



Snelgroeiend leger aan arbeidskrachten biedt volop kansen

Zzp, wat kun je ermee?

De Nederlandse arbeidsmarkt telt ruim 800.000 zzp'ers. Een snelgroeiend leger aan arbeidskrachten, waar de uitzendbranche nog maar mondjesmaat gebruik van maakt. Te weinig lucratief, te veel gedoe, luidt al snel het oordeel. Ten onrechte, zo meent professor Leo Witvliet. "Zzp'ers bieden de uitzendbranche een enorme kans."

Veel uitzendorganisaties bekijken de ontwikkelingen op zzp-gebied met argusogen. Er bestaat veel koudwatervrees als het gaat om 'zelfstandigen zonder personeel'. Want: Hoe zit dat juridisch? Onder welke formule kun je een zzp'er het beste plaatsen? En zijn die zelfstandigen eigenlijk geen concurrenten? Professor Leo Witvliet, verbonden aan Nyenrode Business Universiteit en Robbert Brantz, directeur van Stichting Kennisinstituut Zelfstandig Ondernemerschap, onderzochten in opdracht van de ABU en het Platform voor Zelfstandig Ondernemers (PZO) 'de rol van uitzendorganisaties in het faciliteren van zzp'ers'. In hun rapport (zie ook kader pagina 11) doen ze aanbevelingen over samenwerking met zelfstandigen en de juridische mogelijkheden en beperkingen.

MATCH!

Eerst wat feiten. Nederland telt nu 800.000 zzp'ers en hun aantal groeit razendsnel. Steeds vaker kloppen deze zelfstandigen aan bij een uitzendbureau. Witvliet: "De arbeidsmarkt krimpt, veel mensen die worden ontslagen, worden noodgedwongen zzp'er. Tegelijkertijd verandert de arbeidsmarkt. Bedrijven zoeken steeds meer flexibiliteit. Dat biedt inderdaad mogelijkheden. Temeer daar 500.000 zzp'ers uitvoerende vakkrachten zijn, zoals bouwvakkers, horecapersoneel, lassers et cetera. Qua niveau en soort werk wat zij zoeken, matchen zij heel mooi met wat de uitzendbranche biedt." Ook belangrijk: zzp'ers staan over het algemeen wel degelijk open voor de diensten van de uitzendbranche. Witvliet: "Er zijn veel zzp'ers die weliswaar goed zijn in hun vak, maar moeite hebben met acquisitie, scholing en administratie. Dat is hun kernprobleem. En toevallig zijn dat drie gebieden waar de uitzendbranche wel sterk in is."

VRIJHEIDSGEDACHTE

Aan de ene kant dus een groeiende vraag naar flexibiliteit van de markt, aan de andere kant een immense vijver vol vette vis. Op papier lijkt het een *match made in heaven*. Toch loopt de branche nog niet over van enthousiasme. Hoewel veel uitzendorganisaties tegenwoordig wel 'iets' doen met zzp'ers (exacte cijfers zijn niet bekend), verschilt de mate waarin enorm. Die ietwat lauwe reactie heeft te maken met het feit dat die vette vissen zich niet allemaal even makkelijk laten ophengelen. Althans: niet volgens de oude techniek. Veel uitzendorganisaties zetten zzp'ers het liefst in volgens de uitzendformule. Voor de groep gedwongen zzp'ers (mensen die ontslagen zijn) lijkt de uitzendformule nog wel een oplossing. Dit type zelfstandige wil eigenlijk het liefst in loondienst werken, zoekt zekerheid. Witvliet: "Maar zzp'ers die heel bewust hebben gekozen voor het zelfstandig ondernemerschap, koesteren de vrijheidsgedachte. Zij willen zelfstandig blijven en zelf bepalen hoe zij hun werk invullen. Zij zijn niet gediend met een uitzendformule. Houd daarom niet halsstarrig vast aan die formule of aan wat voor vaste formule dan ook. Vereenvoudig het regime, bedenk een ander systeem."

DE TOVERFORMULE

Wat werkt wel? Witvliet noemt het 'hybride model' (de zzp'er blijft zelfstandig, maar werkt soms onder de uitzendformule) en de 'impresarioformule'. "In dat laatste geval treedt de uitzendorganisatie puur op als bemiddelaar en koppelt een klant aan een zzp'er. Het bureau krijgt daarvoor een fee. Administratief en juridisch is dit heel eenvoudig te regelen. Het enige wat je moet doen is de overeenkomst vijf jaar lang goed bewaren."

