

Inkoper op solotour

Een inkoper moet om de juiste redenen een freelancebestaan willen leiden, anders is het gedoemd te mislukken. Hij moet over eigenschappen beschikken die een inkoper in loondienst niet heeft.

Als inkoper voor jezelf beginnen, waarom zou je? Dat is de eerste vraag die we Geert Geertsema stellen. Met inkoopadviesbureau Conducto beheert hij een netwerk van freelance-inkoopprofessionals.

Er zijn allerlei redenen voor, goede en minder goede, begint hij. Om maar met het laatste te beginnen: geld. Een inkoper in loondienst die zijn salarisstrookje naast het uurtarief van een freelancer legt, krabt zich gegarandeerd even achter de oren. Toch mag dat niet de belangrijkste reden zijn om voor jezelf te beginnen, stelt hij. Want zo rooskleurig als de financiën eruitzien, is het nu ook weer niet. Er gaat nog heel wat van dat bedrag af. Bovendien moet een freelancer vakanties en mindere tijden financieel ook kunnen overbruggen. Toen zich twee vliegtuigen in de Twin Towers boorden, klapte de economie in één keer in elkaar. Het zijn de freelancers die de eerste klappen opvangen.

Geld is vooral geen goed motief omdat freelance inkopen anders is dan inkopen in vaste dienst. Geertsema: "Je bent eenzaam, zit niet elke dag tussen je collega's en er staat veel druk op het werk. Je moet je bovendien goed kunnen aanpassen. De ene keer zit je op een klus waar alles snel moet, de volgende keer moet je engelengeduld hebben, omdat mensen binnen de organisatie niet meewillen." Voor een freelancebestaan moet je echt kiezen, wil hij maar zeggen.

Om die reden is Geertsema evenmin gecharmeerd van de ontslagen inkoper die met zijn gouden handdruk en dertig jaar werkervaring bij één werkgever nu in een rustiger tempo nog wat wil doorwerken. Ook hen krijgt hij regelmatig tegenover zich.

Een freelance-inkoper is een soort kameleon. In elke nieuwe werksituatie moet hij de kleur van de omgeving aannemen.



‘De markt is goed, er zijn meer opdrachten dan freelancers én er zijn weinig inkopers’

De wens om een eigen bedrijf te hebben, is een beter startpunt. Geertsema: “Je hebt inkopers met een woelige ondernemersgeest die in een vaste baan maar geen rust kunnen vinden.”

Ook de wens om snel en veel te leren, is een goed motief. Want leren doe je als freelancer, onder andere doordat je in veel verschillende bedrijven komt.

Prikkeling

Een freelance-inkoper heeft ándere competenties nodig dan een inkoper met een vast dienstverband, stelt Geertsema. Hij legt uit: “De betere freelancers die ik ken, hebben veel intellectuele prikkeling nodig. Ze zijn snel verveeld, willen elk halfjaar iets anders. Ze vinden het een uitdaging om steeds nieuwe opdrachten te krijgen.” Inhoudelijk hoeven dat niet altijd superopdrachten te zijn. “Waar mensen hun prikkel uithalen, verschilt per keer. Een opdracht kan interessant zijn omdat je bij een project betrokken raakt op een geheel nieuw gebied, of omdat het bij een bekend concern is, waar je in de keuken kunt kijken en wiens naam je graag aan je cv wilt toevoegen, omdat je er veel geld mee kunt verdienen of omdat je er op de fiets naartoe kunt.”

Een succesvol interim-inkoper beschikt tevens over goede algemene communicatieve

vaardigheden. En dan moet hij vooral goed kunnen luisteren en vragen stellen. Verder is hij een kameleon. Geertsema: “Hij moet zich goed en vlot aan de omgeving kunnen aanpassen. Bij elke opdracht krijg je een andere rol. Overal moet je de kleur van je omgeving aannemen.”

Deze eisen gelden voor alle inkopers, maar vooral voor degenen die breed ingezet willen worden. Voor de gespecialiseerde freelance-inkopers ligt het iets genuanceerder, stelt hij. Toch moet ook deze groep zich realiseren dat er soms andere krachten in een bedrijf spelen, dan alleen de wens de technisch best mogelijke oplossing te vinden. “Het gaat vaak om gelijk krijgen en niet om gelijk hebben. Als freelancer moet je niet te ver voor de muziek uitlopen.” Om die reden is werker-
varing van belang, evenals een grote sensitiviteit voor de organisatiecultuur.

Geertsema kan hier een recent voorbeeld van geven en vertelt over een freelancer met een klus bij een overheidsbedrijf. Aanvankelijk dacht men dat hij in drie maanden klaar was, maar al snel werd duidelijk dat zes maanden reëler was. Iedereen was het daarover eens en ondersteunde de wens om inkoop te professionaliseren. Toch stuitte hij op het probleem dat geen afdeling bereid was het budget vrij te maken om hem die drie extra maanden te betalen. En dus kwam het project stil te staan. “Zo ging een maand voorbij. Dan was die weer op vakantie, dan moest er weer een vergadering gepland worden. En al die tijd kon hij niets doen, want dat had pas zin als het project echt kon doorgaan. Daar moet je als freelancer ook tegen kunnen.”

