



**Jij en Deschacht,
een match made
in heaven?**

De 9 waarden van Deschacht



”Jullie zijn Deschacht”

Dat hoor je soms over Deschacht zeggen. Waarom? Omdat we voor onze klanten door het vuur gaan. Omdat iemand van Deschacht geeft om zijn of haar klanten. Omdat we als toffe collega's met elkaar werken. En dat willen we nog méér doen. Daarom stellen we in dit boekje **de negen waarden van Deschacht** voor.

Je leest op de volgende bladzijden hoe mannen en vrouwen van Deschacht met klanten, met elkaar en met materiaal omgaan. Het boekje is niet alleen bedoeld voor wie bij Deschacht werkt, maar ook voor wie bij ons solliciteert. Zo weet je meteen wat kan en wat niet kan.

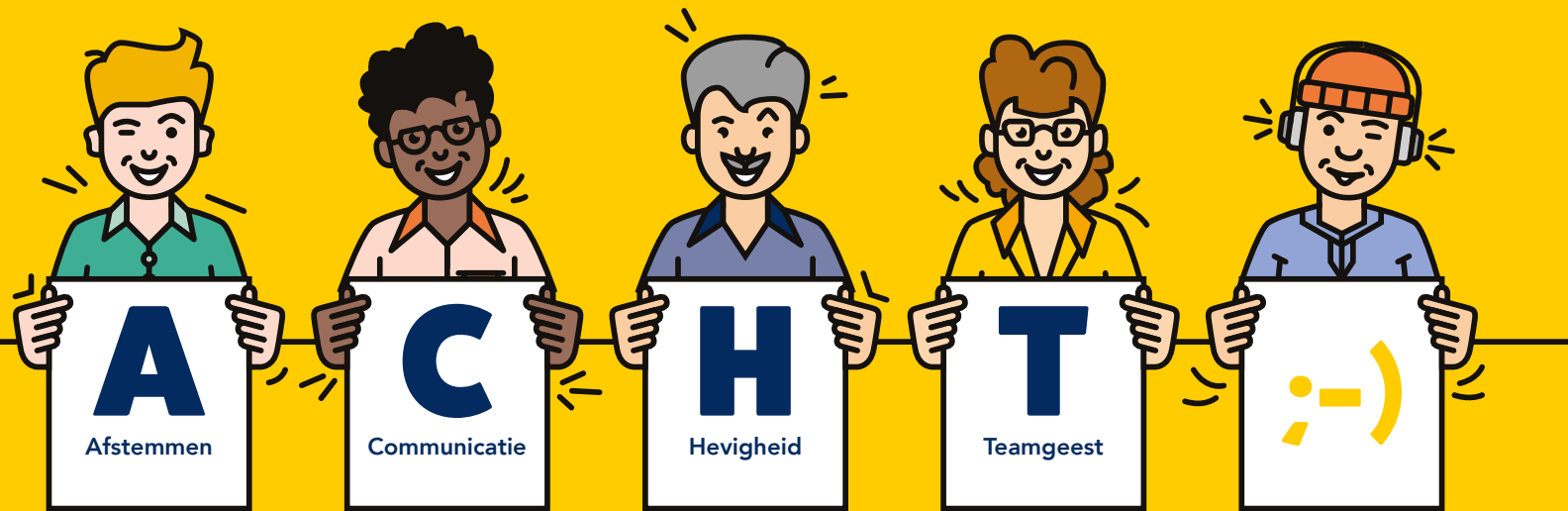
We tonen het boekje ook met trots aan klanten en leveranciers. Zo zien ze wie we zijn en waar we voor staan.

De Negen van de Deschacht zijn onze bijbel: concrete richtlijnen die tonen hoe iemand van Deschacht in het werk én het leven staat.

Laat ons allemaal échte mannen en vrouwen van Deschacht zijn.

De 9 waarden van...







Discipline



Wanneer begint discipline?

's Morgens vroeg, natuurlijk. Je toont dat je jezelf en je werk respecteert door op tijd te komen.



