

Het nieuwe pand krijgt een industriële uitstraling.



SPRINTWERKT CONTINUEERT GROEI

'WIJ WORDEN HÉT UITZENDBUREAU VAN MIDDEN-NEDERLAND'

Nederland heeft een slechte naam als het gaat om de omgang met arbeidsmigranten. Zij maken lange werkdagen, doen het zware werk, hebben slechte huisvesting en krijgen niet genoeg loon. Het zijn deze misstanden die steeds de media halen. Dat het ook anders kan bewijst SprintWerk uit Dodewaard, waar waardering de maatstaf is.

SprintWerk, dat sinds 2008 actief is, zendt dagelijks gemotiveerde arbeidsmigranten uit in de foodsector, productie, logistiek, horeca, transport en de land- en glastuinbouw. Het ABU-lidmaatschap, het SNF-keurmerk en de NEN-4400-1 certificering bewijzen dat deze uitzendorganisatie de zaken meer dan op orde heeft. Nog belangrijker vindt Kumar Spaans, operationeel directeur bij SprintWerk, hoe dit in de praktijk uitgevoerd wordt. “Dat je arbeidsmigranten die huis en haard verlaten een warm welkom moet heten, staat voor ons buiten kijf. Dit begint al bij de werving en selectie in de landen waar kantoren van SprintWerk gehuisvest zijn.”

EIGEN LEVEN OPBOUWEN

Momenteel heeft SprintWerk eigen kantoren in Polen, Kroatië, Slowakije, Tsjechië, Slovenië en Portugal. “Daarnaast zijn we aan het oriënteren in Spanje om daar een kantoor te openen”, vertelt Wilfred Brens, eigenaar van SprintWerk. “Nederland wordt steeds minder populair voor arbeidsmigranten. Landen als Engeland, Duitsland en de Scandinavië hebben de voorkeur. En dat terwijl we ze hard nodig hebben, onder andere door de vergrijzing in Nederland. Wij wachten niet af, maar houden juist onze ogen open voor andere landen waar we kunnen recruiten. Onze recruiters in het buitenland werven op dezelfde

manier als wij in Nederland doen. Wij vinden goede begeleiding en informatievoorziening ontzettend belangrijk. Evenals een respectvolle behandeling. Eenmaal in Nederland helpen wij hen een eigen leven op te bouwen, zonder van ons afhankelijk te zijn. Dit gaat veel verder dan het helpen met inschrijven bij de gemeente. We begeleiden hen bijvoorbeeld met het zoeken naar een sportclub in de buurt en/of gaan op zoek naar een geloofsgemeenschap als daar behoefte aan is.”

HUISVESTING

Sinds de oprichting in 2008 houdt SprintWerkt zich al bezig met goede en veilige huisvesting voor hun uitzendkrachten. Emile Roemer bezocht een tijdje terug als voorzitter van het Aanjaagteam Bescherming Arbeidsmigranten woonlocaties in Neder-Betuwe, onder andere met arbeidsmigranten van SprintWerkt. Hij typeerde het als de beoogde maatstaf. “Belangrijk vinden wij het dat mensen een eigen kamer hebben en dat er voorzieningen

zijn zoals bijvoorbeeld internet en een fitnessruimte”, licht Brens toe. “Momenteel zijn we drie nieuwe woonlocaties aan het ontwikkelen. Deze huisvesting heeft het elan van een hotel. Ieder heeft een eigen kamer met een eigen keuken. Ook hier vind je een fitnessruimte. We werken met externe facilitaire managers, zodat er geen belangenverstrengeling komt. Wij willen in de markt niet te boek staan als een uitzender die de dingen slecht regelt. Bovendien zien we graag dat onze arbeidsmigranten zo lang mogelijk bij ons blijven. Dat betekent simpelweg dat je goed voor ze moet zorgen.”