Netwerken

Het komt erop neer dat je als freelancer een soort superinkoper bent: analytisch sterk, vaardig, sociaal handig en niet ongeduldig. Maar er is meer. Belangrijke voorwaarde is bijvoorbeeld dat het thuisfront erachter staat. Een freelancer heeft vaak lange reistijden en om iets af te krijgen, zal hij soms langer doorgaan. Daar moet de achterban tegen

Uurtje-factuurkje

Werk altijd op basis van uurtje-factuurkje. Neem geen *no cure no pay*-trajecten aan. Daarmee loop je het gevaar dat het onzuiver wordt. Dat er leveranciers worden uitgeknepen, die vervolgens geen service meer willen leveren. Iedereen ontevreden, en het schaadt de eigen naam.

Leg je ook niet vast op een vast aantal uren om de opdracht in uit te voeren. Er kunnen immers nog allerlei onverwachte situaties voordoen: stukken deugen bij nader inzien niet, je krijg zaken vanuit de organisatie niet op tijd aangeleverd of de wereld blijkt toch niet zo voorspelbaar als vooraf leek.

Hoedt u voor cv-schuivers

Met welke bureaus moet je als freelancer samenwerken? Geen cv-schuivers, adviseert Geertsema. Want die zoeken niet uit wat de opdracht precies inhoudt en gaan weinig vertrouwelijk met je gegevens om. Dan word je misschien ongevraagd door twee verschillende partijen voorgelegd bij dezelfde opdrachtgever, met ook nog verschillende tarieven.

Let op transparantie in tarifiering. Het komt voor dat een freelancer 60 euro per uur krijgt en wordt verkocht voor 150 euro. Dat is geen prettig gevoel.

Let ook op een transparante procedure. Hoeveel mensen zijn er aan de opdrachtgever voorgelegd? Weet de intermediair wat de echte vraag is? Met wie kom je aan tafel: de beslisser of de assistent van de beslisser? Hoe ben je neergezet: als een kanon die alles kan of is er een reëel beeld gegeven?

kunnen. Evenals tegen de onzekerheid van het freelancebestaan. Want soms zit hij zonder klussen en komt er dus ook geen geld binnen. Geertsema: “Ik heb er huwelijken op zien stranden.”

Verder is van belang dat je een relatienetwerk kunt opbouwen en onderhouden om opdrachten binnen te halen. Je moet niet volledig afhankelijk zijn van detacheringbureaus en netwerken zoals dat van hemzelf. “Je moet zelf aan tafel weten te komen, een opdracht dicht kunnen timmeren. Kunnen netwerken. Dat je begrijpt dat je contacten

Conducto

Conducto is een inkoopadviesbureau en een netwerkorganisatie van inkoopprofessionals. Conducto heeft geen mensen in vaste dienst, maar werkt puur met freelancers. Geertsema adviseert en bemiddelt tussen de opdrachtgevers en de freelancers in zijn netwerk. Daarnaast geeft hij freelancers feedback, als zij daar behoefte aan hebben. Hij is gecertificeerd coach, fungeert als sparringpartner en brengt freelancers met elkaar in contact.

'De betere freelancers zijn snel verveeld en willen elk halfjaar iets anders'

eens moet bellen: hoe is het? En dan niet over jezelf beginnen. En op bijeenkomsten blijf je niet in een hoekje staan."

Aan deze eisen voldoet niet iedere freelancer in spe. Geertsema: "Ik krijg hier mensen aan tafel met dijken van opleidingen, helemaal geweldig, maar aan tafel maken ze geen contact. Jij moet stoppen met die opleidingen, denk ik dan. Leer eerst eens bij dit soort gesprekken op je gemak te zitten. Want natuurlijk is het spannend, maar dat moet je kunnen handelen."

Wees niet te veel met jezelf bezig, maar vooral met de ander en met de klus, adviseert hij verder. Wees nieuwsgierig en stel zelf vragen. "Als je een uur lang een kruisverhoor van de andere kant krijgt, heb je een slecht gesprek gehad."

Feest

Is een inkoper die freelance wil werken, niet eigenlijk een verkoper? "Nou ja, een beetje wel. Maar wel een verkoper in de goede zin van het woord, geen ouderwetse colporteur." Daarmee wil hij de goede specialisten overigens niet tekortdoen, maar enige verkoopvaardigheden is in alle gevallen nodig.

