verkopen.

Het hoogseizoen bij Schneider Youngplants begint rond kerst en loopt door tot het einde van april, wanneer de eenjarige zomerbloeiers worden gekweekt. Na deze drukke periode volgt de handel in cyclamen en vanaf juli de najaars- en voorjaarsviolen en primula's, wat de productieketen vult tot het najaar. Dit zorgt voor continuïteit, waardoor vaste medewerkers het hele jaar door aan het werk kunnen

blijven. De cyclamenteelt is een recentere toevoeging en biedt een stabiele inkomstenbron voor zowel het bedrijf als de medewerkers.

Gert van Vugt werkt al bijna 20 jaar bij Schneider Youngplants. Zijn rol is veelzijdig; hij zorgt voor de facilitaire techniek, het oplossen van storingen en coördineert de werkzaamheden op de werkvloer. Hij is de schakel tussen de Schneider Youngplants en AB Midden Nederland, waarbij hij regelmatig in contact staat met relatiebeheerder Heleen van den Berg om te zorgen voor voldoende personeel.

Samenwerking met AB Midden Nederland

Schneider Youngplants heeft al een lange geschiedenis met AB Midden Nederland. Al tijdens hun tijd in Ridderkerk werkten de twee organisaties samen, hoewel dit aanvankelijk enkel voor bedrijfsverzorgers in het hoogseizoen en tijdens vakanties was. Destijds waren gespecialiseerde krachten met spuitlicenties en kennis van teelt nodig. Zo'n 10 tot 15 jaar geleden ontstond het idee om ook uitzendkrachten in te zetten voor andere werkzaamheden, zoals zaaien en inboeten. Dit bleek een succesvolle stap.

De samenwerking met AB Midden Nederland heeft Schneider Youngplants de rust en structuur gegeven die nodig zijn om de seizoensgebonden productie efficiënt te managen. Tegenwoordig werken er ongeveer 25 vaste medewer-

kers bij Schneider, aangevuld met uitzendkrachten van AB Midden Nederland. Deze samenwerking is de afgelopen jaren verder geprofessionaliseerd en het bedrijf heeft nu zelfs avondploegen kunnen opzetten dankzij de vaste inzet van AB Midden Nederland medewerkers. Dit zorgt voor stabiliteit en flexibiliteit binnen de organisatie.

Medewerkers aan het woord:

Ana en Alex

Ana Maria Mihalache (22) en Alexandru-Catalin Oprea (24) zijn Roemeense medewerkers die via AB Midden Nederland bij Schneider Youngplants werken. Negen maanden geleden kwamen zij samen als stel naar Nederland op zoek naar werk, na een aanbeveling van Ana's broer, die eerder ook via AB Midden Nederland had gewerkt. Hij is enthousiast over zijn ervaringen en moedigde hen aan om dezelfde weg te volgen.

“De samenwerking **zorgt voor stabiliteit en flexibiliteit** binnen de organisatie.”



Beiden werken nu zeven maanden bij Schneider Youngplants en hebben het prima naar hun zin daar. Ana is werkzaam als machineoperator, waar ze ervoor zorgt dat de bloemen goed verwerkt worden. Alex helpt bij het voorbereiden van bestellingen voor klanten. Hun werkdag begint vroeg; ze staan rond vijf uur 's ochtends op en maken zich rustig klaar voor hun werkdag. Samen rijden ze elke dag met de auto naar het werk, wat bijdraagt aan hun dagelijkse routine en na een gezamenlijke kop koffie op de werkvloer gaan ze aan de slag.

Het stel werkt regelmatig samen, wat het werk voor hen zowel makkelijker als gezelliger maakt. Daarnaast hebben ze veel contact met andere medewerkers, wat zorgt voor een prettige werksfeer. De mogelijkheid om als stel samen te werken en te wonen in Nederland maakt

“De mogelijkheid om **als stel samen te werken en te wonen in Nederland** maakt hun verblijf extra bijzonder.”

hun verblijf extra bijzonder. Ana en Alex zijn tevreden over hun keuze om naar Nederland te komen, en de positieve werkervaring bij Schneider Youngplants en AB Midden Nederland versterkt hun enthousiasme.

Nauwe samenwerking en heldere communicatie

De communicatie tussen Gert en Heleen van AB Midden Nederland is een cruciale schakel in deze samenwerking. Door regelmatig contact te houden over

de personeelsbehoefte, kan Schneider Youngplants tijdig opschalen wanneer dat nodig is. Deze nauwe samenwerking zorgt ervoor dat het team van Schneider altijd beschikt over de juiste hoeveelheid medewerkers om de seizoensgebonden productie te ondersteunen. Dit biedt niet alleen rust voor het bedrijf, maar ook voor de medewerkers, die nu lang van tevoren weten of ze kunnen blijven werken.

Deze goede samenwerking blijkt ook uit de positieve ervaringen van medewerkers zoals Ana en Alex, die via AB Midden Nederland bij Schneider Youngplants werken. Voor hen maakt het feit dat ze samen kunnen werken en een goede band met hun collega's hebben het werk aangenaam. Dit persoonlijke element laat de inzet en de aanpak van AB Midden Nederland zien, die verder gaat dan alleen het leveren van personeel.

