

Voor Eiffel is verbinden belangrijker dan binden



Eiffel werd onlangs in de Management Team MT100 – de jaarlijkse ranking van de beste adviesbureaus in Nederland – hoog beoordeeld door klanten op de kwaliteit van zijn resources. Een gesprek met Directeur Resources Lidia Schwab over het belang van community en de link met topsport. “Integraliteit is de basis van het succes.”

De professionele dienstverlener is iemand die zich vooral verbindt aan zijn professe en aan de klant, en minder aan het bedrijf. Wat bindt adviseurs aan hun werkgever? Lidia Schwab, Directeur Resources van Eiffel, is er duidelijk over: “Professionals laten zich niet graag binden, dus moet je ze verbinden. En verbinding in de advieswereld moet je organiseren.”

Eiffel plaatst professionals in legal, process en finance bij opdrachtgevers, op projectbasis of als interimmer. En bij hooggeschoolde dienstverleners die eigenlijk doorlopend bij de klant zijn en niet op het kantoor van de werkgever, komt vroeg of laat het vraagstuk van de verbondenheid aan de orde. Een middel om dat te organiseren is het creëren van een community. De werkgever is geen organisatie meer die je bindt, maar een club waar je graag bij wilt horen.

Campus gedachte

Lidia Schwab: “Wij werven niet op vacatures, maar werving bij Eiffel is een doorlopend proces. We merkten echter dat er een groot verloop bestond bij de juniors die binnen kwamen. Een belangrijke oorzaak kan zijn dat ze zich te weinig verbonden voelden.” Eiffel lanceerde vervolgens het concept Eiffel Campus. Dit is een uitwerking van een ‘community’ gedachte. Een jaar lang krijgen de nieuwkomers gezamenlijk een intensief starttraject aangeboden waarin zij niet alleen onder begeleiding direct aan de slag gaan bij klanten, maar ook nog eens een intensief ontwikkelprogramma volgen.

Schwab: “Een keer per maand is er een gezamenlijke sportactiviteit of doen we bedrijfsbezoeken. Er is de gelegenheid om te reflecteren op wat werk en sporten verbindt. De jongeren die bij ons instromen, zijn bijna euforisch bij de gedachte om adviseur te zijn, maar in dat perspectief dien je ze goed te begeleiden. Ze krijgen een ontwikkelpartner mee met wie ze kunnen sparren en een campusbegeleider die hen in een soort meester-gezel relatie plaatst. Het is een vorm van situationeel leiderschap. In het begin heb je die hands-on begeleiding nodig om jezelf tot volwaardig professional te kunnen ontwikkelen.” De Eiffel Campus is volgens Lidia Schwab ‘een enorm succes.’ “Het mes snijdt aan twee kanten. De uitstroom van juniors is aanzienlijk verlaagd en je voegt door de campus aanpak meer kwaliteit toe aan je organisatie.”

Topsport

In het Eiffel DNA zit sport. Dat is niet verwonderlijk, gelet op het feit dat de oprichters zich al van meet af aan verbonden hebben aan de basketball via eredivisieclub EiffelTowers. De topsport is echter geen speeltje van de top, maar is integraal doorgetrokken in de manier waarop Eiffel opereert en het type adviseurs dat het bedrijf aantrekt. Schwab: “Zaken als teamgeest, samenwerken, de beste willen zijn en grip op de zaak zijn typisch voor Eiffel. Veel van onze professionals sporten zelf op een hoog niveau.”

Projectmatig werken is topsport en in het coachings- en community aspect van sport zitten ook veel parallellen met de advieswereld. Maar daar waar het bij de meeste bedrijven blijft hangen op skybox bezoeken of een toespraak van een befaamde voetbaltrainer, daar heeft Eiffel zich met de topsport verbonden via de Eiffel Topsport Community. Meer dan sponsoring, is de samenwerking met Basketballclub EiffelTowers Den Bosch, Eiffel

Swimmers NZE Eindhoven en de Amsterdamsche Hockey & Bandy Club een partnerschap waarbij men van elkaars inzichten en methoden leert.

Lidia Schwab: “De Eiffel Topsport Community is ook een inspiratiebron voor Eiffelaars. Als je je mensen in opleiding ook nog eens in contact brengt met toppers als Pieter van den Hoogenband of Marleen Veldhuis, dan werkt dat wel degelijk verbindend. Het integrale is het succes. Elk bedrijf heeft waarden. Bij Eiffel zijn dat in verbinding staan en grip op de zaak. Die basiswaarden dien je te expliciteren. Op het moment dat het je lukt om die waarden te vertalen in alles wat je doet, krijg je ook de mensen die zich daartoe aangetrokken voelen. Dat bereiken is een zaak van stap voor stap als team je prestaties verbeteren. Zo werkt het in de sport, zo werkt het bij teams in het bedrijfsleven.”