

VMS onderzoeksrapport

Editie 2023/24

NEXTconomy

ZiPconomy

AANBIEDERS VAN VMS-SYSTEMEN

in Nederland en België

v6



HOOFDSPONSOREN

beeline®

connectingexpertise X

nétive | VMS

SPONSOREN

ELANZA

amesza

ProUnity

Labor
Redimo

youseeq

TalentIn

Colofon

Aanbieders van VMS-systemen in Nederland en België – editie 2023/2024

© *NextConomy & ZipConomy*

Eerste druk, maart 2023, printoplage 200

Beschikbaar als gratis download via <https://nextconomy.be/> en <https://zipconomy.nl>

Redactie: Marleen Deleu, Mark van Assema, Hugo-Jan Ruts, Arthur Lubbers

Expert panel: Dennis Van de Vijver, Esther Brilman, Bart De Borger,

Jan-Willem Weijers, Cris Buningh, Mark van Assema, Manon Koekkoek, Maarten Hansson en andere experts die anoniem deelnamen.

Eindredactie: Hugo Jan Ruts

Vormgeving: Christel Wolfaardt

Uitgever: NextConomy BV & Zipmedia BV

Disclaimer

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ons betrouwbaar geachte gegevens en informatie, die op zorgvuldige wijze in onze analyses en rapportage zijn verwerkt. De informatie van deelnemende organisaties in de verschillende hoofdstukken is niet door ons aangepast. De auteurs kunnen niet aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden, onvolledigheden of het niet actueel zijn van de gegevens. De weergegeven opvattingen en verwachtingen houden niet meer in dan onze eigen visie en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd.

Deze publicatie is alleen bedoeld voor eigen gebruik. Het gebruik van tekstdelen en/of cijfers is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Verveelvoudiging en/of openbaarmaking van deze publicatie is niet toegestaan, behalve indien hiervoor schriftelijke toestemming is verkregen van de auteurs.

Inhoudsopgave

Voorwoord	5
Leeswijzer	9
Hoofdstuk 1 – Management samenvatting / Management Summary	10
Hoofdstuk 2 – Wat is een VMS?	16
Hoofdstuk 3 – Trends en ontwikkelingen	30
Hoofdstuk 4 – Internationale VMS marktontwikkelingen	42
Hoofdstuk 5 – Functioneel overzicht VMS aanbieders	50
Hoofdstuk 6 – Expert meningen over de User Experience van het VMS	75
Hoofdstuk 7 – VMS aanbieders bedrijfsinformatie	85
Hoofdstuk 8 – Verslag van een ronde tafel discussie	120
Hoofdstuk 9 – Selectie, implementatie en operatie van een VMS oplossing	128
Hoofdstuk 10 – VMS Klantcases	140
Hoofdstuk 11 – VMS consultants	145
Afkortingen en begrippenlijst	163





VMS - Vendor
Management
System



Voorwoord

U heeft hierbij het 6^{de} onderzoek naar leveranciers van Vendor Management Systemen (VMS) in handen, de zo goed als onmisbare software voor de ondersteuning van alle inhuurprocessen.

Het is de eerste keer dat dit rapport wordt gepubliceerd onder de verantwoordelijkheid van Zipconomy en NextConomy. We bouwen met deze zesde editie voort op al het werk dat in de edities 2012, 2013, 2015, 2017 en 2020 gedaan is door eerst alleen Mark Bassie, vanaf 2015 samen met Marleen Deleu.

De wereld van 2023 ziet er op vele terreinen heel anders uit dan in 2012, toen het eerste VMS rapport uit kwam. En dat geldt nog veel meer voor de context waarin de aanbieders van VMS technologie zich begeven. Hoewel de kernfuncties van een VMS nog hetzelfde zijn als in 2012, kunnen we steeds meer doen met een VMS (denk aan data, AI en freelancers vinden), en kunnen we het ook beter koppelen aan andere systemen. Het VMS als onderdeel van een geïntegreerd technologielandschap in de wereld van talent acquisition. De dromen daarover uit 2012 worden meer en meer werkelijkheid.

Dat maakt dat we in dit rapport uitgebreid stilstaan bij trends en ontwikkelingen, met een blik op het buitenland. De overwegingen om van een VMS gebruik te maken en de keuze uit een van de aanbieders, hangt immers samen met die context.

Natuurlijk blijft de input van de verschillende leveranciers de kern van dit rapport. Wat zijn de verschillen qua functionaliteit? Wat is hun visie op de doorontwikkeling van de VMS-markt? Hoe zien ze zichzelf in die context van trends? We zijn blij dat het gros van de leveranciers actief in de Nederlandse en Belgische markt, een mix van lokale en internationale partijen, ook voor deze editie bereid was aan dit onderzoek mee te doen.

Nieuw is in deze editie dat we experts lieten kijken naar de 'user experience' van de verschillende systemen. Ook de uiteindelijke selectie, implementatie en operatie van een VMS oplossing verdient een apart hoofdstuk.

We bieden dit rapport – digitaal en nu ook in hardcopy – gratis aan. Dat is niet mogelijk zonder de steun van de sponsors en adverteerders die in dit rapport vermeld staan.

Goed om daarbij nog wel te vermelden dat we dit onderzoek natuurlijk wel onafhankelijk en objectief hebben uitgevoerd. Elke VMS partij heeft de mogelijkheid gekregen om aan dit onderzoek mee te doen, en aan deelname alleen zijn, zoals bij al onze rapporten, geen kosten verbonden.

Rest ons u veel leesplezier te wensen en alle wijsheid bij uw overwegingen om wel/niet met een VMS leverancier te gaan samenwerken (en dan met welke?). Al dan niet via een MSP. We hopen dat dit rapport een stevige basis geeft voor verkennen van de afwegingen.

Natuurlijk kunt u voor meer informatie terecht bij VMS spelers zelf of bijvoorbeeld de in het rapport opgenomen adviesbureaus. Wilt u op de hoogte blijven? Voor nieuws en actuele ontwikkelingen verwijzen we u natuurlijk ook graag door naar onze websites www.zipconomy.nl, www.nextconomy.nl en onze nieuwsbrieven.


Wij hopen dat veel organisaties en hun adviseurs, die op zoek zijn naar voor hen interessante VMS aanbieders, baat zullen hebben bij dit rapport. Voor vragen en opmerkingen kunt u ons bereiken.

Maart 2023



Marleen Deleu


Director Trends & Insights NextConomy

 marleen@nextconomy.be



Hugo-Jan Ruts

Uitgever en Hoofdredacteur

 hugojanruts@zipconomy.nl

pixidgroup

smart recruitment
technology

Our range of staffing solutions...

pixidvms

- Fast to deploy contingent staffing solution
- Connects suppliers, clients & workers
- Provides visibility, control & governance
- Multi-lingual, multi-currency system

pixidhub

- Universal application connector
- Enables 'Any to any' integration
- Supports Total Talent Acquisition
- Based on award winning technology

carerix

- Versatile recruitment & staffing solution
- Recruit, select & place from one system
- Manage Permanent, temporary & secondment -all with ease!

connectingexpertise

- Streamlining your staffing processes
- Reducing costs
- Improving compliance
- Access to powerful marketplace

Please visit www.pixid.com to find out more or get in touch

Welke
informatie
staat er
in het
rapport?

Leeswijzer

Dit rapport is daarom eerst een stevig document met veel (technische) informatie geworden. Ons advies is te starten met de management samenvatting. Hierin krijgt u een bondig samengevat beeld van de wereld van de Vendor Management Systemen (VMS).

Indien u als lezer geïnteresseerd bent in algemene beschrijvingen van wat een VMS te bieden heeft, dan is vooral hoofdstuk 2 voor u interessant. U vindt er, naast definities en typering, ook beschrijving van de vijf kernfuncties van een VMS en mogelijke koppelingen in het totale HRTech landschap. Daarnaast kan hoofdstuk 3 een aanvulling zijn om ook de trends en ontwikkelingen vanuit literatuurstudie en onze ervaring, maar ook vanuit de visie en ervaring van de VMS aanbieders te vergelijken. Aanvullend werden ook de trends besproken tijdens een ronde tafel bijeenkomst met de hoofdsponsors, waarvan het verslag te vinden is in hoofdstuk 8. De verklarende begrippenlijst achterin het rapport is een handig naslagwerk.

Bent u vooral geïnteresseerd in hoe de deelnemende VMS aanbieders met elkaar te vergelijken, lees dan hoofdstuk 4 over de internationale, wereldwijde positionering van VMS aanbieders en de kieswijzer in hoofdstuk 12. Een uitgebreid functioneel/technisch overzicht van de VMS aanbieders vindt u in hoofdstuk 5. In dit hoofdstuk worden sommige antwoorden in een tabel gepresenteerd, zodat u de partijen makkelijk kan vergelijken. Hierna volgt hoofdstuk 7 met een uitgebreide profielbeschrijving per VMS aanbieder, hoe hun organisatie en dienstverlening zijn opgebouwd, en, uiteraard, hun contactgegevens.

Bent u al toe aan het selecteren en implementeren van een VMS, lees dan hoofdstuk 9 voor een lijst met tips vanuit ons, en de tips vanuit de VMS aanbieders. Komt u er zelf (nog) niet uit? In hoofdstuk 11 stellen vijf VMS consultancies zich voor, die u desgewenst ondersteunen bij al deze stappen.

Voor inspiratie over andere opdrachtgevers die reeds met VMS aanbieders samenwerken, biedt hoofdstuk 10 een mooi overzicht met twee klantcases van de meeste partijen.

Een nieuw hoofdstuk in het rapport is hoofdstuk 6. We bespreken daar de resultaten van een review op de User Experience van zes VMS-en. Dat doen we op basis van de bevindingen van een panel met negen VMS experts, die uitgebreide demo's van zes VMS-aanbieders hebben beoordeeld.

Het rapport is een mix van twee talen geworden, met Nederlands als hoofdtaal, sommige figuren en/of bronnen in het Engels, en antwoorden en profielen van VMS aanbieders met internationale inzet (soms) in het Engels.



1. Management samenvatting / Management Summary

VMS - een
cruciale
tool voor de
inhuur

Management samenvatting

For the English Management summary please refer to page 15.

Wat is een VMS?

Een VMS, Vendor Management System, is software voor het beheren van leveranciers en automatiseren van alle recruitment en administratieve processen voor ingehuurd talent. Het primaire doel van het werken met een VMS is kostenbesparing, omdat de inhuur transparanter wordt, er komt meer inzicht in prijzen en het inhuurproces verloopt gecontroleerd en efficiënter. Daarnaast maakt het de inhuur meer data gestuurd, wat de prijs/kwaliteitverhouding ten goede komt.

Goed om weten bij de keuze van een VMS

Kortom, een VMS is een cruciale tool voor de inhuur waarin alle historische data van uw inhuur is opgeslagen. Sterker nog, het is een strategische keuze. Niet alleen vormt het VMS de connectie tussen de organisatie, leveranciers en externe medewerkers, het is ook gekoppeld aan andere vitale systemen binnen de organisatie (HR, Inkoop, Finance) waarmee het een ecosysteem moet vormen.

De keuze van een VMS maakt u als organisatie dan ook best weloverwogen. Die keuze hangt doorgaans ook samen met de vraag wie het programma voor het inhuren van externen zal beheren: zelf beheren of uitbesteden aan een MSP, een Managed Services Provider?

Ontwikkelingen en trends bij VMS-systemen

VMS-en worden steeds vaker ingezet voor Talent Acquisition (TA), het sneller vinden van geschikte kandidaten. Een modern VMS moet allereerst kunnen voorzien en bijdragen aan het rechtstreeks ontsluiten van de freelance-markt, de zogenaamde Direct Sourcing, in combinatie met talent pool beheer.

Verder zetten steeds meer organisaties voor het uitbesteden en beheren van projectmatig werk (SoW) een VMS in. Menig VMS investeert ook in het verbeteren van de User Experience, en in diepere recruitmenttechnologie; van het vinden van kandidaten tot het automatisch matchen van profielen op basis van Artificial Intelligence (AI).

De deelnemers aan het onderzoek

In het rapport in hoofdstuk 4 vindt u een overzicht met alle aanbieders actief in België en Nederland. Voor deze 6^{de} editie van het VMS onderzoek hebben we 8 bedrijven bereid gevonden om deel te nemen. In alfabetische volgorde zijn dit:



Net zoals in de voorgaande edities stellen we vast dat het aanbod groot is, en de onderlinge verschillen beduidend. De grote wereldspelers in het rapport, AgileOne, Beeline en Magnit bieden een zeer compleet en schaalbaar VMS. Nétive en Equip komen daar als grotere Europese spelers functioneel ook dicht bij in de buurt. De andere drie, Connecting-Expertise, Elanza en ProUnity, zijn voor de lokale markt ook volwassen producten, maar minder passend voor sterk internationale organisaties. Voor iedereen wat te kiezen dus!

Het onderzoek – wat is nieuw?

We hebben dezelfde onderzoeksmethode als bij de voorgaande rapporten toegepast. Bijkomend hebben we er echter ook voor gekozen om met een panel met 9 onafhankelijke experts samen te werken. Zij beoordeelden anoniem in diverse gebruikersrollen zes VMS-en die bereid waren hieraan deel te nemen. Hun bevindingen vindt u in hoofdstuk 6 terug.

Hulp nodig?

In hoofdstuk 11 vindt u adviesbureaus en consultants die ervaring hebben met het begeleiden van het selectietraject van een VMS en/of de implementatie ervan:



Tot slot

Er speelt erg veel in de wereld van de VMS-systemen. Niet alleen innoveren ze voortdurend, we zien ook acquisities van complementaire technologieën, of VMS-partijen worden zelf overgenomen. Het zijn relatief complexe systemen die veel verschillende processen ondersteunen in vergelijking met andere HR technologie. Er valt dus veel uit te zoeken en in overweging te nemen. In dit rapport staan de belangrijkste zaken helder op een rij om u daarbij te helpen.

Management summary

What is a VMS?

A VMS, Vendor Management System, is software for managing suppliers and automating all recruitment and administrative processes for hired talent. The primary goal of working with a VMS is cost savings, as hiring becomes more transparent, there is more insight into prices and the hiring process is controlled and more efficient. In addition, it makes hiring more data-driven, which improves the value for money.

Good to know when choosing a VMS

In short, a VMS is a crucial tool for hiring in which all the historical data of your hiring is stored. For this reason, this is a strategic choice to make! Not only does the VMS form the connection between the organization, suppliers and contingent workers, it is also linked to other vital systems within the organization (HR, Procurement, Finance) with which it should form an ecosystem.

Therefore, as an organization, it is best to make the choice of a VMS well-considered. That choice is usually also linked to the question of who will manage the external hiring program: will you manage it yourself or outsource it to an MSP, a Managed Services Provider?

Developments and trends in VMS systems

VMS's are increasingly used for Talent Acquisition (TA), finding suitable candidates faster. A modern VMS should first of all be able to provide and contribute to direct access to the freelance market, so-called Direct Sourcing, in combination with talent pool management.

Furthermore, many organizations are deploying a VMS for outsourcing and managing project-based / Statements of Work (SoW). Many VMS suppliers are also investing in improving the User Experience, and in deeper recruitment technology; from candidate sourcing to automatic profile matching based on Artificial Intelligence (AI).

Research participants

The report in chapter 4 provides an overview of all providers active in Belgium and the Netherlands. For this 6th edition of the VMS research, we found 8 companies willing to participate. In alphabetical order, these are:

<p><u>Name of company:</u> AgileOne Beeline Connecting-Expertise (subsidiary of Pixid) Elanza Equip Magnit Global Nétive ProUnity</p>	
--	--

As in previous editions, we see that the range of technology offerings is broad, and the differences between them significant. The major, global players in the report, AgileOne, Beeline and Magnit offer a very complete and scalable VMS. Nétive and Equip, as larger European players, are also functionally close to this. The other three, Connecting-Expertise, Elanza and ProUnity, are also mature products for the local market, but less suitable for highly international organizations. So there is something to choose for everyone!

The report - what is new?

We applied the same research methodology as in previous reports. In addition, however, we chose to work with a panel of nine independent VMS experts. They evaluated anonymously in various user roles six VMSs that were willing to participate in this deepdive with demo's. Their findings can be found in chapter 6.

Need help?

In chapter 11 you will find consultancies and independent contractors experienced in guiding the selection process of a VMS and/or its implementation:

AKonsulting	Amessa amesza	Labor Redimo	ProBuy Expertise PROBUY EXPERTISE	TalentIn TalentIn
-------------	-------------------------	--------------	---	-----------------------------

In conclusion

There is a lot going on in the world of VMS systems. Not only are they constantly innovating, we also see acquisitions of complementary technologies, or VMS suppliers being acquired themselves. They are relatively complex systems that support many different processes compared to other HR technology. So there is a lot to figure out and consider. This report clearly lays out the key issues to help you do so.



2. Wat is een VMS?

Een systeem
voor het
beheren van
leveranciers.

Wat is een VMS?

VMS staat voor Vendor Management System. Letterlijk: een systeem voor het beheren van leveranciers. Het gaat hierbij om leveranciers van extern talent, intermediairs zoals uitzendbureaus, detachingsbureaus (Nederland), project sourcing bureaus, aanneming van werk (ook wel: Statement of Work, afgekort SoW), freelance-bemiddelaars en freelancers/zzp'ers zelf.

Drie definities uit de internationale onderzoekswereld:

1. Internationaal onderzoeksbureau Staffing Industry Analysts (SIA) hanteert de volgende definitie: een VMS is een internetgebaseerde applicatie waarmee organisaties de inhuur van extern personeel (via intermediairs) en de inkoop van HR-diensten beheren.
2. Everest Group omschrijft VMS als 'VMS technology to manage the entire contingent workforce lifecycle'; software or online applications that facilitate the procurement of staffing services between employers and the staffing suppliers who match them with contingent labor. VMS systems usually feature supplier management, talent management, and SoW project sourcing and management.
3. Bij het eveneens Amerikaanse Ardent Partners publiceren ze ook een VMS-rapport waarin ze deze definitie hanteren: VMS platforms are automated solutions that offer end-to-end management of the core and critical facets of contingent and extended workforce management.

In dit rapport zullen wij vanuit deze Nederlandstalige definitie en terminologie van een VMS werken:

Een VMS, Vendor Management System, is software voor het beheren van leveranciers en automatiseren van alle recruitment en administratieve processen voor ingehuurd talent.

Voor organisaties die grote aantallen extern personeel inhuren, is een VMS een goed instrument om het hele inhuurproces te beheren; van leveranciersmanagement, sourcing, contractmanagement, urenregistratie tot en met facturering.

Een VMS kan in een organisatie worden **gebruikt** door:

- een eigen, interne inhuurdesk
- een Master Vendor; een derde partij, doorgaans een staffing-organisatie die de taak heeft gekregen om als primaire leverancier voor operationele profielen te fungeren
- en/of door een Managed Service Provider (MSP); een bedrijf dat, al dan niet volledig, de verantwoordelijkheid (over-) neemt van de opdrachtgever voor het leiden van een verbeterprogramma t.a.v. externe inhuur en flexibiliteit in diens organisatie
- Een combinatie van bovenstaande is ook mogelijk, en komt, zeker in grote organisaties met grote volumes aan erg uiteenlopende profielen en/of contractvormen, veel voor.

De vier voordelen van werken met een VMS

Een VMS levert vooral voordelen op als het volume van inhuur van bepaalde profielen door een organisatie groot is. Dan hebben we het over 'bulk': tientallen of honderden flexkrachten op jaarbasis. Bij lagere aantallen of veel verschillende profielen levert standaardiseren van processen met VMS tooling niet voldoende voordelen op.

Algemeen kun je stellen dat het primaire doel van het werken met een VMS 'kostenbesparing' is, omdat de inhuur transparanter wordt, er komt meer inzicht in prijzen en het inhuurproces verloopt gecontroleerd en efficiënter. Daarnaast maakt het de inhuur meer datagestuurd, wat de prijs/kwaliteitverhouding ten goede komt.

De vier belangrijkste voordelen zijn:

1. *Grip op inhuur*

In de dagelijkse praktijk hebben managers vaak direct contact met hun (voorkeurs)leveranciers voor het leveren van kandidaten. Hierdoor is inhuur erg versnipperd en ontbreekt het totale overzicht van de inhuur binnen de organisatie.

Een VMS zorgt ook voor transparantie in het gehele inhuurproces. Bijna elke processtap wordt geregistreerd in het systeem en daar kan dus over gerapporteerd worden. Dat biedt iedereen, ook de leverancier, op elk ogenblik een objectief inzicht in de stand van zaken: de status van een aanvraag, de prijsafspraken die gelden, et cetera. Alle partijen werken conform afgesproken procedures, regels en templates, en volgens het afgesproken proces (uniformiteit). Rollen en verantwoordelijkheden zijn duidelijk bepaald, waardoor doorlooptijden korter worden en de efficiency hoger.

2. *Kostenbeheersing*

Binnen organisaties die externen inhuren worden vaak willekeurige prijsafspraken gemaakt, die niet of nauwelijks centraal worden gecommuniceerd, laat staan gecontroleerd. Met een VMS gebeurt dat veel minder; gemaakte prijsafspraken op functie-/rolniveau worden automatisch toegepast bij het opmaken van contracten. Het VMS biedt overzicht met tariefkaarten, eventuele aparte kosten, en maakt dus effectieve budgetcontrole mogelijk. De praktijk leert dat de kosten van inhuur daardoor met een aanzienlijk percentage kunnen dalen.

Contract- en prijsafspraken worden (door Inkoop) centraal bijgehouden, waardoor de organisatie de regie houdt op het eigen prijsbeleid.

De organisatie kan hierdoor sturen op uniforme tarieven en het vermijden van ongewenste (te dure) inhuur.

Prijsafspraken bijhouden in het VMS verkleint bovendien de foutmarge bij facturen van leveranciers, wat ook een aanzienlijke kostenbesparing oplevert (en meer tevreden leveranciers).

3. *Centrale administratie en compliancy*

De vereiste contracten, bijlages, certificaten en andere documenten, van CV tot kopie identiteitsbewijs kandidaten, ontbreken of slingeren in de praktijk vaak door de organisatie – staan in mailboxen, print outs, et cetera. Dit houdt vergaande juridische risico's in, maar kan ook aanleiding tot discussie met leveranciers geven.

Vanuit een VMS kun je aan leveranciers een set aan verplichte documenten uitvragen, de eigen, gevalideerde contract templates gebruiken, en alle benodigde documenten centraal in het VMS opslaan (dossiervorming). Zo ontstaat één unieke bron van informatie voor alle externe

medewerkers. Dat is ten eerste wenselijk vanuit het oogpunt van compliance en privacy. Ten tweede maakt dit inzichtelijk of, en zo ja welke, documenten ontbreken. Zodat de juiste documenten op het juiste moment binnen zijn, uiterlijk op het moment dat de externe binnen jouw organisatie aan de slag gaat.

4. *Leveranciersmanagement*

Als organisatie, die via intermediairs personeel inhuurt, wil je graag weten hoe jouw leveranciers presteren. Worden de kwalitatieve en kwantitatieve afspraken, zoals aanbiederatio's, doorlooptijden e.d., nageleefd? De rapportages uit het VMS bieden Inkoop dat inzicht. Op basis daarvan kun je goed monitoren en leveranciersmanagement voeren, afspraken maken over verdere, verbeterde samenwerking, onderhandelingen voeren, enzovoort. Kortom, het VMS helpt bij het optimaliseren van het leveranciersbestand.

Wat doet een VMS?

Een VMS heeft vijf kernfuncties of modules, die in onderstaand schema figuur 1 zijn weergegeven



Figuur 1, de 5 kernfuncties van een VMS, bron #HRTech Review

1. *Leveranciersmanagement*

Het beheren van het leveranciersbestand en freelance-pools. Hieronder valt het registreren van potentiële leveranciers, on- en offboarden van leveranciers, registreren en monitoren van leveranciersovereenkomsten, rapportage van prestatiebeoordelingen van leveranciers ten opzichte van de service level agreement (SLA).

2. *Beheren van opdrachten*

Versturen van vacatures/opdrachten naar leveranciers, opvolging van voorgestelde inhuurkrachten (long list); rangschikken van de meest geschikte kandidaat volgens de specificaties in de aanvraag (door de lijnmanager), waarborgen van de eenvormigheid in de inhuurrichtlijnen en tariefovereenkomsten, communicaties naar leveranciers, bijvoorbeeld over afgewezen kandidaten, vereiste documenten.

3. *Administratie en centrale opslag in contractenregister*

Gebruik van contractemplates, die compliant zijn aan bestaande wet- en regelgeving en aan de eigen regels en procedures van de organisatie. Contractenregister van alle ondertekende contracten; signaleren van einde opdrachten; registreren en opvolgen van de on- en offboarding van inhuurkrachten en nieuwe leveranciers.

4. *Uren- en onkostenregistratie*

Een urenregistratie en urengoedkeuringen, eventueel cao-bepalingen en contractuele afspraken, aangevuld met een onkostenregistratie, inclusief bonnetjes.

5. *Facturering*

Self-billing (reversed billing); faciliteren van de facturatie naar leveranciers op basis van in het systeem goedgekeurde uren, tarieven en onkosten.

Onderliggend kan 24/7 voor elke functionaliteit en/of processtap een rapport worden gemaakt voor optimale transparantie en monitoring van de gehele inhuur.

Wat is het verschil met een ATS?

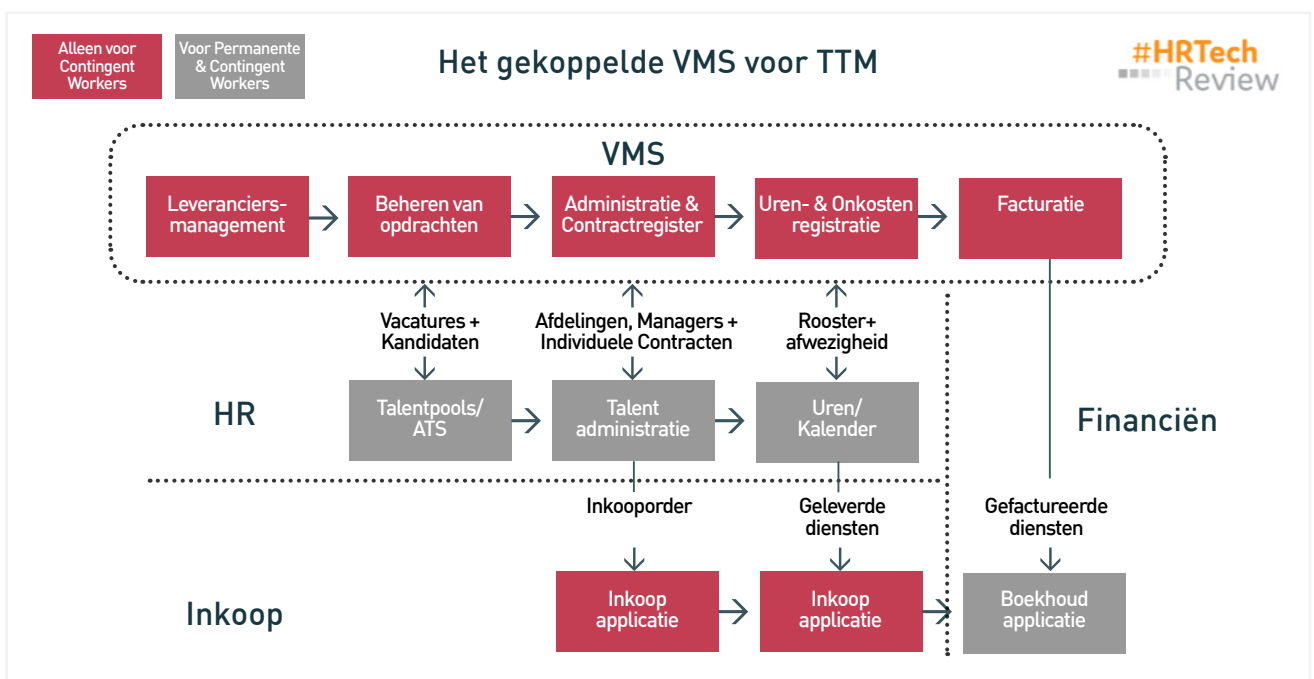
Een VMS doet met die 5 kernfuncties veel meer dan het bij HR beter bekende ATS, waarmee het nog wel eens verward of vergeleken wordt.

Met een *Applicant Tracking System* (ATS) beheert een organisatie het recruitmentproces voor nieuwe eigen medewerkers. Het is software voor het beheer van het kandidatentraject, van werving, interviews, eventuele testen en selectie tot het vervullen van de vacature. Een ATS houdt bij welke vacatures de organisatie uitzet, welke sollicitaties binnenkomen en zorgt door automatische berichten voor een betere candidate journey. Waar een ATS dus specifiek bedoeld is voor Talent Acquisition voor eigen medewerkers, doet een VMS dat specifiek voor de inhuur van personeel via leveranciers, waarbij het VMS ook leveranciersmanagement, administratie en contracten, urenregistratie en facturering afhandelt.

Overwegingen rond het koppelen van VMS-tooling

Bij het inzetten van een VMS zijn efficiëntievoordelen te behalen door het VMS aan andere HR- en financiële systemen van de organisatie te koppelen.

In het volgende figuur 2 zie je hoe je de eerder genoemde 5 kernfuncties kunt koppelen aan andere systemen. Met al deze integraties kan een organisatie toewerken naar volledig Total Talent Management (TTM).



Figuur 2, het gekoppelde VMS voor Total Talent Management, bron #HRTech Review

Met een dergelijk geïntegreerd technologielandchap kun je:

- Vacatures/posities uit het ATS (interne recruitment systeem) overzetten naar het VMS
- Kandidaten uit het VMS doorsturen naar het ATS
- Gegevens van de geselecteerde kandidaat uit het VMS naar het HR-administratiesysteem sturen. Dit laatste is vaak gekoppeld aan IT-systemen, onder meer voor het aanmaken van een user-id voor digitale toegang.
- Het VMS een inkooporder (of purchase order, PO) laten aanmaken in het inkoopstelsel
- Het VMS de timesheets als 'services delivered' op de inkooporder (PO) naar het inkoopstelsel laten sturen
- Urenstaten van of naar het VMS vanuit het urenregistratiesysteem sturen
- Facturen elektronisch (niet via e-mail) versturen naar het boekhoudstelsel

Uiteraard kost het opzetten van zo'n koppeling tijd en geld. Soms leveren VMS-partijen standaardkoppelingen naar tools die de organisatie al in gebruik heeft. Zo niet, dan is het aan te raden eerst de meest waardevolle koppelingen te bouwen, dat wil zeggen, die de meeste efficiëntiewinst opleveren.

VMS via MSP of in eigen beheer?

Organisaties die op grote schaal externe talenten inhuren, besteden steeds vaker het beheer van deze externe inhuur van personeel uit aan een Managed Service Provider (MSP). Die MSP gebruikt standaard een VMS voor het beheren van de flexibele schil aan arbeidskrachten namens de opdrachtgever. Alles over MSP-dienstverleners in Nederland en België vind je in het gratis download onderzoeksrapport op [Zipconomy](#) en [NextConomy](#).



SCAN ME



SCAN ME

Sommige MSP's beschikken over een eigen VMS dat zij dan bij voorkeur 'meenemen' als zij voor een klant aan de slag gaan. Sommige MSP's bieden dit zelf ontwikkelde VMS-platform ook aan als zelfstandig product (white label). Hiermee kunnen andere inhuurdienstverleners dan de inhuur van personeel voor hun opdrachtgevers verzorgen.

Een opdrachtgever/klant kan ook vragen aan een MSP om een VMS van een derde partij te gebruiken.

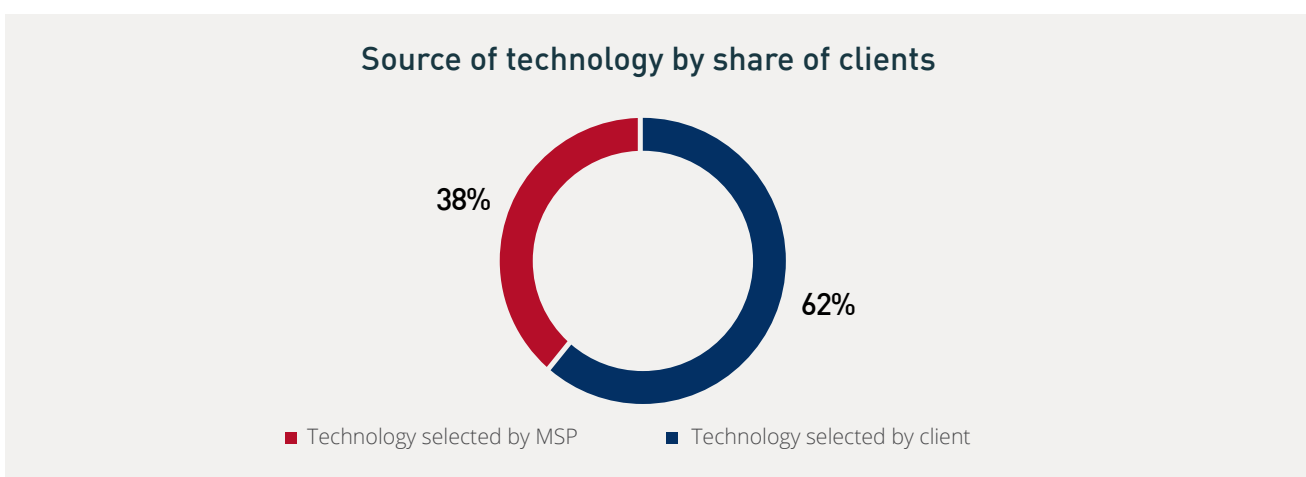
En tot slot, een organisatie kan ook autonoom, buiten de MSP om, voor een VMS kiezen. Als een organisatie besluit om voor de inhuur van personeel zelf een VMS(-licentie) aan te schaffen, spreken we van een VMS in eigen beheer. Dat doen bijvoorbeeld sommige internationale organisaties (zie voorbeelden in hoofdstuk 10 met de klantcases van de deelnemende VMS-spelers); zij schaffen zelf een VMS aan waarmee vervolgens wereldwijd binnen hun organisatie wordt gewerkt en waarmee de lokale MSP-partner (bijvoorbeeld per land) dan gaat werken.

4 argumenten vóór een VMS in eigen beheer	4 argumenten tegen een VMS in eigen beheer
<ol style="list-style-type: none"> 1. Minder afhankelijkheid in relatie met MSP (geen lock-in) 2. Invloed op VMS-ontwikkelingen door directe relatie 3. Eigen maatwerk mogelijk 4. Vrije keuze in koppeling andere applicaties en apps 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kost veel tijd en (dus) geld 2. Systeem selecteren, implementeren en beheren is geen core business van de organisatie 3. Kennis van VMS-technologie in huis vereist 4. Continu aanpassen aan nieuwe wet- en regelgeving (compliance)

Er zijn vier opties bij de keuze voor een VMS:

1. VMS van MSP; sommige MSP's werken met een eigen VMS of hebben een voorkeur voor een bepaald VMS van een specifieke leverancier
2. VMS van 3e partij (neutraal); andere MSP's stellen zich neutraal op en kiezen, al dan niet namens de opdrachtgever, afhankelijk van de functie van het programma, een geschikt VMS van een derde partij (VMS-leverancier)
3. VMS in eigen beheer met MSP; een organisatie huurt een MSP in, maar heeft zelf al een eigen VMS in gebruik om voor tooling onafhankelijk van een MSP te kunnen zijn
4. VMS in eigen beheer zonder MSP; Er zijn ook organisaties die zelf het inhuurprogramma beheren (eigen inhuurdesk opzetten) met behulp van een VMS-systeem (waarbij soms de VMS-partner doorgroeit tot MSP-dienstverlener)

Volgens SIA (zie figuur 3) werkt bijna 2/3 van de organisaties met tooling die is geselecteerd door de MSP. Slechts 1 op 3 organisaties selecteert zelf het VMS.



Figuur 3 – SIA, Source of technology by share of clients

Een organisatie staat bij de keuze voor een VMS voor de volgende afwegingen:

- *Gevaar van lock-in bij keuze van het VMS van de MSP*
Overstappen naar een andere MSP is niet zo gemakkelijk als voor jouw organisatie het VMS-

systeem van jouw huidige MSP wordt gebruikt. Het maakt de organisatie veel afhankelijker van die MSP. Bovendien is een VMS een cruciale tool voor de inhuur waarin alle historische data van jouw inhuur is opgeslagen. Dat wil je behouden.

Het is gemakkelijker over te stappen naar een andere MSP-dienstverlener (contractduur gemiddeld drie jaar) dan van VMS-systeem te wisselen. Investeren in een VMS met bijbehorende nodige integraties (koppelingen) met andere (interne) systemen en applicaties duurt immers vele jaren.

- ***Aansluiting MSP bij VMS van 3e partij***

Het loskoppelen van de keuze voor de MSP en de tooling (VMS) heeft als voordeel dat je als opdrachtgever kunt besluiten de samenwerking met een MSP te stoppen en toch het softwaresysteem, en de investeringen die je daarin gedaan hebt, met eventuele koppelingen naar andere systemen, te blijven gebruiken.

Aan de andere kant, indien je als opdrachtgever kiest voor het loskoppelen van de MSP-dienstverlener en VMS-leverancier moet je goed nagaan of de nieuwe MSP waarmee je in zee gaat over de nodige kennis en toegang beschikt om ook zelf configuraties aan te brengen aan het VMS bij hun implementatie en bij het uitvoeren van het nieuwe inhuurprogramma.

- ***Fors hogere kosten bij VMS in eigen beheer***

Het klinkt mooi, zelf als organisatie een VMS aanschaffen, implementeren en bijhouden, maar daar kleven wel hoge kosten aan. Investeren in een VMS met bijbehorende nodige integratie (koppelingen) met andere (interne) systemen en applicaties kosten heel veel tijd. En heel veel geld, substantieel meer dan de aanschaf van de licentie. Zo zal de organisatie over een eigen VMS-expert moeten beschikken en over IT'ers die koppelingen met andere applicaties kunnen bouwen.

