

Stappenplan

Je eigen bedrijf
mèt team in
Bulgarije!

HOLGERSSON
IT TALENT ACQUISITION



Introductie



Dit is waarschijnlijk de meest gehoorde klacht die ik van ondernemers gehoord heb de afgelopen twee jaar. Sommige beroepscategorieën zijn elk jaar moeilijker te vinden (en aan te trekken); tegelijkertijd stijgen de loonkosten dusdanig dat het voor veel bedrijven niet meer haalbaar is om competitieve offertes te maken voor hun klanten. Vandaar dat meer en meer bedrijven kijken naar het buitenland om mensen te rekruteren. In dit korte e-book gaan we dieper in over hoe je dit precies aanpakt, wat de valkuilen zijn die je moet vermijden en hoe we jou daar eventueel bij kunnen helpen zodat het hele proces makkelijker, sneller en rendabeler verloopt.

Maar eerst een korte introductie. Mijn naam is An De Jonghe en ik ben de zaakvoerder achter Holgersson.bg en ITrecruitmentBulgarije.eu. Na 20 jaar als IT recruiter gewerkt te hebben als zaakvoerder van Ulysses Consulting en TrendQ voor de Belgische en Nederlandse markt, besloot ik mijn droom te verwezenlijken en naar het buitenland te verhuizen. Ik zocht een beetje exotisme en natuurlijk ook een land dat fiscaal gunstig was voor ondernemers, en zo ben ik enkele jaren geleden in Bulgarije beland. Ik heb dus uit de eerste hand meegemaakt wat erbij komt kijken om een bedrijf op te richten in Bulgarije, en hoe je hier het beste rekruteert. Hoewel ik voornamelijk werk voor

de IT-sector, kan je de principes van het stappenplan ook perfect toepassen binnen andere sectoren.

Oplossing

Wanneer je medewerkers in het buitenland zoekt, kan dat op drie manieren:

- Je werkt met een partner/leverancier aan wie je alles outsourcet.
Typische voorbeelden hiervan zijn India, Polen, Oekraïne, ...
- Je haalt buitenlandse medewerkers naar België of Nederland.
- Je start een vennootschap in Bulgarije en laat je medewerkers vanuit Bulgarije voor je Belgische of Nederlandse klanten werken.

Aan elke oplossing zijn voor-en nadelen verbonden maar in dit e-book gaan we nader in op nummer drie, “Je eigen bedrijf met team in Bulgarije”.

Oprichting bedrijf

Het oprichten van een vennootschap in Bulgarije is in wezen eenvoudig wanneer je het proces kent. Mits de nodige voorbereiding heb je een bedrijf met btw-nummer binnen de tien dagen. Het lastigste is dat je als buitenlander die de taal niet spreekt, een groot stuk controle moet loslaten. Het is dus belangrijk om je contactpersoon goed te kiezen!

Wat komt er allemaal bij kijken?

- Kiezen van een **vennootschapsvorm**: de meest voorkomende zijn EOOD (eenmansbvba), OOD (bvba) en AD (naamloze vennootschap) maar er bestaan ook andere vormen.
- Het opstellen van de statuten en **oprichtingsakte** met de nodige handtekeningen.
- Het openen van een **bankrekening** en het opvragen van een bankcertificaat.

💡 Tip: onder druk van de EU m.b.t. belastingvlucht maken veel banken in Bulgarije momenteel problemen wanneer een buitenlands bedrijf (ook met vestiging in Bulgarije) een rekening wilt openen. Dat is niet altijd het geval maar het is wel iets waar je rekening mee moet houden. Mocht je momenteel geen bankrekening kunnen openen, dan is er een legaal achterpoortje, namelijk een rekening openen in België of Nederland voor je bedrijf of via een virtuele bank werken.

💡 Tip 2: hoewel je een EOOD en OOD kan oprichten met 1 euro (2 leva), is het beter om 500 euro (1000 leva) te storten. Enerzijds om de courante bankkosten te dekken, anderzijds omdat sommige banken buitenlandse klanten met startkapitaal 2 leva weigeren.

💡 Tip 3: Er zijn zo'n 24 banken in Bulgarije maar ze hebben niet allemaal mobiel bankieren ter beschikking. Check hun website als dit belangrijk

voor je is.

