

Marktmonitor Q2 2026

Analyse van 9.354 aanvragen uit DAS- en VMS-omgevingen in Q2 2026, met trends en belangrijkste bronnen per vakgebied.

9.354

aanvragen in Q2

6,8 dagen

mediane reactietijd

9 juli 2026 · Nederlands

[Lees de Marktmonitor online op nixz.io](#)

In het tweede kwartaal van 2026 registreerde NIXZ 9.354 aanvragen uit Nederlandse DAS- en VMS-omgevingen. Dat waren er 4,1 procent minder dan de 9.758 aanvragen in Q1. ICT bleef met 3.092 aanvragen stabiel en vormde een derde van het kwartaalvolume. De afname zat vooral in andere vakgebieden, waaronder HR, communicatie, security en het sociaal domein.

Over de Marktmonitor

De NIXZ Marktmonitor beschrijft ieder kwartaal de inhuurmarkt voor leveranciers. Het gaat om formeel uitgezette aanvragen op DAS'en, VMS'en en leveranciersomgevingen waarop leveranciers kunnen aanbieden.

Aanvragen die uitsluitend binnen bestaande raamovereenkomsten aan gecontracteerde leveranciers worden uitgezet, zijn in deze analyse niet opgenomen. Ook private freelanceopdrachten van algemene freelanceplatformen of herpublicaties via brokers vallen buiten deze analyse.

Q2 in vier cijfers

- **9.354** aanvragen tussen 1 april en 30 juni 2026;
- **-4,1%** ten opzichte van Q1;
- **3.092** ICT-aanvragen, oftewel 33 procent van het totaal;
- **6,8 dagen** mediane tijd tussen registratie door NIXZ en de formele sluitingsdatum.

Q2 begon met 3.149 aanvragen in april en zakte naar 2.722 in mei. Juni kwam uit op 3.483, het hoogste maandvolume van de eerste helft van 2026. Dat herstel maakte de eerdere afname niet volledig goed: gemiddeld telde Q2 135 aanvragen per maand minder dan Q1.

Q2 lag 4,1% onder Q1

Aanvragen uit gemonitorde DAS- en VMS-omgevingen

Q1 2026

9.758

Q2 2026

9.354

Juni was met 3.483 aanvragen de drukste maand

ICT bleef stabiel terwijl het totaal daalde

ICT telde in Q2 vrijwel exact evenveel aanvragen als in Q1: 3.092 tegenover 3.091. Daardoor steeg het aandeel van ICT in het totale volume naar 33 procent. Ruimtelijk en bestuurlijk volgde met 1.038 aanvragen, bestuur en management met 831 en bouw en civiel met 821.

ICT bleef stabiel terwijl het totaal daalde

Aantal aanvragen in Q2 en verandering ten opzichte van Q1

ICT	3.092 · 0,0%
Ruimtelijk & bestuurlijk	1.038 · -8,5%
Bestuur & management	831 · +3,2%
Bouw & civiel	821 · +1,9%
Sociaal domein	642 · -13,4%
Administratie	601 · -1,3%
Finance	414 · +6,7%
Juridisch	367 · -0,3%

Bron: NIXZ-opdrachtdata, 1 januari t/m 30 juni 2026.

Meest actieve vakgebieden in de afgelopen drie maanden

Vakgebied	Aanvragen	Aandeel
ICT	3.092	33,1%
Ruimtelijk en bestuurlijk	1.038	11,1%
Bestuur en management	831	8,9%
Bouw en civiel	821	8,8%
Sociaal domein	642	6,9%
Administratie	601	6,4%
Finance	414	4,4%
Juridisch	367	3,9%
Human resources	334	3,6%
Zorg	317	3,4%

Finance groeide met 6,7 procent naar 414 aanvragen. Bestuur en management groeide 3,2 procent en bouw en civiel 1,9 procent. Daartegenover stonden duidelijke afnames bij HR (-23,2 procent), communicatie (-25,1 procent), security (-30,8 procent) en onderwijs (-31,8 procent). Het sociaal domein daalde 13,4 procent, maar bleef met 642 aanvragen een van de grotere segmenten.

