



MSP

MSP-AANBIEDERS op de Nederlandse & Belgische markt

Editie 2018

Flex-Beheer 

Mark Bassie



THE FLEX ACADEMY
flexibel en toekomstgericht ondernemen met arbeid

Marleen Deleu

HOOFDSPONSOREN

HAYS Recruiting experts
worldwide

TAPFIN
ManpowerGroup Solutions

SPONSOREN

 STAFFING
MANAGEMENT
SERVICES

TALENT*One*

ADVERTEERDERS

HETFLEXHUIS
Master Vendor Management

TalentIn
workforce strategies

uni*force*
PROFESSIONALS



Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Leeswijzer	5
Deelnemers 2018	6
Hoofdstuk 1 - Definities & algemene beschrijvingen van MSP's	10
Hoofdstuk 2 - Vergelijkingen alle deelnemers	22
Hoofdstuk 3 - Het nieuwe MSPnetwerk in Nederland	35
Hoofdstuk 4 - Bedrijfsinformatie & typering	39
Brainnet	40
Hays	44
Het Flexhuis	48
Pontoon Solutions	52
Randstad Sourceright	56
Solvus	60
Source	64
Staffing MS	68
TalentOne	72
TAPFIN	76
Hoofdstuk 5 - Trends & ontwikkelingen	80
Hoofdstuk 6 - Management samenvatting	92
Hoofdstuk 7 - Afkortingen & begrippenlijst	94
Over ons	99

Voorwoord

Beste lezer,

Voor u ligt ons nieuwste onderzoek naar dienstverleners voor externe inhuur of Managed Service Provider- MSP's voor de Nederlandse én de Belgische markt. Dit is al weer de 4^e editie van dit tweejaarlijkse onderzoek.

Wij hebben 10 bedrijven bereid gevonden om onze online-vragenlijst in te vullen waarin zij aangeven welke diensten rondom externe inhuur zij aanbieden en hoeveel ervaring zij hiermee hebben. Ook hebben zij informatie versterkt over hun eigen bedrijf. Hiervoor zijn wij hen zeer erkentelijk.

Deze 10 deelnemende bedrijven zijn (alfabetisch):

- 
- | | |
|---------------------------------------|---|
| 1. Brainnet | 6. Solvus |
| 2. Hays Talent Solutions (Hays) | 7. Source |
| 3. Het Flexhuis | 8. Staffing Management Services (Staffing MS) |
| 4. Pontoon Solutions (Pontoon) | 9. TalentOne |
| 5. Randstad Sourceright (Sourceright) | 10. TAPFIN |

In dit rapport gebruiken we soms de verkorte naam voor deze deelnemende bedrijven.

Wij hebben al deze informatie bekeken, vergeleken en in het rapport inzichtelijk gemaakt. Het doel van het onderzoek is om de verschillen en overeenkomsten tussen de bedrijven scherp te krijgen voor opdrachtgevers die op zoek zijn naar een voor hun geschikte dienstverlener. Niet om 'de beste' of 'meest ervaren' MSP aan te wijzen. Maar bovenal om deze in Nederland en België nog jonge en onbekende markt transparanter te maken. Wie biedt er wat aan in Nederland op dit gebied? En wie in België? Wie heeft ervaring waarmee en waar? Wie onderscheidt zich waarin?

De bedrijfspagina's in hoofdstuk 4 bevatten informatie die door de bedrijven zelf is aangeleverd en door ons beperkt is getoetst. We hebben ook geen eindgebruikers benaderd om bijvoorbeeld de klanttevredenheid over de deelnemers te onderzoeken en te vergelijken. Dit behoorde niet tot de scope van het onderzoek. We denken dat we u met de partijen die de enquête hebben ingevuld een representatief beeld geven van het aanbod voor de Nederlandse en Belgische markt.

Ondanks de sponsoring en de in het rapport aanwezige advertenties en de contacten die wij onderhouden met alle dienstverleners, heeft het al dan niet sponsoren geen enkele invloed gehad op de infoverstrekking over en weer. Iedere deelnemer aan het onderzoek, sponsor of niet, had op hetzelfde ogenblik dezelfde informatie ter beschikking.

In het kader van transparantie en objectiviteit hechten wij eraan te verklaren dat wij tijdens of vlak vóór het uitvoeren van het onderzoek geen opdrachten hebben uitgevoerd voor een van de aan dit onderzoek deelnemende bedrijven.

Dit rapport is voor iedereen gratis beschikbaar. Dat was niet mogelijk geweest zonder onze (hoofd)sponsors en adverteerders, die ervoor hebben gezorgd dat de kosten van het onderzoek werden gedekt. Onze grote dank gaat uit naar hen. Deze (hoofd)sponsors en adverteerders zijn in alfabetische volgorde:



In een rapport als dit is het onvermijdelijk dat er afkortingen en vakjargon worden gebruikt. We hebben daarom in hoofdstuk 7 een actueel overzicht van gebruikte afkortingen en begrippen voor u opgesteld.

Wij hopen dat veel organisaties en hun adviseurs, die op zoek zijn naar voor hen interessante MSP-dienstverleners, baat zullen hebben bij dit rapport.

Voor vragen en opmerkingen kunt u ons bellen of mailen.

Mark Bassie
+31(0)653410256
info@flex-beheer.nl

Marleen Deleu
+32(0)495760123
marleen@theflexacademy.be

Mei 2018



Leeswijzer

Indien u als lezer vooral geïnteresseerd bent in algemene beschrijvingen van wat een Managed Service Provider (MSP) te bieden heeft, dan is vooral hoofdstuk 1 voor u interessant. Hierin vindt u naast definities en beschrijvingen ook typering van hun meest voorkomende taken en werkzaamheden.

Als u vooral geïnteresseerd bent in wat de 10 deelnemende bedrijven u te bieden hebben, wat voor soort ervaring en expertise ze hebben, hoe hun organisatie en dienstverlening zijn opgebouwd, leest u dan hoofdstuk 2. In dit hoofdstuk worden de antwoorden soms in een tabel of grafiek gepresenteerd zodat u ze makkelijker kunt vergelijken.

In hoofdstuk 3 leest u alles over het nieuwe MSPnetwerk in Nederland, en de visie van Federgon in België in dit verband.

In hoofdstuk 4 vindt u uitgebreide informatie over elke deelnemer apart, vooral bedoeld als u met een of meer van hen wilt kennismaken. Wij hebben de deelnemers ook gevraagd naar trends in de markt en ontwikkelingen bij inlenende organisaties. Dat kunt u lezen in hoofdstuk 5.

Een management-samenvatting van alle hoofdstukken vindt u in hoofdstuk 6.

Tenslotte vindt u in hoofdstuk 7 een opsomming van de gebruikte afkortingen en begrippen die in de inhuurbranche vaak worden gebruikt. Bij de meeste begrippen volgt ook een korte omschrijving.

DEELNEMERS 2018



Deelnemers

We hebben oorspronkelijk een 15-tal bedrijven geselecteerd die we kennen als MSP op de Nederlandse en/of de Belgische markt. Hiervan heeft uiteindelijk 2/3 meegedaan aan dit onderzoek. Voor sommigen geldt dat de aanwezigheid in Nederland en/of België te gering was, voor anderen kwam het moment van onderzoek niet uit of was de Nederlandstalige vragenlijst een barrière.

De deelnemers verschillen onderling behoorlijk van elkaar, waardoor -volgens ons- een representatief beeld kan worden gegeven van het hele brede aanbod aan MSP's in beide landen.

Zo kunnen we een onderscheid maken tussen *grote internationale concerns*, die vaak hun wortels hebben liggen in het uitzendwezen maar tegenwoordig zijn uitgegroeid tot wereldwijde HR-dienstverleners in elk denkbare vorm: Adecco, Hays, Manpower, Randstad en USG/Recruit. Vanuit de geschiedenis ligt bij alle vijf een stevige verbinding met Nederland en België. Deze concerns zijn in dit onderzoek vertegenwoordigd met hun MSP-onderdeel.

In dezelfde volgorde zijn dit Pontoon, Hays, TAPFIN, Sourceright en Solvus.

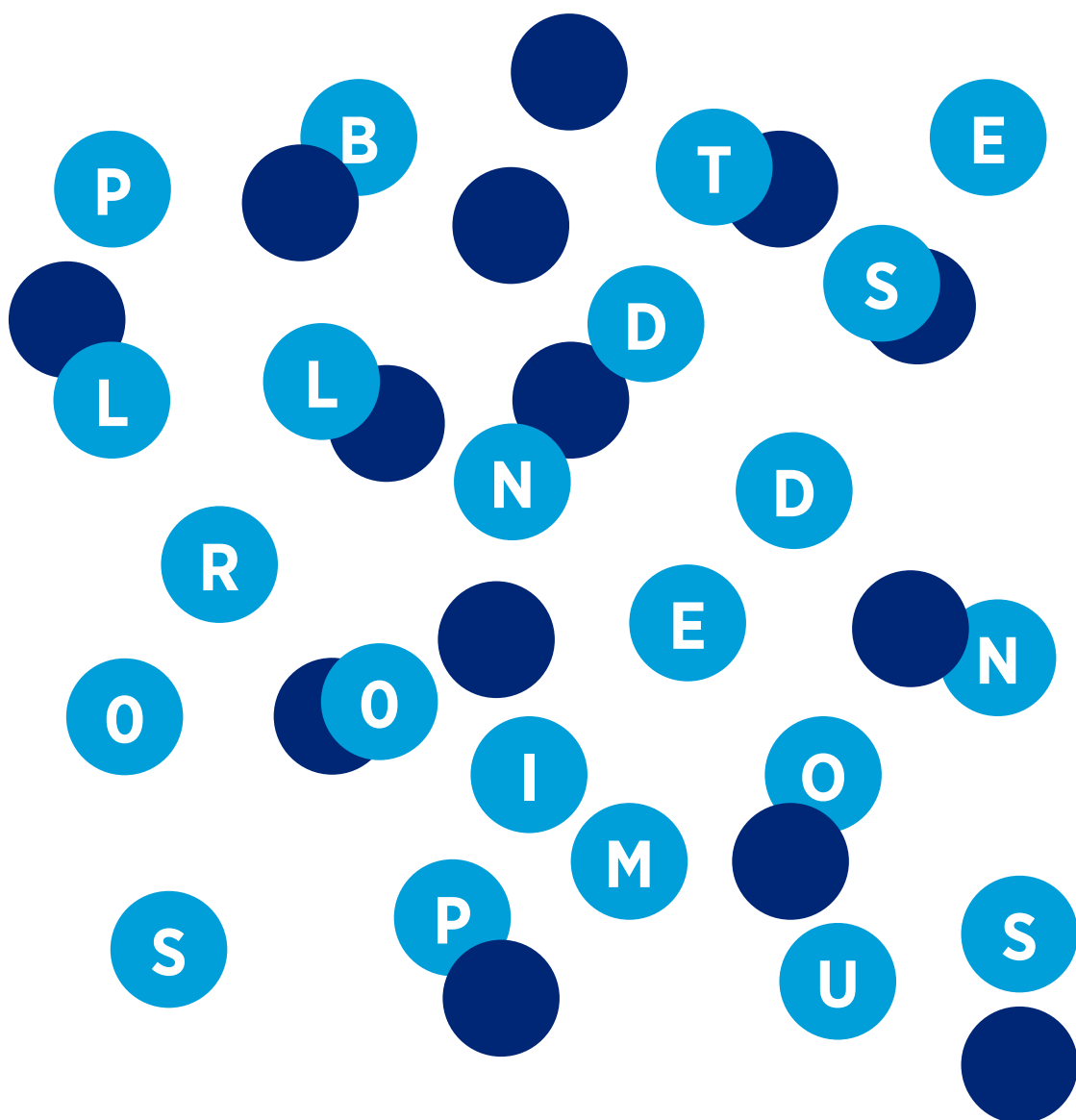
Er zijn een aantal *middelgrote en kleinere nichespelers*, die in Nederland of in België opereren en hebben meegedaan aan dit onderzoek: Brainnet, Flexhuis, Source (onderdeel van HeadFirst) Staffing MS en het Belgische TalentOne, die als Harvey Nash-dochter alleen actief is als MSP in België.

Verder zijn er *wereldwijde spelers*, die niet hebben mee gedaan aan dit onderzoek. Sommigen hebben zich internationaal gespecialiseerd als MSP. We vermelden als voorbeelden Allegis, Agile-1, Alexander Mann, Bartech, Kelly OCG, Volt Consulting Group en ZeroChaos. Deze bedrijven hebben in de loop der jaren met wisselend succes een lokaal team in Nederland en/of België opgezet om dichterbij hun klanten te zitten. Toch verkiezen ze niet mee te doen aan dit onderzoek, doorgaans vanwege hun te geringe exposure hier.

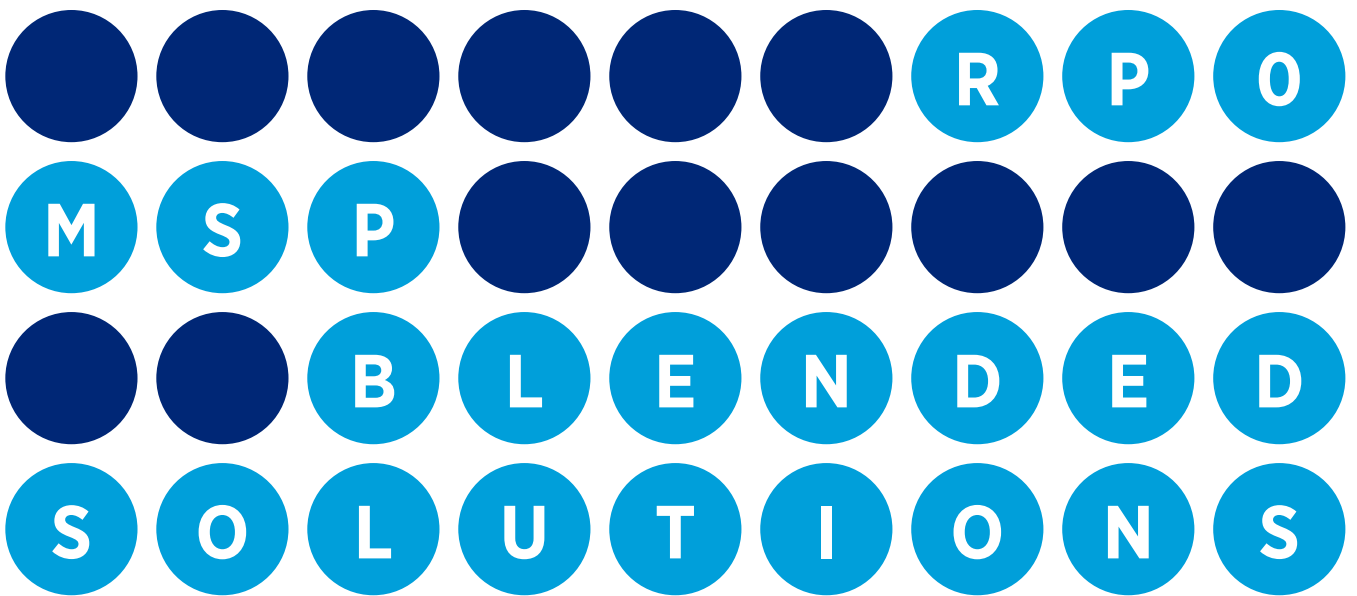
De meeste MSP's hebben een historie in recruitment. De expertise die benodigd is voor veranderen projectmanagement, voor inkoop en uitbesteding, heeft men later ingekocht of zelf ontwikkeld. Voor 2 spelers ligt dat anders: Accenture en Deloitte. Dit zijn beide adviesbureaus die juist hun sporen hebben verdiend als veranderaars en specialist in BPO (Business Process Outsourcing).

Tot slot noemen we Matrixs en Multiflexx als nieuwe MSP-spelers in Nederland, beide uit de regio Rotterdam. Matrixs is gespecialiseerd in de metaalsector. Beiden hebben we nog niet benaderd voor deelname aan dit onderzoek.

CONFUSED ABOUT YOUR RESOURCING?



WE KNOW HOW TO MAKE IT SIMPLE



Hays Talent Solutions is one of the world's leading recruitment experts in outsourcing. We deliver intelligent resourcing through a combination of market insight, technical excellence and unrivalled methodology, providing talent solutions that will transform your business.

To find out more contact:
talent.solutions@hays.com



1

Definities & algemene beschrijvingen van MSP's en brokers

Hoofdstuk 1

Definities & algemene beschrijvingen van MSP's

Voor het begrip MSP bestaat er geen eenvormige en alom geaccepteerde definities, noch in Nederland noch in België.

Ter voorkoming van misverstanden:

1. De afkorting MSP wordt ook gebruikt in de ICT-wereld, waar het staat voor 'Managing Successful Programmes';
2. MSP staat soms voor Managed Service Program. Dit betekent dat het verbeterprogramma intern wordt uitgevoerd en niet is uitbesteed aan een externe dienstverlener.
3. In de context van ingehuurd personeel in Nederland en België worden de termen 'broker', '(inhuur-)makelaar' en 'MSP' veelvuldig door elkaar gebruikt. De grens tussen deze begrippen is dan ook arbitrair te noemen.

Omschrijving MSP

Voor het begrip MSP of Managed Service Provider vonden we bij Staffing Industry Analysts (SIA) de volgende *definitie*:

Managed Service Provider (MSP) — A company that takes on primary responsibility for managing an organization's contingent workforce program. Typical responsibilities of an MSP include overall program management, reporting and tracking, supplier selection and management, order distribution and often consolidated billing. The vast majority of MSPs also provide their clients with a vendor management system (VMS) and may have a physical presence on the client's site. An MSP may or may not be independent of a staffing supplier.

Het gaat bij een MSP dus om het dragen van verantwoordelijkheid voor het (verbeter)programma (vandaar de term 'Managed') in verband met ingehuurd personeel, wat inhoudt dat er op strategisch-tactisch niveau wordt gekeken naar de behoefte aan flexibele arbeid in de organisatie van de opdrachtgever en een link wordt gelegd met diens organisatiedoelstellingen.

Een MSP werkt dus op strategisch-tactisch niveau.

Een MSP gebruikt meestal een Vendor Management Systeem (VMS) om alle inhuurprocessen te ondersteunen en te kunnen monitoren. Sommige MSP's werken met een eigen VMS of hebben een voorkeur voor een bepaald VMS. Andere MSP's stellen zich neutraal op en kiezen al dan niet namens de opdrachtgever een passend VMS. Een MSP organiseert vaak een zogenaamde inhuur- of staffing-desk in de kantoren van de opdrachtgever, die de directe aanwezigheid bij de opdrachtgever garandeert.

Een MSP is daarnaast operationeel bezig met het vinden en beheren van leveranciers van inhuurkrachten en/of van HR diensten, het beheren van de vacatures, het on- & offboarden van

kandidaten en de inhuuradministratie inclusief de facturatie. Een MSP werft meestal niet zelf kandidaten, maar in uitzonderlijke gevallen kan dat wel zo zijn. Dit noemt men dan 'Direct Sourcing'.

De ABU hanteerde tot voor kort een kernachtige **definitie** van een MSP:

'Een MSP organiseert de inhuur van organisaties'. Inmiddels hebben ze deze definitie wat uitgebreid. Een Managed Service Provider (MSP) organiseert de inhuur en sourcing van het personeel van organisaties op strategisch-, tactisch- & operationeel niveau en is daarmee verantwoordelijk voor het beheren van contracten met leveranciers van personeelsdiensten (o.a. uitzendkrachten, -gedetacheerden, -zzp'ers, het managen van aanbesteed werk en -andere HR-diensten).

Zij voert dit uit door gebruikmaking van reportingtools en een Vendor Management System (VMS) dat voorziet in een strakke proces/workflow die gefaciliteerd wordt vanuit een software-oplossing.

Zie ook hoofdstuk 3 voor informatie over het nieuwe MSPnetwerk van ABU.

Een dergelijk programma kan eventueel verder gaan dan alleen het verbeteren van de externe inhuur, omdat flexibilisering ook te maken heeft met de inzet van eigen medewerkers in loondienst en de organisatieopbouw en -structurering voor de langere termijn. In toenemende mate wordt daarom gesproken over 'Total Talent Acquisition' en zelfs over 'Total Talent Management'-programma's.

Alle functies, taken en bevoegdheden die met het totale 'end to end' of E2E- inhuurproces van extern personeel te maken hebben, kunnen gedeeltelijk of in hun geheel 'in huis' door eigen medewerkers van het bedrijf worden uitgevoerd, dan wel worden uitbesteed aan een MSP. Vaak is het zo dat in het begin van de samenwerking tussen de beide partijen de meest cruciale processtappen nog door het bedrijf zelf worden uitgevoerd, maar dat naarmate de MSP meer succesvol is en het vertrouwen dus groeit, het bedrijf steeds meer processtappen uitbesteedt aan hun partner-MSP.

Accentverschillen MSP - broker

Een MSP onderscheidt zich van een inhuurbroker op 6 aspecten:

1. Leveranciersmanagement:

Een MSP beheert (alle) leveranciers namens de opdrachtgever. Dit betekent dat hij naast het zoeken ('sourcen') van leveranciers, contracten sluit en samenwerkingsafspraken maakt met leveranciers namens de opdrachtgever en ook de kwaliteit van dienstverlening van deze leveranciers en hun kandidaten bewaakt. Een broker administreert de hem toegewezen kandidaten en de bijhorende contracten;

2. Niveau advisering:

Een MSP adviseert zijn opdrachtgever op strategisch en tactisch niveau over hoe de hele inhuur moet worden georganiseerd en voert het bijbehorende operationele programma vervolgens uit. Focus van de MSP ligt op het ontzorgen van de opdrachtgever, op 'compliance' (uniformiteit) en op kwaliteit van alle inhuur, op leveranciers-optimalisatie en kostenreductie op de korte, maar ook op de langere termijn.

Focus van de broker ligt vooral op het realiseren van een directe kostenbesparing, reduceren van juridische risico's voor de opdrachtgever en op administratieve afhandeling van contracten. Een broker is veel meer uitvoerend bezig.

3. Alignment:

Een MSP helpt om de organisatiedoelstellingen (op langere termijn) van de opdrachtgever te realiseren ('to align'), terwijl de broker meer bezig is met het hier en nu van de opdrachtgever;

4. Verdienmodel:

Zowel voor een broker als voor een MSP hanteert men overwegend als verdienmodel een deel van het uurtarief van de leveranciers. Dit kan een vast bedrag per gefactureerd uur zijn of een percentage van de beheerde omzet. Het bedrag kan worden doorgerekend aan de opdrachtgever ('client funded') of aan de leveranciers ('supplier funded'), of een mix van beide ('hybrid'). Voor de additionele dienstverlening wordt doorgaans een vast bedrag gefactureerd afhankelijk van de afgenomen diensten. De grootte van de bedragen is ook afhankelijk van de reikwijdte van het programma van de MSP.

Dit is een handig overzicht:

Mogelijke MSP-modellen

- a) Enkel flexwerkers (Time&Material)
- b) Enkel aanneming van diensten (SOW)
- c) Een mix van beide
- d) Optie: De broker voor zzp'ers/freelancers valt ook onder het MSP-programma
- e) Neutrale MSP, Master Vendor MSP of Hybride MSP (mix neutraal en master vendor)

Gangbare prijsmodellen

- a) % van de beheerde omzet
- b) Tarief van de leverancier + vast bedrag
- c) Vast bedrag per resultaat of per afgehandelde betaling
- d) 'Gain sharing'
- e) Combinaties van bovenstaande

Overige opties bij het kiezen

- a) Implementatie van X weken al dan niet doorberekend van het prijsmodel
- b) Verdelen van de gerealiseerde kostenbesparingen ('gain sharing')
- c) VMS kosten inclusief of exclusief het tarief
- d) Opdrachtgever betaalt, leverancier betaalt, of een mix van beide
- e) 'Menukaart' met basis diensten inclusief in de fee, en additionele, apart te berekenen diensten, bijvoorbeeld voor ondersteuning van het VMS systeem.

Bron: Spend Matters & HCMWorks / Cost&Capital, bewerkt door auteurs.

