

## 7 DE EENZAME ZZP'ER STAAT NIET ALLEEN: OVER DE NIEUWE ORGANISATIE VAN DE ARBEID

*Jelle van der Meer*

“Hoe sterk is de eenzame fietser die kromgebogen over zijn stuur, zichzelf een weg baant”. Geen idee wie troubadour Boudewijn de Groot in de jaren zeventig van de vorige eeuw in zijn lied precies voor ogen had, maar anno 2016 zou het lied heel goed over de zzp'er kunnen gaan. Het imago van de zelfstandige zonder personeel is dat van een uitgebuite of juist gehaaide maar in ieder geval *lonesome* cowboy. Iemand die er alleen voor staat om inkomen te verwerven, risico's af te dekken, kennis bij te houden en sociaal te zijn. Daarmee brengt hij niet alleen zichzelf in gevaar maar, erger nog, ook de samenleving. Want met die zelfstandigheid ondermijnt hij het belang van de vaste dienstbetrekking in het bieden van zekerheid en het organiseren van solidariteit. In die eenzaamheid zit dus de angel van de zzp-discussie.

Dat maakt nieuwsgierig naar hoe die zelfstandigheid van de zzp'er er in werkelijkheid uitziet. Doet hij of zij inderdaad alles zelf of zoekt hij enige vorm van samenwerking? Zo ja, wat voor verbanden zijn dat, hoe sterk zijn ze en zijn ze er voor iedereen? Oftewel: hoe organiseert de zzp'er zijn werk? Een kleine zoektocht door de wereld van de zzp'er.

Mijn idee over de zzp'er is getekend door mijn eigen positie. Mijn bureau staat thuis, ik heb geen baas, geen collega's, en heb mijn eigen oplossingen voor ziekte en pensioen. Ik ben een volstrekt eenzame en daarover zeer tevreden zzp'er – al noem ik me zelf liever *freelancer*, een term uit de Engelse middeleeuwen: geen cowboy maar vrije ridder. Een rondje bellen langs vrienden en relaties levert meteen een ander beeld. De meesten hebben een of ander collectiefje of zitten bij elkaar in een kantoorruimte of staan onderling online in contact met elkaar voor raad en daad. Ze zoeken elkaar op uit sociale behoefte en bedrijfsbelang. Ze zijn niet de enigen. Ik breng wat bezoeken aan bedrijfsverzamelenden met veel zelfstandigen: ze delen de lunch, profiteren van elkaars contacten, helpen elkaar aan klussen en brengen elkaar op ideeën.

Een beetje grasduinen op het internet openbaart een verbazingwekkende hoeveelheid verbanden in vele variaties, van zakelijk tot sociaal, formeel en informeel, commercieel en coöperatief. Zo te zien is de zzp'er zelden alleen. Mijn eerste vraag is dus snel beantwoord: ja, de zzp'er zoekt samenwerking. Hoe en hoeveel is

onduidelijk, want de samenwerkingen staan meestal niet geregistreerd en systematisch onderzoek ontbreekt. De vervolgvraag is dan: wat is de vorm en de waarde van die samenwerkingen?

### NETWERKEN

Het internet brengt me op het spoor van een heuse ontmoetingsindustrie. Onder namen als Zzp-ontbijt, Open Coffee, Zzp-lunch en Bitterballenborrel kan je elke dag op elk tijdstip door het hele land op vele plekken terecht. Soms in vaste samenstelling en met ballotage, soms geheel open. Bij de een is het alleen babbelen, bij andere is er een echte agenda. Doel is altijd: contacten en daarmee meer omzet.

