

Freelance Management Systemen

Jellow, december 2020

Samenvatting

Hoe en waarom zijn **freelance management systemen** ontstaan? Welke systemen bestaan er eigenlijk en wat is het verschil? Waarop moet je letten als je nadenkt over het gebruik van een dergelijk systeem? Wat vinden freelancers eigenlijk belangrijk aan het gebruik van dit soort systemen? Is zo'n systeem een toegevoegde waarde voor je bedrijf? Dit zijn enkele vragen die besproken worden in dit rapport.

Het rapport bestaat uit de volgende punten:

- | | | |
|----|--|----------------|
| 1. | Waarom worden managementsystemen gebruikt? | blz. 8 |
| 2. | Verskillende bestaande managementsystemen | blz. 10 |
| 3. | Waarom een goed managementsysteem voldoet | blz. 12 |
| 4. | Wat vinden freelancers belangrijk? | blz. 14 |
| 5. | Een managementsysteem als toegevoegde waarde voor je bedrijf | blz. 16 |
| 6. | Jellow, meer dan een freelanceplatform | blz. 18 |

Inleiding

In deze tijd, waarin het aantal opdrachten en freelancers in de zakelijke dienstverlening behoorlijk groeit, is het noodzakelijk om te beschikken over een groot freelancenetwerk. Misschien heb je als organisatie al een aardig netwerk opgebouwd, maar is het bijhouden van alle (recente) contactgegevens van freelancers een chaos. Of misschien moet je als organisatie nog een netwerk opbouwen en ga je voor een eerste keer een externe freelancer inhuren.

In beide gevallen is het van belang dat je in ieder geval een goed overzicht houdt. Waar je dit vroeger deed met een analoge kaartenbak, zijn er tegenwoordig veel digitale systemen beschikbaar. Deze systemen zijn ontwikkeld om jou te helpen met het in kaart brengen van jouw netwerk en een overzicht te krijgen van externe inhuur.

Gig economy

Misschien heb je het al vaker voorbij zien komen: er vindt een verschuiving plaats waarbij tijdelijke inhuur de norm is. De gig economy wordt ook wel klusjeseconomie of schnabbeleconomie genoemd. Eigenlijk zeggen deze woorden al veel, 'klusjes' waarbij gerefereerd wordt naar kleine opdrachten en 'schnabbel' wat eigenlijk een lucratief klusje voor een muzikant of presentator als bijverdienste is. Dit houdt in dat zelfstandige, freelance professionals in worden gezet voor een specifieke opdracht of een kort project.

Waarom veel bedrijven voor projectmatige inhuur kiezen? Afhankelijk van het bedrijf, de situatie en doelstellingen, worden freelancers vaak ingehuurd wanneer bijvoorbeeld tijdelijke kennis nodig is. Ook kiezen veel bedrijven voor het inhuren van een freelancer als extra arbeidskracht om de werkdruk te verlagen, of wanneer er hulp van een goede freelancer nodig is om grote veranderingen binnen een bedrijf te laten plaatsvinden.

Wat jij dus ook als eerste moet doen, geeft freelance journalist Vermeir (2018) aan, is kijken naar wat jouw bedrijf nu echt nodig heeft. Is het bepaalde kennis? Heb je extra hulp nodig? Heb je advies nodig? Kijk goed naar het belang van jouw organisatie.

Jouw bedrijf

De cijfers van het Financieele Dagblad laten zien dat het de gig economy in Nederland ook steeds populairder wordt (Financieele Dagblad, 2017). Het aantal freelancers is de afgelopen jaren gegroeid: in 2018 zijn er ruim 1.063.000 zzp'ers aan het werk, dit is 12,3% van de totale werkende beroepsbevolking. In 2003 waren dit er nog maar 650.000.

De vraag naar freelancers wordt groter, maar het aanbod ook. Steeds meer mensen kiezen ervoor om hun werkzaamheden als freelancer aan te bieden, waardoor er genoeg tijdelijke expertise/werkkrachten in huis te halen valt.

