

FRING.WORK

TOP TALENTPLATFORM



MAXIMAAL TOEGANG TOT HET BESTE FREELANCETALENT - STIJN VAN AERT, CEO VAN FRING, OVER DE KRACHT VAN DE COMBINATIE VAN PLATFORM ÉN MENSELIJKE MATCHING. "ZO HAAL JE HEEL GERICHT ERVARING UIT DE MARKT."

"Als je weet wie de beste kandidaten zijn en je weet wanneer ze beschikbaar zijn, heb je de heilige graal in recruitment in handen", zegt Stijn van Aert. Precies dat doet Fring. Het job & talent-platform richt zich op het hogere niveau freelance kenniswerkers, ervaren specialisten in onder andere digital, marketing en data. Niet voor niets werken grote organisaties samen met Fring, zoals Bol.com, Postcode Loterij en Eneco.

Een opdracht die een opdrachtgever uitzet komt niet alleen in de eigen talentpool met freelancers, maar in het hele Fring-netwerk, waardoor ook nieuw talent wordt bereikt. Freelancers geven via een app hun profiel en beschikbaarheid door en ontvangen automatisch meldingen van passende jobs. Met een klik zet de freelancer het selectieproces in gang. Uit geautomatiseerde AI-matching rolt een shortlist, waarmee het sourcingteam de uiteindelijke selectie maakt. "Het blijft mensenwerk: onze community-recruiters zijn de gatekeepers die staan voor de beste kwaliteit."

Van Aert vervolgt: "Kwaliteit staat op één; wij willen alleen de beste mensen op ons platform. Daarnaast bespaart een opdrachtgever minimaal de helft in vergelijking met een traditioneel bemiddelingsbureau." Fring kijkt ook mee of de opdracht geschikt is voor een zzp'er, wat belangrijk is om schijnzelfstandigheid te voorkomen. "Er kan vaak meer dan veel organisaties denken. Wij zijn gespecialiseerd in freelance-inhuur en weten precies waar de risico's zitten en hoe je ze voorkomt."

WWW.FRING.NL



IN3

EERLIJK OVERSTEEKEN



DRIE TERMIJNEN. NUL RENTE. GEEN ONVERWACHTE KOSTEN. IN3 GEEFT 'BUY NOW PAY LATER' EEN SOCIAAL GEZICHT DOOR EERLIJK TE ZIJN: GESPREID BETALEN ZONDER SCHULDENVAL KAN ALLEEN MET STRENGE KREDIETCHECKS.

In3 groeide al sterk, maar een investeringsronde in 2020 bracht het Eindhovense betaalmodel in de hoogste versnelling. "Wij doen het anders dan de meeste BNPL-aanbieders", weet CEO Hans Langenhuizen. "Ons belang is gelijk aan dat van de consument. Betaalt die niet, dan kost dit ons geld in plaats van dat het niet uitmaakt of zelfs geld oplevert." Bij In3 betalen klanten in drie gelijke termijnen, zonder rente, BKR-notering of extra kosten. Een derde wordt direct voldaan, de tweede termijn binnen 30 dagen en de derde binnen 60 dagen. De gemiddelde klant is 41 jaar, getrouwd, heeft twee kinderen en een gezamenlijk inkomen van drie keer modaal. Hij of zij is een bepaalde levensstandaard gewend. "De druk op je uitgaven is dankzij In3 veel meer gespreid."

Doordat meteen al een deel moet worden aanbetaald en niet pas bij verzending, beschermt In3 de klant voor geldproblemen. Bij de controle wordt vastgesteld of iemand solvabel is. Zo niet, dan krijgt de klant de melding dat hij of zij er geen gebruik van kan maken. Langenhuizen wil de BNPL-markt eerlijker maken en juicht de nieuwe, strengere CCD2-wetgeving toe. "99,9 procent van de mensen is bereid te betalen en verdient een betrouwbare provider."

In3 hanteert een strenge, maar rechtvaardige toets. Wie jonger is dan 20 jaar wordt uitgesloten. De rest stemt in met een kredietcheck en ID- en paspoort- of rijbewijscontrole. De focus ligt op bewuste aankopen, zoals meubelen, elektronica, mobiliteit, vrije tijd en andere *durable goods*.

WWW.PAYIN3.EU/NL