

TROTS!

Ervaar de betrokkenheid en passie van Takkenkamp | Juli 2020

TAKKENKAMP
GROEP

39

VOORUITZICHT
TAKKENKAMP 2025
MOOI PROJECT
RIJNSTATE ZIEKENHUIS
AIROFILL
WAAR HET ALLEMAAL BEGON
DE WEEK VAN
BEDRIJFSLEIDER JEROEN
REPORTAGE
EEN ECHTE MAN



Voorwoord Vernieuwing & Innovatie	3
KTO Klanttevredenheidonderzoek	4
Techniek De TD innoveert	5
Vooruitzicht Takkenkamp 2025	9
Airofill Waar het allemaal begon	10
Column HR kijkt vooruit	13
Mooi project Rijnstate ziekenhuis	14
Interview Jelle de Haan Digitale vernieuwing	16
De week van Bedrijfsleider Jeroen	18
Geld zaken Omzet en resultaten	21
Mooi project Beurs van Berlage	22
Reportage Een echte MAN	24
Paspoort Demi en René vertellen	26

Colofon
Trots! is een uitgave van Takkenkamp Groep en verschijnt vier keer per jaar. De inhoud is met trots, veel plezier en aandacht samengesteld. Hieraan kunnen helaas geen rechten worden ontleend.

Redactieadres
Takkenkamp Groep BV | Handelsweg 1 | 7021 BZ Zelhem
T 0314 - 622 134 E info@takkenkampgroep.nl
W www.takkenkampgroep.nl



VOORWOORD

VERNIEUWING & INNOVATIE

Na mijn voorwoord in de maand maart is er veel veranderd in Nederland; sterker nog: in de hele wereld. Ik wil daarin vooral positief kijken. We hebben geleerd; geleerd van de natuur, geleerd van elkaar, maar ook geleerd over onszelf. Als de omstandigheden veranderen en zich niet laten controleren, dan passen wij ons aan. We zijn zoveel flexibeler en creatiever dan we voor mogelijk houden. Na de eerste schrik herstellen we ons en zoeken we in de rommelige oppervlakte, net als een waterstroom, weer het makkelijkste pad naar voren. We pakken de regie weer terug.

Dat ik ambities heb en vooruitstrevend ben, is geen geheim. Ik heb dat denk ik met de meesten van jullie gemeen. Ik wil graag dat Takkenkamp regie houdt over de werkzaamheden, over de dagelijkse gang van zaken maar ook over onze toekomst. En dat kun je door voorop te lopen met je producten, met de vaardigheden van je mensen en met je aanbod in de markt. Dat doe je door innovatief te zijn!

“Dat doe je door innovatief te zijn!”

Bij innovatie gaat het erom dat producten en diensten op een betere en effectievere manier aan worden gepakt of een technische verbetering ondergaan. Laat ik nou ook net daar een zwak voor hebben.

In deze TROTS zoomen we eens in op alle innovaties en vernieuwingen van de afgelopen tijd, want stiekem zijn dat er al een heleboel. Denk daarbij aan ons nieuwe, duurzame materieel, de ontwikkelingen van airofill, nieuwe medewerkers, maar ook aanpassingen in onze digitale werkomgeving.

Ik nodig je uit om mee te denken. Vind jij dat zaken beter kunnen; laat je horen! Twee weten er meer dan één, laat staan een paar honderd.

Ik wens jullie alvast een hele fijne zomer, laten we het samen blijven doen en we zien elkaar weer na de vakantie! <

Rick



Rick Takkenkamp
Directeur



DE TECHNISCHE DIENST INNOVEERT

Takkenkamp innoveert en vernieuwd. Zoals je in deze trots leest doen we dat graag allemaal met eigen mensen en in house. Onze technische dienst is daarin een hele belangrijke schakel. Zoals jullie al eens hebben gelezen, leveren zij naast het onderhoud en de reparaties van en aan de bestaande machines en het overig materieel ook een grote bijdrage aan het bouwen van nieuwe machines en het innoveren van materieel. En dit voor de hele groep!

Het is dan ook niet gek dat we ruim een jaar geleden begonnen met een fulltime man op deze werkzaamheden, maar inmiddels al zijn doorgegroeid naar een team van 4 man: Bas Mulleman, Sjoerd Wassink, Rene Garretsen en Jos Klein Bleumink. Inmiddels heeft dit team ook een nieuwe eigen stek op de Ambachtsweg 10 in Zelhem. Naast een mooie kantoorruimte, waar zij het digitale gedeelte van hun proces kunnen uitvoeren, beschikt deze locatie over een wasstraat, een werkplaats met bruggen en een onderdelenmagazijn dat gesorteerd is op machine om nog efficiënter te kunnen werken. De nieuwe locatie is geheel in Takkenkamp Groep-stijl, net als de bussen en binnenkort ook de bedrijfskleding van dit team. Veel succes en plezier op de nieuwe locatie mannen! <



KLANTTEVREDENHEIDONDERZOEK

Met een goede gemiddelde score van 7,8 hebben we ook dit jaar weer een mooi resultaat behaald!

7,8

De klant waardeert onze snelle aanpak, het meedenken, het vinden van oplossingen, de klantgerichtheid en deskundigheid. We komen hier onze visie "passie voor het vak, innovatie in het proces" dus na!

Onze groeimogelijkheden zitten in de aanbieding van het 'complete plaatje'. Daar waar we ons dienstenpakket integraal aanbieden kunnen we winnen op communicatie en projectmanagement. Dat is dan ook zeker iets wat we meenemen de toekomst in.

AANTAL DEELNEMENDE KLANTEN: 43 | JUNI 2020 | WWW.TAKKENKAMPGROEP.NL



Eind 2019 is in opdracht van Hemink Groep de verduurzaming gestart van 242 woningen in Epe. Hierbij isoleert Takkenkamp Isolatie de vloeren en spouwmuuren met als doel de woningen op te waarderen en energiezuiniger te maken. Naast de verduurzamingsmaatregelen verzorgt Takkenkamp Gevelonderhoud hier voegherstel werkzaamheden waar nodig.

De vloeren worden geïsoleerd met Knauf JetSpray. Lastig bereikbare hoeken zijn hierdoor eenvoudig te isoleren. We zorgen hier voor een egale en naadloze isolatielaag welke zelfs rond buizen, leidingen en kleine hoekjes is aan te brengen. Zo voorkomen we warmteverlies via thermische lekken, snel en effectief. Naast de vloeren isoleren wij ook de spouwmuuren. Dit doen we met Knauf Supafil (inblaaswol). Deze vorm van isolatie houdt niet alleen de warmte binnen, maar met de steeds warmere zomers is het ook fijn dat de warmte nog beter buiten de woning blijft.

