

'Wij weten waar Obama de honing haalt'

Of het team van Inextern daadwerkelijk weet waar Obama zijn boodschappen doet, valt natuurlijk te betwijfelen. Maar de achterliggende gedachte achter deze kreet is duidelijk: Inextern heeft kennis van zaken. Tijdens de Bedrijven Contact Dagen in het WTC expo afgelopen maart deelde Inextern potten honing en foto's van president Obama uit. "Het was een actie met een knipoog, waarmee we wilden aangeven dat wij onze uiterste best doen de geschikte kandidaat op de juiste plek te plaatsen. Dit is bij Obama ook het geval; hij is de juiste man op de juiste plek. Via onze bemiddeling wordt er eerder een Obama dan een Bush geplaatst", legt Ulrik Rudolphy, binnen Inextern verantwoordelijk voor Recruitment, uit.

Tijdens een gesprek met Ulrik Rudolphy en Louwe van der Wal blijkt dat deze mannen een enorme passie voor hun vak, maar vooral ook voor hun klanten hebben. Vol enthousiasme vertellen zij over hun bedrijf en de werkzaamheden die zij verrichten. "wij zijn 10 jaar geleden als bedrijf begonnen met het geven van organisatieadvies. Inextern Consultancy ondersteunt haar klanten bij management- en organisatieontwikkeling. Vraagstukken hierbij zijn onder andere het ontwikkelen van meer 'ownership' op de werkvloer en het versterken van de management vragen. Klant en resultaatgericht werken en het verbeteren van de onderlinge samenwerking op verschillende niveaus. Wij fungeren echt als een partner in business, waarbij het belang van de klant uiteraard altijd centraal staat. Daarnaast treden we op als gesprekspartner op alle niveaus, dus voor zowel directieleden als uitvoerenden. Wij proberen een brug te slaan tussen die partijen. Dit is van groot belang om de veranderingen binnen de gehele organisatie succesvol door te kunnen voeren", vertelt Louwe van der Wal verantwoordelijk voor zowel Consultancy als Recruitment.

Drie jaar geleden is recruitment aan de bedrijfsactiviteiten toegevoegd. Volgens Ulrik Rudolphy een heel logische stap. "Onze klanten hebben deze dienst eigenlijk zelf doen ontstaan. Vanuit ons grote netwerk en kennis van de markt, hebben wij een groot en kwalitatief hoogstaand personeelsbestand kunnen opbouwen, vanuit waar we snel de geschikte persoon op de juiste plek kunnen plaatsen. En voor alles wat we doen geldt dat we een organisatie naar een hoger plan willen tillen, alle activiteiten dienen het zelfde doel."

In het grote aanbod van Consultancy en Recruitment bureaus heeft Inextern een aantal onderscheidende vermogens. De meerwaarde van Inextern voor haar klanten is juist de synergie tussen Consultancy en Recruitment. "Vanuit onze Consultancypraktijk kennen wij inhoudelijk de problematiek binnen verschillende organisaties. Hierdoor kunnen wij ook voor Recruitment vraagstukken goed inschatten welke persoon nodig is. Voor ons staat persoonlijke betrokkenheid voorop. Wij denken echt mee met onze klanten en worden enthousiast van iedere vraagstelling die een klant heeft. Daarnaast hanteren wij een transparant en onderscheidend prijsbeleid. Wij factureren pas na een geleverde prestatie. Wanneer wij een kandidaat binnen een bedrijf plaatsen dan hoeft de helft van de factuur pas na twee maanden te worden voldaan. Pas dan weet het bedrijf of de kandidaat echt goed op zijn plek is en kan er beoordeeld worden of wij ons werk goed hebben gedaan", geeft Van der Wal aan. Ook eventuele advertentiekosten worden gedeeld bij plaatsing van een kandidaat. Daarnaast zijn de vier leden van Inextern zelf allen ondernemer en weten zij als geen ander welke problemen en valkuilen ondernemers kunnen tegenkomen.

Inextern is altijd in ontwikkeling en dit uit zich momenteel in een geheel nieuwe bedrijfsscan die ontwikkeld wordt. "dit is een bedrijfsscan door het MKB waarmee we snel in staat zijn te zien op welke vijf punten een organisatie verbeterd kan worden. Vervolgens weten we precies aan welke knoppen er gedraaid moet worden om deze verbetering door te kunnen voeren", legt Van der Wal uit. Naast het ontwikkelen van nieuwe producten en werkwijzen zijn de mannen van Inextern zelf ook altijd bezig zichzelf verder te ontplooiën. "We werken er dagelijks aan om als consultant beter te worden. Dit doen we zowel voor onze klanten als voor onszelf. We zijn niet zo zeer bezig om als bedrijf kwantitatief te groeien, wij hechten meer waarde aan kwaliteit. Samen vormen we een hecht team en fungeren als sparringpartners onder elkaar. We hebben veel lol, maar kunnen ook erg kritisch naar elkaar zijn. We hebben allemaal ervaring in 'het veld' en door onze verschillende achtergronden kunnen wij elkaar helpen om almaar beter te worden", besluit Rudolphy.