"Hallo, alles goed?"



"Thx, met jou ook?" ;-)



Frisse kop

Werk trots en respect voor de klanten begint met respect voor jezelf. Zorg ervoor dat je er proper voorkomt. Want jij bent het imago van Deschacht.



Zeg goeiedag

Hallo, alles goed? Fijne dag!
En is je glimlach er ook bij?
Door gewoon goeiedag te zeggen en goedgezind te zijn maak je andere mensen blij.
Ook op maandagmorgen of vrijdagmiddag...
Maak er een discipline van!



Koffietje? Of wat anders uit de keuken?

Ga het halen en laat het je smaken, het is allemaal gratis bij Deschacht. Maar doe het voor de werkuren, want time is money. Maak er dus geen misbruik van: respecteer de werktijden en help de klanten meteen.

**“Ruim snel op als de klant erbij staat.
Het creëert goodwill bij de klant.”**



Hou het netjes

Laat niets rondslingeren.
Verpakkingsmateriaal? Gooi het niet in de gang, maar breng het weg.
Iets wat niet in de gangen hoort te staan? Berg het op.
Een chaotisch bureau? Breng er orde in.



Zeg het, zeg het, zeg het

En wat als een collega niet opruimt, alles laat rondslingeren? Mag je daar iets over zeggen? Natuurlijk: discipline is de eerste waarde van Deschacht.
En dankzij die discipline maken we het onszelf én onze klanten aangenamer.
Denk je dat zoiets zeggen niet je verantwoordelijkheid is? Verantwoordelijkheid krijg je niet, je moet ze nemen.



Zeg het vriendelijk

De manier waarop je iets tegen elkaar zegt, beïnvloedt de manier waarop het overkomt. Zeg het zo dat mensen geen schrik hebben om een gesprek te voeren. Wees hard voor de feiten en zacht voor de mensen.



Een team staat op één lijn

Bij Deschacht zijn we een team.
We hebben de discipline om allemaal vriendelijk met onze klanten om te gaan.



Aanvaard dat je baas je instructies geeft

Aanvaarden van gezag is respect hebben voor elkaar. Een volwassen mentaliteit is ook aanvaarden dat je instructies krijgt.



Parkeer klantvriendelijk

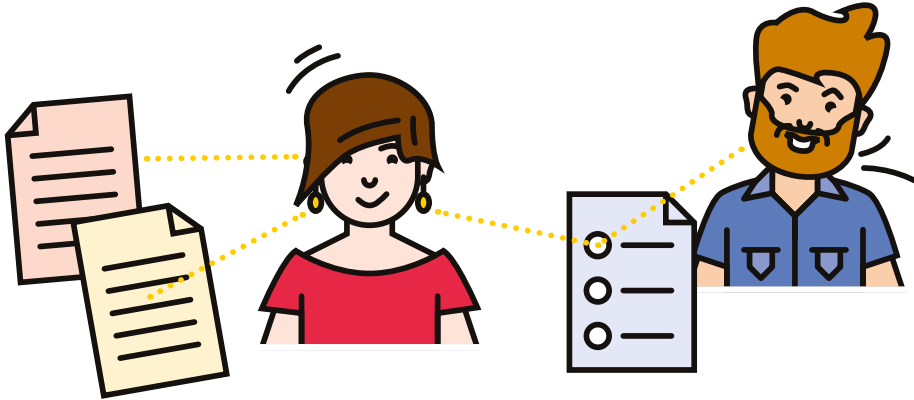
Zijn er parkeerplaatsen aangeduid voor de klanten? Laat ze vrij, parkeer op de voor het personeel voorziene plaatsen.

“Wij klanten...”



Volk, véél volk

Het kan druk zijn bij Deschacht. Als er klanten staan, ga je niet naar de keuken om je er te verschuilen. Laat dat koffietje even wachten, de klant niet.



Geef het voorbeeld

- Staan er zaken op papier voor verkoop, kortingen, boekhouding...? Als we de procedure volgen, loopt het vlotter.
- Maak duidelijke afspraken met je collega's en de klanten.
- Heb je de leiding? Doe het zoals het moet, want je hebt een voorbeeldfunctie.



