

EINDHOVEN

Nº04 | SEP | 2018

BUSINESS

Een avond in
De Verlenging

In gesprek met:

Rianne Sanders

Burgemeester Jorritsma

bezoekt Azië

'Het boeit niet of we groot
of klein zijn, het gaat om de
kwaliteit die wij leveren en
de ervaring die we meebrengen'



“Ik wil
vooral
plezier
hebben en
samen
successen
kunnen
vieren!”

Rianne Sanders is de trotse eigenaresse van PS masters @ work; een bureau dat bestaat uit vier vrouwen met onversneden werving- en selectie-DNA. Vier karakters met één helder doel; mensen die werk zoeken en mensen die werk bieden duurzaam bij elkaar brengen. De website zegt braaf 'een hecht team van kundige consultants', de praktijk toont vier vrouwen die met passie, heel veel plezier en pure integriteit de belangen van klanten en kandidaten verdedigen. 'We zijn al meer dan 25 jaar een werving- en selectiebureau en hoewel het niet sexy klinkt zijn we een stabiel bureau, zeg maar gerust een tikkeltje conservatief soms.'

Binnenkort jubileum..

Rianne: 'Met deze dames zitten we al sinds 2013 bij elkaar, vier vrouwen die zeg maar gerust, het vak ademen. Het is makkelijk werken in een economie die marcheert, maar deze meiden staan er ook als het met klanten en de markt een keer wat minder gaat. Het zijn echt commerciële dames die er achteraan jagen, die gas geven, geen genoeg nemen met 'ik bel je wel terug'. Wij delen lief en leed, het kan goed botsen, maar we blijven hetzelfde doel

Lees verder >>



Rianne Sanders



Chantalle Bok



Linde Keverkamp



Ellis van der Sanden

houden. We zijn eigenlijk vier kleine zelfstandigen, we doen alle vier hetzelfde werk, maar ieder op zijn eigen manier. Met onze eigen regels en afspraken met de klanten. Chantalle, Linde en Ellis werken al lang met elkaar samen, ook al op diverse andere plekken. Nu zijn ze de drijvende kracht van PS. Binnenkort jubileum ja! Haha, daar moet ik wel aan denken want anders zit ik die dag waarschijnlijk alleen op kantoor ☺.

Nee, is ook een prima advies

Rianne: 'Toen ik PS 18 jaar geleden overnam was het een heel breed georiënteerd bureau, actief in zowat alle branches. Het bestand was gevuld vanaf de tuinman tot aan de financieel directeur. Techniek heb ik toen bewust laten vallen, ik had er zelf geen verstand van en

kon ook niet op niveau met die mensen praten. Maar ik heb ook twee keer een crisis meegemaakt en dan denk je wel eens, had ik me maar gespecialiseerd. Je blijft keuzes maken. Wij staan nu bij veel bedrijven te boek als een regionaal bureau met een wat breder aanbod. We hebben veel ervaring met opdrachten op het gebied van Inkoop, Logistiek, Financieel, Marketingcommunicatie, P&O en Office management met sterke focus op de bedrijfskundige kant. Geen IT en geen zware techniek. Bij onze vaste klanten kunnen wij ver gaan omdat we de behoeftes, de eisen aan medewerkers en de samenstelling van afdelingen kennen. Echter, we moeten ook goed onze grenzen blijven bewaken, nee is ook een prima advies.'

Klankbord en adviseur

Rianne: 'Conservatief klinkt inderdaad niet sexy, maar we moeten uitstralen dat wat wij doen, dat we dat goed en op een correcte manier doen. Wij pakken niet alles, we zijn selectief. Wij doen zaken met bedrijven vanaf circa 30 tot zo'n 500 medewerkers, internationaal georiënteerd, en niet in specifieke niches als banken, of zorginstellingen. Het is meer de handel, productie, dienstverlening en dan met name gericht op de hightech in de regio. We zitten in Eindhoven en dat is geografisch een kleine markt. Waar we zaken doen willen we meer, niet éénmalig scoren. Een steady business partner die problemen oplost, maar die ook klankbord en adviseur is. In een prettige open samenwerking, met vooral veel plezier en respect. Dingen moeten bespreekbaar zijn, we moeten elkaar mogen, de relatie moet goed voelen, voor alle drie de partijen. Klant, kandidaat en voor ons. Daarom ook is iedere consultant bij ons beslissingsbevoegd voor haar eigen werk, de klant praat met de beslisser. Wij willen kunnen doorpakken en als we een opdracht exclusief krijgen, vullen wij hem in. Wij doen niet meer mee als we met 5

'De praktijk toont vier vrouwen die met passie, heel veel plezier en pure integriteit de belangen van klanten en kandidaten verdedigen'

of 6 andere bureaus op een klus gezet worden. Vaak ook nog no-cure-no-pay. Dat lijkt aantrekkelijk, maar dat is het niet; de klant krijgt een berg telefoontjes van al die bureaus en heel veel verschillende kandidaten uit verschillende hoeken. Soms dezelfde en wie was er dan eerst. Het werkt voor niemand fijn.'

