

30 jaar Kolibrie Payroll & HRM

Een mijlpaal met een unieke historie!

De toonaangevende speler in de Payroll & HRM sector viert dit jaar haar 30-jarig bestaan en is daar met recht trots op! Het is tijd voor een feestje en een terugblik op 30 jaar Kolibrie Payroll & HRM. We spreken met oprichtster Sonja van Doormale over de start van de organisatie en met CEO Jesse Zahn - van der Valk over de plannen voor de toekomst, want die zijn er! Zo'n mijlpaal bereik je door innovatief in te spelen op de ontwikkelingen in de markt en daarbij de aandacht voor hun medewerkers en relaties niet uit het oog te verliezen. Wat begon als startup bedrijf in 1994 is vandaag een begrip in heel Nederland.

“Opricht met lef en vanuit de behoefte van de Horeca.”

Aan tafel met oprichtster Sonja en huidige CEO Jesse wordt er veel gelachen en gedeeld. Ze raken niet uitgepraat over de branche en al haar ontwikkelingen. Ondernemend als ze zijn, zien deze vrouwen altijd kansen. Kolibrie is een unieke organisatie met een bijzonder verhaal. Het bedrijf is 30 jaar geleden gestart door een daadkrachtige ondernemende vrouw en hoe mooi is het dat er momenteel opnieuw een jonge, ambitieuze vrouw met duidelijke visie aan het roer staat. Al snel komt het gesprek op het ontstaan van Kolibrie, waarin Jesse haar waardering uitspreekt voor Sonja die destijds haar kans greep en de eerste was die Payrolling als core business binnen de horecabranche op heeft gezet. “Je bent de founder van dit concept in heel Nederland, dat is heel bijzonder!” Sonja lacht bevestigend: “Voor mij is het heel organisch ontstaan, door een reeks toevallige gebeurtenissen en ontmoetingen. Achteraf gezien misschien met veel lef. Ik geloofde zo sterk in het product, het was voor mij geen vraag of het ging lukken. Ik zie veel overeenkomsten hoe jij in de afgelopen 3,5 jaar de focus op klantgerichtheid bij Kolibrie centraal stelt. Je brengt de gastvrijheidsbeleving weer terug in de wereld van Payroll.” Jesse knikt bescheiden en pakt snel weer terug naar 30 jaar geleden. Typerend voor beide vrouwen is het snelle schakelen en het leggen van mooie verbindingen tussen vroeger en nu.

Hoe het begon

Om te starten heb je natuurlijk wel je eerste klant nodig. Sonja trok de stoute schoenen aan en stapte binnen bij één van de grootste horecabedrijven in de omgeving van Tilburg ‘Van der Valk Motel Gilze’ (nu genaamd Van der Valk Hotel Gilze-Tilburg) en raakte in gesprek met de F&B Manager. Aanvankelijk was hij niet geïnteresseerd in uitzenden, toch stelde hij voor om het idee te bespreken met Ad van der Valk, de eigenaar van het hotel. Ad had er wel oren naar om Sonja in te zetten en om meer transparantie te krijgen in hun loonadministratie en vervolgens te starten met een kloksysteem. Dit leidde ertoe dat Sonja vanuit Kolibrie nauw ging samenwerken met verschillende leden van de Van der Valk familie en op die manier had ze een eerste klant voor haar uitzendbureau. “Ik signaleerde dat de uitzendbranche verzadigd



was. En ik zag ook dat payroll, een bijproduct van uitzendbureaus, nog niet als core business werd benaderd. Dit inspireerde me om na een korte tijd Kolibrie uitzenden om te zetten naar een payrollbedrijf.”

“Kolibrie loopt voorop, speelt pro-actief in op ontwikkelingen en stelt zich op als partner van de horecaondernemer, wat veel verder gaat dan puur de HR.”