Steek de koppen bij elkaar

- Plan voldoende overlegmomenten in per afdeling om afspraken te maken.
- Bereid je vergaderingen voor en kom met concrete zaken.



Werk in zicht!

Neem zelf initiatief om dingen te doen. Zeg niet: "Ik ga dat nu niet doen, want dan heb ik straks niets meer te doen."



Underpromise & overdeliver

Beloof niet wat je niet kan waarmaken, maar doe wat je zegt. Lukt iets écht niet? Vertel je klant het probleem, bijna geen enkele klant zal er een probleem van maken.



Ergernis wegnehmen

“Mensen - klanten, collega’s, bazen -
ergeren zich aan een slechte service.
Bij Deschacht willen we die ergernis
tot een minimum herleiden.”



Luister

Staat je klant op springen? Luister naar hem: hij zal zeggen wat er niet in orde is. Antwoord als Deschacht in persoon: “We gaan kijken hoe we dat oplossen.” Kruip niet in de verdediging. Wacht tot het ballonnetje van de klant leeg is en spreek dan. Maak tijd, maar laat het ook geen uren duren.



Los op

- Praat correct met een ontevreden klant: luister en los snel op.
- Laat het niet aanslepen, doe iets, zodat de klant voelt dat je hem serieus neemt.
- Let op, niet snel iets uit de mouw schudden dat ons bedrijf niet aankan of waardoor je te veel kosten maakt. Geef realistisch advies.
- Laat het niet aanslepen tot de bom barst.



Plof!

Ontploft de klant toch? Discussieer niet, probeer te blijven overleggen. Wordt hij grof? Zeg hem beleefd dat hij niet gepast reageert en blijf zelf kalm.

**"Ow,
da's leuk!"**



Foutje? Goedmaken!

Als er iets fout gelopen is, kun je dat niet herstellen. Je kunt het wel goedmaken. Doe het!



Plan met verstand

Bij Deschacht leveren we zo snel mogelijk, dat is onze belofte. Plan daarom met verstand. Doe geen dwaze beloften. Hou rekening met korte weken en bruidagen.



Doe wat kan

Zeg niet: "We gaan ons best doen."
Doe wel wat mogelijk is.

- Als het kan, kan het.
- Als het niet kan, kan het niet.



Hier wordt nogal gewerkt!

Klanten klagen niet omdat ze drie minuten moeten wachten, wel omdat ze niemand zien. Spreek ze aan en steek een tandje bij. Ze zullen zien: "Hier wordt nogal gewerkt!"



Kom goed overeen

We werken bij Deschacht allemaal voor hetzelfde bedrijf met één doel: onze klanten zo snel mogelijke beleveren op de meest kostenefficiënte manier. Daarom doen we elkaar geen concurrentie aan.



We zijn allemaal slimme koppen

Samen weten we meer dan alleen:

- Denk erover na om doelgericht te werken en efficiënt te leveren.
- Pak de zaken samen aan. Een probleempje? Bespreek eerlijk en correct met collega's: "We moeten dat anders doen." We hebben genoeg goede, verstandige, capabele mensen in huis. Creëer een traditie om met collega's te overleggen.
- Leer uit fouten. Blijf niet dezelfde fouten maken. Verbeter je systemen. Noem de dingen bij naam.
- Geef feedback als je iets gevraagd wordt, en gun andere mensen ook tijd om feedback te geven.



"Thx voor je feedback!"



Klikt het niet?

Tja, met de een klikt het al beter dan met de ander. Maar we zijn hier wel om samen te werken om meerwaarde en winst te creëren. Daarom:

- Praat dingen met elkaar uit.
- Doe het op een aangename manier. Je hoeft het niet met elkaar eens te zijn, je moet een oplossing hebben.
- Wees duidelijk: ja of nee.
- Blok dingen niet af: geef je collega's het materiaal dat ze nodig hebben.
- Respecteer deadlines.
- Roep niet te luid om je eigen fouten te verdoezelen.
- Iedereen, op elk niveau, heeft het recht om een duidelijk antwoord te krijgen, altijd ten goede van de klanten.



