



38 **Claeren Connects: Marina Ugentini (Euro Vast) en Pascal van Mun (Van Mun Advies en Opleidingen)**

“NEDERLAND IS ÉÉN VAN ONZE BESTE MARKTEN IN EUROPA”

Tjokvol toiletpapier verlaten elke dag 17 vrachtwagens de laaddocks van Euro Vast. Dat zijn ongeveer een miljoen rollen per etmaal, die vervolgens gelost worden bij retailers door het hele land. En dat allemaal relatief anoniem vanuit de Merwedestraat. Want wie weet nou eigenlijk van het bestaan van de Italiaanse fabrikant in Oss?

Claeren-directeur Bart van Helvoort lange tijd in elk geval niet. Hij reed tientallen keren voorbij, maar stond nooit stil bij wat in het productiepand op nummer 44 gebeurde. Tot hij Euro Vast-plantmanager Marina Ugentini ontmoette. “Toen ik hier voor het eerst kwam, dacht ik: wauw, dat zijn echt heel veel rollen toiletpapier”, opent Bart deze editie van *Claeren Connects*. “Het is uniek wat hier gebeurt; dit verhaal mag best vaker verteld worden. Dank daarom voor het ontvangst vandaag Marina. En welkom Pascal, op voor jou wél bekend terrein.”

VAN BHV TOT BCM

Pascal is Pascal van Mun van het gelijknamige advies- en opleidingsbureau. Hij kent de toiletpapierproducent al sinds hun komst naar Nederland in 2017. “Toen Euro Vast deze vestiging opende, zijn we door de Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) bij Marina geïntroduceerd”, vertelt hij. “Ze zochten een lokale partij die kon helpen op het gebied van kwaliteit en veiligheid, zoals wij. We waren van waarde met BHV-opleidingen, een risico-inventarisatie en -evaluatie en certificeringen, maar uiteindelijk hebben we Marina op veel meer gebieden ondersteund. Vanuit ons lokale netwerk legden we lijntjes voor onder meer extra personeel, arbodiensten en schoonmaak.”

“Je bent er vrij bescheiden over, Pascal”, reageert Bart. “Maar Marina: was Pascal niet gewoon één van jullie gidsen?” “Jawel!”, antwoordt ze stellig. “We waren onervaren in het vestigen van een bedrijf in Nederland en onbekend

met de wetgeving. Dan kun je een partij als Van Mun én hun contacten goed gebruiken. Zeker omdat onze producten aan hoge kwaliteitseisen moeten voldoen. Nu zijn we FSC en BRC-gecertificeerd.” “BRC A+: de hoogste standaard voor consumentenveiligheid”, vult Pascal aan. “Ook zijn we nu druk met een certificaat voor ISO 22301 Bedrijfscontinuïteitsmanagement (BCM).”

ELFDE VESTIGING

De Osse locatie is de elfde Euro Vast-vestiging. Naast vijf papierfabrieken in Italië runnen ze ook vier verwerkingsbedrijven: twee in hun thuisland, één in het Verenigd Koninkrijk en dus één in Nederland. “Maar waarom hier?”, vraagt Bart zich af. “Nederland is één van de beste markten in Europa”, reageert Marina. “Retailers hier zijn erg blij met ons. Maar je kunt je voorstellen dat de transportkosten vanuit Toscane behoorlijk zijn; daarom wilde de Romano-familie, de eigenaren van Euro Vast, dichterbij produceren en hier investeren. Uiteindelijk hebben we het hele land doorzocht en vonden we de beste plek in Oss. Dit pand is perfect voor onze activiteiten en hier zijn veel bedrijven gevestigd die ons daarbij kunnen ondersteunen.”

Eigenlijk zou Marina de fabriek opstarten en terugkeren naar Italië. Maar dat is heel anders gelopen: ze is nog steeds hier. “Ik hou van jullie manier van werken”, maakt ze de reden duidelijk. “Nederlanders zijn in alles efficiënt en slagvaardig. Dat merkte ik al toen we bezig waren met de gemeente en vergunningen. Zo werk ik ook graag.”

SAMEN GROEIEN

Aan de Merwedestraat draaien 24/7 twee productielijnen. En als het aan Marina ligt, breiden ze de komende jaren op natuurlijke wijze uit. Marina: “Efficiëntie is naast duurzaamheid en innovatie één van de speerpunten voor onze bedrijfsvoering. Door ons hierop te richten, moet groei als vanzelf volgen. Mét hulp van Pascal en zijn collega's. Dankzij het BCM-traject denken we bijvoorbeeld continu in risico's en oplossingen en kijken we vooruit. Dat maakt ons wendbaar. Ook zijn we met Van Mun alsmaar met kwaliteitsverbetering bezig. Kortom: de samenwerking is één grote training.”

“We hebben best veel over Euro Vast gesproken”, concludeert Bart. “Vooral ook omdat de meeste lezers van *Bedrijvig Oss* Van Mun Advies en Opleidingen wel kennen. Maar Pascal, wat zijn eigenlijk jòu bedrijfsambities?” “Dit jaar willen we ons team uitbreiden met één of twee adviseurs en daarna onze opdrachtgevers vooral goed bedienen”, reageert de ondernemer. “Als echte probleemoplossers. Steeds meer regionaal overigens, of we moeten een speciale relatie met de klant hebben. Verder willen we onze online trainingen-tak uitbreiden. Ook voor ons is efficiëntie een belangrijk item!”

CLAEREN CONFRONTEERT MARINA EN PASCAL:

Stelling 1 – Marina: het hamsteren van toiletpapier tijdens corona was een raar fenomeen...

“Dat klopt helemaal. Positief voor de omzetcijfers, maar qua planning, bevoorrading en service een grote uitdaging.”

Stelling 1 – Pascal: certificeringen zijn belangrijk, maar hierin zijn we in Nederland volledig doorgeslagen. Eens?

“Ja, eens. We zijn meer bezig met het behalen van een certificaat dan met de intentie en het nut ervan. Een gemiste kans!”

Stelling 2 – Marina: de belangrijkste les van zakendoen in Oss is...

“Deel uitmaken van het sterke regionale netwerk kan het bedrijf helpen groeien.”

Stelling 2 – Pascal: online versus offline training...

“Beide. Met online training kun je zeer effectief trainen, maar voor de echte praktijk is offline soms nodig. En bovendien: ze kunnen elkaar versterken.”

Claeren is een volledig onafhankelijke financieel adviseur en verzekeringsmakelaar, met vestigingen in Oss en Den Bosch. In *Claeren Connects* zoekt directeur Bart van Helvoort steeds de ‘verbinding’ op tussen twee personen aan de hand van een wisselend thema. Artikelen van *Claeren Connects* zijn na te lezen op www.claeren.nl.