

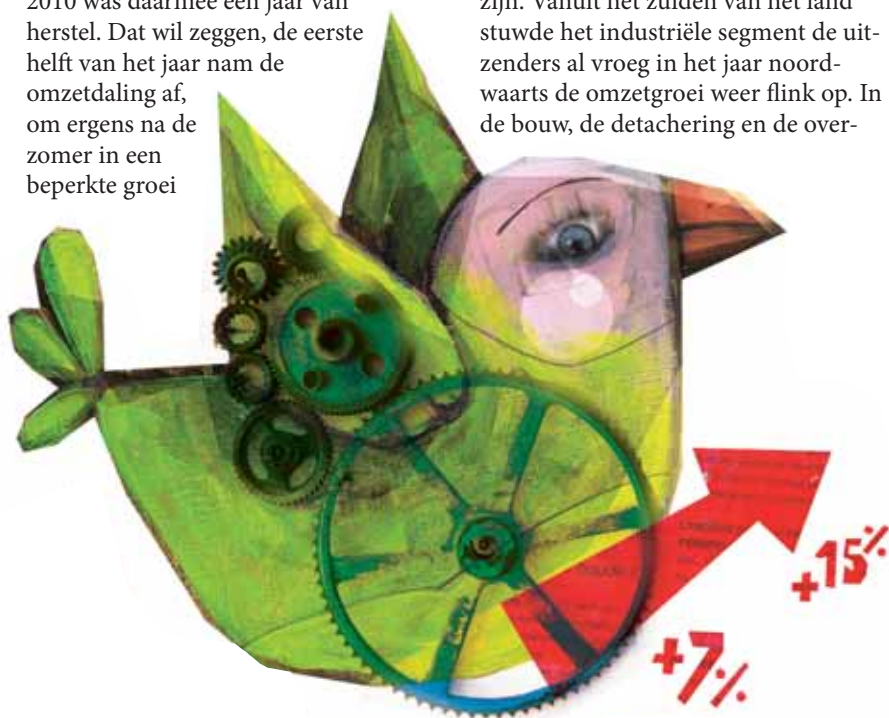
Na de storm volgt de stilte

Afgelopen jaar was een tweeledig jaar. De industrie herstelde fors, terwijl onder witteboordenspecialisten de crisis nog in volle hevigheid woedde. Terwijl de zuidelijke uitzendbedrijven fors konden groeien, incasseerden de meeste detacheerders een flinke dreun. Maar de meest opzienbarende tweedeling is die tussen de beursgenoteerde top vier en de familiebedrijven in de subtop. 2010 was het jaar van de ondernemer in de flexmarkt.

WILBERT GEIJTENBEEK, ROEL TER STEEG EN BAS TROMMELEN

Zoals de crisis in 2009 huishield, zo was het in 2010 niet. Na een jaar waarin de totale lijst de omzet met 27 procent zag dalen, stabiliseerde die daling met slechts 1,4 procent. Het jaar 2010 was daarmee een jaar van herstel. Dat wil zeggen, de eerste helft van het jaar nam de omzetsdaling af, om ergens na de zomer in een beperkte groei

om te slaan. Het is zoals het met crises gaat: na de storm, volgt de stilte. Dat is het algehele beeld. Als we dieper in de cijfers duiken, blijkt 2010 voor de arbeidsmarkt een tweeledig jaar te zijn. Vanuit het zuiden van het land stuwde het industriële segment de uitzenders al vroeg in het jaar noordwaarts de omzetgroei weer flink op. In de bouw, de detachering en de over-



heidsconsultancy begon rond diezelfde periode de ellende pas echt. En de vraag in het administratieve segment bleef net als in 2009 vrijwel uit. Flexmarkt blijkt in vogelvlucht op al deze verschillende segmenten in de markt terug.

DE BEURSGENOTEERDE GROTE VIER

Voor De Grote Vier was 2010 een rumoerig jaar. Randstad verklaarde de integratie van vroegere concurrent Vedior medio 2009 voor afgerond, maar in de cijfers begon zich het slagveld pas een jaar later af te tekenen. Was de Nederlandse markt voor de crisis nog goed voor bijna een kwart van de omzet van Randstad, inmiddels doet Nederland voor de marktleider nog niet een vijfde van de totale omzet. En die daling komt niet alleen dankzij de grote groei uit opkomende markten. Nee, de problemen van Randstad schuilen in detacheringsochters Yacht en in het uitzendmerk Randstad zelf, dat sinds de crisis bij de marktontwikkelingen achterblijft. De marktleider zag zijn marktaandeel dalen van 38 procent naar 36,8 procent.

Een soortgelijke krimp merkte USG People in 2010. De nummer twee bracht het merk Content bij collega-merk Unique onder en deed hetzelfde met het merk StarJob (tegenwoordig onderdeel van Secretary Plus). Die integraties heeft USG People marktaandeel gekost – althans, dat blijkt uit de jaarcijfers. In het administratieve bedrijfssegment – dat USG People ‘Specialist Staffing’ noemt –, waar deze merken met Creyf’s toe behoren, daalde de omzet in 2010 met 17 procent. Ter vergelijking: de ABU rapporteerde een omzetsdaling van 8 procent in het administratieve uitzendsegment. USG People zag zijn marktaandeel dalen van 17,1 procent naar 15,8 procent.



DE TWEE MARKTLEIDERS

Hoewel Randstad en USG People als marktleiders onaantastbare posities betrekken, verloren De Grote Twee relatief veel marktaandeel. Opgeteld leverden Randstad en USG People 2,5 procentpunten aan marktaandeel – ofwel een kwart miljard euro. Van die verloren 2,5 procent, is de helft ten goede gekomen aan Manpower en vooral Adecco. Het is eten en gegeten worden. En eten – dat kunnen Manpower en Adecco. Beide bedrijven deden grote mondiale acquisities die in 2010 werden geïntegreerd. Vooral Adecco (geholpen door de overname van het ook in Nederland actieve Modis en Badenoch & Clark) zag zijn marktaandeel groeien van 5,8 procent naar 6,4 procent. Aartsconcurrent Manpower wist die stijging niet bij te benen en moest ondanks een groei in marktaandeel (van 6 procent naar 6,3 procent) het Zwitserse bedrijf voor zich dulden (zie ook artikel op pagina 28). Geen van de beursgenoteerde uitzenders wist een omzetgroei in de dubbele cijfers te behalen.