In Amersfoort schuif ik aan bij een van de 137 lokale Open Coffee-groepen die Nederland telt. De leden komen een keer per maand bij elkaar in een zaaltje boven het NS-station. Vijftien mensen, dertigers en veertigers, evenveel mannen als vrouwen, vertellen elkaar waar ze mee bezig zijn en stellen om de beurt hun “zoekvraag van de maand”. Paul is juridisch adviseur en zijn zoekvraag is: “Stuur me mensen die in een arbeidsconflict zitten”. Dennis is fotograaf, kijkt wat verlegen, en zijn vraag is: “Hoe leer ik klanten vinden?” Hij wordt op zijn wenken bedient: “Kijk naast je, Joyce kan je helpen.” Joyce Hardeman adviseert kleine en grote bedrijven over telefonische klantenwerving. Na afloop legt ze uit dat de bijeenkomsten bedoeld zijn voor concrete hulp. “Je hebt anderen nodig om ergens te komen.”

Het zaaltje waar de Open Coffee-groep bijeenkomt is van *Seats2meet*, een flexpleketen die op haar website “ontmoeting” en “verbinding” belooft. Een werkplek bij een van de 65 vestigingen reserveer je via de website, met vermelding van wie je bent en wat je doet, plus een foto. Anderen kunnen zien wie hier zitten. De gratis lunch verlaagt de drempel om contact te leggen. Flexplek-ketens als *Seats2meet* zijn booming business, investeerders stappen in onder ketennamen als *Tribes*, *Spaces*, *Het nieuwe Kantoor* en *WeWork*. In hip aangeklede panden en met slo-gans als “*you become part of a greater we*”. Een werkplek is direct opzegbaar, want iedereen is altijd op zoek naar een ander en misschien beter “wij”.

In het jargon van de flexwerkers zijn dit *hubs*. Als ze meer bieden dan een tafel, een stopcontact en gratis koffie heten ze *incubator* of *accelerator* en de zzp'er heet dan een *start-up*. De incubator biedt een programma om de beginnende ondernemers op weg te helpen, aldus Toon Buddingh. Hij hielp zo'n 15 jaar geleden een clubje starters in een spreekwoordelijke garage in Delft bij het ontwikkelen van hun plannen, herhaalde dat trucje elders in het land en richtte zo acht incubators op. Nu is hij deeltijdonderzoeker bij de Haagse Hoge School, waar hij een voorstel ingediend heeft om de samenwerkingen van startende ondernemers in kaart te brengen en te onderzoeken wat die opleveren. Buddingh' (45) heeft met zijn TU-Delft achtergrond vooral de innovatieve technenuten en creatievelingen op het oog.

Hij onderscheidt drie soorten starters. De eerste groep wil klein blijven, zelfstandig zijn in een eigen kleine wereld. Een grotere groep wil meer, zij worden de innovatieve mkb'ers met vijf tot tien mensen in dienst. En dan zijn er enkelen die echt groot denken en willen groeien en wellicht ooit het eigen bedrijf verkopen.

Als je vernieuwers bij elkaar zet, inspireren ze elkaar, aldus Buddingh': "Dat vereist fysieke ontmoeting, liefst toevallige ontmoeting." Zoals bij – daar komt ie weer – de lunch of de koffie of het sigaretje buiten. Incubators, hubs, verzamelgebouwen, broedplaatsen, bij elkaar zijn het er duizenden, schat Buddingh' met een snelle berekening. Mede dankzij de kantorencrisis. "In Rijswijk zitten zo'n 60 ondernemers in De Compagnie. Enkelen van hen hebben, omdat ze samen zitten, een grote opdracht van de gemeente Noordoostpolder kunnen binnenhalen."

### **MOTIEVEN**

Josien van Breda lobbyt voor FNV Zelfstandigen bij ministeries, politieke partijen en instellingen. Samenwerkende zelfstandigen, dat is een hot issue, zegt ze. Samenwerken is makkelijker geworden, daarvoor is geen fysieke plek en formeel verband meer nodig, en dat gaat ten koste van de klassieke arbeidsorganisatie. "Grote adviesbureaus gingen failliet, touroperators verdwijnen: kennis en kunde zit niet meer op slot bij bedrijven."

