

Wat doe je als je 54 bent, eigenaar van een succesvol detachingsbedrijf met een trits aan tevreden opdrachtgevers, dat inmiddels met succes vele duizenden kandidaten heeft bemiddeld? Dan breid je de organisatie verder uit. Je wil immers een nog sterkere marktpositie. Het is de manier van Frans van Gerven, eigenaar en directeur van Accres HR Solutions. „Wij willen opdrachtgevers graag nog beter van dienst zijn. Daarom breiden wij onze rol als strategisch HR-partner verder uit.” Daar liggen unieke kansen, betogen hij en private banker Anco de Visser van Rabobank in een fraai koffiehuis op Strijp-S.

TEKST: RONALD FRENCKEN | FOTO'S: ERIK DE BROUWER

De afgelopen periode stond bij Accres in het teken van het verder ontwikkelen van de bedrijfsstrategie. „Die leidt Accres naar een toekomst waarin de dienstverlening wordt uitgebreid met nieuwe diensten”, verduidelijkt Frans. „Wij willen een samenwerking waarbij wij onze opdrachtgevers in een soort One Stop Shop helpen bij alle HR-vraagstukken, wat die ook zijn.” De strategie komt uit de koker van Frans en het management, en kreeg vorm met de hulp van samenwerkingspartners zoals BDO en Rabobank. Maar bedenken is één ding. Dan de uitvoering nog.

Verse lucht

Dat de arbeidsmarkt is veranderd, is klip-en-klaar. „Ondernemers met personeel krijgen de komende jaren nog meer te maken met de gevolgen van een krappe arbeidsmarkt”, voorspelt Frans. „Daarop moet je anticiperen, bijvoorbeeld door medewerkers aan het bedrijf te binden. En er blijft een behoefte aan regelmatig

nieuwe instroom, aan verse lucht in het bedrijf. En in die krappe arbeidsmarkt lukt het ons vaak nog wél om de geschikte kandidaat te vinden.” Ook richting de kandidaten ligt er voor Accres een mooie kans om zich verder te positioneren. „Voor hen zijn er in deze arbeidsmarkt zoveel kansen. Wij hebben de kanalen om met ze in contact te komen, vaak meer dan onze opdrachtgevers.”

‘Door ons grote netwerk lukt het ons vaak nog wél om de geschikte kandidaat te vinden’

Roeien tegen de stroom in

Frans is wát trots op Accres, de HR-dienstverlener met kantoren in Deurne, Someren, Valkenswaard en sinds kort ook in Eindhoven, hart-

je Brainport. Het bedrijf durft tegen de stroom in te roeien als dat nodig is. „Voorbeeldje”, illustreert Frans. „Met de enorme ontwikkelingen op het internet veranderde er ook veel op het gebied van het werven en selecteren. Tegenwoordig verlopen sollicitatieprocedures veelal online, dus waarom zou je nog een kantoor aanhouden als je core business voor een deel bestaat uit werk dat ook online kan? Wij denken daar anders over. Waar andere HR-bedrijven hun A-locaties opdoekten en verhuisden naar B- of C-locaties op bedrijventerreinen, willen wij juist wel prominent aanwezig zijn. Dat waarderen onze opdrachtgevers en onze kandidaten ten zeerste. Het zorgt voor extra binding.”

Échte mensen, mensenwerk

Detacheerder Accres vist uit twee vijvers. De ene zit vol met mkb-ondernemers die op zoek zijn naar personeel, en in de andere zwemmen de potentiële kandidaten.

ÉÉN SHOP, ÉÉN STOP VOOR HET MKB

ACCRES PROFILEERT ZICH ALS STRATEGISCH HR-PARTNER



ANCO DE VISSER (L) EN FRANS VAN GERVEN



Frans, vanaf zijn visstek: „Beide groepen vinden het belangrijk dat er echte mensen achter de naam Accres zitten. Ons werk is mensenwerk. Wij onderhouden jarenlange relaties met onze opdrachtgevers. Zij vinden persoonlijk contact belangrijk. Even overleggen, een probleem tackelen; door elkaar te zien maak je het elkaar zoveel makkelijker.” Ook voor de kandidaten eist Frans laagdrempelige, hoogstpersoonlijke kantoren waar iedereen welkom is: „Je werkt wat af tijdens je leven. Het is daarom belangrijk dat er vertrouwen is met de organisatie waar je op de loonlijst staat. Daarbij hoort persoonlijk con-

tact. Daarom kan iedereen tijdens kantoortijden ook zonder afspraak binnenlopen.”

