



Michael Sitaram en Ajay Goerdial

Interview

Tekst: Kelly Bakker | Fotografie: Menno Ringnalda

KEEPING IT REAL

The Solutionz Group-eigenaren ondernemen op gevoel

Een ondernemersidee ontstaat vaak omdat iemand ergens tegen aanloopt en constateert dat het beter of anders kan. Dat geldt ook voor de mannen achter The Solutionz Group. Ajay Goerdial en Michael Sitaram hadden als freelancers in de IT en finance genoeg van onder andere de gebrekkige communicatie vanuit recruiters. Ze begonnen daarom hun eigen IT-bemiddelingsorganisatie.

Ze zijn pas drie jaar onderweg maar hebben in die tijd al een flinke groei doorgemaakt. 'We begonnen begin 2017 met een werving- en selectiebureau voor IT-professionals', vertelt Ajay. 'Dat liep al snel zo goed, dat we halverwege 2018 een bedrijfspand betrokken en een consultancybureau ernaast begonnen, om ook tijdelijke functies in te kunnen vullen. Inmiddels hebben we een team van zes man binnen en vijftien man buiten. Voor ons is dat een teken dat ons gevoel een paar jaar geleden goed zat.'

'Alle communicatie moet kwalitatief zijn.

Het moet ergens over gaan, want je bemoeit je met de carrière van mensen'

HET KAN ANDERS

Ajay en Michael leerden elkaar via de broer van Ajay kennen. Ze hadden al snel een klik en tijdens avondjes uit hadden ze het vaak over wat hen zakelijk bezighield. Michael werkte als freelancer in de IT, Ajay in de financiële sector. Ze kwamen veel in aanraking met headhunters en recruitmentbureaus en beiden liepen ze tegen hetzelfde aan: ze voelden zich een nummer en misten goede communicatie. Dat moest toch anders kunnen? 'Zo kwamen we al vrij snel op het idee om samen een nieuw werving- en selectiebureau te beginnen. We wilden laten zien dat het wel degelijk anders kan', zegt Ajay. 'We waren zelfverzekerd, stelden een bedrijfsplan op en een lijst met normen en waarden zoals we ze graag zelf hadden willen zien. We hameren elke dag op die normen en waarden. De mensen hier op kantoor zijn ervan doordrongen hoe wij het willen aanpakken.' Waar de twee slecht tegen kunnen is, zoals eerder gezegd, het gebrek aan communicatie tijdens het wervingstraject. Michael: 'We hebben liever te veel dan te weinig communicatie. Heb je geen nieuws vanuit de klant, geef dat dan ook door. We zeggen het ook als we nog geen perfecte match hebben kunnen vinden. We gaan daarnaast niet zomaar afspraken maken om een quorum te halen. Alle communicatie moet kwalitatief zijn. Het moet ergens over gaan, want je bemoeit je met de carrière van mensen.'

MENSEN

Mensen staan duidelijk voorop bij The Solutionz Group, van nummertjes is geen sprake. 'Het kroontje in ons logo betekent dat we iedereen koninklijk behandelen. Dat zit hem in de eerste plaats in kleine dingen. We waren het eerste bedrijf in Nederland – ja, eerder dan Coolblue – dat twee weken vaderschapsverlof introduceerde. Vinden we heel belangrijk, je moet dan gewoon bij je partner zijn. Daarnaast geven we je vrij op je verjaardag;

dat is jouw dag. We sturen verjaardagskaartjes naar partners en kinderen en nodigen hen uit voor borrels en personeelsuitjes. Waar het kan helpen we mensen met privé zaken. Anderzijds zit het hem ook in de voorwaarden die we opdrachtgevers bieden. We hanteren een scherp tarief, doen zelf de voorselectie, bieden een goede garantieregeling, factureren pas na de proeftijd van de kandidaat en crediteren de helft als een kandidaat binnen drie maanden op eigen verzoek stopt. We stellen ook veel in het werk om de kandidaat te laten ontwikkelen; je kunt een certificering halen op onze kosten, tekent geen studieovereenkomst – dat is een strop om iemands nek – en krijgt een persoonlijk ontwikkelingsplan waarin we uiteenzetten wat wel en niet haalbaar is. We willen dat het voor alle partijen werkt en goed voelt. Daar streeft ons hele team naar.'

LEF

Terugkijkend op hun startersjaren, realiseren Ajay en Michael zich dat er best wel wat lef bij hun onderneming is komen kijken. 'In het begin ben je best een beetje aan het bluffen', aldus Michael. 'Je gaat het opnemen tegen de grote jongens – waar sowieso al lef voor nodig is – en zet dan ook nog een detachings-/consultancytak op. Tot die tijd deden we alleen nog maar werving en selectie, telefonisch en op afstand. We hebben gewoon gezegd: dat kunnen we. Een voordeel was mijn achtergrond in IT, waardoor je op veel vlakken mee kunt praten, maar verder kwam er heel veel op ons af. Ik weet nog dat we meubels hadden gekocht voor in ons kantoor en ze echt afschuwelijk lelijk bleken te zijn. Nu lachen we erom, maar toen waren we daar echt van ondersteboven.' Ajay vervolgt: 'Daarom werkt de combinatie tussen Michael en mij zo goed. We zijn yin en yang, zowel professioneel als qua karakters. Michael is goed in commercie en de technische doorlichting van personeel. Ik heb verstand van financiën, wagenparken, contracten, enzovoorts. Dat werkt; we horen dat ook van klanten terug. We zitten op één lijn en weten wat we willen. Maar we vinden het vooral heel leuk. Leuk om met mensen te werken en hen naar een hoger niveau te brengen. We zitten hier vaak tot 's avonds laat te brainstormen en gewoon te genieten. En dat blijft toch het belangrijkste in het ondernemerschap.'



The Solutionz Group
Savannahweg 60
3542 AW Utrecht
0302271690

info@thesolutionzgroup.com
www.thesolutionzgroup.com