- ***Gemis aan ervaringen in gebruik***

Als individuele organisatie heb je ook geen voordeel van de kennis en inzichten die in inhuurprogramma's bij andere organisaties worden opgedaan. Dat voordeel heeft een MSP wel. Zij kunnen daardoor best practices van de ene klant integreren bij andere klanten, en ook met kennis van zaken hierover onderhandelen met de leverancier van het VMS voor eventuele optimalisaties van het VMS. Als individuele organisatie zit je meer op een eiland en mis je deze benchmark. Je zou wel als organisatie zelf, of samen met je VMS leverancier, actief andere gebruikers kunnen opzoeken in de vorm van een 'user group'.

Wat zijn de kosten van een VMS?

De kostenstructuur hangt af van de tactische keuze: werkt de organisatie met een VMS van (of via) de MSP of met een VMS in eigen beheer? En wordt een client funded of supplier funded model gehanteerd? Welke mogelijkheden biedt de VMS-leverancier? (zie ook hoofdstuk 7 voor de prijsmodellen die de deelnemende VMS-aanbieders hanteren)

Kiest de organisatie voor een VMS van de MSP, dan betaalt men altijd een all-inclusive fee (percentage of vast bedrag) aan de MSP. Het voordeel is dat alleen wordt betaald voor het gebruik, dat wil zeggen de daadwerkelijk gewerkte uren.

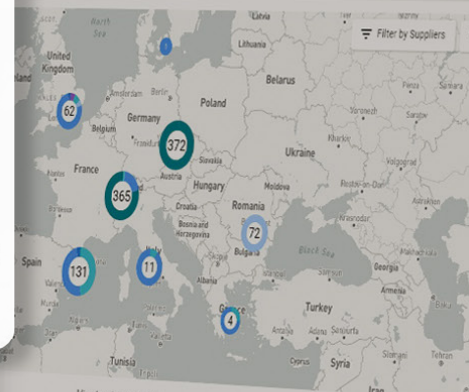
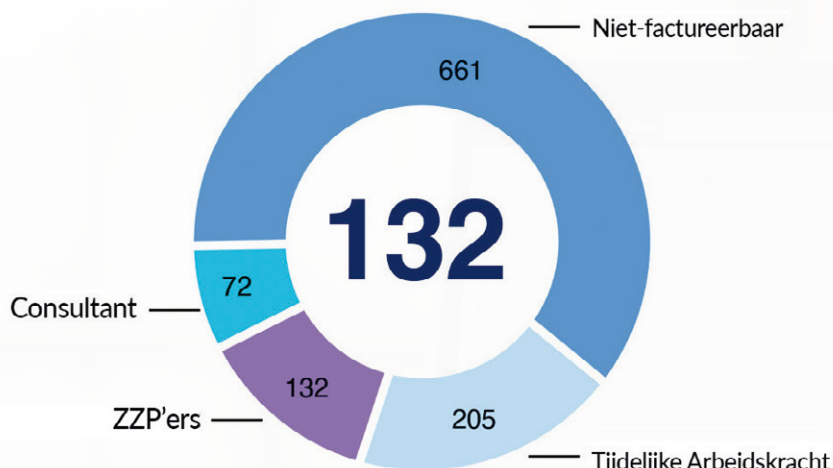
Om een idee te geven van de prijs. Stel, een MSP rekent gemiddeld een fee van 2% op het tarief, dan zal voor het gebruik van het VMS een toeslag van circa 0,2% of 0,5% zijn verwerkt. (In deze toeslag zijn de licentie en beheerkosten voor het VMS opgenomen die een MSP betaalt).

Weet u echt hoeveel mensen er nodig zijn om uw bedrijf draaiende te houden? Weet u wie ze zijn, waar ze werken en voor wie ze werken?

Als u het niet zeker weet, liggen er verborgen risico's op de loer.



Werknemer Classificatie





Beeline workforce management solutions gaan veel verder dan een traditioneel vendor management systeem (VMS). Ons platform helpt u bij het beheren van alle categorieën van niet-werknemertypes en bij het aanpakken van elke fase van de levenscyclus van een uitgebreid personeelsbestand, van bijvoorbeeld tijdelijke arbeidskrachten en zzp'ers, zodat u de complexiteit van een modern personeelsbestand kunt beheren.

Beeline geeft u zichtbaarheid en compliance voor uw totale personeelsbestand op één plek.

- **Directe zichtbaarheid:** bekijk uw totale personeelsbestand (werknemers en niet-werknemers) in alle regio's en werknemerstypes.
- **Proactieve risico-identificatie:** Identificeer en verminder compliancerisico's; co-tewerkstelling, financiële onregelmatigheden, arbeidsnormen, regelgevend-, statutair- en bedrijfsbeleid.
- **Koop met vertrouwen in:** een enkel toegangspunt stelt managers in staat om talent of diensten aan te schaffen met begeleidende beslissingsondersteuning, met behoud van compliance.



Met meer dan 20 jaar ervaring, \$700 miljard aan uitgaven en 30 miljoen werknemers in het systeem, kunt u vertrouwen op de technologie voor de inkoop van personeel.

[Ga voor meer informatie naar beeline.com.](https://beeline.com)

Het voordeel van een fee model, zowel bij direct gebruik van een VMS als via een MSP, is dat de kosten op voorhand kunnen worden gebudgetteerd, en dat bij het eventueel afnemen van het inhuurvolumen de kosten ook dalen.

De kosten van het VMS kunnen worden doorberekend aan de opdrachtgever (client funded) of aan de leveranciers (supplier funded), of een mix van beide (hybride). Een supplier funded-model is gemakkelijker toe te passen als het om een inhuurprogramma in één land gaat en wordt vaker gebruikt in geval van hoge inhuurvolumes. Bij het gebruik van een VMS door een organisatie in veel verschillende landen, met lagere inhuurvolumes per land, wordt veelal het client funded model toegepast (om te voorkomen dat leveranciers afhaken). Volgens onderzoeksbureau SIA wordt in Europa veelal het client funded model gehanteerd.

Kiest een organisatie voor een VMS in eigen beheer, dan dient zij voor de aanschaf (gebruik) van dit VMS licentiekosten te betalen. Die licentiekosten gelden meestal per gebruiker, per maand of een fixed fee, ongeacht het aantal gebruikers. Dit is dus vergelijkbaar met de kostenstructuur van andere SaaS-applicaties. Hierbij komen nog andere kosten zoals configuratiekosten / implementatiekosten bij de opstart en beheerkosten in de jaren dat het VMS in gebruik is.

Bij het zelf implementeren komen substantieel meer kosten kijken dan alleen de aanschaf van de licentie. Bovendien zijn dit vaste kosten die niet, of hooguit gedeeltelijk, meebewegen bij een eventueel dalend of stijgend inhuurvolumen. Ook als het VMS van de MSP wordt gebruikt kunnen eenmalige configuratie - en implementatiekosten in rekening worden gebracht door de MSP.

Vier overwegingen bij de keuze voor een VMS

Een VMS is niets meer of minder dan een tool die 'op maat' ingericht het proces van inhuur van personeel faciliteert en ondersteunt. Een VMS dwingt alle partijen betrokken bij de inhuur van externe medewerkers om te werken volgens afgesproken regels en processen. Dat is een van de belangrijkste redenen om een VMS in te voeren. Het optimaliseren van de inhuur van extern personeel vanuit een centraal punt moet leiden tot efficiency, transparantie en (dus) kostenbeheersing (zie ook De vier voordelen van werken met een VMS).

De vier eerste stappen bij de overweging over te stappen op een VMS zijn:

1. Ga uit van de huidige situatie

Inventariseer alle vormen van inhuur in de organisatie. Niet alleen uitzendkrachten, ook inhuur via project sourcing bureaus, individuele freelancers/zzp'ers, consultants en onderaannemers.

2. Onderzoek de pijnpunten

Ga in gesprek met alle betrokken partijen en vraag naar hun beleving van de inhuur van personeel. Binnen de organisatie zijn betrokken partijen voornamelijk de inhurende (lijn)managers, HR, Inkoop, boekhouding en legal. Dat vergroot ook het draagvlak voor de verandering die hoort bij het introduceren van een VMS. Buiten de eigen organisatie vraag je aan leveranciers wat er volgens hen beter kan in het belang van jouw organisatie. Grote kans dat pijnpunten op het gebied van leverbetrouwbaarheid, kwaliteit, risico's, inefficiency en kosten naar boven komen.

3. Hoe en wat (blauwdruk)? Wat is de gewenste (ideale) situatie?

Schets wat anders zal zijn in uw organisatie nadat je de hele verandering in het beheer van

externe medewerkers hebt doorgevoerd? Welke kritische pijnpunten worden dan (als eerste) opgelost? Wie neemt welke rol en verantwoordelijkheden? Hoe kunnen processen zo worden ingericht dat de gewenste verandering er daadwerkelijk komt?

Neem de betrokken partijen daarin mee – hun motivatie en visie is belangrijk – en zo zorg je ervoor dat de invoering van een VMS breed wordt gedragen. Dat is jouw blauwdruk/plan voor een programma voor de externe inhuur.

4. *Kosten/baten analyse*

Wat levert die verandering van de huidige werkwijze naar de gecentraliseerde aanpak met een VMS op? En wat zijn de kosten van een VMS en van de verwachte investering in tijd en mankracht? Deze kosten-batenanalyse is uiteraard ook belangrijk om het management te overtuigen.

De keuze voor een VMS is ingrijpend voor een organisatie. Je wisselt niet zomaar van systeem en met de implementatie voer je (gewenste) organisatieveranderingen door.

Samenvattend, om de juiste keuze te maken dien je te overwegen welke functionaliteiten het VMS ook op de langere termijn moet ondersteunen:

- Wat zijn onze langetermijndoelstellingen om de inhuur van extern personeel te optimaliseren? Risicocontrole, kosten, kwaliteit, uniformiteit, efficiency - of een combinatie daarvan?
 - Welke elementen zijn voor ons het meest belangrijk en geven we prioriteit? Wat kan in een volgende fase?
- Wat is de omvang van het inhuurprogramma (op lange termijn) en moet het VMS dus in de toekomst kunnen ondersteunen? Wat nemen we niet mee in het programma, en waarom? Denk aan afdelingen of profielen, geografie, type inhuurcontracten, verwachte volumes,...
- Welke functionaliteiten vinden de eindgebruikers binnen onze organisatie belangrijk (rapportage, budgetcontrole, communicatie servicedesk, ...)?

Tip: mocht je alsnog besluiten geen VMS in te voeren, dan is het toch belangrijk dat je nagaat welke van de bovengenoemde risico's (kosten, compliance e.d.) jouw organisatie loopt en hoe je dit dan wél gaat borgen.

Het Amerikaanse platform voor inkopers [Spend Matters](#) stelt in haar rapport van mei 2022 dat de keuze voor een VMS veel verder gaat dan het selecteren van software voor de logistieke afhandeling van de inhuur van personeel. Het is een strategische keuze. Niet alleen vormt het VMS de connectie tussen de organisatie, leveranciers en externe medewerkers, het is ook gekoppeld aan andere vitale systemen binnen de organisatie (HR, Inkoop, Finance) waarmee het een ecosysteem moet vormen.



SCAN ME

Op basis van een enquête stelt Spend Matters dat organisaties bij de keuze voor een VMS-leverancier dan ook vooral letten op aspecten als mogelijke koppelingen met andere softwareoplossingen (compatibiliteit) en de bereidheid om samen te werken met andere leveranciers (naast service en support uiteraard). Uit dat onderzoek blijkt opvallend genoeg dat organisaties minder waarde hechten aan aspecten als de prijs en het feit of de VMS-leverancier wel of niet als marktleider wordt gezien.



Maak je leveranciers blij!

Leveranciers van personeel hebben te maken met onnodig hoge overheadkosten. Ze moeten bijvoorbeeld het inhuurportaal van je VMS (en die van anderen) in de gaten houden voor opdrachten en hun kandidaten via dat portaal aanbieden. Inefficiënt, want zelf houden ze er ook een recruitment en CRM systeem op na, waar al die gegevens ook staan!

Nétive Connect lost dit op. Door deze systemen aan elkaar te koppelen, levert het jouw organisatie meer en snellere respons op op vacatures; snellere en betere vervulling van deze vacatures en... Een blijde leverancier. En dat is fijn om te hebben in een uitdagende arbeidsmarkt.



3. Trends en ontwikkelingen

Trends in de
wereld van
het VMS.

Trends en ontwikkelingen

Dit hoofdstuk is een combinatie van de trends in de rol van het VMS zoals wij deze waarnemen, en de trends en ontwikkelingen die de VMS-aanbieders zelf aangeven te volgen.

Trends in de rol van het VMS

In de VS, het land dat voorop loopt op dit gebied, is de populariteit van VMS'en in tien jaar tijd sterk gestegen; maakte in 2009 ongeveer 50% van de bedrijven met meer dan 1.000 medewerkers gebruik van een VMS, in 2021 was dat percentage opgelopen naar 81%, zie SIA, VMS [Global Landscape & Differentiators 2022](#).



SCAN ME

Voor Nederlandse en Belgische gebruikers ging het in de beginjaren vooral om kostenbesparingen door de transparantie die een VMS biedt. Vervolgens kwam daarnaast de nadruk ook te liggen op het voldoen aan de wettelijke vereisten (regelgeving) rondom inhuur (compliance). Denk daarbij bijvoorbeeld aan het in lijn brengen van het systeem met de Europese GDPR-wetgeving (privacy) of de veranderingen in lokale (nationale) wetgeving, zoals de Wet arbeidsmarkt in balans (Wab) die in 2020 in Nederland van kracht werd. Deze compliance-eis blijft zeer relevant, zeker nu in veel landen strengere wet- en regelgeving is ingevoerd of aangekondigd rondom de inzet van zelfstandigen (zp'ers).

VMS-aanbieders spelen tegenwoordig steeds meer in op ontwikkelingen op de arbeidsmarkt. Zeker nu we te maken hebben met schaarste aan (extern) talent wordt van een VMS verwacht dat het systeem ook bijdraagt aan het ontsluiten van de arbeidsmarkt en effectievere werving en selectie van externe medewerkers. Artificial Intelligence (AI) en data-analyses moeten inzicht geven in de inhuurbehoefte (skills gaps) binnen een organisatie waarin via (aan het VMS gekoppelde) slimme recruitmenttechnologie dient te worden voorzien.

In de enge definitie is een VMS een tool voor efficiënte (kostenbesparende) inhuur van personeel. Tegenwoordig spreekt SIA liever van External Workforce Management System. Dit doet meer recht aan de nieuwe rol van het VMS bij het datagedreven, talentgerichte ontsluiten van de huidige, structureel krappe arbeidsmarkt.

Meer Talent Acquisition

Het VMS heeft er namelijk een belangrijke functie bijgekregen: Talent Acquisition (TA), het sneller vinden van geschikte kandidaten. De versnippering op de arbeidsmarkt met vele contractvormen en grenzen die vervagen (internationalisering) vraagt om verfijning van VMS'en om het potentiële aanbod van kandidaten optimaal te kunnen ontginnen.

Vanuit een Total Talent Acquisition (TTA)-aanpak kijken we ook naar de wereld van vaste contracten, de oorspronkelijke Talent Acquisition-wereld. De TA-functie voor vaste contracten loopt mijlenver voor op de TA-kant in de wereld van inhuur. Op procesmatig gebied wordt daar al langer gemeten op inhoudelijke kpi's als quality of hire. Op technologisch gebied is er zeker een wereld van verschil. De basis vacature- en kandidaat-managementsystemen (de ATS'en) zijn vaak al heel gebruiksvriendelijk voor recruiters en hiring managers en opereren grotendeels op de achtergrond. Voor kandidaten

zijn meestal aparte, mooi vormgegeven ‘werken-bij’ pagina’s ingericht, met informatie over de organisatie, over de mensen die er werken en met een eenvoudig sollicitatie proces.

Onderzoek van [Digitaal-Werven](#) in 2022 onder 521 werken-bij pagina’s in Nederland geeft een mooi overzicht van alle digitale tools die worden ingezet, zoals de alert service, social media koppelingen, tonen van gerelateerd vacatures, chatbots. Inloggen om te willen solliciteren is, zeker in een ‘mobile-first’ omgeving, echt al jaren uit den boze en nog maar bij 4,8% noodzakelijk. En het solliciteren zelf duurt in 85% van de gevallen korter dan 5 minuten.



SCAN ME

Voor gebruikers en leveranciers van VMS-tools geven we 3 tips mee in overweging voor het bouwen van tooling en het inrichten van processen:

1. De User Experience en gebruiksvriendelijkheid, zeker ook mobiel, voor managers en recruiters is essentieel. Als het systeem te complex is in het gebruik, wordt het niet effectief gebruikt en verslapt de adoptiegraad.
2. ‘Hou het simpel. Alleen naam, e-mail en telefoonnummer is genoeg’, zegt [Gusta Timmerman](#) van Recruitment Builders. Dat is een aanpak die in de wereld van ATS-systemen al spannend is, laat staan in de wereld van inhuur en VMS-systemen.
3. Investeer alleen in nieuwe tools die passen bij je wervingsdoelstellingen. Om IT’ers te vinden is het goed om technische tools als gamification in te zetten. Voor nicheprofielen gebruik je LinkedIn en voor meer operationele profielen bijvoorbeeld een whatsapp chatbot voor eenvoudige communicatie.



SCAN ME

Talentpools & Direct Sourcing

VMS’en moeten met hun brede marktplaatsen en leverancierskanalen toegang bieden tot de volledige kandidatenmarkt. Vandaar dat het VMS tegenwoordig meer en meer wordt ingezet bij het uitbreiden van het netwerk aan kandidaten door het opbouwen en beheren van talentpools. Dat sluit aan bij de trend van het rechtstreeks inhuren (direct sourcing) van freelancers. Een modern VMS moet daarin kunnen voorzien en bijdragen aan het ontsluiten van de freelance-markt. Zeker omdat de algemene verwachting is dat het aantal freelancers de komende jaren zal blijven groeien en daarmee ook het belang van mobiliteitspools of communities van freelancers. Het ‘hergebruiken’ van gekend talent levert immers aanzienlijke kostenbesparingen op en waarborgt de kwaliteit van de inhuur.

De technologie past zich aan aan deze marktontwikkeling. Volgens onderzoeksbureau Ardent Partners kwam VMS-leverancier Beeline acht jaar geleden als eerste met een direct sourcing-functionaliteit op de markt. Sindsdien ontwikkelen tal van VMS-aanbieders mogelijkheden voor het integreren van talent pools/freelance communities in de VMS-omgeving.

Talent Tech Labs stelt dan ook in haar [Trends Report](#) dat platformen voor marktplaatsen, Freelance Management Systemen (FMS) en VMS’en steeds meer met elkaar verweven raken. De experts uit de VS verwachten dat in de toekomst niet hoeft te worden gekozen tussen de verschillende systemen, maar dat systemen, vanuit de ‘best of breed-benadering’, meer en meer met elkaar gekoppeld zullen worden. Niet: of-of, maar: en-en dus.



SCAN ME

Statement of Work (SoW) mee in het inhuurprogramma

De reguliere inhuur van personeel, de zogenaamde Time & Material-inhuur, of 'uurtje-factuurtje', wordt door (grotere) organisaties steeds meer geregeld via een Vendor Management Systeem. De inkoop van projecten of eenmalige diensten (vooral in IT, maar ook bijvoorbeeld management consulting) gebeurt echter veelal op basis van [Statement of Work \(SoW\)](#). Het grote verschil met de reguliere inhuur van extern personeel is dat bij een SoW-overeenkomst afspraken worden gemaakt op basis van resultaat (output) en niet zozeer op gewerkte uren met uurtarieven. Het draait niet om 'de persoon', om wie de opdracht uitvoert, maar om het werk dat moet gebeuren.



SCAN ME

Grotere organisaties zetten ook voor het uitbesteden en beheren van projectmatig werk (SoW) tegenwoordig wel een VMS in. Dit zit niet standaard in elk VMS, maar vrijwel alle grote aanbieders van VMS-systemen hebben deze module ondertussen beschikbaar of zijn bezig met het verder ontwikkelen van de SoW-functionaliteiten van hun systemen.

Recruitmenttechnologie

Aanbieders van VMS-systemen blijven continu investeren in het gebruiksvriendelijker maken van hun systemen om de 'user experience' verder te verbeteren; virtuele assistenten en virtuele recruiters om kandidaten aan te bieden zijn bijna gemeengoed geworden. Dat geldt ook voor het investeren in diepere recruitmenttechnologie; van het vinden van kandidaten tot het automatisch matchen van profielen. Recruitmenttechnologie maakt gebruik van machine learning en artificial intelligence (AI), wat resulteert in betere matching van kandidaten via algoritmes. VMS-aanbieders integreren dit meer en meer in hun systemen of maken koppelingen met nieuwe recruitmenttechnologie mogelijk.

Geen Total Talent Acquisition

Met het professionaliseren van de inhuur van personeel binnen organisaties (inhuurvolwassenheid), neemt ook de vraag naar meer geavanceerde systemen voor het beheer van de externen toe.

Een van de meest vergaande ontwikkelingen binnen HR (en dus indirect ook binnen de VMS-wereld) is het brede Total Talent Management (TTM) of, specifiek voor recruitment, Total Talent Acquisition (TTA). Hiervan is sprake als systemen er uiteindelijk voor kunnen zorgen dat een organisatie kan beschikken over de juiste (aantallen) kandidaten met het juiste talent en de juiste competenties, onafhankelijk van de contractvorm (vast en flex).

TTM is een veelgebruikt modewoord binnen HR en de inhuurmarkt, maar experts verwachten toch geen doorontwikkeling van VMS'en zelf naar TTA. Hoewel de werelden van ATS en VMS dichter bij elkaar komen te liggen, verwachten VMS-aanbieders zelf niet dat er uiteindelijk één systeem komt voor kandidaten voor vast (loondienst) en flex (inhuur). De complexiteit van de huidige systemen en hun uitgebreide functionaliteiten combineren in één geïntegreerd systeem is 'voorlopig niet realistisch', zo oordeelden de deskundigen in het vorige VMS-rapport (2020). Er komt waarschijnlijk dus géén ultiem, geïntegreerd TTA-systeem. Er zal voorlopig nog voor moeten worden gekozen het VMS te koppelen met een ATS en andere systemen voor talentbeheer in de organisatie.

Wel een ecosysteem

Door veranderende business en de grote variatie aan contractvormen, heeft de markt wel behoefte aan flexibele, modulaire systemen. Een duidelijke trend is dan ook de 'best of breed'-benadering; hierbij is het VMS-platform onderdeel van een ecosysteem, waarop ook andere leveranciers van HRTech, tools en apps kunnen aansluiten. Dat biedt de gebruiker de meeste keuzevrijheid in software en functionaliteiten waarmee hij wil werken.

Als door de VMS-leverancier een standaardkoppeling is gemaakt met andere systemen, spreekt men van een app-marketplace; de eindgebruiker (opdrachtgever) kan vervolgens beslissen deze extra functionaliteit/koppeling te gebruiken (meestal tegen betaling) of niet. Bekend voorbeeld hiervan is video-software voor digitale sollicitatiegesprekken, het eerder genoemde Freelance Management System en software voor het matchen van vraag en aanbod, steeds vaker op basis van skills.

Bij een modern ATS kunnen vaak tientallen leveranciers worden gekoppeld. Bij VMS'en is deze ontwikkeling pas enkele jaren gaande en is het aantal koppelingen vooralsnog beperkter.

Lock-in inhuur leveranciers vermijden

Belangrijk voordeel van deze best of breed-aanpak is dat de zogenoemde lock-in situatie (afhankelijkheid van een leverancier) wordt vermeden. Een organisatie voorkomt hiermee ook dat de beheerder van het platform eerst eigen kandidaten aanbiedt aan de gebruikers en pas wanneer die zijn afgewezen, kandidaten van andere aanbieders, kanalen of bureaus aanbiedt.

Het is in het belang van de eindgebruiker/opdrachtgever dat alle leveranciers en kandidaten op hetzelfde moment met elkaar kunnen worden vergeleken. En dat de beheerder (bijvoorbeeld een MSP) neutraal is en kandidaten van alle leveranciers, inclusief freelancers, objectief laat meedingen met gelijke kansen. Geen enkele VMS-leverancier kan met een rigide totaal-systeem de markt dicteren. En dat moet zo blijven, concludeerden de vier deskundigen in het vorige VMS-onderzoek van 2020.

Trends en ontwikkelingen volgens de VMS-aanbieders

Hieronder staan de antwoorden van de VMS-aanbieders op vier vragen over trends en ontwikkelingen. Ook vindt u de visie van de consultancy partijen op trends en ontwikkelingen op hun profiel pagina's in Hoofdstuk 9.

Beschrijf de meest duidelijke trends en ontwikkelingen die u in de markt ziet voor 2023/2024.

AgileOne

Clients will need proficient worker classification tools and methodologies to ensure compliance and mitigate risk when engaging various types of contingent workers. The need for dynamic reporting, business intelligence and data analytics will continue to intensify. Large enterprise businesses will seek to innovate with suppliers who are resilient, sustainable, and committed to ESG. Clients will continue to hire a hybrid workforce that includes freelancers and gig workers.

Beeline

- Toename van het gebruik van tijdelijke arbeid binnen organisaties om strategische doelen te behalen.

- Toename in het rapporteren op - en analyseren van het gehele personeelsbestand van zowel vast als extern personeel, waarbij meer gekeken zal worden naar gewenste skillsets in een organisatie.
- Binnen de Europese markt groeit de ervaring op het gebied van het beheren van externe inhuur.
- Toename invloed van HR op de inhuur van externen waardoor er meer TTM/TTA benaderingen toepasbaar zijn.

Connecting-Expertise

De schaarste op de markt zal zich verder doorzetten waardoor bedrijven genoodzaakt zijn om verschillende inhuurmodellen (Direct Sourcing, MSP, SoW...) te combineren. Daardoor zal het ook noodzakelijk zijn de verschillende technologie oplossingen die er zijn te connecteren met elkaar.

Elanza

Wij verwachten een aanhoudende trend waarbij zorgorganisaties op zoek gaan naar duurzame manieren om grip en regie te krijgen bij de inzet van flexibele zorgprofessionals op het gebied van kwaliteit, efficiëntie en kosten. De ontwikkeling van een duurzame en strategische visie op de inzet en inrichting van flexibele zorgprofessionals wordt van groot belang voor zorgorganisaties om de juiste zorg te kunnen blijven leveren in de toekomst. Technologische toepassingen en innovaties om werk efficiënter in te richten, kosten en kwaliteit snel in kaart te brengen en data gedreven keuzes maken, zullen, net als een sterk werkgeversmerk voor behoud en aantrekken van nieuwe zorgprofessionals, steeds crucialer worden.

Equip

- Support for all workforce and services categories by modern VMS tools
- Moving into one channel for clients: B2B, direct sourcing etc.
- Digital MSP model
- Self-service for hiring community: make everyone a buyer

Magnit

Toename van flexwerk, internationalisering, behoefte aan inzicht in transparante tarieven en verdere automatisering van processen.

Nétive

Geopolitieke spanning en onzekerheid op de arbeidsmarkt maken flexibel op- en afschalen van talent voor organisaties uitdagend. Met een grotere regeldruk op flexibele arbeid, maar een veranderde behoefte aan werk/privé balans van jongere generaties, zijn toegang tot talent, wet- en regelgeving, cost control en flexibiliteit complexer. Inzicht en een sterke regie over inhuur wordt noodzakelijk.

ProUnity

- Meer expertise, minder mainstream: door de talent schaarste gaan bedrijven nog meer op zoek naar expert-partners die hen strategisch en operationeel helpen bij het vinden en beheren van hun extern talent.
- De combinatie van Tech en Touch zal steeds meer het verschil maken bij talent management. Daarbij neemt slimme en gebruiksvriendelijk technologie een nog grotere plaats in.
- Diversiteit in brede zin is een duidelijk aandachtspunt. Dit vertaalt zich naar de positionering van bedrijven en hun werking en relaties op de marktplaats, met aandacht voor faire en respectvolle selectie, rekrutering en samenwerking.

Welke technologische ontwikkelingen en/of uitbreiding van functionaliteit zijn er in de afgelopen 2 jaar geweest voor uw VMS-systeem?

AgileOne

Enhancements to our Statement of Work (SOW) and improved UI/UE.

Beeline

Begin 2021 is de Hiring Manager Experience gelanceerd waarbij de activiteiten van de inhurende manager onder de loep zijn genomen om deze een meer efficiënte en gepersonaliseerde micro-app ervaring te geven. Ook zijn onze API mogelijkheden verder uitgebreid en is er door middel van de acquisitie van JoinedUp nu de mogelijkheid voor klanten om alle complexiteit m.b.t. ploegendiensten te beheren. Onze developer portal is te vinden op <https://developers.beeline.com>

Connecting-Expertise

Belangrijkste ontwikkelingen van de afgelopen 2 jaar hadden betrekking op: Machine Learning, rapportering, Team Aanvragen, SoW, API werking

Elanza

- Directe koppelingen met de meest voorkomende planningsystemen en leveranciers in de zorg;
- Krachtige en flexibele pricing engine in combinatie met reverse billing;
- Uitzetten en invullen op basis van roosters in plaats van opdracht niveau;
- Automatisch matchen van vraag en aanbod o.b.v. slim algoritme.

Equip

- Digital MSP backbone
- Equip's Worksource module (please request separate document)
- Extension of VDP (Verified Digital Profile) usage to Worksource
- AI verification for workers and suppliers

Magnit

- Alles in het kader voor het ondersteunen van diversiteit onder talenten.
- Stevige uitbreiding op de on/offboarding om beter aan te sluiten op Europese wet - en regelgeving.
- Nieuwe moderne en uiterst gebruiksvriendelijke gebruikersinterface voor iedere klantgebruiker.
- Verbeteringen en modernisering van de mobiele app voor klant, leverancier en talent.

Nétive

Skill based hiring, artificial intelligent workforce analytics (beschrijvende en voorschrijvende analytics), Statement of Work, beslissingsondersteuning tijdens inhuurproces (decision tree), interview/intake afspraakplanner, Nétive Connect (naadloze integratie met uitzendbureau software), mogelijkheden voor ontsluiting freelancerplatforms, modernisering van user experience en meer...

ProUnity

Wij schakelen zeer snel, met maandelijkse releases of sneller, waardoor het platform innovatief en zeer performant blijft:

- Meer functionaliteiten rond talent acquisitie en -beheer voor alle gebruikers: opdrachtgevers, freelancers en servicebedrijven. Zo bijvoorbeeld: kalender voor het inplannen van interviews, automatische mails ter bevestiging, beheer van multidisciplinaire teams, bericht aan niet geselecteerde kandidaten, ...

- Daarnaast worden bestaande functionaliteiten voortdurend en in overleg met gebruikers geëvalueerd en geoptimaliseerd. Zo bijvoorbeeld: marktprijsvergelijking, benchmarking, functionaliteiten rond kandidaatselectie, etc.

Wat doet uw bedrijf om bij te blijven met alle veranderingen in wet – en regelgeving, arbeidsmarkt -, staffing industrie - en technologische ontwikkelingen zoals in het VMS zelf, FMS, Skills matching / recruitment marketing / Talent Ecosystemen/ RPA / AI / Assessments etc.?

AgileOne

AgileOne's Global Legal Team actively monitors and manages changes in legislation and regulations. Data scientists and labor economists study market trends. AgileOne's Innovation Team monitors and manages industry innovations and third-party partnerships with leading software designers, applications and AI tools in the marketplace. AgileOne's Software Development Team performs updates and enhancements to Acceleration VMS and our Enterprise Transformation Team is responsible for integrations.

Beeline

Beeline maakt gebruik van interne juristen, externe adviseurs en heeft land specifieke implementatieplannen ontwikkeld, die betrekking hebben op arbeidswetten, belastingwetten, valuta- en lokalisatiekwesties, privacywetten en andere nuances die belangrijk zijn voor de inzet in een bepaald land. Daarnaast heeft ons productteam een toegewijde Research Analyst, die vanuit een productvisie bijhoudt wat de belangrijkste onderwerpen en ontwikkelingen zijn.

Connecting-Expertise

Wij participeren actief op internationale events waar best practices en nieuwe evoluties gepromoot en gedeeld worden. Daarnaast spelen ons partner eco-systeem en onze zusterbedrijven en klanten een belangrijke rol aangezien zij ook input geven naar nieuwe noden tijdens de periodieke overlegmomenten.

Elanza

- In onze bedrijfscultuur wordt innovatie gestimuleerd. Medewerkers krijgen extra tijd voor het uitvoeren van innovatieve projecten en het experimenteren met nieuwe technologieën.
- Onze software is gebaseerd op moderne technologie. Volgens het "Design for change" principe is bij de bouw van de software al rekening gehouden met toekomstige veranderingen.
- Wij nemen deel aan onderzoeken in de zorg- en ict markt.
- Elanza is lid van de SETU, t.b.v. ontwikkeling van standaarden van data-uitwisseling.

Equip

Equip VMS is known as 'Lego of VMS' due to its robust cluster architecture and ability to capture all known business rules in many countries, including compensation and engagement rules. Equip B2B enterprise-focused marketplace has more than 8.000 staffing suppliers, AI matching engine & Verified Digital Profiles. Equip VMS is supporting all complex cases and all workforce (incl. black- blue- white- collar) and all Services (SOWs) types such as Agile, Fix, Milestones, Story Points, Sprint Sheets.

Magnit

In het adviesteam en ter ondersteuning van de product owner, voor het samenstellen van nieuwe functionaliteit en verbeteringen van de applicatie zitten ervaren specialisten met vele jaren specifieke

marktervaring. Iedere adviseur heeft zijn of haar eigen specialiteit en is zeer bekend met de huidige klantwensen en toekomstige benodigde uitbreidingen. Daarnaast is er de mogelijkheid om «feature requests» in te dienen.

Nétive

Naast het bijwonen en organiseren van toonaangevende (netwerk - en vak)evenementen, lidmaatschappen van toonaangevende organisaties (Staffing Industry Analysts, APSCO), houden wij ons continu op de hoogte via ons partnernetwerk en adviseursgroep Nétive4pro's. Daarnaast onderhouden wij een actieve klant- en partnerwebsite (hello! nétive) voor interactie en kennisoverdracht.

ProUnity

We volgen mogelijke veranderingen en trends intern op met het team en met onze eigen data-analisten, overleggen met experts binnen HeadFirst Group, overheden en vakorganisaties, gespecialiseerde juristen, etc. Door de intensieve samenwerking met onze klanten opdrachtgevers, zijn zij ook een vast onderdeel van de permanente verrijking van onze (gedeelde) kennis en informatie.

Welke technologische ontwikkelingen en/of uitbreiding van functionaliteit zijn er in de komende 2 jaar gepland voor uw VMS-systeem?

AgileOne

AgileOne does not advertise our planned innovations. We will continue to enhance our VMS system in line with current and emerging trends in the industry so clients can engage all forms of talent, efficiently and compliantly.

Beeline

Met de acquisitie van Utmost stelt Beeline organisaties in staat om volledig inzicht te krijgen in al het talent en de bijbehorende skillsets binnen hun gehele personeelsbestand, voor zowel permanent als tijdelijk personeel. Dit is in lijn met onze visie om oplossingen te bieden die zijn afgestemd op de behoeften van elke deelnemer binnen het inhuurproces, en dit te leveren binnen één platform.

Connecting-Expertise

Wij investeren verder in Machine Learning, de software architectuur en connectiviteit met andere toepassingen

Elanza

- Betere integratie op het gebied van Identity en Access Management (IAM);
- Predictive analysis;
- Benchmarking

Equip

- Further boost for AI
- Digital Contracts

Magnit

Nieuwe leveranciers onboarding, nieuwe gebruikersinterface voor MSP gebruikers, nieuwe gebruikersinterface voor talenten, uitbreidingen op uren en facturen, Verbeterde SOW integratie.

Nétive

Statement of Work RFX, integraal taak/activiteitenmanagement voor recruiters/inhuurdesk medewerkers, revisie en uitbreiding intern/extern talentpooling, verdere modernisering van onze user experience, prikklok tijdinterpretatie (uren ontrafeling), aanvraag/vacature kwaliteitscontrole en D&I bias-checker, volledige P2P integratie voor leveranciers (Connect), cross customer AI voor MSPs.

ProUnity

Het is onze ambitie om dé expert te zijn in de markt voor talent acquisitie en management van freelancers en consultants. Zoals al aangegeven werkt ProUnity met maandelijkse releases (of sneller). Zo blijft het platform innovatief en performant en sluit het aan bij technologische en praktische vernieuwingen. In functie van trends en vragen van klanten gaan we samen vooruit. We zetten verder in op verschillende types van SoW opdrachtmogelijkheden en het verder uitbreiden van het platform voor internationaal gebruik. Uiteraard worden API's belangrijker, en volgen we evoluties in mobile, AI, enz.



You need to find and manage talent
with unique skills.

ProUnity

Fair forward together



Ask for a demo



4. Internationale VMS marktontwikkelingen

De VS en
Europa
leiden de
wereldwijde
VMS markt.