Idealiter kunnen de afspraken zo zijn dat de MSP extra verdient als ook de opdrachtgever qua kosten aantoonbaar profiteert van de succesvolle aanpak van de MSP ('gain sharing'). Dit model is gebruikelijk om beide partijen aan te zetten tot samenwerking om de vooropgestelde doelen te behalen, maar ook om de zware (financiële) inspanningen van de MSP bij de implementatie te compenseren. Een implementatie bedraagt al snel enkele weken maar bij complexe situaties wel 3 maanden of meer. Kosten en risico's die de MSP meestal draagt;

5. Locatie:

De MSP werkt vaker in de kantoren van de opdrachtgever ('on site') terwijl een broker in regel vanuit het eigen kantoor werkzaam is. Beide zijn afhankelijk van de volumes van inhuur en de gewenste dienstverlening van de opdrachtgever en/of waar hij voor wil betalen;

6. Technologische ondersteuning:

Een MSP heeft per definitie een VMS nodig om de transparantie en de eenvormigheid van het inhuurproces van aanvraag tot en met facturatie te waarborgen. Sommige MSP's beschikken over een eigen VMS, sommigen hebben een voorkeurs-VMS (van een andere leverancier), maar de meeste MSP's laten de keuze voor een VMS over aan de opdrachtgever. Een broker heeft meestal zijn eigen contractmanagement-systeem.

Samenvattend kan je stellen dat een broker een operationele dienstverlening biedt aan de opdrachtgever waarbij leveranciers, inclusief zzp'ers/freelancers, namens de opdrachtgever worden gecontracteerd en administratief worden afgehandeld. Doorgaans is dit wat een MSP ook doet, maar het beheren van zzp'ers/freelancers is in de praktijk een apart onderdeel van een groter MSP-programma. Een MSP biedt daarnaast strategisch advies over optimalisaties in verband met de totale flexibele bezetting bij de opdrachtgever en vervolgens neemt de MSP de verantwoordelijkheid voor het overeengekomen operationele programma, al dan niet inclusief de zzp'ers/freelancers.

Kerntaken van een MSP

Een MSP programma bestaat uit 8 dienstverleningsblokken, met ieder weer meerdere elementen die in overleg door de MSP dan wel door de opdrachtgever worden uitgevoerd. Wie wat doet is onderling 'op maat' te bespreken en overeen te komen en kan uiteraard ook evolueren in de loop van de samenwerking.

Deze 8 kerntaken met bijbehorende mogelijke deeltaken van MSP-dienstverleners zijn:

1. Beheren van de leveranciers

- 1.1. het werven van nieuwe leveranciers
- 1.2. onboarden van (nieuwe) leveranciers (al dan niet incl. VMS-training)
- 1.3. evaluatie van prestaties van leveranciers (QBR's)
- 1.4. shortlisten ('tiering') van leveranciers
- 1.5. het voeren van tevredenheidsonderzoek bij leveranciers
- 1.6. het off boarden van leveranciers
- 1.7. het direct contracteren van leveranciers

2. Ontvangen van aanvragen en de distributie ervan

- 2.1. ontvangen van de aanvraag in het VMS
- 2.2. beheren van het goedkeuringsproces van aanvragen
- 2.3. bespreken van de aanvraag met de aanvrager
- 2.4. distributie van de aanvraag naar de afgesproken leveranciers

3. Voorzien (= invullen) van aanvragen

- 3.1 opvolgen van de status van vacatures
- 3.2. ontvangen van voorgestelde kandidaten
- 3.3. controle van referenties van de voorgestelde kandidaten
- 3.4. beoordelen en 'wegen' van de voorgestelde kandidaten t.o.v. het vereiste profiel
- 3.5. bijkomende testen afnemen
- 3.6. selectie van de kandidaat
- 3.7. inplannen van het interview met de aanvrager
- 3.8. afhandelen van alle administratie (oa. contract) bij succesvolle bemiddeling

4. On- & off boarden van kandidaten

- 4.1. introductie van kandidaten (training, PBM's, laptop, badge, gsm etc)
- 4.2. exit-begeleiding van medewerkers
- 4.3. nabespreking met inhurende manager
- 4.4. registratie t.b.v. poolbeheer (herinzetten of niet)

5. Tijdregistratie

- 5.1. tijd en kosten in het VMS beheren (= uploaden & corrigeren)
- 5.2. beheren van goedkeuringen
- 5.3. rapporteren aan opdrachtgever en/of leveranciers (tarieven, kosten, omzet, ...)

6. Facturatie

- 6.1. Self-billing
- 6.2. Geconsolideerd factureren
- 6.3. Pro-forma facturen opmaken
- 6.4. Verzamelen, controleren en goedkeuren van de facturen van leveranciers

7. Rapportage

- 7.1. Standaardrapporten uit het VMS
- 7.2. 'Op maat'-rapporten uit het VMS
- 7.3. 'Ad-hoc'-rapporten uit het VMS
- 7.4. Analyse en advies verstrekken obv de rapporten
- 7.5. QBR's

8. Programmabeheer

- 8.1. Ontwerpen, monitoren en verbeteren van het inhuurproces
- 8.2. Beheren van het VMS-systeem
- 8.3. Uitvoeren van alle administratie ivm het VMS
- 8.4. Eerstelijns-helpdesk ivm het VMS
- 8.5. Training van gebruikers van het VMS (leveranciers, opdrachtgever, kandidaten)
- 8.6. Beheren van alle aanpassingen in het VMS
- 8.7. Verdere uitrol van het programma zoals in het contract werd afgesproken.

Verschillende vormen van MSP's

- | | | |
|----|--------------------------------------|--|
| 1. | <i>Vendor-neutral</i> | - focus op het organiseren van de supply-chain |
| 2. | <i>Master supplier/master vendor</i> | - focus op recruitmentdiensten |
| 3. | <i>Hybride MSP</i> | - focus op beide aspecten |

Vendor-neutral betekent dat de MSP niet zelf uit een eigen kandidatenbestand put en dus de kandidaten zoekt in de brede markt. Het VMS-systeem is zo ingericht dat leveranciers gelijkwaardig worden behandeld. Leveranciers die deel uit maken van hetzelfde concern als de MSP kunnen desgewenst ook tot de pool met leveranciers worden toegelaten aangezien het VMS de transparantie in verband met de 'tiering' en hun prestaties garandeert.

Een rol als master-vendor betekent dat de MSP de taak heeft gekregen om als primaire leverancier van kandidaten te fungeren. De master-vendor beschikt over een eigen kandidatenbestand, doorgaans van een zusterbedrijf uit hetzelfde concern, en zoekt primair hierin naar goede kandidaten, pas daarna wordt naar het overige leveranciersbestand uitgeweken. In deze situatie is de MSP geen 'neutrale' leverancier.

De master-vendor zien we in de praktijk vaak optreden als een soort MSP (zonder gebruik van een VMS) voor alle uitzendbureaus die voor de opdrachtgever werken, waarbij de master-vendor dan ook zelf kandidaten mag leveren. Echter in deze situatie zal de master-vendor niet de inhuur van andere contractvormen zoals bijv. freelancers/zzp'ers regelen.

Het omgekeerde is wel waar, een MSP zal doorgaans ook het beheer van de leveranciers van uitzendarbeid overnemen.

Een hybride model vertoont kenmerken van beide vormen. Voor sommige profielen worden wel kandidaten aangeboden door de MSP, terwijl voor andere profielen de MSP ervoor zorgt dat er voldoende gespecialiseerde leveranciers kandidaten aanbieden.

Over de vraag of een MSP onafhankelijk moet zijn en niet over eigen kandidaten moet willen beschikken, lopen de meningen erg uiteen! In de eerste gedachtegang is het verleidelijk om enkel met kandidaten te komen vanuit bijvoorbeeld een dochter uit hetzelfde concern. Hier staat tegenover dat het voor een opdrachtgever aantrekkelijk kan zijn als degene die het inhuurproces regelt ook zelf kandidaten kan aanbieden, zeker als de arbeidsmarkt krupper wordt.

Onafhankelijkheid van systeem versus eigen tooling

Een andere vorm van onafhankelijkheid is of de MSP eigen software gebruikt of niet. Een MSP ondersteunt het totale inhuurproces middels een Vendor Management Systeem (VMS), een uitgebreide softwaretool waarmee alle inhuurprocessen digitaal worden beheerd. Sommige (meestal grote) MSP's beschikken over een eigen VMS waar dan logischerwijze de voorkeur naar uitgaat. Andere MSP-dienstverleners zijn neutraal in verband met tooling en bieden 'op maat' advies aan de opdrachtgever over het voor hem meest geschikte systeem. Of zij werken met het bestaande systeem van de opdrachtgever.

In dit onderzoek hebben we alle vormen van MSP's betrokken, dus mét en zonder eigen kandidatenbestand, mét en zonder eigen software. Het is aan de opdrachtgever om bij het kiezen

van de juiste dienstverlener na te denken welke mate en vorm van onafhankelijkheid men relevant vindt en welke niet.

Een andere belangrijke keuze voor een opdrachtgever is of men eerst een keuze maakt voor een MSP en pas daarna voor de tooling of andersom. En men kan natuurlijk ook de keuze voor dienstverlener en tool tegelijkertijd maken. Tot slot kan een opdrachtgever ervoor kiezen om de tool te laten kiezen door de dienstverlener (incl. het contracteren van de toolleverancier en deze te beheren) dan wel dit allemaal zelf te doen.

Het loskoppelen van de keuze voor de dienstverlener en die voor de tooling maakt het mogelijk voor de opdrachtgever om desgewenst met de dienstverlener te stoppen en de tool te blijven gebruiken en vice versa.

De bestaande inhuursituatie samen met de beoogde resultaten van de opdrachtgever beïnvloeden in de praktijk vaak de te maken keuzes. Bedenk hierbij zeker dat het gemakkelijker is een MSP dienstverlener in te ruilen voor een andere, dan van VMS systeem te wisselen. In het systeem zitten immers alle historische data opgeslagen, en daar wil men doorgaans over blijven beschikken.

Uitbesteden

Een MSP helpt bij geheel of gedeeltelijke uitbestede processen. De rol van een MSP groeit soms uit een samenwerking tussen opdrachtgever en een leverancier van de ingehuurde profielen bij de opdrachtgever. Een andere gebruikelijke volgorde is dat een opdrachtgever eerst een aantal jaren werkt met één of meer brokers met name voor het contractbeheer van de soms erg grote populatie ingehuurde freelancers/zzp'ers. Naarmate deze samenwerking goed bevalt en tot goede resultaten leidt, besteedt men steeds meer onderdelen van het inhuurproces uit en wordt de rol van de broker steeds zwaarder richting die van een MSP.

Een andere optie is: men contracteert direct een MSP, al is dit voor veel organisaties mogelijk een heel grote stap om meteen te zetten.

Veel voorkomende aanleidingen zijn de mate van inhuur die toeneemt, en versnipperd plaatsvindt waardoor de opdrachtgever meer grip, overzicht, uniformiteit risicocontrole en meer kwaliteit wil tegen minder kosten. Ook internationalisering kan ertoe leiden dat de opdrachtgever behoefte krijgt aan één dienstverlener in alle landen waardoor hij eerder uitkomt bij een MSP dan bij een broker. Kortom, de behoefte aan transparantie en overzicht is meestal de eerste aanleiding om een MSP te overwegen. En vaak zijn de te behalen kostenbesparingen ook een goede prikkel om een MSP in te schakelen.

Nadruk op BPO of Sourcing

Wenst u samen te werken met een MSP houdt u best rekening met deze aspecten:

1. De MSP moet beschikken over ervaring met project- en verandermanagement nodig om de grote veranderingen bij de opdrachtgever te entameren. Het overnemen van lopende inhuurprocessen vereist de nodige organisatie-advieskennis.
2. Een MSP dient over kennis van Inkoop, aanbesteden en het beheren van de supply-chain te beschikken.
3. De MSP moet ook beschikken over perfecte kennis van de arbeidsmarkt, van sourcen en recruten van de doelgroepen en leveranciers. De meeste van de MSP's hebben hiermee hun sporen verdiend.

4. Een MSP dienstverlener werkt altijd met een VMS-systeem. Welke relatie heeft de MSP met welke systemen? Welk systeem raden zij aan voor uw specifieke situatie, nu, maar zeker ook voor de langere termijn. Als u zelf een systeem kiest, heeft de MSP dan de nodige kennis en toegangen om zelf configuraties aan te brengen of bent u beide daarvoor afhankelijk van het VMS-bedrijf?

In de praktijk zijn al deze aspecten onmisbaar voor een optimale dienstverlening door een MSP. Bij een kennismaking met een MSP is het dan ook zeer zinvol om over deze thema's diepgaande vragen te stellen aan de MSP.

Gevolgen van uitbesteding aan een MSP

Het gaan werken met een MSP levert voor een opdrachtgever/inlener de volgende voordelen en resultaten op:

1. Gemak en eigenaarschap door de centralisatie van de externe inhuur naar één loket;
2. Overzicht en transparantie door digitalisering van alle vormen van externe inhuur;
3. Grip en sturing op de aard en omvang van de externe inhuur door de digitalisering;
4. Kostenbesparingen op directe en indirecte inhuurkosten;
5. Minder inhuurrisico's op gebied van kosten, kwaliteit, juridisch en meer compliancy;
6. Meer efficiency en effectiviteit van de inhuurprocessen;
7. Meer kwalitatieve inhuurkrachten en betere toegang tot het vereiste talent.

Nadelen en risico's zijn er ook:

1. Zo zijn de MSP-dienstverlening en het gebruik van het ondersteunend VMS-systeem niet gratis. U dient dan ook een goed doorgerekende business case te maken om uw ROI te bepalen.
2. Verder roept elke verandering weerstand op. U dient daarom best te anticiperen op mogelijke weerstand vanwege de betrokken partijen bij het inhuren in uw organisatie. Denk aan business managers, leveranciers en flexwerkers, maar ook ondersteunende afdelingen zoals uw ICT-afdeling, juridische adviseurs enz. Het is aangewezen om alle stakeholders, intern en extern, vroeg te betrekken bij de denkoefeningen die u maakt om eventueel met een MSP samen te werken.
3. Tot slot wijzen we er op dat visibiliteit een nobel doel is, maar transparant maken van wat nu onzichtbaar is, kan soms confronterend zijn, juridisch ongewenste situaties bloot leggen of aanleiding voor bijvoorbeeld de vakbond om zich te roeren met inhuur.

De mate waarin deze resultaten, positief en negatief, optreden zijn afhankelijk van de dienstverlener en ook van de startsituatie van de opdrachtgever. De beoogde resultaten dienen daarom vooraf in een business-case te worden geconcretiseerd.

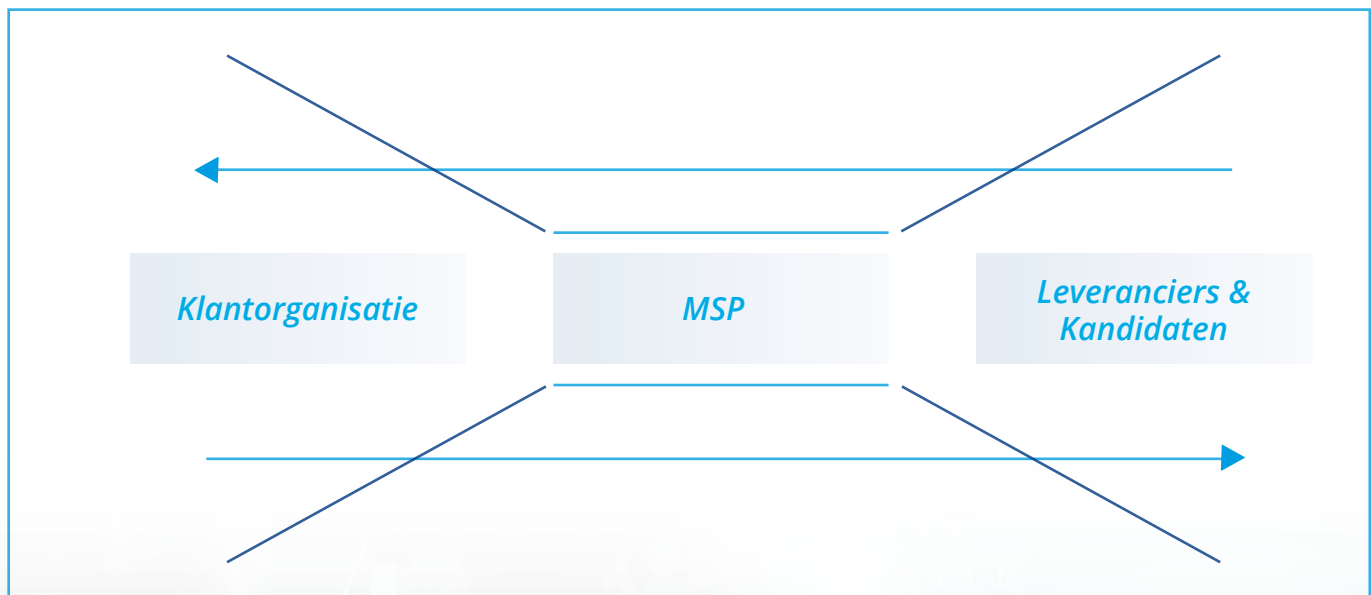
De opdrachtgever kan ervoor kiezen om deze business-case zelf te maken, uit te besteden aan een MSP of deze samen te ontwikkelen.

Belang van communicatie

Zoals bij elk bedrijfs- en veranderproces is communicatie, intern en extern cruciaal. Bij een MSP zijn 2 specifieke rollen in verband met communicatie steeds belangrijker:

1. Door de forse groei aan zzp'ers/freelancers duikt steeds vaker de rol van 'Chief Freelance Officer' op, iemand bij de MSP die tot taak heeft om de contacten met het groeiende aantal van zzp'ers/freelancers te onderhouden. Het doel hiervan is te zorgen dat er altijd voldoende interessante inhuurkandidaten zijn die bereid en gemotiveerd zijn om ingehuurd te worden.
2. De communicatie tussen enerzijds de inhurende organisatie en anderzijds alle leveranciers en kandidaten loopt (mede) via de MSP. Om deze contacten te kunnen monitoren, te ondersteunen en of juist te kunnen afremmen, is het belangrijk dat een MSP hiervoor een specifieke rol benoemt. Doorgaans werkt deze 'spin in het web' op locatie bij de klant, maar door het gebruik van de VMS-tooling is dat geen strikte vereiste.

Zie afbeelding 1.



Afbeelding 1: Communicatie via/beheerd/gemonitord door de MSP

De weg naar Total Talent Management



Toptalent is vaak zeer divers. De juiste persoon op het juiste moment kan een werknemer, contractor, freelancer of tijdelijke kracht zijn en kan van overal in de wereld komen. Het is tijd om verder te kijken dan de traditionele silo's en ons open te stellen naar een meer holistische benadering van de bedrijfsstrategie om beter te kunnen inspelen op de veranderende marktdynamiek.

Door tal van redenen, bewust of niet, hebben veel organisaties barrières gecreëerd tussen hun vaste en externe werknemers. Vaak worden vaste werknemers afzonderlijk - en anders - beheerd dan hun niet-vaste tegenhangers, ondanks het feit dat zij vaak dienen samen te werken. Naarmate alternatieve manieren van werken echter steeds belangrijker worden, kunnen organisaties die geen geïntegreerde talentstrategie hebben, worstelen om de juiste werknemers op het juiste moment en tegen de juiste prijs aan te trekken.

Steeds meer bedrijven beginnen de voordelen te zien van een **Total Talent Management-benadering van de personeelsstrategie**. Er is echter weinig informatie beschikbaar over hoe reëel organisaties hiermee actief zijn en een echte holistische benadering nastreven.

“Dit is één van de redenen waarom veel organisaties de weg naar Total Talent Management beginnen”, zegt Elke de Loecker, Strategic Client Solutions Director Europe, “en exploreren op welke manier het voltallige personeel kan samengebracht worden in een programma voor talentbeheer, gecoördineerd door een enkele provider. Ze erkennen dat het beveiligen van het beste talent en het op de meest effectieve manier beheren ervan belangrijker is dan interne definities, labels en rapportagelijnen.” Zozeer zelfs dat, toen we

een selectie van senior HR-professionals interviewden, bijna 90 % het erover eens was dat toekomstige personeelsstrategieën een globale implementatie vereisen doorheen de organisatie, ongeacht de status van de werknemer.

“Toch kan Total Talent Management niet van de ene op de andere dag worden geïmplementeerd”, licht Elke de Loecker toe. *“Vaak zijn er interne uitdagingen die eerst dienen aangepakt, lang voordat de implementatie kan beginnen.”* Hoe kunnen organisaties deze mentaliteit beginnen integreren in hun organisatie en een echt gemengde beroepsbevolking gaan omarmen? We hebben vijf gebieden geïdentificeerd die organisaties kunnen helpen bij hun start van hun Total Talent Management-reis.

5 stappen naar een geïntegreerde benadering van talent

1 - Breek de silo's tussen HR en Inkoop

Voor veel organisaties is er een scheiding tussen HR en Inkoop, waarbij ze beide in verschillende silo's van elkaar opereren met verschillende en concurrerende doelen. Organisaties kunnen onbenut potentieel en een vermindering van risico's realiseren wanneer HR en Inkoop samenwerken aan een geïntegreerde talentstrategie. Dit betekent dat werkgevers zich kunnen concentreren op het inschakelen van de juiste persoon met de juiste vaardigheden, ongeacht hoe ze moeten worden ingezet.

2 - Begrijp de huidige realiteit van alle medewerkers in je bedrijf

Werkgevers gaan er vaak van uit dat ze een goed

begrip hebben van de omvang en samenstelling van hun personeel. Toch bleek uit ons onderzoek dat maar liefst 80 % een betrouwbare schatting mist van wie er echt allemaal voor hen werkt. Voordat Total Talent Management geïmplementeerd kan worden, moeten organisaties een duidelijk beeld van hun organisatie ontwikkelen; de type werknemers die al zijn aangenomen; en de specifieke vaardigheden die vereist zijn. Strategische besluitvorming kan alleen worden gestart als het volledige personeelsbestand in beschouwing wordt genomen.

Organisaties erkennen dat het beveiligen van het beste talent en het op de meest effectieve manier beheren ervan belangrijker is dan interne definities, labels en rapportagelijnen.

3 - Leid leiders op hoe en waarom zij een gemengd personeelsbestand kunnen optimaliseren

Bij de implementatie van Total Talent Management dienen tal van belanghebbenden in het hele bedrijf nieuwe processen te accepteren en implementeren. Daarom dient HR en Inkoop bij de C-suite de voordelen van deze aanpak onder de aandacht te brengen en commerciële toegevoegde waarde linken aan de businesscase. Naast het geven van tactische input en het oplossen van problemen waar nodig, dient HR idealiter ook deel uit te maken van het besluitvormingscomité.



4 - Beoordeel technologie en gegevensprioriteiten

Naarmate de samenstelling van het personeel complexer wordt, zullen organisaties preciezere strategieën dienen te volgen die zijn afgestemd op de real time zakelijke behoeften. Dit omvat het uitbreiden en afstemmen van (bestaande) talent instromen en platforms, om een betere, snellere besluitvorming en grotere transparantie mogelijk te maken. Om dit te bereiken, zijn investeringen in technologie vereist.

5 - Breng korte en lange termijn-prioriteiten in evenwicht

De complexe omgeving waarin HR opereert, kan de tijd beperken die businessleiders hebben om zich te concentreren op de implementatie van Total Talent Management. Aan de ene kant dienen ze het bedrijf soepel te laten draaien, terwijl ze aan de andere kant zich ook dienen voor te bereiden op een andere en onzekere toekomst. Hoewel directe problemen moeten worden aangepakt, dienen ze rekening te houden met de mogelijke lange termijn risico's voor hun organisatie als ze geen prioriteit geven aan een meer gezamenlijke aanpak van talent.

Over TAPFIN

TAPFIN, managed service provider (MSP) legt zich toe op de innovatie en uitvoering van geïntegreerde workforce management-oplossingen wereldwijd. De op maat gemaakte en schaalbare MSP-oplossingen van TAPFIN voor contingent en projectmatige personeelsuitgaven zijn essentieel voor het efficiënt aansturen van processen, prestaties en productiviteitsverbeteringen binnen de gehele klantorganisatie met transparantie, voorspelbaarheid, risicovermindering en algehele kostenreductie tot gevolg. TAPFIN maakt deel uit van ManpowerGroup Solutions, het dienstenaanbod van ManpowerGroup, en biedt een complete reeks oplossingen voor personeelsbeheer gebruikmakend van een mix van wereldwijde expertise en lokale kennis. Ga voor meer informatie naar www.tapfin.com.