Geen lange tenen

Trek je lange tenen in. Want anders schiet je jezelf in de voet.



Hallo, tamtam!

Spui je ongenoegen niet bij heel het bedrijf in de wandelgangen.

 Checklist

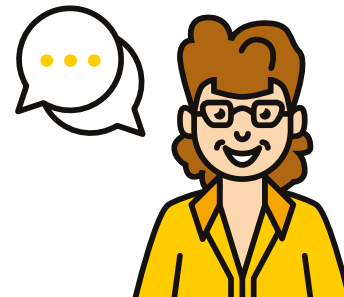
Stijl

**“De stijl maakt het bedrijf.
En door die stijl maken we bij Deschacht
het verschil met andere bedrijven
in de sector.”**



Behandel de goederen correct en met zorg

- Behandel het materiaal met aandacht.
- Hoe komt het materiaal bij de klant toe? Lever stijlvol af.
- Leid nieuwe medewerkers goed op, zodat zij weten hoe het hoort.



Allo, allo!

- Neem de telefoon niet op met “hallo”. Zeg “Goeiemorgen/middag. Deschacht, met voornaam + familienaam. Hoe kan ik u helpen?”
- Zeg de klant je naam, zodat hij weet met wie hij gesproken heeft.
- Kondig een doorschakeling naar een collega eerst aan.
- Rinkel, rinkel, rinkel... Neem de telefoon van een collega op als hij er niet is.
- Was je in gesprek? Bel de klant terug die gebeld heeft.



Stijl = kennis

Bij Deschacht zijn we professionals. We onderscheiden onszelf door vragen van onze klanten op de juiste manier te beantwoorden. Onze catalogus bevat een schat aan informatie, we volgen constant bijscholing, we weten waarover we spreken.



Verras je klanten

Bied ze oplossingen die ze niet kennen. Spreek van professional tot professional. Dat waarderen onze klanten: "Deschacht is dé referentie. Daar moet ik zijn! Heb ik een probleem? Dan bel ik Deschacht."



Stijlvol op weg

Draag je Deschacht kledij in het magazijn en op de baan. Zorg ervoor dat je vrachtwagen ook proper is. Heb je een bedrijfswagen? Ook die mag schitteren.



De peuk van Lucky Luke

Ken je de stripheld Lucky Luke? Hij rookte vroeger aan de lopende band sigaretten? Dat doet hij niet meer. En wij bij Deschacht? Paffen we nog volop? Nee, toch! Roken in onze gebouwen mag niet. Rook alleen in de rokersruimte.



Yo, de mannen van Deschacht!

De stijl van Deschacht is professioneel en huiselijk. Welkom in de bouwsector! Spreek met klanten over wat ze interesseert. Sta dicht bij hen. Spreek ze aan in een vriendelijke en open stijl. Onthou hun naam en leer ze kennen. Je groeit met hen mee. Dát is Deschachtspirit.



Wat als een klant ook ergens anders koopt?

Daar is niets mis mee. Ga respectvol met hem om: "Wat ik voor u kan doen, zal ik voor u goed doen."



**“Welkom!
En ah ja, Deschacht
begint met een ‘d’
en eindigt met een ‘t’.” ;-)**



Welkom, leverancier!

Ga correct met leveranciers om. Bekijk het als een partnership op lange termijn. Want we hebben hen nodig - in goede en slechte tijden.



Welkom, nieuwe collega!

Een nieuwe collega aan boord? Zoveel te beter. Blaf hem niet af. Geef hem kansen, want het is allemaal nieuw. Motiveer hem, begeleid hem intensief, stel hem voor, laat hem voorzichtig proeven van wat Deschacht is.



Deschacht, schrijf je dat met d of t?

Het begint met een d en eindigt met een t. Aandacht voor details is nodig, bv. om correct klantenfiches in te vullen of om frisse, to-the-point mails naar onze klanten te sturen.

