

The learning career: how job affects freelancers' future career opportunities.

Name: Lars Osinga

Student number: 4799895

Specialization: Innovation & Entrepreneurship

Supervisor: Ilse Schrijver

Second reader: Nanne Migchels

Date: 09/08/2021

2nd attempt

Word count (main text):

Abstract

Freelancers, as compared to traditional employees, carry much more personal responsibility to keep learning throughout their careers, maintaining a healthy level of employability. Doing so is especially important for them too, as they are frequently faced with having to present themselves to new clients. This research aims to find out which jobs are most useful to freelancers in this respect, by interviewing a diverse group of Dutch service freelancers. We found that searching out jobs that are challenging, maintaining positive contact with clients, building a network, especially online, and the ability to process feedback, both positive and negative are most important.

Table of Contents

1. Introduction	1
1.1 Context and problem statement	1
1.2 Aim of the research	4
1.3 Research question	5
1.4 Relevance	5
2. Theoretical framework	6
2.1 Employability	6
2.1.1. Individual employability	8
2.2 Job characteristics	9
2.2.1. Networking	10
2.2.2. Supervisor support	11
2.2.3. Stretch work.....	11
2.2.4. Project duration.....	12
2.3 Future opportunities.....	12
2.3.1. Perceived future opportunities	13
2.4 Conceptual model	14
3. Methods.....	15
3.1 Research strategy	15
3.2 Case selection	16
3.3 Data collection.....	17
3.4 Data analysis.....	17
4. Results.....	18
4.1 Sub-question 1	19
4.2 Sub-question 2	26
4.3 Sub-question 3	30
4.4 Additional findings	33
5. Conclusion and recommendations	35
5.1 Conclusion.....	35
5.2 Practical recommendations.....	36
6. Discussion.....	37
6.2 Theoretical implications.....	37
6.2 Methodological reflection and limitations	38
6.3 Suggestions for further research.	39
7. References	40
Appendix 1: Interview protocol	44
Appendix 2: Coded interview transcripts.....	46
Appendix 2a: interview 1.....	46
Appendix 2b: interview 2.....	51
Appendix 2c: interview 3.....	63
Appendix 2d: interview 4.....	77
Appendix 2e: interview 5.....	95
Appendix 2f: interview 6.....	103
Appendix 3: transcript codes	113

1. Introduction

1.1 Context and problem statement

The last decades have seen a meteoric rise in the amount of people pursuing independent career types. The beginning of the century saw a strong uptake in self-employed individuals and by 2011 as much as 15% of the professional population in Europe is now self-employed, the majority of which as freelancers (Süß & Becker, 2013; Mettler & Williams, 2011). The Dutch central bureau of statistics (CBS) has reported 1.1 million freelancers as of 2020, or 13% of the working population in the country (CBS, 2020).

There have been many different views on what it is exactly that is meant by the term freelancer. The freelancer is primarily being defined as someone working independently and without other employees and is comparable to the term ‘contractor’ (Süß & Becker, 2013). Traditionally, an independent worker is expected to start a business and grow this to the size where it employs several others and become an entrepreneur. Sometimes a freelancer is seen as a ‘failing entrepreneur’ because they work independently but have no employees (Burke, 2011). For a typical modern freelancer, this is not the case at all. The one-man business is a very valid alternative to full-time employees to many organizations, especially those looking to fulfill specific tasks (Gupta et al., 2020). Burke et al (2011) provide a schematic overview of types of employment in which the freelancer is one of the components and is compared to long-term employees.

Manager		Worker
Employed	Executive	Employee
Self-Employed	Entrepreneur	Freelancer

Figure 1, from Burke (2011)

In a traditional employment contract with a company, someone who fulfills the role of manager is called an executive, and the worker is an employee. For self-employed individuals, the manager is an entrepreneur, and the equivalent of an employee is what is known as a freelancer (Figure 1). This view separates entrepreneurs from freelancers on a functional basis, rather than conflate the

two and view one as a less successful version of the other (Burke, 2011). Whereas this graphic shows where freelancers fit in the job market, it does not explain exactly what they are.

Freelancers have also been described as “skilled professional workers who are neither employers nor employees, supplying labor on a temporary basis under a contract for services for a fee to a range of business clients” (Kitching & Smallbone, 2008, p. v). Somewhat contradictory, but showing similarities nevertheless, Presti, Pluviano & Bliscoe (2018, p428) Have described freelancer as “a hybrid of both employees and entrepreneurs”. They show traits of an employee in the sense that they do provide labor to other parties. At the same time, they are also an entrepreneur in the sense that they are responsible for the course of their own careers. Presti et al. (2018) therefore also stress that maintaining relationships in the field and building one’s own brand is crucial to the success of a freelance career. Adding onto this, a later definition of the freelancer is “an individual who works on a contractual or temporary basis offering their skills, knowledge and/or expertise to others (people, firms or governments) looking to outsource (and/or add value to) a particular labor cost” (Mould, Vorley & Liu, 2014, pp. 2438-2439). Interesting to note here is that a freelancer can be active in just about any field of expertise, and provide their services to any kind of client, be it an organization or an individual. Also, many of the definitions mention the short-term nature of freelancing contracts. While generally freelancers do in fact prefer shorter contracts, contract duration cannot be used as a good descriptor of what a freelancer is. There are cases of freelancers remaining in a job for years, and there are traditional employment agreements that end sooner as well (Kitching et al., 2008). A takeaway from this is that despite the intention being for the contract not to last forever, the actual duration can vary greatly per freelancer or situation.

With this growing number of freelancers active on the job market, the professional landscape is changing significantly. This shift is away from traditional, long-term working agreements and towards a more flexible, short-term system. What really sets freelancers apart from other kinds of employees is their desire for independence, as well as a high amount of flexibility (Dunn et al., 2020). The gig economy, sometimes known as sharing, crowd working, or on-demand economy, refers to the emerging system in which work is seen as a series of short-term projects as opposed to a long-lasting commitment to an employer (Kalleberg & Dunn, 2016). Developments such as the gig economy are contributing towards workers' abilities to remain independent from

any one large organization but rather work as a self-employed individual who periodically engages in new tasks.

Hiring freelancers for certain jobs is an interesting alternative to full-time employees for several reasons. According to Mettler & Williams (2011), the most experienced and skilled people often choose to work independently as a freelancer. Freelance professionals have also been proven to be highly compatible with small businesses as many of their interests overlap (Burke, 2011). One example of this compatibility is their flexibility. Freelancers typically desire freedom, and often work on projects in the short and medium term (Süß & Becker, 2013). Burke et al. (2011) conclude that freelancers contribute to the ‘de-risking’ of entrepreneurial businesses in several ways. First, many such companies lack the resources to hire many permanent employees and solve this problem by contracting freelancers on a project basis. Additionally, freelancers bring the company higher organizational agility, reduction in down-time costs in terms of salaries and the ability to scale up or down quickly (Burke, 2011). This applies to modern businesses in various shapes, sizes, and industries. A later study again highlights how managers acknowledge freelancers’ expertise and their increasing role in ‘innovation driven’ and ‘entrepreneurial’ businesses (Burke & Cowling, 2015). This is by no means a recent development, back in 2003 Kalleberg et al. have noted an increase in the use of ‘nonstandard workers’ as a flexible buffer to deal with economic changes among companies in the US.

From an entrepreneur’s or individual’s perspective, hiring freelancers for certain functions or jobs brings many benefits (Burke, 2011; Gupta, Fernandez-Crehuet, Gupta, et al., 2020). Whether or not these arrangements are always beneficial to the freelancer, however, is not so clear. Because of the frequent short-term nature of freelance contracts, however, employers are often less interested in improving the freelancer’s abilities as they would with longer-term contracted employees (Süß & Becker, 2013; Thijssen et al., 2008). In practice this means that explicit training but also smaller learning moments within a company are not always shared with the freelance workers associated with a project. For freelancers whose main clientele comprises of individuals, these opportunities do not exist at all. Freelancers, however, require constant new learning and personal growth to remain competitive in the future. A common term used to describe a worker’s collection of skills is *employability* (McQuaid & Lindsay, 2005). In short, employability measures the extent to which someone is attractive to hire for a certain job, and by extension competitive in

the professional space (Van der Heijde & Van der Heijden, 2006). This concept can be especially relevant in the context of freelancers, as they themselves are solely responsible for maintaining their employability (Presti et al., 2018). If the content of the job is neither challenging what they already know, nor provides new knowledge, it leaves freelancers with little opportunity to increase their employability during this job.

The question then emerges how one can effectively keep learning while maintaining an independent career. The first logical option for freelancers is to engage in formal training on their own (Ruiner & Liebhart, 2018). This brings the possibility to become educated in any subject and become more knowledgeable within their field, or even expand to another. Besides this, understanding how to learn on the job, improving their skill set as they go could be invaluable to a freelancer as they prepare themselves for the next job. However, in practice, this is not a very common method among freelancers, rather their learning is often done informally (Ruiner & Liebhart, 2018). Taking on jobs that are intellectually stimulating or in some other way provide challenges and learning moments are of great interest to any freelancer to promote informal learning on the job (Barlage et al., 2019; Martini & Cavenago, 2017). By selecting tasks carefully, a freelancer could end up spending some of their working day implicitly adding to their personal employability, striking a very interesting balance between working and learning.

1.2 Aim of the research

This research aims to help better understand how a freelancer can improve his or her own future career options by looking at how they continuously improve their personal employability on the job. Especially by looking at how informal learning on the job is best done in practice. Due to the broad variety in freelancers, we aim to find out where common ground does exist between freelancers, and thus what are some of the generalizable job characteristics that should be considered important for all freelancers. This is done by researching different dimensions and characteristics of an assignment and how each affects freelancers' employability, and in turn career success. The overall goal is to form foundations of a better understanding of the situation and eventually to provide recommendations to freelancers what to look out for when starting a new assignment.

1.3 Research question

This aim has led to the following research question and three sub-questions which will be addressed by the current study.

RQ: *How does job selection affect freelancers' future career prospects?*

1. How do characteristics of jobs or tasks contribute towards employability?
2. How do freelancers transfer personal employability into future career opportunities?
3. How does the duration of a project influence the effectiveness of a job on employability?

1.4 Relevance

While research on the relationship between freelancer and partner companies is rich, it is mainly focused on the latter (Burke, 2011). A gap therefore exists from the perspective of the freelancer, and this research takes this perspective by studying the freelancer through the lens of future career opportunities and explaining how the right job can contribute to their portfolio. Some freelancers do not work with any organizations at all, and as such their working experiences are often not included in research around freelancing business behaviors. A general theoretical basis exists in which several job characteristics have been linked to an increased employability in freelancers and as such improved future career opportunities (Barlage et al., 2019; Martini & Cavenago, 2017). This validates interest in the topic, but much of the preceding research has been done quantitatively to point out which relationships between the job and employability building are significant (Barlage et al., 2019; Jacobs et al., 2019; Presti et al., 2018; Ruiner & Liebhart, 2018). This research is meant to explain the reasons behind these relations. In a more practical sense, its findings could be useful to the average freelancer to help them better understand what makes a job interesting to them in the long term. Hopefully, it can help them identify a good opportunity when it presents itself and equip them with the tools to seize upon it.

2. Theoretical framework

It is important to clearly define the concepts that are central in this research, and the following section serves to do just that. Employability will be the central concept in all of this. To illustrate existing knowledge around the topic this chapter is structured as follows. First, the concept of employability is discussed as well as some underlying predictors that are expected to be relevant within the current context. This is followed by an exploration of current knowledge about job characteristics. Next, these concepts are put together to explain how they affect a freelancer's future career prospects.

2.1 Employability

The most prominent and central concept in the continued success of a freelancer's career is employability. The concept has been defined as 'the continuous fulfilling, acquiring, or creating of work through the optimal use of competences' (Van der Heijde & Van der Heijden, 2006). In this definition an individual's skills and competences are viewed as the most important methods of personal development that lead to more career success later. Van der Heijde & Van der Heijden (2006), as well as some later studies that build upon it outline a model to empirically measure employability based on job-related knowledge and adaptability, as well as flexibility surrounding a changing work environment to name a few (Thijssen et al., 2008). Similarly, Thijssen et al. (2008) discuss a mixture of independent and company-supported learnings that together form the concept of employability, and even propose a model to explain how these types of learning influence employability, as well as career prospects in the long run.

Employability has also been defined as an individual's qualities and competencies that meet the changing needs of employers and allow an individual to gain employment (McQuaid & Lindsay, 2005). This makes the view a bit broader, and McQuaid & Lindsay make a distinction on factors that drive employability between individual, personal and external factors. In this view, external factors refer to those outside the individual's control such as the current condition of the labor market. Personal factors are about their life outside of work, referring to the home situation and fit within a desired culture. The individual factors described are very similar to those researched by Van der Heijde & Van der Heijden (2006), focusing on individual competencies that can be directly influenced through learning, training, and experience (McQuaid & Lindsay, 2005).

The main area of contention between these views on employability has been the exact contents of the term. Roughly, the term has become more and more broad through the years, and has started to consider more factors outside the individual. To properly capture employability today, many angles need to be observed, but the question remains which of these apply to freelancers specifically.

What is known as the ‘protean career’ or ‘boundaryless mindset’ are two concepts that are becoming increasingly relevant in the current climate of gigs. ‘Both these career concepts expect subjective career success to consist of an inner sense of purpose and agentic movements in directions other than upward on a career ladder in a specific organization’ (Presti et al., 2018, p429). The concepts theorize that career management exceeds personal and organizational boundaries (Ayoobzadeh, 2021; Malik, 2019; Presti et al., 2018; Strauss et al., 2011). This view builds upon traditional views and places prospects at the center of employability and explores all the ways in which a professional can affect this future (Thijssen et al., 2008). While still emphasizing the individual traits, which are often referred to as employability enhancing competences, the boundaryless career seeks to balance these factors with external ones to describe and predict an individual’s employability. Organizational support, as well as the broader job market and individuals’ personal lives are now more closely considered in the subject of employability (Presti et al., 2019). The boundaryless career applies to unpredictable career paths, which is typical for freelancers. These careers are usually focused on learning, constant self-improvement, but the writers argue they could benefit from flexible attitudes. Such career attitudes do appear to significantly aid freelancers personally and help increase their career success in the future (Ayoobzadeh, 2021; Malik, 2019; Presti et al., 2018).

All discussed views do overlap largely in their view of the purpose of employability, being to allow someone to improve their professional competitive position by varying means. Additionally, an individual’s employability is an ever-ongoing process, in which a worker improves their own career prospects by both formal and informal learning (Ruiner & Liebhart, 2018). Freelancers, who work on a short-term basis, are constantly faced with the challenge of presenting themselves as employable every time they search for a new contract. This group especially is faced with the concept on a very regular basis compared to traditional workers and

have the most incentive to increase their employability (De Vos et al., 2011; Stephany, 2020; Süß & Becker, 2013).

2.1.1. Individual employability

The most prevalent method used to measure employability is with the individual employability traits as described in early employability literature. Van der Heijde & Van der Heijden (2006) have operationalized the concept using five core variables, each relating to the individual traits a professional possesses. *Occupational expertise* is the first and refers to the individual's technical skill in their profession. *Personal flexibility* and *anticipation and optimization* are very important within the current context as they measure an individual's willingness and ability to adapt to changes in employment status. *Corporate sense* is the degree to which a person fits into any given group or number of groups. This too, in the case of a freelancer is prone to frequent changes and therefore an important part of their employability. Last is *balance*, which is the degree to which the individual knows how to balance their personal and work lives (Van der Heijde & Van der Heijden, 2006). Again, in case of freelancers, this is entirely in their own hands and finding a good balance can be crucial. Together, the five factors have continuously been found to measure an individual's employability (De Vos et al., 2011). The items also apply to freelancers, some items appearing to be even more crucial in this case than compared to traditional employments (Jacobs et al., 2019). The scales are very similar to those found by McQuaid & Lindsay (2005), where the factors that make up employability include social and work-related competencies, qualifications, and experience, as well as adaptability.

In practical research, employability has also been operationalized in a subjective form. Self-rated employability can be easily gauged at the individual level, where the definition is centered around the person's perception of their ability to either keep the job they have or start a new one (De Cuyper & De Witte, 2011). It can be argued that someone's perception of their employability is important in leveraging their measurable employability in the search for future work. The definition of self-rated employability is not massively different from the previous ones, but rather provides a different perspective on its measurement, which is likely well-suited for qualitative research (De Cuyper & De Witte, 2011).

2.2 Job characteristics

Almost by definition, a freelancer shows traits that allude to good employability. The employability components *personal flexibility* and *anticipation and optimization* both come inherently with the high degree of flexibility a typical freelance career exhibits, and could be what has already turned out to make them so interesting for employers (Burke, 2011). This way, the short-term and variable characteristic of freelancing jobs contribute to their employability. Literature suggests freelancers work not only on improving their fit within a job or company, but also on their personal competences in a broader sense. This serves to increase their own career potential, which will likely lead to more success later (Thijssen et al., 2008). From the several strategies often used to increase one's personal employability and as such job prospects in the future, (Ruiner & Liebhart, 2018) found that informal learning was most prevalent among freelancers. A part of this informal learning is done on the job, through practical experiences gained. The most common and effective of these strategies include specialized, job-specific training and learning on the job, as well as online learning during free time as a means to increase the inherent, individual employability competencies. Moreover, leveraging one's personal network and the use of critical self-reflection can improve a freelancer's value to any firm, as well as increase their access to other job opportunities in the future (Presti et al., 2018).

Following the research conducted by Ruiner & Liebhart (2018), which lays out a number of strategies freelancers use to increase their employability, they found that development opportunities through work outweigh other methods of development in many cases. This includes support from the organization and co-workers, and in particular the contents and characteristics of the job are significant to the worker's personal development. Furthermore, Martini & Cavenago (2017) have shown that in many cases the main driver behind increased personal employability can be found in the workplace. It highlights the importance of job development opportunities to the employee's career as mentioned. Job enlargement, job enrichment and job rotation each contribute towards making the job more attractive for someone looking to improve their skill set (Martini & Cavenago, 2017). The study, however, does not mention freelancers in particular. In their case, much like in previously discussed characteristics of freelance careers, employers are not in the end responsible for the creation of a fitting job. Rather, this stresses the responsibility for the freelancer to pay attention to the characteristics of a potential next gig, and appropriately strive to obtain jobs that are sufficiently complex.

Barlage et al. (2019) do go more into the perspective of the freelancer and arrive at a similar conclusion. They advise business owners looking to attract freelancers to design the jobs so that they fit with the freelancer's skills and expand upon them at the same time. Knowledge sharing is encouraged this way, which leads to a better performance at the current job as well as providing the freelancer with new knowledge and skills. In a world where independent individuals more frequently work together on certain projects or gigs, proper preparation, and selection of which gigs to take may help not only the freelancer but the industry as a whole (Barlage et al., 2019).

2.2.1. Networking

Especially relevant within the concept of protean careers (Presti et al., 2018), but also in the continuation of earlier employability literature (Jacobs et al., 2019) is networking. Jacobs et al. (2019) make a distinction in networking behaviors often carried out by freelancers. A person's ability to network effectively on the job contributes directly to employability competencies, and as such to career prospects later. In a traditional setting, fitting in with the organization could contribute to the variable *corporate sense*. For freelancers the team setting is not necessarily a given but it can be consciously created. Networking is often developed informally by the freelancer when working on a project (Porter et al., 2016; Süß & Becker, 2013). This informal source of network building also seems to be the most important in freelancers' overall careers (Jacobs et al., 2019).

Beside the direct effects on employability, there is the *need for relatedness fulfillment* which serves to measure the extent of more personal social relations (Jacobs et al., 2019). Proper fulfilment of this need is something freelancers sometimes lack in their work environments as compared to traditional employees. This lack of social connections on the job can potentially negatively affect the freelancer's happiness and affect career prospects in the long term, such as improper *balance* as a part of total employability. In some cases, freelancers are hired to execute a given project completely autonomously (Burke, 2011), but it may be beneficial to the freelancer that they are placed within a more populated workplace setting. This more populated kind of work setting has been shown to contribute to knowledge sharing for the freelancer (Ruiner & Liebhart, 2018, Jacobs et al., 2019). The details of the workplace setting are found to influence the degree of knowledge shared with the freelancer and their employability later (Barlage et al., 2019).

2.2.2. Supervisor support

Besides general social contacts at work, proper contact with the client is also important to freelancers' learning processes. Although freelancers typically work independently, this does not mean there is no collegial contact at all, and in many cases close ties with the employer are beneficial for both the organization and the worker (De Cuyper & De Witte, 2011). A metric as used by Barlage et al. (2019) known as perceived supervisor support measures the extent of collaboration and existence of an active feedback loop between the supervisor and the freelancer. Perceived supervisor support was found to influence knowledge sharing to freelancers working within an organization and is therefore an interesting characteristic of a potential job (Barlage et al., 2019). Freelancers do not always work within the context of an organization or company, but there could be other individuals in their work that fulfill a similar role. The concept of supervisor support fits with one of the employability-increasing strategies described by Ruiner & Liebhart, (2018) where freelancers use a selected sparring partner or discussions with another knowledgeable person in their organization or professional field to learn from. The concepts supervisor support and a selected sparring partner overlap and differ to some extent. The latter is described as a strategy, rather than measured as a concrete variable. It also concerns a broader range of people that could be the source of ideas and feedback. However, the 'selected sparring partner' would be the same person within the context organization, or in cases where there is no organization it could be the individual client, or anyone else that the freelancer looks to for answers. The construct of supervisor support here is thus meant to measure the amount of collaboration between freelancers and the client.

2.2.3. Stretch work

Informal learning can take different shapes, but whichever it takes, serves to train the freelancer's *occupational expertise*, one component of their employability (Ruiner & Liebhart, 2018). Another popular method of informal learning is called stretchwork. The concept of stretchwork is defined by O'Mahony & Bechky (2006) as "work that largely fits with an individual's previous work experience but introduces a small novel element that extends his or her skills in a new direction." In other words, it is work that expands upon a freelancer's existing competences in an organic manner. With the lack of explicit career-enhancing opportunities freelancers often experience, undertaking projects that offer sufficient challenge and the ability to learn new things is very attractive. So much in fact, that those who identify as stretch workers or similar may even reduce

their asking price for certain projects they expect to contribute to their employability (Ruiner & Liebhart, 2018).

2.2.4. Project duration

Within online freelancing platforms, Kalleberg & Dunn (2016) have linked more complicated, skill-intensive projects to be of a longer duration. Therefore, there is an implication that longer projects could contribute more to a freelancer's employability if they are in fact more demanding. However, employability is notably absent from this research, as well as the application outside of online freelancing platforms. There are no set rules regarding the length of a contract typically engaged in by a freelancer, and the project durations do vary greatly between individuals (Kitching et al., 2018). When talking about learning experiences on the job, the length of any given job may potentially affect this. After all, learning takes time. Additionally, much of the research that forms the basis of this study was conducted in a cross-sectional manner, which means that the effects that job characteristics have on employability have been measured at one point in time. The extent the length of a given project plays into the effectiveness of the job characteristics is currently in need for further research (Barlage et al., 2019; Jacobs et al., 2019; Ruiner & Liebhart, 2018). Therefore, this study will consider the possible effects of *project duration* have had in freelancers' career experience.

2.3 Future opportunities

The final topic of interest is how employability carries over into future opportunities for the freelancer. Many studies surrounding employability have proved that employability does in fact improve career success (De Vos et al., 2011; Jacobs et al., 2019; Van der Heijden et al., 2018). What is left is to formulate a clear definition for use in this current study.

A study by Van der Heijden et al. (2018) provides one instance where Career success is found to be directly influenced by employability. In this study, career success is an umbrella term that is used as the only dependent variable but is measured using five dimensions. Of these five dimensions, four relate work-related career success and make up the 'organizational success' part of the concept. The final item relates to subjective personal life circumstances, or 'life success' (Van der Heijden et al., 2018). This is a distinction which returns in a lot of the literature surrounding career success. Many researchers separate the factors using terms such as objective and subjective career success to refer to work-related and personal variables respectively (De Vos

et al., 2011; Jacobs et al., 2019). Different terminology has been used to describe the same distinction, such as the use of extrinsic and intrinsic (Kuijpers et al., 2006).

Career satisfaction and Marketability (De Vos et al., 2011) are among other that are used to explain the effects of employability on a career. Very similarly to the previously mentioned studies, career satisfaction is used as a separate variable to measure subjective career success. Marketability on the other hand is used for the objective branch of career success. Jacobs et al. (2019) differentiate Career success between Career satisfaction and Future opportunities. Future opportunities are described, much like marketability as the ability to leverage personal competences and other factors to gain employment in the future (De Vos et al., 2011; Jacobs et al., 2019).

The aim of this study is to research how employability is leveraged in the freelancer's future career to secure further employment. Since career satisfaction is not expected to directly contribute to this, it falls outside the scope of the study. Marketability or Future opportunities are therefore better used to measure career success within this context. In essence the two terms share the same meaning within this context, but marketability can potentially lead to confusion with other research. Many instances of the term being used relate to research within the marketing field where the term is used to describe products and services rather than humans. For this reason, perhaps, the term *future opportunities* is more prevalent in recent employability research and therefore is also the term used in the current study.

2.3.1. Perceived future opportunities

Within the current paradigm of protean and boundaryless careers, it is expected that employability is central in predicting future career opportunities (Thijssen et al., 2008). Though this final concept has known many names and definitions, it was decided to stick with future opportunities. One limitation of the concept is that longitudinal research is required to fully learn how any jobs have been affected by the previous. An additional detail all previously mentioned studies share is that career success is measured using perception in their approach to operationalization due to the cross-sectional nature of the research (De Vos et al., 2011; Jacobs et al., 2019; Kuijpers et al., 2006). Perceived marketability, for instance, has been defined as 'the belief that one is valuable to the current or other employers' (Eby et al., 2003). And as such a

perceived variant of future opportunities is often used in research and appears to be a valid approximation of future opportunities in many cases (De Vos et al., 2011; Thijssen et al., 2008).

2.4 Conceptual model

The aim of this study is to learn how job selection can help freelancers enhance their future career opportunities. For this, the concept of employability is expected to play a large role. Employability is a well-researched and operationalized topic and has been proven to contribute to this increase in career opportunities through the learning of individual employability (Van der Heijde & Van der Heijden, 2006; Jacobs et al., 2019; Thijssen et al., 2008).

Its enhancement is frequently done in an informal manner which fits the current topic, given the fact that short-term employers are often not interested in offering explicit training to freelancers beyond what is required specifically from the job (Burke, 2011; Ruiner & Liebhart, 2018). Hence, we look at what characteristics of a job most aid this informal learning process.

The opportunity for stretch working is therefore a characteristic of a job that is likely to result in the freelancer improving their skills (Ruiner & Liebhart, 2018). Additionally, previous research suggests the importance of supervisor support in this process as well (Jacobs et al., 2019). Also, a freelancer's network consists mainly of informal contacts gained through working together or attending events outside of the company meant specifically for networking. The building of a personal network is therefore expected to contribute to career opportunities with employability as a mediator (Jacobs et al., 2019; Presti et al., 2018). Networking properly on the job is also expected to make a freelancer feel more at home and fit in with any given work situation, which further improves opportunities to learn (Jacobs et al., 2019). Finally, the length of a given project could potentially affect the effectiveness of the three job characteristics, which is also considered in the model. Job selection is then a concept in which freelancers aim to take on projects that help them add to their individual employability or network resulting in job prospects in the future. As such, the model here aims to explain in what way a freelancer can improve their employability when working on a project (figure 2).

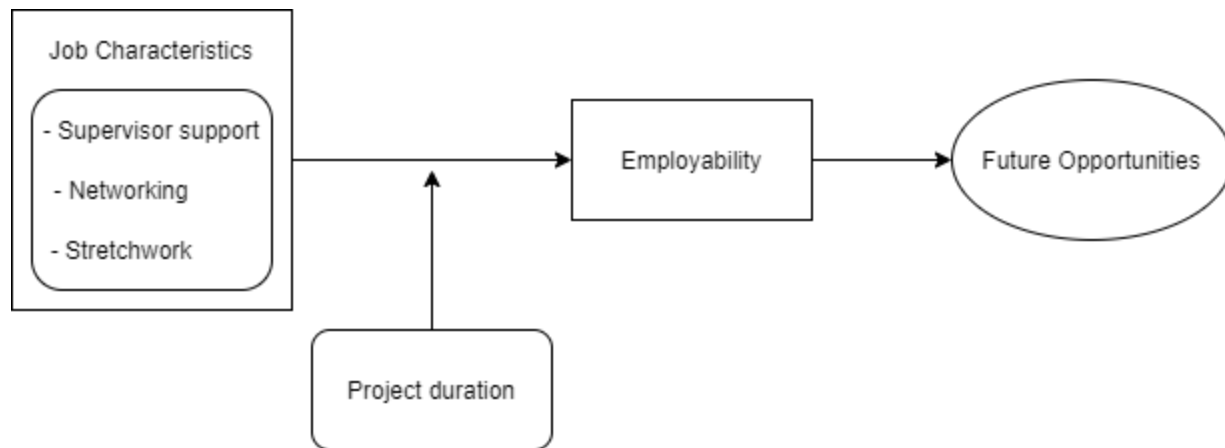


Figure 2

3. Methods

3.1 Research strategy

To answer the research question, the current study uses a qualitative method for several reasons. First, the purpose of the study is to research the relationships between the tasks that freelancers take on and their personal employability and future opportunities. The likely presence of the relationships has been established in previous research and the purpose of this study is to investigate the reasons for these relationships, making the research explanatory in nature. According to Yin (2018), a qualitative study is useful to learn about phenomena as well as the reasons behind them. In this case, the aim is to explain in what way the degree of opportunities for stretch working, networking and supervisor support affect freelancers' employability. This also means the study follows a deductive design, where the research is done following existing theory. While this sort of research can be carried out in different ways, qualitative research is applicable in this scenario (Saunders et al., 2019). The aim is not to gather a large amount of data to establish new relationships, but rather to allow a select number of people to go in-depth about their experiences. Therefore, qualitative research is the most appropriate (Saunders et al., 2019).

The research method to be used is a multiple case study. Because the scope of the research is not centered around any specific company, profession or group of people, a multiple case study helps the researchers compare different individuals (Saunders et al., 2019). This design allows for the research to involve perspectives from people in different areas of expertise, age groups, and levels

of experience with the intention to assess the extent of the generalizability of the eventual research most accurately between groups.

3.2 Case selection

Data was collected from Dutch freelancers from various fields and backgrounds. Two common requirements had to be met for participation in the research. The first is that they are currently active as a freelancer in the service industry. Emphasis on the service sector was chosen because of the increased interactions with clients and colleagues as opposed to freelancers in the retail sector. The second requirement was substantial experience as a freelancer. This is of course highly dependent on the duration and number of assignments worked. For instance, a freelancer who often works on longer term projects that take months or years, a couple years of experience was required. Other freelancers finish multiple projects in a week or even a day. For them, fewer years of experience was accepted.

Before the interview, each participant was asked to provide some demographic information about themselves, as well as the field of their work, their educational background and experience as freelancer. All of which is laid out in table 1 below.

#	Age	Gender	Field	Education field	Experience
1	26	M	Copywriting	Sustainable development	1 year
2	53	M	Excel	Modern business administration	10 years
3	42	M	Marketing consultancy	Commercial economics	3 years
4	51	F	Journalism/ Coaching	Journalism and many courses afterwards	24 years/ 6 years
5	33	F	Social media consulting	Communication	7 years
6	26	M	Photography	Leisure management	1.5 years

Table 1

Interviewee 4 actively worked as a freelancer in two very different fields, both as a journalist and as a personal coach. It became apparent during the interview that each question could be answered from two different perspectives. We decided to collect the data from both perspectives,

leading to interviewee 4, in the analysis stage being split into 2 separate interviews, marked as I-4a for information regarding journalism, and I-4b for coaching.

3.3 Data collection

Dutch freelancers who actively work varying projects within diverse areas of expertise were selected for the case study. The study was then conducted using a semi-structured interview with each of the freelancers. The guideline for this interview can be found in appendix A. The semi-structured interview method was used so that the conversation could be directed towards the conceptual model. These semi-structured interviews also allowed for further probing questions where appropriate, and for the participant to share additional insights. Due to restrictions surrounding the ongoing covid-19 epidemic at the time of writing, the interviews were conducted remotely. Where possible, online video calling was used, however in one instance it was conducted over the telephone. All other interviews took place through either Zoom or Microsoft Teams. Each interview was recorded for later analysis with the permission of the interviewee. The survey was designed following the conceptual model of this study, with the purpose first being to inquire about the degrees of stretch working, networking, and supervisor support freelancers experience in their day-to-day activities. Example questions are *‘how do assignments fit in with your expertise?’*, *‘How much of your work is done individually or cooperatively?’* And *‘Through what medium do you communicate feedback to and from the client?’*. Moreover, the interview was designed to measure how freelancers actively contribute to their employability with questions such as *‘To what extent do you consider your future career when selecting a job?’*. And lastly the effect the discussed characteristics, as well as their self-rated employability have had on the obtaining on work later. An example question is *‘How have your working experiences contributed to securing another project?’*.

3.4 Data analysis

The interviews were conducted online using Zoom or Microsoft Teams. Recordings of the interviews were later transcribed with the aid of audio-to-text transcription tool AmberScript. Further analysis was conducted following the principles of deductive explanation building (Yin, 2018). This method is appropriate because it is designed around deductive research, allowing explanations for phenomena to be researched based on previous theory. A single cycle has been performed following this design, a conceptual model has been formed (chapter 2) and a case study

was conducted. Next, the obtained information was coded according to the concepts used in the research. Operationalization for this was derived directly from the used conceptual model (Yin, 2018), meant to investigate the relationships between job characteristics and employability, employability and future opportunities, and also the influence of project duration on the effectiveness of job characteristics. Job characteristics was subdivided in stretch work, networking and supervisor support, to investigate in what way each characteristic affects freelancers' employability. The transcribed interviews were then filtered for any content relevant to each one of the concepts of interest to the research: *networking*, *stretch work*, and *supervisor support*, *project duration*, *employability*, *future opportunities*, which are the codes to be used in the analysis of the data. Further analysis was done by color-coding relevant quotes in accordance with their accompanying topic. The collection of interview passages filtered by topic and interviewee can be found in appendix 3. This dataset, linked by codes directly to the conceptual model, was used to formulate answers to each of the sub-questions. A conclusion is drawn based on the findings, and the generalizability of the findings is discussed.

4. Results

This chapter will discuss the results of the research by providing an overview of the findings from the six interviews that were conducted. The chapter is structured by following the order of the formulated sub questions to the research question as specified in chapter 1.3. This means that first the job characteristics are discussed and the extent to which they have influenced each freelancer's employability. This part will have several layers to it to correspond to each of the three job characteristics, being stretch work, networking, and supervisor support. Next, the experiences of the freelancers pertaining to the effects of employability on their later career success is discussed. Next is the potential relation between the average duration of a job and the extent to which it has affected the effectiveness of the job characteristics on employability. Last, there will be some room to discuss any additional findings that are relevant to the study's overarching topic.

4.1 Sub-question 1

How do characteristics of jobs or tasks contribute towards employability?

Before getting into each of the individual job characteristics, the interviews have resulted in some more general findings surrounding what criteria freelancers often look out for when selecting new jobs. The most prominent answer by some distance is the freelancers' preference to work with clients they get along with from the beginning. One reason cited for this is their enjoyment in working with people they deem pleasant. Some examples were given of clients who were described as difficult, who in some cases led the freelancer into a state of general dissatisfaction, which even carried over into other aspects of their work and personal lives. Furthermore, the interviewees noted that clients they connect with tend to have a greater probability of returning in the future. Four of the six interviewed freelancers mentioned the importance of a personal connection to the client when starting a job. *“juist die terugkerende klanten, dat zijn wel de mensen waar je een klik mee hebt [in particular the recurring clients are the ones you have a connection with]”* (I-6). Clients who experienced a pleasant collaboration, are perceived to be more likely to return in the future for new assignments. In addition to the likelihood that the clients return later, many freelancers also favor a pleasant working environment, which starts with the people they work with. Both I-2 and I-6 have declined job offers for personal reasons. This could be the lack of personal connection with a client, or in a broader sense their preference to stay in control of their own life and working schedule. *“Op die manier probeer ik dat wel een beetje te waarborgen, zeg maar, en ook ook gewoon een keer kunnen zeggen van: oké, maandagochtend ga ik eerst sporten en dan ga ik, dan ga ik weer aan het werk. Dat is ook keuzevrijheid als ondernemer. [I do try to maintain it in that sense, that I can sometimes just say: Monday morning I will exercise first and then get back to work. That is freedom of choice as an entrepreneur]”* (I-6). This degree of freedom is cited by many others as the reason to start freelancing in the first place (I-1, I-3, I-4a, I-5). Some have had experience working as an employee for some time and grew tired of certain aspects of this work, others have always strived to be independent and remain in complete control of their own working lives. In short, freelancers seem to value their freedom and ability to choose who they work with and in what way.

Stretch work

The use of stretching in their work was confirmed by all the interviewees, one even explicitly used the term ‘stretching’ when asked about their criteria when searching for a new task. Many noted that a certain extent of challenge in the job is required for a few reasons. Too much challenge, however, will work counterproductively, and the challenge for many freelancers lies in finding the proper balance between comfort and challenge. *“Er moet ook niet te veel uitdaging in zitten. Ik heb zoiets als ik 80, 90 procent gewoon uit ervaring een opdracht kan vervullen en 10, 20 procent uitdaging, dat ik op dat moment nog niet weet hoe ik het opgelost krijg. [There should not be too much challenge. I like it when I can draw 80-90 per cent of an assignment from experience, with 10 to 20 per cent challenge. Things I do not yet at that moment know how to solve]”* (I-2). Reasons given for this preference in challenge did vary. One of the main reasons was that the freelancers required a certain amount of challenge in the job for them to be able to keep their interest for more than a few months at a time. I-3 said the following about a job he had worked that did not sufficiently capture his attention: *“Dat sluit wel aan maar dan denk ik ja, dit werk is nou niet echt wat ik drie maanden lang zou willen doen.” [This does fit [my expertise], but it makes me think; this is not the type of work I would like to keep doing for three months on end]”* (I-3). This also directly connects to the reason many of them decided to work independently rather than long-term with a single employer (I-1, I-2, I-3, I-4a). The degree of challenge thus appears to directly impact enjoyment and thus long-term viability of working jobs as a freelancer.

In more direct terms, stretch work leads to tangible increase in knowledge, too. Five of the interviewees noted a direct increase in the quality of the work, first and foremost through experience in the field, working different jobs. *“Ik denk dat mijn werkervaring mij geholpen heeft, vooral in gastvrijheid en in ja, het creëren van beleving [I think my work experience has helped me, especially in hospitality and creating an experience]”* (I-6). This quote is referring to previous photo sessions in which it he had learned about the importance of making a client feel comfortable during the session, something he is now better at achieving. I-1 also described the continuous benefits of working as a copywriter, because each piece of text he writes teaches him to be more cautious about small errors, as well as the ability to adapt to each client’s specific wishes. I-4b, for example, is rather new to her field of coaching, and almost every aspect of the job is an opportunity for her to become better at it and provide more effective advice.