Payroll & HRM

Jesse vult aan: “Toen was er al behoefte aan een dergelijke dienstverlening binnen horeca. Een horecaondernemer wil zijn tijd besteden aan zijn of haar gasten en de operatie, administratieve taken en verloning zijn over het algemeen niet de leukste bezigheden voor een typische horecaondernemer. Ondanks dat onze relaties bestaan uit voornamelijk kleinere tot middelgrote horecazaken, waar in de meeste gevallen geen fulltime HR-professional aanwezig is, hebben we ook grotere relaties. Vooral met de wat grotere horecaondernemers sparren we veel over toekomstige ideeën en aanvullingen op onze diensten. Zo is bijvoorbeeld Van der Valk Hotel Gilze-Tilburg, waar ik zelf geboren en opgegroeid ben, nog steeds een zeer kritische relatie van Kolibrie. Zij houden ons dagelijks scherp onze dienstverlening. In pilots van nieuwe dienstverleningen of onderdelen ervan, nemen we hen dan ook vaak mee.”



Succesvol

Sonja: “Het waren destijds lange dagen met de ambitie om de beste payroll partner te worden voor alle horecazaken in Nederland. In mijn paarse Opel Corsa'tje reed ik heel het land door om Kolibrie op de kaart te zetten. Vaak moest ik het concept payroll nog uitleggen aan potentiële klanten. Met hard werken hebben we vanuit Tilburg een succesvolle organisatie neergezet. Ik kijk met veel voldoening terug op die tijd.” Jesse antwoordt enthousiast: “Dat mag ook zeker! Het is de basis voor de organisatie die Kolibrie vandaag de dag is!”

“De markt vraagt om sneller en efficiënter werken. Kolibrie speelt daarop in en ontwikkelt zich in snel tempo.”

Groei en innovatie

“In 2016 heb ik Kolibrie verkocht, voor mij was het tijd voor een nieuwe uitdaging. Ik ben gestart met Repay, in tegenstelling tot de specialisatie van Kolibrie bedien ik nu meerdere branches.” licht Sonja toe. Kolibrie groeit verder in de Horeca met de focus op klantgerichtheid en innovatie. De payrollbranche ontwikkelde zich in de afgelopen jaren flink en de groei van Kolibrie verliep parallel met de ontwikkeling in de markt. Vanuit diezelfde markt ontstond de vraag om steeds sneller en efficiënter te werken. Een horecaondernemer moest een medewerker aan het werk kunnen zetten, een dag nadat ze elkaar gesproken hadden. Digitalisering was daarop het antwoord; het kloksysteem, online roosters, een portaal voor de klant en payrollmedewerker werden de basis van de samenwerking met de opdrachtgevers.

De start van Jesse als CEO

In 2021 is het tijd voor een nieuw kantoor in Tilburg, op 1 april verhuist Kolibrie. Tegelijkertijd neemt Jesse het stokje over als de nieuwe CEO. Sonja heeft hier ook zeker een motiverend aandeel in gehad, er lopen al jaren diverse contacten tussen beide vrouwen. Sonja: “Ik ken Jesse al vanaf dat ze als jong meisje opgroeide in het hotel in Gilze en ik ben altijd in contact gebleven. We leerden elkaar beter kennen op Curaçao, in het Baoase Luxury Resort. Jesse managede samen met haar man Oliver dit resort. Toen zij besloot terug te verhuizen naar Nederland met haar jonge gezin, heb ik haar gemotiveerd om deze uitdaging bij Kolibrie aan te pakken.” Jesse lacht: “Ja, jij bent altijd betrokken gebleven bij Kolibrie en ik heb er zeker geen spijt van dat ik naar je geluisterd heb!” Sonja vult aan: “Mijn overtuiging dat Jesse de juiste

persoon is voor de komende jaren, heeft zich al bewezen. Ik geloof in haar als ondernemer, mede door haar ervaring als horecaondernemer, haar passie voor mensen en organisaties; net als haar ervaring in het ontwikkelen van nieuwe strategieën in de dienstverlenende industrie. De gevolgen van de wetswijziging (WAB) en Corona hebben een enorm effect gehad op de horeca- en flex branche. Kolibrie en haar relaties zaten in een moeilijke periode, en daarom is een nieuwe visie nodig. Het is mooi om te zien dat Jesse dit vol vertrouwen met visie en een duidelijke missie aanpakt!”