Door de combinatie van innovatie, duurzaamheid en de sterke samenwerking met AB Midden Nederland blijft Schneider Youngplants zich ontwikkelen in een dynamische sector. Met heldere communicatie, de juiste ondersteuning, en betrokken medewerkers, staat het bedrijf klaar om verdere groei en succes te realiseren in de toekomst. ●

Ana Maria Mihalache en
Alexandru-Catalin Oprea



Terugblik op de Wielertoer

September 2024

Op vrijdag 20 september 2024 stond onze jaarlijkse Wielertoer weer op de agenda en wat een prachtige dag was het! Onder perfecte weersomstandigheden gingen we van start: een stralend zonnetje, een lichte bries en een aangename temperatuur zorgden voor ideale omstandigheden voor de ruim 65 kilometer lange fietstocht.

De dag begon sportief bij ons kantoor in Houten, waar alle deelnemers een gloednieuw wielertenue ontvingen. Onze algemeen directeur, Gijs Jan Kuilman, heette iedereen hartelijk welkom en gaf een toespraak om de groep op weg te helpen. Na dit motiverende startsein begon de tocht langs het Amsterdam-Rijnkanaal, waarbij we de rivier de Lek volgden en vervolgens richting de Utrechtse Heuvelrug fietsten.

Met een afwisselende route door het groen van Doorn, de bossen van Maarn en Zeist, konden de deelnemers volop genieten van het gevarieerde landschap. Van uitgestrekte weilanden tot mooie

beboste stukken en van vlakke wegen tot uitdagende heuvels: het was een route om van te genieten. Onderweg passeerden we ook enkele bijzondere bezienswaardigheden, zoals Slot Zeist en de historische forten Vechten en Honswijk. De glimlachen van de deelnemers spraken boekdelen: plezier, ontspanning en sportieve uitdaging gingen hand in hand.

De dag eindigde feestelijk terug in Houten, waar de deelnemers hartelijk werden onthaald met een borrel en een heerlijke BBQ. Gijs Jan sloot de dag af met een dankwoord, waarin hij alle deelnemers prees voor hun enthousiasme en sportieve inzet. De sfeer zat er goed in en de vele positieve reacties maakten duidelijk dat deze editie van de Wielertoer een groot succes was. We willen iedereen die erbij was, bedanken voor de fantastische sfeer en teamspirit. Samen hebben we niet alleen een sportieve prestatie geleverd, maar ook prachtige herinneringen gemaakt.

Doe mee aan de volgende editie!

Heb jij deze editie gemist, of wil je

gewoon graag weer meedoen? We nodigen je van harte uit om bij de volgende editie van de AB Midden Nederland Wielertoer aan te sluiten! Een sportieve uitdaging en een onvergetelijke dag vol fietsplezier liggen op je te wachten.

We hebben de eerstvolgende datum alweer in het vizier: onder voorbehoud kun je vrijdag 19 september 2025 alvast in je agenda noteren. De data van toekomstige rondes en andere evenementen vind je op onze website, onder het kopje 'Evenementen'. Zorg dat je deze pagina in de gaten houdt, zodat je er de volgende keer zeker bij bent! Daarnaast zullen we onze klanten, leden en relaties op tijd uitnodigen, zodat iedereen de kans krijgt om deze sportieve dag mee te beleven.

Wil je de aftermovie bekijken van de laatste editie?

Scan dan de QR-code en herbeleef deze onvergetelijke dag! ●



De cruciale schakel van AB Midden Nederland

De Uitzendadministratie



In Houten bevindt zich het kloppend hart van de uitzendadministratie van AB Midden Nederland. Hier leidt een gedreven team onder leiding van Monika Smits de complexe wereld van de uitzendbranche. Monika, die haar carrière begon als allround medewerker en doorgroeide tot teamleider, beheert nu een team van elf personen die de essentiële administratieve taken uitvoeren die de organisatie soepel laten draaien.

De uitzendadministratie, zoals Monika uitlegt, vormt de spil van de organisatie. Zij zijn verantwoordelijk voor het opstellen van contracten, het verwerken van uren, het uitbetalen van salarissen en het voorbereiden van facturen. Deze afdeling raakt elk aspect van de bedrijfsvoering, van de uitzendkracht tot aan de klant.

Monika's bescheidenheid is kenmerkend; zij deelt haar ervaringen niet alleen via artikelen, maar ook in een podcast, waar ze dieper ingaat op het belang van samenwerking met klanten. Ze beschrijft deze relatie als een balans die essentieel is voor tevredenheid aan alle kanten. "Wanneer de samenwerking soepel verloopt, zijn zowel de klant als de werknemer tevreden", zegt Monika. Een goede afstemming zorgt voor tijdige salarisbetalingen en voorkomt frustraties, wat cruciaal is voor een motiverend werkklimaat.

Toch loopt niet alles altijd op rolletjes. Monika benadrukt dat er ruimte voor verbetering is, vooral in de snelheid van contractonderteke-

ningen en de tijdige aanlevering van werkuren. Ze doet een oproep aan klanten: "Zorg dat de uren voor dinsdag 12:00 uur geaccordeerd zijn, zodat het team de verloning op donderdag tijdig kan verwerken."

De uitzendadministratie van AB Midden Nederland is meer dan een administratieve hoeksteen; het is een dynamisch team dat de daadwerkelijke verbinding vormt tussen de klant en de uitzendkrachten. Met Monika Smits aan het roer zet deze afdeling zich onophoudelijk in om de organisatie als een geoliede machine te laten functioneren, ook al is er nog werk aan de winkel om de perfectie te bereiken.

