

## Samenwerking als sleutel tot succes



De Zeeuwse havens zijn in beweging. Begin september berichtten de media dat Zeeland Seaports onderzoek doet naar samenwerking met andere havens. Zelfstandig verder, in samenwerking met anderen of zelfs door middel van fusie? Dat zijn de vragen waarover gesproken wordt.

Deze ideeën spelen niet alleen in de havenwereld. Voor alle ondernemers in willekeurig welke branche, is het van belang om steeds weer de ogen open te houden voor mogelijke samenwerking met andere ondernemers en andere partijen. Samenwerking levert namelijk in mijn optiek altijd wat op. Je leert van elkaar, en kunt daar je eigen bedrijf mee verbeteren. Gezamenlijke projecten leveren vaak meer op dan twee gescheiden trajecten. Door gebruik te maken van elkaars kennis en ideeën kom je tot nieuwe inzichten, tot innovatie.

Rabobank Oosterschelde faciliteert ondernemers in het delen van kennis. Vorig jaar hebben we bijvoorbeeld een businessclub e-commerce opgericht. Een groep van ondernemers die online actief zijn en daarover ervaringen uitwisselen. De club bestaat uit maximaal 15 bedrijven, waarbij elke branche slechts eenmaal vertegenwoordigd is. Twee tot drie keer per jaar komt de businessclub bij elkaar om kennis te delen in een ontspannen sfeer, bij elkaar op het bedrijf. De deelnemers ervaren de bijeenkomsten zeer positief. Het uiteindelijke doel is dat de businessclub leidt tot verhoging van conversie, efficiency en effectiviteit van de deelnemende bedrijven.

Gezien het succes van de businessclub e-commerce is het niet ondenkbaar dat we nog meer van dergelijke groepen over andere thema's op poten zetten. Rabobank Oosterschelde functioneert daarbij als organisator en faciliteert met middelen en zo nodig ruimte. De ondernemers bepalen de inhoud van de bijeenkomsten en dragen suggesties aan voor externe sprekers. Ziet u een degelijke samenwerking voor uw branche of specialisme wel zitten? Neem dan gerust eens contact met me op om de mogelijkheden te bespreken.

Naast het organiseren en faciliteren van samenwerkingsverbanden, is het ook voor de Rabobank zelf van grote waarde om samenwerking op te zoeken. We doen dit vakinhoudelijk, ten behoeve van onze klanten, met topspecialisten van Rabobank Nederland, met accountants en notarissen. Maar ook met maatschappelijke organisaties, gemeenten, provincies, crowdfunding organisaties, ondernemers- en winkeliersverenigingen. En natuurlijk, niet in de laatste plaats, met onze leden. In oktober starten we met een online community voor al onze leden: denkmeemetjebank.nl. Op 13 oktober krijgen alle leden van Rabobank Oosterschelde hiervoor een uitnodiging. Op de community kunnen leden reageren op vragen over bijvoorbeeld aspecten van onze dienstverlening. Ook zal er een open forum zijn waarop leden zelf onderwerpen kunnen aankaarten. Bent u lid van Rabobank Oosterschelde en hebben we uw e-mailadres? Hou dan uw mailbox in de gaten en meld u aan! Hoe groter de community wordt, hoe meer resultaat we met z'n allen uit deze nieuwe vorm van samenwerking zullen halen.

Ik maak me sterk voor samenwerking, op grote en kleine schaal. De net genoemde voorbeelden zijn maar een klein deel van onze mogelijkheden. Laten we elkaar blijven opzoeken en zo samen werken aan een goed en gezond economisch klimaat in Zeeland!



**Rabobank**

Ad de Korte,  
Directievoorzitter  
Rabobank Oosterschelde

# Reuring in Hulst



Jean-Paul-Hageman opent Hifix.

**Wethouder Jean-Paul-Hageman roemde de komst van Uitzendbureau Hifix in het voormalige pand van bakkerij Van Rie aan de Frans van Waesberghestraat in Hulst. Met name omdat het gebied rond de Bierkaai wel een oppepper kan gebruiken. 'Nieuwe bedrijvigheid brengt reuring in dit deel van Hulst.'**

HULST - Kris Bleyenbergh en Michael Taelman zijn de jonge ondernemende mensen achter Uitzendbureau Hifix. Het was voor Hageman de eerste officiële opening van een bedrijf sinds zijn aantreden als wethouder in april 2014.

Hifix is gespecialiseerd in het leveren van flexibele arbeid voor technische bedrijven binnen hun gehele bedrijfsorganisatie. Het team richt zich op werving & selectie, internationaal recruitment, coaching, uitzending en detachering.

