

ADVIESOPDRACHTEN VIA COMATCH

Online marktplaats voor consultants groeit

COMATCH, een online marktplaats voor zelfstandige topmanagementconsultants en industrie-experts, is bezig aan een opmars. Bij de meest recente investeringsronde in april 2018 werd acht miljoen opgehaald. In dit interview deelt oprichter Christoph Hardt zijn visie op de toekomst van de consultancy en vertelt hij waarom het een goed idee is om je aan te sluiten bij COMATCH.

Christoph Hardt nam in 2014 ontslag bij McKinsey omdat hij een eigen bedrijf wilde beginnen. Alleen, hij wist nog niet wat voor bedrijf. Gedurende zijn zoektocht naar een gat in de markt, had hij wel een inkomen nodig. Gezien zijn ervaring lag tijdelijk advieswerk voor de hand. Hij zocht online naar een platform dat hoogwaardige projecten aan ervaren consultants bood, maar vond het niet. Het idee voor COMATCH was geboren.

Snelle groei

Hardt besprak zijn idee met oud-McKinsey-collega Jan Schächtele, die er net zo enthousiast van werd. Niet veel later richtten ze samen COMATCH op. In 2014 gestart in Duitsland en na de eerste successen in Oostenrijk en Zwitserland volgde Nederland al snel. Inmiddels zijn ruim 4500 professionals uit meer dan 60 landen aangesloten bij het platform. Sinds de lancering van het platform plaatste COMATCH consultants bij circa 1000 projecten voor meer dan 300 internationale

opdrachtgevers. In de afgelopen twee jaar zag COMATCH de omzet met 850 procent groeien. Na een kapitaalinjectie van 4 miljoen euro in 2016, investeerden Acton Capital Partners, Atlantic Labs en btov in april 2018 nog eens 8 miljoen euro in COMATCH. Deze recente investering is bedoeld voor internationale expansie, verdere technologische ontwikkeling en verbetering van de dienstverlening. Christoph Hardt zegt hierover: 'Samen met de investeerders heeft het hele COMATCH-team de afgelopen jaren veel bereikt. In dit opzicht illustreert de aanzienlijke toename van de investeringen niet alleen een uitzonderlijke waardering voor ons werk; het is ook essentieel om de groei van COMATCH voort te zetten en het bedrijf overal in Europa stevig op de kaart te zetten als een partner voor opdrachtgevers en consultants.'

Digitale matching

COMATCH werft actief opdrachtgevers en consultants. Het is dus geen platform waar het matchen van mens en werk volledig is geautomatiseerd, zoals bijvoorbeeld





COMATCH-oprichters Christoph Hardt (l) en Jan Schächtele (r)

bij Uber. Hardt: 'In het begin positioneerden we onszelf wel als geautomatiseerd platform, maar zowel opdrachtgevers als consultants gaven aan dat dit niet goed voelde. De meeste consultancyprojecten zijn daar ook te complex voor.' Het huidige algoritme van COMATCH functioneert als een geavanceerd filtersysteem. Hardt: 'Nu is zo'n 60 tot 70 procent van het selectieproces geautomatiseerd. In de laatste fase vindt besluitvorming op basis van persoonlijk contact plaats, waarna enkele kandidaten aan de opdrachtgever worden voorgesteld. We zijn bezig om het algoritme te verbeteren, zodat zo'n 90 tot 95 procent van het proces automatisch kan plaatsvinden. Onze visie is: zo geautomatiseerd als mogelijk en zo persoonlijk als nodig.'

Verkrijgen van projecten

De voornaamste reden om je aan te sluiten bij COMATCH is het verkrijgen van projecten. Hardt: 'Er zijn veel uitstekende consultants die moeite hebben met acquisitie.'

COMATCH is sinds 2016 actief in Nederland en heeft hier inmiddels een netwerk van 400 aangesloten consultants opgebouwd. Een team van 7 collega's werkt dagelijks aan de verdere groei in de Nederlandse markt.

Als u zich als freelance consultant bij het COMATCH netwerk wilt aansluiten of vragen heeft, kunt u zich wenden tot Lydia Kos, bereikbaar op emailadres l.kos@comatch.com of via telefoonnummer +491742627890.