Stretch work also applies to broadening one's set of skills. Four interviewees have experienced challenges in their jobs that required them to investigate or learn about a topic or field they had absolutely no prior knowledge of. In these cases, learning about it was required in order to successfully complete the job. On the base level, these acquired skills do not directly carry over into the other activities of the freelancer, but in some cases they did. I-4a had worked in many different branches of journalism, requiring different skills. After learning these new skills, she discovered a personal affinity in the new sectors leading to her expanding her business into different functions within the field of journalism. She also took these experiences as a basis to engage in formal trainings meant to hone her skills so she could more effectively perform these types of functions in the future.

Stretch work especially is viewed by many as a desirable characteristic for a job to have, as they found experience working as a freelancer to have made them better at their work. Some freelancers also like simple tasks from time to time to fill their schedule but must be limited. Jobs with a certain degree of challenge are preferred, as they remain manageable to carry out while at the same time providing some opportunities to learn about new topics, practice existing skills or experiment with new ideas and techniques.

Supervisor support

With a notable exception of I-4a, all interviewed freelancers typically start their assignments with a meeting or otherwise conversation with the client. These conversations first and foremost serve to discuss the client's expectations for the collaboration and the desired end result. In some cases, there is a degree of guidance in this stage where the desired result is very tangible, such as in the case of text writing and coaching or advice (I-1, I-4b, I-5, I-6). Here the client knows what they want, such as a piece of text that meets certain criteria and conveys a certain message, and this makes it clear when they will be satisfied with the result. In other situations, the freelancer is hired specifically because the client does not know what to do or where to begin. *"Ja, en het wordt ook wel een beetje verwacht, is mijn gevoel. We huren jou in om het te fiksen, nou en dat wordt dan verwacht dat je dat ook zelfstandig regelt. [And it is more or less expected, how I see it. We hire you to fix the issue, and then it is expected that you sort it out independently]"* (I-5). Then, in the preliminary meeting it is discussed what the problem is, but the freelancer is left to their own devices in the quest towards a solution. Another interesting example is I-4a who, when

asked about guidance during the start of a project, started laughing. She then explained how multiple times in her career she had been put in a situation where her predecessor left due to the chaotic nature of the assignment, and she was hired to ‘fix’ the situation, with no clear guidance.

All interviewees said to have lasting contact with the client during an assignment, but this too happened to varying degrees. I-1’s product offering, for example, includes a set number of revisions per text. This means that he submits something to the client, and it is at this stage they decide whether it meets the criteria or if they want something changed, which can then be included in the final version. Many others had a similar but less formal feedback loop between themselves and the client, where a project is sent back and forth multiple times over a period of time to gauge if they are still on the right track and provide an opportunity for constructive criticism to aid the final product. I-6 also provided an interesting example for this. He is a photographer, and usually has a monitor on in the studio so that the client can immediately see every photo that has been taken so that the client can see exactly what is happening and provide live feedback.

I-4a and I-5 said there were recurring meetings during a project, but both had to initiate this themselves. This because they wanted the validation of the work they had performed thus far, especially due to the chaotic nature of their assignments. *“Nou de communicatie is er wel, alleen de begeleiding is er niet. [Well, the communication was there, but the guidance was not.]”* (I-5). The acquired feedback in these cases therefore does not typically help guide the outcome of the project directly, rather serving as an opportunity to update the client about the progress and decide on the next steps.

The freelancers had rather diverging channels of support after finishing a project. For I-3 and I-5 there would often be a closing meeting, similar to the one before the project where all ins and outs are discussed and pointers for potential future work were given. Here, not only the content of the work, but also the experience of the collaboration and learned lessons were discussed. Other than those two, the extent of feedback after finishing a job is often minimal. The following quote from I-2 nicely summarizes what the other interviewees had to say on the topic. *“Nou, als ik het percentage moet aangeven, ik denk misschien zo’n 30, 40 procent, die geven uit zichzelf aan van: ja, dit is hartstikke mooi eh, dit is wat de bedoeling was. Maar ja, vaak gaan mensen ook weer over tot de orde van de dag, dan spelen er weer andere dingen. Dan*

hoor je niks meer en heb ik zoiets van nou, geen nieuws is ook goed nieuws. [If i had to estimate a percentage, i would say that 30-40 per cent spontaneously tell me: yes, this was good, this is what we meant. But often people simply get back to other business. Then I don't hear anything and think: no news is good news]”. For many of the freelancers, communication with the client ended when the job was finished. This is due to the fact that the clients have been given ample opportunity to provide feedback during the process, and the final result in most cases should be according to their wishes.

Whereas I-4a expressed a clear lack of real support from supervisors during her usual business, things were not always the same for her. Early on in her career, she worked as a journalist in a team supported by a certain editor, similar to how she supports younger journalists now. One of these editors made a lasting impression on her, inspiring her to keep pushing and learn the job. *“Ja, ik vind het wel in de zin van iemand met een hele scherpe visie. Goede, goede vragen, kritische vragen, ja, ja, daar ben ik een betere bladenmaker door geworden. Betere journalist ook weer. I did see him as someone with a strong vision. Good questions, critical questions, it made me a better writer, a better journalist, too.”* (I-4a).

One more pragmatic form of supervisor support that came to light in the interviews is another thing every single one of the freelancers share. It concerns the use of ratings and reviews from a satisfied client, or the construction of a personal portfolio to take to the next potential employer. As discussed previously, all interviewed freelancers make extensive use of LinkedIn, and in many cases also their own personal website in order to promote their services. I-1, I-2, I-4b and I-5 said they ask clients to provide a review for others to read to be placed on their LinkedIn or website. The others took a similar approach, treating past work experiences as a portfolio of sorts. I-3, I-4b, I-5 and I-6 have designated sections on their website in which they show the result of their previous work. This could take the form of photos (I-6), or of a writeup as a summary of the goals, process and end result of a long-term collaboration (I-3, I-5, I-4a). Whether they show the result of a job content-wise or in the form of a review, the ways freelancers use appraisals after a job are rather similar. They are ways to show next potential clients what they are capable of, and act as a portfolio that is built up over time.

The application and effectiveness of supervisor support is a bit mixed, as communication with the supervisor is almost always there, but the degree of support is subject to discussion. Some

freelancers are asked by the client to fulfill an assignment on their own and are often guided in some way as to what the specific expectations of the client are. This communication does help carry out the current assignment, but rarely contributes more than that. In other cases, especially longer projects, a loop of feedback exists where the project becomes more of a collaborative effort. Here, the freelancer is periodically updated about their progress and can learn how certain changes they made are received by the client. Meetings after an assignment also rarely contributed tangible information to further employability, with a notable exception.

Networking

On the topic of networking, the medium LinkedIn was mentioned by four of the interviewees. The primary use of the platform among the freelancers is to keep in touch with previous work associates, thus building up a personal network. Individual clients or members of on-the-job teams were added to personal networks using LinkedIn. Many of the freelancers spoke of some sort of mutual aid in which they actively post content on the website ‘like’ and ‘share’ each other posts, making use of each other’s network and increasing their visibility across the website. Participant I-2 explained a remarkable marketing strategy, saying to have built up a network of over 16 thousand people, partially by simply adding people at random. This way, he expected to float his name around the internet, hoping people would remember him in case they ever found a need for his services.

Not all networking is done online, however. I-4a as well as I-3 described proper, in-person relationships with some of their previous work associates. Both did note the relatively long duration of their working together as a big reason for this. The purpose of these personal relationships was described as largely recreational, though I-4a did use lunch meetings as an opportunity to catch up on news and developments in fields that she herself was not actively working in, but that are linked to her own in some respect.

Some of the freelancers work largely by themselves, and thus the extent of their networking behaviors ends here. Three participants, however, often work within the context of a team, adding more of a social dimension to their everyday activities. The lasting contacts from these jobs stem from a more intense experience of working together and span a larger number of people in each case. Furthermore, working in teams not only results in lasting contacts, but changes the content of the job and the other learning opportunities significantly. These team

settings do appear to differ significantly per freelancer. I4a, for one, is often placed in a leading role in a team of journalists due to her long experience in the field. Here, she oversees the process and provides guidance to newer, less experienced journalists. As such the contacts she acquires from and during these situations are mostly people in her own or very similar fields of expertise.

For I-3, this is different. He works as a marketing consultant for bigger companies, and says he is usually placed within a temporary team with the joint goal to solve a specific issue. In this team, he is tasked with the role of marketing expert, while other members of the team are experts in different fields. The team then works together, sharing information and knowledge to arrive at a solution that is best for all aspects of the company. These contacts therefore have vastly different expertises, being united towards a common goal. Learning that happens in this context is then more expanding in breadth rather than in depth.

Lastly, I-1 explained a unique approach to teamwork. He actively leverages his already expansive personal network in jobs in order to provide extra depth to his services. In his work as a copywriter, he is often hired to write texts for websites, and his connections with other freelancers who are proficient in constructing websites allow him to provide a more complete package. This way, he is also able to take on jobs that would be difficult or not possible for him to complete on his own. Additionally, he often consults his network for smaller bits of advice regarding jobs he is working on, allowing him to learn the necessary skills himself and successfully complete the task.

Networking, for many freelancers, has become somewhat conflated with supervisor support. This can be because they often do not work with any other people, and their only job contact is the client, or after a satisfactory project, the freelancer and client decide to stay in touch via LinkedIn or other media in the hopes that this leads to further opportunities. More generally, networking is highly valued by all interviewed freelancers, mostly as an opportunity get in touch with new people who they might want to work with, or find interesting for their knowledge. Other working connections aside from the clients have also led to network expansions, through themselves or somebody else by recommendation. Sometimes freelancers come together to work on a project, and an extensive network helps facilitate these opportunities too.

4.2 Sub-question 2

How do freelancers transfer personal employability into future career opportunities?

First of all, it did become clear that experience as a freelancer did very tangibly help the interviewees secure more work for themselves. Many started their freelancing careers taking on every job they possibly could, given a limited number of available offers (I-6). Most have since moved past this phase and now experience a degree of choice as to the jobs they would like to take on. They receive a larger diversity in job offers, to the point where they experience some degree of freedom to choose. Reasons cited for this increase in opportunities are rather diverse and are discussed below.

The most prominent contributor to job opportunities from the interviews appeared to be the network. Many of the interviewed freelancers have gained jobs through the network and connections made during previous jobs. In essence, providing a good and satisfactory service will increase the likelihood of future opportunities. This theme returned across the board, regardless of the nature of each freelancer's profession. I-3 for example, who always works in a team setting manages to carry over contacts who represent different companies to hire him for tasks. *“Die mensen, die hogeschool, die had het natuurlijk nog wel in mijn netwerk en die benaderd een tijdje geleden om project voor een aantal hogescholen te doen in Nederland. Dat was een fantastisch haakje want we kenden elkaar, we wisten wat we aan elkaar hadden. Zij voelen zich oké om mij te bellen en zeggen: joh, ben je beschikbaar? [Those people, that school, that I of course still had in my network, and I had approached to do a project for a number of schools in the Netherlands. That was a great connection because we knew each other, we knew what use we were to each other. They felt comfortable calling me and saying: hey, are you available?]* (I-3). This is an example of how someone they worked with in a team setting in the past have provided new opportunities for them. I-4a and I-5 have had similar experiences with people both within the same company or those contacts had moved on to a new company and reestablished the link with the freelancer there (I-5).

I-1 and I-6 described very similar situations but regarding work with individual clients. *“In de fotografie is juist de mensen die terugkomen en dat zijn er wel degenen waar je net even die extra foto voor bijstuurt of net effe dit voor doet. [In photography it is about the people who come back,*

and those are the ones you send an extra photo to or do another small thing for] (I-6). This implies a willingness to go the extra mile for a client which translates to more success in the long term.

In addition to returning customers from the same people, many freelancers experience benefit with external parties after successfully completing an assignment. *“Als je iets maakt, dan hoor je naam in de wandelgangen en dan neemt een ander persoon contact met je op [If you make something, you hear your name in the halls and other people contact you]”* (I-1). This illustrates how satisfied clients can contribute to a growing network. I-1 went on to say he is usually contacted for jobs rather than the other way around, and often by people he did not yet know prior to the job. There was also the following: *“Die praten ook weer met mensen, en als die tevreden zijn over mij, dan zullen ze je natuurlijk eerder aanraden dan dat je bijvoorbeeld met ruzie uit elkaar bent gegaan. Dus daar, daar hecht ik eigenlijk wel veel waarde aan. Ja. [They talk to people, and if they are happy with me, they are more likely to recommend me than if we had separated on bad terms. So that is something I greatly value, yes]”* (I-2). This again shows how really making a client happy can be beneficial not only during the job but have implications for their career later. *“Ja, die mensen die het prettig vinden, die weer bij mij terugkomen, die een hele goede ervaring hebben gehad, die die worden automatisch ehm. Nou, ik zou niet zeggen, fan, maar die zorgen voor goede mond tot mondreclame want die hebben gewoon een goede ervaring gehad. [Those people who enjoy it, who return to me, who had a good experience automatically become... Well, I don't want to say 'fan', but they make for good word of mouth advertising because they had a good experience]”* (I-6). As it seems, the lasting effects of satisfied customers are clear to freelancers, and they do actively pursue good work so that previous clients not only return, but recommend them to their contacts, too.

Aside from these ‘organic’ sources of further employment, LinkedIn plays a big role in finding jobs as well. This is largely linked to the online system of ratings and approvals, which is another method for previous clients to show their support and help the freelancer market themselves. *“Je kijkt toch, ik persoonlijk dan, ik denk ook veel meer mensen met mij, die kijken toch naar de de reviews ja. [You do look, at least me personally, and I think many others with me, they look at the reviews]”* (I-2). The rating of their online business face here works together with their visibility through the network they have built up. Online, your profile has the potential to reach many people, and if these people are considering hiring someone, the reviews are the first thing they look at. It

is not just reviews, though, the freelancers also use their previously discussed ‘portfolios’ as a way to communicate their skills to new clients. I-1, I-3, I-4b, I-5 and I-6 each have a dedicated section on their website showing the results of their previous work, sometimes in addition to written reviews. This way, they cultivate more interest into people who manage to visit their website, or actively use these experiences in negotiations. “Ja zeker, want ik vaak doe is ik stuur ook vaak voorbeelden. *“Als mensen bijvoorbeeld vragen, nou, doe je email marketing, dan stuur ik altijd concepten door die ik heb gemaakt. [Definitely, what I often do is send examples. If people ask: do you do email marketing? I always send them concepts that I have made]”* (I-1). This way, in addition to conveying trustworthiness indirectly through the website, previous tasks can contribute in the exploratory phase of negotiations or when networking. Another interesting example of this is I-3, who works as a marketing consultant. This way, the way he manages to market himself to potential clients very directly shows his skill as a marketer. “Dus ja, wat wat wij laten zien aan opdrachtgevers, dat verwachten opdrachtgever dat wij dat doen daar hun klanten. *[So yes, what we show to the client, is what the client expects us to do for their customers]*” (I-3). This way, his collection of past experiences as well as the way he presents these on his website work in conjunction to make up his portfolio and convince new parties to hire him.

Lastly, the topic of stretch work has been discussed with the freelancers and all agreed that their technical knowledge of their professions has increased. How this translates to gained employment is not so clear, however. One anecdote on this topic was shared by I-5, who had learned about sales through the lens of copywriting and managed to use this to secure other jobs writing for the sales world. However, this would still require a way to convey this knowledge to the next employer. As became apparent from the interviews, most of the increased knowledge contributes to actual job opportunities indirectly, as experiences helped them market themselves in multiple ways. It mostly connects to building a portfolio and a network, as discussed earlier in this chapter.

Though not related to knowledge about the content of the job, many interviewees did consider their career as freelancer to be stretching their abilities in a broader sense. The necessity to market yourself over and over again is something that does not apply to long-term employees nearly as much as it does to freelancers. “Waar zit de uitdaging in? Naamsbekendheid krijgen als ondernemerscoach *[Where is the challenge? To become well-known as a business coach]*” (I-4b).

The know-how about how to build a personal brand appears to be a challenge to freelancers starting out or moving into a new profession in the case of I-4b. *Het mezelf marketen op het moment, dat is een kwestie van lange adem. Dat vind ik best wel spannend, vind ik lastig. [Marketing myself at this moment, is a matter of long-term vision. That is challenging, I find it difficult] (I-4b).* I-3 named ‘entrepreneurial skills’ to be one of the most deciding factors in his career’s success. When asked what exactly he meant by this, he answered the following: *“Ja, echt jezelf als onderneming in de markt te zetten en en zorgen voor je eigen zichtbaarheid, voor je eigen reputatie en voor de keuzes die je maakt, ook. Welke opdrachten doe ik wel, welke niet, noem maar op. En ook heel basaal welke tarieven hanteer ik, ga ik producten verzinnen of niet, noem maar op. [Really putting yourself as a business in the market and taking care of your own visibility, reputation and the choices you make. Which assignments do I take, which don’t I take, you name it. Also, very basically, what rates I use, whether or not I come up with products, and so on]” (I-3).* This participant did not have a hard time with marketing himself because that is the field that he works in. Most other freelancers had experienced this at previous points in their career but noted an increase in their ability to navigate this challenge as time went on. *“Vooral als ik zo’n gesprek aanga merk ik dat ik veel beter tot mijn recht kom dan in het begin, toen ik nog een stuk onzekerder was. [Especially when I enter a conversation, I am noticeably able to represent myself much better than in the beginning, when I was more insecure].” (I-2).*

Any discussed skills or knowledge, while theoretically making someone more employable, rarely directly leads to new jobs, rather what is important is a way to convey one’s abilities to potential clients. Moreover, few of the freelancers actively searched for new jobs, and prefer being approached by the client instead. As such, many job opportunities stem from their existing network, or some form of marketing where they promote their services or website, usually via LinkedIn or other social media. Knowing the right people contributes to finding work this way, but really marketing themselves is something especially to those freelancers who were relatively new to the business sometimes struggle with. Collecting recommendations and reviews helps both with attracting new clients, and ‘selling’ yourself to potential clients. The internet really seems to play a crucial role here, too, as freelancers most often display these reviews on LinkedIn or their own business website.

4.3 Sub-question 3

How does the duration of a project moderate the effects on freelancers' employability?

The answer to this sub question is harder to generalize at this stage due to vastly different job types and corresponding durations between freelancers. Additionally, many freelancers engage in different kinds of assignments within their field, requiring different amounts of time, and they often juggle several tasks at the same time. Because of this, this subchapter is structured per freelancer where each one's experiences are discussed, rather than a structure by topic.

I-1's typical assignments take anywhere between a couple of hours and a day. This means three or four projects can be started and finished in a single day given the right circumstances, as was the case at the time the interview took place. This concerns projects that require a simple text following specific instructions. These projects are finished quickly, and apart from the inherent practice in writing do not contribute significantly to his overall knowledge. Other projects, however, are a bit more complicated, requiring a couple hours of research into a specific topic before the text can be written. This leads to a longer duration of the task, as well as some gained knowledge about a topic that can be potentially carried over into further work in that field.

In the case of I-2 there is much more variance in project length. He mentioned one project he has been working on since 2017, which took up much of his weekly agenda back then but has since been reduced to 5 hours a week. Next to this, he works on between 5 and 10 project simultaneously, some of which are only a day's work, others a few weeks. *“Ja, hoe korter de opdracht is des te minder echt minder dat ik echt die mensen ook van tevoren heb gesproken dan is het vaak ook niet zo ingewikkeld wat ik moet doen. [Yes, the shorter an assignment is, the less I really speak to the client beforehand and it's not usually overly complex what I have to do]”* (I-2). These shorter projects seem to be the ones that can be completed fairly easily and are used mostly to fill up the agenda and reliably secure earnings. I-2 has earlier expressed his preference for assignments that challenge his knowledge to some extent, and these do tend to be longer in nature, as similarly to I-1's learning projects, they require some personal research on his end in order to carry out.

I-3 on the other hand aims for six months at the least for any given job, although he also cited two years as the upper limit. He usually balances two of these tasks at a time, dedicating three days a week to one and two to the other. *Omdat die klussen die ik doe, die zijn best wel strategisch van aard en in het onderwijs waar ik me in begeef, zijn er vrij lang cycli van aankoop van producten*

en oriëntatie en gebruik en implementatie dat als ik daar heel kort bij betrokken ben, dan kun je nooit die cyclus doorlopen en dat is wel belangrijk. [Because the jobs I do are quite strategic in nature and as I work in education, the product purchasing cycles, as well as orientation, use and implementation are quite long. If I stay involved for a short while, I will never complete a cycle and that is important] (I-3). For him, each job requires a lot of research and understanding specific to that project, hence the relatively long duration. This does also mean a lot of new knowledge is acquired during each project, and some of this he was able to carry over into future projects. Also, specifically due to the long-lasting collaboration, he would often retain good relationships with his employers or other members of the team. This has also in some cases led to him being hired for new jobs at the same or another company.

I-4a works an average of 2 years on a project. That is about the time where she feels she has contributed everything she could, and it is time to move onto the next challenge. The amount of stretch in the work is prominent in the early months but plateaus after some time, which signals she should start something new. She does juggle several assignments in this way, and in due time each makes way for something new, so that she is always sufficiently engaged and learning new things where possible.

I-4b works very differently. As a coach, she provides a plan that consists of six sessions with a two-to-four-week break in between sessions. If necessary, it can be decided that more sessions are added to the process. Since I-4b is relatively new to this profession most of the active learning on her part is not done during the sessions but in the time in between, as well as before the project. This is when she takes the time to research specific techniques and cases that may apply to a client. It is tough to say how project length influences the learning process here, since the duration is mostly dependent on the client's progress. A lot of the learning stems from unexpected behaviors that the client exhibits, which need to be researched in time for the next session. If many unexpected things happen, the process will take longer and more learning on I-4b's side will be required over the course of the process.

I-5 has a number of long-term agreements with clients for whom she writes texts once a month. Such jobs individually take a few hours but are guaranteed to return periodically and take up the majority of her schedule. These jobs are the most part of what she does and can be carried out with relative ease. Next to this, she sometimes takes on a social media advice project. These typically

last for two to three weeks, and are carried out part time, next to her other usual activities. These jobs often have more variety, requiring per-case research and planning. Her main sources of learning are thus the shorter-term ones, though with a more significant time investment per individual assignment.

I-6's assignments, being a business photographer, consist of two main parts. He usually plans three or four shoots on a day, about an hour each. Afterwards he spends another hour on editing and is ready to send the photos, which have been created in close collaboration with the client. Then there is another type of shoot he offers that typically takes up a day. It includes a short getting to know the client, followed by a 3-to-4-hour photoshoot and lastly some editing and processing. He is relatively new to being a professional photographer, and he sometimes takes these sessions as an opportunity to experiment with alternative angles, lighting, and effects. In these situations, he also often takes more time to help the client feel more comfortable in front of a camera, which is something a lot of people have trouble with and negatively impacts the outcome of the photo. Making someone feel comfortable is therefore a big part of the job and an acquired skill, which he is working hard on improving.

Though the observed variation in task length and learning experiences is very large, one general comment can be made: The tasks that provide the most significant opportunities for stretch work and supervisor support tend to be the longer ones. However, this seems to be more of a correlation rather than one directly causing the other. Some short projects can be helpful to the freelancer, but many short jobs are so short they last no more than a few days. In these cases, there is not a lot of opportunity for self-improvement unless the freelancer actively seeks it out. Projects lasting at least a few weeks come with a bit more variety and as a result tend to incorporate more of these. Many freelancers also combine short, straightforward tasks with slightly longer, more interesting ones on purpose. The longest jobs, found in consulting and journalism often provide the freelancer with ample challenge and learning opportunities for a while, but eventually they feel they have learned all there was to learn. Networking, on the other hand, is largely the same for every project. That is, freelancers often keep connections with their clients after a job, and the quality of the work delivered is more important in this than the length of the job.

4.4 Additional findings

Besides the hypothesized characteristics, other influences on employability came to light during the interviews. For many of the interviewees, going freelance meant a change in their perception of their work. “[freelancen] bevalt ontzettend goed en ja, wat met name bevalt is dat ik gewoon merk dat doordat je diversiteit aan opdrachten doet en bij meerdere bedrijven in de keuken kijkt hebt, dat je daardoor ook gewoon echt kwalitatiever werk kunt afleveren. [I am really enjoying freelancing, what I especially like is that I can tell that the diversity of assignments leads to me learning from different companies from the inside. This has allowed me to provide better work.]” (I-3). Not being limited to a single employer for the long term is being experienced as very liberating for many freelancers. I-1, I-2 and I-4a similarly had experience working traditional jobs and were all equally enthusiastic about working independently now. Many said they got bored after a while and the learning opportunities plateau after working a certain job too long. Dividing your work over different employers provides a slightly unique challenge every time, which continuously allows freelancers to learn new things and carry this knowledge with them indefinitely. This kind of experience is not limited to any one specific assignment, but rather something that is built up over time, working different jobs for different clients.

Experience as freelancers has also led to boosts in confidence for some people. “Ik ben niet bang meer om naar mensen toe te stappen en allerlei dingen van ze te vragen. Voorheen dacht ik: dat kan ik toch niet maken, wie denk ik wel niet dat ik ben. En nu merk- heb ik geleerd: Ik kan heel veel vragen. Ik kan wel nee als antwoord krijgen, maar ik kan, heel veel vragen als je het netjes doet en beleeft, elegant, man! Het is onvoorstelbaar. [I am no longer afraid to simply approach people and ask them things. Before I thought: I can't do this, who do I think I am? Now I have learned that I can ask a lot. I can still get 'no' for an answer, but I can ask a lot as long as I do it politely and elegantly. It is incredible.]” (I-4a). A number of assignments that required her to approach strangers and ask them for favors has led to her continually having to step outside of her comfort zone, but is now something she is more comfortable doing, and now helps her approach people more easily to get the help she needs in other situations. “ook als je feedback krijgt, dat je het niet gelijk heel persoonlijk opvat maar gewoon zeggen van oké, dus daar kan ik gewoon aan werken, klaar. [When receiving feedback, not taking it personally but being able to say: okay, that is something I can work on, and that's it.]” (I-5). Here, experience has led to the ability to better

respond to criticism, an intangible skill that does contribute to employability, becoming more pleasant to work with.

Additionally, it is about knowing when to accept criticism as well as about knowing when to leverage your expertise. *“Dus ik ben nu ook veel zekerder van mezelf, waardoor ik ook beter mijn cliënten kan helpen als ze bijvoorbeeld vroeger met een soort van slecht idee bezig waren dacht ik nou, ja, als jij het wil, voer ik het gewoon uit. [I am also more confident, so I can better help my clients. In the past, if they were working on a bad idea I would think: oh well, if this is what you want, I will carry it out.] (I-5).* Sometimes it is important to stand up for yourself, if you really think they are doing something wrong. In the words of I-1: *“Vaak is het zo dat zo dat juist die structuur, die is niet meer goed. Daarom vragen ze ook iemand anders bij het bedrijf, bijvoorbeeld bij op een andere freelancer. [Often it is the structure that is no longer functional. That is why they approach someone outside the company, for example a freelancer]”.* Realizing there is a reason the freelancer is working a job in the first place is because they are considered knowledgeable on a certain topic. It is therefore not always the answer to simply obey and carry out work as asked if it is obviously wrong. Striving for the best result, rather than the most exact fulfillment of a requested assignment may be better for the client in the long run. This is something that is also present in coaching. I-4b has said her clients often do not know exactly what their goal is, and it is up to her to use her expertise and figure it out. Even if that is not always what the client wanted to hear, it is the best solution in the end.

The final finding in this research is that the pure experience of being a freelancer also affects employability in less tangible ways. Experience has helped people better deal with criticism and admit when they are wrong. On the flipside, sometimes it is necessary to leverage your knowledge, especially because the client has hired the freelancer for this purpose. There is a very fine line between the two, and finding it comes with experience. These competences are also more easily learned when working as a freelancer, as the experience gained by the large diversity in jobs that freelancers experience compared to long-term employees are perceived to be much greater.

5. Conclusion and recommendations

5.1 Conclusion

Necessary for freelancers to acquire projects is to possess a set of skills that make them interesting to hire, known as employability (Van der Heijde & Van der Heijden, 2006). There are several ways working certain jobs helps freelancers improve their employability. The first of these comes naturally over time. Rapidly gaining experience is inherent in working as a freelancer due to the differing content of jobs, the people they meet and work with, and the flexibility that is required to navigate the boundaryless career (Presti et al., 2018). The experience can range from knowing how to work with other people to discovering new ways to carry out certain tasks or showing more confidence as a person. Second, jobs that provide a degree of challenge are important to freelancers for two reasons. One is to stretch their ability, further improving on experiences gained during a project (Ruiner & Liebhart, 2018). Worth noting is that projects which last at least a couple of weeks tend to be more challenging, as opposed to jobs that are a few hours' or days' worth of work. Also, many freelancers get bored of a job rather quickly if it does not provide sufficient challenge. What is most important, then, is finding the right balance between comfort and stretch both within and between several jobs worked by a freelancer. Third, close collaboration with the client can be beneficial to freelancers, but not unconditionally. Particularly for short assignments feedback from the client is interesting only within the context of the specific job. Even for longer projects, many freelancers experience a lot of communication with the client, but this feedback is merely reactive, limiting what can be learned from it. In some cases, however, freelancers are hired to work collaboratively with a client, and in these cases more ideas and information are exchanged mutually. Another important thing a client can do for the freelancer after the project ends, is communicate their experience to the outside world through a recommendation or review. Fourth, maintaining contacts during and after projects can help a freelancer in several ways professionally as well as personally. Keeping a healthy network allows for exchange of information outside of working hours, as well as informal connections which are important for individual well-being (Presti et al., 2018). Networking also affects freelancers' abilities to work in a team context, or even form collaborative efforts in future assignments. A network also expands itself, as freelancers share each other's stories, allowing them to reach more people. Many of the job characteristics turn out to be interrelated in how they help a freelancer. Supervisor support in the form of client recommendations can help the expansion of a network, which in turn can be leveraged to gain

further experiences and learn new abilities. Experience in the field can increase the quality of work, leading to happy clients who will be more willing to recommend a freelancer through their own network. The three hypothesized characteristics appear to work in conjunction with more abstract experiences and people skills to make a freelancer experience a high level of employability.

High employability alone does not automatically lead to more assignments, as what is missing is the necessity to communicate the extent of employability to a potential employer. An argument can be made for the importance of networking in this, as a large majority of freelancers' assignments seem to be acquired through connections. The network is therefore by itself increases a freelancer's reach, allowing for more opportunities, but is also an instrument to advertise the other employability competences. The network can then be backed up by a 'portfolio' containing work experiences, stories, and reviews from previous clients to communicate proficiency to other people. Satisfied clients are also known to carry out word of mouth advertising explicitly by recommending the freelancer's service to a friend. This can also be more implicit, through a connection made on LinkedIn, leading someone else in their network to find the freelancer by chance.

5.2 Practical recommendations

The first recommendation to freelancers looking to build a sustainable career is to find a balance between jobs that are manageable and challenging that works for them individually. This can apply to a certain ratio of challenge within a job, or a combination of easy, day-long assignments with longer ones that require more research or preparation. This is to keep learning during the whole career, without it becoming overwhelming. Being able to carry out a portion of everyday activities with relative ease is also important to maintain motivation and longevity.

Networking properly is important for a variety of reasons. Freelancers most commonly seek to keep in touch with previous employers and other work contacts, usually through media such as LinkedIn. This appears to have been greatly beneficial to many people in the long term. Not only does it increase the possibility previous clients come back, a network also organically expands itself, allowing them to reach new people. Furthermore, this network of other freelancers, professionals and experts could even be utilized to form a sort of utilitarian team for certain occasions, allowing each of the members to benefit from the others' expertise, and provide a more complete service to clients.

Additionally, there are lessons to be learned from previous clients. Even though it is not always a given that they communicate their experiences during and after a job to the freelancer, they often will upon inquiry. We therefore encourage freelancers to actively seek out feedback from their clients which can be beneficial to the current project, and in some cases even lead to some transferable knowledge. Furthermore, reviews and experiences shared by clients also increase the freelancer's ability to communicate achievements to their network, aiding them in their self-marketing process.

6. Discussion

6.2 Theoretical implications

The findings of the current research are largely in line with what was to be expected based on previous literature (Barlage et al., 2019; Jacobs et al., 2019; Ruiner & Liebhart, 2018). The expected implications of stretch working, supervisor support and networking on employability have been reproduced in this study. In addition to confirming the relationships, this research attempts to explain how they are practically achieved by freelancers.

The findings surrounding stretch working most closely represent the preceding theory. Freelancers do prefer their work to be challenging, and in some cases do actively go out of their way to start projects that provide adequate stretch (Ruiner & Liebhart, 2018). This study has found the reason for this to be two-fold, both with the aim of learning new skills and to avoid their careers becoming stale. As such, there appears to be a personal component to the desire to stretch work, too. Supervisor support can contribute to a freelancer's employability, mainly within each current job (Barlage et al., 2019). How supervisor support is typically done is by receiving feedback from a client which helps shape the course of the assignment, though freelancers often must ask for it explicitly. Additionally, this study found supervisor support to have a more long-term effect on a freelancer's employability in the shape of reviews and recommendations.

This study has also confirmed the effectiveness of networking in freelancers' careers as has been shown in previous research (Jacobs et al., 2019; Porter et al., 2016). The extent to which networks actively provide the freelancer with access to information, colleagues and a marketable audience without a doubt contributes to employability. However, freelancers in this research have shown a more pragmatic, future employment-focused appreciation of their networks. For some,

the contacts have made them more valuable as an individual, but most seem to experience networking as directly contributing to career opportunities without acknowledging employability as a mediator.

Given the setup of the research, it was difficult to empirically measure employability among the freelancers following Van der Heijde & Van der Heijden, (2006). The interviewees were, however, happy to discuss their self-rated employability, following an operationalization by De Cuyper & De Witte, (2011). The results are also in agreement with the notion that employability leads to future opportunities (De Vos et al., 2011; Thijssen et al., 2008). The current study provided no radical new insights into the nature of this relationship, except to link the causes for future opportunities back with the discussed job characteristics.

6.2 Methodological reflection and limitations

One limitation of the current research is that from the beginning it was directed quite specifically towards three job characteristics which were expected to be relevant to many freelancers' careers. The interview setup did allow for the interviewees to elaborate on subjects and share their experiences regardless of the restrictions of the research design. From this, it became apparent that there are more factors that freelancers deem to contribute to their careers. While some of these were identified, the design of the research did not allow for proper interpretation of these additional findings and is therefore by no means an exhaustive explanation of how freelancing work influences their employability. From a more methodological standpoint, the used deductive explanation building is typically carried out in several phases, where in each phase the research is redesigned to incorporate lessons learned from previous phases (Saunders et al., 2019). A multiple stage approach could have helped mitigate the abovementioned shortcoming, but due to time constraints the research had to be limited to a single phase. The study was, however, able to interpret the intended findings, as well as provide the groundwork for a possible continuation.

Something that was an intended part of the research but turns out to be a limitation is the decision to include a diverse range of freelancers from different fields and backgrounds. With the currently used data, nearly each conclusion did come with one or several exceptions. The decision would be more appropriate in an exploratory research. The respondents interpreted some of the factors such as supervisor support in very different ways. For this specific study, a more

homogenous sample of freelancers within a specific field could have led to a higher validity and generalizability in the obtained results.

6.3 Suggestions for further research.

Based on the discussed limitations of the research, a recommendation is to try and follow a more iterative approach to this research material. More related characteristics of jobs and freelance careers are expected to influence individual employability. A concrete pointer in this direction is to incorporate the experience-related predictors of employability, which in the scope of this study remain rather abstract.

Elements of the current study could be replicated on different groups of respondents to better describe specific situations. Definitions could be adapted to avoid confusion in its interpretation by different freelancers, and things like project duration can be better compared between cases, as the nature of each project is more similar.

A final subject for research could be surrounding freelancers' application of networking. It was found in this study to be frequently used in a rather pragmatic way, not really related directly to employability, or to personal well-being as is prevalent in literature (Jacobs et al., 2019). Also remarkable is the prevalence of social media networks, especially LinkedIn among the freelancers, who view it specifically as a vehicle to attract attention of potential future clients.

