

Data als sleutel voor de perfecte match

HeadFirst Group is een HR-techdienstverlener die de perfecte match maakt tussen professionals en opdrachtgevers voor werk. De groep investeert volop in zijn platform om nog beter in te spelen op de behoefte aan fullservicedienstverlening. "Zo creëren we de ideale balans tussen tech en touch."



Marion van Happen:
'Schaarste op de arbeidsmarkt neemt de komende jaren niet af'



HeadFirst Group is een toonaangevende, internationale fullservice HR-tech-dienstverlener. Van alle Nederlandse dienstverleners in de flexmarkt bezet de groep op basis van omzet de tweede plek. "Ons hightechplatform koppelt opdrachtgevers aan professionals – zelfstandig en in dienst van detachingsbureaus", zegt CEO Marion van Happen. "Inmiddels bevat ons kwalitatieve netwerk meer dan 100.000 zelfstandig professionals en 6.000 leveranciers. Om wendbaar te blijven en aan de groeiende vraag naar talent te voldoen, gaan we de komende jaren nog meer investeren in de doorontwikkeling van ons platform. Dit is begin 2023 direct zichtbaar als we ons huidige platform Select omdopen tot Strive. Hierbij introduceren we ook een nieuwe frontend met verbeterde user experience."

Nieuwe doelgroep aanboren

"We zijn van oudsher vooral actief voor grote overheidsinstanties en multinationals", gaat Van Happen verder. "De laatste jaren is echter ook in de markt van middelgrote en kleine organisaties steeds meer behoefte ontstaan aan het binnen de organisatie brengen van technologie. En daarmee toegang te krijgen tot een pool van hoogopgeleide professionals, wat erg relevant is in deze tijd van structurele schaarste op de arbeidsmarkt. Daarom hebben we een nieuwe propositie toegevoegd: smart matching. Gedreven door artificial intelligence matcht ons Strive-platform opdrachten van opdrachtgevers automatisch met professionals."

Data-driven

HeadFirst Group bouwt door aan een perfecte balans tussen tech en touch: een essentiële voorwaarde voor customer success binnen deze dienstverlening en branche. "We willen een digitaal platform zijn met een enorme human touch", zegt Van Happen. "Onze 350 medewerkers moeten opdrachtgevers en professionals zo goed mogelijk faciliteren en door ons platform leiden. Om onze dienstverlening zo goed mogelijk aan te laten sluiten bij de vraag uit de markt, groeien we daarom in hoog tempo uit tot een volledig datagedreven organisatie. Data is belangrijk om in te kunnen spelen op veranderingen, zoals de groeiende populariteit van hybride en remote werken. Daarnaast tilt data onze marktkennis naar een hoger niveau. We schrijven met grote regelmaat onderzoeksrapporten en *position papers* – in samenwerking met partners als ONL voor Ondernemers, Intelligence Group

en ZiPconomy. We adviseren hiermee overheden, bedrijven én professionals over hoe de markt zich ontwikkelt. Denk hierbij aan thema's als schaarste en tariefontwikkeling. Organisaties kunnen met deze inzichten hun recruitment- en inhuurbudget bepalen en professionals kunnen zien wat hun toekomstige marktwaarde is."

Services For All

Tot slot geeft data HeadFirst Group inzicht in welke vormen van nextleveldiensten het nog kan ontwikkelen. Van Happen licht toe: "Hier is recent onze Services For All uit ontstaan. Al sinds 2012 kunnen professionals die via ons werken gebruikmaken van voordelen, zoals verzekeringen, tools voor learning & development en factoring. Dit hebben we volledig opengezet, waardoor elke zzp'er voor een vast bedrag per uur gebruik kan maken van het aanbod. Ongeacht of er via ons platform wordt gewerkt of niet. Het is onze missie om iedere professional te faciliteren en begeleiden naar een 'life long flexible career'."

Organische groei

HeadFirst Group is de afgelopen jaren steeds met 30% gegroeid. Van Happen: "We hebben in deze periode een aantal merken aan ons portfolio toegevoegd, zoals recent het dienstenplatform ZP365. Maar eerder ook recruitmentspecialist Sterksen en het Belgische ProUnity: een managed service provider (MSP) met eigen marktplaats en vendor management system (VMS). Als groep voorzien we opdrachtgevers onder andere in dienstverlening als recruitment process outsourcing (RPO) en managed service providing, waarbij het recruitment- en/of inhuurproces aan hen kan worden uitbesteed. Als gevolg van de huidige uitdagende arbeidsmarkt zie ik dat de contractvorm op basis waarvan arbeid plaatsvindt steeds minder relevant wordt. Bedrijven kiezen de beste professionals, of deze nu in vaste of tijdelijke dienst willen werken. Om dit optimaal en kostenefficiënt te managen, voorzien we in total talent management. HeadFirst Group is als een van de weinige partijen in staat om de toenemende vraag vanuit organisaties te beantwoorden naar dienstverleners met een breed portfolio aan HR-diensten. Onze ambitie is om nog verder te groeien, ook buiten de Benelux. Zo'n 40% van die groei moet organisch zijn. Met het eerdergenoemde Strive hebben we alvast een forse stap gezet." <