

5 essentiële tips voor een vliegende start

HelloFlex People

business partner voor uitzendbureaus

Je 1^e stap naar meer succes begint met HelloFlex People



1



2



3

Uitzendbureau starten? 5 handige tips

Je wilt een uitzendbureau starten of je bent net gestart. Maak je borst dan maar nat! De flexbranche is één van de meest complexe branches om in te werken. Je krijgt te maken met ingewikkelde en steeds veranderende wet- en regelgeving en verschillende soorten klanten met verschillende behoeften. Om snel te groeien zul je een aantal zaken goed op orde moeten hebben. In deze whitepaper onderscheiden we 5 gebieden die jouw aandacht verdienen.

Om snel te groeien wil je natuurlijk als eerste new business aantrekken. Je wilt je focussen op het zoeken van opdrachtgevers en het vinden van geschikte uitzendkrachten. Maar de administratieve, financiële en juridische verplichtingen die inherent zijn aan het ondernemen in de flexbranche kun je niet negeren. Kortom, je hebt je handen vol. Waar te beginnen?

1. Voldoe aan de normen

Niemand houdt van regeltjes. In de flexbranche heb je er met veel te maken. Het correct naleven van wet- en regelgeving kan jouw focus afwenden van belangrijke commerciële werkzaamheden. Je kunt die regels echter ook in je voordeel gebruiken. Zie het constant veranderende en groeiende landschap van wetten en regels als een kans in plaats van een obstakel. Zo creëer je de voorwaarde om op een kostenefficiënte manier onderscheidend vermogen op te bouwen.

€90 miljoen

Aan boetes opgelegd
aan malafide
uitzendbureaus in 2013

Wil jij betrouwbaarheid en professionaliteit uitstralen, dan is het handig om aan te kunnen tonen dat je als uitzendondernemer aan de meest recente wet- en regelgeving voldoet. Een NEN 4400-1 certificering geeft jouw opdrachtgevers en uitzendkrachten juist die garantie. In een groot aantal cao's is zelfs de verplichting opgenomen dat bedrijven alleen met NEN 4400-1 gecertificeerde uitzendbureaus zaken mogen doen. Het is wel zo fijn voor jouw commerciële bereik, wanneer jij die groep kunt aanspreken. Deze certificering vraagt echter nogal wat resources. Hier wordt namelijk twee keer per jaar op gecontroleerd. Los van de administratieve voorbereiding, moet je de benodigde expertise ook maar in huis hebben.



Daarnaast wordt je geacht de ABU of NBBU cao na te leven. Ook dit gaat gepaard met periodieke controles die behoorlijk wat vragen van jouw expertise. Een lidmaatschap bij één van deze brancheorganisaties getuigt van professionaliteit en betrouwbaarheid. Iets waar jij als starter commercieel je voordeel mee kunt doen. Je verklaart immers dat je administratie regelmatig wordt getoetst op correcte naleving van de cao door een onafhankelijk bureau.

Heb jij niet de tijd of middelen om de bovenstaande eisen zelf te ondervangen, maar wil jij wel die professionaliteit en betrouwbaarheid uitstralen, dan biedt een dedicated business partner uitkomst. Wanneer je je backoffice bij een betrouwbare partij uitbesteedt, voldoe je direct aan de strengste normen in de uitzendbranche. Je hoeft geen dure specialisten in te huren. Je business partner draagt alle lasten, terwijl jij je relaties garandeert van de hoogste kwaliteitsnormeringen.

2. Houd je vakkennis actueel

Naast de genoemde betrouwbaarheid, kun je ook voordeel behalen door je vakkennis op peil te houden. Kennis is in de uitzendbranche een waardevol goed en neemt alleen maar toe in waarde nu de wetgeving rondom flexwerk jaarlijks complexer wordt. Opdrachtgevers willen bij iemand terecht kunnen met hun vragen, en zullen jou zien zien als hun go-to professional wanneer je over voldoende parate kennis beschikt. Daarnaast is lang niet iedere intermediair op de hoogte van de laatste wet- en regelgeving. Dit geeft jou de gelegenheid om onderscheidend vermogen te creëren wanneer je meer kennis in huis hebt.

Je kunt er voor kiezen om zelf in deze kennis te investeren. Houd er echter wel rekening mee dat dit enorm arbeids- en kostenintensief kan zijn. Als startend uitzendbureau kun je het je niet permitteren te veel afgeleid te zijn van de kernactiviteiten van je onderneming: je wilt ook tijd over hebben om te ondernemen.