7. References

- Ayoobzadeh, M. (2021). Freelance job search during times of uncertainty: Protean career orientation, career competencies and job search. *Personnel Review*, *ahead-of-print*(ahead-of-print).
<https://doi.org/10.1108/PR-07-2020-0563>
- Burke, A. (2011). The Entrepreneurship Enabling Role of Freelancers: Theory with Evidence from the Construction Industry. 28.
- CBS, (2020). Ontwikkelingen ZZP. <https://www.cbs.nl/nl-nl/dossier/dossier-zzp/hoofdcategorieen/ontwikkelingen-zzp>
- De Vos, A., De Hauw, S., & Van der Heijden, B. I. J. M. (2011). Competency development and career success: The mediating role of employability. *Journal of Vocational Behavior*, *79*(2), 438–447.
<https://doi.org/10.1016/j.jvb.2011.05.010>
- Dunn, M., Stephany, F., Sawyer, S., Munoz, I., Raheja, R., Vaccaro, G., & Lehdonvirta, V. (2020). *When Motivation Becomes Desperation: Online Freelancing During the COVID-19 Pandemic*. SocArXiv. <https://doi.org/10.31235/osf.io/67ptf>
- Gupta, V., Fernandez-Crehuet, J. M., Gupta, C., & Hanne, T. (2020). Freelancing Models for Fostering Innovation and Problem Solving in Software Startups: An Empirical Comparative Study. *Sustainability*, *12*(23), 10106. <https://doi.org/10.3390/su122310106>
- Gupta, V., Fernandez-Crehuet, J. M., Hanne, T., & Telesko, R. (2020). Fostering product innovations in software startups through freelancer supported requirement engineering. *Results in Engineering*, *8*, 100175. <https://doi.org/10.1016/j.rineng.2020.100175>
- Heijde, C. M. V. D., & Heijden, B. I. J. M. V. D. (2006). A competence-based and multidimensional operationalization and measurement of employability. *Human Resource Management*, *45*(3), 449–476. <https://doi.org/10.1002/hrm.20119>
- Jacobs, S., Jacobs, S., Vos, A. D., Vos, A. D., Stuer, D., Stuer, D., Heijden, B. I. J. M. V. Der. (2019, September 1). “Knowing Me, Knowing You” the Importance of Networking for Freelancers’ Careers: Examining the Mediating Role of Need for Relatedness Fulfillment and Employability-

- Enhancing Competencies*. Frontiers in Psychology; Frontiers Media S.A.
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02055>
- Kalleberg, A. L., & Dunn, M. (2018). Good Jobs, Bad Jobs in the Gig Economy. 5.
- Kitching, J., Smallbone, D., & Hill, K. (2008). Defining and estimating the size of the UK freelance workforce. 63.
- Malik, O. (2019). Is Protean Career Attitude Beneficial for Both Employees and Organizations? Investigating the Mediating Effects of Knowing Career Competencies. *Frontiers in Psychology*, 10. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01284>
- May, T., Warran, K., Burton, A., & Fancourt, D. (2020). *Socioeconomic adversities experienced by creative freelancers in the UK during the COVID-19 pandemic: A qualitative study*. SocArXiv.
<https://doi.org/10.31235/osf.io/74sdr>
- McQuaid, R. W., & Lindsay, C. (2005). The Concept of Employability. *Urban Studies*, 42(2), 197–219.
<https://doi.org/10.1080/0042098042000316100>
- Mould, O., Vorley, T., & Liu, K. (2014). Invisible Creativity? Highlighting the Hidden Impact of Freelancing in London's Creative Industries. *European Planning Studies*, 22(12), 2436–2455.
<https://doi.org/10.1080/09654313.2013.790587>
- Porter, C. M., Woo, S. E., & Campion, M. A. (2016). Internal and External Networking Differentially Predict Turnover Through Job Embeddedness and Job Offers. *Personnel Psychology*, 69(3), 635–672. <https://doi.org/10.1111/peps.12121>
- Presti, A. L., Pluviano, S., & Briscoe, J. P. (2018). Are freelancers a breed apart? The role of protean and boundaryless career attitudes in employability and career success. *Human Resource Management Journal*, 28(3), 427–442. <https://doi.org/10.1111/1748-8583.12188>
- Ruiner, C., & Liebhart, U. (2018). How multi-optional experts maintain and enhance their employability. *German Journal of Human Resource Management*, 32(1), 52–74.
<https://doi.org/10.1177/2397002217749774>

- Saunders, M. N. K., Thornhill, A., & Lewis, P. (2019). *Research Methods for Business Students*. Pearson Education, Limited. <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ubnru-ebooks/detail.action?docID=5774742>
- Sawyer, S., Dunn, M., Munoz, I., Stephany, F., Raheja, R., Vaccaro, G., & Lehdonvirta, V. (2020). *Freelancing Online During the COVID-19 Pandemic*. <https://www.microsoft.com/en-us/research/publication/freelancing-online-during-the-covid-19-pandemic/>
- Sponder, J.-C., Corvello, V., Grimaldi, M., & Rippa, P. (2017). Startups and open innovation: A review of the literature. *European Journal of Innovation Management*, 20(1), 4–30. <https://doi.org/10.1108/EJIM-12-2015-0131>
- Stephany, F. (2020). Does It Pay Off to Learn a New Skill? Revealing the Economic Benefits of Cross-Skilling. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3717077>
- Strauss, K., Griffin, M., & Parker, S. (2011). Future Work Selves: How Salient Hoped-For Identities Motivate Proactive Career Behaviors. *The Journal of Applied Psychology*, 97, 580–598. <https://doi.org/10.1037/a0026423>
- Süß, S., & Becker, J. (2013). Competences as the foundation of employability: A qualitative study of German freelancers. *Personnel Review*, 42(2), 223–240. <https://doi.org/10.1108/00483481311309393>
- Sutton, S. (2000). The Role of Process in a Software Start-up. *IEEE Softw.* <https://doi.org/10.1109/52.854066>
- Thijssen, J., van der Heijden, B., & Rocco, T. (2008). Toward the Employability—Link Model: Current Employment Transition to Future Employment Perspectives. *Human Resource Development Review*, 7, 165–183. <https://doi.org/10.1177/1534484308314955>
- Van der Heijden, B. I. J. M., Notelaers, G., Peters, P., Stoffers, J. M. M., De Lange, A. H., Froehlich, D. E., & Van der Heijde, C. M. (2018). Development and validation of the short-form employability five-factor instrument. *Journal of Vocational Behavior*, 106, 236–248. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.02.003>

Witteveen, D., & Velthorst, E. (2020). Economic hardship and mental health complaints during COVID-

19. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117(44), 27277–27284.

<https://doi.org/10.1073/pnas.2009609117>

Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* - Southern Cross University.

Appendix 1: Interview protocol

1. Hoe lang duurt een gemiddelde opdracht?
2. Werk je vaak aan meerdere projecten tegelijk? Waarom wel of niet?
3. In hoeverre hou je rekening met je verdere carrière bij het uitzoeken van een nieuwe opdracht?
- 3b. Op welke manier hou je er rekening mee?
4. In hoeverre ervaar je keuzevrijheid bij het aannemen van nieuwe opdrachten?
5. Welke criteria spelen een rol bij het selecteren van nieuwe opdrachten?
6. Sluiten je opdrachten vaak aan bij je expertise?
7. Vormen je opdrachten een uitdaging binnen je vakgebied?
- 7b. Is dit vaak het geval? Waar zit de uitdaging in? Wat voor inhoudelijks leer je van je opdrachten?
8. Werk je meestal zelfstandig of meer samen met anderen?
9. Hou je vaak contacten over na een opdracht? Bouw je op deze manier een netwerk op?
10. Hoe is de begeleiding met het beginnen van een nieuwe opdracht?
11. Krijg je tijdens een project feedback van de opdrachtgever? Via welk medium gebeurt dit? Helpt dit met het verbeteren van je huidige project?
12. Krijg je na een project feedback van de opdrachtgever? Via welk medium gebeurt dit? Helpt dit met het voorbereiden op een volgend project?.
13. Hoe hebben de besproken ontwikkelingen je persoonlijke vaardigheden beïnvloed?
14. Welke rol spelen je persoonlijke vaardigheden in het krijgen van een nieuwe opdracht?
15. Zijn er voorbeelden van een opdracht die je hebt gekregen dankzij leerervaringen die je met eerdere opdrachten hebt opgedaan?

Appendix 2: Coded interview transcripts

Laid out below are the six individual interviews. In each of the transcripts, parts of the conversation spoken by the researcher are designated with the letter 'R', while the responses by the interviewees are marked with the letter 'I'.

Note that interview #4 for the purposes of analysis has been split into two separate datasets. Underlined are the sections of the interview that are attributed to I-4b rather than I-4a.

Appendix 2a: interview 1

R: Werk je vaak aan meerdere projecten tegelijk, of of is het focus op eentje voor een tijd en daarna de de volgende? Hoe is hoe zit dat?

I: Het is in deze tijd van de zomer bijvoorbeeld drie projecten per dag gemiddeld. Ik werk dan ook in de non-profitsector, ik heb dan een stichting in Brussel, maar mijn eigen onderneming daar werk ik dus ook mee en soms vloeit dat af en toe in mekaar en af en toe is dat dus los van elkaar. Dus een planning is heel belangrijk voor mij. Ik heb ook een dagelijkse to-do lijst met tijd die ik bijhoud want ja, die projecten hebben gewoon inderdaad de juiste flair nodig, de juiste, het bewustzijn, de juiste filosofie. Je opdrachtgever is natuurlijk anders, dus ik plan ook een call in van tevoren wat die precies wilt en zo op basis daarvan leg ik dus mijn planning past. Dus het is verschillend. Af en toe werk ik met meerdere opdrachten, af en toe niet, want het is die flexibiliteit dat ik een beetje heb aangeleerd om dat ook als freelancer te doen. Want inderdaad, het is niet altijd consistent. Je moet flexibel kunnen zijn en ook durven af en toe dingen los te laten en te focussen op andere projecten. Het is die switch wat vaker, denk ik bij de meeste freelancers wat lastig in het begin, dat merkte ik in het begin ook trouwens dat was voor mij heel lastig, want ik ben ook gewend om gewoon vast aantal uren te draaien. Op mijn bijbaan was dat altijd het geval in de horeca, maar alsnog moet je daarin gaan spelen, flexibel zijn en dat is belangrijkste, denk ik.

R: Ja, en je had over meerdere op een dag. Hoe lang ben je dan bezig met de gemiddelde opdracht?

I: Ligt er inderdaad aan hoe groot de opdracht is. Ik schrijf het nu bijvoorbeeld voor een email marketing bedrijf die dat heeft aangevraagd. Dus ik zeg maar de templates, ik zorg voor het grafisch ontwerp, de symbolen die in de marketingcampagnes zitten, in een email en daar ben ik ongeveer twee uur mee bezig. Dus ik denk gemiddeld, ja ligt eraan, wat het is, email marketing is meestal twee uur. Als ik een framework heb met de juiste teksten als het gaat om echt webteksten van meerdere paginas en daar ben ik wel, daar ben ik wel meerdere dagen mee bezig want ik wil goed hebben wat er staat, maar ook qua sco teksten. Dus ook als je kijkt naar bijvoorbeeld de technische deel, komt het bedrijf goed bovenaan te staan in Google wat zijn juist de zoekwoorden/ signaal worden? Daar zit toch wat meer onderzoek in. Dus daar

ben ik eigenlijk veel, veel bezig met research dus dus ik denk ik denk daarmee wel denk ik wel meerdere dagen mee bezig bent. Als ik echt een tekst te gaan praten en en webshops dus dat plan ik dan in van tevoren. Meestal doe ik dat zes uur, dat plan ik dan in om echt actief bezig te zijn, ongeveer twee, drie uur met research, zeg maar onderzoek.

R: En dat is dan verspreid over een aantal dagen?

I: Ja, dat is dus een aantal dagen, ja, ja.

R: Goed, helder en dat heeft terug te komen uit het introductie onderwerp; hou je vaak ook rekening met je verdere carrière. Op het moment dat je een opdracht aanneemt, is dat iets waar je al bij nadenkt of dat aan jou persoonlijk bijdraagt?

I: Kijk ik zeker naar. Ik leer altijd veel als tekstschrijver hè, want je moet veel lezen, je moet veel onderzoek doen, dus je pakt ook al die kennis op en je moet dat op een manier, ja, zeg maar vormgeven dat het ook voor een lezer waarvoor het nog niet duidelijk is dat dat ook duidelijk wordt, die simpelheid zeg maar daar daar start ik aan zeg maar. Dus daar let ik wel op, hoe, hoe communiceer ik zeg maar ook in de toekomst een boodschap waarvan ik nog niet weet hoe het in mekaar zit, dat complexe gedeelte bijvoorbeeld, ik weet niks van meubels, maar ik kan zo op Google intikken van ja, wat wat voor meubelzaken, dat staat er al en wat kan ik gebruiken en dat vormgeven op mijn manier, wat past bij de opdrachtgever. Dus ik denk wel verder naar de toekomst. Als het gaat om hoe communiceer ik dat veel beter in woorden. Ik denk dat daar juist de kracht van mij in zit, als het gaat om carrière en dan hoor je vast wel vaak, tenminste dat heb ik dan vaak. Als je iets maakt, dan hoor je naam in de wandelgangen en dan neemt een ander persoon contact met je op. Hé, ik heb binnen nu en een jaar heb ik ook een website nodig. Zou je misschien onze webteksten willen doen. Dus ik breid zeg maar ook mijn netwerk uit, maar dat geeft ook een soort van een kettingreactie hè als je voor één persoon die website heb gemaakt, dan kan die persoon ook doorgeven aan de andere, zijn netwerk of haar netwerk. Dus daar zit wel een spinnenweb in, zeg maar, die strategie.

R: Goed, ja, we hebben toch een klein beetje over gehad, maar dus opdrachten die je neemt, sluiten die vaak veel aan je expertise? En dan heb ik eigenlijk de vraag. Daarna noem ik alvast eventjes in hoeverre mate vormen ze een uitdaging binnen jouw expertise, vakgebied?

I: Antwoord op de eerste vraag. Vaak is het zo dat ik ook anderen betrek bij bepaalde opdrachten, waarin ik nog niet echt de expertise hebt, bijvoorbeeld een grafisch vormgever die goed is in het maken van de website, die goed is, in wordpress, dan vraag ik eigenlijk die persoon zou jij een skelet willen maken van de website met de juiste linkjes weet je wel, dat soort technische aspecten, dan doe ik de teksten, ik word, je stuur je toch naar de opdrachtgever, die controleert dan teksten en de persoon die website maakt, die combineert dat dan bij elkaar. Dus het is vaak zo inderdaad dat er een samenwerking ontstaat met meerdere freelancers en ik denk dat daar juist de kracht zit, zeker tegenwoordig, als je nu met een crisis

zit. Hoe ben je als freelance niet alleen naar klanten te gaan, op uit te gaan, maar probeert te kijken wat andere freelance zijn er en waarmee kan ik samenwerken? Wat past in mijn pakket, wat er nog niet is, hè, dus daar, daar heb ik ook altijd naar zitten kijken. Dat in de laatste tijd veel meer gedaan tijdens de crisis, omdat ik moet creatief kunnen zijn en dat heb ik wel. Daardoor heb ik wel mijn netwerk steeds verder uitgebreid online. Ik hou het voorbeeld aan non-profit. Nou, ik heb, ik ben ook contentmanager van een non-profit, waarvan ik dus ook blogschrijvers hun artikelen online zet op onze website. Dus daar ben ik ook actief mee. In de non-profit is het echt heel belangrijk voor freelancers om samen te werken. En dat maakt het juist, antwoord op de volgende vraag, uitdagender als je met elkaar samenwerkt, dan voel je echt, zeg maar een soort teamverband van. Hé, heb je dat er klaar en dan kan ik nu dit inzetten. Hoe heb je dat? Dan kan ik nu de volgende stappen ondernemen, dus dat samenwerken, dat maakt het nog nog uitdagender. Ik hou van teamwerk zeg maar daar hou ik van. Ik ben niet iemand die alles naar zich toe trekt en denkt van: ja, ik zoek het zelf wel uit of het wel lukt. Nee, ik ben je als iemand van welke persoon kan het beter? En hoe kan ik dat met elkaar combineren? Dus daar ben ik wel altijd mee bezig.

R: Dan kun je daar natuurlijk ook weer van leren als iemand dat, als je iemand vind die het beter kan. Ja, nu ben je al heel erg overgegaan in mn volgende vraag. Die ging namelijk over samenwerking met anderen. In in hoeveel mate werk keer samen met andere? Maar ik heb daar al een beetje antwoord op gehad. Ik krijg de indruk dat jij dat netwerk zelf om je heen, vormt, dat het niet vanuit de opdrachtgever komt, maar dat jij zelf mensen uitzoekt om mee samen te werken. Maar dat kun je dat toelichten is dat zo of krijg je wel vanuit de opdrachtgever van hé, dit is je team, hiermee ga je samenwerken.

I: Zeker en vice versa moet ik zeggen dat het wel eens voorkomt maar dan is de opdrachtgever, zeg maar, aan het outsourcen op zijn gebied. Dat heb ik nog niet meegemaakt, maar je hebt wel gelijk. Ik probeer wel mijn eigen zegmaar netwerk op te bouwen, want soms kan de opdrachtgever ook juist aan mij vragen: ken je iemand die goed is in dit? Maar daar ben ik dan bijvoorbeeld niet, dan zeg ik van deze persoon is er goed in, misschien dat je met hem contact op moet nemen en zodra die persoon dat accepteert dat contact die mij weer en zo maken we samen onze eigen team. Dat heb ik het liefste dan dat een opdrachtgever mij zeg maar ergens insluit en daarmee laat samenwerken. Dat is op zich ook goed, maar ik merk dat toch wel vaak wat frictie is, omdat die persoon in het bedrijf zelf, die houdt zich aan een bepaald soort structuur. Vaak is het zo dat zo dat juist die structuur, die is niet meer goed. Daarom vragen ze ook iemand anders bij het bedrijf, bijvoorbeeld bij op een andere freelancer. Dus dan vragen ze eigenlijk op een andere kijk op een bepaald soort model of een product of service, maar in plaats daarvan houden ze zich aan hetzelfde stramien waardoor ze eigenlijk dezelfde resultaten behalen terwijl ze dat eigenlijk niet willen. Dus ik probeer altijd een soort van middenweg te vinden tussen tussen de opdrachtgever en netwerk dat ik heb, want netwerk is net zo belangrijk voor mij, en zeker als het gaat om resultaten halen.

R: Goed, duidelijk en hou je naderhand na een opdracht. Hou je daar nog contacten aan over die je hebt opgedaan?

I: Ja, meerendeels wel, moet wel zeggen natuurlijk is het belangrijk om een die follow-up daarna te houden. Zeg maar de klantenbinding de relaties, de verhouding in, dat dat best belangrijk is. Als ik bijvoorbeeld een actie hebt met teksten, dan dan stuur ik af en toe wel eens door of het laat ik even weten

van ik wist dat je dit miste in jouw omschrijving, jouw product. Ik heb nu een aanbod voor jou hierbij als voorstel dus dat kan. Af en toe probeer ik ook vaak formeel contact te houden. Ik denk dat dat ook voor mij heel belangrijk is, want ja, merendeels werk ik eigenlijk online, maar af en toe ga ik nog wel eens vanuit moet naar een meeting of naar een netwerk event en dan is er toch wel fijn om elkaar weer face to face te zien en om te kijken van hé, wat kan misschien beter de volgende keer of niet. Dus ik vind eigenlijk die die face to face eigenlijk wel belangrijk. Om dat te behouden met de klant, als ie daarin interesse heeft natuurlijk, maar dat zijn wel stukken waarbij ik let op die formele en informele klantenbinding zeg maar.

R: Ja, heel goed ehm. Als je dan tijdens een project bezig bent en krijg je dan tussentijds ook feedback van de opdrachtgever?

I: Ja, zeker, ik bedoel het is nooit in één keer goed, natuurlijk, dat vraag ik ook niet. Ik vraag niet meteen van dit is het, dit is wat er is en je moet het ermee doen. Nee, zo ben ik ook niet. Ik vraag, ik zet altijd een concept, gemiddeld zijn dat er maximaal drie als het gaat om het schrijven van teksten en dat grafische gedeelte, zeg maar maar ik zeg nooit van nee, dit is het en klaar. Ik heb wel het idee vanaf het begin af aan, of van oké, daar gaan we naar toe. Maar natuurlijk moet een opdrachtgever zijn van ja, dit is de juiste richting, dat ik daar naartoe wil gaan. Dus ik denk dat daar- mijn geduld is wel wat dat betreft, ja, groot om te wachten wanneer het juist perfect is. Wanneer het resultaat dat er oet zijn, dat die ook gehandhaafd is ja.

R: Dat is normaal, ja, dus hoewel ze niet heel lang duren, gemiddeld genomen, gaat het in die tijd wel gewoon een paar keer heen en weer en.

I: Ja, zeker, zeker, en daar ben ik ook heel snel in. Eigenlijk, als ik zie dat het eerste concept niet gewerkt heeft, dan ga ik meteen daarna aan het werk, want dat wil ik juist die snelheid moet wel behouden zijn, hè dat die momentum zeg maar, dat vind ik wel het belangrijkste. Dus ik ben er altijd wel meteen weer mee bezig. Als het inderdaad de volgende concept vraagt.

R: Goed, en als het dan af is, krijg je daarna ook nog een keer feedback over wat er nou werkproces, bijvoorbeeld de samenwerking met jou of of iets in die richting?

I: Ja, ik heb er af en toe wel inderdaad gevraagd om recensies, die staan ook op mijn website onderaan en dat vraag ik af en toe. En dan zeg ik: van nou, de volgende keer heb je een aanbieding op op deze, mijn service. Zou je het dan daarvoor recensie willen schrijven op mijn website? Of ze vragen om een revisie inderdaad, wat je bedoelt, het herschrijven van hun werk, tekst wat meer up to date is met de tijd, de jongeren, aanpak van tekst in plaats van de ja, de de tutoyeren, zeg maar de u en de. Dat heb ik ook vaak meegemaakt. Hé, wanneer zeg je nou U en wanneer zeg je jij en je. Dus daar zit vaak wel de vraag om dat te gaan veranderen. Dus het komt regelmatig voor, ja, en dan doe ik dan gewoon vanuit dat zit er dan bij

in, het veranderen van een klein beetje een bepaalde zin of bepaalde zinnen. Dat zit dan bij pakket inbegrepen zeg maar één revisie per keer, zeg maar zeg ik dan bijvoorbeeld een keer.

R: Goed, en als we even kijken naar alle besproken ontwikkelingen noem ik ze. Dus dan hebben we het over het opgebouwde netwerk tijdens een opdracht, de feedback tijdens en na een opdracht hebben die naar jouw idee bijgedragen aan jou als persoon, als professioneel persoon.

I: Ja, ik moet, ik leer van elke opdracht. Natuurlijk zijn er opdrachten waarbij ik ook echt fouten maak met bijvoorbeeld een letter -dt op spelling. Hè, je kan nooit alles perfect doen als mens. Maar gelukkig hebben we de technologie, wat het toelaat om dat te controleren natuurlijk. Dus daar ben ik wel opzich blij mee. Alleen is het soms wel wat, laat ik het zo zeggen, dan wordt het wat te makkelijk als je het zo uitgaat van technologie. Dus wat het voor mij echt bijdraagt is. Ik moet ook leren om daarmee om te gaan met die technologie. Daarmee bedoel ik bijvoorbeeld controleren van spelling wat ik net vertelde, maar ook de grafische kanten, flexibel zijn in wanneer je nou wel een zin moet gebruiken, wanneer nou niet. Dus voor mij, ja, voor mij is het vaak één fout, wat voor mij zeg, maar soms een zwakheid is waarvan ik moet leren. Af en toe ben ik net iets te perfectionistisch en vergeet ik even die eenvoud zeg maar, dus dat is voor mij een leerpunt in de toekomst is om vaak meer te denken in eenvoud. In plaats van te lang met één ding bezig te zijn. Dat heb ik niet vaak, maar af en toe is dat wel voor mijn probleem.

R: Ja, dat precies waar op zoek was, eigenlijk, wat ik verwachtte. Dus mooi, mooi, en dan bij het uitzoeken van een nieuwe opdracht. Ja, of ik weet niet hoe dat precies gaat, in hoeverre je dat uitzoekt of je benaderd wordt. Maar gebruik je daarvoor echt die ook steeds groeiende persoonlijke kennis jouw skillset, draagt dat ook bij aan het binnenkrijgen van nieuwe opdrachten bijvoorbeeld?

I: Ja zeker, want ik vaak doe is ik stuur ook vaak voorbeelden. Als mensen bijvoorbeeld vragen, nou, doe je email marketing, dan stuur ik altijd concepten door die ik heb gemaakt. In vertrouwen dat het natuurlijk niet verder gedeeld wordt, want daar zit er wel een aantal regels en wetten in om die informatie delen. Maar ik stuur altijd voorbeelden op. En als het, als ze daarmee akkoord zijn, dan gaan we op een videocall bijvoorbeeld, zoals deze. En dan laat ik bijvoorbeeld met een shared screen, dan deel ik mijn scherm, laat ik nog meer van mn werk zien. Dan zijn ze van nou, nou, dat ziet er goed uit, dat wil ik ook. Dus ik pak altijd, zeg maar al iets wat ik al heb gedaan, wat al goedgekeurd is. Dat breng ik naar de voorgrond om te kijken of dat juist is, de richting die ik op wil gaan, de klant of de opdrachtgever en het komt vaak voor dat ze dan mij benaderen moet ik wel zeggen, zijn ook natuurlijk websites zoals fiverr voor freelancers maar je zelf natuurlijk op uit kan gaan. Ik heb het zelf ook geprobeerd. Helaas was dat niet voor mij zo succesvol, want er is best wel veel competitie speelt zich en dat soort platformen in. Dus ik heb het juist meer van mijn netwerk en dan is je relatie binding, informeel, als freelancer goud waard. Want het is wel even goed om te zeggen: als meerdere freelance dit luisteren, is als je zelf een netwerk onderhoudt en opbouwt dan heb je ook gegarandeerd die consistentie dat je opdrachten binnen zou kunnen krijgen en van daaruit naar meer natuurlijk. Ik zou wel echt aan willen raden om zelf netwerk op te bouwen, want dan heb je veel meer plezier mee, want misschien dat je af en toe mee kan gaan met een bedrijfsborrel of zo, ik zeg maar wat. Zo van deze jongen heeft de teksten geschreven en dat soort dingen, om dat toch ja als freelancer als extraatje mee te nemen, ja zeker.

R: Ja, dus je hebt er over een een groeiend portfolio van jezelf, dat je dus kunt gebruiken om te laten zien, en netwerk inderdaad, vind ik ook een heel belangrijk ding. Goed dat jij dat ook benadrukt, maar opdrachten vind jij dus zelf gewoon via jouw eigen website en door het benaderen van mensen om je heen.

I: Ja, ik heb af en toe wel eens gedaan, bijvoorbeeld op Facebook heb ik van die groepen, communities. Dat zijn bijvoorbeeld webshop beheerders zeg maar, en die vragen wel eens van: hé, ik ben op zoek naar een tekstschrijver kun je iemand aanraden nou, dan stuur ik vaak met website link in de comments section met een tekst boven van: ja, ik ben tekstschrijver al een aantal jaren ervaring. Klik mijn link, dan klikken ze de website en van daaruit ontstaat dan bijvoorbeeld een chat. Maar het is merendeels online, via communities bijvoorbeeld. Als freelance kun je ook in communities deelnemen, waar jouw doelgroep zit, waar je klanten zitten en op die manier kun je dat ook weer gaan gaan binnen halen, zeg maar, ik moet maar even zo, dus ja, dat is wel een goeie goeie manier om zelf initiatief te nemen, communities.

R: Maar die website is dus een beetje jouw front. Dus als jij eventjes gewoon wil laten zien wie jij bent, dan wat je doet, dan is dat waar je naartoe linkt. Dat is waar iedereen alles kan zien?

I: Dat klopt ja, er staan ook hyperlinks bij inderdaad, daar kunnen mensen op klikken en dan kunnen ze een aantal voorbeelden zien, want het belangrijkste is eigenlijk dat als freelancer denk ik tenminste dat heb ik gemerkt is dat je informatie heel overzichtelijk en snel moet kunnen delen, met name online. Want daar, ja, het is gewoon snel te delen en dan kunnen mensen gewoon het snelst zien wat je doet en wie je bent, een verdere stappen die ze eventueel willen ondernemen.

Appendix 2b: interview 2

R: Goed, dan wil ik weten wat voor wat voor een opdrachten je nu allemaal doet, want je geeft dus les, maar je wordt ook ingehuurd om excel te gebruiken. Voor wat voor doeleinden is dat dan, boekhouding?

I: Ja, dat komt wel vaak voor. Rapportages bouwen, dashboards want jij hebt financiële achtergrondstudie?

R: Eigenlijk gewoon bedrijfskunde vrij breed, maar er zaten wel wat financiën in.

I: Als ik jou rapportages en dashboards noem kun je er wel een beetje beeld bij vormen. Wat dat inhoudt. Maar ook offerte tools heb ik gemaakt. Laatst eentje voor de vaste activa, de afschrijvingen zeg maar.

R: Mmm.

I: Ja, ook gelijk gebruiksvriendelijk maken, het geen zootje werd, dat ze echt verplicht zijn om keuzes te maken ook. Dat is meer dan een excel bestandje is, maar ja, meer eigenlijk een programma of een tool. Als ze niet zomaar overal lukraak wat wat in kunnen voeren, maar dat ze gewoon met die dropdown menuutjes ook keuzes moeten maken, dat de fout gevoeligheid afneemt ja. Bij hetzelfde bedrijf hadden ze een probleem met de planning bijvoorbeeld, letterlijk was het een enorm bedrijf die ja op de vloer zeg, maar dan moesten de mens orders bij elkaar pikken en dat ik ongeveer 50 mensen op de vloer, maar die bijhouden delen, letterlijk, echt, met een A4'tje met een pen werden de namen opgeschreven vandaar die leidinggevend die wisten dus s ochtends niet wie er komen bijvoorbeeld, of er kwamen mensen die ze niet hadden verwacht. Je verwacht niet dat het nog steeds voorkomt.

R: Maar dat dat kon in elk geval beter dan.

I: Ja, daar ben ik nu mee bezig, dat soort opdrachten, het is heel divers eigenlijk.

R: Oké, dan is mijn volgende vraag misschien een beetje moeilijk, omdat je zo veel verschillende dingen doet, maar hoe lang ben je bezig met een gemiddelde opdracht?

I: Ja, dat is inderdaad heel verschillend. Ik had hiervoor ook een teams overleg met een klant. Daar ben ik al in 2017 begonnen.

R: Oké.

I: In het begin was dat wel iets van 30 uur per week, maar ik heb iets gebouwd voor hen, een paar tools en die ene tool daar komen ze eigenlijk zelf niet aan toe en die onderhoud ik dan voor hun. Regelmatig hebben we dan overleg daarover, ook andere opdrachten, dat ik, ja misschien een uur of vijf aan besteed en dan is het klaar, heel klein ook.

R: Want dan maak je een een soort excel skelet en levert je dan in. In is dat ongeveer de opdracht dan?

I: Excel skelet. Wat? Wat bedoel je?

R: Iets dat jij dan opmaakt en wat dan gebruikt kan worden om in te vullen, zoals wij het net over had, dat jij iets klaarmaakt met drop down menuutjes.

I: Ja, ja, het kan ook heel verschillend zijn, ook soms dat mensen zelf al iets hebben gebouwd, maar dan willen ze nog iets, maar dat lukt niet, dan vragen ze mij ook.

R: Oké, duidelijk en werk je dan ook? Ja, dat moet eigenlijk wel. Werk je dan aan meerdere opdrachten tegelijk?

I: Ja.

R: Het loopt door elkaar heen.

I: Ja, dat is een beetje ten gorte want ja, soms, dan maak ik ook wat. Als ik wat bouw, dan is het vaak even heen en weer en dan is er een eerste overleg en doe ik in eerste opzet. Dat zet ik dat door en dan wacht ik af op hun reactie. Daar zitten vaak ook wel tijd. Dus voordat ik er dan mee verder kan en zo ben ik meestal wel na tussen de vijf en tien opdrachten tegelijk bezig. Oké.

R: Duidelijk ehm, ik heb net ongeveer uitgelegd wat het doel van mijn onderzoek is, maar in hoeverre kun jij zeggen dat je wel eens rekening houdt met de rest van je carrière bij het uitzoeken van een opdracht?

I: Nou nee, ik geloof niet dat ik, als ik een opdracht wel of niet aannemen, dan aan m'n carrière ding je bedoelt of dat goed of minder goed is voor mijn carrière, een bepaalde opdracht?

R: Of je of je gewoon denkt dat je daar echt persoonlijk beter van gaat worden, voor iets van gaat leren, daar bewust bij stilstaat of niet.

I: Nee, nee, ik sta er, nee, dat is me om het even, want het gaat denk ik ook om dat je op een hoger niveau komt met een bepaalde opdracht, een stap in je carrière? Nee, ook als een opdracht zeg maar piece of cake is, ik heb wellich t zoiets al gedaan, dan neemt het met alle plezier aan, maar ook opdrachten waarvan ik denk zo, want daar zit nog wel een beetje uitdaging in. Dat zijn wel de opdrachten die je natuurlijk op een hoger niveau brengen, neem ik aan. Maar ik vind het af en toe ook wel lekker dat ik gewoon iets uit ervaring kan bouwen. Ook met nieuwe opdrachten waar wat uitdaging in zit. Dat moet ook niet te veel uitdaging in zitten. Ik heb zoiets als ik 80, 90 procent gewoon uit ervaring een opdracht kan vervullen en 10, 20 procent uitdaging, dat ik op dat moment nog niet weet hoe ik het opgelost krijg uit moet zoeken. Dat vind ik wel een verhouding. Ik denk, als het percentage uitdaging te groot dan voel ik me denk ik niet altijd prettig daarbij. Daar heb ik het zelf niet helemaal in de hand.

R: Ja, duidelijk, ja, begrijp ik tuurlijk ehm. In hoeverre er ervaar jij keuzevrijheid met het aannemen van opdrachten, dus eh kun je kun je je permitteren om te zeggen: nee heb ik geen zin in of eh of neem je alles wat je kunt krijgen? Hoe zit dat ongeveer?

I: Het is wel grappig dat je dat vraagt. In het begin nam in principe alles aan, ook al dacht ik van nou, ik weet niet of dat lukt, maar de laatste tijd dan geef ik dat gewoon aan van als ik denk van nou, ja, hier ben ik eigenlijk niet geschikt voor. Ik zou niet weten hoe ik het moet doen of gewoon eh, ja, dit is wellicht niet handig om het in een excel op te lossen, dan geef ik dat gewoon aan. Ook omdat zeg maar in het begin heb je het dan niet werk genoeg, maar ja, niet om arrogant te doen. Maar ja, dat is op zich vanzelf komen binnenrollen ik hoef er zelf niet echt achteraan te gaan. Eh dus als ik een opdracht dan misloopt dan dan lig ik daar niet wakker van, want in het verleden, als ik dan in het begin al twijfel had van wordt dat wel wat? Ja, naar verhouding werden dat op dat toch wel een beetje van die hoofdpijnopdrachten, dat het soms ook niet helemaal tot een goed eind kwam. Soms ook op het persoonlijke vlak, want het was toevallig vorige week iemand die had gegoogled en die belde mij op woensdagavond geloof ik, om half negen, s'avonds. Ik denk ik oke, ik zou het zelf niet doen andersom, en als ik dan zou bellen, zou ik tenminste nog vragen van soort zeggen, sorry het is een beetje laat, komt nog uit? Nee, hij begon gelijk zijn verhaal. Ik denk ik oke en eh beëindigde het gesprek van nou, hij zou mij wellicht toch wat sturen de komende dagen, en vervolgens belt u op zondagmiddag om vijf uur. Nou, ik denk ik, ja, dat wordt te gek, ik zat gezellig met mijn gezin hierbuiten, die ga ik niet opnemen. En toen was ie dag daarna gepikeerd dat ik niks van me had laten horen al die tijd. Toen heb ik gezegd van: nou, sorry hoor, zoek maar een ander, want als hij zo te werk gaat en op zulke momenten belt, daar heb ik geen zin in. Dat vind ik totaal ongepast. Ja, toen was ik stijlloos dus ja, oké, het zij zo.

R: Begrijp ik ook ja. Oké, we hebben het al een beetje over gehad, maar wat voor criteria spelen dan een rol bij jou, bij het kiezen van een nieuwe opdracht? Je heeft gezegd: die 80, 20 uitdaging-comfortverdeling, zijn er nog andere dingen?

I: Ja, toch ook wel of er een bepaalde klik is met die persoon, dus wat ik net uitgebreid in het voorbeeld aangaf.

R: Die is er soms niet.

I: Ja, nee, dat ja, daar ben ik wel blij om. Dat ik dat doe, want dat maakt het werk een stuk prettiger. Als ik zeg maar tien klanten heb en daar zit een heel vervelende tussen, dan beheerst dat toch wel voor groot deel of je plezier hebt in je werk, anders blijf je dat met dat negatieve gevoel zitten. Dus dat is wel belangrijk. En ik het aankan dus, die verhouding ervaring-uitdaging. Uiteraard moeten we het over het tarief eens zijn, als ze er niet te veel voor betalen, ja, dan houdt het ook op.

R: Mmm.

I: Ik doe ook was gratis dingen. Bijvoorbeeld via LinkedIn dan vragen ze me wel eens wat en als ik er dan een half uurtje je mee bezig ben, dan nou, dan breng ik echt niks in rekening, nee. Maar dat bepaal bepaal ik dan, of ik dat wel of niet in rekening breng. Als ze zelf al beginnen. Van kan het gratis en zo ja, dat dat gaat me dan een beetje tegenstaan, ja, dat bepaal ik dan.

R: Ja, ook duidelijk, ja, mn volgende twee vragen waren 'sluit opdracht te vaak aan bij expertise' en de volgende dan 'vormen een uitdaging binnen je vakgebied', maar dat hebben we hebben we eigenlijk al besproken. Dan wil ik wel nog vragen wanneer die stukjes, die 20 procent, tien tot 20 procent uitdaging, waar zit de uitdaging dan in? Wat voor wat voor nieuws leerde je dan van?

I: Ja, dat soort soort opdracht, wel nieuw is. Bijvoorbeeld nu met die planning. Ik hoop dat ik het goed kan uitleggen. Ze wil dan ook op een gegeven moment... Ze hebben niet alleen een orderpickers, ze hebben ook mensen die op de heftruck rijden en zo hebben ze één boek zo'n tien of 20 verschillende taken. Maar dan moeten er bijvoorbeeld drie orderpickers zijn, minimaal, en dan moeten er ook nog elk moment van de dag minstens één iemand aanwezig zijn. Dat zijn wel stukjes dat ik niet gelijk heb van zus en zo, zo doe ik dat, dan moet ik toch gaan bedenken hoe ik dat gaat doen. En dat is voor mij dan de uitdaging. Ik, ik heb wel de overtuiging dat gaat lukken ik weet alleen nog niet hoe, omdat ik dat dat niet eerder heb gedaan en dan toch zit met dat ik nu nog niet weet hoe ik dat dan in excel moet doen.

R: Dus het is wel altijd wel excel inhoudelijk als je iets nieuws het gaat doen waar je oncomfortabel mee bent nog. Je hebt natuurlijk sommige dingen als je ziet 'dit is het probleem' dat je direct voor je ziet van ja, dit is hoe ik dat in kaart gaat brengen en met met vierkantjes en bij andere moeten we daar nog even over nadenken en uitzoeken, is dat wat je zegt?

I: Nou, het is bij wel dan duidelijk, zeg maar wat ik moet gaan doen. Alleen bij de ene opdracht weten uit ervaring of het is een opdracht die misschien ook nooit eerder heb gedaan. Maar het is vrij eenvoudig dat ik wel weet hoe ik het moet oplossen. Maar die uitdaging zit puur er in dat ik nog niet weet hoe ik het moet oplossen in excel. Is dat een beetje antwoord op je vraag?

R: Ja, oké, dus het het in kaart brengen en dat gaat wel, maar het oplossen dan is... oké goed.

I: Ja, ja.

R: Duidelijk dan dan dan weet ik het mmm oké. Opnieuw, je doet veel verschillende soorten opdrachten heb ik vernomen, maar werk je meestal zelfstandig of samen met anderen?

I: Met wie je bedoelt andere excel experts bijvoorbeeld? Andere ZZP'ers?

R: Ja, maar maakt niet zoveel uit, eigenlijk. Heb je daar een soort van collega tijdens de opdrachten, of niet?

I: Nee, het komt eigenlijk niet voor dat ik iemand anders om advies vraag of om bij te staan.

R: Of dat je bijvoorbeeld wordt ingehuurd voor iets en daar daardoor in een team wordt geplaatst, of zo en dan samen dit oplossen? Gebeurt dat?

I: Nou samen, dat wil niet zeggen van, dan ga ik het wel zelf bouwen, maar dan hebben we natuurlijk wel informatie nodig. Inhoudelijk zeg maar wat precies de bedoeling is. Bijvoorbeeld als we een opdracht doen voor iets van hypotheek. Ja, en dan zijn er bepaalde regelingen die ik niet weet, die ze me dan wel even moeten uitleggen hoe dat precies werkt, zodat ik het kan vertalen in excel.

R: Oké, maar dat gaat via de opdrachtgever?

I: Ja, maar het is niet dan die mensen zelf in excel wat gaan zitten doen. Dat is gewoon die informatie. Die geven ze me dan.

R: Ja, duidelijk en hou je dan contacten over na een opdracht? Dat gaat dan waarschijnlijk alleen over de opdrachtgever zelf.

