

# Attract

34



# ATTRACT WIL MEER DAN ALLEEN UITZENDEN

**“Uitzenden in de regio is ons vak”, zegt Anthon Jager, vestigingsmanager van Attract Ede. “Maar we willen de komende jaren veel meer dan dat. Attract is een breed huis van werk. De arbeidsmarkt verandert, dus wij veranderen mee.”**

TEKST/FOTOGRAFIE: ELLY MOLENAAR

Voorop op het gebied van Human Resource Management (HRM) gaat Attract zich specialiseren. “Binnen het mkb willen we dé HRM-partner zijn”, zegt Anthon Jager, vestigingsmanager in Ede. “Of er nu vragen zijn over de payroll, werving en selectie of loopbaancoaching, bij Attract kun je ze stellen. We hebben de specialisten in huis.”

## ATTRACT BEGELEIDT

Als werkgever ligt je bord overvol. Jouw eerste focus als ondernemer is de zaak goed draaiend te houden. Daar springt Attract graag bij, om te zorgen dat jij doet waar je goed in bent. Derksen: “Natuurlijk ondersteunen we de opdrachtgever bij het zoeken naar de juiste uitzendkracht. We zijn gewend om snel te schakelen in het uitzenden van personeel. Maar onze begeleiding gaat veel verder dan dat. We willen bijvoorbeeld van de opdrachtgever weten waaróm hij op zoek is naar nieuwe medewerkers. Misschien loopt een ondernemer in z’n bedrijf wel tegen een hoog ziekteverzuim aan. Of zijn vaste medewerkers ontevreden over hun loopbaanperspectief. Attract kijkt mee en begeleidt ook de huidige medewerkers binnen het bedrijf.”

## VERTROUWENSRELATIE

Op het gebied van payroll, werving en selectie, outplacement, casemanagement, assessments, loopbaancoaching en teamtraining en –ontwikkeling staat Attract voor de klanten klaar. “We hebben bijvoorbeeld een arbeidspsycholoog in dienst”, legt Jager uit. “Attract is veel meer dan een uitzendbureau. Uitzenden kan iedereen, wij bieden meer. Met de meeste klanten hebben we de afgelopen jaren al een stevige vertrouwensrelatie opgebouwd. Die komt nu extra van pas. Voor klanten is het ontzettend fijn dat ze met al hun vragen bij ons terecht kunnen. Eén vertrouwd aanspreekpunt, dat werkt erg fijn.”



“Bedrijven doen er goed aan in eigen personeel te investeren”, aldus Anthon Jager en Lia Derksen-van Vreeswijk

## PERSOONLIJK CONTACT

Attract wil de komende jaren focussen op waar het goed in is. Persoonlijk contact met werkgever én werknemer staat daarom bij Attract voorop. Jager: “Aan iemands cv kun je niet zien wat iemand uitstraalt, hoe iemand overkomt en hoe iemand ‘ruikt’. We willen iedereen daarom persoonlijk ontmoeten.” De lange houten tafel, in elk van de zeven vestigingen van Attract staat er één, is daar zeer geschikt voor. “Op papier een match maken kan iedereen. Maar wij willen kijken of een werknemer ook echt bij een opdrachtgever past. Dat kan alleen door een persoonlijk gesprek te voeren en goed te kijken naar ieders wensen en talenten.”

## TEVREDEN WERKNEMER EN WERKGEVER

De arbeidsmarkt is de laatste jaren flink aan het veranderen. Vijf jaar geleden waren de vacatures nog schaars en was het lastig alle werkzoekenden ergens te plaatsen. “Nu is dat

andersom”, zegt Derksen. “Als uitzendbureau proberen we daarom nog aantrekkelijker te worden voor getalenteerde werknemers. Via de website en sociale media doen we er alles aan ze te bereiken. Zo snel mogelijk willen we ze hier namelijk aan tafel hebben. Een leuke baan voor een enthousiaste werknemer betekent tenslotte ook een tevreden werkgever. Daar gaan we voor.”

## TALENT

Talent blijft doorgaans lang ‘hangen’ bij Attract. “De helft van de mensen die we bij regionale bedrijven plaatsen, blijven daar voor een langere termijn”, zegt Jager. “Talent onder werkzoekenden wordt steeds schaarser. De ideale kandidaat is daarom steeds lastiger te vinden. Bedrijven doen er goed aan in eigen personeel te investeren. Wij kunnen ze daarbij begeleiden.”