



# Vacatech

Magazine

DE RECENTSTE  
VACATURES VINDT U OP:  
[WWW.ENGINEERINGNET.BE/JOBS](http://WWW.ENGINEERINGNET.BE/JOBS)



Engineering

## Franse kijk op Belgische rekrutering

**INGENIEURS**  
ZIJN KATALYSATOR  
VAN BELGISCHE  
ECONOMIE

**OPROEP**  
TOT NIEUW  
KWALITEITSLABEL  
#INVENTED-IN-BELGIUM

**33% VAN**  
PROFESSIONALS IN  
GEZONDHEIDSZORG  
IS ONGERUST

EEN JOBSPECIAL VAN Engineeringnet ism **Jobat**

## «Veel buitenlandse ingenieurs aantrekken»

# FRANSE KIJK OP BELGISCHE REKRUTERING

Hoe kijken buitenlanders aan tegen rekruteren voor de Belgische engineeringmarkt? Misschien is het een teken aan de wand dat net het bureau van twee Fransen in de categorie 'KMO' tot Ambassadeur Trends Gazellen 2014 werd uitgeroepen. Het weliswaar Belgische consultingbedrijf dat beiden in 2008 oprichtten, houdt er een ietwat atypische aanpak op na. Geen specialisatie, zowel grote als kleine klanten, en een erg internationaal werknemersbestand, en vooral: véél ingenieurs uit het buitenland aantrekken.

DOOR ELS JONCKHEERE, ENGINEERINGNET

**H**enri Drouin en Frédéric Sigel studeerden samen aan de International Business School van Parijs en startten ook samen hun carrière in een Europese multinational die zich op consulting oriënteert. Vrij snel beseften ze dat werken in een groot bedrijf niet met hun overtuiging strookte.

«Typisch aan een multinational zijn de talrijke te volgen richtlijnen, de quota die door een ver hoofdkwartier worden opgelegd, een weinig intens contact met de klant, een HR-beleid dat weinig op de competenties van de werknemers is gericht,...» vertelt **Henri Drouin**. «Vandaar dat we plannen begonnen te maken om zelf een bedrijf op te richten. Uiteindelijk duurde het tot in 2008 voor onze droom werkelijkheid werd. Want ons zomaar in het wilde weg lanceren, leek ons te riskant. Consulting in engineering is nu eenmaal een sector waar er gigantisch veel concurrentie is, en dan vooral van grote bedrijven. Als kleine en nieuwe speler is het erg moeilijk om een plaatsje in de markt te verwerven. Maar eind 2007 kregen we het aanbod om een vrij groot engineeringproject te realiseren. Dit leek ons een mooie opportuniteit om ons eigen bedrijf te lanceren, en zo is Belgatech Engineering Services geboren.»

### **België: land van vele mogelijkheden**

Omdat het een project in België betrof, besloten de twee Fransen een bedrijf in ons land op te richten. «Enerzijds wilden we geen belemmeringen inzake regelgeving om de opdracht tot een goed einde te brengen», legt **Frédéric Sigel** uit. «Anderzijds vonden we België een bijzonder interessante omgeving om onze manier van werken te implementeren. Dit land moet het meer dan waar ook in Europa van innovatie en export hebben. Voor het eerste is er externe



**Henri Drouin en Frédéric Sigel van Belgatech Engineering Services: 140 werknemers, een omzet van 8,5 miljoen euro, gestart in automobiel en metallurgie, en vandaag in energie, life sciences, transport.**

knowhow nodig, wat perspectieven voor onze business biedt. En omdat er veel wordt uitgevoerd, speel je automatisch op een internationale markt mee. Dit zorgt op zijn beurt dan weer voor een interessante werkomgeving en expansiemogelijkheden.»

Henri Drouin vervolgt: «Maar er is nog meer. België beschikt over heel wat hoogtechnologise industrie in de meest uiteenlopende domeinen. Dat speelt in onze kaart, aangezien we

er bewust voor kiezen om ons niet in één of enkele sectoren te specialiseren. Dit is volgens ons te riskant en het maakt onze job er ook een stuk uitdagender en interessanter op. Nog een pluspunt is dat de Belgische industrie 'geclusterd' is: vanuit onze uitvalsbasis in Brussel is het bijna altijd maximaal één uur rijden om bij de bedrijven te geraken. In pakweg Frankrijk of Duitsland is dat geenszins het geval. Dankzij deze korte afstanden kan je

een grotere betrokkenheid met je klanten creëren en is het mogelijk om een erg kwalitatieve service te bieden. Bovendien biedt dit troeven naar je medewerkers toe. In Frankrijk is de kans groot dat iemand moet verhuizen als hij een nieuw project krijgt. In België is dat niet het geval, wat in een betere privé/werkbalans resulteert. En we bemerken dat dit echt wel een pluspunt is bij het aantrekken van buitenlandse ingenieurs...»

