

Business Case LINEAR

Business Development Manager Nederland

dnhk.



Gezocht en gevonden

Een Business Development Manager voor LINEAR's succesvolle toetreding op de Nederlandse markt.

Opbouw van de Business Case:

1	Project	2
2	Advies & strategie.....	2
3	De zoektocht.....	2
4	Het resultaat	3
5	Contact	3



1 Project

LINEAR is een toonaangevende aanbieder van softwareoplossingen voor de planning van bouwtechnische installaties. Met het grootste productportfolio voor installatietechnische software – van teken- en berekeningsoplossingen tot 3D-constructiesoftware – staat het bedrijf voor technologische excellentie en gebruiksvriendelijkheid in de BIM-context. LINEAR maakt haar producten in nauwe samenwerking met ontwerpers, bouwbedrijven en industriepartners. Dat stelt LINEAR in staat de complexe eisen van klanten veilig en efficiënt te realiseren.

In het kader van de internationale groeistrategie plande LINEAR de markuitbreiding naar Nederland. Hiervoor moest een salesfunctie worden gecreëerd om de markt gericht op te bouwen en de aanwezigheid ter plaatse te versterken.

"Om verdere groei te realiseren, hebben we besloten de volgende stap te zetten en met eigen verkoopkantoren en vaste medewerkers in het buitenland onze oplossingen nog succesvoller in de markt te zetten. De eerste zeer goede ervaringen hebben we al opgedaan in samenwerking met de Duits-Oostenrijkse Kamer van Koophandel. Daarom hebben we voor de uitbreiding naar Nederland gekozen voor de DNHK."

— Jürgen Frantzen, directeur LINEAR GmbH

Vanaf het begin kwam LINEAR met verschillende vragen bij ons terecht. Voordat de personeelszoektocht gestart kon worden, moesten eerst fundamentele vragen over de opbouw van een operationele structuur in de Nederlandse markt worden beantwoord – zoals de vraag of voor het aannemen van een medewerker per se een zelfstandige BV moest worden opgericht, welke juridische en organisatorische verplichtingen een Duitse werkgever in Nederland heeft en hoe arbeidsrechtelijke kaders zoals contractopmaak, loondoorbetaling of arbeidsomstandigheden geregeld zijn.

2 Advies & strategie

Met een integrale adviesaanpak ondersteunden wij LINEAR niet alleen bij het gericht zoeken en benaderen van geschikte kandidaten, maar ook bij cruciale vraagstukken ter voorbereiding van de markttoetreding. Samen verduidelijkten we juridische vereisten, hielpen bij het opstellen van een Nederlands arbeidscontract en regelden de dekking bij ziekte via een passende verzuimverzekering.

Parallel daaraan startten we het daadwerkelijke wervingsproces: we identificeerden potentiële kandidaten in relevante netwerken en benaderden hen gericht. In het selectieproces lag de nadruk niet alleen op vakkennis en netwerk, maar ook op persoonlijke competenties zoals een hoge mate van zelfmotivatie en daadkracht.

3 De zoektocht

Al vroeg in het proces kwam een bijzonder veelbelovende kandidaat naar voren: een ervaren Business Development Manager met uitstekend marktinzicht, diepgaande BIM-ervaring en een groot verantwoordelijkheidsgevoel. Vanaf het eerste gesprek werd het contact tussen de kandidaat en LINEAR gekenmerkt door wederzijds begrip, waardering en een gedeelde visie. De communicatie verliep soepel en oplossingsgericht.

LINEAR was uitstekend voorbereid – onder andere door het tijdig opstellen van een Nederlands arbeidscontract – en kon zo direct na het tweede gesprek een aanbod doen. Beide partijen waren er snel uit. Nog vóór de officiële start droeg de kandidaat actief bij aan de opbouw, bijvoorbeeld door mee te zoeken naar een geschikt kantoor in Nederland. Zo werd al vóór de eerste werkdag een soepele start gegarandeerd.



4 Het resultaat

Binnen enkele weken werd een sleutelpositie ingevuld met een hooggekwalificeerde, gemotiveerde leidinggevende. Tegelijkertijd werden belangrijke administratieve en juridische vragen vooraf beantwoord om een duurzame markttoetreding mogelijk te maken.

"Vanaf het eerste gesprek tot de ondertekening van het contract zijn we snel en vakkundig geadviseerd. De DNHK heeft ons ondersteund bij alle vragen rondom het Nederlandse arbeidsrecht en actief geholpen bij de werving van onze eerste medewerker. Tegelijkertijd liep de zoektocht naar kantoorruimte, waarbij we eveneens professionele ondersteuning kregen van de DNHK. Inmiddels hebben we een eigen vestiging in Utrecht met inmiddels al twee medewerkers, waardoor we de Nederlandse markt professioneel kunnen bedienen."

— Jürgen Frantzen, directeur LINEAR GmbH

Dankzij de combinatie van recruitment en strategisch advies wist LINEAR een succesvolle start te realiseren op de Nederlandse markt – met de juiste medewerker, duidelijke structuren en slagkracht vanaf dag één.

5 Contact

De recruitmentexperts van de Duits-Nederlandse Handelskamer ondersteunen u graag bij doelgroepgerichte vacatureplaatsingen. Overigens: voor leden van de DNHK is een publicatie in onze eigen vacaturebank gratis!

Heeft u interesse? Neem dan contact op met:

Recruitment	Sunna Henkel
Telefoon	+31 (0)70 3114 160
E-mail	S.Henkel@dnhk.org

Publicatiejaar: 2025

Duits-Nederlandse Handelskamer

Nassauplein 30

NL-2585 EC Den Haag

www.dnhk.org