

MYLER

'HET ANTWOORD OP DE VERANDERENDE ARBEIDSMARKT'

Myler brengt opdrachtgevers en zelfstandig ondernemers in de IT en zakelijke dienstverlening bij elkaar. Niet via ingewikkelde uitzendconstructies, maar door middel van een inventief interactief netwerk. Het uitgangspunt: ZZP'ers moeten zonder zorgen aan de slag kunnen.



HET ANTWOORD OP DE VERANDERENDE ARBEIDSMARKT

Zie het als een zomerrooster in een kroeg. Wordt het te druk, dan is een belletje naar een van de oproepkrachten op het rooster zo geplaatst. Zij weten hoe het moet en kunnen zo aan de slag. Zo ongeveer werkt het systeem van Branded Networks dat Myler introduceerde voor grote klanten.

KENMERKEN

MYLER

OPGERICHT

2009

OMZET

110 MLN.

MEDEWERKERS

20

‘Het concept slaat erg aan. Bedrijven krijgen in wezen een eigen vijver ter beschikking waaruit zij kunnen vissen als ze snel iemand nodig hebben. Compleet digitaal en in de huisstijl van het concern. We maken nu al mee dat het zo goed werkt dat die bedrijven ook eigen werknemers in het systeem gaan onderbrengen. Hebben ze een perfect overzicht van wie waar wanneer nodig is.’

Coen Boxem [30] vertelt erover op het hoofdkantoor van Myler, naast voetbalstadion Galgenwaard in Utrecht. Enthousiast is de business proces en