Op de projecten van Hemink hebben wij een hecht team zitten, die ervoor zorgt dat de klant en bewoners iedere keer weer tevreden zijn! De werkzaamheden moeten afgerond zijn voor de bouwvakvakantie met als resultaat meer wooncomfort en lagere energielasten voor de bewoners. Wij zijn trots op deze samenwerking en bedanken Hemink Groep voor het vertrouwen!

Opdrachtgever:

- Hemink Groep



MOOI PROJECT

Verduurzaming van 242 woningen in Epe dmv isolatie en gevelonderhoud.





Nieuwe website Prefabraamdorpel.nl

Het is nu nog makkelijker de juiste raamdorpel samen te stellen. Overzichtelijk, gebruiksvriendelijk en heel veel keuzemogelijkheden. Neem eens een kijkje op de nieuwe site en deel dit gerust met je familie, vrienden en op social!

Wij leveren kant en klare keramische raamdorpels in iedere gewenste lengte, kleur en afwerking en met gebruik van gewenste materialen. Wij werken hierbij met de Wienerberger Terca en St.Joris raamdorpel stenen. Ons product heeft een aantal specifieke kenmerken die zeer voordelig zijn t.o.v. de traditionele manier van raamdorpels aanbrengen. Wij durven zelfs te stellen dat deze raamdorpels beter, strakker, mooier en sterker zijn!



Vernieuwing Materieel

Als je innovatief en vernieuwend wil werken met oog voor omgeving en milieu, moet je daarvoor beschikken over goed en innovatief materieel. Daarom blijven we investeren in nieuwe zaken. Dat is belangrijk voor de toekomst van onze organisatie maar ook voor de toekomst van ons allemaal. Al dit nieuwe materieel laat een veel kleinere footprint achter in het milieu en ook dat is onderdeel van goed ondernemen. Ons vervoer en onze machines zijn namelijk het meest vervuilende van ons werk voor het milieu. Hier vernieuwen betekent meteen verbetering. Dus alles wat op accu of elektrisch kan, wordt bij vervanging of aanschaf ook zo ingekocht. Naast de MAN vrachtauto met hybride kraan (lees meer op pagina 24) kochten we recent ook een aantal elektrische schaarliften en een hybride lift:

- Holland schaarlift 16 m¹ (elektrisch)
- Holland schaarlift 19m¹ (elektrisch)
- AB schaarlift 22,5m¹ (elektrisch)
- Nifty lift 28m¹ (hybride)

Inmiddels draaien ook de eerste wolmachines op PTO en sleutelen we aan meer opties. Daarover volgende TROTS meer!

Vakopleiding Takkenkamp Groep

Het is inmiddels een aantal jaar geleden dat de eerste ideeën ontstonden voor een eigen vakopleiding. Vandaag wordt er hard gewerkt aan het realiseren ervan. Een interne opleiding die voor de vaste medewerkers beschikbaar zal zijn, gericht op zijn of haar vakgebied binnen Takkenkamp. Omdat er steeds meer opleidingen verdwijnen is het belangrijk om alle kennis en kunde vast te leggen en te leren van de echte vakman. HR & Marketing/Communicatie werken hard aan de eerste versie van de opleiding tot isoleerder. Wanneer deze beschikbaar is kunnen we nog niet precies zeggen, maar we verwachten tegen het eind van het jaar. Stay tuned!



TAKKENKAMP 2025

Een uitgave van TROTS over innovatie is niet compleet zonder jullie visie op de vernieuwing en ontwikkeling van de markt waarin wij actief zijn en onze eigen organisatie. Wij vroegen een aantal van jullie daarom: **1. Wat zijn de komende jaren de belangrijke onderwerpen in de markt waarin wij acteren en bij de klanten waar we voor werken?** **2. Hoe ziet onze dienstverlening eruit over 5 jaar? Doen we hetzelfde of zijn we hierin vernieuwd?** Lees de reacties van verschillende medewerkers.

Ferry Hofman (projectleider)

1. Advies m.b.t. verduurzamen en gewoon nog gevelherstel en isolatie.
2. Goed advies, niet alleen maar acteren conform de uitvraag, maar aangepast aan de situatie. Dit door meer kennis te hebben omtrent bouwfysische zaken rondom een gebouw. In de isolatie wereld weten maar weinigen hoe het ECHT zit in een woning. Waar de problemen kunnen ontstaan, hoe te voorkomen en op te lossen. Enkele cursussen doen wonderen hierin.

Danielle Tak (werkorganisator)

1. Verduurzaming wordt een groter aspect voor de woningcorporaties, betaalbaarheid, nieuwbouw valt (tijdelijk) terug waardoor er meerdere partijen zich op de renovatie markt zullen manifesteren. Afhankelijk hoe onze overheid straks de afspraken t.a.v. CO2 akkoord gaat handhaven waardoor e.e.a. een grote vlucht kan nemen.
2. Breder scala in dienstverlening, uitgebreid producten portfolio.

David van Oudheusden (verkoopadviseur particulier)

1. Ik denk op het gebied van de warmte binnenhouden dat we een breder pakket moeten kunnen leveren. O.a. ook glas. Hier is best veel vraag naar een betrouwbare partij. Dak isoleren van buitenaf. Ook hier zijn oplossingen voor. Ook met oplossingen komen hoe

we iets wel kunnen isoleren. Nu is het best vaak een nee omdat wij iets niet kunnen terwijl het wel kan maar niet door ons.

Ik denk op het gebied van de warmte binnenhouden dat we een breder pakket moeten kunnen leveren.

2. Meer ontzorgen zoals aanvraag energielabels na het isoleren van de woning of een aanvraag indienen voor subsidies. Kost niet zoveel tijd. We leveren vaak hetzelfde product of dienst. We kunnen ons onderscheiden in persoonlijk en prettig contact, snelheid, prijs, administratie uit handen nemen (is een gebied wat de consument/klant niet handig vindt).

Dirk-Jan van Voorthuisn (verkoopadviseur particulier)

1. Blijven verduurzamen.
2. Om in de isolatie de schil van de woning volledig te kunnen aanbieden en isoleren is glas een onderdeel wat we nu nog niet doen en hopelijk over 5 jaar wel. (Ik ken nog wel iemand die

daar verstand van heeft;)

Arno Knuvink (projectleider)

1. Ik denk er van ons meer verwacht gaat worden in complete gevelrenovatie. Ook kozijnen, beplating, goten, schilderwerk? Bij de klanten die vastgoedonderhoud doen zal dit niet het geval zijn.
2. In alle gevallen verwacht ik dat er meer zelfstandigheid van ons verwacht wordt in opname, aansturing, uitvoering van projecten.

