

Yoxa schudt de werving- en selectiebranche wakker

Onlangs maakte Nienke Platenburg, voormalig directeur van EssentialPeople, de start van haar eigen interimbureau Yoxa bekend. Yoxa richt zich primair op de financiële en zakelijke dienstverlening. Met Yoxa zet Platenburg het gebruikelijke verdienmodel van de werving- en selectiebranche volledig op z'n kop.

In plaats van het rekenen van een percentage over het tarief van de interimmer, werkt Yoxa met een vast tarief. Vanuit bijna 14 jaar ervaring in de werving- en selectiebranche beschikt Platenburg over een groot netwerk van zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). Ze richt zich met Yoxa uitsluitend op hoger opgeleide managers en vakspecialisten tussen de

30 en de 55 jaar met substantiële ervaring op het gebied van Finance, Operations, Marketing en Sales, HR en ICT.

Ondanks de economische omstandigheden, ziet Platenburg flexibilisering van de arbeidsmarkt almaar toenemen. "We kennen in Nederland inmiddels ruim één miljoen zelfstandigen," aldus Platenburg. "Mensen die hun eigen expertise willen verhuren aan bedrijven die behoefte hebben aan flexibele inzet. Die behoefte is er meer dan ooit, mits het te betalen is, want de cash flow laat bij veel bedrijven momenteel te wensen over."

Daarom werkt Yoxa met een vast tarief als ze een match weet te maken tussen



▲ **Nienke Platenburg:** "Ik laat partijen zelf onderhandelen over het arbeidscontract."

beide partijen een eenmalig bedrag van € 5.200,-, onafhankelijk van bedongen tarieven, de duur van de samenwerking of wat dan ook. Ik ga er ook meteen tussenuit, dus partijen mogen zelfs later een arbeidscontract met elkaar afsluiten als zij dat willen. Ik vraag daar geen percentage over."

Yoxa richt zich uitsluitend op het maken van de

match tussen opdrachtgever en interimmer.

Platenburg: "De juiste kandidaat moet zeker in deze tijd snel worden gevonden. Mijn ambitie is om binnen drie dagen de juiste kandidaat aan mijn klanten voor te stellen." Daarna speelt Yoxa geen rol meer. "Ik heb de afgelopen jaren geleerd dat de meeste klanten en interimmers geen behoefte hebben aan begeleiding nadien, of 'schaduwmanagement' zoals dat zo mooi heet."

Vol zelfvertrouwen besloot zij afgelopen maand een verdieping in een stadsvilla aan de Haagse Parkweg te huren. Ook nam zij direct een office manager aan. Binnen drie jaar tijd wil Platenburg met twintig mensen zijn