Freelancen is niet makkelijk, zoveel is duidelijk. Maar wie denkt er geschikt voor te zijn: doe het nu. Geertsema: "De markt is goed, er zijn meer opdrachten dan freelancers én er zijn weinig inkopers. Door de Europese aanbestedingsregels zit vooral de overheid te schreeuwen om professionele inkopers." Ook de toekomst ziet er zonnig uit. Met een kleine slag om de arm. Geertsema: "Als er niet ergens een vliegtuig een toren invliegt, is het nog jaren feest. Het is nu de tijd." ●

Te freelancen ...

Mat Wijlaars is met zijn bedrijfje InkoopTarget een voorbeeld van iemand die bewust voor het freelancebestaan heeft gekozen. Hij voldoet aan het profiel: leergierig, op zoek naar uitdaging en variatie in het werk. En hij is succesvol.

Na tien jaar in volle tevredenheid bij twee werkgevers te hebben gewerkt, werd hij door verschillende bedrijven benaderd om eens te komen praten. In alle gevallen kreeg hij vervolgens een baan aangeboden. Hij mocht dus concluderen dat hij goed in de markt lag. Toen sprak hij met de directeur van een consultancybureau over weer een functie. Het werk was leuk en gevarieerd, maar het beviel hem niet dat hij alle opdrachten moest accepteren, ook al paste ze niet bij zijn expertise. Daarop vroeg de directeur waarom hij niet voor zichzelf begon dan. Het bureau schakelde ook freelancers in en dan kon hij opdrachten weigeren. Hij overwoog het en hakte half 2005 de knoop door. Hij werd zelfstandig en zit vanaf het begin overvol.

Hij werkt ook veel voor de overheid. Toen hij nog in vaste dienst was, volgde hij op eigen kosten en in zijn eigen tijd een opleiding over Europese aanbesteden. Puur uit interesse. Zijn werkgever had daar verder niets aan.

Wijlaars: "De overheid is zo leuk, omdat inkoop nog niet op zo'n hoog niveau zit. Maar er werken wel veel kundige mensen die bovendien open en leergierig zijn. In die omgeving kun je je meerwaarde laten zien. Je kunt wederzijds veel van elkaar leren."

Wat maakt hem als freelancer zo succesvol? Zijn brede werkervaring, zijn goede opleiding en zijn immer niet te stillen honger naar kennis. Daarnaast heeft hij een helicopterview en kan hij zich makkelijk in de klant verplaatsen. Verder krijgt hij van opdrachtgevers te horen dat hij pragmatisch en open is en makkelijk communiceert.

Het thuisfront staat achter zijn keuze. Sterker nog: het was zijn vriendin die hem het laatste zetje gaf. "Stel nu dat de markt weer verandert", twijfelde hij.

Dan zien we wel verder. Maar waarschijnlijk heb jij dan juist geen probleem", reageerde zij. En dus waagde hij de stap. Hij heeft er absoluut geen spijt van.

... of niet te freelancen

Marieke van Rhijn wil ook graag voor zichzelf beginnen. Qua ondernemerslust en leergierigheid is ze er geschikt voor. "Het is mooi om zelfstandig te zijn. Je kunt zelf plannen en zelf beslissen welke projecten je wel en niet wilt doen. Mij trekt vooral ook de vrijheid, het feit dat je geen baas hebt en het allemaal zelf hebt gedaan." Bovendien is het financieel aantrekkelijk.

Dit weet ze allemaal, omdat ze lang bij een inkoopadviesbureau werkte. Ze zat jaren gedetacheerd, weet wat de manier van werken inhoudt. En zag de rekeningen van freelancers voorbijkomen. Ook stelt ze dat freelancers veel meer uren kunnen declareren. Zij moet in haar vrije tijd nog wel eens een artikel schrijven, omdat ze dat eerder met haar werkgever heeft afgesproken. Freelancers krijgen ervoor betaald.

Desondanks ziet ze er vooralsnog vanaf. Deels vanwege privéomstandigheden. Ze heeft twee jonge kinderen, maar vooral is haar vriend net voor zichzelf begonnen. De zorg hebben ze gelijk verdeeld, het is de financiële onzekerheid die voor haar reden is om de stap nu niet te wagen.

Belangrijker echter is een argument dat met haar werk te maken heeft. Ze heeft net een nieuwe en uitdagende functie gevonden bij een universiteit. Daar krijgt ze de verantwoordelijkheid voor een substantieel deel van de inkoop. En daar kan ze nog veel ervaring opdoen. "Ik ben bang dat ik als freelancer nu de zwaardere projecten nog zou mislopen, omdat ik er nog onvoldoende ervaring voor heb, ook al heb ik er zelf het volste vertrouwen in dat ik het zou kunnen. Ik zou het afleggen tegen de ervaren freelance inkopers. Ik ben pas 29 jaar." En van de lichtere klussen die ze wel zou krijgen, zou ze onvoldoende kunnen leren, vreest ze. Maar straks, met wat meer ervaring en iets meer senioriteit, dan gaat ze de stap zeker wagen.