Danny van de Laan (projectleider)

1. Met name innovatie, neem airofill als voorbeeld.
2. Ik ga ervan uit dat tegen die tijd gevel en isolatie zijn geïntegreerd, om de klant beter te bedienen.

JOUW IDEE?

Wil je ook antwoord geven op bovenstaande vragen en je mening met ons delen? Dat kan! Mail dan naar info@takkenkamp.com

“Waar anderen zijn blijven steken zijn wij de uitdaging aangegaan”



Onze uitdaging lag vooral in de ontwikkeling van het receptuur op lab-niveau. Uit eerdere onderzoeken konden wij opmaken dat de moeilijkheid voornamelijk zat in de verwerking van het basis ingrediënt 'aerogel' (aerogel is de lichtste vaste stof ter aarde, 99% lucht en 1% vaste stof) goed te kunnen verwerken en het recept te modificeren (te binden) tot een vorm die als spouwmuurisolatie toepasbaar is. Hierbij zijn we in eerste instantie begonnen om het te verwerken tot kleine bolletjes (parels) en uiteindelijk geëindigd met een slurry om het in vloeibare vorm met bestaand materieel te kunnen toepassen. - Martinus van Milt

“Iemand naast je moet het ook zien en er samen in willen investeren.”

Vanuit mijn functie, waarin ik dicht bij de klant sta, weet ik hoe belangrijk innovaties zijn. Iemand naast je moet het ook zien en er samen in willen investeren. In dit geval in de ontwikkeling van dat een hoogwaardig isolatieproduct. De dynamische MKB-mentaliteit binnen Takkenkamp heeft het de ontwikkeling gebracht waar we nu staan: het gereed maken voor de introductie intern en in de markt. Wat ook niet onbelangrijk is, is dat de Airofill Wall ons koploper in maakt in de verduurzamingsmarkt. Daarnaast hebben wij een uniek betaalbaar concept in handen dat invulling geeft aan de klimaat doelstellingen in Nederland. Het belangrijkste is eigenlijk dat wij continuïteit kunnen bieden in de toekomst aan onze isolatie- en gevelonderhoud vaklieden met deze ontwikkeling. Al met al hebben wij bij inmiddels meer dan 70 woningbouwcorporaties en vaste klanten Airofill Floor en Wall gepresenteerd. Hieruit zijn prototypewoningen en proeftuinen voortgekomen om de Airofill Wall product te testen en te monitoren. Verder zijn de 1ste projecten al in voorbereiding en hebben recent tezamen met BAM Renovatie Concepten een subsidie gekregen voor Airofill Wall vanuit het thema verduurzaming en innovatie. - Marcel van Haren

Toekomst
Onderzoeken van de machinale maakbaarheid

Medio 2020
Octrooi is verleend in mei.

Begin 2020
Deelname aan de isolatie challenge en gelijk ook de eerste proefwoning.

Eind 2019
Opschalen van handmatige productie tot machinale productie op lab niveau. En het testen van de applicatie in vloeibare vorm bij testmuren op kleine schaal.

Medio 2019
Versie 1.0 staat. Samenwerking aangegaan met Brightland Campus voor de ontwikkeling van versie 2.0

Begin 2019
Volle aandacht op ontwikkeling en wisselend 2-3 dagen per week inzet van zowel Rob als Martinus.

Eind 2018
Bericht van Portaal met de aankondiging: Er komt een challenge aan m.b.t. nieuwe isolatie methodes/materialen echt iets voor jullie!

Begin 2018
De uitdaging bij Martinus van Milt en Rob Crèvecoeur neergelegd om samen in de verloren uurtjes te kijken of ze een bestaand product kunnen opwaarderen.

Januari 2016 tot begin 2018
Gesprekken gevoerd met diverse leveranciers om te achterhalen wat de ontwikkelingen zijn omtrent isolatie met hoge waarden.

Toekomst
Doorontwikkeling om de gehele woningplattegrond te isoleren ook de delen met leidingen.

Begin 2020
Inmiddels 14 woningen gerealiseerd van oktober t/m heden. Ruim 70 woningcorporaties gesproken (fysiek) door Marcel en Jan (erg veel interesse). Octrooi is verleend (europa) op 1 juli.

Eind 2019
1e week oktober 2019 de eerste woning foutloos gerealiseerd voor Area.

Medio 2019
April aankoop basis materialen, trailer en bouw van isolatie. Installatie mei en juni. Mei aanleg proefvelden (3 woningen) om de zuigtechniek en isolatie techniek te testen.

Juni, juli, augustus, september testen testen en nog eens testen en aanpassen van techniek en materieel.

Begin 2019
Verkennd gesprek gevoerd met Methorst. Februari start de realisatie en het uitwerken van plannen naar definitieve werkwijzes.

Aanvraag octrooi. Aanhaken 1e klanten Area en Goed wonen samen met Atriensis om de plannen fijn te slijpen.

Eind 2018
Oktober idee uitgewerkt met werkplan en tekeningen.

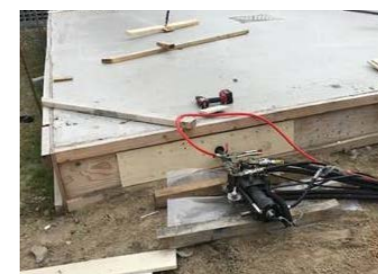
Begin 2018
In gesprek met Atriensis. De uitvraag meegekregen een oplossing te verzinnen voor vloeren op zand, onder woonkamer gedeelte. In een sessie samen met Marcel, Linda en Dyon (Atriensis) de contouren bedacht.

“Wat er niet is, kunnen we bedenken en maken.”

Begin vorig jaar was er alleen een idee “hoe kunnen we vloer op zand woningen van buitenaf voorzien van een constructief dragende vloerisolatie”. Met voor ons de grootste uitdaging in het wegnemen van zand onder de woning en hier de juiste hoeveelheid isolatieschuim voor in de plaatst te brengen. Met name dat laatste bleek makkelijker gezegd dan gedaan. Bij één van de eerste proefvloeren is er iets teveel schuim aangebracht waardoor de hele betonvloer flink omhoog kwam. Een eye-opener voor iedereen in het team! We moesten iets bedenken om de inhoud van de banen exact te kunnen berekenen. Nu scannen we de banen met een geavanceerde 3D scanner welke op een rail onder de woning doorgaat. - Jan Bujs



“Als we tegen problemen aanlopen, heb ik met Bas aan een paar woorden genoeg, dat werkt super!”



