

engineering. Als president van het Europees comité voor oppervlakte-behandeling vertegenwoordigt Elliott meer dan 20.000 KMO's.

De toepassing van oppervlakte engineering is een vitale schakel in vrijwel alle commerciële bedrijfstakken die een breed gebied overspannen: van aandrijfmotoren tot vliegtuigen, van iPods tot medische implantaten en van scheermesjes tot racewagens.

Wat Elliott vooral uit de interventie van Bienkowska weerhoudt is dat in verband met de nieuwe aanpak van industriële competitiviteit de oplossing voor KMO's er in bestaat de inzet te verhogen – woordelijk to “raise our game”.

We moeten inderdaad voor onze ondernemingen en raamwerk creëren dat aanpassingsvermogen en groei

mogelijk maakt en er is behoefte aan een open geïntegreerde benadering van de industrie.

Elliott gaf daarbij een praktijkvoorbeeld uit het recentste REFIT scorebord met daarin het volgende statement:

“De impact van deze maatregelen om de implementering van REACH in de hand te werken zal worden geëvalueerd binnen het kader van een toekomstig rapport i.v.m. de resultaten van REACH, voorzien in 2017. Daarin zal worden geëvalueerd of REACH erin is geslaagd tegemoet te komen aan de heersende bezorgdheden en of er bijkomend moet worden bijgestuurd.”

Elliott stelt dat niet volstaat om pas in 2017 te weten of de genomen maatregelen al dan niet efficiënt zijn geweest. Het zal nodig zijn om te weten hoe KMO's functioneren, nog voordat de

regelgeving voor het eerst op papier wordt gezet en dus op voorhand te weten welke de impact zal zijn alvorens met het finaliseren van de wetgevende maatregelen verder te gaan.

Elliott pleit voor een geschikte en juist geproportioneerde wetgeving die meer zekerheid geeft voor de KMO's die moeten investeren in de nodige infrastructuur en R&D om competitief te blijven.

In het standpunt van Dave Elliott herkennen we de bekommernissen van onze VOM leden. Kijk dus alvast uit naar de VOM-dag in november 2016 waarvoor wij eveneens “Raise your Game” als thema willen vooropstellen.

Frank Schelfaut
Veerle Fincken

Wiltec voor vierde jaar op rij bekroond tot Best 2015 Managed Company

Wiltec is door Deloitte en ING uitgeroepen tot Best Managed Company. Dat betekent dat Wiltec ook in 2015 hoort tot de best geleide bedrijven binnen het Nederlandse midden- en grootbedrijf. Het thema was ‘de flexibiliteit van business modellen’: welke ontwikkelingen zien bedrijven, hoe zorgen zij ervoor dat het business model levensvatbaar blijft en nóg belangrijker: wat is de toegevoegde waarde voor klanten?

Deze titel is een mooie erkenning én bevestiging dat Wiltec continu luistert naar haar klanten, meegaat met de veranderende wereld en daar haar producten en diensten op aanpast.

Deloitte en ING organiseerden in 2015 voor de negende keer het Best Managed Companies programma. Daarbij hebben de deelnemende bedrijven antwoord gegeven op vragen als: ‘Wat is mijn toegevoegde waarde in de “nieuwe wereld”, rekening houdend met veranderende vraagpatronen, veranderende eisen en veranderend gebruik van de klant?’ en

‘Wat moet ik veranderen om deze toegevoegde waarde te kunnen leveren?’

Goede voorbeelden daarvan zijn de klantenservice die sinds dit jaar voor alle bedrijven bereikbaar is van 07.30 – 21.00 uur, de klantenservice per WhatsApp en de logistieke oplossing waarbij duizenden medewerkers van klanten kledingpakketten op maat ontvangen op hun huisadres.

Klantenservice via WhatsApp



Voor elk bedrijf is een uitstekende bereikbaarheid essentieel en daarom is Wiltec nu ook via WhatsApp bereikbaar. Deze snelle en laagdrempelige service voor klanten is nu al een succes en wordt enorm gewaardeerd.

Deze applicatie wordt in Nederland door 9,5 miljoen mensen gebruikt en is een bijzonder laagdrempelig communicatiemiddel. De populaire App is een perfect middel voor klanten om in contact te komen met Wiltec. Ze kunnen via WhatsApp terecht bij de Wiltec specialisten voor vragen, tips, advies, het sturen van foto's, filmpjes en zelfs voor het plaatsen van een bestelling.

Zo kan de klant op locatie direct een foto doorsturen van een artikel of onderdeel, snel een vraag stellen waarbij ze direct antwoord krijgen, of een bestelling plaatsen. Geen invulformulieren of lange gesprekken. Het bespaart tijd en daarmee geld. Dat het werkt, is nu al een feit. Veel klanten weten de weg naar Wiltec via WhatsApp al te vinden.

Voor meer informatie:
Wiltec
Marianne van de Haterd