



*Geachte lezer,*

TemoCon & Partners is een Executive Search organisatie welke sinds 1990 actief is op de Nederlandse en Belgische markt.

Inmiddels is TemoCon & Partners gegroeid tot één van de top-10 Executive Search bureaus welke zich specifiek richten op de behandeling van vacatures op directie- en management niveau binnen industriële omgevingen. Daarnaast heeft TemoCon & Partners expertise opgebouwd bij de invulling van (technisch) specialistische vacatures en vacatures waarbij een specifieke deskundigheid vereist is.

Voornaamste opdrachtgevers: Installatie- en Bouw bedrijven (zowel Industrieel, als Utiliteit), (Petro-)Chemie en Procesindustrie, Voedings- en Genotmiddelenindustrie, Industriële toeleveringsbedrijven en (Technische) Productie organisaties.

Hoewel een groot deel van de vacatures een meer technisch karakter heeft, maken vacatures op de gebieden; Financiën, Administratie, Automatisering, Marketing & Verkoop, Kwaliteitszorg, Human Resources en Logistiek, regelmatig deel uit van de opdrachten.

Mede omdat de vertegenwoordigende consultants zelf veelal 'op de bok' gezeten hebben en hun opdrachten zoeken binnen de werkvelden (branches) waarmee zijzelf affiniteit hebben en/of werkzaam zijn geweest, doet u zaken met mensen die zich uitstekend in uw problematiek kunnen inleven, uw taal spreken en een zelfde emotie ervaren in situaties waarbij uzelf naar uw eigen organisatie kijkt.

Voordelen van inschakeling van TemoCon & Partners zijn:

- **Professionele en persoonlijke ondersteuning bij Executive Search opdrachten gedurende de gehele selectie-, aanstelling- en indiensttredingprocedure;**
- **Inschakeling van professionals bij project- of interim opdrachten op HR gebied met daadwerkelijke ondersteuning vanuit het bureau;**
- **Integere en vakbekwame consultants met hoge inzet en autoriteit op hun vakgebied;**
- **Een adequaat opgebouwd en actueel gehouden kandidaten/specialisten file met onderscheid tussen project- interim professionals en professionals/specialisten die opteren voor een functie in dienstverband;**
- **Een vergoeding die succes gerelateerd is bij Executive Search opdrachten en bij Project- en Interim aanstellingen is afgestemd op duur en niveau van de opdracht;**
- **Uitstekende referenties beschikbaar.**

In deze bureaudoocumentatie treft u een overzicht aan van onze activiteiten en door ons ingevulde functies in de achterliggende jaren.

Mogen wij ook u in de naaste toekomst tot onze cliëntenkring rekenen?

Met vriendelijke groet,

**TemoCon & Partners,**

W. F. Berserik  
Directeur/Managing Partner

# TEMOCON & PARTNERS

EXECUTIVE SEARCHERS & MANAGEMENT CONSULTANTS



## *Voorwoord*

Veelal begint een voorwoord als dit met een uiteenzetting over wat door velen als kern wordt beschouwd, namelijk het probleem 'de juiste man of vrouw op de juiste plaats'.

Een terechte, maar in onze ogen enigszins beperkte benadering. Immers, het kan u niet zijn ontgaan dat zich binnen het Nederlandse bedrijfsleven langzaam, maar steeds scherper, een tekort aan (technisch) goed gekwalificeerde managers en specialisten aftekent.

Dit geldt voor alle niveaus, maar zeker voor die van staf, management en directie. Gecombineerd met de eis dat men vaak van de kandidaat verwacht dat hij/zij naast een stevige theoretische bagage, ook praktische ervaring en de juiste persoonlijke kenmerken en vaardigheden in huis heeft, ontstaat een discrepantie tussen vraag en aanbod.

Juist daar, waar het selecteren van de juiste persoon (vast of op project- of interim basis), passend binnen de organisatie van de opdrachtgever, aan de orde is, ligt de kracht van ons bureau.

Op basis van deskundigheid en jarenlange ervaring hebben wij een netwerk weten op te bouwen binnen een relatief grote groep van gekwalificeerde personen van HBO- en Academisch werk- en denkniveau.