Vanaf het moment dat het concept geboren is blijft het je bezighouden. Door praktische oplossingen te verzinnen hebben we in relatief korte tijd iets heel moois neergezet. Van het zoeken van geschikte onderdelen tot het bouwen van de Airofill trailer, we hebben bijna alles in-house kunnen ontwikkelen. Ook hebben we samen een heel aantal proefwoningen gedaan en als je dan ziet dat het ook echt werkt in de praktijk dan geeft dat wel een kick! - Bas Mulleman



VEILIG WERKEN

CORONA-VIRUS EN VEILIG WERKEN

Het is alweer bijna 4 maanden geleden dat het eerste besmettingsgeval van het Corona-virus in Nederland bekend werd gemaakt. Hoewel op dit moment de cijfers de goede kant op gaan en de piek alweer enige tijd achter ons ligt, is het van belang om niet te verslappen om een eventuele 2e golf, en de eventuele verscherping van de maatregelen, te voorkomen. Het uitgangspunt is dat de geldende maatregelen van het RIVM opgevolgd moeten blijven worden.

De belangrijkste maatregelen nog een keer opgesomd:

- Heb je verkoudheidsklachten, koorts of luchtweg problemen, neem dan direct contact op met je leidinggevende.
- Was/desinfecteer je handen regelmatig.
- Nies en hoest in je elleboogholte en was/desinfecteer je handen direct.
- Houdt 1.5 meter afstand, óók op de bouwlocaties.
- Rijd met maximaal 2 medewerkers per bus naar een bouwlocatie. Méér dan 2 is verboden en hier wordt actief op gehandhaafd! De boete hiervoor is 400 euro per persoon!

- Lunch zo veel mogelijk apart van elkaar en houdt ook hierbij 1.5 meter afstand aan.
- Lunch zo veel mogelijk in de buitenlucht.
- Vermijd slecht geventileerde ruimtes, zoals bijvoorbeeld bouwketen en vergaderzalen. Mocht dit niet mogelijk zijn, ventileer de ruimte dan zo goed mogelijk door ramen, (overhead)deuren en tochtroosters open te zetten.

Probeer altijd het werk zo te organiseren dat dit niet in slecht geventileerde (binnen)ruimtes hoeft plaats te vinden. Zoals gezegd is het nu zaak om de maatregelen op te blijven volgen. Hoewel dit na verloop van tijd wellicht steeds lastiger wordt, is dit op dit moment wel de realiteit. Daarnaast worden de maatregelen en versoepelingen vanuit het RIVM goed bijgehouden. **Zodra er meer ruimte komt, zal dit ook gedeeld worden binnen de organisatie.**

Eigen verantwoordelijkheid

Om de maatregelen op te volgen, wordt veel eigen verantwoordelijkheid en discipline gevraagd. Op dit moment wordt een zaak van de lange adem en dat begrijp ik. Het belangrijkste om hierbij in acht te nemen, is dat je door het houden aan de maatregelen de kwetsbaarste in de samenleving beschermt. Wellicht is de kans dat je zelf (ernstig) ziek wordt van het

Corona-virus klein, maar dat betekent niet dat je niet iemand anders kan aansteken waarbij het ziekteverloop wél ernstig of zelfs dodelijk kan zijn.

Daarnaast moeten we er ook vanuit kunnen gaan dat de aangekondigde versoepelingen ook bereikt kunnen gaan worden. Dit kan alleen door met z'n allen de maatregelen serieus op te volgen, zodat we snel weer naar ons favoriete restaurant, het café, en naar festivals/concerten kunnen gaan.

De verantwoordelijkheid voor het opvolgen van de maatregelen ligt bij je zelf, maar als we dit samen met zijn allen doen, kunnen we ook weer zo snel mogelijk terug naar het normaal zoals dit vóór de Corona-crisis was.

Melden bij twijfel

Mocht je vragen hebben over Corona of twijfel je of een situatie binnen Takkenkamp Groep wel voldoet aan de maatregelen, twijfel dan niet om contact op te nemen met mij of met je leidinggevende!

Door deze meldingen kunnen we de situaties beoordelen en bekijken of er extra of andere maatregelen nodig zijn. Twijfel niet en wacht niet af, maar meldt de situatie direct! <



Robbert Mellendijk
KAM coördinator

E-mailadres
robbert@takkenkamp.com



COLUMN

HR KIJKT VOORUIT

Het thema van deze Trots 'Vernieuwing & Innovatie' komt natuurlijk niet uit de lucht vallen. Organisaties moeten wendbaarder worden om in te kunnen blijven spelen op alle wensen vanuit de markt.

Dat wat goed gaat vasthouden, maar ook het roer 180 graden durven om te gooien op momenten dat dat nodig is. Creatief zijn en kijken naar een betere toegevoegde waarde voor onze klant, dat is iets waar wij elke dag mee bezig zijn. En dat doen we met elkaar!

Voor zover wij in de toekomst kunnen kijken, ziet onze markt er hoopvol uit. Het verduurzamen van Nederland is, én zal steeds meer, een hot item zijn. Wij zullen dan ook ontzettend veel nieuwe, goede, gedreven vakmensen nodig hebben om al het werk gedaan te krijgen!

"Voor zover wij in de toekomst kunnen kijken, ziet onze markt er hoopvol uit."



En dat vraagt ook van onze afdeling 'vernieuwing' en 'innovatie'. HR thema's als trainingen, autonome taken, werken in vaste projectteams, vitaliteit etc. zijn voor ons belangrijker dan ooit.

Jij (!) als belangrijke bron van innovatieve ideeën staat hierin centraal voor ons als organisatie! En ook de sociale innovatie waarin een werkomgeving wordt gecreëerd waar mensen het beste uit zichzelf en elkaar halen waardoor het werkplezier en de werkenergie toeneemt.

En niet te vergeten samen: verbinding tussen al onze mensen, tussen al onze talenten, om samen vernieuwend en energiek tot nieuwe inzichten en oplossingen te komen.

Waar experimenteren, ontwikkelen, leren en elkaar inspireren wordt gestimuleerd met behulp van nieuwe methodes, technologieën en prikkelende verhalen.

Of is het dan eigenlijk; de HR Afdeling droomt vooruit? Je zou het haast denken! Ware het niet dat we werken bij Takkenkamp waar even wegdromen meestal wordt opgevolgd door gewoon doen. 😊

Wij hebben in ieder geval ontzettend veel zin in de toekomst met iedereen die daar een steentje aan bijdraagt! <

"Jij (!) als belangrijke bron van innovatieve ideeën staat hierin centraal voor ons als organisatie!"



