

## Ulysses Consulting



**Bedrijven bieden werknemers te weinig kansen**  
**An De Jonghe is mede-oprichter en CEO van Ulysses Consulting uit Dilbeek, een headhunterkantoor voor de ICT-markt. Na bijna 10 jaar in de rekruteringswereld vond zij dat het hoog tijd was voor een boek over headhunters en dat specifiek voor de Belgisch/Nederlandse markt: ‘Headhunters - Op zoek naar de witte raaf.’**

‘Headhunting is een typisch product van de vrije markt. Zowel bedrijven als werknemers zijn voortdurend op zoek naar enerzijds talent en anderzijds nieuwe kansen. Als puntje bij paaltje komt, gaat iedereen echter voor zijn eigen voordeel. In het algemeen kan je stellen dat bedrijven te weinig doorgroeimogelijkheden bieden aan hun werknemers. Deze gaan op hun beurt op zoek naar nieuwe uitdagingen. Een headhuntingbureau tracht de wensen en eisen van beide “partijen” te matchen.’

### Geen erkende opleiding

‘Er bestaat geen erkende opleiding waar men een diploma kan behalen dat toegang geeft tot het beroep van headhunting. In feite zijn headhunters een allegaartje van hooggeschoolden: het gaat voornamelijk om universitaires met een uiteenlopende achtergrond. Sinds enkele jaren is de markt van werving & selectie gereguleerd waarbij Vlaanderen het voortouw heeft genomen (1999) en Wallonië (2003) en Brussel (2003) achteraf gevolgd zijn. De verschillende timing tussen de drie gewesten zorgt ervoor dat er niet één, unieke, aanvraag kan gedaan worden om erkend te worden voor heel België: elk gewest heeft zijn eigen procedure en in te vullen papieren. Wanneer een bureau niet erkend wordt door een gewest of besluit geen aanvraag in te dienen, wordt het automatisch uitgesloten van de mogelijkheden tot werken in de bewuste regio.’  
An De Jonghe erkent dat het succes van headhunting dikwijls gebonden is aan de economische conjunctuur. ‘Met Ulysses hebben we de moeilijke jaren tussen 2002-2004 vlot overleefd en hebben wij ons personeelsbestand zien groeien van twee naar vier. Andere bedrijven hadden het veel moeilijker, en in die periode is het kaf wel van het koren gescheiden. 2005 was voor ons een uitstekend jaar en ook in 2006 doen wij het uitstekend. Momenteel tellen wij 17 medewerkers. Net als in andere sectoren hebben ook wij te maken met “cowboys” die het niet zo nauw nemen met het naleven van deontologische regels. Deze vaak kleinere bedrijven opereren meestal maar enkele maanden en verdwijnen daarna van het toneel.’

### Traditionele advertenties werken niet

‘Het rendement van traditionele advertenties is gering. De tijd dat een jobadvertentie in de krant honderden potentiële kandidaten aantrok is voorgoed voorbij. Een

advertentie is meestal éénmalig en de “trekkans” is daardoor eerder klein: het is met andere woorden erop of eronder. Bovendien moet een bedrijf al op voorhand een deel van de advertentiekosten betalen. Bij een headhuntingbureau wordt er gezocht tot er iemand gevonden is. Gedurende een lange periode zal een headhuntingbureau actief op zoek gaan naar geschikte kandidaten. Een bedrijf betaalt pas als er daadwerkelijk een geschikte kandidaat gevonden is. Het is overigens een misverstand dat headhunting enkel een zaak is voor grotere ondernemingen. Niets is minder waar, maar headhunting is vaak nog een grote onbekende bij KMO's. In een aantal gevallen speelt ook het prijskaartje een rol. In ieder geval, bij ons bureau behoren zowel heel grote ondernemingen als kleine KMO's tot de klanten. Voor een éénmanszaak zijn we momenteel op zoek naar een “rechterhand” van de bedrijfsleider.’

### **Keuze voor nichemarkt loont**

‘Met Ulysses Consulting hebben wij ons van bij de start gefocust op de ICT-markt. De mogelijkheden en de verleidingen om andere segmenten aan te boren zijn er volop, maar wij blijven ons bewust richten op ICT-bedrijven. Op die manier hebben wij in de loop der jaren een uitgebreide en unieke kennis opgebouwd. In onze database zitten ondertussen circa 20.000 profielen. ICT is vooral een mannenwereld, nauwelijks 3% van de werknemers zijn vrouwen en in de hogere segmenten zijn ze amper vertegenwoordigd. Ondertussen hebben wij concrete uitbreidingsplannen: in het voorjaar 2007 openen wij een nieuw kantoor in Antwerpen. In Antwerpen zijn heel wat ICT-bedrijven gevestigd, maar de concurrentie van andere headhuntingbureaus is eerder gering. Vlakbij de grens kunnen we van daaruit ook Nederlandse klanten benaderen en wellicht opent dit op termijn ook buitenlandse perspectieven.’

[www.ulysses-consulting.com](http://www.ulysses-consulting.com)

### **Op zoek naar de witte raaf**

Waarop moet ik letten voor ik met een headhunter in zee ga? Hoe vind ik kandidaten online? Wat zijn de meest voorkomende fouten die senior managers maken wanneer ze op zoek zijn naar ander werk? Eindelijk een boek dat klaarheid schept. Het behandelt de rekruteringsmarkt vanuit diverse standpunten en reikt praktische tips aan. Geschreven door een headhunter voor klanten, kandidaten en andere headhunters.

Headhunters: Op zoek naar de witte raaf, An De Jonghe, 134 p., Sillas, 2006, ISBN 908 1111 310

Bert VERBEKE  
**KMO/PME**  
19 december 2006

Bron: <http://www.kmopme.be/news/details/2947>