

Waardevol partnership in uitdagende tijden

DocMorris is Duitslands grootste online apotheek en levert haar diensten al ruim 20 jaar vanuit Nederland. Met zo'n 800 werknemers op het gebied van onder andere finance, customer service, IT en logistiek, vertrouwt DocMorris al sinds 2003 op Wiertz Company voor het invullen van verschillende functies. Peter Geraerds, HR Director bij DocMorris en Peggy Bejas, Head Logistics Planning & Support Projects, delen hun ervaringen.

Genen

"Wiertz Company is een familiebedrijf, dat merk je aan alles", vertelt Geraerds. "Dat biedt vele voordelen voor ons. De lijnen zijn kort, er zijn geen zes stappen nodig om tot een besluit te komen. Wiertz Company bewaakt zijn cultuur en missie heel goed en dat merken wij direct op de werkvloer."

Band

Bejas valt Geraerds bij: "Onze samenwerking met de inhouse consultants van Wiertz Company is bijzonder prettig. We werken al lang met dezelfde mensen, je bouwt dus echt een band op. Er worden geen loze beloftes gedaan en ook als iets niet lukt, wordt er open en rechtstreeks gecommuniceerd en naar een oplossing gezocht."

Oplossingen

Wiertz Company biedt een combinatie van meerdere diensten bij DocMorris, zoals Inhouse, Flex en International Solutions. Met name in de flexbranche brengt de vernieuwde wetgeving vanaf 2024 best wat uitdagingen met zich mee, zoals de beperkingen op nulurencontracten en één wettelijk minimumloon.

E-recepten

"We hopen toch dat flex groter wordt, zeker gezien de ontwikkelingen met e-recepten in Duitsland", vertelt Geraerds. "In zulke scenario's is het belangrijk dat we samen met Wiertz Company in een goede flow komen en efficiënt werken. Gezien de lokaal sterke positie hebben we er alle vertrouwen in dat dat lukt."

Door de open communicatie met Wiertz Company en hun knowhow kunnen we samen tijdig anticiperen op dit soort wetswijzigingen."

Snel schakelen

Zo'n betrouwbare partner is dan ook precies wat een dynamisch bedrijf als DocMorris nodig heeft, zeker in een markt waar innovaties en nieuwe ontwikkelingen continu vragen om flexibiliteit en creativiteit. Dat is de afgelopen twintig jaar al meerdere malen gebleken.

Hoewel de covid-pandemie al even achter ons ligt, ligt hij bij Geraerds en Bejas nog vers in het geheugen. Geraerds: "Zoals bij veel bedrijven, vroeg deze pandemie ook bij DocMorris om snel schakelen en slim denken. Denk aan mondklappen die massaal besteld werden. Corona heeft toen als een katalysator gezorgd voor een enorme toename in online bestellingen. Die werden soms met miljoenen tegelijk besteld. Dat zijn wel situaties waar we met Wiertz Company heel goed maar vooral heel snel op hebben moeten inspelen. Snelle communicatie is hierbij cruciaal – en dat is ons als team van DocMorris en Wiertz Company gelukt."

'Andere aanbieders konden ons hier niet bij helpen'

Ramp Ups

Een andere uitdaging zijn de zogenaamde Ramp Ups, waarbij op korte termijn heel veel krachten nodig zijn. Dit gebeurde bij de livegang van een nieuw distributiecentrum in oktober 2022. "De vraag was niet mis: we hadden gedurende een lange periode elke week weer zo'n veertig nieuwe werknemers nodig", legt Bejas uit. "Wiertz Company heeft hier enorm bij geholpen, zowel met lokale als internationale uitzendkrachten. Andere aanbieders konden ons hier niet bij helpen."



v.l.n.r.: Peter Geraerds, Niklas Wiertz, Scott Nafzger, Rob Simons, Peggy Bejas, Marco Grefen

Totaalplaatje

Genoeg reden dus om de samenwerking ook na twintig jaar nogmaals te verlengen. In het tendertraject stond Wiertz Company vanwege het jarenlange partnerschap 'eigenlijk al met 1-0 voor', meent Geraerds. "En met jullie presentatie hebben jullie daar 2-0 van gemaakt. De open communicatie, het gevoel van het familiebedrijf en de resultaten die we samen bereiken; het totaalplaatje klopt gewoon helemaal."

Maatschappelijke betrokkenheid

Dat komt ook doordat zowel DocMorris als Wiertz Company grote waarde hechten aan maatschappelijke betrokkenheid en daar ook elkaar in vinden.

Zo lopen er momenteel verschillende projecten om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan een reguliere baan te helpen, waarbij de kennis en kunde van beide bedrijven elkaar aanvullen. ●



inhouse
solutions