### Mensen zoeken als kernopdracht

Hiermee komen we op een punt dat, gezien de economische tijden en de schaarste aan ingenieurs, toch wel vrij spectaculair is. Het team van Belgatech Engineering Services groeide op zes jaar tijd tot 140 mensen. De meeste zijn burgerlijke of industriële ingenieurs, de rest zijn administratieve krachten en technici. Nog meer verbazingwekkend is dat de nieuwe krachten zelden schoolverlaters zijn: ze hebben een ervaring van gemiddeld vijf à vijftien jaar. De vraag dringt zich dan ook op hoe het bureau erin slaagt om zoveel extra mensen aan te trekken, terwijl andere, meer geconsolideerde en grotere bedrijven steen en been klagen dat ze hun vacatures niet ingevuld krijgen?

En het antwoord is: import uit het buitenland. **Frédéric Sigel:** «Intussen bestaat ons team voor zo'n 40 % uit buitenlanders, in totaal goed voor vijftien verschillende nationaliteiten. Misschien zou het gemakkelijker zijn indien we uitsluitend uit de Belgische vijver putten, want die mensen kennen natuurlijk de taal en de typische eigenschappen van dit land. Maar omwille van onze manier van werken, kunnen we niet anders dan naar het buitenland trekken. Want wij zoeken geen projecten waarvoor we de kennis in huis hebben. Wij zoeken de mensen met de juiste kennis voor elke opdracht die we binnenkrijgen en accepteren. Je zou dus kunnen stellen dat het vinden van werkrachten één van onze kernactiviteiten is. Omwille van de hoge concurrentie is het noodzakelijk dat we heel erg snel reageren. Wachten tot we de juiste Belgische medewerker vinden, is dus geen optie. Trouwens, de uitleg waarom we weinig schoolverlaters rekruteren, is bij deze ook gegeven. Wij hebben mensen met

de juiste expertise nodig om onze missie tot een goed einde te kunnen brengen.»

### België aanlokkelijk werkterrein

In het buitenland rekruteert Belgatech voornamelijk via beurzen en advertenties. Een groot probleem om de mensen te overtuigen om in België te komen, is er niet. Henri Drouin: «De centrale ligging, de internationale uitstraling, de hoge levensstandaard en het feit dat quasi iedereen hier vlot Engels spreekt, zijn op zich al vaak voldoende. Maar daarnaast blijkt onze manier van werken de kandidaten eveneens aan te spreken.



**Frédéric Sigel:** «Zo'n 40 % van ons team bestaat uit buitenlanders, in totaal goed voor vijftien verschillende nationaliteiten»



**Henri Drouin:** «Nog een pluspunt is dat de Belgische industrie hoogtechnologisch én erg 'geclusterd' is»

Ze weten immers dat ze ervaring in de meest uiteenlopende sectoren zullen kunnen opdoen, zonder dat ze daarvoor van werkgever moeten veranderen of te verhuizen. Tevens houden de meeste van onze jobs een grote verantwoordelijkheid in. Tenslotte staat het management heel erg dicht bij het team, wat erin resulteert dat we iedereen echt 'kennen'. Dit leidt er dan weer toe dat we onze mensen stimuleren om hun talenten te ontwikkelen, door ze de juiste bijscholing te laten volgen en ze op projecten te zetten waarin ze kunnen uitblinken.»

Frédéric Sigel: «Het is ook met deze troeven dat we erin slagen om ons Belgisch medewerkersbestand op peil te houden en zelfs uit te breiden. Veelal komen de mensen zelf naar ons toe omdat

ze de verhalen van een teamlid hoorden. Daarnaast hebben we intussen een erg groot netwerk waaruit we kunnen putten en maken we een maximaal gebruik van de professionele sociale media.»

### Geografische expansie in functie van klanten

Bij het zoeken van de juiste kandidaten is de expertise van belang, maar ook hun capaciteit om snel een inzicht te krijgen in de problematiek en behoefte van de klant. «Dit is essentieel om de juiste oplossing te formuleren, en dit op de goedkoopste en snelste manier», vertelt Henri Drouin. «We proberen onze

klanten dus op de beste manier ter hulp te zijn. Vandaar dat we nu bezig zijn met andere vestigingen op te richten, zodat we dezelfde expertise ook op de andere sites van de klant kunnen toepassen. Zo beschikken we sinds vorige zomer over een vestiging in het Franse Lille. En de bedoeling is om er ook eentje in Parijs te installeren. Zo gaan wij terug naar onze roots, maar dekken we eveneens een as waarlangs veel Belgische bedrijven buitenlandse vestigingen hebben. In de toekomst willen we trouwens nog verder geografisch uitbreiden. Maar dat zal steeds in omgevingen zijn waar onze klanten vestigingen hebben, dus wellicht voornamelijk de buurlanden van België.» (foto's: Belgatech)