Belangrijk is dat een bedrijf zich aantrekkelijk maakt voor een freelancer. Nu zal je in eerste instantie denken dat dát natuurlijk op gaat voor jouw vaste werknemers, maar met het oog op de toekomst is het ook belangrijk dat jij aan de freelancers die je extern inhuurt denkt. Waarom zou een

freelancer nu juist een opdracht bij jou uitvoeren en niet bij een ander?

Jij bent bijvoorbeeld aantrekkelijk wanneer je een leuke opdracht hebt, een prettige (eerdere) samenwerking, een goede band met de freelancer of een goed verloop van de 'afhandeling' op het gebied van contracten en administratie.

Overzicht

Overzicht is belangrijk. Het kan een chaos worden wanneer jij ervoor kiest om tijdelijke, externe werknemers in te huren, maar dit niet goed registreert. Behalve dat je contactgegevens van eerdere ingehuurd freelancers snel kan terugvinden, weet je ook precies welke projecten en resultaten bij welke freelancer horen.

Daarnaast helpt het goed bijhouden van contacten jou ook bij een goed netwerk. Als eerste kan je een goede freelancer snel terugvinden, als tweede kunnen de bij jou bekende freelancers jou ook helpen de opdracht door te spelen. Goede freelancers kennen immers ook goede freelancers.

Misschien weten zij net die ene freelancer die de juiste competenties bevat en beschikbaar is. Wellicht kunnen zij jouw opdracht doorspelen, zonder dat jij hier een intermediair of een andere tussenpersoon voor nodig

hebt. Een netwerk dient eigenlijk als een community met contacten waarop jij een beroep kan doen wanneer jij iemand nodig hebt.

Als dan uiteindelijk met een gelukstreffer de juiste freelancer wordt gevonden, begint de jungle van prijsafspraken, personeelsnummers en (onvolledige) facturaties.

Vermeir (2018) geeft aan de externe inhuur altijd de volgende vier punten betreft, waarbij de nadruk altijd ergens anders ligt afhankelijk per bedrijf en situatie:

- Verbeterde **kwaliteit** van de instroom en inzet van talent
- Verhoogde **efficiëntie** van alle processen
- **Controle** van kosten
- Beheersen van alle **risico's**

1 Wat is een Freelance Management Systeem (FMS) en waarom wordt het gebruikt?

De CPO van Upwork beschreef in 2015 een freelance management systeem als volgt: Een FMS is een oplossing voor specifiek freelancers, om de betrokkenheid van freelance werknemers bij een organisatie te vergemakkelijken, te ondersteunen en te ontwikkelen. Dit houdt in dat beheer, zoals projectstatus, bijhouden van mijlpalen en betalingen, eenvoudig worden bijgehouden en dat nieuwe freelancers zich hier makkelijk bij kunnen aansluiten.

Het eerste idee van een FMS was om een gecentraliseerd platform te maken voor de communicatie en interactie tussen freelancers en bedrijven. In de volksmond worden in Nederland de managementsystemen voor externe inhuur eigenlijk gezien als een soort online marktplaats. Zo'n

online marktplaats kan een gemakkelijke oplossing zijn voor als je veel gebruikt maakt van freelancers/externe inhuur.

De voornaamste redenen waarom veel bedrijven overstappen op een managementsysteem zijn:

- a. Inzicht in en grip op de inhuur van freelancers
- b. Niet meer afhankelijk van intermediairs (incl. kosten)
- c. Het niet meer hoeven denken aan administratie
- d. Geen zorgen over het voldoen aan de laatste wet- en regelgeving
- e. Continue inzicht in de flexibele werknemers
- f. Verminderen van inhuurrisico's

Maar over het algemeen helpen dit soort systemen bij het vergemakkelijken van het proces van externe inhuur en het managen hiervan. Bijvoorbeeld, om de administratie en afhandeling van de inhuur goed te faciliteren en te organiseren.