Legt u dit naast een gedegen kennis van de markt en ervaringen met vele industriële ondernemingen in Nederland, dan ontstaat wellicht een interessant uitgangspunt om een beroep te doen op de expertise van TemoCon & Partners. Denkt u bij het lezen van de volgende pagina's eens aan de volgende stelling:



*“De oplossing  
van een  
probleem ligt in  
het vinden van  
de oplossers”*

**TemoCon & Partners**



TemoCon & Partners werkt door geheel Nederland en in Vlaanderen (België). Middels de samenwerking met Prime Advice (België) gevolmachtigd intermediair in het Vlaamse Geweest onder nummer VG.968/B.

# TEMOCON & PARTNERS

EXECUTIVE SEARCHERS & MANAGEMENT CONSULTANTS



## *Introductie*

Oprachtgevers zijn overwegend technisch of industrieel georiënteerde ondernemingen. De vacatures die binnen dergelijke ondernemingen behandeld worden liggen op staf-, management- en directieniveau. Deze functies hebben enerzijds een algemeen technisch of specifiek product- of productietechnisch karakter en zijn anderzijds marketing, bedrijfskundig of bedrijfseconomisch gericht.

De werkwijze wordt getypeerd door een intensieve samenspraak met het management en haar medewerkers, alsmede een zeer persoonlijke benadering van zowel opdrachtgever als kandidaat. Dit leidt er toe dat de uiteindelijk geselecteerde kandidaat goed past binnen de bestaande bedrijfsstructuur en bedrijfscultuur.

De persoonlijke betrokkenheid en deskundigheid van de consultants staat borg voor een integere en betrouwbare vervulling van de opdracht.

Door in een klein team te werken, vindt er een voortdurende wisselwerking plaats tussen de verschillende deelactiviteiten van ons bureau. Dit zijn:

- *Executive Search*
- *Werving & Selectie (Media Search & Cliënt Search)*
- *JobSearch (Outplacement)*
- *Project- en Interim*

De ervaringen binnen de deelgebieden worden regelmatig uitgewisseld waardoor synergie ontstaat wat de doeltreffendheid binnen de afzonderlijke deelgebieden bevordert.

Op basis van uw behoeften wordt een voorstel gedaan voor een mogelijke aanpak. In een dergelijk voorstel worden de verschillende fasen aangegeven die doorlopen moeten worden om tot het gewenste resultaat te komen.



# TEMOCON & PARTNERS

EXECUTIVE SEARCHERS EN MANAGEMENT CONSULTANTS



## *Bedrijfsfilosofie*

Vanaf de oprichting in 1990 heeft het bureau een gestage groei doorgemaakt. Het geleidelijke herstel van de economie in de jaren na 1993, de opleving van investeringen binnen de industrie en de daarmee samenhangende noodzakelijke uitbreidingen op het vlak van Human Resources, droegen er toe bij dat ook de portefeuille aan opdrachten binnen TemoCon & Partners steeg.

Deze toename van aanvragen is ondermeer aanleiding voor de volgende visie en werkwijze.

### **Visie:**

De aard van de opdrachten enerzijds, de branches waarmee zaken gedaan wordt anderzijds, vereist dat aan de kennis, kunde en ervaring van de consultants hoge eisen gesteld wordt. Zo is het belangrijk dat een consultant zich weet te verplaatsen in de gedachtegang en beleving van z'n opdrachtgever om als gelijkwaardig gesprekspartner op te kunnen treden. Een opdrachtgever verlangt een duidelijk toegevoegde waarde. Dit betekent dat deze mag verwachten dat een consultant in staat is de bedrijfsvoering van de opdrachtgever te doorgronden, knelpunten op het vlak van personele bezetting kan constateren (zowel in kwantitatieve, als in kwalitatieve zin) en bovenal in staat is een voor de organisatie passende oplossing te bieden.

Deze visie legt de basis voor de huidige en toekomstige samenstelling van het bureau.

### **Werkwijze:**

Belangrijk argument om met TemoCon & Partners samen te werken is de **waarborg van continuïteit** bij de uitvoering van opdrachten en de wetenschap ondersteund en geadviseerd te worden door een team van bekwame specialisten.

