

Zelfstandig zijn gaan we steeds vaker samen doen

NANDA TROOST – 04/01/14, 00:00

Het aantal zzp'ers in Nederland nadert het miljoen. Steeds meer van hen ontdekken dat de zo gezochte zelfstandigheid ook nadelen kent. Maar daar komen ze samen wel uit.

Zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) gaan onderling steeds meer samenwerken. Dat doen ze niet alleen om in de crisis aan werk te komen, ook bedrijven vinden zelfstandigen als eenpitter soms te riskant en doen liever zaken met een collectief. Daarnaast ervaart een groeiende groep zelfstandigen de harde werkelijkheid van het ondernemerschap in tijden van crisis: geen werk betekent geen inkomen. Via samenwerking proberen ze risico's als inkomensverlies bij ziekte op te vangen.

Er zijn inmiddels achthonderdduizend zzp'ers en vierhonderdduizend hybride-zelfstandigen, die naast hun onderneming in loondienst werken. Het aantal zzp'ers zal mede door de crisis voorlopig toenemen, terwijl het aanbod van werk nog niet groter wordt, zegt Ivo de Jong van de Kamer van Koophandel. 'Dan dus toch maar samenwerken.'

Naast los-vaste netwerken waarin drukke zelfstandigen werk doorsluizen naar minder drukke 'conculega's', ontstaan gelegenheidsformaties van zelfstandigen die als groep één product afleveren. Vaklieden bouwen bijvoorbeeld een huis voor een particulier wiens opdracht te klein is voor een groter bouwbedrijf. Er duiken ook formelere verbanden op. De maatschap is niet meer voorbehouden aan medisch specialisten, maar is ook voor zelfstandige spoorwegbeveiligers de manier om hun bijscholing op peil te houden.

En de coöperatie is herontdekt. Achmea en FrieslandCampina zijn oude voorbeelden die nog altijd bestaan - ooit begonnen door boeren om kapitaal te vergaren en risico's te delen. Voordelen van het werken in een coöperatie zijn dat een zelfstandig ondernemer in wisselende coalities kan werken en vooral zelf zeggenschap houdt. De zzp'er van nu moet immers zorgen dat hij meer opdrachtgevers houdt om werkelijk ondernemer te blijven.

Het is nog steeds een goed vehikel, zegt Mustapha Loukili van de coöperatie van SIGV-gerechtstolken en vertalers. 'Je bent met meer mensen en dus spreid je de risico's. Maar het belangrijkste is dat de coöperatie van de leden blijft. We kennen zo langzamerhand genoeg voorbeelden van grote bedrijven die ten onder zijn gegaan doordat aandeelhouders het bedrijfsbelang uit het oog verloren en alleen voor hun eigen belang opkwamen.'

Dat de coöperatie weer hip is, merkt ook Marianne Haverkamp van De Ondernemerscoöperatie, die zzp'ers adviseert over samenwerking. 'Wij zijn in 2010 met drie partners begonnen en richtten één coöperatie per maand op. Nu hebben we in heel Nederland vertegenwoordigers en komen uit op honderd coöperaties per jaar.'

De ontwikkeling naar samenwerken is een logisch gevolg van het zzp-fenomeen, zegt arbeidseconoom Ronald Dekker van de Universiteit van Tilburg. 'Die groep is inmiddels zo groot geworden dat ook de behoefte om samen te werken groter wordt. Zzp'ers hechten aan hun zelfstandigheid, maar hebben toch ook behoefte om ergens bij te horen. Alleen contact via flexwerkplekken zoals Seats2meet blijkt dan toch te mager.'

Maar de al dan niet tijdelijke schaalvergroting wordt de zzp'ers ook opgelegd. Opdrachtgevers dwingen zelfstandigen daartoe, zegt Linde Gonggrijp van FNV Zelfstandigen. 'Bij aanbestedingen,

bijvoorbeeld bij de overheid, worden eisen gesteld aan de omzet. Daaraan kan een enkele zzp'er vaak niet voldoen. Dan moet je wel samenwerken. Aan de andere kant zie je dat bedrijven meer zekerheid zoeken. Ze voelen zich te kwetsbaar als een enkele zelfstandige met een klus bezig is en willen dat er vervanging is als iemand ziek wordt.'

Bedrijven hebben zeker andere behoeften, erkent Sigrid Verweij van ondernemersorganisaties VNO-NCW en MKB. 'Zzp'ers die samenwerken, hebben iets extra's te bieden. De opdrachtgever is in één keer klaar. Natuurlijk is de continuïteit ook belangrijk, maar vergeet het ambitieniveau van de zzp'ers zelf niet. Zelfstandigen die uit grote organisaties afkomstig zijn vinden het interessant om mee te werken aan grote opdrachten.'

