



# NATHALIE CHRISTIAENS

## ondernemer in de rekruteringssector

Twintig jaar geleden richtte Nathalie Christiaens een rekruteringsbedrijf op. De generalistische aanpak van de beginjaren ruilde ze inmiddels in voor een specialisatie in techniek en organisatie. Een goede strategische zet, zo blijkt. Vandaag telt vind! 6 kantoren in Zuid-West-Vlaanderen. Vol passie vertelt ze over de vind!-waarden die haar nauw aan het hart liggen en die ze samen met haar 35-koppig team dag na dag nastreeft.

*“Ik ben er fier op dat mijn vind!ers dezelfde missie en waarden nastreven als ikzelf.”*

### Vanwaar de idee om een (rekruterings) bedrijf op te starten?

“De *goesting* om te ondernemen ontstond tijdens mijn loopbaan in de financiële sector. Ik onderhoud er nauwe contacten met verschillende KMO 's. Het leek me wel wat om een eigen bedrijf te runnen. Bij toeval en met een open geest zette ik in 1996 mijn eerste stappen als ondernemer in de rekruteringssector.

Het werd *vind!* en ja, over die naam is nagedacht! ( zie kader) *vind!* kende een geleidelijke groei en is niet lang een eenmansbedrijf gebleven. We zijn nu al actief in Roeselare, Ieper, Kortrijk, Tielt, Waregem, Torhout,... en ....

Ik ben al benaderd om *vind!* over te laten en deel te gaan uitmaken van een grotere organisatie. Omdat wij zo'n authentieke en specifieke aanpak hebben, waar al mijn medewerkers dagdagelijks voor gaan, kon ik dat echter niet laten gebeuren

Het is nooit mijn bedoeling geweest om me te meten met de grote uitzendbedrijven, maar ik wil wél in mijn specialisatie de beste zijn in de regio's waar we actief zijn of zullen zijn. We hebben immers nog uitbreidingsplannen.

Ik wil mensen (*vind!ers*) die reeds iets bewezen hebben binnen *vind!* en die ambitieus zijn, de kans geven om onze succesvolle aanpak ook in nieuwe regio's waar te maken. Aanvankelijk was de aanpak van *vind!* breed en generalistisch. Alles goed doen, kan echter niet. Om overeind te blijven of op z'n minst mee te tellen tussen de overvloed aan rekruteringskantoren, zijn we ons geleidelijk aan gaan specialiseren in techniek en organi-

satie. Dit was duidelijk een juiste strategische beslissing, die ik eigenlijk veel eerder had moeten nemen. Een beginnersfout, zeg maar.”

### Globale aanpak

“De kracht van *vind!* komt voort uit de missie en de waarden die we nastreven. Wij gaan door waar anderen ophouden in het vinden van een stabiele match tussen talenten en bedrijven in de regio.

Bedrijven die op zoek zijn naar een tijdelijke werkkraft, zijn bij *vind!* aan het verkeerde adres. We rekruteren enkel voor vacatures met zicht op een stabiele loopbaan. Ik ben ervan overtuigd dat we op deze manier meewerken aan een stabiel team voor het bedrijf én een stabiele carrière voor de kandidaat. Dit creëert bovendien een meerwaarde voor beide partijen: rendement voor het bedrijf en ontplooiingskansen voor de kandidaat. Onze beste klanten zijn diegenen die, net als wij, aandacht besteden aan een gezond HR-beleid. Vaak krijgen we het gevoel dat we elkaar inspireren.”

### Kansen voor een jong en dynamisch team.

“Ik ben ontzettend fier op het engagement van mijn medewerkers. Ik vergelijk mijn bedrijf wel eens met topsport, waar een team pas succesvol kan zijn als het juiste talent op de juiste plaats zit en de individuele competenties bijdragen aan een meerwaarde in het gezamenlijk resultaat. Dat heeft inzet nodig. Ik leid de nieuwe medewerkers persoonlijk op tot *Vind!ers*, wat





*“vind! rekruteert enkel voor vacatures met zicht op een stabiele loopbaan”*

enorm wordt geapprecieerd. Er is altijd ruimte voor dialoog. Ik geef – net als een goede coach – proactief feedback en creëer ook een cultuur van feedback voor alle *vind!*ers. Om te kunnen groeien, zet ik hen op een positieve manier aan om uit hun comfortzone te stappen. Het is natuurlijk belangrijk om er de dynamiek in te houden. Dartoe voorzie ik originele inspiratiemomenten, groeidagen, de *vind!*-bib, workshops, individuele coaching enz. om de medewerkers te stimuleren.

Topsport is ook: blijven trainen. Veel bedrijven geven opleidingen bij de opstart en vergeten dat medewerkers gedurende hun hele loopbaan best dagdagelijks getraind worden in kennis, vaardigheden en gedrag.”

### **Hard werken is leuk bij *vind!***

“Volgens mij zit de strategie op dit vlak goed. Hard werken is leuk bij *vind!*. Dit wil ik zo houden. Daarnaast voeren we een flexibel HR-beleid en geven we de medewerkers de kans om hun werk-privé balans in evenwicht te houden.