Wil je meer horen over de werkwijze van de uitzendadministratie? Scan dan de QR-code en luister naar de podcast waarin we in gesprek gaan met Monika. Ze geeft een boeiend inkijkje in de wereld van de uitzendadministratie van AB Midden Nederland. ●



Ontdek het gemak van "Mijn AB"

Met ons klantportaal "Mijn AB" houd je eenvoudig grip op de urenregistratie van jouw uitzendkrachten. Alles overzichtelijk op één plek, zodat jij je kunt richten op wat echt telt: jouw bedrijf.

Voordelen van "Mijn AB" op een rij:

- **Altijd inzicht** - Bekijk verwerkte uren, openstaande urenbriefjes en facturen in één oogopslag.
- **Flexibele urenverwerking** - Kies zelf hoe je je uren wilt verwerken. Je kunt kiezen uit vier manieren, afhankelijk van wat het beste bij jou en je bedrijf past. Welke optie je ook kiest, je hebt altijd inzicht in de verwerkte uren:
 1. Je levert een urenimport aan, die jij of AB Midden Nederland verwerkt.
 2. De uitzendkracht levert de uren in, jij beoordeelt en keurt ze goed.
 3. Jij vult zelf de uren in en verwerkt ze.
 4. De uitzendkracht levert de uren in, AB Midden Nederland beoordeelt en keurt ze goed.
- **Efficiëntie** - Snel accorderen en doorvoeren, zodat je facturen altijd kloppen.
- **Altijd en overal toegang** - Registreer, beoordeel en beheer waar en wanneer het jou uitkomt.

Log snel in en ervaar het gemak zelf!

Wil je meer informatie over de app? Neem gerust contact op met je relatiebeheerder of de afdeling Uitzendadministratie.

Erwin
Kragten
Relatiebeheerder

“Het draait om luisteren en **vertrouwen opbouwen**”

12

Relatiebeheerder

Al acht jaar zet Erwin Kragten zich met volle overgave in voor AB Midden Nederland. Vanuit zijn rol als relatiebeheerder in Sliedrecht onderhoudt hij nauw contact met technische bedrijven in de regio. Met een achtergrond in de autobranche en een sterke affiniteit voor techniek is Erwin de aangewezen persoon om de juiste vakmensen en bedrijven bij elkaar te brengen. Elke dag werkt hij gedreven aan waardevolle verbindingen.

Techniek is de rode draad in Erwins loopbaan en vormt de kern van zijn motivatie. “Ik heb altijd affiniteit gehad met techniek en in mijn rol kan ik dat perfect benutten”, legt hij uit. Toch zijn er uitdagingen en een van de grootste is het tekort aan technisch geschoold personeel. “Vroeger hadden we de LTS en ambachtsscholen, waar jongeren een vak leerden, zoals plaatwerken, lassen of automonteur. Nu wordt iedereen gestimuleerd om door te leren, waardoor er minder technici beschikbaar zijn”, merkt hij op.

Volgens Erwin is het dan ook cruciaal om jongeren op jonge leeftijd enthousiast te maken voor technische beroepen. “Als de technische mensen er niet zijn, ligt alles stil. Een goede baan op kantoor is mooi, maar zonder vakmensen blijft een kapotte auto staan en zit iedereen in de kou als de verwarming stuk is.” Hij ziet de waarde van vakmanschap toenemen en moedigde ook zijn eigen zoon aan om een technische opleiding te overwegen.

In zijn werk gaat het Erwin om meer dan alleen vraag en aanbod. Het persoonlijke contact is voor hem de grootste voldoening. “Het leukste aan mijn werk is het contact met mensen. Ik ga regel-

matig langs bij onze klanten om te kijken of alles goed gaat. Dat stukje ‘mensenwerk’ maakt mijn werk zo waardevol”, vertelt hij. De schaarste aan technisch personeel maakt zijn werk uitdagend, maar hij zet zich met zijn team in om klanten te ondersteunen, soms met creatieve oplossingen als dat nodig is.

Erwin zet zich echter niet alleen in voor zijn klanten, maar ook voor de medewerkers die hij plaatst. “Bij ons gaat het om meer dan werk alleen. We dragen zorg voor huisvesting, vervoer en zelfs medische afspraken wanneer dat nodig is”, legt hij uit. Deze betrokkenheid creëert volgens hem een band van vertrouwen. “Als je goed voor hen zorgt, krijg je dat dubbel en dwars terug”, zegt hij.

Ook buiten zijn werk bij AB Midden Nederland staat Erwin graag voor mensen klaar. Als sportfysio bij de lokale voetbalclub verzorgt hij al jaren het eerste elftal en zorgt hij ervoor dat de spelers in topconditie blijven. “Dinsdagavond, donderdagavond en zaterdag sta ik klaar om de jongens op te lappen”, vertelt hij enthousiast. Hoewel hij door knieklachten zelf niet meer kan voetballen, is hij graag nog op het veld te vinden. “Ik ben een echte voetbalman en steek ook daar graag mijn handen uit de mouwen.”



“Zonder vakmensen blijft een kapotte auto staan en zit iedereen in de kou.”

Met zijn jarenlange ervaring als relatiebeheerder en zijn achtergrond in sales heeft Erwin enkele waardevolle adviezen voor collega's en beginnende relatiebeheerders. “Blijf altijd jezelf en houd het contact met medewerkers en klanten laagdrempelig. Het draait om luisteren en vertrouwen opbouwen”, zegt hij. Hij weet

uit ervaring dat er in deze functie veel komt kijken, vaak meer dan mensen in eerste instantie denken. “Je moet geduldig zijn en altijd klaarstaan als er iets gebeurt, ook als dat midden in de nacht is.”

