



In 2010 ontstond het idee om voor onszelf te beginnen. In een kroeg in Spanje spraken we onze gedeelde ondernemersambitie naar elkaar uit. Op dat moment zaten we in een opgaande lijn na de kredietcrisis, dus het momentum leek goed. Dat de bouwsector laat-cyclisch is (de dip kwam daar pas in 2013) en we nog een pandemie moesten trotseren, bleek pas later. Tien jaar na dato hebben we echter geen moment spijt van onze beslissing. Het ondernemerschap bevalt uitstekend! Als dit jubileumboekje verschijnt, zijn we met Dux Nova de grens van vierhonderd bemiddelingen gepasseerd.

Regelmatig beseffen we dat achter ieder werving- en selectietraject een persoonlijk verhaal zit (of: schuilgaat). Het is gaaf om te zien hoe mensen zich ontwikkelen en leuk om te weten hoe matches achter de schermen tot stand zijn gekomen. Intern bouwen we gestaag verder.

We willen een toonaangevend bureau zijn, uitmuntend in arbeidsbemiddeling, dat ook bijdraagt aan de ontwikkeling van de markt. We werken mee aan het leiderschap van morgen en zijn dan ook heel nieuwsgierig waar de door ons bemiddelde mensen over tien jaar staan, zowel zakelijk als privé. We zijn ook benieuwd waar we dan zelf staan, verandering is tegenwoordig immers een constante.

Het terughalen van herinneringen was de afgelopen periode een cadeau aan onszelf. Een deel ervan vind je terug in dit boekje, aangevuld met verhalen van anderen. De lege pagina's vul je zelf met notities, gedachten, dromen... Zoals jij zelf wilt, want ieder mens maakt op zijn of haar manier het verschil en dat zal altijd zo blijven.

Veel leesplezier en hopelijk tot snel!

Warme groet,  
Koen & Jurgen

# ‘MENSEN MAKEN HET VERSCHIL’

*‘Nieuw leiderschap in de bouwsector’.*

*Dat stond **Jurgen Pauwels** en **Koen Vermulst** voor ogen toen zij in 2011 startten met Dux Nova. Openheid en commitment vormen hun handelsmerk.*

*Als ‘zorgzame headhunters’ richten zij zich specifiek op directie- en managementposities in de bouw-, vastgoed- en infrawereld. ‘Mensen zijn het allerbelangrijkste in ons werk.’*

Tekst Christine Steenks



JURGEN (LINKS) & KOEN

*In de voormalige directiewoning van de monumentale stoomtimmerfabriek in Breda houden Koen Vermulst en Jurgen Pauwels kantoor. Ze waren al tien jaar collega's toen ze besloten samen verder te gaan. Gedreven door een verlangen naar 'minder managen, meer bemiddelen', maar ook naar vernieuwing in de bouwsector en de overtuiging juist daarin van betekenis te kunnen zijn. Ook het avontuur trok. 'Met een leeg blad alles zelf organiseren.'*

Beiden vervulden een managementfunctie bij een detacheringsbureau in de bouwsector. Met die ervaring en het netwerk dat ze hadden opgebouwd, startten ze Dux Nova. Dat richt zich specifiek op functies in het hogere segment: waar van kandidaten meer kennis en diepgang wordt verwacht en van bemiddelaars nog meer professionaliteit, discretie en mensenkennis. 'Wij willen uitgedaagd worden, moeilijke puzzels oplossen. Het kan ons niet lastig genoeg zijn.'

Dux Nova - Latijn voor 'nieuwe leider' - moest een merknaam worden die garant staat voor professionaliteit, kwaliteit en betrokkenheid. Dat is gelukt. Meer dan negentig procent van de matches slaagt. Een knappe prestatie die niet onopgemerkt blijft. Met vooraanstaande organisaties uit de sectoren bouw, vastgoed en infra heeft Dux Nova een respectabel klantenbestand opgebouwd en is het hard op weg marktleider te worden. 'Actief acquireren hoeft steeds minder; bedrijven benaderen óns.'

**Wat betekent tien jaar Dux Nova voor jullie?**

**Jurgen:** 'Vrijheid, ondernemen, maar vooral: avontuur. Vanwege de reis die we samen aflegden en die nog voor ons ligt.'

**Koen:** 'Plezier, succes en trots op wat we bereikt hebben. We willen altijd blijven verbeteren en continue verder bouwen aan ons netwerk.'

**Jullie startten midden in de financiële crisis...**

**Koen:** 'Dat is beter dan tijdens een hoogconjunctuur, als succes minder afhankelijk is van je inzet. Een crisis biedt ook kansen. Maar om eerlijk te zijn: we dachten toen wel dat het dieptepunt van de crisis achter ons lag.'

