

# TMC, competence partner in innovatie

**T**M C Technology & ICT, een member company van TMC Group, zet projectmatig vakspecialisten in bij opdrachtgevers die hun innovatieteams willen versterken. De klantenkring bestaat uit hightech bedrijven in de regio en in toenemende mate daarbuiten, van machinebouw tot en met automotive. Middels haar unieke werkondernemerschapsmodel is TMC in staat de bovenlaag van de technische professionals aan zich te binden en voor klanten beschikbaar te stellen op projectbasis. Dit maakt het voor klanten mogelijk om vaart in hun innovatieproces te krijgen en te houden. Voor TMC-medewerkers biedt het de mogelijkheid om te werken aan uitdagende opdrachten in het hart van het ontwikkelproces.

## Cellenstructuur

De medewerkers van TMC – werkondernemers genaamd – zijn hoogopgeleide professionals, gespecialiseerd in competenties zoals mechatronica, precision engineering, physics, automotive engineering en embedded software. TMC kent een cellenstructuur. De diverse businesscellen bedienen klanten en werkondernemers met maximale focus vanuit hun specifieke vak- en marktdomein. Vanaf de oprichting in 2000 is TMC Group sterk gegroeid, met nu ruim 450 specialisten in dienst.

## Werkondernemerschapschap

Het fundament van TMC is het werkondernemerschapschap. Een unieke formule voor ondernemende specialisten, met vier basisprincipes:



Toon Hermans, directeur van TMC Mechanical.

- langdurige arbeidsrelaties, gericht op lange termijn en continuïteit;
- 1-op-1 carrière coaching: voor soft skills development krijgt elke TMC'er een personal coach toegewezen, om continu te schaven aan zijn effectiviteit;
- individuele winstdeling: voor elke werkondernemer levert TMC maatwerk in een individueel arbeidscontract, met volledige openheid over de kostenstructuur met lage overhead; de werkondernemer deelt maandelijks mee in zijn individuele marge en voelt zo de waardering van de klant ook financieel;
- gespecialiseerde businesscellen: kandidaat-werkondernemers en klanten worden benaderd vanuit een kader dat hun taal spreekt; alleen zo kan TMC hen de gewenste focus en intimiteit bieden.

## Businessmodel voor de 21e eeuw

TMC beschouwt werkondernemerschapschap als het businessmodel voor de 21e eeuw, voor zowel klanten als medewerkers. Een goed lopend innovatieproces is de heilige graal voor ontwikkelafdelingen. Gemis aan kritische competenties en ondernemerschap kan leiden tot ernstige projectvertraging en diepe frustraties bij het team. Vanwege hun relevante diepgaande kennis en ervaring kunnen werkondernemers bij klanten op sleutelposities uitkomst bieden. Inmiddels zijn er businesscellen voor haast alle benodigde competenties in ontwikkeling. Het model kent geen beperkingen zoals een relatie- of concurrentiebeding.

## Klanten

Het ontstaan en de groei van TMC is nauw verbonden met de ontwikkeling van de behoeftes van grote klanten uit de regio Eindhoven, zoals ASML, TNO, NXP, DAF, Philips (Applied Technologies en Healthcare), Océ en Bosch Rexroth. TMC breidt de activiteiten nu uit over heel Nederland en weet ook een groeiende groep MKB-bedrijven te bereiken. De meer dan 200 werkondernemers uit TMC's technologiecellen vormen samen een omvangrijk R&D-reservoir.

## Informatie

[www.tmc.nl](http://www.tmc.nl)