„Wij vinden het juist een uitdaging om in economisch mindere tijden te investeren om klaar te zijn voor de toekomst. We zorgen voor de juiste match tussen vraag en aanbod. We verbinden bedrijven en werkzoekenden. De regio Zeeuws-Vlaanderen heeft grote potentie om de arbeidsmarkt in Zeeland, West-Brabant en België te bedienen. Na de juiste klik, zorgt Hifix ook voor after sales en begeleiding tijdens de werkzaamheden”, aldus vestigingsmanager Michael Taelman.

### Zonnig

„Je krijgt het weer dat je verdient”, luidt een aloude gezegde. In een zonnig vergoten sfeer, precies tussen de buien door, vond onlangs de officiële opening plaats van het uitzendbureau. Een vijftigtal genodigden genoot buiten voor het fraai gerenoveerde pand van lekkere hapjes en drankjes in exotische kleuren (zoals champagne met

pisang ambon). Mario Spetic van Toversluis tekende voor de exclusieve catering. Wethouder Diana van Damme was er ook. Zij vervulde de portefeuille economie voor openbare werken, maar het Project Nieuwe Bierkaai blijft haar verantwoordelijkheid. „Inmiddels mag Jean-Paul dan wel wethouder van economische zaken zijn, maar een mooie opening van een bedrijf als Hifix laat ik me natuurlijk niet afpakken.”

Ook vertegenwoordigers uit de bancaire sector, van NV Economische Impuls Zeeland en van Business Over de Schelde waren prominent aanwezig.

„Wij zijn gestart in economisch onzekere tijden, maar dat zien we juist als een uitdaging. Bovendien zijn er om bedrijfseconomische redenen diverse mensen zonder werk komen te zitten en die proberen wij juist te ontzorgen met een nieuwe baan. Daarbij richten we ook het vizier op België. Als er bijvoorbeeld in de haven van Antwerpen vacatures zijn, dan proberen wij daarin te voorzien vanuit onze Zeeuwse database. Via Impuls zijn we in contact gekomen met Cees van Lie-re van Business Over de Schelde. Die stichting zorgt voor een ideale koppeling. Je hebt elkaar toch nodig om succesvol zaken te kunnen doen. Hij wees ons niet alleen op de verschillende wet- en regelgeving tussen Nederland en Vlaanderen, maar ook op de cultuurverschillen. Nederlanders zijn tenslotte veel directer dan Belgen”, vertelt de uit Terneuzen afkomstige Michael Taelman.

### Grensoverschrijdend

„Wij willen met de stichting Business Over de Schelde de economische bedrijvigheid tussen Vlaanderen en Zuidwest Nederland stimuleren. Wij begeleiden aan weerskanten van de grens ondernemers bij het traject langs de diverse instanties. Een jong

dynamisch bedrijf als Hifix willen wij graag ondersteunen bij het verwezenlijken van hun grensoverschrijdende ambities”, benadrukt Van Liere, oud-burgemeester van onder andere grensgemeente Sluis/Aardenburg. Michael Taelman is nog maar 28 jaar oud, maar heeft al de nodige ervaring opgedaan in andere branches. Na zijn opleiding Sport & economie in Tilburg ging hij aan de slag in de online marketing.

„De flexmarkt is een andere wereld met mooie uitdagingen. Wij zitten op een strategische locatie tussen Antwerpen en Terneuzen. Dat is ideaal. Tegenwoordig gaat veel online, maar het persoonlijk contact blijft toch belangrijk. Wij hebben een laagdrempelig kantoor waar men even binnen kan wandelen om informatie over de arbeidsmarkt op te vragen.

We moeten bekend worden onder het bedrijfsleven. Ondernemers zijn als inleners onze opdrachtgevers. Net zo belangrijk is echter dat werkzoekenden ons weten te vinden. Zij zijn onze ambassadeurs. Bij het invullen van vacatures gaan we daarom nauwgezet te werk, met een goede screening. Een eerste indruk is heel belangrijk, die kun je maar één keer maken. Als hetgeen je zorgvuldig hebt opgebouwd een deuk oploopt is het lastig om dat te herstellen. Kwaliteit heeft dan ook de prioriteit. Wij richten ons op technische bedrijven, maar wel op vacatures van A tot Z. Dus op zowel technische- als bijvoorbeeld administratieve-, commerciële- en logistieke medewerkers. Het ondernemerschap spreekt me aan. De vrijheid en het plezier geven me energie. Het zijn mijn belangrijkste drijfveren. We zijn een nieuw bedrijf dat nog een netwerk van klanten op moet bouwen, maar ik heb alle vertrouwen in de toekomst.”