

Stichting
"Vrienden van Axel"

Secretariaat Huughersluis 19
4571 TA AXEL
Tel. 0115-563038
E-mail: sponsors@vaxel.nl

Bankrelatie: Rabobank nr. 1037 96 339
K.v.K. nr. 21020404
BTW nr. NL807768777B01
Internet: www.vriendenvanaxel.nl
www.vvaxel.nl

NIEUWS nr. 2 22 juli 2007

Stichting "Vrienden van Axel" verzorgt alle sponsoring en reclame voor de voetbalvereniging "Axel"



Ze zijn er weer!

Van harte aanbevolen:

Vishandel



Weststraat 33 Axel
Tel.: 0115-561482

www.dolfschoot.nl



Noordstraat 7 4571 GB AXEL.
Tel. 0115-561723.

www.restaurantdegraanbeurs.nl



Restaurant

Het Wapen van Axel

Kanaalkade 3 4571 CD Axel 0115-561396

www.hetwapenvanaxel.nl

Binnenkort 'n feestje?

Wij hebben, tegen een geringe vergoeding, partytenten van 8 bij 4 meter voor u beschikbaar. Bel voor informatie 0115-563038 of tijdens kantoor uren 0115-694144.



De tenten beschikken over zijzeilen met in de lange zijden 4 ramen. De tenten zijn eenvoudig op te bouwen

Sponsorcontact bijeenkomsten.



Op 22 augustus a.s organiseert de stichting “Vrienden van Axel” voor de sponsors een **BOERENGOLF** met buffet op de boerengolfbaan van camping Tuinenburg tussen Zaamslag en Vogelwaarde. Alle sponsors hebben een uitnodiging ontvangen om hieraan deel te nemen.

Voor aanvang van de eerste thuiswedstrijd van Axel 1 tegen Luctor’88 1 op zondag 9 september worden alle begunstigers van de “Vrienden van Axel” uitgenodigd voor het inmiddels traditionele **MOSSELFESTIJN**.

Dit jaar organiseert de stichting “Vrienden van Axel” geen **BALLONHAPPENING**. Echter indien er belangstelling is om te ballonvaren en er 9 personen zijn die willen deelnemen is dit mogelijk. Voor informatie kunt u contact opnemen met Willy van Gremberghe (0115-563038 of t.k.u. 0115-694144).



Nieuw bij de “Vrienden van Axel”:

Uitzendbureau

www.vedior.nl



Elektrotechnisch Installatiebedrijf

www.egeminecs.nl



Technisch personeel headhunting

Ondanks een overschot aan technische vacatures blijken ze vaak moeilijk vervulbaar. Vooral jongeren tonen weinig interesse in een technisch beroep. Vedior Techniek wil het tij keren met consultants die jongeren persoonlijk begeleiden naar een carrière in de techniek.



Jolanda de Bruijn van Vedior Techniek Zeeland probeert een klant aan een baan te helpen. Foto: Robert van den Berge

TERNEUZEN - Met het huidige economisch herstel en de gunstige verwachtingen op de (middel)lange termijn, staat personeelsbeleid weer volop in de aandacht. Zeker in de metalelektro-industrie waar een groeiende mismatch tussen vraag en aanbod is. Een mismatch in kwantiteit én kwaliteit. Want terwijl het aantal openstaande technische vacatures sterk stijgt, blijft het moeilijk de juiste gekwalificeerde mensen te vinden. De automatisering en robotisering speelt hierin een grote rol. Handig zijn is niet meer voldoende. De techneut van nu moet én mechanisch én softwarematig onderlegd zijn. Bedrijven worden geconfronteerd met toenemende internationale concurrentie en de noodzaak om kosten te reduceren en tegelijk de productiviteit en kwaliteit te verhogen. Voor menig bedrijf betekent dat terug naar de core business: uitbesteden wat geen kerncompetentie is. Die trend beperkt zich niet tot productiegerelateerde functies, maar raakt ook het HRM-beleid. Onder druk van krappe arbeidsmarkt en door focus op kerncompetenties zie je dat bedrijven recruitment steeds vaker (deels) uitbesteden. In de huidige markt is meer nodig dan een vacatureadvertentie plaatsen. Bedrijven hebben echter niet altijd de kennis en tijd om zelf de juiste kandidaten te vinden. Personeel werven, selecteren en vasthouden is een specialisme dat steeds vaker bij uitzendbureaus wordt gelegd. Zelfs zo dat van uitzendbureaus wordt verwacht dat zij hiermee bijdragen aan het strategisch HRM-beleid van bedrijven.

