

## 'IK GELOOF IN HET BELANG VAN EEN DUURZAME MATCH'

Over personeelsbemiddeling wordt vaak makkelijk gedacht: 'Een paar telefoontjes, en je bent klaar...' Maar zo werkt het niet, verzekert **Corinne Meinster**. Meiselect is geen snelle cowboy die even een doos cv's opentrekt. Hier draait het niet om het vinden van een kandidaat, maar om de juiste kandidaat. Dat luistert nauw en kan maanden kosten. Die betrokkenheid is haar handelsmerk. 'Ik geloof in het belang van een duurzame match.'

Een gelijkwaardige samenwerking, eerlijkheid en transparantie. Dat is waar **Corinne Meinster** warm voor loopt. Haar droom: een detachingsbureau waar iedereen gelijke rechten heeft, gelijk behandeld wordt en gelijk betaald wordt, of het nu gaat om vaste krachten of flexkrachten. En ook: een bureau waar opdrachtgevers achteraf niet voor verrassingen komen te staan. Die manier van werken was 10 jaar geleden echter niet vanzelfsprekend in de personeelsbemiddeling waar ze als consultant werkte. Daarom waagde ze in 2010 de sprong naar een eigen bedrijf voor werving, selectie en detachering in bouw en vastgoed.

### AVONTUUR

Dat was een groot avontuur: het was midden in de crisis en er kwam veel meer bij het ondernemerschap kijken dan ze had gedacht. 'Ik had een laptop, een telefoon en een auto, dus ik ben gewoon begonnen', vertelt ze lachend. 'Maar ik realiseerde me al snel dat bemiddeling veel meer is dan het matchen van vraag en aanbod. Bij een baas is er van alles geregeld wat je als startende ondernemer vanuit het niets zelf moet opbouwen, van een website tot een netwerk. Het 'zaaien' kostte veel tijd. En toen de eerste bemiddeling een feit was, begon het pas echt. De bank stond niet bepaald te springen om een startende ondernemer te helpen, terwijl mijn medewerkers wel na 30 dagen hun geld moesten

ontvangen. Kortom, dat was een goede leerschool.' Anno 2020 staat Meiselect stevig op de rails.

### MEINSELECT IS GESPECIALISEERD IN BOUW EN VASTGOED. WAT SPREEKT JOU DAARIN AAN?

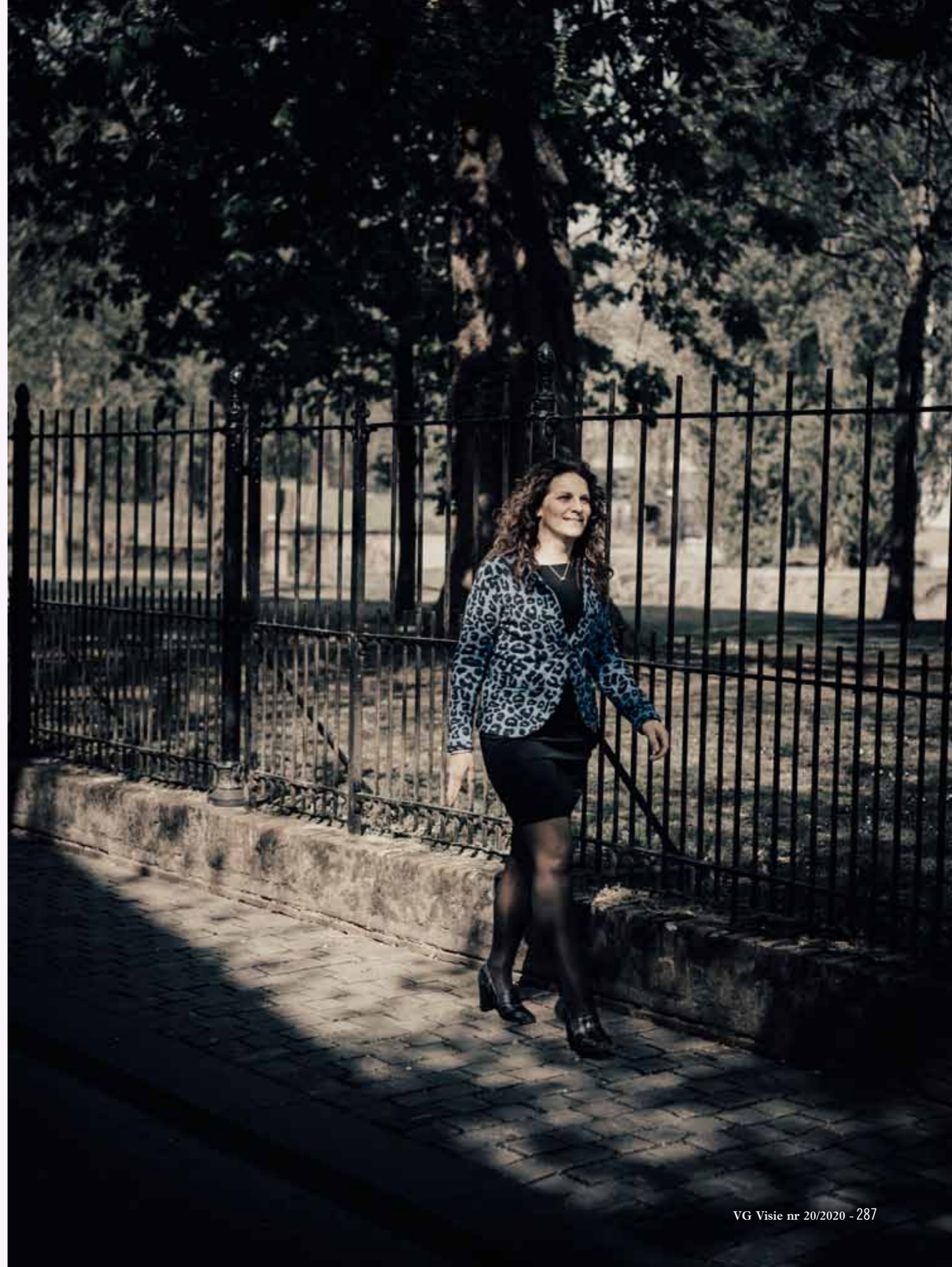
'Ik ben altijd actief geweest in deze branche. Hier zit echt mijn passie. Ik ben niet alleen enthousiast over de projecten, maar ook over de vastgoedwereld zelf. Het is een heel tastbare wereld met een prettig slag volk. Vastgoedmensen zijn over het algemeen duidelijk en direct. Dat typeert mij ook, dus dat werkt prettig.'

