

## Freelancers in zwaar weer.

Gematigd positief luiden de voorspellingen voor het komende jaar.

2010 beloofd een spannend jaar te gaan worden met vele uitdagingen voor de ondernemers in de autoschadeherstelbranche. Er worden nog meer werklozen en faillissementen verwacht wat ongetwijfeld zijn weerslag op de mobiliteit en dus ook de autoschadeherstelbranche zal hebben. Wellicht doet u er uzelf voordeel mee om de inzet van freelancers binnen uw organisatie te optimaliseren.

Voor de schadeherstelbranche zijn de verwachtingen dus niet best. Verliezen die geleden zijn door grote opdrachtgevers zoals verzekeraars en lease maatschappijen worden geclaimd bij de zorg en schadeherstel sector. Schadebedrijven zullen een deel van dat verlies moeten gaan compenseren door nog meer marge en uurtarief weg te geven. Deze werkwijze is inmiddels ingezet door de grote spelers en behoeft geen verdere uitleg.

De realiteit is dat de schadeherstellers het ermee moeten zullen doen en het tot een goed jaar moeten zullen brengen. Het aantal faillissementen in 2009 is niet van de lucht. Zorg dat je erbij blijft!

Om in deze tijden erdoor heen te kunnen komen zal ieder bedrijf zijn eigen maatwerk strategie moeten bepalen. Het meest voor de hand onder deze omstandigheden ligt het efficiënter maken van de processen binnen uw eigen bedrijf. Strakker plannen met een gezonde werkdruk, spatzuivere voorcalculaties en in de werkplaats alle processen samen met het open vizier van uw medewerkers onder de loep nemen. Eruit halen wat erin zit en alle neuzen de zelfde kant uit weten te motiveren. Werkloosheid ligt immers op de loer!

Bedrijven die werkaanbod kwijtraken o.a. door wegvallen van leasemaatschappijen, dealers en weg genomen sturing door verzekeraars doen er verstandig aan zich opnieuw en duidelijk te positioneren in de eigen regionale particuliere markt. Door de sturing die men heeft gehad, was acquisitie niet nodig of had het een ondergeschikte rol. Er zal weer ondernomen moeten worden om aan klanten te komen. Bedrijven die te kampen krijgen met te weinig werkaanbod en/of afgenomen sturing zullen zich een plekje in het geheugen van de klant moeten zien te veroveren met heldere argumenten zoals de kwaliteit van het herstel, verruimde openstelling van front office op zaterdagochtend en doordeweeks van 07:00 tot 19:00 uur, passend vervangend vervoer, denk aan actuele aandachttrekkers zoals hybride en blue motion technologie, denk ook aan de klant met de behoefte aan trekhaak, automaat of groot gezinsauto. Vergeet niet het eigen risico, de vriendelijkheid, betrokkenheid en gooi de gratis was en zuigbeurt ook maar weer in de strijd. De extra kosten van bovengenoemde zaken kunt u afdekken met het bruto tarief die u al jaren niet meer in rekening gebracht heeft.

Zorg ervoor dat de klant uw bedrijfsnaam en logo kan dromen en uw bedrijf verkiest boven het door de verzekeraar aanbevolen schadeherstel bedrijf. Huur een reclamebureau in als reclame niet uw sterkste kant is.

## Inzet van freelancers?

Vergeet niet bij het bepalen van uw strategie de mogelijkheid om de flexibiliteit van freelancers in te zetten. Het bestaan van deze “lone rangers” zorgt voor een belangrijk stukje flexibiliteit binnen de autoschadeherstelbranche. Gevoelsmatig denk ik dat deze groep vakmensen niet de erkenning nog de aandacht hebben gehad die ze verdienen. Wellicht brengt de Focwa hier binnenkort verandering in. Freelancers hebben dit jaar al de eerste klappen van de economische terugval te pakken, uitsterving dreigt als er niet meer ingehuurd wordt.

Maar hoe ga je nu met dit clubje ongrijpbaren om? Een veelgehoorde klacht is dat freelancers nooit beschikbaar zijn als je ze nodig hebt. Als u echter tijdig een relatie hebt opgebouwd met de freelancers naar uw keuze krijgt u bij calamiteiten de voorkeur. De freelancer weet dan op kortere termijn voor u een mogelijkheid in de agenda te creëren. Hier kunt u op rekenen!

Een ieder zichzelf respecterend bedrijf van betekenis zou voor iedere discipline 1 of meer freelancers binnen handbereik moeten hebben. Huur deze jongens in om ze te “leren kennen”, scheidt het kaf van het koren zodat als het erop aankomt je een shortlist met freelance professionals voorhanden hebt die binnen uw bedrijf de weg kennen en binnen het bedrijfscultuur passen. Bij calamiteiten en/ of verhoogd werkaanbod kunt u uitermate efficiënt met deze dienstverleners aan de gang. Koppel uw leerlingen aan deze ervaren jongens en u haalt er zo-doende nog meer rendement uit.

De opmars van freelancers is inmiddels een feit, er is sprake van een geheel nieuwe arbeidscultuur waarin het vaste arbeidscontract als steeds minder belangrijk wordt ervaren.

U als werkgever/ opdrachtgever bent erbij gebaat hierop voorbereid te zijn.

Bel met 06-29156458 voor een freelance calculator of ga naar:  
[www.schademanagementsupport.nl](http://www.schademanagementsupport.nl)

Bel met 06-15021407 voor een freelance afleveringsmedewerker/ autowasser of ga naar:  
[www.purecarsupport.nl](http://www.purecarsupport.nl)

Bel met 06-55982149 voor een snelle freelance de- en montage monteur  
[www.imrocarsupport.nl](http://www.imrocarsupport.nl)