



“Mensen doen groeien onderscheidt ons het meest”

Internationaal consultant TriFinance werkt aan verdere expansie



image: Lightspring/shutterstock

De medewerker komt vóór de klant. En beiden varen er beter bij. Die omkering van de gebruikelijke prioriteiten legt TriFinance geen windeieren. Het internationale bedrijf in finance consultancy werkt aan een nieuwe sprong voorwaarts. Naar eigen zeggen onderscheidt het zich het meest door mensen te doen groeien.

TriFinance heeft vestigingen in België, Nederland en Duitsland. Gert Smit, de CEO van Vedior destijds, hield de onderneming 15 jaar geleden boven de doopvont. Hij was na een loopbaan van meer dan een kwarteeuw tot de conclusie gekomen dat hij meer vrijheid had genoten aan het begin van zijn carrière dan als topman van Vedior. Smit vond bovendien dat jonge werknemers te weinig kansen kregen zich te ontplooiën.

Hij zag maar één oplossing: zelf met een onderneming beginnen. De Nederlander stichtte ParkLane Insight, waarvan de ideeën over het organiseren van werk in eerste instantie vorm kregen bij TriFinance, dat uitgroeide tot een netwerkorganisatie die intussen meer dan 700 consultants telt. Het bedrijf wil dat aantal tegen 2020 aanzienlijk vermeerderen, niet het minst door een stevige expansie in Duitsland.

Economies of Motivation®

Groei komt door groei van mensen, in de eerste plaats die van de medewerkers. Bij TriFinance zijn ze daar heilig van overtuigd. Ze hebben er zelfs een eigen taal voor uitgedacht. Medewerkers heten er Me inc.®'ers (me incorporated). TriFinance ziet hen als bedrijfjes die hun toekomst in handen nemen en samenwerken met collega-bedrijfjes in een vlakke netwerkorganisatie waar kennisdeling de regel is. Het werkte een arsenaal aan middelen uit om zijn consultants daarbij te helpen. Economies of Scale hebben voor Smit afgedaan. Hij gaat voor Economies of Motivation®.

Intrinsieke motivatie werkt het best. En om die te vergroten, zoekt TriFinance naar uitdagende projecten die bij zijn consultants passen. Zijn Me inc.®'ers kunnen hun wensen en verwachtingen formuleren in de speciaal daartoe

ontworpen tool Living Me inc.® en ze kunnen kiezen uit een waaier van trainingen en opleidingen. Ze krijgen bovendien hulp van mentoren tijdens projecten en van loopbaancoaches bij het vastleggen van hun volgende carrièrestappen, die in meerdere richtingen kunnen gaan. Consultants kunnen klanten tijdelijk ondersteunen, adviesopdrachten uitvoeren onder andere in de financiële sector, chief financial officers van (middel)grote bedrijven bijstaan, werken in de (semi-)publieke sector, als data-specialist processen verbeteren, aan kredietmanagement doen, een permanente medewerker van een klant worden.

Strijd om talent

TriFinance maakt zich sterk dat het zijn consultants sneller kan doen groeien dan zijn concurrenten. Het staat hen volmondig bij in het vinden van hun professionele bestemming, ook al ligt die niet in de onderneming zelf. Meer nog: de groei van mensen is zelfs de bestaansreden van TriFinance.

De vergrijzing en ontgroening van de bevolking maken dat er een strijd woedt om talent aan te trekken, de 'war on talent'. In heel wat bedrijven vertrekken veel werknemers met pensioen en dalende geboortecijfers doen het aantal intreders op de arbeidsmarkt krimpen. Zo ontstaat er krapte aan werknemers. Daardoor, en als gevolg van de nieuwe technische mogelijkheden, zal het rekruteren van mensen de komende jaren danig wijzigen. "Onze arbeidsmarkt is te weinig voorbereid op de volatiliteit die steeds groter wordt omdat jonge mensen er anders tegenaan kijken. De uitdaging is ervoor te zorgen dat we consultants de projecten aanbieden die binnen hun streven passen. Anders zijn ze binnen de kortste keren weer weg", legt Walter Deprijs uit, die de unit CFO Services leidt.

