

# De zes snelste groeiers

Groeien in een groeiemarkt is eenvoudig. Maar de groei versnellen is een kunst. Flexmarkt portretteert de zes snelste groeiers van afgelopen jaar: wat is het recept voor een versnelling?

Wilbert Geijtenbeek

**S**nel groeien is niet elk bedrijf gegeven. Net als vorig jaar deelde Flexmarkt de Omzetranglijst in zes segmenten in en riep per segment een bedrijf tot winnaar uit.

## 1. Brainnet (+22,6%): versteviging van marktpositie

Zowel in 2016 als in 2017 groeide de omzet van Brainnet met bijna de helft. Brainnet, met dochters Brainnet en MyFlex, zag dit jaar de groeisnelheid wat afvlakken. Maar met 23 procent is de Managed Service Provider (MSP) opnieuw de snelste groeier in zijn categorie. Directeur Anne Meint Bouma dankt de voortgezette groei van de HR-dienstverlener, naast de toegenomen schaarste, aan het brede palet aan diensten dat Brainnet levert. "We bedienen alle arbeidsvormen, systemen en processen en kennen alle relevante wetgeving. Inkoop- en HR-managers hebben behoefte aan spelers die het hele spectrum neutraal overzien."

Het bureau telt inmiddels ruim honderd medewerkers. Opdrachtgevers zijn onder meer banken, bouw- en infrabedrijven, zakelijke- en technische dienstverleners, onderwijsinstellingen en organisaties in de (semi-) publieke sector.

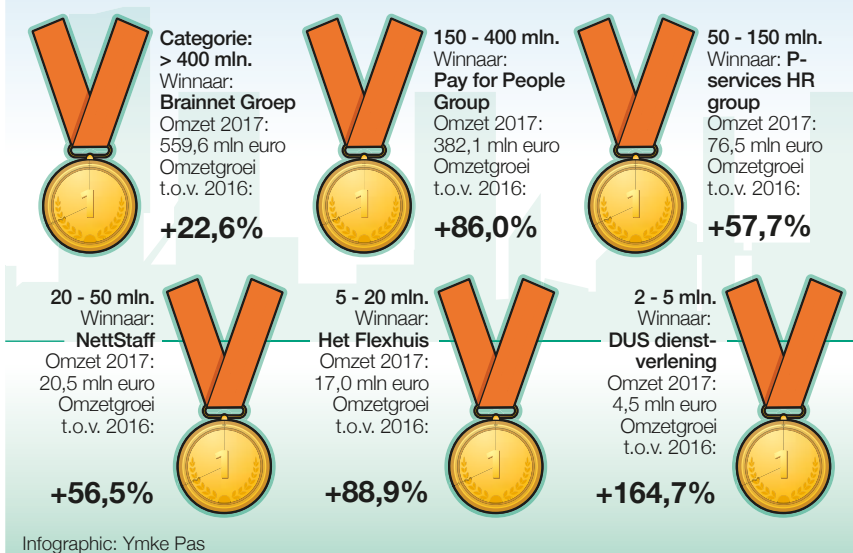
Naast versteviging van de marktpositie ziet Bouma ook kansen in de integratie van vast en flex. "Het digitaliseren en standaardiseren van inhuurprocessen speelt hierin een belangrijke rol. Net als de noodzaak van vms-technologie. Deze ontwikkelingen maken van Brainnet als MSP steeds meer een op workforce-management gericht bedrijf."

## 2. Pay for People (+86%): integratie van merken

Vorig jaar rapporteerde Pay for People nog een omzetverdubbeling. Dit jaar daalde het groeipercentage tot 86 procent. Dat percentage maakt niettemin dat het bedrijf met kop en schouders boven zijn concurrenten in zijn categorie uitsteekt. Dat is eenvoudig verklaarbaar: afgelopen jaar nam Pay for People het sterk op freelancers gerichte Tentoo over. De freelan-

## Omzetranglijst 2018 FlexTopGroeiers

Grootste groeiers in de flexmarkt in 2017, per omzetcategorie (2017)



cersactiviteit staat nu naast de bestaande drie segmenten van het bedrijf: intermediairs, het op het grootbedrijf en kennismigranten gerichte Holland Payroll en Smart Services, dat vooral directe payrolldiensten biedt. Moederbedrijf Pay for People maakte als gevolg van de fusie dan ook een flinke stap op de ranglijst.