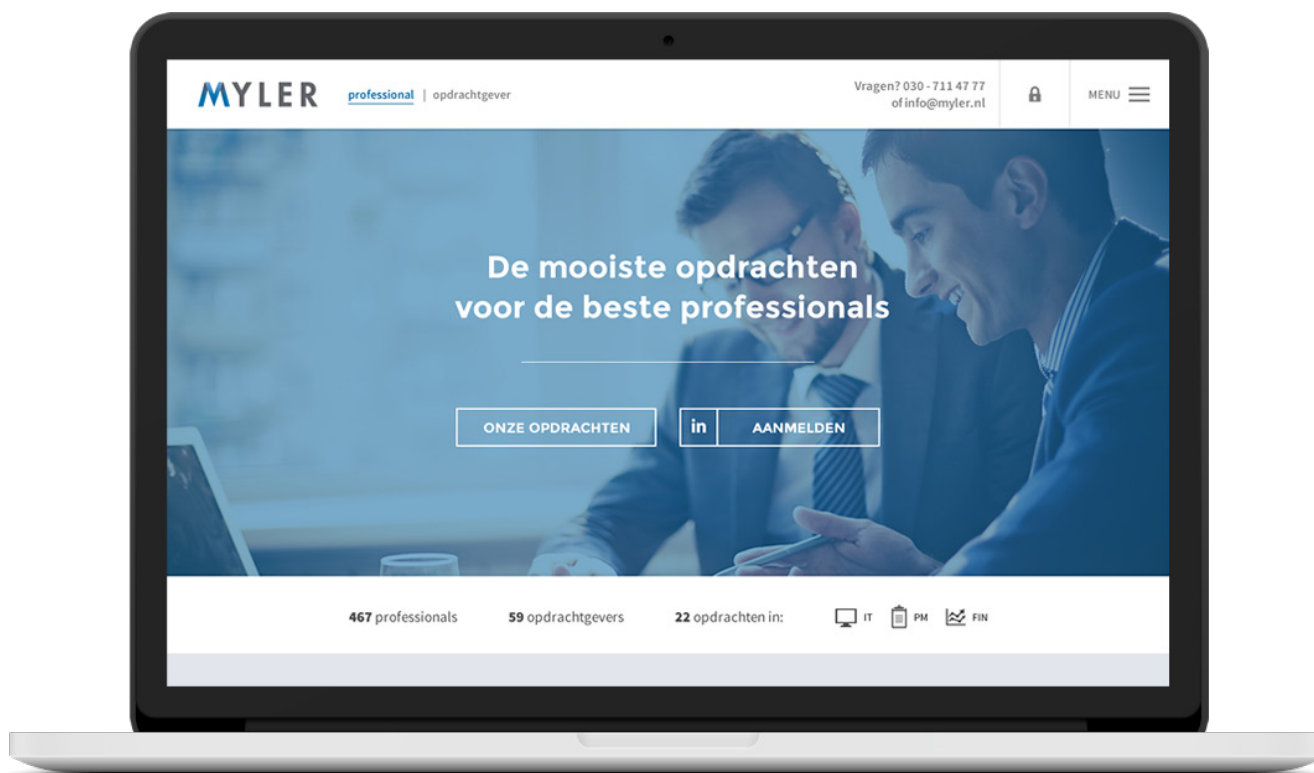


IT-manager over zijn werkgever, over de toekomst. 'Het aantal ZZP'ers neemt alleen maar toe. En bedrijven willen een steeds groter deel van hun personeel flexibiliseren. Dat zijn voor Myler natuurlijk gunstige ontwikkelingen.'

Collega Mathijs van der Kooi, marketing en communicatiemanager: 'Denk aan het zogeheten gevaar van de robotisering, waar minister Asscher het over had. Wij zien dat niet direct als een gevaar, maar als een uitdaging. Het is een ontwikkeling die niet te stoppen is en het is aan ons om daar op in te spelen. Dat doen we door

onze antwoorden te vinden op de steeds flexibeler wordende arbeidsmarkt.'

Boxem en Van der Kooi maakten Myler zo'n beetje vanaf het begin mee. In 2009 werd Myler gelanceerd. Grondidee was dat het zelfstandig ondernemers gemakkelijker gemaakt moest worden. ZZP'ers moeten niet de speelbal worden van administratieve eisen, juridische kwesties en ondoorzichtige doorleencconstructies. Myler dus. Een netwerk dat vraag en antwoord op de arbeidsmarkt direct koppelt.



Coen Boxem: 'Ik kwam er in 2010 , als uitzendkracht op de administratie. De hectiek was enorm. Na het opstapjaar begon Myler opeens vleugels te krijgen. Vanuit het niks was er opeens veel omzet. Een ongekende facturenstroom kwam op gang, de hele backoffice kon het amper aan.

Het was een dynamische tijd, kun je wel zeggen. Ik voelde me meteen op mijn plek. Goede ideeën waren bij wijze van spreken een dag later ingevoerd.' Eén van de betere ideeën uit zijn koker was het automatiseren van de hele back office. Dat succes verklaart dat hij na zijn uitzendcontract aan de bak kon als procesmanager. Mathijs van der Kooi was

‘Goede ideeën
waren bij wijze van
spreken een dag
later ingevoerd’

er nog een jaartje eerder bij, te beginnen als community manager.

Als een raket ging Myler. De omzet groeide spectaculair, met dik 1500 procent in drie jaar, van ruim 6 miljoen euro in 2009 tot bijna 100 miljoen euro in 2011. Dat leverde Myler nog de Gazelle Award op, de prijs voor het snelst groeiende bedrijf van Nederland. ‘Ik wist dat dit het bedrijf is waar ik wilde werken. En dat is nog steeds zo’, zegt Boxem. Nu is hij, zoals hij het zelf noemt ‘manusje-van-alles’. ‘Ik

ben bij bijna alles betrokken, denk mee over technologie en IT. In een bedrijf dat de toekomst heeft. Wat wil je nog meer?’ De enorme vaart is er inmiddels wat uit. De omzet schommelt nu rond de 100 miljoen. Het aantal aangesloten ZZP’ers ligt op 20.000, het aantal opdrachtgevers tegen de veertig. ‘Dat ligt iets achter bij de verwachtingen. We zijn nog steeds bezig naam te maken. Maar intussen winnen we al wel eens van de ‘grote jongens.’

Het bedrijf werkt aan de perfectie van het concept en boort nieuwe verdienmodellen aan. ‘We zijn nu vooral aanwezig in de IT-sector en de zakelijke dienstverlening. We willen ons concept ook in andere sectoren uitrollen, zoals de bouwwereld. Je moet dan denken aan projectontwikkelaars, calculators, high-end professionals. Uiteindelijk willen we de grens over, Myler internationaal uitrollen.’