Ze snapt dat zzp'ers elkaar opzoeken voor ontmoeting: "Uit onderzoek blijkt dat eenzaamheid een van de belangrijkste ervaren nadelen is van het zzp'er zijn". Maar de doorslaggevende reden om samen te werken, aldus Van Breda, is werk, werk, werk. Samen vind je makkelijker opdrachten, "acquisitie is voor veel zzp'ers een bottleneck", en samen kan je grotere opdrachten uitvoeren, onder het motto  $1+1=3$ . Samenwerken versterkt de marktpositie, omdat veel opdrachtgevers niet met individuele zzp'ers in zee gaan. Een praktisch voordeel is het delen van een fysieke werkplek – denk ook aan de kappers en nagelstylisten die een stoel huren in een winkel – of het delen van gereedschap, apparatuur, administratie, boekhouding enzovoort.

Allemaal redenen waarvoor de klassieke arbeidsorganisatie is uitgevonden, maar blijkbaar zijn de samenwerkende zzp'ers op zoek naar een verbeterde versie van het gewone bedrijf. Ik ga langs bij aantal intensieve samenwerkingsverbanden in sectoren met veel zzp'ers: zorg, bouw, metaal en ICT. Wat zoeken en vinden zzp'ers in hun alternatieve onderneming?

### **ZORG**

Zorg&Co is een coöperatieve vereniging van 300 zzp'ers in de sector zorg en welzijn in Zuid-Limburg. De coöperatie doet de acquisitie en de administratie voor en in opdracht van de leden, de zzp'ers. In het kantoor van Zorg&Co in Maastricht vertellen drie van hen enthousiast hun verhaal. Ze zijn bewust zzp'er, ze willen

niet terug naar een vaste baan vanwege het bezuinigingsbeleid en de verantwoordingscultuur die hen hun professionaliteit ontnemt. Ze koesteren hun vrijheid. Zorg&Co maakt hun zelfstandigheid mogelijk. De coöperatie regelt de zaken waar ze als zzp'er geen kennis van hebben. De variatie aan opdrachtgevers – van verslavingszorg tot jeugdzorg en van verpleeghuizen tot thuiszorg – zou zonder de coöperatie niet mogelijk zijn. De grote zorginstellingen gaan niet in zee met een eenpitter. De leden/zzp'ers zijn elkaars concurrenten, maar omdat er genoeg werk is, is dat nu geen strijdpunt. De afspraak is dat in schaarse tijden het werk verdeeld wordt naar rato van het aantal uren dat iemand wil werken. Het zijn zeker niet alleen hoogopgeleiden, meer dan de helft heeft mbo-2 of mbo-3. Het lidmaatschap staat open voor iedereen met de vereiste diploma's, er zijn geen aanvullende selectiecriteria.

De ondersteunde taken worden uitgevoerd door een stafbureau. Directeur Peter Geilen en zijn medewerkers doen de onderhandelingen met de zorginstellingen, sluiten contracten, doen de administratie en organiseren de overige diensten voor de zzp'ers: scholing, juridische steun, financieel advies, lease-auto. Geilen wordt gecontroleerd door een vijfkoppig bestuur van zzp'ers. Tweemaal per jaar is er een ledenvergadering, waarin de beleidslijnen worden bepaald. Daar komen zo'n 75 tot 100 zzp'ers op af en die hebben soms pittige discussies, bijvoorbeeld over de hoogte van de provisie die ze afdragen aan de coöperatie, op dit moment 15 procent, of over de verdeling van de winst, in 2014 en 2015 30.000 euro.

Directeur Peter Geilen is ook de initiatiefnemer. Hij heeft een missie die verder gaat dan deze coöperatie, namelijk de zorgverlener zijn autonomie teruggeven en de “vermolmde structuren van de zorg” uitdagen op kosten en kwaliteit. “De zorg-zzp'ers worden uitgebuit door bemiddelaars die te vergelijken zijn met de koppelbazen in de bouw. Zij zorgen ervoor dat de opdrachtgever te veel betaalt en de zzp'er te weinig krijgt. Mijn drive is die rol af te breken.” Zorg&Co is ook bemiddelaar maar hier zijn de zzp'ers zelf de baas. Naast Maastricht zijn er vestigingen in Eindhoven, Middelburg en Panningen.