DE PRIVATE SUBTOP

De serieuze groei moeten we dan ook zoeken bij de niet-beursgenoteerde bedrijven in de subtop. Want de achterstand van de grote beursgenoteerde uitzenders op de markt betekent vooral dat het erg goed gaat met de familiebedrijven in deze markt. Van de totale omzet in deze lijst is de top tien verantwoordelijk voor 83,8 procent. Dat is flink minder dan in 2009, toen de top tien nog 84,6 procent van de omzet draaide. De private merken met landelijke dekking deden het fors beter dan De Grote Vier. Asito-dochter Timing zag de omzet met 12 procent toenemen en Vebego Personeelsdiensten, onder meer bekend van Tënce!, groeide zelfs dubbel zo hard (+24 procent). Dergelijke forse groei valt ook te vinden bij bedrijven als Faber Personeelsdiensten (+46 procent), Prima Personeel (+33 procent) en Covebo (+23 procent). Niet toevallig alle drie voornamelijk in het industriële segment werkzaam. Wie de groeipercentages van deze bedrijven bekijkt, zou bijna concluderen dat de wonden van de economische crisis geheeld zijn.

HET INDUSTRIËLE SEGMENT

En dat klopt zeker niet. Wel is er sprake van een klassiek herstelpatroon: vanuit het industriële zuiden trekt de economie gestaag noordwaarts aan. Lang voor het de Randstad

bereikt, bereikt de herstelgolf industriële giganten als halfgeleiderproducenten ASML en NXP en chemieconcerns DSM en AkzoNobel. De grootste concentratie van die bedrijven ligt in Noord-Brabant en Limburg. Het is dan ook niet vreemd dat juist in die regio de uitzendmarkt sneller aantrekt dan in het dienstverlenende Westen.

Toch zijn er voldoende markten in het industriële segment, die nog altijd kwakkelen. De bouw heeft het onverminderd moeilijk, zo blijkt uit de flinke happen omzet die bijvoorbeeld MT&V (-25 procent, zie kader op pagina 20), Regiebouw Groep (-35 procent) en De Oranjegroep (-13 procent) zagen verdampen. De grootste dienstverlener in

| | 2010 | | 2009 | | VERSCHIL | |
|------------|----------|--------------|----------|--------------|-------------|-----------------|
| | OMZET | MARKTAANDEEL | OMZET | MARKTAANDEEL | OMZET | MARKTAANDEEL |
| TOTAAL | €7,680.1 | 100.0% | €7,752.1 | 100.0% | (mln. euro) | (procentpunten) |
| RANDSTAD | €2,826.7 | 36.8% | €2,962.9 | 38.2% | -€136.2 | -1.4% |
| USG PEOPLE | €1,217.0 | 15.8% | €1,330.0 | 17.2% | -€113.0 | -1.3% |
| ADECCO | €493.4 | 6.4% | €449.0 | 5.8% | €44.4 | 0.6% |
| MANPOWER | €481.0 | 6.3% | €467.0 | 6.0% | €14.0 | 0.2% |
| TOP TWEE | €4,043.7 | 52.7% | €4,292.9 | 55.4% | -€249.2 | -2.7% |
| TOP VIER | €5,018.1 | 65.3% | €5,208.9 | 67.2% | -€190.8 | -1.9% |
| TOP TIEN | €6,435.2 | 83.8% | €6,592.2 | 85.0% | -€156.9 | -1.2% |
| SUBTOP | €1,043.8 | 13.6% | €956.4 | 12.3% | €87.4 | 1.3% |
| KLEINTJES | €201.1 | 2.6% | €203.5 | 2.6% | -€2.4 | 0.0% |

| Bijdrage aan totaal | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|
| 1-10 | 6,435.2 | 6,592.2 | 8,087.7 | 7,753.3 |
| 11-30 | 1,043.8 | 996.1 | 920.8 | 778.6 |
| 31->> | 201.1 | 203.5 | 191.5 | 143.3 |
| Totaal | 7,680.1 | 7,791.8 | 9,199.9 | 8,675.2 |

| Bijdrage aan totaal | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|
| 1-10 | 83,8% | 84,6% | 87,9% | 89,4% |
| 11-30 | 13,6% | 12,8% | 10,0% | 9,0% |
| 31->> | 2,6% | 2,6% | 2,1% | 1,7% |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

| Omzetgroei (totaal) | N | '07-'08 | '08-'09 | '09-'10 |
|---------------------|----|---------|---------|---------|
| Nr. 1-10 | 10 | 4.3% | -18.5% | -2.4% |
| Nr. 11-30 | 16 | 18.3% | -5.3% | 5.3% |
| Nr. 31->> | 13 | 27.5% | -11.3% | 0.6% |
| Totaal | 39 | 3.4% | -17.0% | -2.3% |

| Mutaties | |
|---------------------------------|----------------------------------|
| Aantal nieuwe partijen: | 12 |
| Aantal niet opgenomen partijen: | 19 |
| Waaronder: | IT-Staffing Groep Harvey Nash |

| Aantal partijen in omzetranglijst | | | |
|-----------------------------------|----|--------|-----|
| 2010 | 53 | -11,7% | -7 |
| 2009 | 60 | -26,8% | -22 |
| 2008 | 82 | 1,2% | 1 |
| 2007 | 81 | 6,6% | 5 |
| 2006 | 76 | -2,6% | -2 |
| 2005 | 78 | | |

EEN FORSE DALER

Technisch detacheerder MT&V (nummer 28) zag van de omzet vorig jaar een kwart verdwijnen. De dienstverlener in hoger opgeleide professionals in vastgoed en infrastructuur kampte met een algehele malaise onder de opdrachtgevers. Het jaar 2010 is dan ook een jaar dat algemeen directeur Maurik Griep het liefst gauw wil vergeten.