Van der Kooi is het met Boxem eens dat Myler regelmatig een verkeerd plakkerkje krijgt opgeplakt. ‘Mensen rekenen ons tot de brokers of uitzendorganisaties, maar wij zijn eigenlijk een IT-bedrijf. Ik denk ook dat het steeds meer die kant

opgaat, hoewel we altijd met personeelsbemiddeling zullen bezig blijven. Een extra voordeel van een IT-bedrijf, is dat binnen die sector landsgrenzen eigenlijk niet bestaan. Ik kijk heel goed om me heen, maar de software zoals wij het hebben vormgegeven, ben ik in de wereld nog niet tegengekomen.'

En dat nieuwe verdienmodel? Dat zit in de vernuftige IT-infrastructuur van Myler verscholen. Boxem: 'We ontwikkelen platforms, helemaal op de wensen van de klanten gesmeed. Die hebben we ontwikkeld om het concept van de Branded Networks perfect te kunnen aanbieden. Ermee kunnen klanten op elk gewenst moment de inhuur van extern personeel regelen en interne medewerkers beter benutten. De platforms zijn zo succesvol, dat we ze vermarkten, een prijs kunnen vragen voor de licentie ervan.'

Van der Kooi: 'De software is zo'n succes, dat bedrijven ervan gebruik willen maken om hun hele personeelsbestand in onder te brengen. Zo is een oogopslag te zien op welke plekken in de organisatie een tekort aan expertise is bijvoorbeeld. Je kunt je ook voorstellen dat concerns met veel vestigingen ontdekken dat ze op de

ene plek te veel werknemers hebben die hetzelfde kunnen, terwijl daar elders een tekort aan is. Wat met schuiven niet lukt, is met een paar klikken via Myler in te huren. De interne flexibiliteit kan dankzij ons systeem dus toenemen. Wij geven onze klanten inzicht. Het is aan hen om er iets mee te doen.'

De volgende stap zou zijn dat bedrijven via Myler personeel aan elkaar gaan uitlenen. Dat is zoals het in Silicon Valley gaat, en niet zonder succes. Mathijs van der Kooi: 'Technisch is dat mogelijk, maar de markt moet er klaar voor zijn. Wij willen het wel een keer doen, eerst maar eens als proef, om te laten zien wat de grote voordelen zijn. De overheid zou daarvoor een perfecte kandidaat zijn. De ambtenaren zouden dan veel flexibeler inzetbaar worden, wat volgens mij alleen maar winst oplevert.'

Myler gaat steeds verder de diepte in. Grote klanten als Fujitsu, Schiphol en Achmea bedenken welke exacte eisen zij stellen aan toekomstig personeel. Inmiddels bevat het systeem van Myler een lijst met dik 900 competenties en vaardigheden. Die groeit elke dag. Zelfstandig ondernemers kruisen aan



Wie bent u?



Uw expertises



LinkedIn koppelen



Bevestigen

Uw profiel is bijna compleet

Hieronder is te zien welke velden we graag nog aangevuld zien om u goed van dienst te kunnen zijn. Dit kan optioneel ook later.



Voor 60% volledig profiel



Jan van der Berg

Allround project manager

Door 10 jaar ervaring ruim inzetbaar in verschillende disciplines en organisaties.

Expertise: Project Management

Uw persoonsgegevens

Jan van der Berg

Uw adres

Postcode

Woonplaats

Telefoonnummer

Agile Prince 2 Practitioner Overheid IT Finance
IT Agile Business case Prince 2 Practitioner
Overheid Agile Balanced scorecard

Beschikbaarheid

Vanaf

dd-mm-yyyy

Voor

Uren per week

Tarief

wat ze kunnen en wat ze willen verdienen. De klant selecteert de vaardigheden die hij zoekt, de bijpassende kandidaten rollen er zo uit. Boxem: 'Wij regelen verder alles. Contracten, risico's, alles is rond en afgedicht.'