Internationale VMS marktontwikkelingen

VMS-marktaandeelen en groei

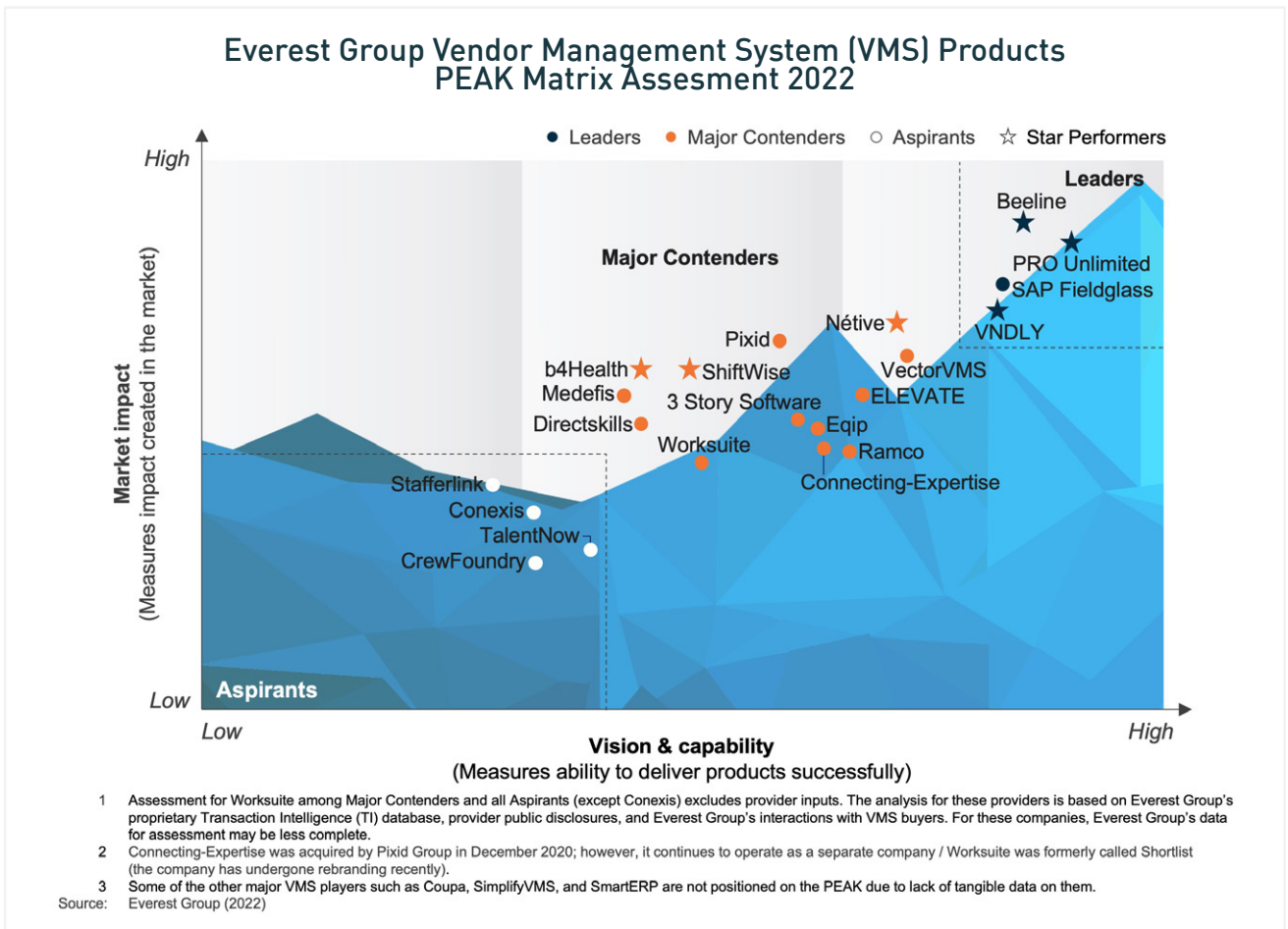
De wereldwijde VMS-markt wordt gedomineerd door Beeline (dat eerder IQ Navigator en in 2022 Utmost overnam), SAP-Fieldglass, VNDLY (overgenomen door Workday) en Magnit (de nieuwe naam van ProUnlimited en waartoe ook de Nederlandse MSP Brainnet behoort). Dit zijn, met uitzondering van VNDLY, ook namen die in Nederland en België zeer bekend zijn.

Dit blijkt onder andere uit het PEAK-Matrix-rapport 2022 van Everest Group (zie figuur 4 hieronder), waar aan de hand van 'Spend Under Management' wordt bepaald wat de huidige marktaandeelen van de VMS'en zijn en hoe de jaarlijkse groei zich tot elkaar verhoudt.

Dit Spend Under Management (SUM-) criterium geeft de hoogte weer van de factuurbedragen voor ingehuurd personeel die jaarlijks door het VMS stromen. Dat is dus iets anders dan de omzet of winst van de VMS-leveranciers. Als je 100 externen factureert voor € 100,- per uur voor 1.600 uur per jaar dan is de SUM € 16 miljoen. Afhankelijk van de prijsstelling van de leverancier, soms per contract, per externe of per uur, is de daadwerkelijke omzet van de VMS-leverancier een stuk lager; bijvoorbeeld bij € 1,- per uur softwarelicentie is de omzet € 160.000,-.

Op basis van dit criterium zijn Beeline en SAP Fieldglass al een aantal jaren marktleider, met meer dan 20% marktaandeel. Door de overnames van onder meer Willhire, Brainnet en WorkforceLogiq zal ProUnlimited, nu onder Magnit vlag, waarschijnlijk ook in dat marktaandeel terechtkomen.

Dan zijn er acht spelers met een marktaandeel tussen 1 en 10%, waaronder de in de BeNe-markt actieve spelers Nétive, Connecting Expertise/Pixid, 3SS/Hays en VNDLY. De verwachting is wel dat de komende jaren deze balans gaat verschuiven. Mede omdat Beeline volgens het rapport een jaarlijkse SUM-groei heeft van meer dan 30% en andere spelers, waaronder Eqip en VNDLY en SAP Fieldglass, minder dan 20% groei. Het Nederlands Nétive, het Belgische Connecting-Expertise en het Franse Pixid noteren alle drie een groei van tussen de 20% en 30%.



Figuur 4 – PEAK Matrix Assessment 2022, Everest Group – VMS markt impact

Om een idee te geven, de totale wereldwijde managed spend (SUM) van de VMS-markt bedroeg volgens onderzoeker SIA in 2020 \$ 178 miljard! Let wel, dit zijn niet de VMS inkomsten, dit is het totale SUM-bedrag dat door hun systemen loopt, zoals hierboven uitgelegd.

België en Nederland

Je kunt hieruit concluderen dat onder de top met de grootste VMS-spelers de strijd tussen de concurrenten in het middensegment verhardt. Daar bevinden zich dus VMS-aanbieders zoals het Franse Pixid en Directskills, het Belgische Connecting-Expertise (onderdeel van Pixid) en de Nederlandse VMS-leverancier Nétive.

Er komen meer spelers op de internationale markt en die kruipen qua prestaties dicht naar elkaar toe. Dat geldt ook voor de echte nieuwkomers (aspiranten) op de markt die nog aan de voet van de berg staan en de ambities hebben om op te klimmen.

Er is in Europa, en dus ook in Nederland en België, zeker ruimte voor meer lokale merken. De Europese inhuurmarkt bestaat eigenlijk niet; het is een verzameling van tientallen landen met zeer uiteenlopende wetgeving en culturen, die vragen om eigen, flexibele systemen waarvoor kennis van de lokale inhuurpraktijk is vereist. Vandaar dat in Nederland Nétive dominant is als VMS-leverancier, en in België geldt dat voor Connecting-Expertise en ProUnity (onderdeel HeadFirst Group).

Voor Nederland en België geven we in figuur 5 de VMS spelers als relevante partijen op de markt weer, gesorteerd op marktomvang en dan op alfabet.

VMS aanbieder naam	Herkomst	Focus	Omvang in NL/BE	In dit rapport
AgileOne	VS	Wereld	Middel	V
Beeline	VS	Wereld	Middel	V
Bullhorn	VS	Wereld	Klein*	
Magnit	VS	Wereld	Groot	V
Nétive	Nederland	Europa	Groot	V
SAP Fieldglass	VS	Wereld	Groot*	
3SS (Hays)	VS	Wereld	Klein*	
Connecting_Expertise (Pixid)	België	België	Groot	V
Coupa	VS	Wereld	Klein*	
ProUnity (Headfirst)	België	België	Groot	V
Wiggli	België	Europa en Midden Oosten	Middel*	
Elanza	Nederland	Benelux	Klein	V
Equip	Zwitserland	Europa	Klein	V
Youseeq	Nederland	Nederland	Klein*	
The Solutions Factory	Nederland	Nederland	Klein*	
Utmost (Beeline)	VS	Wereld	Klein*	
VectorVMS	VS	Wereld	Klein*	
VNDLY (Workday)	VS	Wereld	Klein*	

Figuur 5 – Overzicht van actieve VMS partijen in Nederland en België met * een inschatting van ons onderzoeksteam

VMS-focus op doelgroepen

In het PEAK-Matrix-rapport 2022 van Everest Group worden ook de doelgroep mogelijkheden en toepassingen van aanbiederende partijen met elkaar vergeleken. Everest onderscheidt twee doelgroepen werkenden, de bekende 'blauwe boorden' voor het hoog volume -, operationele - en productiewerk met veel ad hoc inhuur voor korte opdrachten, en de 'witte en roze boorden'. De witte boorden kennen we als de kenniswerkers, op kantoor, in het laboratorium of in een andere R&D-omgeving. Met roze boorden worden werkenden bedoeld in sociale sectoren als zorg en onderwijs. Zeker in de VS zijn veel VMS- en MSP-partijen gespecialiseerd in deze laatste sector. Ook in dit rapport vinden we een lokale, Nederlandse partij met focus op die roze boorden, namelijk Elanza.

Vrijwel alle partijen in het Everest rapport zijn sterk tot zeer sterk ontwikkeld voor witte/roze boorden. Als je daarentegen ook een VMS zoekt voor blauwe boorden (ofwel: uitzendkrachten) is het goed zoeken. Alleen de Franse partijen Pixid, Directskills en Connecting-Expertise zijn daarin echt sterk.

Verder hebben Beeline, Nétive, Magnit, SAP Fieldglass en VNDLY voor het beheren van uitzendkrachten 'redelijke' mogelijkheden. Partijen als Hays/3SS, Equip en VectorVMS hebben hierin nauwelijks functionaliteit. De verklaring ligt in het complexe inhuurproces voor uitzendkrachten dat erg bewerkelijk is: ad hoc aanvragen, erg korte opdrachten, wisselende uurlonen en dus ook tarieven, soms wisselende kostenplaatsen.

Verschillen tussen contractvormen

Er is nog een laatste relevant verschil tussen de VMS-aanbieders onderling als je kijkt naar de contractvormen die ze ondersteunen. Het verschil zit vooral tussenvormen van Time & Material (T&M)-inhuur en SoW-inhuur. Bijvoorbeeld: Pixid en Nétive zijn wat minder sterk in SoW-contracten, maar Beeline, Nétive, Magnit, SAP Fieldglass en VNDLY zijn sterk in de basisprocessen voor T&M-inhuur.

Dat geldt ook voor freelance management. Het voor een transparant en open programma belangrijke onderdeel van een openbare marktplaats met opdrachten vind je zeer sterk terug bij met name Connecting-Expertise, Nétive, Equip, Magnit en SAP Fieldglass.



YOUSEEQ, een eigenzinnige club waar we als consultants ervan overtuigd zijn dat ondernemen anders kan.

Een organisatie die in 2009 vanuit de gedachtegang 'dat ondernemen "anders" kon' is opgezet. De markt schreeuwde er tenslotte om. Zo geschiedde: YOUSEEQ werd geboren. Een organisatie waar we ervan overtuigd zijn dat een onderneming pas echt succesvol kan zijn als mensen in hun kracht worden gezet, maar ook waar we kleur bekennen en lef durven tonen. Als organisatie geloven we in de kracht van het individu en het team wat hierdoor ontstaat. Er is sprake van een uitgebalanceerd werving en selectiebeleid, waar er gekeken wordt naar de aanvullingen op onze bemensing (karaktereigenschappen, kennis, et cetera) en zijn we van mening dat employer branding wordt opgezet vanuit het hart van een organisatie.

Je kunt bij onze consultants terecht wanneer je vragen hebt en/of oplossingen wilt wat betreft in-, door- en uitstroom van personeel, employer branding, diversiteit en inclusie, HR-tooling, recruitment of contractmanagement. Maar, we helpen jou als kandidaat ook graag met de volgende stap in je carrière. Oftewel: 'the total package', wat we ook Total Talent Management noemen.

Dat "anders" zijn merk je ook aan manier van zaken doen. We lopen standaard die extra mile voor jou, kleuren graag buiten de lijntjes, geloven in werving op maat en kijken we verder dan de cv's die voor ons liggen. We werken dan ook niet voor organisaties, maar *mèt* organisaties.

Kun jij je wel vinden in onze denk- en werkwijze en is jouw organisatie toe aan een unieke kijk op ondernemerschap en Total Talent Management? Laten we kennismaken!

Dit kun je doen door een e-mail te sturen naar koffie@youseeq.nl. Wil je nog meer weten over ons? Scan de QR-code.



Zorg slim geregeld!

Elanza helpt met slimme software het capaciteitsprobleem in de zorg op te lossen. Met ons onafhankelijke platform krijgen zorgorganisaties grip op de flexibele inzet van zorgprofessionals.

Regel je inzet van flex eenvoudig met Elanza:

- Efficiënt samenwerken met bureaus
- Medewerkers delen in een regiopool
- Eigen zzp-netwerk opzetten
- Interne flexibiliteit optimaliseren



elanza.nl • hallo@elanza.nl





5. Functioneel overzicht VMS aanbieders



Functionele
en technische
mogelijkheden
van een VMS.



Functioneel overzicht VMS aanbieders

Om het rapport niet te gedetailleerd te laten zijn, kiezen we ervoor om de meest basale functies van een VMS, zoals het invoeren van een aanvraag, invoeren van kandidaten en het beoordelen van kandidaten, en het maken van rapportages niet in detail op te nemen. Wel zullen we in de demonstraties van de VMS tools, de User Experience van een aantal van deze basisprocessen beoordelen. Zie hiervoor hoofdstuk 6.

Welke onderscheidende / showcase functies van uw VMS wilt u benoemen:

AgileOne

AccelerationVMS is a global-ready, module-based software application designed to support all worker types. The system is designed for TTA solutions.

Beeline

Er zijn twee producten die we graag nog genoemd hebben.

1. Als eerste: JoinedUp by Beeline. Deze biedt een oplossing gebouwd voor ploegen-dienstmanagement. Het verhoogt de productiviteit met real-time zichtbaarheid en directe communicatie voor alle belanghebbenden, waardoor aanzienlijk meer diensten worden ingevuld.
2. Als tweede Beeline Analytics. Deze biedt indrukwekkende visualisaties waarmee organisaties slimme beslissingen kunnen nemen door big data om te zetten in bedrijf kritische informatie.

Connecting-Expertise

Combinatie Marktplaats/VMS, partner eco-systeem, onderdeel van een HR Tech groep.

Elanza

Ons platform biedt innovatieve ondersteuning voor de inzet van flexibele zorgprofessionals. Ons platform bevat verschillende functies, zoals:

- inrichting van alle flexibele schillen o.b.v automatische gelaagdheid conform het gewenste beleid van de organisatie;
- realtime diensten delen, invullen en communicatie bij wijzigingen;
- matching van zorgprofessionals o.b.v slimme algoritmes;
- naleving van wet- en regelgeving door automatische controle op geldigheid documenten, ATW, DBA en modelovereenkomsten;
- tijdelijke toegang tot ECD.

Equip

To summarize Equip VMS unique features / differentiators:

1. Digital MSP backbone and Digital Sourcing tools
2. More flexible VMS with shorter implementation time due to modern IT core and open APIs (15-20 years newer than that of the key competitors)
3. Higher user satisfaction due to B2C-level user experience (true «Self-Service» for business), more process automation, extreme flexibility
4. Better skills-vs-cost balance through wider market access in native B2B Equip workforce marketplace

Magnit

Niet aangeleverd.

Nétive

Integraal ATS, FMS, SOW en VMS oplossing. White en blue collar. Dienst gebaseerde inhuur (shifts). Financiële mutaties ook met terugwerkende kracht, automatische credit/debit facturen. Internationaal automatisch compliance management systeem. Integraties uitzendbureaus en interim platformen (Connect). Multi-tenant. A.I. analytics. OpenAPI. Meest flexibele workflows.

ProUnity

Het is de totaalaanpak en volledigheid van het platform die bij ProUnity het verschil maken. Dat getuigen onze klanten als de grote meerwaarde van ProUnity.

- Achtergrond bij de samenwerking met [Smals](#)
- Reacties op het YouTube-kanaal van [ProUnity](#)



Mogelijkheden per inhuurproces

Als eerste bekijken we functionele mogelijkheden van het VMS vanuit processen aan de voorkant van inhuur, namelijk de sourcing kant. Daarna bespreken we de processen aan de achterkant van het inhuurgebeuren, namelijk de administratieve kant van een VMS.

→ Sourcing processen

Beschikt uw VMS over de volgende functionaliteiten per inhuur proces?

Functionaliteit	AgileOne	beeline	connecting expertise	ELANZA	equip	Magnit	nétive	ProUnity
Ondersteuning voor de hiring manager in keuze welke CW sourcing vorm, middels een 'sourcing decision tree' (uitzendkracht, project sourcing, freelancer, SoW, team aanvraag)	V	V (B1)	V	V	V	V (M1)	V (N1)	V
Een leverancier portal waar zij met meerdere users al hun aanvragen en aanbiedingen kunnen volgen	V	V (B2)	V (C1)	V	V	V (M2)	V (N2)	V
CV/LinkedIn 'parsing' mogelijk om geautomatiseerd cv of LinkedIn gegevens in data velden in het VMS in te laden	V	B3			V	V (M3)	V (N3)	V
Gebruik van skills management aanpak, met AI matching opties	V	V (B4)	C2	V	V	V (M4)	V (N4)	V
Online vergelijking tussen kandidaat profielen	V	V (B5)	V	V	V	V (M5)	V (N5)	V
Is er een mogelijkheid om een onboarding checklist per klant in te richten?	V	V (B6)	V		V	V (M6)	V (N6)	V
Is er een mogelijkheid om een offboarding checklist per klant in te richten?	V	V (B7)	V		V	V (M7)	V (N7)	V

Aanvullingen per aanbieder

Beeline

- B1: Beeline's sourcing decision tree, Guide Me, helpt bij belangrijke zakelijke beslissingen door middel van het beantwoorden van vragen aangeduid door de klant.
- B2: Leveranciers hebben hun eigen dashboards die zij zelf kunnen inrichten om volledige zichtbaarheid te houden op hun activiteit zoals aanvragen, kandidaten, offertes, opdrachten, etc.
- B3: Tijdens het uploaden worden de CV gegevens d.m.v. AI geparseerd en vervolgens gepresenteerd in onze CV Visualiser. Beeline plaatst deze gegevens niet automatisch in de velden.
- B4: Onze CV Visualiser functionaliteit normaliseert het CV, zodat de 3 belangrijkste inzichten goed naar voren komen bij het screenen en shortlisten; ervaring, vaardigheden & gemiddelde tijd per werkgever
- B5: Interactieve screening en filtering functionaliteit zodat zij-aan-zij vergelijking van kandidaten mogelijk is op basis van bijv. prijs, skill match, beschikbaarheid, leverancier, etc.
- B6: Onze klanten hebben externen uit verschillende organisaties, afdelingen of locaties in het systeem staan. Onboarding is configureerbaar, zodat voor elke functie de juiste checklist te zien is.
- B7: Wat voor onboarding mogelijk is, is tevens ook voor offboarding beschikbaar.

Connecting-Expertise

- C1: kan standaard over klanten heen
- C2: staat op de roadmap









Magnit

- M1: A decision tree is available to the hiring manager, to guide them through which requisition type to select
- M2: Available via desktop and mobile app
- M3: Embedded CV parsing as standard
- M4: Yes, standard functionality
- M5: Candidate comparison is available as standard
- M6: Customers can set up as many onboarding templates as required within Magnit VMS
- M7: Customers can set up as many offboarding templates as required within Magnit VMS

Nétive

- N1: Via zeer eenvoudig in te richten "decision tree" functionaliteit
- N2: Leveranciers kunnen eigen beheer organiseren
- N3: Via geïntegreerde Textkernel parsingsoftware
- N4: Via Textkernel semantische matching en/of AI gebaseerde skill based hiring mogelijkheden
- N5: "Side-by-side" evaluatie
- N6: En uiteraard ook functiespecifiek, contract specifiek, locatie e.d.
- N7: En uiteraard ook functiespecifiek, contract specifiek, locatie e.d.

Contractering en facturering processen

Functionaliteit	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Geheel digitaal opstellen (contract generator) en tekenen van opdrachtgever contracten	V	V (B1)		V	V	V (M1)	V (N1)	V
Kan een document-dossier worden ingericht met verplichte documenten, zoals contract, eventuele certificeringen, verzekeringsbewijzen etc.?	V	V (B2)	V	V (Ea1)	V	V	V (N2)	v
Kunnen documenten in het dossier een vervaldatum hebben met triggers voor eventuele verlenging?	V	B3	V	V (Ea2)	V	V	V (N3)	V
Gebruik van aparte contracttemplates per contractvorm	V	V (B4)	V	V (Ea3)	V	V (M2)	V (N4)	V
Per contractvorm bepaalde contract bijlagen verplicht stellen	V	V (B5)	V	V		V	V (N5)	V
Bij relevante (verplichte) opdracht wijzigingen wordt het de opdrachtbevestiging opnieuw ter ondertekening aangeboden	V	V (B6)	V	V		V (M3)	V (N6)	V
Mogelijkheid om actie triggers te versturen per e-mail voor belangrijke mijlpalen, zoals einddatum contract	V	V (B7)	V	V (Ea4)	V	V	V	V
Een mogelijkheid om het geleverde werk op werkende (externe medewerker) niveau te beoordelen?	V	V (B8)	V	V (Ea5)	V	V	V (N7)	V
Kunnen meerdere timesheets/expenses tegelijk worden goedgekeurd?	V	V (B9)	V	V (Ea6)	V	V	V (N8)	V
Registratie en rapporteren over performance van leveranciers t.o.v. de SLA	V	V (B10)	V	V	V	V	V (N9)	V
Rapporten over kosten vs budget	V	V (B11)	V	Tegen meer-prijs (Ea7)	V	V (M4)	V (N10)	V

Aanvullingen per aanbieder

Beeline

- B1: Met Beeline's Document Generator kunnen klanten templates onderhouden en automatisch documenten genereren op basis van de inhoud van een opdracht of aanvraag.
- B2: Onze specifieke functionaliteit geeft klanten een gecentraliseerd en geautomatiseerd proces, zodat de documentatie en certificatie van externen altijd up-to-date is.
- B3: Beeline heeft standaard functionaliteit binnen onze Compliance & Certification Management functie (CCM) om dit te managen en stuurt meldingen wanneer er actie genomen moet worden voor een verlenging.
- B4: Beeline heeft de mogelijkheid om specifieke templates te creëren op basis van de gekozen contractvorm.

- B5: Workflows kunnen worden geconfigureerd in overeenstemming met de specifieke vereisten van een klant, inclusief het verplicht uploaden van contractbijlagen.
- B6: Wijzigingen kunnen worden geconfigureerd om goedkeuringen te vereisen. Beeline stuurt de wijziging door op basis van de workflow die door de klant is opgesteld.
- B7: Meldingen kunnen worden geconfigureerd voor elk evenement binnen Beeline, inclusief (maar niet beperkt tot) nieuwe aanvragen, opdrachtverlengingen, beëindigingen en op einddatum van het contract.
- B8: De Assignment Assessment Questionnaire (AAQ) geeft de mogelijkheid om vragenlijsten aan te maken die worden verzonden naar de manager van een opdracht om de prestaties van de externen te beoordelen.
- B9: Onze 'Approval Central' geeft goedkeurders een centrale plaats om alle goedkeuringen te doen, zodat er 1 overzicht is voor alle goedkeuringen. Deze kunnen dan ook in bulk afgehandeld worden.
- B10: Beeline biedt de mogelijkheid om operationele rapportages af te stemmen op klant specifieke SLA's en geeft klanten een uitgebreide Analytics module om dit verder te analyseren.
- B11: Het kosten vs budget rapport is onderdeel van de 50 standaard geconfigureerde rapporten in de VMS. Hoewel deze standaard beschikbaar is, kunnen klanten deze verder aanpassen naar hun eigen wensen.

Elanza

- Ea1: Ons platform bevat een uitgebreide HRM module ten behoeve van eenvoudige inrichting van eigen flexpools en directe samenwerking met zorgprofessionals, waaronder het beheer van documenten, dossiervorming en contracten.
- Ea2: Als kandidaat ontvang je automatische notificaties, bijvoorbeeld bij een naderende vervaldatum. Het platform is zo ontwikkeld dat de kandidaat niet meer kan werken na afloop van één of meerdere documenten.
- Ea3: Ons platform ondersteunt elke contractvorm.
- Ea4: Ons platform helpt zorgorganisaties met het beheer van de flexibele inhuur, zoals check op afloop documenten en automatische signalering.
- Ea5: Er kunnen evaluaties per externe medewerker opgeslagen worden, en bevat de HR module mogelijkheid voor interne CRM notities.
- Ea6: Er kan ingesteld worden om alle timesheets automatisch na bepaalde tijd goed te keuren.
- Ea7: Ons platform bevat een uitgebreide management rapportage module. Deze kan gekoppeld worden aan de budget rapportage met BI / Finance systeem.

Magnit

- M1: Magnit VMS is built with Adobe eSignature processing for Clients and Suppliers to support procurement SOW and Project workflows.
- M2: SOW templates are configurable per client operating unit and category. We can support multiple templates.
- M3: Through our process and new SOW and signature is required for changes.
- M4: Report library, KPI dashboards and Business Intelligence reporting capabilities

Nétive









- N1: Automatische document generering met elektronische handtekening via third party tool
- N2: Met volledig automatische samenstelling van het benodigd dossier op basis van o.a. contracttype, functie, nationaliteit, land waar tewerkgesteld wordt e.d.

- N3: Met eventuele harde en “zachte” restricties in het proces: in geval van non-compliance kunnen drempels worden opgeworpen in het proces.
- N4: Ook meertalig, inclusief vertaalde masterdata
- N5: Daarnaast ook automatische toepassen en bepalen van gegevensverwerkingsgrondslagen voor bijlagen (GDPR)
- N6: Via in te richten goedkeuringsprocessen. In geval van afkeuring (of nog niet goedgekeurd) kunnen automatisch processen worden tegengehouden totdat compliance wordt bereikt.
- N7: Via evaluatiemodule, die automatisch vooraf, tijdens en achteraf evaluaties initieert.
- N8: Individueel, per bulk of via integratie
- N9: Via rapportages en interactieve dashboards. Hierbij kunnen leveranciers ook worden vergeleken.
- N10: Meerdere rapportages over budget vs actuals / forecasts / accruals e.d.









Contract specifieke functionele mogelijkheden

We onderscheiden deze 4 meest courante contractvormen. Per contractvorm kunnen de aanbieders aangeven welke specifieke functionele mogelijkheden er zijn:

1. **Temporary Agency Workers – “TAW”** (Uitzendkrachten): Voor Nederland valt ook detachering volgens de ‘inlenersbeloning’ hieronder. Uitgangspunt voor deze contractvorm is ‘Equal pay’, met gelijke arbeidsvoorwaarden als bij de opdrachtgever, of in Nederland volgens de ABU cao. Alleen aanvinken als uw VMS mogelijkheden biedt om de specifieke arbeidsvoorwaarden in het VMS te configureren
2. **Project sourcing – “PS”**: met als uitgangspunt de arbeidsvoorwaarden van de leverancier, waarbij beperkt bijzondere arbeidsvoorwaarden in het VMS geconfigureerd nodig zijn. Ook bekend onder termen als consultancy, van strategische tot expert consulting, en detachering (NL)
3. **Freelancer – “F”**: In Nederland ook bekend als zzp’ers, zelfstandigen zonder personeel. Alleen aanvinken als uw VMS de mogelijkheid heeft deze rechtstreeks via het VMS als leverancier te kunnen managen.
4. **Statement of Work – “SoW”**: ook bekend als aanneming van werk. Alleen aanvinken als uw VMS de mogelijkheid heeft om contracten met resultaatverplichting te managen (niet o.b.v. inspanningsverplichting/timesheets, maar o.b.v. deliverables tegen bepaalde kosten)

Functionaliteit	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Online leveranciers inschrijving in het programma conform bepaalde criteria en contractvoorwaarden	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW		TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW
Geheel online onboarden via het VMS van nieuwe leveranciers, inclusief bedrijfsgegevens / BTW nummer/ raamovereenkomst, zonder noodzaak tot menselijke tussenkomst (alleen bij uitzonderingen)	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW		TAW PS F	TAW PS SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW
Openbare marktplaats met opdrachten	TAW PS F SoW		TAW PS F		TAW PS F SoW	TAW PS F	TAW PS F	PS F SoW
Gebruik van tariefkaarten per rol/functie	TAW PS F	TAW PS F	TAW PS F	TAW F	TAW PS F	TAW PS F	TAW PS F	PS F
Een talentpooling functie waarbij alle actieve CW zichtbaar en doorzoekbaar zijn voor de manager en/of recruiter	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F	TAW F	TAW PS F	TAW PS SoW	TAW PS F	
Facturatie naar de klant op basis van in het systeem goedgekeurde uren en onkosten of deliverables	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW		TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW
Self-billing naar de leveranciers op basis van in het systeem goedgekeurde uren en onkosten of deliverables	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	PS F	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW
Geautomatiseerde volume korting bij derde partij zoals MSP of leverancier	TAW PS	TAW PS	TAW PS		TAW PS	TAW PS	TAW PS	
Beoordeling / rating van CW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW	TAW PS F SoW			TAW PS F SoW	TAW PS F	TAW PS F SoW

Beschikt uw VMS over de volgende specifieke functionaliteiten voor het beheren van Temporary Agency Workers?

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Up to date houden, met reminders, van de geschiktheid en beschikbaarheid status	V	B1			V	V	V (N1)	
Bewaking van maximum aantal contracten / verlengingen	V	V (B2)	V			V	V (N2)	
Cao voorwaarden omtrent salarisschalen, overwerkstarieven, werktijden, vakantiedagen etc.	V	V (B3)	V	V	V	V	V (N3)	
Aanvullingen							V (N4)	

Aanbieder specifieke opmerkingen









Beeline

- B1: Op dit moment is het niet mogelijk dat de externe werker dit zelf bijhoudt. Er zijn ontwikkelingen waardoor dit in toekomst wellicht wel mogelijk zal zijn.
- B2: In Beeline is het mogelijk om te rapporteren op duur van het contract per externe werker, aantal verlengingen en in welke fase de werknemer zit. Het termijn wordt automatisch bijgehouden.
- B3: De voorwaarden die in de CAO worden beschreven, kunnen d.m.v. verschillende functies in het systeem worden ingevuld en bijgehouden.

Nétive

- N1: via automatische "triggers". Beschikbaarheid kan worden afgelezen (op basis van opdrachten) of manueel worden aangepast.
- N2: Opdrachtketens (aantal, duur) worden automatisch berekend en zichtbaar gemaakt.
- N3: Kunnen vrij worden gedefinieerd. Met behulp van urenstaatsjablonen / dienstdefinities kunnen specifieke uursoorten (c.q. premiums) worden ingevoerd.
- N4: Ondersteuning voor bulkwijzigingen van prijsafspraken (coëfficiënten/ multipliers/ kostprijs/ marge/korting/fee) alsmede uurlonen (nominaal/procentueel) - ook met terugwerkende kracht. Het systeem kan al deze wijzigingen automatisch doorvoeren in de opdracht (PO), urenstaat en zelfs debet/credit facturen genereren. Daardoor wordt de administratieve last voor de verwerking van (veelal blue collar) agency workers aanzienlijk gereduceerd.

Beschikt uw VMS over de volgende specifieke functionaliteiten voor het beheren van Project sourcing?

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Kan het type contract tussen de CW en de leverancier worden vastgelegd: dienstverband, freelancer of derden inhuur (indien toegestaan)?	V	V (B1)	V	V	V	V	V (N1)	V
Waarschuwing bij overschrijding uren of budget	V	V (B2)	V		V	V	V (N2)	V
Proactieve controle van naderende overschrijding van afgesproken uren of budget	V	V (B3)	V		V	V	V (N3)	V
Leveranciers koppelen voor rapportages indien behorend tot zelfde moederorganisatie	V	V (B4)			V		V (N4)	V
Aanvullingen:								

Aanbieder specifieke opmerkingen









Beeline

- B1: Dit kan via het gebruik van onze 'Resource type' functie.
- B2: Beeline heeft een specifieke functionaliteit die bijhoudt hoeveel van het budget is gebruikt en automatisch waarschuwingen kan sturen bij bepaalde percentage (bv. 75%)
- B3: Het is mogelijk om rapporten op te stellen om proactief te controleren op naderende overschrijding van afgesproken uren of budget. Beeline kan ook limieten instellen voor het aantal uren.
- B4: Een programma eigenaar kan rapporten creëren, en verschillende leveranciers koppelen die behoren tot dezelfde moederorganisatie.

Nétive

- N1: Dit wordt ondersteund door onze SoW contract management functionaliteit. Ook de registratie van doorleenconstructies wordt ondersteund (b.v. een freelancer die werkt verricht voor de hoofdaannemer).
- N2: Dit wordt ondersteund door onze SoW contract management functionaliteit. Budget vs toewijzing vs uitnutting (werkelijke kosten) is continu inzichtelijk
- N3: Dit wordt ondersteund door onze SoW contract management functionaliteit. Budget vs toewijzing vs uitnutting is continu inzichtelijk en beschikbaar voor (vroegtijdige) signalering.
- N4: Dit wordt ondersteund door onze SoW contract management functionaliteit.

Beschikt uw VMS over de volgende specifieke functionaliteiten voor het beheren van freelancers?

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 eqip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Up to date houden, met reminders, van de beschikbaarheid status	V	X (B1)		V	V	V	V (N1)	V
Voor freelancers is geen dubbele registratie als leverancier en kandidaat nodig	V	V (B2)		V	V	M1	V (N2)	V
Controle op geldige professionele verzekeringen anders)	V	V (B3)	V	V	V	V (M2)	V (N3)	V
Aanvullingen:		V (B4)		V				

Aanvullingen per aanbieder

Beeline

- B1: Dit is momenteel niet mogelijk, maar er zijn ontwikkelingen gaande waardoor dit in de nabije toekomst wel mogelijk zal zijn.
- B2: Freelancers registreren zich bij een broker, die dan weer gelinkt is aan Beeline. Of in combinatie met TalentNet kunnen freelancers zich registreren.
- B3: De Compliance en Certification Functionaliteit kan hiervoor gebruikt worden.
- B4: Beeline heeft een strategische partnership met TalentNet, een best-in-class private talent pool-oplossing. Hierdoor is er een geïntegreerde directe sourcing-oplossing te leveren aan onze klanten.

Elanza

Het platform bevat slimme notificaties en reminders om de documentatie van zzp'ers up-to-date te houden. Een freelancer is tegelijk kandidaat als leverancier in Elanza. Er moet bewijs van verzekering geüpload worden, voorafgaand aan goedkeuring van het profiel van de zzp'er in het platform.



Magnit

- M1: In some cases, freelancers may also be managers and need to log in as such.
- M2: Part of the onboarding task list

Nétive

- N1: Met reminders.
- N2: Daarnaast wel ondersteuning voor een "bemiddelde freelancer".
- N3: Volledig ondersteund door ons volautomatische compliance management systeem.

Beschikt uw VMS over de volgende specifieke functionaliteiten voor het beheren van leveranciers van Statement of Work?

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 eqip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Tendering	V	V (B1)	V		V	V	X (N1)	
Mogelijkheid voor digitale RFP	V	V (B2)	V		V	V	X (N1)	V
Mogelijkheid om naast RFP ook RFI digitaal uit te vragen	V	X (B3)			V	V (M1)	X (N1)	V
SOW offertes online vergelijking mogelijk	V	V (B4)	V		V	V	X (N1)	V
Sourcing aanbevelingen van leveranciers obv marktplaats of historiek?	V	V (B5)	V		V	V (M2)	X (N1)	V
Online offertes beoordelen (met opmerkingen/ redlining) met meerdere stakeholders toegang (zoals business, legal etc.)	V	V (B6)	V			V	X (N1)	V
Online onderhandelen met aanbieders	V	V (B7)	V (C1)			V (M3)	X (N1)	V
Contractering met vastlegging resultaten/ SLA	V	V (B8)	V		V	V (M4)	V (N2)	V
Digitale contractering en tekenen	V	V (B9)			V	V (M5)	X (N1)	V
Hybride SOW setup die milestones/deliverables combineert met T&M resources	V	V (B10)	V		V	V	V (N3)	V
Volledige of deelbetalingen per milestone/deliverable	V	V (B11)	V		V	V	V (N3)	
Rapporteren over eindresultaat t.o.v. SLA	V	V (B12)	V		V		X (N1)	V
Aanvullingen:			V (C2)					V

Aanvullingen per aanbieder

Beeline

- B1: De huidige Competitive Bid-oplossing van Beeline biedt de functionaliteit die nodig is om op concurrerende wijze biedingen te vinden en te evalueren.
- B2: Onze Competitive bid-oplossing omvat onder meer het helpen van onze klanten om de inhoud van een RFP beter te beheren door middel van goedkeuringen, workflows en zichtbaarheid.
- B3: Het zou mogelijk zijn om onze competitive bid-oplossing voor RFI te gebruiken, maar in principe is deze daar niet voor ontwikkeld.
- B4: Er is functionaliteit om SOW's zij-aan-zij te vergelijken op antwoorden van de vragen, maar ook op financieel element.
- B5: Via onze 'Did you knows' kan Beeline via historische data aanbevelingen maken welke leveranciers uit te nodigen voor nieuwe tenders.
- B6: Onze SOW module heeft de mogelijkheid groepen te creëren voor specifieke tenders en/of beoordelaars.

- B7: het onderhandelen via het Beeline systeem maakt deel uit van de standaard functionaliteit van onze SOW module
- B8: via rapporten en dashboards is het mogelijk om de resultaten/SLA's real-time te analyseren.
- B9: Onze SOW module heeft een integratie met DocuSign
- B10: Hybride SOW setup maakt deel uit van onze standaard functionaliteit van onze SOW module
- B11: Volledige en/of deelbetalingen maken deel uit van onze standaard functionaliteit van onze SOW module
- B12: via rapporten en dashboards is het mogelijk om de resultaten/SLA's real-time te analyseren.

Connecting- Expertise

- C1: Ondersteuning BAFO proces, geen auctioning
- C2: SoW functionaliteiten in de meeste VMS oplossingen zijn niet vergelijkbaar met eProcurement softwarepakketten.