### WAT MAAKT EEN GOEDE MATCH?

'Een goede match is het resultaat van een goed gevoel. Ik geloof in open kaart spelen. Als ik twijfel voel bij een kandidaat, zoom ik daar altijd op in. Liever geen bemiddeling dan eentje die na een aantal maanden mislukt. Ook als ik zelf bedenkingen heb, zal ik dat altijd adresseren. Zo kun je ellende achteraf voorkomen.'

### HOE SPEEL JE IN OP DE VERANDERENDE MARKT?

'Toen ik begon, was er een overkill aan werkzoekenden. Nu is het omgekeerd en zijn er teveel vacatures. De ideale wereld bestaat niet in deze branche. Vraag en aanbod zijn nooit in balans. Dat vraagt om creativiteit en het vermogen om mee te bewegen met de markt. Om de kansen voor kandidaten en opdrachtgevers te vergroten,



## ‘OUDEREN KUNNEN VEEL VOOR EEN BEDRIJF BETEKENEN’

versturen wij wekelijks een nieuwsbrief met actuele vacatures en de beschikbare professionals. Dat werkt uitstekend.’

### WAT IS JOUW GROOTSTE UITDAGING?

‘Mijn uitdaging is het bij elkaar brengen van vraag en aanbod op zo’n manier dat het van twee kanten een succes is en blijft. Ik ben niet van de kortstondige succesmomenten, maar wil een duurzame match realiseren. Dat kan alleen als je mensen kent en betrokken bij ze bent. Daarom besteed ik veel tijd en energie aan het leren kennen van mensen, zowel kandidaten als opdrachtgevers. Mijn business drijft echt op persoonlijk contact. Ik moet een gevoel bij iemand krijgen om een goede match te kunnen maken. Om die reden ga ik letterlijk met mensen om de tafel en voeren we een gesprek dat verder gaat dan alleen de cv. Dat leidt tot duurzame relaties. Sommige klanten gaan al 14 jaar mee, en de meesten blijven terugkomen. Ik bemiddel mensen soms wel voor de tweede of derde keer.’

### HOE KIJK JIJ AAN TEGEN OUDERE WERKNEMERS?

‘Leeftijd zou in mijn optiek geen rol mogen spelen bij personeelsvraagstukken. Elke generatie heeft zijn sterke en zwakke punten, dus het is verstandig voor organisaties om te streven naar diversiteit in de leeftijdsopbouw. Het inzetten van ouderen kan een serieuze oplossing zijn voor het invullen van vacatures. Ouderen kunnen veel voor een bedrijf betekenen. Zij brengen veel kennis mee, kunnen optreden als mentor van de jonge generatie, hebben een grote drive en zijn vaak ook bereid om voor een ander salaris aan de slag te gaan dan jongeren. Deze leeftijdsgroep heeft een enorm potentieel en er liggen op dit vlak dan ook heel veel kansen. Ik zou tegen werkgevers willen zeggen: pak die kans!’

### WAAR HAAL JIJ JE VOLDOENING UIT?

‘Uit een geslaagde match. Ik geniet nog steeds van elk succes. Natuurlijk moet ik geld verdienen, maar ik vind het veel belangrijker dat alle partijen tevreden zijn en dat mijn werk wordt gewaardeerd.’ ■



### WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN?

Dat was in 2010, dus ik ben inmiddels tien jaar actief als ondernemer. Iets wat goed bij mij past en daarom nooit anders meer zou willen.

### WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, LOS VAN WELKE CRISIS (FINANCIËEL, VIRUS, STIKSTOF ETC.) ZICH OOK VOORDOET?