INVESTEREN

Volgens Spaans is het team van SprintWerkt van binnenuit gemotiveerd om continu in het bedrijf en de mensen te investeren. “Zo maken wij het verschil”, verklaart Spaans. “Dat begint met letterlijk 24/7 bereikbaar zijn voor relaties en medewerkers.” “Werkgevers die volledig ontzorgd willen worden, bieden wij bovendien inhouse constructies aan. Hier hebben wij al geruime tijd ervaring mee”, vult Brens aan. “Samen gaan we voor de beste resultaten en optimaliseren we de HR-processen. We zien onszelf dan ook niet als leverancier van de klant, maar als partner. Wanneer een klant kosten kan besparen, kijken wij altijd naar de lange termijn. Wat kan efficiënter in het proces?” SprintWerkt geeft wekelijks de KPI'S vrij en bespreekt deze met de klant. Brens verduidelijkt: “Hierdoor weten we precies waar de kosten heen gaan en hoe we op tijd bij kunnen sturen. Alles is bij ons heel transparant. Wij zijn bezig met het ontwikkelen van een app voor onze uitzendkrachten waarin allerlei informatie staat; het arbeidscontract, de loonstroken enzovoort. Bovendien kan onze klant hier ook in meekijken. Wij willen de klant volledig ontzorgen.”

LANDELIJKE SPELER

De volgende stap die SprintWerkt gaat maken, is doorgroeien naar de positie van landelijke speler. Spaans: “Momenteel opereren we met name in Midden- en Zuid-Nederland. We zoeken dan ook naar uitzendorganisaties die aansluiten op ons werkgebied. Essentieel voor ons is dat ze op dezelfde manier als wij werken en dezelfde maatstaf hanteren. Deze overnames zullen ons naar een volgend niveau brengen. Wij worden hét uitzendbureau van Midden-Nederland.” Een van de eerste stappen om de groeiambitie kracht bij te zetten, is de

uitbreiding van het kantoor in Dodewaard. “Binnenkort wordt er gestart met een rigoureuze verbouwing”, aldus Brens. “Momenteel telt ons pand 350 m2, dit gaat naar 700 m2. Het kantoor wordt helemaal van deze tijd met onder andere zit-stabureaus en een fitnessruimte. In maart 2022 verwachten we dat we operationeel zijn vanuit het vernieuwde pand.”

'WANNEER EEN KLANT KOSTEN KAN BESPAREN, KIJKEN WIJ ALTIJD NAAR DE LANGE TERMIJN'

WAGENPARK

Ook het wagenpark van SprintWerkt wordt flink uitgebreid. “Doordat wij het wagenpark in eigen beheer hebben, zijn we flexibel en is het woon- werkvervoer voor de medewerkers perfect geregeld”, vertelt Spaans enthousiast. “Begin dit jaar wordt ons wagenpark uitgebreid met vijftig auto's. In het kader van duurzaamheid zijn er echter ook nog steeds veel medewerkers die op de fiets gaan. Zo'n zeventig procent van onze uitzendkrachten gaat met de fiets naar het werk. Dat is niet alleen goed voor het milieu, maar ook voor de gezondheid.”

KORTE LIJNEN

Ondanks de groei die SprintWerkt heeft ingezet, verwacht Brens dat de lijnen kort blijven. “Onze organisatie is plat en we gaan informeel met elkaar om. Wij zijn net één grote familie en bijna iedereen werkt hier al heel lang. Energie halen we uit elkaar en uit de groei die we doormaken. Wij zijn nog zo nauw betrokken bij het proces, dat is bij veel uitzenders niet. Wij hechten veel waarde aan het contact met de klant, daarom houden wij ook altijd een vinger aan de pols. Tegelijkertijd heeft iedereen bij ons een groot verantwoordelijkheidsgevoel en zijn we resultaatgericht. Een perfecte mix voor maximale klantgerichtheid.”

Dat het SprintWerkt voor de wind gaat, is volgens Brens geen aanleiding om tevreden achterover te gaan leunen. “Je hebt altijd een keuze: je kunt denken dat het goed is zoals het is, of je kunt weer op zoek gaan naar een nieuwe uitdaging en hierin investeren. Wij kiezen voor dat laatste.”

www.sprintwerkt.nl

Wilfred Brens (boven) en Kumar Spaans gaan voor de beste resultaten.

Fotografie: Raphaël Drent