Dat werkt alleen als de 20.000 ZZP'ers in het netwerk hun profielen up-to-date houden. Dat gaat nu goed en in de nabije toekomst nog beter. theFactor.e [TFE] timmerde samen met Myler aan een heel nieuw interface. Het is een timeline geworden, à la Facebook. Herkenbaar, makkelijk in het gebruik, helder en uitdagend. Van der Kooi: 'Wij hebben een fantastisch systeem en moeten onze voorsprong op de concurrentie behouden. Daarvoor is het essentieel dat de technische kant alles mogelijk maakt. En dat is iets waar TFE ons geweldig bij helpt.'

Myler is al een heel eind gekomen, maar het einde is nog niet in zicht. Boxem: 'Er zijn nog genoeg kansen. Wij werken rustig verder en grijpen ze waar we kunnen.' Van der Kooi: 'Wij faciliteren bedrijven in het zichzelf succesvol maken.'

A blue-tinted photograph of a business meeting. In the foreground, a silver pen lies horizontally on a white document. The background shows several people in business attire, including a man in a suit and tie, looking down at documents. The overall scene is dimly lit, with the blue tint dominating the color palette.

'VAN NUL TOT
HONDERD MILJOEN
IN VIJF JAAR'



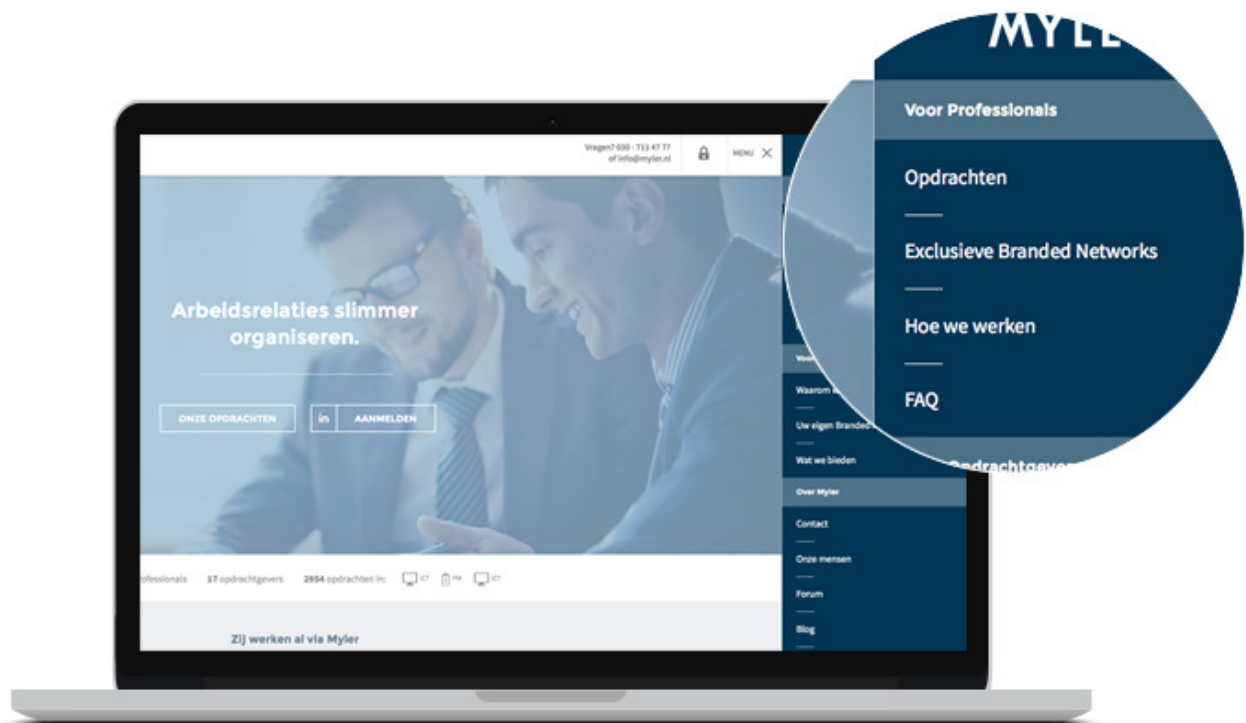
DE VRAAG

Mylor vroeg theFactor.e om de branded networks beter te positioneren, de conversie van profielen te verhogen en een algehele verbetering van de efficiency door de processen te stroomlijnen.