“Fantastisch te kunnen meewerken aan megaproject”



“Mijn eerste werkervaring en meteen krijg ik zo'n kans. Het was fantastisch”, herinnert Lotte Adriaenssens zich. Ze heeft net haar studies Toegepaste Economische Wetenschappen achter de rug wanneer ze bij TriFinance komt werken. Meteen kan ze aan de slag bij het chemische concern Allnex, dat een shared service centre in de Letse hoofdstad, Riga, op het getouw zet. “Ik kwam net van de schoolbanken en had geen verwachtingen. Het was allemaal totaal nieuw.” Met veel goesting begint Adriaenssens met meerdere collega's aan haar taak. Ze maakt deel uit van een team van 25 TriFinance mensen. “Alle Me inc.®'ers van TriFinance zaten samen en de uitwisseling van kennis gaf een grote boost. Iedereen was zo aanspreekbaar en we kregen zoveel vrijheid en kansen. Ik heb mijn tijd daar als enorm positief ervaren.”

Blue Chip Boutiques en Expert Support Units

Om zijn expansie voort te zetten, schakelt TriFinance een versnelling hoger bij het hertekenen van zijn organisatie. Het introduceerde enkele jaren terug een systeem met units, waaronder Transition & Support, Financial Institutions, CFO Services, Management Information & Systems, Public Sector. Die entiteiten krijgen een nog grotere zelfstandigheid en zijn verantwoordelijk voor hun rekruteringen, commerciële aanpak, personeelskwesties en communicatie.

“Tweede vestiging in Duitsland recentelijk geopend en derde komt eraan.”

Voortaan gaan ze door het leven als 'Blue Chip Boutiques'. Blue Chip betekent in de economische wereld een onderneming met een grote, betrouwbare reputatie. Het voordeel van die lenige Blue Chip Boutiques combineert TriFinance met de pluspunten van een grotere organisatie, door de know-how van overkoepelende interne diensten, Expert Support Units, op het vlak van personeelszaken, communicatie, datasystemen, juridische, financiële en bedrijfseconomische kwesties.

De veranderingen in de organisatiestructuur gaan gepaard met het op het touw zetten van nieuwe diensten en het openen van bijkomende kantoren. TriFinance helpt sinds kort in België bedrijven bij het beter doen samenwerken van hun afdelingen IT en business. Het jonge TriManagement is actief in werving, selectie, interim management en executive search in het hogere segment van de arbeidsmarkt. In Amsterdam ontwikkelt de nieuwbakken Blue Chip Boutique Financial Management Services onder meer processen voor complex kredietmanagement en incasso. Recentelijk opende TriFinance een kantoor in Hamburg, zijn tweede Duitse vestiging. Het was al aanwezig in Düsseldorf en een derde uitbreiding, in München, komt eraan. Er bestaan voorts plannen om tegen 2020 in Frankfurt en Stuttgart aan de slag te zijn.

“Al die veranderingen en uitbreidingen doen we finaal voor onze consultants. Wij staan voor 'beyond advisory' en benadrukken dat de mens het belangrijkste is om tot een goede oplossing te komen. Mensen doen groeien - Furthering People for Better Performance in Do-How - is ons meest onderscheidende kernboodschap”, verduidelijkt Kristoff Temmerman, die de Blue Chip Boutique Transit & Support leidt in Gent.

“Ik kan mijn ambities ontdekken en waarmaken”



Cheng Yu Kwok had al flink wat projectervaring toen hij een jaar geleden bij TriFinance begon, maar merkte naar eigen zeggen meteen dat hij er sneller kon groeien dan elders. “De kleinschaligheid en het directe contact met collega's zijn daarbij zeker een pluspunt. En dat geldt ook voor het vertrouwen dat ik voelde. Het was geweldig om bij opdrachten vrijwel direct in de regisseursstoel te zitten. Ik kon meteen laten zien wat ik in mijn mars heb. Maar wel met de back-up van een ervaren mentor.”

“Via mijn plek op het online platform, Living Me inc.®, krijg ik een steeds beter beeld van mijn vaardigheden en ambities, en kan daar duidelijke doelen aan koppelen. Ik ontdekte bij TriFinance dat ik goed functioneer in een rol die Business en IT met elkaar verbindt. Bovendien word ik erg enthousiast van ontwikkelingen in big data. Dan is het natuurlijk geweldig dat ik collega's heb die op dat gebied al ervaring hebben. Ze kunnen me adviseren over de juiste ontwikkelstappen en trainingen. Op die manier kan ik mijn ambities ook echt waarmaken.”