Sinds de Tentoo-deal heeft het bedrijf een vijfokoppige directie, waarin elk dochterlabel is vertegenwoordigd. Elk label heeft groei geboekt, stelt algemeen directeur Dennis Luyten. De integratie van de afgelopen jaren geacquireerde dochtermerken is nog gaande. "Ons team van deve-

lopers bouwt ons platform, de motor van onze dienstverlening, nu om voor andere propositities. Dat is een investering in de lange termijn."

In de tussentijd gaat de groei door, verwacht Luyten: "We presteren dit jaar boven onze begroting. Het groeipercentage wordt in elk geval dubbelcijferig."

## 3. P-services HR group (+57,7%): nieuwe ambities

P-services HR group viert in september zijn vijftienjarig jubileum. Het bureau, ooit als payroller begonnen, is inmiddels een dienstverlener met meerdere dochterlabels. Het telt meer dan tachtig werknemers en vestigingen in Barneveld, Heerenveen en Oss. Het bedrijf profiteerde afgelopen jaar van de toegenomen vraag naar het uitbesteden van personeelsbeheer. Directeur-eigenaar Gerwin van den Berg: "Wij ontzorgen met onze kennis en ervaring in alles wat met personeelszaken te maken heeft." De omzetgroei kwam van dochterlabel Payrollbureau, dat sinds afgelopen jaar ook in België mag uitzenden, maar vooral van het drie jaar geleden gestarte merk Backofficebureau.





“Het aantal intermediairs dat wij als klant bedienen, groeide spectaculair.” Van komend jaar verwacht Van den Berg veel. “Nu we eind vorig jaar al onze complexe werkprocessen gedigitaliseerd hebben, hebben we meer efficiëntie in ons proces. Daar verwachten we de vruchten van te plukken.” De uitdaging is volgens Van den Berg om ‘dichtbij onszelf’ te blijven. “We willen ons werk goed doen en intensief samenwerken. En dat terwijl we een snelle autonome groei doormaken.”

#### 4. NettStaff (+56,5%): groeipijnen doorstaan

NettStaff, vorig jaar nog met een verdubbeling van de omzet winnaar in de categorie vijf tot twintig miljoen euro, is dit jaar winnaar in de omzetcategorie twintig tot vijftig miljoen euro. Dit jaar groeide het bureau met ruim de helft. Het uitzendbedrijf plaatst loodgieters en elektromonteurs bij voornamelijk installatiebedrijven, telt tien vestigingen – twee meer dan vorig jaar – en groeide met ruim de helft.

Toch beschouwt Patrick Soeters vorig jaar als een pas op de plaats. “We zijn wat mager gestart, met zichtbare groeipijnen. De aansturing, de cultuur, en de werkprocessen – het stond niet meer zo strak. Dat hebben we vorig jaar aangepakt.” Dat betekende: intensievere training van de werknemers, investeringen in de backoffice, en meer aandacht voor klanten.

Soeters: “Die aanpak leidde uiteindelijk tot een mooi jaarresultaat.” Operationeel koppelde NettStaff de uitzendtak los van de payrollactiviteiten. “Waar we tegenaan



liepen, is dat er minder overzicht was. Daardoor lieten we steken vallen op administratief vlak. Nu hebben we focus op alle twee de vlakken weer waar die hoort te zijn.”

Dit jaar rekent Soeters op een groeiversnelling in payroll. “We zijn intern goed georganiseerd en kunnen de concurrentie op het vlak van prijs goed aan. Daar denken we grote groei te gaan maken.” In de komende tweeënhalve jaar wil NettStaff uitbreiden naar twintig vestigingen. Dat moet de nieuwe groeisput opleveren. “In 2019 staan we in de volgende omzetcategorie.”