Irma Klein Bleumink
HR Adviseur

E-mailadres
irma@takkenkamp.com

RIJNSTATE ZIEKENHUIS ARNHEM

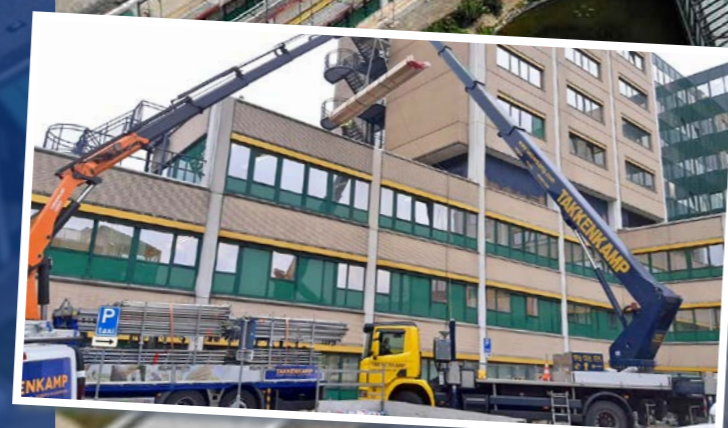
De komende maanden werken we hard aan het groot onderhoud van het Rijnstate ziekenhuis in Arnhem. Na een kleine vertraging zijn we half mei weer opgestart met de werkzaamheden. Tot eind jaren tachtig kende Arnhem drie ziekenhuizen en in mei 1995 opende het huidige ziekenhuis zijn deuren.

Logistiek hebben we met het aanvoeren van steiger-materiaal naar de bouwplaats een verplichte route moeten volgen. Met de bedrijfsbussen kan er via de voorzijde naar de taxistandplaats worden gereden. Al heeft de toegang tot het terrein naar onze bouwplaats nog wel eens wat strubbelingen opgeleverd met de bewaking.

Gelukkig kunnen we op een plek waar zich veel mensen begeven goed ons werk uitvoeren en ondervinden we weinig last van de corona situatie. De enige uitzondering is dat er geen hakwerkzaamheden mogen plaatsvinden bij de afdeling tandheelkunde (hoe toepasselijk) tijdens de dagelijkse operaties i.v.m. communicatie onderling.

Het materieel wat ingezet wordt zijn de 70 en 45 meter vrachtwagen hoogwerkers, een Hinowa spinrups hoogwerker en binnenkort ook de zelfrijdende hybride knik-hoogwerker. De renovatie werkzaamheden duren ongeveer tot november.

Opdrachtgever: Rijnstate Ziekenhuis
Adviesbureau: Rohmepa



Onze werkzaamheden:

- Ca. 2500 m² Blitz steiger
- 800 m² voegwerk vervangen
- 5500 m² reinigen en impregneren metsel- en betonwerk
- 870 m² aluminium kozijnen reinigen en conserveren
- 100 m² kunststof kozijnen reinigen en conserveren
- Kitwerk aansluitingen kozijnen-metselwerk/ dilatatievoegen/stuiknaden vervangen 4500 m¹

DIGITALE MARKETING & VERNIEUWING STRATEGIE



Jelle de Haan
Bedrijfsleider Takkenkamp
Isolatie Apeldoorn

E-mailadres
jelle@takkenkamp-isolatie.nl

Om de klant optimaal te kunnen bedienen is het belangrijk mee te gaan met de vernieuwingen en ontwikkelingen op de markt. Zo is er, dankzij veel van onze medewerkers, de afgelopen jaren veel gedigitaliseerd binnen de Groep. De tijd en energie dat het kost is het meer dan waard en uiteindelijk plukken we er allemaal de vruchten van. De aankomende jaren zullen we daarom ook bezig gaan met het vereenvoudigen en verbeteren van de systemen zodat deze nog efficiënter gebruikt kunnen worden. In dit interview met Jelle de Haan geven we je een inkijkje in de digitale ontwikkelingen en marketing strategie van Takkenkamp Isolatie, de binnendienst en de particuliere markt.

Welke rol speel jij binnen Takkenkamp als het gaat om vernieuwing en innovatie?

Binnen de particulier binnendienst ben ik de aanjager van de verbeteringen van het systeem TIOS (Takkenkamp Groep Informatie Systeem).

Welke vernieuwingen zijn er de laatste maanden doorgevoerd binnen TIOS? We hebben de afgelopen 1,5 jaar veel aandacht besteed aan het eerst eens nadenken over wat we dagelijks doen en hoe dit efficiënter kan. Van daaruit is de binnendienst gestimuleerd om naar de werkzaamheden te kijken met de vraag: Hoe kan dit beter, sneller en welke functionaliteiten missen we? Deze punten hebben we gebundeld en doorgenomen met de ontwikkelaar van TIOS. Binnen twee maanden zijn hier al veel mooie verbeteringen doorgevoerd die het werk een stuk makkelijker maken en zien we dat het effect heeft om hier kritisch naar te blijven kijken. Tot nu toe hebben we in deze korte tijd al ruim 40 verbeterpunten doorgevoerd.

Wat is het effect van de digitale vernieuwingen op de binnendienst en onze adviseurs?

Met minder mensen dan 3 jaar geleden draait de binnendienst nu 60% meer omzet en dat is geweldig! Puur door een aantal slimme verbeteringen. Het systeem denkt na voor ons, wanneer we eerder alles handmatig moesten inplannen is het nu zover dat het systeem zelf in de agenda kijkt wanneer een adviseur in de buurt is van een bepaalde klant en doet daarbij een voorstel met verschillende opties van de meest ideale momenten. Dit scheelt veel reistijd voor de adviseurs. En ook andersom werkt het goed wanneer een adviseur tijd vrij heeft in de agenda kijkt het systeem naar de leads (lead = een aanvraag voor meer informatie over een product of dienst) en bekijkt welke lead goed zou passen in de agenda van de adviseur.

Het resultaat ervan is dat de adviseurs meer afspraken kunnen doen op een dag omdat de reistijd veel korter en de planning efficiënter is. Voor de binnendienst is het veel makkelijker geworden doordat het niet meer handmatig ingepland hoeft te worden. Win win situatie dus.

Van een externe partner ontvingen we vaak leads die we handmatig moesten invoeren, inmiddels is het zo ingeregeld dat een excel bestand in 1 keer kan worden ingelezen en dat scheelt enorm veel tijd, daarnaast is de fout marge daardoor veel kleiner.

Van een 'plat offerte systeem' is het veranderd en gegroeid naar een meedenkend systeem wat het werk een stuk makkelijker en efficiënter maakt. Dat we dit voor elkaar hebben gekregen is echt een gigantische verbetering van het systeem.

Hoe krijg je iedereen betrokken in de ontwikkelingen? We hebben de medewerkers van de binnendienst betrokken bij de veranderingen en ook zelf laten nadenken over welke veranderingen we wilden zien met elkaar. Dit zorgt automatisch voor goede en positieve ideeën. Ik ben dan wel aanjager geweest en heb aan de zijlijn toegekeken, maar zij zorgen samen met de ontwikkelaar voor alle verbeteringen. Dit is een proces wat continue doorgaat en die samenwerking is natuurlijk erg gaaf om te zien!