Er is dus een grens aan de door werkgevers zo gewenste flexibilisering van de arbeidsmarkt, constateert hoogleraar arbeidseconomie Joop Schippers van de Universiteit Utrecht. 'Zzp'ers waren al tegen de rauwe kanten van het kapitalisme opgelopen. Dat zie je aan de opkomst van de zogenoemde broodfondsen, waarmee ze elkaar onderhouden als ze ziek worden. En werkgevers willen dus wel de flexibiliteit van zzp'ers, maar willen wel bepaalde zekerheden. Een bedrijf moet zijn klanten kunnen uitleggen dat hun producten veilig zijn en netjes tot stand zijn gekomen. Misschien staan we aan de vooravond van de institutionalisering van de zzp'er.' En lachend: 'Ach, en dan komt er altijd weer een moment dat sommigen dat weer vinden knellen en daar weer uit zullen stappen voor een nieuwe vorm van zelfstandigheid.'

Crisismanagers: 'Wij kunnen samen meer deskundigheid leveren'

'Wij zijn nog steeds klein, en toch zijn we groot', zegt Brent Jochems (37), van het virtuele netwerk Project 13, specialisten in crisismanagement. 'Met z'n vijven hebben we niet alleen een redelijke niche gevonden, we kunnen vooral meer kennis aanbieden. Dat maakt ons sterk.'

Voor Rijkswaterstaat Zeeland heeft P13 heeft draaiboeken gemaakt voor het geval zich een grote calamiteit voordoet: een botsing van twee schepen bijvoorbeeld op de Westerschelde. Voor een andere opdrachtgever is een plan van aanpak gemaakt voor het geval een besmettelijke dierziekte uitbreekt en verschillende diensten moeten samenwerken in plaats van langs elkaar heen.

'Voor dat soort klussen ben je in je eentje te klein, maar met ons vijven kunnen we meer expertise en meer volume bieden. En zo nodig breiden we ons netwerk uit. Daarmee zijn we een interessante partij bij aanbestedingen, bijvoorbeeld door de semioverheid.'

De wereld van de consultancy is voor een eenpitter niet eenvoudig, ervaart Jochems - van huis uit een jurist die wetten vertaalt in processen. Anderhalf jaar geleden kwam hij bij een reorganisatie op straat te staan. 'Ik was als laatste binnengekomen. Ik doe nog wat klussen voor mijn oude werkgever en ben verder voortdurend aan het sprokkelen, op zoek naar werk. Want geen opdracht betekent geen inkomen. Als zzp'er concurreer ik met grote bedrijven. Qua expertise kan ik die concurrentie wel aan, maar ik moet het soms opnemen tegen junior-consultants die door grote bedrijven goedkoop in de markt worden gezet om het vak te leren. Tegen de tarieven die dan worden gehanteerd kan ik nooit op.

'In je eentje ben je kwetsbaar. Risico's horen bij het ondernemerschap. Maar dankzij de samenwerking in Project 13 heb ik af en toe weer collega's en zijn er interessante klussen die we met elkaar doen.'

Gerechtstolken: 'Wij hebben samen een antwoord op de bezuinigingen'

Meedoen in het grote spel der aanbestedingen valt nog niet mee, maar de coöperatie van gerechtstolken en juridisch vertalers heeft de eerste buit binnen: de tarieven voor vertaalopdrachten zijn omhoog gegaan. En onderbetaling was precies de reden om de coöperatie de afgelopen zomer

op te richten. 'Onze tarieven waren zo'n beetje gehalveerd. Dat waren we zat', zegt Mustapha Loukili (43), 21 jaar in het vak en nauw betrokken bij de oprichting van de coöperatie.

De vertalers voelden zich gemangeld tussen overheid en grote vertaalbureaus nadat de rijksoverheid haar eigen vertaalbureau had opgeheven. Als gevolg van bezuinigingen en het wegvallen van werk kregen vertalers steeds minder betaald. 'Terwijl soms meer dan de helft van het geld opging aan de overhead van de grote bureaus', weet Loukili.

Protesten van de vereniging van gerechtstolken en juridisch vertalers haalden niets uit. Daarop nam een aantal leden het heft in eigen hand. Omdat een vereniging - met 350 leden - niet kan meedoen aan aanbestedingen, werd de coöperatie opgericht, met tot 40 leden. 'We moesten elkaar wel op deze manier opzoeken om het hoofd te kunnen bieden aan de gevolgen van uitbesteding.'

Ongeveer driekwart van het budget is voortaan voor de vertalers, is inmiddels vastgelegd bij de aanbestedingen. De vertalerscoöperatie verwacht er nog meer uit te kunnen slepen. De overheadkosten zijn laag. De winst van de coöperatie komt uiteindelijk ten goede aan de aandeelhouders - en dat zijn de tolken en vertalers zelf.

Dat de eerste aanbesteding werd verloren, was een kwestie van geld. Het verlies kwam onverwacht, geeft Loukili toe. Hij had verwacht dat de coöperatie - zonder duur kantoor - goedkoper zou zijn. 'Maar ik vermoed dat onze concurrenten nu onder de kostprijs werken. Aanbesteden is een vak apart. We hebben nu specialisten ingeschakeld.'