MT&V

Nummer 32 (was 24)

Omzet: EUR 20,1 mio

Groei: -25%

Type: Detachering, recruitment

Segment: Bouw, vastgoed, hbo

De crisis

'In 2009 ging ons bedrijf al redelijk in de remmen. Maar in vergelijking met 2010 was dat nog een goed jaar. Nee, vorig jaar was het jaar van de echte klap. Met name het eerste half jaar ging de kantoren- en woningmarkt in de remmen. En als de vraag naar vastgoed zakt, dan weet je dat de bouw gaat stokken. De architectenbureaus – daar zijn we sterk afhankelijk van – hebben praktisch geen professionals meer nodig. In 2008 hadden we nog zeven adviseurs op de architectenbureaus zitten. Dit jaar hebben we er nog één, die eigenlijk de contacten warm houdt tot het weer aantrekt. En dan te bedenken dat de architectuur traditioneel onze grote markt was.'

Het lichtpuntje

'En toch had het zo veel slechter kunnen zijn. Met name door de spoedprojecten van minister Eurlings heeft de inframarkt het nog enigszins kunnen uitzingen. Die projecten duren nog steeds voort. Van Alkmaar naar Rotterdam, van Amsterdam naar Maastricht: Nederland is één groot wegenbouwproject. Tegelijk staan de lokale overheden sinds de gemeenteraadsverkiezingen vol op de rem. De vastgoedmarkt begint nu misschien een heel klein beetje op te krabbelen. Maar dat is echt een pro-

centje groei, volgend op een krimp van meer dan 30 procent vorig jaar: verwaarloosbaar.'

Stabilisatie

'Dit jaar wordt een jaar van stabilisatie. De markt is sinds afgelopen zomer stabiel. Na de bouwvak zakken de omzetten niet meer. En in sommige nichemarkten groeien we weer als kool. Bijvoorbeeld in de werktuigbouwkundige hoek en in de financiële functies in vastgoed en infra. We zijn blij dat we die mix kunnen aanbieden. Datzelfde geldt voor onze mix in opdrachtgevers – wij zijn gelukkig niet afhankelijk van de overheid.'

Buitenkansjes

'We hebben in deze markt om ons heen gekeken. Er zijn buitenkansjes. Er waren partijen die op het punt stonden failliet te gaan en waar wij gevraagd werden om bij te springen. Dat hebben wij niet gedaan. Wij vinden dat wij een mooi portfolio hebben. We zouden best willen uitbreiden, maar dan vooral autonoom: door meer adviseurs aan te nemen. We verwachten dat de tijd daar dit jaar voor aanbreekt.' X



Maurik Griep

de bouw van deze lijst, DIT Bouw & Techniek, zag de omzet weliswaar licht groeien (+4 procent), maar heeft afgelopen jaar externe geldschietters moeten zoeken om de malaise tegen te gaan. Het is niet voor niets dat de grootste dalers op de lijst in dit segment te vinden zijn.

INTERNATIONALE DIENSTVERLENERS

Hoewel de omzetten in deze lijst uitsluitend in Nederland gemaakt worden, zijn er voldoende spelers die het voor hun vraag naar arbeid over de grens zoeken. De grootste daarvan, OTTO Work Force (+18 procent), brak door de omzetgrens van 100 miljoen euro. Helaas was dit nog niet voldoende om de top tien te bereiken. In die top tien staat ook concurrent Luba Groep net niet. Luba – sinds 2009 eigenaar van de boedel van PE People – is sindsdien met het veel van Pools flexpersoneel gebruik makende E&A Logistiek, aartsconcurrent van OTTO. Luba zag de omzet met 11 procent toenemen. Ook Humares is na een jaar afwezigheid weer terug in de lijst. Met een Nederlandse omzet van 39,7 miljoen euro is het Vlissinger bedrijf wel fors kleiner dan het voor de crisis was. Niettemin verwacht Humares dit jaar met 18 procent fors te groeien.

OVERHEIDSDETACHERING

Ook onder arbeidsleveranciers aan de overheid is 2010 een rampjaar – mogelijk zelfs het eerste van meerdere rampjaren. De afgelopen twee jaar prijkte het oorspronkelijk als detacheerder van gemeentepersoneel opgerichte Maandag in deze lijst als snelste groeier. Dit jaar is Maandag (-17 procent) een opvallende daler, die daarmee zijn plek in de top tien kwijtraakt. Het is de vraag hoe lang de vraag naar extern personeel bij de nog zeker dit en volgend jaar fors bezuinigende overheid in mineur zal blijven. Maandag kondigde vorige maand aan vier kantoren te sluiten en dat geeft aan dat het bedrijf ook in 2011 geen groei zal boeken. Zelf gaat Maandag uit van een krimp van nog eens 17 procent – het is daarmee het bedrijf met het meest pessimistische vooruitzicht voor dit jaar.