Voor mij is een persoonlijke, betrokken manier van samenwerken op gelijkwaardig niveau, erg belangrijk. Daarnaast is een transparante en integere werkwijze voor mij vanzelfsprekend.

### WELKE DROOM HAD JE VLAK VOORDAT JE BEGON?

Gelijke behandeling en beloning voor vaste medewerkers en flexkrachten. Nu we tien jaar verder zijn is dit gelukkig ook wettelijk bepaald.

### HOE BEN JE VERANDERD/GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN?

Het klinkt cliché, maar door vallen en opstaan leer ik nog steeds elke

dag. Denk je dat je alle pieken en dalen hebt gehad, komt Corona om de hoek. Ook dit vraagt weer om een nieuwe aanpak voor de continuïteit van je bedrijf. En ik ben een stuk zakelijker geworden, je moet als ondernemer voor jezelf staan, in goede en slechte tijden. Ik ga altijd uit van het goede van de mens, maar afspraak is afspraak!

### AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT?

Leiderschap en dan met name persoonlijk leiderschap. Dat ik trots mag zijn op wie ik ben en waar ik voor sta. De branche waarin ik actief ben, loopt over van de haantjes. Ik win het liever op inhoud en eerlijkheid, maar dat betekent niet dat ik niet trots mag zijn op wat ik tot nu toe bereikt hebt.

### WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD?

Op het dieptepunt van de crisis moet je creatief zijn, toen ik net voor mezelf

begon was er geen enkele instantie die ondersteuning wilde bieden aan een startende ondernemer. Na een aantal gesprekken bij diverse

bankinstellingen, is het uiteindelijk gelukt om mijn eerste opdracht te financieren. Ik had alle vertrouwen in mezelf en in mijn dienstverlening. Die drive heeft er altijd in gezeten.

### WELK SUCCESMOMENT HEEFT JOU HET MEESTE BËINVLOED (EN HOE?)

Ik geniet nog steeds van elk succes, hoe groot of klein die ook is. Voldoening in mijn werk vind ik belangrijker dan de financiële

vergoeding. Klinkt misschien gek, maar ik wil dat mensen blij en tevreden zijn met onze dienstverlening. Een duurzame relatie, waarbij klant of kandidaat

terugkomt, dat betekent voor mij succes.

### VAN WELKE BESLISSING HEB JE SPUIT?

Haha... heb je even? Nee, ik heb nergens spijt van. Alles is altijd wel ergens goed voor geweest. Ik zie alles als een wijze les en soms moet je iets 10 x ervaren voordat je je les geleerd hebt.

### WAT TYPEERT JOUW STIJL VAN LEIDING GEVEN?

Geen, ik geef mensen graag vertrouwen, vrijheid en zelfstandigheid. Niet iedereen kan daar goed mee om gaan. Wanneer mensen de kantjes eraf lopen of alleen maar handelen uit eigen belang, heb ik daar heel veel moeite mee.

### WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE?

Geef het beste van jezelf ook aan anderen. Door oprecht te luisteren naar elkaar en niet vanuit angst te leven maar vanuit vertrouwen te geven.

### WAT DOE JE ALS HET EVEN TEGENZIT?

Dan ga ik liever even iets anders doen, even weg van kantoor. Ik weet

van mezelf dat ik slecht functioneer wanneer ik ergens mee zit. Dan geef ik daar graag even aan toe, des te eerder ben ik weer klaar voor actie.

### WAT WAS JE HOOGTEPUNT IN 2019?

Het besluit om zelf in actie te komen om situaties rondom het ondernemerschap te veranderen. Hiervoor heb ik een businessadviseur in de hand genomen. Samen hebben we een businessplan opgesteld. Dat heeft mij weer zoveel inzichten gegeven, geweldig! Welke rol speelt leeftijd in jouw ogen?

Ook ik word steeds ouder, toen ik op mijn 29e begon met ondernemen vond ik mezelf jong... nu ben ik inmiddels 39 en ben ik eigenlijk nog steeds 'jong'. Binnen onze dienstverlening spreek ik mensen tussen de 20 – 70 jaar. Die diversiteit is geweldig. Elke generatie heeft zo zijn eigen bijzonderheden. Leeftijd mag in mijn optiek geen

rol spelen binnen personeelsvraagstukken, maar iemand moet wel in staat zijn een baan volledig op te kunnen pakken, er mogen geen belemmeringen zijn. Geef mensen de kans!

### IN HET WEEKEINDE WERK IK WEL/NIET OMDAT ...

Nee, ik werk in het weekend niet. Het is belangrijk om los te komen van je werk, doordeweeks heb ik een druk bestaan. In het weekend wil ik graag ontspannen en leuke dingen doen met mijn gezin.

### OVER WELKE INVESTERING HEB JE LANG NAGEDACHT/DENK JE LANG NA?

Geen, ik kan vrij impulsief zijn maar handel nooit ondoordacht.

### DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET?

Nu zeker, in tijden van Corona kunnen we niet anders. Wat een uitkomst! Gelijk het fileprobleem opgelost. Maar om mijn werk kwalitatief goed te kunnen doen, ben ik toch groot voorstander van face-to-face-afspraken.