40.067.V.U. Manpower Belgium, Philippe Lacroix, Gemeenschapsplein 110, 1200 Brussel

Elke de Loecker
Strategic Client Solutions Director Europe
Elke.deloecker@tapfin.com | @Elke_deLoecker

TAPFIN
ManpowerGroup Solutions

A professional business meeting in a modern office. A man in a dark suit and tie is smiling and gesturing with his hands while holding a pen. A woman in a grey blazer is looking at him attentively. On the table in front of them are several documents, including one with a blue bar chart and another with a pie chart. A tablet and a laptop are also visible on the table.

2 Vergelijkingen alle deelnemers

Hoofdstuk 2

Vergelijkingen alle deelnemers

Onze vraag was:

Hoe organiseert u het (direct) sourcen van freelancers/zzp'ers? Doet u als MSP dit zelf of doet u doorgaans een beroep op specifieke partners?

Uit de antwoorden blijkt een grote variatie. Sommige MSP-bedrijven sourcen freelancers/zzp'ers zelf, anderen doen dit met behulp van een dochter of zusterbedrijf. Een eigen platform inzetten, al dan niet met een eigen bestand is een optie, of men doet wel of niet een beroep op externe leveranciers.

Kortom, er valt wat te kiezen. Juist in een krappe arbeidsmarkt is het belangrijk om als opdrachtgever vooraf na te denken welke rol u verwacht van een MSP. Net zoals de mate waarin u belang hecht aan een onafhankelijke of neutrale positie van de MSP. In inhuurjargon geformuleerd, opteert u voor een neutrale MSP of voor een Master-Vendor?

Wat ook een rol speelt is het SLA met bijhorende KPI's dat u als opdrachtgever over het invullen van vacatures met de MSP afspreekt. Vergeet verder niet om in deze schaarste markt belang te hechten aan de 'candidate experience' voor freelance toptalent. Dit kan een rol spelen bij de beslissing of u de MSP dit zelf laat doen of juist niet.

Hieronder leest u de antwoorden van de deelnemers :

Brainnet

Het sourcen van interim professionals (uitzenden, detacheren, payroll, zzp'ers, freelancers, SOW, buitenlandse arbeidskrachten) voert Brainnet volledig zelfstandig uit. Leveranciers en zelfstandige professionals worden in ons netwerk opgenomen met de expertise die zij willen én kunnen leveren. Dit uitgebreide netwerk bestaat uit beursgenoteerde uitzenders, specialistische detacheringsbureaus, consultancy & technology bureaus, niche partijen, maatschappen, buitenlandse brokers en freelancers/zzp'ers. Indirect bereiken we per aanvraag duizenden potentiële kandidaten.

Hays

Hays is in staat direct zzp'ers te sourcen via het eigen netwerk. Hays heeft een uitgebreid landelijk netwerk van zzp'ers binnen elk vakgebied die direct tot de beschikking staan. Hays verzorgt naast de werving en selectie van contractors ook de administratie en financiële afhandelingen met betrekking tot inhuur.

Daarnaast werkt Hays ook samen met partners (bijv. Shortlist en Avature), waarmee bij klanten FMS-systemen zijn ingericht voor het direct werven van freelancers vanuit de markt voor haar MSP-klanten. Uiteindelijk wordt een specifieke aanpak altijd met de opdrachtgever bepaald.

Het Flexhuis

Combinatie van direct netwerk van zzp'ers op multidisciplinair niveau en gecontracteerde bemiddelaars.

Pontoon

We can optimize all available recruiting channels including, but not limited to, Pre-identified Freelancers, Direct Sourcing, Supply Chain, Alumni/Retiree programs, Silver Medalists, Referral programs, Talent Pooling, and candidates that might otherwise be considered as FTEs. Depending on the specific solution, Pontoon will work with specific partners on the preferred supplier list or can manage direct sourcing via usage of new tools such as FMS.

Randstad Sourceright

Binnen onze MSP-programma's sourcen we doorgaans zelf freelancers en zzp'ers, met behulp van onze eigen Twago-tooling (zie ook ons antwoord op vraag 2 hieronder). Daarnaast doen we ook geregeld een beroep op specifieke leveranciers binnen onze MSP-programma's.

Solvus

We hebben een marktplaats opgezet waarop iedereen zich kan aanmelden en waarop wij alle aanvragen voor iedereen zichtbaar maken. We hebben een eigen supplier relationship-divisie die proactief naar nieuw freelancers op zoek gaat en die hun aansluit op onze omgeving. We zorgen er ook voor dat de freelancers rechtstreeks naar onze eindklanten kunnen blijven gaan, waardoor wij onze rol van neutrale beheerder blijven uitoefenen.

Source

De sourcing van de beste externe professionals, zowel medewerkers van leveranciers als van zelfstandig professionals (freelancers), is een essentieel onderdeel van onze MSP-dienstverlening aan opdrachtgevers. Daarom sourcen we in eigen beheer. In deze tijd van schaarste op de arbeidsmarkt is proactieve sourcing een must, wat onze specialiteit is. In Select beheren we ons totale netwerk van 100.000+ professionals. Door de onderlinge concurrentie (marktwerking) ontstaat gegarandeerd een marktconforme prijs. We acteren altijd volledig vendor neutraal. Desgewenst beperken we het uitzetten van aanvragen tot een aantal voorkeursleveranciers van de opdrachtgever.

Staffing MS

De sourcing inhuurdesk is een online platform waar leveranciers van freelancers en zzp'ers op aangesloten zijn of zichzelf vrijwillig kunnen registreren. Zij kunnen een interesse profiel maken dat opgebouwd is uit segmenten volgens de BRC 2014 (internationale standaard afgeleid van ISCO 2008). De externe personeelsbehoefte wordt per individuele aanvraag gepubliceerd. Hierna kunnen de (aangesloten) leveranciers en zzp'ers kandidaten aanbieden.

TalentOne

Eenzijds werken wij met de zusterbedrijven binnen de Groep die expert zijn binnen de domeinen van ICT en Procurement. Zij stellen in België op dit moment meer dan 1.000 ICT- en Procurement-freelancers te werk. Anderzijds beschikken wij over een zeer uitgebreid freelance netwerk, opgebouwd over de laatste 20 jaar. Daarnaast zijn we volop aan het bouwen aan onze marktplaats van freelancers.

TAPFIN

TAPFIN beschikt in de Benelux over een freelancers/zzp-netwerk van meer dan 500.000 freelancers/zzp'ers welke ingezet kunnen worden op de programma's waar TAPFIN een MSP runt. Tevens beschikt TAPFIN over een supply base in de Benelux van meer dan 650 gecontracteerde suppliers en bieden wij onze opdrachtgevers zo continuïteit en een enorm markt bereik. Wereldwijd hebben wij meer dan 4.000 suppliers onder contract.

Zeker in een schaarser wordende arbeidsmarkt kunnen wij de instroom van talent in welke contractvorm dan ook voor onze opdrachtgevers organiseren, nu en in de toekomst tegen de meest aantrekkelijke voorwaarden.

'Welke tooling gebruikt u voor het sourcen van freelancers en zzp'ers? Waarom?'

Van oudsher is een VMS het basis-gereedschap voor een MSP om het inhuurproces (bij voorkeur) E2E en voor elke categorie inhuur te beheren en transparant te maken. Uit de antwoorden blijkt dat dit voor veel deelnemers nog steeds zo is, ook als het gaat om freelancers/zzp'ers. Enkele MSP's hebben een voorkeur-VMS, terwijl anderen hierin neutraal zijn en deze keuze overlaten aan u als opdrachtgever.

Toch zit er veel variatie in de antwoorden. Enkele aanbieders maken gebruik van een FMS, waarmee specifiek, individuele kandidaten kunnen worden gevonden en beheerd. Maar ook in eigen beheer ontwikkelde systemen worden genoemd, waarbij de geboden functionaliteiten dan wel nader moeten worden bekeken. Solvus meldt dat het met hybride oplossingen ook softskills- en assessment-tools integreert.

We kunnen dan ook besluiten dat de keuze voor technologie in de afgelopen jaren fors is uitgebreid, doordat er naast het bestaande, van oudsher bekende, aanbod met VMS-systemen geheel nieuwe alternatieven zijn gebouwd. Deze nieuwe mogelijkheden zijn soms in eigen beheer ontwikkeld, waardoor het lastiger is om er een objectief beeld van te krijgen.

Brainnet

Brainnet werkt zowel met haar eigen maatwerk Vendor Management Systeem als met andere (Markt) VMS-tooling zoals o.a. Fieldglass, Nétive e.d.

Hays

Avature en Shortlist voor direct sourcing omdat we hier een partnership mee hebben ontwikkeld.

Het Flexhuis

Nétive voor distributie van de opdrachten naar de freelancers/zzp'ers.

Naast tooling wordt er veel aan pro-actieve sourcing gedaan middels online- en offline activiteiten, inclusief een actief referral programma.

Pontoon

We can facilitate a Freelance Management System (FMS) to assist with an internal contractor referral program and comprehensively support sourcing, vetting, engaging, provisioning, managing, and controlling the extended workforce. For Direct Sourcing Pontoon will use several tools including FMS (Elevate, Yoss).

Randstad Sourceright

Randstad Sourceright maakt hiervoor gebruik van Twago. Randstad Sourceright heeft samen met Twago een gepatenteerd Freelance Management System (FMS) tool ontwikkeld. Twago is een dochtermaatschappij van Randstad Holding. Randstad Holding investeerde reeds een aantal jaar in Twago middels het Randstad Innovation Fund, voor de volledige overname in 2016. Twago is momenteel het grootste marktplaatsplatform voor freelancers in Europa. We maakten gebruik van de combinatie van het bestaande platform en de uitgebreide kennis die Randstad heeft van de markt om een 'best practice' FMS-oplossing te bouwen die gericht is op organisaties.

Solvus

Onze tooling is zodanig opgebouwd dat zowel freelancers als suppliers hiervan gebruik kunnen

maken. Bovendien hebben we dankzij onze hybride oplossingen ook softskills- en assement-tools geïntegreerd.

Source

We gebruiken ons eigen online platform Select voor de sourcing van professionals. We geloven erin dat we opdrachtgevers écht van dienst kunnen zijn als we het aanbod van professionals dichtbij ons hebben én op kwaliteiten beoordeeld 'klaar hebben staan'. Select stelt ons hier optimaal toe in staat. In de tool staan professionals ingedeeld op kwaliteiten, rollen en segmenten, zodat ze gemakkelijk geselecteerd kunnen worden voor/door opdrachtgevers.

Staffing MS

VMS/FMS tooling van Nétive; vanwege de zelfregistratie van leveranciers, freelancers en zzp'ers en het kunnen crowdsourcen naar de markt.

TalentOne

Wij beschikken over een tailor made, cloud based oplossing genaamd FollowIT, deze wordt ondersteund door een mobiele versie en een jobapp.

TAPFIN

VMS en FMS technology voor

- het management van de 'freelancer/zzp'er' als leverancier
- compliancy and vetting checks
- talentpool-beheer

Beschikt uw bedrijf over een eigen kandidatenbestand met cv's?

In onderstaande tabel vindt u een overzicht van de antwoorden.

	Ja	Nee	Organisatie in de holding
Brainnet		✓	
Hays	✓		
Het Flexhuis	✓		
Pontoon			✓
Randstad SR			✓
Solvus			✓
Source	✓		
Staffing MS		✓	
TalentOne			✓
TAPFIN			✓

Het blijkt dat er slechts 2 MSP's zijn, die geen eigen kandidatenbestand beheren en bij elke aanvraag dus de markt zullen opzoeken. Per definitie zijn dus enkel Brainnet en Staffing MS echt vendor-neutraal.

Toelichting per bedrijf:

Het Flexhuis

Het Flexhuis heeft een gecontracteerd netwerk van zzp'ers.

Source

Ja, we beschikken over een netwerk van 25.000 zelfstandig professionals en 3.000+ leveranciers (detacheerders, system integrators, bureaus) die tienduizenden professionals in vaste dienst hebben.

TAPFIN

TAPFIN zorgt voor de juiste sourcing-kanalen per klant in samenwerking met onze partners en leveranciersnetwerk.

Handelt u het contracteren van freelancers/zzp'ers zelf af?

	Ja	Nee
Brainnet	✓	
Hays	✓	
Het Flexhuis	✓	
Pontoon		✓
Randstad SR		✓
Solvus		✓
Source	✓	
Staffing MS	✓	
TalentOne	✓	
TAPFIN	✓	

De 3 bedrijven die Nee antwoorden, hebben allemaal een dochter/zuster binnen het concern die deze werkzaamheden uitvoert.

Toelichting per bedrijf:

Brainnet

Brainnet faciliteert namens haar opdrachtgevers het volledige administratieve contracteringsproces inclusief pre-employment screening, urenregistratie, facturatie en rapportages o.b.v. het tussenkomstmodel.

Hays

Hays Nederland heeft een contractmanagement-afdeling die de contractering van freelancers/zzp'ers verzorgt middels een eigen door de Belastingdienst goedgekeurde modelovereenkomst.

Pontoon

Neen, for the Netherlands the Adecco group has a specific entity (Ajilon Freelance) that is specialized in contract management.

Randstad Sourceright

Neen, want om te voldoen aan wet- en regelgeving en uit compliancy-overwegingen maken wij in Nederland en België altijd gebruik van een broker bij het contracteren van freelancers en zzp'ers.

Solvus

Wij maken in Nederland gebruik van onze divisie Solvus Freelance: Een broker gespecialiseerd in de contractafhandeling van freelancers/zzp'ers. In België hebben we specifieke contractregels die het laagdrempelig maken voor freelancers om op onze programma's in te tekenen. We hebben tevens een specifieke Supplier relationship-afdeling die ervoor zorgt dat alle contacten en contracten op een vlotte en efficiënte manier afgehandeld worden.

Source

Ja, contractmanagement en het uitsluiten van risico's is de core business van onze organisatie, wat ons inziens onlosmakelijk verbonden is met volwassen Managed Service Providing.

Staffing MS

Ingeval opdrachtgevers het inhuur risico willen beperken, opereren wij juridisch als broker, echter commercieel blijven wij leveranciers-onafhankelijk.

TalentOne

Ja, de volledige administratieve afhandeling wordt verzorgd door een team van interne experts. Het proces gebeurt volledig digitaal en binnen het VMS systeem.

TAPFIN

TAPFIN heeft dit in eigen beheer als onderdeel van het MSP programma.

Beschikt uw organisatie over een centrale hub ter ondersteuning van uw MSP-dienstverlening?

Alle deelnemers beantwoorden deze vraag met een Ja. De toelichting erop loopt wel uiteen. Soms is er sprake van het eigen kantoor als 'hub', soms is er sprake van een of meer Europese of elders gevestigde hubs, die als ondersteuner (o.a.) voor Nederland en België optreden.

Toelichting per bedrijf: Beschrijf kort de rol van deze hub

Brainnet:

Ja, in Nieuwegein (90 FTE)

Naast eventuele inhouse en onsite aanwezigheid kunnen we vanuit Nieuwegein opdrachtgevers centrale backoffice dienstverlening bieden (Sourcing, Recruitment, Screening, contracting, facturatie).

Hays:

Wereldwijd. In Europa in Amsterdam, Essen, Toulouse en Krakau.

De HUB ondersteunt op de volgende gebieden: contractmanagement, supply-chain-management, compliancy, sourcing, advisory en technology.

Het Flexhuis

Ja, gevestigd in Sassenheim.

Op centraal niveau is het operations center gevestigd voor alle backoffice activiteiten rondom:

- eerstelijns vragen
- screening en contractopmaak
- uren, facturen en rapportage

Pontoon

Pontoon Solutions uses 6 Service Delivery Centers (hubs): Keele - UK, Krakow (Poland), Toledo (USA), Atlanta (USA), Manilla (Philippines) and Bangalore (India).

Pontoon's global service delivery centers are an integral part of delivering services within Pontoon's Total Talent, MSP and RPO programs for global clients.

Activities include:

- Supply chain engagement & performance management
- HQ infrastructure – Marketing / legal / IT
- Recruitment administration
- Background checking services
- Tech administration/ super-users
- Invoicing management
- Business intelligence & analytics
- Direct sourcing

Randstad Sourceright

Randstad Sourceright heeft een aantal centrale hubs, onder andere in Budapest en Birmingham van waaruit ondersteunende activiteiten uitgevoerd worden voor onze programma's, o.a. administratieve support en sourcing.

Solvus

Ja, in Antwerpen en Almere.

Alle ondersteunende taken, van sourcing tot rapportering, facturatie en credit collecting worden zoveel mogelijk gecentraliseerd en vanuit deze centrale cel verder uitgevoerd en aangestuurd. Ook onze helpdesk zit centraal voor al onze programma's.

Source

De MSP-dienstverlening van Source wordt centraal gestuurd vanuit ons hoofdkantoor in Hoofddorp (Nederland). Daarnaast hebben we een hub in Diegem (België) met lokale focus op de Belgische markt.

In Hoofddorp vindt de centrale sturing op de MSP-dienstverlening plaats. Consultants bedienen vanuit daar de Nederlandse markt, maar begeleiden ook lokale consultants bij internationale trajecten. Vanuit Nederland wordt tevens ondersteuning geleverd op het vlak van legal, communicatie, systemen e.d. Kortom: centrale borging in combinatie met lokale kennis en aanpak.

Staffing MS

Ja, onze centrale afdeling die de MSP-dienstverlening in beheer heeft. Zij zijn gevestigd op het kantooradres van Staffing MS in Rotterdam en op verzoek van opdrachtgever inhouse op locatie. Staffing MS heeft een interne afdeling 'Delivery' waar ondersteuning wordt geboden door middel van MSP Recruiters, MSP Business Consultants, VMS-experts en MSP Proces Management.

TalentOne

Wij beschikken over 2 locaties voor de uitgebreide MSP-ondersteuning, enerzijds in Antwerpen en anderzijds in Brussel.

Het MSP Delivery Team is het eerste aanspreekpunt voor stakeholders, resources en leveranciers. De Service Delivery Manager is de SPOC en is verantwoordelijk voor het beheer van de service. De SDM wordt hierbij ondersteund door een servicecoördinator en een matrix van ondersteunende diensten. We kunnen eveneens terugvallen op de groepscapaciteit zoals Legal en Compliance.

TAPFIN

TAPFIN heeft Shared Service Centers over de hele wereld o.a. in Nederland (Diemen), Manilla, Singapore, Birmingham US, Southampton UK, Mexico-city en Praag.

Onze SSC's bieden ondersteuning voor het volledige MSP-proces van Aanvraag tot Facturatie. Enerzijds ondersteunen zij onze lokale MSP-teams in het overnemen van niet klantgerichte activiteiten tot anderzijds het beheer van het volledige proces en relatie voor bedrijven met een lager volume in bepaalde regio's.

Biedt u desgewenst RPO en MSP geïntegreerd aan (= Total Talent Acquisition)?

	Ja	Nee
Brainnet	✓	
Hays	✓	
Het Flexhuis	✓	
Pontoon	✓	
Randstad SR	✓	
Solvus	✓	
Source		✓
Staffing MS	✓	
TalentOne		✓
TAPFIN	✓	

'Beschrijf een voorbeeld van een klantcase indien u deze diensten geïntegreerd organiseert.'

Uit de antwoorden maken we op dat het aantal TTA-programma's nog niet erg groot is in Nederland en België. Bijna iedereen biedt het wel aan - soms met een business-partner - , maar dat wil niet zeggen dat er ook veel gebruik van wordt gemaakt. Wij denken dat de vraag van opdrachtgevers nog niet erg groot is, daarmee bevestigend wat uit eerder onderzoek van SIA blijkt, nl. dat de 'sence of urgency' voor TTA bij de leveranciers blijkbaar groter is dan bij de opdrachtgevers.

Brainnet

Met onze MSP dienstverlening dragen wij bij aan de doelstellingen van opdrachtgevers ten aanzien van strategische HR workforceplanning op het gebied van in-, door- en uitstroom van flexibel & vast personeel. Professionele VMS-systemen ondersteunen dit proces. Brainnet is bij meerdere opdrachtgevers verantwoordelijk voor het centraliseren en optimaliseren van het TTA-proces waarbij we als businesspartner optrekken en de transformatie van een decentraal, reactief, risicovol en arbeidsintensief inhuurproces naar één, centraal, compliant en efficiënt inhuurproces realiseren.

Hays

Het Ampleon programma is een blended solution met RPO/ MSP en VMS, een alles-in-1- oplossing. Verder wordt er nog veel ernaast georganiseerd, zoals arbeidsmarktcommunicatie voor Ampleon en het hosten van een microsite.

Het Flexhuis

Het Flexhuis biedt RPO aan gericht op de schaarste profielen bij haar opdrachtgever. Door het integraal aanbieden ontstaat er aansluiting tussen vast en flex, waardoor er op duurzame wijze instroom kan worden gerealiseerd en de kosten van inhuurkrachten beter in balans komen daar waar het schaarste-profielen betreft.

Pontoon

Pontoon Solutions has 5 active Total Talent Management clients. To truly reap the benefits that Pontoon can provide, we recommend an integrated Total Talent solution as a next step in maturity that delivers the acquisition of permanent talent and manages contingent and project workforce. An integrated total talent solution breaks down the barriers between permanent and contingent recruitment by blending insight, talent pooling, and multi-channel acquisition.

Randstad Sourceright

Ja, voor een groot internationaal farmaceutisch bedrijf voert Randstad Sourceright sinds 2017 een Total Talent Acquisition programma uit. Deze opdrachtgever beschikte reeds over een RPO- en een MSP-programma bij twee afzonderlijke providers. Randstad Sourceright beheert binnen dit TTA- programma nu zowel de volledige permanente instroom als het tijdelijke inhuurproces.

Solvus

Ja. De krapte op de arbeidsmarkt zorgt er voor dat talent steeds schaarser wordt. Wij vertrekken vanuit het zoeken naar de juiste competenties/talenten en dit niet alleen op hard skills maar ook op soft skills. De contractvorm (Temping, R&S, projectsourcing, freelance,...) is daarbij ondergeschikt en wordt pas op het einde van proces in samenspraak met de betrokken stakeholders in kaart gebracht.

Source

Neen

Staffing MS

We doen dit met samenwerkingspartner Compagnon o.a bij Aon Nederland. Afhankelijk van de klantwens varieert de service van onsite-coördinatie tot en met het volledige integrale procesmanagement van de totale werving en inhuur vraag en het interne en marktaanbod.

TalentOne

Neen.

TAPFIN

Ja, voor een klant actief in de industriële technologie met hoofdkantoor in België beheert TAPFIN het volledige spectrum van Talent Acquisitie met een team van Talent Consultants en één ondersteunende technologie. Elke aanvraag naar talent passeert via TAPFIN en wordt uitgezet bij de juiste recruiteringskanalen met aandacht voor talent-pooling en interne mobiliteit. Het voornaamste doel is het juiste talent aantrekken en behouden , en dit los van de contractvorm.

Hebt u ervaring met het opzetten en uitvoeren van het beheer van SOW-contracten?

	Ja	Nee
Brainnet	✓	
Hays		✓
Het Flexhuis	✓	
Pontoon	✓	
Randstad SR	✓	
Solvus	✓	
Source	✓	
Staffing MS	✓	
TalentOne		✓
TAPFIN	✓	

Zo ja, beschrijf een voorbeeld van een klantcase waar u deze diensten organiseert.

Brainnet

Voor verschillende opdrachtgevers in diverse sectoren (ondermeer Bouw & Infra, Zakelijke dienstverlening, Banken en verzekeraars) is Brainnet verantwoordelijk voor het opzetten, uitvoeren, beheren en administratief afhandelen van SOW-contracten voor bijvoorbeeld de verantwoording op vooraf vastgelegde resultaatgebieden en- of (systeem-) oplossingen.

Hays

Hays is momenteel bezig met het opzetten en uitvoeren van het beheer van SOW-contracten binnen Friesland Campina en NXP Nederland.

Het Flexhuis

Voorbeeld case ombouw van een operatiekamer.

Pontoon

We currently have 12 SOW programs with volumes ranging from small/mid-size accounts up to large billion dollar global programs that span North America, EMEA and APAC. We manage one of the largest SOW programs in the industry which includes nearly 800 SOW suppliers, nearly 20,000 SOW engagements and over 30,000 SOW workers. Pontoon's total SOW spend under management tops \$3B.

