Win-win voor ervaring

'Een beetje eigenwijs moet je wel zijn'

Vorig jaar ging WinWinWerkt online, de onderneming van de Amstelveense Michal van Dantzig. Haar specialiteit: werkbemiddeling op maat voor 40 plussers, 65-plussers en ZZP'ers. Mensen met ervaring dus. Zelf bracht ze ook ervaring mee.

'Werkzoekenden met ervaring hebben het op de huidige arbeidsmarkt moeilijk', zegt Michal van Dantzig. 'Werkgevers denken vaak dat oudere werknemers duurder zijn. Dat is niet juist en bovendien: het bedrijfsleven heeft de ervaring en loyaliteit van oudere werknemers gewoon hard nodig. Helemaal als straks de economie weer aantrekt en de vergrijzing voelbaar wordt!'

WERKERVARING

De website van WinWinWerkt ging eind vorig jaar online. Michal is er trots op. 'Ik werkte lange tijd bij een uitzendbureau voor 65-plussers. Toen ik voor mezelf begon, heb ik bewust gekozen voor een bredere doelgroep: ik wil ook graag 40-plussers en ZZP'ers bemiddelen. 40-plus staat bij mij voor iemand met een lange en gevarieerde werkervaring. Dat is de groep die het momenteel op de arbeidsmarkt moeilijk heeft. Daarnaast bemiddel ik ook voor ZZP'ers: flexibele specialisten die veel kennis en ervaring inbrengen. Maar ik maak me ook sterk voor mensen die eigenlijk net zo lief een baan willen.'

'Vroeger bemiddelden we 65-plussers voor bijbanen en klussen die anders bleven liggen. Dat gebeurt nog steeds, maar er is ook een groep 65-plussers die een echte baan zoekt. Vaak voor wat minder uren dan voorheen, maar ze willen volwaardig meedraaien en hun kennis en ervaring inzetten.'

MAATWERK

'Een eigen bedrijf heeft me altijd aangetrokken. Een beetje eigenwijs moet je er wel voor zijn. Het leuke van ondernemen is dat je het kunt doen zoals je denkt dat het goed is. Het is geen gemakkelijke tijd. Ik had gedacht dat we de crisis achter ons hadden gelaten, maar er komt nu nog een crisis overheen, die de arbeidsmarkt hard raakt. Dat betekent ook dat je er als starter niet zomaar tussen komt.'

'Ik moet het in deze fase vooral van mijn persoonlijkheid hebben, want ik heb nog nauwelijks een track record. Ik onderscheid me van andere bureaus door maatwerk te leveren. Die claim 'maatwerk' hoor je wel vaker. Maar als ik het kan uitleggen, krijgt het inhoud. Ik schrijf altijd maatWERK, werk met hoofdletters. Ik zie iedere ervaren werknemer als uniek. Starters op de arbeidsmarkt lijken nog erg op elkaar: ze hebben dezelfde opleiding gehad, hebben nog weinig werkervaring en hun persoonlijkheid is nog niet zo ontwikkeld. Naarmate mensen meer werkervaring opdoen, worden ze steeds unieker. Dat unieke van mijn kandidaten profileer ik op mijn website en in mijn nieuwsbrief.'

'Daarnaast stel ik me voor werkgevers op als recruitment partner. Ik wil samen met hen achterhalen



welk type kandidaat het beste past bij de specifieke vacature en in hun organisatie. Zoekt een werkgever iemand die zich voor langere tijd aan het bedrijf wil verbinden of is flexibiliteit belangrijk? Of is er tijdelijk behoefte aan een specialist met een frisse blik?'

NETWERKEN

'Ik weet dat het opbouwen van een mooi bedrijf tijd nodig heeft. Ik doe veel aan netwerken, want gewone acquisitie is niet genoeg. Mensen moeten weten dat je bestaat en waar je goed in bent. Ik ben lid van de ondernemersvereniging Amstelveen en van allerlei andere netwerken. De opdrachten die ik heb, komen voor een groot deel uit die netwerken.'

'Ik had wel een realistisch beeld toen ik ging starten. Ik wist dat ik niet meteen fors omzet zou gaan maken. Wel dacht ik slim te zijn door zelf een website en een back office systeem te laten maken door een programmeur in Pakistan. Dat is een fiasco geworden. Ik dacht dat een kant-en-klaar systeem veel te duur zou zijn voor mij, maar dat heb ik onvoldoende onderzocht. Uiteindelijk bleek dat die kosten wel meevielen. Ik heb nu een licentie van een professioneel pakket voor de werving- en selectiebranche, en daar heb ik nu iedere dag plezier van. Daarvan heb ik geleerd dat ik niet te snel moet denken dat ik het wel weet. Onderzoek gewoon alle mogelijkheden.'

LANDELIJK

'Intussen ben ik best tevreden met hoe het gaat. De omzet is nog niet zo hoog, maar dat had ik ook niet verwacht. Mijn droom is een bedrijf met een landelijke dekking. Over een paar jaar hoop ik een paar franchisenemers te hebben die onder de naam WinWinWerkt hun eigen regio bedienen. Die ambitie staat ook in mijn ondernemersplan. Natuurlijk zou het helpen als de economie aantrekt en werkgevers erachter komen dat ze die ervaren mensen gewoon hard nodig hebben. Als dat gebeurt, ben ik er klaar voor. Dan sta ik er met mijn bedrijf.'

TEKST: HOLWERDA & HOLWERDA VOF **BEELD:** HOLWERDA & HOLSWERDA VOF