

## Consultancy Tarievenoorlog

## Prijsvechtende freelancers helpen jong consultancybureau vooruit

Suzanne Blotenburg  
Amsterdam

'Bureau Tromp is de EasyJet van de adviesbranche.' Consultants Bas Kooijman (34) en Reinier Tromp (35) vergelijken hun adviespraktijk bij voorkeur met de geveugelde Britse prijsvechter. De start-up kan lage adviestarieven rekenen door te werken met zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers).

Tromp en Kooijman bemiddelen in ICT-adviseurs en managers. Met een focus op het leveren van volledige interim-projectteams willen ze zich onderscheiden van concurrenten. 'Door een heel team te bieden, willen we de strijd aangaan met dure loondienstadviseurs van de Big Four, KPMG, Deloitte, PwC en Ernst & Young', zegt een ambitieuze Kooijman.

De strategie van het bedrijf stoelt op een woelige zzp-markt. 'Er valt veel te halen', zegt Kooijman. Uit cijfers van onderzoeksbureau EIM blijkt dat het percentage zelfstandigen in de werkzame beroepsbevolking is toegenomen van 2,7% in 2000 tot 4,8% in 2009. In het derde kwartaal van 2011 telde Nederland volgens het CBS 732.000 zelfstandigen.

De stijgende concurrentie opgeteld met de economische malaise resulteert in een heuse prijzenoorlog onder zzp'ers. 'De tarieven binnen de zakelijke dienstverlening zijn flink gedaald', zegt Kooijman. Volgens zzp-platform Freelancematch.nl zijn de prijzen in een jaar tijd met 30% gedaald tot een gemiddelde van € 49.

De markt is verhard en Bureau Tromp speelt daarop in. 'Dankzij de huidige marktwerking zijn de tarieven van adviesbureaus die gebruik maken van zzp'ers een stuk lager dan die van kantoren met adviseurs in loondienst', zegt Kooij-



Reinier Tromp (l) en Bas Kooijman nabij adviesbureau Tromp in Leiden.

Foto: Wiebe Kiestra

man. Het uurtarief van Tromp ligt rond de € 75 en kan oplopen tot € 120 voor een ervaren adviseur.

Dat bedrag is volgens Kooijman al snel € 180 tot € 200 voor een consultant in loondienst. Uit een analyse van advieswebsite Consultancy.nl bij de gemeente Utrecht blijkt dat de vijf duurste bureaus, waaronder Deloitte en PwC, in 2010 een gemiddeld uurtarief van € 191 in rekening brachten.

'Dat bedrag ligt nu hoger', zegt

Kooijman. 'In elk geval om de inflatie te corrigeren.' Grote kantoren hebben bovendien te kampen met relatief hoge kosten voor overhead en de huur van panden. Het

**Concurrentie en economische malaise leiden tot een heuse prijzenoorlog onder zzp'ers**

freelancerconcept pakt ook in dat opzicht goed uit voor Kooijman. Hij heeft een omzetverwachting van € 900.000 voor 2011 en € 1,6 mln in 2012.

Goedkope zzp'ers zijn populair onder opdrachtgevers. Dat blijkt ook uit de Conjunctuurenquête Nederland, een gezamenlijk onderzoek van de Kamers van Koophandel. Terwijl de omzetten in het afgelopen jaar daalden, steeg het aantal bedrijven dat zelfstandigen

inhuurde van 45% naar 53%.

Bemiddelingsbureaus zoals Tromp pikken daar een slim graantje van mee. Dit ondanks het feit dat opdrachtgevers ook direct in zee zouden kunnen gaan met een zzp'er. Zo gebruikt de overheid eigen marktplaatsen, zoals UWV Marktplaats, voor het inhuren van extern personeel. 'Een nadeel hiervan is het tijdrovende selectieproces', zegt Kooijman.

Met een reservoir van 70 persoonlijk geselecteerde freelancers wil Kooijman dat proces uit handen nemen. 'Behalve het cv screenen wij ook de persoon', zegt hij. Het bedrijf mag intussen enkele overheidsinstellingen, waaronder de ministeries van Binnenlandse en Buitenlandse Zaken, tot zijn klantenkring rekenen.

Kooijman noemt echter nog een pluspunt van adviesbureaus op basis van freelancers. 'Consultants van de Big Four nemen bij binnenkomst de hele tent over', zegt de oud-Deloitte-medewerker. Zzp'ers hebben volgens hem geen last van dit soort arrogantie. 'Ze weten dat ze zo goed zijn als hun laatst uitgevoerde opdracht.'

Bureau Tromp ziet vooral toekomst in opdrachten binnen het mkb. 'Daar zit nog rek in', zegt Kooijman. Ook digitaliseringopdrachten behoren tot de mogelijkheden. Zo werden mensen van een sociale werkplaats bij een gemeente geplaatst voor het inscannen van dossiers.

'We verwachten dat de vraag naar zzp'ers in 2012 zal afnemen', zegt Kooijman. De jonge adviseurs steken veel tijd in het opbouwen van een freelancernetwerk en acquisitie bij nieuwe opdrachtgevers. 'Ik ben de hele dag "koud" aan het bellen', zegt Kooijman.

Uit onderzoek van ICT-opleidingsinstituut RulersGroup blijkt echter dat zzp'ers bij voorkeur zelfstandig werken, zonder tussenkomst van een bemiddelingsbureau. De zelfstandigen storen zich aan het feit dat er soms meer schakels tussen een bureau en de opdracht zitten en er dan vaak hoge marges gerekend worden.

'Er is inderdaad sprake van haaiengedrag onder bemiddelingsbureaus', zegt Kooijman. Sommige bedrijven wisselen opdrachten en adviseurs uit waardoor er extra's marges gerekend worden. 'Er wordt dan gemakkelijk € 15 euro per bureau per uur gerekend.' Bureau Tromp zweert echter bij direct contact met opdrachtgevers.

Nut

Colu  
Anne  
van CE  
er  
ge  
lis  
beover een o  
in Europe  
zoek was g  
eigenaren  
tefeuille  
dat ik vroe  
bezat én g  
voor een rOnderz  
pese wink  
winkels v  
keukenge  
bevonden  
Barcelona  
wilt koper  
senwinke  
'Wat vind  
vroeg de j  
eraan?' ze  
ik toch ni  
een tas te  
naar een a  
je de were  
internet.''Boven  
onderzo  
winkelce  
in Luxem  
voor een l  
blijkt een  
zijn. Zegt  
niet kan b  
tassenwir  
hij hem ju  
veel van is  
WaardelcEin  
weHans de J  
AmsterdDe regio I  
start-ups  
techindu  
deze jonk  
volwasse  
investeer  
lector bij1 Hoe  
clus  
'Eers  
eerd wat  
neming i