

‘Het voelt gek zulke uitgaven te doen in crisistijd’

Koen van Santvoord

Tijdens mijn studie bedrijfskunde leerde ik uit de boeken: durf anticyclisch te investeren. Als je in slechte tijden goede mensen aanneemt, neem je een grote voor-sprong op de concurrentie als een paar jaar later de strijd om talent losbreekt. Maar tussen theorie en praktijk zit een groot verschil. Je moet over een grote mentale drempel heenstappen om juist in slechte tijden te durven investeren. Toch heb ik dat gedaan.’

Martijn de Wildt Oprichter Qidos

Leeftijd
36

Bedrijf
Qidos (hr-adviesbureau)

Gevestigd
Doorn

Medewerkers
12 (pool van 'professionals')

Omzet 2011
€ 1 mln (prognose)

‘In 2005 richtte ik met mijn vrouw hr-adviesbureau Qidos op. We adviseerden rondom actuele thema's op het gebied van mensen en organisatie. Al snel na de start gingen we een samenwerkingsverband aan met een groot adviesbureau met 300 medewerkers, wat uiteindelijk leidde tot verkoop van 40% van onze aandelen. Toen het niet goed ging met dat bureau, werden wij meegeleurd. Begin 2009 kochten we onze aandelen terug en stonden we voor een herijkmoment. Er moest iets gebeuren.’

‘We stelden ons eerst de vraag hoe we ons bedrijf het best konden inrichten. We ondersteunen bedrijven bij het ontwikkelen van hun hr-visie, we geven trainingen en verrichten onderzoek. Als een van onze medewerkers “op de bank” zat en er een nieuwe opdracht voorbijkwam, waren we geneigd die persoon daarvoor in te zetten. Maar dat was natuurlijk niet altijd de beste persoon voor die klus. We besloten daarom geen mensen meer in dienst te nemen, maar te werken met een vaste pool van professionals, zodat we altijd de juiste man of vrouw op een project kunnen zetten. Sindsdien hebben we geen kantoor meer en geen vast personeel.’



Martijn de Wildt Foto: Gerard Til

‘Het was begin 2009, de crisis was net losgebarsten en de vooruitzichten waren slecht, zekervoor een hr-adviesbureau als dat van ons. Wij richtten ons op thema's als het nieuwe werken, duurzame inzetbaarheid en het combineren van werk en privé. Maar bedrijven waren in die tijd vooral bezig met het ontslaan van mensen. We wisten ook: als we ons als innovatieve nichespeler op de kaart willen zetten, moeten we onze positie claimen rondom deze thema's. Anders zouden grote adviesbureaus ons voor zijn. We besloten fors te investeren, € 150.000 op een jaar-omzet van destijds € 600.000. Dat voelde heel onnatuurlijk in crisistijd.’

‘Op een congres in Amerika had ik eerder contact gelegd met WFD, een groot Amerikaans consultancybureau dat zich al 25 jaar bezighoudt met het vertalen van actuele hr-thema's naar bedrijfsdoelstellingen. We betaalden € 50.000 voor een licentie op hun aanpak en trainingen. Het contract was zodanig dichtgetimmerd dat we vooraf geen idee hadden wat we zouden krijgen. Dat was een extra risico. Als de training tegenviel, was het geld nog weggegooid ook. Gelukkig werd het vertrouwen niet be-

schaamd en bleek de kwaliteit prima in orde. Daarnaast ontwikkelden we een site met daarop praktijkvoorbeelden, onderzoeksresultaten en interviews rondom het nieuwe werken. Het is een inspiratiesite voor bedrijven, gelinkt aan ons bedrijf Qidos. Ook bouwden we een e-learningmodule voor leidinggevenden rondom dit thema. Samen kostten deze platforms een ton. We hebben alles uit eigen middelen kunnen financieren.’

‘Het voelt gek om zulke grote uitgaven te doen op het moment dat de crisis uitbreekt. We hebben geen spreadsheets gebruikt, maar het puur op gevoel gedaan. Het is lastig om hard te maken of we deze investeringen hebben terugverdiend, maar gevoelsmatig zeg ik volmondig ja. We werken voor toonaangevende multinationals, overheidsinstanties en zorginstellingen. Ik ben ervan overtuigd dat we zonder deze investeringen deze klanten niet hadden kunnen binnenhalen. We hebben nu een veel beter verhaal voor potentiële klanten, omdat we meer bieden dan alleen procesbegeleiding, namelijk inhoud. Ik denk weleens: als we begin 2009 op onze centen waren blijven zitten, hadden we nu niet meer bestaan.’