“Onze relaties kiezen voor Kolibrie voor het kwaliteitsniveau en onze service en dat waarderen we zeer! Dit is de kern van onze dienstverlening: geen bochten afsnijden.”

Toonaangevend, juist nu!

In de 3,5 jaar dat Jesse aan het roer staat, zijn er al de nodige uitdagingen geweest. Jesse: “Juist in deze markt met alle ontwikkelingen zijn we nog steeds toonaangevend. Daar ben ik trots op! Ondanks de pittige tijden tijdens Corona, konden alle medewerkers doorbetaald worden zonder dat we een cent factureerden aan de horecaondernemer. Het arbeidsrecht is aanzienlijk veranderd in de afgelopen vijf jaar, het is voor horecaondernemers een flinke klus om al deze aanpassingen bij te houden. Terwijl het steeds belangrijker wordt dat de ondernemer dit wel goed inregelt. Kolibrie vervult de rol van kennispartner voor onze relaties en houdt hen proactief op de hoogte van wetswijzigingen en andere relevante informatie.



Dit is één van de redenen dat wij nog steeds één van de grootste spelers zijn binnen de payroll branche. Dat doen we voor een zeer gemêleerd gezelschap, variërend van kleine horecazaken ‘in het dorp’ tot zaken met tientallen vestigingen. Ze hebben wel één ding gemeen: ze vinden het belangrijk dat hun HR-zaken correct geregeld zijn, zodat ze weer echt kunnen gaan ondernemen en met hun vragen altijd bij Kolibrie terecht kunnen. Onze relaties kiezen voor Kolibrie vanwege het hoge kwaliteitsniveau en onze goede, snelle en persoonlijke service en dat waarderen we zeer. Immers precies dat is waar wij goed in willen zijn en de kern van onze dienstverlening, zodat de horecaondernemer kan doen waar hij goed in is! Natuurlijk gaat er wel eens iets mis, maar dat lossen we altijd snel en adequaat op. Immers, ‘We’re in it for the long term’.

“Onze focus ligt op het bieden van flexibele en betrouwbare oplossingen voor onze relaties, altijd met een hart voor de horeca en de medewerkers.”

Passie en toewijding

Sonja: “Het is mooi om te zien hoe Jesse met passie, toewijding én met veel plezier Kolibrie aanstuurt. Als ik hier haar zo zie rondlopen, voel ik dat zij haar team energie geeft.” Jesse lacht: “Dat is lief te horen dank je. Ik heb ook het leukste team wat ik mij kan wensen en dat geeft mij weer veel positieve energie. Wij geloven dat wij onze dienstverlening altijd moeten toetsen vanuit relatie-perspectief en zeker vanuit de payroll medewerker. Vandaag de dag is de tevredenheid van je personeel essentieel voor het succes van je bedrijf, ook dit is een totale mindset verandering binnen horeca als je het met 30 jaar geleden vergelijkt. Verder zoeken wij constant nieuwe diensten. Onze drijfveer is het creëren van meerwaarde voor onze relaties, daarom blijven wij innoveren. Kolibrie’s dienstverlening is veel breder dan verloning alleen. We zijn gericht op persoonlijke en vakinhoudelijke ontwikkeling. Dat doen we enerzijds door voorop te blijven lopen in interactie met medewerkers en relaties, ook middels state-of-the-art applicaties. Onze relaties kunnen de Helpdesk en Accountmanagers altijd snel bereiken op een manier die bij hen past; via mail, telefoon of chat. Alle expertise en hulp is direct voorhanden. Dat bedoelen we dan ook met persoonlijke aandacht, contact en service. En dat alles ook nog eens voor een concurrerende prijs. De concurrentie is hevig, dat houdt ons lekker scherp. Het belangrijkste is dat we blijven doen waar we goed in zijn; luisteren naar onze relaties en medewerkers en hen helpen groeien. We zien de toekomst dan ook met vertrouwen tegemoet.”



