



EEN GOED BEWAARD GEHEIM

Corso zorgt voor detachering, contractbeheer en payrolling van en voor professionals, met name in de ICT. Transparantie en efficiëntie zijn daarbij de sleutelwoorden. "Wij luisteren naar klanten en handelen vervolgens snel en oplossingsgericht", zegt Maarten Wienbelt, conerndirecteur.

Het bedrijf heeft geen eigen personeel dat gedetacheerd kan worden in dienst, maar werkt als intermediair tussen klant en professional. Bij de vraag wordt altijd een passende kandidaat gevonden. Dat kan een zzp'er zijn, maar ook iemand die in dienst is van een gespecialiseerde organisatie. "Daardoor behouden we onze onafhankelijkheid en kunnen we de beste kwaliteit-prijsverhouding bieden", zegt Harm van Echteld, divisiedirecteur. Het inhuren via Corso betekent voor klanten gemak en kostenbesparing. Grote organisaties die van honderden leveranciers gebruikmaken, gaan in toenemende mate terug naar enkele strategische leveranciers. Corso wordt hierbij gevraagd om de inhuur van de overige leveranciers en van zzp'ers in te regelen. De indirecte kosten van het inhuurproces worden bij zo'n organisatie met de tussenkomst van Corso voor een groot deel weggehaald. Daarnaast bewaakt Corso de compliancy, risico's in het kader van de Wet ketenaansprakelijkheid en inlenersaansprakelijkheid, en verzorgt het PES-screens voor interne en externe medewerkers van de klant. "Wij zorgen dat er geen aansprakelijkheid bij de klant komt te liggen", zegt Maarten Wienbelt.

Flexibel en persoonlijk

Transparantie is belangrijk voor Corso. Zowel de klant als de professional weet welke marges het bedrijf hanteert. Daarnaast is de oplossingsgerichte benadering een voordeel. "We merken dat dit door klanten enorm gewaardeerd wordt", aldus Wienbelt. Voor zzp'ers heeft Corso met meerdere initiatiefnemers een platform gecreëerd, ZZPFULLSERVICE, dat hen ontzorgt. Zo biedt dat initiatief naast opdrachten onder meer verzekeringen en leasecontracten, maar ook begeleiding bij de ontwikkeling van het zelfstandig ondernemerschap. Dagelijks zijn er zo'n 2400 mensen via Corso bij klanten aan het werk. "De kunst is om met volume toch persoonlijk en flexibel te blijven. Niet alleen naar klanten, maar ook richting professionals en leveranciers", zegt Wienbelt. "Klanten weten dat als ze ons een vraag stellen, wij snel een oplossing kunnen bieden. We regelen het gewoon."

'Het is de kunst om met volume toch persoonlijk en flexibel te zijn'

Maarten Wienbelt en Harm van Echteld

Kennismakelaar

Veel grote organisaties hebben de afgelopen jaren een enorme groei in hun flexibele schil gekend. Om dat te kunnen managen wordt Corso ingeschakeld. Hierdoor is een significante kostenbesparing te realiseren. Van Echteld: "Wij doen ook het vendormanagement voor klanten." Daarbij worden klanten onder meer geadviseerd over strategische en niet-strategische leveranciers. Corso denkt als kennismakelaar met de klant mee. Voordeel daarvan is dat er geen sprake is van concurrentie met bijvoorbeeld de grote system integrators, die klanten totale ICT-oplossingen bieden, veelal op basis van projecten. "Wij worden ingehuurd voor de sourcingcapaciteit." Dat zijn van oudsher ICT'ers, maar tegenwoordig levert Corso een breed scala aan professionals met verschillende specialiteiten, zoals finance, marketing, zorg, procurement en HR.

Internationale speler

Niet alleen in Nederland levert Corso professionals aan klanten, maar sinds ruim drie jaar ook in Duitsland, België, Engeland en recent in Frankrijk en Luxemburg. Het bedrijf bouwt daar zelf vestigingen op. "We hebben geen overnamestrategie, maar willen autonoom groeien", zegt Wienbelt. Opvallend is dat in het buitenland de Nederlandse marges als scherp ervaren worden. "Dat is mede onderscheidend en biedt ons enorm veel kansen over de landsgrenzen. We zien ook een grote vraag naar onze dienstverlening in die landen, in bepaalde gevallen van bestaande Nederlandse klanten."

Niet alleen Nederlanders worden gedetacheerd naar het buitenland. "We gebruiken de vestigingen ook voor instroom naar Nederland. Zo hebben wij een paar honderd mensen met specialistische kennis uit het buitenland aan het werk in Nederland. Kennis van lokale wet- en regelgeving is hierbij essentieel. Het administratieve regelwerk en de specifieke kennis van die processen nemen wij de klant ook uit handen."

Met veel partners heeft Corso een samenwerkingsovereenkomst. Van Echteld: "De onderhandelingen zijn al een keer gevoerd. Op het moment dat meerdere contracten naar ons gemigreerd worden door onze klant, kunnen wij snel schakelen, aangezien de afspraken en samenwerkingsovereenkomsten er veelal al liggen. Wij zijn het gewend en erop ingericht om met hoge volumes te werken."

Maatschappelijk verantwoord

Corso heeft gedegen kennis van het proces, vanaf de klant tot de uitvoerder. Op dat gebied blijft het bedrijf zich continu ontwikkelen en verbeteren. Daarvoor maakt het gebruik van een kwaliteitssysteem dat NEN 9001-2008 gecertificeerd is. "We willen onze doelstellingen bereiken en de kwaliteit verbeteren en borgen", zegt Wienbelt. Bij grote klanten kunnen administratieve processen snel wijzigen. Corso springt daar proactief op in door op het juiste niveau met de klant te praten, zodat de wijzigingen snel in het proces kunnen worden doorgevoerd. Mede daarom werkt Corso met dedicated accountteams waar ook de administratie zitting in heeft. Daarnaast denkt het bedrijf met klanten mee over trends en ontwikkelingen in de markt, waarmee het een toegevoegde waarde biedt.

Tot slot is Corso zich bewust van zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid. Wienbelt: "Onze grootste belasting richting het milieu is woon-projectverkeer van de mensen die via ons werken. Deze belasting neutraliseren wij door een aanzienlijke contributiebijdrage aan de Climate Neutral Group. Maatschappelijk verantwoord ondernemen staat bij ons hoog in het vaandel."