

MisterGreen

DUURZAME LEASE

Elektrische auto's van hoge kwaliteit tegen een goede prijs voor bedrijven en consumenten. Daarvoor staat MisterGreen. "Een normale leasemaatschappij is niet veel meer dan een bank. Wij gaan verder."

"Wij zijn geen traditionele leasemaatschappij", zegt Mark Schreurs, medeoprichter van het in 2008 gestarte bedrijf. "Wij zetten onze auto's minimaal acht jaar in, waar anderen dat maar vijf jaar doen. Voor de laatste drie jaar in ons ReDrive-programma, waardoor we de prijs laag kunnen houden en meer consumenten elektrisch kunnen rijden. Maar we gaan verder. Na die acht jaar halen we de batterij eruit om die in te zetten voor opslag van energie. Daar gaan we in 2024 mee starten. We hebben hiermee in 2016 al succesvol een test gedaan. Batterijen waren destijds echter nog te kostbaar en de salderingsregeling zat in de weg."

MisterGreen heeft alleen Tesla's, vanwege de kwaliteit en de efficiency. Het bedrijf investeert alleen in auto's die hun geld opbrengen, en dat lukt niet met een efficiency van 250 watt per kilometer, zegt Mark. "Dan duurt laden en snelladen twee keer zo lang, het bereik is twee keer zo kort, terwijl de aanschafprijs meestal wél fors is. Zodra er



andere merken komen die hoog scoren op de efficiency-schaal, gaan we er zeker naar kijken. Maar vooral door de Model Y heeft Tesla een enorme voorsprong."

Daar komt bij dat MisterGreen hecht aan veiligheid. "We investeren niet in een auto die geen hardware heeft om zelf te kunnen rijden. Wij denken dat over twee, drie jaar de software, ondersteund door AI en meer computerkracht, zó goed is dat voertuigen autonoom aan het verkeer kunnen deelnemen: veel veiliger dan zelf rijden."

>www.mistergreen.nl<



DEEL ONLINE

Nedflex

SAMEN()WERKEN

Nedflex begon 31 jaar geleden met het vinden van werk voor moeilijk bemiddelbare mensen. Nu verzorgt het bureau uiteenlopende hr-diensten en ligt de nadruk sterker op binden, samen met de klant.

Nedflex bemiddelt personeel in onder meer de agrosector, voedselproductie, bakkerijen, horeca, logistiek en e-commerce, vertelt CEO Nick Bos. "Bovendien zijn we daar met onze hr-diensten ook een sparringpartner voor onze klanten. We proberen hen anders naar hun personeelsbeleid te laten kijken. Niet elke werkgever vindt het makkelijk om uit de comfortzone van cv's te stappen. Maar wij zijn



ervan overtuigd dat iemand eerst gemotiveerd moet zijn. En dan kunnen we hem of haar, samen, heel veel bijbrengen. Zo biedt onze Nedflex Academy gericht cursussen, opleidingen, deelmodules en dergelijke aan. Daarnaast is de ontwikkeling in de praktijk cruciaal; daar werken we samen met de klant aan."

Bos licht toe: "Dat 'samen' is echt een onderscheidende factor. Het beste voorbeeld is dat we onze medewerkers bij een aantal grote klanten als intercedent of personeelsmedewerker in de productieomgeving plaatsen. Daar werven ze mensen en begeleiden hen in hun loopbaan. Met onze inhouse-diensten ontzorgen we de klant en hebben medewerkers altijd een adviseur in de buurt die hen verder kan helpen."

Bos: "Door de krappe arbeidsmarkt is medewerkers vinden niet meer voldoende; hen binden en behouden is de eerste stap in het oplossen van je personeelstekort. Daar ontwikkelen wij een strategie voor, samen met onze klanten. Want werkgevers moeten daar zelf ook aan bijdragen. De toekomst van die medewerker ligt immers bij dat bedrijf; dan ben je verplicht er samen in te investeren."

>www.nedflex.nl<



DEEL ONLINE