I: Ja, die, dat probeer ik wel warm te houden. Ik probeer je in ieder geval ja, dat we tevreden uit elkaar gaan. Ja, natuurlijk persoonlijk is dat fijn, maar ook voor een eventueel vervolg. En oh, ja, die andere, die contacten, die praten ook weer met mensen, en als die tevreden zijn over mij, dan zullen ze je natuurlijk eerder aanraden dan dat je bijvoorbeeld met ruzie uit elkaar bent gegaan. Dus daar, dat is eigenlijk wel veel waarde aan. Ja.

R: Ja, dus je bouwt wel een beetje een beetje bewust een netwerk op?

I: Ja, ja, zeker.

R: Goed, hoe is de begeleiding met het begin van een nieuwe opdracht? Is het vaak zo dat de opdrachtgever veel moet uitleggen? Je hebt nu net gezegd over hypotheek bijvoorbeeld weet je niet zoveel over, dus dat moet dan even uitgelegd hoe specifieke dingen daarin werken. Gebeurt dat vaak of is het meestal gewoon hier is wat data, je weet wat je moet doen. Succes ermee.

I: Ja, ik verbaas erover dat als mensen weten dat ik totaal niet uit hun branche kom dat ze dan een kwartier gaan praten tegen me en dan gebruiken ze zoveel vaktermen en afkortingen dat ik met mn oren zit te klapperen. Ik denk nou, kun je dat zelf niet bedenken dat dat ik dat niet allemaal snap als je dat in één keer achterelkaar ratelt?

R: Mmm.

I: Die categorie, die maak je wel mee. En andere juist ook van de andere kant, dat ze je iets drie keer verteld hebben en ik ook denk van ja, nou weet ik het wel, ja. Maar ik probeer altijd even voor te zorgen, vooral in het begin gesprek, om niet te veel in details treden, dat ik zeg maar echt in grote lijnen weet wat ze willen. Ik zeg ze vaak, dan kun je in ieder geval die details allemaal gaan praten, maar eer ik zover ben dan, dan weet ik het toch niet meer, dan roep ik je wel weer.

R: Dus je neemt wel altijd even de tijd om echt zo'n begin gesprek te voeren over wat precies de bedoeling is en de verwachtingen zijn?

I: Het is wisselen. Soms heb ik ook klanten, die heb ik nog nooit gezien. Dan gaat het grotendeels per mail.

R: Mmm.

I: Dan krijg ik een mailtje met een excel bestand, kun je dit en dit voor gaan doen? Dat kan ook prima werken.

R: Ja, en is dat bijvoorbeeld vaker het geval voor dan die korte opdrachten waar je het over had, waar je een uurtje of vijf mee bezig bent?

I: Ja, hoe korter de opdracht is des te minder echt minder dat ik echt die mensen ook van tevoren heb gesproken dan is het vaak ook niet zo ingewikkeld wat ik moet doen. Dus dan is er ook niet echt een bespreking voor nodig.

R: En tijdens een project, dan krijg je vaak feedback van een opdrachtgever. En hoe gebeurt dit?

I: Ja, het is vaak zo bij wat grotere projecten ook dat ik niet, dan zie je instantie van nou, dit is de opdracht, dit moet je doen, dat ik er gek gezegd een paar maanden aan ga werken, dat ze helemaal niks van me zien of horen van hier heb je het bestand. Nee, dat doe ik altijd wel. Als ik ben een stap gezet hebt, dan zeg ik tussendoor: van stuur ik een bestand op. Van is tot zover de bedoeling, dat het zo goed gaat. Zou het dan niet goed zijn dan? Ja, dan is het beter dat ik het dan weet dan aan het eind van het project. Vaak is het wel zo tijdens een project. Ja, in het begin nog leeg wat inhoudelijk zeg, maar wat het betreft, maar daar groei ik dan in. En dan geef ik ook vaak wel adviezen van heb je hier aan gedacht? gaat dit wel goed? Zou je dit er ook niet bij doen? Zo groeit dat vaak, zodat ik een beetje meer gesprekspartner en dan word ook.

R: Mmm en is dat is dat voor de echt kortere opdrachten ook het geval dat het in elk geval wel over de mail dan een paar keer heen en weer gaat?

I: Ja, ik probeer wel altijd mee te denken als ze zeggen: want dit en dat moet je doen en ik denk van: ja, zo komt het niet goed, dan geef ik toch al aan, dan weten ze in ieder geval dat ik erover nagedacht heb. Wat er verder mee doen dat moeten ze zelf weten, maar dat geeft voor mij wel een goed gevoel om die als te geven.

R: Ja zeker.

I: En vaak wordt dat wel in dank afgenomen.

R: Oké goed, maar de andere kant dus ook? Dat jij even opzetje hebt of zo dat je dat alvast opstuurt en dan van hen hoort of je op de goede weg zit, aan de verwachtingen tot zo ver voldoet of niet?

I: Was is je vraag nu precies?

R: Of je na feedback van een van een opdrachtgever tijdens het project.

I: Ja, en met feedback bedoel je van dat ze toch niet dat ik het niet zo heb gemaakt zoals de bedoeling was?

R: Ja, of of wel. Maar je vertelt dat de dingen wel een paar keer op en neer worden gestuurd en die zei dat hij dat jij je vaak wel puntjes geeft van hé, dit klopt misschien niet helemaal, maar is dat de andere kant op? Hoor je het ook van hen? Of ze tot zover dan tevreden zijn of juist niet?

I: Ja, zeker, ja, natuurlijk, dat komt ook wel eens voor dat ik het niet zo gemaakt hebt, zoals de bedoeling was. Dat kan aan meerdere dingen liggen of ik heb het verkeerd begrepen of er zit zit een fout misschien in mijn bestand.

R: Mmm.

I: Zij hebben het iets onduidelijk uitgelegd. Ja, dat?

R: En dan weet je dat dan ook op tijd, en dat helpt dan wel met het afmaken.

I: Ja, tuurlijk, daarom is het fijn om ertussendoor regelmatig contact te hebben. Dan kun je het bijsturen ja, tuurlijk sta ik open en daar luister ik altijd heel serieus naar natuurlijk, ik maak het voor hen, dus het moet voor hun prettig werkbaar zijn, te gebruiken zijn. Tuurlijk.

R: Goed, en als het nou helemaal af is en ingeleverd, krijg je dan vaak nog eens iets te horen van de van de klant?

I: Over dat dat project of eventueel een vervolg?

R: Over dit project, inderdaad. Dat het helemaal af is en je zegt: nu is het klaar. Krijg je dan nog een laatste keer te horen van: ja, dit is het, zo zijn we helemaal tevreden, dat is precies wat we zochten?

I: Ja, dat was, dat is wisselend uit zichzelf. Nou, als ik het percentage moet aangeven, ik denk misschien zon 30, 40 procent, die geven uit zichzelf aan van: ja, dit is hartstikke mooi eh, dit is wat de bedoeling was. Maar ja, vaak gaan mensen ook weer over tot de orde van de dag, dan spelen er weer andere dingen. Dan hoor je niks meer en hebben zoiets van nou, geen nieuws is ook goed nieuws. Maar de laatste tijd, ja, dat weet je dat je zelf ook. Volgens mij heb jij ook een aanbeveling geven dan als ik bij een opdracht klaar ben en ik heb het gevoel dat het goed is gegaan. Meestal heb ik ze wel als connectie op linkedin en dan vraag ik om een aanbeveling. Als ze op reageren, ja, dat weet ik ook wel dat het goed zit.

R: Oké dus je ligt er opzich niet echt wakker van of je wel of niet na een opdracht nog wat hoort. Maar als ik het zo hoor, dan helpt het wel een beetje jouw linkedin profiel te bouwen, het bouwt wel sterretjes op natuurlijk.

I: Ja, dat werkt met reviews. Dat werkt overal op, al helemaal op internet natuurlijk, want als je nou een klant zoekt of wat dan ook, of een bepaald product.

R: Mmm.

I: Ja, je kijkt toch, ik persoonlijk dan, ik denk denk ook veel meer mensen met mij die kijken toch naar de de reviews ja.

R: Ja, oké, dus daar hou je dan wel het nog wat aan over voor in de toekomst.

I: Ja

R: Even een algemene vraag: hoe hebben de besproken ontwikkelingen je persoonlijke vaardigheden beïnvloed? Met besproken ontwikkelingen bedoel ik dan en eigenlijk hoe jij van opdrachten beter bent geworden op het gebied van inhoudelijke kennis, het opbouwen van een netwerk en en contact met de opdrachtgever. Dat zijn eigenlijk de drie punten waar ik me op focus.

I: Ja?

R: Ja, oké, ja, ja, ja, en dus ja wat je op dat gebied hebt gewonnen tijdens opdrachten hebben: hoe voel jij dat die dingen jou jou persoonlijk hebben verbeterd?

I: Dat doen we die drie dingen: ontwikkeling.

R: Ja, dus dus inhoudelijke ontwikkeling, het opbouwen van een netwerk en contact met die klant.

I: Ja, dan is het contacten met je klant en netwerk. Is dat niet hetzelfde?

R: In jouw geval lijkt dat van wel ja.

I: Ah zo.

R: Ja.

I: Ja, die persoonlijke ontwikkeling, ja, die is enorm. Bij mij is het sowieso dat je met heel veel mensen, bedrijven te maken hebt. Als je bijvoorbeeld 20 jaar bij hetzelfde bedrijf werkt, nou, ik heb gezien, ja, dan bloed je toch een beetje dood. Of hoe noem je dat?

R: Mmm.

I: Dan blijf je, doe je elke dag hetzelfde riedeltje zeg maar. De ontwikkeling, ja, die staat bij een hoop mensen dan toch stil, dat heb ik ook wel ervaren als ik als werknemer ergens lang zat. Op een gegeven moment kun je alles doen wat er van je gevraagd wordt. En dan ontwikkel je eigenlijk niet meer verder. En dat is bij die van opdracht naar opdracht huppelt... Ten eerste, je leert ook beter communiceren met die mensen. Ja, je voelt ook een beetje de valkuilen aankomen. Van het begin was dat ook van, dacht ik, van nou, het was niet helemaal duidelijk wat ze bedoelden. Toen dacht ik van nou, durf het niet nog een keer te vragen, dat komt later wel. Daar ben ik ook zelfverzekerder in geworden. Al moeten ze drie keer uitleggen dan zeg ik, ja, sorry hoor, maar ik snap nog steeds niet wat je bedoelt. Ja, want doe je dat niet, dan vind ik dat je jezelf daarmee hebt. Dan zit je later thuis van ja, wat moet ik nu doen? Eigenlijk dit en ja, het mooiste vind ik wat ik net al zei, omdat elke opdracht ook... geen twee opdrachten zijn, hetzelfde. Ja, je zit er altijd wel bij een nieuwe opdracht, altijd weer voor. Ja, misschien is maar een paar procent uitdaging, maar soms ook wel 20 tot 30 procent. Ja, en dat is gewoon waardoor ik enorm gegroeid ben, dan word je echt een beetje een diepe gegooïd, maar dan doe ik wel bewust, dat ik wel, het overtuigingen hebt van nou, ik weet niet hoe ik het moet doen, maar het zal wel lukken. Dan is het gewoon internet m'n grote vriend, als je ergens mee zit en je gaat googlen nou dan dan kom je wel tot een oplossing. En dat iedereen ik op zn eigen gebied, waar die goed in is of het leuk vindt, dat je de overtuiging heb van ja, maar het zal wel lukken. Dat werkt natuurlijk veel beter dan dat je heel veel stress zit te werken. Van o, jee het lukt me niet, dat dat werkt niet echt.

R: Dus ja, je bent wat diverser bezig, je leert verschillende dingen en eh, je bent ook iemand ook gelukkiger eh de hoor ik of niet? Als je 40 jaar hetzelfde ding zit te doen, daar had je helemaal geen zin in.

I: Die heb ik genoeg meegemaakt, die mensen wel, die die hun dagen naar een pensioen zitten af te tellen, bij mij nog niet zo erg als werknemer, maar ik merkte wel vaak als als ik meer dan een paar jaar bij bedrijf zat, vooral bij het eerste bedrijf, op een gegeven moment staat je ontwikkeling wel een beetje stil. Ja.

R: Oké, goed en en ja, al je je persoonlijke ontwikkelingen, wat voor rol spelen die bij het krijgen van een nieuwe opdracht?

I: Je bedoelt ook hoe ik als mens ben?

R: Bijvoorbeeld dus inderdaad, of gewoon jouw inhoudelijke kennis over excel of inderdaad, wat je met een beetje zei dat je nu beter weet hoe je, hoe je omgaat, hoe je praat met zo iemand, heeft het je geholpen?

I: Ja, dat ik het nu tien jaar been, ja, eigenlijk wel het gevoel dat ik steeds beter in word, maar vooral als ik zo'n gesprek aanga merk ik dat ik veel beter tot mijn recht kom kom dan in het begin, toen ik nog een stuk onzekerder was. En nu durf ik ook te zeggen van nou, ik denk niet dat het wat voor mij is, dan zeg ik dat ook gewoon en dat iedereen gewoon duidelijk ook. Ja, als je iets kan, dat is ook een antwoord.

R: Ja, ja, en andersom, kun je jezelf ook beter verkopen als er iets is, bijvoorbeeld het je heel graag wil doen, maar je moet nog eh, je moet nog bewijzen waarom ze jou daarvoor moeten kiezen. Gebeurt dat?

I: Ja, ik denk dat ook als als persoon, als gesprekspartner ben gegroeid dat ik beter tijdens zo'n gesprek ben. Ja, en ik kan ondertussen al op heel wat jaren ervaring terugvallen. Of dat je cv hebt of dat dat al gevuld is met is het meer dan 100 opdrachten. Dat is natuurlijk ook een een voordeel.

R: Ja, precies goed. Als laatste, heb je daar misschien nog een, een, een, een leuk voorbeeld van?

I: Nou, toch weer op die ene waar, ik weet niet of je precies antwoord geeft op je vraag, anders met je het maar zeggen, daar was ik iemand, die had me gegoogled, die zocht iemand die ze een heel nette afschrijvingsstaat excel kon maken, gebruiksvriendelijk ook en niet zo fout gevoelig. Want daarvoor hadden ze al andere excel expert gehad, die die zag het zelf niet meer zitten op een gegeven moment. Nou, dat, dat is een opdracht geworden en die was heel tevreden. We hadden ook heel fijn de contact met elkaar en toen kregen op een gegeven moment een bericht van zn collega, ja, ik had van [NAME], heette die man, jouw naam gekregen, zou je ook wat voor ons kunnen betekenen? Toen ben ik naar het bedrijf geweest en die andere man had ik er niet ontmoet en daar dronk ik ook even een kopje koffie mee. En tijdens dat gesprek was het ook van: misschien ook wel leuk als je bij ons op de afdeling een cursus komt geven. Ik denk nou, dat zal hij niet gezegd hebben als je niet zo tevreden was over me.

I: Die zou me niet aanbevelen bij een ander en ook niet, stel je voor, die opdracht, was niet goed gegaan of het contact niet, dan zou die niet zo happig zijn om dat een collega door te geven om nog een cursus bij me af te nemen.

R: Ja, dus je bent direct vanuit de ene opdracht en de andere doorgerold. Gebeurt dat, gebeurt dat ook vaker?

I: Ja, dat gebeurt wel wel steeds vaker. Want ja, dat is ja, ik heb dan wel heel uitgebreid netwerk, ik heb iets van 16000 connecties als ik er tien procent daadwerkelijk van ken is het veel, denk ik. Ik heb in mijn begintijd heel veel mensen gewoon een lukraak uitgenodigd. Ja, af en toe post ik wat op linkedin. Ook als er niet veel mensen reageren erop of liken, krijgen we nu toch wel regelmatig van ja, ik volg je al een tijdje op LinkedIn en je bent nu achterhoofd blijven hangen en die waarderen het ook. En ja, nu heb ik iemand nodig voor excel en dat ze op zo'n moment aan jou denken.

R: Is dat een beetje je strategie ook dan, want die had het net over lukraak connectie verzoeken sturen dat het idee dat je gewoon bij zoveel mogelijk mensen op de tijdlijn een keertje langskomt?

I: Ja, het is toch een beetje kansberekening zo zie ik het. Als één op de duizend mensen wellicht per jaar wat van excel willen weten, of een opdracht of een cursus. Nou ik heb nu 16000 connecties, met één op de duizend dan heb ik toch 16 klanten per jaar. Beetje gek gezegd, het is toch een beetje kansberekening, zo zie ik het.

R: Ja, ja, ja, ja, dan heb je op een onderbewustzijn alvast gewerkt en de dag dat moment dacht dat het moment komt van. Ik heb nu een excel expert nodig, dan ineens, hé, die [NAME]!

I: Ja, het is soms een beetje. Ja, ik, dat werkt niet vanaf dag één natuurlijk, daar moet je de tijd voor nemen.

R: Mmm.

I: Langzamerhand is er denk ik toch wel een beetje een sneeuwbal effect dus als ik een keer een klant heb via linkedin, krijgen we ook wel eens van ja, ik zocht een excel expert en ja van die en die had ik gehoord dat je ook wel eens wat voor hun heb gedaan en die was tevreden over je. En zo is het balletje dan aan het rollen.

Appendix 2c: interview 3

R: Oké, en goed bij, je bent nu drie jaar aan het freelancen. Hoe ben je daarin terechtgekomen?

I: Nou eigenlijk heb ik langere tijd in loondienst gewerkt bij verschillende bedrijven. Ik ben ooit gestart in de media, bij een landelijke mediapartij en daarna ben ik overgegaan naar telecom vanuit de telecom ben ik in de publishing uitgeef sector terechtgekomen en dat is de sector die educatieve leer materialen maakte voor opleidingen in de zorg, de verpleegkunde, huisarts, fysiotherapie nou whatever. En we deden ook bij een nascholing, dus verpleegkundigen die ze moesten nascholen. En toen viel eigenlijk het onderwijs vond ik interessant en ik vond de publishing tak ook wel echt interessant. Dus hier wilde ik wel doorgaan. Na een aantal loondienst verbanden binnen de educatieve sector ben ik drie jaar geleden voor mezelf begonnen, omdat ik, nou ja, bij één bedrijf doen, Ja, dat klopt niet, had niet helemaal een match en toen zijn we gestopt met het dienstverband. En toen dacht ik: ja, mijn ervaring die zou ik nu ook wel als individu kunnen gaan inzetten. En ja, zou het verstandig zijn, zou ik het leuk vinden, is naar markt voor? Nou, doordat ik vast meeliep in de sector wist ik dat de markt voor was. En ik wist natuurlijk niet of ik het leuk zou vinden. Dus toen ben ik het gewoon maar gaan doen. Nou, toen had ik twee klussen, daar ben ik toen mee gestart en toen dacht ik: ja, dan kan ik in ieder geval het eerste jaar doorkomen en dan kijken we wel hoe het verder gaat.

R: Goed, respect, en bevalt het tot zover?

I: Dat bevalt ontzettend goed en ja, wat met name bevalt is dat ik gewoon merk dat doordat je diversiteit aan opdrachten doet en bij meerdere bedrijven in de keuken kijkt hebt, dat je daardoor ook gewoon echt kwalitatiever werk kunt afleveren.

R: Ja.

I: Omdat je gewoon een veel bredere scope een breder netwerk en je ziet meerdere methodieken bij verschillende organisaties, en die kun je weer inzetten bij andere opdrachtgevers.

R: Ja.

I: Dus ik merk eigenlijk dat ik merk dat nou, je kan het goed vergelijken met loondienst, waar je eigenlijk door de bril kijkt van je werkgever, en dat is het.

R: Ja.

I: En wat ik nu ervaar is dat je gewoon heel veel brillen kan kijken en daardoor gewoon per saldo kwalitatief leuker en beter kunt werken in mijn ervaring.

R: Nou, dat vind ik fijn om te horen. Dat is precies waar ik over wil hebben, namelijk. Ja en nu wil ik het even hebben of je laatste drie jaar dan als freelancer, hoelang ben je bezig met de gemiddelde opdracht? Wat is ongeveer de natuur daarvan.

I: Ik steek eigenlijk altijd in op minimaal zes maanden.

R: Ja.

I: Omdat die klussen die ik doe, die zijn best wel strategisch van aard en in het onderwijs waar ik me in begeef, zijn er vrij lang cycli van aankoop van producten en oriëntatie en gebruik een implementatie dat als ik daar heel kort bij betrokken ben, dan kun je nooit die cyclus doorlopen en dat is wel belangrijk. Dus zes maanden minimaal, maar het is ook wel eens twee jaar geweest, en dat vond ik wel de max hoor.

R: Oké, max twee jaar, duidelijk. En ben je wel met meerdere projecten tegelijk bezig dan?

I: Ja, ik heb vaak wel twee, twee klussen tegelijk.

R: Oké.

I: Een waarbij ik dan bijvoorbeeld de ene drie dagen doe en de andere één of twee dagen.

R: Ja, oké, dus je verdeelt gewoon je week in twee, dan het liefst.

I: Ja, ja.

R: Duidelijk, en als je nou begint met een nieuwe opdracht, hou je er dan actief al rekening mee of dit of dat voor jou ook een leerervaring kan zijn?

I: Als je begint of als ik mijn oriënteer op een opdracht.

R: Nou ja, bij het uitzoeken van een opdracht misschien.

I: Ja, zeker, ja, dan kijk ik wel van joh, als ik met partijen in gesprek ben, wat kan het mij brengen. Op professioneel vlak, inderdaad. Is het een uitbreiding van wat ik al weet, wat ik al kan, want dan is het uitdagend. Past het ook in die visie die die ik heb vanuit [Company name] We willen voor bepaalde klanten wel werken en andere klanten niet. Dus je kijkt daar wel strategisch naar, een heel duidelijk voorbeeld is dat ik de afgelopen vier maanden heb ik een opdracht gedaan in het voortgezet onderwijs. Daar had ik niet zo heel veel ervaring in, dus ik vond het wel heel fijn om deze aan te nemen en dan merk je ook dat je misschien toch wel, dan ben je dan veer je iets meer mee met de opdrachtgever, omdat het voor mij wel interessant is om in die nieuwe markt te kunnen stappen.

R: Ja.

I: Dus daar, daar kijk ik absoluut wel naar.

R: Goed, want je bent, je bent wel doorgaans veel bezig met onderwijs, maar dan, het voortgezet onderwijs was, was nieuw voor je? Wat voor onderwijs was je dan normaal mee bezig?

I: Ik heb veel gedaan in het, in het WO, het HBO en het MBO.

R: Oké, oké, op die manier duidelijk. In hoeverre ervaar je keuzevrijheid bij het aannemen van nieuwe opdracht?

I: Ja, wel behoorlijk, ja, dat ervaar ik wel behoorlijk.

R: Dus op welke manier? Je hebt vaak wel meerdere mails liggen van bedrijven die die diensten zou willen inschakelen en je kunt voor jezelf gaan kiezen?

I: Ja, ik heb wel vaker inderdaad gehad, nog dit jaar nog wel dat je inderdaad een keuze kunt maken. Dus ja, wat wil ik, wat kan ik, wat past het beste bij me?

R: Oké.

I: Dus dat is eh, dat is fijn, ja, het is ook wel fijn dat dat ik niet elke opdracht aan te nemen. En nou ja, het is niet zo dat dat er heel veel urgentie altijd is. Weet je, als iets eens een keer niet lukt. Ja, dat lukt niet. Dus en dan komt er een paar weken later wel weer iets anders voorbij. Dus dat, dat is wel heel heel chic

hoor, dat besef ook, en misschien is dat over een jaar heel anders. Maar nu ervaar ik wel veel keuzevrijheid, ja.

R: Fantastisch, mooi, ja, en waar let je dan vooral op? Wat is, wat is het belangrijkste bij het kiezen dan?

I: Nou, wat ik belangrijk vind is het proces met een opdrachtgever als je aan het oriënteren bent met elkaar. Je moet je voorstellen, hè, ik bedoel, ik kom in contact met een bedrijf, een bedrijf belt mij. Nou, dan ga je eerst, weet ik het, je gaat kennis maken en dan ga je de opdracht omschrijven en dan ga je kijken: joh is dit waar we het over hebben. Nou, als het voorproces soepel, snel en gewoon in een goede flow zit, dan hecht ik daar veel meer waarde aan dan als het stroef gaat, lang duurt en ja, het gewoon niet lekker loopt. Dat is een beetje een gevoels ding, maar ik heb ervaren dat als het niet lekker loopt, dan gaat het verder ook niet lekker lopen.

R: Oké, dus je voelt aan of je een beetje een klik hebt tijdens de eerste gesprekken.

I: Ja. Ja, daarvoor heb ik natuurlijk ook bekeken van nou is dit bedrijf überhaupt interessant, kan ik hier iets mee, sta ik achter wat ze doen? Kan ik hiermee op pad of vind ik het kwalitatief misschien, nou ja, magertjes?

R: Goed goed.

I: Dan kap ik het eigenlijk al eerder af. Maar goed, antwoord op die vraag: als er goeie flow zit in het eerste contact dan is dat voor mij belangrijk om wel of niet door te gaan.

R: Oké mooi, en en we hebben nog een klein beetje over gehad, maar sluiten opdrachten vaak echt goed aan bij je expertise? En in hoeverre daar zijn ze nog een uitdaging binnen je kennis, je vakgebied?

I: Nou eens even de één sluit wat beter dan de één is wat complexer dan de ander. Dus ja, daar zit inderdaad wel verschil in. Ja. Maar bijvoorbeeld heb ik in de afgelopen periode markt onderzoeksopdracht gedaan. Nou, dat is veel desk research, interviews, dat weergegeven in een rapport. Ja dan denk ik bij mezelf, weet je, dat kan ik en het is ook echt wel een goed rapport geworden, maar dat is niet waar ik nou heel erg blij bent geworden omdat het eigenlijk teveel theoretisch was. Maar goed, dat sluit wel aan maar dan denk ik ja, dit werk is nou niet echt wat ik drie maanden lang zou willen doen of zo.

R: Kan.

I: De opdracht nu in het voortgezet onderwijs heb wel heel veel moeten leren moeten bijspijkeren omdat dat is wel een onderwerp was dat voor mij ook nieuw is. Dan merk je dat je je in het begin wel echt gewoon veel theorie eigen moet maken, en dat moet natuurlijk allemaal heel snel want ja, het zijn interim klussen. Daar staat doorgaans hogere, wat hogere druk op.

R: Oké, goed. Waar? Waar ben je vooral naar op zoek dan? Iets dat inderdaad wel nog nieuw en uitdagend is voor een zekere mate?

I: Ja, nee, ja, absoluut ik altijd daarom wat ik zojuist zei, die opdrachten van twee jaar, daar was er één opdrachtgever, maar verschillende dingen. Dat vond ik dan nog wel leuk. En daarna is het wat meer op routine en daarvoor ben ik niet gaan interimmen. Ik vind juist wel interessant om snel gewoon een steile curve te kunnen maken.

R: Mmm.

I: Zowel voor mezelf als voordeel als voor een opdrachtgever.

R: Goed.

I: Die die uitdaging die moet er wel in zitten en wat ik zei nou bij die de klus waar ik nu op zit zat dat echt in, ik heb erg veel nieuwe dingen moeten leren, en in snel tempo. En en dat was ook leuk en dat was ook wel een beetje de bedoeling. Dat is juist in het voortgezet onderwijs.

R: Ja, goed, zo ja.

I: Beantwoord dat je vraag enigszins?

R: Ja, ja, ja, zeker, ik zit even te kijken hoe ik hier precies verder op ga. Je bent, je hebt nu over je, ja, je huidige opdracht, wat echt nieuw voor je was, waar zit dan? Waar zit dan praktisch de uitdaging in? Wat? Wat, wat, wat voor nieuws leer je allemaal?

I: Een goeie, nee, dit, dit is een opdracht voor een partij, die leveren bepaalde methodiek aan het onderwijs, de methodiek over toetsen en beoordelen. Nou, daar had ik niet zoveel verstand van, het is wel hele complexe materie, maar het gaat over: weet je, hoe beoordeel je leerlingen, wanneer is iemand wel

geslaagd? Wanneer niet? Nou ja, breder kijken dan alleen maar hoeveel antwoorden weet je goed? Dus ja, dat heb ik dan met die ontwikkelaars van die methodiek helemaal echt een deep dive moeten maken van wat is de filosofie hier nou achter? Waarom hebben jullie dit ontwikkeld? Hoe werkt het? Het is een evidence based methode, dus daar zit heel veel wetenschap achter. Met de ontwikkelaars dus ga je dan echt wel wat dagdelen zitten en uithoren over wat is het nu eigenlijk? En en aan de andere kant leer ik altijd veel door bijvoorbeeld klanten die die methodiek nu al gebruiken te benaderen en eigenlijk met hen een interview te doen. Ik zeg joh, dit is een product en dat willen we graag op de markt zetten. Nou, jullie gebruiken het al, en dan ga ik ze helemaal uitvragen.

R: Oké, maak je een beetje gebruik van je netwerk om die nieuwe dingen te kunnen leren? Oké, goed, en het verschil natuurlijk ook wel per opdracht, maar werk je vaak zelfstandig of wordt je meer in een team geplaatst? Of creëer je dat zelf?

I: Nou, ik denk dat in merendeel werk ik wel binnen een team, een merendeel van de opdrachten.

R: Oké, en hoe ziet dat eruit? Je wordt ergens voor aangenomen en dan in een team geplaatst. Of is dat iets wat jij om je heen bouwt aan de hand van je netwerk, om om dus die dingen te kunnen leren, toegang hebben tot de kennis die je nodig hebt?

I: Het eerste wat je zegt, ik merk vaak dat nou ja, ik word ingehuurd, bijvoorbeeld een speciaal project. Daar zit binnen een bedrijf een commercieel team van vijf mensen. Nou, die zeggen [Name] hebben één project, dat willen we eigenlijk bij jou neerleggen, dan kom ik in dat team van vijf. Dus het worden er zes en dan mijn nadruk is één specifiek iets.

R: Mmm.

I: De reden daarvoor, dat misschien omdat het een nieuw project is of omdat iemand is weggegaan omdat ze de kennis niet in huis hebben en ik tijdelijk aan boord kom. Dus er zijn meerdere redenen dat ik een interim doe, maar vaak dus binnen een commercieel team van sales en marketingmensen.

R: Oké, en dan ben je daar totdat- het is vaak een nieuw project, had je het over?

I: Ja, soms.

R: Ja, dan dan ben je daar totdat dat een beetje loopt, totdat ze het zelf aankunnen?

I: Ja.

R: Oké, ja, en hou je met dit soort mensen ook nog contact over naderhand?

I: Absoluut, dat is het leuke omdat ik toch wel iets langer aan boord ben, hè. Als je ergens vier, vijf, zes maanden of misschien een jaar meeloopt dan bouw je natuurlijk wel ook ook relaties of met je collegas.

R: Ja, ja.

I: Dus ja, zeker onderhoud ik die ja.

R: Is logisch, ja. Val je daar ook nog wel eens later op terug? Heb je daar al ervaring mee?

I: Ja, zeker, er zijn ook wel eens opdrachten uitgekomen.

R: Oké weer nieuwe dus.

I: Ja, ja, die bij andere bedrijven bijvoorbeeld. Ja, soms loopt het balletje, dat kun je van tevoren niet verzinnen.

R: Ja.

I: Maar dat heb je dan te danken aan aan je netwerk uit die interimperiode.

R: Ja, je had het ook over andere bedrijven. Ik zie dit voor me natuurlijk als je mensen daar kent en dat ze dan later binnen hetzelfde bedrijf direct weer aan jou denken voor een nieuwe opdracht, maar ook ook bij anderen had je het over? Dat die mensen inmiddels ook ergens anders werken. En dan weer de relatie met jou warmhouden? Daar ook al ervaring mee?

I: Ja zeker.

R: Oké, oké, fantastisch ja ehm. En en als je nou aan een nieuwe opdracht begint, hoe ziet de begeleiding er meestal uit? Dan heb ik het dus over ja, als je, als je begint. Je had het al over wat jij aanvoelt bij de eerste gesprekken, hoe die klik is en zo. Hoe ziet dat er ongeveer uit? Hoe word je geïnformeerd en besproken wat de verwachtingen zijn?

I: Ja, dat is inderdaad in het begin wel heel belangrijk zijn de verwachtingen van de opdracht. Wat moet het eindresultaat zijn, waar streven we naar? Maar ik moet zeggen dat de begeleiding tijdens een opdracht ja, die is. Die is echt wel minimaal. Dat moet je wel echt zelf allemaal uitzoeken en daarin word je wel volledig losgelaten, hoor, dat is mijn ervaring.

R: Oké, ja.

I: Ja, en het wordt ook wel een beetje verwacht, is mijn gevoel. We huren jou in om het te fiks, nou en dat wordt dan verwacht dat je dat ook zelfstandig regelt en dat het goed komt.

R: Ja, dat is natuurlijk een beetje de aard van jou, jouw baan.

I: Beetje wel, ja.

R: Dus is communicatie met die opdrachtgever, die is er dan dus veel aan het begin, voor het beginnen, en dan tijdens verdwijnt dat praktisch?

I: Nou de communicatie is er wel, alleen de begeleiding is er niet.

R: Oké, goed.

I: Er is denk ik, heel veel communicatie, want ik vind het belangrijk om om inderdaad twee wekelijks een heads up te geven. Waar staan we? Gaan we naar toe? Wat gaat goed, wat gaat niet goed?

R: Ja.

I: Maar als je het hebt over begeleiding van joh, ik zou het zo doen. Of ik zou dit doen, of ik zou dat doen of doe eens dit. Nou, dat is bijna niet.

R: Begeleiding er dus niet, oké, maar in de vorm van feedback tijdens de opdracht wel. Twee wekelijks ongeveer, had je het over, dat je aanlevert van kijk zo ver zijn gekomen. Zo staat het, zitten we nog op de goede weg? Klopt dat?

I: Ja, klopt, en wat ook altijd wel een belangrijk is, is om als je start met een opdracht dan heb je meestal een opdracht omschrijving en gewenst te doen en zo hè? Vaak is het goed om na een maandje dat nog even te bekijken en te denken: hé, is de opdracht echt wel wat we denken dat ie is? Of is de opdracht eigenlijk anders, dan komen we daar gaandeweg achter.

R: Ja.

I: En dan heb je die na een maand vaak nog wel een goeie periode om te denken: oh, er spelen toch andere dingen, weet je wel, het zit toch anders in elkaar en dat we met zn allen bedacht. Om dan nog wat meer in de opdracht ook bij te stellen. Dat is vaak ook wel verstandig, want ja, als je daar na een half jaar bijvoorbeeld achter komt, dat zou niet fijn zijn.

R: Ja, hoe komt dat? Is dat? Als jij iets bent begonnen, dan begint je brein natuurlijk met de met denken en puzzelen en is dat wel eens dat je dan een beetje op een andere weg komt dan dan verwacht werd?

I: Ja, soms is de opdracht dan toch complexer of spelen er toch andere dingen. Of weet je, komer er dingen boven water als je inderdaad aan de slag gaat, waar waar die opdrachtgever ook geen kennis van had. Je zegt van ja, het zit toch echt wel anders in elkaar en we moeten bijstellen, of de hele andere kant op, noem maar op. Soms wel eens een soort opdracht onder de opdracht. Dat de eigenlijke vraag anders is dan de vraag die aan de interimmer wordt gesteld. Ik weet het van mijn vrouw, die doet ook interimopdrachten. Die krijgt dan een opdracht, begeleid een team en dit en dit speelt in het team. Nou, na een maand kan best wel blij dat een hele andere zaken spelen in dat team, waar je dus misschien heel iets anders mee moet doen.

R: Ja goed dus, die communicatie tijdens de opdracht houden dus wel essentieel voor het eindresultaat?

I: Zeker.

R: Oké, en naderhand? Stel je voor, je bent helemaal klaar, de opdracht is afgerond, alles ingeleverd, het is tijd om met de volgende te gaan beginnen. Krijg je dan ook een mate van feedback van hé, dit is precies wat we in gedachten hadden, of toch net niet, of dit zouden we de volgende keer toch anders doen. Krijg je namelijk nog iets te horen op die manier?

I: Ja, ja, zeker, daar vraag ik ook wel actief om. Vaak heb je toch ook wel een eindgesprek nou, dat is nog wat meer formeel, hè, dat je zegt: joh, oké, laatste gesprek, spullen inleveren, en we kijken erop terug. Dus dan krijg je wel veel wederzijdse feedback. Wat ik dan ook nog altijd doe is dat ik vanuit mijzelf drie maanden later nog even een mail stuur en en nog even informeer van goh, we zijn nu drie maanden verder, ik ben drie maanden weg. Zijn in de tussentijd dingen gebeurd die aandacht behoeven, waar ik nog eventueel iets zou kunnen doen, waar jullie moeite mee hebben gehad, of wat juist heel goed ging? Het doel daarvan is niet om een nieuwe opdracht te scoren, maar ook gewoon echt even te kijken nou, na een tijdje, ja, wat staat er nog? Weet je, wat is er nog? Ja, is iets blijvends wat we hebben gedaan met zn allen?

R: Ja, ja, ja.

I: En dat vind ik heel belangrijk. Ik zou het super jammer vinden als ik ergens wegga, en en we hebben iets moois bedacht, en een maand later is het weg. Dat zou ik echt jammer vinden.

R: Ja, ja, tuurlijk. Is het wel eens zo dat ze dan zitten van, ja er is toch nog dit dingetje waar we net mee zitten?

I: Nee, nee, ik heb het nu een aantal keer gedaan, en nee dat heb ik niet gehoord.

R: Oké, nou, dat is positief.

I: Ja, dat vind ik belangrijk om dat te doen en en ook nog een beetje bij te kunnen springen als nodig.

R: Ja, dat is een prettig gebaar kan ik me voorstellen ja. En iets algemener: Hoe hebben je werk, ervaringen in het verleden, jouw, jouw persoonlijke vaardigheden beïnvloed, en dan hebben we dus vooral over je tijd als als freelance.

I: Hoe de werkzaamheden persoonlijke vaardigheden hebben beïnvloed.

R: Ja, dus u kijken, dan hadden we dus over de inhoudelijke kennis en nou ja, het bouwen van een netwerk. Je hebt dus contacten over van bedrijven waar je maar je hebt gewerkt en kun je zeggen dat je daar de afgelopen drie jaar echt beter van bent geworden in je werk?

I: Ja, ja, ik denk het wel en ik denk ook dat vaardigheden als ondernemerschap ja weet je, die heb je gewoon nodig als freelancer. Als als je die niet hebt, ja, dan moet je die echt gaan ontwikkelen. Dus dat zijn wel echt belangrijke competenties die je moet aanleren.

R: Mmm.

I: Nou ja, netwerk bouwen en benutten, dat is er één. Ondernemersvaardigheden aanleren en benutten, dat is dan twee. Drie is heel veel verschillende kennis bij opdrachtgevers opdoen en daardoor weer gewoon een bredere scope, meer expertise, meer ervaring opdoen. Dus ik denk dat op heel veel vlakken dat je vaardigheden worden worden bevorderd als je aan het freelancen bent.

R: Goed, en je hebt je een paar keer ondernemerschap, wat bedoel je daar precies mee? Is dat het contact met nieuwe opdrachtgever?

