

Lang leve de freelance inkoopprofessional! (19-07-2007)

Al vele jaren ondersteunen freelancers (tegenwoordig zzp-ers genoemd) organisaties met inkoopadvies en interim-management. Waren het voorheen de inkoopmanagers met ruim 10 jaar managementervaring die de stap naar zelfstandigheid durfden te ageren, nu is er de trend dat ook tactisch inkopers de interim- en adviesmarkt betreden.

Waar vindt u de juiste inkoopprofessional en hoe scheidt u het kaf van het koren? Veel gaat via via en dat is ook vaak de beste weg. Veel freelancers hebben overigens ook een link op <http://inkoop-bedrijven.pagina.nl>.

Check altijd referenties van eerder uitgevoerde opdrachten en nodig de freelancer eerst uit voor een kennismakingsgesprek. Hieronder enkele do's en dont's bij het inhuren van freelancers:

Do's:

- Check in welk kennis en relatienetwerk hij zich begeeft
- Check "proven performance"
- Formuleer duidelijk de probleemstelling en doel van de opdracht
- Deel ook de relevante gevoelige informatie rondom de opdracht

Don'ts:

- Prijskopen: goedkoop is duurkoop
- No-cure-no-pay trajecten
- De fee is percentage van de gerealiseerde besparing
- Vage of algemene opdrachtschrijving bij aanvang

Ambitie om freelance Inkoopprofessional te worden? Dan moet je alle onderstaande vragen met "ja" kunnen beantwoorden!

- (Financiële) zekerheid is niet belangrijk voor me
- Ik kan een aantal maanden zonder inkomsten leven
- Netwerken gaat bij mij vanzelf
- Ik weet wat ik wel en niet kan
- Ik weet welke opdrachten ik wil en kan en welke vooral niet
- Ik ben bereid om veel te reizen voor woon-werkverkeer
- Mijn sterke punten zijn mijn competenties op het gebied van samenwerken, klantgerichtheid, communicatie en organisatiesensitiviteit
- Ik ben bereid tijdelijk opdrachten te accepteren onder mijn niveau