#### 5. Het Flexhuis (+88,9%): de zorg ontzorgen



In de zorgsector, waar de schaarste aan getalenteerd personeel groot is, wist Het Flexhuis te groeien. Met net geen omzetverdubbeling komt de Managed Service Provider op maar liefst nummer 66 binnen. Het bureau is gespecialiseerd in het beheren van het totale inhuurproces van extern personeel voor zorginstellingen en ziekenhuizen. Dat houdt onder meer de sourcing, het dossierbeheer en het uitvoeren van betalingen in. De inhuur die Het Flexhuis voor zijn cliënten op zich neemt, beperkt zich niet tot flexkrachten in witte kledij. Ook het hogere management en overige arbeidskrachten worden via het bureau ingeschakeld. Directielid Frederieke Schmidt Crans ziet de kracht van het bureau in zijn focus op deze klantgroep. “Dat outsourcing van inhuur in de zorg een optie is, is iets van de afgelopen jaren. Wat er recent bijkwam, zijn de toegenomen kwaliteits- en patiëntveiligheidseisen en de strengere regelgeving. Niet alleen voor vast maar ook voor extern personeel. Dat verklaart de groei van de vraag naar onze diensten.”

Het Flexhuis ontsluit in zijn rol de markt voor haar opdrachtgevers met een gecontracteerd netwerk van leveranciers en zzp'ers. Ook heeft het bureau een adviseerende rol. Het adviseert opdrachtgevers over hoe zij hun in-, door- en uitstroombelief beter kunnen opzetten en hoe zij dat kunnen koppelen aan de mate van inhuur van externen.

Schmidt Crans verwacht dat de groei ook dit jaar verder doorzet. De schaarste is een uitdaging. Voor oplossingen zoekt het bureau het in buitenlands talent, het opleiden en omscholen van huidig personeel, in functiedifferentiatie en in het anders inrichten van de capaciteiten van arbeidskrachten.

#### 6. DUS Dienstverlening (+164,7%): opgezweept vraag naar bouwvakkers

DUS Dienstverlening zag in 2017 zijn omzet meer dan verdubbelen. Niet vreemd: het bureau is voornamelijk actief in bouw en infra, met klanten in het mkb. En dat betekent dat de profielen waarvoor DUS bemiddelt steeds schaarser zijn geworden. Dat bevestigt Jasper Hoek, samen met zijn broer Arjan Hoek eigenaar van het bureau. “We hadden nog meer vaklieden kunnen plaatsen, maar we willen altijd de juiste persoon bemiddelen of detacheren. Daarom nodigen we iedere kandidaat op gesprek uit, voordat we hem aan de klant aanbieden. We willen weten wie we aan onze klant aanbieden.”

Dat laatste waarderen klanten, stelt Hoek. Want de prijs van timmermannen en metselaars wordt door de markt al danig opgezweept. “Het is in de markt gangbaar dat die vaklieden worden door- en doorverhuurd en gaandeweg drie keer zo duur zijn geworden. Een metselaar kan fors omhoog gegaan zijn in tarief ten opzichte van twee, drie jaar geleden. Klanten zijn terecht terughoudend om mensen met de verkeerde intenties in te huren. Daarom willen wij graag de juiste prijs-kwaliteitverhouding blijven bieden. Wij zien ons bedrijf niet als een urenfabriek, maar als betrokken partner in personeel met know-how van de branches.”

Hoek verwacht dat de toekomst van DUS goed is. “Als je je klanten nu goed bedient, dan weten ze je op andere momenten en in andere fasen van de conjunctuur ook te vinden. Ik zit twaalf jaar in de uitzendbranche dus ik weet inmiddels: als dit zich doorzet, verwacht ik dat er dit jaar weer een verdubbeling aan zit te komen.” **X**