Met zijn onmiskenbare passie voor techniek en zijn betrokkenheid bij zowel klanten als

medewerkers is Erwin Kragten een relatiebeheerder die zijn vak tot in de kern begrijpt. Hij zet zich elke dag in om waardevolle relaties op te bouwen en bij te dragen aan de technische sector in de regio, want voor Erwin geldt: alleen met oprechte aandacht voor mensen en vakmanschap bouw je echt iets waardevols op. ●



**Beata
Pastuch**
Manager AB Jobs Service

**“We bouwen aan een
betrouwbare reputatie in
de ogen van de kandidaten.”**

AB Jobs Service: Jarenlange expertise in grensoverschrijdend talent

Een interview met Beata Pastuch, manager van de Poolse vestigingen van AB Jobs Service.

AB Jobs Service is een onmisbare schakel binnen AB Midden Nederland en speelt een centrale rol in het werven van geschikte kandidaten uit Polen voor vacatures in Nederland. Beata Pastuch, manager van de Poolse vestigingen van AB Jobs Service, vertelt hoe haar team kandidaten begeleidt van de eerste sollicitatie tot hun aankomst in Nederland. “We bieden een volledige wervingsdienst en helpen de kandidaten bij hun voorbereiding op een nieuwe baan,” legt Beata uit. Dankzij deze nauwe samenwerking kan AB Midden Nederland voldoen aan de groeiende vraag van Nederlandse werkgevers, terwijl Poolse kandidaten werk vinden dat aansluit bij hun verwachtingen.

Sinds de oprichting in 2005 heeft AB Jobs Service zich stevig verankerd in de Poolse arbeidsmarkt. “We zijn begonnen met partnerkantoren, maar in 2010 openden we onze eigen kantoren in Opole, Kielce en Lublin,” vertelt Beata. Om aan de groeiende vraag van de Nederlandse markt te voldoen, werd in Bydgoszcz een vierde kantoor geopend en in mei van dit jaar sloot het kantoor in Rzeszów zich aan. “AB Jobs Service is inmiddels een bekende naam in Polen en kandidaten hebben vertrouwen in ons. Dat vertrouwen hebben we in de afgelopen jaren opgebouwd en daar zijn we trots op.”

Beata zelf begon veertien jaar geleden bij AB Jobs Service als recruiter en groeide door tot manager van de Poolse vestigingen. “Ik ken de specifieke uitdagingen van deze positie heel goed,” zegt ze. “Als manager coördineer ik al negen jaar de organisatie en het functioneren van onze kantoren, zodat we efficiënt kunnen inspelen op de behoeften van AB Midden Nederland.” Hoewel ze zich bezighoudt met het aantal kandidaten, benadrukt ze dat kwaliteit minstens zo belangrijk is. “We bouwen aan een betrouwbare reputatie in de ogen van de kandidaten.”

Waar AB Jobs Service in de beginjaren vooral arbeidskrachten wierf voor tijdelijke banen in de tuinbouw en kassenindustrie, is de markt inmiddels sterk veranderd. “We werken nu voor diverse sectoren zoals productie, logistiek, techniek en industrie,” legt Beata uit. Het bedrijf biedt wekelijks zo’n zestig kandidaten aan, waarbij zowel het aantal als de kwaliteit van de kandidaten van groot belang is. “We zoeken kandidaten met professionele ervaring, taalkennis en een sterke motivatie om zich verder te ontwikkelen.”

Het wervingsproces heeft zich aangepast aan de veranderende economie in Polen. “De economie is sterker geworden en de lonen hier in Polen zijn flink gestegen, waardoor voor ons de vijver van

kandidaten die in het buitenland willen werken kleiner is geworden,” stelt Beata vast. Hoewel AB Jobs Service vroeger kandidaten zonder Engelse taalvaardigheden uitsloot, is de benadering nu flexibeler. “We nemen soms mensen aan die minder goed Engels spreken, maar wel beschikken over de professionele vaardigheden die nodig zijn voor de baan. Door middel van testgesprekken zorgen we ervoor dat hun taalvaardigheid toereikend is voor de functie.” Hierdoor is de selectie op taalvaardigheid wat minder streng, zonder de kwaliteit van de kandidaten in gevaar te brengen. “Ook zorgen we er met een zorgvuldige screening en meerdere gesprekken voor dat kandidaten met de juiste motivatie naar Nederland komen.”

Een van de pijlers van AB Jobs Service is transparantie. “We zorgen ervoor dat kandidaten volledig geïnformeerd zijn over wat hen te wachten staat in Nederland,” benadrukt Beata. Deze open communicatie zorgt ervoor dat kandidaten bewust kiezen voor hun baan, wat resulteert in gemotiveerde werknemers die zich verbonden voelen met hun werk. “Ze maken hun keuze op basis van hun wensen en vaardigheden, waardoor ze niet alleen goed voorbereid zijn, maar ook voor langere tijd in Nederland willen blijven werken.” Ondanks de veranderingen op de Poolse arbeidsmarkt blijft Nederland een populaire bestemming voor Poolse werknemers. “Nederland biedt nog steeds aantrekkelijke kansen op het gebied van inkomen en professionele ontwikkeling,” vertelt Beata.