Indien u interesse heeft klant te worden van COMATCH, kunt u contact opnemen met Tjeerd Wijffels, per mail op tjeerd.wijffels@comatch.com of via telefoon +31614586694.

Maar ook als je zelf voldoende werk genereert, kan het zijn dat sommige projecten van COMATCH aantrekkelijker zijn vanwege het soort opdracht en/of de vergoeding. Als je reageert op een opdracht – en dat moet snel, want COMATCH belooft haar opdrachtgevers binnen 48 uur te voorzien van kandidaten – bepaal je zelf de hoogte van je tarief. COMATCH voegt daar standaard 15 procent aan toe. Vervolgens is het afwachten of de opdrachtgever jou selecteert voor een eerste gesprek. COMATCH heeft drie soorten opdrachtgevers: corporates (end-users), private equity bedrijven en adviesbureaus. Bij de start van COMATCH focusten Hardt en Schächtele vooral op de adviesbureaus: 'We wisten dat de staffing van de juiste mensen op projecten een van de grootste uitdagingen is voor consultancies.' COMATCH bood en biedt hen een flexibele schil. Naarmate COMATCH bekender werd, koppelde zij consultants in toenemende mate direct aan corporates. 'Op dit moment is daar het grootste deel van de omzet van afkomstig', aldus Hardt. Daarnaast bemiddelt COMATCH projecten voor private equity bedrijven, bijvoorbeeld voor market screening of due diligence trajecten, en voor de bedrijven in de investeringsportfolio.

'Na bijna 30 jaar ervaring te hebben opgedaan bij grote organisaties zoals Beiersdorf, Heinz en Ahold, heb ik het mezelf gegund om mijn werkzame leven iets anders te gaan invullen. Als zelfstandige heb ik mijn eigen agenda in de hand, kan ik zelf nieuwe uitdagingen bepalen en heb ik controle over mijn eigen leercurve. Maar als zelfstandige heb je geen grote naam achter je staan en moet je jezelf steeds verkopen. Het mooie van een bemiddelingsplatform als COMATCH is dat ik daar minder tijd aan hoef te spenderen.'

– Joke Pronk, zelfstandig consultant

Bouwen aan je reputatie

Naast het simpelweg verkrijgen van een project, versterkt het volgens Hardt je reputatie wanneer je als consultant onderdeel uitmaakt van het COMATCH-netwerk. COMATCH vraagt opdrachtgevers tijdens en na afloop van een project om feedback te geven op het geleverde werk, uitgedrukt in een aantal sterren. 'Dit is natuurlijk een stuk betrouwbaarder dan je eigen referenties, omdat het op zowel positieve als negatieve beoordelingen is gebaseerd.' Hardt schetst een toekomstbeeld waarin COMATCH een kwaliteitskeurmerk voor consultants wordt: 'Onze visie is dat opdrachtgevers COMATCH gaan zien als het platform dat objectieve informatie geeft over de kwaliteit van zelfstandige consultants. Ik kan me een scenario voorstellen waarbij, als jij als zelfstandige consultant een pitch doet voor een project, de opdrachtgever zal vragen of jij onderdeel bent van het COMATCH-netwerk. Zo niet, dan zal de opdrachtgever denken dat je bent afgewezen en niet dat je je niet hebt aangemeld. Dat is waar we naartoe willen.'

Praktische ondersteuning

Tot slot noemt Hardt een aantal praktische voordelen van werken via COMATCH: 'De gehele administratie wordt door ons verzorgd. Jij hoeft alleen je BTW-nummer te geven en je uren te schrijven, wij doen de rest.' Ook krijg je op regelmatige basis feedback van opdrachtgevers, aangezien dit onderdeel is van de support die COMATCH biedt.

Daarnaast worden *value added services* geboden aan de aangesloten consultants: 'Je kunt bijvoorbeeld via ons je Powerpoint documenten laten maken, zodat je die in je inbox hebt wanneer je ze nodig hebt. Ook hebben we *research services*, *booking services* voor hotels en auto's en kun je via ons verzekeringen afsluiten. Zo proberen we een aantal voordelen te bieden die men in traditionele adviesbureaus ook gewend is. Je kunt natuurlijk zelf bepalen of je er gebruik van wilt maken.'