In Amsterdam wil Senioren Zorg Plan, een kleine zorginstelling voor thuiszorg aan dementerenden, met zijn zzp'ers een coöperatie oprichten naar voorbeeld van Zorg&Co. Die coöperatie gaat, als het aan manager Sebastiaan Scholten ligt, de zzp'ers ook een arbeidsongeschiktheidsverzekering en pensioenregeling aanbieden. Scholten: “Het loondienststelsel is niet langer houdbaar: het is weinig flexibel en kent hoge arbeidskosten, met als gevolg werkloosheid terwijl er veel werk is. Wij gaan de werkenden uit dit stelsel bevrijden en plaatsen hen in een nieuw sociaal systeem. De coöperatie gaat een eigen verzorgingsstaatje creëren voor onze zzp'ers.” Geilen: “Het model met cao's en vaste contracten heeft lange tijd voordelen gehad, maar nu willen werkenden zelf de regie voeren.”

Het coöperatieconcept maakt school in de zorg. Belangbehartiger ZZP-Nederland is bezig een vergelijkbaar model over Nederland uit te rollen, met regionale en lokale coöperaties onder de naam Zorg Service Organisaties. Onderdeel van het plan is een landelijk scholingscentrum ter versterking van zowel beroepsvaardigheden als ondernemersvaardigheden. Initiatiefnemer Leo Vollebregt: “We gaan te dure commerciële bemiddelaars overbodig maken met lagere kosten en betere kwaliteit.” De rol van zzp’ers in de zorg gaat toenemen, stelt Vollebregt. De vraag naar zorg aan huis groeit, en daarmee de vraag naar op maatgesneden hulp van zorgverleners. “Of zij wel of niet ondernemers zijn, is een onterechte vraag die alleen de fiscus stelt. Ze zijn zelfstandige beroepsbeoefenaars, vergelijkbaar met dokters en notarissen.”

### **BOUW**

De rol van zelfstandigen is in de bouwsector altijd groot geweest. En de rol van koppelbazen en bemiddelaars ook, zegt Charles Verhoef, voorzitter van Zelfstandigen Bouw. De crisis heeft dit nog eens versterkt. Vooral in de grote bouwprojecten die worden uitgevoerd door bouwondernemingen is de macht van bemiddelaars groot en de positie van zzp’ers zwak. Dat ligt anders bij de kleinere opdrachten direct verricht voor particulieren door aannemers en eenpitters. Deze eenpitters gebruiken elkaar om aan klussen te komen en voeren steeds vaker ook samen opdrachten uit. Verhoef: “Clubjes van vier tot vijf mensen, zoals een stukadoor, schilder, timmerman, dakdekker en loodgieter, spelen elkaar de bal toe. Een van hen neemt de opdracht aan, en de anderen factureren bij die ene, en de volgende keer is het andersom.” Deze samenwerkingen verdringen de kleine aannemer met personeel. Verhoef: “Meestal zijn het informele verbanden. In de bouw gaat veel op vertrouwen. Lekker flexibel.”

In Hengelo heeft een aantal zelfstandigen zich verenigd in een coöperatie. Onder de naam Bouw Collectief Twente bieden ze zich aan voor renovatie en kleine nieuwbouw. De coöperatie heeft op dit moment veertien leden. Die hebben hun eigen opdrachten en opdrachtgevers, het Bouw Collectief is aanvullend. Het motto is: “samen is meer”, aldus oprichters Michael Seebregts en Chrisjan Peters. “Als eenling kom je bij een woningcorporatie niet binnen.” Voor particuliere opdrachtgevers fungeert de coöperatie als een klassieke aannemer. Maar dan goedkoper, zeggen de oprichters, want een aannemer heeft een kantoor en een secretaresse, het Bouw Collectief niet. Over toetreding van nieuwe leden besluit de vergadering bij meerderheid van stemmen. Het collectief heeft minimale regels en verplichtingen, want daar hebben ze de pest aan in de bouw.