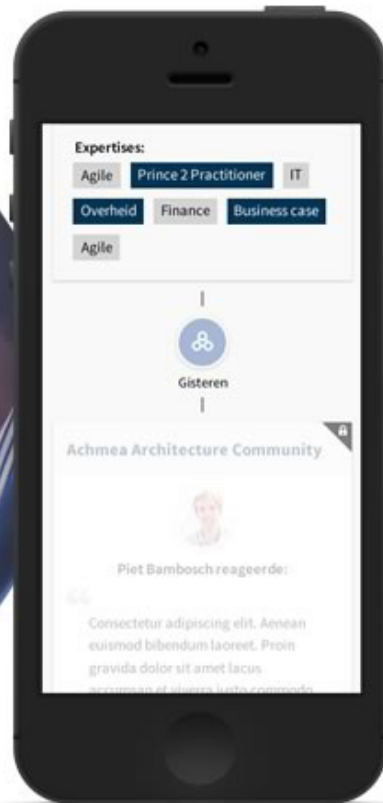
HET IDEE

De vraag naar flexibel personeel groeit, net als het aanbod van het aantal ZZP'ers. Maar hoe vinden die twee elkaar snel? Profiel opstellen, juiste kandidaat vinden, voorwaarden overeenkomen, contract tekenen. Zes weken kost dat gemiddeld. Myler doet het in twee dagen.



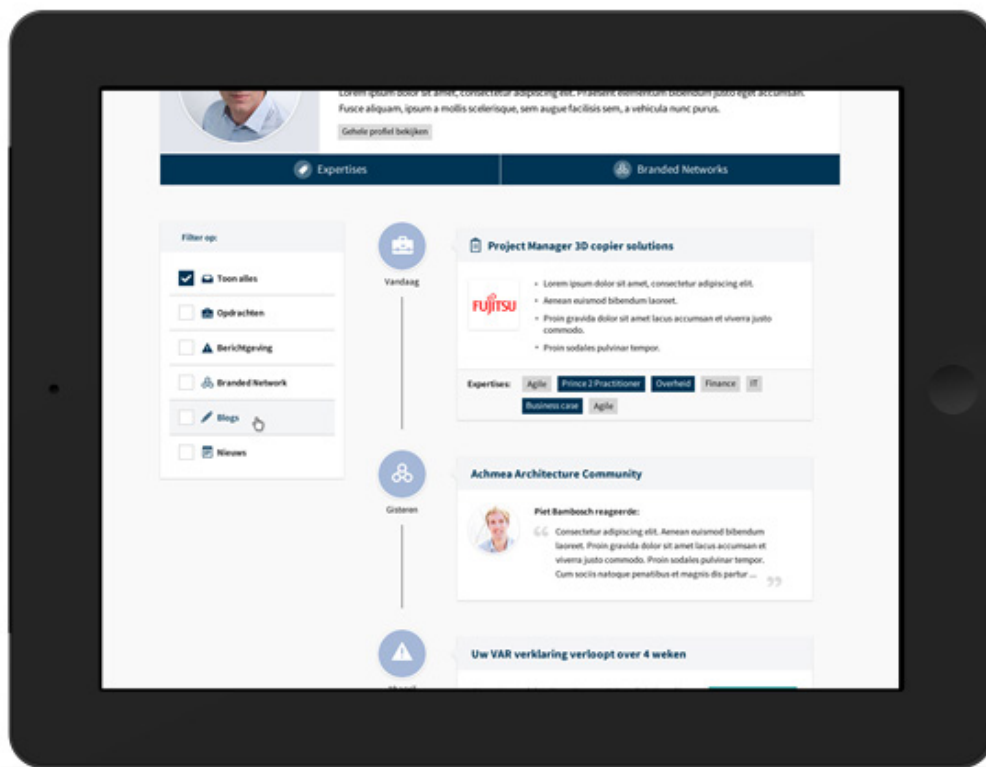
HET PLATFORM

De manier van werken en de voordelen staan klip en klaar onder elkaar, verhalenderwijs wordt meer duidelijk. De manier van navigeren is logisch. Al ingeschreven ZZP'ers krijgen passende vacatures en informatie aangeboden in een timeline, op basis van functie, vaardigheden en interesses en worden uitgedaagd hun profiel up-to-date te houden. Uiteraard is het platform beschikbaar op desktop, tablet en smartphone.



