

Weet je wat jij zou moeten doen?

De laatste tijd zie ik steeds meer mensen om me heen de stap zetten naar een freelance bestaan.

Waarom zou je je als uitzendkracht laten inzetten als je ook als zelfstandige de markt kunt veroveren – en wel tegen veel hogere tarieven? De arbeidsmarkt ligt aan je voeten.

Met dank aan de vergrijzing zal het nog wel even duren voordat er weer een overschot aan de personeelszijde komt. Als freelancer ben je eigen ondernemer: je creëert een netwerk, zoekt de leukste klussen uit en je verdient meteen een stuk meer.

Ook organisaties kiezen er bewust voor om een deel van hun personeelsbestand flexibel te houden. Het geeft ze meer wendbaarheid. Een grote Nederlandse uitgever laat nieuwe tijdschriften bij voorkeur door een team van freelancers uitdenken. Is de lezer niet enthousiast, dan ontslaat ze simpelweg de freelance redactie van haar taak. Die hele commissie-Bakker met zijn flexiblere arbeidsmarkt is al lang achterhaald. Toch?

Nou, niet per se. Ik zie namelijk ook mensen om me heen die helemaal niet zo geschikt zijn voor een bestaan als ZZP'er, zoals de Belastingdienst ze noemt.

Een voormalige uitzendkracht van ons waagde de overstap. Een tijdje later bleek hij, tijdens uren die hij in rekening bracht bij zijn klant (en vanaf het mailadres van die klant),

acquisitie te doen bij potentiële opdrachtgevers. Ai, dat is dus niet zo netjes.

Een collega-detachering-bureau raakte laatst een kandidaat kwijt omdat deze zijn detacheringcontract omgeruild had voor een freelance overeenkomst direct bij een opdrachtgever zelf. Geweldig, meende de kandidaat. De bomen

groeiden tot in de hemel – totdat de opdracht was afgelopen. Hij had geen idee hoe hij aan een nieuwe opdracht moest komen. Na maanden onbetaald bankhangen is hij inmiddels over zijn schroom heen gestapt. Hij heeft besloten om toch maar weer in loondienst te gaan.

We laten ons allemaal opjutten door de media en door vrienden en kennissen die roepen dat je 'wel gek bent om niet voor jezelf te beginnen'. Maar uiteindelijk heb je om als eigen baas succesvol te zijn, meer nodig dan die ene opdrachtgever. Namelijk een behoorlijke dosis goede werkervaring, verantwoordelijkheidsgevoel én de kwaliteiten van een ondernemer. Daarom raad ik iedereen aan die de overstap naar een freelance bestaan overweegt: stel jezelf eerst een aantal kritische vragen om helder te krijgen of je wel voldoet aan bovengenoemd eisenpakket, alvorens langs de Kamer van Koophandel te gaan.



Anita Hijmenberg
Manager Temporary
Staffing, Robert Half