- Begeleid medewerkers, laat ze meeluisteren hoe je contact met de klanten legt. Geef technische opleiding en toon ook hoe je met mensen omgaat.
- Laat nieuwe medewerkers meelopen in het hoofdkantoor. Dat is ook handig om veel collega's te leren kennen. Maak van hun eerste dag bij Deschacht een onvergetelijk moment.
- Neem mensen van de binnendienst eens mee naar een grote klant.
- Voer functioneringsgesprekken met een vaste regelmaat en met aandacht en respect.
- Geef schouderklopjes, feliciteer mensen. Dat motiveert meer dan geld: "Je hebt dat goed gedaan." Mensen fleuren dan op. Geef iemand een pluim en hij krijgt vleugels.



Centraal: de klant

“We zijn zelf allemaal ook klant. Dan weet je waar je niet goed behandeld wordt en waar wel. Naar die laatste plaats kom je terug. Die plaats, dat moet Deschacht zijn.”



Klanten zien alles

Ze hebben oog voor detail.
Is er voldoende parkeerplaats?
Is de mat proper? Ruikt het hier lekker?
Is de muur mooi geverfd?
Parking en netheid is hun eerste contact met Deschacht.



Geef klanten een goed gevoel

Behandel klanten alsof je hun dokter bent. Wat is de beste oplossing?
Hoe breng je een bepaald materiaal aan? Hoe doe je iets juist? Maak een goede analyse. Schrijf de juiste oplossing voor. Dat geeft ze een goed gevoel.

“Wachtende klanten? Geef gerust een kopje koffie!”



Dag meneer/ mevrouw de klant!

Toon de klanten dat je er voor hen bent door:

- Ze hartelijk én bij naam te verwelkomen.
- Ze direct aan te spreken.
- Ze meteen te helpen.
- Hun telefoontje meteen op te nemen.
- Ze vriendelijk te woord te staan.
- Met hen positief over Deschacht te spreken.
- Met respect over je collega's te spreken.

Het zijn kleine dingen, maar ze creëren de zekerheid dat je goede dingen levert. Ze voorspellen de kwaliteit die klanten bij Deschacht krijgen.



En als het super-super-superdruk is?

Veel klanten staan dan te 'schilderen'. Zeg ze kort goeiedag: “Waarmee kan ik u helpen? We zijn superdruk bezig, maar ik ga u helpen. Ik kom meteen. Neem eerst gerust een kopje koffie.”



Deschacht is een ketting

Deschacht is één ketting: grote voorraad, snelle reactie, prima levering, uitstekende service, juiste facturatie. Ieder personeelslid is een belangrijke schakel in de ketting van Deschacht. Toon dat je een echte man of vrouw van Deschacht bent bij de klanten. Neem initiatief, doe de deur open, meld je aan, lever het materiaal zoals het hoort. Zodat de klant zegt: "Proficiat, Deschacht, 't was toch weer dik in orde!"

"De klant centraal stellen betekent ook: zorgen dat hij de correcte factuur krijgt."



Het recht op vrolijkheid

De klanten hebben recht op vrolijkheid. Je bent niet verantwoordelijk voor het gezicht dat je hebt meegekregen bij je geboorte, wel voor het gezicht dat je trekt. En vrolijkheid, dat hoor je ook aan de telefoon.



De klant is de kostwinner

Je moet in de mate van het mogelijke hemel en aarde verzetten om klanten tevreden te stellen. Dan zeggen ze: "Ik heb een buis nodig? Deschacht! Ik heb isolatiemateriaal, roofing of folie nodig? Deschacht! Dankzij onze klanten hebben we ons werk bij Deschacht."



Klanten moet je verdienen

In het woordje 'verdienen' zit het woord 'dienen': niet onderdanig zijn, wel een correcte service bieden. Doe dat slim. Overleg met klanten goed wat ze wanneer nodig hebben. Voed klanten op, ga niet altijd oneindig mee. Ze zullen dat respecteren.



