



UTS VERKROOST NIJMEGEN:

Van vechtmarkt naar gunmarkt

Dat Gert-Jan Willems, directeur van UTS Verkroost Nijmegen BV, werd gekroond tot Ondernemer van het Jaar Nijmegen 2017 was natuurlijk een mooie opsteker, maar dat is zeker niet alleen waarom hij er zelf zo blij mee is. Willems ziet de titel meer als instrument dat past in zijn visie om het bedrijf van een gevestigde verhuizer met een goede naam om te bouwen naar een excellent facilitair-logistieke dienstverlener. Hieronder legt hij uit hoe dat zit.

BASISVERBREIDING

"Ik kwam eind 2009 binnen bij UTS Verkroost om te helpen het bedrijf weer winstgevend te maken. In 2013 heb ik het bedrijf aangekocht, met de bedoeling om het, door het aantrekken van andere business, een bredere basis te verschaffen. Van daar uit wilde ik ervoor zorgdragen dat we, van klantcontact tot uitvoering en facturatie een nóg hogere klanttevredenheidsniveau zouden bereiken. Topkwaliteit leveren was het doel en dat zijn we in geslaagd; op dit moment werken we in verschillende marktsegmenten met een veel breder dienstenpakket en de klanttevredenheid neemt zienderogen toe."

KORTE-TERMIJNDOELEN

In 2014 vertaalde Willems zijn visie in het plan 'Road 2020'. "Daarin stellen we doelen op elk aspect van onze bedrijfsvoering: Financiële slagkracht, kwaliteit in dienstverlening, klantbeoordeling, en personeelstevredenheid. Om die doelen te bereiken hebben we verschillende deelprojecten opgestart met als belangrijkste een inzetbaarheidsroute in samenwerking met STL Nederland.

VOLLEDIGE ONTZORGING

Met betrekking tot ziekenhuis verhuizingen behoort UTS Verkroost inmiddels tot de top 3 van Nederland. Er is echter meer: Willems: "Daarnaast verzorgen we een compleet pakket aan diensten die ons in staat stellen om eerder bij de klant binnen te komen. We adviseren en begeleiden vanaf een vroeg stadium in verhuizingen of bouw gerelateerde zaken. Tevens bieden we praktische dienstverlening in de vorm van vastgoedservice, zoals bijvoorbeeld het

ontmantelen van gebouwen, huismeester concepten en handyman diensten. Dat maakt ons uniek."

SAMENWERKING

Wat het onderscheidend profileren betreft ziet Willems een duidelijke functie voor zijn ondernemerstitel. "Bij branding van je bedrijf gaat het er vooral om dat je als kwaliteitsdienstverlener serieus wordt genomen. Dat houdt in dat je niet alleen moet onderscheiden in je dienstverlening, maar er tevens zorg voor moet dragen dat de markt jou kent en omgekeerd. Prettige samenwerking met collega-bedrijven neemt daarin een belangrijke plek in, want alleen daardoor kun je je bedrijf van een vechtmarkt naar een gunmarkt verplaatsen. Een ondernemerstitel helpt om niet alleen nieuwe klanten te vinden, maar zeker ook nieuwe samenwerkingspartners. Daarnaast ben ik ook actief bestuurder van diverse economische- en opleidingsorganisaties, wat ook weer veel netwerkcontacten oplevert."

CONTINUÏTEIT

Anders naar de markt kijken is voor Willems tevens een middel dat hij inzet ten behoeve van de bedrijfscontinuïteit. "Het is een manier om optimaal om te gaan met verbetering. Mijn zoons zullen op de middellange termijn UTS Verkroost Nijmegen gaan leiden en voor hen wil ik het dan ook zo sterk mogelijk achterlaten. Daarin maak ik gebruik van alle openstaande opties, waaronder ook mijn ondernemerstitel."

UTS VERKROOST

ARCHIEF FACILITAIR LOGISTIEK OPSLAG VERHUZEN ICT

Bijsterhuizen 11-31, 6546 AR Nijmegen

Tel: 024-3775322

www.utsverkroost.nl