De digitale ontwikkelingen gaan razend snel, hoe zorg je ervoor dat je er zoveel mogelijk uithaalt?

Ik ben geen expert op dit gebied, ik probeer er als potentiële klant van Takkenkamp naar te kijken. Ik zie dingen voorbij komen op andere websites en social media en probeer dan de link te leggen of het iets voor ons zou kunnen zijn. Daarnaast probeer ik intern te luisteren waar medewerkers tegenaan lopen. Maar ook door te overleggen met

onze eigen marketing & communicatie afdeling en externe online specialisten.

Wat is de marketing strategie die wordt ingezet bij Takkenkamp?

Voor de particuliere markt is dit vooral online. We zijn bijna volledig afgestapt van hardcopy reclame omdat we zagen dat dit geen, tot heel weinig, effect had. De afgelopen jaren hebben we ons gericht op onze online zichtbaarheid. Dit doen we voornamelijk via Google SEO en SEA en sinds dit jaar ook op social media. De laatste statistieken zijn erg positief en ook hier zien we een mooie toename aan verkeer naar de website. Er liggen nog veel kansen op dit gebied.

Wat is volgens jou het grootste voordeel van online marketing?

Dat je veel gericht kunt targetten (richten op afgebakende groep personen). Ik heb er veel over geleerd de afgelopen jaren maar ik blijf er verbaasd over hoeveel we in kaart kunnen brengen over bijvoorbeeld de doelgroepen. Dat je heel gericht kunt sturen wat een potentiële klant te zien krijgt en niet met 1 advertentie, maar met meerdere opvolgend.

Je kunt zien of iemand in onze doelgroep zit en daarmee ook verfijnen door het monitoren van het zoekgedrag van mensen. Waardoor de kans een stuk groter is dat ze uiteindelijk bij ons uitkomen met een offertevraag. Inplaats van een advertentie in een krantje en dat je er op hoopt dat de juiste mensen het zien is dit echt gericht op potentiële klanten.

Je noemde net dat we ook samenwerken met externe online specialisten, wat is hun rol als het gaat om het behalen van de doelen?

Het begon ermee dat we zelf meer eigen leads willen genereren. Dus niet via andere bedrijven binnenkrijgen, maar dat de klant direct bij ons terecht komt. Onze externe partner is specialist in online marketing en kent de

“De laatste statistieken zijn erg positief en ook hier zien we een mooie toename aan verkeer naar de website.”

markt, daarom hebben we een aantal jaar geleden gekozen met hen samen te gaan werken. We zijn hier begonnen met een maandbudget, maar dit heeft zich ontwikkeld tot wat een lead mag kosten. En wat dus uiteindelijk een opdracht mag kosten.

Door deze doelstelling mee te geven leggen we de uitdaging neer om dit voor ons te bereiken. De doelstellingen schreven we steeds iets strakker aan, dus bijvoorbeeld de kosten per lead omlaag of het aantal leads per maand omhoog. Ze voeren niet alleen uit, maar denken ook actief met ons mee hoe het beter, goedkoper en slimmer kan. Het is wat mij betreft een ultieme samenwerking!

Met het oog op de toekomst, wat zijn dan nog strategische stappen die gezet kunnen worden? Er zijn nog steeds mensen nodig om een offerte op maat te maken. We willen dat contact ook houden, maar hoe gaaf zou het zijn als je 's avonds in je bed ligt en nog even checkt wat spouwmuurisolatie kost. Direct een aanvraag kunt doen en ook direct een goed passende offerte in je mailbox ontvangt. Helaas is de data nog niet toereikend en betrouwbaar genoeg maar dat is zeker wel een droom die we hebben! <



INTERVIEW

DE WEEK VAN JEROEN

In deze rubriek kijken we mee met de agenda van één van onze collega's. Want wat doen ze nu eigenlijk van maandag t/m vrijdag op hun werk? En ook leuk: wat doen ze in hun vrije tijd? Deze keer kijken we in de agenda van Jeroen. Waarmee vult hij zijn werk-agenda en wat doet hij graag in zijn vrije tijd?



Jeroen van de Bilt
Bedrijfsleider Takkenkamp
Isolatie Aalsmeer sinds
maart 2020.



Limburgs Bierkje

week
35

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Samen met Roy nemen we in de ochtend de week door. Wat zijn de uitdagingen voor deze week. Aansluitend komt Jamie om de lopende klachten te bespreken. In de middag ontvangen we de Toekomstgroep. We spreken over hoe we in de toekomst samen willen werken. **MAANDAG**

Na het avondeten de tuin in voor het nodige onderhoud.

Na de dagstart met Marc Liebrand hebben we projectteam overleg met alle teamleden van SAVE Eigen Haard. 's Middags komt de Tsavo in Aalsmeer om de projecten van SAVE uit 2019 af te handelen en een doorkijk te maken naar 2021. Hier staan weer mooie projecten in het vooruitzicht. **DINSDAG**

Na het avondeten in de auto en naar Vinkerveen even een duikje maken. 17 meter diep en 54 minuten onder water. heerlijk meditatief.

Vandaag vroeg op kantoor om met de isoleerders de dag op te starten. De rest van de dag staat voornamelijk in het teken van meerdere conference calls met bewoners van Eigen Haard over de werkzaamheden die aan hun woning zijn uitgevoerd. **WOENSDAG**

Bij thuiskomst even de dag laten passeren tijdens een ritje op de racefiets.

In de dagstart met Marc Liebrand nemen we de actualiteit door van de werken van Eigen Haard. In de middag is Rick op de vestiging voor de twee wekelijkse vestigingsoverleg. **DONDERDAG**

's Avonds naar Ikea. Corona-proef! Een van onze kinderen krijgt een huis en die heeft nog heel veel spulletjes nodig :)

We beginnen de dag met het doornemen van de uitgaande offertes. Mijn actielijst opgeschoond en weer aangevuld. Goedkeuren van uren en facturatie. **VRIJDAG**

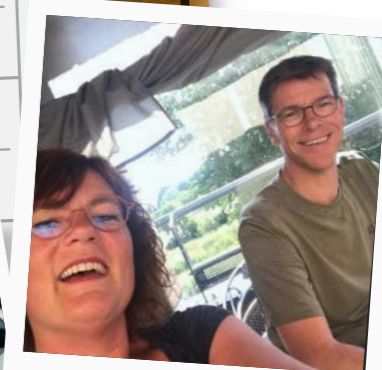
Geleijk uit het werk samen met mijn vrouw Anouska, in de camper voor een weekendje Limburg, Schinnen.