Magnit:

- M1: During the RFX process, you can request whatever detail you want.. Information and/or Proposal as a vendor can attach documents when responding
- M2: Suppliers can be associated with specific service categories
- M3: Redlining and notes can be sent between the customer and suppliers
- M4: Standard functionality with milestones and deliverables
- M5: Yes embedded functionality, specific individuals can be selected for signature

Nétive

- N1: Gepland voor oplevering in 2023
- N2: Inclusief uitgebreid revisiemanagementsysteem; deze legt een volledig financieel audit trail vast van alle elementen, wijzigingen en goedkeuringen van een contract
- N3: Inclusief facturering, al dan niet via self-billing

ProUnity

De VMS van ProUnity geeft de klant standaard toegang tot een bijkomende module met duizenden externe talenten, freelancers en dienstverleners. Zo zijn er steeds voldoende aanbiedingen van kwalitatieve experts, die goed passen bij de aanvraag. De kracht van ProUnity ligt in de combinatie van zijn VMS met MSP en marktplaats: als visser heeft het enkel zin om goed visgerief te hebben als er ook flink wat vis in de vijver zit.

Total Talent Acquisition (TTA) mogelijkheden

Onder TTA verstaan we een geïntegreerde TA functie waarbij recruiters voor vast en/of tijdelijk talent en hiring managers vanuit 1 proces, met ondersteunende tooling, elke vorm van talent werven.

Beschrijf of en hoe uw systeem TTA kan ondersteunen en in hoeverre hiervoor koppelingen met andere tools als ATS of FMS noodzakelijk zijn

AgileOne

Today, AccelerationVMS supports a TTA solution for a number of clients, including integration with third-party software applications and Candidate Resource Management (CRM) platforms such as those by WorkLlama and Gr8 People, to name a few. AccelerationVMS is set up to support the TA

function for recruiters to source and engage permanent and/or temporary talent, as well as any variety of worker types (i.e., SOW, freelancer/ZZP, etc.).

Beeline

Sinds de evolutie van Beeline naar een Extended Workforce Platform en in combinatie met de acquisitie van Utmost is Beeline in staat om de gehele workforce in kaart te brengen. Waar de traditionele VMS met name naar externe werkers kijkt, heeft Beeline binnenkort de mogelijkheid om de totale workforce in kaart te brengen in 1 platform. Zo kunnen onze klanten analyses maken over hun gehele personeelsbestand en personeelsbehoeften afstemmen op strategische bedrijfsdoelstellingen.

Connecting-Expertise

We beschikken over verschillende mogelijkheden: er zijn koppelingen met ATS platformen (bijv VRT case), en er zijn klanten die aanvragen doorsturen naar consulting bedrijven, selectiekantoren en uitzendkantoren. Op die manier bepaalt de voorgestelde kandidaat mede de contractvorm. Via de Pixid Hub oplossing zijn er tal van oplossingen mogelijk, ook naar interne - en externe systemen om mee te koppelen.

Elanza

Elanza ondersteunt alle flexibele schillen: Intern, Regionale samenwerking, Freelance (FMS), Uitzendbureau, Detachering. Een koppeling met FMS is daarom niet nodig. Wel kan een koppeling met een bestaand ATS systeem gemaakt worden, waardoor werving van flexibel personeel via dezelfde kanalen loopt als de werving van vast personeel.

Equip

TTA is supported within Equip VMS
ATS systems can be docked to Equip's Worksource module

Magnit

Magnit's Direct Sourcing platform enables clients to build their own private Contingent talent pools that are both actionable and scalable. Our Tech led solution empowers our Clients to source quality talent directly through alternative sourcing channels that already exist but are often underutilised; employees who have worked at the client company before, referrals and visitors to their job page.

Nétive

Het systeem biedt FMS en ATS functionaliteit als integraal onderdeel van ons VMS. Deze is uitwisselbaar via koppelingen met specifieke FMS en/of ATS systemen. Het voordeel van de integrale benadering van VMS/ATS/FMS vanuit één Nétive omgeving, is dat volledige regie mogelijk is over alle in-, door- en uitstroom voor alle soorten talent: de contractvorm is ondergeschikt aan de behoefte.

ProUnity

De vraag van de markt gaat vooral over het zoeken van experts in een bepaald domein. Daar zit de knoop. Freelancers en uitzendarbeid zijn daarbij mogelijk, en dit op basis van de vragen van de klant de focus, Integratie met ATS en FMS, met een gepaste maatoplossing, die we samen vorm geven.

Wordt uw systeem in de praktijk gebruikt voor TTA? Zo ja, beschrijf een voorbeeld case waarin uw systeem deel uitmaakt van de TTA- oplossing bij de klant.

AgileOne

Yes, Today, we support a pharmaceutical company where we manage their TTA solution using AccelerationVMS technology and our MSP services. We support all job types, worker types and classifications for both permanent and temporary hires. Additionally, we have established a client-specific Talent Community and engaged a direct sourcing third-party provider to source talent for hire from a curated database that integrates directly with AccelerationVMS. This TTA solution is active across Europe and America.

Beeline

Ja, Beeline ondersteunt op dit moment deels TTA doelstellingen voor bepaalde klanten, gezien Beeline (nog) geen functionaliteit heeft voor het inzicht brengen van de permanente medewerkers. Beeline levert in deze programma's op dit moment dus alle data aan van de externe workforce naar een centrale data reporting module binnen deze klanten, zodat van daaruit het gehele personeelsbestand inzichtelijk is. Binnenkort zal dit binnen Beeline zelf mogelijk zijn met de Global Workforce Intelligence module.

Connecting-Expertise

Ja, de VRT Case: klant gebruikt een ATS oplossing als centrale vertrekplek voor een vacature (ongeacht de contractvorm). De vacature kan gedeeld worden met: intranet, jobsites van de klant, social media platformen, de CE Marktplaats, de supplier community (via de CE VMS), raamakkoorden vanuit de overheid, die via een MSP contract verlopen ... De kandidaten komen allemaal in de ATS terug zodat de juiste kandidaat kan gekozen worden voor de specifieke opdracht.

Elanza

Nee

Equip

Yes, only selected clients and only limited use for TTA (selected departments only)

Magnit

Yes, Magnit Direct Sourcing is enabling a large multinational FMCG client to source quality candidates, for both high volume repeatable seasonal roles as well as more niche roles where specialist skill sets are required. For this particular client, retired employees with very specialist knowledge from their time with the firm are effortlessly re-engaged for short-term assignments.

Nétive

Ja, wij hebben diverse klanten die alle bronnen van talent tegelijkertijd aanspreken via een "hybride tiering" methodiek. Hierbij wordt gebruik gemaakt van bijvoorbeeld interne en externe mobiliteit, werken-bij websites, voorkeur/raamovereenkomstleveranciers, freelancers marktplaats en (inter) nationale jobboards. Met onze A.I. kunnen de meest succesvolle strategieën worden bepaald.

ProUnity

Nee, er zijn op dit ogenblik een aantal dossiers met klanten in de onderzoeksfase. Die worden verder geconcretiseerd in de loop van 2023. Nu ProUnity deel uitmaakt van HeadFirst Group wordt dit ook intern een deel van onze strategische roadmap.

Diversiteit, Gelijkheid en Inclusie (of DEI) mogelijkheden

Beschrijf of en hoe uw systeem DEI initiatieven kan ondersteunen:

AgileOne

Yes, all spend incurred with diverse suppliers within AccelerationVMS can be tracked and billed accordingly. Additionally, AccelerationVMS easily integrates with third-party candidate diversity tracking and assessment technology to fully optimize how an organization tracks candidate slate diversity across its contingent workforce.

Beeline

Beeline biedt ondersteuning naar klanten om hun specifieke DEI initiatieven en doelstellingen voor externe inhuur meetbaar te maken. Er zijn configureerbare velden, welke afgestemd zijn op basis van de behoeften van een klant. De gerelateerde verzamelde data wordt inzichtelijk gemaakt via rapportages zodat compliance en progressie meetbaar wordt. Deze data kan versleuteld worden, zodat alleen bevoegden het kunnen bekijken en dit geen invloed heeft op de selectie van een kandidaat, indien nodig.

Connecting-Expertise

Een van de belangrijkste wijzigingen op dit vlak is het feit dat het systeem niet meer toelaat het geslacht, leeftijd en nationaliteit te bevragen. Daarnaast kunnen we per klantenomgeving specifieke behoeften dekken via de klant specifieke velden en configuratiemogelijkheden.

Elanza

De software is zo te configureren dat zaken als geslacht, leeftijd en eventueel zelfs de naam verborgen kunnen worden.

Equip

Upon client's request we can add respective search filters applicable to candidates, suppliers and search methods to reflect their DE&I compliance. Other examples:

- ongoing process of vetting Equip's Marketplace suppliers for DE&I
- Possibility of choosing DE&I suppliers

Magnit

Magnit diversity intelligence provides insights that are essential for D&I strategic investment decisions such as sourcing locations, supplier focus, inclusion education, and accountability:

- Data = goals = strategic partnerships with diverse suppliers
- Visibility of that data = diversity dashboard

By committing to DEI, reskilling and upskilling, you strengthen your brand, better positioning you to attract, engage and retain top talent.

Nétive

We hebben meerdere D&I rapportages, gebaseerd op metadata zoals gender, leeftijd, nationaliteit, geboorteland etc. (klant specifiek en met de GDPR als leidend kader). Onze analytics kan het vermoeden op een eventueel bias automatisch bepalen en zichtbaar maken. Deze bias kan bijvoorbeeld terug worden gezien in de kans dat iemand wordt aangenomen, het tarief en meer.

ProUnity

Ons systeem geeft per definitie de beste talenten de kansen die ze verdienen. Al vele jaren brengt ons platform de talenten en de skills maximaal in focus. Daardoor stelt de discussie rond DEI zich eigenlijk weinig: iedereen krijgt gelijke kansen. En iedereen wint.

Concreet is het platform een basisinstrument om de klant te helpen om hun bedrijfsbeleid, regels van goed bestuur en compliance te ondersteunen. Het platform en de tools van ProUnity en onze begeleiding bevestigen wat er met de klant wordt afgesproken en in werking gesteld.

Privacy en GDPR vereisten

Geef aan in hoeverre uw VMS aan de GDPR, AVG in Nederland, eisen voldoet?

Typische basis eisen:









- Bij het inschrijven is een privacy statement beschikbaar met welke persoonsgegevens, waarvoor en waar worden opgeslagen
- Het is mogelijk om GDPR toestemming voor gebruik van persoonsgegevens vast te leggen met datum/tijd stempel
- Alle persoonsgegevens worden versleuteld opgeslagen
- Een audit trail is aanwezig met gebruikers informatie over het aanpassen van Persoonsgegevens

Typische uitgebreide eisen:

- Het is mogelijk om geautomatiseerd de GDPR toestemming voor verstrijken einddatum te verlengen
- Mogelijkheid om een totaal overzicht met alle persoonsgegevens van een kandidaat te exporteren
- Mogelijkheid om, na bepaalde periode, persoonsgegevens te anonimiseren

Typische eisen voor een compleet pakket maatregelen:

- Het is mogelijk om de GDPR toestemming in te trekken, waarna persoonsgegevens worden verwijderd
- Er is onderscheid tussen ‘vertrouwelijk’ en ‘strikt vertrouwelijke’ persoonsgegevens (zoals BSN/ rijksregisternummer) inclusief onderscheid in gekoppelde gebruikersautorisatieprofielen
- Gebruik van documenten/attachments, zoals cv, kan niet verplicht zijn
- Mogelijkheid om, na bepaalde periode, persoonsgegevens in bulk te verwijderen

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Basis	V	V	V	V	V	V	V	V
Uitgebreid	V	V	V		V	V	V	V
Compleet	V	V	V			V	V	V

In welk(e) land(en) staat het platform fysiek waarop uw VMS en de data worden gehost?

AgileOne

Active site is located in Germany and the hot, fully redundant backup site is located in the United Kingdom.

Beeline

Het data center voor klanten in Noord-Amerika en Latijns-Amerika bevindt zich in de Verenigde Staten. Het data center voor klanten in EMEA en Azië-Pacific bevindt zich in Duitsland.

Connecting-Expertise

Het platform is gehost op 3 verschillende locaties in België.

Elanza

Duitsland

Eqip

The Netherlands, for EMEA customers

Magnit

Ireland for EMEA

Nétive

Voor Europese klanten staat de data in Frankrijk en Duitsland. Voor UK/IE klanten in de UK. Voor andere landen zijn er meerdere continentale datacenters beschikbaar in diverse landen.

ProUnity

ProUnity werkt met Microsoft Azure, en hosting in Nederland en Noord-Ierland.

Kan de klant kiezen om de data alleen in een EU cloud op te slaan?

Ja: Beeline, Connecting-Expertise, Elanza, Eqip, Magnit, Nétive, ProUnity

Nee: AgileOne

Configuratie mogelijkheden

Voor de basisprocessen van een VMS is voor een gebruiker vooral de mate van **configuratie** mogelijkheden relevant om de tool aan klant specifieke situaties aan te passen.

(Configuratie is iets anders dan maatwerk. Bij maatwerk moeten software ontwikkelaars klant specifieke aanpassingen maken, waarbij een klant specifieke software versie wordt gebouwd. Bij configuratie kan de klant zelf, of met behulp van consultants, dus zonder software ontwikkelaars, parameters aanpassen om de tool passend te maken.)

In hoeverre is het mogelijk om een 'Employer Branding configuratie' te maken per klant, zoals logo, kleurenpalet, e-mail opmaak en teksten, homepage, helpteksten etc.:**AgileOne**

Currently, AgileOne's VMS offers limited employer branding configuration per customer. Customers can display their logo and messaging can be configured if negotiated during contract phase and during implementation.

Beeline

Beeline Extended Workforce Platform kan worden geconfigureerd om de bedrijfscultuur en jargon van de klant weer te geven. Beeline biedt veel flexibiliteit in de configuratie van het platform om

door de klant gedefinieerde processen en procedures te ondersteunen. Daarnaast is het mogelijk de klantenlogo en e-mailnotificaties aan te passen en te voorzien van eigen taal / branding zoals bijv. een logo.

Connecting-Expertise

We kunnen per klantenomgeving helpteksten, e-mail opmaak, klant specifieke velden etc. configureren. Aanpassingen in het kleurenpakket zijn mogelijk, maar gebeuren in de praktijk niet.

Elanza

Sterke user interface designs vinden wij erg belangrijk, alsook Employer Branding mogelijkheden. De omgeving van onze klanten kan daarom aangepast worden aan de branding van de klant. Denk hierbij aan logo's, homepage, teksten, e-mails etcetera.

Equip

Equip VMS is a complete white-labelled solution for our clients e.g. Employer Branding configuration is a must for every client.

Magnit

MagnitVMS can be branded to an organisation's corporate look and feel including but not limited to logos, colours, and configuration of e-mails, and messages.









Nétive

Dit wordt volledig ondersteund. Ook in een omgeving waarbij diensten aan meerdere klanten worden geleverd (zoals een MSP of bijvoorbeeld een inhuurdesk die voor meerdere business units werkt). Ons VMS is een zogenaamd "multi-tenant" systeem, waarbij specifieke inrichtingsmogelijkheden per klant volledig in de architectuur is verweven.









ProUnity

Deze opties bestaan allemaal, waarbij naast basisfuncties de klant, indien gewenst, op maat bediend wordt. Dit verloopt in een agile proces, met ons eigen team van IT-, VMS - en MSP-experts.









Voor welke data elementen is klant specifieke configuratie mogelijk?

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Aanvraag	V	V	V	V	V	V	V	V
Voorstel/offerte met de kandidaat	V	V	V	V	V	V	V	V
Opdrachtbevestiging/ work order	V	V	V	V	V	V	V	V
Timesheet	V	V	V		V	V	V	V
Factuur	V	V	V	V	V	V	V	V
Leverancier	V	V	V	V	V	V	V	V
Kandidaat	V	V	V	V		V	V	V
Niet mogelijk								

Welke klant specifieke configuratie per data element is mogelijk?

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Klant specifieke velden toevoegen. Indien ja, met een maximum (per scherm) van...	V	V, onge-limiteerd	V	V	V	V	V	V, max 12 velden
Klant specifieke velden in filters/zoekfunctie gebruiken	V	V	V	V	V	V	V	V
Scherm labels van standaard veld namen aanpassen	V	V			V	V		V
Niet verplichte, standaard velden verbergen	V	V	V		V	V	V	V
Verplichte, standaard velden verbergen (met een vaste, standaard waarde voor die klant)	V	V	V		V	V	V	V
Volgorde/positie van velden in formulier schermen aanpassen	V	V			V	V		
De standaard volgorde van velden in kolom weergave aanpassen	V	V			V	V	V	
Niet mogelijk								

Kunnen voor aanvragen en kandidaten vaardigheden/skills worden gekoppeld en zo ja hoe?

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Nee								
Ja, met een 'vrije tekst' lijst - aan te vullen door iedere gebruiker	V		V		V	V		V
Ja, met een standaard, door u beheerde lijst / voor alle klanten gelijk	V		V	V		V	V	V
Ja, met een per klant te beheren lijst	V	V	V		V	V		V
Ja, met de ESCO / EU standaard skills lijst	V				V	V	V	V
Ja, op een overige manier:		V (B1)				V (M1)	V (N1)	

- B1: Beeline heeft een standaard skills lijst in de applicatie. Klanten kunnen hun eigen skills toevoegen, deze configureren met ervaringswensen en daarna ook koppelen aan specifieke functietitels.
- M1: via CV parsing
- N1: Automatische extractie uit CV of manuele toevoeging via "tags".

Is er een keuze mogelijk tussen client funded / supplier funded model?

Waar van toepassing is bijkomend ook aangegeven of de klant kan kiezen tussen een model op basis van een percentage (%) en/of een vast, nominaal bedrag (€)

	AgileOne	beeline	connecting expertise	ELANZA	equip	Magnit	nétive	ProUnity
Nee, alleen client funded				% or €				
Nee, alleen supplier funded								
Ja, de klant kan kiezen tussen client dan wel supplier funded	% or €		% or €		% or €	%	% or €	% or €
Ja, de klant kan kiezen voor client dan wel supplier funded per inhuurcategorie of rol, bijvoorbeeld voor standaard versus expert profielen*	% or €	% or €	% or €			%	% or €	% or €

* deze gedetailleerde optie vereist meer proces management van beide kanten om hier de toegevoegde waarde uit te halen, waardoor deze in de praktijk nog beperkt wordt gebruikt.

Mobile mogelijkheden

Mogelijkheden op smartphone (tablet buiten beschouwing gelaten)

Er zijn hier 4 mogelijkheden in te vullen voor 3 specifieke operating systeem apps die alleen beschikbaar zijn via de betreffende app stores: iOs, Android of Windows, en als vierde een web app. Een web app wordt hier gedefinieerd als een aparte, simpeler versie van het online platform geoptimaliseerd voor mobiel gebruik, zonder de noodzaak een app uit een appstore te installeren.

	AgileOne	beeline	connecting expertise	ELANZA	equip	Magnit	nétive	ProUnity
Aanvraag maken door hiring manager	iOS android Windows	WEB app		WEB app	WEB app	WEB app iOS android	WEB app iOS android	WEB app
Kandidaten aanbieden door leverancier	iOS android Windows	WEB app		WEB app	WEB app	WEB app iOS android	WEB app	WEB app
Kandidaten beoordelen door hiring manager / MSP / hiring desk	iOS android Windows	WEB app		WEB app	WEB app	WEB app iOS android	WEB app	WEB app
Opdracht / contract maken door hiring manager en digitaal ondertekenen	iOS android Windows			WEB app	WEB app	WEB app	WEB app	WEB app
Uren schrijven door CW	iOS android Windows	WEB app iOS android		WEB app	WEB app	WEB app iOS android	WEB app	WEB app
Expenses toevoegen door CW	iOS android Windows	WEB app iOS android		WEB app	WEB app	WEB app iOS android	WEB app	WEB app
Uren/Expenses goedkeuren door hiring manager	iOS android Windows	WEB app iOS android		WEB app	WEB app	WEB app iOS android	WEB app iOS android	WEB app

Welke overige functies zijn mobiel beschikbaar / Aanvullingen van de aanbieders:

AgileOne: No additional features available currently.

Beeline: niet van toepassing.

Connecting-Expertise: niet van toepassing.

Elanza: Het platform is volledig via de web-app te bedienen.

Equip: Equip VMS is available on a full mobile capacity.

Magnit: niet van toepassing.

Nétive: Interactieve analytics (rapportages en dashboards), inclusief signalering/samenwerking met collega's op basis van geconstateerde opmerkelijkheden in deze analytics.




ProUnity: Op basis van onze statistieken, analyses en gesprekken met klanten zien we dat VMS gebruik voor grote meerderheid van gebruikers via tablet of pc/ laptop gebeurt. Onze klanten zijn hier op dit ogenblik geen vragende partij naar.

Kunnen timesheets worden goedgekeurd via een deeplink in een e-mail/bericht zonder in te hoeven loggen op het VMS of in de app?

Ja: Beeline, Magnit, ProUnity

Nee, eerst online (browser) of mobiel (app) inloggen in het VMS: AgileOne, Connecting-Expertise, Elanza, Equip, Nétive

Internationale mogelijkheden**Wordt het VMS-systeem in meerdere lokale talen ondersteund?**

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Systeem beschikbaar in	NL FR EN DU	NL FR EN DU	NL FR EN	NL	EN DU	NL FR EN DU	NL FR EN DU	NL FR EN DU
Helpdesk & training via eigen VMS organisatie in	NL FR EN DU	EN	NL FR EN	NL	EN DU	NL EN	NL EN DU	NL FR EN DU
Helpdesk & training via partners/MSP's in	NL FR EN DU	EN	NL FR EN DU	NL	NL FR EN DU		NL EN DU	NL FR EN DU

In welke overige talen is het systeem beschikbaar:**AgileOne**

The following languages are currently supported in AccelerationVMS. AccelerationVMS also supports double-byte languages such as Chinese, Japanese and Korean. The complete list: English (United States), Français (Canada), Deutsch (Germany), Español (Mexico), English (United Kingdom), Français (France), Español (Spain), Sverige (Sweden), Português (Brazil), Dutch (Netherlands), Italiano (Italy), 中文简体(China), 日本語(Japan), 中文繁體(Hong Kong), 한국어(South Korea)

Beeline

Spaans, Portugees, Japans, Chinees. De volgende talen zijn gedeeltelijk beschikbaar: Italiaans, Koreaans en Traditioneel Chinees.

Connecting-Expertise

Niet van toepassing, talen kunnen toegevoegd worden echter naargelang de behoefte van de klant.

Elanza

Niet van toepassing.

Equip

25+ countries primarily in EMEA

Magnit

Niet van toepassing.

Nétive









Talen kunnen naar wens op verzoek worden toegevoegd, met een doorlooptijd van ongeveer 5 weken.

ProUnity

Het platform heeft een eenvoudige taalkeuze-functie die nu vier talen afdekt. Door het invoegen van vertalingen van de gebruikte terminologie kan dit vlot worden uitgebreid en kan het team als deel van de opstart of tijdens de samenwerking verdere talen toevoegen.

Welke specifieke configuratie mogelijkheden voor internationale organisaties zijn beschikbaar?

Voor welke landen is uw VMS met gelokaliseerde parameters (zie hierna) standaard beschikbaar?

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Nederland	V	V	V	V	V	V	V	V
België	V	V	V		V	V	V	V
Overige*	A01	B1	C1		EQ1		N1	P1

- A01: e.g. Austria, Czech Republic, Denmark, Finland, Germany, Ireland, Poland, Sweden, Switzerland, United Kingdom, United States, Canada, India.
- B1: bijvoorbeeld Duitsland, Frankrijk, Denemarken, Zweden, Polen, Oostenrijk, Zwitserland, Verenigd Koninkrijk en Ierland (n.b. deze lijst is niet volledig)
- C1: Engeland, Duitsland, Frankrijk
- EQ1: 25+ countries primarily in EMEA
- N1: configuraties zijn allen land specifiek in te richten. We ondersteunen hiermee elk land
- P1: Luxemburg

Welke mogelijkheden voor lokalisering parameters heeft uw VMS voor hiervoor genoemde landen:

	 AgileOne	 beeline	 connecting expertise	 ELANZA	 equip	 Magnit	 nétive	 ProUnity
Mogelijkheid voor internationale telefoonnummers inclusief een landnummer lijst	V	V	V		V	V		V
BTW tarieven per land	V	V	V	V	V	V	V	V
Verleggen van BTW op facturen	V	V	V	V	V	V	V	V
Uitsluiting van BTW op facturen	V	V	V		V	V	V	V
Mogelijkheid voor contracttemplates per land	V	V	V		V	V	V	V
Tariefkaarten per land	V	V	V		V	V	V	V
Omrekenen van facturen in verschillende valuta tussen leverancier en klant munteenheid	V				V	V		V
Betalingen naar leveranciers splitsen tussen gewone en G-rekening (alleen Nederland)	V	V			V	V	V	V

Web Content Accessibility

In de 2022 editie van de [Staffing Industry Analysts VMS Global Landscape Summary](#) wordt per VMS-aanbieder een beschrijvende update gegeven op een tiental functioneel/technische gebieden van deze toolings.



Nieuw in 2022 is het gebied 'toegankelijkheid voor gebruikers met een beperking'. Een aantal VMS-leveranciers heeft zich gericht op naleving van de [Web Content Accessibility Guidelines \(WCAG\)](#), die deel uitmaken van een reeks internationaal erkende richtlijnen voor web toegankelijkheid, gepubliceerd door het Web Accessibility Initiative van het World Wide Web Consortium, de belangrijkste internationale normenorganisatie voor het internet. WCAG kent drie conformiteitsniveaus: A, AA en AAA.



In ons onderzoek hebben we deze niveaus nog niet uitgevraagd, maar we noteren alvast dat voor editie 7 wel toe te voegen. Voor organisaties die van inclusie een speerpunt maken, is dit een belangrijke element bij het zoeken naar een passend VMS.



6. Expert meningen over de User Experience van het VMS

Een goede
user
experience
zorgt voor
efficiënt
werken.

Expert meningen over de User Experience van het VMS

Een nieuw onderdeel in dit onderzoeksrapport is de beoordeling van de User Experience van de VMS tools. We vonden zes VMS-partijen bereid om hieraan deel te nemen, waarvoor we ze zeer erkentelijk zijn. Een panel met negen experts, de meeste zelfstandig consultants in het inhuur vakgebied, beoordeelde vier demo's van de zes VMS-aanbieders.

Waarom is User Experience belangrijk?

User experience (UX) is de manier waarop een gebruiker interacteert met een softwareproduct, zoals een website of app. Het gaat om hoe gemakkelijk de software te gebruiken is, hoe intuïtief de interface is en hoe goed de software aansluit bij de behoeften van de gebruiker. Een goede user experience zorgt ervoor dat een gebruiker efficiënt kan werken met de software en dat de software aanvoelt als een natuurlijke verlenging van de manier waarop de gebruiker werkt.

Voor VMS tooling is de belangrijkste gebruiker, zeker als het gaat om wie beslissingen neemt over het aanschaffen van een VMS, de hiring manager. Drie van de vier demo's die we de panelleden lieten beoordelen, hebben dan ook de hiring manager als uitgangspunt. Er zijn totaal wel vijf verschillende gebruikersgroepen van het VMS:

1. Hiring manager, voor het aanvragen en het beoordelen van kandidaten, tekenen van opdrachten en goedkeuren van timesheets.
2. Een interne inhuurdesk of externe MSP dienstverlener
3. Leveranciers, voor het invullen van aanvragen, contracteren en facturering
4. Kandidaten/werkenden, alleen voor het invoeren van timesheets
5. Inhuurprogramma beheerders, Inkoop, Finance en HR gebruikers die vooral rapportage en analyses functionaliteit gebruiken

Bij het maken van keuzes voor een VMS zijn vooral de eerste drie groepen niet te onderschatten bij het belang van UX. Een VMS dat een zeer goede UX biedt aan hiring managers, maar het leveranciers enorm complex maakt, loopt een risico dat er te weinig kandidaten worden aangeboden. En de operationele bewakers van de VMS processen, de interne inhuurdesk of externe MSP dienstverlener, zitten dagelijks meerdere uren per dag in het systeem te werken en zijn dus grootgebruikers.

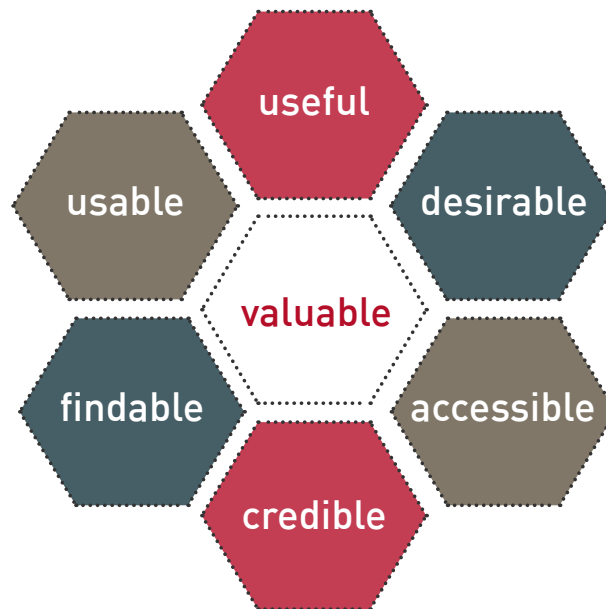
De laatste twee groepen gebruiken het VMS maar beperkt, dus zijn van iets lagere prioriteit op UX gebied, daar draait het vooral om functionaliteit.

Wat is User Experience?

Eén van de grondleggers van het User Experience vakgebied, **Peter Morville**, heeft de User Experience honingraat ontwikkeld. De 7 elementen uit deze honingraat voor user experience ontwikkelaars zijn:



SCAN ME



1. **Nuttig.** *Als beoefenaars kunnen we niet tevreden zijn met schilderen binnen de lijnen die door managers zijn getrokken. We moeten de moed en creativiteit hebben om ons af te vragen of onze producten en systemen nuttig zijn, en onze kennis van ambacht en medium toe te passen om innovatieve oplossingen te definiëren die nuttiger zijn.*
2. **Bruikbaar.** *Gebruiksgemak blijft van vitaal belang, en toch behandelen de interfacegerichte methoden en perspectieven van mens-computerinteractie niet alle dimensies van webdesign. Kortom, bruikbaarheid is noodzakelijk maar niet voldoende.*
3. **Wenselijk.** *Onze zoektocht naar efficiëntie moet worden getemperd door waardering voor de kracht en waarde van imago, identiteit, merk en andere elementen van emotioneel ontwerp.*
4. **Vindbaar.** *We moeten ernaar streven om navigeerbare tools en vindbare objecten te ontwerpen, zodat gebruikers kunnen vinden wat ze nodig hebben.*
5. **Toegankelijk.** *Net zoals onze gebouwen liften en hellingen hebben, moeten onze websites toegankelijk zijn voor mensen met een handicap, meer dan 10% van de bevolking. (red. voor overheden in Europa is het sinds 2021 verplicht te voldoen aan de **Web Content Accessibility Guidelines**, inclusief mobiele apps)*
6. **Geloofwaardig.** *De ontwerpelementen die bepalen of gebruikers vertrouwen en geloven wat we hen vertellen.*
7. **Waardevol.** *Onze software moeten waarde toevoegen aan onze sponsors.*



SCAN ME

Zoals je kan zien, is de nuttigheid, de functionaliteit, van de tool slechts 1 van de 7 punten binnen de gehele UX. Ook voor een goed werkende VMS tool zou 'functionaliteit' ons inziens nooit de enige focus van de ontwikkelaars mogen hebben.

Methodiek

Voor dit onderzoeksrapport hebben we de 7 bovenstaande punten samengevat in drie criteria. Hierop heeft het expert panel de VMS demo's beoordeeld:

- **Aantrekkelijkheid:** *Hoe graag zou je hiermee willen werken? Heeft het een aantrekkelijke branding, identiteit van het product? Zou jij hier echt trots op kunnen zijn als leverancier? Zou je hier als gebruiker de hele dag mee willen werken?*
- **Eenvoud:** *Hoe simpel ziet het eruit? Kun je het zonder handleiding, als een app op je telefoon, gebruiken? Hoe vindbaar / in logische volgorde, zijn alle stappen toegankelijk. En hoe bruikbaar is het instrument/de tool voor het te bereiken doel?*
- **Compleetheid:** *Hoe 'compleet' nuttig is alles wat je ziet? Wat mis je, of is het juist teveel / overcompleet? Is helder waar alles wat je ziet voor bedoeld is? Is/voelt het geloofwaardig/betrouwbaar?*

Voor de laatste demo in de categorie 'showcase' voegen we daar een beoordeling op 'Relevantie' aan toe om vast te stellen hoe relevant en nuttig de nieuwe functionaliteit is voor de eindgebruiker.

Voor de beoordelingen gebruiken we een **7-punts Likertschaal** om daarmee net wat meer nuance te kunnen tonen dan bijvoorbeeld de gebruikelijk 5 punt schaal, vaak met sterren, gebruikt in veel andere software beoordelingen.



SCAN ME

Het Expert panel

Uit het uitgebreide netwerk van ZIPconomy en NextConomy hebben we een aantal experts gevraagd om deel te nemen aan deze eerste demo-beoordeling, en hun mening te geven over de UX van de VMS tools. Ook de negen experts die toezegden, zijn we erg dankbaar om hieraan mee te werken en deze waardevolle aanvulling aan het rapport mogelijk te maken.

Uiteindelijk hebben de negen experts ieder ruim twee uur aan demo's bekeken, hierna hun beoordeling gegeven en deze met opmerkingen toegelicht. Alle experts hebben een relevante ervaring in de wereld van ingehuurd talent, zijn nu onafhankelijk, hebben ervaring met het selecteren en implementeren van verschillende VMS tools, en hebben geen commerciële belangen bij enige van de VMS aanbieders. De experts hebben na het ondertekenen van een geheimhoudingverklaring een tijdelijke toegang gekregen tot de demo's van de zes VMS-aanbieders.

Over de demo's

Van de acht aanbieders in dit rapport waren twee partijen niet bereid mee te doen aan dit extra onderdeel, AgileOne en ProUnity. De andere zes partijen hebben ieder vier demo video's opgenomen met daarin deze vier scenario's om de User Experience te kunnen beoordelen:

1. Een aanvraag indienen door een hiring manager
2. Het beoordelen van een kandidaat door een hiring manager
3. Het gebruik van dashboards en rapportage door inhuur programma experts
4. Een vrije categorie waarin men een 'showcase' functionaliteit kon toelichten

De experts hebben per scenario, per aanbieder, naast scores ook uitgebreide, en soms ongezoeten, feedback geschreven. Deze voor de aanbieders waardevolle input hebben we 1-op-1, uiteraard anoniem, aan de aanbieders teruggekoppeld. Zij kunnen dit gebruiken voor het verbeteren van hun User Experience in de toekomst. Een samenvatting van die feedback is in dit hoofdstuk terug te vinden.







De resultaten van de demo's

Een belangrijke nuance voorafgaand op de resultaten is wel dat de leveranciers die we vergelijken wel gedeeltelijk appels en peren zijn. We hebben twee van de drie grootste spelers in de wereld, Beeline en Magnit, met 500+ medewerkers, vergeleken met relatief kleine lokale spelers, Elanza en Connecting-Expertise, met minder dan 25 medewerkers. Anderzijds zegt omvang niet altijd iets over het belang dat het team hecht aan User Experience. In de #HRTech wereld vertrekken de meeste start-ups tegenwoordig vanuit een 'mobile-first' strategie en hebben al een heel goede User Experience opgeleverd ook al zijn ze pas met 10 mensen. Het is vaak een keuze / balans tussen functionele - versus visuele verrijking die aanbieders moeten maken.

Met een totale gemiddelde score van 6,1 is Beeline uiteindelijk als beste aanbieder op het gebied van User Experience uit de bus gekomen. Op alle drie de onderdelen scoren ze minimaal 6 uit 7, alleen met de showcase hebben ze niet meegedaan.

Op de min of meer gedeeld tweede plaats eindigen Magnit en Nétive VMS met een 5,8/5,7. Hierna volgt Elanza als kleine speler knap daar achter, en als slechtste op UX gebied zijn Equip en Connecting-Expertise beoordeeld door het panel met beide een 4,8.

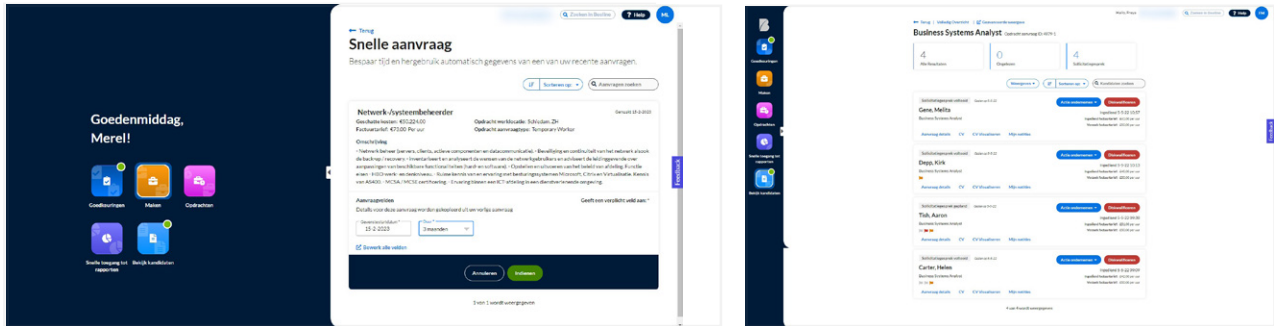
Bij de gemiddelden per criterium is duidelijk dat functionaliteit, vanuit het criterium compleetheid, bij alle partijen, op Elanza na, als beste is beoordeeld. Met de foto's van de locaties waar men gaat werken, heeft Elanza een uniek onderdeel. Voor deze start-up is er een duidelijke focus op aantrekkelijkheid en eenvoud te zien.

