ROBBINS & HAYWIN

# Je hoeft niet ziek te zijn om 'beter' te worden

**In Nederland krijg je bij bepaalde functieniveaus een auto van de zaak. In Amerika krijg je... personal coaching. Succes wordt in The States op een andere manier beoordeeld. Men begrijpt er dat je niet ziek hoeft te zijn om 'beter' te worden. Coaching zorgt immers per definitie voor groei. En zo zorgt Robbins & Haywin voor een goede balans tussen hard- en softskills. Want alleen op die manier kunnen ondernemer/mens én bedrijf groeien.**

Rob Bindels en Harry Wijnhoven, beiden 'chief continious improvement' van het vierkoppige team dat opereert vanaf de Laan de Wijze op Sterckwijck, startten anderhalf jaar geleden hun bedrijf. Winst wordt afgemeten in geld, maar zit zeker ook in andere zaken. Harry Wijnhoven, die in het verleden een onderneming had met ruim vierhonderd medewerkers, beseft dat. Hij ontmoette Rob Bindels, die een eigen onderneming wilde beginnen. Ze bundelden hun krachten. "Wij begrijpen het DNA van de ondernemer en onderneming. We hebben een bewezen trackrecord in het laten groeien van mensen en de organisatie als twee componenten die van elkaar afhankelijk zijn en elkaar versterken", aldus het tweetal.

## Executive search

Rob Bindels benadrukt dat Robbins & Haywin geen standaard wervings- en selectiebureau is. Men zet sterk in op executive search, "Wij werven vandaag voor bedrijven de mensen die zij morgen nodig hebben voor het succes van hun onderneming. Onze expertise bevindt zich met name op het gebied van commercieel, financieel, operationeel en algemeen management en gaat dwars door sectoren heen over de grenzen van publiek en privaat. We zijn geen cv-schuivers, maar proberen onderliggende lagen en vragen boven te krijgen. Zo

kunnen we meer afstemmen op de persoon welke daadwerkelijk benodigd is voor de gewenste groei. En we begeleiden deze cruciale periode desgewenst ook nog."

Andere diensten zijn coaching, interim, training en DGA-opvolging. Dat laatste is een groeiend fenomeen, vol emotionele aspecten. "Door de ervaring en senioriteit weten wij wat er voor nodig is om te slagen als DGA. Robbins & Haywin is op de hoogte van de onderliggende problematiek van familiebedrijven en we weten als geen ander dat het kiezen van een geschikte opvolger om een grondige analyse van zowel zakelijke (financieel, fiscaal en juridisch) maar nog meer van de emotionele ('keukentafel'-)overwegingen vraagt. Gelukkig is er dan meer mogelijk dan mensen denken. Wij weten dat uit eigen ervaring."

## Tunnelvisie ligt op de loer

Het Beugense bureau durft daarbij echt af te wijken van andere dienstverleners. "We nemen opdrachten niét aan, wanneer wij vermoeden dat het traject voor het bedrijf/ondernemer geen succes zal worden. Onze normen en waarden zijn hoog. Het feit dat we elkaar aanvullen is ook een onderscheidende factor. Ik zorg voor commerciële groei bij onze klanten, Harry bewerkstelligt groei 'in visie en strategie'. Onze missie is groei realiseren via een goede combinatie van hard- en softskills."

Harry Wijnhoven vervolgt: "Daarbij durven we ook de directeur of managers onder 'hun kont te schoppen'. Tunnelvisie ontstaat namelijk al na een jaar of tien, in elke functie, ook bij de DGA zelf. Wij houden bedrijven een spiegel voor, want veranderen is alleen mogelijk door zelfinzicht. Wij zijn het gereedschap dat onze opdrachtgevers en hun medewerkers tot nieuwe inzichten brengt. Met groei als gegarandeerd gevolg. Je hoeft ons niet zomaar geloven, maar ervaar het gewoon."

**www.robbinshaywin.nl**