

Samenwerken met freelancers

3 factoren voor succes

Dr. Sjanne Marie van den Groenendaal



proposo
network of experts

Wanneer zich een uitdagend vraagstuk voordoet in de organisatie, is er vaak niet direct een passende oplossing voor handen. Je hebt de juiste kennis en kunde niet in huis, en wil ook niemand in vast dienstverband nemen. Je team heeft het daarnaast druk genoeg met hun dagelijkse werkzaamheden. Tijd voor bij- en omscholing is er dus niet. Het resultaat? Het vraagstuk blijft liggen en de organisatie heeft er last van.

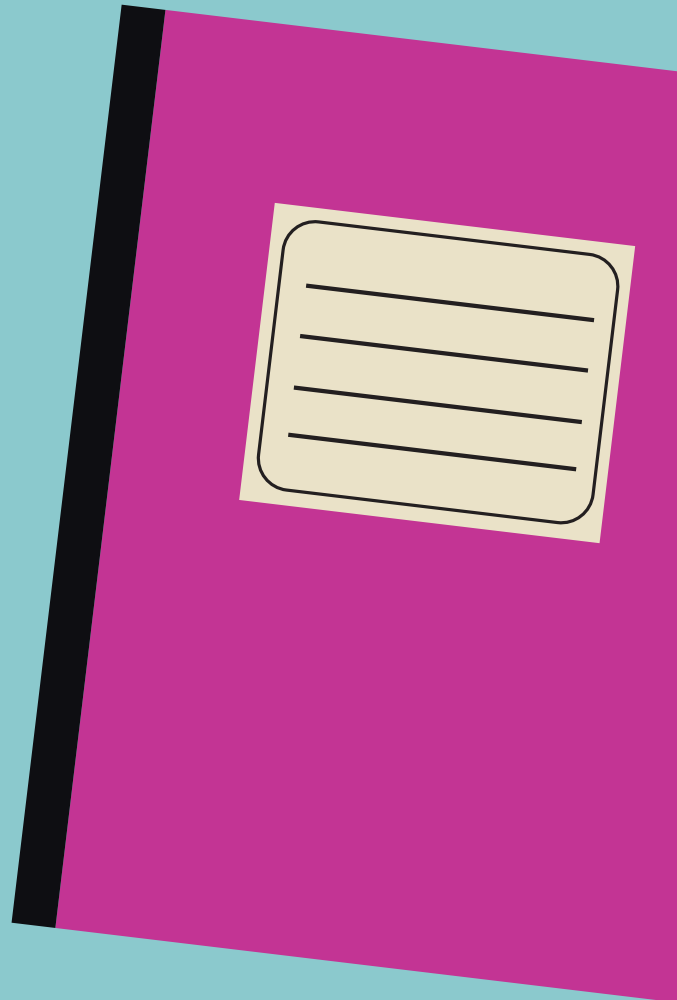
De oplossing is simpel. Schakel een freelancer in! Zo'n expert kan van grote waarde zijn voor je bedrijf. **Om ervoor te zorgen dat de samenwerking een succes wordt, zijn er 3 zaken van groot belang.** In deze whitepaper lees je welke factoren dat zijn. Daarmee zet je vandaag nog de eerste stap richting goed opdrachtgeverschap!



Over de auteur

Dr. Sjanne Marie van den Groenendaal is gepromoveerd op het onderwerp duurzame inzetbaarheid van zelfstandigen

zonder personeel (zzp'ers) en de samenwerking met opdrachtgevers. Een actueel thema, aangezien Nederland zo'n 1,1 miljoen zzp'ers telt. In haar promotieonderzoek heeft ze de heterogeniteit onder de groep zzp'ers op de Nederlandse arbeidsmarkt onder de loep genomen. Zij heeft in kaart gebracht hoe opdrachtgevers succesvol kunnen samenwerken volgens de principes van een inclusief HR-beleid.



1. Bedenk waarom de freelancer wordt ingehuurd

De huidige arbeidsmarkt? Ontzettend krap. Het vinden van het juiste personeel is dan ook een uitdaging. Een freelance expert inhuren is een snelle en flexibele oplossing voor dat probleem. Deze kan inspringen wanneer het nodig is. En daar zien steeds meer (MKB-)bedrijven de toegevoegde waarde van in.

