

Lumeco werkt samen met tien SW-bedrijven

Familiebedrijf Lumeco uit Hendrik-Ido-Ambacht is specialist op het gebied van energiezuinige verlichting voor eindgebruikers. Het bedrijf zet voor de meeste installatiewerkzaamheden cliënten van SW-bedrijven in. Directeur Stefan Plomp ziet alleen maar winnaars: 'De SW'ers, de klanten en wij: iedereen profiteert.'

Voor klanten als gemeenten en grotere bedrijven verduurzaamt Lumeco de bestaande verlichting of brengt nieuwe, energiezuinige verlichting aan. Volgens Plomp heeft zijn bedrijf drie pijlers: *People, Profit en Planet*. 'We maken verlichting duurzamer en milieuvriendelijker, Planet, en dat levert onze klanten een forse kostenbesparing op, Profit.'

Voor Lumeco betekent de derde pijler, People, een intensieve samenwerking met SW-bedrijven. Bij elke opdracht opnieuw biedt Lumeco werkgelegenheid aan cliënten van SW-bedrijven uit de regio waar de opdracht wordt uitgevoerd. 'We zijn een gewoon commercieel bedrijf, maar wel met een idealistische insteek. Het is toch geweldig dat we deze mensen kansen kunnen bieden.'

Plomp erkent dat deze sociale manier van ondernemen positief is voor het imago van het bedrijf, maar merkt niet dat de orders daardoor nu binnenstromen. 'De meeste klanten staan ervoor open, maar om verlichtingsprojecten te mogen uitvoeren, moet je het toch ook gewoon met je kennis, kwaliteit en prijs laten zien.'



Flexibele schil

Het idee om cliënten van SW-bedrijven in te huren, ontstond al kort na de oprichting van Lumeco. 'Vaak gaat het om eenvoudig en repeterend werk. Dan ligt het dus eigenlijk voor de hand om daar de SW-doelgroep voor in te zetten. Daarnaast hebben we door deze samenwerking de beschikking over een flexibel inzetbare groep medewerkers, die we kunnen inzetten als wij mankracht nodig hebben. We huren de mensen immers per project in; gemiddeld twee tot vier SW-cliënten per opdracht.'

Inmiddels werkt Lumeco samen met tien SW-bedrijven, verspreid over heel Nederland. 'We hebben dat netwerk stap voor stap opgebouwd. Alle SW-bedrijven zijn natuurlijk erg blij als we onze voorstellen presenteren, ze zien ons graag komen. De samenwerking loopt prima. We doen het zo eenvoudig mogelijk en regelen de detachering met een standaardovereenkomst die we steeds opnieuw gebruiken.'

Projectbasis

Aangezien Lumeco op projectbasis werkt, wordt veel flexibiliteit van de SW-bedrijven gevraagd. 'We proberen een maand van tevoren aan te kondigen dat we mensen nodig hebben, maar ons werk is gewoon niet altijd even goed vooruit te plannen. We zijn immers vaak afhankelijk van de klant. Niet alle SW-bedrijven kunnen of willen dan even goed met ons meedenken.'





Als er geen SW-cliënten beschikbaar zijn, wordt het project door de eigen medewerkers van Lumeco uitgevoerd. Die het overigens leuk vinden om te werken met collega's met een beperking, aldus Plomp. 'Het is gewoon een deel van onze missie en je hoort niet thuis bij ons bedrijf als je er moeite mee hebt. Sterker nog, de inzet van SW'ers heeft duidelijk een positief effect op onze vaste medewerkers. Het geeft iedereen in het bedrijf voldoening om een steentje bij te dragen aan de maatschappij. En dat heeft onder andere een bijzonder laag ziekteverzuim als gevolg.'

Duidelijke communicatie

De mensen van de SW-bedrijven voeren de eenvoudigere handelingen uit onder leiding van de eigen monteurs van Lumeco. Voor alle nieuwe SW'ers organiseert Lumeco een introductiebijeenkomst bij het SW-bedrijf. 'Onze projectleider gaat daar dan langs, legt alle werkzaamheden duidelijk uit en geeft ze ook nog een handleiding mee waarin ze alles nog een keer rustig kunnen nalezen. Zo voelen de SW-cliënten zich zeker van hun zaak als we met het werk op locatie beginnen.'

Lumeco probeert stapsgewijs het niveau te verhogen van de werkzaamheden die de SW-cliënten op zich nemen. 'De meeste van onze SW-medewerkers komen vaker bij ons. Die vinden het ook leuk en je ziet ze groeien in hun vak: ze ontwikkelen hun vaardigheden, krijgen meer en gevarieerder werk te doen en zijn trots op hun werk.'

Bij de begeleiding krijgt Lumeco ook ondersteuning van het SW-bedrijf. Soms is er een begeleider van het SW-bedrijf op locatie aanwezig. 'We willen misverstanden voorkomen en vertellen

onze klanten van tevoren hoe we werken. En om duidelijk te maken wie de aanspreekpartner van de klant is, dragen onze monteurs groene Lumeco-shirts en de mensen van het SW-bedrijf zwarte shirts.'

Financiële consequenties

Omdat Lumeco borg staat voor de kwaliteit van het geleverde werk, wordt als laatste stap alles nog eens extra gecontroleerd door de eigen medewerkers. 'Extra controles en extra begeleiding vormen voor ons natuurlijk ook extra investeringen. We werken dan ook niet samen met SW-bedrijven om geld te besparen. De SW-mensen zijn per uur wel goedkoper, maar minder productief. En als je de begeleiding en extra controle meerekent, liggen de kosten per gewerkt uur ongeveer even hoog als bij onze vaste medewerkers.'



Uiteindelijk is het complexer om projecten uit te voeren met mensen die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben dan met eigen medewerkers, zegt Plomp. 'Wij draaien het echter graag om en zien het als een uitdaging om de mensen op de juiste manier te prikkelen en gezamenlijk de projecten tot een succesvol einde te brengen. Het is prachtig om te zien met hoeveel passie die jongens hun werk uitvoeren.'

'Goed voor mens, milieu en portemonnee'