Leverancier	Aantrekkelijkheid	Compleetheid	Eenvoud	Capital Showcase	Gemiddelde
 beeline®	6,2	6,1	6,0		6,1
 connecting expertise	4,5	4,9	4,9	4,9	4,8
 ELANZA	5,5	4,8	5,6	5,7	5,4
 equip	4,6	5,0	4,6	5,4	4,8
 Magnit	5,8	6,0	5,4	6,1	5,8
 nétive	5,4	6,3	5,2	6,3	5,7

UX voorbeelden en opmerkingen per VMS aanbieder

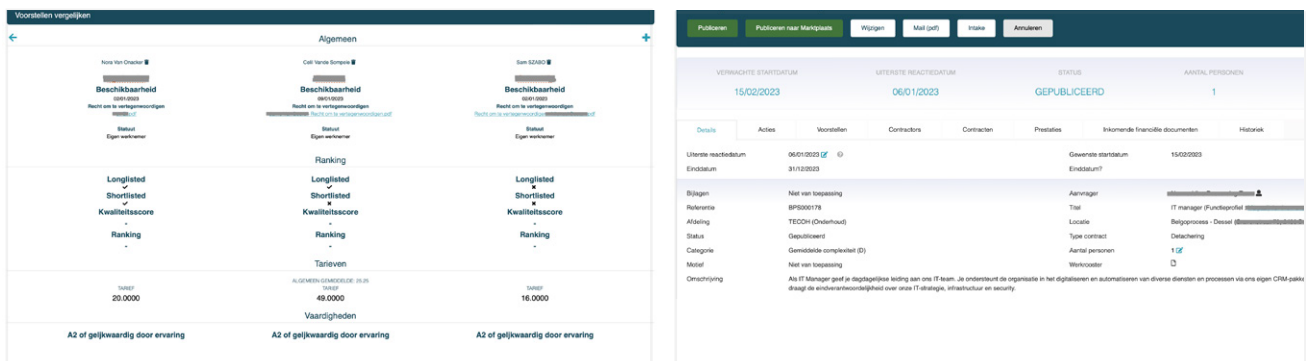
Bij ieder van de aanbieders zijn 2 voorbeeld schermopnames te zien. De belangrijkste opmerkingen van het panel op de demo's kan u daaronder vinden.

Beeline



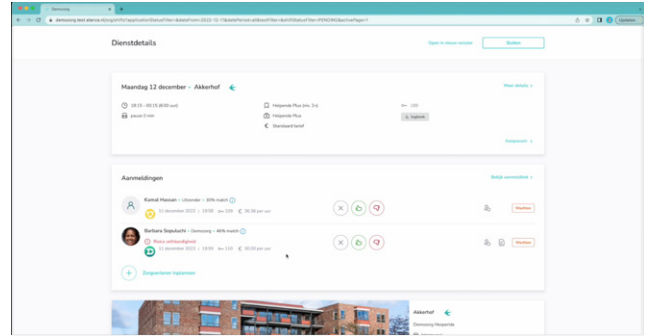
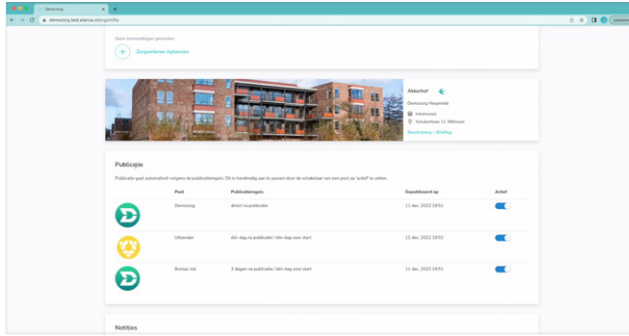
- Mooie en eenvoudige mobile enabled aanvraag formulier
- De «wist u dat ...» pop up verhoogt de gebruiksvriendelijkheid
- De mobiele webapplicatie is nog niet op niveau van een B2C app die we vandaag kennen voor het boeken van tickets, hotels, etc. Ik geloof nog steeds dat zaken eenvoudiger kunnen.
- Je maakt gebruik van een profiel dat reeds eerder is ingezet, maar er is geen mogelijkheid tot het wijzigen van het tarief. De aanvraag moet dus volledig overeenkomen met een voorgaande aanvraag.
- De eenvoud in gebruik valt of staat met de juiste inrichting van front-end, maar evenzo belangrijk is toch de klant specifieke masterdata in de backend
- De 'resume visualiser' is handig met die visuele samenvatting. De matching op competentie niveau (en tarieven) is een mooie feature en zeer gebruiksvriendelijk.

Connecting-Expertise



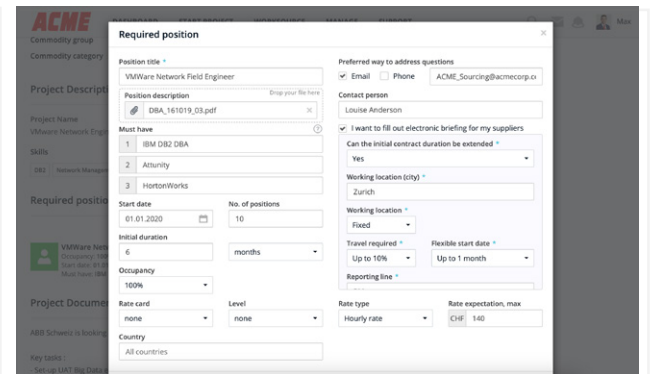
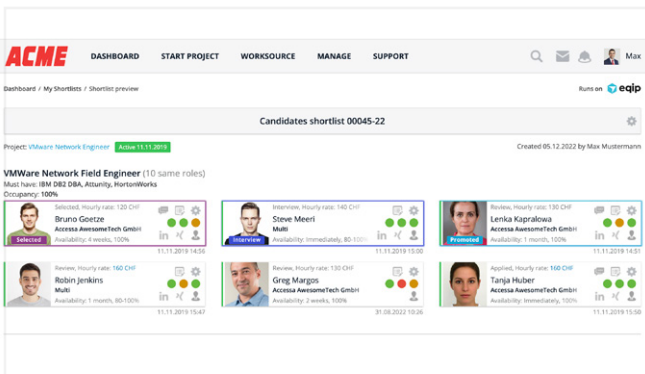
- Gebrek aan mobiele mogelijkheden zijn een groot gemis
- De mogelijkheid om kandidaten naast elkaar te vergelijken is mooi en handig
- Met meer vooraf ingevulde gegevens op basis van de afdeling etc. van de hiring manager kan het proces sneller en liefst op één pagina
- Velden zoals specific skills vraagt veel van een inhurende manager aan kennis ivm de keuzes die er zijn
- Niet altijd duidelijk welke velden verplicht zijn en we missen helpteksten bij velden
- De rapportages in Connecting Expertise voelen wat outdated & minder dynamisch dan wat concullega's aanbieden.

Elanza



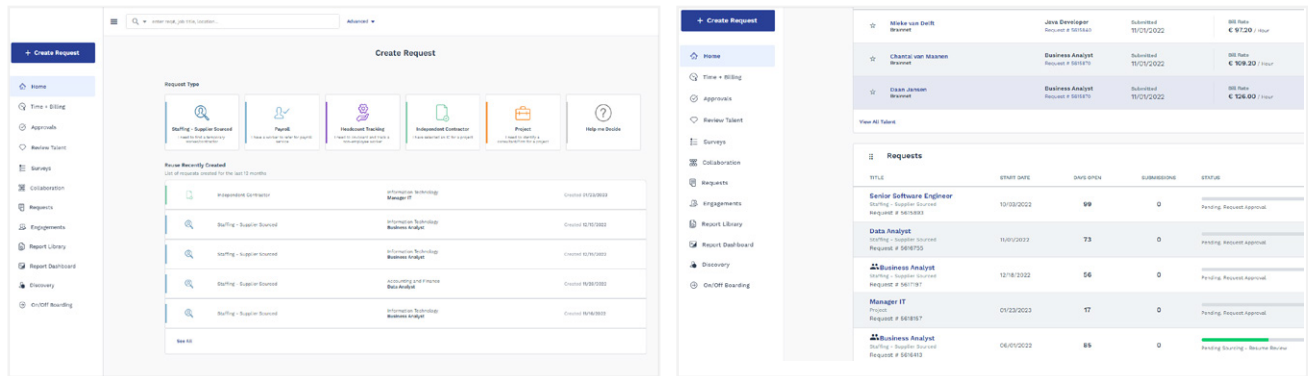
- Fijn dat er foto's bij staan bij de Aanvragen locaties
- Dienst korte termijn wordt direct gepubliceerd naar de verschillende schillen, lange termijn mogelijkheid tot gefaseerd publiceren
- De matching rate is gebaseerd op hard & soft criteria die gewogen worden, wat een slimme functie is.
- Uit de showcase blijkt poolmanagement functionaliteit voor ZZP-ers.
- Door de «favorietenplanning functie» wordt automatische planning mogelijk.
- Aangezien er gebruik wordt gemaakt van diensten is de kans groot dat een kandidaat al vaker heeft gewerkt; deze lijken niet in het overzicht inzichtelijk te zijn.
- Visualiseringen van dashboards, analytics, etc blijven achterwege ten op zichte van de concurrent vms providers.

Eqip



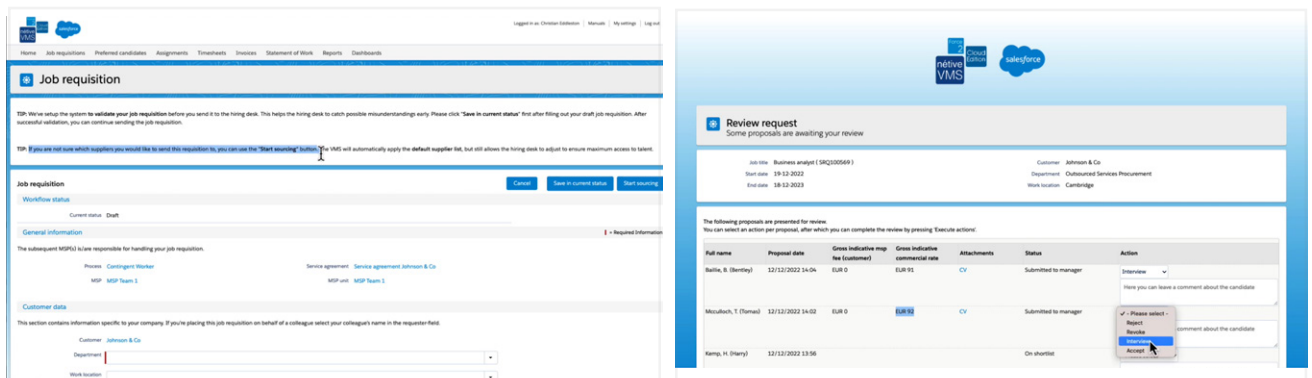
- Er wordt heel wat data input verwacht die geautomatiseerd zou moeten verlopen op basis van het profiel van de hiring manager.
- Supplier preferences dient zelf door de hiring manager te worden ingevuld waarbij al wel reeds Tiers zijn aangemaakt. Een hiring manager kan niet zien welke leveranciers onder welke tier vallen
- Aantrekkelijke mobiele app eenvoudig en snel te gebruiken, maar skills matching niet duidelijk
- Duidelijk overzicht met kandidaten en handige internal comments mogelijk met stakeholders
- Statuses not all clear, what does 'promoted' mean?
- De talent pool ingevoegd in de oplossing van Eqip is een slimme toevoeging van hun product

Magnit



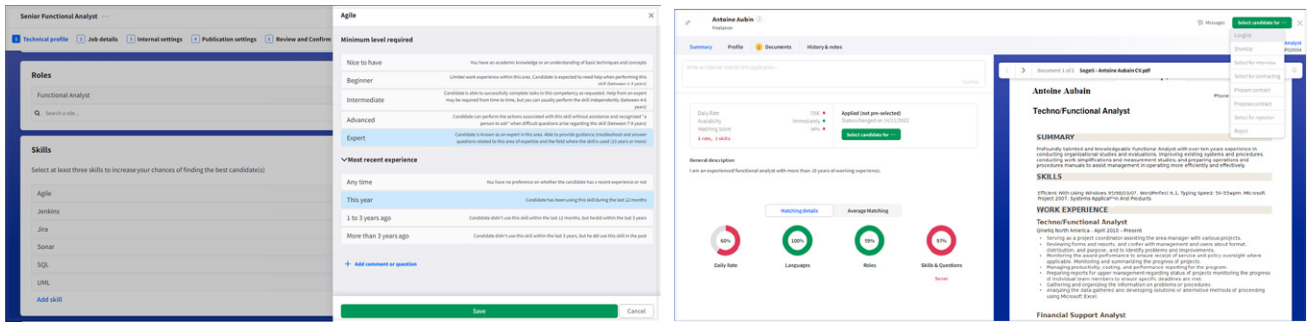
- Uitstekende kandidaat beoordeling via de mobiele app. Eenvoudig, snel en compleet
- Gebruiksvriendelijke mobiele interface voor het beoordelen van kandidaten met makkelijke interview opties is een plus versus de concurrentie
- Niet duidelijk is hoe kandidaat beschikbaarheid voor interview wordt meegenomen wordt de keuze van de kandidaat gemaakt op obv de sterren beoordeling?
- Door een standaard rapport over diversiteit te voorzien, wordt dit thema onder de aandacht geplaatst
- De SoW module richt zich ook echt op de samenwerking met de leverancier om data van de SOW samen te voegen met die van de klant, wat een grote meerwaarde is.

Nétive VMS



- De integratie op het Force.com platform maakt deze oplossing ideaal voor grote en complexe VMS volumes met hoge variabiliteit.
- Optie voor decision tree is gebruiksvriendelijk, maar sommige velden zijn niet pre-filled obv user id
- Mobiele app voor aanvragen Nétive staat op punt en krijgt daarom een hoge score qua aantrekkelijkheid, dit is een duidelijke differentiator
- Aandachtspunten: velden, zoals bij assessment, vragen veel van de hiring manager en soms wat onrustig met veel uitleg tekst bovenaan het scherm - ziet er vol uit
- Complete kandidaat beoordeling, maar jammer dat dit enkel kan via de web applicatie en niet via een mobiele app
- De SoW tracking functie op budgetten en deliverables is goed, maar vooral ook op de mensen die op de SoW werken, zodat een organisatie goed zelf intern onderscheid kan maken in soorten externen

ProUnity



Ook al heeft ProUnity niet met de demo's zelf deelgenomen, we kunnen hier toch een indruk geven van de look & feel van het platform voor dezelfde twee acties net als bij de andere leveranciers, het aanmaken van een aanvraag en beoordelen van een kandidaat.



7. VMS aanbieders bedrijfsinformatie

VMS aanbieders bedrijfsinformatie

In dit hoofdstuk komen in alfabetische volgorde de profielen van alle deelnemende VMS aanbieders aan bod in de taal van hun voorkeur, Nederlands of Engels.



AgileOne



For the Netherlands

Visiting address NL headquarters	Herikerbergweg 238, 1101CM Amsterdam, NL
Website NL	www.agile-one.com/nl
Name contactperson	Friso van de Kolk
Phone number contact person	+31 617123419
E-mail address contact person	 fvandekolk@agile1.com

For Belgium

Visiting address head office BE	Havenlaan 86C, Box 204, B-1000, Brussels, BE
Website BE	www.agile-one.com/be
Name contactperson	Friso van de Kolk
Phone number contact person	+31 617123419
E-mail address contact person	 fvandekolk@agile1.com

Other brand names and labels under which your organization is active

	Brand name / label	Activities
Netherlands, Belgium, Global	AgileOne	Vendor Management System (AccelerationVMS), Managed Service Provider (MSP), Recruitment Process Outsourcing (RPO), Statement of Work (SOW), Business & Professional Services

Global parent company

Name	The Act 1 Group, Inc. d/b/a AgileOne
City/country	Torrance, California, United States
Website	www.agile-one.com

Mission and vision of your company

The AgileOne name is based on our mission to provide innovation and insight to our clients so they can quickly adapt to the ongoing changes in the marketplace. As their trusted advisor, it is our role to anticipate, understand, and create solutions to their workforce challenges. Our vision is being the ultimate aggregator, meaning that we engage and partner with the top innovations in the industry, connect them to our technology stack, and serve as the center point in the talent supply chain.

The added value / core activities of your company for clients

AgileOne is a data-driven company continually evaluating service delivery and performance to

apply lessons learned and evolve best practices in alignment with latest market conditions. We have designed an intuitive and user-friendly Vendor Management System, AccelerationVMS, based on decades of experience, thought leadership and best-in-class delivery of talent acquisition services, and workforce and vendor management solutions for all labor types and worker classifications.

Brief history of your company

Founded in 1978 with roots in the staffing industry dating back to 1964, AgileOne continues to expand our service and technology solutions to businesses in Europe and across the world. We are a leading Vendor Management System (VMS) provider with a full and complimentary suite of talent acquisition, workforce management and vendor management solutions designed to support all labor types and worker classifications in strict compliance with local laws, legislations and regulations.

What developments have there been at your company in the past 2 years?

Investments in our people by scaling up team resources in alignment with client growth, training and education, and well-being and personal development. Investments in our technology by continuing to engage new innovations in the marketplace and integrating these tools with our software application. Investments in our world as a signatory to the UNGC, an EcoVadis Silver Star Award for sustainability and ESG, and charitable work and community volunteerism in partnership with our clients.

What changes can be expected in your organization in the next 2 years, and why or for what reason?.

Structurally, AgileOne will continue to invest in our people and grow in size in terms of both clients and employees. Operationally, AgileOne will continue its current trend of entering new countries in Europe and across the world to provide the human capital technology, and workforce and vendor management solutions businesses need to ensure talent supply and the ability to onboard talent quickly, compliantly, and competitively priced.

The number of customers and users using this VMS and the managed spend over the whole of 2021 via this system

2021	Netherlands	Belgium	Global
Number of customers	3		100+
Number of hiring manager users	500+		25.000+
Number of registered contingent workers	1.500+		100.000+
Managed spend (€)	100.000.000		4.300.000.00

Who are your company's 3 main competitors and why?

	Competitor 1	Competitor 2	Competitor 3
Netherlands Belgium Global	SAP Fieldglass - global supplier with active clients in countries across the world	Beeline - global supplier with active clients in countries across the world	

Who are your partner companies for the services and technologies in this list?

Partners	1	2	3
Cloud storage/ webhosting	Amazon Web Services Cloud		
Development software / PAAS			
MSP partners	AgileOne is both an MSP and VMS provider.		
Broker partners	AgileOne is a vendor neutral MSP. In every client program, we partner with third-party brokers capable of delivering the best service for our clients		
Sourcing of freelancers	AgileOne is a vendor neutral MSP. In every client program, we partner with third-party freelancer sourcing companies capable of delivering the best service for our clients		
Others (+ description)			

Provide an indication in numbers of employees in your organization about these typical departments per country and/or elsewhere in the world:

Department / teams	Netherlands	Belgium	With local partners	Global
Sales/Business Development	2			85
Innovation / Research & Development	0			140
Consulting/ implementation	0			65
Customer success, Service & Support	2			400
Other				
TOTAL	4			690

Does your company have one or more quality certifications or labels?

Yes, namely: ISO:9001, ISAE 3402 (Europe) and SSAE 18 18 (North America), EcoVadis Silver Star for Sustainability

Is your company a member of professional or industry associations?

Yes, namely: WeConnect International, Minority Supplier Development United Kingdom (MSDUK), Minority Supplier Development Council for Europe and Asia (MSD), Staffing Industry Analysts (SIA).

What pricing structure is generally applied for the use of your VMS, such as per type of user, per contract, based on spend and any volume discounts?

AgileOne offers a client/buyer funded or supplier funded model. For pricing structure, we offer subscription pricing in a committed spend model and a pay-as-you-go pricing model where our VMS fee is based on a percentage of actual spend. The pricing structure can be tailored per contract and type of contingent worker. Volume discounts and rebates may apply based on negotiations with each individual client.

What explanation or information would you like to add to your answers?

Additional explanation is not necessary.

Beeline



Voor Nederland en België

Bezoekadres hoofdkantoor Niet van toepassing

Website www.beeline.com

Naam contactpersoon Manfred Vogels

Telefoon nummer contactpersoon +31 622206946

E-mailadres contactpersoon  manfred.vogels@beeline.com

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie actief is

	Merksnaam/label	Activiteit
Nederland/ België	Joined Up	Shiftbased en/of High volume workforce management

Moederorganisatie

Naam Beeline.com Ltd

Vestigingsplaats Jacksonville, Florida (VS)

Missie en visie van uw bedrijf

Visie

- Every person, given the right opportunity, is capable of greatness
- Every business, given the right talent, is capable of superior outcomes

Missie

Our trusted platform connects businesses to the remarkable talent within the global extended workforce through:

- Modern microservices platform
- Concierge Services
- A powerful workforce intelligence within a robust ecosystem
- Focus on talent (all labour classes, procurement types & talent sources)

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Externe inhuur kan betrouwbaar talent en mogelijkheden met zich mee brengen. Een goed beheerd programma van deze populatie maakt zakelijke flexibiliteit mogelijk, elimineert te hoge uitgaven en reguleert risico's. Onze technologische oplossingen passen zich aan om uw behoeften op het gebied van flexibiliteit, uitgaven en risico's te ondersteunen, ongeacht of de macro-arbeidsomgeving zeer concurrerend is en wordt aangedreven door een sterke economie of overaanbod tijdens economische onzekerheid.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

Beeline begon als een VMS en MSP leverancier in 1999 als onderdeel van de MPS Group. In 2004 deed Beeline zijn intrede in de Europese markt. In 2010 werd Beeline deel van Adecco Group om in 2012 de MSP tak af te scheiden. Hierdoor werd Beeline puur een SaaS bedrijf. In 2016 is Beeline gefuseerd met IQNavigator.

Welke veranderingen zijn er in de afgelopen 2 jaar geweest in uw organisatie, en waarom of waardoor

Beeline heeft zich in 2021 uitgebreid met de aankoop van JoinedUp, een oplossing die specifiek gericht is op het inhuren van hoge volumes medewerkers waar de uitdaging en complexiteit ligt binnen het werken in ploegendiensten.

Aan het eind van 2022 heeft Beeline de firma Utmost gekocht. Deze aankoop geeft organisaties de mogelijkheid inzicht te creëren in alle type medewerkers binnen het gehele personeelsbestand. Niet alleen de externe inhuur, maar ook met het vaste personeel.

Welke veranderingen zijn er in de komende 2 jaar te verwachten in uw organisatie, en waarom of waardoor

Verdere innovatie zodat Beeline 1 platform is voor alle externe inhuur, onafhankelijk van welk kanaal en afgestemd op het type contract welke deze medewerker wenst te hebben. We zullen onze integratie mogelijkheden verder uitbouwen, waaronder uitbreiding van ons API aanbod. Verdere koppeling tussen onze producten zodat bedrijven sneller en beter beslissingen maken op strategisch niveau door inzicht te geven over het gehele personeelsbestand binnen 1 platform.

Het aantal klanten en gebruikers die dit VMS gebruiken en de managed spend over heel 2021 via dit systeem

2021	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	Niet vrijgegeven	Niet vrijgegeven	350
Aantal hiring manager gebruikers	2.000	350	303.000
Aantal geregistreerde contingent workers	17.500 (actieve opdrachten)	614 (actieve opdrachten)	1,2 miljoen (actieve opdrachten)
Managed spend (€)	Niet vrijgegeven	Niet vrijgegeven	\$53 billion

De 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	Niet vrijgegeven	Niet vrijgegeven	Niet vrijgegeven
België	Niet vrijgegeven	Niet vrijgegeven	Niet vrijgegeven
Wereldwijd	Niet vrijgegeven	Niet vrijgegeven	Niet vrijgegeven

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten?

Partners	1	2	3
Cloud opslag / webhosting			
Ontwikkel software			
MSP partners	AGS	Randstad Sourceright	TAPFIN
Broker partners			
Sourcen van freelancers/ zzp'ers	TalentNet	WorkLlama	
Overige (+ toelichting)	KatThree & TalentIn - Consulting Partners	People2.0 & CXC EMEA - Compliance Partners	

Geef een indicatie in aantallen eigen werkenden in jullie organisatie over deze typische afdelingen per land en/of elders in de wereld

Afdeling / teams	Nederland	België	Met lokale partners	Global
Sales/Business Development	3			115
Innovatie / Research & Development	1			143
Consulting/ implementatie	2			206
Customer success, Service & Support	1			170
Overig				
TOTAAL	7			634

Uw bedrijf beschikt over een of meer (technische) kwaliteitscertificeringen of -normeringen?

Ja: Beeline is gecertificeerd voor ISO 27001/27017/27018, SSAE-18/ISAE-3402 Type II SOC 1, SOC 2 en ondergaat jaarlijks audits met onafhankelijke derde partijen.

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen?

Ja, namelijk: SIA, Procurecon, ClubVMSA en CPO Rising. Beeline neemt deel in analyst onderzoeken zoals Gartner, Forrester, en Spend Matters. Volledige lijst alle partners: <https://www.beeline.com/beeline-partners>

Welke prijsopbouw voor het gebruik van uw VMS wordt in het algemeen gehanteerd, zoals per type gebruiker, per contract, obv spend en eventuele staffels?

Beeline kent de nodige flexibiliteit als het gaat om het commerciële model dat wij hanteren. De twee belangrijkste zijn:

1. een licentie model waarbij onze opdrachtgevers 1 vaste licentie betalen op basis van de te verwachten spend.
2. een transactioneel model waarbij Beeline een percentage berekend over de daadwerkelijk spend. Het merendeel van de programma's is op basis van een transactioneel spend model. Volume kortingen zijn veelal van toepassing op transactioneel spend model.

Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

Beeline is meer dan alleen een VMS. Als een Extended Workforce Platform, revolutioneert Beeline de Contingent Workforce markt op zowel een globaal als lokaal niveau. Beeline Extended Workforce Platform bestaat uit:

- Beeline VMS (Contingent WF, Statement of Work, Regional VMS & Resource Tracking)
- JoinedUp By Beeline (High Volume of Shift Based Workforce specifiek)
- Global Workforce Intelligence (nieuw in 2023), waaronder 'Front Door', Total Workforce Navigator, Worker Hub, On/Offboarding Workflows, Compliance Anomaly Engine
- Beeline Analytics

Connecting-Expertise

connectingexpertise 

Voor Nederland en België

Bezoekadres hoofdkantoor Cockerillkaai 11, 2000 Antwerpen

Website www.connecting-expertise.com

Naam contactpersoon Peter De Buck

Telefoon nummer contactpersoon +32 496162692

E-mailadres contactpersoon  peter@connecting-expertise.com

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie actief is

	Merksnaam/label	Activiteit
Nederland/ België	CE VMS, CE Marketplace	VMS/Marktplaats

Moederorganisatie

Naam Pixid

Vestigingsplaats Parijs

Missie en visie van uw bedrijf

We helpen bedrijven in het krijgen van grip op het inhuur -en beheersproces van externe werkkrachten.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Via de CE VMS oplossing digitaliseren we uw source2pay proces van uw externe inhuur. Op die manier maken we dit proces meer performant, objectief en meetbaar. Daarnaast verhoogt het de compliancy en vermindert het uw kosten. De CE Marketplace brengt uw organisatie in contact met freelancers en staffingbedrijven waar u nu niet mee samenwerkt.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

Connecting-Expertise is opgericht in 2007 en draait als zelfstandige entiteit binnen de PIXID Groep sinds 2020.

Welke veranderingen zijn er in de afgelopen 2 jaar geweest in uw organisatie, en waarom of waardoor

Sinds 2020 zijn we een onderdeel van de Pixid Groep. Pixid biedt met zijn verschillende HR Tech oplossingen bedrijven de mogelijkheid om een Total Talent Acquisitie strategie te implementeren. Via de Pixid Hub oplossing kan uw organisatie connecteren met een waaier van HR Tech oplossingen.

Welke veranderingen zijn er in de komende 2 jaar te verwachten in uw organisatie, en waarom of waardoor

Implementatie van een nieuwe architectuur (technologie) om ons platform nog schaalbaarder en de integratiemogelijkheden verder te verbeteren. Daarnaast zetten we structurele partnerships op met andere platformen (bijv Malt) en dienstverleners.

Het aantal klanten en gebruikers die dit VMS gebruiken en de managed spend over heel 2021 via dit systeem

2021	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	2	151	159
Aantal hiring manager gebruikers	93	2.488	2.935
Aantal geregistreerde contingent workers	+/-800	+/- 11.500	15.000+
Managed spend (€)	€ 122 miljoen	€ 883 miljoen	€ 1,2 miljard

De 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	FieldGlass	Nétive	Beeline
België	FieldGlass	ProUnity	Beeline
Wereldwijd	FieldGlass		

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten?

Partners	1	2	3
Cloud opslag / webhosting	Stuart		
Ontwikkel software	Alle ontwikkeling inhouse		
MSP partners	Solvus, Public-Sourcing, Tapfin, Brainbridge, Charipickers, Pauwels Consulting		
Broker partners	Idem		
Sourcen van freelancers/ zzp'ers	Idem + Malt		
Overige (+ toelichting)			

Geef een indicatie in aantallen eigen werkenden in jullie organisatie over deze typische afdelingen per land en/of elders in de wereld

Afdeling / teams	Nederland	België	Met lokale partners	Global
Sales/Business Development		4		
Innovatie / Research & Development		8		
Consulting/ implementatie		3		
Customer success, Service & Support		3		
Overig		2		
TOTAAL		20		

Uw bedrijf beschikt over een of meer (technische) kwaliteitscertificeringen of -normeringen?

Ja: : Ecovadis, ISO

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen?

Ja, namelijk: VIB, Abcal, Beltug, Federgon, Netwerk Ondernemen

Welke prijsopbouw voor het gebruik van uw VMS wordt in het algemeen gehanteerd, zoals per type gebruiker, per contract, obv spend en eventuele staffels?

We hanteren verschillende modellen, de meest populaire zijn: Spend based, (%) of licentie per jaar.


Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

Neem gerust vrijblijvend contact met ons op zodat we samen kunnen bepalen of wij een meerwaarde voor u kunnen betekenen.

Elanza



Voor Nederland en België

Bezoekadres hoofdkantoor	Moermansskade 600, 1013 BC Amsterdam, NL
Website	www.elanza.nl
Naam contactpersoon	Anouk Haazelager
Telefoon nummer contactpersoon	+31 638912698
E-mailadres contactpersoon	 anouk@elanza.nl

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie actief is

	Merksnaam/label	Activiteit
Nederland/ België	Elanza Connect	Technische oplossing voor zorgorganisaties om naadloos flexibel personeel (zowel intern als extern) uit te wisselen, door koppelingen met uw rooster, HR en ECD systemen inclusief aansluiting van regiopools en externe staffing leveranciers.
Nederland/ België	Elanza VMS	Flex management platform voor optimaal beheer van totale flex inzet (intern en extern). Duurzame inrichting door gelaagdheid van meerdere flexibele schillen: zzp, regionale samenwerking en externe staffing leveranciers. Onze modules geven grip en overzicht op planning, communicatie, HR, finance, data en rapportage.

Moederorganisatie

Naam	Elanza
Vestigingsplaats	Amsterdam

Missie en visie van uw bedrijf

Elanza is er om het capaciteitsprobleem in de zorg op te lossen. Onze passie voor slimme software helpt zorgorganisaties met duurzame inzet van alle zorgprofessionals (vast en flex). Ons platform leidt tot optimale inzet, grip op kwaliteit en regie over de kosten bij onze klanten. Onze koppelingen met zowel interne systemen en externe leveranciers zorgen voor de juiste digitalisering en innovatieve samenwerkingen. Waarom? Wij willen dat onze klanten de beste zorg kunnen blijven leveren. Nu en in de toekomst.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Elanza heeft een onafhankelijk platform ontwikkeld met als doel om zorgorganisaties optimale grip en regie te geven over alle inzet, kwaliteit en kosten van de flexibele arbeidsmarkt. Ons platform biedt de totaaloplossing voor de slimme inrichting en beheer van eigen flexibele pools, zzp- en regionale pools en efficiënte samenwerking met externe bureaus, naadloos aangesloten op uw eigen plansysteem. Elanza maakt koppelingen met rooster-, finance- en staffing leveranciers (supply chain) en is hierdoor inzetbaar als platform voor Master Vendor, Broker, FMS, MSP en hybride modellen.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

Elanza is in 2018 samen met enkele grote Nederlandse zorgorganisaties opgericht om een duurzame oplossing te bieden voor de steeds flexibeler wordende arbeidsmarkt. De eerste versie van ons platform is door zorgorganisaties ingezet om op een efficiënte manier een eigen zzp-pool op te bouwen. Het platform is vervolgens samen met onze klanten doorontwikkeld en uitgebreid in functionaliteiten voor meer grip op flexibele inzet, kwaliteit en kosten. Zo kunnen onze klanten sinds 2021 ook personeel uitwisselen met zorgorganisaties door middel van regionale pools. En vanaf 2022 gebruiken zorgorganisaties Elanza om beter met hun intermediairs te werken, én om hun interne flexpool slimmer in te kunnen zetten.

Welke veranderingen zijn er in de afgelopen 2 jaar geweest in uw organisatie, en waarom of waardoor

Wij hebben de focus gelegd op product doorontwikkeling, qua integraties, functionaliteiten en het kunnen bedienen van alle zorggerelateerde sectoren. Hierdoor kunnen wij met ons platform naadloos aansluiten op alle systemen waar onze klanten mee werken, en wordt ons platform gebruikt in alle zorgsectoren (VVT, GHZ, GGZ en ziekenhuizen). Ons platform biedt optimale gelaagdheid in flexibele schillen waardoor wij onze klanten direct toegang kunnen geven tot de volledige arbeidsmarkt: flexibele inzet van eigen zorgprofessionals, collegiale en regionale initiatieven om zorgprofessionals te delen, tot en met de inhuur via externe staffing leveranciers. Ook hebben wij een enorme groei aan nieuwe klanten gerealiseerd, en is het Elanza team uitgebreid.

Welke veranderingen zijn er in de komende 2 jaar te verwachten in uw organisatie, en waarom of waardoor

Wij blijven investeren in productontwikkeling om onze klanten volledig te kunnen bedienen om het volledige arbeidspotentieel te benutten. Ons platform zal zich richten op verdere innovatie van processen, kwaliteit en kostenbesparingen bij onze klanten. Wij blijven inzetten op slimme samenwerkingen door middel van integraties met leveranciers om de capaciteit en efficiëntie van onze oplossingen te vergroten. Wij blijven innoveren op datagebied, om onze klanten strategische inzichten te bieden en meer en meer voorspellend te worden. Naast Nederland, zullen wij ons platform introduceren bij zorgorganisaties in de EU.

Het aantal klanten en gebruikers die dit VMS gebruiken en de managed spend over heel 2021 via dit systeem

2021	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	4 in 2021; 18 in 2022	Aanbestedingstraject launching customer.	
Aantal hiring manager gebruikers	20 in 2021; 90 in 2022		
Aantal geregistreerde contingent workers	1300 in 2021; 4400 in 2022		
Managed spend (€)	3,2 mln in 2021; 8,4 mln in 2022		

De 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	Fleks (flexplanning functionaliteit)	Netive (VMS functionaliteit)	Zorgwerk (Master vendor)
België			
Wereldwijd			

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten

Partners	1	2	3
Cloud opslag / webhosting	Niet aangeleverd		
Ontwikkel software	Elanza heeft een eigen software development team, wij maken geen gebruik van partners.		
MSP partners	Door onze onafhankelijkheid als softwareleverancier kan iedereen aansluiten op ons platform maar hanteren we geen exclusiviteit		
Broker partners	Door onze onafhankelijkheid als softwareleverancier kan iedereen aansluiten op ons platform maar hanteren we geen exclusiviteit		
Sourcen van freelancers/ zzp'ers	Door onze onafhankelijkheid als softwareleverancier kan iedereen aansluiten op ons platform maar hanteren we geen exclusiviteit		
Overige (+ toelichting)	Integraties met planning, HR en externe staffing leveranciers: Ortec OWS / Nedap ONS / Intus InPlanning / Bendy / Assist Planner		

Geef een indicatie in aantallen eigen werkenden in jullie organisatie over deze typische afdelingen per land en/of elders in de wereld

Afdeling / teams	Nederland	België	Met lokale partners	Global
Sales/Business Development	4		✓	
Innovatie / Research & Development	5			
Consulting/ implementatie	3		✓	
Customer success, Service & Support	2			
Overig				
Totaal	14			

Uw bedrijf beschikt over een of meer (technische) kwaliteitscertificeringen of -normeringen?

Nee

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen?

Ja, namelijk: SETU. Wij vinden het belangrijk dat er efficiënte data-uitwisseling kan plaatsvinden in de branche voor flexibele arbeid. De SETU ontwikkelt standaarden voor het hele proces rond de inhuur van flexibele arbeidskrachten. Elanza draagt actief bij aan de ontwikkelingen voor deze standaarden in de zorg.

Welke prijsopbouw voor het gebruik van uw VMS wordt in het algemeen gehanteerd, zoals per type gebruiker, per contract, obv spend en eventuele staffels?

Zorgorganisaties betalen een vast bedrag voor onderhoud, hosting en support van ons platform en bijbehorende integraties, in combinatie met een variabele vergoeding afhankelijk van het daadwerkelijke gebruik. Vergoeding via staffels is ook mogelijk. Aantal gebruikers, contracten, accounts en aangesloten externe partijen zijn ongelimiteerd.

Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

Wij zijn een flexibele, innovatieve softwareleverancier voor de sector zorg en welzijn. Wij bieden klanten een onafhankelijk platform, als totaaloplossing om flexibele arbeid in te kunnen richten en beheren. Wij zijn geen wervingsbureau of intermediair. Onze integraties maken koppelingen met interne systemen en externe leveranciers mogelijk. Al onze oplossingen zijn schaalbaar en modulair. Ons platform wordt strategisch doorontwikkeld, afgestemd op doelstellingen van onze klanten en rekening houdend met veranderingen in de arbeidsmarkt. Met als doel dat wij onze maatschappelijke missie kunnen blijven onderschrijven: dat onze klanten de beste zorg kunnen blijven leveren. Nu en in de toekomst. Mét grip op kwaliteit en kosten.