PAYROLLERS

Een overheidsdienstverlener die juist naar de top tien stormt, is Driessen HRM_Payroll. Dat heeft vooral met de groeiende payrollmarkt te maken, waar Driessen (+45 procent) groot mee is geworden. Onder gemeentelijke

| Top 5 Dalers (%) | 2010 | 2009 | % |
|--------------------------------|-------|-------|--------|
| 1 Regiebouw Groep (Leiden) | 11,0 | 17,0 | -35,3% |
| 2 Mt&v (Amsterdam) | 20,1 | 26,8 | -25,0% |
| 3 Maandag (Purmerend) | 121,0 | 146,4 | -17,4% |
| 4 Recruit a Student (Breda) | 7,7 | 9,0 | -14,4% |
| 5 VZM Uitzendgroep (Bleiswijk) | 7,6 | 8,8 | -13,6% |

| Top 5 Dalers (absoluut) | 2010 | 2009 | Vershil |
|-------------------------------------|--------|--------|---------|
| 1 Randstad (Diemen) | 2826,7 | 2962,9 | -136,2 |
| 2 USG People (Almere) | 1217,0 | 1330,0 | -113,0 |
| 3 Maandag (Purmerend) | 121,0 | 146,4 | -25,5 |
| 4 Jenrick CPI Nederland (Culemborg) | 71,3 | 82,5 | -11,2 |
| 5 Luba Groep | 103,3 | 93,5 | 9,8 |

overheden groeit de vraag naar payroll sterk en het bedrijf stootte op die groei van plek negentien naar zestien in de lijst.

En groei is er ook voor de andere payrollers in deze lijst: Payroll Select (+19 procent) en Pay for People (+33 procent). Wie naar de groei van de payrollmarkt kijkt, zou kunnen concluderen dat er geen sprake is geweest van een economische crisis. Dat gaat echter niet op. Voor payrollers schuilen de risico's in het faillissement van klanten, die vooral zwaar op de winstgevendheid kunnen drukken. De brutomarge van Payroll Select is niet voor niets gedaald en zowel Payroll Select als Pay for People verwachten een nog lagere winstgevendheid in 2011.

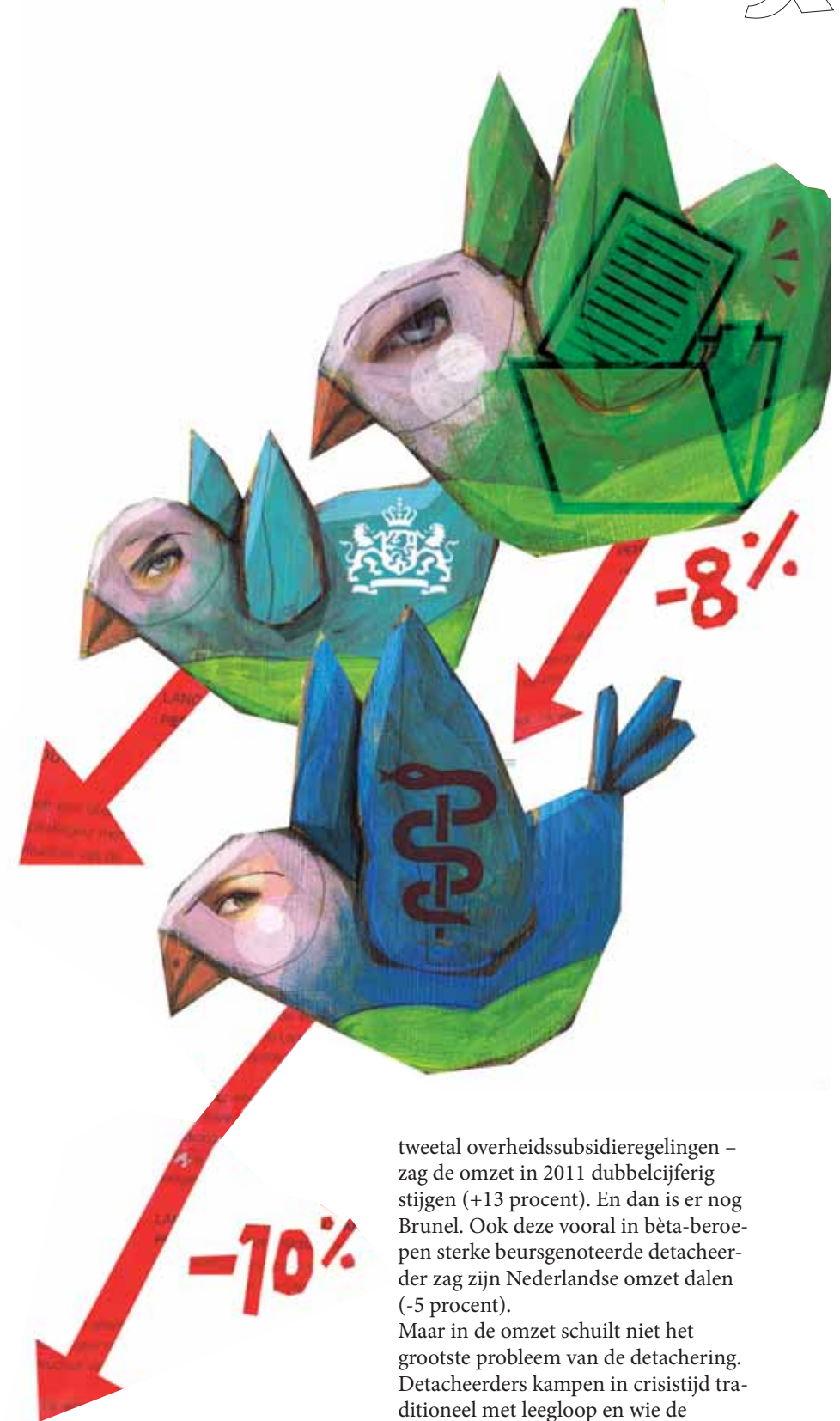
CONTRACTBEHEEDERS

Verwant aan de payrollers zijn de contractbeheerders. *Contracthandling*, ofwel het als juridisch opdrachtgever 'verlonen' van zelfstandigen zonder personeel voor een al of niet tijdelijke opdracht, is al twee jaar een krimpmarkt. En dat is opmerkelijk. Terwijl payrollers in stilte de lijst opkomen, zijn het de gevestigde partijen als IT Staffing Groep (-22 procent) en Jenrick CPI Nederland (-14 procent) die hun omzetten op basis van soortgelijke dienstverlening zien dalen. Harvey Nash, een gezworen concurrent van IT Staffing, werkte dit jaar niet mee aan de lijst. Dat ook die contractbeheerder de volumes niet zag stijgen, geldt zeker voor de eerste helft van 2010, toen het bedrijf dat meldde in het halfjaarverslag. Of deze markt zich dit jaar zal herstellen, is niet zeker. IT Staffing gaat uit van een omzetkrimp van 3 procent.