Zorg daarom dat je altijd een deskundige partner hebt om op terug te vallen. Volg vaktrainingen. Win, zeker in de beginfase, zoveel mogelijk kennis in en sluit je aan bij deskundige partijen binnen de branche. Maar wees je ook bewust van je grenzen. Zijn er gaten in je kennis? Overweeg die vragen dan slim uit te besteden bij andere vakprofessionals binnen de flexbranche.

Met up-to-date kennis
van de flexbranche
maak je het verschil



3. Zorg dat je processen op orde zijn

Urenregistratie, verloning, facturatie, loonaangiften en -beslagen, het juridische werkgeverschap en debiteuren- en risicobeheer. Dat is een hele mond vol aan administratie. Administratie die van jou verwacht wordt. En al die administratie wil je graag foutloos verwerken. Niemand zit namelijk op boetes te wachten. Jij niet en je opdrachtgever ook niet.

40% besparing

op administratiekosten door
je processen professioneel
in te richten

Voor jou als intermediair is het daarom enorm belangrijk dat jij je processen in een vroeg stadium goed op orde hebt. Geef het prioriteit, maar besteed specialistisch werk vooral uit aan specialisten. Het gevaar van deze berg aan administratie, is dat je het te veel tijd laat opslokken die je beter kunt besteden aan je commerciële werkzaamheden. Commerciële werkzaamheden die juist zo belangrijk zijn voor een startend uitzendbureau. Wat op het oog voordelig lijkt om zelf te doen, kan een enorme kostenpost worden, zowel als het gaat om tijd, als onnodige boetes en niet-betalende debiteuren.

Ken daarom je grenzen. Focus je in je startup fase vooral op je core-business: het bemiddelen tussen flexwerker en opdrachtgever. Laat al het administratieve werk over aan mensen die daar in gespecialiseerd zijn.

4. Search, match & grow!

Heb je al je administratie, vakkennis en certificeringen op orde, dan heb je de basis om je te gaan richten op je specialiteit: recruitment! Maar vergis je niet, ook dit is een vak op zich. Een vak dat constant in verandering is en veel verschillende kwaliteiten vraagt. In de basis blijft je opdracht echter altijd hetzelfde: een goede match bewerkstelligen tussen uitzendkrachten en opdrachtgevers en daar zelf door groeien. Welke aandachtspunten zijn daarbij belangrijk?



Creëer de beste
match tussen je
uitzendkracht en
opdrachtgever

✓ Wees transparant

Authenticiteit is belangrijk. Mensen werken immers met mensen. Door openlijk te communiceren wie je bent en wat je wilt bereiken leg je de basis voor een hechte relatie met je uitzendkrachten en opdrachtgevers. Hoe laat je dit zien? Gebruik je website. Laat testimonials van je opdrachtgevers en uitzendkrachten zien. Wees creatief met het etaleren van je visie en aanpak. Zolang je maar transparant bent, maak je meer kans het vertrouwen van je stakeholders te winnen.

✓ Maak gebruik van online tools

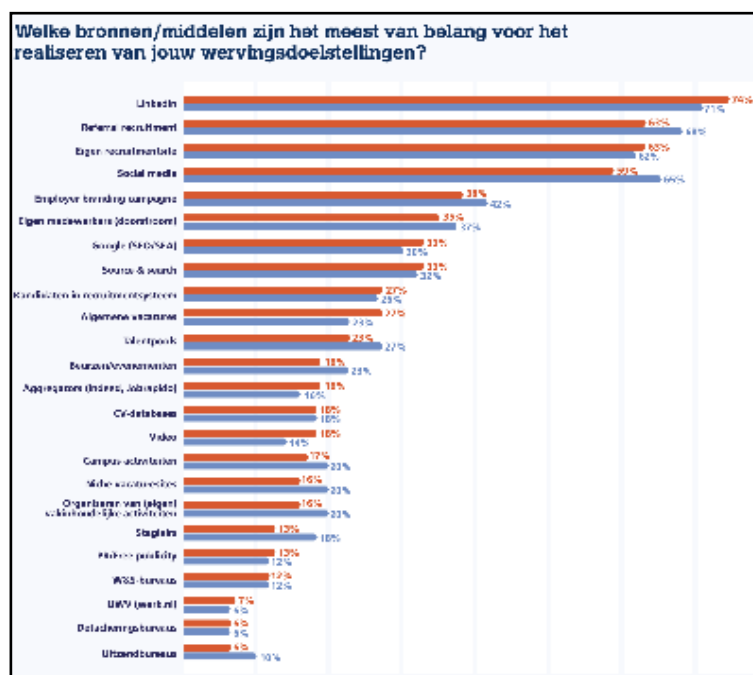
Je potentiële relaties begeven zich online. Benut daarom zo veel mogelijk online kanalen om in contact te komen met je doelgroepen. Maar zet deze kanalen vooral ook slim in. Maak met online tools meetbaar hoe je doelgroepen zich gedragen op je website en je social media. Probeer verbanden te leggen in de dingen die je online laat zien en de interacties die daar uit volgen. Volg bezoekers op je vacaturepagina's en gebruik die resultaten om je website gebruiksvriendelijker te maken en het aantal reacties te verhogen. Jouw onderscheidend vermogen zit in het slim gebruik maken van online tools.

