



# Graydon voor de flexmarkt

Het bij elkaar brengen van arbeidsvraag en arbeidsaanbod dient een economisch en maatschappelijk belang, waarin u als bemiddelaar een verantwoordelijkheid neemt voor personeel en opdrachtgevers. U investeert in uw personeel nog voordat opdrachtgevers hun rekeningen betalen en draagt hiermee het kredietrisico van uw opdrachtgevers. De flexmarkt is onderhevig aan continue veranderingen en ontwikkelingen; het is de voorloper op de conjunctuur en de graadmeter van de Nederlandse economie. Graydon helpt arbeidsbemiddelaars te groeien in deze veranderende markt door kansen en risico's in het zakendoen inzichtelijk te maken.

## Impact van COVID-19

De coronacrisis heeft veel impact op de markt; Atradius (kredietverzekeraar en tevens moederbedrijf van Graydon) voorspelde het afgelopen jaar een toename van ca. 34% in het aantal faillissementen. Vanwege het steunpakket van de overheid houden veel ondernemers nog het hoofd boven water; ruim 200.000 bedrijven hebben van de eerste twee NOW regelingen gebruik gemaakt. Tegelijkertijd is het aantal opheffingen ([meer dan 130.000 bedrijven](#)) wel met meer dan 20% gestegen ten opzichte van 2019. Enkele opdrachtgevers floreren onder

de huidige marktomstandigheden, waar veel opdrachtgevers hun omzet zien verdampen. Hierdoor verschuift de vraag naar werk van de ene sector naar de andere. Overweegt u – al dan niet noodgedwongen – in dat gat te springen of bent u uw personeel al reeds aan het omscholen? Naar verwachting zal de financiële onzekerheid bijdragen aan verdere flexibilisering van de arbeidsmarkt tijdens de herstelperiode van de coronacrisis. Bestaande opdrachtgevers hebben letterlijk en figuurlijk krediet opgebouwd. Hierdoor neemt het risico op wanbetaling toe en is openheid van zaken belangrijker dan ooit. Hoe vindt u de juiste balans tussen het investeren in bestaande relaties, benutten van groeikansen en beperken van deze risico's?

## Data-gedreven

Wet- en regelgeving, digitalisering en data zorgen voor uitdagingen, maar vooral ook voor nieuwe mogelijkheden in het werkveld. Heeft u al gebruikgemaakt van de NOW-regeling en Microsoft Teams geïmplementeerd? Dan is dit hét moment om ook data voor uw organisatie te laten werken. Uw eigen data is namelijk de sleutel tot inzichten die helpen met het behalen van concurrentievoordeel en duurzaam succes. Maar hoe haalt u deze inzichten uit de data?

## Graydon helpt u op weg

Onze data-analyses bieden inzicht in klant en markt, waardoor u zich op de juiste opdrachtgevers kunt richten. Wij helpen u met antwoord op vragen zoals:

- Welke opdrachtgevers en sectoren zijn het hardst geraakt door COVID-19 (zie onderstaande grafiek)
- Welke opdrachtgevers kunnen straks hun factuur niet meer betalen?
- Welke opdrachtgevers gaan groeien, en welke gaan krimpen?
- Wat betekent de coronacrisis voor mijn eigen omzet?
- Welke opdrachtgevers hebben gebruikgemaakt van de NOW-regeling?

Tevens bieden wij advies over het gebruik van deze inzichten in de volgende situaties:

- Klantacceptatie & Debiteurenbeheer
- Prospecteren & Relatiebeheer
- Leveranciersmanagement

