

Ulysses, pechverhelpers bij ict-rekrutering

Sinds zijn oprichting in november 1999 heeft Ulysses Consulting zich gespecialiseerd in de dringende rekrutering van personeel voor de ict-sector.

MARC HUSQUINET

Denk nu niet dat An De Jonghe en Ian Morsomme, de oprichters van het bedrijf, zich op de markt van de 'body-shopping' hebben gestort in een periode dat deze niche bergen geld opbracht. "Bodyshopping vereist een andere know-how omdat het om specifieke behoeften gaat. Bovendien is het nauwelijks strategisch voor een onderneming, en zijn er een hoop minder plezierige kantjes aan", zegt ceo An De Jonghe. "Wij bouwen liever relaties op lange termijn uit dan 'one shot'-operaties."

Enkel ICT

In de praktijk richt Ulysses Consulting zich voornamelijk tot de ict-sector met een aanbod van hoogopgeleide jobprofielen voor klanten die bepaalde functies niet ingevuld krijgen via de meer traditionele kanalen: advertenties in de pers, websites (zowel interne bedrijfssite als specifieke jobsites zoals Monster.be), intern HR-departement, soms zelfs via collega's of vrienden. Kortom, het gaat vaak om een laatste toevlucht, nadat alle andere kanalen zijn uitgeput. Ulysses mikt uitsluitend op de

sector van de informatie- en communicatietechnologie met profielen die zowel technisch kunnen zijn (specialisten in SAP, business intelligence,



■ *Ceo An De Jonghe: "Wij streven naar een langetermijnrelatie met onze klanten."*

.Net, Java of 'enterprise application integration') als commercieel. Het bedrijf onderscheidt zich ook door zijn zuiver Belgische karakter, met een aanwezigheid in zowel het Vlaamse als Franstalige landsgedeelte, en gaat prat op nauwe contacten met de klant. "Wij werken niet met advertenties of via het internet, maar vooral via referenties en mond-tot-mondreclame", legt An De Jonghe uit. "Het gaat zelfs zo ver dat som-

mige van onze kandidaten nadien klanten worden." De Jonghe citeert het voorbeeld van distributeur Logix waar één persoon op de drie geplaatst is via Ulysses Consulting (momenteel 28 werknemers). Of het bedrijf HDP waar 3 van de 10 personeelsleden via Ulysses in dienst zijn genomen. Belangrijk om te weten is ook

dat het bedrijf niet werkt met debutanten, maar met personen die al een zekere ervaring hebben (gemiddeld drie jaar).

Expansie

De formule lijkt aan te slaan, want Ulysses heeft sinds begin dit jaar al vier nieuwe medewerkers aangeworven en beschikt nu over een staf van elf mensen. "Wij streven ernaar een vertrouwensrelatie op lange termijn uit te bouwen met onze klanten en kandidaten." Een ander bewijs van het succes is dat Ulysses Consulting plannen heeft om tegen 2007 een kantoor te openen in het buitenland, in Frankrijk of Nederland waar het bedrijf trouwens al actief is. "We zullen zien hoe de markt volgend jaar evolueert voor we een beslissing nemen", besluit An De Jonghe. ●

Meer dan rekrutering

Naast de rekruteringsactiviteit biedt Ulysses Consulting ook diensten aan voor competentieanalyse in het kader van fusies en overnames. Het heeft ook twee programma's ontwikkeld voor de rekrutering en selectie van personeel: Profile Manager in een 'light' versie voor kleine ondernemingen en Cyber Profile Manager, een zeer volledige versie die in asp-formule beschikbaar is.