Voorwoord

Steeds meer mensen kiezen voor freelancen. Vrijheid, eigen keuzes, ruimte om te groeien. Maar tegelijk ook: onzekerheid, schommelingen in opdrachten, en soms de frustratie van stilte wanneer je perfect gekwalificeerd bent.

Toen ik in 2017 zelf de stap zette naar zelfstandig ondernemen, ontdekte ik wat dat écht betekent. Je bouwt alles zelf op: je netwerk, je zichtbaarheid, je klanten. En tegelijk bots je op systemen en gewoontes waar niemand je voor waarschuwt.

Ik kon daarbij putten uit achttien jaar ervaring in rekrutering. Die achtergrond gaf me inzichten die je van buitenaf zelden ziet: hoe opdrachten ontstaan, hoe bedrijven écht denken, en waarom het soms stil blijft – ook als jij de juiste expertise hebt. Bedrijven vertelden mij vaak in vertrouwen dingen die ze zelden publiek uitspreken.

In dit boek deel ik die inzichten met jou. Geen theorie los van de praktijk, maar strategieën die hun waarde al bewezen hebben. Concreet, toepasbaar en afgestemd op de Belgische arbeidsmarkt.

Je ontdekt hoe je jezelf sterker positioneert, hoe je opdrachten vindt vóór ze online komen, en hoe je referrals en aanbevelingen slim inzet. Je leert hoe je je waarde zichtbaar maakt – online én offline – en hoe je platforms, bemiddelaars en AI-tools benut zonder je authenticiteit te verliezen.

Wat volgt, zijn stappen die ik zelf zag slagen en die jij kan toepassen. Niet om méér werk te hebben, maar om de juiste opdrachten te vinden. Want daar ligt de echte vrijheid van freelancen: werken met klanten die bij je passen, projecten die energie geven, en een traject waarin jij de regie neemt.

Veel Liefs Yenthel

Inhoudsopgave

Deel I · De markt begrijpen

Hoofdstuk 1. Centrale visie: jij bent je eigen merk

- Freelancers solliciteren niet, ze positioneren zich als ondernemer.
- Je bent product, marketeer en verkoper tegelijk.
- Verschil met werknemers: cv ↔ portfolio.

Hoofdstuk 2. De levenscyclus van een opdracht

- Opdrachten ontstaan vaak intern voor ze zichtbaar worden.
- Bedrijven werken eerst met hun eigen netwerk en freelancers.
- Belgische context: veel opdrachten worden via vaste partners ingevuld.
- Tip: wees zichtbaar vóór de vraag concreet wordt.

Hoofdstuk 3. Twee types opdrachten

- Vervanging: snel invullen, vraagt herkenbaarheid en ervaring.
- Groei: project of ambitie, vraagt visie en lef.
- Strategie: positioneer jezelf anders per type.

Hoofdstuk 4. Referral & aanbevelingen

- Meeste freelanceopdrachten komen via aanbevelingen.
- Belang van betrouwbaarheid, reputatie en zichtbaarheid.

Deel II · Grip op je positionering

Hoofdstuk 5. Werken met bemiddelaars & platforms

- Jellow, Malt, Upwork, outsourcingbureaus.
- Valkuil: overdistributie van je profiel.

Hoofdstuk 6. Waarde boven uurtarief

- Bedrijven kopen geen uren maar oplossingen.
- Denk in termen van resultaat, niet in tijd.
- Voorbeeld: niet “€80/u IT-consultant”, maar “op 3 weken proces X hersteld”.

Hoofdstuk 7. Online & offline zichtbaarheid

- LinkedIn, website, portfolio.
- Offline: meetups, events, referrals.
- Checklist: is jouw online profiel consistent en professioneel?

Hoofdstuk 8. Frustraties van bedrijven met freelancers

- “Ze zijn duur”, “ze zijn niet loyaal”, “ze hebben geen tijd”.
- Jouw aanpak: toon betrouwbaarheid, maak risico’s kleiner.

Hoofdstuk 9. AI & tools

- ChatGPT voor offertes, pitches en voorstellen.
- Facturatie- en contracttools.
- Praktisch: AI = versneller, jij blijft het gezicht.

Deel III · Van strategie naar actie

Hoofdstuk 10. Waar opdrachten verschijnen

- Websites, platforms, LinkedIn, nichegroepen.
- Interne freelancepools in Belgische bedrijven.
- Tip: kijk voorbij de jobboards.

Hoofdstuk 11. Toekomst van freelance recruitment

- Matchingapps & algoritmes.
- Steeds meer bedrijven bouwen interne databanken.
- België: deze trend start nu, kans om pionier te zijn.

Hoofdstuk 12. Slim zoeken met Google

- "freelance" "functie" of "opdracht" "sector".
- Hoe je opdrachten vindt die nergens anders staan.

Hoofdstuk 13. Jouw persoonlijke opdrachtmarkt

- Maak een targetlijst van 5–10 ideale klanten.
- Onderzoek via LinkedIn, Trends Top, sector-events.
- Oefening: kies 3 bedrijven en schrijf waarom jij hen wil helpen.

Hoofdstuk 14. LinkedIn slim inzetten

- Connecteren met projectleads, niet enkel recruiters.
- Toon expertise met korte posts of cases.
- Tijdelijk anoniem zoeken = handig bij concurrenten.

Deel IV · Uitvoering & regie

Hoofdstuk 15. Je persoonlijk Freelance Marketing Plan

- Breng je opdrachtgevers in kaart.
- Plan prospectie & content.
- Denk als ondernemer: pipeline bijhouden.

Hoofdstuk 16. Sollicitatiegesprekken & informele gesprekken voorbereiden

- 2 soorten gesprekken
- Voorbereiding is alles

Hoofdstuk 17 – AI slim inzetten als freelancer

- Waarom AI inzetten?
- Toepassingen voor freelancers
- De valkuilen van AI
- Behoud je je authenticiteit?

Hoofdstuk 18 – De toekomst van freelancen: trends en kansen

- De groei van freelancen in België
- De verschuiving in bedrijfscultuur
- Opkomst van platforms en matchingapps
- AI en automatisering
- Sectoren met kansen
- Uitdagingen voor freelancers