De coöperatie overweegt het aantrekken van een “commercieel persoon” die opdrachten moet gaan binnenhalen. Ze denken na over wel of niet meedoen met webplatforms waar vraag en aanbod gekoppeld worden. Ze twijfelen, die bemidde-

ling is ondoorzichtig, onduidelijk is h oe vraag en aanbod worden gekoppeld en hoe eerlijk dat gaat. De consument is erg gericht op de prijs, dus op sites als Werkspot.nl verliezen zij het altijd van de beunhazen.

### Matching en bemiddeling

Bemiddelaars komen in de gesprekken met zzp'ers steevast ter sprake. De digitale matching groeit als kool. Op het web zijn honderden bemiddelingsplatforms (marktplaatsen) te vinden, meestal gericht op  een sector. Platforms die zich als Über-varianten presenteren, zoals Helpling (schoonmaak) of Gyld (kapper en visagist aan huis), passen in dit rijtje. Net als bij offline-bemiddeling ontbreekt bij online-bemiddeling vaak de transparantie over kwaliteit, procedure en kosten. In reactie daarop organiseren zzp'ers hun eigen webplatforms, zoals Zpact, een coöperatie voor interim-managers, en de Kwaliteitsvakman van Zelfstandigen Bouw.

Hoe groot al die bemiddelaars, online en offline, zijn en hoe succesvol, is onduidelijk. Een enquête door *Zzp Barometer* onder ruim 500 zzp'ers laat zien dat tweederde van hen staat ingeschreven bij een of meer online-platforms en daarvan heeft 63 procent langs die weg wel eens een opdracht gekregen. De offline-bemiddelaars scoren iets hoger: 70 procent van zzp'ers staat ergens ingeschreven en 68 procent heeft zo wel eens een opdracht verkregen. Een op de vijf geënquêteerde zzp'ers noemt zichzelf afhankelijk van intermediairs. Trend is dat opdrachtgevers, ook overheden, de inhuur van zzp'ers geheel in handen geven aan bemiddelaars, vanwege kosten en ketenaansprakelijkheid, waardoor zzp'ers van zo'n partij afhankelijk worden. Onder andere tolken en tekstschrijvers mopperen over uitbuiting.

Paul van der Heijden is mede-eigenaar van Linkedbouw, een bemiddelingsbureau dat vaklui levert aan aannemers in de grote bouwprojecten. Veel zzp'ers, zegt hij, zijn goed in hun vak maar niet in het vinden van werk, tariefonderhandeling, administratie, dat maakt ze afhankelijk. Hij ontkent niet dat er bemiddelaars zijn die misbruik maken van hun machtspositie. Daarom roept hij zzp'ers op zelf de handen ineen te slaan, zoals bij Zorg&Co en het Twentse Bouwcollectief. Vanuit Linkedbouw heeft hij zelf ook geëxperimenteerd met de oprichting van een coöperatie. Maar de reacties van de zzp'ers vielen tegen, bij hen ontbrak eigenaarschap. De coöperatie slaapt. "Ik geloof er nog steeds in. Het fenomeen zzp'er kan je niet meer stoppen, maar om succesvol te zijn moeten zzp'ers meer gaan samenwerken."

### METAAL

Deltametaal is een bemiddelaar in de metaal die een eigen coöperatie voor zzp'ers oprichtte. Deltametaal is eigendom van een twintigtal scheepsbouw- en offshore-bedrijven rond Rotterdam en Dordrecht en begon ooit als een arbeidspool, later

kwam daar een uitzendbureaufunctie bij. Vier jaar geleden gingen bedrijven ook om zzp'ers vragen omdat die goedkoper waren. Op advies van de Belastingdienst richtte Deltametaal daarvoor een coöperatie op. De coöperatie acquireert het werk en zoekt daar de juiste zzp'er bij.