Equip



For the Netherlands and Belgium

Visiting address NL headquarters Freigutstrasse 27, 8002 Zürich Switzerland

Website NL www.equip.com

Name contactperson Tobias Schmidt

Phone number contact person

E-mail address contact person  tobias.schmidt@equip.com

Other brand names and labels under which your organization is active

	Brand name / label	Activities
Netherlands, Belgium, Global	Not applicable	

Global parent company

Name Equip AG

City/country Zürich, Switzerland

Website www.equip.com

Mission and vision of your company

Equip is a leading vendor of enterprise talent-tech solutions focusing on external/contingent workforce and services. Our main product is a SaaS-based External Workforce Engine, that includes Vendor Management System (VMS), Digital MSP Backbone, Equip's Worksource AI - direct sourcing and internal talents visibility, Workforce Management, as well as native Equip's Marketplace.

The added value / core activities of your company for clients

- VMS including VMS Light
- Workforce and Services procurement and management
- Equip's Marketplace

Brief history of your company

Equip was founded in 2017 in Zürich (Switzerland) by seasoned procurement professionals. After initial traction, Equip has developed SaaS products for the contingent workforce industry. Today, Equip is a trusted and highly regarded SaaS platform offering a comprehensive workforce engine with full source-to-retain automation cycle. Equip solutions is used by 8000+ suppliers and 200 clients globally, predominantly in the EMEA region.

What developments have there been at your company in the past 2 years?

Eqip has substantially grown on both clients and revenues over the last 2 years and established itself as a strong challenger among VMS vendors. Eqip has developed Digital MSP and Eqip's Worksource - internal skills, talents management and visibility were amongst recent modules that Eqip brought to the market. With top "vision and capability" today, Eqip continues to grow as one of the recognized industry SaaS leaders.

What changes can be expected in your organization in the next 2 years, and why or for what reason?.

- Expanding further in North America
- Expanding our presence in Middle East and APAC

The number of customers and users using this VMS and the managed spend over the whole of 2021 via this system

2021	Netherlands	Belgium	Global
Number of customers	2	0	200
Number of hiring manager users	30	0	1.000+
Number of registered contingent workers	N/A	0	N/A
Managed spend (€)	N/A	0	N/A

Who are your company's 3 main competitors and why?

	Competitor 1	Competitor 2	Competitor 3
Netherlands			
Belgium			
Global	Beeline	Fieldglass	

Who are your partner companies for the services and technologies in this list?

Partners	1	2	3
Cloud storage/ webhosting	Yes		
Development software / PAAS	No		
MSP partners	Yes, most of global partners are using Equip VMS		
Broker partners	No		
Sourcing of freelancers	Sourcing of freelancers is possible through our Worksource module. There is also a partnership with a freelance marketplace.		
Others (+ description)	Own Marketplace		

Provide an indication in numbers of employees in your organization about these typical departments per country and/or elsewhere in the world:

Department / teams	Netherlands	Belgium	With local partners	Global
Sales/Business Development	Not delivered			
Innovation / Research & Development				
Consulting/ implementation				
Customer success, Service & Support				
Other				
TOTAL				

Does your company have one or more quality certifications or labels?

Yes, namely: ISO, SOC2Typell

Is your company a member of professional or industry associations?

Yes, namely: : Staffing Industry Analysts, CIPS, Procure.Ch

What pricing structure is generally applied for the use of your VMS, such as per type of user, per contract, based on spend and any volume discounts?

Based on spend option is set by default. Fixed price is an alternative option rarely used by our clients. Minimum contract spend or annual fee as well as volume discounts may apply for some contracts.


What explanation or information would you like to add to your answers?

Not delivered

Magnit Global



Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	Marconibaan 1 a, 3439 MR Nieuwegein
Website	www.magnitglobal.com
Naam contactpersoon	Kees Burgemeister
Telefoon nummer contactpersoon	+31 6 21 65 50 55
E-mailadres contactpersoon	 kees.burgemeister@magnitglobal.com

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	Kardinaal Mercierplein 2 - 2800 Mechelen
Website	www.magnitglobal.com
Naam contactpersoon	Kees Burgemeister
Telefoon nummer contactpersoon	+31 6 21 65 50 55
E-mailadres contactpersoon	 kees.burgemeister@magnitglobal.com

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie actief is

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland/ België	Niet van toepassing	

Moederorganisatie

Naam	Magnit Global/EQT
Vestigingsplaats	Zweden

Missie en visie van uw bedrijf

Als onafhankelijke Managed Service Provider/Broker geloven wij in een transparante arbeidsmarkt waarin talent waarde toevoegt aan succesvolle ondernemingen. Wij streven naar eerlijke kansen voor iedereen. Door de marktwerking te verbeteren, helpen wij bij het creëren en benutten van kansen in de flexmarkt. Een gelijk speelveld zorgt ervoor dat iedereen tegen een marktconform tarief zijn vak kan blijven uitoefenen.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Onze kernactiviteiten zijn MSP/Broker dienstverlening, VMS, data oplossingen real-time, Direct

Sourcing, SOW Management, en Data as a Service (DaaS). De toegevoegde waarde van onze activiteiten voor onze klanten zit in totale ontzorging rondom payroll en het inhuurproces en volledige benutting van het beschikbare talent op de markt tegen marktconforme tarieven.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

In de afgelopen 26 jaar heeft Magnit zich ontwikkeld tot een 100% onafhankelijke MSP/Broker met een stevige voetafdruk in de flexbranche. Wij maken elke dag het verschil als inhuurpartner die verbindt, vanuit 100% onafhankelijkheid. Iedere dag zetten we ons in voor eerlijke tarieven, transparantie en gelijke kansen. Door onze onafhankelijke positie zorgen wij altijd voor marktwerking. Wij realiseren kostenbesparingen tot 15% op de gehele flexschil.

Welke veranderingen zijn er in de afgelopen 2 jaar geweest in uw organisatie, en waarom of waardoor

De wereld van werk verandert, dus wij ook. Brainnet heet nu Magnit. We zijn geëvolueerd van een toonaangevende Nederlandse professionele dienstverlener naar een toonaangevend wereldwijde dienstverlener, die bedrijven verbindt met het beste talent, hen helpt zich voor te bereiden op de veranderende wereld van werk ondersteund door geavanceerde technologie. Naast MSP of Brokerdienstverlening zijn wij ook in staat om een geavanceerd VMS en data oplossingen aan te bieden.

Welke veranderingen zijn er in de komende 2 jaar te verwachten in uw organisatie, en waarom of waardoor

Verdere doorontwikkeling van onze dienstverlening en technologie. Aan klanten een totaaloplossing bieden voor alle vraagstukken rondom de inhuur van externen.

Het aantal klanten en gebruikers die dit VMS gebruiken en de managed spend over heel 2021 via dit systeem

2021	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	75+	10+	500+
Aantal hiring manager gebruikers	10.000+	1.000+	100.000+
Aantal geregistreerde contingent workers	20.000+	1.500+	250.000+
Managed spend (€)	900 miljoen+	€100 miljoen+	€25 miljard+

De 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	Niet aangeleverd		
België			
Wereldwijd			

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten

Partners	1	2	3
Cloud opslag / webhosting	geen, in eigen beheer		
Ontwikkel software	geen, in eigen beheer		
MSP partners	geen, in eigen beheer		
Broker partners	geen, in eigen beheer		
Sourcen van freelancers/ zzp'ers	geen, in eigen beheer		
Overige (+ toelichting)	direct sourcing, PayIntel/ benchmark tooling, ook in eigen beheer		

Geef een indicatie in aantallen eigen werkenden in jullie organisatie over deze typische afdelingen per land en/of elders in de wereld

Afdeling / teams	Nederland	België	Met lokale partners	Global
Sales/Business Development	Niet aangeleverd			
Innovatie / Research & Development				
Consulting/ implementatie				
Customer success, Service & Support				
Overig				
Totaal				

Uw bedrijf beschikt over een of meer (technische) kwaliteitscertificeringen of -normeringen?

Ja, namelijk: SOC1 - SOC2 - ISO 27001 - ISO 90001 - ISO 14001 - SNA keurmerk - BOVIB keurmerk - NEN 4401

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen?

Ja, namelijk: BOVIB - FEDERGON - NBBU

Welke prijsopbouw voor het gebruik van uw VMS wordt in het algemeen gehanteerd, zoals per type gebruiker, per contract, obv spend en eventuele staffels?

In het algemeen een % van de totale spend of een fixed fee.

Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

Niet aangeleverd.

Nétive VMS

nétive | VMS

Voor Nederland en België

Bezoekadres hoofdkantoor	Patrijsweg 102, 2289 EZ Rijswijk
Website	www.netive.nl www.netive.co.uk
Naam contactpersoon	Eric Noorlander
Telefoon nummer contactpersoon	+31 15 2511840 / +31 6 43001491
E-mailadres contactpersoon	 eric.noorlander@netive.nl / info@netive.nl

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie actief is

	Merksnaam/label	Activiteit
Nederland/ België	Niet van toepassing	

Moederorganisatie

Naam	Nétive Holding BV
Vestigingsplaats	Rijswijk

Missie en visie van uw bedrijf

“Samen werken aan een betere arbeidsmarkt”. Nétive wil een duurzame, positieve bijdrage leveren aan een beter functionerende arbeidsmarkt. Dat doen we door samen met onze partners, klanten en andere stakeholders, voortdurend inhuurprocessen te verbeteren. Dit doen we met één integrale oplossing voor het aanwerven en beheren van alle tijdelijke, vaste en SOW medewerkers.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Wij leveren een vriendelijk, wendbaar en veilig workforce management systeem voor de werving en beheer van alle tijdelijke, vaste en SOW medewerkers. De integrale aanpak garandeert een transparant inzicht in alle in-, door- en uitstroom van talent, waarmee alle facetten van CW management (kwaliteit, efficiency, kosten en risico) continu kunnen worden verbeterd.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

In 2003 hebben Chris Neddermeijer, Patrick Tiessen en Leon Vet Nétive opgericht vanuit een internationale uitzendorganisatie. Het VMS is ontstaan als één van de eerste VMS oplossingen in Europa in 1998. In 2009 is gekozen het VMS volledig te herbouwen op het nog steeds toonaangevende Salesforce cloudplatform. Sinds 2014 levert Nétive in heel Europa (15 landen).

Welke veranderingen zijn er in de afgelopen 2 jaar geweest in uw organisatie, en waarom of waardoor

Nétive heeft ondanks de Corona pandemie grote investeringen gedaan in nationale en internationale groei. Er zijn lokale teams aangesteld voor de verdere ontwikkeling van de UK/IRL en de DACH regio's. Het VMS is functioneel compleet geworden met de toevoeging van Statement of Work functionaliteit en verregerende kunstmatige (markt)intelligentie.

Welke veranderingen zijn er in de komende 2 jaar te verwachten in uw organisatie, en waarom of waardoor

Aanstelling van volledige landspecifieke teams voor onze groeiregio's en verdere uitbreidingen van onze sales, ontwikkel- en integratieteams.

Het aantal klanten en gebruikers die dit VMS gebruiken en de managed spend over heel 2021 via dit systeem

2022	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten	244	30	304
Aantal hiring manager gebruikers	Wordt niet geregistreerd	Wordt niet geregistreerd	Totaal aantal geregistreerde gebruikers: 148.004
Aantal geregistreerde contingent workers	Wordt niet geregistreerd	Wordt niet geregistreerd	
Managed spend (€)	3,86 miljard	1,04 miljard	5,1 miljard

De 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland	Magnit	Beeline	Fieldglass
België	Connecting Expertise	Beeline	MS Excel
Wereldwijd	Beeline	VNDLY	Magnit

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten

Partners	1	2	3
Cloud opslag / webhosting	Salesforce	Heroku	
Ontwikkel software	Salesforce	Heroku	
MSP partners	Meer dan 20 in Europa		
Broker partners			
Sourcen van freelancers/ zzp'ers			
Overige (+ toelichting)	Textkernel (cv parsing, matching)		

Geef een indicatie in aantallen eigen werkenden in jullie organisatie over deze typische afdelingen per land en/of elders in de wereld

Afdeling / teams	Nederland	België	Met lokale partners	Global
Sales/Business Development	6		>20	3
Innovatie / Research & Development	18			
Consulting/ implementatie	12		>20	2
Customer success, Service & Support	6		> 20	
Overig	4			
Totaal	46			5

Uw bedrijf beschikt over een of meer (technische) kwaliteitscertificeringen of -normeringen?

Ja: ISO27001

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen?

Ja, namelijk: APSCo, Staffing Industry Analysts member, JINC (MVO), United Nations Global Compact

Welke prijsopbouw voor het gebruik van uw VMS wordt in het algemeen gehanteerd, zoals per type gebruiker, per contract, obv spend en eventuele staffels?

Meerdere mogelijkheden, passend bij de vraagstelling van de vragende partij. Dit kan zijn: fixed fee, nominale fee per uur, percentage spend, fee per contract. Voor elk, behalve de fixed fee, gelden vaste staffels. Hybride contractvormen behoren ook tot de mogelijkheden.

Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

Weraden organisaties met de wens om inhuur (oftalentinstroom in generieke zin) te professionaliseren aan gebruik te maken van de kennis van VMS-leveranciers. Analyseer de huidige behoefte van uw organisatie, maar bepaal ook mogelijke doelstellingen voor de toekomst. Onderzoek via een RFI of uw doelstellingen (nu én straks) beschikbaar zijn in de markt voor u een RFP uitschrijft.

Cruciaal voor de adoptie van een VMS is de betrokkenheid van de gebruikersgroep en (hoger) management. Wij zien veelal dat er ruimte is om de voordelen van het gebruik van een VMS beter over het voetlicht te brengen. Denk bijvoorbeeld aan het dienen van diverse belangen; zichtbare processnelheid van inhuur, zichtbaar controle op de kosten, zichtbaar compliant aan wet- en regelgeving en zichtbare (aantoonbare) performance van leveranciers. Wanneer alle belangen aantoonbaar worden gediend dan komt dat de adoptie, zowel voorafgaand aan de implementatie als tijdens de gebruikersperiode ten goede. Dit ondersteunt het changemanagement proces op een blijvende en structurele manier.


ProUnity



Voor Nederland

Bezoekadres hoofdkantoor	HeadFirst Group, Taurusavenue 18, 2132 LS, Hoofddorp
Website	https://headfirst.group
Naam contactpersoon	
Telefoon nummer contactpersoon	
E-mailadres contactpersoon	

Voor België

Bezoekadres hoofdkantoor	Roger Vandendriesschelaan 18 b04, 1150 Brussel
Website	www.pro-unity.com/nl
Naam contactpersoon	David Muyldermans
Telefoon nummer contactpersoon	+32 2 310 87 15
E-mailadres contactpersoon	 david.muyldermans@pro-unity.com

Overige merknamen en labels waaronder uw organisatie actief is

	Merknaam/label	Activiteit
Nederland/ België	Niet van toepassing	

Moederorganisatie

Naam	HeadFirst Group
Vestigingsplaats	Taurusavenue 18, 2132 LS, Hoofddorp, Nederland

Missie en visie van uw bedrijf

ProUnity is een business-to-talent matchmaker. Met Tech en Touch koppelt het grotere bedrijven en overheidsinstellingen met extern talent en vereenvoudigt hun samenwerking. Iedereen wint: opdrachtgevers vinden gemakkelijk de juiste experts en werken efficiënter, terwijl freelancers en dienstverlenende bedrijven gelijke kansen krijgen om boeiende opdrachten binnen te halen.

De toegevoegde waarde van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Extern talent vinden en beheren voor projecten wordt veel efficiënter. Door de unieke slimme combinatie van een marktplaats, beheerplatform (VMS) en klantenbegeleiding (MSP) vinden grote en middelgrote bedrijven en overheidsorganisaties sneller en beter gepaste externe experts en

besparen ze op hun budget. Duizenden freelancers en servicebedrijven registreren zich gratis en krijgen in real time toegang tot gepaste opdrachten van een brede waaier overheden en bedrijven.

Beknopte geschiedenis van uw bedrijf

In 2015 lanceerden drie experts in talentacquisitie, IT en business samen ProUnity. Hun aanpak was innovatief: ze koppelden via een digitaal platform extern talent aan projecten van bedrijven en ze stroomlijnden hun samenwerking. Het idee sloeg snel aan en o.a. kredietverzekeraar Credendo en ICT-organisatie Smals werden klant, terwijl het ecosysteem met freelancers en servicebedrijven meegroeide. Daardoor won ProUnity in 2020 én 2021 een Deloitte Fast 50 Award voor zijn spectaculaire groei, en werd het in 2022 deel van HeadFirst Group, waarmee het zijn slagkracht en internationaal bereik vergroot.

Welke veranderingen zijn er in de afgelopen 2 jaar geweest in uw organisatie, en waarom of waardoor

Door de geïntegreerde combinatie van onze diensten wordt de samenwerking met onze klanten steeds intensiever en strategischer. Zo wordt de VMS nog breder en performanter, groeit de vraag naar MSP-dienstverlening en verrijkt de ProUnity-marktplaats zich verder, met meer en ook meer gevarieerde en ervaren profielen en extra aanvragen voor nieuwe expertise en sectoren.

Welke veranderingen zijn er in de komende 2 jaar te verwachten in uw organisatie, en waarom of waardoor

De behoefte aan MSP-diensten zal verder toenemen. ProUnity blijft investeren in mensen en middelen om het platform nog sterker en breder te maken, met nieuwe functionaliteiten. Nu ProUnity deel uitmaakt van HeadFirst Groep zal het hierdoor ook marktaandeel winnen, internationaal meer diensten verlenen en internationale organisaties helpen bij hun inzet van de combinatie van VMS, MSP en marktplaats. De vraag hiernaar wordt nu al concreet.

Het aantal klanten en gebruikers die dit VMS gebruiken en de managed spend over heel 2021 via dit systeem

2021	Nederland	België	Wereldwijd
Aantal klanten		53	
Aantal hiring manager gebruikers		1.300	
Aantal geregistreerde contingent workers		14.500	
Managed spend (€)		€108 miljoen	

De 3 belangrijkste concurrenten van uw bedrijf en waarom

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nederland			
België	Connecting-Expertise. Als eerste op de markt en met een mooi marktaandeel	Fieldglass. Maakt deel uit van de SAP suite, die bij veel bedrijven wordt ingezet	Eigen beheer. Sommige bedrijven moeten de stap nog zetten naar innovatieve platformen voor extern talent zoals ProUnity.
Wereldwijd			

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten

Partners	1	2	3
Cloud opslag / webhosting	Microsoft (Azure)		
Ontwikkel software	ProUnity		
MSP partners	ProUnity én de zusterbedrijven binnen HeadFirst Group	Profile Group	
Broker partners	ProUnity zelf én de zusterbedrijven binnen HeadFirst Group		
Sourcen van freelancers/ zzp'ers	ProUnity heeft een eigen marktplaats, versterkt door de marktplaatsen binnen HeadFirst Group		
Overige (+ toelichting)			

Geef een indicatie in aantallen eigen werkenden in jullie organisatie over deze typische afdelingen per land en/of elders in de wereld

Afdeling / teams	Nederland	België	Met lokale partners	Global
Sales/Business Development		3		
Innovatie / Research & Development		5		8
Consulting/ implementatie		8		
Customer success, Service & Support		11		
Overig			Alles zelf	
Totaal		27		8

Uw bedrijf beschikt over een of meer (technische) kwaliteitscertificeringen of -normeringen?

Ja: SIA, ISO 27001 binnen Group HeadFirst. Het programma start op in januari 2023 in België.

Uw bedrijf is lid van beroeps- of brancheverenigingen?

Ja, namelijk: FEDERGON, SIA, Supply Chain Masters, ABCAL.

Welke prijsopbouw voor het gebruik van uw VMS wordt in het algemeen gehanteerd, zoals per type gebruiker, per contract, obv spend en eventuele staffels?

- Bij een opdracht in regie biedt ProUnity de optie om als broker op te treden. KPI's en SLA worden daarbij rechtstreeks geregeld tussen klant en leverancier.
- Bij een vaste prijsopdracht met strikte KPI's en SLA's kan ProUnity optreden als MSP voor het aansturen van de distributie en selectie. De klant onderhandelt en contracteert dan rechtstreeks met de leverancier(s).
- De prijs voor implementatie verschilt per project, afhankelijk van de grootte, het aantal landen, en de complexiteit van de vraag en implementatie. Het kan gefactureerd worden bij implementatie of verrekend in de totaalprijs.
- De prijs van de VMS is een vaste prijs of percentage op basis van de spend. Dit wordt bepaald op basis van een aantal parameters, zoals het aantal gebruikers, landen, integraties etc. Dit wordt gedetailleerd toegelicht bij de bespreking van de offerte.
- Er kunnen kortingsmechanismen uitgewerkt worden, afhankelijk van de klant en context. Bedrijven en organisaties met een ernstige behoefte die echte interesse tonen voor een prijsaanbod op maat zijn welkom.

Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

De keuze van een VMS is behoorlijk complex en altijd specifiek, meer dan hokjes afvinken in een lijst van functies en video's of demo's bekijken. Het gaat over technologie en mensen. Demo's mappen wij op basis van uw specifieke uitdagingen en vragen. Zo zoeken we bij ProUnity samen met u naar een echt gepast antwoord voor uw specifieke context en behoeften.

De praktijk toont ons dat demo's zonder toelichting van de context en het begrijpen van specifieke uitdagingen tekort schieten. Mensen moeten dit in het juiste perspectief kunnen plaatsen. Terecht, want de realiteit van elke nieuwe klant is specifiek, veelal complex.

Wij hebben een sterk platform, waarbij zeer veel mogelijk is. Dat moet interactief getoond worden. Wij staan voor geïnteresseerde partijen klaar om te tonen wat ons platform kan, maar nog meer dat het gepaste antwoorden geeft voor wat gebruikers echt nodig hebben. Dat vul je samen in, niet eenzijdig.

TalentIn

workforce strategies

TalentIn adviseert bedrijven, nationaal en internationaal, over hun Talent Acquisitie strategie en helpt hen deze af te stemmen op toekomstige behoeften. Ook ondersteunt TalentIn de uitvoering van de strategie door het stroomlijnen, optimaliseren en implementeren van oplossingen rond de werving van talent op vaste en/of flexibele basis.

Advisering rond de selectie en implementatie van technologie (inclusief VMS-en) maakt daar integraal onderdeel van uit.



OPERATIONEEL ASSESSMENT

Om tot een goede strategie te komen is het essentieel om inzicht te hebben in de huidige oplossingen maar ook de behoefte van de organisatie nu en in de toekomst. Middels een gestructureerde aanpak brengen we deze behoefte snel in kaart.



TALENT STRATEGIE ONTWIKKELING

Op basis van niet alleen de huidige maar vooral ook de toekomstige behoefte ontwikkelen wij in samenspraak met u de optimale strategie. Daarbij kijken we niet alleen naar de uitdagingen nu maar ook naar mogelijke andere behoeften in de toekomst.



STRATEGIE EXECUTIE

TalentIn ontwikkelt samen met u een pragmatisch uitvoeringsplan, waarin de benodigde processen, IT ondersteuning en beheersstructuur worden vastgesteld. Voorbereiding van eventuele uitbesteding en een solide implementatie horen hier uiteraard ook bij.



IMPLEMENTATIE

Ervaren project- en verandermanagers begeleiden de vaak complexe implementatie. Daarnaast coachen en ondersteunen zij uw medewerkers om na de implementatie het programma de het gebruik van de gekozen technologie verder te begeleiden en te door te ontwikkelen.



8. Hoe ziet de toekomst van VMS systemen er uit? Het VMS wordt een backbone!

De klassieke
vraag naar
VMS-tooling
verandert...

Hoe ziet de toekomst van VMS systemen er uit? Het VMS wordt een backbone!

ZiPconomy en NextConomy hebben begin 2023 tijdens een rondetafelgesprek drie doorgewinterde aanbieders van VMS-en gevraagd welke ontwikkelingen de komende jaren de wereld van het VMS gaan bepalen. **Peter De Buck** (*medeoprichter Connecting-Expertise, sinds 2007*), **Chris Neddermeijer** (*medeoprichter Nétive, sinds 2003*) en **Manfred Vogels** (*VP Business Development - Continental Europe Beeline, sinds 2015*) delen hun visie door te reageren op de volgende vijf stellingen:

1 - Het internationaal onderzoeksbureau Staffing Industry Analysts (SIA) stelt dat België en Nederland tot de meer volwassen VMS-markten behoren, hoewel ook hier de markt nog deels onontgonnen terrein is. SIA ziet veel potentieel voor vervangingsvraag van de eerste generatie VMS-en bij de early adopters, en ook ontwikkeling naar bijvoorbeeld Statement of Work (SoW). Dus: VMS-en zijn in de lage landen gemeengoed, maar zeker nog niet overal.



Volgens **Peter De Buck** zijn er inderdaad grote verschillen tussen sectoren: “In België zijn sommige sectoren zoals energie, de financiële sector, centrale overheden en farma inderdaad meer matuur en toe aan hun tweede of derde generatie inhuurprogramma’s. Anderzijds begint bijvoorbeeld de midmarket sector en de industrie nu pas met het centraliseren van inhuur.”



Manfred Vogels: “De vraag in beide landen evolueert: ze breidt zich verder uit van de reguliere Time & Material (T&M) inhuur naar meer blue collar-inhuur en ook SoW. Nederland en België lopen inderdaad mijlenver voor op bijvoorbeeld Duitsland en Spanje. Maar als het gaat om SoW dan loopt Engeland weer voor op ons. Daar zijn ze ook al meer bezig met skills based hiring voor inhuur.”



Chris Neddermeijer vult aan: “De klassieke vraag naar VMS-tooling verandert en ontwikkelt zich verder, mede door een grotere onvoorspelbaarheid door de verschillende crises: corona, de oorlog en inflatie. De inhuurvraag komt vaker vanuit HR (in plaats van Inkoop, red.) en die wordt inderdaad breder, gaat ook steeds meer over blue collar-inhuur en permanent recruitment.” Tegelijkertijd ziet Neddermeijer dat daar veel terrein te winnen is. “Het komt ook nog voor dat HR die inhuur gewoon vanuit Excel managet, zelfs tot bedragen van 15-20 miljoen euro spend.”

“Het komt ook nog voor dat HR inhuur gewoon vanuit Excel managet, zelfs tot bedragen van 15-20 miljoen euro spend.”

2 - De schaarste aan talent is structureel, waardoor je zou verwachten dat Total Talent Management (TTM) – het integreren van werving en selectie en het beheren van vast personeel en flexkrachten – aan belang wint. Toch blijft TTM een buzz-woord en is het nooit echt doorgebroken.



Peter De Buck verwacht dat de krapte op de arbeidsmarkt zal aanhouden, ook door de vergrijzing de komende jaren. Daar is Manfred Vogels het mee eens: “We krijgen waarschijnlijk wel weer een recessie, maar deze wordt essentieel anders dan de meeste recessies hiervoor. Want door die schaarste verwacht ik dat we deze keer niet de bijkomende hoge werkloosheid gaan krijgen.”



Toch zien de aanbieders TTM inderdaad nog steeds niet zo snel van de grond komen. **Chris Neddermeijer**. “Een echte total talent-aanpak zien we nog weinig, ook al zien wij dat als branche wel helemaal zitten. Het probleem blijft dat de verantwoordelijkheid binnen organisaties te vaag is. Het is niet goed geregeld. Dat komt door de interne silo's met eigen belangen binnen organisaties. Het komt misschien wel, maar nu heeft het nog niet genoeg prioriteit, het doet nog te weinig pijn. Wel zien we meer creativiteit, bijvoorbeeld voor interne mobiliteit. Maar strategische personeelsplanning (SPP) is nog een theoretisch verhaal dat in de praktijk nog niet over TTM gaat.”



Manfred Vogels sluit zich daarbij aan: “De vraag is ook of organisaties wel de transparantie hebben voor echte SPP. De tools zijn er wel klaar voor, maar de mensen moeten het zelf willen en zien.”

Het probleem voor het invoeren van TTM blijft dat de verantwoordelijkheid binnen organisaties te vaag is. Het is niet goed geregeld. Ook is strategische personeelsplanning (SPP) nog een theoretisch verhaal.

3 – Als VMS moeten we steeds meer klanten ondersteunen om internationale samenwerking (kandidaten en leveranciers) te faciliteren.



Chris Neddermeijer: “We zien zeker vanuit de MSP-wereld de vraag naar internationalisatie wat toenemen. Maar internationaliseren is vooral een zaak van de juiste regie en processen, niet van tooling. Het helpt wel om bij de realisatie ook ‘thuiswerken mag’ in de opdrachten te zetten, daar zien we significant meer aanbiedingen op komen.”



Internationaal werven kent beperkingen. Zo vormt het gebrek aan marktdata over inhuur in/uit andere landen een hobbel. En **Peter De Buck** benoemt nog een obstakel: “Daarnaast, zeker in België, zien we dat taal een barrière blijft.”



Manfred Vogels constateert dat de vraag naar internationaal inhuren wél is toegenomen, maar dat de resultaten in de praktijk tegenvallen. “Het gaat om zeer beperkte aantallen. Zeker als doordringt wat de realiteit van internationaal inhuren is, met erg verschillende lokale wetgevingen. En dan is er nog de vraag welk land binnen een internationale organisatie de inhuur moet betalen, de ontvanger van het werk, of de ‘gever’ van de werkende?”

‘Eigenlijk is de term VMS taalgebruik uit 1998’.

4 – Een freelance management system (FSM) hoort als aparte tooling te passen binnen een VMS.



Peter De Buck: “Eigenlijk is het voor ons een vreemde stelling, omdat we ons platform altijd hebben neergezet met zowel leveranciers als freelancers als doelgroep voor onze openbare marktplaats. Bij Connecting-Expertise merken we zeker de behoefte bij klanten om ook het VMS platform te koppelen met andere FMS-platformen, en dat vooral om meer bronnen te ontsluiten. Klanten zijn uiteindelijk toch vooral op zoek naar de juiste skills en niet naar specifiek een freelancer of een leverancier die iemand aanbiedt.



Manfred Vogels bevestigt dat klanten vooral aangeven ‘I need to get work done’ en niet zozeer hechten aan het type resource. “De truc is dan om vooral aan de achterkant te koppelen met een FMS en het voor de manager te faciliteren met een ‘educated choice’. De vraag is daarnaast ook hoe je een echte relatie opbouwt (‘sticky relation’) met freelancers in een talentpool. Als je daarin de relatie niet onderhoudt is skills based hiring vanuit die pool in de praktijk erg lastig.”



Chris Neddermeijer: “Het is ook het taalgebruik dat het voor klanten ingewikkeld maakt. Wij zien onszelf in basis als VMS, maar net zo goed valt daar voor ons een ATS, FMS of SoW-oplossing onder. Eigenlijk is de term VMS taalgebruik uit 1998. We praten liever over workforce management, maar dat landt niet in de markt. Wij zien een FMS vooral als een sourcing kanaal.”

5 - ZiPconomy en NextConomy onderzoeken in het VMS-rapport ook de user experience met een groep experts uit België en Nederland. Conclusie uit de voorlopige vaststellingen van dit panel: bij sommige VMS-en lijkt user experience minder prioriteit te krijgen dan bij andere HRTech.



Chris Neddermeijer weet wel hoe dat komt: “Er is een belangrijk verschil met andere HRTech, zoals een ATS. Die laatste ondersteunt in basis maar één, relatief eenvoudig proces. Een VMS ondersteunt verschillende processen en is, door de strenge eisen aan transacties en compliance, een veel complexer geheel. Daardoor is het moeilijk om de user experience simpel te houden. Toch investeren we daar wel in, met eigen user experience-designers. Maar niet alles kan zo eenvoudig zijn als een app op je mobiel.”



Peter De Buck stelt: "User experience is behoorlijk modegevoelig. Iedere paar jaar passen we de schermen wel aan, maar onze focus blijft op functionaliteit."



Manfred Vogels: "Beeline heeft de laatste tijd juist heel veel in user experience geïnvesteerd, dus het zou me verbazen als wij slecht uit de beoordelingen rollen. Vaak speelt in die complexiteit ook de klant een belangrijke rol. We kunnen wel beginnen met een scherm met 3 of 4 kliks voor een aanvraag, maar vaak wil de klant dan allerlei extra informatie vastleggen en eindigen we soms met wel 30 datapunten."

Chris Neddermeijer reageert daarop: "Een oplossing die Nétive daarvoor biedt, is een diversificatie op functieprofiel, met een simpel proces voor blauwe boorden en veel meer vragen voor de functie van raketgeleerde."

Mensenwerk

Opvallend, de aanbieders waarschuwen er tijdens het rondetafelgesprek voor dat technologie niet zaligmakend is.

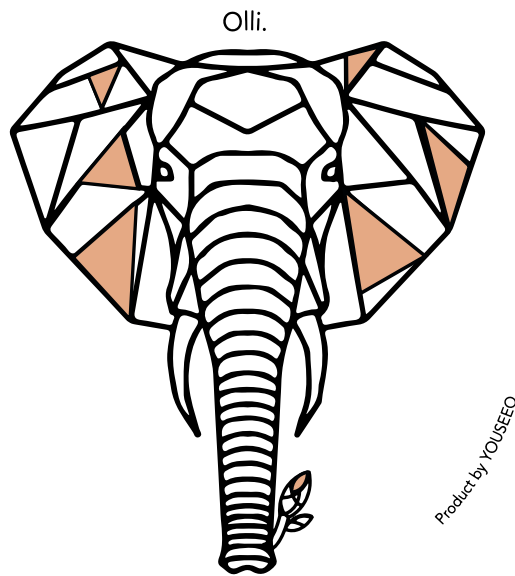
Peter De Buck: "Niet alles gaat automatisch goed. Laatst kwam een organisatie erachter dat een kandidaat bij verschillende opdrachtgevers tegelijk opdrachten bleek uit te voeren en het werk vervolgens uitbesteedde aan anderen." De inhuur van personeel blijft mensenwerk.

Dat stelt ook **Chris Neddermeijer**. En dat moet ook zo blijven, vindt hij. "Ik denk dat we ook in de VMS- en inhuurwereld erg attent moeten zijn op de kracht en gevaren van AI. Het zou toch te gek zijn dat recruiters met ChatGPT de vacatures gaan schrijven en kandidaten met dezelfde tool hun sollicitatiebrieven. We moeten meer dan ooit erop letten dat ook inhuur wel mensenwerk blijft."

VMS als backbone

Peter De Buck ziet wel een steeds grotere rol voor VMS-en weggelegd in de toekomst als het gaat om de inhuur van extern personeel binnen organisaties. "We zullen vooral de multi-channel sourcing vraag zien toenemen, zeker vanuit interne ecosystemen om vraag en aanbod te koppelen, en pas daarna extern."

Chris Neddermeijer is het daar mee eens: "Precies, het VMS wordt een soort backbone voor de verschillende tooling voor het vinden en managen van externen." Manfred Vogels sluit af met een bevestiging van deze, ook wel ecosysteem, aanpak vanuit het centrale VMS.



Olli: het Total Talent Managementsysteem van YOUSEEQ waarmee je het juiste talent op de juiste plek krijgt.

De komende jaren zal het aantal flexibele professionals blijven stijgen. Hoe ga je als organisatie om met een continu ontwikkelende en vooral bewegende markt en hoe zorg je er vooral voor dat je het juiste talent op de juiste plek krijgt?

YOUSEEQ biedt met Olli de oplossing. Er is namelijk een centrale beheeromgeving gecreëerd, waarin de inhuur van tijdelijk personeel en het wervings- en selectieproces van vast personeel samen wordt gebracht. Dankzij het dashboard zie je in één oogopslag de gehele populatie die werkzaam is binnen de organisatie. Daarnaast gaan we tijdens de gehele 'candidate journey' uit van groei van talent. Hierdoor is het voor een professional interessant om zich te binden aan een organisatie. Door Olli ontstaat er een duidelijke focus op de benodigde talenten die in de basis, voor welke functie dan ook, aanwezig moeten zijn.

Wanneer je als organisatie in bovenstaande ontwikkeling durft te investeren, blijft opgebouwde kennis behouden en ontstaat er bij de professional een positieve ervaring. Zo kun je bij tijdelijke vacatures ook kijken naar de wensen van je vaste medewerkers. Wellicht zijn zij juist een goede match voor een tijdelijke functie binnen de organisatie! Daarmee zorgen we dat het "uitwisselen" van tijdelijke medewerkers door vaste medewerkers geruisloos verloopt. Dit geldt ook voor een tijdelijke medewerker die besluit om in dienst te treden als vaste medewerker. Ook dan is er sprake van een één op één match qua functie. Dit

scheelt je wervingskosten of het vertrek van een vaste medewerker, en zo zijn er nog veel meer voordelen te benoemen.

Met Olli is het binden & boeien van talent een heus feestje!

Wèèr een losstaand systeem dat je aan het rijtje van systemen kunt toevoegen? Geen zorgen. Olli is geen losstaand systeem, maar een ecosysteem dat zonder ingewikkelde migratietrajecten integreerbaar is in al bestaande HR-software omgevingen. Je data blijft intact en groeit samen met Olli naar een strategisch personeelsinformatiesysteem, waar onze consultants je van uiteraard van A tot Z in begeleiden. YOUSEEQ zorgt als partner voor de hele ontwikkeling van het totale talent binnen de organisatie. Dankzij Olli hebben onze consultants de ruimte om aandacht te geven aan de menselijke factoren. Zo helpen ze de afdelingen met het behalen van hun doelen, leren ze begrijpen hoe het spanningsveld tussen de afdelingen werkt en nemen ze je mee in wat het je oplevert wanneer je investeert in de totale groei en binding van talent.

Kortom: dankzij Olli krijg je grip op je volledige wervings- en selectieproces van zowel vast als tijdelijk personeel, verkrijg je nieuwe manieren om personeel aan je te binden en wordt het inkopen ervan een feestje!