Een mogelijke verklaring voor het grote verschil met de explosief opkomende payrollzusjes is de dynamiek van de zzp-markt. Zelfstandigen zonder personeel vormen voor opdrachtgevers een flexibele schil om de harde kern van het eigen personeel. Het afgelopen jaar kromp de vraag naar zelfstandige professionals fors, waardoor het volume van contracten bij bijvoorbeeld IT Staffing met de thuis op een klus wachtende zzpers meedaalde. Hoe minder zzpers worden ingehuurd, des te minder facturen contractbeheerders verwerken. En des te minder omzet ze maken.

DETACHEERDERS

Daarmee hebben contractbeheerders te maken met dezelfde misère als



reguliere detacheerders. Want niet alleen Maandag en Randstad-dochter Yacht kwamen in 2010 in de problemen. Ook DPA Groep (-29 procent) en Welten (-13 procent) zagen hun omzet dalen. Wat 2009 voor reguliere uitzenders was, bleek 2010 voor detacheerders. Alleen techneutendetacheerder TMC Groep – flink geholpen door een

tweetal overheidssubsidieregelingen – zag de omzet in 2011 dubbelcijferig stijgen (+13 procent). En dan is er nog Brunel. Ook deze vooral in bèta-beroepen sterke beursgenoteerde detacheerder zag zijn Nederlandse omzet dalen (-5 procent).

Maar in de omzet schuilt niet het grootste probleem van de detachering. Detacheerders kampen in crisistijd traditioneel met leegloop en wie de kosten niet onder controle weet te houden, teert al snel in op de brutomarge. Volgens Jeroen Driessen, directeur van de gelijknamige dienstverlener, is er in de overheidsmarkt geen detacheerder die niet probeert zijn bank met personeel leeg te verkopen – desnoods tegen kostprijs. Ook Driessen HRM_Payroll zelf – dat ook als consultancy aan gemeenten levert – ontkomt daar niet aan.



EEN FORSE STIJGER

De snelste groeier van 2010 is de Groninger detacheerder **Xelvin**. Het bedrijf is door ondernemer Vincent van Wieren en Wieger Kanters uit de grond gestampt en nog geen vijf jaar na de oprichting goed voor landelijke dekking. In 2010 verdubbelde Xelvin in omzet. Van Wieren is ervan overtuigd dat Xelvin dit jaar opnieuw in omzet verdubbelt. 'In 2012 hebben we onze bovengrens denk ik wel bereikt.'

Xelvin

Nummer 36 (was 42)

Omzet: EUR 14,2 mio

Groei: +97%

Type: Detachering

Segment: Industrie, techniek, hbo+

Tegendraads investeren

'Ons geheim? Tegendraads investeren. In het hart van de crisis – voor onze branche was dat januari 2009 – zijn wij begonnen te investeren in nieuwe kantoren in Almelo en later ook Hoorn en Waalwijk. We zijn dat gaan doen, wetende dat de verwachting was dat de markt in september 2009 weer zou aantrekken. In onze ogen zou het een korte crisis worden. En die voorspelling kwam uit. Terwijl al onze concurrenten tot de zomer van 2009 nog intern gefocust waren – leegloop oplossen, kantoren dicht, mensen ontslaan – waren wij al weer bezig om mensen aan te nemen. En onze voorspelling kwam uit. We hebben heel veel mensen aangenomen en zeker in Zuid-Nederland spoot de vraag als een speer weer omhoog. Daarom ben ik er ook zeker van dat 2011 ons mooiste jaar ooit wordt. 2010 – een verdubbeling van 7 miljoen naar 14 miljoen is mooi – maar van 14 miljoen naar 28 miljoen is nog veel mooier.'

Schaarste

'Schaarste is een constante. Onze concurrenten in het zuiden van het land, waar de vraag naar ingenieurs het grootst is, bemiddelen vooral Nederlandse kandidaten. Maar wij merken dat de gekwalificeerde Nederlanders in het zuiden van het land alweer op zijn. Dus plaatsen wij elke maand zo'n twintig buitenlanders. Soms doen we dat vanuit een dependance in het buitenland. Zo werken wij in Polen met het merk Xelvin. En ook in Korea staan vacatures van ons op de Monsterboards aldaar. Maar onze kracht is dat onze eigen consultants elke maand met een man of drie, vier naar een land vliegen en op campussen een man of zeventig spreken. Daarvan vliegen er twintig, dertig op onze kosten naar Nederland over en vervolgens nemen opdrachtgevers die mensen aan. Wij regelen de huisvesting, verzekeringen, sofnummers, Nederlandse les en andere praktische zaken. En de klant heeft een gemotiveerde gekwalificeerde werknemer. Missie geslaagd.'

Genen

'Het werk moet een beetje in de genen van het bedrijf zitten. Andere bedrijven gaan

ons dit niet nadoen. Daarom kan ik dit verhaal ook rustig vertellen. Ik ben ondernemer en heb nog vijf andere bedrijven. Daarmee creëer ik ondernemers om me heen. Met de bijbehorende vrijheid. Dat is het succes van Xelvin. Mensen hebben hier een hele hoge mate van verantwoordelijkheid. Dat is bij mijn grote concurrenten een beetje verdwenen. Bovendien ben ik heel zuinig. Ik doe nauwelijks aan reclame – onze mensen zijn ons kapitaal. Ik heb geen grote auto of een mooi pand nodig. Wij leggen zelf onze vloerbedekking wel.'