I: Ja, echt jezelf als onderneming in de markt te zetten en en zorgen voor je eigen zichtbaarheid, voor je eigen reputatie en voor de keuzes die je maakt, ook. Welke opdrachten doe ik wel, welke niet, noem maar op. En ook heel basaal welke tarieven hanteer ik, ga ik producten verzinnen of niet, noem maar op.

R: Ja, dat is natuurlijk ook ook nieuw als je vanuit loondienst komt, moet je jezelf gaan adverteren.

I: Ja.

R: Oké, ja, ja, helder. En wat voor rol spelen die vaardigheden in het in het krijgen van nieuwe opdrachten? Heb je daar al profijt van gehad, praktisch?

I: Ja, zeker, ja, nou is het bij mij natuurlijk een beetje flauw want mijn interim opdrachten, ook gericht op sales en marketing.

R: Juist ja, ja, ja.

I: Die kun je echt dubbel gebruiken. En ja, ik kijk altijd naar van joh, hoe ik dat- wij [Company name] in de markt te zetten. Ja, zo werken we ook voor opdrachtgevers. Dus ja, als een opdrachtgever denkt van oke, de site ziet er oké uit, het is een helder verhaal, ze hebben we goede onderbouwing dan, dan weet ik als opdrachtgever, dat je, als ik hun ga inhuren dan krijg ik ook die kwaliteit en dat vind ik wel prettig

richting richting mijn klant, weet je wel. Dus ja, wat wat wij laten zien aan opdrachtgevers, dat verwachten opdrachtgever dat wij dat doen daar hun klanten.

R: Ja, ja.

I: Dus als wij dat het heel goed doen, dan helpt dat gewoon bij bij het krijgen van klussen, van opdrachten.

R: Oké, dus dubbel. Ja, dus jouw jouw visitekaartje eigenlijk is direct een portfolio ook, dat is erg handig, ja, leuk!

I: Dat vind ik ook hele basale dingen, hè, weet je. Ik bedoel, je moet gewoon een oké website hebben, je moet een zakelijk mailadres hebben en je moet een beetje gaan bloggen over, weet ik het, waar je verstand van hebt.

R: En.

I: Dat vind ik redelijk basaal. Ik merkt dat opdrachtgevers dat wel interessant vinden.

R: Hmm.

I: Ik zie dat andere zzp'ers dat soms anders doen.

R: Ja.

I: En dat is ook prima, hè, dat is hun werk, maar daar zou ik dan niet voor kiezen.

R: Ja, hoe komt dat? Waarom kiez je ervoor om het zo te doen? Ik zit nu trouwens even op je website te kijken. Je hebt inderdaad een stukje over verschillende opdrachtgevers waar je mee hebt gewerkt.

I: Ja, ik vind het leuk om daar wat cases bij te zetten. Wat hebben we daar gedaan, wat heeft opgeleverd.

R: Hmm.

I: En ik zie andere zzp'ers en die hebben we ook prima klussen, hè? Maar die zeggen: joh, weet je, ik heb een gmail adres, en ik bel wel af en toe eens even links en rechts en dat is genoeg.

R: Mmm.

I: Ja, nou, dat is ook super natuurlijk. Als het werkt is het hartstikke goed.

R: Maar ik bedoel jij bent zelf van het laten zien bij het vertellen.

I: Ja.

R: Oké? Als laatste, heb je misschien nog een recent voorbeeld van opdracht gekregen dankzij dankzij je nieuwe ervaringen?

I: Ja, ja, ik werkte vorig jaar met educatieve uitgeverij. Daar hebben we een project gedaan met een hogeschool. Nou, dat ging best goed en was afgesloten. Die mensen, die hogeschool, die had het natuurlijk nog wel in mijn netwerk en die benaderd een tijdje geleden om project voor een aantal hogescholen te doen in Nederland.

R: Ja.

I: Dat was een marktonderzoek opdracht en dan merk je dus dat die direct herleidbaar was, omdat ik voor die uitgeverij had gewerkt.

R: Ja, ja.

I: Dus zij waren een klant van mijn opdrachtgever en uiteindelijk werden zij een opdrachtgever van mij.

R: Ja precies.

I: Dat was een fantastisch haakje want we kenden elkaar, we wisten wat we aan elkaar hadden. Zij voelen zich oké om mij te bellen en zeggen: joh, ben je beschikbaar? En nou ja, dat is ook het fijne van interimmen, dat je onafhankelijk bent en alle klussen kunt aannemen die je wil. Dus dat is echt heel mooi in elkaar gepuzzeld dus dat is direct herleidbaar tot een opdracht die ik had afgerond ja.

Appendix 2d: interview 4

I: Ik ben nu, denk ik, 24 jaar werkzaam als zzper.

R: Oké.

I: Dan heb ik tussendoor een uitstapje gemaakt van vier jaar nog in loondienst daar ben ik toen toch wel snel uitgegaan.

R: Oké.

I: Met de uitroep 'ik ga nooit meer in loondienst' en ehm eens even kijken hoe hoe het is begonnen. Ik ben begonnen als freelancejournalist in de gezondheidszorg. Daar ben ik via vrijwilligerswerk destijds ingerold ik deed vrijwilligerswerk maar patiëntenvereniging onder andere een schrijver voor het blad.

I: Daar zat een professionele eindredacteur die dus wel betaald kreeg, ehm en die zei: goh [NAME] jij schrijft wel goed, moet je meer mee doen of daar kun je niet meer meedoen omdat het schrijven heb ik altijd leuk gevonden, als kind al.

I: Nou, dat het, het was mijn laatste duwtje ik ben toen hbo opleidingen gaan doen in Utrecht, bij forum heette het toen. Nu ga ik weer anders en dat waren hele basic opleidingen. Hoe schrijf je een artikel, hoe schrijf je een nieuwsbericht heel praktisch, hou ik van.

R: Mmm.

I: En toen ben ik gelijk allerlei bladen gaan benaderen en zou haalde ik mijn eerste opdrachten binnen.

I: In de loop der jaren, want ik hou wel van afwisseling, de loop der jaren ben ik meer gaan richten op het coördineren in de journalistiek, dus eindredactie redactie, coördinatie, uiteindelijk ook hoofdredacteur van bladen en ook van op dit moment van de website. Om het werk leuk te houden, ben ik een jaar of zes geleden een coachingsopleiding gaan doen, omdat veel vragen krijgen van zzpers die nog aan het begin

staan, en daarbij zie ik vaak dat zij te ze denken dat ze vaardigheden missen en dat is soms ook wel zo en waar ze echt op lopen, naar mijn idee is vaak hun persoonlijke hobbels. Dus dat valt op vlak van persoonlijke ontwikkeling en in mijn mening vaak ook nog wel wat werk te verrichten.

R: Ja.

I: Want het ondernemen is leuk, maar je komt jezelf af en toe heel, heel stevig tegen en dan moet je daar doorheen komen. Nou, dat doe ik nog steeds, dat mag van mij meer, daar ben ik mee aan het uitbouwen, dat coachen.

R: Ja.

I: En ik kan niet zo goed afscheid van het andere, van de communicatie en journalistiek, dus ik doe op dit moment beiden.

R: Oké, goed, divers diverse, dat is ook goed. Dat houdt je wakker. Ehm, ja, ik hoor wel dat je een boel, de boel, verschillende dingen bezig bent, maar gemiddeld genomen: hoelang hoelang ben je met een opdracht bezig?

I: Dat verschilt: wacht ik laat even een een kat eruit.

R: Ja hoor.

I: Ja, klassieke met katten. Hoe lang ben ik met een opdracht bezig, ja, dat ligt eraan. Ik heb in het verleden dat ik nog heel veel schreef voor bladen.

R: Mmm.

I: Anderzijds dat waren wel langlopende klussen. Als ik het goed deed, hè, kwam men elke twee maanden weer terug met een opdracht een stuk te schrijven. Het waren wel langere relaties. Vaak ook met hoofd-en-eindredactie zijn vaak wel langere opdrachten, en daar moet ik bekennen, ik heb zelf een gemiddelde looptijd van twee jaar na twee jaar op een bepaalde opdracht. Daar heb ik het idee, ik heb hier bijgedragen wat ik kon doen en ik vind het wel weer tijd worden voor wat nieuws.

R: Mmm.

I: Maar ik kom ik wel vaak ook wel weer een oude opdrachtgevers weer tegen.

R: Oké, en dan hebben we het over de journalistiek?

I: Dan hebben we het over de journalistiek. In het coachen, wat voor mij dus nog een veel nieuwere tak is, krijg je de opdrachten echt puur uit mijn netwerk, ondernemers die andere ondernemers zeggen van goh je zou eens dit of dat moeten doen.

R: Oké, en is dat? Ja, je bent dan iemand aan het coachen, met met zichzelf marketen? Is dat het of hoe moet ik dat zien?

I: Als ik het simpel zeg is het vooral mensen in beweging krijgen.

R: Oké, oké.

I: En dat klinkt simpel. De vraag is vaak: waarom komt iemand niet of niet voldoende in beweging? Waarom saboteert iemand zichzelf ehm? Wat is de oorzaak dat iemand zo onzeker is dat ie zichzelf niet durft te laten zien? Ehm, waar komt die valse bescheidenheid soms ook vandaan? En vooral: wat kun je er aan doen om de eerste stap te zetten? Daar gaat het vaak om.

R: Oké goed, en hoe lang ben je daar dan mee bezig om iemand te in beweging te krijgen?

I: Dat verschilt, ik werk bij voorkeur met mensen die wel de wat creatieve denkers zijn, de aanpakkers.

R: Mmm.

I: Ehm, ik heb nu een traject van zes sessies met maar wat huiswerk tussendoor, en ik zie dat daar vaak wel muntjes vallen en mensen wel de eerste stap gaan maken.

R: Oké.

I: Oké, dus die doen we niet achter elkaar, er zitten gemiddeld twee tot vier weken dus.

R: Ja, oké, dus oké, en op die manier ook met de journalistiek, dan ben je dus een, een jaar of twee, zij er bij een bij een zekere plek en daar ben je, ja, op termijn iedere twee maanden of zo een opdracht aan het doen?

I: Bijvoorbeeld, ja, maar ik heb op dit moment een opdracht. Dat is een website voor artsen hebben daar denken, dat is heel ongewoon voor mij, daar ben ik al vier jaar bij betrokken.

R: Mmm.

I: Ja, en dat doe ik natuurlijk een aantal uur per week. Nou ja, dat is voor mij al heel lang en ik merk dan weer meer onrust bij mij en dan wil ik heel graag weer nieuwe dingen gaan doen.

R: Ja, ja, ja.

I: Ja.

R: En ook op die manier ben je dan met meerdere projecten tegelijk bezig?

I: Ja, meestal wel, ik heb de afgelopen drie maanden heb ik denk wat teruggegaan in opdrachten, bewust, omdat ik ook een opleiding er nu naast doe.

R: Oké.

I: Opleiding transactionele analyse, dat is ook in aanvulling op het coachen. TA academie, en dat is heel leuk, twee lesdagen per maand, dus dat, dat is wel goed doen, maar alles wat nog bij komt kijken is best veel.

R: Je huiswerk.

I: Aan jezelf lopen sleutelen.

R: Ja.

I: Is best wel wat.

R: Ja, maar je bent dus ook nog bezig met de training. Wel tot en is dat is dat, om dan aan te sluiten op je coachings vaardigheden, heeft het daar mee te maken?

I: Ja, daar heeft mee te maken, én dat ik het vreselijk leuk vindt.

R: Oké.

I: Is voor mij wel heel belangrijk.

R: Ja, nee, dat begrijp ik. Anders kun je je er ook moeilijk moeilijk toe zetten. Zeker, oké, en we hadden al een beetje over ja, het het blijven leren en beter worden. In in hoeverre houdt je houdt daar rekening

mee? Wanneer je een nieuwe opdracht aangaat, denk je na van wat kan ik hiervan leren? Leer ik hier mensen kennen? Heb ik hier wat aan?

I: Weet je, het is vaak een combinatie van dingen. Het bij een opdracht als ik denk van oh, maar dít vind ik leuk, dat is toch tocht eerste haakje voor mij. Maar wat zit er nou onder? Dat van: oeh dat vind ik leuk? Dat daar toch ook wel. Daar moet wel een zekere uitdaging in zitten. Ik denk: ja, hoe gaan we dit doen? Spannend dat ik zelf had kan stretchen en nieuwe mensen, ja, ja, kan. Help me hier even doorheen!

R: Ik ben gewoon benieuwd: oké, nee, ja, we gaan nog wel een beetje meer op diepte, maar ik wil alvast als openende vraag gewoon eventjes vragen of dat iets is waar je bewust mee bezig bent. Dus blijkbaar wel. Je houdt wel van een zekere mate van uitdaging. Wat maakt het maakt het leuk voor je? Dat is wel, dat is wel één ding. Ja, oké, ehm goed, als je nou op zoek bent naar een nieuwe opdracht. Je bent bent, je hebt, je hebt vier jaar op één plek gewerkt. Je denkt, wauw, daar ben ik klaar mee, ervaar je ervaar je keuzevrijheid in wat voor nieuwe opdrachten je begint?

I: Keuzevrijheid?

R: Heb je wel eens meerdere aanbiedingen staan. Of is het pakken wat je kan? Hoe ziet dat eruit? Gaat dat?

I: Dat is wisselend.

R: Oké, ja.

I: Niet altijd één manier. Ik merk wel, als ik het hebt over journalistiek. Het helpt om wel met regelmaat te blijven zaaien, laten weten dat ik er ben. Ik gebruik daar veel LinkedIn voor. En ook durven vragen dat dat, dat heb ik echt moeten leren.

R: Oké.

I: Ook op LinkedIn gewoon vertellen. Ik ben beschikbaar voor zoveel uren en ik zoek Dat, dat en dat, mocht je iemand kennen die daarnaar op zoek is, stel ik het op prijs als je ons in contact brengt en ik merk vaak dat het risico bestaat dat ik pas ga zoeken op het moment dat ik denk van nou, ik wil nu een nieuwe klus, dat daar vaak pas maanden later reactie op komt.

R: Oké.

I: Betekent dat het wel nuttig is wie met regelmaat onder de aandacht te blijven brengen en ook te blijven praten over wat je doet.

R: Oké.

I: Want ja, dan heb ik wel eens, dan heb ik een hele klus en dan krijg ik daarna nog wat aangeboden. Denk ik oeh, die heb ik liever. Dus er zijn wel eens dilemma's.

R: Zit dan op dat punt je agenda vol als je, als je iets anders tegenkomt?

I: Ja, soms wel ja.

R: Ja, ja.

I: En vroeger vond ik, ja, dat kan ik niet maken, ik kan niet zomaar overstappen en nu... Ik heb het wel eens gedaan.

R: Oké.

I: Het is zo'n mooie mooie kans, die laat niet liggen.

R: Oké, goed, ja, je bent wel een beetje kritisch naar waar we mee bezig bent. Waar waar waar let je dan meestal op?

I: Ehm, ik moet toch het gevoel krijgen van: ja, hier heb ik zin in. Dat vind ik erg belangrijk om het vol te houden. In het begin pakte ik alles aan, hè.

R: Ja.

I: Heel veel zzp'ers lopen op een gegeven moment over van het werk en nemen soms ook genoeg met een lager tarief. Dat heb ik ook meegemaakt zelf. Ik ken ook meerdere zzp'ers die burn-out zijn geraakt, en dan is het goed om wat zakelijker te worden en wat beter na te denken van wat wil ik?

R: Mmm.

I: Dus ben ik kritisch? Ik kijk wel van: is dit iets wat ik echt leuk vind?

R: Is dat belangrijk dat je een beetje denkt aan je persoonlijke welzijn?

I: Het is een combi, het is het gaat om welzijn. Het gaat het om het aantal uren, dat ik het goed de mannen

vind. Wordt er wordt verwacht of ik veel op kantoor zit of niet bij een klant? Want dat heb ik liever niet meer merk ik, niet meer te veel. Ehm ja, goed tarief, natuurlijk, goed tarief, marktconform.

R: Mmm.

I: Het 'kan ik nieuwe dingen leren' ziet er wel in verwerkt.

R: Oké.

I: Ja, het mezelf fris en fruitig gehouden en ook geschikt voor de arbeidsmarkt.

R: Mmm.

I: Want er is geen werkgever die dat voor mij gaat doen, dat dat dat dienen of opdrachtgever, dat dien ik voor mezelf te doen.

R: Ja precies.

I: Ja en en ik heb die periode meegemaakt, ja, de massale overstap vanuit de uitgeverij op internet en en websites. Ik heb toen heel veel werk gedaan voor een grote uitgever en ook alle cursussen mogen meedraaien die ook het personeel kreeg, daar ben ik ze erg dankbaar voor geweest.

R: Mooie kans!

I: Dat was een mooie kans, maar ik heb ook samen met het personeel toen mogen lopen klooiën van ja hoe doe je dat nou eigenlijk. Alle beginnersfouten hebben hebben we gemaakt, denk ik. Dat was heel leerzaam ja.

R: Ja, ehm ja, ik heb al meerdere mensen gesproken hierover natuurlijk, en sommige zegt ook van ja ik vind het fijn om af en toe iets te pakken dat ik gewoon echt goed in ben, wat het gewoon op auto piloot kan. Dit weet ik dat, ik kan er klaar. Hoe zit dat voor jou? Sluiten opdrachten typisch veel aan op je expertise? Of zo nee, in hoeverre vormen ze echt een uitdaging voor je?

I: Maar ik ga dit moment toch vooral voor die uitdaging.

R: Mmm.

I: Ja, pff, automatische piloot? Ja, jawel, het is nog maar een paar jaar terug heb ik ook een tijd een blad gedraaid. Het woord zegt het al, ik heb het gedraaid.

R: Ja.

I: Waarvan ik van ja appeltje eitje, ja, hard werken, dat wist ik wel. Druk, chaotisch, zoals vaak, maar dat, ja, dit is niet zo moeilijk voor me.

R: Mmm.

I: Ja dus, en en dat was ook een financiële overweging toen.

R: Ja, ja.

I: Een langlopende opdracht, redelijk betaald. Prettig, ik wist dat ik dan dan in ieder geval voor een langere periode even financieel safe zat.

R: En dit was een een, een een paar jaar terug voor voor voor enigszins lange tijd?

I: Ja.

R: Ik hoef niet precies te weten wanneer hoor...

I: Twee jaar.

R: Ja, ja, ja, goed, maar het klinkt alsof het nu alsof dat nu anders zit?

I: Nou, ik, ik ben op dit moment heel erg bezig met het coachen verder uitbouwen en dat is toch een heel andere tak van sport, merk ik.

R: Hoelang ben je bezig met dat, met dat coachen dan?

I: Ik heb ik heb zes jaar geleden mijn coachingsdiploma gehaald, daar heb ik toen even aan getrokken, wat klanten gehad. Toen fietste het gezin, het samengestelde gezin er erg tussendoor en de financiële stabiliteit, omdat mijn partner ook zzp'er werd. Dat is ook de periode dat eerder koos voor, nou ja, dit kan ik wel even doen, die opdracht en dat geeft stabiliteit. En nu sinds een jaar ben ik het coachen weer verder op poten aan het zetten.

R: Oké.

I: Maar dat is een andere tak van sport, is een andere manier van aan klanten komen. Een langere adem, merk ik ook.

R: Oké.

I: Ja.

R: Ja, dus oké, en ben je wel actief bezig met opdrachten die tak, recent? Want dat klinkt alsof het nieuw is voor je, daar zit nog, daar is voor jou zelf ook nog het meeste in te leren. Dus ja, waar waar zit, dan? Waar zit dan die uitdaging in?

I: Waar zit de uitdaging in? Naamsbekendheid krijgen als ondernemerscoach, En op een eh, niet op de Amerikaanse manier. Niet van: Kom bij [NAME] en ik leer je binnen zes maanden, weet ik veel, een half miljoen te verdienen.

R: Geen geen catchy tv spotje?

I: Catchy vind ik prima, maar ik, ik ga geen gouden bergen beloven. Ik richt me veel meer op persoonlijke ontwikkeling bij mensen en en volgens mij heb je daar duurzamer iets aan, maar dat is mijn mening. Maar ik zie je heel veel de goeroe-stijl achtige coaches op dit moment voor sommigen zal wel, denk ik, werken, maar het is niet hoe ik graag met mensen... Ik kijk liever wat is het laaghangende fruit dat mensen niet herkennen bij zichzelf? Daar zou je het eerste, al heel snel, ja, plezier van kunnen hebben.

R: Ja, oké, en is dat de de? Ben je bij dat proces inhoudelijk ook uitgedaagd als je daarmee bezig bent? Of is het echt vooral het jezelf marketen binnen deze professie?

I: Weet je, als ik met mensen werk, dat vind ik heerlijk, vind ik zo leuk. En eh, dat is wel spannend, maar op een leuke manier. Het mezelf marketen op het moment, dat is een kwestie van lange adem. Dat vind ik best wel inspannend, vind ik lastig.

R: Mmm.

I: Want ik ben ongeduldig tiep, en dat heeft me ook veel gebracht als zzp'er.

R: Ja.

I: Maar iets langdurig blijven doen en niet onmiddellijk resultaat zien, ja, dat vind ik een enorme uitdaging.

R: Oké.

I: En ik heb wel daar zelf ook hulp van een coach bijgehaald op een gegeven moment. Zo van eb ik wel een duidelijke richting? Wel, een hoe zeg je dat? Een pad uitgezet met haar samen en daar ga ik in verder, met te weinig geduld, maar ik zit wel door.

R: Goed, nee, leuk. Even iets anders, werk je vaak zelfstandig of of in een teamverband?

I: Het wisselend. Coachen is heel zelfstandig, als ik schrijf is ook heel zelfstandig. Tijdschriften maken is vaker mengvorm deels zelfstandig en eindredactie is ook eindredactie vaak zelfstandig. Die website voor arts waar ik nu bij betrokken ben, dat is een team. Dat team begon met de eigenaar en ik, maar die eigenaar heeft inmiddels een paar mensen aangenomen dus dat is nu een team.

R: Mmm.

I: Er is dus wisselend afhankelijk van wat ik doe.

R: Oké en qua klanten, dan werk je veel in, in samenwerking met hen? Met het coachen absoluut kan ik me voorstellen. ehm even kijken, nee, daar daar komen we straks nog op. Dus je werkt soms wel in een team, soms wat minder. Hou je contacten over na opdrachten?

I: Ja, ja, want oud klanten zijn, worden soms soms vaak toch weer ook later weer klant. Of zijn ambassadeurs van mij als ik het netjes heb gedaan.

R: Mmm.

I: En en via hen kan ik ook weer aan nieuwe opdrachten komen, vaak. Of ze zijn bij naar een heel ander bedrijf en dan kom ik zo via een oud contact een nieuw bedrijf binnen.

R: Ja, ja, ja, goed, dus oké, maar dat is dat iets wat die actief warm houdt.

I: Ja, vooral via LinkedIn. Ik vind het nog steeds. Ja, ondanks alle algoritmes waar je gek van wordt, vind ik nog steeds een prima manier om mensen makkelijk terug te vinden, in contact houden.

R: Begrijp ik dus oude contact te worden, nieuwe contacten? Zoiets zei je, is dat, is dat vaak of of binnen hetzelfde bedrijf misschien wel, dat je direct van een opdracht in de andere stuitert. Gebeurt dat regelmatig?

I: Ja.

R: oké, en dus ook op termijn mensen die inmiddels ergens anders werken, zei je dus dat is misschien een contract van een aantal jaren geleden, dat je het dan toch weer opnieuw bij terechtkomt.

I: Ja.

R: Ook.

I: Nee, wat ik merk is, want we zijn net mensen, als ik ook heel fijn contact hebt gehad met iemand aan opdrachtgevers kant en worden op een gegeven moment soort zakelijke vrienden en soms zelfs meer vrienden dan zakelijk.

R: Mmm.

I: Dus ja, met sommige mensen ga ik één keer in de zoveel tijd, toch even nog, als de horeca open is, ergens wat drinken of wat eten.

R: Mmm.

I: Ja, dan is het dan ben ik helemaal niet bezig van. Ik wil nu een opdracht ontfutselen, maar ze in: hoe gaan bij jou en hoe gaat het thuis? En hoe gaat het op het werk? En dat gaat dan ongemerkt. Het gaat niet ongemerkt, maar dat, dat neem ik ook mee, van op het werk heb je het nog leuk? Wat speelt daar? Het is ook voor mij een manier om bij te blijven, van wat speelt er in die markt? Uitgeversmarkt is behoorlijk onder druk, dus ik hoor graag van: oké, hoe gaat dat nu bij jullie?

R: Oké, ja, dat is ook goed voor je natuurlijk.

I: Dat goed voor mij goed, soms ook voor de andere, dat ik zeg van oh, maar ben je daarmee bezig? Ik hoorde dat die en die daar verder mee, moet je daar eens mee gaan praten, dus die twee kanten op, ook hoor.

R: Oké, goed, leuk. Hoe ziet de begeleiding vaak uit bij het begin aan een opdracht?

I: Begeleiding?

R: Misschien kunnen we het eventjes apart weer over journalistiek en eh en coaching hebben. want eh je

gaat vaak eventjes zitten met zo'n klant of opdrachtgever, denk ik, om even te bespreken wat, wat, wat de verwachtingen zijn.

I: Als ik het hebben over journalistiek. Ik weet niet of ik daar uniek in ben, maar ik vind ik neem het best vaak over op een chaotisch moment. Dat iemand, mijn voorganger is weggelopen van: zoek het maar uit met je bende, ik stop per onmiddellijk. Ik dat heb ik denk ik al een keer of vijf gehad met de bladen, dan denk je, jeetje. Dus hoeveel begeleiding krijg ik? Ik ga vragen stellen, het is meer dat ik zelf ga zeggen wat ik nog missen en wat ik nog nodig hebt. Ja, hoeveel begeleiding krijg ik? Eigenlijk weinig, vind ik.

R: Oké, dus het.

I: Wij, het schrijven is nog het meest overzichtelijk, daar krijg je een briefing.

R: Mmm.

I: Briefings zijn meestal nou, kun je vaak een paar regels maken en dan is het wel duidelijk. Wat grotere opdrachten is, vaak, nee, helemaal niet zo goed begeleid. Oepsie, dat heb ik me nooit zo gerealiseerd.

R: Dat is niet erg, ik benieuwd. Dus een stuk of vijf keer, zei je, het is chaos en dan is het: komt dit oplossen, alsjeblieft. zoiets?

I: Ja, ja.

R: Oké en goed, en voor het coachen dan, dat is natuurlijk weer iets helemaal anders. Maar dan, zo'n klant komt op een gegeven moment, komt uiteindelijk toch wel naar jou toe. En die, hoe zit dat? Die wil, die wil graag aan iets werken, zelf. Komen ze jou dat vertellen waar ze aan willen werken? Of ga je nog een diagnose stellen?

I: Ik sta wel altijd op een intakegesprek officieel, maar toch een gesprek minimaal telefonisch en waar we uitgebreid de tijd nemen. Want het symptoom waar de persoon last van heeft, is niet altijd het probleem dat eronder ligt en of er kunnen verschillende problemen onder liggen. Dus ik wil altijd wel even een heel goed gesprek met iemand van: ja, maar hoe gaat het dan? Wat doe je dan? Heb je al geprobeerd? Wat kom je tegen? Maar dan geef ik vorm aan aan dat proces. Dus als het gaat om toen al die het nou ondersteuning die ik krijg heb je het over of het inwerken?

R: Ja, begeleiding heb ik staan, maar dat ja.

I: En in coaching ben ik degene die de grote lijnen in de gaten moet houden. Ook omdat in coaching kunnen mensen ook heel hard in eigen emoties tegengekomen dan is het gewoon hartstikke lastig om naar nog rationeel te blijven kijken van wat zijn we hier eigenlijk aan het doen? Dus ik ben ook soms een

beetje de reddingsboei waar iemand gaan vasthoudt. Dan kan ik het in de gaten houden, we gaan die kant op.

R: Oké, ja.

I: Is dat een antwoord?

R: Ja, ja, ja, ik denk het wel, maar ja, kijk, het is even, je doet echt twee heel verschillende dingen.

I: Ja.

R: Dus zijn hier ook twee heel verschillende antwoorden op. Maar goed, dat is duidelijk. Ja, mmm krijg je tijdens de loop van een project graag feedback van de opdrachtgever of het tot zover loopt zoals de bedoeling is, kun je het dan nog? Ja, via welk medium gaat dit, en kun je dan nog aanpassingen maken?

I: Even wat dingen voor de geest halen.

R: Mmm.

I: Ik krijg meestal feedback dat tussentijds overleg is. Het wat recentere blad wat ik heb gedaan was, ging het zo chaotisch en de person aan de opdrachtgevers kant liep zelf een beetje over. Die zat even tegen overspannenheid aan. Daar heb ik op een gegeven moment zelf aangedrongen op feedback eigenlijk, we zijn ons er nu maar door stressen de hele tijd, maar ik zit nog met een aantal vragen. Ik wil ook horen: Gaat dit en dat wel goed? Dat ging om dingen die ik doe. Is dit wel wat de bedoeling was? Dus moest ik echt maar bijna afdwingen.

R: Mmm.

I: En vaak vaak gaat het wel wat natuurlijker, ik heb een project gedaan voor dus toen die business bij de boekenafdeling medisch care and cure was dat. Voor een online platform en dan moest ik alle auteurs van mn studieboeken moest ik zo ver krijgen dat ze vragen gingen maken bij hun eigen boek van het platform.

R: Oh.

I: Absurd groot project. In je eentje, 50 boekenredacties zover krijgen dat ze vragen gingen maken en eigenlijk had niemand ook maar een idee hoe je dat voor elkaar te krijgen.

R: Nee.

I: Wat erg leuk was, dan komt weer het pionieren weer naar boven. Maar was dat wekelijks overleggen? Toen zijn we overgegaan naar een wekelijks overleg. Ook voor mij elke keer van: ja, ik loop hier tegenaan. Want, hè we jullie suggesties? Of heb jij, want het was één op één en en ook andersom van mij. Zo van ja, [Name] je ligt op schema en [Name] en je moet harder aan trekken, je loopt achter.

R: Mmm.

I: Dus regelmatig overleg, ja, meestal wel, maar soms gaat het ook heel informeel zoals bij mn huidige opdracht. Daar gaat het vaker informeel als ik dan wel op kantoor zit, er tussendoor van alles van oh, ja, wat ik nog wat vragen... Of de opdrachtgever, o, ja, wat ik wou zeggen: dat kan je beter anders doen. Ja, vind ik op zich ook prima, maar met die hele coronatijd was dat wat lastiger.

R: Ja, ja, natuurlijk, maar het is dus wel iets waar je vooral beetje zelf achteraan moet zitten.

I: Ja, ja, nou ja, de ene keer is het, heeft een formelere en structurelere vorm dan de andere keer.

R: Oké, ja, maar goed, ja, om de dialoog, dat wordt wel gegeven. Of je vraagt in: Elk geval wel. Zijn we nog goed bezig? Kan er nog iets veranderen?

I: Nee, ja, meestal vraag ik daar wel om want ik weet ook wel, doe ik niet, dan kan ik ook in één klap voor de afrekening krijgen.

R: Ja, ja.

I: En dat is niet fijn.

R: Kan me voorstellen, oké. Dit was tijdens het project Dus. Als het project helemaal klaar is, je bent klaar, je bent klaar om weer door te gaan naar iets anders, kreeg je dan nog een een eh na gesprek vaak of een, ja, een een soort waardering, iets.

I: Nee. Een soort waardering (lacht).

R: Waar wordt? Wordt het dan nog even besproken van we zijn nu klaar. Is het wel echt helemaal klaar zijn? We is iedereen tevreden. Gebeurt dat?

I: Nee, heb ik niet gehad, nee, ik heb ik echt niet gehad.

R: Oké.

I: Even denken hoor. Weet je, met tijdschriften is het meestal, dan geef ik hem over aan mijn opvolger.

R: Mmm.

I: En ik heb wel altijd gezegd van nou, ik vind mijn goede naam belangrijk in, dus ik vind het belangrijk om het netter over te dragen dan dat ik destijds gevonden heb heb hier. Nee, maar ja, dan is het wel klaar. Er komt er niet nog een nagesprek.

R: Oké.

I: Ja, best wel soms een bosje bloemen of een bedankje of een cadeautje.

R: Oké.

I: Maar dat wisselt ook. Soms heb ik een groot project gedaan en dan krijg je een kaartje. En soms denk ik, nou, dit was een wat kleiner project, en dan krijg ik dan én een cadeau én een bosje bloemen én een etentje, dus het verschilt.

R: Oké ja, ja oke ehm, nu heeft ja een beetje af te sluiten hebben we het natuurlijk over hoe je uiteindelijk zelf echt beter wordt van van al je ervaringen, dus hoe? Hoe hebben je vorige werkervaring ervaringen op persoonlijke vaardigheden beïnvloed?

I: Heel veel. Bij de journalistiek is dat denk ik dus het makkelijkste aan te wijzen ook.

R: Mmm.

I: Ehm met het schrijven, door te werken met ervaren eindredacteuren en hoofdredacteuren ik kreeg ik ook feedback. Die zijn zeker de eerste jaren voor mij goud waard geweest. Het heeft mij geholpen om een betere schrijver te worden. De één deed dat wat charmanter dan de ander, sommigen deden hett knetterhand: 'dat was helemaal niks'. Ja en dat is heel waardevol voor mij geweest, echt heel veel van geleerd.

R: Mmm.

I: En daar zaten uiteindelijk, bleek later, ook de voorbeelden van mij tussen van hoe ik dat zelf wilde gaan doen en later naar andere journalisten, hè, want dat gebeurt nu ook nog dat ik zeg: ja dit is echt nog een relatief jonge journalist. Maar ik zie dat er echt wel zoveel talent in zit, maar er mag nog wel wat geschaafd worden. Dan denk ik: o, maar dat vind ik leuk, dus dat geeft dus gelukkig ook weer door nu. Op welke manier heb ik nog meer van geleerd? Ehm? Daardoor is het wel makkelijker geworden om ook

weer nieuw journalistiek werk te vinden, want het niveau van mij schrijfsel lag steeds hoger. Ik heb een tijd bij een uitgever als bureauredacteur gezeten, dus toen kon ik ook meer. Was het én schrijven en al een beetje redigeren en ook meekijken naar tijdschriften. Daar heb ik eigenlijk de beginselen geleerd van de bladen maken. En toen dacht ik: o, maar dat is ook leuk, hè, dus mensen aansturen, freelancers, journalisten, zorg dat alles goed in het blad komt, de vormgever aansturen. Maar pas daarna ben ik me daar ook met korte opleidingen in gaan bekwamen.

R: Mmm.

I: De basics heb ik daar geleerd. Ik heb ik werkte toen ook met iemand die is een journalist waar ik nog steeds contact mee hebt, waar ik heel veel aan gehad heb.

R: Ja.

I: Ja, ik vind het wel in de zin van iemand met een hele scherpe visie. Goede, goede vragen, kritische vragen, ja, ja, daar ben ik een betere bladenmaker door geworden. Betere journalist ook weer.

R: Mmm.

I: En ook daardoor heb ik weer nieuwe opdrachten binnengehaald.

R: Oké.

I: Heb ik dat met meerdere dingen? Nou ja, dat het platform bij die studieboeken waar ik het net over had, studiecloud, een heel groot project, maar waar ik zelf ook dingen hebt lopen uitzoeken van hoe pak je dat aan dat je 50 boekenredacties zo gek wel krijgen om effe snel vragen te gaan maken wij een boek. Het is allemaal artsen hè, nooit tijd. Daar heb ik toen ook in overleg met de mensen aan opdrachtgevers kant een manier voor bedacht waar ik nu nog steeds profijt van heb. Ik ben niet bang meer om naar mensen toe te stappen en allerlei dingen van ze te vragen. Voorheen dacht ik: dat kan ik toch niet maken, wie denk ik wel niet dat ik ben. En nu merk- heb ik geleerd: Ik kan heel veel vragen. Ik kan wel nee als antwoord krijgen, maar ik kan, heel veel vragen als je het netjes doet en beleeft, elegant, man! Het is onvoorstelbaar.

R: Hmm.

I: En dan gaan mensen ook heel eerlijk reageren, en dan kun je kijken van: Komen we hier uit? Dan kun je onderhandelen.

R: Ja.

I: Daar heb ik ook bij mijn huidige opdracht weer profijt van, die website voor artsen. Ook daar moest nog zoveel opgezet worden. Dus ja, die ontwikkeling met dat internetten en opeens moest elke uitgever een website voor elk blad. Daar heb ik veel van geleerd en opeens kon ik mezelf ook webredacteur noemen. Ik dacht oh dat is makkelijk.

R: Weer een titel daarbij.

I: Weer een titel en een vaardigheid erbij.

R: Ja.

I: Toen gingen ze ook email nieuwsbrieven versturen. Nou, dan deed ik ook mee met alle alle trainingen daar. Inmiddels weet ik dat er veel handige systemen zijn, die veel gebruiksvriendelijker zijn, maar het is voor mij de basis geweest om bij andere opdrachtgevers binnen te komen.

R: Oké, ja, ja, met mn mn afsluitende vraag was eigenlijk of inderdaad die geleerde vaardigheden ook weer hebben geleid tot nieuwe opdracht krijgen. Dat heb je in je antwoord ook al wel een beetje beantwoord, maar ik hoor dus je hebt- Goed, je bent dus beter geworden in het schrijven, je hebt geleerd te benaderen en te communiceren en 'nee' als antwoord te verdragen. En zelfs ook eh weer een nieuwe tak terechtgekomen omdat je leert dat je dat toch ook interessant vindt en daarbij wil gaan doen. Je zei wel net iets... je was eh, ik ben eventjes kwijt wat het nou precies was. Volgens mij het tijdschriften dat je op een gegeven moment ontdekte dat dat ook leuk was om bij het doen en dat je dat toen eh in de vorm van trainingen jezelf dat beter bent gaat aanleren.

I: Ja.

R: Kun je daar nog een klein beetje meer over vertellen?

I: Over het tijdschrift of over de training.

R: Dat trainen, en je bent dus ja uit ervaringen een beetje geïnspireerd geweest om nog iets te bij te gaan doen, en dat heb je op een formele wijze daar achteraan gedaan.

I: Ja, ik heb destijds eh- destijds, man, 20 jaar terug, achttien jaar terug- ehm weet ik niet meer exact naar maakt niet uit. Voor mij meer in het begin nog meerdere trainingen gedaan bij Forum. Dat is de hogeschool Utrecht volgens mij, die post- hbo opleidingen gaf op communicatie- waarschijnlijk nog steeds- communicatiegebied. Daar heb ik echt de basics geleerd van hoe ben je- hoe schrijf je een goed journalistiek artikel? verschillende genres. ik heb daar later nog een. Dat is dan een aantal jaar later geweest. Eindredactie post-hbo opleiding gedaan. Erg leuk, met de hoofdredacteur van panorama, echt een geweldige vent, zo inspirerend. En ik heb de fotoredactie gedaan ik heb heel veel daar gedaan, ik

vond die korte, intense opleidingen, erg leuk,. Ehm dat eindredactie dat eh, daar heb ik echt als bladenmaker een mooie basis gelegd. Ik zit nog te denken, en latere jaren ben ik me iets meer met communicatie gaan bezighouden ik heb vorig jaar, het jaar daarvoor, een aantal trainingen gedaan en ook onderhandelen omdat ik- Daar zit een echte communicatief onderdeel erbij en dat vind ik heel interessant. In de communicatie, met hoe kun je effectief met andere mensen praten? Dat ziet echt op het snijvlak van het coach werk, maar ook toch wel weer hebt communicatieve werk. Dus de liefde voor de communicatie blijft toch altijd, merk ik, ook daar mee. Nee, ik heb dus die andere coachingsopleiding gedaan, ja. Nu dan transactionele analyse. Het is een driejarige opleiding.

