

Vraag het de headhunter

J.C. vraagt:

Meer dan twee decennia ben ik nu elektrotechnisch ingenieur, de laatste jaren meer en meer opererend vanuit rollen op het vlak van de systeemarchitectuur. Al die tijd werk ik als zzp'er. Steeds vaker krijg ik echter de vraag van mijn opdrachtgevers of ik niet in vaste dienst wil treden. Ik bekleed immers zo'n sleutelrol binnen hun organisatie dat ze daar liever niet voor willen inhuren. De binding met het bedrijf zou dan te zwak zijn. Dat begrijp ik niet helemaal. Een vaste kracht kan toch net zo goed vertrekken. Mijn band met de klant is daarom toch net zo sterk?



Anton van Rossum
anton.van.rossum@
ir-search.nl

Nu is mijn vraag: kunt u mij helpen bij de salarisonderhandelingen? Dat klinkt misschien een beetje raar, maar het bedrijf heeft met de HR-manager ook een uitgesproken specialist aan zijn kant van de tafel. Is het dan niet redelijk om het gesprek te laten voeren door een expert die mijn belangen behartigt? En: wat zou een passend salaris voor mij zijn?

De headhunter antwoordt:

Ik begrijp wel dat een bedrijf de voorkeur geeft aan een vast dienstverband. Als freelancer leef je toch van project naar project en dien je meerdere heren. Je hebt echter groot gelijk dat je de onderhandeling niet alleen wilt ingaan. Je hebt geen enkele ervaring met moderne arbeidsvoorwaarden. Wel denk ik dat je de onderhandeling de facto het beste zelf kunt doen. Het zal immers een onderhandeling op inhoud worden. Wanneer je een adviseur laat optreden als jouw vertegenwoordiger, zou het bedrijf dit toch wel vreemd kunnen vinden. Het doet namelijk enigszins afbreuk aan je geloofwaardigheid als senior indien je de onderhandeling niet zelf doet. Het management zou kunnen gaan denken dat je in iedere moeilijke situatie een adviseur inhuurt. Op de achtergrond iemand raadplegen is echter volledig geaccepteerd.

De hoogte van het salaris is afhankelijk van de marktsituatie voor jouw domeinkennis en jouw specifieke vaardigheden. Ook je huidige inkomen speelt een rol. In een dienstverband krijg je naast salaris, vakantiegeld en vakantie-dagen over het algemeen een aantal emolumenten zoals kostenvergoedingen, verzekeringen en pensioen. Je bent bijvoorbeeld verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid. Bij elkaar opgeteld, kan dat een behoorlijke waarde vertegenwoordigen. Je vraagt je af wat je marktwaarde is en wat voor salaris je kunt vragen. Ik zou het eerder omdraaien. Zeg dat je een marktconform salaris wilt en vraag om een aanbieding. De uitkomst van de onderhandeling geeft vaak een goede indicatie.

Wanneer ze je naar je inkomen vragen, zou ik naar waarheid de huidige jaaromzet of de gewogen omzet van drie jaar noemen, *whatever is best*. Mocht je dit liever niet prijsgeven, dan kun je dit zeggen en vertellen dat je een serieus bod zeker zult overwegen. Normaal gesproken zul je een schriftelijke aanbieding krijgen, vergezeld van een toelichting op de arbeidsvoorwaarden. Afhankelijk van de aanbieding zul je snel weten hoe serieus ze nu werkelijk zijn. Wat eruit komt? Wie weet. Zoals de Engelsen zeggen: *the proof of the pudding is in the eating*.

RUIS

siteit Brussel ziet er geen been in om **Marcoen Cabbolet** alsnog de doctorstitel toe te kennen met zijn deeltjestheorie die indruist tegen zowel de kwantummechanica als de algemene relativiteitstheorie. 'Summa cum laude' nog wel.

Voor wie een gewone **laserpointer** te gewoon vindt: Wicked Lasers komt met een exemplaar dat **ruim 130 km** ver kan schijnen. De pointer is bedoeld voor militaire toepassingen en wordt met beschermbril geleverd.

De Californische Asic-ontwerper JVD lanceert een nieuwe dienst voor het **terugbrengen** en **klonen** van 'uitgestorven' analoge en mixed-signal IC's. Met veel gevoel voor marketing dopen ze deze dienst **Jur-Asic Parts**.

De **Leidse universiteit** dacht zijn kas een beetje te spekken door **obligaties** uit te geven voor de monumentale panden, à duizend euro per stuk. Na twee jaar heeft ze de stekker uit het project getrokken. Er waren te weinig belangstellenden.

Het succes van Apple is 'die andere' Steve niet naar het hoofd gestegen. Medeoprichter en miljardair **Steve Wozniak** ging net als iedereen een nachtje in de rij staan voor de nieuwe **iPhone 4S**. Om er eentje voor zijn vrouw te kopen, beweerde hij.

Zet een **aap** achter een **typemachine** en hij zal uiteindelijk Hamlet van **Shakespeare** produceren. In theorie klopt deze stelling, maar in de praktijk bestaat het heelal er niet lang genoeg voor, en zelfs met een groot aantal apen blijft de kans minniem dat het gebeurt. Dus moet je maar vals spelen, dachten de mensen achter het **Million Monkeys Project**. Zij lieten softwareapen blokken van negen willekeurige karakters produceren en gingen na of die ergens in een toneelstuk van Shakespeare passen. Op die manier zijn nu alle werken van de beroemde Engelsman 'herschreven'.

Britten zijn toch al meer van de thee, dus hebben ze voor koffie maar een nieuwe toepassing verzonnen: als brandstof. Door **koffiebonen** te vergassen, wist een stel knutselaars uit Durham een auto met een gemiddelde snelheid van **107 km/uur** te laten rijden. De Coffee Car stootte een op hout gestookte Amerikaanse recordhouder uit het **Guinness Book of Records**.

Pieter Edelman / Paul van Gerven