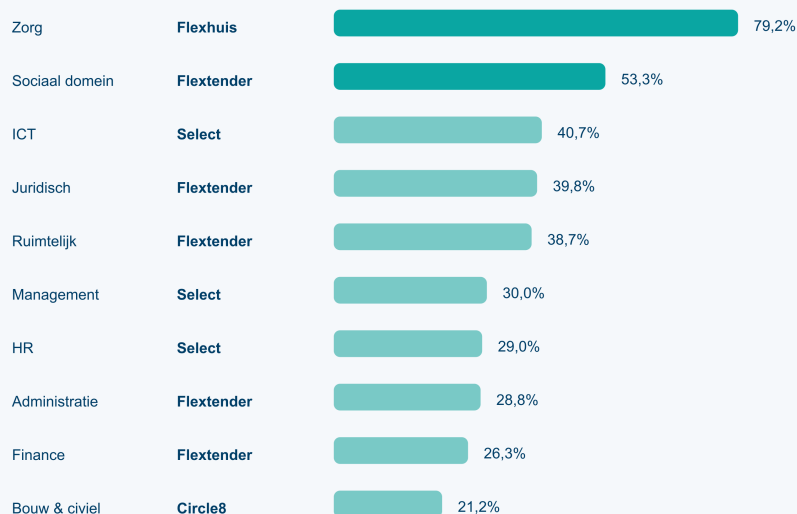
Voor een detacheerder is de combinatie van volume en richting bruikbaarere dan groei alleen. Finance groeide relatief sterk, maar ICT bood ruim zeven keer zoveel aanvragen. Een dalend segment als het sociaal domein had nog altijd meer volume dan finance. De eigen kandidatenportefeuille en toegang tot de juiste bronnen bepalen vervolgens hoeveel van die vraag werkelijk bereikbaar is.

Per vakgebied zijn andere bronnen bepalend

De bronverdeling laat zien waar een detacheerder zijn marktdekking kan vergroten. De percentages hieronder tonen het aandeel van de grootste bron binnen ieder vakgebied in Q2.

De dominante bron verschilt per vakgebied

Aandeel van de grootste bron in het Q2-volume van ieder vakgebied



Enkele patronen springen eruit:

- **ICT:** Select leverde 41 procent van de aanvragen en Circle8 29 procent. Met Yacht en Flextender erbij kwam de top vier uit op 81 procent.
- **Sociaal domein:** 53 procent liep via Flextender. Flex West-Brabant en Werken in Friesland waren daarna de grootste afzonderlijke bronnen.
- **Ruimtelijk en bestuurlijk:** Flextender vertegenwoordigde 39 procent. De rest was verspreid over onder meer Circle8, Select, Flex West-Brabant en Magnit.
- **Bouw en civiel:** de markt was gelijkmatiger verdeeld. Circle8 had 21 procent, gevolgd door Magnit met 17 procent, Select met 15 procent en Flextender met 13 procent.
- **Zorg:** Flexhuis was met 79 procent veruit de grootste bron in deze dataset. Flextender en Staffing MS volgden op afstand.
- **Finance:** Flextender, Select en Magnit lagen met respectievelijk 26, 22 en 20 procent dicht bij elkaar. Voor brede dekking zijn hier dus meerdere omgevingen nodig.

Over alle vakgebieden samen waren Select, Flextender en Circle8 goed voor 62 procent van het Q2-volume. De tien grootste bronnen vertegenwoordigden bijna 84 procent. Dat maakt prioriteren mogelijk, maar een generieke top tien is voor een gespecialiseerd bureau minder bruikbaar dan de verdeling binnen het eigen vakgebied.

Zuid-Holland en Utrecht vormden samen het zwaartepunt

Zuid-Holland telde in Q2 2.321 aanvragen en Utrecht 1.894. Daarna volgden Gelderland met 1.228, Noord-Holland met 1.034 en Noord-Brabant met 790. Samen vertegenwoordigden deze vijf provincies bijna 80 procent van de aanvragen waarvan de provincie bekend was.

De beweging verschilde per provincie. Groningen groeide 18,1 procent naar 574 aanvragen. Overijssel, Flevoland en Limburg namen licht toe. In Zuid-Holland daalde het volume 8,9 procent en in Noord-Holland 9,9 procent. Zeeland kende met 81 aanvragen een afname van 39,1 procent, maar het absolute volume is daar klein.

De regionale verdeling hangt samen met de opdrachtgevers en bronnen in de dataset. Grote landelijke en publieke organisaties zijn vaak aan een standplaats in de Randstad gekoppeld, ook wanneer een opdracht gedeeltelijk hybride kan worden uitgevoerd. Voor regionale salesplanning is de combinatie van provincie en bron daarom informatiever dan provincie alleen.

Zes op de tien aanvragen vroegen om een senior profiel

De gevraagde senioriteit was voor alle Q2-aanvragen geclassificeerd. Senior-profielen vormden 60,7 procent van het volume. Medior-profielen volgden met 29,8 procent. Junior- en stageprofielen kwamen samen niet boven 3,2 procent uit.