Buy and build

Ontmoet Frans en je weet: deze aimabele ondernemer praat graag over ‘zijn’ branche, de HR. De focus ligt altijd op de toekomst, op de vraag hoe het nóg beter kan. Zijn antwoord? Een buy and build-strategie, gericht op het overnemen van andere bedrijven, zodat het eigen bedrijf versneld groeit. „Ontzorgen op het gebied van HR doen wij al bijna veertig jaar. Wij werven en selecteren op elk niveau, van ongeschoold tot en

met universitair, we detacheren, zenden ze uit en geven breed HR-advies. Maar de wet- en regelgeving verandert continu en ook de arbeidsmarkt blijft zich ontwikkelen. In een hectische omgeving willen mkb-ondernemers erop kunnen vertrouwen dat alle HR-zaken voor eens en altijd goed geregeld zijn, het liefst op één adres. Bij Accres zetten wij ons daar graag voor in. Het is de basis voor onze buy and build-strategie.”

Kopen en bouwen

Accres heeft een vaardig management. Maar bedrijven kopen om op deze visie te kunnen bouwen?

Dat is andere koek. Om de strategie helder te krijgen werd daarom de hulp ingeroepen van bestaande partners. „Wij werken al jaren nauw samen met BDO en Rabobank”, zegt Frans. „Zij helpen ons met onze langetermijnvisie, zakelijk en financieel. Voor onze nieuwe strategie leerden wij dat wij het beste af zijn met een gespecialiseerde partij die de arbeidsmarkt goed kent, en die een breed netwerk onderhoudt. Met de hulp van BDO vonden wij uiteindelijk SPA Capital. Dit is een ervaren participatiemaatschappij op het gebied van ondernemerschap en groeiambities. Zij weten ook precies hoe de detacheringsbranche in elkaar zit. SPA Capital was fan van ons verhaal, en wilde via private equity graag in Accres participeren. Maar: wél met een minderheidsbelang. SPA is ervan overtuigd dat ambitieuze, welkenkende ondernemers zelf het beste hun koers kunnen bepalen. In november hebben wij de samenwerking bekrachtigd, en heb ik een deel van mijn aandelen in Accres aan ze overgedaan. SPA Capital participeert nu risicodragend in ons bedrijf en mijn directieteam en ik houden de touwtjes in handen.”

Speurtocht

Met SPA Capital aan boord is de speurtocht naar kansrijke bedrijven

(buy) om Accres te helpen deze strategie te realiseren (build) begonnen. En goed nieuws: een eerste partij is inmiddels gevonden: de HR-Groep, gevestigd in Eindhoven. Frans is er razend enthousiast over: „De HR-Groep is een club die bestaat uit professionals met veel kennis van zzp-bemiddeling in met name de

ven bestaan. Zo varen we door op de ingezette koers, en SPA Capital helpt met zoeken. Wij zijn inmiddels ook in gesprek met een onderneming die voor opdrachtgevers de complete verloning uit handen kan nemen. Dat hoeven niet eens opdrachtgevers te zijn waarvoor wij het personeel bemiddelen. Elke mkb-organisatie die de verloning liever wil uitbesteden kan bij ons terecht.”

‘Waarom een kantoor aanhouden als het werk ook online kan? Maar wij denken daar anders over’

bouw en techniek. Deze expertise zat tot voor kort nog niet in ons dienstenaanbod. De HR-Groep past daarom perfect in onze visie. Hierdoor kunnen wij bestaande en nieuwe opdrachtgevers in de toekomst nog beter bedienen. Omdat de dienstverlening complementair is, kunnen beide merknamen naast elkaar blij-

Optimale ondersteuning

Accres heeft al jarenlang een solide relatie met Rabobank. Operationele zaken, kredietvraagstukken, verzekeringen, voor het hele palet kan Accres bij Rabobank terecht. „En met de verkoop van een deel van de aandelen aan SPA Capital start voor Frans ook privé een nieuw hoofdstuk”, zegt private banker Anco de Visser van Rabobank. „Daar moeten ook de juiste keuzes worden gemaakt, waar wij als private bankers bij begeleiden. Wat dat betreft zie ik raakvlakken met de visie van Accres. Ook bij Rabobank kun je terecht voor een zeer breed dienstenpakket, zakelijk maar ook voor privéaangelegenheden. Zie ons ook als een One Stop Shop, maar dan voor financiële dienstverlening waarbij de klant optimaal ondersteund wordt. Dat is het vermogen van mij als senior private banker.”



Mirjam Giesbers, Directeur Private Banking Oost-Brabant

GEZONDE STRATEGIE

Als ondernemer ben je gewend om een strategie te bepalen voor je bedrijf. Je wenst continuïteit voor je klanten en je medewerkers. Hiervoor is het noodzakelijk om rendement te realiseren. Daarnaast weeg je de risico's af die je hiervoor wilt en kunt lopen. Dat is waar jij als ondernemer goed in bent. En dan komt er een moment dat je (een deel van) je bedrijf verkoopt en je gaat beschikken over een som geld, je vermogen. Het beheer van dit zorgvuldig opgebouwde kapitaal vraagt ook om een gezonde strategie. Wij kunnen u daar prima in ondersteunen. Dat is het vermogen van Rabobank Private Banking.

Neem voor meer info contact met ons op via privatebanking@rabobank.nl of kijk op [rabobank.nl/privatebanking](https://www.rabobank.nl/privatebanking)