De snelst groeiende groep freelancers? Experts in kennisintensieve vraagstukken. Deze zelfstandige kenniswerkers kunnen vaste medewerkers tijdelijk vervangen, bijvoorbeeld bij ziekte. Maar zij kunnen ook een waardevolle aanvulling zijn op je team bij gebrek aan specifieke kennis en kunde.

Wanneer je besluit een freelancer in te huren, is het belangrijk om voor ogen te hebben waarom je dat doet. Is het vanwege de flexibiliteit en tijdelijke inzetbaarheid? Of omwille van de expertise in een specifiek vakgebied. Afhankelijk van deze beslissing kan de samenwerking verder worden ingevuld.

Steeds vaker worden freelancers vooral voor hun kennis en kunde ingehuurd. Het is dan de bedoeling dat je de rijke expertise van zo'n freelancer optimaal benut. De vraag die hierbij gesteld kan worden, is hoe de business dit realiseert. Om van de samenwerking een succes te maken, onderneem je het volgende:

A. Communiceer met de medewerkers:

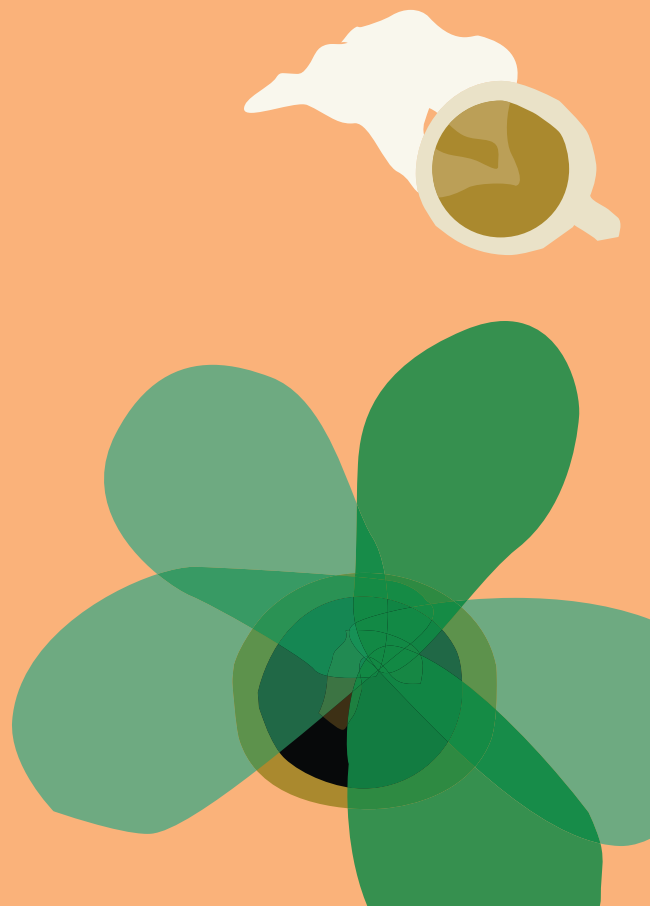
Overtuig hen van de toegevoegde waarde van de freelancer en zorg ervoor dat ze bereid zijn te leren en zich te laten inspireren door de ervaring, kennis en kunde van de freelancer.

B. Creëer optimale samenwerking:

Zorg ervoor dat een nauwe samenwerking tussen freelancer en medewerkers gefaciliteerd wordt. Op die manier kan optimaal kennisdeling plaatsvinden.

C. Geef de freelancer een podium:

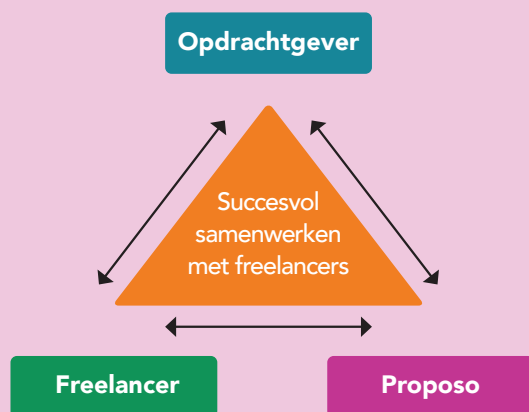
Nodig 'm uit om kennis te delen tijdens een meeting. Een freelancer is - dankzij ruime ervaring - in staat blinde vlekken in jouw organisatie op te sporen. Wanneer de medewerkers de freelancer omarmen, kan zo'n expertsessie waardevolle inzichten opleveren.