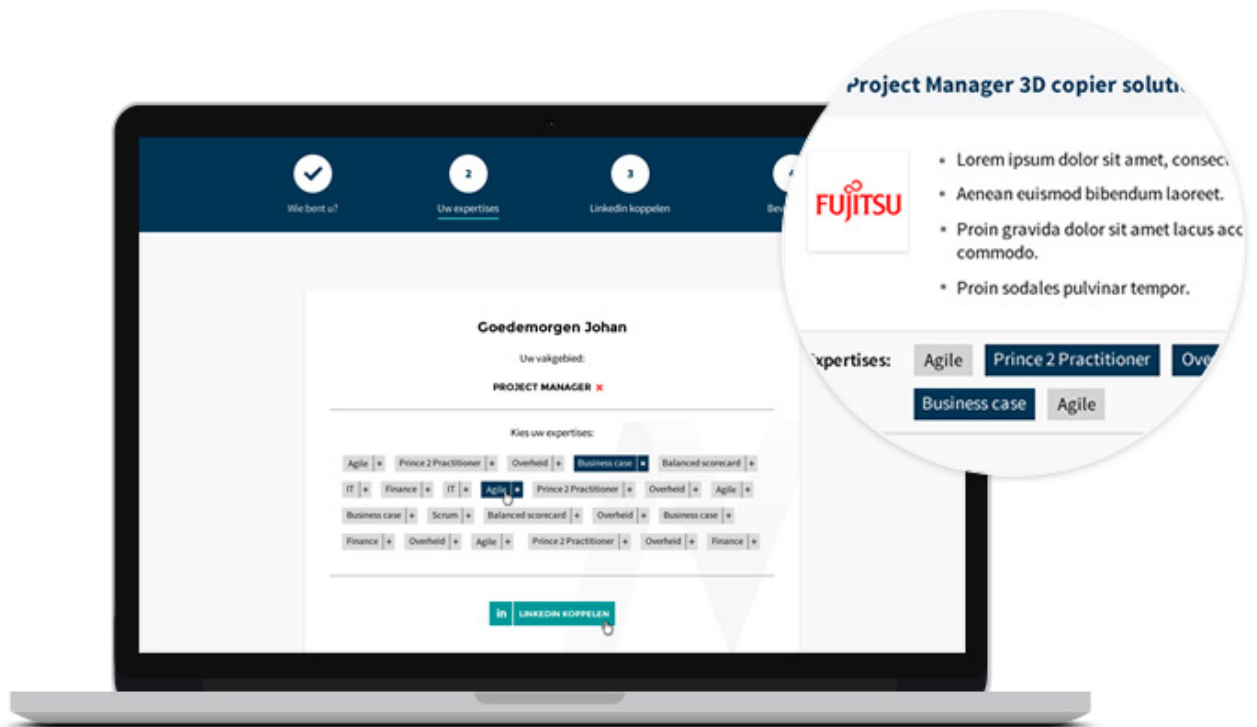
PERSUASIVE DESIGN

Door benchmarking en ratings door opdrachtgevers wordt het gebruik onder de professionals gestimuleerd en volledige profielen gecreëerd.



PERSONALISATIE

Opdrachtgevers vragen professionals met specifieke kwaliteiten. Door middel van aan te klikken tags worden competenties en vaardigheden aan opdrachten gekoppeld. ZZP'ers doen hetzelfde in hun profiel.



MATCHING VAN VRAAG EN AANBOD

Myler selecteert voor bedrijven als Fujitsu, Schiphol en Achmea constant de juiste kandidaten op basis van competenties en vaardigheden. Zo is er een uitgebreide flexpool vol geschikt talent nog voordat de vraag naar personeel er is.



Locatie Groningen: Friesestraatweg 215 a Postbus 2010 9704 CA Groningen

Locatie Amsterdam: Overhoeksplein 2 1031 KS Amsterdam

T: +31 (0)50 57 57 888 E: info@tfe.nl