De zzp'er die via de coöperatie werkt, wordt automatisch lid. Zij zijn op papier de baas in de coöperatie. Op de halfjaarlijkse ledenvergadering die ik bezoek verschijnen zo'n dertig leden. De meeste tijd gaat op aan uitleg over de modelovereenkomsten die de VAR vervangen. Bezorgdheid is er over de tarieven die onder druk staan door concurrentie van Oost- en Zuid-Europeanen: "De politiek moet die buitenlanders tegenhouden." Een flink deel van de aanwezige metaal-zzp'ers is zelf van buitenlandse afkomst. Een viertal Serviërs, in Nederland sinds de jaren negentig, zit nu een jaar bij de coöperatie. Het bedrijf waar ze werk vonden stuurde hen voor de afhandeling naar de coöperatie. Steeds meer opdrachtgevers huren alleen nog maar werkkrachten in via bemiddelaars. Voor de zzp'ers is Deltametaal een van de vele bemiddelaars, met dit onderscheid dat Deltametaal eerlijk en transparant is over de voorwaarden en provisie. Maar een coöperatie waar zij de baas zijn? Nee, ze schudden het hoofd.

De metaal-zzp'ers relativeren sowieso het "eigen baas" zijn. Ze werken volgens "uurtje-factuurtje", staan onder controle van een leidinggevende, moeten zich houden aan werktijden, op projecten van soms meer dan een jaar. Ze zijn werknemer met een zzp-contract. Dat vinden ze geen probleem, zolang de tarieven niet verder zakken.

### **Samen verzekeren**

Het ontbreken van een collectieve arbeidsongeschiktheidsverzekering wordt door vrijwel alle zzp'ers die ik spreek erkend als een nadeel van het zelfstandig zijn, maar niet als onoverkomelijk. Velen beschouwen het als deel van het ondernemerschap en vinden een eigen oplossing. Een gestaag groeiend aantal zzp'ers zoekt onderlinge samenwerking via een broodfonds-constructie. Daarbij staan zelfstandigen in groepen van 25 tot 50 onderling garant voor inkomenscompensatie bij ziekte. Maandelijks zetten ze daarvoor een klein bedrag opzij op een gezamenlijke rekening. Wie ziek is meldt dat en krijgt zonder controle maandelijks een afgesproken bedrag overgemaakt om te overleven. Voor maximaal twee jaar. Toelating tot de groep gaat op voordracht van een bestaand lid, met een vetorecht voor alle leden. Er is geen selectie op leeftijd, beroep of ziekteverleden. Inmiddels zitten zo'n 9500 mensen in 223 broodfondsen. De motivatie om mee te doen is, naast de betaalbaarheid, de weerzin tegen grootschalige verzekeringsbedrijven met hun intransparante constructies. De deelnemers zijn gecharmeerd van de kleinschaligheid van het Broodfonds en de op vertrouwen gebaseerde solidariteit.

## IT

De zakelijke dienstverlening is waarschijnlijk de sector met de meeste zzp-verbanden. 4Synergy is daar een van, een club van meer dan veertig IT-professionals. Op het bedrijvenpark Rivium, aan de rand van Rotterdam, huren ze een vertrek van niet meer dan 6 bij 3 meter met een tafel, een printer, een koffiezetapparaat en wifi. De ruimte is voor overleg, training en afspraken. “We werken bij onze klanten”, legt initiatiefnemer Sander van den Berg (42) uit. Of thuis.

Ze zijn consultant, oftewel adviseur. Klanten huren hen in, variërend van een paar dagen tot een jaar of nog langer, tegen een uurtarief. In 2012 begonnen ze met z’n vijven en nu dus bijna tien keer zo groot. Ze zien elkaar als collega’s, ze spreken over “partners”. Een managementteam voert de organisatorische taken uit, zoals acquisitie, contracten, administratie en training. Daar betalen de partners voor, 10 procent van de inkomsten. Van den Berg schat dat de partners gemiddeld zo’n 60 tot 70 procent van hun werk via 4Synergy krijgen, dat wil zeggen via elkaars netwerken. Wie opdrachten voor anderen inbrengt krijgt daarvoor provisie.