Spoorbeveiligers: 'Wij waken samen over onze kwaliteit'

Nabootsen wat anders een werkgever zou doen. Dat is de heel korte samenvatting van wat de Maatschap Spoorwegbeveiligers sinds 2008 doet voor 25 zzp'ers die, veelal in de nachtelijke uren, zorgen dat spoorwerkers veilig hun werk kunnen doen terwijl de treinen langsrizen.

De zzp'ers dreigden in een klap zonder werk te komen toen ProRail in 2008 na een reeks incidenten bepaalde dat spoorwegbeveiligingsbedrijven geen zzp'ers meer mochten inzetten. Er was te weinig toezicht op de bijscholing en certificering van de kleine zelfstandigen. Het merendeel van dit werk wordt uitgevoerd door werknemers van beveiligingsbedrijven, maar daarnaast zijn er enkele tientallen kleine zelfstandigen.

'Onze maatschap bewaakt dat sindsdien', zegt Arjan Hol, beheerder van de Maatschap Spoorwegbeveiligers. 'Een maatschap is een zakelijk huwelijk. Maar onze maten voeren deze gezamenlijke onderneming voor een wel heel specifiek doel: we houden bij of een zzp'er zijn papieren op orde heeft. We zorgen dat er functioneringsgesprekken worden gevoerd, en de zzp'ers op de werkplek worden beoordeeld. Ongeveer tien keer per jaar zijn er plenaire bijeenkomsten voor periodieke instructie. Als er veiligheidsincidenten zijn waarbij een maat is betrokken, wordt dat uitgebreid geëvalueerd. De maten zijn voor het overige hun eigen ondernemer. Ze bepalen zelf hun tarieven, moeten zelf achter werk aan.'

De op veiligheid gerichte maatschap ontwikkelt zich ook in andere richtingen. Bedrijven die een zzp'er willen inhuren kunnen via de website niet alleen controleren of zijn certificering in orde is. Betrekkelijk nieuw is de beschikbaarheidsmodule. 'De maten houden daarin hun agenda bij, en de opdrachtgever kan zien of iemand beschikbaar is. En de eerste werkgever heeft zich al gemeld die liever van de maatschap één factuur krijgt en niet van alle ingehuurde maten afzonderlijk. Dat moeten we eerst goed uitzoeken. Er is een spanningsveld tussen zaken gezamenlijk doen en zelf ondernemer zijn. We pakken de zaken op die onze positie in de markt versterken, maar de maten blijven zelfstandige ondernemers.'

Waterbeheerders: 'Wij doen samen de grote klussen'

Zzp'ers die zich organiseren kunnen de concurrentie met grote bureaus aan. De laatste zijn duurder, maar hebben in de visie van de klant de aansprakelijkheid en vervanging bij ziekte goed geregeld. De zzp'er is in zijn eentje weliswaar goedkoper, maar kan tegelijkertijd kwetsbaar zijn: want wie vervangt hem bij ziekte of als hij al met een andere grote klus bezig is? Door als zelfstandigen samen te werken, worden die zorgen weggenomen.

Dat zegt Kees Blok (49), deskundige integraal waterbeheer en een van de veertig leden van coöperatie WaterFocus. 'De wereld van het water is veranderd, en dat zie je ook in andere sectoren trouwens. Er is minder geld, maar dat komt niet alleen door de crisis: de overheid bezuinigt immers. Waterschappen, gemeenten en andere klanten kijken scherper naar de prijs. Bureaus zijn 25 tot 40 procent duurder dan zzp'ers. Met ons netwerk hebben we die nadelen van het zzp-schap weggewerkt. Dat betekent dus dat we goedkoper zijn terwijl we stuk voor stuk vakspecialisten zijn.'

De coöperatie is voortgekomen uit WaterForce, een vereniging die in 2010 begonnen is als los netwerk van een aantal deskundigen.

'Veel gaat op naam', zegt Blok. 'Als ik me zomaar bij een onbekende klant meld als waterdeskundige, zet ik mezelf al meteen buitenspel. Het gaat vaak via-via. Een klant vraagt mij of ik nog een goede ecooloog weet. Zo speel je elkaar de bal toe. Het heeft me dit jaar dertig werkdagen opgeleverd, terwijl ik tachtig dagen aan anderen heb kunnen doorspelen. In 2012 heb ik mijn portfolio bijvoorbeeld veilig kunnen stellen door er anderen bij te betrekken. Door een grote opdracht had ik even geen tijd voor een kleinere, langlopende klus. Die is tijdelijk overgenomen door een collega-zzp'er.'

De coöperatie is ons vehikel om grote gezamenlijke opdrachten te verwerven, een vereniging kan dat niet. De coöperatievorm mag misschien oud zijn, het is een democratisch model dat helemaal past bij wat zzp'ers willen, vindt Blok. 'Als kleine zelfstandige zoek je soms een groter verband, maar wel op je eigen voorwaarden. De ene keer werk je in je eentje, via de coöperatie kun samenwerken in teams, terwijl je zelf de controle houdt. Volgens mij is de coöperatie weer helemaal afgestoft.'