Bij Executive Search opdrachten hanteert TemoCon & Partners niet alleen de opdracht als vertrekpunt van haar search-activiteiten, maar investeert het vooraf in de opbouw van haar netwerk door potentials in de markt te lokaliseren en uit te nodigen voor een oriënterend gesprek zonder dat daar op dat moment een actuele vacature voor beschikbaar is. Door nauw contact met de opdrachtgevers te onderhouden kan zo op soms zeer snelle wijze een bemiddeling tot stand komen.

Bij Project- en Interim opdrachten wordt een kritische selectie gemaakt van voor de opdracht geschikte professionals/specialisten. Tijdens de uitvoering van de opdracht wordt de Project- Interim Manager vanuit het bureau ondersteund.

Naast dit alles heeft TemoCon & Partners de term **Tandem Consultancy** geïntroduceerd. Tandem Consultancy houdt in dat elke consultant intern een liaison consultant heeft. Een consultant die steeds volledig op de hoogte is van de aard en voortgangstatus van de in behandeling zijnde procedures van de collega consultant en dat wederzijds. Zo zal bij tijdelijke afwezigheid van de één, de collega consultant de zaken kunnen waarnemen. De opdrachtgever maakt eveneens kennis met deze liaison consultant zodat hij weet bij wie hij steeds terecht kan in iedere situatie.



## *Executive Search*

Executive Search is de core business van het bureau. Executive Search vraagt om een geheel eigen, maar toch zo objectief mogelijke aanpak, waarbij in de voorbereiding, maar ook tijdens de procedure zelf, begrippen als 'bedrijfsprofiel' en 'functieprofiel' een centrale rol spelen.

Voor het vaststellen van deze profielen is een systematiek ontwikkeld, die hier beknopt zal worden omschreven, maar die wij in een persoonlijk gesprek graag toelichten.

Het **bedrijfsprofiel** komt tot stand door samen met u de omgeving van de vacature goed in beeld te brengen. Wij beperken ons hierbij niet tot het slechts vaststellen van de huidige status, doch vinden het eveneens op onze weg liggen u daarin/daarbij te adviseren. Tevens zullen wij trachten de bedrijfshistorie en voor de functie noodzakelijke bedrijfscultuur in beeld te brengen. Het invullen van een vacature is immers mede afhankelijk van een aantal situationele factoren!

Bij het opstellen van het **functieprofiel** wordt gekeken naar drie hoofdcriteria waartegen kandidaten beoordeeld kunnen worden:

- ***Materiedeskundigheid en -ervaring***
- ***Persoonskenmerken***
- ***Interpersoonlijke vaardigheden***

U zult in belangrijke mate betrokken worden bij het vaststellen daarvan en ook hier kunt u rekenen op ons advies.

Beide profielen (bedrijfs- en functieprofiel) worden integraal opgenomen in een vacature beschrijving, die wij hanteren om kandidaten voor de betreffende functie te interesseren, te enthousiasmeren en te informeren.

Bekendheid in de markt en het adequaat opgebouwde relatiernetwerk zorgen ervoor dat op korte termijn een contact wordt gelegd met meerdere ter zake kundige specialisten en generalisten. Hierbij wordt ook gebruik gemaakt van een omvangrijk bestand van op voorhand geselecteerde kandidaten van overwegend HBO en Academisch niveau.

Aangezien u uiteindelijk degene bent die ofwel direct, ofwel indirect gaat samenwerken met de kandidaat, is het van evident belang dat u in een zo vroeg mogelijk stadium mee gaat beslissen en selecteren, om zo tot een bevredigend resultaat te komen. Mede hierdoor wordt de objectiviteit en kwaliteit van de procedure beter gewaarborgd en wordt draagvlak gecreëerd.

De ervaring heeft geleerd dat een dergelijke intensieve samenwerking tussen u en ons in veel gevallen leidt tot het succesvol invullen van de vacature.

