

Wim Smits (Smits Assen / Jollein):

'Ypsylon is vakkundige HR dienstverlener die prettig communiceert.'

Tegen de crisisstroom in verdubbelde Jollein, het lifestylemerk voor babyartikelen van Smits Assen, de afgelopen vier jaar zijn omzet. Om de professionalisering in goede banen te leiden zocht en vond Ypsylon een operational manager.

Specialistenwerk

Smits Assen bevindt zich in de transitiefase van groothandel naar merk. Het bedrijf levert babyartikelen, van doekjes tot dekentjes en van slabbetjes tot slaapzakjes. Afnemers zijn groothandelaren en importeurs in 35 landen wereldwijd die samen een bereik hebben van 50 landen.

In 1973 startte de vader van managing director Wim Smits het bedrijf in de garage naast zijn woning; nu werken er 21 medewerkers in een fraai pand van in totaal zesduizend vierkante meter. Smits vertelt: 'De groei zet ons aan tot verdere professionalisering van ons familiebedrijf. We zijn drukdoende om Jollein prominent in de markt te zetten als lifestylemerk.



Om onze organisatie geschikt te maken voor verdere groei en professionalisering ontstond de behoefte aan de functie van operational manager. Werving en selectie van zo'n strategische functie is specialistenwerk en dus zochten we professionele ondersteuning hierbij.'

Hoge eisen aan persoonlijkheid

De productontwikkeling van Jollein artikelen vindt plaats in Assen, de productie in het Verre Oosten en de levering weer vanuit Assen. Ga er maar aan staan als operational manager. 'We hadden al eens ervaring opgedaan met een werving- en selectiebureau, maar daar had ik geen positieve ervaring aan overgehouden. Toen we met Ypsylon in contact kwamen, was er meteen een klik. Daniël Charmes stelde samen met ons een functieomschrijving op en formuleerde vervolgens de competenties. Naast opleiding en ervaring vonden we vooral belangrijk dat de kandidaat perfect zou passen binnen onze organisatie. We stelden dan ook hoge eisen aan de persoonlijkheid. Ik moet met mijn operational manager goed door één deur kunnen en met een gerust gevoel op vakantie gaan, in de weet dat mijn rechterhand de juiste beslissingen neemt en "goed op de winkel past", om het zo eens te zeggen.'

Positief en kritisch

Ypsylon ging op zoek en vond in de eerste ronde acht kandidaten. Daarvan werden zes uitgenodigd voor een eerste gesprek bij Ypsylon. Vervolgens zijn drie van hen aan Smits Assen voorgesteld. Samen met Daniël Charmes hebben Wim Smits en diens vrouw Marrit, die ook deel uitmaakt van de directie van het familiebedrijf, de kandidaten gesproken. 'Bij twee kandidaten hadden we een heel goed gevoel. Die mochten in een competitie uitmaken voor wie we uiteindelijk zouden kiezen. Ze presenteerden zich aan de hand van een PowerPointpresentatie en losten cases op. Ook bij het arbeidsvoorwaardelijke gedeelte van het traject heeft Ypsylon ons ondersteund.'

Over Ypsylon is Smits bijzonder tevreden. 'Daniël luisterde goed naar onze wensen en verplaatste zich soepel in onze organisatie. Hij voelde goed aan wat voor persoon we behoefte hadden en opereerde positief én kritisch. Met als resultaat dat we konden kiezen uit twee perfect passende kandidaten. De samenwerking verliep ronduit prettig: ik heb Ypsylon ervaren als een vakkundig en professioneel dienstverlener die prettig communiceert en prima resultaten boekt.'

Inderdaad: de gekozen kandidaat is inmiddels gestart in zijn nieuwe rol en voldoet goed. Hij zit als een vis in het water in zijn rol bij een familiebedrijf waar alles moet kloppen, van de voor- naar de achterdeur. En als er in de toekomst weer sprake is van een functie op managementniveau? 'Dan denk ik zeker aan Ypsylon', zo besluit Smits.