Vrijheid blijheid

De tijden zijn voorbij dat uitzendbureaus een doorgeefluik zijn van bedrijven. Natuurlijk is adequaat inspelen op huidige en toekomstige arbeidsbehoefte van bedrijven belangrijk, maar meer en meer staan ook de wensen en behoeften van de werknemer centraal. Vooral de huidige generatie jongeren staat vrijer in het arbeidsleven, stelt Jolanda de Bruijn, consultant bij Vedior Techniek, het nieuwe label van Vedior. 'Jongeren van nu geven niet om zekerheid. Voor hen telt vrijheid blijheid: een jaartje hier, een paar maanden daar. Toch wil je ze aan je binden, vooral om ze een kans te geven toch carrière te maken.

Daarom biedt Vedior Techniek ze een halfjaar- of jaarcontract aan, met leuke extra's als goede werkkleding, een tool belt, etc. Dat contract laat zien dat we ze serieus nemen, dat we begrijpen hoe ze in het leven staan, en hoe werk daarin past. Ik merk dat ze dit enorm waarderen.' Door te werken met in techniek gespecialiseerde consultants en vestigingen wordt zowel de technische sector in Zuidwest-Nederland als de individuele werknemer beter bedient. Vooral de rol van de consultants is bepalend in de nieuwe strategie. In plaats van gebonden zijn aan één vestiging hebben de consultants een vrije rol, om daar waar mogelijk vraag en aanbod te matchen. Daarvoor is vakinhoudelijke kennis nodig. Vedior Techniek organiseert daarom kennissessies en trainingen bij bijvoorbeeld een ROC om consultants te leren lassen, frezen, of om met AutoCad te werken. Met die kennis is het mogelijk om voor klant en flexkracht exact die kwaliteit te leveren die nodig is.

Regionale verschillen

De vrije rol van consultants van Vedior Techniek sluit ook beter aan bij de specifieke behoeften per regio. Zo is in Zeeland en West-Brabant meer vraag naar LTS plus en MTS door de aanwezigheid van grote

industriëën, terwijl rond Eindhoven meer behoefte is aan engineers, aan hoger gekwalificeerd personeel. Consulenten kunnen hierdoor talent en marktbehoefte beter op elkaar aansluiten - talent waar zij actief naar op zoek gaan. Wachten tot het talent de vestiging binnenloopt, kan niet meer. Daarom speuren consulenten dagelijks op het internet, in kranten en in het eigen netwerk naar iedereen met een technisch cv. Bij interesse volgt een afspraak (thuis of in de kroeg) om vooral eerst kennis te maken. Die benadering slaat aan. Persoonlijkheid staat voorop, weet ook De Bruijn. 'Iemand die via mij werkt, zie ik bijna wekelijks. Dat moet ook wel, want het is niet meer zo dat we alleen banen invullen. We coachen mensen als het ware in hun carrière, willen weten of werk bij hen past, waar ze over twee jaar willen staan en hoe we ze daar naartoe krijgen in opleidingen, werk, enzovoort. Wat dat betreft is de borrel op vrijdag op de vestigingen nog steeds belangrijk. Op dat soort informele momenten hoor je goed wat er speelt.'

Blik MODE

www.blikmode.nl

Blik mode
is shirtsponsor
van het damesteam

Bekerwedstrijden Axel-teams:

Zondag 19 augustus	Axel 1 - Jong Ambon 1	14.30 uur
	Axel 2 - Steen 2	12.00 uur
Dinsdag 21 augustus	Vogelwaarde 1 - Axel 1	18.45 uur
Donderdag 23 augustus	Axel 2 - Walcheren 2	18.45 uur
Zaterdag 25 augustus	Hoedekenskerke 1 - Axel 1	17.00 uur
	Vogelwaarde C1 - Axel C2	12.30 uur
	Biervliet D1 - Axel D1	11.15 uur
	Axel A1 - Zaamslag A1	14.30 uur
	Axel C1 - Hontenisse C1	12.45 uur
	Axel D2 - Steen D2	11.15 uur
Zondag 26 augustus	Breskens 2 - Axel 2	12.00 uur
Maandag 27 augustus	Axel D1 - AZVV D1	18.45 uur
	Hontenisse D2 - Axel D2	18.45 uur
Woensdag 29 augustus	Axel C2 - AZVV C1	18.45 uur
	Corn Boys C1 - Axel C1	18.45 uur

