

## NTS-Group

Mei 2008 – heden

**Startsituatie:** De NTS-Group is een internationale, eerstelijns toeleverancier in de hightech industrie voor internationale klanten. De NTS-Group omvat een groot aantal bedrijven voor het ontwikkelen en maken van opto-electronische systemen en modules voor toonaanevende OEM's wereldwijd. Met haar bedrijven in Nederland, Tsjechië, Israël en China kan de groep flexibel inspelen op de wensen van de markt. De unieke en internationale krachtenbundeling van bedrijven binnen de NTS-Group zorgt ervoor dat klanten in korte doorlooptijd succesvol machines van hoge kwaliteit kunnen leveren aan hun markt, en tegen competitieve prijzen. De directie van de NTS-Group vroeg in eerste instantie mijn communicatieadvies bij de sluiting van een fabriek in Nederland en een joint-venture met een Israëlisch bedrijf, Shemer, waarmee zij toegang kreeg tot nieuwe, internationale klanten. Alvorens over te gaan tot de communicatie extern, intern, in Nederland, en in Israël, organiseerde ik een bijeenkomst om de ambitie en kernwaarden van de NTS, en visie, missie, company belofte te verwoorden. Vervolgens is de vrij complexe situatie omschreven in een zg copyplatform, dat de basis vormde voor alle communicatie over de joint venture, zoals Q&A's, persberichten, interne mededelingen, brieven.

Omdat de NTS-Group geen communicatiefunctie kende, adviseerde ik vervolgens de directie bij de vorming van een officiële communicatiestructuur, met diverse interne en externe (digitale en print) media, alsook bij de selectie en keuze van een extern communicatiebureau, waar tot op heden door de NTS-Group mee wordt samengewerkt. Bovendien heeft de NTS-Group op basis van mijn advies een communicatie medewerkster in dienst genomen.

**Mijn rol in dit proces:** Sinds 2008 vraagt de directie mijn advies/betrokkenheid mbt de communicatie bij (internationale) overnames, doorstarten en afslanking van bedrijven; het vaststellen van strategische communicatie uitgangspunten op basis van aangescherpte missie/visie/promise; het schrijven van een operationeel communicatieplan, het inzetten van een pitch om een communicatiebureau te vinden dat de komende jaren het merk NTS-Group visueel verder uitbouwt, het schrijven en bewaken van een redactieformule voor een jaarlijks verschijnend NTS-magazine; de vastlegging van de huisstijl in een merkboek; managen van proces mbt content en look&feel.

Met diverse directeuren van NTS bedrijven scherpte ik visie, missie en belofte voor hun bedrijf aan, zodat leaflets konden worden ontwikkeld. In 2009 bezocht premier Balkenende de NTS-Group om het effect van de economische maakbedrijven in de regio ZuidOost Brabant te zien. Ik organiseerde en leidde dit bezoek, onderhield contact met de EVD, en andere technologische partijen in de regio, en managede het persbezoek en messaging. De NTS-huisstijl en media zoals internet en twee NTS-magazines *Accelerate* werden op basis van missie, visie, belofte en ambitie vormgegeven. Mijn werk draagt bij aan het streven van de NTS om de meest gerespecteerde leverancier te zijn binnen haar vakgebied van opto-mechatronische modules en systemen en daarmee 'partner of choice' voor haar klanten. NTS heeft door de structurele aanpak een professionele uitstraling naar de buitenwereld, en positioneert zich nu volgens haar ambitie.

**Gebruikte Competenties:** Door middel van mijn standaard gestructureerde aanpak te komen tot de kern van de NTS organisatie en deze kern vervolgens om te zetten in een communicatie beleid. Mijn kritische vragen scherpt de blik van de directieleden bij de diverse momenten dat er extern gecommuniceerd moet of kan worden. Mijn ervaring in het communicatievak bij een aantal technologie bedrijven, zoals bij ASML (een klant van NTS) en begrip van de technologiemarkt hebben zeer geholpen in dit proces. Bovendien ben ik in staat om de complexe situaties die in de hightech eco-structuur aanwezig zijn te overzien en daardoor advisering op directieniveau te bieden.



[www.nts-group.nl](http://www.nts-group.nl)