R: Ja.

I: Ook trouwens bij de Nederlandse vereniging van journalisten heb ik destijds een aantal masterclasses gedaan.

R: Mmm.

I: Ik hou wel van. In principe houd ik van korte, intensieve opleidingen waar je meteen praktisch iets mee kan.

R: Mmm.

I: Ook van die bureaus, de redactie, onder andere. Die geeft ook leuke korte trainingen. Daar heb ik ook wel eens wat gedaan.

R: Oké, en oh, je was, je was nu nog met die opleiding bezig aan analyse?

I: Transactionele analyse.

R: Juist. Waar waar komt die motivatie vandaan om dat te gaan doen? was dat om echt als aanvulling op je coaching te doen? Of was het een meer, een persoonlijke passie om toch ook gaan volgen?

I: En het is omdat ik denk dat het een verdieping geeft aan het coachen een methode die ik heel in het in het heel kort was tegengekomen eerdere coachingsopleiding, waarbij meteen al zoiets had van: Wauw, dit snijdt hout, hier kun je wat mee. Niet dat psychologische gezever alleen maar maar. Echt van dit kun je heel snel aan iemand globaal uitleggen, en die kan er meteen wat mee en dat vind ik er zo leuk aan. En je kan net zo lichtvoetig en zo zwaar maken als je wil.

R: Mmm.

I: Ik weet niet of je wel eens ooit hebt gehoord van het drama driehoek.

R: Nee.

I: Nee? nou hoop ik dat je hem ook niet kent.

R: Ik ben meteen even aan het googelen.

I: Dat dat een model uit de T.A. Hoe mensen, het gaat om de interactie tussen mensen en hoe dat- weet je, als dat goed loopt, daar hoef je niet zo heel veel naar te kijken. Als het niet goed loopt of escaleert wordt het interessant om naar jezelf te kijken, naar wat er gebeurt tussen jou en die andere. Heel simpel gezegd, mijn drama driehoek escaleert het contact tussen twee mensen, omdat dan heb je een redder, een aanklager en een slachtoffer. Mensen gaan, dus ze zijn de hele tijd aan het stuivertjewisselen in het contact. Dan zegt iemand: ik weet niet hoe ik dit moet oplossen. Dus je kan dat doen, je kan dat doen, 'heb je daar al aan gedacht?' En die andere wordt volgens boos op jou, aanklager. Dan zit je heel ineffectief met elkaar wat te hebben. Oftewel, wat was het antwoord eigenlijk jouw vraag? Ik denk dat het nuttig is voor het coachen en ik leer er zelf ook zo ontzettend veel van.

R: Oké.

I: Ja, het is ook een cadeau voor mezelf.

R: Oké, ja, gewoon persoonlijk, echt. Je weet niet wanneer het nog van pas komt, bijna.

I: Ja.

Appendix 2e: interview 5

R: Wil je eerst even wat over jezelf vertellen. Wie ben je? Wat heb je vooropleiding gedaan? Bijvoorbeeld, hoe ben je terechtgekomen bij wat je nu doet?

I: Nou, ik ben [name], ik heb communicatie gestudeerd. Eerst journalistiek, toen ben ik naar de universiteit in Groningen gegaan voor een schakeljaar van communicatie. Ik heb mijn masterscriptie niet gehaald. Ik was inmiddels al bezig met communicatie volgen en er gebeurde van alles in mijn leven waardoor het lastig te combineren was. Dat en op dat moment, dan hebben we het over 2014, was er een crisis, zeiden ze, en elke communicatie baan had je zeg maar 200 sollicitaties voor en ik had zo iets van: ja, dat ga ik niet doen. Dus toen ben ik gelijk begonnen, in mn studie nog, met [business name]. En nou, dat is goed gegaan. En toen kwam met name door het vak social media. Dat wij toen voor de tweede keer gegeven en toen ben ik gewoon verliefd geworden op de mogelijkheden van sociale media en

bloggen en ik dacht van hier moet ik mensen mee helpen. En ja, mensen in mijn omgeving, die ook ondernemen, die zeiden: ja, dat kun je wel, je moet het gewoon doen. Nou, oke, dus ik ben gewoon, zeg maar, ik heb gewoon een sprong in het diepe gedaan. En ik ben dus zo begonnen. Ja.

R: Wat mooi, hoelang hoelang ben dit dan al aan het doen, die [business name]?

I: In 2014, dus nu zeven jaar.

R: Zeven jaar.

I: Ja.

R: Ja gaaf, mooi mooi verhaal.

I: Dank je.

R: Oke ja, je wie je bent vast een boel verschillende dingen tegelijk aan het doen. Hoelang hoelang duurt een gemiddelde opdracht voor jou?

I: Nou, ik heb met name vaste klanten, waar voorheen bijvoorbeeld schrijf. Dus als je zegt van nou, je schrijft een blog, dan ben je dan een paar uur mee bezig. Maar ik heb ook wel eens dat ik bijvoorbeeld advies geef, communicatieadviezen en dan ben ik vaak wel twee weken bezig, maar dan wel een aantal uur per dag. Dus dat kan ook nog gebeuren. Inderdaad, ja.

R: Oké, voor vaste klanten, eh. Wat bedoel je daar precies mee?

I: Maar ik heb een vaste klanten die maandelijks bij mij bijvoorbeeld blogs afnemen of social media berichten of dat ik voor ze adverteer en dan ben je gewoon elke maand zoveel uur kwijt aan die klant. Dus dat is heel prettig voor dat je toch een beetje het idee hebt dat je een vast inkomen hebt zeg maar. En ja, dus dan heb je- maak je afspraken over hoeveel blogs je schrijft of wat voor social media berichten je plaatst en of je ook nog adverteert daarnaast of dat je ze adviseert over de advertenties. En ja, daar ben je dan mee bezig. Is dat een beetje duidelijk?

R: Daarnaast heb je ook nog voor andere soorten opdrachten wisselende klanten?

I: Ja, ja, ik heb ook nog online programma 's die ik probeer te verkopen. Dat ja, de ene keer gaat dat goed en de andere keer minder goed. Daar geef je dan webinars voor en zo. Af en toe komen er ook mensen met advies vragen. Dus ik heb een bed & breakfast geholpen met een overname, om dat goed communiceren naar klanten en dan ga je gewoon even kijken naar waar ze mee bezig zijn, wat de vorige eigenaar van de bed & breakfast deed en of je met hun nog wat kunt samen doen, zodat, zeg maar een duidelijke, vriendelijke overname is. Dat je die goodwill mee kunt nemen naar je volgende klant. En daar ben je dan. Ja, dan krijg je dan, dan moet je dat een beetje plannen, maar daar ben je vaak twee tot drie weken mee bezig, dan. Alleen niet fulltime ofzo, het is meer je moet de tijd vinden om die opdracht tussendoor uit te voeren, naast je vaste klanten.

R: Ja, ja, dat was mijn volgende vraag. Inderdaad, dingen lopen een beetje door elkaar heen, dus ben je dan met meerdere projecten tegelijk bezig en hoe loopt dat? Hoeveel ongeveer?

I: Mmm.

R: Hoe loopt dat met hoeveel? Wat, hoeveel verschillende dingen ben je dan normaal tegelijk aan het balanceren?

I: Nou, ik heb, dit is mijn te to-do schema voor de week, dus daar schrijf ik op voor welke klant ik wat doe op welke dag. Dus ik heb nu zeven klanten die ik tegelijk, vanaf volgende week acht, zoveel om tegelijk te balanceren zeg maar.

R: Ja, ja, interessant, goed. Even een brede vraag. Het kan van alles zijn, maar in hoeverre houdt je weleens bewust rekening met met de toekomst van je carrière? Wanneer je begint aan een opdracht, denk je er bij na: hier ga ik echt iets van leren of mensen leren kennen, bijvoorbeeld?

I: Ja, ja, ik heb bijvoorbeeld een opdrachtgever die mensen helpt met beleggen en als zzp'er ben je zelf verantwoordelijk voor je pensioen en alles. Dus toen had ik zoiets van oh, dit is wel heel handig om te weten en hij heeft ook een bepaalde visie op pensioenfondsen, wat handig is en wat niet. En dan weet je ook een beetje waar waar ze mee bezig zijn en welke kosten er bij komen kijken en wat dus redelijk is van een fonds om aan jou te vragen of dat je toch zegt van ik doe het zelf. Alleen, ik weet daar de regels niet van, maar ik had wel bij hem zoiets van oh dit is een prettige klant om wat van te leren, inderdaad. En ik heb er ook veel van geleerd en ik weet nu wel dat ik niks met put opties en call opties wil doen, maar gewoon aandelen. En dan, ja, je kunt, je hebt van die programmas die volgen dan het aandeel en als het aandeel dan een bepaald percentage zakt, dan kun je automatisch een opdracht geven aan de broker, zo noemen ze dat dan, om het aandeel te verkopen, zodat je geen verlies maakt. Toen dacht nou, ja, dat is wel handig en je hebt aan bepaalde financiële producten, denk ik oke, dat is wel goed om te weten dat dat ook werkt. Dus daar was ik heel blij mee en je bent altijd blij, ook wel met als een klant van jou redelijk

succesvol is, dat je denkt van oké, wat kan ik van hem of haar leren wat betreft marketing, dingetjes en wat handig is. En je bent ook altijd blij als het gewoon een klant is die bij voorbaat zegt van nou, ik wil graag een langdurige samenwerking, dan weet je vaak dat, daar kan ik dan op rekenen, want ja, als zzp'er je kunt gewoon ja, je maakt wel afspraken, maar over het algemeen kun je gewoon opeens, zeg maar ontslagen worden en dat is ja, daar moet je wel rekening mee houden. Op een gegeven moment kun je mensen wel inschatten van oké, die is zeg maar een betrouwbaar en die niet. Dus als je net begint, toen ik net begon, dat je echt, daar had ik echt klanten, waar ik gewoon echt buikpijn van kreeg. Maar ja, je moet toch brood op de plank krijgen.

R: Hmm.

I: Als je daar doorheen bent, dat je echt de klanten hebt waar je blij van wordt, dat is een heel prettig gevoel.

R: Oké, gaaf, en je had het dat het net over klanten die wat vervelender zijn, misschien om mee te werken. Hoeveel hoeveel heb je nu, die keuzevrijheid daarin, in wat voor opdrachten je aanneemt?

I: Ja, opzich volledig, omdat ik een goede, stabiele basis heb. Dus ik heb ook wel eens, zeg maar, klanten ontslagen zo noem ik dat maar even, dat ik gewoon zeg van: oké, ik moet keuzes maken en met jou lukt het even niet. Ik zeg het dan niet echt op die manier, maar meestal zeg ik iets van: het is heel druk en ik moet keuzes maken. En tot ziens, zeg maar, ik denk dat je toch beter iemand anders kunt vinden. Dus dat is heel prettig en ja. Kun je nog één keer de vraag herhalen, wat was dat precies?

R: In hoeverre je keuzevrijheid ervaart met het nemen van opdrachten?

I: Ja, ja, op zich volledig, dus ja. Maar als je echt net begint, voel je die keuzevrijheid nog niet. Dan wil je gewoon elke opdracht.

R: Ja.

I: Brood op de plank krijgen, zeg maar.

R: Ja, ja.

I: Gelukkig, ben ik door die fase heen.

R: Dat heb ik inderdaad vaker gehoord. Ja, dat dat in het begin helemaal niet zo was. Maar goed, ja, ehm eens kijken, wat voor criteria zijn belangrijk voor jou, als je dan een nieuwe opdracht uitzoekt?

I: Ehm, ik vind het belangrijk dat ze contact met mij opnemen en dat ik niet met hun contact moet opnemen. Ik vind dat verschrikkelijk als ik zeg maar een soort van koude acquisitie moet doen of via freelance reageren op een opdracht, dat is altijd spannend. Je denkt eigenlijk als je gaat ondernemen van: oh ik ben afval sollicitaties aan het doen, maar wat is dat eigenlijk, je doet jezelf dat aan voor een opdracht. Maar goed, dat is heel fijn als ze contact met jou opnemen, dus, want dan weet je al oke, ze vragen specifiek om mij en ik hoef wat dat betreft mezelf niet meer te bewijzen. Dus dat is heel prettig. Verder dat er een soort van klik is, dat dat oké, dat ze tegen kritiek kunnen. Want nou ja, je weet iets, je hebt ergens voor gestudeerd, je hebt inmiddels zoveel jaar ervaring en dan, ja, soms, dan is het, zijn sommige dingen handiger om op een bepaalde manier aan te pakken en dan wil je dat gewoon vertellen. En als het dan niet wordt aangenomen dan ga je heel erg, zeg maar botsen, dan gaat het energie kosten en dat wil je niet.

R: Mmm ja, je wilt dus graag benaderd worden. Hoe krijg je dat voor elkaar dan? Market je jouw website, of via LinkedIn?

I: Nou, ik ben inderdaad actief op social media en op mijn website blog ik en daarmee wat ik dan gevonden dat Google, meestal bellen ze mij omdat ze mee hebben gevonden via Google of omdat ze me al een tijdje volgen op sociale media. Maar ik adverteer op het moment niet heel veel, dus het is heel erg natuurlijk op het moment.

R: Oké goed, opdrachten waar je mee bezig bent, sluiten die vaak veel aan bij jouw expertise?

I: Ja, anders neem ik het niet.

R: Oké, ja, want de follow up vraag is eigenlijk: in hoeverre vormen ze het dan een uitdaging voor jou, in je gebied of anderszins.

I: Wat wat ik heel erg leuk vind, is: ik schrijf bijvoorbeeld veel blogs over persoonlijke ontwikkeling of mentale gezondheid en dat soort zaken, en ik realiseerde me dat laatst dat ik, toen ik- Ik heb, vwo gedaan, eerst en ik was altijd een beetje zeg maar stil, dus ik zat. Ik weet nog dat ik dacht van ik moet eigenlijk even iets minder met school doen, zodat ik snap hoe, zeg maar sociaal zijn en zo werkt. Daarom ben ik eerst journalistiek gaan doen op het hbo, want ik denk nou ja, dat moet dan wel makkelijker zijn en dan heb ik meer tijd me eens te verdiepen in de sociale kant van het leven en het grappige is dat ik nu vooral

opdrachtgevers heb waarbij je dus teksten schrijven over mindset en dat soort zaken, en daar leer je dan gewoon ook van.

R: Ja.

I: En in die zin, dat is meer een persoonlijke leervraag dan. Ja en verder, je blijft gewoon schrijven. En ja, als je blijft schrijven, ja, je teksten worden wel steeds beter.

R: Ja, uit ervaring, ja. Je hebt je hebt bijna op school en persoonlijke zwakte geïdentificeerd en je bent daaraan gaan werken en daar daarvan een carrière gemaakt.

I: Ja, één van mijn opdrachtgevers die zei laatst tegen mij: jouw kernwaarde is gewoon nieuwsgierigheid en je hebt gewoon iets gecreëerd dat je dat helemaal kunt vervullen zeg maar, dus inderdaad, je gaat journalistiek doen omdat je nieuwsgierig bent, dan kom je erachter dat de journalistieke insteek toch niet helemaal is wat je wil. En dan ja, maar goed, dan bloggen voor andere mensen is wel weer heel leuk, en die sociale media, want je helpt hen en jij leert er weer van, dus dat is wel leuk.

R: Goed en je werk meestal, gebeurt- Is dat iets waar je zelfstandig mee bezig bent of in samenwerking met andere mensen?

I: Over het algemeen zelfstandig. Ik denk in overleg. Dan de tekstonderwerpen en ik kan ook vaak de sociale media berichten gewoon bedenken. Bij sommige klanten zeggen ze van: nou, ik vertrouw je. Bij anderen is het van nou, laat het eerst nog even zien, dus dan zet je concepten klaar, die mail je door en dan krijg je een soort van akkoord en dan zet je het online.

R: Oké.

I: In die zin is er dan op die manier samenwerking.

R: Oké, ja. Hou je contacten over na een opdracht?

I: Ja, ja, ik heb bijvoorbeeld ook cliënten die met de teams samenwerken, dus dan heb je bijvoorbeeld een teamoverleg en daar maak je ook wel vaker connectie mee op LinkedIn zodat je met die persoon contact houdt. Soms dan haalt een opdracht zeg maar op, zo'n langdurige, maar dan iemand van dat team neemt

dan voor een ander project weer contact met je op, dat die bijvoorbeeld zelf een bedrijf is begonnen en hulp nodig heeft met de communicatie. Dus ja, dat gebeurt wel, ja zeker.

R: Dus je wordt wel eens ingehuurd als onderdeel van een team.

I: Ja, soort van, ze verzamelen dan allerlei experts en dan ben ik of de blog expert of de social media expert.

R: Oké, ja, ja, leuk en oké. Hoe is begeleiding met het beginnen van een nieuwe opdracht?

I: Naar meestal is dat gewoon. Je maakt proef teksten, vaak voordat een opdracht begint, waarbij ze inschatten van: nou, is dit wat ik wil qua stijl? Ik overleg ook altijd van: nou, wat is je doelgroep? Hoe wil je overkomen? Dat soort zaken van ja, ook taalniveau wat misschien gebruikt moet worden. En dan nou, dan maak je een proef tekst en dan zeggen ze of het goed is of niet, en dan kun je vervolgens verdergaan. En en als je dan ook net begint, krijg je ook vaak feedback van: ik wil toch dat je meer die kant op gaat of de andere kant. Sommige mensen willen hele praktische tekst en andere zijn veel meer in- Ja, zijn wat zweveriger, laat ik het zo zeggen. Dus daar een beetje van: Oké, nou, en dan pakken we de energie, kant of zo, is dit goed? En dan ga je daar gewoon verder op in.

R: Maar heb je doorgaans dan gewoon iets van een gesprek om even vast te stellen wat de bedoeling is?

I: Ja, ja, inderdaad.

R: Oké, en tijdens het project, hoe krijg je dan feedback? Gaat zo'n gaat zo'n een stuk een aantal keer op en neer of?

I: Dat gebeurt wel eens, ja, inderdaad, maar meestal is het gewoon van oh, ik heb het aangepast, bijvoorbeeld bij social media, berichten. Of kun je dit of dat aanpassen? En dan is het gewoon goed.

R: Oké, ja en naderhand als je het oké, dit is misschien voor jou niet altijd van toepassing, omdat je veel lange long term klanten hebt. Maar als je nou helemaal klaar bent met een opdracht, je gaat er weer, je separate ways, krijg je dan naderhand nog iets te over de samenwerking?

I: Ja, als het goed is, krijg ik vaak gewoon een referentie van 'het was prettig, kwalitatief goed' en dergelijke. Als het niet goed is, dan meestal zeggen mensen dan van: nou, ik heb er veel van geleerd en en

dat was het dan. En dan ja, als het niet- Ze zeggen niet vaak van ja, meestal heeft het dan niet bijvoorbeeld het effect gaat wat ze willen hebben, dat het bijvoorbeeld tot veel verkopen heeft geleid ofzo. Maar dan denk ik van ja, het hangt ook een beetje af van de rest van je marketing en dergelijke, dus je kunt niet alles op één iemand afschuiven. Dus dan, je ziet vaak als het, als het niet goed gaat, dat de verantwoordelijkheid voor het succes zeg maar of op mij wordt afgeschoven of zoiets en dan denk ik van ja, er zijn zoveel facetten aan een succesvol bedrijf, het kan echt aan alles liggen. Dus qua feedback, veel mensen die- Het valt eigenlijk wel mee. Maar bij die langdurige opdrachten is bijvoorbeeld iemand die heeft elke drie maanden wil je dan overleggen en dan krijg je inderdaad feedback van, zou je het zo en zo kunnen aanpakken of iets dergelijks. Maar ik krijg over het algemeen niet veel feedback van: Oh, je kunt dat beter doen omdat zij mij juist inhuren omdat ik zeg maar de expert ben.

R: Ja, goed, ehm nu van achteraf gezien, dan, heb je het idee dat vorige werkervaringen van je hebben bijgedragen aan jou als professioneel of als persoon?

I: Ehm, ja, je merkt bijvoorbeeld wel dat als je wordt uitgenodigd om ergens naar toe te gaan en je gaat er niet heen, dat dat gevolgen heeft voor de toekomst. Je merkt ja, dus in die zin merk je wel van oké, dus als er, als ze wat van je vragen van hé, kom eens bij een boeklancering of iets dergelijks, dan is het handig om daar heen te gaan. Ook als professional, vroeger was ik veel, hoe zeg je dat, emotioneler of zo. Maar goed dan je begint ook net, dus dan ben je ook wat meer onzeker. Dus ik ben nu ook veel zekerder van mezelf, waardoor ik ook beter mijn cliënten kan helpen als ze bijvoorbeeld vroeger met een soort van slecht idee bezig waren dacht ik nou, ja, als jij het wil, voel ik het gewoon uit. Nou, en dan had het niet het effect dat ze wouden en nu zeg ik nou gewoon van nou ja, een blog van 500 woorden doet vaak niet zo heel veel, dus ik zou het toch meer doen. Ik snap dat daar een prijskaartje aan zit. Maar ja, anders is goedkoop wordt duurkoop, zeg maar. Dus ja, dus dat kan ik nu wel beter om gewoon dingen duidelijker te maken en ook als je feedback krijgt, dat je het niet gelijk heel persoonlijk opvat maar gewoon zeggen van oké, dus daar kan ik gewoon aan werken, klaar. En dan dat je niet denk van oh, ik ben hartstikke dom of zo, dat is zeg maar ook niet handig, als je op die manier nakijkt. Maar gewoon echt dat je het meeneemt van oké, dit kan ik gewoon anders aanpakken. Ja, dat je iets minder gaat de ratelen.

R: Ja, goed, en dan als laatste, je hebt dus dingen geleerd in je tijd als freelancer. Heeft dat in de praktijk ook wel eens geleid tot een nieuwe opdracht binnen kunnen krijgen?

I: Eh, ja, ja, want je leert ook bijvoorbeeld dingen voor sales zeg maar van wat er een beetje een qua copywriting werkt. Want en dan, als je dan toch op freelance op zoek bent naar een opdracht, dan denk je nou, laat ik dat eens gebruiken en toen, dat heeft gelijk gewerkt, dus dat was heel prettig. Ja, is dat wat je bedoelde?

R: Ja, het kan van alles zijn, eigenlijk gewoon misschien een een, een voorbeeld, een instance, van iets dat jij gewoon echt tijdens het werk hebt geleerd en waardoor je dus jezelf beter hebt kunnen, waardoor je jezelf gewoon in het vervolg beter hebt kunnen verkopen? Hoe dan ook, misschien dat je zelfs als het

ware een portfolio op opgebouwd en kunt laten zien kijk, dit heb ik in het verleden, hierom moet je mij aannemen.

I: Ja, dat ook wel inderdaad dat je zegt van nou, ik, ik heb voor die en die gewerkt, kijk maar op die site of mijn eigen blogs ook, werken gewoon om klanten te krijgen. Dus ja.

Appendix 2f: interview 6

R: Oké, fantastisch goed mmm wil je even met wat, ja algemeen beginnen? Hoelang hoelang duurt een gemiddelde opdracht? Hoe ziet het er ongeveer uit?

I: Goeie vraag, dat is eigenlijk heel erg afhankelijk van van het type fotoshoot dat ik ook doe, ik ben nu voornamelijk echt op ondernemers aan het richten en daar duurt, ja, daar heb ik eigenlijk twee opties. Of je hebt een, gewoon je boekt een uur bij mij en dat is dan twee keer in de maand heb ik zo'n dag dat ik dus die hele dag eigenlijk daarmee bezig ben. Ja, dan ben je eigenlijk een uur bezig. En dan heb ik verder, ja, nou, gemiddeld vier, vijf ondernemers op een dag, zeg maar die ik dan fotografeer. ja, dat duurt maar een uur en en mijn, mijn werk daarna duurt ook ongeveer een uur met nabewerken, factuur sturen, alles erbij, erop en eraan, zeg maar. En dan heb je ook nog een branding shoot bij mij, en dan gaan we echt wel ook van tevoren nog een keer, zo'n meeting van ongeveer een uur, ook een beetje kennismaken natuurlijk. Mijn werkwijze, mijn denkwijze, daar kijk ik naar, wat ik nodig. Locaties bespreken en dat soort dingetjes en dat ja, als we dat gehad hebben dan duurt de fotoshoot zelf, ongeveer vier uurtjes maar daar reken ik ook opbouwen, kopje koffie bij, rustig aan. Sommige mensen hebben cameravrees en dan moet je ineens voor de camera staan omdat je ondernemer bent geworden. Ja, ik heb liever dat mensen dan wat rustiger kunnen beginnen en dat we iets minder fotos maken, omdat ik meteen vier uur lang sta te pushen van we moeten fotos maken. Dit inderdaad, en dan heb ik daar ongeveer nog twee uur nabewerking aanzitten, nou en dan zit je op ongeveer zeven uurtjes zoiets, afgerond naar acht, ik doe ook nog wel wat voor onderzoek voordat we in dat gesprek zitten met elkaar, zeg maar ja dat eh, dat is het eigenlijk wel ongeveer.

R: Dan wil ik vragen of van die die projecten, van die jobs dan door elkaar heen lopen, ben je met veel tegelijk bezig of is het één afronden en naar de volgende?

I: Op dit moment is dat nog zodanig weinig dat wel het ene project, het andere is afgerond, zeg maar. Maar dat is wel de bedoeling dat ik er naartoe ga dat dat ik mijn week zodanig kan vullen, dat dat gewoon elkaar afwisselt en dat het door elkaar heen loopt. Ik wil ook zodanig uitbouwen met een team, dat ik dus wel de fotos blijf maken, maar dat ik niet per se ook het mailcontact hoeft te doen, de nabewerking zeg maar. Dat dat allemaal geregeld wordt. Alleen het gesprek met mij is natuurlijk wel belangrijk, want ja, ik moet wel weten wie, wat, waar en dat soort dingetjes.

R: Oké, interessant, ja, even een beetje algemeen naar waar we het net over hadden. In hoeverre houd jij nu al actief rekening met de rest van je carrière? Als je een opdracht uitzoekt of aanneemt? Is dat iets waar je bewust mee bezig bent?

I: En bedoel je dan op het gebied van van leren of gewoon van in de toekomst, zeg maar blijvende klanten of hoe?

R: Je hebt bijvoorbeeld kan allebei. Inderdaad, gaat het jou in de toekomst nog helpen? Ga je hier iets van leren? Ga je de mensen van leren kennen?

I: Ja, nee, netwerk vind ik dan sowieso belangrijk, want dat dat stukje heb ik eigenlijk ook nu net, denk ik pas sinds ja, ik denk ik sinds maart of zo pas omarmd, zeg maar via LinkedIn en dat soort dingetjes, dat je echt eigenlijk wel meer moet geven aan je netwerk dan wat je zelf denkt dat je wil geven. Mensen moeten wel zien dat jij bezig bent en dat jij waardevolle informatie hebt. En ja, die klanten die je hebt, nu, hoop je toch in de toekomst gewoon weer te kunnen helpen. Daar hou ik wel rekening mee. En en ja, dr zijn altijd wel mensen dat je denkt van oké, jou hoef ik eigenlijk niet meer als nieuwe klant, dat kun je niet omheen en er zijn ook heel veel mensen die je wel als klant wil houden. En ja, hoe hou daar rekening mee? Ik sta er wel bij stil, maar op dit moment ben ik ook nog in een zodanig opstartende fase dat het nog niet helemaal meetelt, zeg maar. Omdat ik ook nog echt wel hier en daar zoekende ben naar oké, wat is nou de beste werkwijze? Of is mijn product aanbod, wel ook geschikt voor toekomstige, terugkomende klanten? En dus daar ben ik wel mee bezig. Want ja, iedereen die onderneemt moet één keer in de zoveel tijd nieuwe fotos hebben, anders dan krijg je dat je een tien jaar oude foto je op je website hebt staan. En dan komen ze binnen en dan heb je grijze haren, weet je.

R: 'Wie is dit?'

I: Dat, dat gebeurt regelmatig en mensen, de mensen zelf, zien dat dan niet. Maar als klant van iemand anders, dan zie je dat er heel goed natuurlijk. En ja, ik heb er nog niet zodanig bij stilgestaan dat ik nu ook echt wel een manier zou kunnen vertellen waarop ik zeker weet dat mensen weer terugkomen.

R: Nee oke, maar het is misschien wel een beetje motivatie om wat zorgvuldiger te zijn soort, omdat je wil dat mensen weer terugkomt dan dat wel?

I: Ja, ja, en ook wat ik eigenlijk wel altijd doe ook, is een stapje extra. Ik pak even een voorbeeld erbij. Ik heb nu één klant die bijvoorbeeld ook voor een magazine fotos nodig had en ja, dat je dan doe ik er gewoon een .TIF-bestand bij en dat is dan een bestand dat eigenlijk bijna ruw is, alleen dan bewerkt, en en dat is voor magazines heel fijn, want die kunnen dan de hoogste kwaliteit foto er inzetten en dat soort kleine dingetjes zorgen er wel voor voor dat mensen weer bij jou terugkomen of naar je toekomen als er een nieuwe fotos voor een ander magazine nodig hebben, zeg maar. Of als ze net als ze net even iets niet

bevalt dan vind ik het vaak ook niet erg om weg te halen. Ik denk dat het voor mij in de kleine dingetjes extra zit bovenop wat ik al geeft, zeg maar ja.

R: Ik kan dit zelf eigenlijk al wel beantwoorden, maar ervaar je eh keuzevrijheid in nieuwe opdrachten?

I: Nou, ja, dat vind ik wel belangrijk en en dat wordt wel hier en daar tegengewerkt. Mijn ouders bijvoorbeeld, die vinden dat ik alles moet aannemen wat ik tegenkom. Maar goed, dat herkent iedere ondernemer wel, dat mensen gewoon zeggen van: ja, waarom neem je dat niet aan, een hoop geld. Alleen, juist doordat ik nu focus op op één doelgroep eigenlijk, en ik deed ook fashion en en ik deed ook beauty en ik deed ook ehm, dat deed ik nou nog meer? Ja, wat meer sport en dat soort dingetjes, evenementjes. Die blijf ik wel doen, dat vind ik gewoon leuk, maar dat is niet mijn hoofd. Eh, dat doe ik alleen maar met mensen die ik ken, zeg maar. En nu ik me richt op echt alleen maar ondernemers is het eigenlijk veel makkelijker om wel te zeggen van oké, sorry ik neem jou niet aan, en die keuzevrijheid wel, dus te behouden.

R: Oke, dus je hebt wel eens wat afgewezen?

I: Ja, ja, en nu is heel toevallig mijn vriendin die wil ook fotografie in, dus nu is het wel makkelijk, want dingen die ik niet wil doen, die wil zij wel doen, familie fotoshoots en dat soort dingen en dat zeg ik allemaal af eigenlijk. En nu kan ik gewoon zeggen: ja is goed, maar dan laat ik haar fotograferen en ja. In principe alles wat ik niet wil doen, dat wijs ik wel af.

R: Oké, en waar ligt dat aan dan? Wat vind je? Wat vind je belangrijk dan?

I: Eigenlijk moet nou ja, sowieso een klik hebben met mensen. Ja, dat is natuurlijk niet altijd van toepassing, want je kan gewoon je je werk doen als je geen niet per se klik hebt, maar juist die terugkerende klanten, dat zijn wel de mensen waar je een klik mee hebt, ook. En ja, als een klant dan heel moeilijk doet dan is dat vaak achteraf, want dat merk je eigenlijk pas natuurlijk als je een klant in de studio hebt gehad en dan nog een hele lange nasleep heeft, soms merk je het vooraf, maar dat is eigenlijk niet altijd te zeggen. Dan hoeft dat ook geen terugkerende klant te zijn, vanuit mijn kant, ja, die heb ik gelukkig nog niet gehad, maar wel met bijvoorbeeld stylisten is of met visagisten dat ik inderdaad ook had: jou hoef ik eigenlijk niet meer in de studio want je eet alleen maar mijn energie op en dan heb ik geen energie om te fotoshooten. Ja, weet je, dat is ook weer een andere kant, zeg maar. Maar op die manier probeer ik dat wel een beetje te waarborgen, zeg maar, en ook ook gewoon een keer kunnen zeggen van: oké, maandagochtend ga ik eerst sporten en dan ga ik, dan ga ik weer aan het werk. Dat is ook keuzevrijheid als ondernemer.

R: Dus dat je zorgt dat je dat niet al hebt volgepland met iets dan.

I: Nee, dat je dus, ik geef nu gewoon maar iets als voorbeeld, hoor, maar dat je dus ook kan zeggen van eh, ja, dat zie ik bijvoorbeeld bij mn vader, die is ook ondernemer, in de winter, die houdt van schaatsen. Als ze dan natuurijs ligt, neemt hij op donderdag en vrijdag vrij en dan gaat die schaatsen.

R: Dat je op je eigen terms werken.

I: Alleen dat is dan meer in je eigen interne werkzaamheden dat het in klanten is en dat helpt wel ook weer mee dat je dus wel duidelijk blijft zien ook dat je, welke mensen je wil hebben, dat je niet alleen maar voor kijkt, ik moet alleen maar werken, ik moet alleen maar werken, en je aanneemt die je wil, zeg maar.

R: En inhoudelijk, je bent dus fotograaf en eh op de opdrachten waar je aan begint. In de in hoeverre sluiten die gewoon echt aan bij jouw expertise? En de andere kant van de vraag is natuurlijk: in hoeverre ben je, treedt je tijdens het werk buiten je comfort zone? Ben je toch iets nieuws aan het leren? Fijne kneepjes? Hoe zit dat?

I: Ehm, ja, dat dat nieuws proberen, dat doe ik eigenlijk vooral door ja, nieuwe, zeg maar lichttechnieken en dat soort dingetjes. Want uiteindelijk zijn er gewoon bepaalde trucjes die iedereen wel mooi op de foto laten overkomen en het is heel erg zoeken uit welke hoek iemand een mooier vindt. Ook iedereen heeft eigenlijk al dat ook een voorkeur voor welke hoek zij mooi vinden. Dus je kent het wel dat iemand een selfie maakt, maar dat is altijd met deze kant van het gezicht. Dat is eigenlijk vooral onbewust, hebben zij al, zeg maar zelf besloten dat deze kant van het gezicht is de mooie kant. Dus op die manier kun je ook heel erg zoeken naar welke hoek iemand anders mooi vindt, want dan gaan ze zelf ook wat meer stralen. Maar bijvoorbeeld lichttechnieken, ja elke situatie heeft een andere lichttechniek nodig en veel fotografen houden vast aan één ding, want dat kennen ze en dan houdt het op. Maar als ze dan in andere situatie terechtgekomen en dan ziet het er niet meer uit, omdat ze niet weten hoe ze daarmee om moeten gaan, dus op die manier probeer ik mijzelf te trainen of zeg maar uit mijn comfortzone stappen, er ook gewoon eens te zeggen van: oké, we gaan het even anders doen en we gaan wel zien wat het resultaat is, want ik heb al de juiste resultaten, maar misschien wordt dit wel veel mooier, omdat ik dan ineens denk oh ja, dat kunnen we ook proberen en tot nu toe is het nog een paar keer ook echt wel uitgepakt als mooier. Dat is dan ook wel fijn als bevestiging voor mezelf. En in hoeverre sluit zon opdracht aan mijn expertise? Ik heb vrijetijdsmanagement gestudeerd en vrijetijdsmanagement is eigenlijk vooral gericht op het creëren van beleving, en fotografie is niet per se gericht op het creëren van beleving, maar wel op het over laten komen van jouw, ja, jouw bedrijf op de foto in beeld, zeg maar, naar jouw klant toe, en dan ook nog op de manier waarop de klant een connectie voelt met jouw foto of jou als persoon doordat jij op de foto staat. En ik denk dat dat onbewust wel meewerkt aan mijn mijn fotoshoots maar dat gebruik ik meer in mijn eigen bedrijf, voor mijn klanten dan dat ik het voor hun gebruikt, zeg maar, en dus dus en het creëren van beleving en dan kan ik er echt bizar diep op op ingaan. Maar dat komt er gewoon op neer dat iemand ehm ja eigenlijk jouw product of jouw dienst gewoon beleefd in de juiste manier en op de manier waarop jij het wilt. En dat is dan eigenlijk van A tot Z dus echt zo'n customer journey wat er bij komt kijken en je allerlei modellen waardoor je weer kan bepalen welke dingen jij dan weer naar voren wilt halen. Emm op

de foto dat laten uitkomen, en dat is allemaal een stuk moeilijker dan dat het zeg maar voor jezelf, voor je eigen bedrijf is. Maar het is wel een ding wat ik met hen bespreek zeg maar, want ik ga wel hun, ja, werkwijze door wat ik dan weer op de foto moet vastleggen. Want ik wil wel dat de klanten die dus daarheen gaan, dat die dus zien dat iemand ehm die beleving, die klant ja, hoe moet ik dat uitleggen, de klantbeleving helemaal voorop heeft staan. Op die manier denk ik dat mijn expertise wel daaraan meewerkt. Ja.

R: Ja, goed.

I: Eens moet even nadenken over hoe dat, hoe dat aan elkaar gekoppeld zat. Ik eigenlijk nooit zo over nagedacht, maar als ik het zo outleg dan denk ik, ja, dat gebruik ik eigenlijk allemaal wel.

R: Maar dus inderdaad met fotograferen zelf bij hem wel eens wat aan het experimenteren met andere technieken, maar ook met een complete pakket van ja was van a tot z dat je zei.

I: Want juist ehm, nou ja, kijk, ik richt mij nu op coaches, op trainers, personal trainers, presentatoren, schrijvers, dat soort mensen. En je ziet dat die heel snel neigen naar stock fotos op hun website, op hun social media. Maar juist door hun op de foto te zetten en zeg maar creatief op de foto te zetten, kan dat voor hun het verschil maken dat een klant denkt van oh, daar zit hier meer achter dan alleen maar een website en een persoon. Die persoon heeft ook zichzelf laten zien. Mensen kopen gewoon op emotie tegenwoordig. Ze moeten een verbinding kunnen maken met jou en niet met jouw website, en ze moeten meteen kunnen zien van deze persoon ziet er vertrouwd uit. Deze, deze meneer ziet professioneel uit, dat hangt even van het werkveld af en op die manier kijk ik wel met hun samen ook naar hoe moeten we dat laten zien? Maar met schrijfster hoef ik niet puur zakelijk op de foto te zetten. Ja, misschien voor een linkedIn foto van hun profielfoto en maar voor de website- ze hebben een hartstikke creatief vak, waarom moet je dat dan helemaal zakelijk, strak netjes op de foto zetten? Maar voor iemand die marketing doet, voor MKB is het een ander verhaal, want die heeft een. Ja, die is meer in contact met managers, met eigenaren, met sales mensen met marketinghoofden. Die heeft een heel andere doelgroep, die zich ook netter kleedt en die zich zakelijker gedraagt op social media, dus als die dan op jouw website komt en die ziet jou met een kopje koffie lachend aan een tafel met vriendinnen zetten, ja, dat, dat heeft geen meerwaarde voor hun. Maar als zij zich weer richten op coaches of op schrijvers, dan weer wel. En op die manier is dat sowieso een klein stukje co-creatie van mij naar hun toe. Van: heb je daar wel over nagedacht? En ik ben geen expert op het gebied van bedrijfsstrategie hoor dat moet ik even zeggen, maar op die manier kun je dat wel duidelijk maken dat mensen er soms beter over moeten nadenken. En dan kom ik bij en dan merk je gewoon dat de fotos op de website, op de websites gewoon mooier overkomen.

