

Nieuwe bureaus mobiliseren leger zzp'ers

Bemiddelaars zelfstandig consultants zijn met lagere prijzen alternatief voor gevestigde bureaus

Jeroen Piersma
Amsterdam

Nergens in de Nederlandse zakelijke dienstverlening werken zo veel zzp'ers als in de managementconsultancy. De meeste van die zelfstandige consultants zoeken zelf werk, maar er zijn de afgelopen jaren ook partijen opgestaan die proberen het aanbod te structureren. Zij bieden een alternatief voor de gevestigde bureaus en zijn doorgaans goedkoper en flexibeler omdat ze geen dure vaste medewerkers in dienst hebben.

Het van oorsprong Britse bureau Eden McCallum, sinds 2008 actief vanuit Amsterdam, is inmiddels zelf al enigszins een gevestigde partij. In 2014 heeft het puur Nederlandse VirtualCC zich aan het front gemeld en eerder dit jaar besloot het Duitse webplatform Comatch tot een bruggenhoofd op de Nederlandse markt.

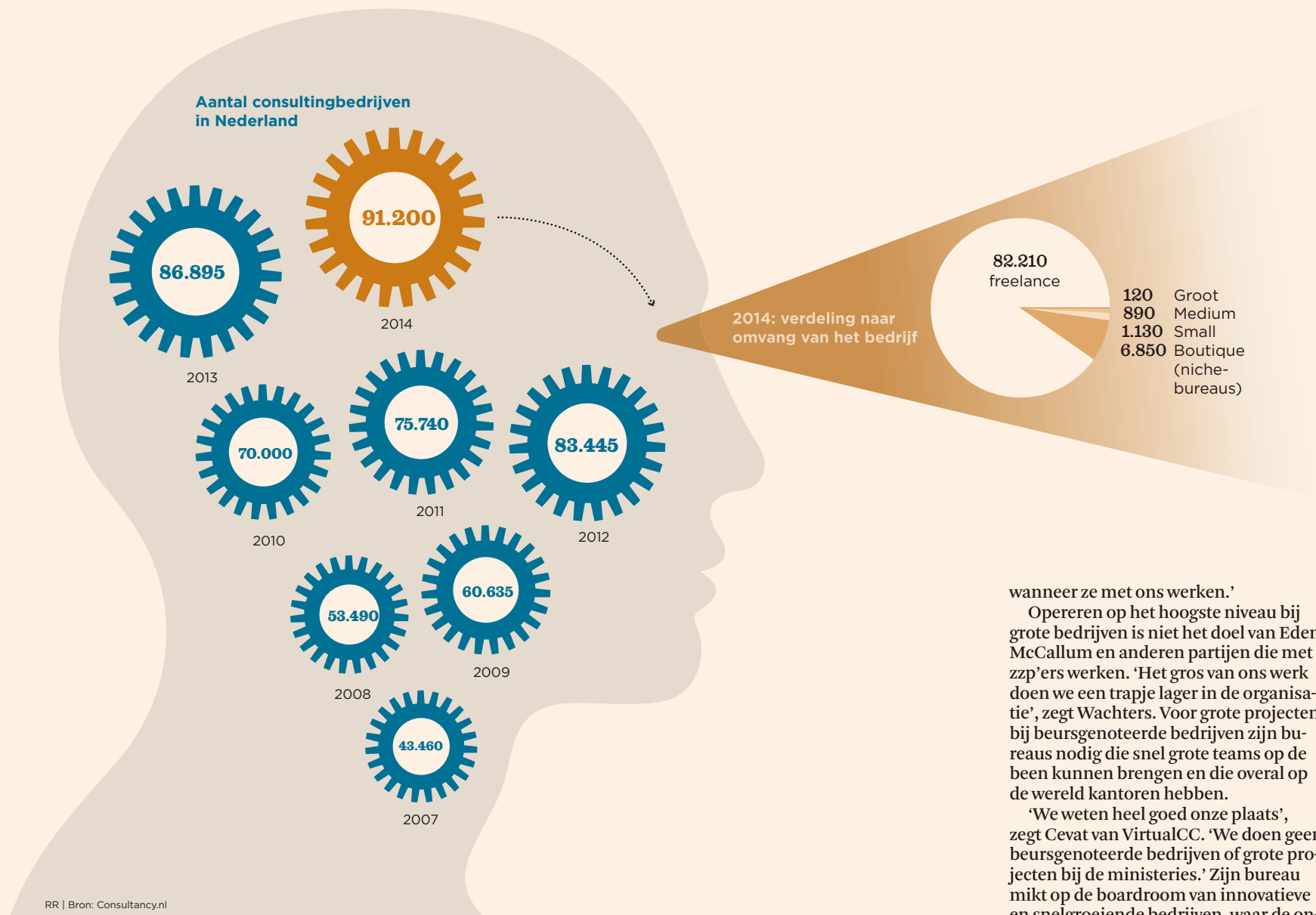
Zij maken alle drie gebruik van het leger van Nederlandse zzp'ers. De gespecialiseerde website Consultancy.nl schat op basis van CBS-cijfers dat Nederland inmiddels ruim 100.000 consultancy-bureaus telt, waarvan ruim 90% wordt bemand door een zzp'er. Slechts een beperkt deel hiervan komt in aanmerking voor de dienstverlening van de genoemde partijen, die allemaal zeggen te mikken op consultants met minstens een paar jaar ervaring bij een gerenommeerd bureau of op voormalige managers met ruime ervaring in het bedrijfsleven.

