

## EEN FLEXIBELE ATTITUDE IS DE NORM

STAELENS BVBA

**Veronique Van Bockstal van het Metaalconstructiebedrijf Staelens leidt een dynamisch en groeiend bedrijf met meer dan 70 medewerkers en voert flexibiliteit hoog in het vaandel. Zeer recent koos ze voor Accuria als HR-partner.**

### Waarom stapte u onlangs over?

Ik kreeg bij onze vorige partner het gevoel dat we meer en meer een nummer geworden waren. Daarnaast ontbrak toch een beetje de specifieke kennis van onze sector. Wij zijn gerelateerd aan de bouwsector, iedereen denkt aan ons als zijnde een bouwbedrijf, maar we vallen onder een totaal ander paritair comité en de personeelsadministratie is volledig anders dan de bouwsector. Bij Accuria weet men dat heel goed en onze dossierbeheerder Joeri Meul is – met de korte ervaring die we op vandaag hebben – heel goed op de hoogte van onze sector.

### Waarom koos u voor Accuria?

Dat was door mijn nieuwe HR-verantwoordelijke die in het verleden reeds met Accuria had samengewerkt en tevreden was over hun diensten. Ik moet bekennen dat zij tot op heden zeker gelijk gekregen heeft. Ik voel aan het man-tot-man, of in dit geval eigenlijk het man-tot-vrouw contact, dat er een sterke persoonlijke connectie is met onze dossierbeheerder en een direct contact met vlugge respons. We zijn een flexibel en wendbaar bedrijf en ik hou er dus ook van met partners te werken die dezelfde mentaliteit aanhouden.

### Wat doet uw bedrijf precies?

Wij doen enkele activiteiten, maar vooral transformaties op maat voor fabrieken. Wij beschikken daarvoor over een eigen atelier waar we zelf fabricaties kunnen realiseren. Daarnaast beheren wij ook enkele veiligheidsfuncties in de kerncentrale van Doel. Wij hebben dus een variatie aan medewerkers nodig, van lasser-monteerders over ateliermedewerkers tot onderhoudsmensen en industriële reinigers. Omdat ons bedrijf groeit zoek ik ook continu dergelijke profielen. We schakelen daarvoor diverse kanalen in: social media, recruiteringsbureaus, onze eigen website ...

### Groeien jullie samen met jullie klanten?

We hebben toch een stuk recurrente business: we doen vooral transformaties en minder nieuwbouw, wat betekent dat onze industriële partners bij tevredenheid ook de volgende keer terug bij ons zullen langskomen. Verschillende van onze klanten zijn lokale vestigingen van Amerikaanse bedrijven die meer dan vijf jaar een kortetermijnpolitiek hebben.

Ze investeren dus niet direct in nieuwe installaties, maar werken met kleinere budgetten om kleinere omschakelingen en transformaties op korte termijn mogelijk te maken. Omdat we heel snel bedienen, altijd paraat staan voor revisies en vlugge oplossingen aanbieden, goed gelegen zijn in het havengebied en veilig en kwalitatief werk leveren, zijn we een ideale partner voor die bedrijven.

Maar daarnaast hebben we ook tal van grote nieuwe projecten, waarvoor wij als contractor werken, zoals voor AB-Inbev, Friesland-Campina en ook Pfizer.



Bovendien hebben we ook tal van regionale klanten waaraan we natuurlijk dezelfde service leveren. Onze ingenieurs denken steeds mee met de studiebureaus en werfleiders om voor de klant de meest efficiënte oplossing te ontwikkelen.

Er is concurrentie, ook vanuit het buitenland, maar door onze flexibiliteit en betrouwbaarheid blijven we toch de eerste keuze voor onze klanten. Dat proberen we zo te houden ook.

**“Ik voel dat er een sterke persoonlijke connectie is met onze dossierbeheerder en een direct contact met vlugge respons.”**