Randstad Sourceright

Voor een internationale Tech-organisatie heeft Randstad Sourceright een additionele SOW-module geïmplementeerd in het reeds bestaande MSP-programma. Door de integratie van SOW in het bestaande MSP-programma kunnen ook SOW-opdrachten gedurende de gehele levenscyclus gemanaged worden, waardoor ook voor deze opdrachten transparantie en procesbewaking geoptimaliseerd worden en de kosten en opbrengsten beter inzichtelijk zijn. Daarnaast zorgen wij als MSP-provider voor het onderhandelingsproces en kunnen we kostenbesparingen realiseren.

Solvus

In de meeste van onze lopende MSP-programma's worden een deel van de opdrachten als SOW opgezet. We zien hier een sterk toenemende trend met het ICT-domein als voorloper.

Source

Ja, voor een grote multinational beheren we ongeveer 10 miljoen per jaar aan SOW-contracten. We managen de leveranciers en hebben nauw contact met de opdrachtgever over de voortgang en het behalen van de milestones. Daarnaast verzorgen we de onboarding van professionals die op de SOW worden ingezet. Zo sluiten we ook voor aangenomen werk de inhuurrisico's uit en bewaken we eenduidigheid in inhuurvoorwaarden. Tot slot doen we ook de facturatie, na oplevering of tussentijds per opgeleverde milestone.

Staffing MS

Ja, dit voeren wij uit bij één van onze grote non-profitklanten, nl. Zorginstelling 's Heerenloo. Zij zien SOW-contracten als onderdeel van flexibele inhuur. Door de SOW-contracten te vertalen naar een uurtarief x aantal uur stelt Staffing MS 's Heerenloo naar volle tevredenheid in staat om maximale grip op het totale inhuurproces te bereiken.

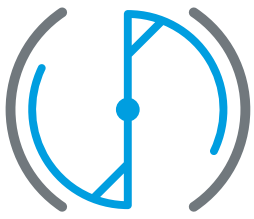
TalentOne

Neen.

TAPFIN

Momenteel beheren we verschillende programma's met SOW en zien we deze nood/behoefte ook enorm stijgen. Voor een IT-bedrijf beheren we momenteel €250 mio aan SOW-contracten in 14 landen, incl. België en Nederland. Voor een recent gewonnen nieuwe klant waarvoor we de bestaande MSP dienen over te nemen gaan we tegelijkertijd ook de SOW-contracten mee integreren in onze oplossing. In totaal gaat het over meer dan 1 miljard euro aan contracten waarvan een groot deel vanuit België wordt aangevraagd.

Uit de ontvangen antwoorden leiden we af dat de verschillen ook bij SOW groot zijn. Soms wordt er een of geen voorbeeld genoemd, soms worden er grote aantallen en enorme bedragen 'managed spend' genoemd.



STAFFING MANAGEMENT SERVICES



Professioneel inhuren van tijdelijk personeel

Staffing MS is pionier en expert op het gebied van inhuur van flexibele arbeid (MSP). Het eerste bedrijf in Nederland dat zich sinds 2008 exclusief richt op het optimaliseren van het inhuurproces voor de inleners van flexibel personeel.

Als Nederlands grootste, onafhankelijke Managed Service Provider (MSP) beheren we bij meer dan 40 klanten in de publieke en private sector bijna 300 miljoen omzet. Dagelijks borgen wij compliance met wetgeving als Wet DBA, WKA, WAS, WAADI en AVG, alsmede klant specifiek beleid zoals het opvragen van VOG, VCA-certificaat en BIG registratie.

Onze klanten worden administratief volledig ontzorgd en hebben vrije keuze uit de beste kandidaten die onze meer dan vijfduizend leveranciers kunnen bieden. Naast het leveren van toegevoegde waarde, besparen onze klanten miljoenen per jaar aan inhuur en uitvoeringskosten.

‘Met de keuze voor Staffing MS als professioneel beheerder van ons inhuurproces hebben wij weer grip en control en een maximaal aanbod aan uitstekend gekwalificeerde kandidaten.’
[equensWorldline](#)

‘Naast de openbaar gepubliceerde vacatures beheert Staffing MS onze voorkeurleveranciers hetgeen ons, ook in een schaarse markt, verzekert van voldoende instroom van gespecialiseerd personeel.’
[UMC Utrecht](#)

‘Onze dossiers zijn op orde en wij kunnen nu aantonen volledig compliant te zijn met de voor ons relevante wet- en regelgeving.’
[Gemeente Gouda](#)

‘Tijdrovende activiteiten zoals het voorselecteren van aangemelde kandidaten, het beoordelen van leveranciers, het maken van afspraken, het opstellen van contracten en het completeren van dossiers worden voor onze leden allemaal uit handen genomen.’
[Intrakoop](#)

[Meer weten over ‘Professioneel inhuren van tijdelijk personeel?’](#)

Heemraadssingel 149
Postbus 61216
3002 HE Rotterdam

+31 (0)10 76 00 932
sales@staffingms.com
www.staffingms.com



3

Het nieuwe MSP-netwerk in Nederland

Hoofdstuk 3

Het nieuwe MSP-netwerk in Nederland

Actueel: MSP-netwerk Nederland in de maak

In 2017 heeft een aantal aanbieders van MSP-dienstverlening in Nederland samen met ABU het initiatief genomen om in 2018 te komen tot een nieuwe vereniging bestaande uit -idealiter- alle professionele aanbieders van MSP-dienstverlening.

Hoewel de vereniging nog niet als zodanig is opgericht, spraken we met Annette Zomerdijk, beleidsmedewerker bij ABU en met Hans Leentjes, beoogd voorzitter van de vereniging. Voor ingewijden in de branche is hij een bekende als ex-directeur/RVB-lid van oa. Manpower en Randstad. Momenteel is Hans o.a. Vice-President van de 'World Employment Confederation' (WEC) in Brussel.

Er zijn nu 11 bedrijven aangesloten bij het netwerk, dat wil uitgroeien tot een onafhankelijke branchevereniging. Hieronder zijn de meeste grote bekende aanbieders te vinden, maar ook enkele niche-spelers zijn al aangesloten. De meeste van deze 11 vindt u terug in dit onderzoek.

Doelstellingen

De belangrijkste doelstelling van het MSP-netwerk is om de MSP-branche in Nederland duidelijk en degelijk te positioneren, en zo erkenning en herkenning te verkrijgen van de toegevoegde waarde van MSP's. Tevens zet het netwerk zich in voor verdere professionalisering van de branche. Logischerwijs vloeit marktgroei uit deze activiteiten voort.

MSPnetwerk heeft de ambitie dé vertegenwoordiger van de MSP-branche in Nederland te worden.

Om deze marktvergroting en professionalisering te bereiken, vindt het netwerk het nodig om (in willekeurige volgorde):

- a) Kwaliteitsbeleid tot stand te brengen waarbinnen de MSP-branche functioneert
- b) De belangen van de MSP-branche (daar waar nodig) op de politieke agenda te krijgen
- c) Erkend kennisdrager zijn: Inzicht in- en kennis van de MSP-branche op een centraal punt beschikbaar te hebben
- d) Onderzoek te doen naar marktomvang en potentiële marktomvang (marktcijfers)
- e) Inhoud en vorm geven aan het vakmatige en bedrijfsmatige "gezicht" van de aangesloten deelnemers waarmee de kwaliteit, reputatie en vooral de concurrentiekracht staat of valt.
- f) Voorlichting te geven aan alle stakeholders (markt, pers, overheid etc)
- g) Stimuleren van de juiste technologische ontwikkeling binnen MSP's door structureel overleg met VMS-technologie aanbieders.

Toelating tot het netwerk krijgen op dit moment bedrijven die zelf verklaren dat zij op professionele wijze meerdere MSP-diensten aanbieden op de markt. In de toekomst zal dit uitgroeien naar een vorm van toetsing vooraf van bepaalde kwaliteitseisen en van 'proven best practices'.

Als voorbeeld van een actueel belangrijk thema voor MSP-aanbieders wordt genoemd 'Dataproductie als onderdeel van de AVG/GDPR'. Een ander onderwerp wat belangrijker zal worden met alle technologische ontwikkelingen is 'Het arbeidsmarkt-relevant houden van alle werkenden'.

Voorlopig kunt u contact opnemen met het MSPnetwerk via Annette Zomerdijk van ABU.
Zomerdijk@abu.nl

Wij hebben ook gevraagd naar een reactie van Federgon op deze ontwikkeling in Nederland. Paul Verschuren, Regionaal Directeur Vlaanderen licht toe dat Federgon geen nood heeft aan een extra commissie of afdeling specifiek rond MSP. Leden van Federgon zijn lid met al hun divisies, dus ook met hun MSP. Denk aan grote spelers zoals bijvoorbeeld Manpower waar dus TAPFIN als MSP automatisch ook lid is. Federgon staat haar leden en alle divisies o.a. bij in verband met legal vragen. Paul Verschuren erkent wel dat de trend naar meer MSP-dienstverlening duidelijk is, en dat dit supra-nationaal wordt georganiseerd. In België geeft de overheid een absolute voorzet, o.a. met de aanbesteding van de centrale MSP door Poolstok t.b.v. haar vennoten, de Vlaamse Overheidsbedrijven zoals steden, de Openbare Radio en Televisie, ... «Alle MSP bedrijven zijn welkom bij Federgon» rondt hij het gesprek af, «wij helpen ze graag met de complexe wetgeving in dit kader.»



The logo for TalentOne, featuring the word 'TALENT' in a bold, green, sans-serif font and 'One' in a blue, cursive script font, all contained within a white, cloud-like shape with a drop shadow.

TALENTOne



De snelste weg naar de beste technische profielen

Bespaar tijd, middelen en energie met ons allesomvattend online serviceplatform. TalentOne staat garant voor een gestroomlijnd en zorgeloos inhuurproces van de beste technische professionals.

Ons platform is volledig conform met de GDPR-regelgeving. Je hoeft je dus nooit zorgen te maken over de bescherming van persoonsgegevens.

Vind snel het strafste talent!



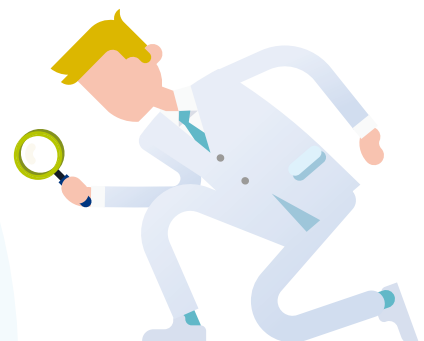
03 870 51 51



info@talentone.be



<http://www.talentone.be>



A close-up photograph of a person's hand holding a silver and black pen, poised to write on a document. The document features a bar chart with blue bars. The background is softly blurred, showing a person in a white shirt. A semi-transparent white box is overlaid on the center of the image, containing the chapter title.

4

Bedrijfsinformatie & Typering

Brainnet



Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	Marconibaan 1a, 3439 MR Nieuwegein
Website	www.brainnet.nl
Naam contactpersoon	Anne Meint Bouma
Telefoon nummer contactpersoon	030 602 16 17
E-mailadres contactpersoon	anne.meint.bouma@brainnet.nl

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	Marconibaan 1a, 3439 MR Nieuwegein
Website	www.brainnet.nl
Naam contactpersoon	Anne Meint Bouma
Telefoon nummer contactpersoon	+ 31 30 602 16 17
E-mailadres contactpersoon	anne.meint.bouma@brainnet.nl

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie opereert:

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland	Myflex Infraflex Flexbrain Flexbrain Publieke Sector Flexbrain Bouw & Infra	MSP dienstverlening Uitzenden, payroll, kennismigranten (ABU, StiPP) Uitzenden, payroll, kennismigranten (Stipp, NBBU cao) Uitzenden, payroll (ABU pensioen, NBBU cao) Uitzenden, payroll (BFP bouw pensioen, NBBU cao)
België		
Wereldwijd		

Moederorganisatie

Naam	
Vestigingsplaats	
Website	

Missie en visie van uw bedrijf

Als onafhankelijke Managed Service Provider geloven wij in een transparante arbeidsmarkt waarin talent waarde toevoegt aan succesvolle ondernemingen. Wij streven naar eerlijke kansen voor iedereen. Door de marktwerking te verbeteren, helpen wij bij het creëren en benutten van kansen in de Nederlandse flexmarkt. Een gelijk speelveld zorgt ervoor dat iedereen tegen een marktconform tarief zijn vak kan blijven uitoefenen.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Brainnet heeft als onafhankelijke MSP ruim 22 jaar ervaring met het inrichten en beheren van flexibele schillen. We waarborgen Security of supply door de inzet van een groot leveranciersnetwerk. Elke aanvraag wordt geplaatst in ons leveranciersbestand. We maken geen exclusiviteitsafspraken. Hierdoor ontstaat concurrentie op het tarief en vergroten wij de kansen om een kundige professional te vinden. Het is een economisch beginsel dat door marktwerking de kosten dalen en de kwaliteit toeneemt. Onze ervaring is dat dit ook geldt voor onafhankelijk uitgevoerde arbeidsbemiddeling. We vrijwaren opdrachtgevers van fiscale en arbeidsrechtelijke claims en bieden grip, inzicht en controle met real-time inzicht in onder meer spend, dossiers, tarieven, contracten, marges, ketens e.d.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

Sinds 1996 ondersteunen wij organisaties bij het zoeken, vinden en selecteren van interim professionals, richten we inhuurprocessen in, en managen en beheren de contracten. De afgelopen jaren heeft Brainnet verschillende awards mogen ontvangen, onder meer de FD Gazellen, de High Growth Award en de Staffing Awards 2015/2016. In 2015 nam Brainnet Infraflex (Myflex) over. In 2017 behaalde de Brainnet groep (Brainnet/Myflex) een totale omzet van € 560 miljoen.

Kernactiviteiten van uw bedrijf

Als onafhankelijke inhuurspecialist helpen wij sinds 1996 organisaties bij het zoeken, vinden en selecteren van interim professionals, richten we inhuurprocessen in en beheren de contracten en leveranciers.

USP 's van uw bedrijf waarmee het zich onderscheidt van de concurrentie

- Onafhankelijk, geen detachering van eigen medewerkers, geen (zpp) databases en abonnement structuren
- Toonaangevende kennisspeler op gebied van Wet & Regelgeving;
- Specialist van alle vormen van arbeid: uitzenden, zpp, detacheren, payroll, SOW, kennismigranten, international deployment, en vast

Welke ontwikkelingen zijn er bij uw bedrijf geweest in de voorbije 2 jaar?

De voorbije 2 jaren hebben we opdrachtgevers intensief ondersteund en ontzorgd bij complexe wet- en regelgeving verandertrajecten. Daarnaast is er geïnvesteerd in ons maatwerk VMS systeem en is het door Brainnet overgenomen Myflex volledig geïntegreerd in de Brainnet groep. De organisatie heeft een stabiele omzetgroei laten zien.

Het aantal unieke klanten en gebruikers voor wie uw MSP werkt en de managed spend over heel 2017

	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	>45		
Aantal individuele gebruikers			
Managed spend (€)	€ 560 miljoen (Nederland/wereldwijd)		

Welke 2 opdrachtgevers vormen het mooiste visitekaartje van uw bedrijf, cq. op wie of op welke prestaties bent u het meeste trots

	Opdrachtgever 1	Opdrachtgever 2
Naam, branche, land	Ingenieursdiensten, Nederland	Vervoersmaatschappij, Nederland
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	<p>STP proces van urenverwerking en facturatie door een gerealiseerde koppeling tussen het ERP systeem Oracle Time and Labour en VMS; Duizenden leveranciersfacturen met hoge foutmarges teruggebracht naar een eenduidig en foutloos geconsolideerd facturatieproces (26 verzamelfacturen per jaar);</p> <p>Grip, inzicht en controle op de inhuurpopulatie en inhuurspend;</p> <p>Operationele efficiency op het gebied van verwerken van aanvragen en contracten. Geen papieren inhuurdossiers meer;</p> <p>Hoge inhuurvolwassenheid gerealiseerd in 3 jaar tijd;</p> <p>100% volledige inhuurdossiers met generieke inkoopvoorwaarden voor alle leveranciers;</p> <p>Eén aanspreekpunt voor stafafdelingen en inhurende managers en leveranciers/ zzp'ers;</p> <p>Circa 350 leveranciers, lijnmanagers en zzp'ers maken probleemloos gebruik van het VMS;</p> <p>Eén uniform on- en offboarding proces van alle vormen van flexibele arbeid.</p>	<p>Volledig geïmplementeerd VMS Nétive met beheersfunctie met honderden gebruikers</p> <p>Volledig digitaal facturering-proces met gekoppelde budgetreserveringen en e-facturatie</p> <p>Alle inhuur wordt gecontracteerd conform algemene voorwaarden van de opdrachtgever</p> <p>100% compliance</p> <p>Grip door rapportages en real time inzicht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Periodieke rapportages; • (kostenplaats, afdelingen, leveranciers, start, - en einddatum); • Benchmarking van inhuurtarieven en functies; • Afwijkingen op formele en fiscale zaken; • Verdeling inhuur over leveranciers; • Soorten inhuur (uitzend, detachering, zzp'ers, collegiale inleen); • Trends middels maand-, kwartaal- en jaargrafieken <p>Structurele savings op inhuurtarieven, factuurreductie, interne personeelskosten, jaarlijkse indexaties etc.</p> <p>Alleen al het jaarlijks afhandelen van indexatieverzoeken levert een structurele besparing van 2% op</p> <p>Inbedding van vast & flex via één gecentraliseerd HR proces</p> <p>Sourcing van zeer specialistische rollen (white collar en blue collar)</p>

Wie zijn de 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom?

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	Randstad	Accenture	
België			
Wereldwijd			

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten of functionaliteiten?

	1	2	3
VMS en/of FMS - Technologiepartners	Brainnet maakt gebruik van verschillende VMS systemen en heeft de mogelijkheid om haar eigen maatwerk VMS applicatie in te zetten.		
Broker partners	Geen		
Sourcen van freelancers/zzp'ers	Brainnet is zelfstandig verantwoordelijk voor het sourcen van freelancers, zzp'ers en interim professionals. We maken hierbij gebruik van een omvangrijk netwerk van (beursgenoteerde) uitzenders, detacheerders, brokers, maatschappen, buitenlandse brokers, zzp'ers, payrollorganisaties etc.		
Overige partners	NVT		

Heeft uw organisatie een voorkeurs-VMS?

Ja, namelijk:

Nee, want: Wij maken gebruik van meerdere Vendor Management Systemen. Brainnet beschikt daarnaast over een eigen ontwikkeld VMS systeem. We kunnen ons eigen VMS systeem koppelen aan willekeurige andere (VMS en ATS) systemen zoals onder meer Fieldglass, Nétive, Talentlink, Commerce-Hub, IQN, SAP, Ariba, Lumesse, E-size en Taleo.

Uw bedrijf beschikt over een of meer kwaliteitscertificeringen of -normeringen.

Nee

Ja, namelijk: ISO 9001:2015, ISO 9001-14001-, NEN 4400-1,

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen.

Nee

Ja, namelijk: BOVIB

Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	Ellen Pankhurststraat 1, 5032MD Tilburg
Website	www.hays.nl/ talentsolutions
Naam contactpersoon	Maurice Roy
Telefoon nummer contactpersoon	0615865156
E-mailadres contactpersoon	maurice.roy@hays.com

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	Brugsesteenweg 255,8500 Kortrijk
Website	www.hays.be
Naam contactpersoon	Tim van Opstal
Telefoon nummer contactpersoon	0032498176600
E-mailadres contactpersoon	tim.vanopstal@hays.com

Overige merknamen en labels waaronder

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland	1) Hays Expert; 2) Hays Temp; 3) Hays Response; 4) Hays Talent Solutions	1) Hays Expert: gericht op het werven en selecteren van vast personeel; 2) Hays Temp: gericht op het werven en selecteren van tijdelijk personeel; 3) Hays Response: gericht op het direct invullen van vacatures; 4) Hays Talent Solutions: leading expert in het leveren van innovatieve recruitment services, zoals RPO-, MSP, Broker-, Blended- en Total workforce solutions.
België	Zie antwoord Nederland	Zie antwoord Nederland
Wereldwijd	Zie antwoord Nederland	Zie antwoord Nederland

Moederorganisatie

Naam	Hays PLC.
Vestigingsplaats	London
Website	www.hays.com/talentsolutions

Missie en visie van uw bedrijf

Hays is een van de grootste recruitmentbureaus wereldwijd en heeft als missie om de 'wereld van werk' te verbeteren vanuit de 4 kernwaarden; ambitieus, gepassioneerd, expert en nieuwsgierig. Bij Hays geloven wij dat de juiste persoon een organisatie kan transformeren.

Hays levert een breed en aantrekkelijk productenpakket voor alle juridische vormen van inhuur van externe medewerkers en is leading op het gebied van werving en selectie.

Hays heeft als doel opdrachtnemers te ondersteunen, te ontzorgen en te voorzien in alle vormen voor werving en selectie van vaste en tijdelijke professionals. Daarnaast bieden we leading recruitment outsourced solutions, zoals MSP-, RPO-, Broker-, Blended en Total workforce solutions.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

1) Hays biedt een integraal product aan voor recruitment outsourced solutions. Voorbeelden hiervan zijn: MSP-, RPO-, Broker-, Blended- en Total solutions. Dit gebeurt vanuit een 100% neutrale aanpak voor de opdrachtgever.

2) Hays beschikt over een internationale juridische infrastructuur (33 landen wereldwijd) en heeft kennis en kunde (binnen de eigen organisatie) beschikbaar met betrekking tot alle verschillende wet- en regelgeving binnen 33 landen. Daarnaast beschikt Hays over alle internationale certificeringen voor het veilig verwerken van gegevens en draagt zorg voor 100% compliancy.

3) Hays beschikt over een eigen VMS systeem (3SS), waardoor ook op maat MSP oplossingen voor kleinere programma's (tot 50 medewerkers) kunnen worden ingericht op lokaal niveau. Hoewel wij beschikken over een eigen VMS systeem, hebben wij ook ervaring met het inrichten en werken met VMS oplossingen in samenwerking met partners zoals Beeline, Fieldglass, Skillstream en FMS partners zoals Shortlist en Avature

4) Hays heeft ervaring met het managen van SOW en heeft hiervoor een eigen aanpak ontwikkeld.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

Hays werd in 1968 als de Career Care Group opgericht door voormalig CEO Dennis Waxman. In 1986 werd het bedrijf overgenomen door Hays plc, de specialistische recruiting-tak van de overkoepelende Hays Group. In maart 2003 kondigde Hays aan zich te herpositioneren als gespecialiseerde recruitmentorganisatie en ontdeed zich van alle non-core business (logistieke en commerciële dienstverlening). In 2007 ging CEO Denis Waxman na 40 jaar dienst met pensioen en werd opgevolgd door Alistair Cox, momenteel CEO van Hays plc.

Kernactiviteiten van uw bedrijf

Als één van de grootste recruitment specialisten wereldwijd plaatsen wij gekwalificeerde kandidaten in vaste, tijdelijke, interim of contracting jobs. Het bedrijfsonderdeel Hays Talent Solutions biedt als expert in outsourced recruitment oplossingen innovatieve recruitmentservices aan. Hierbij valt te denken aan: Recruitment Process Outsourcing, Managed Service Provider, Blended Workforce Solutions, Vendor Management Systems en Brokering & Contractmanagement

USP 's van uw bedrijf waarmee het zich onderscheidt van de concurrentie

Wat onze opdrachtgevers het meest waarderen aan Hays is de neutrale houding, flexibiliteit en het vermogen om te voldoen aan specifieke klantwensen. Doordat we beschikken over eigen software en technology experts kunnen we alle vragen vanaf 30 medewerkers tot 10000+ oppakken voor opdrachtgevers.

Daarnaast hebben we een ruime ervaring. Wereldwijd worden meer dan 100.000 Contingent Workers (alle juridische vormen van inhuur: uitzenden, detachering, contracting, zzp'ers) in 15 verschillende vakgebieden gemanaged door zo'n 1500 toegewijde on- en offsite MSP consultants.

Welke ontwikkelingen zijn er bij uw bedrijf geweest in de voorbije 2 jaar?

Hays heeft dit jaar RPO Essentials gelanceerd. Met RPO Essentials kunnen bedrijven van elke omvang profiteren van de expertise van Recruitment Process Outsourcing. Dit is een standaardpakket, voornamelijk gericht op het MKB, waardoor tijd en kosten worden gereduceerd.