De nieuwe aanbieders vallen in grote lijnen uiteen in twee categorieën. Er zijn de webplatforms, die vraag en aanbod koppelen, en de bureaus, die weliswaar met zzp'ers werken, maar wel direct verantwoordelijk zijn voor het project. Comatch valt in de eerste categorie van de webplatforms, hoewel oprichter en voormalig medewerker van McKinsey Duitsland, Christoph Hardt, er de nadruk op legt dat het geen open platform is, waar vraag en aanbod elkaar zelf opzoeken.

De mensen van Comatch spelen een rol in het koppelingsproces. Comatch selecteert de consultants, maar vangt ook de hulpvraag van potentiële cliënten op en zoekt twee tot vier consultants uit die passen bij de vraag van de cliënt. Comatch verzorgt ook de administratieve ondersteuning. Tenslotte bevraagt Comatch de klant over de resultaten van het project en voegt de uitkomst toe aan het profiel van de consultant.

De verantwoordelijkheid voor het project ligt in eerste instantie bij de consultant. 'Maar wij zijn wel de contractpartij', zegt Hardt. 'Als er een echt probleem ontstaat tussen consultant en klant grijpen wij in en leveren desnoods een andere consultant. Matige beoordelingen van een consultant kunnen er bovendien toe leiden dat wij hem niet meer voorstellen voor een nieuw project.'

Dat delen van verantwoordelijkheid is een verschil tussen platforms en een bureau als VirtualCC, zegt oprichter en voormalig Twijnstra Gudde-consultant



Meer dan 100.000

Management- of organisatieadviesbureau maken het leeuwendeel uit van de startende bedrijven. Volgens het CBS hebben in 2015 ruim 12.000 adviesbureaus gespecialiseerd in management of bedrijfsvoering hun deuren geopend. Het merendeel is zzp'er. Tegelijk geven veel adviseurs er weer de brui aan: in 2015 waren dat er zo'n zeventuizend. Het aantal zzp'ers in het advieswerk is de afgelopen jaren spectaculair gegroeid. Van 43.460 in 2007 tot 91.200 in 2014. En de schatting is dat het er inmiddels meer dan 100.000 zijn.

Marco Cevat. VirtualCC neemt het voortouw bij de formulering en de uitvoering van het project. Het bureau beschikt over een 'community' van 150 consultants. Een hulpvraag van een potentiële klant gaat geanonimiseerd de community in voor ideeën en oplossingen. Cevat en zijn staf distilleren daar een projectvoorstel uit en leiden de uitvoering.

Zowel Comatch als VirtualCC leggen veel nadruk op het gebruik van technologie. Algoritmes worden ingezet voor het koppelen van vraag en aanbod, door het profiel van de klant en dat van het consultantteam met elkaar te matchen. Samen met het gebruik van zzp'ers definieert dat het alternatieve en 'innovatieve' aanbod van deze partijen.

Heleen Wachters, partner bij Eden McCallum, tilt niet zo zwaar aan die technologie. 'Het is en blijft mensenbusiness', zegt zij. De twee partners en het team van Eden McCallum in Amsterdam selecteren de consultants en zorgen voor hun betrokkenheid, onderhouden de

cliëntrelaties, formuleren de opdrachten en stellen de teams samen. 'In al die activiteiten zit een soft element dat je niet aan ICT kan overlaten.'

Eden McCallum concurreert veelal met de gevestigde grootmachten zoals McKinsey en de Boston Consulting Group. Door te werken met zzp'ers, vaak afkomstig van deze grote bureaus, kan Eden McCallum zijn diensten tegen een lager tarief en flexibeler aanbieden. 'We halen de scherpe kantjes ervan af voor zowel de cliënt als de consultant. Als consultant word je bij de grote bureaus meer geleefd dan bij ons. En cliënten hebben grotere controle over het project

'We opereren niet op het hoogste niveau bij grote bedrijven. We werken een trapje lager in organisaties'

wanneer ze met ons werken.'

Opereren op het hoogste niveau bij grote bedrijven is niet het doel van Eden McCallum en anderen partijen die met zzp'ers werken. 'Het gros van ons werk doen we een trapje lager in de organisatie', zegt Wachters. Voor grote projecten bij beursgenoteerde bedrijven zijn bureaus nodig die snel grote teams op de been kunnen brengen en die overal op de wereld kantoren hebben.

'We weten heel goed onze plaats', zegt Cevat van VirtualCC. 'We doen geen beursgenoteerde bedrijven of grote projecten bij de ministeries.' Zijn bureau mikt op de boardroom van innovatieve en snelgroeiende bedrijven, waar de ondernemer zelf nog aan het roer staat.

Comatch mikt niet alleen op mkb-bedrijven en de lagere echelons van grote bedrijven, maar ook op andere consultancyfirma's. 'Het merendeel van onze consultants werkt op dit moment voor andere adviesfirma's. Middelgrote firma's gebruiken ons om snel te groeien', zegt Hardt.

De alternatieve aanbieders die werken met zzp'ers hebben de markt voorlopig nog niet echt ontworpen. Eden McCallum houdt in Nederland op enig moment zo'n 50 tot 75 consultants aan het werk. De kantoren van de grote internationale bureaus in Nederland hebben alleen al zo'n duizend consultants in dienst. Comatch verwacht voor dit jaar een projectomzet van € 10 mln, maar dan hebben we het wel over Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland, Nederland en de Scandinavische landen bij elkaar.

VirtualCC verwacht dit jaar een omzet van € 1 mln. Cevat: 'Staat tegenover dat we een zero-overheadorganisatie zijn. We zitten niet aan de Zuidas en we hebben geen marmer in de gang. We hebben alleen kosten als we ook omzet draaien.'