



Frans Dusol



Pieter Franx

“In elke regio dezelfde uitstraling en aanpak”



TIPS:

- Wees transparant naar elkaar én naar buiten. Spreek je verwachtingen uit.
- Blijf actief werken aan de samenwerking, zodat gemaakte plannen niet in rook opgaan door de 'waan van de dag' binnen je eigen bedrijf.
- Wees bereid om aan een gezamenlijk doel te werken. Het is soms meer geven dan nemen.
- Een goede eerste stap: zoek naar gelijksoortige partners wat stijl en visie betreft.

De brede landelijke samenwerking binnen Nederlandse Onderhouds-Groep (NOG) maakt een krachtenbundeling op alle fronten mogelijk. De deelnemende bedrijven brengen vakkennis en ervaring in, werken samen aan het opleiden van hun personeel en aan een eenduidige werkwijze. Klanten hebben één aanspreekpunt bij een sterke speler in de markt.

De spreiding over het land heeft tot voordeel dat de betrokken bedrijven geen directe concurrenten van elkaar zijn: “We kunnen alles met elkaar bespreken”, vertelt Pieter Franx, “dat is heel waardevol”. “Er is een collegiale band gegroeid van ondernemers die heel open en loyaal naar elkaar zijn”, vult Frans Dusol aan. “We weten elkaar makkelijk te vinden en springen voor elkaar in als het nodig is.”

Naast regelmatig collegiaal contact komen de leden drie keer per jaar bijeen om met elkaar te sparren. Ook zijn er bijeenkomsten en trainingen voor het personeel, vaak gecombineerd met een bezoek aan een leverancier. De projectleiders bijvoorbeeld, volgen samen een training faalkosten van OnderhoudNL. Zo werkt NOG aan een uniforme werkwijze en uitstraling naar de markt.

De aanpak werpt zijn vruchten af, NOG is een interessante partij voor landelijk opererende opdrachtgevers met vestigingen in meerdere regio's. Franx: “Onlangs hebben we een tender gewonnen van Monuta om voor circa 50% van hun vastgoed in Nederland het meerjarig onderhoud te verzorgen.” “Dat is een mooi resultaat van onze kruisbestuiving!”, concludeert Frans Dusol.