Elke organisatie zal haar eigen redenen hebben om uiteindelijk wel of geen systeem te gebruiken. En als de keuze dan toch 'ja, we gaan ervoor' wordt, moet er nog een specifiek systeem gekozen worden. Deze komen namelijk in verschillende soorten en maten voor.

Maar er zijn veel verschillende redenen waarom organisaties voor een managementsysteem kiezen. Daarnaast komen deze systemen voor in verschillende soorten en maten, voor ieder wat wils en elk systeem met voor- en nadelen.

2 Verschillende managementsystemen

Zoals hierboven genoemd bestaan er verschillende managementsystemen. De belangrijkste en bekendste hiervan zijn de **VMS**, **FMS**, **ATS** en **MSP**.

Vendor Management System (VMS)

Een VMS is een systeem dat een opdrachtgever eigenlijk volledig helpt met het inhuren van freelancers. Een VMS zorgt voor een selectie, registratie, contracten, urenregistratie, facturatie en ook de rapportages hiervan. Er bestaan verschillende soorten VMS en deze worden ook veel aangeboden op het internet. Bassie en Deleu deden in 2015 een onderzoek naar verschillende VMS en inhuursystemen. Nieuwsgierig? Het volledige rapport kan je hier aanvragen.

Flex (Freelance) Management System (FMS)

Een FMS ondersteunt ook primaire administratieve en commerciële processen in een bedrijf, zodat ze efficiënter

verlopen en ook beter beheerst kunnen worden. In sommige gevallen worden ook functionaliteiten aangeboden, om bepaalde front- en backoffice-processen te ondersteunen. Hierbij kan je denken aan kandidatenbeheer, klantbeheer, salesondersteuning, matching, de registratie van de uren en het beheer van de contracten.

Applicant Tracking System (ATS)

ATS zijn over het algemeen bedoeld voor de inhuur van vast personeel. Toch komt het steeds vaker voor dat dit soort systemen ook het 'flex inhuren' integreren. Het letterlijke antwoord dat Yoomy (2016) uiteenzet, is dat een ATS ook wel Sollicitanten Volg Systeem genoemd wordt. ATS is een systeem waarmee kandidaten gedurende het gehele werving en selectieproces gevolgd kunnen worden. Van het insturen van het cv tot de uiteindelijke aanname of afwijzing. Het voordeel van een ATS is, dat dit systeem

het mogelijk maakt om bepaalde recruitmentprocessen te automatiseren.

Management Service Providers (MSP)

Een MSP komt dicht in de buurt van de (nieuwe) VMS. MSP wordt gebruikt als commerciële dienstverlener. Namens een organisatie zorgt een MSP voor werving en selectie van freelancers, contractmanagement, screening, het aanmelden van externe medewerkers, dossiers en zelfs het verrekenen van kosten en centrale facturatie. Vaak wordt gebruik gemaakt van MSP wanneer de ingehuurd freelancer 'in-house' bij een organisatie komt werken.

Over het algemeen, geeft Mark Bassie aan, maakt het niet uit wat de oorsprong van het systeem is. Een systeem kan misschien wel van oorsprong bedoeld zijn voor de werving van vast personeel, maar kan nu veel meer functionaliteiten hebben. "Wat telt is waarvoor je het systeem als gebruiker wenst in te zetten" (Bassie, 2015), "Wat wil je op de lange termijn bereiken en welk systeem ondersteunt jouw visie en proces, nu en op de langere termijn, het best?"