Het aantal unieke klanten en gebruikers voor wie uw MSP werkt en de managed spend over heel 2017

	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	14	4	95
Aantal individuele gebruikers	3.000	600	300.000
Managed spend (€)	€ 270 miljoen	€ 60 miljoen	€ 2,7 miljard

Welke 2 opdrachtgevers vormen het mooiste visitekaartje van uw bedrijf, cq. op wie of op welke prestaties bent u het meeste trots

	Opdrachtgever 1	Opdrachtgever 2
Naam, branche, land	Royal Friesland Campina: produceert en verkoopt consumentenproducten als zuivelranken, kindervoeding, kaas, desserts, room- en boterproducten en ingrediënten voor producten en voor de voedingsmiddelenindustrie en de farmaceutische industrie. Friesland Campina heeft vestigingen in 33 landen.	NXP Semiconductors N.V. zorgt voor veilige verbindingen en infrastructuur voor een slimmere wereld, waardoor oplossingen worden ontwikkeld die het leven eenvoudiger, beter en veiliger maken. NXP is een wereldwijd opererende firma met vestigingen in 25 landen met het hoofdkantoor in Eindhoven.
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	<p>Probleem bij Royal Friesland Campina was dat men geen grip had op kosten betreffende inhuur van zzp'ers. Ook kennis werd niet voldoende geborgd.</p> <p>Door het inrichten van FMS systeem in combinatie met Avanture hebben wij een platform voor Friesland Campina ontwikkeld waar freelancers direct op alle opdrachten rechtstreeks kunnen reageren. Tevens zorgt het platform voor Talent Pooling en behoud van kennis. Dit leidt ook weer tot besparingen.</p>	Hays en NXP zijn reeds 8 jaar partners van elkaar. Door de overname van Freescale in de US (2016), ontstond er een nieuwe behoefte aan technologische ondersteuning van het programma. Hays heeft NXP (in samenwerking met Beeline) ondersteund met het inrichten van processen en changemanagement binnen het global programma. Dit heeft geleid tot 1 way of working wereldwijd, waarbij 100% compliance wordt geborgd.

Wie zijn de 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom?

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	Randstad SourceRight	Manpower TAPFIN	Randstad SourceRight
België	TAPFIN	Solvus	
Wereldwijd	Randstad SourceRight	Manpower TAPFIN	

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten of functionaliteiten?

	1	2	3
VMS en/of FMS - Technologiepartners	Fieldglass Voor VMS dienstverlening	Lumesse Voor VMS dienstverlening	Beeline Voor VMS dienstverlening
Broker partners	Eigen beheer/ Hays plc.	Kineo	Kindred
Sourcen van freelancers/zzp'ers	Avature	Shortlist	Onetouch
Overige partners	SIA – Staffing Industry Analyst		

Heeft uw organisatie een voorkeurs-VMS?

Ja, namelijk:

Nee, want: Hays beschikt over een eigen VMS systeem (3SS), waardoor ook op maat MSP oplossingen voor kleinere programma's (tot 50 medewerkers) kunnen worden ingericht op lokaal niveau. Hoewel wij beschikken over een eigen VMS systeem, hebben wij ook ervaring met het inrichten en werken met VMS oplossingen in samenwerking met partners zoals Beeline, Fieldglass en Skillstream. Hays stelt zich altijd neutraal op naar opdrachtgevers en is vooraf volledig transparant over de gekozen technologische aanpak

Uw bedrijf beschikt over een of meer kwaliteitscertificeringen of -normeringen.

Nee

Ja, namelijk: ISO 9001, ISO 14001, ISO 26001, NEN 44001, VCU, BOVIB- CROP Certificering.

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen.

Nee

Ja, namelijk: BOVIB: brancheorganisatie voor intermediairs en brokers; NBBU: brancheorganisatie van professionele intermediairs op de arbeidsmarkt; NEN: SNA heeft als doel het realiseren van zelfregulering ter voorkoming van fraude en illegaliteit in de uitzendbranche en bij alle vormen van (onder)aanneming van werk.

Het Flexhuis B.V.

Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	Madame Curiestraat 22, 2171 TW Sassenheim
Website	www.hetflexhuis.nl
Naam contactpersoon	Frederieke Schmidt Crans
Telefoon nummer contactpersoon	085-3001237
E-mailadres contactpersoon	f.schmidtcrans@hetflexhuis.nl

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	
Website	
Naam contactpersoon	
Telefoon nummer contactpersoon	
E-mailadres contactpersoon	

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie opereert:

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland	Nvt	
België	Nvt	
Wereldwijd	Nvt	

Moederorganisatie

Naam	Nvt
Vestigingsplaats	
Website	

Missie en visie van uw bedrijf

Het Flexhuis is dé onafhankelijke Managed Service Provider voor ziekenhuis- en zorginstellingen. Wij ondersteunen en adviseren organisaties bij het optimaal inrichten van zowel de interne als externe flexibiliteit. Centraal hierbij staat het terugdringen van de risico's en de kosten van flexibel personeel, met behoud van kwaliteit en continuïteit.

Het Flexhuis staat garant voor het rechtmatig inzetten van het flexibel personeel. Dit doen wij met een praktische en goed werkende aanpak, die resulteert in een maximaal wendbare organisatie voor nu en in de toekomst.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Een optimaal geregisseerd inhuurproces: maximale continuïteit in bezetting, grip op kosten en risicovrij inzetten van personeel.

- Eén centraal punt voor alle inhuur inhouse (inclusief adhoc diensten)
- Gecontracteerd multidisciplinair netwerk van leveranciers en zzp-ers
- Gemiddeld 25% besparing zonder risico en vaste kosten
- 100% compliant en conform de accreditatienormen van JCI en NIAZ
- Ontzorging op het totale inhuurproces
- Sluitend proces door webbased VMS- applicatie

Inhuur van extern personeel is een vak, waarbij verbinding tussen de afdelingen HRM, Inkoop en Finance essentieel is. Het Flexhuis zorgt voor deze verbinding en versterkt dit door haar inhouse consultants. Voor u betekent dat échte betrokkenheid en een hoge mate van kwaliteit en continuïteit van dienstverlening.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

Het Flexhuis is in 2011 opgericht en heeft zich in zeven jaar tijd als echte specialist in de markt gezet voor ziekenhuis- en zorginstellingen. Het Flexhuis is een sterk groeiend bedrijf met veel kennis van de functies, structuur, cultuur en processen binnen ziekenhuis- en zorginstellingen. Dit maakt dat wij snappen wat we doen en in staat zijn om garanties af te geven op het maximale resultaat. Ook wanneer dit gaat om adhoc planning van zorgpersoneel. Gelijktijdig kijken we proactief naar de "vraag van morgen". Wat zijn de ontwikkelingen op wet en regelgeving gebied, wat zijn de organisatiedoelstellingen en -belangen, hoe ontwikkelt de arbeidsmarkt zich en op welke wijze ontsluiten wij vraag en aanbod in de toekomst? Door onze aanpak kunnen opdrachtgevers beter anticiperen op de toekomstige ontwikkelingen.

Kernactiviteiten van uw bedrijf

Het Flexhuis organiseert een end to end inhuurproces:

- Sourcing
- Selectie
- Registratie en screening
- Dossieropbouw
- Urenregistratie
- Facturatie
- Rapportage

De dienstverlening wordt ondersteund door een VMS en een on-site team.

USP 's van uw bedrijf waarmee het zich onderscheidt van de concurrentie

- Specialist voor ziekenhuis- en zorginstellingen
- Kennis van cultuur, structuur en processen
- Kennis van wet- en regelgeving rondom fiscaliteit, arbeidsrecht en kwaliteitseisen
- Gecontracteerd multi disciplinair netwerk van inhuurpartners (uitzenden, detacheren, zzp)
- Adhoc planning zorgpersoneel
- Bewezen resultaat

Welke ontwikkelingen zijn er bij uw bedrijf geweest in de voorbije 2 jaar?

Het Flexhuis heeft een sterke groei doorgemaakt in de afgelopen 2 jaar en heeft daarmee naam gevestigd in de sector zorg. Schaarste problematieken vormen momenteel een rode draad bij de opdrachtgevers van Het Flexhuis en vraagt om een kritische blik naar de arbeidsmarkt en de (on)mogelijkheden bij inzet van professionals in samenwerking met opdrachtgevers en derde partijen. Dit leidt tot diverse oplossingen passend bij de organisatiedoelstellingen (en uitdagingen) van opdrachtgevers.

Het aantal unieke klanten en gebruikers voor wie uw MSP werkt en de managed spend over heel 2017

	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	10		
Aantal individuele gebruikers	584		
Managed spend (€)	> € 25 miljoen		

Welke 2 opdrachtgevers vormen het mooiste visitekaartje van uw bedrijf, cq. op wie of op welke prestaties bent u het meeste trots

	Opdrachtgever 1	Opdrachtgever 2
Naam, branche, land	Alle	ZKH
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Leverbetrouwbaarheid > 85% op schaarste functies	Resourcetraject met als resultaat een verlaging van inhuur en verhoging van instroom van vast personeel.

Wie zijn de 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom?

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland			
België			
Wereldwijd			

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten of functionaliteiten?

	1	2	3
VMS en/of FMS - Technologiepartners	Nétive voor VMS ondersteuning		
Broker partners	Nvt		
Sourcen van freelancers/zzp'ers	Nvt		
Overige partners	Nvt		

Heeft uw organisatie een voorkeurs-VMS?

- Ja, namelijk: Nétive
 Nee, want:

Uw bedrijf beschikt over een of meer kwaliteitscertificeringen of -normeringen.

- Nee
 Ja, namelijk: Bovib

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen.

- Nee
 Ja, namelijk: Bovib

HETFLEXHUIS

Master Vendor Management

Dé inhuurspecialist voor ziekenhuis- en zorginstellingen.

Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	Hogeweg 123, 5301 LL Zaltbommel
Website	www.pontoonsolutions.com
Naam contactpersoon	Rob van de Ven
Telefoon nummer contactpersoon	06-53657987
E-mailadres contactpersoon	rob.van.de.ven@pontoonsolutions.com

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	Noordkustlaan 16, 1702 Groot Bijgaarden
Website	www.pontoonsolutions.com
Naam contactpersoon	Rob van de Ven
Telefoon nummer contactpersoon	06-53657987
E-mailadres contactpersoon	rob.van.de.ven@pontoonsolutions.com

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie opereert:

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland	Pontoon Solutions	Outsourced workforce solutions
België	Pontoon Solutions	Outsourced workforce solutions
Wereldwijd	Pontoon Solutions	Outsourced workforce solutions

Moederorganisatie

Naam	Adecco Group
Vestigingsplaats	Zürich, Zwitserland
Website	www.adeccogroup.com

Missie en visie van uw bedrijf

Pontoon delivers you better people, faster. Our solutions drive the acquisition of permanent talent and manage your contingent and project workforce on behalf of your organization. We ensure a superior candidate experience and maximize your employer brand. We provide you with efficiency, flexibility and scalability. We manage and optimize your supplier partnerships and help you leverage the best workforce technologies. We manage risk and give you full visibility of your organization's talent.

By continually innovating, we are able to bring you market leading solutions and deliver better business results – every time. Pontoon allows you to focus on your core business, while we focus on ours; bringing together the best people and the world's best organizations

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Pontoon brings experience in MSP design, deployment, and operations for programs of all sizes and scope.

Our greatest value-adds and process knowledge are focused in three key areas:

- Global capabilities
- Total workforce management
- Investment in innovation

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

Pontoon is the result of the 2012 merger of Adecco Solutions and Beeline MSP into a unified global MSP and Recruitment Process Outsourcing (RPO) organization.

Now known as Pontoon Solutions, the organization has been delivering MSP solutions for 19 years under the Adecco brand. On January 1, 2016, hyphen, our sister workforce solutions company under the Adecco Group, joined Pontoon.

Retaining the Pontoon name, the combined company draws the experience gained from different markets and diverse cultures to provide more robust solutions to our clients. hyphen's 300 UK employees joined Pontoon's global workforce, lending impetus to the consolidation and development of new services, analytics, program management, VMS deployment, and configuration support.

Kernactiviteiten van uw bedrijf

Pontoon, recognized by HRO Today as the #1 provider of Global Managed Service Programs, is the workforce process outsourcing division of Adecco Group offering global MSP, RPO, Total Talent Management, SOW, Consultancy services.

USP 's van uw bedrijf waarmee het zich onderscheidt van de concurrentie

Pontoon brings experience in MSP design, deployment, and operations for programs of all sizes and scope.

Our greatest value-adds and process knowledge are focused in three key areas:

- Global capabilities - Total workforce management - Investment in innovation

- Global reach, infrastructure & Consistent Methodologies: we are the most global experienced MSP player, operating large scale programs with global infrastructure. We have a presence in most major countries and can leverage local tax law and entity to deploy an SOW solution
- Innovative player and front runner in new tech trends
- Multiple global and Total Talent Management Programs in place
- Multiple MSP programs including SOW
- Multiple VMS Partnerships: largest partner to both Fieldglass and Beeline. With both, we partner closely and have developed a cultural competency between our organizations.

Welke ontwikkelingen zijn er bij uw bedrijf geweest in de voorbije 2 jaar?

- Total Talent Management (TTM) as there is a movement in the industry towards TTM, meaning manage the flex and permanent workforce as one solution. Therefore we offer a combined solution with an MSP and RPO model.
- Increase number of freelancers.
- Changes in legislation. We have a team that is dedicated to monitor the changes in legislation, inform our customers and implement necessary changes into our programs.
- Statement Of Work. We see more customers expending their MSP program with SOW. The first step is helping with transactional services and later also procurement activities. Pontoon is one of the few companies that can offer support for SOW on both the transactional and procurement site. We give our customers advice and arrange workshops around this topic.

Het aantal unieke klanten en gebruikers voor wie uw MSP werkt en de managed spend over heel 2017

	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	7	4	166
Aantal individuele gebruikers	500	250	100.000
Managed spend (€)	€ 80 miljoen	€ 40 miljoen	€ 12 miljard

Welke 2 opdrachtgevers vormen het mooiste visitekaartje van uw bedrijf, cq. op wie of op welke prestaties bent u het meeste trots

	Opdrachtgever 1	Opdrachtgever 2
Naam, branche, land	Large internet company, internet, global	Large bank, global
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Global roll out of MSP program, Roll out of SOW, 100% visibility, substantial cost savings	Global roll out of MSP program, 100% visibility, substantial cost savings

Wie zijn de 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom?

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	Randstad SourceRight	TAPFIN	Hays Talent Solutions
België	Randstad SourceRight	TAPFIN	Hays Talent Solutions
Wereldwijd	Randstad SourceRight	TAPFIN	Allegis

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten of functionaliteiten?

	1	2	3
VMS en/of FMS - Technologiepartners	SAP Fieldglass voor 23 clients	Beeline voor 46 clients	Elevate (FMS) voor 10 clients
Broker partners	Ajilon Freelance		
Sourcen van freelancers/zzp'ers	Multiple		
Overige partners	Several new tech tool suppliers		

Heeft uw organisatie een voorkeurs-VMS?

Ja, namelijk:

Nee, want: As a technology agnostic partner, we configure and leverage the VMS technology that best suits your needs. We maintain partnerships with the providers of 14 major VMS technologies, including: Access Base, Beeline, Clic&staff, Connect, DCR Workforce, Externet, Harbour, IQ Navigator, PeopleFluent, Pixid, Skillstream, Nétive, Connecting-Expertise

Uw bedrijf beschikt over een of meer kwaliteitscertificeringen of -normeringen.

Nee

Ja, namelijk: ISO 9001, FIRA Bronze, MVO certificates. Pontoon is a member of the new ABU unit for MSPs

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen.

Nee

Ja, namelijk: ABU & Bovib

Randstad Sourceright



Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	Diemermere 25, 1112 TC Diemen
Website	www.randstadsourceright.com
Naam contactpersoon	Yvonne Andringa
Telefoon nummer contactpersoon	06-81132957
E-mailadres contactpersoon	yvonne.andringa@eu.randstadsourceright.com

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	Keizer Karellaan 586 bus 8, 1082 Brussel
Website	www.randstadsourceright.com
Naam contactpersoon	Cindy Vanwelckenhuijzen
Telefoon nummer contactpersoon	+32473983150
E-mailadres contactpersoon	cindy.vanwelckenhuijzen@eu.randstadsourceright.com

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie opereert:

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland	Nvt	Nvt
België	Nvt	Nvt
Wereldwijd	Nvt	Nvt

Moederorganisatie

Naam	Randstad Holding
Vestigingsplaats	Diemen
Website	www.randstad.com

Missie en visie van uw bedrijf

Randstad Sourceright herkent en omarmt een revolutie als het gaat om HR en HR services, waarin HR verandert en een meer strategische, toekomstgerichte, wetenschappelijke en creatieve rol krijgt binnen organisaties. Deze verandering van de positie en de rol van HR creëert nieuwe kansen die omgezet kunnen worden in echte, kwantificeerbare resultaten. Human Intelligence vormt de kern van deze transformatie. Randstad Sourceright wil aan de basis staan van deze transformatie en haar mede vormgeven, met als doel voor onze opdrachtgevers altijd het juiste talent, op de juiste plek, op het juiste moment tegen het beste tarief.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

De toegevoegde waarde van onze MSP dienstverlening gaat verder dan de traditionele drivers, zoals kostenbesparingen, transparantie en compliance. Randstad Sourceright biedt haar klanten een partnership aan dat gericht is op een bijdrage aan de totale organisatiedoelen van haar opdrachtgevers. Dit betekent naast de voornoemde doelen, ook toegang tot het juiste talent op het juiste moment, flexibiliteit van personeel en wendbaarheid van de organisatie. Hierdoor zijn onze klanten in staat sneller en beter op marktomstandigheden in te spelen waardoor zij competitiever, efficiënter en effectiever kunnen werken.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

Randstad Sourceright is ontstaan uit de Managed Services- en RPO activiteiten van moederbedrijf Randstad Holding en de SourceRight activiteiten die onderdeel waren van de SFN Group acquisitie van Randstad Holding. Begin 2015 heeft Randstad de nationale MSP en RPO activiteiten in Europa samengevoegd. Dit heeft tot gevolg dat Randstad Sourceright optimaal op de groeiende internationale vraag kan inspelen. Uniek aan deze aanpak is dat Randstad Sourceright haar klanten zowel lokaal als internationaal kan bedienen door het bestaan van een lokale en internationale infrastructuur in één organisatie.

Kernactiviteiten van uw bedrijf

Als MSP organiseren wij het proces van inhuur van flexibele arbeid en dragen we de primaire verantwoordelijkheid voor het opzetten en uitvoeren van een inhuur(verbeter)programma. Taken van een MSP zijn algeheel program-mamanagement, rapportages, leveranciersselectie en distributie van aanvragen, al dan niet inclusief geconsolideerde facturering en ondersteund door middel van een Vendor Management Systeem. In veel gevallen voeren wij deze taken uit op de locatie van de klant. Naast MSP programma's voert Randstad Sourceright ook Recruitment Process Outsourcingsopdrachten (RPO) uit en voor steeds meer klanten verzorgen wij beide vormen van dienstverlening in een Total Talent Management programma .

USP 's van uw bedrijf waarmee het zich onderscheidt van de concurrentie

Randstad Sourceright is wereldwijd een toonaangevende organisatie op het gebied van MSP en RPO. Onze klanten profiteren van onze wereldwijde ervaring én lokale expertise en uitvoering in één organisatie voor zowel RPO als MSP. Dit betekent dat klanten voor zowel lokale en multinationale en integrale oplossingen bij één organisatie terecht kunnen.

Bovendien is Randstad Sourceright verantwoordelijk voor het meest doorontwikkelde programma in Nederland en België. Randstad Sourceright blijft waarde toevoegen door de focus op de innovatie van onze producten, technologie en diensten. Daarnaast kunnen wij het verschil maken door de kwaliteit van onze mensen en investeren we met het Randstad Innovation Fund jaarlijks 50 miljoen in nieuwe technologieën op het gebied van HR dienstverlening zodat wij over de juiste tools beschikken om onze programma's steeds verder te innoveren en optimaliseren.

Welke ontwikkelingen zijn er bij uw bedrijf geweest in de voorbije 2 jaar?

Randstad Sourceright heeft de afgelopen 2 jaar een transitie gemaakt naar een wereldwijde governance structuur zodat we nog beter in staat zijn om best practices en lessons learned te delen. Door een combinatie van deze globale aansturing en onze lokale pragmatische aanpak optimaliseren we onze dienstverlening aan onze opdrachtgevers voortdurend. De continue investeringen in nieuwe, HR gerelateerde, technologieën vanuit het Randstad Innovation Fund zorgen er daarnaast voor dat we steeds innovatief blijven. Voorbeeld hiervan in de laatste twee jaar is de uitrol van ons eigen Analytics platform TalentRadar, waarmee we onze opdrachtgevers nog gedetailleerder van analyses en rapportages kunnen voorzien.

Het aantal unieke klanten en gebruikers voor wie uw MSP werkt en de managed spend over heel 2017

	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	Meer dan 10	Tussen de 5 - 10	250
Aantal individuele gebruikers			
Managed spend (€)	+/- € 350 miljoen	+/- € 150 miljoen	\$ 8,7 Miljard

Welke 2 opdrachtgevers vormen het mooiste visitekaartje van uw bedrijf, cq. op wie of op welke prestaties bent u het meeste trots

	Opdrachtgever 1	Opdrachtgever 2
Naam, branche, land	Internationale organisatie in Tech branche, kantoren oa in NL	Internationale organisatie in Automotive branche, kantoren oa in BE en NL
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Deze opdrachtgever had reeds een MSP programma in Nederland bij een andere leverancier maar wilde graag samenwerken met een partner die het bestaande programma verder kon verbeteren en optimaliseren. Onze oplossing: Randstad Sourceright voert sinds begin 2016 een tweede generatie MSP programma uit voor deze opdrachtgever in Nederland. Alle vacatures, zowel op het gebied van temp staffing als professionals, verlopen via een centrale resource desk. We hebben het totale proces verder gestroomlijnd en geoptimaliseerd.	Deze opdrachtgever wilde een 'single point of contact' (spoc) voor alle tijdelijke inhuur. Deze spoc diende tevens zorg te dragen voor proces efficiëntie, kostenbesparingen en transparantie. Onze oplossing: Een master vendor (MV) en MSP oplossing gecombineerd in één hybride model. End-to-end oplossing inclusief contractering, urenregistratie en geconsolideerde facturatie. Landen: Nederland en België

Wie zijn de 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom?

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	TAPFIN	Staffing MS	Solvus
België	TAPFIN	Solvus	Kelly
Wereldwijd	TAPFIN	Allegis	Pontoon

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten of functionaliteiten?

	1	2	3
VMS en/of FMS - Technologiepartners	Fieldglass voor VMS	IQN/Beeline voor VMS	Nétive voor VMS
Broker partners	Yem	Harvey Nash	
Sourcen van freelancers/zzp'ers	Twago (in eigen beheer)		
Overige partners			

Heeft uw organisatie een voorkeurs-VMS?

Ja, namelijk:

Nee, want: Randstad Sourceright is neutraal ten opzichte van te gebruiken technologie en kiest samen met haar klanten de best passende tools voor haar programma's.

Uw bedrijf beschikt over een of meer kwaliteitscertificeringen of -normeringen.

Nee

Ja, namelijk:

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen.

Nee

Ja, namelijk:

Solvus



Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	P.J. Oudweg 61, 1314 CK Almere
Website	www.solvus.nl
Naam contactpersoon	Tjerk de Vries
Telefoon nummer contactpersoon	+31 6 38 75 58 83
E-mailadres contactpersoon	tjerk.devries@solvus.nl

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	Frankrijklei 101, 2000 Antwerpen
Website	www.solvus.be
Naam contactpersoon	Kristof Seyns
Telefoon nummer contactpersoon	+32 3 800 67 09
E-mailadres contactpersoon	kristof.seyns@solvus.be

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie opereert:

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland	USG Freelance	Brokerdiensten Freelancers
België	USG Public Sourcing	MSP diensten voor de publieke sector
Wereldwijd	Nvt	Nvt

Moederorganisatie

Naam	Recruit Global Staffing
Vestigingsplaats	Almere
Website	www.usgpeople.com

Missie en visie van uw bedrijf

Solvus is dedicated to meet the strategic and structural, human and HR cost related challenges of organizations today, and especially tomorrow.