Klachten zijn er om op te lossen

Handel klachten professioneel af. Doe het meteen, laat ze niet maandenlang aanslepen tot er een aangetekende brief aankomt. Dan zit het te hoog bij de klant. Los liever het probleem van de eerste keer op.



Hogerop



“Ooit was er eens een bedrijf, Deschacht.”

Met één vestiging begonnen.
En we wilden er meer. Maar was het wel
mogelijk om naast het hoofdkantoor
nog een andere vestiging te hebben?

Deschacht had en heeft de ambitie om
dé naam te zijn voor aannemers in de
verschillende regio's van België.

Ondertussen draaien onze filialen op
volle toeren. Ze creëren kansen voor
medewerkers van Deschacht en voor
mensen die bij ons willen werken.

Voor elke vacature kijken we eerst of
we daar intern iemand voor hebben.
Natuurlijk kan uiteindelijk maar één
persoon een vacature invullen - en
soms is dat iemand van buiten de firma.

Werken bij Deschacht geeft je dus
mogelijkheden om op te klimmen.
We verwachten wel volle inzet en
soms een flinke portie flexibiliteit.
Een tandje bijsteken hoort er nu en
dan bij... Net zoals met z'n allen een
feestje bouwen.

Grijp je kans, werk mee aan de ontwik-
keling van Deschacht. Want hier kun je
hogerop.



Afstemmen

“In een groep als Deschacht moeten we ons afstemmen op elkaar en op de klanten. Hoe doen we dat met al die verschillende mensen, afdelingen en filialen?”



Kopieer en plak

Neem de waarden en de positieve sfeer en breng ze over naar nieuwe filialen. Figuurlijk gesproken: kopieer en plak. Zo krijgen ze allemaal dezelfde uitstraling. Niet met dezelfde mensen, wel met de zelfde bedrijfscultuur.



Een gemeend compliment kost geen cent

Leer uit goede voorbeelden: praat positief, leg niet te veel nadruk op het negatieve. Geef een complimentje als iemand zijn job goed gedaan heeft. Zeg merci als je heel snel antwoord krijgt. Een schouderklopje doet wonderen. Dat helpt ook voor de volgende keer!



Functioneringsgesprekken: een must!

Voer elk jaar zeker één functioneringsgesprek. Niet aan ontsnappen! Maak een verslag en giet het in een systeem: wie praat met wie, wanneer, wat gebeurt ermee? Functioneringsgesprekken zijn een middel om mensen en functies beter op elkaar af te stemmen.



Speel in op de klant

Wat is er juist nodig als een klant een offerte vraagt? Hoe los je een probleem verstandig op?

- Hou rekening met grote klanten: ze komen hier al lang en verwachten soms iets meer.
- Een particuliere klant is soepeler, maar moet wel weten wanneer er geleverd wordt, want hij moet daarvoor vrij nemen.



Handen omhoog!

Loop niet rond met je handen in de zakken. Klanten zien dat.



Passie... en relativeren

We zijn bij Deschacht gepassioneerde mensen, we zijn soms perfectionisten die de lat heel hoog leggen, we zijn soms heel kritisch voor anderen. Perfectionisten maken van een mug een olifant, omdat ze met hun job bezig zijn. Probeer het achteraf te relativeren. Je mag uit je sloffen schieten, maar leg het bij en blijf er niet maanden mee lopen.