R: Ehm, dit is ook een beetje een inkoppertje eigenlijk, maar werk je meestal zelfstandig of samen met anderen?

I: Ja, ik weet nu nog zelfstandig ehm. Als ik heel eerlijk ben, zou ik er wel naartoe willen dat ik dus wel een team onder mij heb, en zou ik uiteindelijk eigenlijk zelfs er wel heen willen dat dat ik meerdere fotografen onder mij heb om dus meerwerk aan te kunnen nemen, maar ook dat ik meer verschillende doelgroepen aanspreken, en dat ik dan dus het werk kan uitbesteden aan de andere fotografen en dat ik dus gewoon... Nou ik zeg niet niet meer hoeft te werken, maar dat ik gewoon overkoepelend bezig ben, iets minder hoeft te werken. Zou ik wel wat [inaudible], dat is voor nu moet ik echt mijn naam eerst opbouwen. Je merkt gewoon dat er heel veel fotografen, ja die worden... Er is wel meer gewaarwording nu voor fotografen, voor fotografen, dat ze dus meer moeten doen aan hun marketing en dat soort dingen. Maar de meeste fotografen weten niet hoe dat werkt. Dus ik ben heel blij dat ik nu, dat ik een vriend heb die sco doet en die websites bouwt en en ga zo maar door, en op die manier hoop ik dat het en dan ergens ooit goed gaat komen als heel goed lopende, high-end fotograaf. Ja, het het is heel erg zoeken, ja.

R: Oké, en je had over, ja, dat je een team zou willen om meer werk te kunnen aannemen, heb je heb je wel zo veel aanbod dan?

I: Nee, nu nog niet, nee, en maar dat is natuurlijk wel een klein beetje het toekomstbeeld. ik zou er wel heel graag naartoe willen werken dat als ik dus meer werk krijg, dat ik kan gaan uitbreiden met andere soorten fotoshoots die gericht zijn op andere foto- andere mensen, om zo dus fotografen onder mij te hangen en op die manier dus het werk uit te besteden. Alleen ik werk nu nog parttime als fotograaf en ik werk nu nog parttime in een magazijn, omdat evenementen niet niet lopen. Dus ik heb daar gewoon ik zit er nog een beetje tussenin, van eigenlijk wil ik fulltime als fotograaf werken, alleen ik heb gewoon niet genoeg inkomsten op dit punt om te zeggen van: ik ben 100 procent fulltime fotograaf. Alleen de andere kant zeggen ze ook weer: jij, je moet natuurlijk alles zo inrichten dat je wordt wat je wil worden. Alleen ik moet wel alles kunnen betalen, weet je?

R: Moet wel kunnen.

I: Dus op die manier ben ik nu, ben ik alles echt aan het opzetten en ja, dit is echt een toekomstplan dus of dat over vijf jaar gebeurt, of over tien, daar zit ik nu nog niet niet over in.

R: Mmm hou je veel contacten over als je klaar bent met een opdracht?

I: Ja, ik heb altijd... Kijk, ik heb er heel veel contact, één op één met mensen en die heb ik ook daarna nog wel, vooral als ik dingen post voor andere ondernemers, nu ook echt pas nu een beetje de kracht van LinkedIn aan het ontdekken eigenlijk en en daar, daar is het helemaal... Ja, iedereen gunt elkaar ook wel wat extra, ook bij die posts en zo zeg maar dus mensen liken het heel vaak, maar die zoeken dan ook weer de mensen op die ik tag en ga zo door. En zo komen die mensen ook weer met elkaar in contact en blijft in LinkedIn allemaal wat meer terugkomen.

R: Ja, netwerkje opbouwen.

I: Ja, ja, en het is echt wel een krachtiger netwerk dan dat het in eerste instantie had gedacht. En ehm, als je gaat kijken naar de invloed van LinkedIn op het bereik van kleinere ondernemers, dan is dat meteen ten opzichte van bijvoorbeeld Facebook of Instagram- Ja, dan zou ik iedereen aanraden om naar LinkedIn over te stappen als jij, als je op b2b richt hoor, niet als jij op...

R: Vakantiefotos.

I: Op vakantiephotos, nee dat niet. Maar als jij je op de ondernemers richt, dan is LinkedIn echt een hele interessante optie. Maar goed, die mensen, ja, soms heb je wel langer geen contact en sommige mensen blijf je een beetje mee in contact. Dat verschil erg.

R: En je bent natuurlijk veel close, samen met je met de klant natuurlijk, maar hoe ziet dat er ongeveer uit qua sturing van hun kant? Dus als je, voordat je begint, hebben zij dan? Communiceren zij dan specifieke wensen naar jou? Verwachtingen?

I: Ja, dat zijn dat zijn ook wel de dingen die we bespreken in uurtje, zeg maar. Want wat ik heel vaak doe, is vooraf kijken naar hun website, denk ik dat er waar alles moet komen, wat voor fotos, op welke manier en dat overleg ik met hun en ik ben- ik stuur hen een ook altijd een document toe met wat zij willen, wat zij verwachten, gewoon eigenlijk wat standaardvragen zodat ze daar over nagedacht hebben. En dan komt dat gewoon ter sprake want dat is wel heel belangrijk. Want ik heb natuurlijk een visie op het gebied van hoe hun fotos op hun website moeten komen of wat ik mooi vind. Maar als hij daar helemaal niet mee eens zijn, dan gaan ze niet tevreden de deur uit, zeg maar. En kijk, ik ben degene die de fotos maakt, maar ik ben niet degene die uiteindelijk beslist van oké, deze foto 's gaan op de website en deze niet, dat zijn nog steeds zij. En ja, dat gaat eigenlijk inderdaad wel in overleg met wat zij verwachten, wat ik verwacht, wat voor wensen zij hebben. We doen ook nog wat advies over kleding en dat soort dingetjes en ehm, ja, dat moet wel een match zitten tussen hun verwachtingen en mijn kwaliteit afbeeldingen, zeg maar.

R: Ja.

I: Maar als zij een verwachting hebben, dat ze folk fotos op de op de website krijgen en ik zit in de, nou, bedrijfsfotografie, zeg maar, dan wordt dat hem niet. Nou kan het wel, dus dat scheelt maar het is meer ja, je gaat natuurlijk niet als je, als je een schilder inhuurt vragen of hij ook het dak wil leggen. Nee, zo, zo is het ook met fotos dat als er geen match is tussen het werk wat ik maak en hun verwachtingen, dan gaan ze nooit tevreden worden. En dan heb je wel, dan kom je eigenlijk weer terug op dat stukje keuzevrijheid, dan heb je nog steeds de keuze om te zeggen van: oké, we gaan niet verder, of we gaan wel verder, omdat je zelf bepaalt of dat een match is, maar [inaudible].

R: Dus je stuurt vragenlijsten, oké. En hoe zit het- Ja, weet je zelfde vraag: hoe zit dat nou tijdens tijdens een project? Gaan ze dan nog sturen? Laat je halverwege al zien wat voor fotos je tot zover hebt. Dan wordt er dan nog een beetje aan gewerkt?

I: Ik weet dat kijk ehm, heel veel mensen vinden zichzelf niet mooi op de foto en en dat is ja, soms goed, maar eigenlijk altijd niet. Ja, heel veel mensen hebben natuurlijk een bepaald beeld van zichzelf in de foto, dat zal je zelf ook wel herkennen als je als je zelf een foto maakt, dan denk je altijd: dit is een mooie kant, het is goed, dat is goed. Als iemand anders een foto maakt, dan krijg je niet die sturing die aan jezelf geeft, maar je ziet wel de dingen die standaard al zeg maar hebt of waar je zelf al wat je zelf al doet. Als jij een klein beetje, ik zeg maar wat, een scheve neus hebt, dan ga je dat heel duidelijk zien op de foto, want voor jezelf kun je die dus een klein beetje wegwerken qua hoe je poseert, maar als iemand anders de fotos maakt, dan is dat er heel moeilijk om te doen. Want ik kijk niet naar je scheve neus, maar ik kijk naar of alles goed op de foto staat, of je lichaamstaal de juiste taal uitspreekt, of je ogen open zijn, dat soort dingetjes. En zij kijken naar oh, ik heb een scheve neus, die zie je heel erg oh, ik heb hiero een snorhaar, terwijl ik een vrouw ben. Ja, snap je, dat soort dingetjes, en dat weten ze van zichzelf, maar dat zien ze dan ineens op de foto en dat is heel belangrijk dat dus de fotos wel tussentijds zichtbaar zijn. Dat doe ik op twee manieren, want heb óf hier in mn studio een laptop staan óf op locatie, en dan schiet ik dus met de camera verbonden aan de laptop en dan kunnen ze meteen meekijken. Of dat inderdaad gewoon via de camera, dat ik geen laptop bij me kan hebben of omdat er wat gebeurd is, er is een kabel een stuk, ik weet het niet. Dan gewoon via de camera en dan kun je het gewoon laten zien, want dan scroll je gewoon om de, nou 30, 40 fotos zeg maar door de fotos heen. En dan laat je een beetje zien wat je hebt gemaakt en ze zeggen vanzelf wel, die vind ik heel leuk, vind ik niet mooi, ik kijk hier een beetje gek. En dan weet je uiteindelijk ook ehm waar jij naar moet kijken. Als zij op de foto staan, voor hun. Dus als zij heel onzeker zijn over over een scheef oog, dan kan ik ja, net ervoor zorgen, dat zeg maar het hoofd eens net een tikkie anders staat of dat je het net niet ziet of dat je het wat minder ziet, zeg maar.

R: Zeggen ze zelf dan ook expliciet wat ze, wat ze nog anders zouden willen proberen? Of deduceer je dat zelf aan wat ze wel en niet leuk vonden?

I: Ik vraag dat ook, want ik heb wel natuurlijk ja, poses in mn hoofd, dingen, een bepaalde hoek, bepaalde items, maar zij zijn zelf degene die het beste weten wat voor werk ze doen en die het beste weten hoe zij normaal gesproken zijn. Kijk, dat kom je weer op dat stukje van als je een heel zakelijk netwerk hebt en een heel zakelijk werk, dan ga je geen fotos maken met je vriendinnen en dat weten zij zelf ook heel goed. En dat er ook veel gebeurt, is dat je gewoon kleding even moet door wisselen. Dus dat is ook de reden dat ik vier uur pak om te fotograferen. Ja, met alles erop en eraan, maar drieëneenhalf à drie. Soms willen mensen echt heel rustig aan beginnen. En ja, die eerste paar minuten of de eerste 10, 20 minuten, die zijn altijd moeilijk, ook voor mij want ik moet ook inkomen. En ja, op een gegeven moment zit je er gewoon in en dan gaat het gewoon lekker en daarmee gewoon creatief bezig en de muziek aan. En dan laat je van de fotos zien, je gaat even op een andere plek zitten, je gaat even een andere hoek pakken, gaat een andere laptop of een andere telefoon, of je zet een kopje koffie op tafel, je doet even een ander shirtje aan of een ander jasje, en tussen die dingetjes door de fotos even laten zien. En dan zeggen zij inderdaad vanzelf wel van oh, ja, ik dat ook dit nog in mn hoofd of oh, ik heb ook zoiets nog gezien. En ik vraag het ook heel

vaak aan ze vooraf, of ze daarnaar willen kijken, want ja ja, iedereen is anders. Ik, ik kan wel, ik heb wel dingen in mn hoofd zitten, maar die probeer ik bij iedereen, zeg maar, maar dan op een andere manier, van andere, andere kleding of andere omgeving. Maar je probeert altijd een beetje dezelfde dingen uit, want iedereen heeft wel een foto nodig met een laptop. Als dat is waar jij aan het werk bent, dan heb je dat nodig. Dan kan ik wel weer experimenteren met andere hoeken, andere andere poses, maar je moet er wel zeg maar over nadenken, en uiteindelijk wordt het natuurlijk een beetje standaard dat je dat zelf al weet van oh, ja, ik wil dat, ik wil dit, ik wil zus en zo en dan komen zij met andere voorbeelden. Dan denk je, o ja, dat kunnen we ook wel proberen, en dat is dat is juist het fijne in het samenwerken in plaats van dat zij puur alleen maar voor fotos komen.

R: Ja, een, je had het ook over eventjes er inkomen en zo, is dat ook is dat ook belangrijk dat je even die tijd spendeert om een beetje ja, rapport op te bouwen, een beetje de eh, dat het eventjes tijd kost om effe je comfortabel te gaan voelen met elkaar en dat je het dan lekker in die flow komt?

I: Ja, ik denk ik maar twee keer in mijn hele foto carrière gehad dat er iemand zei in de eerste tien fotos in de eerste 15 of 20, 30 fotos: Oh dat is echt een heel goeie foto. Dat komt gewoon omdat mensen even moeten zoeken, vooral mensen die die niet voor camera staan. Ik heb ook met modellen gewerkt die dit gewoon dagelijks doen en dat is vijf minuten en dan heb je echt de beste resultaten die je kan verwachten en dan ga je nog eroverheen zeg maar. Dat dat is met iemand die getraind is, maar.

R: Mmm.

I: Als jij nooit voor de camera staat, dan moet je echt even zoeken naar oh ja, ik moet even comfortabel worden voor de camera en ik moet even inkomen, want ik weet niet of iemand, sommige mensen die hebben zichzelf getraind om altijd hun ogen dicht te doen als jij een foto maakt. En daar ik kom ik pas na vijf minuten achter, zeg maar ja, of tenminste vijf minuten is overdreven, maar ik kom daar niet meteen achter als iemand voor mij staat. Ik kan niet jou zeggen van oh, je hebt altijd je ogen dicht als je voor de camera staat, dat weet ik niet. Dat weet ik alleen als ik niet de foto zo kan maken dat jij je ogen hebt, en dat vergt het instellen en dan weer wat anders en weer dat proberen. En op die manier moet ik ook inkomen en ik ben ook bezig en ik zit natuurlijk ook in mn hoofd gewoon ondertussen nog een oh ja, ik moet dit nog doen, ik moet dan nog doen, gewoon zakelijk voor mezelf. Dus ik moet dat ook even uit mn hoofd krijgen en in die fotografie flow, gewoon het creatieve komen. En dat dat duurt ook gewoon een kwartiertje zeg maar, en je zet maar een muziekje op, en dan gaat dat. Je moet gewoon veel lachen, gezellig praten in het begin, vooral met mensen die weinig voor de camera staan. Gewoon wat rustiger aan, dus wat fotos en dan een vraag, weer wat fotos en weer een vraag. En op die manier worden mensen heel snel, ehm gemakkelijk- voelen ze zich op hun gemak voor de camera, zeg maar.

R: Ja, lighten the mood, en zo.

I: Zeker weten, ja.

R: Hoe zou je nou zeggen dat de verzameling van jou werkervaringen jou hebben beïnvloed, als persoon en als fotograaf?

I: Een goeie vraag. Ik denk dat mijn werkervaring mij geholpen heeft, vooral in gastvrijheid en en in ja, het creëren van beleving. En ik kom uit de horeca, ik heb denk ik, vijf jaar in de horeca gewerkt, zes jaar, en daar staat natuurlijk gastvrijheid op nummer één. De klant is Koning en eh ja, de horeca ben ik helemaal klaar mee, daar niet van, maar goed. Maar ook in de fotografie is juist de mensen die terugkomen en dat zijn er wel degenen waar je het even die extra foto voor bijstuurt of net effe dit voor doet of net wat ik zei van het magazine. Dat zorgt er gewoon voor dat zij zich ook gewaardeerd voelen. En dan komen ze ook sneller bij je terug. En in evenementenbranche daar heb ik ook.. Ja, dat is beleving, is alles als mensen je evenement niet onthouden, dan heb je het niet goed gedaan, hè? En die die insteek probeer ik ook in mijn fotografie erin te zetten. Dat ik wil dat mensen blij naar huis gaan en denken van: oké, dit is een leuke middag, dit was een fijne fotoshoot, en dit was een- niet alleen een fotoshoot, maar ook een toevoeging van mijn netwerk door hem wat beter te leren kennen, zeg maar.

R: Ja.

I: Ja, dat. Ik denk dat ik het op die manier heel erg probeer er bij probeer te houden.

R: En ehm, wat voor wat voor rol speelt dat dan weer voor jou in het krijgen van een nieuwe opdracht? Je hebt wel al gezegd dus dat ja, dat dezelfde mensen natuurlijk na een prettige ervaring weer bij jou terugkomen, maar helpt het daarbuiten ook nog?

I: Ja, die mensen die het prettig vinden, die is weer bij mij terugkomen, die een hele goede ervaring hebben gehad, die die worden automatisch ehm. Nou, ik zou niet zeggen, fan, maar die zorgen voor goede mond tot mondreclame want die hebben gewoon een goede ervaring gehad. En als jij een fotoshoot bij mij hebt gedaan en jij hebt een leuke ervaring gehad en de fotos die zijn gewoon echt helemaal naar jouw wensen, dan zeg je dat automatisch ook tegen degenen die tegen jou zegt van oh, ja, ik zat ook te denken over nieuwe fotos. En dan zeg jij: oh ja, ik, was bij [Name] geweest en ja, het was echt super relaxed en het was gewoon een mooie foto, en een leuke man en, gewoon een hele gezellige fotoshoot gehad. Ja, dan gaan zij ook sneller denken van oké, dat klinkt allemaal heel goed. En als er dan ook de fotos nog aanspreken, dat is het belangrijkste, dan heeft hun ervaring eigenlijk voor gezorgd dat eh, de volgende klant, al automatisch wat warmer wordt. En als je nog een keertje mijn fotos, of die zullen mij gaan volgen, op LinkedIn of op Facebook of op Instagram en dan zie je dan nog een keer een foto voorbij zien komen, denk je van o ja, het ziet er goed uit. Of als die dan, als ik dan bijvoorbeeld een actie doe of iets dergelijks dan denken ze ineens wel van oh, zeg maar hij heeft nu een actie, nou, dan ga ik het maar gewoon doen. Dat zet toch wel sneller aan tot tot volgende zet, zeg maar.

R: Dus dan kun je ook een beetje je vorige werk gewoon gebruiken als promotie voor jezelf? Want ik heb wel eerlijk creatieve, ja schrijvers gesproken. Die hadden het inderdaad over een portfolio dat je opbouwt ja, dat je mensen kunt laten zien. Deze website heb ik gemaakt. Dit is mijn werk, eh doe je dat ook?

I: Ja, ik heb, ja, ik ben geswitcht van eigenlijk een beetje fashion en dat soort dingen naar echt ondernemers en wat meer zakelijk. En ja, wat ik heel vaak doe, is ik vraag of ik één of twee fotos van één persoon mag gebruiken die ik dan tijdens een fotoshoot uur heb, zeg maar. Nou, daar heb ik drie, vier, vijf mensen, van wie ik dan één of twee fotos mag gebruiken, en die kan ik dan én op LinkedIn, én op Instagram, Facebook zetten en ik kan hem op mijn website zetten als in: Deze foto heb ik gemaakt, en daar kan ik gewoon een naam aan koppelen. En wat ik dan ook nog vraag is dat ik van hun een review kan krijgen. Goed, dat is helemaal aan hun of zij dat invullen, en dan zien ze dus ook nog eens dat die foto aan die persoon is gekoppeld en dat die review erbij hoort zeg maar. En op die manier kan ik dat als portfolio gebruiken, ja, of laten zien voor wie ik gewerkt heb eigenlijk. En dat doet het ook weer heel goed bij de anderen, want die zien dus ook echt werken wat ik voor anderen maak, in plaats van alleen maar ik zelf doe.

R: Precies ja, ja, ja.

I: Dat ga ik ook hebben en de websitebouwers en en ja, uiteindelijk ga je wat dingen proberen die zelf interessant vindt en die zet je ook op je website. Maar je klantenwerk is ook gewoon heel belangrijk natuurlijk. Ja, en dan kunnen mensen gewoon echt zien van oké, hij maakt deze fotos van die mensen. Dan kan hij voor mij ook dit doen, zeg maar.

Appendix 3: transcript codes

Job Characteristics

I-6

Mensen moeten wel zien dat jij bezig bent en dat jij waardevolle informatie hebt. En ja, die klanten die je hebt, nu, hoop je toch in de toekomst gewoon weer te kunnen helpen. Daar hou ik wel rekening mee.

En nu ik me richt op echt alleen maar ondernemers is het eigenlijk veel makkelijker om wel te zeggen van oké, sorry ik neem jou niet aan, en die keuzevrijheid wel, dus te behouden.

Eigenlijk moet nou ja, sowieso een klik hebben met mensen

juist die terugkerende klanten, dat zijn wel de mensen waar je een klik mee hebt

als je een klant in de studio hebt gehad en dan nog een hele lange nasleep heeft, soms merk je het vooraf, maar dat is eigenlijk niet altijd te zeggen. Dan hoeft dat ook geen terugkerende klant te zijn, vanuit mijn kant

Maar op die manier probeer ik dat wel een beetje te waarborgen, zeg maar, en ook ook gewoon een keer kunnen zeggen van: oké, maandagochtend ga ik eerst sporten en dan ga ik, dan ga ik weer aan het werk. Dat is ook keuzevrijheid als ondernemer.

Alleen dat is dan meer in je eigen interne werkzaamheden dat het in klanten is en dat helpt wel ook weer mee dat je dus wel duidelijk blijft zien ook dat je, welke mensen je wil hebben, dat je niet alleen maar voor kijkt, ik moet alleen maar werken, ik moet alleen maar werken, en je aanneemt die je wil, zeg maar.

I-4

In het coachen, wat voor mij dus nog een veel nieuwere tak is, krijg je de opdrachten echt puur uit mijn netwerk, ondernemers die andere ondernemers zeggen van goh je zou eens dit of dat moeten doen.

Het bij een opdracht als ik denk van oh, maar dit vind ik leuk, dat is toch tocht eerste haakje voor mij.

Want ja, dan heb ik wel eens, dan heb ik een hele klus en dan krijg ik daarna nog wat aangeboden. Denk ik oeh, die heb ik liever. Dus er zijn wel eens dilemma's.

En vroeger vond ik, ja, dat kan ik niet maken, ik kan niet zomaar overstappen en nu... Ik heb het wel eens gedaan.

Ehm, ik moet toch het gevoel krijgen van: ja, hier heb ik zin in. Dat vind ik erg belangrijk om het vol te houden. In het begin pakte ik alles aan, hè.

Het is een combi, het is het gaat om welzijn. Het gaat het om het aantal uren, dat ik het goed de mannen vind. Wordt er wordt verwacht of ik veel op kantoor zit of niet bij een klant? Want dat heb ik liever niet meer merk ik, niet meer te veel. Ehm ja, goed tarief, natuurlijk, goed tarief, marktconform.

Het 'kan ik nieuwe dingen leren' ziet er wel in verwerkt. Ja, het mezelf fris en fruitig gehouden en ook geschikt voor de arbeidsmarkt.

Een langlopende opdracht, redelijk betaald. Prettig, ik wist dat ik dan dan in ieder geval voor een langere periode even financieel safe zat.

Maar iets langdurig blijven doen en niet onmiddellijk resultaat zien, ja, dat vind ik een enorme uitdaging.

I-3

Ja, zeker, ja, dan kijk ik wel van joh, als ik met partijen in gesprek ben, wat kan het mij brengen. Op professioneel vlak, inderdaad. Is het een uitbreiding van wat ik al weet, wat ik al kan, want dan is het uitdagend.

Ja, ik heb wel vaker inderdaad gehad, nog dit jaar nog wel dat je inderdaad een keuze kunt maken. Dus ja, wat wil ik, wat kan ik, wat past het beste bij me?

Dus dat is eh, dat is fijn, ja, het is ook wel fijn dat dat ik niet elke opdracht aan te nemen. En nou ja, het is niet zo dat dat er heel veel urgentie altijd is. Weet je, als iets eens een keer niet lukt. Ja, dat lukt niet. Dus en dan komt er een paar weken later wel weer iets anders voorbij. Dus dat, dat is wel heel heel chic hoor, dat besef ook, en misschien is dat over een jaar heel anders. Maar nu ervaar ik wel veel keuzevrijheid, ja.

Nou, wat ik belangrijk vind is het proces met een opdrachtgever als je aan het oriënteren bent met elkaar.

Nou, als het voorproces soepel, snel en gewoon in een goede flow zit, dan hecht ik daar veel meer waarde aan dan als het stroef gaat, lang duurt en ja, het gewoon niet lekker loopt. Dat is een beetje een gevoels ding, maar ik heb ervaren dat als het niet lekker loopt, dan gaat het verder ook niet lekker lopen.

Ja. Ja, daarvoor heb ik natuurlijk ook bekeken van nou is dit bedrijf überhaupt interessant, kan ik hier iets mee, sta ik achter wat ze doen? Kan ik hiermee op pad of vind ik het kwalitatief misschien, nou ja, magertjes?

I-5

En je bent ook altijd blij als het gewoon een klant is die bij voorbaat zegt van nou, ik wil graag een langdurige samenwerking, dan weet je vaak dat, daar kan ik dan op rekenen, want ja, als zzp'er je kunt gewoon ja, je maakt wel afspraken, maar over het algemeen kun je gewoon opeens, zeg maar ontslagen worden en dat is ja, daar moet je wel rekening mee houden. Op een gegeven moment kun je mensen wel inschatten van oké, die is zeg maar een betrouwbaar en die niet. Dus als je net begint, toen ik net begon, dat je echt, daar had ik echt klanten, waar ik gewoon echt buikpijn van kreeg. Maar ja, je moet toch brood op de plank krijgen.

Als je daar doorheen bent, dat je echt de klanten hebt waar je blij van wordt, dat is een heel prettig gevoel.

Ja, opzich volledig, omdat ik een goede, stabiele basis heb. Dus ik heb ook wel eens, zeg maar, klanten ontslagen zo noem ik dat maar even, dat ik gewoon zeg van: oké, ik moet keuzes maken en met jou lukt het even niet. Ik zeg het dan niet echt op die manier, maar meestal zeg ik iets van: het is heel druk en ik moet keuzes maken. En tot ziens, zeg maar, ik denk dat je toch beter iemand anders kunt vinden. Dus dat is heel prettig

Ja, ja, op zich volledig, dus ja. Maar als je echt net begint, voel je die keuzevrijheid nog niet. Dan wil je gewoon elke opdracht.

Ehm, ik vind het belangrijk dat ze contact met mij opnemen en dat ik niet met hun contact moet opnemen Verder dat er een soort van klik is

I-1

Dus ik denk wel verder naar de toekomst. Als het gaat om hoe communiceer ik dat veel beter in woorden

Stretchwork

I-6

Ehm, ja, dat dat nieuws proberen, dat doe ik eigenlijk vooral door ja, nieuwe, zeg maar lichttechnieken en dat soort dingetjes

Maar als ze dan in andere situatie terechtgekomen en dan ziet het er niet meer uit, omdat ze niet weten hoe ze daarmee om moeten gaan, dus op die manier probeer ik mijzelf te trainen of zeg maar uit mijn comfortzone stappen, er ook gewoon eens te zeggen van: oké, we gaan het even anders doen en we gaan wel zien wat het resultaat is, want ik heb al de juiste resultaten, maar misschien wordt dit wel veel mooier, omdat ik dan ineens denk oh ja, dat kunnen we ook proberen en tot nu toe is het nog een paar keer ook echt wel uitpakend als mooier. Dat is dan ook wel fijn als bevestiging voor mezelf.

Maar dat komt er gewoon op neer dat iemand ehm ja eigenlijk jouw product of jouw dienst gewoon beleeft in de juiste manier en op de manier waarop jij het wilt. En dat is dan eigenlijk van A tot Z dus echt zo'n customer journey wat er bij komt kijken en je allerlei modellen waardoor je weer kan bepalen welke dingen jij dan weer naar voren wilt halen.

En op die manier moet ik ook inkomen en ik ben ook bezig en ik zit natuurlijk ook in mn hoofd gewoon ondertussen nog een oh ja, ik moet dit nog doen, ik moet dan nog doen, gewoon zakelijk voor mezelf. Dus ik moet dat ook even uit mn hoofd krijgen en in die fotografie flow, gewoon het creatieve komen. En dat dat duurt ook gewoon een kwartiertje zeg maar, en je zet maar een muziekje op, en dan gaat dat. Je moet gewoon veel lachen, gezellig praten in het begin, vooral met mensen die weinig voor de camera staan.

I-4

Maar wat zit er nou onder? Dat van: oeh dat vind ik leuk? Dat daar toch ook wel. Daar moet wel een zekere uitdaging in zitten. Ik denk: ja, hoe gaan we dit doen? Spannend dat ik zelf had kan stretchen en nieuwe mensen, ja, ja, kan.

Ja, pff, automatische piloot? Ja, jawel, het is nog maar een paar jaar terug heb ik ook een tijd een blad gedraaid. Het woord zegt het al, ik heb het gedraaid.

Waarvan ik van ja appeltje eitje, ja, hard werken, dat wist ik wel. Druk, chaotisch, zoals vaak, maar dat, ja, dit is niet zo moeilijk voor me.

Dus ja, die ontwikkeling met dat internetten en opeens moest elke uitgever een website voor elk blad. Daar heb ik veel van geleerd en opeens kon ik mezelf ook webredacteur noemen. Ik dacht oh dat is makkelijk.

I-3

Daar had ik niet zo heel veel ervaring in, dus ik vond het wel heel fijn om deze aan te nemen en dan merk je ook dat je misschien toch wel, dan ben je dan veer je iets meer mee met de opdrachtgever, omdat het voor mij wel interessant is om in die nieuwe markt te kunnen stappen.

Nou eens even de één sluit wat beter dan de één is wat complexer dan de ander. Dus ja, daar zit inderdaad wel verschil in. Ja. Maar bijvoorbeeld heb ik in de afgelopen periode markt onderzoeksopdracht gedaan. Nou, dat is veel desk research, interviews, dat weergegeven in een rapport. Ja dan denk ik bij mezelf, weet je, dat kan ik en het is ook echt wel een goed rapport geworden, maar dat is niet waar ik nou heel erg blij bent geworden omdat het eigenlijk teveel theoretisch was. Maar goed, dat sluit wel aan maar dan denk ik ja, dit werk is nou niet echt wat ik drie maanden lang zou willen doen of zo.

De opdracht nu in het voortgezet onderwijs heb wel heel veel moeten leren moeten bijspijkeren omdat dat is wel een onderwerp was dat voor mij ook nieuw is. Dan merk je dat je je in het begin wel echt gewoon veel theorie eigen moet maken, en dat moet natuurlijk allemaal heel snel want ja, het zijn interim klussen. Daar staat doorgaans hogere, wat hogere druk op.

Ja, nee, ja, absoluut ik altijd daarom wat ik zojuist zei, die opdrachten van twee jaar, daar was er één opdrachtgever, maar verschillende dingen. Dat vond ik dan nog wel leuk. En daarna is het wat meer op

routine en daarvoor ben ik niet gaan interimmen. Ik vind juist wel interessant om snel gewoon een steile curve te kunnen maken.

Die die uitdaging die moet er wel in zitten en wat ik zei nou bij die de klus waar ik nu op zit zat dat echt in, ik heb erg veel nieuwe dingen moeten leren, en in snel tempo. En en dat was ook leuk en dat was ook wel een beetje de bedoeling.

Dus ja, dat heb ik dan met die ontwikkelaars van die methodiek helemaal echt een deep dive moeten maken van wat is de filosofie hier nou achter? Waarom hebben jullie dit ontwikkeld? Hoe werkt het?

En en aan de andere kant leer ik altijd veel door bijvoorbeeld klanten die die methodiek nu al gebruiken te benaderen en eigenlijk met hen een interview te doen. Ik zeg joh, dit is een product en dat willen we graag op de markt zetten. Nou, jullie gebruiken het al, en dan ga ik ze helemaal uitvragen.

Drie is heel veel verschillende kennis bij opdrachtgevers opdoen en daardoor weer gewoon een bredere scope, meer expertise, meer ervaring opdoen.

I-5

En in die zin, dat is meer een persoonlijke leervraag dan. Ja en verder, je blijft gewoon schrijven. En ja, als je blijft schrijven, ja, je teksten worden wel steeds beter.

En dan ja, maar goed, dan bloggen voor andere mensen is wel weer heel leuk, en die sociale media, want je helpt hen en jij leert er weer van, dus dat is wel leuk.

I-1

Ik leer altijd veel als tekstschrijver hè, want je moet veel lezen, je moet veel onderzoek doen, dus je pakt ook al die kennis op en je moet dat op een manier, ja, zeg maar vormgeven dat het ook voor een lezer waarvoor het nog niet duidelijk is dat dat ook duidelijk wordt, die simpelheid zeg maar daar start ik aan zeg maar.

Wat past in mijn pakket, wat er nog niet is, hè, dus daar, daar heb ik ook altijd naar zitten kijken. Dat in de laatste tijd veel meer gedaan tijdens de crisis, omdat ik moet creatief kunnen zijn en dat heb ik wel.

En dat maakt het juist, antwoord op de volgende vraag, uitdagender als je met elkaar samenwerkt, dan voel je echt, zeg maar een soort teamverband van.

Ik ben niet iemand die alles naar zich toe trekt en denkt van: ja, ik zoek het zelf wel uit of het wel lukt. Nee, ik ben je als iemand van welke persoon kan het beter? En hoe kan ik dat met elkaar combineren?

Natuurlijk zijn er opdrachten waarbij ik ook echt fouten maak met bijvoorbeeld een letter -dt op spelling. Hè, je kan nooit alles perfect doen als mens. Maar gelukkig hebben we de technologie, wat het toelaat om dat te controleren natuurlijk

Af en toe ben ik net iets te perfectionistisch en vergeet ik even die eenvoud zeg maar, dus dat is voor mij een leerpunt in de toekomst is om vaak meer te denken in eenvoud.

I-2

Nee, ook als een opdracht zeg maar piece of cake is, ik heb wellich t zoiets al gedaan, dan neemt het met alle plezier aan, maar ook opdrachten waarvan ik denk zo, want daar zit nog wel een beetje uitdaging in. Dat zijn wel de opdrachten die je natuurlijk op een hoger niveau brengen, neem ik aan. Maar ik vind het af en toe ook wel lekker dat ik gewoon iets uit ervaring kan bouwen. Ook met nieuwe opdrachten waar

wat uitdaging in zit. Dat moet ook niet te veel uitdaging in zitten. Ik heb zoiets als ik 80, 90 procent gewoon uit ervaring een opdracht kan vervullen en 10, 20 procent uitdaging, dat ik op dat moment nog niet weet hoe ik het opgelost krijg uit moet zoeken.

En dat is voor mij dan de uitdaging. Ik, ik heb wel de overtuiging dat gaat lukken ik weet alleen nog niet hoe, omdat ik dat dat niet eerder heb gedaan en dan toch zit met dat ik nu nog niet weet hoe ik dat dan in excel moet doen.

Nou, het is bij wel dan duidelijk, zeg maar wat ik moet gaan doen. Alleen bij de ene opdracht weten uit ervaring of het is een opdracht die misschien ook nooit eerder heb gedaan. Maar het is vrij eenvoudig dat ik wel weet hoe ik het moet oplossen. Maar die uitdaging zit puur er in dat ik nog niet weet hoe ik het moet oplossen in excel

Ja, misschien is maar een paar procent uitdaging, maar soms ook wel 20 tot 30 procent. Ja, en dat is gewoon waardoor ik enorm gegroeid ben, dan word je echt een beetje een diepe gegooid, maar dan doe ik wel bewust, dat ik wel, het overtuigingen hebt van nou, ik weet niet hoe ik het moet doen, maar het zal wel lukken. Dan is het gewoon internet m'n grote vriend, als je ergens mee zit en je gaat googlen nou dan dan kom je wel tot een oplossing. En dat iedereen ik op zn eigen gebied, waar die goed in is of het leuk vindt, dat je de overtuiging heb van ja, maar het zal wel lukken. Dat werkt natuurlijk veel beter dan dat je heel veel stress zit te werken. Van o, jee het lukt me niet, dat dat werkt niet echt.

Networking

I-6

Ja, nee, netwerk vind ik dan sowieso belangrijk, want dat dat stukje heb ik eigenlijk ook nu net, denk ik pas sinds ja, ik denk ik sinds maart of zo pas omarmd, zeg maar via LinkedIn en dat soort dingetjes, dat je echt eigenlijk wel meer moet geven aan je netwerk dan wat je zelf denkt dat je wil geven.

Dus ik ben heel blij dat ik nu, dat ik een vriend heb die sco doet en die websites bouwt en en ga zo maar door, en op die manier hoop ik dat het en dan ergens ooit goed gaat komen als heel goed lopende, high-end fotograaf. Ja, het het is heel erg zoeken, ja.

Kijk, ik heb er heel veel contact, één op één met mensen en die heb ik ook daarna nog wel, vooral als ik dingen post voor andere ondernemers, nu ook echt pas nu een beetje de kracht van linkedIn aan het ontdekken eigenlijk en en daar, daar is het helemaal... Ja, iedereen gunt elkaar ook wel wat extra, ook bij die posts en zo zeg maar dus mensen liken het heel vaak, maar die zoeken dan ook weer de mensen op die ik tag en ga zo door. En zo komen die mensen ook weer met elkaar in contact en blijft in LinkedIn allemaal wat meer terugkomen.

: Ja, ja, en het is echt wel een krachtiger netwerk dan dat het in eerste instantie had gedacht. En ehm, als je gaat kijken naar de invloed van LinkedIn op het bereik van kleinere ondernemers, dan is dat meteen ten opzichte van bijvoorbeeld Facebook of Instagram- Ja, dan zou ik iedereen aanraden om naar LinkedIn over te stappen

En als je nog een keertje mijn fotos, of die zullen mij gaan volgen, op LinkedIn of op Facebook of op Instagram en dan zie je dan nog een keer een foto voorbij zien komen, denk je van o ja, het ziet er goed uit.

I-4

Maar ik kom ik wel vaak ook wel weer een oude opdrachtgevers weer tegen.

Weet je, als ik met mensen werk, dat vind ik heerlijk, vind ik zo leuk. En eh, dat is wel spannend, maar op een leuke manier.

Die website voor arts waar ik nu bij betrokken ben, dat is een team. Dat team begon met de eigenaar en ik, maar die eigenaar heeft inmiddels een paar mensen aangenomen dus dat is nu een team.

