

ONDERNEMEN IN DE FLEXBRANCHE IS HET LEUKSTE DAT ER IS

Monique Moos en Jeroen de Roon hebben hun sporen verdiend als CFO en directeur bij grote spelers in de uitzendwereld. Sinds enkele jaren doen zij samen waar ze het meest gelukkig van worden: echt ondernemen. Met hun werving- en selectiebureau Daaf willen zij elke dag het verschil maken in hun niche van de flexbranche.



Monique Moos

Jeroen de Roon

Monique Moos verruilde vier jaar geleden een topfunctie als CFO bij The Employment Group (TEG) voor het vrije ondernemerschap en is sinds 2022 mede-eigenaar van Daaf in Amersfoort. Een opmerkelijke carrièreswitch met een heel persoonlijke motivatie. “TEG is een prachtig concern dat onder private equity razendsnel groeide, maar ik merkte dat ik de bestuursrol steeds minder leuk vond. Ik zat de hele dag achter schermen met banken en raad van commissarissen en miste het contact met de mensen op de werkvloer.” De komst van haar zoon Thomas gaf haar het laatste zetje. “Ik wil hem als voorbeeld meegeven dat je in het leven je hart moet volgen”. Dat moment diende zich aan toen zij in contact kwam met oud-collega Jeroen de Roon, die Daaf in 2020 had opgericht. Tijdens een wandeling in coronatijd vielen de puzzelstukjes op hun plek: “Dit is wat ik wil: echt ondernemen”.

GEDEELDE ERVARING

Jeroen en Monique zijn geen onbekenden van elkaar; ze werkten jarenlang nauw samen bij Faber Personeelsdiensten, waar Jeroen algemeen directeur was en Monique financieel directeur. Jeroen de Roon, die 25 jaar geleden de branche inrolde en alle facetten van accountmanagement tot directievoering doorliep, herkent die klik.

“We zaten destijds in hetzelfde team en hebben daar onze leukste tijd gehad.” Die gedeelde ervaring brengen zij mee in hun werving en selectiebureau Daaf. “Wij zijn voor de flexbranche een gesprekspartner op niveau. We hebben het immers zelf allemaal meegemaakt: de complexe wet- en regelgeving, overnames, automatisering en de constante schaarste”.

DAVID TEGEN GOLIATH

De naam Daaf is een bewuste knipoo naar het verhaal van David en Goliath. Waar de reuzen in de markt vaak massa draaien, kiest Daaf voor precisie. “Wij zijn een klein bedrijf, maar we maken impact door met ons specialisme precies de juiste kandidaat te vinden

voor functies die anderen ‘lastig’ noemen,” legt Moos uit.

Daaf richt zich specifiek op de bemensing van de eigen teams van flexbedrijven. Dat varieert van salaris-cao-specialisten en backoffice experts tot arbeidsrechtjuristen en senior sales finance profielen. Daaf heeft de flexbranche als focus en bedient iedereen, van Young Capital tot detacheerders met honderd man op de weg. Daarnaast is Daaf actief in de accountancy. De Roon: “Accountantskantoren doen tegenwoordig veel salarisadministratie en hebben dezelfde experts nodig als flexbedrijven. Die overlap is onze kracht.” En Moos en De Roon zijn sparringpartners voor organisaties die inzetten op groei. Zo zitten zij vaak aan tafel bij ondernemers die willen opschalen of overnames overwegen, maar de interne structuur nog niet op orde hebben.

KENNIS ALS USP

Wat Daaf anders maakt dan een regulier recruitmentbureau is naar eigen zeggen de diepe inhoudelijke kennis. “Wet- en regelgeving zagen we in het verleden vaak als bedreiging, maar we zijn er extreem goed in geworden en hebben er ons USP van gemaakt,” zegt Moos. “Onze uitdaging is om in die complexiteit juist simpele oplossingen te bieden aan de opdrachtgever”. Omdat Monique en Jeroen zelf op directieniveau hebben gewerkt, begrijpen ze sneller wat een team nodig heeft om de volgende groeistap te maken. “Een corporate recruiter is vaak goed in het vinden van intercedenten, maar bij een manager backoffice wordt het complexer,” zegt Moos. “Dán komen wij in beeld”.

VRIJHEID EN WERKPLEZIER

Ondanks de ambities heeft Daaf geen behoefte om zelf een ‘reus’ te worden. Geen extra vestigingen, geen ellenlange vergaderingen en niet rapporteren aan externe aandeelhouders. “We rapporteren alleen aan onszelf. Dat geeft een enorm vrij gevoel”, zegt Moos. Het team van zes medewerkers vanuit Amersfoort. “Als een ondernemer nu iemand nodig heeft, springen we direct in de auto,” zegt De Roon. “We hebben een ervaren en wendbaar team en onze focus ligt op kwaliteit en werkplezier, met jaarlijkse uitjes naar Marrakesh of het Kerstcircus als de doelen zijn behaald.” Jeroen de Roon vat de kracht van Daaf als volgt samen: “Zelf zullen we de FlexNieuws TOP100 qua omzet waarschijnlijk niet halen, maar we bedienen wel een groot deel van de bedrijven die er wél in staan. We willen klein en wendbaar blijven, zodat we de sparringpartner kunnen zijn die écht het verschil maakt.” ■