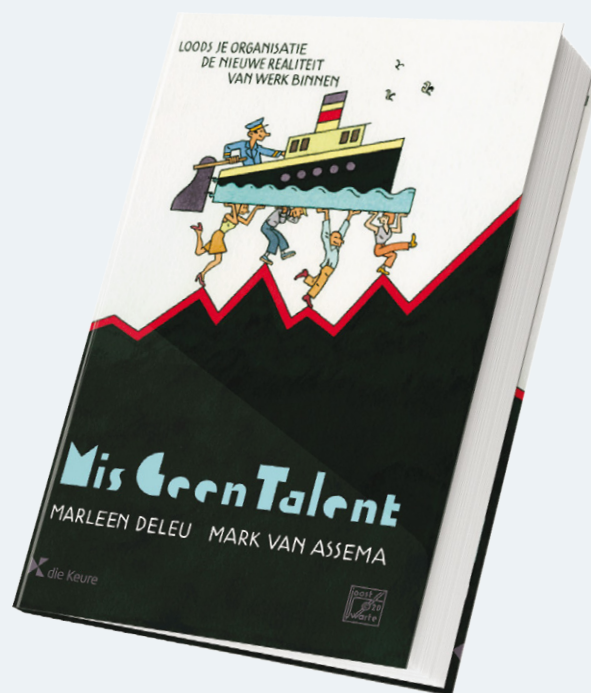
Wil je weten wat Olli nog meer te bieden heeft of wat het voor jouw organisatie kan doen? Scan de QR-code of stuur een e-mail naar Manon via mdewit@youseeq.nl



Het VMS in een Total Talent architectuur?

Een VMS staat centraal als je een Total Talent architectuur wilt opzetten, om inzicht te krijgen in iedereen, inclusief naam, die voor je werkt. Lees meer over het VMS in het T3L model op [#HRTech Review](#). Amessa kan zo'n architectuur voor jullie realiseren.

Mis geen talent - We leven in het talenten tijdperk, want iedereen heeft talent en wil graag werken voor organisaties waar dat talent kan bloeien en groeien met nieuwe skills. Soms een paar dagen, soms maanden of jarenlang.



Hoofdredacteur en community manager bij **#HRTech Review**. Met onze kennis van #HRTech koppelen we ook de best passende tools voor je talent strategie aan elkaar.



Mark van Assema
HR projectleider
+31 6 2129 6636
mark@amessa.nl

amessa

amessa.nl



9. Selectie, implementatie en operatie van een VMS oplossing

Hoe
selecteer en
gebruik je
een VMS?

Selectie, implementatie en operatie van een VMS oplossing

Verloopt het inzetten van externe medewerkers in alle mogelijke contractvormen in uw organisatie manueel? Misschien heeft u een deel, bijvoorbeeld bepaalde contractvormen zoals uitzendkrachten of inhuur van bepaalde profielen, al bij een externe dienstverlener zoals een MSP of Master Vendor ingericht? Waarschijnlijk is het desondanks deels nog een decentraal gebeuren waarvan niemand nog echt het overzicht heeft? Dan kunt u overwegen om een eigen VMS te implementeren. In dit hoofdstuk helpen we u met het nemen van de juiste beslissingen.

Inventariseer alle vormen van inhuur in uw organisatie

Als u op zoek bent naar een oplossing voor een situatie die niet gewenst is, dan is het aangewezen om als allereerste stap grondig te inventariseren wat nu precies deze situatie is. Een dokter stelt toch ook pas een diagnose en behandeling voor na grondig onderzoek? Ga dus aan de slag met het inventariseren van alle vormen van inhuur in uw organisatie. Denk niet enkel aan uitzendkrachten, maar breng ook alle freelancers, gedetacheerden, projectmedewerkers, consultants, onderaannemers, ... in kaart. Niet gemakkelijk? Dan is behoefte aan overzicht en rapportering al meteen iets om op uw verlanglijst te schrijven.

Onderzoek pijnpunten

Ga vervolgens in gesprek met zoveel mogelijk betrokken partijen: de inhurende managers, de boekhouding, de organisatie-jurist, IT-afdeling, HR, Inkoop, ... en kijk telkens samen door hun bril naar de huidige situatie. Waar hebben zij last van? Wat zouden zij willen veranderen? Hoe ziet hun ideale situatie er uit? Spreek ook met enkele leveranciers en vraag hun visie op wat beter zou kunnen in het belang van uw organisatie. Uw lijst met ongewenste situaties groeit, pijnpunten worden steeds meer duidelijk. Meer dan waarschijnlijk komen thema's als leverbetrouwbaarheid, kwaliteit, risico's, ... naar boven, maar ook inefficiëntie en kosten. Een groot voordeel van zo veel tijd steken in dit onderzoek is dat u een meer objectief en 360° beeld krijgt van waar de pijnpunten zitten in de huidige situatie. U legt er ook de basis mee voor het draagvlak in de organisatie voor de veranderingen die er gaan komen.

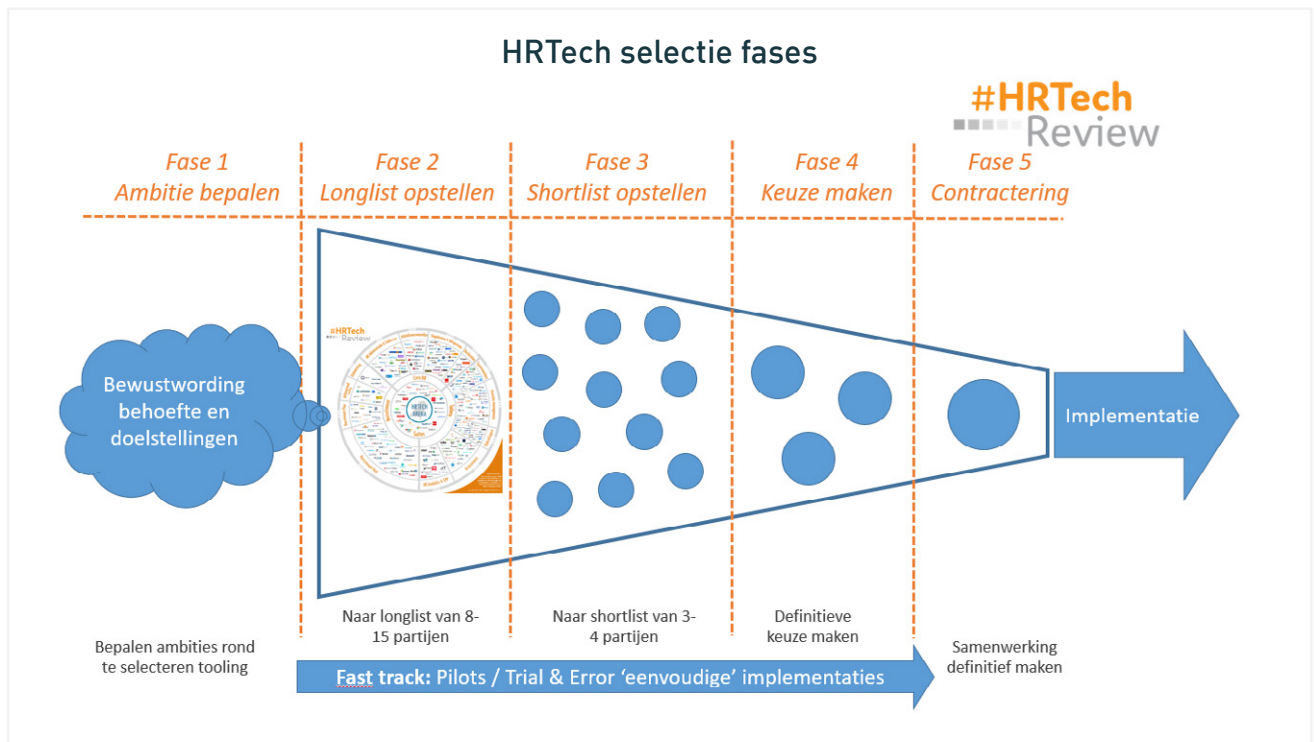
Wat wilt u bereiken?

Even belangrijk is om vervolgens helder te definiëren wat u uiteindelijk wilt bereiken. Met andere woorden: wat zal er in uw organisatie anders zijn nadat u de hele verandering in het beheer van externe medewerkers hebt doorgevoerd? Wat zijn de prioriteiten: welke kritische punten wilt u als eerste aanpakken, welke zijn eerder 'Nice to have'? Stel ook steeds de vraag 'Waarom' willen we dit? Denk ook op langere termijn verder. Wat is het ideaalbeeld dat u voor ogen hebt?

Selecteren van een VMS oplossing

In dit rapport staat veel informatie die te gebruiken is om een VMS oplossing te selecteren. Zo'n selectie proces bevat een vijftal stappen, waarbij dit rapport in stap 2 en 3 zeker van pas komt. De

specifieke informatie van de VMS aanbieders uit hoofdstuk 7 en de functionele mogelijkheden in hoofdstuk 5 kunnen helpen bij stap 4.



Figuur 6 – HRTech selectie fase model, bron #HRTech Review

Dit selectie model is een generiek model voor allerlei soorten van HRTech, niet alleen voor VMS tooling. Op de site van HRTech Review is de selectie [toolkit](#) gratis te downloaden.



SCAN ME

Het implementeren van een VMS oplossing

Nadat je bepaald hebt met welke VMS aanbieder jullie in zee gaan, breekt de implementatie fase aan. Afhankelijk van de omvang van de organisatie en de scope van het project kan dit binnen een maand geregeld zijn, maar ook meer dan 6 maanden gaan duren. Een implementatie start uiteraard met het maken van een plan van aanpak. In grote lijnen zijn er twee manieren van implementeren.

Big bang implementatie?

Met de big bang aanpak ga je alles in één keer bedenken, ontwikkelen, testen en uitrollen. Dat is vandaag de dag nog steeds een verleidelijke aanpak omdat het vooraf eenvoudig lijkt en makkelijk te managen is. De ervaring van de laatste 10 jaar is toch wel dat deze aanpak niet het gewenste resultaat oplevert, vooral vanwege slecht verwachtingen management tussen aanbieder, projectteam en eindgebruikers. De aanbieder belooft dat 'alles' kan aan de opdrachtgever en eindgebruikers, maar het projectteam heeft slechts beperkte tijd en budget ter beschikking om 'alles' te implementeren. Ondertussen wordt de verwachting van de eindgebruiker over 'alles' juist hoger naarmate ze er langer op moeten wachten. Des te groter is de desillusie over wat ze krijgen na een paar maanden hard werken door het projectteam.

Beter een agile aanpak!

De nieuwe manier van implementeren is de agile aanpak. Hierbij werk je in veel kortere 'sprints', waarbij de eindgebruiker betrokken wordt in het ontstaan van de eindoplossing en dus begrip krijgt over het feit dat niet 'alles' wordt gerealiseerd. Een VMS implementatie is hierin niet anders dan andere HRTech implementaties en over agile implementeren is [online veel informatie](#) te vinden.



SCAN ME

Change management

Het belangrijkste van de implementatie is uiteindelijk het neerzetten van een werkend proces in een VMS tooling. In feite het product dat je oplevert met het projectteam. Maar na de implementatie volgt de operatie, het proces en VMS moeten ook gebruikt worden. Hiervoor is veel communicatie, training en ook wel 'change management' nodig, afhankelijk van hoe groot de verandering is ten opzichte van de oude situatie. Bij het vervangen van VMS 1 door VMS 2 is minder change management nodig dan bij het implementeren van een eerste generatie VMS proces als je komt van een decentraal, hiring manager gedreven proces zonder enige tooling.

De belangrijkste uitgangspunten

We zetten hier de belangrijkste uitgangspunten voor een succesvolle implementatie die tevreden gebruikers oplevert op een rij.

- 1. User Experience eerst.** Voor ieder proces bepaal je boven alles hoe het zo simpel mogelijk wordt voor de hiring manager. Die heeft een hekel aan administratie die hen afhoudt van hun core business. Voor alle andere gebruikers is het gebruiken van het VMS hun werk, voor de recruiter / hiring desk / MSP of programma managers. Onderdeel hiervan is ook de focus op mobiel gebruik door de hiring manager.
- 2. Less is more.** In aansluiting op User Experience dit punt. Bedenk voor ieder veld dat een hiring manager moet invullen of het echt nodig is. Vaak wordt dezelfde informatie ook in andere processen en systemen dubbel opgeslagen wat alleen maar tot incurante data leidt. Daarnaast vraagt de GDPR - wetgeving om 'privacy by design', dus zo weinig mogelijk gegevens van kandidaten opslaan. Zet ook zoveel mogelijk overbodige functionaliteit uit voor de hiring manager. Ieder VMS heeft bijvoorbeeld rapportage voor managers, maar haast geen manager gebruikt dat, hooguit als je 20+ mensen inhuurt.
- 3. Begin met het eind in gedachten.** Wat wordt het nieuwe proces en wie doet daarin wat. Zeker als er koppelingen tussen systemen worden gemaakt, is het noodzaak om eerst goed het proces uit te denken. Maar dat geldt net zo goed voor administratieve processen waar mensen bepaalde acties moeten doen. Wat verwacht je daarin allemaal van de hiring manager, en wat gaan andere rollen oppakken? Geef hierin ook tijdelijke oplossingen de ruimte voor een agile aanpak, zodat je kunt faseren en begint met een misschien wat meer handmatig proces, waarbij je later stappen gaat automatiseren.
- 4. Faseren is noodzakelijk.** Alleen kleine implementaties zou je in 1 keer kunnen uitrollen, maar een iets groter project, over meerdere business units, laat staan meerdere landen, pak je beter gefaseerd aan. Plan om eerst 1 land of business unit het nieuwe proces en VMS te laten gebruiken, leer ervan hoe dat werkt, en ga daarna door met andere landen en business units.
- 5. Maak koppelingen alleen als het volume dat noodzakelijk maakt.** Sommige VMS tools hebben 'echte' standaard koppelingen met andere systemen, maar meestal is er maatwerk nodig voor een koppeling. Dat blijkt in de praktijk vaak complexer dan de IT'ers vooraf aangeven. Een koppeling moet niet alleen de 'happy flow' ondersteunen, maar ook robuust genoeg zijn voor uitzonderingen. Als je vacatures vanuit een ATS naar het VMS stuurt, of kandidaten terug vanuit het VMS naar het ATS, dan kunnen daar allerlei zaken mislopen. Een koppeling tussen systemen vervangt handmatig werk en dat is fijn, maar het kost ook tijd en geld, en redelijk wat structureel onderhoud. Maak dus een mini business case voordat je echt zo'n koppeling gaat bouwen.
- 6. Het begint pas als je 'live' bent.** Het klinkt als de stip op de horizon, "het project is live". En dat is het natuurlijk ook voor het projectteam. Maar een succesvolle implementatie is het dan nog lang niet, dan begint het pas. Dus het is belangrijk om in het project vooruit te denken over hoe je de eerste maanden zal zorgen dat het gerealiseerde proces en techniek ook goed gebruikt worden. Het projectbudget, het plan, het team, moeten allemaal rekening houden met een aantal maanden change management.

Zoals in dit rapport duidelijk is geworden, is een VMS een complex systeem, dat veel verschillende processen ondersteunt. Een implementatie is dan ook een niet te onderschatten project. Maar het is wel de sleutel om eindelijk grip te krijgen op al je externe inhuur. Veel succes!

Adviezen van de VMS aanbieders

Wat zijn volgens uw bedrijf belangrijke adviezen voor een succesvolle aanbesteding/selectie van een nieuwe VMS leverancier?

AgileOne

Clients should gain clarity on the actual costs of implementing a VMS. Beyond the established price, are their hidden costs for customizations and enhancements «after» implementation. Also, if a VMS is not the MSP, client should clearly understand their role vs. the MSP vs. the VMS provider during implementation. For data security vetting and questionnaires (i.e. SIG Lite), client should only request these documents from down selected VMS providers to save their own IT evaluation teams time.

Beeline

- Het aanleveren van een goed geformuleerde en duidelijke project scope als deel van de tender
- Focus op het implementeren van een oplossing gebaseerd op kernwaarden van uw bedrijf
- In hoeverre staan de culturele waarden van de VMS leverancier in vergelijking met uw bedrijfscultuur?
- In hoeverre zijn alle belanghebbenden geïnformeerd en betrokken bij deze tender?

Connecting-Expertise

We verwijzen hiervoor ook naar ons eBook (www.connecting-expertise.com). Belangrijke punten wat ons betreft zijn: think big, act small/local (een klassieker, maar ook hier van toepassing), voldoende focus op het change gebeuren (intern/extern), voldoende management buy in, focus op partner eco-systeem en integratiemogelijkheden.

Elanza

Wij adviseren organisaties te starten met de ontwikkeling / uitdragen van een strategische visie en duurzaam beleid op de flex & inhuur binnen de organisatie. Identificeer ook onvolwassenheden van het huidige beleid. Bedenk vooraf welke doelstellingen of veranderingen gewenst zijn. Beoordeel samen met de geselecteerde VMS leveranciers de haalbaarheid, verwachtingen, rollen en verantwoordelijkheid hierin. Raadpleeg experts en collega-organisaties om zo een goed beeld te krijgen van de partijen die worden overwogen. Betrek verschillende interne afdelingen alsook uw directe collega's die met deze nieuwe processen en werkwijzen in aanraking komen intensief bij de selectie.

Equip

- Buy «next RFP» (e.g. do not buy an old inflexible technology)
- Focus on integration
- Proven case studies and references

Magnit

Looking beyond the VMS capabilities to identify the company's differentiators and what makes them stand out against their competitors. Here at Magnit, our best-in-class capabilities include: User Experience, Omni-Channel, Integrations, security and compliance, analytics and dashboards, and implementation and ongoing support.

Nétive

Richt uw selectieproces zodanig in, dat u een VMS leverancier selecteert die direct na gunning een

passend systeem kan leveren, dat past bij de huidige inhuurvolwassenheid van uw organisatie, maar tevens voldoende wendbaar in te richten is op de veranderende eigen behoeften, arbeidsmarkt-omstandigheden of compliance-eisen. Dus geen vast plan voor 3 jaar in de RFP, maar wendbaarheid.

ProUnity

- Zorg voor voldoende betrokkenheid van alle stakeholders, vanaf de bepaling van de behoeften tot en met de selectie (en opstart).
- Begin met een grondige analyse van de behoeften, met zicht op de noden van de stakeholders.
- Vertaal de analyse naar de duidelijke gedetailleerde en volledige beschrijving van de nodige specificaties
- Leg de ambities vast van het project op korte, middellange en lange termijn
- Zorg zeker voor voldoende ruimte voor Q&A sessie(s) met uitgebreide demo

Voor een nieuwe VMS implementatie, hanteert uw bedrijf het liefst een big bang of gefaseerde aanpak, per business unit of land, en waarom?

AgileOne

Phased approach when multiple countries are involved. This enables AgileOne's Enterprise Transformation Team (ETT) to establish best practices and apply lessons learned to future phases.

Beeline

Vanuit Beeline's perspectief, kan de implementatie flexibel zijn op basis van de waarde die de klant wil realiseren. Big bang betekent 1 enkele implementatie-inspanning, maar kan leiden tot een langere algehele tijdlijn. Een gefaseerde aanpak biedt flexibiliteit omtrent lokale wetgeving en culturele overwegingen. De uiteindelijke beslissing kan ook beïnvloed worden door het organisatie- en IT-architectuurlandschap en de gereedheid van de klant om aan het project te beginnen.

Connecting-Expertise

Voorkeur voor een gefaseerde aanpak: op die manier beperk je de impact op de veranderingen in de organisatie, en maak je deze meer behapbaar. Daarnaast biedt het je de mogelijkheid om inzichten te vertalen naar configuratie en processen.

Elanza

Dit hangt af van meerdere factoren. Wij kijken bij de start altijd samen met onze klant naar de wensen, doelstellingen, mogelijke risico's en grootte van de organisatie en bijbehorende implementatie wat het beste scenario is. Meestal gaat onze voorkeur uit naar één livegang-moment waarin de volledige organisatie of business-unit overgaat. Hiermee voorkom je dat er meerdere werkwijzen door elkaar lopen. Wij kunnen de impact van een livegang zeer goed voorspellen en daardoor voorbereiden. Wij werken daarbij gestandaardiseerd waar mogelijk en op maat bij wensen/voorkeuren.

Equip

Per region (several countries). This has been proven the most successful method for implementing Equip VMS

Magnit

For global programs with multiple countries and various services lines, Magnit recommends a phased implementation approach that focuses on critical client-driven initiatives. Scope for each phase will vary based on Magnit's initial assessment of the client's current contingent workforce and recommended solution design, allowing the client to focus on the specific tasks in scope.

Nétive

Hier is geen vast advies in; deze keuze van de implementatieaanpak kan alleen in lijn zijn met de wensen, capaciteit, inhuurvolwassenheid en veranderingsgezindheid van de klant. In de praktijk komen we alle varianten tegen: wij adviseren klanten op de mogelijke gevolgen van de keuze uit één van de alternatieven en informeren over de succesfactoren op basis van onze eerdere ervaringen.

ProUnity

Als we dit kunnen kiezen, heeft een gefaseerde aanpak altijd de voorkeur.

Het bevordert de risicobeperking, tijd voor aanpassing van verandering, inpassen van mensen, betrokkenheid en beschikbaarheid aan kantenzijde dikwijls te beperkt om een big bang te doen.

Maar alles hangt af van de vraag en de maturiteit van de klant, de complexiteit van hun organisatie, de grootte en vraag per business unit en landen,... Dit alles bepaalt snel hoe je dit het best samen aanpakt.

Wat zijn kritische succesfactoren bij de klant? Bij de VMS leverancier? En bij andere betrokken partijen?

AgileOne

Success factors for all involved partners include a clear communication plan, an agreed-upon project schedule that is also flexible and resilient, and preparedness/readiness to act when needed to ensure the project plan stays on schedule.

Beeline

- Iedereen goed afgestemd en betrokken om de juiste resultaten te bereiken
- Focus op de waarde en impact voor het bedrijf, in plaats van minder belangrijke 'nice-to-have's'
- Baseer testscenario's op de waarde die bereikt moet worden met het programma en formuleer concrete doelen om te behalen.
- Plan het aftekenen van de belangrijkste zakelijke vereisten goed in
- Communiceer goed (en liever te veel) met elke betrokken partij. Is een MSP ook deel van de uitvoering, zorg dan voor genoeg triage.

Connecting-Expertise

- Bij de klant: duidelijke visie strategie, goed zicht op de bestaande processen, maturiteit op vlak van inhuurstrategie, goede data kwaliteit, het beschikken over een onderbouwde business case
- Bij de VMS leverancier: Ervaring van het implementatie team en communicatie met evt Broker/ MSP speler
- Bij de MSP speler en/of supplier community: relevante ervaring, voldoende focus op het change verhaal, communicatie

Elanza

Een kristalheldere uitwerking van nieuwe/aangepaste werkprocessen is een gezamenlijke succesfactor. Hier nemen wij tijdens een implementatietraject het voortouw in. Indien Elanza koppelt met plan- of HR-systemen zorgen wij ervoor dat de impact hiervan wordt beschreven en de koppeling uitgebreid wordt getest.

Equip

- Setting the project right incl. responsibilities (RASCI). Get early buy-in from most important stakeholders
- Nominating business and project owners for every stream

- Following defined governance, communications, milestones during the implementation and after go live (hyper care phase)

Magnit

For the VMS customer: End-to-end visibility, real-time data and intelligence to hire the right talent, providing access to top talent across all channels.

For the supplier: VMS tools that will simplify and streamline sourcing, on-boarding, managing, off-boarding, and billing.

Other parties: Executive sponsorship during implementation, collectively defining and agreeing upon scope of work and implementation approach, implementation Team with Key Stakeholders.

Nétive

Voldoende borging van de gewenste doelstellingen van de VMS implementatie bij alle stakeholders; vooraf, tijdens en na de implementatie. Aanwezig (aligned en voorbereid) mandaat tijdens de designsessies. Continue en tijdige communicatie. Integratie en compliance niet als sluitstuk van de implementatie, maar als continue werkstroom. Vastlegging van alle afspraken- en afwijkingen daarop.

ProUnity

Klant

- Beschikbaarheid en betrokkenheid van de stakeholders.
- Buy-in en medewerking bij de voorbereiding en opstart.
- Realistische en haalbare planning en doelstellingen.

VMS leverancier

- Goed projectbeheer.
- Transparant en gestructureerd overleg.
- Grote flexibiliteit (en de wil om samen oplossingen te vinden).

Andere betrokken partijen, het juiste evenwicht tussen Tech en Touch, dat je samen bewaakt:

- Goede communicatie en begrip.
- Betrokkenheid.
- Agile samenwerken.

Welke valkuilen zijn absoluut te vermijden?

AgileOne

Lack of preparedness and unresponsiveness to requests. The reality when implementing a VMS system is the client will be requested to provide information vital to implementation such as process workflows, invoicing and billing requirements, user types, integration or feed requests with client back-office tools (i.e. ERP, HRMS/HRIS, etc.). The VMS provider will not be able to proceed with implementation until the required information is provided. Equally, the VMS and/or MSP must act timely.

Beeline

- Maak de eisen niet te ingewikkeld, de eisen die leuk zijn om te hebben mogen de werkelijke behoefte van de VMS niet overschaduw.
- Gebrek aan beschikbaarheid van experts en/of toegewijde projectteam om belangrijke beslissingen te nemen
- Prioritering van concurrerende bedrijfsinitiatieven
- Te veel landen in de eerste implementatiefasen

Connecting-Expertise

Het missen van een inhuurvisie/strategie, onvoldoende betrokkenheid van de interne stakeholders (HR/Procurement/Finance/Business)

Elanza

Voorafgaand aan het implementeren van het Elanza platform, maakt een organisatie de strategische keuze om de flexibele schil anders in te richten. Dit betekent dat huidige processen en verantwoordelijkheden anders worden ingericht, daarbij is het belangrijk verandermanagement binnen de organisatie op de juiste manier toe te passen.

Equip

- Poor governance
- Relying too much on either MSP or VMS provider (know your business/project)
- Not getting internal consent/buy-in from important stakeholders

Magnit

Magnit understands the key success factors in implementing a contingent labour program. A new programme must have executive sponsorship, Effective Communications: If people do not understand why a process is changing, or what their role is, they are less likely to be supportive, there must be involvement from key stakeholders and business units to ensure milestones are achieved

Nétive

Gebrek aan interne afstemming/borging bij de klant. Niet in kleine iteraties durven werken. Onvoldoende gebruik maken van kennis/ervaring VMS leverancier. Verplichte procentuele Y-O-Y kostenbesparingen definiëren. Te weinig tussentijdse evaluatiemomenten plannen. Doelstellingen niet durven wijzigen als de behoefte van de organisatie tussentijds wijzigt.

ProUnity

Een grote valkuil is te denken dat alles vanzelfsprekend is. ProUnity maakt het proces en de werking wel eenvoudig, maar de meest succesvolle projecten zijn het resultaat van een grote betrokkenheid van alle betrokken partijen, waarbij iedereen samenwerkt en de neuzen in dezelfde richting staan.

Hoe vullen jullie bij voorkeur de operationele en tactische governance met de klant in?**AgileOne**

AgileOne is also a global MSP. Our MSP program is designed to manage both the operational and tactical governance with the customer. Additionally, tactical governance is managed through RASCI charts, a Program Charter, a Project Plan, Gantt Chart, Client Discovery Workbooks, and a Client Readiness Workbook we utilize to ensure our client is preparing the types of information and data we need to effectively begin and efficiently manage the implementation of AccelerationVMS.

Beeline

Beeline levert 'white glove service' via zowel operationeel en tactisch niveau. Zo heeft elke klant toegewijde support via:

- Een Client Operations Manager (COM) - verantwoordelijk voor operationele support en een expert in de technologie om effectief changes te supporten en implementeren.
- Een Relationship Manager - verantwoordelijk voor de governance, visie, strategische roadmap en commerciële discussies.
- Helpdesk Support - 24/7/365 - Support voor eindgebruikers (bijv. wachtwoord reset)

Connecting-Expertise

- Pre-Implementatie: 4 footed selling (combinatie sales/pre-sales), samenwerken aan de business case, samen bepalen/bewaken van de tijdslijn en behoeftes
- Implementatie: via onze implementatiemethodiek werken we met korte iteraties en overlegmomenten
- Post-Implementatie: periodieke overlegmomenten samen met support en/of implementatie en sales

Elanza

Na livegang krijgt elke klant een eigen accountmanager toegewezen, die de klant helpt bij vragen en zorgt dat het platform goed gebruikt wordt. In periodieke meetings tussen accountmanager en klant worden de doelstellingen geëvalueerd, nieuwe ontwikkelingen van het platform besproken en wensen en behoeften uitgevraagd. Elanza biedt ook technische ondersteuning en geeft trainingen conform het teach the teacher concept. Daarnaast heeft Elanza ook een online help center ingericht als 24/7 beschikbaar kanaal, en is uiteraard bereikbaar per mail en telefonisch voor vragen.

Equip

- Defining the operational and tactical governance in the contract is the key.
- RAS(C) I model may support when defining the overall project responsibilities and streams.

Magnit

During the pre-planning phase of an implementation, the Magnit Project Manager will outline the required customer resources. Resources will include dedicated leads and subject matter experts. Dedicated customer project leads will meet with the Magnit Implementations team weekly to review how the project is progressing, outstanding tasks and what needs to be accomplished

Nétive

We organiseren een implementatie met een projectgroep en een stuurgroep. Operationele governance vindt plaats binnen de projectgroep, tactisch en strategisch vanuit de stuurgroep. Voor complexere implementaties richt Nétive een interne projectgroep in. Bijvoorbeeld wanneer eventuele betrokkenheid van development moet worden bestuurd naast de daadwerkelijke klantimplementatie.

ProUnity

One size fits all bestaan niet. Elke klant is anders. We werken met elke klant op drie niveaus, operationeel, tactisch en strategisch. Governance wordt samen in nauw overleg ingevuld in functie van hun behoeften, type programma en de beste toepassingen voor hun context. Dit wordt dan ook geformaliseerd en gedetailleerd uitgeschreven.

Een VMS in te kopen?

Doe eerst je huiswerk!

Een Vendor Management Systeem lijkt een mooie manier om je volledige inhuur via een softwareapplicatie centraal te regisseren en je tegelijk te ontzorgen van administratie en alle 'gedoe' er rond omheen.

Maar toch zien we in de praktijk vaak dat organisaties een VMS contracteren, zonder dat ze goed erover hebben nagedacht waarom ze dat precies willen en nog belangrijker, welk probleem ze ermee oplossen. Sluit de inrichting aan bij de

behoefte van de organisatie? Wij adviseren publieke en private organisaties over optimalisatie van Externe Inhuur, Talent Acquisition & Total Workforce Management. In 2022 bij tientallen organisaties.



Onze aanpak:
Onafhankelijk advies
voor de best passende
organisatie-oplossingen.

Labor Redimo adviseert (VMS) keten-breed en helpt met:

- ✓ **Strategisch organisatieadvies**
- ✓ **Uitwerken businesscases**
- ✓ **Verzorgen benchmark rapportages**
- ✓ **Tenders en Aanbestedingen**
- ✓ **TarievenTools voor transparante inhuurtarieven**
- ✓ **Inrichting & implementatie**



Mail of bel voor een vrijblijvend gesprek:
info@laborredimo.com | (035) 622 95 82



10. VMS Klantcases

VMS Klantcases

In dit hoofdstuk vindt u alle klantcases van de VMS aanbieders op een rij.

De gestelde vraag aan de aanbieders is: Deze 2 klanten vormen het mooiste visitekaartje van het systeem, c.q. op wie of op welke prestaties bent u het meest trots?

AgileOne

	Customer 1	Customer 2
Name, industry, country	Pharmaceutical Company Europe and North America	International Airlines North America and Asia Pacific
What have you achieved with this client?	<p>Total Talent Management and Acquisition (TTMA) technology and service solution that aligns permanent and contingent sourcing strategies to simplify how our client, a global pharmaceutical company, engages, retains and reutilizes all available talent. Solutions include MSP, RPO, SOW, IC Compliance, Payrolling, Direct Sourcing and our proprietary AccelerationVMS technology, as well as Power BI business intelligence and data analytics reporting.</p> <p>Achievements include year-over-year program growth, significant cost savings, strict compliance and management of worker classifications and risk mitigation, and strategic partnership with client to enter into new countries to manage their workforce and vendor management needs. Today, we are supporting this client in 10+ countries. Planned expansion into another 5+ countries are underway.</p>	<p>Workforce and vendor management technology and service solution that aligns permanent and contingent sourcing strategies to simplify how our client, an international airline, engages, retains and reutilizes all available talent. Solutions include MSP, SOW, IC Compliance, Payrolling, and our proprietary AccelerationVMS technology, as well as Power BI business intelligence and data analytics reporting.</p> <p>Achievements include process and cost efficiencies in pre-employment screening for «behind-the-door» security clearances for temporary labor, year-over-year program growth, hard dollar cost savings, risk mitigation through accurate contractor assignment evaluation and worker classification, and strategic partnership with client to enter into new countries to manage their workforce and vendor management needs. Today, we are supporting this client in 4 countries, with planned program growth into new countries underway.</p>

Beeline

	Klant 1	Klant 2
Naam, branche, land	KPN - Telecommunicatie - Nederland	ING - Financiële sector - Nederland
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	De inzet van de Beeline technologie heeft KPN de volgende voordelen opgeleverd: <ul style="list-style-type: none"> - Beeline data over de inzet van externen wordt bij KPN gecombineerd met eigen data waardoor men in staat is om betere strategische keuzes aangaande hun totale workforce. - Het Beeline platform geeft inzichten in de verschillende sourcing kanalen die KPN in gebruikt en meet de effectiviteit ervan - Het Beeline platform is gekoppeld aan de toegangssystemen van KPN, hetgeen ervoor zorgt dat er geen onnodige tijd wordt verloren tijdens de on-boarding en off-boarding. Tevens verhoogt het de compliance voor KPN. 	De inzet van de Beeline technologie heeft voor ING de volgende voordelen opgeleverd: <ul style="list-style-type: none"> - Het Beeline systeem is volledig geïntegreerd in het IT landscape van ING – hierdoor verloopt het hele inhuur proces buitengewoon efficiënt en doelmatig - Data analyses geven ING een heldere kijk op hun gehele externe inhuur en maakt betere keuzes mogelijk.

Connecting-Expertise

	Klant 1	Klant 2
Naam, branche, land	Vlaamse Overheid (België-Overheid)	VRT (België - Media)
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	100+ verschillende juridische entiteiten die via 1 MSP/VMS/Marktplaats alle aanvragen en administratie verwerkt	Implementatie van een connecteerde oplossing (ATS/VMS/Marktplaats) ter ondersteuning van inhuur en beheer van vaste en tijdelijke medewerkers

Elanza

	Klant 1	Klant 2
Naam, branche, land	de Rotterdamse Zorg Ziekenhuizen Nederland	VariantZorg, onderdeel van Fundis VVT Nederland
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Acht Rotterdamse ziekenhuizen delen sinds 2022 OK-personeel met elkaar via Workflow, een whitelabel Elanza platform. Via ons platform worden medewerkers flexibel ingezet tussen de deelnemende ziekenhuizen, voorzien van planning en communicatie, inclusief facturatie en verrekening. Rekening houdend met eisen uit CAO's en het UWV. Ons platform biedt deze acht ziekenhuizen innovatieve regionale oplossingen voor behoud, binding, groei en doorontwikkeling van eigen medewerkers.	Met ons platform werkt VariantZorg op een efficiënte, duurzame manier direct samen met zzp-zorgprofessionals. Ons platform verzorgt geautomatiseerde planning, communicatie, foutloze facturatie (reverse-billing) en automatische controle op geldigheid van zzp-dossiers. Ons platform draagt bij aan de duurzame en strategische groei van onze klant, door prestaties op het gebied van 1. kwaliteit, 2. kostenbesparing, 3. efficiëntie en 4. innovatie.

Equip

	Klant 1	Klant 2
Name, industry, country	Global pharma company	Global consulting company
What have you achieved with this client?	Significant automation, replacing old VMS	Significant automation, new VMS

Magnit

Niet aangeleverd

Nétive

	Klant 1	Klant 2
Naam, branche, land	Wij zijn trots op al onze partners en klanten	Idem
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Inzicht, transparantie, cost control, toegang tot talent, marktintelligentie, naadloze integratie met ERP/P2P, regie over in-, door- en uitstroom met behulp van één integrale oplossing. Op onze website bij het onderdeel "Succesverhalen" zijn specifieke klantcases te vinden.	Idem

ProUnity

	Klant 1	Klant 2
Naam, branche, land	SMALS Publieke Sector, België	CREDENDO Kredietverzekeraar, België, Frankrijk, Polen en Tsjechië
What have you achieved with this client?	<ul style="list-style-type: none"> • Spectaculaire administratieve vereenvoudiging van het inkoopproces • Respect voor de Wet Overheidsopdrachten • + 95% van de aanvragen in enkele werkdagen ingevuld • Vlotte en efficiënte toegang tot een ruimere keuze aan freelancers en dienstverleners • Besparing op interne uitgaven en op dag/ uur tarieven van externe medewerkers • Menselijk en professioneel een bijzonder positieve samenwerking • De aanbesteding werd in januari 2023 voor een derde keer verlengd, voor een periode van 4 jaar 	<ul style="list-style-type: none"> • Spectaculaire administratieve vereenvoudiging van het inkoopproces • Respect voor de Wet Overheidsopdrachten • +95% van aanvragen ingevuld, ook voor zeer specifieke profielen en offshore opdrachten • Besparing op interne werking en op dag/uur tarieven van externe medewerkers • Efficiënt en transparant proces • Volledig compliant management • De aanbesteding werd al twee keer verlengd voor een periode van 4 jaar



pixidhub 

Smart staffing solution

Pixid Hub is a universal application connector, allowing you to integrate the staffing tools you already have with the staffing tools you want, with minimal disruption.

Pixid Hub gives you centralised visibility, access and control of your entire staffing ecosystem. It's 'any to any' approach enables the central distribution, management and monitoring of vacancies and workers; increasing efficiency and coherence across all your recruitment processes and applications. It enables companies offering different technologies to work together.

**Based on
Award
Winning
Technology**

Contact: Malka Sewdien
Director International Partners

T: +31 6 11 43 92 64

E: m.sewdien@pixid.com

W: www.pixid.com/pixid-hub/





11. VMS Consultants

VMS Consultants

In dit hoofdstuk vindt u een alfabetisch overzicht van vier organisaties die kunnen ondersteunen bij het selecteren, implementeren en optimaliseren van MSP programma's, de hierin genoemde VMS consultants.