Dankzij de sterke samenwerking tussen AB Midden Nederland en AB Jobs Service kunnen we snel inspelen op de veranderende vraag op de arbeidsmarkt. Het resultaat is een succesvolle bemiddeling van gemotiveerde, goed geïnformeerde werknemers die zich langdurig willen inzetten voor hun werk in Nederland. ●

Rondetafelgesprekken

Samen werken aan samenwerken

Eerder dit jaar hielden we middels een korte enquête een tevredenheidsonderzoek onder alle medewerkers, bedrijfsverzorgers, uitzendkrachten en klanten. De meeste resultaten waren positief en er werden ook enkele waardevolle verbeterpunten geïdentificeerd. Om deze verder te verkennen en om goede suggesties en acties uit het veld op te halen, hebben we rondetafelgesprekken georganiseerd. Het doel van deze gesprekken was om beter inzicht te krijgen in de behoeften en verwachtingen van onze medewerkers en klanten, evenals hun waardering voor onze organisatie. Op basis van deze inzichten willen we gerichte acties ondernemen om de tevredenheid te verhogen en daarmee de langdurige samenwerking te bevorderen.

De voorzitters van de gesprekken, afkomstig uit onze eigen ledenraad, waren na afloop erg enthousiast. Hiermee bereikten we een bijkomend doel: het versterken van de onderlinge band tussen leden, medewerkers en klanten. Dit droeg bij aan wederzijds begrip voor elkaars dagelijkse werkzaamheden.

Inzichten uit klantgesprekken

De gesprekken met klanten lieten zien dat er ondanks de tevredenheid behoefte is aan meer contactmomenten en een betere afstemming van communicatie. In de huidige krappe arbeidsmarkt werd ook het aantrekken en behouden van gekwalificeerd personeel als belangrijke uitdaging genoemd. De voorgestelde acties voor klanten zijn:

1. **Meer geplande bezoeken:** regelmatig geplande bezoeken op de

werkvloer door relatiebeheerders, waarbij ook mogelijkheden tot vertaling worden geboden voor medewerkers uit andere EU-landen, zoals Polen of Roemenië. Voor klanten met meer dan tien uitzendkrachten vaste spreekuren introduceren, eventueel met een planner, om operationele zaken direct op te pakken.

2. **Verbeterde profilering:** klanten beter informeren over ons werkverschapp door succesverhalen van zowel medewerkers als klanten te delen. Dit kan via nieuwsbrieven, sociale media of directe communicatie en benadrukt hoe we samenwerken aan een prettige en professionele werkomgeving.
3. **Proactieve vervanging bij afwezigheid:** bij ziekte of verlof van een medewerker proactief vervanging regelen om continuïteit te garanderen.
4. **BBL-programma's onderzoeken:** mogelijkheden verkennen om via BBL-programma's nieuwe instroom te realiseren, ondersteund door onze vakschool. Hiermee creëren we een constante instroom van goed opgeleid personeel.
5. **Instroom van nieuwe medewerkers beter begeleiden:** een goed begin is het halve werk. We stellen voor om bij nieuwe medewerkers meer tijd te nemen voor de instroom. Dit houdt in dat we duidelijke afspraken maken met klanten over een vast startmoment, zodat er voldoende ruimte is om de nieuwe medewerker in te werken en te begeleiden. Dit verhoogt niet alleen de efficiëntie, maar zorgt er ook voor dat medewerkers zich sneller thuis voelen en productiever zijn.

Actiepunten medewerkers met directe klantvoordelen

Uit de gesprekken met onze medewerkers kwamen belangrijke inzichten naar voren die direct van invloed zijn op onze klanten. Bijvoorbeeld:

- **Meer bezoeken op de werkvloer:** door relatiebeheerders niet alleen bij klanten, maar ook bij medewerkers te laten langskomen, verbeteren we de samenwerking en communicatie. Dit helpt ons om sneller in te spelen op eventuele knelpunten.
- **Vakschool verder ontwikkelen:** het opstellen van een commercieel plan voor onze vakschool biedt niet alleen groeikansen voor medewerkers, maar ook klanten profiteren van beter opgeleid personeel.
- **Veiligheidsinstructies verbeteren:** door betere veiligheidsinstructies en regelmatige werkvloerbezoeken door relatiebeheerders zorgen we voor een veilige werkomgeving en naleving van afspraken rondom huisvesting en werkveiligheid.

De rondetafelgesprekken hebben niet alleen waardevolle feedback opgeleverd, maar ook de basis gelegd voor een sterkere samenwerking en betrokkenheid binnen AB Midden Nederland.

In een open en informele setting werd ruimte gecreëerd voor diepgaande discussies, waarbij iedereen zijn stem kon laten horen. Dit initiatief bevestigde de positieve ervaringen uit het tevredenheidsonderzoek en onderstreepte het belang van gezamenlijke inspanningen om de werkomgeving verder te verbeteren en het gevoel van waardering en verbondenheid te versterken.

Namens de directie en
alle medewerkers van
AB Midden Nederland
wensen wij u **goede
Kerstdagen** toe en
een **succesvol 2025!**



Een tegeltje met mooie uitspraken!

Wat kwamen er mooie uitspraken uit de gesprekken voort. Uitspraken die zo op een Delfts blauw tegeltje zouden passen! Daarom kregen de deelnemers na afloop van de rondetafelgesprekken een bon om een eigen tegeltje te maken. We laten je hierboven alvast een aantal voorbeelden zien. ●

Klassieke muziek met 50% Korting!

Geniet van Bach, Mozart of Handel!