Rianne: 'Ons klantenbestand is stabiel, duurzaam, dat zijn echt relaties waar we vaak al heel lang voor werken. Soms worden bedrijven verkocht, hoofdkantoren worden verplaatst, HR-afdelingen verhuizen, die raken we kwijt. En dat is zonde want er zit bij ons heel veel kennis en expertise over dat bedrijf. We kennen de managers, wie doet wat, wat moeten ze kunnen, welk karakter zoeken ze. Als er bijvoorbeeld een nieuwe HR-manager komt met zijn eigen netwerk, dan proberen wij wel nog een kans af te dwingen, praat met ons, leer ons kennen. Daarna kies je uiteraard zelf. Die kans verdienen wij, dat is respectvol, dat is niet arrogant, we willen gewoon een relatie op gelijkwaardig niveau. Zo'n bureau zijn wij en dat zelfvertrouwen hebben wij.'

Bedrijven worden menselijker

Rianne: 'Wij zijn van het persoonlijk contact, elkaar aankijken en communiceren. Aan tafel zitten en luisteren. We gaan ook altijd een taart brengen op de eerste werkdag van een kandidaat. Dan spreken we de kandidaat maar ook een HR-manager of een leidinggevende. Die contacten bieden de ruimte elkaar ook te benaderen als het bijvoorbeeld wat minder gaat met een werknemer. Men moet zich vrij voelen om vragen te stellen. Deze relaties en onze mensenkennis vormen misschien wel ons grootste kapitaal. Bij 70% van onze matches is het belangrijkste dat iemand op het juiste niveau instapt, dat er een goede klik is. Dat blijft overigens een golfbeweging en er

is zelfs een tijd geweest dat het cv gewoon tot in perfectie moest kloppen. Dat is een ontwikkeling die je nu gelukkig steeds minder ziet, het is steeds lastiger mensen aan boord te houden en bedrijven worden menselijker. Het vak kan hij of zij overal uitoefenen, het contact moet uitstekend zijn, het moet passen en klikken. Daarom zullen wij ook niet zo snel zelf mensen testen maar gaan wij in eerste instantie af op onze ervaringen, volgen onze intuïtie en testen vooral het eigen gevoel dat wij bij iemand hebben. Assessments doen wij altijd extern en dus onafhankelijk.'

Clubs en touwtjes in handen

Rianne: 'Iemand zei ooit jullie zijn een relatief klein bedrijf dat met grote bedrijven zaken doet. Dat klopt. Ik vind dat ook niet interessant, het boeit niet of we groot of klein zijn, het gaat om de kwaliteit die wij leveren en de ervaring die we meebrengen. Als wij het niet aankunnen gaan we het ook niet doen. Persoonlijk ben ik erg competitief, ik wil het altijd beter doen, wil de touwtjes in handen houden en mezelf uitdagen. Dat zie je terug in mijn hobby's (golf in competitieverband, hardlopen en de Kilimanjaro beklommen) en zeker ook in mijn werk, ik zoek altijd naar die parallel. Ik ben geen twijfelaar, maar ik denk wel lang na over mijn keuzes, ik ben niet impulsief. Ik ben een rustige, veilige ondernemer, ik ga niet over een nacht ijs. Dat is denk ik ook de reden dat wij al twee keer een zware crises overleefd hebben, in 2003 en 2012. Ik ben geen "big spender", voor mij geen grote risico's, ik wil vooruit kunnen kijken, lig nooit wakker omdat ik het goed kan overzien. Daarom heb ik ook geen bedrijf met 50 man, dan zie ik het niet meer. Ik wil plezier hebben, bewuste keuzes maken en gewoon lekker kunnen slapen.' ■

www.mastersatwork.nl

Meesters in werk!



*“ Op zoek naar de juiste medewerker
of een nieuwe uitdaging neem contact op... ”*

ps :
masters @ work

werving & selectie | payrolling | uitzenden | detacheren