

Tekst: Dapne Diephuis
Fotografie: Syntens

Succesvolle Drentse ondernemer zoekt samen met Syntens naar samenwerking

Dat ze bij Symagic in Eelde een goed product in huis hebben moge in de drie jaar dat de onderneming bestaat duidelijk zijn geworden. Het bedrijf groeide van één naar negen werknemers en de vraag neemt nog altijd toe. Symagic denkt er echter hard aan haar dienstenpakket uit te breiden. Syntens helpt bij het in kaart brengen van de mogelijkheden.



Wisselende personeelsvraag

Wat doet Symagic precies? Een simpele reclamezin die van toepassing is op het bedrijf zou 'Symagic, de oplossing voor al uw personeelsproblemen' kunnen luiden. In de praktijk zegt oprichter Simon de Jonge: 'Wij houden ons bezig met de inplanning van mensen op de werkvloer. Mensen werken tegenwoordig geen veertig uur per week meer en zijn dus ook niet meer van acht tot vijf aanwezig. Het gevolg is dat er een discrepantie tussen vraag en aanbod optreedt. Wij zorgen ervoor dat het aanbod aan personeel, rekening houdend met de Cao's en andere regelgeving, zo efficiënt mogelijk wordt ingezet.' Symagic werkt dan ook veel voor bedrijven met een wisselende personeelsvraag, zoals bijvoorbeeld callcenters of TNO, dat veelal projectmatig werkt. Symagic laat hiertoe een computerapplicatie los op de personeelsproblemen van de klant.

Dat verklaart ook gelijk de bijzondere naam van de onderneming. 'De applicatie die wij gebruiken is op biologische modellen gebaseerd', legt De Jonge uit. 'Sy staat voor symbiose en magic staat voor het magische tintje dat er aan ons advieswerk kleeft.'

Behoeftte aan magie

En aan beetje magie bij het overzichtelijk en efficiënt

inzetten van personeel bleek een grote behoefte, constateerde Symagic. 'Toegegeven, we hadden de markt mee. Onze dienstverlening sluit aan bij het efficiencystreven dat veel bedrijven de laatste jaren hanteren. In principe kun je als werkgever voor deze problematiek ook zelf handmatig een oplossing zoeken. Probleem is alleen dat hoe meer werknemers je krijgt, hoe overzichtelijker de situatie wordt. Daarom val je te gemakkelijk terug in oude gewoontes en borduur je verder op een bestaand probleem. Onze computerapplicatie voorkomt dit.'

Tot zover een succesverhaal dus voor Symagic. 'We rooien het inderdaad prima', lacht De Jonge. Maar een ondernemer wil vaak uitbreiden en Symagic vormt geen uitzondering op die ondernemersregel. Daar kwam voor de onderneming Syntens om de hoek kijken. De Jonge: 'Rondom onze software ontstaat al gauw een stukje advisering. Nu al geven we advies omtrent arbeidscontracten, bijvoorbeeld welke beschikbaarheid van medewerkers gewenst is.' Symagic liep echter al een tijdje rond met het idee meer advies te gaan geven op managementniveau. 'We hadden het idee dat dat veel mogelijkheden bood', vertelt De Jonge. 'Het idee had alleen onvoldoende handen en voeties.'

Uitbreiding organisatie

Daarom werd Syntens ingeschakeld. 'Het concept is helder en we zijn er over uit dat we meer advieswerk willen gaan aanbieden, maar de vraag is of we dat zelf willen doen, of dat we in zee gaan met een partner', verklaart de ondernemer. 'We zitten nu in het stadium waarin we alle alternatieven onderzoeken. Syntens heeft ons daarom in contact gebracht met een aantal mogelijke partners. De inbreng van Syntens ziet De Jonge als positief. 'Je had natuurlijk alles wel zelf kunnen doen, maar je hebt het niet zelf gedaan', lacht hij. 'Dankzij Syntens komt alles nu echt op gang. Daarbij is het ook nuttig dat Syntens ons eens een spiegel voorgehouden heeft.' Symagic denkt nog ongeveer een half jaar nodig te hebben om de nieuwe organisatie op poten te krijgen. De Jonge: 'In principe kan het nog alle kanten op, maar ik denk persoonlijk dat we afstevienen op een samenwerkingsverband met een ander bedrijf', licht hij vast een tipje van de sluier.