- Kiezen **locatie** en bureau. Vermits het officiële adres niet hetzelfde moet zijn als de locatie van je bureau (waar je medewerkers zitten), heb je de vrijheid om bijvoorbeeld je officiële documenten te laten toekomen bij je boekhouder, wat tijdbesparend werkt.

💡 Tip: Voor een overzicht van de 9 universiteitssteden (waar er een faculteit IT aanwezig is), check <https://itreruitmentbulgaria.eu/cities/>. Je vindt er een korte beschrijving met de algemene levenskost, bevolkingsaantal, toegankelijkheid enz. (cijfers 2020).

- Aanvragen **btw-nummer** (DDC genoemd in Bulgarije).
- Inschrijven bij het Nationaal Statistisch Instituut (NSI). Zij geven de **Bulstat** code. Dit is verplicht voor alle bedrijven. Je kan het vergelijken met het ondernemingsnummer in België en de BIK (bedrijfsidentificatiecode bij de Kamer van Koophandel) in Nederland.
- Inschrijven bij de **belastingdienst**.
- In sommige gevallen, het aanvragen van een **licentie**. Bv rekruteringsbureaus maar ook consultancybedrijven die personeel ter beschikking stellen in binnen-of buitenland, moeten een licentie aanvragen. Wat houdt dit in? Het invullen van een aantal documenten, het bezorgen van een kopie van je diploma (van de zaakvoerder) dat moet vertaald worden naar het Bulgaars door een beëdigd vertaler en het betalen van een fee.

Vinden van mensen

Gefeliciteerd! Je hebt nu een bedrijf in Bulgarije, maar hoe en waar vind je nu het juiste personeel?

De arbeidsmarkt

Eind 2020 bedroeg de werkloosheidsgraad in Bulgarije 4.9% t.o.v. 3.9% in Nederland en 6.1% in België. Net zoals in West-Europa, vinden ook hier de meeste informatici, geschoolde techniekers en meertalige callcenter-medewerkers makkelijk werk. Betekent dit dat het niet langer interessant is om in Bulgarije medewerkers te zoeken? Toch wel, maar ook hier moet je een plan van aanpak hebben dat is toegespitst op de lokale markt.

Onderwijs en talenkennis

De kwaliteit van het onderwijs is doorgaans goed en die Bulgaren die vreemde talen spreken (waarbij Engels met stip op 1 staat), spreken het meestal zonder accent. Wat wel opvalt is dat een relatief groot deel van de IT developers hebben leren programmeren via een avond- of dagcursus, en niet noodzakelijk op de hogeschool of universiteit. De kwaliteit van deze opleidingen ligt hoog, waardoor enkel de meest gemotiveerden afstuderen.

Payroll

In Bulgarije zijn er (vooralsnog) geen sociaal secretariaten die de payroll beheren, maar wanneer je personeel in dienst hebt, zal je boekhouder hen inschrijven bij het Nationaal Instituut voor de Sociale Zekerheid (NSSI) en de loonberekening uitvoeren.

Rekruteringskanalen

- **LinkedIn:** in tegenstelling tot België en Nederland wordt LinkedIn in Bulgarije niet door iedereen gebruikt. Het is m.a.w. interessant, maar niet voldoende om alleen in te zetten.
- **Facebook:** FB-groepen worden vaak gebruikt om op een kleinschalige manier in contact te komen met specifieke doelgroepen. Meestal zijn deze in het Bulgaars (met Cyrillisch schrift), dus kennis van de taal is wel een must om ze te ontdekken enerzijds en om er te communiceren anderzijds.
- **OLX.bg & Bazar.bg:** twee grote zoekertjessites in Bulgarije, met o.a. een 'jobs' sectie.
- **Dev.bg:** een nieuw job platform dat zich specifiek richt op IT-profielen. Opgericht in 2021.
- **Jobs.bg:** het grootste job board van Bulgarije maar niet het meest gebruiksvriendelijke. Als je een account wilt aanmaken moet je eerst 1 leva overschrijven vanaf je bedrijfsrekening (dit kan niet vanaf een persoonlijke bankrekening) omdat Jobs.bg wilt verifiëren dat je een bestaand bedrijf bent. Het hebben van een Bulstat nummer is dus niet voldoende. Ook kan je als rekruterings-of outsourcingbedrijf geen account aanmaken tenzij je een geldige licentie hebt (zie boven onder Oprichting). Tenslotte moet elke advertentie eerst goedgekeurd worden door een administrator van Jobs.bg (wat voor verdere vertraging zorgt) en kan je de titel, locatie of inhoud van je advertentie maar 1 x per maand aanpassen; terug na verificatie door de administrator.
We hebben een lopend account op Jobs.bg met advertentieruimte zodat u meteen aan de slag kunt.
- **Jobtiger.bg:** deze organisator van job evenementen biedt ook de mogelijkheid aan om te adverteren op hun site.
- **Eigen website:** wanneer je bedrijf een zekere bekendheid geniet, kan je adverteren op je eigen website en zo kosten besparen.