2. Neem de verantwoordelijkheid in de samenwerking

Het werken met freelancers hoeft niet anders te zijn dan het werken met (vaste) medewerkers. Het opzetten van een samenwerking met een freelancer is - net als bij het werken met medewerkers - een kwestie van de juiste persoon vinden voor het vraagstuk, deze boeien én deze binden. Een intermediair kan daarbij helpen.

Zo'n intermediair kent de business op z'n duimpje, begrijpt naar welk type freelancer je op zoek bent en zorgt ervoor dat de beste freelancer gevonden wordt. Wordt een freelancer via een intermediair gematcht met jouw organisatie? Dan ontstaat er een driehoeksrelatie tussen jou, de freelancer en de intermediair.



Het gezamenlijke doel? Tweeledig. Ten eerste is het van belang de beste kandidaat te vinden. Het vraagstuk moet tenslotte zo goed en efficiënt mogelijk opgelost worden. Ten tweede is er een constante dialoog waarin de samenwerking stap voor stap wordt opgevolgd. Daarin heeft de intermediair een belangrijke rol. Deze partij wil namelijk alle betrokkenen tevreden houden.

Het is daarbij ontzettend belangrijk dat jij - als opdrachtgever - je verantwoordelijkheid neemt. We zien namelijk vaak dat een contactpersoon bij een opdrachtgever in geen velden of wegen te bekennen is, als de freelancer begint met de opdracht. Het resultaat? Niemand is op de hoogte van de daadwerkelijke voortgang van de opdracht.

Wil de intermediair de samenwerking opvolgen? Dan is het de vraag met wie zij in gesprek kunnen gaan om een actueel beeld te krijgen van de status quo. Het is dan ook belangrijk dat er ook aan de kant van de opdrachtgever een verantwoordelijke wordt aangesteld in de opvolging van de samenwerking. Hierdoor kan tussentijdse evaluatie plaatsvinden en kan er bijgestuurd worden indien nodig. Alles om de samenwerking te laten slagen!



3. Maak het *psychologisch contract* bespreekbaar

Zowel jij - de opdrachtgever - als de freelancer hebben vanaf de start van de samenwerking bepaalde verwachtingen. Deze leg je (deels) vast in een contract. Sommige verwachtingen zijn echter onbewust en impliciet en worden daardoor niet hardop naar elkaar uitgesproken. Dat is een valkuil.

In de wetenschappelijke literatuur wordt de som van iemands persoonlijke beleving en impliciete verwachtingen het psychologisch contract genoemd. Slaag je er samen niet in om de impliciete verwachtingen boven tafel te krijgen? Dan loop je het risico dat je niet kunt voldoen aan elkaars verwachtingen.

Die teleurstelling kan resulteren in negatief gedrag. Bijvoorbeeld: een mindere mate van betrokkenheid, productiviteit en - in het slechtste geval - stopzetting van de opdracht. Dat wil je natuurlijk voorkomen. Blijven communiceren is daarin belangrijk. Bespreek dan ook de volgende zaken:

A. Duidelijke opdrachtomschrijving:

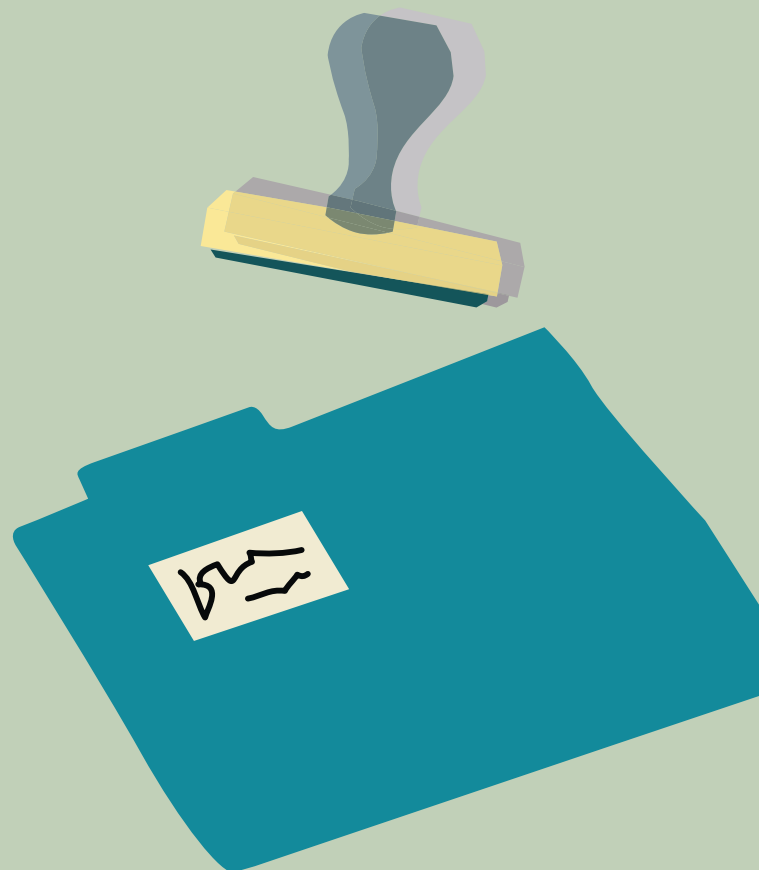
- Is de opdracht waarvoor de freelancer is ingehuurd duidelijk omschreven?
- Weet de freelancer precies welke rol hij of zij dient aan te nemen om de opdracht succesvol te volbrengen en is duidelijk welke taken buiten de opdracht van de freelancer vallen?
- In hoeverre krijgt de freelancer autonomie om de opdracht op eigen wijze uit te voeren?

B. Betrouwbare onboarding:

- Heeft de freelancer alle benodigdheden en faciliteiten binnen handbereik om de opdracht goed uit te kunnen voeren?
- Wordt de freelancer geïntroduceerd bij de medewerkers waarmee hij of zij zal samenwerken?
- Is een contactpersoon aangesteld die de freelancer wegwijs maakt in de processen van de organisatie en waarbij de freelancer terecht kan bij vragen of belemmeringen?

C. Tijdige evaluatie:

- Worden evaluatiemomenten ingepland waar de freelancer naartoe kan werken?
- Wie voorziet de freelancer van feedback zodat tijdige bijsturing mogelijk is?
- Op welk moment wordt verlenging van de opdracht of de start van een nieuwe opdracht besproken met de freelancer?



Conclusie

Steeds meer bedrijven huren freelancers in vanwege hun flexibele inzetbaarheid en/of rijke expertise. Hoewel de samenwerking met een freelancer niet in grote mate anders hoeft te zijn dan werken met vast personeel zijn er wel degelijk een aantal zaken die het succes van een samenwerking beïnvloeden. Goed opdrachtgeverschap begint met de beslissing waarom een freelancer wordt ingehuurd.

Of de freelancer wordt ingehuurd vanwege z'n flexibiliteit of expertise bepaalt hoe de samenwerking optimaal kan worden ingericht. Vervolgens kan de manier waarop de intermediair wordt betrokken in de opvolging van de opdracht een groot verschil maken in het succes.

Ook wanneer een intermediair onderdeel is van een driehoekssamenwerking gaat goed opdrachtgeverschap over het nemen van verantwoordelijkheid. De opvolging van de samenwerking met de mediair is daarin belangrijk, net als het bespreekbaar maken van de verwachtingen.



Is jouw bedrijf klaar voor de eerste stap richting goed opdrachtgeverschap?

En heb jij hulp nodig bij het maken van de juiste keuzes op het gebied van technologie en automatisering binnen jouw organisatie? Mooi. Dat komt goed uit. Proposo helpt je op weg.

Wij zijn een netwerk van onafhankelijke experts die jou helpen met het maken van de juiste keuzes. Jij legt ons je vraagstuk voor. Wij verbinden de juiste expert(s) aan jouw vraagstuk. En je ontvangt een tailor-made voorstel.

Het resultaat? Een oplossing die wél werkt.

Proposo onderscheidt zich van intermediairs door onze unieke visie op succesvolle samenwerking tussen freelancers en MKB-ondernemers. Wij kennen onze freelancers persoonlijk en weten dan ook precies wie jij nodig hebt. Uiteraard blijven we gedurende het hele project betrokken om ervoor te zorgen dat jouw project slaagt. #samenslimmer noemen we dat.

Benieuwd naar de mogelijkheden? Bel of mail.

proposo

Samen Slimmer

Wil je meer weten over Proposo
of ben je benieuwd hoe wij ondernemers helpen?
Neem dan gerust contact met ons op.

info@proposo.com 06 - 26 384 815