Een-nul voor de impresarioformule. Maar uitzenders zijn vaak huiverig om als 'impresario' op te treden. Witvliet: "Zij zien de zzp'er als concurrent. Maar op die manier kom je niet verder. Je moet echt gaan samenwerken. De branche heeft het al moeilijk genoeg. Daarnaast wordt van uitzenders meer en meer verwacht dat ze als flexmanager optreden, in de breedste zin van het woord. Dus moet je ook iets met zzp'ers. Je ziet dat bureaus die niet bewust bezig zijn met zzp'ers blijven hangen in de uitzendformule. Mijn advies is: kom uit het isolement van de uitzendformule. Er zijn meer flexvormen in deze wereld. Naast de impresarioformule zijn ook detacheren en payrollen goede opties. Vooral bij de kleinere bureaus ontstaan heel mooie initiatieven. Daar worden al aparte units voor zzp'ers opgericht."

HELP ONS!

ProJob is daar een goed voorbeeld van. Els Brouwer is daar manager Interim Professionals. Vrij vertaald: baas zzp. Brouwer: "Het idee om iets met zzp'ers te gaan doen, ontstond toen een inlener in 2009 een interimmer nodig had. We hadden weliswaar niemand, maar gingen toch op zoek in ons netwerk. We kregen ongelofelijk veel reacties van zzp'ers. Ook al waren ze lang niet allemaal geschikt voor die opdracht, we vonden deze mensen te goed om een standaard afwijfsbrief te sturen. Ik heb contact met die groep gehouden, sprak ze regelmatig. Ik was nieuwsgierig. Wat willen deze mensen van ons? Wat kunnen wij voor hen doen? Zij zeiden: 'Wij zijn wel goed in wat we doen, maar niet in acquisitie. Bovendien hebben jullie een veel groter netwerk.'" Er begon een lampje te branden bij Brouwer en directeur Marja Beumer, temeer daar de arbeidsmarkt sterk in beweging kwam door de crisis en de opkomst van de sociale

Welke formule je ook kiest, wijk niet af van de juridische regels

□..... media. Lang verhaal kort: Brouwer kreeg in 2011 groen licht om de unit 'Interim Professionals' op te zetten, die inmiddels 120 zzp'ers telt. De focus ligt op de administratieve sector en functies in de HR, financiën, marketing en logistiek. Brouwer: "Maar aangezien deze mensen niet in het oude stramien van de uitzendformule passen, moesten we dus iets anders verzinnen. Wij werken met de impresarioformule, hoewel ik die benaming ongelukkig vind. Een impresario behartigt vooral de belangen van de artiest. Bij ons is de klant ook belangrijk. De professional blijft bij ons zelfstandig en verzorgt zijn eigen administratie. De zzp'er factureert ons, wij factureren de inlener en de fee is voor ons. Ja, het is eigenlijk heel eenvoudig. Je moet het niet moeilijker maken dan het is."

VOLG DE REGELS

Inderdaad, meent ook Witvliet: "Zo moeilijk is het allemaal niet." Hij maakt slechts één kanttekening: "Welke formule je ook kiest, wijk niet af van de juridische regels. Dat betekent dat een zelfstandige écht zelfstandig moet zijn en zelf zijn opdrachten doet. Let daar goed op, anders kun je als uitzender achteraf de aanslagen betalen." Brouwer: "Wij maken een overeenkomst op tussen de professionals en ProJob. Daarin staan afspraken over de tijdsduur, het tarief en algemene voorwaarden. Verder is een VAR-verklaring en een uittreksel van de Kamer van Koophandel belangrijk, daar bewaren wij kopieën van. De zzp'er is volledig aansprakelijk, en regelt zelf zijn belastingafdrachten. Maar ik blijf de ontwikkelingen op juridisch gebied nauwgezet

volgen. De zzp'ers nemen zo'n grote vlucht in Nederland, dat ik verwacht dat er nog wel wat jurisprudentie over zal komen."

GOEDE BOTERHAM

Dan de hamvraag: hoe loopt het? Brouwer: "Er valt een prima boterham mee te verdienen, maar het gaat ook nog om iets anders. Als uitzender wordt steeds vaker van je verwacht dat je een totaalpakket levert op het gebied van HR. Ik was vanochtend bij een klant, een organisatie in de zorg. Zij vinden het erg prettig om met een klein bureau als het onze zaken te doen. Maar zij vragen wel dat wij dan álles doen, de hele flexibele schil verzorgen. En dus moet je tegenwoordig ook zzp'ers kunnen aanbieden. Klanten hebben gewoon steeds meer behoefte aan zzp'ers. Maar dan vinden ze het wel fijn en betrouwbaar dat wij de selectie verzorgen en de administratieve en juridische zaken regelen." ProJob werkt enkel met zzp'ers die zelfstandig zijn uit overtuiging. Brouwer: "Mensen die zelfstandig zijn geworden uit

Olivier van Oort:

"Vang niet alleen een *fee*, doe er ook iets voor"



Olivier van Oort (60), afgestudeerd bedrijfs-econoom, werkt sinds 1997 als zelfstandige. Hij biedt diensten aan 'op het kruispunt van IT en organisatie'. Denk bijvoorbeeld aan een functie als informatiearchitect.