Voor klanten die nog geen employer brand hebben in Bulgarije plaatsen we vaak ook een aangepaste advertentie op onze eigen Bulgaarse website en LinkedIn en FB-pagina's van Holgersson.bg

- **Persoonlijke relaties:** nog steeds de beste manier om kwaliteitsvolle introducties te verkrijgen! Bulgaren hechten veel belang aan familiale en vriendschapsbanden. Als men jou persoonlijk kent en aardig vindt dan zal de gemiddelde Bulgaar je graag verder helpen.

Qua **Job events** zijn het vooral Jobtiger.bg en de universiteiten zelf die job dagen organiseren voor bedrijven en kandidaten. De meeste van deze events spelen zich af in het voorjaar, maar er zijn ook enkele in het najaar. Bulgaars en Engels zijn er de voertaal.

We kunnen uw bedrijf vertegenwoordigen op een of meerdere job events of u helpen bij het reserveren van plaats, productie van roll-ups, stands enz. We hebben de volledige lijst met data & een idee van prijzen van alle job events ter beschikking.

F.A.Q.

- **Ik wil niet alleen een team aanwerven maar ook een officemanager die de dagelijkse gang van zaken coördineert tussen Bulgarije en ons lokaal team in België of Nederland. Kan dat?**

Uiteraard. Wanneer we een aantal mensen voor uw bedrijf rekruteren, kunnen we er ook voor zorgen dat de overdracht in goede handen ligt.

- **Wat is het proces om mensen te rekruteren? Hoe vind je kandidaten?**

Afhankelijk van de noden, budget en timing van de klant gebruiken wij een combinatie van rekruteringskanalen. We gaan mogelijke kandidaten actief benaderen en maken ook een selectie uit de inkomende kandidaten van advertenties/beurzen. We vragen de cv en doen de eerste selectie via een

videocall. U krijgt een beknopt rapport via mail met de hoofdpunten van dat gesprek, de motivatie om te veranderen, huidig of gewenst salarispakket, technische skills en culturele fit met uw bedrijf. Vervolgens plannen we 1 of meerdere interviews in met uzelf of uw medewerkers. Als u een zeker volume kandidaten wilt ontmoeten/aanwerven, dan kunnen we ook interviewdagen organiseren; virtueel en/of face to face op een geschikte plek in de stad van uw keuze. Op het eind van de interviewdagen overleggen we wie u een aanbod wilt doen. Bij akkoord van de kandidaat bezorgen we u een officieel document "Verzoek tot indienstneming" dat de kandidaat invult en waarmee de boekhouder de eerste stappen kan zetten. Vervolgens stellen we een officieel contract op volgens de Bulgaarse wetgeving. Beide documenten moeten overigens verplicht in het Bulgaars zijn om geldig te zijn.

- **Wat zijn de marktprijzen? Wat kosten IT'ers/ call center medewerkers/...?**

Het is onmogelijk om precies te zeggen hoeveel een bepaald profiel kost omdat dit afhankelijk is van ervaring, specifieke kennis, vraag en aanbod maar ook van waar de kandidaat gaat werken (salarissen verschillen per regio). Voor een eerste indruk kan u een kijkje nemen op <https://itreruitmentbulgaria.eu/cities/>. We hebben een lijst beschikbaar met de nettolonen/brutolonen/totaalkost werkgever voor onze klanten.