# TEMOCON & PARTNERS

EXECUTIVE SEARCHERS EN MANAGEMENT CONSULTANTS



## Werkwijze

De dienstverlening van TemoCon & Partners berust op een aantal kenmerken die het streven naar maximale tevredenheid bij zowel cliënten, als kandidaten centraal stellen. Concreet vertaalt zich dit in de volgende punten :

1. **REACTIESNELHEID** : TemoCon & Partners Executive Search streeft er naar binnen 6 weken na ondertekening van de opdracht de door haar geselecteerde en geschikt bevonden kandidaten aan u voor te stellen. TemoCon & Partners Executive Search beseft dat deze termijn beïnvloed kan worden door actuele (arbeids-) markt- en economische ontwikkelingen.
2. **VERTROUWELIJKHEID** : Alle tijdens het selectieproces ingewonnen informatie en gegevens worden uiterst discreet behandeld.
3. **RAPPORTAGE** : Op regelmatige tijdstippen en tussentijds op relevante momenten doet de verantwoordelijke consultant verslag naar de bij het proces betrokken contactpersoon van de cliënt.
4. **INFORMATIE EN BEREIKBAARHEID**: De behandelend consultant is altijd bereikbaar. Hiertoe heeft hij aan zowel cliënten, als kandidaten zijn mobiele nummer, zijn directe doorkiesnummer op kantoor en zijn e-mailadres verstrekt. Indien een consultant niet bereikbaar is (ziekte, vakantie, etc.) dan is een andere consultant aanspreekbaar om de gevraagde informatie en/of actie te verstrekken, cq te ondernemen. (Zie onder "Tandem Consultant".)
5. **OFF LIMITS**: TemoCon & Partners Executive Search verplicht zich geen proactief contact op te nemen met een kandidaat gedurende 18 maanden na de laatste werving. De door de cliënt geselecteerde kandidaten staan niet meer tot onze beschikking, behalve wanneer zij niet meer werkzaam zijn bij deze cliënt, of indien wij schriftelijke toestemming hebben van het bedrijf in het geval de kandidaat daar in dienst is. Evenmin zal TemoCon & Partners Executive Search gedurende deze 18 maanden op proactieve wijze medewerkers van de cliënt benaderen.
6. **ADVERTENTIES**: TemoCon & Partners Executive Search kan optioneel gebruik maken van advertenties in gedrukte media voor het werven van potentiële kandidaten. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de, per opdracht geschikt geachte, nationale en/of regionale, algemene dan wel gespecialiseerde dag- week- en vakbladen. Dit altijd nadat de cliënt zijn goedkeuring gegeven heeft voor het medium, de inhoud en de vorm.
7. **FOLLOW UP**: De consultant die verantwoordelijk is voor het selectieproces verricht een follow up bij de twee betrokken partijen afzonderlijk (organisatie en kandidaat), om te controleren of een succesvolle integratie tussen beide partijen heeft plaatsgevonden en om eventueel ondersteuning hiertoe te geven. Deze follow up vindt plaats na drie maanden na indiensttreding, na 6 maanden en na een jaar. Bij enige vorm van conflict, zal de consultant bemiddelen om tot een voor beide partijen acceptabele oplossing te komen.



## *JobSearch (Outplacement)*

Wanneer de loopbaanontwikkeling van een werknemer om welke reden dan ook is geblokkeerd en deze samen met de werkgever in goed overleg tot de conclusie komt dat het vervolg van de loopbaan buiten de onderneming ligt, dan biedt Job Search een effectieve ondersteuning bij heroriëntatie op de arbeidsmarkt.

*Nadrukkelijk dient vermeld te worden dat Job Search geen outplacementtraject in traditionele zin vormt. Job Search gaat er van uit dat werknemer en werkgever in goed overleg zijn overeengekomen dat de carrière van de werknemer zich binnen afzienbare tijd buiten de onderneming zal voortzetten. De werknemer is vrij van een eventueel 'rouwproces' en de emoties die zich daarbij gebruikelijk openbaren en is klaar en bereid constructief daadwerkelijk een nieuwe positie elders te verwerven.*

*Naast de grondige intake kan Job Search zich vervolgens beperken tot het coachen van de werknemer bij het opvolgen van voor hem gelegde contacten en de uitbouw van het eigen netwerk. Om die reden is er geen verhouding aan te brengen tussen de kosten van Job Search en een traditioneel outplacement traject.*

Met de opdrachtgever (huidige werkgever of betrokkene zelf) wordt overleg gepleegd over achtergrond en persoonlijke omstandigheden van de functionaris binnen de onderneming. Heeft betrokkene de onderneming reeds verlaten, dan zullen deze besproken worden met betrokkene zelf. De redenen welke tot het traject Job Search geleid hebben zijn immers mede bepalend voor de wijze en diepgang van de begeleiding.