Ben jij een liefhebber van klassieke muziek en droom je ervan om een keer live te genieten van meesterwerken zoals de Matthäus Passion of het Requiem van Mozart? Dan hebben we goed nieuws! Als relatie van AB Midden Nederland krijg je maar liefst 50% korting op tickets voor een prachtig concert naar keuze. Geniet van de unieke sfeer in het Concertgebouw Amsterdam, het sfeervolle AFAS Theater in Leusden, het indrukwekkende Academiehuis in Zwolle, of een van de vele andere schitterende locaties bij jou in de buurt!

Bestel je tickets eenvoudig via onderstaande QR-code en geniet van een onvergetelijke, muzikale avond!





Sabina
Munteanu

Van Roemenië naar **een nieuw thuis** in Nederland

Sabina Munteanu (29) uit Roemenië is inmiddels drie jaar werkzaam via AB Midden Nederland. Haar verhaal is er een van vastberadenheid, doorzettingsvermogen en het opbouwen van een nieuw leven, samen met haar man en twee zoons.

“Mijn man werkt al zeven jaar in Nederland”, vertelt ze enthousiast. “Na twee jaar belde hij me en zei dat er ook voor mij mogelijkheden waren. Sindsdien zijn we samen hier. Onze kinderen, 12 en 9 jaar oud, zijn nu ook naar Nederland verhuisd en beginnen binnenkort op school.”

Naast het herenigen van haar gezin, heeft ze recent haar eerste woonhuis in

Biddinghuizen verworven. “We hebben acht maanden moeten wachten op de sleutel, maar het is een prachtig nieuwbouwhuis. Dorota, mijn relatiebeheerder bij AB Midden Nederland, heeft ons enorm geholpen met alles. Ze is echt de beste leidinggevende ooit”, zegt Sabina lachend.

Sabina werkt als controller bij pluimveeslachterij Van den Bor, waar ze verantwoordelijk is voor het controleren en schoonmaken van kippen voordat deze verpakt worden. “Mijn werkdag begint om 6 uur ’s ochtends en ik werk meestal vier of vijf dagen per week.

Samen met mijn man, die op een andere afdeling bij hetzelfde bedrijf werkt, rijd

Sabina Munteanu (l) en
haar relatiebeheerder
Dorota Wieja (r)



ik naar het werk in een auto die we via AB Midden Nederland hebben gekregen. We hebben dezelfde werktijden, wat ideaal is. Het is echt top geregeld”, vertelt ze tevreden.

De werkzaamheden zijn haar inmiddels vertrouwd. “Je hebt geen officiële cursus nodig; ik leerde alles via collega’s en ervaring. Nu weet ik precies wat ik moet doen en dat zelfstandige werken vind ik heerlijk.”

Sabina voelt zich thuis bij AB Midden Nederland. Ze heeft niet alleen fijne collega’s, maar helpt ook actief mee met het werven van nieuwe medewerkers. “Ik heb al meerdere vrienden en kennissen vanuit

Roemenië naar AB Midden Nederland verwezen. Het is fijn om hen hier te zien werken.”

Wat ze het meest waardeert aan AB Midden Nederland? “Het is een correct bedrijf. Als er problemen zijn, wordt er altijd naar een oplossing gezocht. Relatiebeheerders zoals Dorota komen regelmatig langs en zorgen ervoor dat alles goed geregeld is. Het voelt alsof we als collega’s samen werken, niet als losse schakels.”

Sabina’s verhaal is een prachtig voorbeeld van hoe AB Midden Nederland niet alleen werk, maar ook een stabiele basis biedt voor internationale medewerkers.

“Ik zou AB Midden Nederland zeker aanbevelen. Ze staan altijd klaar om te helpen en zorgen ervoor dat alles soepel verloopt.”

Met de feestdagen in aantocht kijkt Sabina uit naar een bijzonder moment. “Dit jaar blijven we lekker hier in ons nieuwe huis, samen met de kinderen,” vertelt ze met een glimlach. “Het wordt onze eerste Kerst in Nederland als compleet gezin en daar kijk ik enorm naar uit.”

Met haar positieve instelling is Sabina een waardevolle kracht voor AB Midden Nederland én een inspirerend voorbeeld voor anderen. ●

Jan
van Rossum

De balans tussen betrokkenheid en afstand creëer je middels vertrouwen

Jan van Rossum (64) is sinds januari 2023 lid van de Raad van Commissarissen (RvC) bij AB Midden Nederland. In dit artikel deelt hij zijn achtergrond, motivatie om toe te treden tot de RvC en zijn visie op de rol van de raad. Met meer dan drie decennia ervaring in management- en directiefuncties, onder andere bij coöperaties, brengt Jan waardevolle kennis en inzichten naar zijn positie bij AB Midden Nederland.

Van het bedrijfsleven naar de RvC

Met een solide financiële achtergrond – een bachelor bedrijfseconomie en een master in accountancy – begon Jan van Rossum zijn loopbaan als accountant. Na negen jaar maakte hij de overstap naar het bedrijfsleven, waar hij doorgroeide naar directiefuncties in meerdere branches. Hij werkte als algemeen directeur bij onder meer Beko, Veris Bouwmaterialengroep en THR. Zijn brede ervaring in het midden- en kleinbedrijf (MKB) gaf hem de kans dicht bij de operationele processen te blijven, wat hij als cruciaal beschouwt voor goed management. In 2017 besloot Jan het bedrijfsleven te verlaten om zijn kennis in te zetten als zzp'er in het onderwijs en als lid van verschillende Raden van Commissarissen.