Overhead

'Kantoren? Wij geloven in kleine regionale teams met een consultant of vier, vijf. Daarvoor openen wij lokale kantoren om de mkb-markt mee te benaderen. De ironie is dat wij sinds 2010 worden gevraagd door de grote bedrijven. Waarom? Onze consultants hebben een hoge mate van verantwoordelijkheid. Moet ook wel – ze zitten vaak met mkb-directeuren te praten. Dus beslissen onze consultants aan tafel al hoe dingen gaan lopen. Dat eist zo een directeur. Die heeft niet de behoefte een offerte te sturen,

of te overleggen met zijn regiodirecteuren. Bovendien is onze prijs heel eerlijk. Want wij hebben niet de kosten voor de overhead die concurrenten als Innotiv en Yacht moeten afdragen.'



Vincent van Wieren

Top drie

'Dit eerste kwartaal hebben we 7 miljoen omgezet. Als we aan het eind van het jaar zeshonderd mensen in dienst hebben, halen we de 30 miljoen gegarandeerd. Blijven we op de 450 man dit jaar, dan halen we de 28 miljoen. Maar als we dat doen, zijn we in deze markt net zo groot als Brunel, Yacht en Innotiv. Dan is de grote rek er wel uit. Dan krijgt Xelvin een andere manier van ondernemen, meer beheersmatig en meer met *preferred supplierships*, al is dat niet ons doel. Onze ambitie is niet om de grootste van Nederland te worden. Maar een drama zou ik dat ook weer niet vinden.' X

| Top 5 Stijgers (%) | 2010 | 2009 | % |
|---|------|------|--------|
| 1 Henz uitzendbureau bv (Helmond) | 1,1 | 0,4 | 189,0% |
| 2 Xelvin (Groningen) | 14,2 | 7,2 | 96,8% |
| 3 De Band uitzendbureau (Zwaag) | 1,5 | 0,9 | 66,7% |
| 4 Greenport People (Naaldwijk) | 3,9 | 2,7 | 47,2% |
| 5 Faber Personeelsdiensten (Amersfoort) | 27,0 | 18,5 | 45,9% |

| Top 5 Stijgers (absoluut) | 2010 | 2009 | Vershil |
|--|-------|-------|---------|
| 1 Olympia ('s-Gravenhage) | 231,0 | 178,0 | 53,0 |
| 2 Adecco Group Nederland (Utrecht) | 493,4 | 449,0 | 44,4 |
| 3 Vebego Personeelsdiensten (Voerendaal) | 167,7 | 135,1 | 32,6 |
| 4 Timing (Apeldoorn) | 242,0 | 217,0 | 25,0 |
| 5 Driessen HRM_Payroll (Helmond) | 66,4 | 45,8 | 20,7 |

Brunel rapporteerde een margedaling en als we de overheidssubsidies die TMC afgelopen jaar ontving, uit de cijfers lichten, heeft ook TMC een lagere bruto winstgevendheid dan vorig jaar. Dat geldt ook voor techneutendetacheerder Xelvin – een concurrent van Brunel – dat ondanks een verdubbeling van de omzet de marge zag dalen (zie ook het kader op pagina 22). IT- en financieel detacheerder DPA zag de marge weliswaar stijgen, maar dit betreft een marginale stijging in vergelijking met de dalingen van de afgelopen twee jaren. Datzelfde geldt voor nieuwkomer Welten, dat de grote margeklappen in 2009 al incasseerde.

De kleine partijen wisten niet allemaal te profiteren van de omzetten die de grote en middelgrote flexbedrijven na de storm van de crisis lieten liggen. De kleine bedrijven die dit jaar deelnamen aan de omzetranglijst, zijn goed voor 2,6 procent van de totale omzet. Diezelfde bedrijven maakten nagenoeg een gelijke omzet als in 2009.

EN 2011?

Dit jaar moet voor de meeste bedrijven groei brengen. Buiten de twee bedrijven na die ook volgend jaar verwachten te krimpen, gaven 35 deelnemende flexbedrijven aan in 2011 te zullen groeien. De gemiddelde groeiprognoze voor dit jaar is 10,8 procent. Als dat uitkomt, wordt dit jaar het echte jaar van herstel voor de flexmarkt. ✕

**VERANTWOORDING
OMZETRANGLIJST 2010**

De Flexmarkt Omzetranglijst 2010 is samengesteld op basis van gegevens die door de bedrijven zelf zijn aangeleverd. Alle bij Flexmarkt bekende leveranciers van personeelsdiensten is gevraagd schriftelijke data aan te leveren. In totaal hebben dit jaar 53 bedrijven informatie aangeleverd. De flexmarkt-specialisten Roel ter Steeg en Bas Trommelen van Mazars Berenschot Corporate Finance (www.mbcf.nl) hebben de beschikbare gegevens geanalyseerd en geïnterpreteerd.



**Ik ben
3**

Maudie Derks *Mijn naam is Maudie Derks, ik ben oprichter en directeur van Acture. Samen met De Goudse verzekeringen hebben we een product ontwikkeld voor de uitzendbranche op het gebied van Eigen Risicodragerschap voor de ziektewet. We bieden zowel een besparing op de premie als een kwalitatief betere begeleiding van zieke uitzendkrachten. www.acture.nl*



De Goudse helpt ondernemers verder.