Vanuit jarenlang opgebouwde deskundigheid (interviewtechniek en eigen expertise van de begeleidend consultant) wordt op een adequate wijze de professionele belangstelling, alsmede de capaciteit van de betrokkene helder en inzichtelijk gemaakt. Gecombineerd met diens achtergrond, opleiding en ervaring, alsmede het door betrokkene inmiddels opgebouwde eigenbeeld, ontstaat een voor ons transparant profiel. Van daaruit kunnen wij hem of haar begeleiden bij de verkenning van diens mogelijkheden op de arbeidsmarkt.

Nadat deze verkenning (inventarisatie) heeft plaatsgevonden, wordt betrokkene ondersteund en strak gecoached ten aanzien van de wijze waarop deze effectief tot verwerving van een nieuwe functie kan komen.

Omdat er van wordt uitgegaan dat betrokkene een positieve instelling hanteert/bezit en niet belast is met enige vorm van wrok of rancune jegens zijn/haar huidige/voormalige werkgever, wordt een hoge mate van zelfwerkzaamheid verlangd en gestimuleerd. Het netwerk van het bureau en de daaraan gelieerde samenwerkingsverbanden zal worden aangewend, hetgeen functionaris vervolgens de eerste mogelijkheid biedt tot de opbouw/uitbouw van het eigen netwerk.

Uiteindelijk vormt dit de basis tot het leggen van contacten welke leiden tot aanstelling in een nieuw verworven "JOB".

Wij verstrekken u graag onze specifieke uitgebreide brochure over Job Search waarin de werkwijze, voorwaarden en tarieven vermeld staan.



## Nawoord

Onze vraag aan het begin van deze bedrijfspresentatie was om tijdens het lezen ervan eens na te denken over de uitspraak:

**“De oplossing van een probleem ligt in het vinden van de oplossers”.**

De gedachte hierachter was om u middels een inzage in onze activiteiten te laten kennismaken met de oplossingen van TemoCon & Partners (de oplossers). Wij zijn ons bewust van de beperktheid van deze bedrijfspresentatie en kunnen ons een zekere nieuwsgierigheid naar de personen achter de naam voorstellen. Graag maken wij dan ook tijd vrij om u in de gelegenheid te stellen nader kennis te maken met de activiteiten en consultants van het bureau.

Wellicht dat u op basis hiervan een sluitend antwoord weet te vinden op de vraag of het TemoCon & Partners zal zijn op wiens expertise u in de (nabije) toekomst een beroep wilt doen.

TemoCon & Partners onderhoudt contacten met verschillende branche organisaties aangesloten zoals;

- NIVE, Nederlandse Vereniging voor Management
- Recruiters United
- VOA, Vereniging voor Bedrijfskunde
- NVDO, Nederlandse Vereniging voor Onderhoudsmanagement
- NVP, Nederlandse Vereniging Personeelsmanagement & Organisatie Ontwikkeling
- MKB Nederland.

Vergunning Arbeidsbemiddeling CBA/A 94.0122

Persoonsregistratie nr. P-0014878

Registratie College Bescherming Persoonsgegevens m1190427

### Adres:

Bezoek- en postadres: Laan van Hildernisse Noord 2  
4617 AE Bergen op Zoom  
Telefoon: 0031 (0) 164 - 27 44 55  
Fax: 0031 (0) 164 - 27 44 50  
E-mail: [info@temocon.nl](mailto:info@temocon.nl)  
Website: [www.temocon.nl](http://www.temocon.nl)

# TEMOCON & PARTNERS

EXECUTIVE SEARCHERS EN MANAGEMENT CONSULTANTS



## Het team



### Wim F. Berserik

*Managing Partner / Directeur*

Wim heeft in 1990 TemoCon & Partners opgericht. Na aanvankelijk als organisatie adviseur gestart te zijn, werd al snel de koers verlegd naar het interessante en boeiende werkgebied van de arbeidsbemiddeling op hoog niveau. Zijn werktuigbouwkundige en bedrijfskundige achtergrond, gevoegd bij zijn brede industriële management ervaring staat borg voor een bekwaam en volwaardig gesprekspartner op directieniveau.