Het arbeidsgerelateerde landschap is continu in beweging, waardoor organisaties in staat moeten zijn om aan een enorme snelheid te transformeren. Om deze uitdagingen aan te gaan heeft u als bedrijf nood aan een toegewijde partner die samen met u op zoek gaat naar de juiste oplossingen om uw bedrijf sterker, veerkrachtiger, flexibeler, kortom, klaar voor de toekomst te maken.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Solvus richt zich op het specifieke marktsegment van HR Business Solutions. De focus van Solvus bestaat uit het aanreiken van Business & HR programma's op maat voor organisatievraagstukken op het vlak van Contingent Workforce (oa MSP), Talent acquisition (oa RPO), Performance & development (oa training, Assessments), Career Transition (oa outplacement, coaching), HRO, BPO & Total Talent Management

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

- 1972: Oprichting
- 1989: Uitbreiding naar België
- 2005: Overname Solvus Resource Group. De nieuwe combinatie van United Services Group en Solvus Resource Group krijgt de huidige naam: USG People N.V.
- 2014: Een aantal activiteiten waaronder Talent Acquisition en Contingent Workforce Management worden ondergebracht in een aparte entiteit: Solvus
- 2014 : oprichting Public Sourcing : Total talent management oplossingen voor de publieke sector
- 2016: Overname USG People N.V door Recruit Holdings. Met deze transactie wordt er een mondiale gespecialiseerde aanbieder van innovatieve HR- en uitzenddiensten gecreëerd: Recruit Global Staffing met hoofdzetel in Almere.

Kernactiviteiten van uw bedrijf

De kernactiviteiten van Solvus bestaan uit het analyseren, verbeteren en overnemen van HR taken die organisaties niet meer als hun core activiteit zien, of waarvoor organisaties geen tijd, middelen of competenties meer hebben in hun eigen organisatie. Dit kan gaan van een tijdelijke project oplossing tot een full end to end outsourcing. Dit bestaat oa uit het aanreiken van de volgende Business & HR oplossingen op maat voor organisatievraagstukken op het vlak van:

- Contingent workforce Management (oa MSP)
- Talent Acquisition (oa RPO)
- Performance & development (oa training, Assessments)
- Career Transition (oa outplacement, coaching)
- Total Talent management

USP 's van uw bedrijf waarmee het zich onderscheidt van de concurrentie

Solvus is een op de Benelux geïntendeerde HRO dienstverlener, met focus op (lokale) klanten met een spend vanaf €5 miljoen. Door deze (lokale) benaderingen en onze kennis van de lokale markt/tendensen zijn wij in staat om een hoogwaardige gespecialiseerde dienstverlening aan te bieden die onovertroffen is.

Wij gaan verder dan enkel het aanbieden van HR oplossingen, maar denken met organisaties mee over de huidige vraagstukken in de arbeidsmarkt en bouwen vervolgens een modulaire op maat gemaakt oplossing op basis van de behoeften van de klant.

Wij streven steeds naar het verlagen van de kosten en het optimaliseren van efficiëntie zonder de kwaliteit aan te tasten. Onze medewerkers met een jarenlange ervaring in HR oplossingen zijn één van onze key differentiators.

Welke ontwikkelingen zijn er bij uw bedrijf geweest in de voorbije 2 jaar?

- Een verdere evolutie naar Total Talent Management, wat meer hybride oplossingen naar voor bracht plus een verder doorgedreven specialisatie in elke workstream gecombineerd met een betere en snellere integratie met toolings.
- Onze oplossingen zijn nog laagdrempeliger gemaakt waardoor wij onze oplossing naar elk type bedrijven kunnen uitrollen
- Een specifiek benadering voor de freelancer markt in België.
- USG People, en daarmee Solvus, is overgenomen door Recruit, waardoor het internationale karakter van onze organisatie en de mogelijkheid tot samenwerking op internationaal niveau, met focus op lokale benadering, is toegenomen. Hierdoor heeft Solvus een professionaliseringslag gemaakt, waarbij we de dienstverlening richting lokale klanten op een internationaal hoogwaardig niveau kunnen leveren.

Het aantal unieke klanten en gebruikers voor wie uw MSP werkt en de managed spend over heel 2017

	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	5	55	60
Aantal individuele gebruikers	NA	NA	NA
Managed spend (€)	€ 75 miljoen	€ 415 miljoen	€ 490 miljoen

Welke 2 opdrachtgevers vormen het mooiste visitekaartje van uw bedrijf, cq. op wie of op welke prestaties bent u het meeste trots

	Opdrachtgever 1	Opdrachtgever 2
Naam, branche, land	Vlaamse Overheid/Public/ België	Ingram Micro, Logistiek, Nederland
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	een MSP constructie waarbij we optreden als neutrale partner waar we ruim 1.200 consultants beheren en waarbij onze klant gebruik maakt van een E-markt waarop meer dan 4200 leveranciers ingeschreven zijn. Hierdoor hebben we ruim meer dan 3 miljoen euro kosten besparingen voor onze klant gerealiseerd en de doorlooptijd kunnen halveren	In een veranderende arbeidsmarkt met een groeiende vraag, optimaal geleverd en gepland (3.600 HC)

Wie zijn de 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom?

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	Wij gaan uit van onze eigen sterktes en focussen op de behoeftes van onze klanten		
België			
Wereldwijd			

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten of functionaliteiten?

	1	2	3
VMS en/of FMS - Technologiepartners	Connecting Expertise voor VMS/MSP	HR Office voor VMS/MSP	Nétive voor VMS/MSP
Broker partners	Solvus Freelance		
Sourcen van freelancers/zzp'ers	Connecting Expertise Markplaats	Solvus Freelance	
Overige partners	Lancr		

Heeft uw organisatie een voorkeurs-VMS?

Ja, namelijk:

Nee, want: We zijn neutraal en kiezen op basis van de behoeften van onze klant. Onze processen zijn zodanig modulair opgebouwd dat gelijk welke software/VMS provider hierop géént kan worden

Uw bedrijf beschikt over een of meer kwaliteitscertificeringen of -normeringen.

Nee

Ja, namelijk: QFOR, Federgon Certified Member Project Sourcing, Federgon Certified Member Recruitment, Search & Selection, Certo, Employer branding specialist, ABU MSPnetwork; ISO 9001 (in de loop van 2018 te realiseren, CWM Certification

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen.

Nee

Ja, namelijk: Federgon, ABU MSPnetwork, Staffing Industry Analysts

Source



Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	Polarisavenue 33, 2132 JH Hoofddorp
Website	www.source.eu
Naam contactpersoon	Alexander Reuvers, commercieel directeur
Telefoon nummer contactpersoon	+31 23 568 56 30
E-mailadres contactpersoon	areuvers@nl.source.eu

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	Park Hill, Jan Emiel Mommaertslaan 22, bus 1 B-1831 Diegem (Machelen)
Website	www.sourcebelgium.be
Naam contactpersoon	Myranda Dyck, sales manager BeLux
Telefoon nummer contactpersoon	+32 4 76 86 57 60
E-mailadres contactpersoon	mdyck@be.source.eu

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie opereert:

	Merksnaam/label	Activiteit
Nederland	Source MSP	Managed Service Provider, advisering, optimaliseren van inhuurbeleid- en processen, sourcing, community building
België	Source Automation	Contractmanagement, risicobeheersing
Luxembourg	Source Payroll / Source Payroll Services	Payroll, overnemen van juridisch werkgeverschap, salarisadministratie

Moederorganisatie

Naam	HeadFirst Source Group
Vestigingsplaats	Hoofddorp, Nederland
Website	www.headfirstsourcegroup.com

Missie en visie van uw bedrijf

Source staat voor het realiseren van een transparant en zorgenvrij inhuurproces voor de werkende wereld. Een wereld die doorlopend verandert. Het continu monitoren van de wensen van onze opdrachtgevers, leveranciers en professionals is daarbij essentieel. In die snel veranderende arbeidsmarkt willen wij dé verbinder zijn tussen kennisvragen en kennisaanbieders. Een baken voor opdrachtgevers, leveranciers en professionals die willen excelleren, zonder zich zorgen te maken over praktische zaken.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

De bewezen toegevoegde waarde van Source voor opdrachtgevers is gelegen in de volgende zes punten:

1. Toegang tot kennisprofessionals in de gehele inhuurmarkt
2. Centralisatie van de volledige inhuuradministratie
3. Efficiëntie in het inhuurproces
4. Gegarandeerde kostenbesparing
5. 100% zorgenvrij inhuren
6. Eenduidigheid in voorwaarden: één raamovereenkomst

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

Source is opgericht in 1999 met als doel de Nederlandse inhuurmarkt te professionaliseren. In 2011 krijgt Source een beursnotering. In 2012 breidt Source uit naar België en Luxemburg en wordt het kantoor in Diegem geopend. In december 2016 neemt Source Group N.V. kennisbemiddelaar HeadFirst over, waarna de naam van de groep wijzigt naar HeadFirst Source Group N.V. Hiermee wordt de groep in Nederland marktleider op het gebied van inhuur van externe professionals. Dagelijks werken ongeveer 5.000 professionals bij ruim honderd opdrachtgevers in Nederland, België en Luxemburg, waarmee we een jaaromzet realiseren van ongeveer 500 miljoen euro (op moment van verschijnen van dit rapport in april 2018). Source is de onafhankelijke MSP-dienstverlener van de groep. Het hoofdkantoor staat in Hoofddorp (Nederland).

Kernactiviteiten van uw bedrijf

Zorgenvrij inhuren op een transparante en persoonlijke wijze, dat is Source. Als MSP neemt Source het inhuurproces (gedeeltelijk) uit handen en optimaliseert dit verder. Wij garanderen het vinden van de juiste professionals, regelen de screening, contracten en de administratieve afhandeling, zorgen voor tijdige betalingen, nemen de inhuurrisico's weg en bieden inzicht middels dashboards en rapportages.

USP 's van uw bedrijf waarmee het zich onderscheidt van de concurrentie

- Onafhankelijkheid: we acteren volledig vendor neutral. We hebben geen voorkeursafspraken met leveranciers en detacheren geen eigen personeel (ook niet uit gelieerde bedrijven). Ons enige belang: een marktconform tarief voor zowel de opdrachtgever als opdrachtnemer. Ons vaste lage uurtarief (geen percentage) borgt dit belang.
- Transparantie: we voeren sinds onze oprichting een actieve strijd tegen nodeloze ketenvorming. Als MSP brengen we dit in de praktijk door voor opdrachtgevers ketens gegarandeerd uit te sluiten. Daarnaast toont onze transparantie zich in openheid over onze tarieven: zowel de opdrachtgever als opdrachtnemer weet wat wij krijgen voor onze diensten.
- Activeren van rijk netwerk: we beheren een enorm netwerk van professionals in ons eigen cloud-platform Select. We investeren veel tijd in de kwaliteit van ons netwerk en het binden en boeien van professionals, zodat opdrachtgevers direct toegang hebben tot dit unieke netwerk van 3.000+ leveranciers (detacheerders, bureaus) en 25.000 zelfstandig professionals (freelancers). Het is onze kracht dit enorme netwerk te activeren, wat een must is in een tijd van krapte op de arbeidsmarkt en waar afwachten tot de perfecte kandidaat zich meldt geen optie is. In alle gevallen vervullen we de rol van neutral vendor tussen dit netwerk en onze opdrachtgevers.
- Innovatief: dit toont zich onder andere in de ontwikkeling van het VMS Select, dat we enerzijds inzetten als tooling voor het beheren van ons eigen netwerk van professionals en anderzijds white label ingezet wordt voor het faciliteren van het inhuurproces van (een deel van) onze opdrachtgevers.
- Community building: specialistische kennis versnippert door de opkomst van het aantal zelfstandig professionals en kleine gespecialiseerde detacheerders. Source zet daarom in op community building op vakgebieden, waarmee we de omvang van ons netwerk beheersbaar houden en daarmee de kennis toegankelijk houden voor opdrachtgevers.

Welke ontwikkelingen zijn er bij uw bedrijf geweest in de voorbije 2 jaar?

We hebben onze dienstverlening de afgelopen twee jaar sterk geïnnoveerd. Met de ontwikkeling van nieuwe dashboards met managementinformatie. Daarnaast hebben we de door onszelf ontwikkelde DBA Scorecard geïmplementeerd bij diverse opdrachtgevers om ze te helpen Wet DBA-compliant te worden.

Intern stonden 2016 en 2017 in het teken van de fusie tussen Source en HeadFirst. In deze tijd van verandering zijn we erin geslaagd ook organisch snel te groeien. We verwelkomden in 2017 meerdere opdrachtgevers in de profit en non-profit sector en we zagen de omzet van de groep groeien naar ongeveer 500 miljoen euro per jaar.

Het aantal unieke klanten en gebruikers voor wie uw MSP werkt en de managed spend over heel 2017

	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	9	1	-
Aantal individuele gebruikers	170	20	-
Managed spend (€)	€ 152 miljoen *	€ 57 miljoen	-

* Beschouwd naar managed spend waar we als neutral (master) vendor optreden voor onze opdrachtgevers

Welke 2 opdrachtgevers vormen het mooiste visitekaartje van uw bedrijf, cq. op wie of op welke prestaties bent u het meeste trots

	Opdrachtgever 1	Opdrachtgever 2
Naam, branche, land	Atos Benelux & The Nordics ICT-dienstverlener Nederland, België, Luxemburg, Zweden, Noorwegen, Finland, Denemarken, Estland, Polen, Rusland, Litouwen	Overheidsorganisatie (contractueel opgenomen dat openbaar niet over samenwerking gecommuniceerd wordt) Nederland
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Atos gaat de komende drie jaar in zee met Blue Force Alliance (BFA), een gelegenheidsconsortium van Staffing Management Services en Source, voor de werving en contracthandling van tijdelijk in te zetten professionals.	<ul style="list-style-type: none"> Grip op inhuur: sourcing centraal georganiseerd Streng beleid op ketenvorming uitgerold en gehandhaafd Efficiency in inhuurprocessen aangebracht, waaronder facturatieproces Spend aan externe inhuur gereduceerd met 18% zonder verlies aan kwaliteit

Wie zijn de 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom?

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	Randstad Sourceright	TAPFIN	Hays
België	Solvus	Randstad Sourceright	TAPFIN
Wereldwijd	-	-	-

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten of functionaliteiten?

	1	2	3
VMS en/of FMS - Technologiepartners	Select (van Designated Professionals, www.select.hr), Nétive, Fieldglass e.d. Voor: VMS/FMS		
Broker partners	In eigen beheer met Source Automation		
Sourcen van freelancers/zzp'ers	In eigen beheer met Select als VMS		
Overige partners	Staffing MS Voor: VMS-implementatie		

Heeft uw organisatie een voorkeurs-VMS?

Ja, namelijk:

Nee, want: We beschikken over een 'eigen' VMS, maar kunnen ook aansluiten op andere VMS'en, zoals Nétive en Fieldglass, en/of deze implementeren.

Uw bedrijf beschikt over een of meer kwaliteitscertificeringen of -normeringen.

Nee

Ja, namelijk: NEN4400-1, ISO 9001, ISO 14001 en VCU.

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen.

Nee

Ja, namelijk: Bovib (Nederland), Voka (België)

Staffing MS



Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	Heemraadssingel 149a, 3022 CD Rotterdam
Website	www.staffingms.com
Naam contactpersoon	Wouter Waaijenberg
Telefoon nummer contactpersoon	M : +31 65 14 11 548
E-mailadres contactpersoon	wouter.waaijenberg@staffingms.com

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	
Website	www.staffingms.com
Naam contactpersoon	Robert van Gasteren
Telefoon nummer contactpersoon	T: +31 6 45 89 81 75
E-mailadres contactpersoon	robert.vanGasteren@staffingMS.com

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie opereert:

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland	Staffing Management Services	Staffing MS is "vendor neutral" specialist op het gebied van externe inhuur: opstellen van inhuurbeleid, het ontwerpen en implementeren van processen, tot en met een vlekkeloze uitvoering van het inhuurproces.
	Staffing Contract Services	Label actief als broker, waarbij niet alleen de procesondersteuning en administratieve afwikkeling van externe inhuur wordt verzorgd, maar waarbij Staffing MS Contract Services ook contractpartner in de keten is en dus juridisch als leverancier van de inlener optreedt. Wij blijven onafhankelijk in onze sourcing en dus "vendor neutral"
	Staffing Flex Services	Neemt het juridisch werkgeverschap over van inleners, waarbij Staffing MS Payroll de gehele salarisadministratie verzorgt.
België	Nvt	
Wereldwijd	Nvt	Onze dienstverlening is voor onze klanten in Nederland met buitenlandse vestigingen ook in diverse buitenlandse toegankelijk, bijvoorbeeld België, Duitsland, Italië, Scandinavië

Moederorganisatie

Naam	Staffing MS Holding B.V.
Vestigingsplaats	Heemraadsingel 149a, Rotterdam
Website	www.staffingms.com

Missie en visie van uw bedrijf

Staffing MS heeft de ambitie om externe inhuur naar een volgende fase te brengen, waarbij externe inhuur als een structureel onderdeel van de flexibele schil wordt gezien en organisaties direct met alle leveranciers en zzp'ers kunnen werken, waarbij het gehele inhuurproces wordt ontzorgd door hun eigen MSP-partner Staffing MS, die de organisatie volledig grip, inzicht en regie over de inhuur geeft. In de meest uitgebreide vorm coördineren wij de gehele inhuur van professionals, uitzendbureaus, projecten.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Staffing is een onafhankelijke MSP hetgeen betekent dat Staffing MS geen kandidaten in dienst heeft, dat wij geen onderdeel zijn van een concern met detachering e/o uitzendbureau activiteiten, dat er geen voorkeur is voor het inzetten van een bepaalde kandidaat is (transparantie) en dat er tussen leveranciers of kandidaten en Staffing MS geen ander verdienmodel is dan dat Staffing MS al haar werkzaamheden ten dienste van de opdrachtgever verricht. Kortom: the best person for the job at the best rate.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

Staffing MS is opgericht in 2008 door Rob de Laat en Wouter Waaijberg. Beiden zijn sinds eind jaren '80 actief in de wereld van flexibele arbeid. Staffing MS is de expert in het organiseren binnen haar 3 hoofdactiviteiten: MSP, Payrolling en Brokerdienstverlening. Sinds de oprichting heeft Staffing MS een stevige positie gerealiseerd, zowel binnen de publieke- als de private sector. Inmiddels wordt sinds 2017 de directie gevoerd door Wouter als COO/CFO en Robert van Gasteren als CEO/CCO. Deze laatste heeft een lange loopbaan in zakelijke dienstverlening binnen HR consultancy, software, ICT detachering en outsourcing als HRD, COO, Sales Directeur en CEO.

Kernactiviteiten van uw bedrijf

Staffing MS geeft als onafhankelijke MSP advies, implementeert of neemt de uitvoering van (een deel van) het inhuurproces over. Door de juiste combinatie van procesinrichting, instrumenten en resources kan Staffing MS het inhuurproces optimaal inrichten en uitvoeren. Staffing MS verleent de volgende diensten:

- Managed Service Provider
- Dynamisch Aankoop Systeem (DAS)
- Contract beheer (leverancier en freelancer) / Payroll
- Sourcing
- Mobiliteit
- MSP Business Consultancy / Advies waaronder inhuurkosten benchmarking, proces optimalisatie, VMS systeemkeuze, MSP performance audits, etc.

USP 's van uw bedrijf waarmee het zich onderscheidt van de concurrentie

Staffing MS kenmerkt zich door volledige onafhankelijkheid, werkt VMS systeemafhankelijk, heeft geen eigen bestand van kandidaten en leveranciers (vendor neutraal), werkt met crowdsourcing portals heeft eigen ervaren implementatie, HR recruitment en MSP Business Consultancy teams en is erkend MSP thoughtleader.

Welke ontwikkelingen zijn er bij uw bedrijf geweest in de voorbije 2 jaar?

Nieuwe dienstverlening rondom MSP van uitzendkrachten: Ontwikkelen van blue collar dienstverlening (diensten aanvragen) SOW projecten en Actief leveranciersmanagement; onboarden van zowel leveranciers als freelancers.

Het aantal unieke klanten en gebruikers voor wie uw MSP werkt en de managed spend over heel 2017

	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	40	3	4
Aantal individuele gebruikers	zzp'ers : 6.403 Leveranciers : 5.572		
Managed spend (€)	€ 170 miljoen	€ 58 miljoen	

Welke 2 opdrachtgevers vormen het mooiste visitekaartje van uw bedrijf, cq. op wie of op welke prestaties bent u het meeste trots

	Opdrachtgever 1	Opdrachtgever 2
Naam, branche, land	ATOS Group	UMC Utrecht
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Bij ATOS Group Benelux het uitrollen van MSP dienstverlening als starter met de verwachte verdere uitrol naar Nordics en Eastern Europe (Q3/Q4)	Het realiseren van een open markt oplossing ipv preferred suppliers en dit over alle 12 divisies binnen UMC Utrecht.

Wie zijn de 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom?

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	TAPFIN	Niche Partijen	Brainnet
België	Connecting Expertise	Randstad SourceRight	TAPFIN
Wereldwijd	TAPFIN	Randstad SourceRight	ZeroChaos

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten of functionaliteiten?

	1	2	3
VMS en/of FMS - Technologiepartners	Nétive Voor: VMS	Fieldglass Voor: VMS	Compagnon Voor: RPO
Broker partners	Eigen beheer	Eigen	
Sourcen van freelancers/zzp'ers	Eigen beheer		
Overige partners	Intelligence Group (arbeidsmarktdata)	Pellicaan (advies wetgeving/AVG)	Van Benthem & Keulen (juridisch advies (DAS))

Heeft uw organisatie een voorkeurs-VMS?

- Ja, namelijk:** Nétive vanwege haar marktleiderschap in Nederland. Staffing MS is de enige Platinum partner van Nétive. Staffing MS implementeert en beheert de Nétive VMS oplossing geheel zelfstandig met eigen daarvoor opgeleide medewerkers en implementeert ook bij organisaties die VMS in eigen beheer nemen.
- Nee, want:**

Uw bedrijf beschikt over een of meer kwaliteitscertificeringen of -normeringen.

- Nee**
- Ja, namelijk:** de verschillende entiteiten zijn allen NEN-4400, SNA en ISO 9001:2015 gecertificeerd.

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen.

- Nee**
- Ja, namelijk:** Bovib & ABU

TalentOne



Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	Nvt
Website	
Naam contactpersoon	
Telefoon nummer contactpersoon	
E-mailadres contactpersoon	

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	Indiestraat 2, 2000, Antwerpen
Website	http://talentone.be/
Naam contactpersoon	Franz Hegemann
Telefoon nummer contactpersoon	+32 477 943372
E-mailadres contactpersoon	TalentOne@pro-cured.be

Overige merkenamen en labels waaronder uw organisatie opereert:

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland	Harvey Nash	Contracting & Contract management
België	Harvey Nash Talent-IT Team4Talent Pro-Cured	Contracting, Contract management, Search & Selection, Junior Classes, Recruitment Solutions.
Wereldwijd	Harvey Nash Nash Tech	Contracting, Contract management & Executive Search, Outsourcing

Moederorganisatie

Naam	Harvey Nash
Vestigingsplaats	Londen, UK
Website	https://www.harveynash.com/

Missie en visie van uw bedrijf

Wij verenigen talent en bedrijven voor alle ICT & Procurement sourcing vragen. We zijn een organisatie die vakkennis vooropstelt en klantgericht werkt. Altijd met respect voor budgetten en deadlines. We blijven trouw aan onze waarden en streven altijd naar customer satisfaction. Onze business is talent management.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Het TalentOne verhaal verschilt wellicht met dat van de traditionele MSP aanbieders. Ons vertrekpunt is een diepgaande ICT & Procurement kennis (meer dan 20 j. ervaring) in de Belgische markt. Het vinden, selecteren en screenen van ICT & Procurement medewerkers is onze passie en ons handelsmerk. Onze MSP oplossing is dan ook volledig aanpasbaar aan de behoeften en de wensen van de klant. Ze is schaalbaar en wordt ondersteund door een 'state of the art' digitaal platform (VMS), omdat wij geloven dat de succesfactoren voor elke klant verschillen.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

TalentOne is een nieuwe service offering, gestart in 2016 en geboren uit de vraag van onze klanten naar administratieve vereenvoudiging, budgettaire beheersing, compliancy, maar vooral ook een kwalitatieve invulling van IT & Procurement vacatures. TalentOne kan natuurlijk rekenen op de jarenlange ervaring van haar moeder en zusterbedrijven: Harvey Nash is een absolute wereld speler in dit domein.