ZATERDAG **ZONDAG**

Mooie wandelingen maken in het glooiende Limburgse landschap en uiteraard genieten van elkaar en een heerlijk Limburgs bierkje.



Duikje nemen



Samen met Anouska



De camper in Schinnen

DE 'NIEUWE' MANNEN VAN ANTOON

Takkenkamp blijft vernieuwen: in procedures, in materieel, maar zeker ook in mensen. Regelmatig berichten we jullie over een nieuwe collega. Een half jaar geleden waren er dat er ineens 8! Onder de leiding van Antoon Slagers namen we januari j.l. de voegersploeg van Kleentec over: een warm welkom voor Marinus en Kevin ter Braak (vader en zoon), Richard Bruns, Gerwin Goldersum, Roy Niks en Danny Schipper.

Na de eerste maanden van kennismaking praten we vandaag met Antoon over zijn visie op de bouw, de innovatie en de overstap naar Takkenkamp. Antoon is 52 jaar jong, woont in Enter (in het huis waar hij ook opgegroeide!) en heeft samen met zijn vrouw twee kinderen van 19 en 16. In Enter bevindt zich ook onze hal als opvolger voor de vestiging in Deventer. In zijn vrije tijd is Antoon actief motorcrosser (Enduro en Trials) en pakt 'ie regelmatig de mountainbike. Wat je ook van Antoon moet weten: Hij heeft ECHT een hekel aan liegen!

Hoe ben je in de bouw terecht gekomen? "Mijn vader had een dieren-speciaalzaak en die groeide uit tot een mooi bedrijf. Het idee was dat ik deze van hem zou gaan overnemen op termijn. Ze wilden me naar de HAVO hebben, maar ik was veel te praktisch aangelegd. Het werd de LTS en ik liet me scholen tot timmerman.

Toen ik later mijn vrouw leerde kennen en zij met haar boekhoud achtergrond de cijfers van de zaak inkeek zei ze: "Antoon, als je hiermee rijk wilt worden, dan moet ik je teleurstellen. Niet veel later ben ik overstapt naar de bouw."

Waaruit bestaat jouw liefde voor de bouw? "Ik vind het prachtig dat je echt iets maakt. En ik doe het graag goed; dus het moet iets van kwaliteit zijn.

Echt vakmanschap, daar hou ik van. Dat wordt steeds lastiger aangezien er steeds minder vakmannen komen als collega. Ik zou de jeugd dan ook mee willen geven dat als je van creativiteit en afwisseling houdt en je mogelijkheden wilt om je te ontwikkelen: denk dan echt aan de bouw. Er kan zoveel!"

Vind je de bouwsector innovatief en snel genoeg of kan het beter? "De bouw is innovatief genoeg als het om processen en oplossingen gaat. Het is vaak de praktijk die remmend werkt. In de samenwerkingen denken we nog steeds te veel in hokjes en kijken we niet naar de plus van het ECHT samen doen. Dat betekent ineffektieve invulling van plannings en uitvoeringen met soms slechte kwaliteit tot gevolg."

Hoe heb je de overstap ervaren naar Takkenkamp? "Qua collega's en werksfeer een warm bad! Voor de Kleentec collega's buiten denk ik dat er ook niet heel veel verandert is en de overstap

redelijk geruisloos is gegaan. Voor mij is er veel verandert. Takkenkamp werkt compleet digitaal en dat is echt een spel apart. Ik krijg het onder de knie maar het vraagt veel. En ik zie dat ook Takkenkamp op het gebied van vakmanschap heel veel moet doen om de kwaliteit te blijven garanderen. Het is de uitdaging van de hele bouwsector om genoeg mensen te krijgen die zich het vak echt eigen willen maken en meewerken aan de kwaliteit die we onze klant verkopen."

Hoe geef je invulling aan jouw rol naar in het team? "Sociale omgang! Elkaar in de waarde laten en iedereen laten doen waar hij goed in is. Het is een kwestie van geven & nemen en het echt samen doen."

Als je morgen even op de stoel van Rick Takkenkamp zou zitten, dan... "Dan zou ik keihard blijven pleiten voor kwaliteit. Dus blijven investeren in opleiding en een goed eindproduct. Het georganiseerde stuk van onze groep (de processen), de goede sfeer en de groeiambitie zijn een goede basis, maar uiteindelijk in dienst van de kwaliteit." <



ANTOON



OMZET EN RESULTATEN TAKKENKAMP GROEP

We willen in de Trots vanaf nu regelmatig een korte update geven van de omzet en resultaten van de Takkenkamp Groep. We hebben vanwege de Corona crisis spannende maanden achter de rug en zeker in het begin wisten we niet in welke mate we als Takkenkamp getroffen zouden worden door deze crisis. Nu we drie maanden verder zijn kunnen we zeggen dat we heel goed door deze periode heen zijn gekomen.

We zijn trots op de manier waarop iedereen zich in deze lastige periode heeft ingezet. Dit zorgde ervoor dat we elke maand met een mooi positief resultaat hebben kunnen afsluiten.

De omzet t/m mei bedraagt € 19,2 miljoen. Dit is lager dan de begroting, maar wel beter dan de omzet in 2019 die € 18,4 miljoen bedroeg. We hebben vooral een heel goed eerste kwartaal gehad. Het tweede kwartaal zien we wel dat de omzet iets is teruggevallen, maar nog steeds op een goed niveau ligt.

Als we kijken naar de verschillende divisies dan zien we het volgende:

Van Milt Restaurateurs doet het erg goed in 2020. Ze hebben weinig tot geen last van de Corona crisis en kunnen goed doorwerken. De omzet ligt iets hoger dan de begroting en het resultaat ziet er goed uit, evenals de vooruitzichten.

De omzet van **Takkenkamp Gevelonderhoud** blijft iets achter bij de begroting en ook bij vorig jaar, maar er zijn prima resultaten behaald tot en met mei en deze liggen ook boven de begroting.

Bij **Takkenkamp Isolatie** zien we een wisselend beeld. De omzet blijft achter bij de begroting. Dit komt vooral doordat niet overal doorgewerkt kon worden de afgelopen periode en projecten zijn uitgesteld.

Bij Eigen Haard zijn projecten door Corona vertraagd en ook enkele grote projecten in Apeldoorn zijn uitgesteld. De resultaten zijn gelukkig positief, maar wel lager dan in 2018 en begroot.

Onze financiële balanspositie is onveranderd heel gezond. We hebben voldoende ruimte om te kunnen investeren en kunnen door met de investeringsplannen die er zijn.

Mochten zich tegenslagen voordoen dan hebben we voldoende buffers. De vooruitzichten voor de rest van dit jaar zijn goed. Vooral na de vakantieperiode zijn de plannings goed gevuld. We verwachten een positief tweede half jaar en zullen naar verwachting 2020 met een goed resultaat afsluiten. <

We zijn trots op de manier waarop iedereen zich in deze lastige periode heeft ingezet. Dit zorgde ervoor dat we elke maand met een mooi positief resultaat hebben kunnen afsluiten.