✓ Focus op je belangrijkste taken

De top 3 prio's voor wervingsprofessionals in 2019 zijn:

1. Vacatures vervullen
2. Talent vinden en verbinden
3. Recruitment marketing

Kortom, vakmanschap in het bewerken van de arbeidsmarkt en het verleiden van talenten blijft ondanks nieuwe technologieën een must. Hoe kan jij het aantal sollicitaties vergroten en de verwachtingen van je stakeholders steeds opnieuw overtreffen? Daarvoor moet je focus op werving en selectie liggen. Specialistisch administratief werk kun je dan over laten aan een betrouwbare partner.



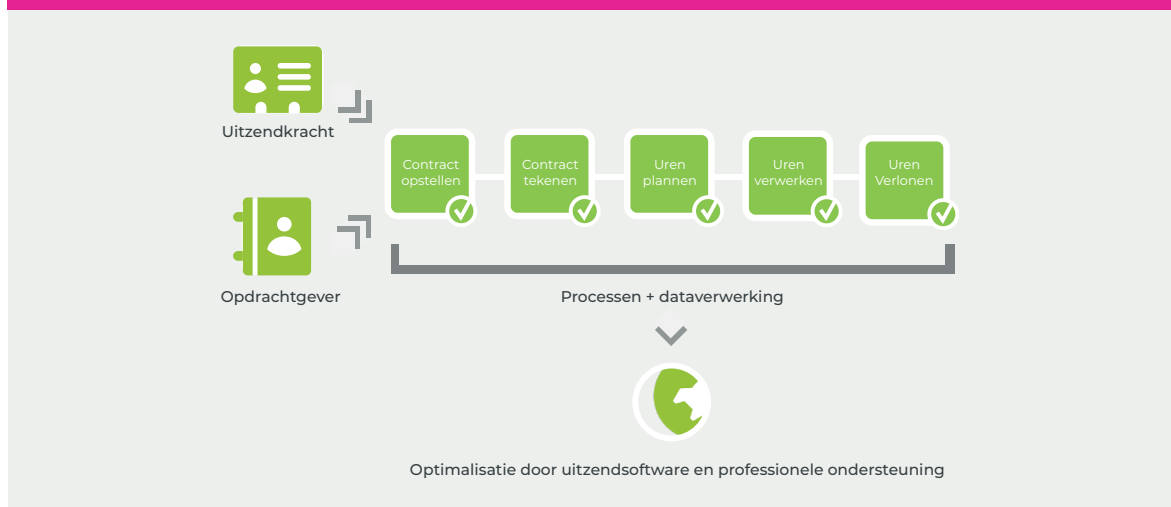
✓ Etaleer je kennis en kunde

Laat zien dat je een strategische partner bent. Door je uitzendkrachten consequent te voorzien van waardevolle informatie en carrièreadvies, zullen ze je blijven opzoeken voor meer advies. Dat betekent minder wervingskosten en een hogere omzet per uitzendkracht. Probeer ook regelmatig te houden in de informatie die je voorziet. Dit houdt je content actueel en maakt het interessanter voor je volgers om het te delen. Maak kwantiteit echter nooit belangrijker dan kwaliteit. Het is waardevolle informatie die het verschil maakt in je communicatie.

