



CV

Inez van Oord (33)

Bedrijf

LinQ

Wat Uitzend- en werving en selectiebureau voor studenten

Sinds 2000

Omzet 'Zeg ik niet'

HOE IK MIJN PERSONEEL VIND

In deze rubriek vertellen ondernemers over hun aanpak van bedrijfsproblemen. Deze keer Inez van Oord van uitzendbureau LinQ. 'Bij ons werven studenten andere studenten.'

tekst Karin Quint, beeld Suzanne Karsters



In mijn studententijd had ik niets met uitzendbureaus.

Ik had ook geen band met intercedenten. Die kwamen met 'heel leuk werk' aanzetten en dan bleek het om het inpakken van dozen te gaan. De baantjes die ik had, kreeg ik via mijn netwerk. Dan vroegen dispuutgenoten of ik de catering voor een feest kon verzorgen en regelde ik daarvoor uit mijn kennissenkring een aantal mensen. Ik dacht: dit is mooie business. Dat is dan ook het concept van LinQ: studenten die andere studenten werven en soms ook selecteren voor uitzendwerk bij opdrachtgevers.

In 2000 ben ik officieel met LinQ van start gegaan. Nu zijn er zo'n 30 tot 40 LinQers die allemaal ongeveer 50 studenten in hun netwerk hebben. Als uitzendbureau denken we in uren: per maand wordt er ongeveer 15.000 uur gewerkt. Er zijn studenten die elke week 20 uur werken, maar er zijn er ook die afen toe alleen op een evenement als de Huishoudbeurs staan. LinQers zijn studenten die niet zelf het uitzendwerk willen doen, maar wel geld willen verdienen omdat ze willen genieten van het studentenleven. Het is cool om LinQer te zijn. Je krijgt een mobiele telefoon, een klein sponsorbudget of extra's als kaarten voor feestjes om weg te geven, zoals 'Club Amsterdam' in hotel Arena. Bij LinQ Live, ons pand in Utrecht, kunnen ze ruimtes gebruiken om te vergaderen met hun club of vereniging en krijgen ze de gelegenheid om zelf een feest te houden. Studenten willen primair gewoon een leuk baantje waarmee ze geld kunnen verdienen, maar af en toe een borrel of iets extra's vinden ze mooi. Dat werkt gewoon.



Wij onderhouden de contacten met de LinQers, zij zorgen zelf voor hun eigen netwerk. Het is voor LinQers belangrijk dat ze goede mensen vinden voor onze opdrachtgevers en dat ze die aan zich weten te binden, want ze krijgen alleen betaald voor de uren waarin de mensen uit hun netwerk goed hun werk hebbengedaan. De LinQers zijn eigenlijk onze intercedenten.

LinQers vinden we binnen ons eigen netwerk. Soms zijn het studenten die via een andere LinQer bij ons gewerkt hebben en initiatief hebben getoond. Iemand die bijvoorbeeld op de huishoudbeurs gaat werken en opbelt met de mededeling dat het hele hockeylegend wil meewerken en wat hij of zij daarmee kan verdienen. Dat kan een goede LinQer zijn. Er gaat wel een aantal sollicitatierondes aan vooraf. De laatste ronde bestaat uit een borrel met andere LinQers, die vervolgens hun voorkeur mogen uitspreken. Dat wegen we mee in het besluit of we iemand wel of niet als LinQer aannemen. LinQers zijn ondernemende, assertieve figuren, misschien zelfs een beetje lui. Ze organiseren liever dan dat ze zelf fysiek het uitzendwerk doen. Het zijn studenten met een groot netwerk, bijvoorbeeld omdat ze preses van de studentenvereniging zijn, of aanvoerder bij een sportclub. Als LinQer heb je wel veel verantwoordelijkheid en moet je goed kunnen plannen en delegeren, want jij moet ervoor zorgen dat de studenten zich op tijd melden en hun werk goed doen. Soms zijn ze zelfs verantwoordelijk voor de selectie, maar alleen als het om eenvoudig werk gaat. Bij opdrachten waarbij inhoudelijk veel gevraagd wordt of wanneer iemand een representatieve functie krijgt, willen we de studenten eerst hier op kantoor zien en spreken. Maar het is heel fijn dat we niet de werving hoeven te doen.

Eenmaal in de week houden we een LinQ-uurtje. Dan bespreken we de lopende zaken. Opdrachten worden ook meteen door onze mensen op kantoor op internet gezet, de LinQers kijken dan of ze daar mensen bij kunnen vinden. Opdrachtgevers zijn er genoeg, het is tegenwoordig het moeilijkst om uitzendkrachten te vinden. Studenten kunnen soms heel verwend zijn. We investeren daarom zoveel mogelijk in de kandidatenkant. De LinQers weten waar de beste mensen zitten en als ze hun hele jaarclub via ons aan het werk krijgen, mag daar best iets extra's tegenoverstaan. Dan krijgen ze bijvoorbeeld allemaal een ski-jack met het LinQ-logo erop. We zijn nu bezig met het opzetten van een loyaliteitsprogramma. Dat is trouwens een vreselijk woord, daar moeten we nog iets anders voor verzinnen. Veel bedrijven bedenken bij dit soort programma's wat hun doelgroep leuk vindt. Wij laten de studenten zelf zeggen wat ze willen. Eens in het jaar houden we voor onze LinQers een kerstborrel. Iedereen mag dan drie vrienden meenemen, maar dan moeten