GELD ZAKEN



Steven van Duijn
Financieel directeur
Takkenkamp Groep

E-mailadres
steven@takkenkamp-
isolatie.nl

BEURS VAN BERLAGE AMSTERDAM

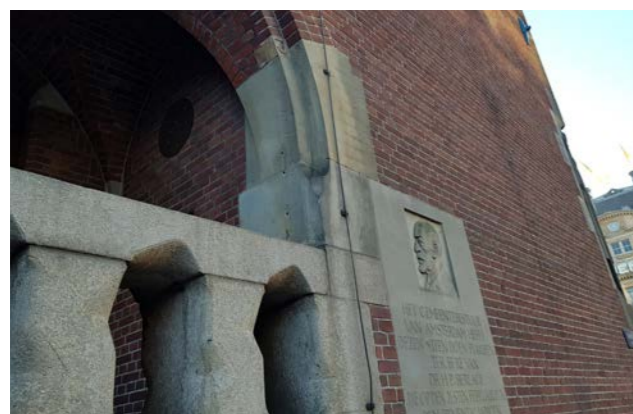


Begin van dit jaar hebben we een start gemaakt met de 1ste fase van het Groot onderhoud van de Iconische Beurs van Berlage te Amsterdam. Deze fase geldt ter voorbereiding op het meerjarig onderhoud wat de komende jaren zal plaatsvinden. Samen met de Beurs van Berlage zijn we al enige tijd bezig om het complete restauratieplan vorm te geven en de complexe operatie voor te bereiden.

De Beurs staat midden in hartje Amsterdam. De ligging, in combinatie met het intensieve gebruik van de Beurs als evenement locatie maken dit tot een 'lastige maar prachtige klus'. Wij zijn inmiddels niet anders gewend, dus kijken uit naar de start van de 2e fase, wat ook meteen de eerste echte steigerfase is.

Wij verzorgen hier:

- Het steigerwerk
- De restauratie van het metselwerk
- De restauratie van het voegwerk
- De restauratie van het natuursteen



AARTS BISDOM UTRECHT



In Utrecht hebben we een bijzondere opdracht in handen gekregen in samenwerking met Boerman Kreek Architecten. Voor het Aarts Bisdom te Utrecht zijn we inmiddels gestart met het onderhoud en verbeteren van een aantal van hun panden. Dit varieert van een Rijksmonumentale Kathedraal tot het vervangen van een kozijn in een schuur uit 1980.

Deze 'allround' onderhoudswerkzaamheden worden in goed overleg gepland met alle gebruikers, bewoners en omwonende zodat de overlast zo beperkt mogelijk is. De grote projecten bevinden zich in de binnenstad van Utrecht, waar dus ook het logistieke deel een uitdaging op zich is. Maar ook in deze stad weten wij onze weg altijd goed te vinden! Onderstaand een overzicht van een aantal projecten:

Afrikalaan



- Het renoveren van de raamdorpels en stoepen
- Het vervangen van het complete kozijn van de berging incl. aftimmering

Catharina kathedraal (anno 1468)



- De hoogwerkers
- Het steigerwerk
- De restauratie van het metselwerk en voegwerk
- De restauratie van het natuursteen

Monseigneur van de Weteringstraat



- Het steigerwerk
- Het verbeteren van de balkons incl. ophogen balkonmuren en leveren en monteren stalen leuningen
- De restauratie van het voegwerk en natuursteen
- Het vervangen van het loodwerk
- Het compleet restaureren van de schoorstenen incl. lood vervanging
- Het herstellen van de gootlijsten van de bergingen
- Het aanbrengen van 7 st. Velux dakramen incl. aftimmeren

Keistraat 9 (anno 1664)



- Het steigerwerk
- De restauratie van het metselwerk en voegwerk
- De restauratie van het natuursteen
- Het vervangen van het loodwerk

EEN ECHE MAN



REPORTAGE



Raymond legt uit: "We kunnen op deze manier werken dankzij een elektrische PTO (Power Take-Off) van Wierda. De hydraulische pomp wordt aangedreven door een elektromotor. De stroom daarvoor komt uit een accupakket dat 's nachts wordt opgeladen."

Eén acculading is voldoende voor 2,5 uur werken met de autolaadkraan en dit is vrijwel altijd voldoende volgens Raymond. "Meestal ben ik na een uur, maximaal anderhalf uur, wel klaar met laden of lossen. Maar stel dat ik een keer meer nodig heb dan de capaciteit van de accu, dan schakelt de dieselmotor automatisch in. Dat gebeurt ook als er eventueel een storing in het systeem zou optreden. Daardoor ben ik altijd zeker van een werkende autolaadkraan."

"Onze MAN is een Euro-6 voertuig waarmee toegang tot milieuzones geen probleem is."

Het werken met de elektrisch aangedreven hydraulische kraan went snel volgens Raymond. "De bediening en de prestaties van de kraan zijn gelijk. Het werkt echt heerlijk stil en schoon zonder diesellucht en dat went heel snel 😊." Onze MAN is een Euro-6 voertuig waarmee toegang tot milieuzones geen probleem is.

Kortom: Met deze elektrische PTO kunnen we op uiterst duurzame en stille wijze ons werk doen zonder compromissen. In deze TROTS zie je meer voorbeelden van de vergroening in ons wagen- en materieelpark: ook voor onze isolatiemachines en hoogwerkers schakelen we bij nieuwe investeringen over op elektrische aandrijving. Daar hebben we uiteindelijk allemaal meer plezier van!

Sinds een jaar rijdt 'ie voor onze groep door heel Nederland: een nieuwe MAN TGS 26.360 bakwagen met een elektrisch aangedreven autolaadkraan.

Chauffeur: onze collega Raymond Massen! Raymond woont in Zelhem en werkt al 15 jaar bij Takkenkamp. Voorheen als voeger maar al jaren als onze vaste chauffeur. In zijn vrije tijd draait er heel veel om voetbal: Raymond voetbalt zelf bij ZCC'20 en is diehard supporter van Ajax!

De zware 33 tonmeter Palfinger heeft een bereik van 16 meter en wordt met name gebruikt voor het laden en lossen van steiger materiaal in de woonwijken die we renoveren. Tijdens het dagelijks laden en/of lossen loopt de dieselmotor van de MAN niet, maar de kraan werkt wel.

Deze oplossing past helemaal in ons beleid waarin het streven naar zo weinig mogelijk belasting voor het milieu en een zo vriendelijk mogelijke werkwijze voor de bewoners centraal staat.