Van Oort: "Ik ben voor mezelf begonnen, omdat ik het gevoel had dat ik zo meer kon zijn wie ik wilde zijn, mijn eigen beslissingen kon nemen." De afgelopen zestien jaar heeft hij met een stuk of zes intermediairs samengewerkt, veelal detachingsbureaus. "Zeker toen ik begon, was ik niet goed in marketing en acquisitie. Ik had geen netwerk. Via zo'n bureau kon ik een mooie opdracht krijgen, maar alleen op voorwaarde dat ik in dienst kwam

van die uitzendorganisatie. Ik heb het gedaan, maar het was niet ideaal. Want ik kreeg wederom te maken met een - zij het tijdelijk - dienstverband en daar wilde ik nu net vanaf. Ik hecht aan mijn zelfstandigheid. Dat is ook precies de reden dat de uitzendformule niet werkt voor veel zzp'ers."

ONDOORZICHTIGE SITUATIE

Van Oort geeft de voorkeur aan de impresarioformule. "Dat is de formule van de toekomst. De intermediair bemiddelt, incasseert eenmalig een fee en gaat er daarna tussen uit. Helaas zie je, vooral in de IT, nog een andere variant op deze formule. Dan blijft de intermediair ertussen zitten en blijft dus die fee incasseren. Dat is helemaal niet erg, als de intermediair ook tijdens de opdracht ondersteuning

levert, maar vaak is dat niet zo. Het komt zelfs regelmatig voor dat er twee of zelfs drie intermediairs zitten tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, zonder dat de zzp'er daarvan afweet. Een zeer ondoorzichtige situatie, waar bureaus veel geld aan verdienen zonder er iets voor te doen." Waar heeft Van Oort behoefte aan als zzp'er? "Een intermediair moet meer dan een fee incasseren alleen. Denk aan het organiseren van netwerkbijeenkomsten, het organiseren van cursussen, et cetera. Maar het belangrijkste is dat ze in staat zijn om een goede match te maken en dat kan alleen als ze de zzp'er echt goed kennen. Dat is essentieel."

VAR

Wat is de belangrijkste valkuil in de samenwerking met intermediairs?

"De zaken moeten formeel goed geregeld zijn. Je moet zorgen voor een passende VAR-verklaring, liefst met een zo generiek mogelijke omschrijving van je werkzaamheden. Maar dan nog kan de Belastingdienst met terugwerkende kracht moeilijk gaan doen over de arbeidsverhoudingen. Het is daarom zaak om alles wat ook maar enigszins zweemt naar een gezagsverhouding tussen opdrachtgever en zzp'er buiten de deur te houden." En? Hoe ziet de zzp-toekomst eruit? "De verwachting is dat op termijn een derde van de werkenden in Nederland zelfstandige is. Zzp'ers zullen zich meer gaan organiseren. Ze vormen bijvoorbeeld coöperaties en spelen dan eigenlijk zelf voor intermediair. Dat gebeurt nu al."

nood, omdat ze ontslagen zijn, die houden doorgaans niet van de onzekerheid van een freelancersbestaan. Onze opdrachtgevers zoeken mensen die hen direct uit de brand kunnen helpen, die stáán voor hun zaak. Iemand die uitstraalt zijn bestaan als zzp'er niet ideaal te vinden of onzeker is, dat werkt dan niet." Overigens kent Brouwer alle 120 freelancers persoonlijk: "Dat vind ik heel belangrijk. Het is ook nodig om een goede koppeling te maken."

WEDERKERIG

Zowel Brouwer als Witvliet benadrukken het belang van wederkerigheid. Witvliet: "Zzp'ers moeten niet alleen maar halen. Je gaat samen een relatie aan." In zijn onderzoeksrapport staat dat omschreven als een 'dubbelzijdig bemiddelingsmodel': de zzp'er profiteert van het netwerk van de intermediair, de intermediair profiteert van de acquisitie door (een groep) zzp'ers. Brouwer geeft een mooi voorbeeld van die wederkerigheid: "Onze zzp'ers geven regelmatig zelf trainingen over hun vakgebied.