De RvC heeft een toezichthoudende rol binnen AB Midden Nederland. Jan legt uit: "Onze taak is toezicht houden op het bestuur. Wij worden benoemd door de ledenraad, die het hoogste orgaan van de coöperatie vormt. De RvC bestaat uit vijf leden, waarvan twee externe commissarissen, waaronder ik."

De andere drie leden van de RvC zijn interne leden; zij worden ook benoemd door de ledenraad en zijn al lid van de coöperatie. Naast zijn algemene rol is Jan ook voorzitter van de Audit Commissie, die toeziet op de financiële gezondheid van de coöperatie en onderwerpen als begroting, jaarrekening, risicomanagement, onroerend goed en verzekeringen bespreekt.

Belangrijke onderwerpen

Een van de centrale thema's waar de RvC zich momenteel op richt, is duurzaamheid. "Duurzaamheid is een belangrijk onderwerp waar we structureel aandacht aan besteden. We kijken naar de huisvesting van werknemers en zaken zoals woon-werkverkeer. Sinds 1 juli 2024 zijn we als grote onderneming verplicht te registreren hoe ons personeel zich verplaatst", aldus Jan.

Ook het beleidsplan van de coöperatie is een focuspunt. "Het beleidsplan wordt opgesteld door het bestuur, maar de RvC denkt actief mee en geeft uiteindelijk goedkeuring. In 2023 hebben we in een sessie uitgebreid gesproken over de afgelopen jaren en onze visie voor de toekomst. Mijn ervaring in eerdere functies stelt me in staat om zinvolle bijdragen te leveren aan deze gesprekken." Het beleidsplan loopt tot en met 2026 wat een helder kader biedt voor toekomstige ontwikkelingen.

Waarom AB Midden Nederland?

Jan koos bewust voor AB Midden Nederland vanwege zijn persoonlijke en professionele affiniteit met de coöperatie. "Ik kom uit een agrarische omgeving en mijn broer is lid van AB Midden Nederland. Daarnaast heb ik tijdens mijn tijd bij Beko ervaring opgedaan binnen de coöperatieve sector, wat sterk overeenkomt met de structuur van AB Midden Nederland." De coöperatieve structuur spreekt Jan bijzonder aan. ▶



“Het commissariaat is een vak dat vraagt om **continue kennisontwikkeling**”

"Bij Beko werkte ik met aangesloten ondernemers die tevens eigenaren waren van de coöperatie. Dit creëert een unieke dynamiek en een besluitvormingsproces dat anders is dan bijvoorbeeld bij een bedrijf dat eigendom is van een investeringsmaatschappij."

Tijdsbesteding en commissariaat

Hoewel de rol van commissaris geen fulltime functie is, vraagt het wel een aanzienlijke tijdsinvestering. "Ik besteed ongeveer 100 tot 150 uur per jaar aan mijn werk voor de RvC, inclusief vergaderingen en voorbereiding. We hebben zes RvC-vergaderingen per jaar en de Audit Commissie komt drie tot vier keer samen. Tevens zijn de commissarissen aanwezig bij de vergaderingen van de ledenraad." Naast zijn werk voor AB Midden Nederland is Jan ook commissaris bij een kinderopvangorganisatie in Amsterdam. "Hoewel het een andere sector is, zie je veel vergelijkbare uitdagingen, zoals personeelsproblemen." Jan neemt zijn commissarisrol zeer serieus. "Toen ik stopte met mijn werk in het bedrijfsleven, volgde ik een intensieve opleiding aan Nyenrode Business Universiteit om me verder te professionaliseren. Het commissariaat is een vak dat vraagt om continue kennisontwikkeling, aangezien de regelgeving voortdurend verandert."

Ervaring en marktontwikkelingen

"De meeste zaken waar het bestuur mee te maken krijgt, heb ik zelf ook ervaren", vertelt Jan. "Of het nu gaat om beleid of personele situaties, er zijn altijd raakvlakken." Dit jaar merkte het bestuur bijvoorbeeld dat het aantal uren was teruggelopen in vergelijking met het voorgaande jaar. Jan benadrukt dat dit het moment is om scherp te blijven op marktontwikkelingen en de slagvaardigheid van het commerciële team. "In de afgelopen jaren kwamen opdrachten relatief eenvoudig binnen, maar nu moeten we er echt voor werken."

Spreiding van risico's

De eerste tekenen van druk op de uren werden al in begin 2024 zichtbaar. "De ABU, de brancheorganisatie

voor uitzendbureaus, zag in 2023 een aanzienlijke daling, terwijl AB Midden Nederland toen nog in de plus stond", legt Jan uit. Het opereren in meerdere sectoren, zoals bouw, infra, techniek, productie en logistiek biedt enige risicospreiding.

"Het uitzendwerk is anticyclisch; als bedrijven het moeilijk hebben, verdwijnen uitzendkrachten als eerste. Als je alleen op één sector zou focussen, loop je een groot risico. Gelukkig kunnen we dat compenseren door onze aanwezigheid in meerdere sectoren", aldus Jan. Hij benadrukt ook dat de agrarische bedrijfsverzorging een stabiele pijler blijft binnen de organisatie. "In de agrarische sector is er altijd vraag naar bedrijfsverzoorgers. Dit geeft ons een solide basis, zelfs als andere sectoren minder draaien."

Balans tussen betrokkenheid en afstand

Op de vraag of het een uitdagende tijd was om lid te worden van de RvC, antwoordt Jan nuchter: "Dat weet je nooit van tevoren. Elk bedrijf gaat door zulke fases. Soms is stagnatie juist een kans om de organisatie weer op orde te krijgen." Hij ziet dit als een kans om te evalueren of het team goed is voorbereid op toekomstige uitdagingen.