Kernactiviteiten van uw bedrijf

TalentOne is een hybride MSP model met IT & Procurement als specialisatie. Overige diensten van de Harvey Nash Groep zijn o.a. contracting, contract management, permanent recruitment, try&hire, junior classes, recruitment solutions, onsourcing en outsourcing.

USP 's van uw bedrijf waarmee het zich onderscheidt van de concurrentie

TalentOne is een hybride MSP model met IT & Procurement als specialisatie. Overige diensten van de Harvey Nash Groep zijn o.a. contracting, contract management, permanent recruitment, try&hire, junior classes, recruitment solutions, onsourcing en outsourcing.

Welke ontwikkelingen zijn er bij uw bedrijf geweest in de voorbije 2 jaar?

Met TalentOne spelen we in op de vraag in België naar expert MSP spelers. Intern stonden de voorbije jaren vooral in het kader van verdere digitalisering en GDPR compliancy.

Het aantal unieke klanten en gebruikers voor wie uw MSP werkt en de managed spend over heel 2017

	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten		2	45
Aantal individuele gebruikers		450	
Managed spend (€)		€ 24 miljoen	€ 480 miljoen

Welke 2 opdrachtgevers vormen het mooiste visitekaartje van uw bedrijf, cq. op wie of op welke prestaties bent u het meeste trots

	Opdrachtgever 1	Opdrachtgever 2
Naam, branche, land	SD Worx, Payroll, Tax & Legal, HR, België	Partena, Payroll, Tax & Legal, HR, België
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Introductie van het volledige inhuurproces (Inhouse bij de klant: aanvraag door hiring manager, distributie naar 1st & 2nd Tier suppliers, selectie kandidaat, onboarding; MSP: contractmanagement, timesheets en invoicing).	Introductie van het volledige inhuurproces als MSP; koppeling tussen timekeeping tool van de klant met het invoicing process in TalentOne

Wie zijn de 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom?

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland			
België	USG Public Sourcing	Randstad Sourceright	Hays
Wereldwijd			

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten of functionaliteiten?

	1	2	3
VMS en/of FMS - Technologiepartners	Nétive VMS Force 2 Voor: VMS		
Broker partners			
Sourcen van freelancers/zzp'ers	Talent-IT Team4Talent Pro-Cured		
Overige partners			

Heeft uw organisatie een voorkeurs-VMS?

- Ja, namelijk: Nétive VMS Force 2
 Nee, want:

Uw bedrijf beschikt over een of meer kwaliteitscertificeringen of -normeringen.

- Nee
 Ja, namelijk: ISO 27001 (voorzien Q3 2018).

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen.

- Nee
 Ja, namelijk: Federgon & VIB

TAPFIN - Total Workforce Management Solutions



Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	ManpowerGroup - Diemenhof 16-18 - 1112 XN Diemen
Website	tapfin.com
Naam contactpersoon	Robert Nievaart
Telefoon nummer contactpersoon	+31 651 26 11 13
E-mailadres contactpersoon	robert.nievaart@manpowergroup.nl

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	ManpowerGroup - Diemenhof 16-18 - 1112 XN Diemen
Website	tapfin.com
Naam contactpersoon	Ellen Saeys
Telefoon nummer contactpersoon	+32 499 80 11 85
E-mailadres contactpersoon	ellen.saeys@tapfin.be

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie opereert:

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland	ManpowerGroup: Manpower - Experis - ManpowerGroup Solutions - Right Management	ManpowerGroup Nederland bestaat uit Manpower, Experis, ManpowerGroup Solutions en Right Management. Onderdeel van Experis IT zijn de bedrijven Peak IT, iSense en Experis Ciber. Daarmee is Experis een grote speler op het gebied van IT-dienstverlening in Nederland.
België	ManpowerGroup: Manpower - Experis - ManpowerGroup Solutions - Proservia - FutureSkill - Right Management	ManpowerGroup België bestaat uit Manpower, Experis, FuturSkill, Proservia, ManpowerGroup Solutions en Right Management. M.a.w. een totaaloplossing via een familie van merken die elk een eigen specialisatie hebben om u te helpen met zowel strategische als operationele vragen rond talent.
Wereldwijd	ManpowerGroup: Manpower - Experis - ManpowerGroup Solutions - Proservia - Right Management	ManpowerGroup loopt wereldwijd al sinds 1948 voorop in het creëren en leveren van innovatieve arbeidsmarktoplossingen. We zijn actief in meer dan 80 landen. Een internationaal netwerk, gecombineerd met lokale (markt)kennis, zorgt ervoor dat ManpowerGroup een breed palet aan opdrachtgevers adviseren en helpen. ManpowerGroup is een Fortune 500 organisatie met het hoofdkantoor gevestigd in Milwaukee, Wisconsin.

Moederorganisatie

Naam	ManpowerGroup
Vestigingsplaats	100 Manpower Place, Milwaukee, Wisconsin
Website	manpowergroup.com

Missie en visie van uw bedrijf

Onze visie is om vooruitstrevend te zijn in het creëren en leveren van innovatieve workforce-oplossingen en -diensten. Zo helpen wij onze klanten en kandidaten om te winnen in de veranderende wereld van werk.

Wij laten ons leiden door onze visie en waarden (Mens, Kennis, Innovatie) die leidend zijn in onze beslissingen en werkzaamheden en ons maken tot wie we zijn. Deze visie en waarden inspireren ons hoe wij dagelijks omgaan met en oplossingen bieden aan onze klanten, kandidaten en onszelf.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

ManpowerGroup loopt wereldwijd al sinds 1948 voorop in het creëren en leveren van innovatieve arbeidsmarktoplossingen. We zijn actief in meer dan 80 landen. Een internationaal netwerk, gecombineerd met lokale (markt)kennis, zorgt ervoor dat wij een breed palet aan opdrachtgevers adviseren en helpen. ManpowerGroup biedt een totaaloplossing aan via een familie van merken die elk een eigen specialisatie hebben om te helpen met zowel strategische als operationele vragen rond talent. Elk merk is expert in zijn specifieke domein. Door deze domeinen onderling te verbinden, zijn wij in staat een geïntegreerde totaaloplossing te bieden.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

ManpowerGroup (°1948) is organisch gegroeid zonder de hulp van grote acquisities en merges. De reden ook dat we de enige grote HR speler zijn op de markt met de originele naam sinds de opstart 70 jaar geleden. Onze acquisitie strategie focust zich volledig op het aantrekken van competenties en expertise buiten de (staffing) core business.

TAPFIN (°1998) is hiervan een duidelijk voorbeeld en als aparte business unit in 2010 geïntegreerd met ManpowerGroup Solutions met behoudt van haar onafhankelijke positie, organisatie structuur én P&L.

Kernactiviteiten van uw bedrijf

Als Managed Service Provider (MSP) staat TAPFIN in voor de uitvoering van alle werkzaamheden die voortkomen uit het inzetten van tijdelijk en/of vast personeel. Een MSP ontzorgt een bedrijf en neemt het beheer en de coördinatie over in lijn met de bedrijfsstrategie van onze klanten. Kernactiviteiten zijn o.a. aanvraagbeheer en distributie, interview coördinatie, contract management, on/off boarding, tijdsregistratie en facturatie, leveranciersmanagement, rapportering en analyse.

USP 's van uw bedrijf waarmee het zich onderscheidt van de concurrentie

TAPFIN is actief in meer dan 90 landen wat zorgt voor een ongeziene footprint en expertise. Noem een industrie, sector of regio en we hebben er ervaring mee. Onze footprint en praktijk ervaring zijn enkele redenen waarom TAPFIN reeds jaren aan de top van deze business staat zowel op globaal als op Benelux niveau.

Welke ontwikkelingen zijn er bij uw bedrijf geweest in de voorbije 2 jaar?

Investering in technologie met de ontwikkeling van "IntelliReach": Het IntelliReach-platform biedt één toegangspunt tot het volledige spectrum van programma-optimalisatie tools (management rapportering, supplier loop, ROI-calculator, risico assessment, talent loop, compass point, Total Workforce Index.

Een tweede ontwikkeling is de verdere uitbouw van onze Total Workforce Management oplossingen waarbij we onze klanten begeleiden en adviseren bij de ontwikkeling en uitrol van hun Talent Acquisitie Strategie.

Het aantal unieke klanten en gebruikers voor wie uw MSP werkt en de managed spend over heel 2017

	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	19 (*) (* excl. RPO en/of MV programma's)	11 (*) (* excl. RPO en/of MV programma's)	430 (*) (* excl. RPO en/of MV programma's)
Aantal individuele gebruikers	Estimatie aangezien zeer verschillend per klant en constant evolueert : (hiring managers/ stakeholders) 4500	Estimatie: 2500	Estimatie: 215.000
Managed spend (€)	€740 miljoen	€250 miljoen	€13,4 miljard

Welke 2 opdrachtgevers vormen het mooiste visitekaartje van uw bedrijf, cq. op wie of op welke prestaties bent u het meeste trots

	Oprichtgever 1	Oprichtgever 2
Naam, branche, land	Pfizer België	KLM Nederland
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	<p>Hoge gebruikerstevredenheid bij de start in Puurs met het gevolg dat ook de andere 4 Pfizer locaties in het programma zijn opgenomen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Harmonisatie van directe en indirecte kostreductie en besparing • 100% compliancy • Visibiliteit en standardisering • Rationalisatie van de supply base en management • Marktanalyse & trends 	<ul style="list-style-type: none"> • 100% compliancy • Volledige transparantie • Real time reporting / dashboards • Uniform inhuurproces • Succesvol changemanagement • Kostenreductie • Futureproof supply base • Hoge klanttevredenheid

Wie zijn de 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom?

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	Randstad SourceRight	Staffing Management Services	Hays
België	Randstad SourceRight	Solvus	Hays
Wereldwijd	AGS	Kelly OCG	Randstad SourceRight

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten of functionaliteiten?

	1	2	3
VMS en/of FMS - Technologiepartners	SAP Fieldglass Voor: Contingent workers Statement of Work - SoW freelance Management	Nétive Voor: Contingent workers Permanent staff freelance management	Beeline Voor: Contingent workers Statement of Work - SoW freelance management
Broker partners			
Sourcen van freelancers/zzp'ers	Onder eigen beheer als onderdeel van ons standaard MSP aanbod	Onder eigen beheer als onderdeel van ons standaard MSP aanbod	Onder eigen beheer als onderdeel van ons standaard MSP aanbod
Overige partners	Via eigen beheer (Direct hire) en partner netwerk	Via eigen beheer (Direct hire) en partner netwerk	Via eigen beheer (Direct hire) en partner netwerk
	Elevate	Econometrics	Avature

Heeft uw organisatie een voorkeurs-VMS?

Ja, namelijk:

Nee, want: In onze technologie strategie zijn we neutraal/agnostisch en hebben partnerships met zowel globale als locale tools. Door de steeds sneller evoluerende technologiën willen we zo flexibel mogelijk zijn en de juiste tool aanbieden afhankelijk van de noden van onze klant. Wij geloven niet dat 1 of enkele tools alle markten en klanten kunnen service met eenzelfde kwalitatieve outcome, maar wij werken het juiste voorstel uit op maat van de klant en dat doorheen de maturiteit van het programma mee evolueert.

Uw bedrijf beschikt over een of meer kwaliteitscertificeringen of -normeringen.

Nee

Ja, namelijk: Ecovadis, ISO, etc.

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen.

Nee

Ja, namelijk: Federgon, SIA

A hand is holding a tablet computer. The screen displays several business analytics charts, including a bar chart, a donut chart, and a line graph. The text 'Global Business Sales Forecasting' is visible on the screen. The background is blurred, showing what appears to be a modern office environment with large windows.

5 Trends & ontwikkelingen

Hoofdstuk 5

Trends & ontwikkelingen

Beschrijf de meest duidelijke trends en ontwikkelingen die u in de markt ziet voor de komende 2 à 3 jaar.

Hieronder vindt u de ontvangen antwoorden per deelnemer.

Brainnet

Nederland

Brainnet voorziet een trend dat organisaties meer en meer flexibiliseren. Er is, mede ingegeven doordat rollen en functies steeds specialistischer worden, behoefte aan integrale ondersteuning in plaats van het alleen organiseren van instroom. Daarnaast komt er meer focus op het planmatig omgaan met inhuur in combinatie met inzet van (nieuwe) technologieën. Verdere internationalisering van producten, diensten en markten in combinatie met toenemende schaarste leiden tot een toenemende behoefte aan international deployment (naar en vanuit Nederland).

België

–

Hays

Nederland & België

Total Talent Management en het aanpakken van SOW-management.

Het Flexhuis

Nederland

- Toenemende schaarste
- Toenemende versnippering in de arbeidsmarkt
- Aanscherpen wet- en regelgeving (privacy, zzp e.d.)
- Aanscherpen kwaliteitseisen (zorg)

Pontoon

Nederland en België

1) Increased number of freelancers.

2) Changes in legislation. We have a team that is dedicated to monitor the changes in legislation, inform our customers and implement necessary changes into our programs.

3) Statement Of Work. We see more customers expending their MSP program with SOW. The first step is helping with transactional services and later also procurement activities. Pontoon is one of the few companies that can offer support for SOW on both the transactional and procurement site. We give our customers advice and arrange workshops around this topic.

4) A Shift Towards Total Talent Management. The most acute challenges our clients' businesses are facing today include:

- Ultra-competitive talent landscape necessitating the need of realigned talent acquisition strategy
- Complexities connected with their own internal processes, coupled with lack of flexibility around how things can be done more efficiently
- Resistance to change caused chiefly by fear of short-term disruption that comes with realigning legacy processes and technologies
- Internal talent acquisition functions working in silos of permanent vs contingent staffing

5) Technology Innovations:

- Total Talent technology stacks: We work with our clients to find ways of integrating and layering new technologies into their stacks – technologies that go beyond the ATS, VMS and HRIS solutions in place today.
- Artificial intelligence: We incorporate Artificial Intelligence tools as component of a wider technology solution. Not as a replacement for human beings but rather to augmenting their work and enabling them to become more strategic.
- Predictive talent analytics: Used to solve a range of workforce issues, from understanding pay trends to predicting employee performance.
- Advanced process automation: We minimise manual effort by automating processes that are standard and repeatable. This frees our teams to focus on strategic activities.

Randstad Sourceright

Nederland en België

De vraag naar MSP-oplossingen blijft groeien. Wij verwachten een toename in het aantal MSP-programma's waarin ook SOW is opgenomen. Daarnaast zien wij steeds meer de integratie van permanente en flexibele inhuur in geïntegreerde programma's om zo optimaal te kunnen inspelen op zowel de korte termijn als de lange termijn talentbehoefte. De rol van nieuwe technologieën (bijvoorbeeld op het gebied van data-analyse) wordt steeds belangrijker.

Solvus

Nederland

In onze optiek is de trend dat er meer kleinschaligere en lokale MSP's zullen ontstaan in de komende jaren. Daar waar deze dienstverlening eerst voornamelijk door internationale bedrijven werd ingezet, zien ook kleinere lokale bedrijven de toegevoegde waarde. In onze optiek zal het in deze gevallen ook meer een combinatie van MSP en RPO worden vanuit het oogpunt van Total Talent Management. Tevens zullen bedrijven elkaar in soortgelijke dienstverlening opzoeken om de uitwisseling van schaarse profielen beter op elkaar af te stemmen.

België

In de publieke sector zullen in de komende jaren zowel de gewesten als de federale instanties meer en meer beroep doen op de MSP-modellen die wij er nu reeds uitgezet hebben. In de private sector evolueren we meer en meer naar hybride oplossingen op het vlak van het inhuren van talenten en zullen ook KMO's/MKB-bedrijven gebruik gaan maken van MSP-oplossingen.

Source

Nederland

In Nederland is de trend van flexibilisering al een decennium bezig. Dit toont zich onder andere in het hoge aantal zelfstandig professionals. Ondanks de wet DBA zet deze trend de komende jaren door. Kennis raakt hierdoor alleen maar meer 'versnipperd'. Zonder inzet van slimme technologie is het onmogelijk die kennis inzichtelijk en toegankelijk te houden. Ondertussen neemt de schaarste in de arbeidsmarkt toe, zeker in de IT. Opdrachtgevers zoeken wegen om de benodigde expertise binnen te halen en te houden. De contractvorm - vast, uitzend, detachering of freelance - wordt hierbij steeds minder belangrijk: organisaties bewegen naar het zogenoemde Total Talent Management. In lijn met die beweging propageren we sinds jaren dat de betrokkenheid van HR bij externe inhuur groter moet worden. De komst van de GDPR zorgt ervoor dat de aandacht voor privacy, data en cyberbeveiliging – naar onze verwachting blijvend – toeneemt.

België

De trends op de Belgische markt zijn grotendeels hetzelfde. Ook in de Belgische arbeidsmarkt tonen de gevolgen van de mondiale flexibiliseringstrend zich. Dit vraagt om professionalisering van inhuur bij overheden en corporate organisaties. De roep om transparantie neemt toe: inhuren bij de bron wordt de standaard en hoge marges voor bemiddeling of contractmanagement raken uit den boze.

Staffing MS

Verdergaande vraag naar beheersing van alle flex-spend (professionals, uitzenden, projecten) leidt tot meer Total Spend Management. De verdere groei van flex voor professionals en ongebondenheid van generatie Y leidt tot verwevenheid van vast/flex recruitment waardoor Total Talent Management meer op de kaart komt. Coördinatie van inhuur en inzet komen ook dichterbij elkaar. De MSP-leverancier wordt meer en meer de HR Resourcing Ketenregisseur en -partner.

TalentOne

België

We zien dat er in België een duidelijke inhaalbeweging gaande is in MSP-dienstverlening. Deze dienstverlening zal de komende jaren nog een stuk matuurder/volwassener worden, zeker voor de onderdelen zoals SOW, RPO en Total Talent Management. We zien veel nieuwe HR tech-initiatieven, zoals AI, conversationele platforms,... Dit brengt wat nervositeit en versnelling in de HR-markt. Ook GDPR zal een grote invloed hebben op de huidige werkwijze van staffing & sourcing organisaties. Het aantal freelancers in België neemt gestaag toe.

TAPFIN

Nederland

In Nederland zien wij een sterk toenemende vraag naar MSP-oplossingen van kleine en grote organisaties waarbij een integratie in aanpak tussen vast en flex steeds vaker voorkomt. Organisaties vragen om een totaal-aanpak voor strategische talent-planning om nu en in de toekomst de bedrijfsdoelstellingen te kunnen halen. Na een opmars van de inhuurdesk en de implementatie van dynamische aankoopssystemen (DAS) in 2014/15 zien we nu dat veel organisaties kiezen voor een meer strategische MSP-oplossing. Niet enkel kostenbesparingen en transparantie zijn nu belangrijke drivers maar het borgen van een kwalitatieve instroom van talent in een krappere wordende arbeidsmarkt bepaalt het succes van een organisatie. Advies over de juiste leverancierssamenstelling, talent forecasting, relatiemanagement met suppliers in combinatie met de juiste persoonlijke focus op locatie zijn van essentieel belang.

België

Na enkele jaren van relatieve stilte in België met voornamelijk een focus op de expansie van bestaande klanten zien we sinds een jaar een zeer sterke toename van de interesse in MSP-oplossingen. Een andere duidelijke trend is de interesse in totaaloplossingen. Enerzijds om de nood/behoefte en schaarste aan kwalitatief talent een oplossing te bieden en anderzijds uit praktische overwegingen om contractvolumes te vergroten.

Geef een voorbeeld welke actie/ontwikkeling u gedaan hebt cq. plant om hierop in te spelen. Besteed in uw antwoord aandacht aan de GDPR/AVG.

Hieronder vindt u de ontvangen antwoorden per deelnemer.

Brainnet

Nederland

Brainnet ondersteunt met haar International deployment dienstverlening opdrachtgevers met internationale inhuur naar en vanuit meer dan 50 landen. Onze kennis en interpretatie van wet- en regelgeving delen we ondermeer in de vorm van webinars, notities en bijeenkomsten. Ten aanzien van de AVG organiseert Brainnet in 2018 samen met BNR het nationale debat 'Privacy en de arbeidsmarkt'. Daarnaast trekken we samen met klanten op door ondermeer impact-analyses, het aanpassen van systemen en processen en het ontwikkelen van beheersprotocollen.

België

–

Hays

Nederland en België

Global Policy, geadviseerd door Deloitte

Het Flexhuis

Nederland

Het Flexhuis is continu betrokken bij de ontwikkelingen van de arbeidsmarkt en de zorg- en welzijnssector. Door aansluiting bij branche-organisaties, kennisplatforms en inspiratiesessies blijft Het Flexhuis up to date en voert vanuit daar de vertaling richting haar eigen organisatie en haar opdrachtgevers. Daarnaast wordt zij ondersteund door experts op verschillende vakgebieden t.b.v. juridische borging. Een voorbeeldcase is de AVG, deze heeft op alle partijen betrekking. Naast het vergaren van kennis en informatie via diverse platforms laat Het Flexhuis zichzelf ook auditen om AVG-proof te handelen.

Pontoon

Nederland en België

The technology and Innovation team within Pontoon Solutions continuously scans the market for new trends and developments in the market. This team will test new tools and thinks of ways to incorporate new innovations within our solutions which we offer to our clients. After validation, new tools will be incorporated in our solutions. All our processes and IT Tools that we use are designed and tested to be GDPR proof.

Randstad Sourceright

Nederland en België

Randstad heeft, om te voldoen aan nieuwe wet- en regelgeving rondom dataprotectie, haar policy in lijn daarmee aangepast. In deze policy zijn onze dataprotectie-principes vastgelegd en de regels waaraan deze moeten voldoen. Lokale, landelijke wetgeving zijn altijd van toepassing. Iedere werkmaatschappij binnen de Randstad Groep draagt de verantwoordelijkheid om te handelen in lijn met onze policy en de van toepassing zijnde wet- en regelgeving.

Solvus

Nederland

Wij hebben alle noodzakelijk maatregelen getroffen om per mei 2018 volledig te kunnen voldoen aan de GDPR/AVG. Dit alles in goede samenwerking met onze opdrachtgevers en leveranciers.

België

Samen met de beroepsfederatie hebben we alle noodzakelijk maatregelen getroffen en voldoen we aldus volledig aan de GDPR.

Source

Nederland

Met ons VMS Select brengen we de versnipperde arbeidsmarkt in beeld. We kwalificeren alle professionals en houden ze dichtbij, zodat ook schaarse expertise beschikbaar is voor onze opdrachtgevers. We zijn volledig Wet DBA-proof en begeleiden ook onze opdrachtgevers daar naartoe middels – door onszelf ontwikkelde – tools waaronder de DBA Scorecard. Voor 25 mei 2018 zijn we GDPR proof en hebben we ook bij onze opdrachtgevers een inhuurproces ingericht waarbij conform de wetgeving gehandeld wordt en omgegaan wordt met persoonsgegevens van kandidaten.

België

Ons businessmodel, waarbij transparantie en onafhankelijkheid centraal staan, is bij uitstek waar organisaties in België de komende jaren behoefte aan hebben. Met een lokaal kantoor, met secure kennis van de Belgische markt, kunnen we snel en goed inspelen op deze behoeften.

Staffing MS

Nederland

Opstellen van een bewerkersovereenkomst met alle opdrachtgevers, kennis-sessies over AVG (markt-breed) en presentaties op locatie om de geboden oplossing volledig AVG-proof te laten werken (klant specifiek).

TalentOne

België

Binnen onze bedrijven is GDPR een topprioriteit. Wat betreft onze VMS, deze is secure by design, data wordt opgeslagen met default access level “none”. Er wordt expliciet toegang vastgelegd voor gebruikers indien nodig. Hierdoor zijn we ook in staat conform de Privacywet data te beschermen en ook procedures zoals de later te hanteren GDPR te faciliteren, met name het recht op “Erasure” en het automatisch verwijderen van data wanneer nodig en wenselijk.

