



Draka over Ranger Human Capital

“Een plezierige club mensen die grondig te werk gaan en hun afspraken nakomen”, aldus Klaas Roskam, HR Director van Draka, over Ranger Human Capital.

Draka ontwikkelt, ontwerpt en produceert allerhande kabeloplossingen voor een grote verscheidenheid aan klanten. Zo worden de producten gebruikt in vliegtuigen, treinen en auto's, op schepen en booreilanden maar ook in liften, windmolens, huizen en kantoren. Met een omzet van € 2,7 miljard (2008) is Draka de op zeven na grootste producent ter wereld en de op twee na grootste van Europa. In Nederland zijn, verdeeld over een zestal vestigingen, zo'n 1000 medewerkers werkzaam; wereldwijd heeft Draka maar liefst 9000 medewerkers in dienst.



Succesvolle samenwerking

De samenwerking tussen Draka en Ranger Human Capital op het gebied van werving en selectie is succesvol te noemen. “Voor verschillende posities, uiteenlopend van een Plant Manager of Product Development Engineer tot een Sales Manager, heeft Ranger een geschikte kandidaat weten te vinden, vertelt Klaas Roskam. “Echter, niet voor elke functie wordt een HR bureau ingeschakeld. Hierbij wordt een zorgvuldige afweging gemaakt die afhankelijk is van de zwaarte van de functie en hoe moeilijk deze in te vullen is. Voor de wat zwaardere functies waarvoor specifieke eisen en competenties worden gevraagd of waarvoor de markt krap is, schakelen we Ranger vaak in voor de werving en selectie.”

Hernieuwd contact

“Het contact met Jacqueline Hendriks, Commercieel Directeur van Ranger, dateert uit de tijd dat ik nog werkzaam was bij mijn vorige werkgever, eind jaren negentig”, vertelt Klaas Roskam. “Sinds ik bij Draka werk is het contact hernieuwd en hebben we bekeken wat Draka en Ranger Human Capital voor elkaar zouden kunnen betekenen. Naar aanleiding daarvan hebben we besloten om opnieuw zaken te doen met elkaar.”

Grondig en stipt

“Wat me vooral aanspreekt bij Ranger is het grondige voortraject. Tijdens de intake wordt goed doorgevraagd om een duidelijk beeld te krijgen welke persoon we precies zoeken voor de betreffende functie. Aan welke eisen moet deze persoon voldoen? Over welke competenties moet hij of zij beschikken? Hoe lopen de lijnen binnen de organisatie? Wie heeft met wie te maken? Stuk voor stuk vragen die van belang zijn om het functieprofiel te kunnen completeren. Een ander sterk punt van Ranger is de tijdsfactor. Ranger hanteert een heldere en goede planning die tijdig wordt gecommuniceerd. Ruim van tevoren worden agenda's naast elkaar gelegd om het tijdspad te bepalen en afspraken vast te leggen. Wel zo handig met alle drukke agenda's.”

Klantgericht

“Mede dankzij deze grondige werkwijze en een sterk inlevingsvermogen is Ranger uitstekend in staat om goede kandidaten voor ons te vinden. Daarnaast is het prettig dat Ranger richting kandidaten een goed beeld weet te schetsen van onze organisatie en de betreffende functie. Zo weten kandidaten precies waar ze aan toe zijn en komen ze niet snel voor verrassingen te staan. Wel zo prettig voor hen als voor onszelf. Wat ons bovendien opvalt, is dat kandidaten die bij ons op gesprek komen ook zeer te spreken zijn over de werkwijze van Ranger. Een duidelijk teken dat Ranger klantgerichtheid, zowel richting opdrachtgever als kandidaten, hoog in het vaandel heeft staan.”

Van alle markten thuis

“Al met al een prima samenwerking, zelfs over de landsgrenzen heen”, concludeert Klaas Roskam. “Voor één van onze vestigingen in België zochten we een Sales Manager. Ranger is erin geslaagd om een uitstekende Sales Manager te vinden waar we erg tevreden over zijn.” Kortom, Ranger is van alle markten thuis.

- *Benieuwd wat **ranger** human capital voor u kan betekenen op HR-gebied? Neem dan contact op met Eddie Siebers (024-3882299 of 06-12509925)!*