Ja, ja, want oud klanten zijn, worden soms soms vaak toch weer ook later weer klant. Of zijn ambassadeurs van mij als ik het netjes heb gedaan.

Ja, vooral via LinkedIn. Ik vind het nog steeds. Ja, ondanks alle algoritmes waar je gek van wordt, vind ik nog steeds een prima manier om mensen makkelijk terug te vinden, in contact houden.

Nee, wat ik merk is, want we zijn net mensen, als ik ook heel fijn contact hebt gehad met iemand aan opdrachtgevers kant en worden op een gegeven moment soort zakelijke vrienden en soms zelfs meer vrienden dan zakelijk.

Ja, dan is het dan ben ik helemaal niet bezig van. Ik wil nu een opdracht ontfutselen, maar ze in: hoe gaan bij jou en hoe gaat het thuis? En hoe gaat het op het werk? En dat gaat dan ongemerkt. Het gaat niet ongemerkt, maar dat, dat neem ik ook mee, van op het werk heb je het nog leuk? Wat speelt daar? Het is ook voor mij een manier om bij te blijven, van wat speelt er in die markt? Uitgeversmarkt is behoorlijk onder druk, dus ik hoor graag van: oké, hoe gaat dat nu bij jullie?

I-3

Nou, ik denk dat in merendeel werk ik wel binnen een team, een merendeel van de opdrachten.

Het eerste wat je zegt, ik merk vaak dat nou ja, ik word ingehuurd, bijvoorbeeld een speciaal project. Daar zit binnen een bedrijf een commercieel team van vijf mensen. Nou, die zeggen [Name] hebben één project, dat willen we eigenlijk bij jou neerleggen, dan kom ik in dat team van vijf. Dus het worden er zes en dan mijn nadruk is één specifiek iets.

Dus er zijn meerdere redenen dat ik een interim doe, maar vaak dus binnen een commercieel team van sales en marketingmensen.

Absoluut, dat is het leuke omdat ik toch wel iets langer aan boord ben, hè. Als je ergens vier, vijf, zes maanden of misschien een jaar meeloopt dan bouw je natuurlijk wel ook ook relaties of met je collegas.

Dus ja, zeker onderhoud ik die ja.

Nou ja, netwerk bouwen en benutten, dat is er één

I-5

Ja, ja, ik heb bijvoorbeeld ook cliënten die met de teams samenwerken, dus dan heb je bijvoorbeeld een teamoverleg en daar maak je ook wel vaker connectie mee op LinkedIn zodat je met die persoon contact houdt

Ja, soort van, ze verzamelen dan allerlei experts en dan ben ik of de blog expert of de social media expert.

I-1

Dus ik breid zeg maar ook mijn netwerk uit, maar dat geeft ook een soort van een kettingreactie hè als je voor één persoon die website heb gemaakt, dan kan die persoon ook doorgeven aan de andere, zijn netwerk of haar netwerk. Dus daar zit wel een spinnenweb in, zeg maar, die strategie.

Vaak is het zo dat ik ook anderen betrek bij bepaalde opdrachten, waarin ik nog niet echt de expertise hebt, bijvoorbeeld een grafisch vormgever die goed is in het maken van de website, die goed is, in wordpress, dan vraag ik eigenlijk die persoon zou jij een skelet willen maken

Dus het is vaak zo inderdaad dat er een samenwerking ontstaat met meerdere freelancers en ik denk dat daar juist de kracht zit

Hoe ben je als freelance niet alleen naar klanten te gaan, op uit te gaan, maar probeert te kijken wat andere freelance zijn er en waarmee kan ik samenwerken

Dus ik probeer altijd een soort van middenweg te vinden tussen tussen de opdrachtgever en netwerk dat ik heb, want netwerk is net zo belangrijk voor mij, en zeker als het gaat om resultaten halen.

Ja, meerendeels wel, moet wel zeggen natuurlijk is het belangrijk om een die follow-up daarna te houden.

Dus ik vind eigenlijk die die face to face eigenlijk wel belangrijk. Om dat te behouden met de klant, als ie daarin interesse heeft natuurlijk, maar dat zijn wel stukken waarbij ik let op die formele en informele klantenbinding zeg maar.

I-2

Nee, het komt eigenlijk niet voor dat ik iemand anders om advies vraag of om bij te staan.

Nou samen, dat wil niet zeggen van, dan ga ik het wel zelf bouwen, maar dan hebben we natuurlijk wel informatie nodig. Inhoudelijk zeg maar wat precies de bedoeling is. Bijvoorbeeld als we een opdracht doen voor iets van hypotheek. Ja, en dan zijn er bepaalde regelingen die ik niet weet, die ze me dan wel even moeten uitleggen hoe dat precies werkt, zodat ik het kan vertalen in excel.

Ja, die, dat probeer ik wel warm te houden. Ik probeer je in ieder geval ja, dat we tevreden uit elkaar gaan. Ja, natuurlijk persoonlijk is dat fijn, maar ook voor een eventueel vervolg. En oh, ja, die andere, die contacten

. Want ja, dat is ja, ik heb dan wel heel uitgebreid netwerk, ik heb iets van 16000 connecties als ik er tien procent daadwerkelijk van ken is het veel, denk ik. Ik heb in mijn begintijd heel veel mensen gewoon een lukraak uitgenodigd. Ja, af en toe post ik wat op linkedin. Ook als er niet veel mensen reageren erop of liken, krijgen we nu toch wel regelmatig van ja, ik volg je al een tijdje op LinkedIn en je bent nu achterhoofd blijven hangen en die waarderen het ook.

Duration

I-6

Of je hebt een, gewoon je boekt een uur bij mij en dat is dan twee keer in de maand heb ik zo'n dag dat ik dus die hele dag eigenlijk daarmee bezig ben. Ja, dan ben je eigenlijk een uur bezig. En dan heb ik verder, ja, nou, gemiddeld vier, vijf ondernemers op een dag, zeg maar die ik dan fotografeer. Ja, dat duurt maar een uur en mijn, mijn werk daarna duurt ook ongeveer een uur met nabewerken, factuur sturen,

alles erbij, erop en eraan, zeg maar. En dan heb je ook nog een branding shoot bij mij, en dan gaan we echt wel ook van tevoren nog een keer, zo'n meeting van ongeveer een uur, ook een beetje kennismaken natuurlijk. Mijn werkwijze, mijn denkwijze, daar kijk ik naar, wat ik nodig. Locaties bespreken en dat soort dingetjes en dat ja, als we dat gehad hebben dan duurt de fotoshoot zelf, ongeveer vier uurtjes maar daar reken ik ook opbouwen, kopje koffie bij, rustig aan. Sommige mensen hebben cameravrees en dan moet je ineens voor de camera staan omdat je ondernemer bent geworden. Ja, ik heb liever dat mensen dan wat rustiger kunnen beginnen en dat we iets minder fotos maken, omdat ik meteen vier uur lang sta te pushen van we moeten fotos maken. Dit inderdaad, en dan heb ik daar ongeveer nog twee uur nabewerking aanzitten, nou en dan zit je op ongeveer zeven uurtjes zoiets, afgerond naar acht,

I-4

Vaak ook met hoofd-en-eindredactie zijn vaak wel langere opdrachten, en daar moet ik bekennen, ik heb zelf een gemiddelde looptijd van twee jaar op een bepaalde opdracht. Daar heb ik het idee, ik heb hier bijgedragen wat ik kon doen en ik vind het wel weer tijd worden voor wat nieuws.

Ehm, ik heb nu een traject van zes sessies met maar wat huiswerk tussendoor, en ik zie dat daar vaak wel muntjes vallen en mensen wel de eerste stap gaan maken.

Oké, dus die doen we niet achter elkaar, er zitten gemiddeld twee tot vier weken dus.

Ja, oké, dus oké, en op die manier ook met de journalistiek, dan ben je dus een, een jaar of twee, zij er bij een bij een zekere plek en daar ben je, ja, op termijn iedere twee maanden of zo een opdracht aan het doen?

Bijvoorbeeld, ja, maar ik heb op dit moment een opdracht. Dat is een website voor artsen hebben daar denken, dat is heel ongewoon voor mij, daar ben ik al vier jaar bij betrokken.

Ja, en dat doe ik natuurlijk een aantal uur per week. Nou ja, dat is voor mij al heel lang en ik merk dan weer meer onrust bij mij en dan wil ik heel graag weer nieuwe dingen gaan doen.

I-3

Ik steek eigenlijk altijd in op minimaal zes maanden.

Ja.

Omdat die klussen die ik doe, die zijn best wel strategisch van aard en in het onderwijs waar ik me in begeef, zijn er vrij lang cycli van aankoop van producten en oriëntatie en gebruik een implementatie dat als ik daar heel kort bij betrokken ben, dan kun je nooit die cyclus doorlopen en dat is wel belangrijk. Dus zes maanden minimaal, maar het is ook wel eens twee jaar geweest, en dat vond ik wel de max hoor.

Oké, max twee jaar, duidelijk. En ben je wel met meerdere projecten tegelijk bezig dan?

Ja, ik heb vaak wel twee, twee klussen tegelijk.

Oké.

Een waarbij ik dan bijvoorbeeld de ene drie dagen doe en de andere één of twee dagen.

I-5

Nou, ik heb met name vaste klanten, waar voorheen bijvoorbeeld schrijf. Dus als je zegt van nou, je schrijft een blog, dan ben je dan een paar uur mee bezig. Maar ik heb ook wel eens dat ik bijvoorbeeld advies geef, communicatieadviezen en dan ben ik vaak wel twee weken bezig, maar dan wel een aantal uur per dag. Dus dat kan ook nog gebeuren. Inderdaad, ja.

Maar ik heb een vaste klanten die maandelijks bij mij bijvoorbeeld blogs afnemen of social media berichten of dat ik voor ze adverteer en dan ben je gewoon elke maand zoveel uur kwijt aan die klant. Dus dat is heel prettig voor dat je toch een beetje het idee hebt dat je een vast inkomen hebt zeg maar.

En daar ben je dan. Ja, dan krijg je dan, dan moet je dat een beetje plannen, maar daar ben je vaak twee tot drie weken mee bezig, dan. Alleen niet fulltime ofzo, het is meer je moet de tijd vinden om die opdracht tussendoor uit te voeren, naast je vaste klanten.

I-1

Het is in deze tijd van de zomer bijvoorbeeld drie projecten per dag gemiddeld

Af en toe werk ik met meerdere opdrachten, af en toe niet, want het is die flexibiliteit dat ik een beetje heb aangeleerd om dat ook als freelancer te doen. Want inderdaad, het is niet altijd consistent. Je moet flexibel kunnen zijn en ook durven af en toe dingen los te laten en te focussen op andere projecten.

Dus ik denk gemiddeld, ja ligt eraan, wat het is, email marketing is meestal twee uur. Als ik een framework heb met de juiste teksten als het gaat om echt webteksten van meerdere pagina's en daar ben ik wel, daar ben ik wel meerdere dagen mee bezig

Google wat zijn juist de zoekwoorden/ signaal worden? Daar zit toch wat meer onderzoek in. Dus daar ben ik eigenlijk veel, veel bezig met research dus dus ik denk ik denk daarmee wel denk ik wel meerdere dagen mee bezig bent. Als ik echt een tekst te gaan praten en en webshops dus dat plan ik dan in van tevoren. Meestal doe ik dat zes uur, dat plan ik dan in om echt actief bezig te zijn, ongeveer twee, drie uur met research, zeg maar onderzoek.

I-2

Ja, dat is inderdaad heel verschillend. Ik had hiervoor ook een teams overleg met een klant. Daar ben ik al in 2017 begonnen.

In het begin was dat wel iets van 30 uur per week, maar ik heb iets gebouwd voor hen, een paar tools en die ene tool daar komen ze eigenlijk zelf niet aan toe en die onderhoud ik dan voor hun. Regelmatig hebben we dan overleg daarover, ook andere opdrachten, dat ik, ja misschien een uur of vijf aan besteed en dan is het klaar, heel klein ook.

Dus voordat ik er dan mee verder kan en zo ben ik meestal wel na tussen de vijf en tien opdrachten tegelijk bezig. Oké.

Supervisor support

I-6

Ja, dat zijn dat zijn ook wel de dingen die we bespreken in uurtje, zeg maar. Want wat ik heel vaak doe, is vooraf kijken naar hun website, denk ik dat er waar alles moet komen, wat voor fotos, op welke manier en dat overleg ik met hun en ik ben- ik stuur hen een ook altijd een document toe met wat zij willen, wat zij verwachten, gewoon eigenlijk wat standaardvragen zodat ze daar over nagedacht hebben.

En kijk, ik ben degene die de fotos maakt, maar ik ben niet degene die uiteindelijk beslist van oké, deze foto 's gaan op de website en deze niet, dat zijn nog steeds zij. En ja, dat gaat eigenlijk inderdaad wel in overleg met wat zij verwachten, wat ik verwacht, wat voor wensen zij hebben. We doen ook nog wat advies over kleding en dat soort dingetjes en ehm, ja, dat moet wel een match zitten tussen hun verwachtingen en mijn kwaliteit afbeeldingen, zeg maar.

. Dat doe ik op twee manieren, want heb óf hier in mn studio een laptop staan óf op locatie, en dan schiet ik dus met de camera verbonden aan de laptop en dan kunnen ze meteen meekijken. Of dat inderdaad gewoon via de camera, dat ik geen laptop bij me kan hebben of omdat er wat gebeurd is, er is een kabel een stuk, ik weet het niet. Dan gewoon via de camera en dan kun je het gewoon laten zien, want dan scroll je gewoon om de, nou 30, 40 fotos zeg maar door de fotos heen. En dan laat je een beetje zien wat je hebt gemaakt en ze zeggen vanzelf wel, die vind ik heel leuk, vind ik niet mooi, ik kijk hier een beetje gek. En dan weet je uiteindelijk ook ehm waar jij naar moet kijken.

Dan denk je, o ja, dat kunnen we ook wel proberen, en dat is dat is juist het fijne in het samenwerken in plaats van dat zij puur alleen maar voor fotos komen.

I-4

Dus hoeveel begeleiding krijg ik? Ik ga vragen stellen, het is meer dat ik zelf ga zeggen wat ik nog missen en wat ik nog nodig hebt. Ja, hoeveel begeleiding krijg ik? Eigenlijk weinig, vind ik.

Oké, dus het.

Wij, het schrijven is nog het meest overzichtelijk, daar krijg je een briefing.

Mmm.

Briefings zijn meestal nou, kun je vaak een paar regels maken en dan is het wel duidelijk. Wat grotere opdrachten is, vaak, nee, helemaal niet zo goed begeleid. Oepsie, dat heb ik me nooit zo gerealiseerd.

Ik sta wel altijd op een intakegesprek officieel, maar toch een gesprek minimaal telefonisch en waar we uitgebreid de tijd nemen. Want het symptoom waar de persoon last van heeft, is niet altijd het probleem dat eronder ligt en of er kunnen verschillende problemen onder liggen. Dus ik wil altijd wel even een heel goed gesprek met iemand van: ja, maar hoe gaat het dan? Wat doe je dan? Heb je al geprobeerd? Wat kom je tegen? Maar dan geef ik vorm aan aan dat proces.

: Ik krijg meestal feedback dat tussentijds overleg is. Het wat recentere blad wat ik heb gedaan was, ging het zo chaotisch en de person aan de opdrachtgevers kant liep zelf een beetje over. Die zat even tegen overspannenheid aan. Daar heb ik op een gegeven moment zelf aangedrongen op feedback eigenlijk, we zijn ons er nu maar door stressen de hele tijd, maar ik zit nog met een aantal vragen. Ik wil ook horen: Gaat dit en dat wel goed? Dat ging om dingen die ik doe. Is dit wel wat de bedoeling was? Dus moest ik echt maar bijna afdwingen.

Toen zijn we overgegaan naar een wekelijks overleg. Ook voor mij elke keer van: ja, ik loop hier tegenaan. Want, hè we jullie suggesties? Of heb jij, want het was één op één en en ook andersom van mij

Dus regelmatig overleg, ja, meestal wel, maar soms gaat het ook heel informeel zoals bij mn huidige opdracht. Daar gaat het vaker informeel als ik dan wel op kantoor zit, er tussendoor van alles van oh, ja, wat ik nog wat vragen...

: Nee. Een soort waardering (lacht).

Waar wordt? Wordt het dan nog even besproken van we zijn nu klaar. Is het wel echt helemaal klaar zijn? We is iedereen tevreden. Gebeurt dat?

Nee, heb ik niet gehad, nee, ik heb ik echt niet gehad.

: Ja, best wel soms een bosje bloemen of een bedankje of een cadeautje.

Ehm met het schrijven, door te werken met ervaren eindredacteurs en hoofdredacteurs ik kreeg ik ook feedback. Die zijn zeker de eerste jaren voor mij goud waard geweest. Het heeft mij geholpen om een betere schrijver te worden. De één deed dat wat charmanter dan de ander, sommigen deden hett knetterhand: 'dat was helemaal niks'. Ja en dat is heel waardevol voor mij geweest, echt heel veel van geleerd.

Ja, ik vind het wel in de zin van iemand met een hele scherpe visie. Goede, goede vragen, kritische vragen, ja, ja, daar ben ik een betere bladenmaker door geworden. Betere journalist ook weer.

I-3

Ja, dat is inderdaad in het begin wel heel belangrijk zijn de verwachtingen van de opdracht. Wat moet het eindresultaat zijn, waar streven we naar? Maar ik moet zeggen dat de begeleiding tijdens een opdracht ja, die is. Die is echt wel minimaal. Dat moet je wel echt zelf allemaal uitzoeken en daarin word je wel volledig losgelaten, hoor, dat is mijn ervaring.

Nou de communicatie is er wel, alleen de begeleiding is er niet.

Er is denk ik, heel veel communicatie, want ik vind het belangrijk om om inderdaad twee wekelijks een heads up te geven. Waar staan we? Gaan we naar toe? Wat gaat goed, wat gaat niet goed?

Maar als je het hebt over begeleiding van joh, ik zou het zo doen. Of ik zou dit doen, of ik zou dat doen of doe eens dit. Nou, dat is bijna niet.

hé, is de opdracht echt wel wat we denken dat ie is? Of is de opdracht eigenlijk anders, dan komen we daar gaandeweg achter.

Ja, ja, zeker, daar vraag ik ook wel actief om. Vaak heb je toch ook wel een eindgesprek nou, dat is nog wat meer formeel, hè, dat je zegt: joh, oké, laatste gesprek, spullen inleveren, en we kijken erop terug. Dus dan krijg je wel veel wederzijdse feedback. Wat ik dan ook nog altijd doe is dat ik vanuit mijzelf drie maanden later nog even een mail stuur en en nog even informeer van goh, we zijn nu drie maanden verder, ik ben drie maanden weg.

I-5

Bij sommige klanten zeggen ze van: nou, ik vertrouw je. Bij anderen is het van nou, laat het eerst nog even zien, dus dan zet je concepten klaar, die mail je door en dan krijg je een soort van akkoord en dan zet je het online.

Je maakt proef teksten, vaak voordat een opdracht begint, waarbij ze inschatten van: nou, is dit wat ik wil qua stijl? Ik overleg ook altijd van: nou, wat is je doelgroep? Hoe wil je overkomen? Dat soort zaken van ja, ook taalniveau wat misschien gebruikt moet worden. En dan nou, dan maak je een proef tekst en dan zeggen ze of het goed is of niet, en dan kun je vervolgens verdergaan. En en als je dan ook net begint, krijg je ook vaak feedback van: ik wil toch dat je meer die kant op gaat of de andere kant. Sommige mensen willen hele praktische tekst en andere zijn veel meer in- Ja, zijn wat zweveriger, laat ik het zo zeggen.

Dat gebeurt wel eens, ja, inderdaad, maar meestal is het gewoon van oh, ik heb het aangepast, bijvoorbeeld bij social media, berichten. Of kun je dit of dat aanpassen? En dan is het gewoon goed.

Dus qua feedback, veel mensen die- Het valt eigenlijk wel mee. Maar bij die langdurige opdrachten is bijvoorbeeld iemand die heeft elke drie maanden wil je dan overleggen en dan krijg je inderdaad feedback van, zou je het zo en zo kunnen aanpakken of iets dergelijks. Maar ik krijg over het algemeen niet veel feedback van: Oh, je kunt dat beter doen omdat zij mij juist inhuren omdat ik zeg maar de expert ben.

I-1

maar dan is de opdrachtgever, zeg maar, aan het outsourcen op zijn gebied. Dat heb ik nog niet meegemaakt, maar je hebt wel gelijk. Ik probeer wel mijn eigen zegmaar netwerk op te bouwen, want soms kan de opdrachtgever ook juist aan mij vragen: ken je iemand die goed is in dit?

. Dat is op zich ook goed, maar ik merk dat toch wel vaak wat frictie is, omdat die persoon in het bedrijf zelf, die houdt zich aan een bepaald soort structuur. Vaak is het zo dat zo dat juist die structuur, die is niet meer goed. Daarom vragen ze ook iemand anders bij het bedrijf, bijvoorbeeld bij op een andere freelancer

Ik vraag, ik zet altijd een concept, gemiddeld zijn dat er maximaal drie als het gaat om het schrijven van teksten en dat grafische gedeelte, zeg maar maar ik zeg nooit van nee, dit is het en klaar. Ik heb wel het idee vanaf het begin af aan, of van oké, daar gaan we naar toe. Maar natuurlijk moet een opdrachtgever zijn van ja, dit is de juiste richting, dat ik daar naartoe wil gaan.

Ja, ik heb er af en toe wel inderdaad gevraagd om recensies, die staan ook op mijn website onderaan en dat vraag ik af en toe.

I-2

Ja, maar het is niet dan dan die mensen zelf in excel wat gaan zitten doen. Dat is gewoon die informatie. Die geven ze me dan.

Maar ik probeer altijd even voor te zorgen, vooral in het begin gesprek, om niet te veel in details treden, dat ik zeg maar echt in grote lijnen weet wat ze willen. Ik zeg ze vaak, dan kun je in ieder geval die details allemaal gaan praten, maar eer ik zover ben dan, dan weet ik het toch niet meer, dan roep ik je wel weer.

Ja, hoe korter de opdracht is des te minder echt minder dat ik echt die mensen ook van tevoren heb gesproken dan is het vaak ook niet zo ingewikkeld wat ik moet doen. Dus dan is er ook niet echt een bespreking voor nodig.

Ja, het is vaak zo bij wat grotere projecten ook dat ik niet, dan zie je instantie van nou, dit is de opdracht, dit moet je doen, dat ik er gek gezegd een paar maanden aan ga werken, dat ze helemaal niks van me zien of horen van hier heb je het bestand. Nee, dat doe ik altijd wel. Als ik ben een stap gezet hebt, dan zeg ik tussendoor van stuur ik een bestand op. Van is tot zover de bedoeling, dat het zo goed gaat. Zou het dan niet goed zijn dan? Ja, dan is het beter dat ik het dan weet dan aan het eind van het project. Vaak is het wel zo tijdens een project. Ja, in het begin nog leeg wat inhoudelijk zeg, maar wat het betreft, maar daar groei ik dan in. En dan geef ik ook vaak wel adviezen van heb je hier aan gedacht? gaat dit wel goed? Zou je dit er ook niet bij doen? Zo groeit dat vaak, zodat ik een beetje meer gesprekspartner en dan word ook.

: Ja, ik probeer wel altijd mee te denken als ze zeggen: want dit en dat moet je doen en ik denk van: ja, zo komt het niet goed, dan geef ik toch al aan, dan weten ze in ieder geval dat ik erover nagedacht heb. Wat er verder mee doen dat moeten ze zelf weten, maar dat geeft voor mij wel een goed gevoel om die als te geven.

Ja, natuurlijk, daarom is het fijn om ertussendoor regelmatig contact te hebben. Dan kun je het bijsturen ja, natuurlijk sta ik open en daar luister ik altijd heel serieus naar natuurlijk, ik maak het voor hen, dus het moet voor hun prettig werkbaar zijn, te gebruiken zijn.

Nou, als ik het percentage moet aangeven, ik denk misschien zo'n 30, 40 procent, die geven uit zichzelf aan van: ja, dit is hartstikke mooi eh, dit is wat de bedoeling was. Maar ja, vaak gaan mensen ook weer over tot de orde van de dag, dan spelen er weer andere dingen. Dan hoor je niks meer en hebben zoiets van nou, geen nieuws is ook goed nieuws. Maar de laatste tijd, ja, dat weet je dat je zelf ook. Volgens mij heb jij ook een aanbeveling geven dan als ik bij een opdracht klaar ben en ik heb het gevoel dat het goed is gegaan. Meestal heb ik ze wel als connectie op linkedin en dan vraag ik om een aanbeveling. Als ze op reageren, ja, dat weet ik ook wel dat het goed zit.

Future opportunities

I-6

Maar ook in de fotografie is juist de mensen die terugkomen en dat zijn er wel degenen waar je het even die extra foto voor bijstuurt of net effe dit voor doet of net wat ik zei van het magazine. Dat zorgt er gewoon voor dat zij zich ook gewaardeerd voelen. En dan komen ze ook sneller bij je terug.

Ja, die mensen die het prettig vinden, die is weer bij mij terugkomen, die een hele goede ervaring hebben gehad, die die worden automatisch ehm. Nou, ik zou niet zeggen, fan, maar die zorgen voor goede mond tot mond reclame want die hebben gewoon een goede ervaring gehad.

En dat doet het ook weer heel goed bij de anderen, want die zien dus ook echt werken wat ik voor anderen maak, in plaats van alleen maar ik zelf doe.

I-4

Ja, ja, want oud klanten zijn, worden soms soms vaak toch weer ook later weer klant.

oké, en dus ook op termijn mensen die inmiddels ergens anders werken, zei je dus dat is misschien een contract van een aantal jaren geleden, dat je het dan toch weer opnieuw bij terechtkomt.

? Daardoor is het wel makkelijker geworden om ook weer nieuw journalistiek werk te vinden, want het niveau van mij schrijfsel lag steeds hoger. Ik heb een tijd bij een uitgever als bureauredacteur gezeten, dus toen kon ik ook meer.

daar ben ik een betere bladenmaker door geworden. Betere journalist ook weer.

En ook daardoor heb ik weer nieuwe opdrachten binnengehaald.

Daar heb ik ook bij mijn huidige opdracht weer profijt van, die website voor artsen. Ook daar moest nog zoveel opgezet worden.

I-3

Is logisch, ja. Val je daar ook nog wel eens later op terug? Heb je daar al ervaring mee?

Ja, zeker, er zijn ook wel eens opdracht uitgekomen.

Dus als wij dat het heel goed doen, dan helpt dat gewoon bij bij het krijgen van klussen, van opdrachten.

Ja, ja, ik werkte vorig jaar met educatieve uitgeverij. Daar hebben we een project gedaan met een hogeschool. Nou, dat ging best goed en was afgesloten. Die mensen, die hogeschool, die had het natuurlijk nog wel in mijn netwerk en die benaderd een tijdje geleden om project voor een aantal hogescholen te doen in Nederland.

: Dat was een fantastisch haakje want we kenden elkaar, we wisten wat we aan elkaar hadden. Zij voelen zich oké om mij te bellen en zeggen: joh, ben je beschikbaar? En nou ja, dat is ook het fijne van interimmen, dat je onafhankelijk bent en alle klussen kunt aannemen die je wil. Dus dat is echt heel mooi in elkaar gepuzzeld dus dat is direct herleidbaar tot een opdracht die ik had afgerond ja.

I-5

: Nou, ik ben inderdaad actief op social media en op mijn website blog ik en daarmee wat ik dan gevonden dat Google, meestal bellen ze mij omdat ze me hebben gevonden via Google of omdat ze me al een tijdje volgen op sociale media. Maar ik adverteer op het moment niet heel veel, dus het is heel erg natuurlijk op het moment.

Soms dan haalt een opdracht zeg maar op, zo'n langdurige, maar dan iemand van dat team neemt dan voor een ander project weer contact met je op, dat die bijvoorbeeld zelf een bedrijf is begonnen en hulp nodig heeft met de communicatie. Dus ja, dat gebeurt wel, ja zeker.

Ja, als het goed is, krijg ik vaak gewoon een referentie van 'het was prettig, kwalitatief goed' en dergelijke. Als het niet goed is, dan meestal zeggen mensen dan van: nou, ik heb er veel van geleerd en en dat was het dan

Eh, ja, ja, want je leert ook bijvoorbeeld dingen voor sales zeg maar van wat er een beetje een qua copywriting werkt. Want en dan, als je dan toch op freelance op zoek bent naar een opdracht, dan denk je nou, laat ik dat eens gebruiken en toen, dat heeft gelijk gewerkt, dus dat was heel prettig.

Ja, dat ook wel inderdaad dat je zegt van nou, ik, ik heb voor die en die gewerkt, kijk maar op die site of mijn eigen blogs ook, werken gewoon om klanten te krijgen.

I-1

Als je iets maakt, dan hoor je naam in de wandelgangen en dan neemt een ander persoon contact met je op. Hé, ik heb binnen nu en een jaar heb ik ook een website nodig. Zou je misschien onze webteksten willen doen.

: Ja zeker, want ik vaak doe is ik stuur ook vaak voorbeelden. Als mensen bijvoorbeeld vragen, nou, doe je email marketing, dan stuur ik altijd concepten door die ik heb gemaakt.

en het komt vaak voor dat ze dan mij benaderen moet ik wel zeggen,

Dus ik heb het juist meer van mijn netwerk en dan is je relatie binding, informeel, als freelancer goud waard.

Ik zou wel echt aan willen raden om zelf netwerk op te bouwen, want dan heb je veel meer plezier mee, want misschien dat je af en toe mee kan gaan met een bedrijfsborrel of zo, ik zeg maar wat. Zo van deze jongen heeft de teksten geschreven en dat soort dingen, om dat toch ja als freelancer als extraatje mee te nemen, ja zeker.

I-2

die praten ook weer met mensen, en als die tevreden zijn over mij, dan zullen ze je natuurlijk eerder aanraden dan dat je bijvoorbeeld met ruzie uit elkaar bent gegaan. Dus daar, dat is eigenlijk wel veel waarde aan. Ja.

a, je kijkt toch, ik persoonlijk dan, ik denk denk ook veel meer mensen met mij die kijken toch naar de de reviews ja.

maar vooral als ik zo'n gesprek aanga merk ik dat ik veel beter tot mijn recht kom kom dan in het begin, toen ik nog een stuk onzekerder was.

zo'n gesprek ben. Ja, en ik kan ondertussen al op heel wat jaren ervaring terugvallen. Of dat je cv hebt of dat dat al gevuld is met is het meer dan 100 opdrachten. Dat is natuurlijk ook een voordeel.

ie zou me niet aanbevelen bij een ander en ook niet, stel je voor, die opdracht, was niet goed gegaan of het contact niet, dan zou die niet zo happig zijn om dat een collega door te geven om nog een cursus bij me af te nemen.

En ja, nu heb ik iemand nodig voor excel en dat ze op zo'n moment aan jou denken.

Langzamerhand is er denk ik toch wel een beetje een sneeuwbaaleffect dus als ik een keer een klant heb via linkedin, krijgen we ook wel eens van ja, ik zocht een excel expert en ja van die en die had ik gehoord dat je ook wel eens wat voor hun heb gedaan en die was tevreden over je. En zo is het balletje dan aan het rollen.

Employability

I-6

Ik denk dat het voor mij in de kleine dingetjes extra zit bovenop wat ik al geeft, zeg maar ja.

Ik denk dat mijn werkervaring mij geholpen heeft, vooral in gastvrijheid en in ja, het creëren van beleving

Dat ik wil dat mensen blij naar huis gaan en denken van: oké, dit is een leuke middag, dit was een fijne fotoshoot, en dit was een- niet alleen een fotoshoot, maar ook een toevoeging van mijn netwerk door hem wat beter te leren kennen, zeg maar.

I-4

ook durven vragen dat dat, dat heb ik echt moeten leren.

en dan is het goed om wat zakelijker te worden en wat beter na te denken van wat wil ik?

Ja en en ik heb die periode meegemaakt, ja, de massale overstap vanuit de uitgeverij op internet en en websites. Ik heb toen heel veel werk gedaan voor een grote uitgever en ook alle cursussen mogen meedraaien die ook het personeel kreeg, daar ben ik ze erg dankbaar voor geweest.

Waar zit de uitdaging in? Naamsbekendheid krijgen als ondernemerscoach

Het mezelf marketen op het moment, dat is een kwestie van lange adem. Dat vind ik best wel spannend, vind ik lastig.

Maar pas daarna ben ik me daar ook met korte opleidingen in gaan bekwamen.

Daar heb ik toen ook in overleg met de mensen aan opdrachtgevers kant een manier voor bedacht waar ik nu nog steeds profijt van heb. Ik ben niet bang meer om naar mensen toe te stappen en allerlei dingen van ze te vragen. Voorheen dacht ik: dat kan ik toch niet maken, wie denk ik wel niet dat ik ben. En nu merk- heb ik geleerd: Ik kan heel veel vragen. Ik kan wel nee als antwoord krijgen, maar ik kan, heel veel vragen als je het netjes doet en beleeft, elegant, man! Het is onvoorstelbaar.

ik heb heel veel daar gedaan, ik vond die korte, intense opleidingen, erg leuk.

. Nee, ik heb dus die andere coachingsopleiding gedaan, ja. Nu dan transactionele analyse. Het is een driejarige opleiding.

Ook trouwens bij de Nederlandse vereniging van journalisten heb ik destijds een aantal masterclasses gedaan.

En het is omdat ik denk dat het een verdieping geeft aan het coachen een methode die ik heel in het in het heel kort was tegengekomen eerdere coachingsopleiding, waarbij meteen al zoiets had van: Wauw, dit snijdt hout, hier kun je wat mee.

I-3

Dat bevalt ontzettend goed en ja, wat met name bevalt is dat ik gewoon merk dat doordat je diversiteit aan opdrachten doet en bij meerdere bedrijven in de keuken kijkt hebt, dat je daardoor ook gewoon echt kwalitatiever werk kunt afleveren.

n wat ik nu ervaar is dat je gewoon heel veel brillen kan kijken en daardoor gewoon per saldo kwalitatief leuker en beter kunt werken in mijn ervaring.

Ja, ja, ik denk het wel en ik denk ook dat vaardigheden als ondernemerschap ja weet je, die heb je gewoon nodig als freelancer. Als als je die niet hebt, ja, dan moet je die echt gaan ontwikkelen. Dus dat zijn wel echt belangrijke competenties die je moet aanleren.

Ondernemersvaardigheden aanleren en benutten, dat is dan twee.

Ja, echt jezelf als onderneming in de markt te zetten en en zorgen voor je eigen zichtbaarheid, voor je eigen reputatie en voor de keuzes die je maakt, ook. Welke opdrachten doe ik wel, welke niet, noem maar op. En ook heel basaal welke tarieven hanteer ik, ga ik producten verzinnen of niet, noem maar op.

Ja, zeker, ja, nou is het bij mij natuurlijk een beetje flauw want mijn interim opdrachten, ook gericht op sales en marketing.

Dus ja, wat wat wij laten zien aan opdrachtgevers, dat verwachten opdrachtgever dat wij dat doen daar hun klanten.

Ja, ik vind het leuk om daar wat cases bij te zetten. Wat hebben we daar gedaan, wat heeft opgeleverd.

I-5

Wat wat ik heel erg leuk vind, is: ik schrijf bijvoorbeeld veel blogs over persoonlijke ontwikkeling of mentale gezondheid en dat soort zaken, en ik realiseerde me dat laatst dat ik, toen ik- Ik heb, vwo gedaan, eerst en ik was altijd een beetje zeg maar stil, dus ik zat. Ik weet nog dat ik dacht van ik moet eigenlijk even iets minder met school doen, zodat ik snap hoe, zeg maar sociaal zijn en zo werkt. Daarom ben ik eerst journalistiek gaan doen op het hbo, want ik denk nou ja, dat moet dan wel makkelijker zijn en dan heb ik meer tijd me eens te verdiepen in de sociale kant van het leven en het grappige is dat ik nu vooral opdrachtgevers heb waarbij je dus teksten schrijven over mindset en dat soort zaken, en daar leer je dan gewoon ook van.

Ja, één van mijn opdrachtgevers die zei laatst tegen mij: jouw kernwaarde is gewoon nieuwsgierigheid en je hebt gewoon iets gecreëerd dat je dat helemaal kunt vervullen zeg maar, dus inderdaad, je gaat journalistiek doen omdat je nieuwsgierig bent, dan kom je erachter dat de journalistieke insteek toch niet helemaal is wat je wil.

. Dus ik ben nu ook veel zekerder van mezelf, waardoor ik ook beter mijn cliënten kan helpen als ze bijvoorbeeld vroeger met een soort van slecht idee bezig waren dacht ik nou, ja, als jij het wil, voel ik het gewoon uit.

ook als je feedback krijgt, dat je het niet gelijk heel persoonlijk opvat maar gewoon zeggen van oké, dus daar kan ik gewoon aan werken, klaar.

I-1

hoe communiceer ik zeg maar ook in de toekomst een boodschap waarvan ik nog niet weet hoe het in mekaar zit, dat complexe gedeelte bijvoorbeeld, ik weet niks van meubels, maar ik kan zo op Google intikken van ja, wat wat voor meubelzaken, dat staat er al en wat kan ik gebruiken en dat vormgeven op mijn manier, wat past bij de opdrachtgever.

Ja, dat werkt met reviews. Dat werkt overal op, al helemaal op internet natuurlijk, want als je nou een klant zoekt of wat dan ook, of een bepaald product.

Ja, die persoonlijke ontwikkeling, ja, die is enorm.

Dan blijf je, doe je elke dag hetzelfde riedeltje zeg maar. De ontwikkeling, ja, die staat bij een hoop mensen dan toch stil, dat heb ik ook wel ervaren als ik als werknemer ergens lang zat. Op een gegeven moment kun je alles doen wat er van je gevraagd wordt. En dan ontwikkel je eigenlijk niet meer verder. En dat is bij die van opdracht naar opdracht huppelt... Ten eerste, je leert ook beter communiceren met die mensen. Ja, je voelt ook een beetje de valkuilen aankomen. Van het begin was dat ook van, dacht ik, van nou, het was niet helemaal duidelijk wat ze bedoelden. Toen dacht ik van nou, durf het niet nog een keer te vragen, dat komt later wel. Daar ben ik ook zelfverzekerder in geworden. Al moeten ze drie keer uitleggen dan zeg ik, ja, sorry hoor, maar ik snap nog steeds niet wat je bedoelt. Ja, want doe je dat niet, dan vind ik dat je jezelf daarmee hebt. Dan zit je later thuis van ja, wat moet ik nu doen? Eigenlijk dit en ja, het mooiste vind ik wat ik net al zei, omdat elke opdracht ook... geen twee opdrachten zijn, hetzelfde. Ja, je zit er altijd wel bij een nieuwe opdracht, altijd weer voor

maar ik merkte wel vaak als als ik meer dan een paar jaar bij bedrijf zat, vooral bij het eerste bedrijf, op een gegeven moment staat je ontwikkeling wel een beetje stil. Ja.