

# Ambachtelijk bemiddelen

In de ICT-detacheringsmarkt staan de tarieven enorm onder druk. Waar tot voor kort de cowboys ongestoord hun werk konden doen, gaat het in de huidige economie weer om kwaliteit en flexibiliteit. "Wij zijn specialist in specialisten", zegt Len de Bruin, directeur van Jenrick.

Ondernemingen letten natuurlijk altijd op de kosten, maar in de huidige markt moet er gewoon keihard bezuinigd worden. Daarnaast wordt steeds duidelijker dat bedrijven niet meer zonder flexkrachten kunnen. "De enige manier om dan de kosten te beheersen is het verlagen van de tarieven", zegt directeur De Bruin van Jenrick, het detachings- en bemiddelingsbureau voor (zelfstandige) ICT-professionals. Hij ergert zich aan de beeldvorming van zijn branche in de media. "Bemiddelaars worden afgeschilderd als geldwolven. Niets is minder waar. Het zijn de cowboys die de orde verstoren door veel te hoge marges."

Account manager Cora van Ingen vult aan: "Je zag het fenomeen weer ontstaan dat ICT-professionals via via werden ingezet. Iedere partij wilde daar natuurlijk aan verdienen, waardoor de tarieven enorm de lucht in schoten. Wij hebben een verantwoordelijkheid om op een nette manier, tegen eerlijke voorwaarden en tarieven, onze diensten te verlenen. Nu en in tijden van hoogconjunctuur."

## Niets te verbergen

Jenrick CPI houdt zich verre van deze praktijken. "Wij willen de lijnen zo kort mogelijk houden", zegt Van Ingen. "Bij ons weet zowel de klant als de ICT-professional wat de tarieven zijn en dus ook wat onze marge is. Het heeft geen zin om daar geheimzinnig over te doen; wij hebben niets te verbergen. Daarbij loopt de professional de hele dag bij de klant. Het is een illusie om te denken dat zij daar niet over spreken." Maximaal één schakel tussen klant en ICT-professional is het uitgangspunt bij Jenrick. De Bruin: "De klant heeft een

behoefte en wij kennen een zzp'er die we kunnen doorlenen. In die zin vervullen we een coördinerende rol tussen vraag en aanbod." De vraag van een klant wordt dan ook bewust niet massaal doorgestuurd. De kracht van Jenrick zit hem in het persoonlijke contact en de kennis van zowel de klanten als de professionals. "Wij zijn niet zomaar een handelaar; wij hebben een ambacht", zegt De Bruin. "Wij begrijpen de vraag van een klant en zoeken daarbij een passende kandidaat. De klant krijgt van ons een motivatie waarom wij iemand op de klus vinden passen. Doordat wij de klant goed kennen, kunnen we de professional ook vertellen in welke omgeving hij terecht komt."

## Virtuele werkgever

Het klinkt allemaal zo logisch. "Dat is het ook", zegt De Bruin. "The proof of the pudding is in the eating." Normen en waarden staan hoog in het vaandel bij Jenrick. Als bemiddelaar is het bedrijf zich bewust van zijn verantwoordelijkheden. "We doen iets wat vanzelfsprekend klinkt, maar blijkbaar helemaal niet zo normaal is in de markt."

In de media worden bemiddelaars afgeschilderd als noodzakelijk kwaad, terwijl de ervaringen van Jenrick juist heel positief zijn. Van Ingen: "Veel van de zzp'ers die zaken met ons doen, willen zich vooral met hun vak, ICT, bezighouden. Zij vinden het juist erg prettig dat wij de sales-, marketing- en financiële taken uit handen nemen. Zij zien ons echt als toegevoegde waarde."

Jenrick is een faciliterende organisatie, een soort virtuele werkgever. "De specialist wil iedere dag en ieder uur zo veel

## 'Wij zijn geen handelaar; wij hebben een ambacht'

mogelijk met zijn vak bezig zijn. Natuurlijk wil de opdrachtgever dat ook. Rondom die klus moeten zaken goed geregeld worden, zoals het contract, zekerheden met betrekking tot de Belastingdienst, verzekeringen, noodzakelijke opleidingen en mobiliteit. Die zaken nemen wij uit handen, zodat zowel de klant als de ICT'er zonder gezeur iedere dag aan de opdracht kan besteden", zegt De Bruin.

Bijzonder is dat Jenrick met iedere zzp'er afspraken maakt die zijn toegespitst op die persoon. "Maatwerk, omdat iedereen verschillend is en andere omstandigheden of wensen heeft." Van Ingen: "Dat maatwerk is ons onderscheidende vermogen. Veel bedrijven werken met standaardvoorwaarden. Wij kijken naar de wensen en eisen van de klant en maken vervolgens een vertaalslag naar de behoefte van de zzp'er, om zo overeenstemming te bereiken. Daarin zijn we uiterst flexibel, want uiteindelijk moeten alle partijen tevreden zijn. Dat werkt volgens ons het beste."

## Verdieping

De arbeidsmarkt wordt steeds flexibeler. De toekomst van Jenrick ziet De Bruin dan ook rooskleurig in. "Zowel jonge als oudere mensen hebben steeds minder behoefte aan binding. De wereld wordt complexer, de behoefte aan flexibiliteit neemt alleen maar toe, dus de behoefte aan coördinatie en bemiddeling ook. Wij zijn specialist in specialisten. In de huidige markt zie ik andere bedrijven zich breder oriënteren, maar wij spreken de taal van de ICT en kennen de zzp'ers in die markt. Wij gaan juist de diepte in, zoals met Jenrick Projectmanagement. Dat is een specifiek aandachtsgebied voor alles wat met projectmanagement in de wereld van ICT te maken heeft. Door die focus kunnen we beter begrijpen wat de behoefte bij de klant is en krijgen we een nog betere binding met de ICT-professionals. We blijven specialist in specialisten door concentratie op de ICT-deelgebieden ontwikkeling, beheer, projectmanagement en testen."