4Synergy functioneert als een team van gelijken. De besluiten van het managementteam worden besproken in een zeswelijkse teamvergadering. Er is geen gezagsverhouding. Ze hebben geen juridische structuur, zoals een coöperatie, vanwege de verplichtingen en regels die daaraan kleven. Van den Berg: “Dat is niet flexibel. De essentie is: elkaar kennen en vertrouwen.”

### Samen scholen

Wetenschappers en beleidsmakers maken zich zorgen dat zzp’ers hun bij- en nascholing verwaarlozen omdat ze die uit eigen zak moeten betalen en in eigen tijd moet doen. De coöperatieve zzp-verbanden hebben daar oog voor. Bij 4Synergy leggen ze veel nadruk op samen leren. Afgelopen najaar deden ze met z’n tieneen een cursus SAFE. Omdat ze kansen zien in cloud-diensten worden de partners actief aangesproken zich daarin te specialiseren. 4Synergy is geen uitzondering. Zorg&Co in Maastricht stimuleert en faciliteert het volgen van cursussen en opleidingen onder haar leden. Zzp-Nederland richt een scholingscentrum op. Belangenbehartigingsorganisaties bieden trainingen aan, met name in ondernemerskwaliteit. De zzp-brancheverenigingen hebben scholing in beroepskwaliteiten als kernproduct. Het specifiek op zzp’ers gerichte opleidingsaanbod van commerciële (online) organisaties is enorm. Maar het aanbod van scholing wil nog niet zeggen dat alle zzp’ers daar ook gebruik van maken.

De partners van 4Synergy hebben borrels, een Sinterklaasviering en een jaarlijkse achterbandag – “de laatste keer naar Blijdorp”. Ze zijn collega’s maar ook concurrenten. De opdrachten worden verdeeld door het managementteam, dat bekijkt



wie het beste past bij een opdracht en wie genoeg tijd heeft. Als er meer dan één partner beschikbaar is, dan beslist de klant. Nu hebben zes personen geen opdracht, vertelt Van den Berg, “dan kijken wij hoe we deze zes aan werk kunnen helpen. Maar ze zijn zelf verantwoordelijk, ze moeten zelf zoeken naar opdrachten en werken aan hun skills.” Daarover laat hij geen misverstand. “Je moet niet afhankelijk worden, dan word je er uit gezet. Het is niet alleen halen, ook brengen.”

De toegang is selectief. Nieuwelingen moeten aangedragen worden door een partner of meerdere keren gesignaleerd zijn op de borrels, waar je alleen op uitnodiging mag komen. In de “sollicitatiegesprekken” wordt gelet op kwaliteit en motivatie. Bij aanname tekenen de nieuwe partners een intentieverklaring met *do's and don'ts* om er een officieel en ritueel kantje aan te geven.

4Synergy wil een alternatief zijn voor bemiddelaars. Hun rol is ook in de IT-sector groot, met bureaus als Headfirst, Myler en Brainnet. Zij bepalen de tarieven en de voorwaarden, de zzp'er moet door hun hoepel springen, aldus Van den Berg. Hij legt de oorzaak van die dominantie bij de overheid die met haar regels over ketenaansprakelijkheid en schijnzelfstandigheid bedrijven kopschuw maakt en daarom hun opdrachten laten lopen via grote bemiddelingsbureaus.

4Synergy wil groeien – dat is nodig om een serieus alternatief te zijn voor de bemiddelaars – maar zonder in de valkuil van grootschaligheid te vallen. Ze overwegen om zich bij verdere groei op te delen in cellen. Van den Berg: “Wij werken volgens dezelfde gedachte als het Broodfonds [zie kader]: zolang je elkaar kent, functioneert het.”