Omzetranglijst 2010 totaal

| Positie 2011 | Positie 2010 | Naam | Prognose omzet 2011 | Omzet 2010 | Prognose omzet 2010 | Omzet 2009 | Groei '09-10 |
|--------------|--------------|---|---------------------|------------|---------------------|------------|--------------|
| 1 | 1 | Randstad (Diemen) | | 2,826.7 | ~ | 2,962.9 | -4.6% |
| 2 | 2 | USG People (Almere) | ~ | 1,217.0 | ~ | 1,330.0 | -8.5% |
| 3 | 4 | Adecco Group Nederland (Utrecht) | ~ | 493.4 | ~ | 449.0 | 9.9% |
| 4 | 3 | Manpower (Diemen) | ~ | 481.0 | ~ | 467.0 | 3.0% |
| 5 | 5 | AB Nederland (Wirdum) | ~ | 371.6 | 370.0 | 363.5 | 2.2% |
| 6 | 6 | IT Staffing Groep (Nieuwegein) | 264.0 | 272.0 | 350.0 | 350.5 | -22.4% |
| 7 | 7 | Timing (Apeldoorn) | ~ | 242.0 | ~ | 217.0 | 11.5% |
| 8 | ~ | Olympia ('s-Gravenhage) | ~ | 231.0 | ~ | 178.0 | 29.8% |
| 9 | 11 | Vebego Personeelsdiensten (Voerendaal) | ~ | 167.7 | ~ | 135.1 | 24.1% |
| 10 | 10 | Brunel (Amsterdam) | ~ | 132.9 | ~ | 139.2 | -4.5% |
| 11 | 9 | Maandag (Purmerend) | 100.0 | 121.0 | 153.3 | 146.4 | -17.4% |
| 12 | 12 | Luba Groep (Leiden) | ~ | 103.3 | ~ | 93.5 | 10.4% |
| 13 | 13 | OTTO Work Force (Venray) | ~ | 101.4 | 100+ | 86.0 | 17.9% |
| 14 | 14 | Jenrick CPI Nederland (Culemborg) | 78.4 | 71.3 | 75.0 | 82.5 | -13.6% |
| 15 | 15 | DIT Bouw en Techniek ('s-Hertogenbosch) | ~ | 67.5 | ~ | 65.0 | 3.8% |
| 16 | 19 | Driessen HRM_Payroll (Helmond) | 81.5 | 66.4 | 54.9 | 45.8 | 45.1% |
| 17 | 17 | Covebo (Nijkerk) | 70.0 | 56.8 | 50.0 | 46.3 | 22.8% |
| 18 | 16 | "StudentenWerk /CN Payroll (Hoofddorp)" | 68.0 | 55.1 | 63.0 | 50.0 | 10.2% |
| 19 | 18 | Payroll Select Nederland (Zutphen) | 65.0 | 54.1 | 55.0 | 45.6 | 18.8% |
| 20 | 21 | TMC Group (Eindhoven) | ~ | 42.1 | ~ | 37.2 | 13.2% |
| 21 | ~ | Humares (Vlissingen) | 46.8 | 39.7 | ~ | ~ | ~ |
| 22 | ~ | Welten Holding B.V. (Vessem) | 50.3 | 38.9 | ~ | 44.7 | -13.0% |
| 23 | 22 | MF Groep (Groningen) | ~ | 38.5 | ~ | 33.0 | 16.7% |
| 24 | ~ | DPA Groep (Amsterdam) | ~ | 36.3 | ~ | 51.3 | -29.2% |
| 25 | 23 | Consolid (Amsterdam) | ~ | 35.6 | ~ | 32.4 | 10.1% |
| 26 | 28 | Faber Personeelsdiensten (Amersfoort) | 31.0 | 27.0 | ~ | 18.5 | 45.9% |
| 27 | 25 | SBA Euro (Tilburg) | 27.0 | 25.0 | 27.0 | 24.4 | 2.5% |
| 28 | 31 | Pay for People (Rotterdam) | 28.0 | 22.0 | 24.0 | 16.6 | 32.5% |
| 29 | 34 | Prima Personeel (Groningen) | 25.0 | 21.0 | ~ | 15.8 | 32.9% |
| 30 | ~ | Techvisie Personeelsdiensten (Deventer) | 24.0 | 20.8 | ~ | 21.5 | -3.5% |
| 31 | 29 | Worktrans (Purmerend) | 23.2 | 20.3 | 20.1 | 20.7 | -1.9% |
| 32 | 24 | mt&v (Amsterdam) | 20.0 | 20.1 | 23.0 | 26.8 | -25.0% |
| 33 | ~ | Continu (Eindhoven) | 26.5 | 20.1 | ~ | 19.3 | 4.4% |
| 34 | 26 | Oranjegroep Holding (Rotterdam) | 27.5 | 19.7 | 25.0 | 22.6 | -12.8% |
| 35 | 33 | De Flextra-Groep (Barendrecht) | 18.5 | 16.7 | 16.0 | 16.2 | 3.1% |
| 36 | 42 | Xelvin (Groningen) | 30.0 | 14.2 | 12.5 | 7.2 | 96.8% |
| 37 | 37 | Artec Interim (Vlissingen) | 13.5 | 12.0 | 11.0 | 10.5 | 14.3% |
| 38 | 32 | Regiebouw Groep (Leiden) | 14.0 | 11.0 | 13.0 | 17.0 | -35.3% |
| 39 | ~ | Krekels Personeel B.V. (Brunssum) | 9.6 | 9.5 | ~ | 9.2 | 3.3% |
| 40 | 40 | De Uitzendspecialist (Rotterdam) | 14.6 | 9.4 | 10.7 | 8.7 | 8.8% |
| 41 | 39 | Recruit a Student (Breda) | 8.5 | 7.7 | 9.5 | 9.0 | -14.4% |
| 42 | 41 | VZM Uitzendgroep (Bleiswijk) | 8.0 | 7.6 | 8.0 | 8.8 | -13.6% |
| 43 | 43 | GJ Personeelsdiensten (Monster) | 8.4 | 7.4 | 7.2 | 7.1 | 3.9% |
| 44 | ~ | BouwGenius Groep Nederland ('s-Hertogenbosch) | 8.0 | 7.0 | ~ | 5.0 | 40.0% |
| 45 | 52 | Greenport People (Naaldwijk) | 4.3 | 3.9 | 3.0 | 2.7 | 47.2% |
| 46 | 49 | Krosto Techniek (Amsterdam) | 4.2 | 3.3 | 4.0 | 3.9 | -13.5% |
| 47 | 54 | X-EQUO (Rijswijk) | 2.6 | 2.5 | 2.6 | 2.4 | 5.4% |
| 48 | 57 | Novelle Organisatie (Roosendaal) | 2.0 | 1.8 | 1.8 | 1.4 | 30.2% |
| 49 | ~ | Telemployment (Alkmaar) | 1.8 | 1.6 | ~ | 1.6 | 3.2% |
| 50 | 58 | De Band uitzendbureau (Zwaag) | 1.9 | 1.5 | 1.3 | 0.9 | 66.7% |
| 51 | ~ | MDI Techniek BV (Neede) | 1.8 | 1.4 | ~ | 1.1 | 27.3% |
| 52 | ~ | Workbouw Uitzendbureau BV (Purmerend) | 1.4 | 1.2 | ~ | 1.2 | -3.3% |
| 53 | ~ | Henz uitzendbureau bv (Helmond) | 1.4 | 1.1 | ~ | 0.4 | 189.0% |