**Jurgen:** 'Eind 2012 gingen we opgewekt onze relaties langs met een kerstattentie. We hadden bijna twee jaar hard gewerkt en keken daar tevreden op terug. Maar de ene na de andere relatie temperde onze opgewektheid en waarschuwde voor 2013.'



INTERVIEW

**Terecht?**

**Koen:** 'Absoluut! Het was een lastig jaar. We merkten meteen in januari hoe het aan opdrachten ontbrak. De hele dag belden we bedrijven, waren druk met acquireren zonder resultaat. Dag in dag uit teleurstellend werk. Ons uithoudingsvermogen werd zwaar op de proef gesteld.'

**Jurgen:** 'Uiteindelijk kies je dan wel voor verbreding. We zaten veel in de uitvoerende bouw en vastgoedontwikkeling, waar opeens geen werk meer was. In de installatie- en energiewereld lagen nog wel kansen. Langzaam hebben we onze horizon verbreed en risico's gespreid. Na de zomer kropen we uit het dal en vanaf 2014 is er constante groei. Vorig jaar, na de lockdown was het even stil, maar het trok snel aan. Er is krapte op de arbeidsmarkt, zeker voor verantwoordelijke functies is het moeilijk de juiste kandidaten te vinden.'

**Hoe maken jullie in deze branche het verschil?**

**Koen:** 'Met een gedegen, open, eerlijke en directe werkwijze. We kiezen voor duidelijke communicatie, meteen aan de voorkant van het proces. Omdat we vanaf het begin scherp zijn, slaagt ruim negentig procent van onze bemiddelingen. We stellen heel veel vragen en duiken diep in de organisatie van de opdrachtgever. Maar net zo diep in de persoon van de kandidaat.'

**Jurgen:** 'Af en toe moeten we spiegelen. Als klanten met een onmogelijke vraag komen, bijvoorbeeld. Of hun imago of salarisaanbod is minder goed dan ze dachten. Zo'n gesprek kan best confronterend zijn. Maar het is net als in een relatie: als je dingen niet uitspreekt, wreekt zich dat uiteindelijk. Openheid is enorm belangrijk.'



**‘WIJ WILLEN  
UITGEDAAGD  
WORDEN,  
MOEILIJKE  
PUZZELS  
OPLOSSEN.  
HET KAN ONS  
NIET LASTIG  
GENOEG ZIJN’**

### **KOEN VERMULST**

**GEBOREN:** 28-08-1976 in Bakel

**EIGENAAR DUX NOVA SINDS:** de start in 2011

**WAT DEED JE ERVOOR:** ik was bureauleider detachering en W&S bij zusterbedrijven Trivoor bouw en infra en VONK Nederland BV.

**SCHOOL OPLEIDING:** HEAO-CE Sporteconomie en Bedrijfskundig Management

**WERK/CARRIÈRE:** 2 jaar marketing bij sportmedisch centrum Physique en daarna 10 jaar senior adviseur en bureauleider Trivoor bouw en infra en ruim 3 jaar mede-eigenaar VONK vindt!

**SPECIALE OPLEIDINGEN:** accreditatie ACT-individueel en –team

**FAVORIETE NETWERK:** Brabants Goed



### **JURGEN PAUWELS**

INTERVIEW

**GEB DATUM:** 30-01-1973

**EIGENAAR DUX NOVA SINDS:** 2011

**WAT DEED JE ERVOOR:** 14 jaar arbeidsbemiddeling bij Trivoor bouw en infra

**SCHOOL OPLEIDING:** HEAO Commerciële Economie

**WERK/CARRIÈRE:** 8 jaar een overkoepelende directierol bij Trivoor bouw en infra, 3 jaar mede-eigenaar VONK vindt!, vanaf medio 2018 een nevenfunctie als lid College van Advies bij Avans Hogeschool academie Bouw & Infra, te Tilburg / Den Bosch

**SPECIALE OPLEIDINGEN:** toezichthouder

**FAVORIETE NETWERK:** Plein11



### Wat is er de afgelopen tien jaar veranderd in dit vak?

**Jurgen:** 'Toen wij begonnen, werden veel functies op verantwoordelijke posten nog ingevuld vanuit het 'old boys network'. Veel werd achter de schermen geregeld. Wij pakten het meteen anders aan: vacatures open op onze site plaatsen, kandidaten selecteren op basis van hun competenties.'

**Koen:** 'We verlangden echt naar nieuw leiderschap in de bouwwereld en motiveerden onze klanten tot vernieuwing en verandering. Dat heeft deze sector nodig, zeker toen. Inmiddels is de markt veel transparanter, maar met weer nieuwe uitdagingen. Ons vak vereist veel discretie en vertrouwen. Daar moet je zorgvuldig mee omgaan.'