TAPFIN

Nederland

TAPFIN heeft alle processtappen waar persoonsgegevens mee gemoeid zijn, beschreven in een verwerkingsregister. Dit is een strikte eis binnen de AVG. TAPFIN heeft haar ICT-omgeving optimaal beveiligd volgens de laatste technologische standaarden. Binnen de organisatie is een data privacy officer aangesteld welke verantwoordelijk is en toeziet op de een juiste uitvoering van de AVG en de Data Protection Impact Assessments (DPIA). De DPIA zorgt voor een continue optimalisatie.

België

Bovenop een soortgelijk uitgewerkt proces zoals in Nederland heeft TAPFIN België in samenwerking met andere stakeholders uit de markt (Federgon, Nextconomy en ProUnity) een informatie-webinar georganiseerd om bedrijven, HR leveranciers en MSP-concullega's te informeren en een kader aan te bieden in de ontwikkeling en behandeling van GDPR. (<https://www.nextconomy.be/2017/12/welke-gevolgen-heeft-de-gdpr-voor-recruitment-en-de-inhuur-van-extern-talenten/>)

Wat doet uw bedrijf om bij te blijven met alle technologische ontwikkelingen zoals PAAS/Ecosystemen/RPA/AI etc?

Hieronder vindt u de ontvangen antwoorden per deelnemer.

Brainnet

Door intensieve contacten te onderhouden met aanbieders van VMS-applicaties en onze eigen IT- development afdeling zijn we goed op de hoogte van technologische ontwikkelingen. HR analytics, verdere digitalisering, robotisering, kunstmatige intelligentie, gamification en E-learning zijn belangrijke onderwerpen die de komende jaren een steeds dominantere rol gaan spelen in het selectieproces van kandidaten waarbij er gelijktijdig significante efficiency en compliancy voordelen te behalen zijn door het verregaand Straight Through Processing (STP) inregelen van onderliggende onboardingsprocessen. Afhankelijk van klantspecifieke requirements kan de keuze voor VMS (technologie) gemaakt worden.

Hays

Kennis van technologische ontwikkelingen worden up to date gehouden door bijv. het bijwonen van seminars en het lezen van vakspecifieke artikelen.

Het Flexhuis

Het Flexhuis volgt de technologische ontwikkelingen en sluit aan daar waar het passend is voor haar opdrachtgevers en de eigen bedrijfsvoering.

Pontoon

As described above our Technology and Innovation team within Pontoon Solutions continuously scans the market for new trends and developments in the market. This team will test new tools and thinks of ways to incorporate new innovations within our solutions which we offer to our clients. After validation, new tools will be incorporated in our solutions.

Randstad Sourceright

Technologie verandert onze arbeidsmarkt en Randstad verandert mee. Eind 2017 lanceerden we een nieuwe merkpositionering onder de naam Human Forward: de inzet van innovatieve ontwikkelingen om de dienstverlening te optimaliseren. Randstad investeert ruimschoots in technologie om klanten en kandidaten meer gemak, snelheid en transparantie te kunnen bieden. Op allerlei niveaus en processen binnen Randstad wordt Human Forward inmiddels toegepast, onder andere met behulp van verschillende nieuwe technologieën uit het Randstad Innovation Fund, waaronder Crunchr (een tool voor de analyse van de talent pijplijn en forecasting) en Twago.

Solvus

Binnen onze organisatie hebben we een afdeling die instaat om mee te zijn met de laatste technologische ontwikkelingen en vervolgens te integreren in onze oplossingen. Dankzij onze modulaire aanpak kunnen we verschillende technologieën op meerdere momenten in onze proces laten integreren waardoor we sneller en efficiënter kunnen opleveren.

Source

Onze trendwatchers volgen ontwikkelingen en mogelijkheden in procesautomatisering en de inhuur- en recruitmentmarkt op de voet. Deze ontwikkelingen vertalen we met onze Innovation Board naar innovaties. Dit heeft er onder andere toe geleid dat we al in 2012 ons eigen VMS Select

als Platform as a Service (PaaS) op de markt brachten. Het systeem is opgebouwd uit microservices, waarmee we functionaliteiten gemakkelijk per opdrachtgever kunnen implementeren afhankelijk van hun wensen.

Voor het bij elkaar brengen van vraag en aanbod in de flexibele arbeidsmarkt is de mens, met verstand van softe componenten, (nog) onmisbaar. Het tot stand brengen van de match kan echter wel steeds beter ondersteund worden door artificial intelligence en machine learning, waar in Select al in 2014 mee gestart is en welke voortdurend verder ontwikkeld worden. Repetitieve processen zijn daarnaast uitstekend te automatiseren met Robotic Process Automation. Source investeert momenteel veel in de uitwerking daarvan.

Staffing MS

–

TalentOne

Innovatietrajecten en digitale transformatie zijn een continu gegeven. Enerzijds wordt dit gerealiseerd door nationale en internationale «sharktank» initiatieven. Anderzijds laat de Groep zich ook extern adviseren door de top-consultancy bedrijven en door overleg met onze klanten en kandidaten.

TAPFIN

TAPFIN kiest resoluut voor een partnerfocus met betrekking tot technologie providers waarbij onze experts up-to-date blijven van de laatste ontwikkelingen op de markt om onze klanten een duidelijk advies en richting te kunnen aanbieden en consulteren in het vaak overweldigende aanbod van providers en tools. Onze programma's kunnen gelinkt worden met allerlei technologie gespecialiseerd in talent pools, FMS, direct sourcing en andere opkomende, alternatieve talent concepten en oplossingen.

Welke veranderingen of uitbreidingen van dienstverlening heeft uw bedrijf voor 2018/2019 gepland voor Nederland en/of België?

Hieronder vindt u de ontvangen antwoorden per deelnemer.

Brainnet

Nederland

Brainnet voorziet de komende jaren een steeds grotere behoefte aan maatwerk HR-oplossingen gericht op in-, door- en/of uitstroom. Naast de 'standaard' MSP-dienstverlening richten we ons daarom op het ontwikkelen en implementeren van schaalbare oplossingen.

België

–

Hays

Nederland en België

Hays heeft dit jaar RPO Essentials gelanceerd. Met RPO Essentials kunnen bedrijven van elke omvang profiteren van de expertise van Recruitment Process Outsourcing. Dit is een standaardpakket, voornamelijk gericht op het MKB, waardoor tijd en kosten worden gereduceerd.

Het Flexhuis

Nederland

Het Flexhuis heeft geen veranderingen gepland staan. Onze focus op core-business, continue verbetering van haar dienstverlening en groei hebben op dit moment de aandacht.

Alle trends en ontwikkelingen zitten verweven in de strategie en speerpunten van Het Flexhuis.

Pontoon

Nederland en België

Besides our large international MSP solutions, Pontoon is adding MSP Go to our service portfolio. MSP Go is our national Mid Market MSP solution.

Randstad Sourceright

Nederland en België

Verdere uitbreiding van onze MSP-programma's, verdere implementatie van onze data-analyse tool. Gecontinueerde investering in nieuwe technologieën op het gebied van HR-dienstverlening zodat we de oplossingen voor onze klanten kunnen blijven optimaliseren.

Solvus

Nederland

Wij hebben geen specifieke uitbreidingen gepland voor onze huidige pallet aan dienstverlening.

België

- Verdere ontwikkeling en uitbreiding van onze MSP-oplossingen ook naar kleinere ondernemingen
- Verdere integratie van planningtools in onze oplossingen om een betere workforce-planning te kunnen garanderen
- Verdere uitbouw naar Total Talent Management-oplossingen met een integratie van learning en assesment modules.

Source

Nederland

Uiteraard vraagt de aanpassing van systemen en processen vanwege de GDPR in begin 2018 nog onze aandacht. We zetten daarnaast in op het verder ontwikkelen van Select op basis van behoeften van opdrachtgevers. Artificial Intelligence en Robotic Process Automation spelen hierbij een grote rol. In lijn met de trend van Total Talent Management zijn we voornemens onze dienstverlening de komende jaren zo uit te breiden dat we voor opdrachtgevers het gehele spectrum van arbeid kunnen organiseren, zowel vast (RPO) als flexibel (MSP). Tot slot willen we ons meer en meer gaan toeleggen op strategisch inhuuradvies om onze toegevoegde waarde als partner voor inhurende organisaties verder te laten toenemen.

België

Qua dienstverlening staan voor België dezelfde ontwikkelingen op de rol. Als organisatie gaan we groot inzetten op het vergroten van onze naamsbekendheid en het uitdragen van onze kennis, met als doel te groeien op de Belgische markt. Onze missie: de Belgische externe inhuurmarkt transparanter maken dan ooit tevoren!

Naast Nederland en België verwachten we in 2018 en 2019 uit te breiden naar andere Europese landen.

Staffing MS

Nederland

- MSP data en datamining
- HR Resources Keten Regie: bv. MSP Business Consultancy zoals audits en improvement trajecten bij klanten van andere MSP-klanten. Of VMS-systeemkeuze en procesinrichtingen
- Meer HR Onsite Support

België

De Belgische flexmarkt versneld verder professionaliseren, eventueel met een sterke lokale partner. Dit doen we vanuit onze positie als thought leader op het gebied van MSP, ons marktleiderschap en de kennis van de markt welke we op doen op basis van Belgische klanten zoals Atos, Equens, Worldline en Worldline Groep.

TalentOne

Voor onze MSP dienstverlening zijn we op dit moment het RPO- en SOW-hoofdstuk aan het implementeren en wensen we dit tegen het einde van het jaar uit te rollen bij onze klanten.

TAPFIN

Nederland

TAPFIN blijft haar bestaande en toekomstige klanten optimaal bedienen en concrete toegevoegde waarde leveren in de veranderende wereld van werk. De focus blijft liggen op de verdere centralisatie van administratieve niet-klantgerichte werkzaamheden die consequent leiden tot een efficiënt en foutloos MSP-proces waarbij volledige aandacht en focus op de klant en haar stakeholders centraal staan.

TAPFIN heeft haar MSP propositie passend gemaakt voor zowel kleine als grote organisaties.

België

TAPFIN blijft haar bestaande en toekomstige klanten optimaal ondersteunen in het beheer van hun talentbehoefte. Diverse Total Workforce Management-oplossingen voor mid-size bedrijven worden verder ontwikkeld met behulp van onze gespecialiseerde shared service centers en process excellence teams. Een grote focus ook op het ondersteunen in oplossingen voor talentschaarste via talent pools/marktplaatsen en een flexibele steeds evoluerende supply chain.

Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

Hieronder vindt u de ontvangen antwoorden per deelnemer.

Brainnet

We zijn trots op onze langdurige klantrelaties welke voor ons een bewijs zijn dat onafhankelijkheid, vakkennis, sterk persoonlijk contact en eerlijk zaken doen gewaardeerd worden. Positieve klantwaarderingen bevestigen dit beeld evenals marktbeoordelingen. Zo zijn we trots op het feit dat we twee jaar op een rij de Staffing Awards hebben gewonnen op basis van referenties van zzp'ers en opdrachtgevers. Transparantie, tarief en betalingstermijn waren de belangrijkste criteria. In 2017 behaalde de Brainnet groep (Brainnet/Myflex) een omzet van € 560 miljoen.

Pontoon

Proudly part of The Adecco Group – world's leading provider of workforce solutions – the Pontoon team supports our clients across the globe in over 100 countries. Pontoon, recognized by HRO Today as the #1 provider of Global Managed Service Programs.

Our MSP Solutions overview:

- MSP We have unrivalled experience of managing MSP programs and currently work with around 150 clients all over the world.
- Services Procurement Bring visibility, compliance and cost savings to all stages of the services procurement lifecycle.
- Direct Sourcing Our state-of-the-art strategies help you build a talent community of contingent candidates.

Source

Resumé: Source is een MSP-partner die 100% onafhankelijk is, waar transparantie centraal staat en die bij uitstek in staat is schaarse expertise toegankelijk te maken voor uw organisatie. Uiteraard naast de garanties die u van elke MSP mag verwachten: zorgenvrij inhuren, efficiency in processen en kostenbesparing. In Source treft u geen dienstverlener, maar een partner met een persoonlijke aanpak, waarbij uw belang voorop staat.

Staffing MS

Staffing MS is 9 jaar geleden gestart met als filosofie om de markt van inhuur van professionals als niet-leverende partij namens opdrachtgevers transparant te professionaliseren. Deze ambitie hebben we nog steeds. We blijven ook vooraan staan in thought leadership o.a. door onze seminars op het gebied van DAS, wet DBA en AVG. Ook die ambitie blijft vooropstaan.



Uw onafhankelijke partner voor MSP en RPO advies

TalentIn heeft decennialange internationale ervaring in de wereld van MSP en RPO. Wij weten hoe deze programma's succesvol ontworpen en geïmplementeerd kunnen worden. Wij adviseren, maar kunnen ook praktisch ondersteunen, pragmatisch én volledig onafhankelijk.

Onze klanten helpen wij aan toekomstgerichte oplossingen met de meest passende IT technologie voor hun situatie. Dit bespaart niet alleen geld, maar u boekt ook sneller resultaat en bent beter voorbereid op toekomstige uitdagingen in de arbeidsmarkt.

Hebben wij uw interesse gewekt?
Neem dan contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek.

Wij ontmoeten u graag!

www.talentin.eu
info@talentin.eu
+31 (0)10 3075422

TalentIn

workforce strategies

Chantal
*Zelfstandig
Projectmanager*

Anouk
*Manager
External Staffing*

ZP'ers inhuren risicovol? Dat hoeft niet.

Chantal is Uniforce Professional. Zij kan Anouk 100% inlenersgarantie bieden. Ook wanneer er leiding en toezicht is. Haar organisatie hoeft geen loonbelasting en sociale verzekeringspremies af te dragen en er zijn geen andere werkgeversverplichtingen.

Wilt u er ook zeker van zijn dat u nooit werkgever wordt van externe professionals? De adviseurs van Uniforce Professionals komen graag bij u langs voor vrijblijvend advies. Ga voor meer informatie naar: zekerheidinflex.nl of bel naar **0341-416500**.


uniforce
PROFESSIONALS

Zekerheid in Flex.

A close-up photograph of a person's hands writing in a notebook. The person is wearing a light blue button-down shirt. The background is blurred, showing other people in similar attire. A white rectangular box is overlaid on the image, containing the chapter title.

6 Management samenvatting

Hoofdstuk 6

Management samenvatting

Voor de 4^e keer hebben we onderzocht wie de aanbieders van MSP-dienstverlening zijn in Nederland en België. De voornaamste aanbieders in beide landen, in totaal 10, hebben meegedaan aan ons onderzoek. Samen geven deze bedrijven een goed beeld van het aanwezige aanbod op de markt in beide landen.

Naast de nodige aandacht voor zaken als definities van een MSP geven we in het rapport ook inzicht in wat MSP-aanbieders zoal qua diensten aanbieden: welke taken en rollen vervullen zij voor hun opdrachtgevers.

De verschillen tussen deze 10 deelnemers zijn groot te noemen. Niet alleen als we kijken naar de historie van deze bedrijven, maar ook qua omvang. Van 5 wereldwijde aanbieders tot lokale specialisten en zelfs een paar nieuwe aanbieders op de markt. Van aanbieders die geheel neutraal staan tegenover kandidaten en leveranciers tot en met aanbieders met hele grote eigen databases met cv's van kandidaten. Van aanbieders die geheel neutraal staan tegenover VMS-technologie tot en met aanbieders die desgewenst zelf beschikken over eigen tooling.

Een interessante ontwikkeling is ook dat MSP-aanbieders in Nederland zelf het initiatief hebben genomen om de krachten te bundelen in een MSPnetwerk.

In het onderzoek hebben we de focus gelegd op een aantal actuele zaken en een aantal verwachte ontwikkelingen die belangrijk zijn volgens de deelnemers zelf. Een paar voorbeelden hiervan zijn de GDPR, Direct Sourcing van zzp'ers/freelancers, Total Talent Acquisition, Total Talent Management en SOW.

Tot slot vindt u per deelnemend bedrijf een overzicht van hun contactgegevens, kengetallen, klanten en USP's die u kunt gebruiken voor een kennismaking en/of een 1e selectie.

Het rapport wordt traditioneel afgesloten met een uitgebreid lexicon van al het gebruikte inhuurjargon.



7

Afkortingen & begrippenlijst

Hoofdstuk 7

Afkortingen en begrippenlijst

ABU	Algemene Bond van Uitzendondernemingen (Ne)
AI	Artificial Intelligence
APAC	Asia-Pacific
ATS	Applicant Tracking System, een softwarepakket dat alle processen en informatie van solliciterende kandidaten bijhoudt
AVG	Algemene Verordening Gegevensbescherming (= GDPR)
BOVIB	Brancheorganisatie voor Intermediairs en Brokers (Ne)
BPO	Business Process Outsourcing, het uitbesteden van een of meer bedrijfsprocessen aan een externe dienstverlener, zoals een MSP
Broker	Een bedrijf dat de verantwoordelijkheid (over-)neemt van de opdrachtgever voor de administratie, het beheer en de aansprakelijkheden van de contracten van de externe inhuur, met name van de leveranciers en/of de freelancers/zzp'ers
CFO	Chief Freelance Officer (Degene die verantwoordelijk is voor de relatie tussen organisatie en de freelancers) of Chief Finance Officer (de 2e m/v in een organisatie)
Compliance	Het voldoen aan wettelijke regels en richtlijnen op het gebied van externe inhuur
Contractmanager (CMT)	Synoniem voor broker
DAS	DAS Dynamisch Aankoopstelsel, een eenvoudige aanbestedingsprocedure in Nederland, die veel wordt gebruikt voor externe inhuur. Heet ook wel inhuur-marktplaats of inhuurdesk
DAP	Dossier Afspraken en Procedures
DBA	Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties. Dit is de opvolger van de VAR vanaf 1 mei 2016
D&B (rating)	Dun & Bradstreet, een dienstverlener die advies geeft over de financiële risico's van een bedrijf
DWH	Daily working hours

EMEA	Europe, Middle East & Africa
End to end/ E2E	Betrekking hebbend op het hele (inhuur)proces, van begin tot eind
Federgon	Federatie van HR-dienstverleners in België met 600 leden
GDPR	General Data Protection Regulation (= AVG)
Hybride model	MSP-dienstverleningsmodel waarbij voor sommige functies een Master Vendor wordt ingezet en voor andere functies een Neutral MSP.
IC	Independant contractor, internationale aanduiding voor zzp'er/freelancer
Impressariomodel	Business-model waarbij een dienstverlener zzp'ers op individuele basis helpt aan inhuuropdrachten
Inhouse	In de kantoren of panden van de opdrachtgever de dienstverlening organiseren; synoniem voor on-site
Inlener	De opdrachtgever die externe inhuurkrachten afneemt van een of meer leveranciers
JCI accreditatie	Joint Commission International, internationaal keurmerk voor de zorgsector
KPI	Key Performance Indicator
LATAM	Latin America
Mp	Marktplaats voor inhuurkrachten en hun leveranciers, ook wel Inhuurdesk of DAS geheten
MSP	Een Managed Service Provider is een bedrijf dat de verantwoordelijkheid (over-)neemt van de opdrachtgever voor het leiden van een verbeterprogramma t.a.v. externe inhuur en flexibiliteit in diens organisatie. Soms staat het voor Managed Service Program, en betekent het dat het een intern verbeterprogramma is zonder externe ondersteuning
Master Vendor	Deze rol betekent dat een leverancier van kandidaten de taak heeft gekregen van de opdrachtgever om als primaire leverancier van kandidaten te fungeren. De master-vendor beschikt wel over een eigen kandidatenbestand en zoekt hierin naar goede kandidaten. Daarom is hij geen 'neutrale' leverancier.
MVO (Prestatieladder)	Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, mate waarin bijv duurzaamheid wordt betrokken bij het ondernemen. Een Nederlandse certificering hiervoor heet FIRA Brons.
NA	North America
NBBU	Nederlands Bond van Bemiddelings- en Uitzendondernemingen (Ne)
NDA	Non Disclosure Agreement

Neutral MSP	Deze rol betekent dat een leverancier van kandidaten de taak heeft gekregen van de opdrachtgever om 100% verantwoordelijk te zijn voor het invullen van de vacatures Neutral betekent dat de leverancier niet over een eigen kandidatenbestand beschikt en dus de beste kandidaten zoekt in de hele markt. Daarom is hij een 'neutrale' leverancier.
NEVI	Nederlandse Vereniging voor Inkoopmanagement (Ne)
PICS	Non-profit Professional Association for Supply Chain Management (vereniging voor Inkoopers in België)
P&L	Profit & Loss
QBR	Quarterly Business Review of bespreking van de samenwerking op kwartaalbasis door de betrokken partijen
Rating	Financiële waardering door een kredietbureau als Dun & Bradstreet of Graydon
RPA	Robotic Process Automation
RPO	Recruitment of Resource Process Outsourcing, een bijzondere vorm van BPO
SAAS	Software as a Service (Software die via internet bereikbaar is en niet bij de opdrachtgever wordt geïmplementeerd)
SMART	Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Resultaatgericht en Tijdgebonden, ofwel concreet
SLA	Service Level Agreement. Schriftelijke overeenkomst waarin de afspraken over de dienstverlening tussen aanbieder en afnemer staan.
SOW	Statement of Work (Inhuur-opdrachten met een resultaatverplichting) in tegenstelling tot andere vormen van arbeid waarbij een kandidaat ter beschikking wordt gesteld; synoniem voor Aanneming van werk of Contracting)
Spend	De hoogte van de externe inhuur in Euro's, voor de leverancier de omzet, voor de opdrachtgever de uitgaven en bestedingen
SPOC	Single point of contact
T&M	Time & Material, in de context van 'No cure no pay' en 'Uurtje factuurtje' bij inhuur zoals uitzending en detachering
Tier (1 en 2)	Geeft de volgorde aan waarin gecontracteerde leveranciers (Preferred suppliers) als 1 ^{ste} , resp. 2 ^{de} kandidaten mogen aanbieden
VAR	Verklaring Arbeidsrelatie (Een verklaring die zzp'ers in Nederland konden aanvragen tot 1 mei 2016 om aan te tonen voor hun opdrachtgevers, dat ze ondernemer waren)
VMS	Vendor Management Systeem, een softwaresysteem voor het automatiseren van alle inhuurprocessen en het beheren van de leveranciers

VIB	Vereniging voor Inkoop en Logistiek (Be)
VPO	Vereniging van Payroll Ondernemingen (Ne)
WKA	Wet Keten Aansprakelijkheid (Ne)

Over ons

Over Mark Bassie



Mark Bassie is werkzaam als ondernemer en zelfstandig adviseur in Nederland sinds 1983. Tot 9 jaar geleden werkte hij voornamelijk als interim-manager en trainer in diverse branches in vele rollen. Specialiseerde zich daarna in de flexbranche onder zijn eigen label Flex-Beheer. Adviseert, onderzoekt en schrijft op het snijvlak van Inkoop, HRM en Bedrijfsvoering. Is onafhankelijk, objectief, flexibel en creatief qua denken met een vleugje zelfspot en sarcasme.

Over Marleen Deleu



Marleen Deleu heeft meer dan 30 jaar ervaring met adviesverlening aan Belgische en Nederlandse bedrijven over het verbinden van hun interne en externe flexibele arbeid en het optimaliseren van hun talent management. Strategisch en oplossingsgericht denken rond het inzetten van ingehuurd arbeid en het inkopen van HR-diensten staan hierbij altijd centraal.

Eind 2014 richt Marleen The Flex Academy op om haar ervaringen, inzichten en expertise te delen met organisaties die arbeid meer toekomstgericht en flexibel willen organiseren. Het eindresultaat voor de klant is meer efficiëntie, kostenbesparing, controle van risico's en het beste halen uit hun flexibele talenten. Marleen is ook mede-eigenaar van NextConomy in België, het online kennisplatform en community over nieuwe manieren van werken en van organiseren van werk.

Mark Bassie en Marleen Deleu werken al samen sinds 2015 aan diverse onderzoeken naar MSP's, brokers, aanbieders van RPO en VMS'en.

Mark Bassie
+31(0)653410256
info@flex-beheer.nl

Marleen Deleu
+32(0)495760123
marleen@theflexacademy.be



MSP-AANBIEDERS

op de
Nederlandse & Belgische markt

Editie 2018

Flex-Beheer 

Mark Bassie
Info@flex-beheer.nl
+31/653 410 256



THE FLEX ACADEMY
flexibel en toekomstgericht ondernemen met arbeid

Marleen Deleu
marleen@theflexacademy.be
+32/495 760 123