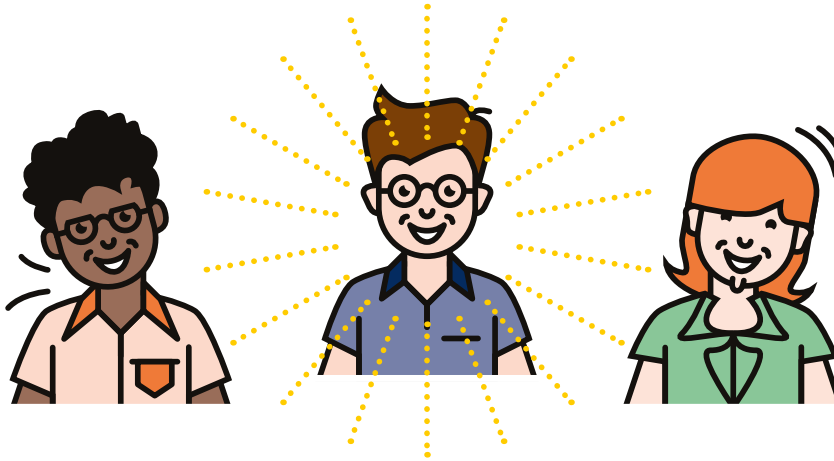


Stem af, stem tevreden

“Bij Deschacht kan alles.” Dat hoor je vaak: onze flexibiliteit is voor een deel ons succes. **De klant is koning bij Deschacht.** Hoe ver kun je daarin gaan? Stem altijd goed af met de klant wat zijn precieze wensen zijn: zo voorkom je veel stress en maak je de klant toch tevreden.



Communicatie



“Door open te communiceren,
vanuit alle richtingen en rechtstreeks
uit de juiste bron, is iedereen tegelijk
op de hoogte.”

Combineer voorbereiding, timing en communicatie

Vorbereiding: weet wat je gaat vertellen.

Timing: geef meteen antwoord op vragen van klanten, offerteaanvragen, klachten...

Communicatie: zeg klanten duidelijk waarover het gaat, waar en wanneer welke producten geleverd worden.



Nieuw in dienst!

Daarvan moet iedereen op de hoogte gebracht worden, dat spreekt voor zich. En dat geldt ook als er iemand Deschacht verlaat.



Wie is wie?

Deschacht groeit. Er komen steeds meer mensen bij. Daarom maken we een overzicht van wie wie is.



De beste communicatie is rechtuit

Probeer niet alles op eigen houtje te doen. Iedereen werkt voor dezelfde pot. De beste communicatie is rechtuit: als iets op je maag ligt, zeg het direct. Steek de koppen meer bij elkaar. Dat werkt beter dan mails heen en weer te sturen.



Hou rekening met je publiek!

Snappen ze het niet, zeg het dan op een andere manier. Roep niet zoals je op een hond roept.



Respecteer ieders grenzen

Ga respectvol om met het andere geslacht. Geef je grenzen aan.



Elke dag is een nieuwe dag

Zeg je iets dat kwetst, dan moet het kunnen besproken worden. Elke dag is een nieuwe dag: "Als je vandaag ruzie maakt met mij, betekent dat niet dat je morgen met mij niet mag spreken."



Zo moet het!

Werkt er iets echt heel goed? Toon het aan je collega's. Verzamel goede praktijken, ook tussen filialen. We hoeven het warm water én het wiel geen tien keer opnieuw uit te vinden.



Deschacht mag gezien worden

We communiceren professioneel met de buitenwereld. Onze krachtige nieuwsbrief valt in de smaak bij onze klanten. En ze vinden vlot de weg naar onze website.



Hevigheid



“Bij Deschacht zijn we gretig om te winnen. En winnen is voor ons: de bestelling van klanten binnenhalen en die klanten tevreden stellen. Daar is een portie hevigheid voor nodig. Hoe leiden we dat in goede banen?”



Tandje bij: wat dan?

Als er veel werk is, moeten we een tandje bijsteken. Dan kan de stress zich opstapelen. Ook op moeilijke momenten moeten we hevig positief samenwerken en niet hevig negatief uitbarsten.



Wees enthousiast

Straal enthousiasme uit naar de klanten: luister naar het probleem, stel gerichte vragen, toon interesse. In een enthousiaste omgeving creëer je een sfeer waardoor je bergen kunt verzetten. En onze klanten voelen dat.



**“Hoe gelukkiger,
hoe heviger je kunt zijn:
tevreden koeien geven meer melk.”**



Vertegenwoordiger? Wees tegenwoordig!

