

TEKST: | FOTOGRAFIE: DIMMY CROMBEEN

DE AMBITIE VAN MRI®

MRI® heeft ambitie. Ambitie om verder te groeien. Deze ambitie uit zich in verbreding van de dienstverlening maar ook door een andere inrichting van de organisatie.

Jean(JJJ) Theuns, eigenaar en oprichter van MRI®, droeg per 1 april 2008 de leiding van zijn bedrijf over aan de nieuwe directeur en mede-eigenaar Paul Denis. Theuns zelf gaat zich als Vice President Global Business Development inzetten voor de wereldwijde MRINetwork-organisatie. MRI® ging vorig jaar een samenwerking aan met MRINetwork, wereldwijd de grootste search-organisatie. Hierdoor kan MRI® een nog breder antwoord geven op alle internationale recruitment-vraagstukken.

Paul Denis is geen onbekende in de Limburgse zakenmarkt. Als regiodirecteur wist hij de afgelopen zes jaar Randstad stevig te positioneren in de Limburgse markt. Mede door zijn kennis en ervaring op het gebied van recruitment was Paul Denis de ideale opvolger voor Theuns. Zijn aanstelling vormde de eerste stap om de grote ambities van MRI® te realiseren. Paul Denis ziet zijn nieuwe positie als een logische stap in zijn carrière: "Ik was altijd al geboeid door de ondernemers waarmee ik te maken had in mijn vorige functie. Het leek me geweldig om je eigen ideeën te kunnen uitvoeren. De kans die Jean(JJJ) Theuns me bood om te participeren en te werken binnen MRI® kon ik niet laten liggen. Het is een mooi bedrijf met veel ervaring en expertise."

KEUZES MAKEN EN LOSLATEN De keuze voor de koers was vlug gemaakt. MRI® gaat zijn expertise op het gebied van (executive) search gebruiken om relaties de juiste kandidaten aan te bieden op verschillende niveaus binnen een organisatie. De buitenwereld reageerde verbaasd op de samenwerking van Theuns en Denis. "Wij zijn echter niet over één nacht ijs gegaan. Naast de vele gesprekken, waaronder ook met relaties, hebben wij beiden een assessment gedaan voor onze nieuwe rollen binnen MRI®. De uitkomst gaf ons genoeg duidelijkheid over hoe we met elkaar moeten samenwerken en in welke rolverdeling. We waren zelfs zo enthousiast over dit assessment dat we de methode ook aangeschaft hebben voor onze kandidaten en relaties", lacht Paul. Daadkracht was trouwens ook een van de overeenkomsten tussen hen beiden. Jean(JJJ) neemt bewust fysiek afstand om Paul alle ruimte te geven bij de verbreding van de bedrijfsactiviteiten. Jeans expertise en contacten in de internationale executive search blijven echter beschikbaar voor MRI®. "Een moedige maar ook noodzakelijke keuze van Jean(JJJ)", vindt Paul. "Als je een nieuwe directeur voor je bedrijf aanstelt, moet je het zelf loslaten. Anders

werkt het niet." Ook de nieuwe directeur is een snelle beslisser. Al direct ging hij aan de slag met de nieuwe koers en de hierbij behorende profilering. Er zijn nieuwe medewerkers aangetrokken, de huisstijl is veranderd en een nieuwe vacaturesite is opgezet. "Ik heb als kersverse ondernemer al wat managementfouten gemaakt", erkent Paul. "Vallen en opstaan is echter een prima leermethode en leidt ook tot bouwen, het is toch anders denken als ondernemer".

RUIMTE VOOR MAATWERK "Ons onderscheidend vermogen zijn wijzelf. Onze dienstverlening is niet nieuw in de markt, maar wel onze aanpak. Ons dienstenpakket is modulair opgebouwd zodat we elke klant precies de juiste oplossing kunnen aanbieden. Van executive search tot totale recruitmentprojecten. We regelen interim-managers en een klant met veertig vacatures heeft waarschijnlijk meer behoefte aan een goede eigen recruiter dan aan een voortdurende stroom van cv's van leveranciers. Wij leiden dan deze recruiter graag voor onze klant op, zodat het bedrijf zijn constante wervingsdruk zelf het hoofd kan bieden. De recruiter kan de internationale recruitment opleiding volgen van MRINetwork in de Verenigde Staten. De klant kan er ook voor kiezen om alleen gebruik te maken van de diensten van onze back-office. Wij streven naar partnership en geven advies op het gebied van recruitment, wij gaan dus verder dan alleen maar de vacature invullen."

Een nieuwe tak van sport is de toevoeging van Development Support tot de dienstverlening van MRI®. Buiten de recruitmentoplossingen kan een relatie hier zijn eigen en nieuwe medewerkers laten testen. Het is een totaal andere methode dan de markt momenteel biedt. Het gaat om de diepste vraag van ons bestaan en je wordt getest op jouw daadwerkelijke drijfveren. Natuurlijk kan dat aangevuld worden met een capaciteiten- en gedragstest." De nieuwe campagne van MRI® geeft duidelijk de boodschap weer: alles wat je doet, doet er toe. Het is dus belangrijk om te weten wat je wilt bereiken, wat je dromen zijn; als individu, maar ook als onderneming. "Onze klanten komen niet om iets te verbeteren maar om iets te bereiken. Dat geldt ook voor onze kandidaten. Ze zijn op zoek naar een vaste baan om hun doelen te verwezenlijken. Wij als MRI® plaatsen de juiste persoon die bij de organisatie past, qua cultuur maar zeker ook qua ambities." ←

MRI® AMSTERDAM EINDHOVEN MAASTRICHT
WWW.MRIBV.COM WWW.MRI-JOBWEB.COM

