

De groeidoelstelling van Wiertz Company is onverminderd ambitieus. De allround hr-dienstverlener wil over tien jaar (in 2030) tot de top-10 van Nederlandse uitzendorganisaties behoren. Met de aanstelling van Edith Hageman als CCO is de nodige slag- en daadkracht toegevoegd aan het directieteam. De boodschap is duidelijk: Limburg is veroverd, nu is Nederland aan de beurt.

TEKST: JAC BUCHHOLZ / FOTO'S: RAOUL LIMPENS

Wiertz Company klaar om Nederland te veroveren

Wijzend op de gemiddelde groeicijfers van de afgelopen tien jaar, maakt CFO Luc Prevoo duidelijk dat dit een realistisch doel is. "We zijn de afgelopen jaren met dubbele cijfers gegroeid en doen momenteel mee in de subtop van onze branche. Als je bedenkt dat we dat grotendeels te danken hebben aan omzet in Zuidoost-Nederland, dan ligt de weg naar een topnotering open zodra we de rest van Nederland veroveren."

Boordevol ambities: introductie online platform

Het directieteam van Wiertz Company bestaat sinds 1 augustus uit CEO Roger Holtus, CFO Luc Prevoo en CCO Edith Hageman. De toekomst ziet er volgens het ambitieuze drietal rooskleurig uit. "De keuze om flink in te zetten op groei sprak me aan. Daar ga ik hoe dan ook mijn bijdrage aan leveren", geeft Edith aan, die al zo'n twintig

jaar actief is in de uitzendbranche en een berg aan ervaring met zich meebrengt.

Sinds de oprichting in 1997 door founders Harm en Dionne Wiertz heeft Wiertz Company in 23 jaar Limburg veroverd en oranje gekleurd. De logische vervolgstap is om de rest van Nederland kennis te laten maken met Wiertz Company. Was het label Payroll Nederland al langer nationaal actief, begin dit jaar is een Wiertz Company filiaal geopend in Eindhoven. En dat is pas het begin. De rest van Nederland zal en moet volgen. "We kijken telkens naar de lange termijn, zo ook bij onze groeiambities", stelt Roger. "Zo willen we van de huidige circa 80 miljoen euro groeien naar 400 miljoen euro omzet. Daarbij maken we gebruik van moderne middelen en techniek, zoals een later dit jaar te introduceren online platform waarmee geheel geautomatiseerd een match wordt gelegd tussen werkgever en werkzoekende."

"Wij zijn betrokken bij onze omgeving en staan dicht bij de mensen"





Over Wiertz Company

Wiertz Company bestaat inmiddels 23 jaar en is een allround HR-dienstverlener, actief in de wereld van mens en werk. Wiertz Company is in 1997 opgericht door Harm en Dionne Wiertz en gebouwd op de waarden van een hecht familiebedrijf, waarbij het Rijnlands gedachtegoed de grondslag is: ondernemen met oog voor continuïteit, de lange termijn en op basis van partnerships.

Sinds de start in 1997 is Wiertz Company uitgegroeid tot de toonaangevende marktleider op het gebied van mens en werk in Zuidoost-Nederland en daarbuiten steeds nadrukkelijker actief met gespecialiseerde diensten. Met labels zoals Wiertz Personeelsdiensten, ZUID recruiters, ZUID juristen, ZUID salarisverwerkers, Payroll Nederland en Contracting Nederland heeft de organisatie 26 filialen binnen en buiten Zuidoost-Nederland en ook in Duitsland en Polen. Er werken dagelijks 100 vaste medewerkers en ruim 4000 flexmedewerkers bij ruim 700 werkgevers. Hierdoor noteert Wiertz Company in 2020 een autonome begroting van bijna 80 miljoen euro.

Kennis van de markt én mensen

Zorgen voor de perfecte match tussen werkgever en werkzoekende is de specialiteit van het huis binnen Wiertz Company. Hoe? Door middel van regionale betrokkenheid en met de nodige persoonlijke aandacht richting zowel werkgevers als werkzoekende. “Daar zit onze kracht”, bevestigt Roger. “Wij zijn betrokken bij onze omgeving en staan dicht bij de mensen. Belangrijke kenmerken van Wiertz Company die we continu kracht bijzetten met daden.” En als dat in Limburg dag in dag uit zeer succesvol gebeurt, moet dat ook in de rest van Nederland kunnen. Of beter gezegd: lukken. “Waarom

niet? We denken in kansen en oplossingen, niet in obstakels en problemen”, zegt Edith. “We kennen de markt als geen ander. We hebben zicht op vraag en aanbod en weten het evenwicht daartussen snel en accuraat te regisseren.” Dat blijkt ook tijdens de huidige coronacrisis, waar de flexschil in de ene branche wordt afgebouwd, terwijl er in de andere branche opeens een grotere vraag ontstaat. Roger: “Dan moet je flexibel zijn en snel switchen om alles goed in te vullen. Maar als je de markt kent als geen ander, lukt dat altijd. En precies daaruit halen we onze voldoening. Flexcollega’s en klanten ondersteunen in hun eigen groeiambities. ■