Ga er als vertegenwoordiger in alle hevigheid tegenaan:

- Ken je producten van a tot z.
- Neem je agenda, plan bezoeken, doe ze, rapporteer, kom afspraken na.
- Ontwikkel een honger om te prospecteren en vragen uit te diepen.
- Meld je aan bij klanten waar en wanneer zij dat verkiezen.
- Benut je overtuigingskracht, geloof in onze producten en de capaciteiten van Deschacht.
- Ken je klanten. Elke klant heeft zijn eigen verhaal. Vraag wat belangrijk voor hen is. Leg uit waarom Deschacht interessant voor hen is.
- Verzorg je. Klanten doen heel veel indrukken op. Hoe je eruitziet, je adem, haar, bril en vingnagels: ze registreren alles.



Tof op den hof

Klanten komen hier graag omdat er altijd iets te doen is. Hevigheid en beweging! Een woord is een woord en een afspraak is een afspraak. Hou dat op peil, neem het in alle filialen over. Want de goede respons van klanten geeft nieuwe energie.



“Vertel over Deschacht, want succes creëert succes: mensen kopen graag bij een succesvol bedrijf.”



Verdeel het werk goed

Trek aan hetzelfde zeel en neem werk van elkaar over. Spring in voor elkaar.



Sta open voor wat collega's zeggen

Geef correct antwoord als iemand vraagt: “Ben je niet verkeerd geweest bij deze bestelling? Ben je zeker dat het niet fout is?” Samen ben je slimmer en sterker. Denk in oplossingen.



Vier je successen

- Doe samen iets, ook buiten het werk.
- Doe eens onnozel, maar werk hard.



Teamgeest

**“Stel: je wilt samen een rivier oversteken.
Maar je vormt geen team: iedereen gaat aan één kant
van de boot zitten. Gevolg? Je blijft altijd in cirkels roeien.”**



Is iemand geen ploegspeler?

Spoor hem aan door zelf een ploegspeler te zijn. Steek je collega aan. Durf je collega aan te sporen. Is het niet jouw verantwoordelijkheid, denk je? Néém je verantwoordelijkheid.



Onze klanten moeten een team zien

Klanten voelen de teamgeest: ze komen met veel verschillende medewerkers van Deschacht in contact. En ze moeten de indruk krijgen dat er een team met hen bezig is.



Hoe hou je de teamgeest tof?

Blijf jezelf. Geef een kwinkslag. Als de klanten dat merken, weten ze dat er leven in de brouwerij is.



Kan iets écht niet door de beugel?

Veegt een collega vierkant zijn voeten aan een bepaalde regel? Zeg in groep dat je zijn gedrag niet tolereert. Geef een krachtig én positief signaal. Aanvaard van elkaar dat je bijgestuurd wordt.



Leider, bouw aan je groep

Heb je de leiding van een groep?

- Wees een inspirerende leider. Neem initiatieven en doe voorstellen. Motiveer je mensen.
- Ga met elkaar in een open geest om.
- Vergader en deel facts & figures mee, zodat iedereen op de hoogte is.
- Geef kennis door, zodat iedereen alles weet. Zelfs als je het meer dan één keer moet uitleggen.
- Zijn er bepaalde signalen in de groep? Ga daar goed mee om, want dat is de grootste bijdrage aan teamspirit.
- Doe ook een aantal officieuze dingen naast de klassieke teambuilding. Leer elkaar op een andere manier kennen. Organiseer dat als baas.

**Jij en Deschacht,
een match made
in heaven!**

Naam:

.....

Functie:

.....

**Datum &
handtekening:**

.....

..... **Akkoord**

tussen:

Naam:

.....

Functie:

.....

**Datum &
handtekening:**

.....

www.deschacht.eu
www.deschachtjobs.eu

Volg jouw collega's op instagram via
[#deschachttopkop](https://www.instagram.com/deschachttopkop)



Antwerpsesteenweg 1068 • B-9041 Gent-Oostakker
Tel.: +32 (0)9 355 74 54 • info@deschacht.eu • www.deschacht.eu • www.deschachtjobs.eu