

# De opkomst van de freelancer in de farmabranche

De farmabranche presenteert zich als een uitdagende en dynamische werkomgeving. Blijkbaar klopt dat beeld met de werkelijkheid, want wie in de farmabranche is beland, zoekt niet snel zijn heil daarbuiten. Degenen die wel vertrekken en het bestaan in loondienst vaarwel zeggen keren niet zelden terug: als 'vrije jongen' of 'vrije meid'.

TEKST CONSTANCE DE KONING

Exacte cijfers zijn er niet voorhanden maar het aantal freelancers binnen de branche stijgt gestaag. Vooral de freelance productmanager is populair: het merendeel van de freelancers beweegt zich op marketing- en communicatiegebied. Niet verwonderlijk, vindt Margot Biesbroeck, sinds 2003 onder de naam Aidactie actief op dit terrein. "Dat heeft met inzetbaarheid en tijd te maken. Je wordt vaak ingeschakeld om een launch voor te bereiden of pre-marketing-activiteiten op poten te zetten. Vaak is er nog niet genoeg zekerheid, werk of budget om al een vaste kracht in te zetten. Dan is een freelancer die tijdelijk en eventueel maar enkele dagen per week aan de opdracht werkt, een prima oplossing."

Volgens Anne Boersma, die na een jarenlange loopbaan als productmanager in 2000 de stap naar zelfstandigheid zette, is het inhuren van een interimmer specifiek iets voor de

marketingafdeling: "Het is een geaccepteerde praktijk geworden; kom je een paar handen tekort, dan is een freelance productmanager de oplossing. Bij een Business Unit-manager ligt dat vaak moeilijker; men vindt het niet prettig een 'buitenstaander' zo veel strategisch inzicht in de business te geven."

Frank Evelein, Business Unit Director Specialty Products bij Wyeth, waar tijdelijke krachten regelmatig de gangen bevolken, ziet de beperkte inzetbaarheid van interimmers bij klanten juist als nadeel: "Klantrelaties zijn per definitie aangelegenheden van de lange termijn die gebaseerd zijn op een groeiend vertrouwen. Een interimmer kan dat vanwege zijn beperkte tijd bij een opdrachtgever niet bieden." →





**Los-vast: voor- en nadelen** | De transformatie van werknemer in vaste dienst tot zelfstandige was een bewuste keuze voor Boersma en Biesbroeck - beiden wensten een flexibelere invulling van werk(tijden) mede in verband met hun gezinsleven. Daarnaast waren ze toe aan meer afwisseling. Soms speelt ook 'het lot' een rol. Eric Bos kwam per toeval na een vaste baan in de rol van interimmer terecht. Het beviel 'm zo goed dat hij al snel niet meer anders wilde: "Ik voelde me beter dan in vaste dienst. Als interimmer kun je meer doen, je bent vrijer. Voor mij spelen de vaste patronen van een bedrijf immers niet. Heerlijk!" Evelein beaamt dat interimmers zich door hun bijzondere positie volledig op het werk waarvoor ze zijn ingehuurd kunnen concentreren: "Ze hebben minder te maken met andere zaken die in een bedrijf spelen."

Ook Boersma kijkt met afstand naar de dynamiek bij haar opdrachtgevers maar merkt op dat zo'n los-vast aspect ook een nadeel met zich meebrengt: "Uiteindelijk ben je niet de hoofdverantwoordelijke, juist omdat je er maar tijdelijk bent. Zit je er als vaste kracht, dan kun je meer voor elkaar krijgen omdat je bij de strategie wordt betrokken. Als interimmer heb je vaak een meer uitvoerende rol; de meeste zaken liggen al vast en ze komen gewoon handjes tekort om alles daadwerkelijk te realiseren." Biesbroeck heeft echter ook andere ervaringen: "In een aantal klussen heb ik marketingplannen geschreven en de positionering gedaan; daardoor voelde ik me juist heel bewust betrokken bij de strategie." Voor Evelein hangt het wel of niet betrekken van een interimmer bij strategische beslissingen vooral af van de persoon in kwestie: "Ik kijk naar zijn of haar capaciteiten en kwaliteiten om zo de juiste persoon op de goede plek te krijgen. Soms is herziening van de strategie immers noodzakelijk en kunnen visies en ideeën van buitenaf juist zeer behulpzaam zijn."

**In beeld blijven** | Hoewel een dienstverband in de farmaceutische industrie bepaald niet slecht wordt betaald, doet het uurtarief voor een interim productmanager dat zich gemiddeld tussen de € 80 en € 130 (excl. BTW uiteraard) bevindt, menigeen de wenkbrauwen fronsen. Het kan een reden zijn om de eigen carrière aan een serieuze evaluatie te onderwerpen. "Natuurlijk verdient het goed. Maar dat mag ook wel, want alle extra's zoals auto en pensioen, heb je niet. En als er bezuinigd moet worden, ben je wel de eerste die eruit vliegt", aldus Boersma.

Bos gebruikt zijn inkomsten ook om een potje aan te leggen voor tijden wanneer de opdrachten schaarser zullen zijn: "Als interimmer ben je natuurlijk niet altijd zeker van werk." In the picture blijven is daarbij zeer belangrijk, zo ervoer Biesbroeck na de geboorte van haar derde kind afgelopen jaar. "Ik was er bewust een tijdje helemaal uitgestapt en terugkomen bleek toen toch even lastig. Zolang je aan de bal blijft, loopt het. Heb je eenmaal een klus, dan volgt daarna als vanzelf meestal wel weer een andere. Op de werkvloer kom je nu eenmaal veel mensen tegen."

"Voor mij spelen de vaste patronen van een bedrijf niet. Heerlijk!"



**Samenwerkingsverbanden** | Netwerken en contacten onderhouden zijn voor een interimmer dan ook zeer belangrijk. Vorige en potentiële opdrachtgevers worden scherp in de gaten gehouden: "Je werkt vaak voor een groepje vaste klanten", aldus Biesbroeck. Maar interimmers weten elkaar ook te vinden als het moet. Van onderlinge concurrentie lijkt geen sprake. "Een beetje concurrentie houdt een mens juist scherp", vindt Bos. Biesbroeck ziet collega-interim�ers zelfs als een aanvulling. Wanneer ze zelf een opdracht niet kan aannemen, kijkt ze in haar eigen netwerk wie deze opdrachtgever wel ter wille kan zijn. Op die manier hoeft zij geen 'nee' te verkopen. Boersma ging nog een stap verder en is met twee andere freelancers een samenwerkingsverband (Operatie Farma genaamd) aangegaan waarmee ze niet zichzelf maar de gezamenlijke expertise op het gebied van farmamarketingdiensten onder de aandacht brengt. Operatie Farma houdt zich, naast marketing en pr voor geneesmiddelen, nog steeds bezig met interimopdrachten om zo met de dagelijkse praktijk van de farmaceutische marketing in contact te blijven: "Er komen steeds meer freelancers terwijl de mensen in de farmabedrijven veranderen en jonger worden. Straks kennen ze me niet meer. Die situatie wilde ik een stap voor zijn."

Margot Biesbroeck heeft de mogelijkheden van een dergelijk samenwerkingsverband onderzocht maar ziet er voor zichzelf nog geen voordeel in: "Het kost me heel veel tijd en moeite en die heb ik nu eenvoudigweg niet." Eric Bos voelt voorlopig ook weinig voor een dergelijke constructie. Samenwerking of niet, allen zijn het erover eens dat freelancen binnen farma een trend lijkt te worden. Niet zo verwonderlijk, vindt Boersma: "Het geeft een enorme kick dat je steeds ergens anders zit." □