| Groei '08-'09 | Bruto-marge prognose 2011 (%) | Bruto-marge 2010 (%) | Bruto-marge prognose 2010 (%) | Bruto-marge 2009 (%) | Eigen mede-werkers 2010 | Gedeta-cheerden 2010 | Bemid-delde UZK 2010 | Groei autonoom / d.m.v. acquisitie |
|---------------|-------------------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|----------------------|------------------------------------|
| -21% | ~ | 23.0% | ~ | 24.7% | ~ | ~ | 86,400 | autonoom |
| -23% | ~ | ~ | ~ | ~ | 3,979 | ~ | 55,000 | beide |
| -21% | ~ | ~ | ~ | ~ | 828 | 4,313 | 14,507 | autonoom |
| -16% | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| -5% | ~ | ~ | ~ | ~ | 6,780 | 1,925 | 14,580 | autonoom |
| -6% | 5.8% | 5.1% | ~ | ~ | 70 | 200 | 2,200 | beide |
| -8% | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | beide |
| -22% | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| -13% | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| -10% | ~ | 34.7% | ~ | 36.3% | ~ | ~ | ~ | ~ |
| -29% | 32.5% | 31.2% | ~ | ~ | 350 | 944 | ~ | ~ |
| -6% | ~ | 23.0% | ~ | ~ | 269 | ~ | 12,500 | beide |
| -2% | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ |
| 2% | 5.7% | 5.7% | 6.0% | 6.0% | 25 | 945 | ~ | autonoom |
| -32% | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | beide |
| 16% | ~ | ~ | ~ | ~ | 135 | 7,000 | ~ | autonoom |
| -15% | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | autonoom |
| 2% | ~ | ~ | 33.5% | 33.7% | ~ | ~ | ~ | autonoom |
| -12% | 8.0% | 8.6% | 10.0% | 9.5% | 65 | ~ | 8,993 | beide |
| 30% | ~ | 36.3% | ~ | 32.6% | 58 | 461 | ~ | ~ |
| ~ | 26.2% | 26.1% | ~ | ~ | 250 | ~ | 1,200 | autonoom |
| ~ | 32.0% | 32.0% | ~ | ~ | 70 | 495 | ~ | autonoom |
| -20% | ~ | ~ | ~ | ~ | 77 | ~ | ~ | ~ |
| -30% | ~ | 20.4% | ~ | 18.6% | 64 | 373 | ~ | ~ |
| -14% | ~ | ~ | ~ | ~ | 74 | 488 | 260 | ~ |
| 16% | 15.0% | 15.0% | 14.5% | 14.5% | ~ | ~ | 1,000 | autonoom |
| -20% | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | autonoom |
| -4% | 11.5% | 12.5% | 12.0% | 12.3% | 11 | ~ | 1,500 | autonoom |
| 5% | ~ | ~ | ~ | ~ | 31 | 30 | 1,819 | beide |
| ~ | 25.0% | 22.0% | ~ | ~ | 35 | ~ | 600 | autonoom |
| -23% | 22.6% | 22.1% | 22.6% | 23.1% | 53 | 159 | 269 | autonoom |
| -23% | ~ | ~ | ~ | ~ | 70 | 243 | ~ | autonoom |
| ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | 70 | 300 | ~ | beide |
| -15% | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | autonoom |
| -7% | ~ | ~ | ~ | ~ | 14 | 331 | ~ | beide |
| 21% | 31.0% | 32.0% | 32.0% | 33.0% | 44 | 345 | ~ | autonoom |
| 21% | 23.0% | 22.0% | 23.0% | 23.0% | 18 | 60 | 150 | autonoom |
| -19% | ~ | ~ | ~ | ~ | 10 | 250 | ~ | autonoom |
| ~ | 25.0% | 26.8% | ~ | ~ | 8 | 1 | 698 | beide |
| -14% | 19.9% | 18.6% | 18.4% | 18.5% | 31 | 17 | 1,326 | beide |
| -10% | 24.0% | 26.0% | 34.0% | 31.0% | 20 | 0 | 2,400 | beide |
| 18% | ~ | ~ | 13.6% | 14.9% | 7 | 6 | 450 | beide |
| -3% | 17.2% | 17.5% | 18.5% | 17.8% | 14 | ~ | 650 | beide |
| ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | autonoom |
| 2% | ~ | ~ | ~ | ~ | 7 | ~ | 114 | autonoom |
| -11% | 32.5% | 30.0% | 25.0% | 25.0% | 8 | 55 | ~ | beide |
| -20% | 18.0% | 16.0% | 16.0% | 12.5% | 10 | 30 | 0 | autonoom |
| -3% | 37.3% | 37.6% | 35.0% | 35.0% | 8 | 2 | 182 | beide |
| ~ | 25.0% | 25.0% | ~ | ~ | 4 | ~ | 300 | beide |
| ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | 2 | ~ | 105 | beide |
| ~ | 18.0% | 15.0% | ~ | ~ | 2 | ~ | 35 | beide |
| ~ | 22.5% | 20.1% | ~ | ~ | ~ | ~ | ~ | autonoom |
| ~ | 19.0% | 16.0% | ~ | ~ | ~ | ~ | 100 | autonoom |