Medewerkers binnen *vind!* krijgen ook veel vertrouwen. De *Talent Managers* – zo noemen we onze filiaalleiders – krijgen volledige autonomie bij de organisatie van hun filiaal. Ze worden betrokken bij de keuze van de locatie. Zij bepalen zelf de manier waarop ze het gestelde doel willen bereiken: hoe zij hun filiaal rendabel maken, met welke commerciële aanpak, met welke medewerkers. Kortom ze zijn ondernemers in hun eigen filiaal. Deze manier van aanpak zorgt er voor dat ze talenten maximaal kunnen benutten. Mijn taak is ervoor te zorgen dat ik er steeds ben als coach of indien nodig een externe coach ter beschikking kan stellen.

*“Om stoom af te laten doe ik aan sport, vooral mountainbiken. Ik motiveer ook mijn medewerkers om te sporten, want een mentaal fitte vind!er voelt zich beter in zijn vel en presteert beter.”*



*weetjes*

Mijn bedrijf draait perfect zonder mij, maar aangezien mijn medewerkers mij de ‘colle’ (het West-Vlaamse woord voor ‘lijm’) noemen, moet ik er zijn.”

### **Waar ligt de uitdaging vandaag?**

“We moeten blijvend het verschil maken door voortdurend op zoek te gaan naar talenten met de juiste waarden: loyaliteit, flexibiliteit, inzet en doorzettingsvermogen. Als deze waarden er niet zijn, wordt een stabiele match zeer moeilijk. Dankzij onze specialisatie kunnen we hier tijd en energie insteken.

Momenteel is de behoefte aan technische medewerkers groter dan het aanbod. Het is dus zaak om zeer selectief ‘goede’ kandidaten bij ‘goede’ bedrijven te plaatsen. Je zou het als het ware ‘geprivilegieerde’ plaatsen kunnen noemen.”

### **Hoe staat vind! tegenover schoolverlaters?**

“Het is de maatschappelijke plicht van elke ondernemer om schoolverlaters op te leiden, en dit zonder een protectionistische houding aan te nemen. Als die schoolverlater na de opleiding binnen vind! vertrekt, zou er in een ideale wereld een schoolverlater moeten klaarstaan die door een andere ondernemer in zijn bedrijf werd opgeleid.”

### **‘Stop... de klant komt van rechts’, is het motto van dit jaar. Wat houdt dit precies in?**

“Bij vind! komt de klant altijd van rechts en heeft hij dus altijd voorrang. Klanten zijn voor mij zowel bedrijven, kandidaten als eigen medewerkers.

We willen niet alleen dat klanten tevreden zijn, we willen dat ze ambassadeurs worden.

Dit betekent dat ik er naar streef om samen met mijn team zowel bedrijven, kandidaten als medewerkers een ambassadeur te laten worden van vind! Dit door dagelijks het verschil te maken, inzichten te delen, door te zetten, open te staan voor feedback enz. Deze manier van werken hebben we het voorbije jaar in de verf gezet. Uiteraard blijven we dat binnen vind! continu nastreven.” ●

**i** [www.vindeenjob.be](http://www.vindeenjob.be)



**Ik hoor graag...** alle muziekgenres, als er maar een ziel in zit.

**Ik zie graag...** mooie dingen, in de breedste zin van het woord. De natuur of zelfs een gebouw kan me echt ontroeren.

**Ik proef graag...** nieuwe dingen! In een vreemd land lokale specialiteiten proeven. Dit betekent voor mij letterlijk een beetje ‘groeien’. Het is een verrijking en ik probeer de kinderen hierin te stimuleren.

**Ik ruik graag...** de zilte zeelucht tijdens een stevige wandeling langs de kust en bij thuiskomst de heerlijke geur van een stoofpotje dat op het fornuis staat te pruttelen.

**Ik voel graag...** een schouderklopje en geef er even graag aan anderen.

**Op een onverwachte vrije dag ontspan ik me door...** te fietsen of een boek te lezen. Of ik ga lekker uitwaaien aan zee, koken voor vrienden etc. Zelfs een kast op orde brengen kan me een gelukkig, opgeruimd gevoel geven.

Artemis is een netwerk waar je ervaringen uitwisselt met vrouwen die eenzelfde passie voor hun werk delen. In een ontspannen sfeer bouw je een interessant netwerk uit waarop je kunt terugvallen. 'Leren van vrouwen onder vrouwen', dat is wat je bij Artemis doet!

Ontdek alle netwerken en activiteiten op [www.markantvzw.be/artemis](http://www.markantvzw.be/artemis)

**Wist je** dat je als Artemis-lid ook geniet van voordelen in meer dan 350 Markante Zaken? Ontdek alle zaken en hun voordelen op onze website.

Nodig eens een vriendin uit voor een Artemis-activiteit aan ledentarief. Laat haar mee leren, delen en inspiratie opdoen met onderstaande Proefpas. Kies een activiteit en breng het pasje ingevuld mee naar deze activiteit.

## PROEFPAS ONTDEK MARKANT OF ARTEMIS!

Wil je eens proeven van het socio-cultureel netwerk Markant of het professioneel netwerk Artemis? Gebruik dan deze Proefpas en beleef een activiteit aan ledentarief! Kies een activiteit\* op [www.markantvzw.be/artemis](http://www.markantvzw.be/artemis), vervolledig onderstaand pasje en geef het af bij het begin van de activiteit. Geniet ervan!

Datum, afdeling & activiteit: .....

Naam & adres: .....

.....

.....

E-mail: .....