Ervaringsniveau	Aanvragen	Aandeel
Senior	5.682	60,7%
Medior	2.785	29,8%
Manager	571	6,1%
Junior	292	3,1%
Executive	18	0,2%
Stagiair	6	0,1%

De verdeling laat zien dat de gemonitorde DAS- en VMS-markt vooral ervaren professionals vraagt. Voor detacheerders met hoofdzakelijk junior-profielen is het direct bereikbare volume daardoor veel kleiner dan het totale aantal aanvragen doet vermoeden.

Bij 10,6 procent werden freelancers expliciet toegelaten

Bij 987 Q2-aanvragen stond expliciet dat freelancers of zzp'ers waren toegestaan. Bij 5.680 aanvragen werden zij uitgesloten. Voor 2.687 aanvragen bevatte de publicatie geen uitsluitensel.

Openstelling voor freelancers	Aanvragen	Aandeel
Toegestaan	987	10,6%
Niet toegestaan	5.680	60,7%
Onbekend	2.687	28,7%

De 987 aanvragen vormen daarmee een aantoonbare ondergrens, geen schatting van het totale freelancevolume. Voor een detacheerder met professionals in loondienst is een groter deel van de markt direct toegankelijk dan voor een bureau dat uitsluitend met zelfstandigen werkt.

Ruim de helft van de aanvragen sloot binnen zeven dagen

Voor 9.143 aanvragen kon de tijd tussen registratie en sluitingsdatum worden berekend. De mediaan was 6,8 dagen. Bij 25 procent resteerde maximaal 5 dagen en bij 75 procent maximaal 10 dagen.

De verschillen per vakgebied waren groot. ICT had een mediane reactietijd van 5,8 dagen; ruimtelijk en bestuurlijk 9,8 dagen en zorg 13,5 dagen. De bronmix speelt daarin mee. Select en Magnit hadden een mediane termijn van respectievelijk 5,0 en 4,0 dagen, tegenover 9,7 dagen bij Flextender en 10,8 dagen bij Merzell.

Voor detacheerders vertaalt dit zich naar een praktische keuze. Bij ICT is brede brondekking alleen waardevol wanneer nieuwe aanvragen snel bij de juiste recruiter of consultant terechtkomen. In segmenten met langere termijnen is meer ruimte voor inhoudelijke selectie, maar blijft vroeg signaleren nuttig voor afstemming met kandidaten en het verzamelen van vereiste documenten.

Wat deze Marktmonitor betekent voor je bronstrategie

De data wijst op drie verschillende strategieën:

1. **Concentreer bij een dominante route.** Werk je vooral in zorg of het sociaal domein, dan leveren Flexhuis respectievelijk Flextender een groot deel van het zichtbare volume. Toegang en een goed ingericht proces rond die omgeving hebben dan prioriteit.

2. **Spread bij een gefragmenteerd vakgebied.** Voor bouw en civiel en voor finance is geen enkele bron dominant. Dekking vraagt daar een combinatie van leveranciersomgevingen, platformen en rechtstreekse inhuurkanalen.

3. **Koppel monitoring aan reactietijd.** In ICT sloot 72 procent van de aanvragen binnen zeven dagen na registratie. Een bron toevoegen zonder snelle interne opvolging vergroot het zicht, maar niet automatisch de kans om tijdig een passende kandidaat voor te stellen.

Methode en afbakening

Deze editie is gebaseerd op 19.112 aanvragen die NIXZ tussen 1 januari en 30 juni 2026 via de DASFeed en JobFeed registreerde. Daarvan vielen 9.758 aanvragen in Q1 en 9.354 in Q2. De DASFeed ontsluit afzonderlijke DAS'en en inhuurmarktplaatsen van onder meer overheden, onderwijsinstellingen, waterschappen en andere publieke organisaties. De JobFeed bevat aanvragen uit aangesloten VMS- en leveranciersomgevingen. Uitvragen binnen raamovereenkomsten en opdrachten van private freelanceplatformen zijn niet opgenomen. Het actuele NIXZ-bronnenoverzicht bevat de volledige lijst met bronnen en onderliggende inschrijvingen.

De BrokerFeed is bewust niet meegenomen. Via brokers kunnen aanvragen opnieuw worden gepubliceerd die ook al via een DAS, VMS of andere leveranciersomgeving beschikbaar zijn. Door deze feed buiten de analyse te houden, beperken we de invloed van zulke herpublicaties op de statistieken.

Van 97,5 procent van de Q2-aanvragen was een provincie bekend; voor 97,7 procent kon de tijd tot de formele sluitingsdatum worden berekend. Vakgebieden zijn gebaseerd op de NIXZ-classificatie. De cijfers beschrijven publicatieactiviteit binnen de bronnen van de DASFeed en JobFeed en zeggen niets over gunningen, plaatsingen of gerealiseerde omzet.