3 Waaraan voldoet een goed managementsysteem?

Nu je hierboven (waarschijnlijk) gelezen hebt over welke verschillende systemen er allemaal bestaan, heb je vast door dat er ontzettend veel soorten zijn. Brenda Do van Upwork van een systeem natuurlijk omschrijft een aantal vereisten van managementsystemen, waarop jij moet letten als je overstag bent. Deze belangrijke punten zijn de volgende:

1. Het kunnen zoeken op vaardigheden die jij in een freelancer zoekt

Als je bijvoorbeeld door LinkedIn scrollt, kan het soms lastig zijn om de juiste freelancer te vinden. Los van het feit dat je op elk profiel moet klikken, kan je ook geen freelancers selecteren op bepaalde skills of kwaliteiten. Het kan je veel tijd schelen wanneer je op een bepaalde vaardigheid of misschien zelfs persoonlijkheidseigenschap kan zoeken.

2. Het kunnen toevoegen van alle externe inhuur

Een dergelijk systeem kan jou helpen om het aanloopproces voor nieuwe freelancers makkelijk te maken en te verkorten. Maar je wil eigenlijk dat je alle freelancers, ook als je ze bijvoorbeeld via LinkedIn hebt gevonden, kan toevoegen aan het systeem. Dus ook freelancers waarmee jij al eerder gewerkt hebt, of waar je bijvoorbeeld in de toekomst mee wil samenwerken maar op dit moment nog geen opdracht voor hebt.

3. Het kunnen communiceren via een soort medium

Tegenwoordig bestaan er ontzettend veel verschillende manieren om contact te onderhouden met freelancers. Bijvoorbeeld door Hangouts of door te Skypen, Whatsappen, FaceTimen, chatten, mailen, of gewoon bellen... het kan allemaal. Toch is het fijn om alle

communicatie op één plek te kunnen hebben. Niet alleen kan je voorgaande communicatie eenvoudig terugzoeken, het is efficiënter wanneer alle communicatie via één kanaal verloopt.

4. Het kunnen toevoegen van applicaties en interface die jij graag wil

Een systeem moet eigenlijk de applicaties en het uiterlijk hebben wat voor jou van belang is. Het kan ook zijn dat al bestaande data hebt en dat je deze graag wil behouden of toevoegen aan het systeem. Misschien heb je al een bepaalde structuur om gegevens te bewaren of ben je gewend aan een dashboard.

Als je dit graag hetzelfde wil houden, is het na aanschaf van een systeem natuurlijk niet praktisch om dit zelf te programmeren. Het mooiste zou natuurlijk zijn dat je een eigen look en feel hebt en dat het systeem gebruiksvriendelijk is op de manier van jouw bedrijf. Nu is het natuurlijk aan jezelf om te bepalen wat jij

belangrijk vindt en wat jij denkt dat nodig is binnen jouw bedrijf. Maar het kan geen kwaad om kritisch te kijken naar de managementsystemen waarmee jij wil gaan werken. Het systeem moet vooral eenvoudig zijn en doen wat het moet doen. Vele systemen zijn volgestopt met allerlei uitzonderingen en proberen alomvattend te zijn. Denk aan een app op je telefoon. Die kan één ding, maar wel heel snel en goed.

4 Wat vinden freelancers belangrijk?

Dit is waar de meeste bedrijven en managementsystemen niet goed over na hebben gedacht. Een goede samenwerking met een freelancer komt natuurlijk van twee kanten. Maar wanneer een freelancer een goede tijd bij een bedrijf heeft gehad, zal dit alleen maar in het voordeel van het bedrijf werken. Daarom kan het geen kwaad om goed te kijken naar de punten die freelancers prettig vinden bij het doen van de opdracht en de samenwerking.

Los van het feit dat een freelancer natuurlijk graag een opdracht doet in haar/zijn vakgebied, zijn er nog meer dingen die belangrijk bevonden worden. Boerman (2018) beschrijft op ZipConomy de belangrijkste drijfveren van freelancers; welke redenen zij hadden om hun werk als betekenisvol te zien op basis van het onderzoek van Younger en Oliveira (2017) in Harvard Business Review:

- Vooruitgang, status en verantwoordelijkheid
- Autonomie, onafhankelijkheid, keuzevrijheid en flexibiliteit
- Een goede balans tussen wat belangrijk is, plezier en prestatie
- Dienstverlening, maatschappelijke contributie, de wereld beter maken
- Variëteit in de werkzaamheden, nieuwe mogelijkheden om te leren en te groeien
- Het gevoel om bij een gemeenschap te horen

Wat belangrijk is voor freelancers op het gebied van inhuur is het volgende:

Direct contact met de opdrachtgever. Veel freelancers vinden het prettig om in direct contact te staan met de eindklant. Niet alleen op basis van de kosten, maar vooral omdat zij direct kunnen overleggen met de eindklant,

waardoor al snel duidelijk wordt of er een klik is. Wanneer er veel schakels tussen zitten kan er vaak tijd overheen gaan. Direct contact gaat vaak sneller en efficiënter. Veel managementsystemen ondersteunen het proces van de opdrachtgever, maar vooral het proces van de intermediairs. En daar zit een freelancer niet op te wachten. Het liefst hebben zij direct en relevant contact met de inhurende partij. Direct en 'to the point'.

Daarnaast willen freelancers niet veel tijd kwijt zijn aan bezigheden die niets te maken heeft met hun passie. Bijvoorbeeld de tijd die nodig is om contracten op te stellen, te ondertekenen en zorgen dat alles snel verloopt. Freelancers hebben vaak passie voor hun vak en willen graag doen waar ze goed in zijn, zonder veel tijd kwijt te zijn aan de administratieve 'lasten' die om de hoek komen kijken. Een klacht die we vaak horen van freelancers, is het feit dat zij niet in allerlei verschillende systemen hun gegevens willen plaatsen. Laat staan up-to-date willen houden.

Daarnaast vinden freelancers het niet prettig om tegelijk met vele anderen op dezelfde opdracht te reageren. Niets is zo vervelend dan een leuke opdracht die voorbijkomt waarop een freelancer haar/zijn best doet om te reageren, waarop niet wordt gereageerd omdat er te veel anderen zijn. Een pre-selectie is niet alleen handig voor een efficiënt proces van de opdrachtgever, maar ook voor de freelancer.

Houd dus rekening met het belang van de freelancers, want uiteindelijk bepalen zij voor een belangrijk deel het succes van het gekozen systeem.

5 Een managementsysteem als toegevoegde waarde voor je bedrijf

Bassie en Deleu (2017) geven aan dat het aanschaffen van een managementsysteem voor externe inhuur wel echt een toegevoegde waarde moet leveren voor je bedrijf. Natuurlijk is deze toegevoegde waarde voor elk bedrijf anders, maar Bassie en Deleu beschrijven een aantal algemene punten die managementsystemen te bieden hebben die voor een ieder van belang zijn, waaronder:

1. Transparantie

Elke processtap in een dergelijk systeem wordt geregistreerd en kan dus ook gerapporteerd worden. Dit biedt iedereen op elk ogenblik een objectief inzicht in de stand van zaken. Prestaties van leveranciers worden objectief gemeten en in 'score cards' weergegeven. Als gevolg hiervan kan je een optimalisatie van je leveranciersbestand doorvoeren.

2. Eenvormigheid

Het systeem maakt dat iedereen volgens het afgesproken proces werkt en conform de afgesproken regels. Het gevolg hiervan is o.a. dat mogelijke risico's voor je bedrijf worden vermeden, de doorlooptijden worden verkort en de efficiëntie verhoogt. De compliancy neemt toe en de kans op 'worker misclassification' neemt af.

3. Kostenbeheersing

Werken met een VMS geeft een overzicht van de tarieven en de extra kosten die worden aangerekend; Je kan sturen op het vermijden van ongewenste inhuur en uniform/standaard maken van tarieven. Doordat ook budgetcontrole mogelijk is, dalen de totale inhuurkosten meestal met een aanzienlijk percentage. On- en offboarden verloopt efficiënter en dus dalen de proceskosten.