5. Optimale workforce management

Als intermediair moet je in staat zijn om complexe gegevensstromen en werkprocessen efficiënt te managen. Uitzenddocumenten, contracten, declaraties. Het is een gejongleer tussen belangrijke documenten, waarbij je stakeholders vertrouwen op jouw zorgvuldigheid. Hoe meer mensen, hoe moeilijker het wordt. Tenzij je dit slim inricht natuurlijk.

Optimaliseer je processen met intelligente uitzendsoftware en professionele ondersteuning



Om efficiënt te managen, is het handig dat je ieder moment van de dag, waar je ook bent, over de juiste en meest recente gegevens kunt beschikken. Hier komt professionele uitzendsoftware om de hoek kijken. Kies voor bewezen software en tools, waar terugkerende werkprocessen als workflow zijn ingebouwd. Dit bespaart onnodig communiceren en versnelt je werkprocessen.

Waak er wel voor dat je niet direct een handvol verschillende softwarelicenties aanschaft. Al die losse pakketten moet je koppelen, en dat is erg kostbaar. Ga voor een geïntegreerde oplossing met, als het kan, een cloud-omgeving. Dat bespaart

Zorg voor een vliegende start met een dedicated business partner!

Wat kan HelloFlex People voor jou betekenen:

Je bent goed op weg! Maar als we samen willen groeien, moeten we echter nog wel wat stappen nemen. Naast alle aandachtspunten in dit document blijven er altijd punten over die specifiek voor jouw uitzendsoftware van belang zijn. Dit document alleen kan die knelpunten niet oplossen. Daar is ook een persoonlijk gesprek voor nodig met iemand die zijn sporen binnen de uitzendbranche heeft verdiend. Neem daarom vrijblijvend contact op met een van de HelloFlex People business consultants.

Ga naar onze site en boek direct een afspraak!

- ✓ Wij plannen een afspraak met jou in voor een persoonlijk gesprek op een moment dat het jou uitkomt
- ✓ Tijdens deze vrijblijvende kennismaking houdt onze consultant jouw uitzendbureau op een aantal essentiële punten tegen het licht, zoals: financiering, wet- en regelgeving, contractvormen en de ABU of NBBU.
- ✓ Op basis van jouw antwoorden krijg je op-maat advies, hoe je je werkprocessen het meest efficiënt kunt inrichten en hoe je meer succes kunt boeken met je uitzendbureau



Direct een van onze business consultants spreken?

Bel nu

088 664 64 12

Stuur een e-mail

info@helloflexpeople.com

- ✓ Persoonlijk advies afgestemd op jouw uitzendbureau
- ✓ Direct sparren met onze consultants
- ✓ Quick wins om succesvol te ondernemen



Over HelloFlex People

HelloFlex People ontzorgt je door je backoffice werkzaamheden uit handen te nemen, innovatieve software beschikbaar te stellen en door onze kennis met je te delen. Dit doen we sinds 2008 voor bijna 150 bedrijven in de flexbranche. Hiermee zijn we de eerste aanbieder van software en services voor intermediairs.

Inmiddels is HelloFlex People uitgegroeid tot een gevarieerde groep specialisten, bestaande uit mensen die zelf jarenlang in de flexbranche hebben gewerkt. We weten als geen ander wat je als intermediair nodig hebt om je werk goed te doen.

De intelligentie van onze uitzendsoftware en onze HelloFlex tools helpt ons onze dienstverlening te versterken en om jou te ontzorgen. Ook delen we graag onze kennis met je door middel van webinars, whitepapers en handige downloads. Zo werken we samen aan jouw succes!

HelloFlex People richt zich uitsluitend op intermediairs in de flexbranche. Daarmee onderscheiden wij ons van alle andere backoffice service bureaus die ook rechtstreeks zaken doen met jouw opdrachtgevers.



Verzekerd van expertise

Als intermediair ben je verzekerd van onze expertise op het gebied van de relevante wet- en regelgeving, alsmede onze certificeringen en branchelidmaatschap.



Juridisch werkgeverschap

Wij verzorgen alles voor je, waaronder vierwekelijkse verloning en betaling, contractbewaking, verzuimbegeleiding, facturaties, incasso- en debiteurenbeheer.



Jouw kennis- en groeipartner

HelloFlex People is jouw actieve kennis- en groeipartner. Wanneer je je bij ons aansluit, gaan we samen toewerken naar voorwaarden om je snel te laten groeien.

info@helloflexpeople.com | 088 664 64 12 | www.helloflexpeople.com | Textielweg 15, 3812 RV Amersfoort