1. AKonsulting
2. Amessa
3. Labor Redimo
4. ProBuy Expertise
5. Talentin

The logo for AKonsulting features the text 'AKONSULTING' in a bold, sans-serif font. The 'A' is significantly larger than the other letters. The text is white and is set against a solid yellow rectangular background.The logo for Amessa consists of the word 'amesza' in a lowercase, rounded sans-serif font. Each letter is a different color: 'a' is red, 'm' is blue, 'e' is green, 's' is yellow, 'z' is orange, and 'a' is red.The logo for Labor Redimo features three orange circles of varying sizes on the left, followed by the text 'Labor Redimo' in a bold, sans-serif font. A small orange circle is positioned to the right of the text.The logo for ProBuy Expertise features the text 'PROBUY EXPERTISE' in a bold, sans-serif font. The text is enclosed within a thin, light-colored rectangular border with rounded corners.The logo for Talentin features the word 'Talentin' in a bold, sans-serif font. The 'i' is stylized with a vertical line through it. Below the main text, the words 'workforce strategies' are written in a smaller, lowercase, sans-serif font.

AKonsulting

AKONSULTING

Voor Nederland en België

Bezoekadres hoofdkantoor	Gent, België
Website	www.AKonsulting.com
Naam contactpersoon	Dennis Van de Vijver
Telefoon nummer contactpersoon	+32 490 58 44 70
E-mailadres contactpersoon	 Dennis.VandeVijver@AKonsulting.com

Missie en visie van uw bedrijf

AKonsulting biedt met haar onafhankelijk business en technology consultants advies aan bedrijven in hun zoektocht naar de juiste strategie, partners en technologische mogelijkheden in de inhuur & beheer van hun externe medewerkers.

De toegevoegde waarde / kernactiviteiten van uw bedrijf voor opdrachtgevers

- Advies aan bedrijven in VMS- & MSP-selectie (RFP/RFI), contractering, implementatie & beheer
- Procurement consulting gespecialiseerd in IT & Contingent Workforce Management
- Project management VMS & MSP implementatie
- Post Go-live support & optimalisaties
- Market onderzoek & vooranalyses

Beschrijf de meest duidelijke marktontwikkelingen die u ziet voor 2023/2024

- Verdere consolidatie & overnames in het VMS landschap
- Doorgroei van populatie high-end freelancers & independant contractors, bewustwording bij bedrijven over hun strategische inzet in een snel veranderende markt op zoek naar talent
- Talentpools & Total Talent Management worden steeds concreter door nauwere samenwerking tussen HR & Inkoop & technologische ontwikkelingen

Deze 2 klanten vormen het mooiste visitekaartje van het systeem, c.q. op wie of op welke prestaties bent u het meest trots

	Klant 1	Klant 2
Naam, branche, land	Booking.com,NL HQ	Global Workforce Experts, USA
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Procurement lead bij de uitrol van het Contingent Workforce programma (MSP & VMS) in Nederland & UK, alsook global headcount tracking.	Talentpool opzet van Contingent Workforce Experts die internationaal ingezet werden op verschillende projecten.

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten

Partners	1	2	3
VMS	Beeline	Netive	Pro-Unity
Technologie overig	SAP Fieldglass	Connecting Expertise	Magnit
MSP	TAPFIN	Randstad Sourceright	Kelly OCG
Master/Vendor	Hays	People 2.0	
Broker	CXC		
Sourcen van freelancers/ zzp'ers	TWAGO	Beelance	Pro-Unity
Overige (+ toelichting)			

In welke branches of sectoren bent u actief?

Max. 4 regels

Welke dienstverlening bieden jullie als consultant?

- Advies over keuze en/of implementatie van een Master-Vendor, Broker, Direct sourcing, SoW of andere inhuur programma's
- Geïntegreerde sourcing en beheer van interne en externe talenten, Total Talent Management
- Advies over keuze van een VMS
- Advies en ondersteuning bij de implementatie van een VMS
- Ondersteuning tijdens het operationeel gebruik van een VMS na implementatie
- Overige, namelijk: Procurement consulting & marktonderzoek/voor-analyses.

Voor welke landen heeft u ervaring met (de begeleiding van) selecteren/implementeren van een VMS?

- Nederland
- België
- Andere landen, namelijk: Europa + US

Met welke VMS-aanbieders heeft uw organisatie ervaring op ieder van de 3 genoemde adviesdiensten?

VMS- systeem	Advies ivm keuze van dit systeem	Configuratie van het systeem	Advies ivm integratie VMS in het ICT landschap	Anders, nl.
AgileOne	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Beeline	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Connecting-Expertise (Pixid)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Elanza	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Equip	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Magnit (Wand)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Nétive	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Pro-Unity (Headfirst Groep)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
SAP Fieldglass	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Utmost (Beeline)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Anders nl. Coupa, VNDLY, Elevated Resources, Vector VMS, Simplify VMS & Verama VMS	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Wat zijn volgens uw bedrijf belangrijke adviezen voor een succesvolle aanbesteding/selectie van een nieuwe VMS-aanbieder?

1. Vooranalyse van de beschikbare leveranciers & contingent workforce data in je bedrijf.
2. Heldere afbakening van de doelstellingen die je stelt aan je VMS provider die je programma succesvol maken.
3. Betrek je IT stakeholders in je bedrijf vroeg in de voorbereiding van je aanbestedingsproces om hun inputs mee te nemen.
4. Heldere formulering van de huidige problemen in je business processen via interactieve workshops en geef VMS providers genoeg vrijheid en creativiteit in hun oplossing.

Voor een nieuwe VMS implementatie, hanteert uw bedrijf het liefst een big bang of gefaseerde aanpak, per business unit of land, en waarom?

Afhankelijk van de probleemstelling, doelen en tijdslijnen van de klant stelt, kan geopteerd worden voor een «big bang» of gefaseerde uitrol. Dit is afhankelijk van de complexiteit, maturiteit & volumes van de landen/business units, de verschillende types CW die je wenst uit te rollen (uitzendkrachten, freelancers/IC's, detachering, consulting & Statement of Work), integraties met het bestaande IT landschap, etc. Deze elementen bepalen je strategisch plan voor je implementatie.


Slotvraag. Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

Niet van toepassing

Amessa



Voor Nederland en België

Bezoekadres hoofdkantoor	Haarlem (Nederland)
Website	www.amessa.nl
Naam contactpersoon	Mark van Assema
Telefoon nummer contactpersoon	+31 629 216 636
E-mailadres contactpersoon	 mark@amessa.nl

Missie en visie van uw bedrijf

Wij helpen hr en inkoop teams verstandige keuzes te maken bij het selecteren en implementeren van talent technologie, zoals VMS, ATS en andere Talent Management tooling, voor de in-, door en uitstroom processen van vaste en tijdelijke werknemers: Total Talent Management.

De toegevoegde waarde / kernactiviteiten van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Wij implementeren een VMS zodanig dat het zo goed mogelijk aansluit bij bestaande talentbeheer processen door een focus op de user experience van de flexwerker en hiring manager. Onze expertise zit in het neerzetten van een HRarchitectuur voor Total Talent Management, waarbij de specialistische kennis van (VMS) leveranciers wordt ingezet om die architectuur te realiseren. Wij verleggen de focus van het selecteren/implementeren van alleen (VMS) technologie naar het zo gebruikersvriendelijk mogelijk inrichten van een proces dat past in de andere processen en systemen in de organisatie. Het door ons opgerichte #HRTech Review (<https://www.hrtechreview.nl>) community vormt daarbij een uitgebreid kennisnetwerk.

Beschrijf de meest duidelijke marktontwikkelingen die u ziet voor 2023/2024

Sommige leveranciers, zowel MSP's als VMS- / FMS-partijen, hebben al skills-modellen in hun processen en tools ingebouwd. Deze ontwikkeling kan ook helpen om een brug te slaan tussen inhuur en HR, want de meeste HR-teams van opdrachtgevers zijn ondertussen wel met skills management bezig.

Het is zaak dat alle interne en externe partijen dezelfde skills-taal gaan spreken, en niet allemaal met aparte lijstjes gaan werken. Maar daar heeft de EC een oplossing voor: hun ESCO standaard. Komend jaar stelt Europa bovendien nog allerlei subsidies beschikbaar om met skills aan de slag te gaan.

Deze 2 klanten vormen het mooiste visitekaartje van het systeem, c.q. op wie of op welke prestaties bent u het meest trots

	Klant 1	Klant 2
Naam, branche, land	Signify, verlichting, wereldwijd	VRT, media, België
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	De basis inhuur processen zijn geïntegreerd in HR systeem Workday en gekoppeld aan het inkoopstelsel voor een zogenaamde PPPA connectie, Purchase, Person, Pay, Access	Deze TTM case afgerond in 2020 blijft een schoolvoorbeeld door een volledig geïntegreerde ATS, VMS, jobsite architectuur.

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten

Partners	1	2	3
VMS	Wij zijn onafhankelijk en hebben geen commerciële relaties met partijen		
Technologie overig			
MSP			
Master/Vendor			
Broker			
Sourcen van freelancers/ zzp'ers			
Overige (+ toelichting)	The Flex Academy, voor TTM consultancy		

In welke branches of sectoren bent u actief?

Dienstverlenende sector, transport & logistiek, telecom, financiële sector, technologische industrie, retail, energy, publieke sector.

Welke dienstverlening bieden jullie als consultant?

- Advies over keuze en/of implementatie van een Master-Vendor, Broker, Direct sourcing, SoW of andere inhuur programma's
- Geïntegreerde sourcing en beheer van interne en externe talenten, Total Talent Management
- Advies over keuze van een VMS
- Advies en ondersteuning bij de implementatie van een VMS
- Ondersteuning tijdens het operationeel gebruik van een VMS na implementatie
- Overige, namelijk: Visie over en realisatie van een Total Talent Management IT architectuur met VMS, ATS, HR Administratie, inkooptools, AD en e-billing tools.

Voor welke landen heeft u ervaring met (de begeleiding van) selecteren/implementeren van een VMS?

- Nederland
- België
- Andere landen, namelijk: Europa + UK

Met welke VMS-aanbieders heeft uw organisatie ervaring op ieder van de 3 genoemde adviesdiensten?

VMS- systeem	Advies ivm keuze van dit systeem	Configuratie van het systeem	Advies ivm integratie VMS in het ICT landschap	Anders, nl.
AgileOne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Beeline	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Connecting-Expertise (Pixid)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Eianza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Eqip	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Magnit (Wand)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Nétive	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Pro-Unity (Headfirst Groep)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
SAP Fieldglass	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Utmost (Beeline)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Anders nl. VNDLY	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Wat zijn volgens uw bedrijf belangrijke adviezen voor een succesvolle aanbesteding/selectie van een nieuwe VMS-aanbieder?

Nog meer dan met de selectie van andere HRTech tooling is het juist met een VMS, dat veel verschillende soorten functionaliteit bevat, belangrijk om te zoeken naar de eenvoud en goede user experience voor de eindgebruiker. Naast user experience spelen nog andere zaken dan functionaliteit een rol, zoals de manier waarop je gaat samenwerken tijdens en na de implementatie. Zorg dus voor voldoende informele contactmomenten tijdens de selectie om een goed beeld te krijgen van de mensen achter de tooling.

Voor een nieuwe VMS implementatie, hanteert uw bedrijf het liefst een big bang of gefaseerde aanpak, per business unit of land, en waarom?

De keuze voor een big bang of gefaseerde implementatie-aanpak is verschillend per organisatie en sterk afhankelijk van de doelstellingen van het project en de beoogde timeframe voor de uitrol van het systeem. De meest aangewezen aanpak wordt in samenspraak met de belangrijkste interne stakeholders en project teamleden bepaald en vastgelegd in het implementatieplan.

Slotvraag. Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

Tooling selecteren en implementeren kan efficiënt, pragmatisch en snel, of groots, formeel en kostbaar. Als u voor de eerste optie kiest komen we graag langs voor een gesprek.

Labor Redimo



Voor Nederland en België

Bezoekadres hoofdkantoor Oud-Loosdrechtsedij 50b

Website www.laborredimo.com

Naam contactpersoon Bertrand Prinsen

Telefoon nummer contactpersoon 06-53855721

E-mailadres contactpersoon  bertrand.prinsen@laborredimo.com

Missie en visie van uw bedrijf

Labor Redimo is een volstrekt onafhankelijk adviesbureau. Expert in Externe Inhuur, Talent Acquisition en Total Workforce Management. Wij helpen organisaties in de publieke- en private sector met het analyseren, benchmarken, contracteren en implementeren van praktische en duurzame oplossingen. Onze onafhankelijkheid geeft zekerheid dat voorgestelde oplossingen volledig in het belang zijn van opdrachtgevers.

De toegevoegde waarde / kernactiviteiten van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Royal Schiphol Group: « Met de professionals van Labor Redimo hebben we een structurele verbetering voor de inhuur van personeel doorgevoerd. Labor Redimo heeft ons allereerst perspectief geschetst, met daarbij strategische opties en voorzien van veel benchmark gegevens. Vervolgens hebben ze, met ons, de Workforcedesk geïmplementeerd. We zijn bijzonder tevreden over hun inhoudelijke en strategische kwaliteiten als over hun implementatiekracht.»

Beschrijf de meest duidelijke marktontwikkelingen die u ziet voor 2023/2024

Iedere organisatie wordt geconfronteerd met de gevolgen van diverse externe ontwikkelingen. Organisaties zijn genooddaakt om de regie te pakken op de in- door- en uitstroom van vast en tijdelijk personeel en diensten. Alle personele stromen worden in kaart gebracht om samen meer 'data-driven' besluiten te nemen. De doorlooptijd van strategie naar executie wordt korter.

Deze 2 klanten vormen het mooiste visitekaartje van het systeem, c.q. op wie of op welke prestaties bent u het meest trots

	Klant 1	Klant 2
Naam, branche, land	Schiphol	Gemeente Eindhoven
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Opzet van een hybride inhuurmodel met MSP, eigen mensen van Schiphol. Inclusief de implementatie en integratie van een VMS.	EU aanbesteding, contractering van een MSP waarbij Gemeente Eindhoven haar eigen VMS heeft toegepast.

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten

Partners	1	2	3
VMS		nvt ivm onze onafhankelijkheid	
Technologie overig			
MSP			
Master/Vendor			
Broker			
Sourcen van freelancers/ zzp'ers			
Overige (+ toelichting)	Wij hebben een strategische samenwerking met NEVI en Intrakoop.		

In welke branches of sectoren bent u actief?

Labor Redimo heeft ervaring bij meer dan 200 toonaangevende organisaties in Nederland, België, Duitsland en de VS in de private én publieke sector.

Welke dienstverlening bieden jullie als consultant?

- Advies over keuze en/of implementatie van een Master-Vendor, Broker, Direct sourcing, SoW of andere inhuur programma's
- Geïntegreerde sourcing en beheer van interne en externe talenten, Total Talent Management
- Advies over keuze van een VMS
- Advies en ondersteuning bij de implementatie van een VMS
- Ondersteuning tijdens het operationeel gebruik van een VMS na implementatie
- Overige, namelijk: optimalisatie van de processen en systemen in de gehele keten.

Voor welke landen heeft u ervaring met (de begeleiding van) selecteren/implementeren van een VMS?

- Nederland
- België
- Andere landen, namelijk: Duitsland en US

Met welke VMS-aanbieders heeft uw organisatie ervaring op ieder van de 3 genoemde adviesdiensten?

VMS- systeem	Advies ivm keuze van dit systeem	Configuratie van het systeem	Advies ivm integratie VMS in het ICT landschap	Anders, nl.
AgileOne	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Beeline	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Connecting-Expertise (Pixid)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Elanza	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Equip	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Magnit (Wand)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Nétive	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Pro-Unity (Headfirst Groep)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
SAP Fieldglass	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Utmost (Beeline)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Anders nl.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Wat zijn volgens uw bedrijf belangrijke adviezen voor een succesvolle aanbesteding/selectie van een nieuwe VMS-aanbieder?

Uit de evaluatie van succesvol afgeronde programma's blijken drie aspecten van wezenlijk belang te zijn geweest: goed ontwerp vooraf (weten wat je wilt inkopen), scopebepaling van functionaliteit en diensten, duidelijke reële planning en een slimme inkoopstrategie.

Voor een nieuwe VMS implementatie, hanteert uw bedrijf het liefst een big bang of gefaseerde aanpak, per business unit of land, en waarom?

Wij hebben hierin geen voorkeur. De aanpak moet passen bij de organisatie en de gecontracteerde leveranciers. De implementatiestrategie is sterk afhankelijk van: 1 de volwassenheid van een organisatie 2. Benodigde IT integraties, 3. de key gebruiker van het systeem (MSP of eigen afdeling), cultuur binnen een organisatie, 4 de gekozen scope/fasering qua proces, functionaliteit, entiteiten, etc.


Slotvraag. Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

Het is raadzaam om een VMS verandertraject 'eningszins apart' te positioneren van de dagelijkse operatie. Dat geeft focus, en kan zorgen voor snelheid in de selectie, contractering en het doorvoeren van veranderingen. Tenslotte is het de kunst om programma's zo klein als mogelijk te maken, en zo groot als nodig. Met de juiste aanpak is overal verandering mogelijk, dat bewijst de ervaring van onze klanten.

ProBuy Expertise



Voor Nederland en België

Bezoekadres hoofdkantoor	Abtsherbergstraat 31 B3, 2500 Lier, België
Website	www.probuyexpertise.com
Naam contactpersoon	Natascha Hauman
Telefoon nummer contactpersoon	+32 495 36 50 33
E-mailadres contactpersoon	 nhauman@probuyexpertise.com

Missie en visie van uw bedrijf

We streven ernaar onze klanten objectief, neutraal en deskundig advies te bieden waarbij efficiëntie, kwaliteit, innovatie, kosten- en risicobeheersing centraal staan. We bieden een gepersonaliseerde en no-nonsense aanpak, waarbij een hoge mate van flexibiliteit en ultieme klanttevredenheid centraal staan.

De toegevoegde waarde / kernactiviteiten van uw bedrijf voor opdrachtgevers

ProBuy Expertise is een onafhankelijke HR / Procurement partner die ondernemingen ondersteunt bij het optimaliseren van hun workforce. Met onze gepersonaliseerde aanpak geven we advies aan bedrijven inzake hoe ze hun - al dan niet extern - personeel en projecten anders en beter kunnen inkopen, beheren en opvolgen. Daarnaast bieden we begeleiding bij de implementatie en transitie van workforce modellen en systemen.

Beschrijf de meest duidelijke marktontwikkelingen die u ziet voor 2023/2024

Niet aangeleverd.

Deze 2 klanten vormen het mooiste visitekaartje van het systeem, c.q. op wie of op welke prestaties bent u het meest trots

	Klant 1	Klant 2
Naam, branche, land	Proximus, telecom, België	Brussels Airport Company, airport, België
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Optimalisatie processen + implementatie MSP & VMS	Optimalisatie processen + implementatie MSP & VMS

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten

Partners	1	2	3
VMS	Niet aangeleverd		
Technologie overig			
MSP			
Master/Vendor			
Broker			
Sourcen van freelancers/ zzp'ers			
Overige (+ toelichting)			

In welke branches of sectoren bent u actief?

Dienstverlenende sector, transport & logistiek, telecom, financiële sector, technologische industrie, retail, energy, publieke sector.

Welke dienstverlening bieden jullie als consultant?

- Advies over keuze en/of implementatie van een Master-Vendor, Broker, Direct sourcing, SoW of andere inhuur programma's
- Geïntegreerde sourcing en beheer van interne en externe talenten, Total Talent Management
- Advies over keuze van een VMS
- Advies en ondersteuning bij de implementatie van een VMS
- Ondersteuning tijdens het operationeel gebruik van een VMS na implementatie
- Overige, namelijk:

Voor welke landen heeft u ervaring met (de begeleiding van) selecteren/ implementeren van een VMS?

- Nederland
- België
- Andere landen, namelijk: Europa + UK

Met welke VMS-aanbieders heeft uw organisatie ervaring op ieder van de 3 genoemde adviesdiensten?

VMS- systeem	Advies ivm keuze van dit systeem	Configuratie van het systeem	Advies ivm integratie VMS in het ICT landschap	Anders, nl.
AgileOne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Beeline	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Connecting-Expertise (Pixid)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Eianza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Equip	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Magnit (Wand)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Nétive	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Pro-Unity (Headfirst Groep)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
SAP Fieldglass	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Utmost (Beeline)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Anders nl.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Wat zijn volgens uw bedrijf belangrijke adviezen voor een succesvolle aanbesteding/selectie van een nieuwe VMS-aanbieder?

Belangrijk is een voorafgaandelijke marktanalyse van de diverse VMS-aanbieders in de markt, een volledige beoordeling van de zakelijke (huidige en toekomstige) behoeften, het scheppen van een helder beeld van de «must have» & «nice to have» functionaliteiten en eventuele vereiste integraties, de beschikbaarheid van het intern projectteam en de betrokkenheid van het (executive) management, neutraal advies & objectieve scoring van de aanbiedingen.

Voor een nieuwe VMS implementatie, hanteert uw bedrijf het liefst een big bang of gefaseerde aanpak, per business unit of land, en waarom?

De keuze voor een big bang of gefaseerde implementatie-aanpak is verschillend per organisatie en sterk afhankelijk van de doelstellingen van het project en de beoogde timeframe voor de uitrol van het systeem. De meest aangewezen aanpak wordt in samenspraak met de belangrijkste interne stakeholders en project teamleden bepaald en vastgelegd in het implementatieplan.


Slotvraag. Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

ProBuy Expertise biedt advies inzake welke tools er beschikbaar zijn in de Europese markt (market scan), en geeft inzicht in de functionaliteiten en onderscheidende factoren tussen de verschillende systemen (technology expertise). We helpen onze klanten bij het bepalen van de vereiste specificaties, het opmaken van tenderdocumenten, de keuze van het meest geschikte systeem en bij het maken van contractuele afspraken alsook bij de implementatie van het geselecteerde VMS.

TalentIn



Voor Nederland en België

Bezoekadres hoofdkantoor	Overwegwachter 4, 3034 KG Rotterdam
Website	www.talentin.eu
Naam contactpersoon	Ron Bosma
Telefoon nummer contactpersoon	+31 653 145 888
E-mailadres contactpersoon	 ron.bosma@talentin.eu

Missie en visie van uw bedrijf

Vanuit TalentIn ondersteunen wij onze klanten bij het ontwikkelen van een optimale workforce strategie, optimaliseren van HR, recruitment en inhuur processen, het kiezen en implementeren van de juiste recruitment strategie waaronder bijvoorbeeld uitbesteding van een MSP of RPO programma. Daarnaast ondersteunen wij bij de keuze en implementatie van HR technologie zoals een VMS, ATS, marktplaats platformen of workforce management systemen. Wij weten hoe een VMS succesvol geconfigureerd en geïmplementeerd wordt, rekening houdend met de organisatie, de continue ontwikkelingen in de arbeidsmarkt en de, vaak nieuwe, mogelijkheden van technologie. TalentIn is onafhankelijk en pragmatisch. Wij adviseren, maar kunnen ook praktisch ondersteunen.

De toegevoegde waarde / kernactiviteiten van uw bedrijf voor opdrachtgevers

Wij zijn een netwerkorganisatie bestaande uit een kernteam van Managing Partners en een brede groep specialisten, allen met ruime kennis en ervaring op hun vakgebied. Een goed op elkaar ingespeelde groep van experts van waaruit naar behoefte het best passende team voor elke opdracht wordt samengesteld. Onze advisering is niet alleen gericht op het geven van een strategisch advies maar ook de vertaling naar de praktische invulling. Daarbij hoort voor ons ook het delen van de kennis die benodigd is om een VMS oplossing te selecteren en toekomstbestendig te implementeren en goed in te passen in de bestaande IT architecture van de organisatie.

Beschrijf de meest duidelijke marktontwikkelingen die u ziet voor 2023/2024

TalentIn verwacht voor de komende jaren een toenemende integrale aandacht voor Talent onafhankelijk van de wijze waarop deze gecontracteerd is. De belangrijkste trends hierin zijn;

Verdere integratie van workforce management waarbij vast/flex, op afstand sturen en aandacht voor binding, well-being en sociale aspecten centraal staan.

Omgaan met blijvende schaarste waarbij onder andere het integreren van het recruitment model en het hebben van een gezamenlijke Employer Value Proposition voor vast en flex de organisatie aantrekkelijker moet maken voor talent ongeacht de contractvorm.

Waar de afgelopen jaren veel nieuwe technologie oplossingen ontwikkeld zijn zien we nu een integratie van meerdere oplossingen in één omgeving: de VMS-en breiden uit met nieuwe functionaliteiten en

aanbieders van andere oplossingen voegen meer en meer functionaliteiten van een VMS toe.

Daarnaast zal een VMS in toenemende mate moeten worden ingepast in het (bestaande) HR technologie landschap om maximale waarde uit de digitalisering te halen.

Deze 2 klanten vormen het mooiste visitekaartje van het systeem, c.q. op wie of op welke prestaties bent u het meest trots

	Klant 1	Klant 2
Naam, branche, land	Nederland, financiële instelling	Wereldwijd (Noord Amerika, Europa en APAC), Technology bedrijf
Wat hebt u gerealiseerd bij deze opdrachtgever?	Strategiebepaling en succesvolle aanbesteding en implementatie van een MSP met een VMS oplossing over 5 divisies (binnen budget en binnen planning) met een hoge klanttevredenheidsscore binnen de klant, zowel bij implementatie als na het eerste jaar "live".	Evaluatie van een reeds lang bestaande inhuur oplossing met VMS en advisering over het doorontwikkelen naar een internationale Total Talent Management oplossing, resulterend in een aanbesteding.

Wie zijn uw partnerbedrijven voor onderstaande diensten

Partners	1	2	3
VMS	Wij zijn volledig onafhankelijk van aanbieders van diensten om onze klanten echt onafhankelijk te kunnen adviseren.	Met onze klanten bepalen we de best passende samenwerkingspartners voor de uitvoering van de gekozen oplossing of aanpak die op dat moment voorhanden zijn in de markt.	
Technologie overig			
MSP			
Master/Vendor			
Broker			
Sourcen van freelancers/ zzp'ers			
Overige (+ toelichting)			

In welke branches of sectoren bent u actief?

Onze klantenportefeuille omvat een breed scala aan sectoren, waaronder bijvoorbeeld Financiële dienstverlening, FMCG, Automotive, Life Sciences en de Energiesector. Wij werken zowel voor profit- als voor non-profit organisaties.

Welke dienstverlening bieden jullie als consultant?

- Advies over keuze en/of implementatie van een Master-Vendor, Broker, Direct sourcing, SoW of andere inhuur programma's
- Geïntegreerde sourcing en beheer van interne en externe talenten, Total Talent Management
- Advies over keuze van een VMS
- Advies en ondersteuning bij de implementatie van een VMS
- Ondersteuning tijdens het operationeel gebruik van een VMS na implementatie
- Overige, namelijk: Onze advisering bestrijkt het volledige terrein van keuze en implementatie van Workforce Management oplossingen zodat de keuze voor en implementatie van bijvoorbeeld VMS technologie integraal onderdeel is van de totale oplossing.

Voor welke landen heeft u ervaring met (de begeleiding van) selecteren/implementeren van een VMS?

- Nederland
- België
- Andere landen, namelijk: Europa + UK

Met welke VMS-aanbieders heeft uw organisatie ervaring op ieder van de 3 genoemde adviesdiensten?

VMS- systeem	Advies ivm keuze van dit systeem	Configuratie van het systeem	Advies ivm integratie VMS in het ICT landschap	Anders, nl.
AgileOne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Beeline	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Connecting-Expertise (Pixid)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Elanza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Equip	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Magnit (Wand)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Nétive	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Pro-Unity (Headfirst Groep)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
SAP Fieldglass	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Utmost (Beeline)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Anders nl. Simplify, VNDLY, Coupa, HR4You, 3SS	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Wat zijn volgens uw bedrijf belangrijke adviezen voor een succesvolle aanbesteding/selectie van een nieuwe VMS-aanbieder?

De keuze van een nieuw VMS systeem zal altijd ten dienste moeten staan van de huidige maar zeker ook de toekomstige recruitment strategie. Het innovatieve vermogen van de VMS software leverancier moet voldoende aansluiten bij de snel veranderende arbeidsmarkt waarbij ontsluiting van alle soorten flex via leveranciers tot aan bijvoorbeeld direct sourcing van ZZP-ers en Gig workers ondersteund dient te worden. Daarnaast moet het VMS systeem passen binnen de IT architectuur en strategie van de organisatie zodat integratie met andere bedrijfsprocessen, zoals bijvoorbeeld onboarding, optimaal wordt ondersteund.

Voor een nieuwe VMS implementatie, hanteert uw bedrijf het liefst een big bang of gefaseerde aanpak, per business unit of land, en waarom?

Het lijkt misschien voor de hand liggend dat een gefaseerde go-live de beste keuze is omdat deze in de regel minder riskant is dan de big bang. Wat het beste is voor het ene bedrijf, is niet per se het beste voor het andere en eventueel aan andere situatie, scope en/of regionale spreiding.

Vanuit TalentIn zullen wij de voor- en nadelen situationeel in kaart brengen en adviseren wat de beste VMS implementatiestrategie is.

Slotvraag. Welke toelichting of informatie wilt u nog toevoegen aan uw antwoorden?

TalentIn dienstverlening is gericht op de Nederlandse en Europese markt maar heeft een professioneel netwerk voor wereldwijde oplossingen. In-country en native speakers zijn beschikbaar in de meeste Europese landen. Wij opereren 100% onafhankelijk, vrij van commerciële belangen in specifieke oplossingen, leveranciers of technologie.

Afkortingen en begrippenlijst

Begrip	Betekenis
AI	Artificial Intelligence, of ook wel Kunstmatige Intelligentie.
ATS	Applicant Tracking System, een softwarepakket dat alle processen en informatie van
Blended	Gemengd, bijv. blended workforce is een mix van verschillende soorten contractvormen bij 1 opdrachtgever.
BPO	Business Process Outsourcing, het uitbesteden van een of meer bedrijfsprocessen aan een externe dienstverlener, zoals een MSP.
Broker	Een bedrijf dat de verantwoordelijkheid (over-)neemt van de opdrachtgever voor de administratie, het beheer en de aansprakelijkheden van de contracten van de externe inhuur, met name van de leveranciers en/of de freelancers/zzp'ers.
Compliance	Het voldoen aan wettelijke regels en richtlijnen op het gebied van externe Inhuur.
Contingent Worker - CW	Een verzamel term mensen die via welke vorm van inhuur dan ook bij een opdrachtgever werken. Ook wel Contingent Workforce.
CV/LinkedIn 'parsing'	Door middel van 'parsing' worden gegevens uit een CV of LinkedIn profiel gelezen en geïnterpreteerd waardoor ze in de goede velden in het VMS terecht komen, zoals opleiding, ervaring en skills.
DAS	Dynamisch Aankoopstelsel, een eenvoudige aanbestedingsprocedure in Nederland, die veel wordt gebruikt voor externe inhuur. Heet ook wel inhuurmarktplaats of inhuurdesk.
DBA	Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties, een systematiek in Nederland om de werkrelatie tussen zelfstandigen en opdrachtgevers te beoordelen.
End to end/ E2E	Betrekking hebbend op het hele (inhuur)proces, van aanvraag tot betaling van de factuur.
GDPR	General Data Protection Regulation, of Algemene verordening gegevensbescherming (AVG), een Europese verordening (dus met rechtstreekse werking) die de regels voor de verwerking van persoonsgegevens door particuliere bedrijven en overheidsinstanties in de hele Europese Unie standaardiseert.
FMS	Freelancer Management System, een platform om de inhuur van freelancers/zzp'ers te organiseren en te beheren.
Freelancer	Synoniem voor een zelfstandige, zelfstandig professional of in Nederland zelfstandige zonder personeel (zzp), die kennis of creativiteit ter beschikking stelt in een B2B relatie.
IC	Independant Contractor, internationale aanduiding voor zzp'er/freelancer.
Inhouse	Op locatie van de opdrachtgever de dienstverlening organiseren; synoniem voor on-site of on premisis (VOP = Vendor on Premisis).
Inlener	De opdrachtgever die externe inhuurkrachten afneemt van een of meer leveranciers.
KPI	Key Performance Indicator, een indicator om de prestaties van het overeengekomen programma bij de MSP, de leveranciers en/of de opdrachtgever te meten en te verbeteren. Ideaal gezien, beperkt tot een aantal relevante KPI's die objectief meetbaar zijn.

MSP	Een Managed Service Provider is een bedrijf dat de verantwoordelijkheid (over-) neemt van de opdrachtgever voor het leiden van een verbeterprogramma t.a.v. externe inhuur en flexibiliteit in diens organisatie.
Master Vendor	Deze rol betekent dat een leverancier van kandidaten de taak heeft gekregen van de opdrachtgever om als primaire leverancier van kandidaten te fungeren. De master-vendor beschikt over een eigen kandidatenbestand en zoekt in eerste instantie hierin naar goede kandidaten, maar zorgt voor een aantal andere leveranciers als aanvulling of back-up.
Neutral MSP	Een MSP die de taak krijgt van de opdrachtgever 100% verantwoordelijk voor het invullen van de vacatures te zijn. Neutral betekent dat de MSP-dienstverlener niet over een eigen kandidatenbestand beschikt en dus de beste kandidaten uitsluitend zoekt bij leveranciers in de hele markt. Daarom is hij een 'neutrale' MSP.
NPS	Net Promoter Score, berekening van de kans dat mensen positief oordelen over een organisatie (bijv als werkgever).
P2P	Purchase-to-Pay, het inkoop-/inhuurproces vanaf moment van match tussen vraag en aanbod. Zie ook S2P.
QBR	Quarterly Business Review of bespreking van de samenwerking op kwartaalbasis door de betrokken partijen.
RFP	Request for Proposals, aanbestedingsuitvraag.
ROI	Return On Investment, het terugverdien moment van een investering.
RPO	Recruitment Process Outsourcing, het uitbesteden van (delen van) recruitment activiteiten voor het vinden van permanente medewerkers.
RPA	Robotic Process Automation, het automatiseren van hoog repetitief menselijk handelen in systemen zonder die systemen zelf aan te passen.
Self Billing	Een manier van factureren waarbij het VMS de factuur opstelt namens de leverancier aan de VMS gebruiker, een MSP of Inlener zelf. Deze manier garandeert een 100% overeenkomst van goedgekeurde timesheets met de factuur waardoor ze sneller betaald wordt. Ook wel Reversed Billing genoemd.
S2P	Source-to-Pay, het gehele inkoop-/inhuurproces inclusief het zoeken naar het juiste aanbod aan kandidaten.
SLA	Service Level Agreement. Schriftelijke overeenkomst waarin de afspraken over de dienstverlening tussen aanbieder en afnemer staan.
SoW	Statement of Work, of inhuur-opdrachten met een resultaatverplichting, waarbij het eindresultaat de prijs bepaalt en deze losstaat van wie het werk uitvoert en hoeveel uren dit achteraf heeft gekost. Dit in tegenstelling tot andere vormen van arbeid waarbij een kandidaat ter beschikking wordt gesteld en per uur wordt gefactureerd, onafhankelijk van het resultaat; zie T&M.
Spend / Spend under Management (SUM)	De hoogte van de externe inhuur in geld per jaar. Voor een VMS geen echte omzet, want alleen doorgeefluik, vandaar 'managed spend' door de VMS. Voor de leverancier van inhuurkrachten is het wel de omzet; voor de opdrachtgever zijn het de uitgaven en bestedingen aan inhuur.
SSO	Single Sign On. Handige techniek om te kunnen inloggen in een of meerdere (VMS, FMS, ATS...) applicatie(s) door gebruik te maken van een algemeen login account waarop je 1 keer bent ingelogd.
T&M	Time & Material, in de context van 'No cure no pay' en 'Uurtje factuurtje' bij inhuur zoals uitzending en (in Nederland) detachering, waarbij een kandidaat ter beschikking wordt gesteld en er per gepresteerd uur wordt gefactureerd. De tegenhanger van SoW.

TTA	Total Talent Acquisition, de gecombineerde werving van kandidaten voor vaste vacatures en voor alle vormen van externe inhuur.
TTM	Total Talent Management, hierbij worden alle in-, door- en uitstroom processen voor talent beheer in een organisatie maximaal uniform uitgevoerd voor alle werkenden / talenten, los van contractvorm. Dit omvat ook TTA, de instroom processen als deel van TTM.
VMS	Vendor Management Systeem, een softwaresysteem voor het automatiseren van alle inhuurprocessen en het beheren van de leveranciers van externen.
Zzp	Zelfstandige Zonder Personeel, de officiële term voor een zelfstandige in Nederland.

Hoe zou het met de VMS-aanbieders in Nederland en België gaan? Hoe ervaren zij de vele turbulenties en krapte in de arbeidsmarkt, en de onvoorspelbare economie in (post) coronatijden? Wat zijn de uitdagingen en technische kansen voor hun platformen en hoe spelen ze daar op in?

Zomaar wat vragen die we ons stelden in aanloop naar dit 6e onderzoeksrapport naar VMS-aanbieders in Nederland en België.



NextConomy is een online kennisplatform over de veranderende wereld van werk: evoluerende ideeën over werk, veranderingen in de manier waarop werk is georganiseerd en de impact van deze veranderingen op individuen en organisaties.

Vandaag de dag zijn we echter meer dan alleen online aanwezig. NextConomy heeft zich ook ontwikkeld tot een plek waar kennis en inzichten samenkomen in echte ontmoetingen. We moedigen debat en kennisdeling aan tijdens onze Meetup sessies, webinars, ronde tafel evenementen, workshops en debatavond.



Marleen Deleu

Director Trends & Insights



ZiPconomy is een onafhankelijke kennisplatform en community met als doel eigenzinnige meningen over de flexibilisering van organisaties & de markt voor interim professionals bij elkaar te brengen. Online & offline.

ZiPconomy stimuleert innovatie door kennis te delen, door mensen en ideeën bij elkaar te brengen en door het uitvoeren van onderzoek. Voor dit rapport werkten we samen met ons zuster platform #HRTech Review, een kennisplatform met als doel gebruikers van HR technologie te helpen passende en innovatieve oplossingen te vinden.



Mark van Assema

Hoofdonderzoeker ZiPconomy en hoofdredacteur #HRTech Review