Wim voert de directie over TemoCon en heeft de leiding over de vestiging in Bergen op Zoom.

E-mail: [info@temocon.nl](mailto:info@temocon.nl)  
[wfberserik@temocon.nl](mailto:wfberserik@temocon.nl)

(zakelijk) of  
(privé)

### Jo Lindelauf

*Senior Partner*

Jo heeft jarenlange ervaring op het gebied van Human Resources. Vele functies heeft hij op dit gebied bekleed. De laatste 10 jaar als Directeur Human Resources binnen verschillende soms internationaal opererende industriële bedrijven. Zijn specifieke expertise op het gebied van Human Resources (in de meest brede zin) vormen de basis voor zijn advieswerk. Jo Lindelauf vormt de kern van onze deelactiviteit **Project- en Interim Management Human Resources en Consultancy**. Als Partner van TemoCon opereert Jo deels vanuit de vestiging Asten (Leusden) en Antwerpen en deels op locatie bij opdrachtgevers.

E-mail: [jolindelauf@temocon.nl](mailto:jolindelauf@temocon.nl) (via TemoCon),  
[info@trigoro.com](mailto:info@trigoro.com) (privé)



### Corry M. Oosterhout

*Search- en Management Assistente*

Als Management Assistente draagt Corry de verantwoordelijkheid over het beheer van de centrale database. Daarnaast assisteert zij de consultants bij het traceren en benaderen van potentiële kandidaten in de markt in haar hoedanigheid als Search-assistente. Zij beheert de agenda's en maakt/coördineert afspraken voor en tussen de consultants. In zeer belangrijke mate is zij mede bepalend voor de sfeer binnen het bureau.

E-mail: [corry.oosterhout@temocon.nl](mailto:corry.oosterhout@temocon.nl)

# TEMOCON & PARTNERS

EXECUTIVE SEARCHERS EN MANAGEMENT CONSULTANTS



---

## Arnoud C. Dalen Meurs

*Adviseur*

Na de studie economie en een ruime ervaring op directie niveau bij multinationalaal opererende bedrijven, beschikt Arnoud over meer dan 15 jaar ervaring in het bemiddelen tussen hoog gekwalificeerde mensen binnen het brede gebied van handel, industrie, overheid en de bancaire wereld. Zijn gedegen aanpak staat garant voor het op adequate wijze determineren van de juiste man of vrouw voor een vacature. Tot augustus 2001 heeft Arnoud de leiding gehad over de vestiging in Loenen aan de Vecht. Het was zijn persoonlijke wens een meer adviserende rol binnen TemoCon te vervullen.



---

## Marco van Haften

*Senior Consultant / Partner*



Marco heeft in de achterliggende jaren zijn sporen meer dan verdiend binnen de aannemerij en meer in het bijzonder binnen de industriële installatiebranche als gewaardeerd commercieel manager en laatstelijk als commercieel directeur. Het netwerk dat Marco in de loop der jaren heeft weten op te bouwen is enorm te noemen en velen hebben hem weten te waarderen om zijn vasthoudendheid, inzicht en visie op de markt. Als mens wordt hij vooral gewaardeerd om zijn integriteit en zijn vooral persoonlijke benadering van zaken. Juist in deze competenties ligt de basis voor een succesvolle rol als Sr. Consultant / Partner Executive Search binnen ons bureau. Dat Marco ook zijn 'oude' steel niet kan verloochenen is terug te zien in zijn activiteiten als Commercieel Manager a.i. voor derden. In die hoedanigheid

ondersteund hij het commercieel beleid van zijn cliënten in woord en daad alsmede verzorgd hij ook adviezen op dit vlak. Buiten dat hij verkooporganisaties en verkoopprocessen kan optimaliseren geeft hij ook individuele Sales Training/ Coaching on the job. Deze activiteiten zullen binnenkort ondergebracht worden bij een nieuwe discipline binnen TemoCon & Partners genaamd; **TemoCon Interim Professionals**.

e-mail: [marco.vanhaften@temocon.nl](mailto:marco.vanhaften@temocon.nl)