Er valt een prima boterham te verdienen met zzp'ers.

Dat zijn heel leuke, diverse trainingen. Zij mogen daarvoor onze trainingsruimte tegen een zeer zacht prijsje huren, op voorwaarde dat de zzp'ers van ProJob korting krijgen op zo'n training. Het is echt een kwestie van geven en nemen. Wij organiseren regelmatig gezamenlijke ontbijtjes, borrels. En we hebben een online community voor onze professionals opgezet. Zo krijgen ze niet alleen de kans om te netwerken, maar hebben ze ook het gevoel ergens bij te horen. Die behoefte is opvallend groot. Men vindt het heel prettig om ergens deel van uit te maken. Daarom: als je gaat werken met zzp'ers

moet je meer bieden dan een database alleen. Het gaat ons echt niet alleen om geld verdienen. Dit is gewoon een heel mooie manier van samenwerken. En dat krijg je ooit echt wel weer een keer terug."

PLEZIER!

En verder? Nog meer aandachtspunten? Mogelijke valkuilen? Niet noemenswaardig. Integendeel, eigenlijk. Want Brouwer heeft de afgelopen twee jaar vooral met heel veel plezier gewerkt met 'haar' zzp'ers: "Voor mij is dit een heel leuke nieuwe uitdaging binnen ProJob. Het is weer eens iets heel anders. Ik heb persoonlijk ook veel affiniteit met deze groep mensen. Je hebt dat hopelijk gehoord aan mijn enthousiasme!" Witvliet: "De angst die bestaat om met zzp'ers in zee te gaan, is echt onnodig. De bureaus die veel met deze groep werken, draaien als een trein. Zie het zo: uitzenders moeten wat, zzp'ers moeten wat. Voor de uitzendbranche bieden zzp'ers een enorme kans." ■

Drie tips om succesvol met zzp'ers te werken

- 1 De zzp'er die bewust gekozen heeft voor zijn zelfstandigheid, werkt het liefst volgens het impresariomodel: match, contact, contract en dan ertussenuit. Als dat niet kan, probeer dan in ieder geval te volgen hoe de opdracht verloopt. Je leert de kwaliteit van de zzp'er pas echt kennen tijdens een opdracht. En je kunt beide partijen helpen bij eventuele problemen, dan lever je ook tijdens de opdracht toegevoegde waarde.
- 2 Leer de zzp'er persoonlijk kennen. Ken zijn sterke en zwakke punten en zijn drive. Weet waar hij behoefte aan heeft en vertel hem wat jij nodig hebt. Dat is goed voor het wederzijds vertrouwen en zorgt voor een duurzame relatie, waar beide partijen wel bij varen. Overigens: zeker bij langduriger opdrachten is een goede klik tussen opdrachtgever en zzp'er ook erg belangrijk.
- 3 Iedereen wil ergens bij horen, ook de zelfstandige: organiseer netwerkbijeenkomsten met een thema, vertel ze wat er speelt op de markt, organiseer cursussen of bied gelegenheid aan zzp'ers om daar tegen een aantrekkelijke prijs aan deel te nemen en maak het interactief. Kortom, probeer van je zzp'ers een community te maken.

Werken met zzp'ers, de belangrijkste valkuil

Een Verklaring Arbeidsrelatie is niet zaligmakend. De Belastingdienst kan op basis van de feitelijke werkzaamheden achteraf alsnog oordelen dat er sprake was van een gezagsverhouding tussen zzp'er en uitzendonderneming. Als je als uitzendorganisatie gedurende de opdracht betrokken blijft, dan ben je formeel de opdrachtgever van de zzp'er. Check of de VAR inderdaad de opdracht dekt, en blijf dat ook doen gedurende de opdracht om later problemen te voorkomen. Het wil nog wel eens voorkomen, dat het karakter van de opdracht onderweg sluipenderwijs verandert. Om naheffingen te voorkomen, is het dus zaak je hier goed in te verdiepen. Een helder overzicht van wat is toegestaan en wat niet, vind je in het rapport. Daar staat ook precies omschreven waar een overeenkomst tussen de zzp'er en uitzendonderneming aan moet voldoen.

Het rapport

Het rapport *De uitzendwereld en de zzp'er* is eind september te downloaden via het ABU-Ledennet. Het rapport gaat uitgebreid in op de ontwikkelingen in de markt en bij zzp'ers, de samenwerkingsmogelijkheden en de behoeftes en de juridische mogelijkheden en beperkingen.