Competitieprogramma 2007-2008 Axel 1:

2 september	Kwadendamme - Axel 1	9 september	Axel 1 - Luctor'88 1
16 september	Hulsterloo 1 - Axel 1	23 september	Axel 1 - Koewacht 1
30 september	Breskens 1 - Axel 1	7 oktober	Axel 1 - Biervliet 1
14 oktober	Axel 1 - Robur 1	21 oktober	Beker of inhaal
28 oktober	Patrijzen 1 - Axel 1	4 november	Axel 1 - RIA W. 1
11 november	Aardenburg 1 - Axel 1	18 november	Axel 1 - Hontenisse 1
25 november	Beker of inhaal	2 december	Return van 2 september.

FaktorPlus[®]

1. Wat is FaktorPlus?

- FaktorPlus is een nieuw bedrijf dat wordt opgericht door vier gerenommeerde bedrijven:
 - Poppe Installatietechniek
 - Elektrotechnisch installatiebedrijf Egemin ECS
 - Aannemingsbedrijf Gebrs. Risseeuw
 - Schildersbedrijf De Schrijver
- Deze vier bedrijven zijn alle specialisten op hun eigen vakgebied. Door deze krachten te bundelen ontstaat er geweldige organisatie die elk renovatie project aankan.
- FaktorPlus is opgericht naar het voorbeeld van het Duitse succesvolle Raumfabrik (www.raumfabrik.de). We zijn in Nederland de eerste groep bedrijven die op deze manier gaat werken.
- FaktorPlus zal zelf renovatie opdrachten aannemen.
- De vier bedrijven zullen de opdracht door intensieve samenwerking met hogere kwaliteit en hoger rendement opleveren.
- De vier afzonderlijke bedrijven blijven uiteraard gewoon bestaan. Ze krijgen er dus eigenlijk een hele belangrijke opdrachtgever bij.

2. Wat is het doel van FaktorPlus en wat willen we met de oprichting bereiken (doelstellingen)?

- Het doel van FaktorPlus is het uitvoeren van hoogwaardige renovatieprojecten. Hierdoor wordt de werkvoorraad van de deelnemende bedrijven verder vergroot.
- Nog hoger aanzien krijgen in de renovatiemarkt.
- Klantentevredenheid verder vergroten.
- Vergroten van de kennis over bouw en renovatie.

3. Wat voor gevolgen / consequenties heeft de oprichting van FaktorPlus voor de huidige bedrijven?

- Uitbreiding van de markt.
- Nieuwe klanten. We komen makkelijk in contact met de klanten van de andere drie bedrijven.
- De klantgerichtheid van kantoor en de vakmensen zal nog verbeteren.
- Voordat er aan een project begonnen wordt, worden de werkzaamheden van de vier bedrijven nauwkeurig op elkaar afgestemd. Hierdoor kan er efficiënt worden gewerkt en kan alles in één keer goed worden uitgevoerd.

4. Wat voor gevolgen / consequenties heeft de oprichting van FaktorPlus voor de werknemers?

- Door vergroting van de markt meer arbeidsplaatszekerheid.
- FaktorPlus stelt zeer hoge eisen aan klantvriendelijkheid. Dit geldt voor de begeleiding vanaf kantoor maar ook voor de manier waarop de vakmensen met de klant omgaan. Op dit vlak zullen trainingen gegeven worden.
- Interessante werken om uit te voeren.
- Doordat de vakmensen van de verschillende bedrijven één grote familie zijn is er respect voor elkaars werk. Iedereen is er bij gebaat dat alles in één keer goed gaat.



Lijsterbes 19 Sint Jansteen
Telefoon: 0114-320261
Mobiel: 06-54214361

Verzorgt autorijlessen vanuit Axel

Kijk voor de tarieven op:

www.rijschoolmeeuse.nl

Leden van de voetbalvereniging "Axel" krijgen

€ 25,00 KORTING!

Bel voor de voorwaarden naar 0115-563038.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.