die wel bij de deur hun CV inleveren, zo breiden we ons netwerk uit. En verder is het gewoon een heel goed feest, waar de tap steeds open staat. Een paar jaar geleden ging ik zelf nog naar iedere borrel die er gehouden werd, maar dat doe ik nu niet meer. Dat zou ook niet goed zijn. Ik ben totaal niet sexy voor die studenten, die vinden mij echt niet interessant. Het is juist heerlijk als een student denkt dat LinQ alleen bestaat uit zijn LinQer. Een student is meer geneigd zich te committeren aan een medestudent dan aan een uitzendbureau.

Lange tijd is het allemaal automatisch gegaan. Ik had heel veel lol in mijn werk en had soms niet eens door dat ik een echt bedrijf had. Maar dan kom je op een

'LINQERS ZIJN ONDERNEMENDE, ASSERTIEVE FIGUREN, ZELFS EEN BEETJE LUI'

punt dat het niet meer vanzelf gaat. Ik had een aantal managers aangenomen, maar zag dat het bedrijf daardoor niet meer ondernemend was. We waren verhuisd naar een groot pand aan de Stadhouderskade. Maar daar bleek dat we veel te ver af zaten van de studenten en we raakten de voeling met de kern kwijt. Terwijl we die LinQers juist moeten koesteren. We moesten weer terug naar de kern van het concept. Geen managers, maar mensen met ondernemersbloed. Nu zijn we weer terug in de binnenstad en hebben we een club goedemensen zitten. Dat geeft rust. We groeien ook weer. Iedere sollicitatieronde nemen we ongeveer vijf LinQers aan en die proberen we ook gedurende hun hele studietijd aan ons te binden, samen met hun netwerk. De eisen die we stellen aan LinQers worden steeds strakker, ze moeten een minimum aantal mensen in hun pool hebben, die een minimum aantal uren kunnen werken. Die lat leggen we steeds hoger. Ik ben blij als een LinQer zijn studiefinanciering op moet zeggen omdat hij bij ons te veel verdient.

De grootste concentratie LinQers bevindt zich nu in Amsterdam en Utrecht, maar we hebben ook LinQers in Rotterdam en Den Haag. In Spanje hebben we inmiddels ook een kantoor geopend. Waarom in Spanje? Omdat ik dat zelf een leuk land vind. En omdat de uitzendbranche daar nog in de kinderschoenen staat. Bovendien kunnen we zo onze allerbeste mensen hier de kans geven om in het buitenland te werken. Dat wij studenten voor hun hele studieperiode aan ons weten te binden, komt ook door het toekomstperspectief dat LinQ

biedt. Via LinQ Up doen zij relevante werkervaring op bij een toekomstige werkgever of solliciteren ze naar een starterfunctie. LinQ Openers, een samenwerkingsverband met Career Openers, brengt bedrijven en toptalenten bij elkaar.

Het is leuk om de cirkel rond te krijgen. Een eerstejaars rechtenstudent kun je nog geen inhoudelijk werk laten doen op een advocatenkantoor. Maar iemand die bijna is afgestudeerd, kan dat wel. We zijn heel kritisch in de opdrachten die we aannemen. We laten onze studenten bijvoorbeeld niet langs de deuren gaan met verkoopacties. Ik benader ook heel gericht zelf bedrijven waarvan ik denk dat we ze kunnen helpen. We trekken geen blik studenten open, maar proberen echt mee te denken. Dat maakt het voor de mensen die hier op kantoor werken ook leuker.

Studenten die na hun opleiding een vaste baan zoeken, willen we niet in een bepaalde functie praten. Daarom kunnen ze bij LinQ Up en LinQ Openers ervaring opdoen bij verschillende bedrijven. Kijk eerst maar eens hoe het gaat als je het werk echt moet doen. Het mooiste is als een voormalige student die via ons gewerkt heeft, zelf opdrachtgever wordt. Dat is nu al een paar keer voorgekomen.

Ik vind dat je je als student ook maatschappelijk in moet zetten. Voor het Rode Kruis, waar ik zelf in het bestuur zit, hebben we de studentendesk opgericht, waarmee we in staat zijn een hele groep jongeren te mobiliseren. Bijvoorbeeld voor de Serious Request-actie van 3FM, maar ook om een keer pannenkoeken te bakken in een bejaardentehuis. Het is belangrijk dat studenten meer doen dan de geijkte dingen. Door vrijwilligerswerk worden ze een betere student en het is een dikke plus op hun CV. Studenten die vier jaar over hun studie doen en er verder niks naast hebben gedaan, zijn voor onze opdrachtgevers gewoon niet interessant.