Een echte do is dus om te kijken waarvoor jij een managementsysteem wil gebruiken. Is de situatie die je nu binnen je bedrijf hebt, niet zoals je het zou willen? Wat zou je dan graag anders zien? Hoeveel freelancers huur je extern in? Is het de moeite waard om te investeren?

6 Jellow, meer dan een freelance platform

Dan komen we eigenlijk als eerste bij de vraag: wat is Jellow eigenlijk voor systeem? Jellow is eigenlijk meer dan een Freelance Management Systeem.

Jellow is een online netwerk/platform waarbij jij de beste freelancers kan vinden, inhuren en de financiële afhandeling eenvoudig kan regelen. Niet alleen kan je dit allemaal zelf regelen als je dit graag wilt, maar staan er bij Jellow ook altijd mensen klaar om je te helpen. Het is een zelfbedieningsplatform, maar met een persoonlijke touch.

Als bedrijf bouw je aan je eigen freelance netwerk en breid je deze continu uit. Omdat je dit niet alleen doet maar samen met andere bedrijven geeft dit vele voordelen:

- Je bouwt samen aan een groot en goed freelance netwerk
- Je hebt direct een netwerk met meer dan 40.000 freelancers in de zakelijke dienstverlening tot je beschikking
- De aanschafkosten zijn laag en dus is het laagdrempelig om te starten. Als je meer dan 4 freelancers per jaar inhuurt, heb je al een gezonde business case.
- De freelancers zijn op uitnodiging en worden beoordeeld
- Freelancers houden hun gegevens up-to-date
- Het is 'plug and play' zonder instelkosten en ingewikkelde implementatie
- Heel gemakkelijk schaal je 'op' of 'af' qua gebruikers en functionaliteiten
- Je bedenkt niet alles zelf, maar samen met andere bedrijven en freelancers
- Inhuur kan via het systeem of via huidige eigen processen. Jellow kan op verschillende niveaus ingezet worden.
- Je kan alles zelf doen of recruitment hulp van Jellow inschakelen, zonder extra kosten
- Over het algemeen ben je binnen 24 uur in contact met een shortlist met de juiste freelancers

Bronnen

Bassie, M. (2015, 27 mei). Externe inhuur via Vendor Management Systemen? Flex-Beheer.

Boerman, P. (2018, 17 januari). 3 manieren om freelancers meer betrokken te krijgen. Drijfveren en motivatiefactoren in kaart gebracht. ZiPconomy.

Do, B. 4 Critical Requirements Every RFP for a Freelancer Management System (FMS) Should Include. Upwork.

Financieele Dagblad. (2017, 11 april). Gig economy ook in Nederland steeds populairder.

Nétive VMS BV. 15 redenen om een Vendor Management Systeem te selecteren.

OneStopSourcing. (2017, 20 oktober). Vendor Management Systeem.

Vermeir, T. (2018, 26 juni). Win de War for Talent dankzij Total Talent Management. Nextconomy.

Younger, J. & Oliveira, A. (2017, 8 december). Make Work Meaningful for Your Freelancers, Too. Harvard Business Review.

Wil je meer weten? Neem contact met ons op!



Auteur

Susan Mulder
Communicatie en marketing
+31 (0) 35 7370 352
susan.mulder@jellow.nl



Tom van der Veer
Accountmanager New Business
+31 (0) 35 7370 352
tom.van.der.veer@jellow.nl



Lars Evers
CCO en Co-founder
+31 (0) 35 7370 352
lars.evers@jellow.nl



Niels Reitsma
Accountmanager New Business
+31 (0) 35 7370 352
niels.reitsma@jellow.nl

Let's go Jellow

Naarden-Vesting

Nieuwe Haven 25
1411 SG - Naarden
Tel: +31357370352
info@jellow.nl

Groningen

Lübeckweg 2
9723 HE - Groningen
Tel: +31357370352
info@jellow.nl

Mechelen

Kardinaal Mercierplein 2
2080 - Mechelen
Tel: +3215797280
hello@jellow.be