### Samen financieren

Helpt samenwerking tussen zzp'ers ook om financieringsproblemen op te lossen? Zzp'ers zijn vrij kansloos op de gewone kredietmarkt, en dat geldt ook voor coöperaties. 4Synergy is gestart met eigen kapitaal, evenals Bouw Collectief Twente, Zorg&Co kon de eerste moeilijke jaren overleven dankzij twee idealistische particuliere geldschietters. Innovatieve start-ups moeten het vooral hebben van “beg, steal or borrow”, al kunnen de *incubators* helpen bij het vinden van (durf)investeerders. Alternatieve vormen van financiering zoals het Broodfonds zijn vooralsnog beperkt aanwezig. Maar er zijn vormen in opkomst, zoals crowd funding en online commerciële kredietplatforms met peer-to-peer-bemiddeling. In de vs groeit onderhandse financiering van ondernemers ten koste van de bancaire kredietverstrekking. Hetzelfde wordt voorzien voor Nederland. Overigens hebben veel zzp'ers geen of nauwelijks kapitaal nodig om hun bedrijf te starten en draaiende te houden.

## SLOT

De zzp'er is geen "eenzame fietser". Ja, hij gaat alleen, maar haakt aan bij een peloton als hem dat goed uitkomt en springt over naar een nieuwe als dat beter voor hem is. Zelfstandigen zoeken elkaar op voor het sociale contact en voor de omzet. Systematische inventarisatie van aantallen, vormen en successen ontbreekt. De variatie is enorm, van uiterst flex en vluchtig tot zeer hecht. Ook de intensieve samenwerkingen verschillen onderling enorm. Zorg&Co is een organisatie met een juridische structuur, die "zorgt" voor de leden met werk en voorzieningen. 4Synergy is een informele organisatie met veel nadruk op onderlinge binding en die van de partners nadrukkelijk een bijdrage verwacht. Beide zijn voorbeelden van wat je arbeidsorganisaties 3.0 zou kunnen noemen, die de door zzp'ers zo gewenste zelfstandigheid mogelijk maken. Zzp'ers willen eigen baas zijn, niet per se ondernemer. Ze willen vrijheid. Die vrijheid gaat gepaard met risico's en de verbanden helpen die risico's af te dekken.

Hebben samenwerkende zzp'ers alles goed voor elkaar? Het risico dat het moeilijkst is af te dekken is die van de inkomensval door ziekte. Samenwerking à la het Broodfonds is hierop een gedeeltelijk antwoord. Het wordt bewierookt door de deelnemers, toch kiest slechts 1 procent van de zzp'ers ervoor. Wellicht door onbekendheid. Sommige hechte verbanden zijn op zoek naar eigen verzekeringsvormen, al dan niet geënt op de Broodfonds-gedachte.

Veel samenwerkingen zijn een reactie op de macht van de commerciële bemiddelaars. De oorzaak van die machtspositie ligt volgens de zzp'ers mede bij de overheid en haar jacht op schijnzelfstandigen. Schijnzelfstandigheid is een reëel maar afgeperkt probleem, betogen zij. De wetten en regels die schijnconstructies moeten tegengaan richten zich ten onrechte op *alle* zelfstandigen en beperken hen in mogelijkheden en zadelen hen op met kosten. En dat drijft hen in de handen van commerciële bemiddelaars. Zzp'ers ervaren een overheid die hen wil terugdringen in het keurslijf van de loonbetrekking. Stop daarmee, vragen ze. De loondienst is passé, zeggen sommigen overmoedig.

Zijn de samenwerkingen er voor iedereen? Ze zijn er in ieder geval in alle sectoren. De ene samenwerking is breder toegankelijk (Zorg&Co) dan de andere (4Synergy). Daarin schuilt een uitsluitingsgevaar, en daarin zou een risico voor de samenleving kunnen zitten. De samenwerkingen selecteren op kwaliteit en aansluiting – dat lijkt erg op de selectie door werkgevers. Zolang iedereen de kans heeft een eigen groep te vinden of te formeren is er op maatschappelijk niveau geen uitsluiting. Waarschijnlijker is dat de nieuwe arbeidsorganisaties tot dezelfde soort uitsluitingsproblemen leiden als de oude. Iets anders verwachten zou te optimistisch zijn. De waarde ervan ligt elders.