

## 54 EXPERTS AAN HET WOORD



## VRAGEN EN ANTWOORDEN

**Krapte, na corona, het woord van het moment! Is het een bedreiging of eerder een opportuniteit?**

Dagelijks lezen wij berichten over krapte aan energie, aan grondstoffen, aan chips, en bovenal krapte aan geschikte arbeidskrachten. Het aantal openstaande vacatures voor technische functies zoals onderhoudsmechanici, technici, fietshersteller, enz. geraken niet snel ingevuld. De lijst aan knelpuntberoepen is ook weer in 2022 vergroot.

Deze krapte is er niet enkel door een tekort aan kandidaten, maar is vaak een combinatie van verschillende factoren. Zo speelt het ontbreken van bepaalde competenties, de specifieke arbeidsomstandigheden zoals zware fysieke arbeid, weekend- en avondwerk, het type contracten of verloning enz. ook een rol en bemoeilijkt dit alles een vlotte invulling van vacatures of het aan boord houden van arbeidskrachten.

Is de oplossing "meer verlonen"? Neen, het is echter wel raadzaam dat u als werkgever op zijn minst marktconform beloont, of meer, om uzelf als organisatie niet uit de markt te concurreren. Vandaar dat op tijd en stond uw loonbeleid meten met de markt een slimme zet is, bijvoorbeeld via deelname aan de jaarlijkse "My Reward Benchmark" van Berenschot.

U zal als werkgever echter meer en meer strategische keuzes moeten maken om de continuïteit en daarmee het bestaansrecht van de organisatie te borgen in een permanent krappe arbeidsmarkt en het verschil te gaan maken in de toekomst door innovatie.

Onderscheid u als organisatie, ook op vlak van arbeidsvoorwaarden en loonbeleid, door innovatief beleid zoals het invoeren van een kortere werkweek, het toekennen van extra ouderschapsverlof, extra dagen verlof voor wie sport, het ter beschikking stellen van een coach in de fitnessclub, een tussenkomst in de elektriciteitsrekening of in de brandstof enz.. Denk "out of the box" en vertaal het DNA van uw organisatie in uw verschillende (strategische) domeinen, dus ook in uw personeelsbeleid, zodat uw eigen medewerkers zich verbonden voelen met uw organisatie en u hiermee retentie verkrijgt en naar de buitenwereld toe om kandidaten aan te trekken die geloven in uw DNA/corporate story!



## Auto Trends en TRAXIO lanceren autozoekertjessite met enkel aanbiedingen van professionele verkopers

Om consumenten en professionals op zoek naar een tweedehandswagen of een nieuwe stockwagen maximale gemoedsrust te bieden, werkt TRAXIO samen met AutoTrends.be om de enige verkoopsite voor tweedehandsvoertuigen te promoten waar het aanbod louter afkomstig is van professionals.

De website AutoTrends.be engageert zich samen met TRAXIO uitsluitend voertuigen uit de professionele markt aan te bieden en dat is een uniek samenwerkingsmodel voor België. Alle bezoekers kunnen zo op hun twee oren slapen en dat is zeker ook in het belang van de vakmensen uit de sector. TRAXIO nodigt u als lid uit om uw aanbod op de website AutoTrends.be te adverteren en zo een referentiesite te creëren toegespitst op voertuigen verkocht door professionals. U krijgt een voorkeurtarief, met de garantie dat u zich in een omgeving bevindt die voorbehouden is aan professionele zoekertjes.

**Nu al 30.000 zoekertjes online,  
binnenkort 75.000:  
100 % van het professionele aanbod**

AutoTrends.be heeft momenteel al meer dan 30.000 autozoekertjes, gepubliceerd door meer dan 3.000 professionals. De website richt zich tot kopers die een tweedehandsvoertuig zoeken.

### Auto Trends en TRAXIO bieden kopers van tweedehandswagens gemoedsrust!

- De zekerheid dat ze een wagen kopen bij een professional uit de autosector
- Betrouwbare tests door professionals
- Controle van de Car-Pass
- Gebruik van de TRAXIO-bestelbon en de bijbehorende 113 controlepunten bij TRAXIO-leden
- Toegang tot de Verzoeningscommissie als de TRAXIO-bestelbon gebruikt wordt
- Mogelijkheid een uitgebreide garantie voor het voertuig af te sluiten met een professional uit de autosector
- Veilige financiële transactie
- Opvolging van de klanttevredenheid

[www.autotrends.be](http://www.autotrends.be)