- **Klopt het dat er veel corruptie is in Bulgarije?**

Er is corruptie in Bulgarije (regelmatig hoor je hierover berichten in het nieuws) maar persoonlijk of binnen mijn kennissenkring heb ik er nog niet mee te maken gehad, professioneel of in het dagdagelijks leven. Wellicht is het een factor die meespeelt wanneer je als groot bedrijf meedingt bij openbare aanbestedingen, maar niet iets waar je als klein of middelgroot consultancybedrijf bv. mee geconfronteerd wordt.

Uitbreiding team/Nazorg

- Je hebt reeds een vennootschap in Bulgarije en hebt je eerste medewerkers aan boord. Je wilt het team graag **uitbreiden**

met extra IT'ers

met een kantoorverantwoordelijke

met een business developer

met een recruiter

...

Naast de directe werving-en selectieactiviteiten zoals beschreven in de vorige stap wordt het tijd om aan je naamsbekendheid (**Employer Brand**) te werken. Zo vinden toekomstige kandidaten de weg naar jouw bedrijf.

Dit kan o.a. door

- Het opzetten van/het verbeteren van je Bulgaarse website, met extra aandacht voor recruitment en SEO.
- Het kritisch onder de loep nemen van de vorm en inhoud van je job advertenties zodat zij zowel actieve als passieve kandidaten aantrekken.
- Je merk ondersteunen door krachtige visuals. Denk hierbij aan originele foto's voor je advertenties en site (geen stockfoto's), infographics en presentaties.
- Het sluiten van partnerships binnen jouw doelgroep. Dit kan zijn met universiteiten, opleidingsbedrijven, collega-bedrijven die in een verwante industrie zitten (zonder rechtstreeks concurrent te zijn), ...
- Het schrijven van content voor je FB en LinkedIn-pagina die je medewerkers makkelijk kunnen delen in hun eigen netwerk.
- Het maken van video's over je bedrijf, projecten, medewerkers.

We helpen jouw bedrijf met employer branding op een pragmatische en budgetvriendelijke manier. Enerzijds door jou (zelf) een deel van het werk

uit handen te nemen, anderzijds door je in contact te brengen met de beste lokale partners.

- Je wilt graag snel opschalen omdat je een grote klant hebt binnengehaald?

Wij zoeken werknemers voor onze klanten maar ook freelancers en zelfs andere softwarebedrijfjes waarmee je al dan niet tijdelijk aan co-sourcing kan doen.

Testimonial

In 2020 we wanted to expand / double our team in Bulgaria and we were faced with the challenge "how are we going to do this?" At the time, we only had a location in picturesque Lovech and little to no reach to potential employees. Not really a great starting position to come up with a good plan to achieve our goals. An changed that! With her enthusiasm, honesty, knowledge and feet on the ground in Bulgaria, An is a fantastic recruitment partner with whom we started building at a rapid pace. In addition to recruiting candidates, she advised us in determining a second location in Bulgaria (Plovdiv) and she coached our team members in selecting new colleagues. At the end of 2020, we were able to double our team with great new colleagues and we couldn't have done this without An's help. An can certainly expect another call from us at the next recruitment sprint ;)

Ivory van den Adel
HR Business Partner at Netsam Participaties



Wie huurt ons in?

Bedrijven die aan het groeien zijn en deze groei internationaal willen verderzetten, liefst in een fiscaal gunstig klimaat. Bedrijven die IT of ander personeel zoeken dat ze in eigen land niet vinden (of aan een te hoge kost). Bedrijven die hun eerste stappen willen zetten in het opzetten van een Bulgaars vennootschap, en hun eerste medewerkers willen aanwerven. En natuurlijk ook bedrijven die reeds aanwezig zijn in Bulgarije en hun activiteiten verder willen uitbreiden.

Wellicht zit uw bedrijf zelf in een van deze fasen, en hopelijk heeft u iets gehad aan dit e-book. Neem gerust contact op om een online meeting in te plannen zodat we concreet kunnen bekijken waarmee we u kunnen helpen.

Is het voor u nog te vroeg, dan helpt dit e-book misschien een van uw relaties die ook overweegt om in Bulgarije zaken te doen?

Да се опра! (Tot binnenkort!)

An De Jonghe

Holgerson.bg & ITrecruitmentBulgaria.eu

hi@itrecruitmentbulgaria.eu

Tel +359 87 622 4428