

# 'De flexbranche moet diensten aan zzp'ers aanbieden om concurrentie het hoofd te bieden'



**Frank van Gool**  
Directievoorzitter  
OTTO Work Force

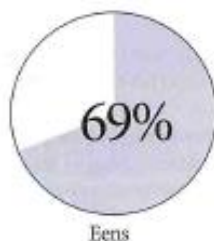


**Franziska Szabó**  
Directeur/eigenaar  
PA Online Secretaressespool



**Werner Töller**  
Managing director  
Excellent Match &  
ExcellentSecretary

De flexbranche moet diensten aan zzp'er gaan aanbieden om concurrentie vanuit de zzp-hoek het hoofd te bieden.



Bekijk de nieuwe stelling op [www.flexmarkt.nl](http://www.flexmarkt.nl) en breng uw stem uit.

De flexbranche verzorgt een breed scala aan diensten voor de arbeidsmarkt. Het bestaat al lang niet meer alleen uit het algemeen uitzenden, maar specialisaties nemen steeds meer toe. Denk aan werving en selectie, maar ook aan een laatste ontwikkeling als payrolling. Zzp'en is een nieuwe ontwikkeling die nog in de kinderschoenen staat, hoewel we er al honderduizenden van hebben.

De zzp'er is een specialist in zijn vakgebied, maar dat wil niet zeggen dat hij zichzelf gemakkelijk verkoopt, de juiste prijsstelling voor zichzelf weet te bewerkstelligen en zin heeft in de administratieve rompslomp. Juist in deze activiteiten zijn we in de flexbranche heel sterk. We hebben de ingang bij zijn toekomstige opdrachtgever. We kunnen kwalitatief goede ondersteuning leveren voor beide partijen. Juist voor bedrijven in de flexbranche is dit een unieke kans om een nieuwe activiteit te ontplooiën. Omarm het fenomeen zzp'er en behaal je voordeel!

Dit klinkt als een soort waarschuwing. Bij waarschuwing denk ik aan angst en angst is een slechte raadgever. Wij werken binnen een paar projecten met enkele zzp'ers samen, maar zijn van mening dat zzp'ers ondernemers moeten zijn. Zij dienen dus, net als wij, acquisitie te plegen. Bovendien, concurrentie is gezond en houdt je scherp.

Wij bemiddelen zeer ervaren PA's en topsecretarissen die veelal gedetacheerd via ons aan het werk zijn bij onze opdrachtgevers. Gezien de overeenkomsten in leeftijd en werkervaring is de kwaliteit van gedetacheerde kandidaten en zzp'ers gelijk en constant.

Er wordt al een tijdje gesteld dat er binnen een paar jaar verschrikkelijk veel zzp'ers zullen zijn. Dat verwachten wij niet. De vrijheid van op freelancebasis werken is fantastisch, maar het betekent ook zelf acquisitie doen, netwerken en soms geen werk hebben. Dat vereist ondernemerschap.

Wij kiezen voor flexwerk met gedetacheerde kandidaten en een selecte groep zzp'ers.

Als ondernemers onder elkaar dien je elkaar in deze tijd op te zoeken en te versterken. Dat geldt ook voor de zzp'ers en (flex)bureaus. Daartoe dien je je te verdiepen in de ander om te bepalen waar mogelijk zijn behoefte ligt. Te denken valt aan het aanbieden van nieuwe opdrachten, payrollservices en trainingen. De zzp'er valt steeds vaker terug op intermediairs als het gaat om de verwerving van nieuwe opdrachten, maar de marge die bureaus rekenen levert vaak discussies op. De zzp'er vindt deze vaak buitenproportioneel. Soms is dat zo, echter de intermediair moet met deze marge zijn bedrijfskosten dekken, zijnde personeel, huisvesting en investeringen die gedaan worden op het vlak van acquisitie. Feit is dat de tariefsopbouw en het bepalen van de marges onvoldoende transparant worden gemaakt. Daar pleit ik wel uitdrukkelijk voor. Dit voorkomt oneigenlijke discussies en draagt bij aan een mogelijk langdurige of frequente samenwerking tussen zzp'er en intermediair.