### Welke eigenschappen zijn onmisbaar in dit werk?

**Koen:** 'Rust, vertrouwen en doorzettingsvermogen. Klanten zijn vaak hard op zoek naar de invulling van een functie en willen snelheid. Voor je het weet word je in de haast meegenomen en struikel je. Wij nemen echt de tijd voor een gedegen intakegesprek en een duidelijk wervingsplan, wat we weer terugkoppelen naar de opdrachtgever. Het moet goed gebeuren.'

**Jurgen:** 'Mensen maken het verschil, zeker in ons werk. Zij vormen ons belangrijkste kapitaal. Het is essentieel dat we de geschiktste kandidaten aantrekken; juist daarom is het wervingsplan zo belangrijk. Hierin proberen we een aantrekkelijk beeld te schetsen van de functie. Het is de kunst dat verleidelijk en tegelijkertijd eerlijk te doen, zodat er ten minste vier kandidaten overblijven waaruit de klant kan kiezen.'

### Wat maakt jullie tot een sterk team?

**Koen:** 'Wij zijn enorm complementair aan elkaar. Jurgen brengt visie mee, denkt na over de toekomst, is daadkrachtig, zakelijk en een goed leider.'

**Jurgen:** 'Koen is gestructureerd, nauwkeurig, goed in organiseren en overleggen. Allebei genieten we van ons vak. We werken al zolang samen dat we elkaar begrijpen zonder woorden.'

**Koen:** 'In discussies gaat het tussen ons hard tegen hard. Wij zijn heel verschillend qua karakter en dat kan botsen. Maar daar zit een flinke dosis respect en liefde achter, dat weten we allebei.'

### Heeft het ondernemerschap jullie veranderd?

**Jurgen:** 'De vrijheid en onafhankelijkheid om eigen keuzes te maken, is mooi. Maar ik moest wel wennen aan de verantwoordelijkheid die er ook bij hoort. Ik had een goede job met dito salaris opgegeven. Dan is het best spannend hoe je bedrijf zich ontwikkelt. Na verloop van tijd werd ik daar rustiger onder.'

**Koen:** 'Daar ben ik ook in gegroeid. In het begin komt het werk altijd met golven op je af. Soms heb je het zo druk dat er geen tijd overblijft voor acquisitie. Dat merk je dan weer als je in een werkloos gat valt. Zeker in het begin doet dat wat met je zelfvertrouwen. Maar met de jaren groeit het vertrouwen dat het altijd weer goedkomt.'

### Hoe vinden jullie balans tussen werk en privé?

**Jurgen:** 'Door het op kantoor leuk te hebben, en het tijdig te melden als het werk mij boven het hoofd groeit. We zijn inmiddels met z'n vijven. Ik durf taken gerust over te dragen aan een van de anderen. Verder neem ik voldoende vrije tijd; de bouwsector heeft zes weken waarin zij echt dicht zit. Auto's zijn mijn hobby. Ik houd van oldtimers en youngtimers. Mijn nieuwste aanwinst is een Landrover Discovery uit 1995. Die knap ik op en daar gaan we als gezin mee kamperen. Ik ga graag naar de zee. Daar verdwijnen alle pragmatische gedachten uit mijn hoofd, dankzij het geluid van de golven en de uitgestrektheid van de zee. Ik voel me klein bij zulk natuurgeweld.'

**Koen:** 'Tien jaar geleden werkte ik nog veel 's avonds en in de weekenden. Dat doe ik niet meer. Ik eet meestal thuis met mijn gezin en besteed mijn vrije tijd aan wielrennen, mountainbiken en padel. Verder ben ik coach bij het hockeyteam van mijn dochter. We reizen graag en houden van het bourgondische leven.'

### Hoe zien jullie de toekomst?

**Koen:** 'In ons ondernemingsplan van tien jaar geleden staat dat we willen uitgroeien tot een bedrijf met acht tot tien medewerkers. Die ambitie hebben we nog steeds, want er zit absoluut nog groei in onze business. Maar we nemen er rustig de tijd voor.'

**Jurgen:** 'De bouw zit in een transitie. Er ontstaan inniger samenwerkingsvormen. Voor ons de uitdaging om daar op te anticiperen. Wij leven van disbalans op de arbeidsmarkt. Met de huidige krapte is het lastig geschikte mensen te vinden voor verantwoordelijke functies. Daarom kloppen bedrijven bij ons aan. Wij houden van complexe opdrachten. Waarom? Als het ingewikkeld wordt, kunnen wij het en de rest niet!'

**'ALS HET INGEWIKKELD WORDT, KUNNEN WIJ HET EN DE REST NIET!'**