Als commissaris heeft Jan geleerd een balans te vinden tussen betrokkenheid en afstand. "Je moet het bestuur vertrouwen geven en niet te veel op hun vingers kijken. Het is hun taak om beslissingen te nemen. Natuurlijk denk je mee en adviseer je waar nodig, maar de verantwoordelijkheid ligt bij hen."

Jans achtergrond in zowel de coöperatieve sector als het bedrijfsleven biedt hem een uniek perspectief. Zijn betrokkenheid bij (financieel) beleid, duurzaamheid en risicomanagement toont zijn inzet voor de toekomst van AB Midden Nederland. Zijn advies aan toekomstige commissarissen? "Neem het vak serieus, blijf leren en zorg ervoor dat je altijd op de hoogte bent van de laatste ontwikkelingen." ●

Uitzendkrachten als sleutel tot succes in de logistieke sector

De logistieke sector is een drijvende kracht achter onze economie. Van e-commercebedrijven die dagelijks duizenden pakketten verzenden tot transportbedrijven die vrachtwagens vol goederen door heel Europa vervoeren, logistiek is overal. Toch kampen bedrijven in deze sector met een groot probleem: personeelstekorten. Dit geldt zowel voor magazijnwerkers en orderpickers als voor medewerkers die vrachtwagens laden en lossen.

Bij AB Midden Nederland werken relatiebeheerders Antonie van Tuijl en Frank Grul dagelijks samen met logistieke klanten, maar ieder met een eigen focus. Antonie richt zich vanuit Zaltbommel voornamelijk op klanten in de e-commerce en bedrijven die logistieke processen overnemen van grote producenten en winkelketens. Zijn medewerkers zijn vaak orderpickers, heftruckchauffeurs en logistieke medewerkers die in magazijnen opereren. Frank, werkzaam in Houten, werkt juist veel met bedrijven in de transportwereld. Zijn medewerkers zijn vaak actief in koelhuizen of helpen bij het laden en lossen van vrachtwagens. Ondanks hun verschillende werkterreinen, zien beiden de voordelen van werken met een uitzendbureau in de logistiek.

Personeelstekort in de logistiek is geen nieuw fenomeen. Volgens Antonie ligt een deel van de oorzaak in een maatschappelijke verschuiving: "Zo'n twintig jaar geleden werd ineens gestimuleerd dat iedereen een zo hoog mogelijke opleiding moest volgen. Lichamelijk werk werd minder aantrekkelijk gevonden, terwijl dat in magazijnen cruciaal blijft. Veel mensen zien hun huidige werk als een tussenstap naar functies zoals chauffeur of supervisor." Frank voegt toe: "In Nederland zijn er simpelweg te weinig mensen die dit werk willen doen. Maar in landen zoals Polen worden mensen praktisch opgeleid en zij komen hier graag werken. Dat biedt kansen om het tekort op te vangen."

Automatisering en robotisering nemen een steeds grotere rol in binnen de logistiek, met name in de e-commerce. Frank ziet dit als een logische ontwikkeling: "In e-commerce wordt steeds meer geautomatiseerd. Maar in de transportsector blijft fysiek werk,

zoals het laden en lossen van vrachtwagens, onmisbaar." Antonie sluit zich hierbij aan en benadrukt dat niet alles geautomatiseerd kan worden: "Het juiste product op de juiste pallet zetten en die pallets vervolgens zorgvuldig in de vrachtwagen rijden op ritvolgorde en postcode, blijven taken die mensen uitvoeren."

Een uitzendbureau biedt uitkomst in een sector waar de vraag naar personeel sterk kan fluctueren. Antonie en Frank sommen de voordelen op. "Flexibiliteit is een belangrijk voordeel", zegt Antonie. "Je kunt tijdens piekmomenten snel opschalen en in rustigere periodes weer afschalen." Frank vult aan: "Daarnaast bespaar je veel tijd en kosten. Werkgevers hoeven zich niet bezig te houden met werving, selectie en loonadministratie. Ook zijn er geen loondoorbetalingsverplichtingen als er even geen werk is." AB Midden Nederland ontzorgt haar klanten daarnaast op andere vlakken. "Wij regelen ook zaken als huisvesting en vervoer", legt Frank uit.

AB Midden Nederland onderscheidt zich door haar persoonlijke aanpak en grondige sector kennis. "Wij hebben veel kennis in huis, zowel bij onze relatiebeheerders als binnen de hele organisatie", zegt Antonie. "In de transport- en logistieksector, waar we al jaren actief zijn, kennen we de markt door en door. Dat helpt ons om een goede match te maken tussen de wensen van de klant en de capaciteiten van onze medewerkers."

Frank benadrukt het belang van persoonlijke aandacht: "Het draait om betrokkenheid. We staan altijd klaar, ook buiten kantooruren en gaan regelmatig langs bij klanten. Onze klanten waarderen het dat we altijd bereikbaar zijn en meedenken."

Of het nu gaat om e-commerce logistiek of transportgerelateerde werkzaamheden, AB Midden Nederland biedt bedrijven in de logistieke sector de ondersteuning die ze nodig hebben. Door de combinatie van flexibiliteit, sector kennis en persoonlijke aandacht kunnen klanten vertrouwen op een partner die hen volledig ontzorgt en helpt om de uitdagingen van de toekomst aan te gaan. ●

Met elkaar, voor elkaar



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

 +31 30 22 92 252

 info@abmiddenederland.nl