“We investeren in technologie, maar verliezen nooit het persoonlijke aspect uit het oog. Dat is wat ons uniek maakt en wat ons sterk heeft gemaakt in de afgelopen drie decennia.”

En verder?

“Er zijn nog plannen genoeg” vult Jesse enthousiast aan. “We zijn ervan overtuigd dat wij meer kunnen dan we nu doen en dat gaan we zeker laten zien! Er wordt hard gewerkt aan het opzetten van nieuwe diensten, in samenwerking met bepaalde relaties en partners die ons hierbij helpen. We zetten ons steeds meer in op innovatie en support om ervoor te zorgen dat wij als traditioneel payroll- en verloningsbedrijf meer waarde gaan toevoegen aan ondernemers. Denk daarbij aan het omgaan met de krapte op de arbeidsmarkt. Hoe bind je medewerkers aan je bedrijf? Goed werkgeverschap, aandacht en ontwikkeling van teams en medewerkers wordt belangrijker. We denken met onze relaties mee en willen hen naar een hoger plan brengen vanuit onze expertise. Ander voorbeeld, met hoeveel systemen heb je als horecaondernemer van doen? Kassasystemen, roostersystemen, teamcommunicatie, loyalty programma’s, et cetera. Te veel om op te noemen. Hoe kom je nou van data, naar inzicht, naar meer resultaat? Daar is nog veel te doen en ligt er een mooie uitdaging! Dat is ook een vak en wij weten (en meten) hoe je hier als horecaondernemer succesvol en onderscheidend in kunt zijn. Kolibrie organiseert onder andere inspirerende ‘Employer Branding Events’ waarin gesproken wordt over dergelijke thema’s. Deze events worden goedbezocht, je merkt dat het leeft.”

Blijven ondernemen

“De horecamarkt staat onder druk, sinds Corona, nu en in de komende jaren. Je kunt er voor kiezen te versoberen. Kolibrie doet juist het tegenovergestelde: we bieden juist meer en meer voor onze relaties om te BLIJVEN ondernemen, op een leukere, betere en succesvollere manier. We staan als partner naast de ondernemer en stellen hem/haar in staat om maximaal te presteren, ook in moeilijkere tijden! Dat gaat verder dan alleen HR. Voor de komende jaren zetten we nog meer in op de horecaondernemer, de horecamedewerker en zelfs op de gast.” geeft Jesse met vol vertrouwen aan.

“Beter en leuker ondernemen met meer resultaat!”

Op naar de volgende 30 jaar!

De ogen van Jesse beginnen te twinkelen als ze over de toekomst praat: “Onze 30e verjaardag is een moment om trots te zijn en tegelijkertijd een springplank naar de toekomst. Als organisatie zijn we zeer trots op waar we nu staan. De naam Kolibrie is in heel Nederland een begrip. We zijn vastbesloten om nog vele jaren een betrouwbare partner te blijven voor onze relaties, met dezelfde toewijding en passie waarmee Sonja 30 jaar geleden is begonnen. Wij zetten ons in voor de verdere ontwikkeling en professionalisering van onze dienstverlening. Innovatie, al vaak genoemd, is essentieel binnen onze organisatie. We investeren in technologie, maar verliezen nooit het persoonlijke aspect uit het oog. Dat is wat ons uniek maakt en wat ons sterk heeft gemaakt in de afgelopen drie decennia. Kolibrie draagt bij aan ‘beter en leuker ondernemen, met meer resultaat’. Een waanzinnige ontwikkeling en dat voor de mooiste branche die er is: de horeca!”



ERVAAR HET ZELF

Kolibrie Payroll & HRM diensten
Ellen Pankhurstraat 1
5032 MD Tilburg
Tel 013-5499100
info@kolibrie.nl
www.kolibriepayroll.nl