

erop gericht om hun persoonlijke ontwikkeling te versnellen.”

6 Met de Rabobank heeft u bij uw aantreden afgesproken dat de financiering direct opeisbaar zou zijn als u of Olav Berten zou vertrekken. Bent u beiden zo onmisbaar voor de organisatie?

“In de overgangsfase hadden wij heel specifieke ideeën. Die waren anders dan hoe DPA op dat moment was georganiseerd. De Rabobank zei daarom dat Olav en ik ons dan wel voor langere tijd moesten vastleggen. Dat wilden wij ook graag. Wij zijn de specialismen nu aan het groeperen. Die stap heeft te maken met de grotere omvang van de organisatie. Dat maakt de organisatie veel minder afhankelijk van ons persoonlijk. In de nieuwste afspraken met de bank is die voorwaarde ook niet meer opgenomen. Omdat Olav en ik mede-aandeelhouder zijn, lopen de belangen ook parallel.”

7 Uw financieel topman is vorig jaar vertrokken wegens een verschil van inzicht. Waar ging dat over?

“Vorig jaar zijn we flink geraakt door de wet DBA. De overheid had aangegeven dat deze strikt toegepast zou worden. Vervolgens bleek dat alleen situaties waarin te kwader trouw wordt gehandeld, worden aangepakt. Wij waren toen zelf al bezig met het inkrimpen van de inzet van zzp'ers. Dat heeft vorig jaar 10 tot 12 miljoen euro omzet gekost. We hebben gezien dat veel zzp'ers naar concurrenten zijn gegaan. We hadden daar een verschil van inzicht over. Dat was overigens niet alleen met mij, maar ook met de commissarissen en andere mensen eromheen. Daarnaast wilde ik de digitalisering van

onze organisatie versnellen. Daarmee zaten we ook niet op één golfengte.”

8 Welke les trekt u uit de gang van zaken rond de wet DBA?
“De les is dat als je weet dat je over een jaar 100 moet rijden terwijl het nu nog 130 is, je niet nu al 100 moet gaan rijden, maar pas als het bord er staat. Het is gewoon zuur als je geraakt wordt door een overheid die zoveel onzekerheid laat bestaan in een belangrijke markt.”

9 Voor de waardering van overnames zijn in het jaarverslag aannames gedaan. U verwacht de huidige groei door te kunnen zetten. Hoe kwetsbaar is die aanname voor een recessie?
“Ik denk dat onderliggend de flexibele schil bij veel organisaties zeker niet kleiner zal worden de komende jaren. Wat ook speelt, is dat de maatschappij steeds complexer wordt. We moeten steeds hoger opgeleid zijn om goed te kunnen functioneren. Het niveau van mensen zal steeds hoger moeten zijn. Permanente educatie is daarvoor heel belangrijk. Dat moeten wij als DPA zien te faciliteren.”

10 U heeft ook laten optekenen dat er sprake is van druk op de winstmarges.

Waar komt dat door?
“We hebben door de jaren heen gezien dat de markt transparanter is geworden. Klanten kunnen via LinkedIn bijvoorbeeld zelf mensen benaderen en hebben steeds vaker zelf een flexibele schil. We zien dat ze ook steeds professioneler worden met hun inhuur. Bij de meeste klanten sluiten we raamcontracten via een inkoopafdeling. Dat zijn echt

professionele partijen geworden die weten wat ze moeten afspreken en waar de pijnpunten en verbeterpunten liggen. Daar moeten wij als organisatie mee omgaan. Onze kracht is dat we met gespecialiseerde niches werken. Als het goed is kennen we onze markt goed en weten we precies wat er wel kan en wat niet.”

11 Sinds uw aantreden is de koers amper gestegen. Wanneer gaan aandeelhouders plezier beleven aan DPA?

“Als ik kijk waar we vandaan komen en waar we nu staan, zijn wij optimistisch. Vergeleken met de groei van onze concurrenten hebben we het goed gedaan. We hebben twee keer een aandelenemissie gedaan waardoor het belang van zittende aandeelhouders kleiner is geworden. Toen Project Holland Groep in 2016 zijn belang van de hand deed, hebben wij aandelen ingekocht. Daarmee geven we een blijk van vertrouwen. De markt moet het ons ook gunnen.”

12 Bent u niet bang dat u door de relatief lage koers makkelijk kunt worden opgekocht door een concurrent?

“Nee, daar ben ik niet bang voor als het goed is voor het bedrijf en als het schaalvoordelen zou bieden. Het zou kunnen dat de arbeidsmarkt internationaler wordt en dat wij meer schaal moeten krijgen met onze wervings- en recruiteringsactiviteiten. Als dat gebeurt, dan moeten wij wel mee. Maar we zijn hier eigenlijk niet zo mee bezig. Voorlopig laten we zien dat we groeien op eigen kracht, en dat doen we met heel veel plezier.”

‘KLANTEN KUNNEN VIA LINKEDIN ZELF MENSEN BENADEREN EN HEBBEN STEEDS VAKER ZELF EEN FLEXIBELE SCHIL’