

Samenwerking geeft de eenpitter meer armslag

vrijdag 5 oktober 2007, Den Haag

Door: Chris Nap Verschenen in Automatisering Gids nr. 40, 2007

▪ *Zelfstandige IT'er kan zich op verschillende manieren indekken tegen risico's* ▪ *Bij zoeken van rugdekking is het oppassen geblazen voor malafide constructies*

De markt floreert en toch heeft het leger van zelfstandige IT-ondernemers sterk behoefte aan bestaanszekerheid en bedrijfscontinuïteit. De beroepsgroep heeft allerlei manieren gevonden om de scherpe kanten van het ondernemerschap af te halen. De 'rugdekking' voor zelfstandig ondernemers in IT heeft uiteenlopende verschijningsvormen. Het helpt de zelfstandig ondernemer door een moeilijke periode heen, of is een uitkomst voor iemand die niet uitblinkt in het binnenhalen van nieuwe opdrachten.

Zo kan een zelfstandig ondernemer in IT aansluiting zoeken bij een netwerk van collega's die elkaar opdrachten toespelen en uit de brand helpen als dat nodig is.

Het netwerk biedt bovendien collectieve voordelen, bijvoorbeeld in het afsluiten van verzekeringen. Je kunt je ook laten bemiddelen door een gespecialiseerd bedrijf of bureau. Een partnerschap aangaan met een grote dienstverlener die over onvoldoende eigen mensen beschikt om alle opdrachten uit te voeren, is ook een optie. Je kunt maat in een maatschap worden zoals tandartsen dat doen of een franchise nemen in een organisatie van gelijkgestemde professionals.

Volgens sommigen doet die rugdekking af aan het echte ondernemerschap: "Wie geen risico's wil lopen, moet geen ondernemer worden." Anderen zien in bepaalde verschijningsvormen van rugdekking een moderne variant van koppelbazerij, waar de zelfstandigen de dupe van zijn. En de fiscus? Voor de Belastingdienst is de ZZP'er even onzichtbaar als eerder de freelancer dat was. Zelfstandigen worden geacht een Verklaring arbeidsrelatie (VAR) door de Belastingdienst te laten ondertekenen, maar veel zelfstandigen ondervinden daar nog steeds problemen mee, niet in het minst door de schijnbare willekeur van de kant van de belastinginspecteurs.

Olivier van Oort is zelfstandig ondernemer en voorzitter van I.T. United, een vereniging van ongeveer 160 zelfstandigen. Van Oort stelt dat veel zelfstandige IT'ers wel rugdekking moeten zoeken omdat het moeilijk is om als zelfstandige rechtstreeks bij een klant een opdracht te verwerven. De markt is volgens Van Oort dichtgetimmerd. "Kijk naar de rijksoverheid. Daar wordt gewerkt met langdurige raamcontracten en een beperkt aantal leveranciers. En dan zijn er ook nog de Europese aanbestedingen. Dat maakt het voor zelfstandigen heel lastig om zelf opdrachten bij de overheid te verkrijgen."

Van Oort deed onlangs mee in een initiatief om een bv op te richten van informatiearchitecten. Vragen als: 'Wie heeft het hier voor het zeggen?' steken dan vrij snel de kop op, zegt Van Oort. "Terwijl je ondernemer bent geworden omdat je geen baas boven je duldt en zelf wilt bepalen wat je doet en wat je laat. Die rugdekking heeft zijn prettige kanten, maar de vraag is hoe zelfstandig je nog bent." Van Oort waarschuwt zelfstandigen die zich exclusief door één bedrijf of bureau laten bemiddelen. "Het criterium dat een zelfstandig ondernemer meerdere opdrachtgevers per jaar moet hebben, geldt nog steeds." Een intermediair kan wel verschillende opdrachten voor een zelfstandige organiseren, maar voor het UWV en de fiscus is er dan sprake van slechts één opdrachtgever.

Johan Marrink runt ZZP Nederland, een platform voor zelfstandig ondernemers, ook veel IT'ers. Volgens Marrink komen er in de ICT-detacheringspraktijk moderne koppelbazen voor.

ICT'ers worden tegen hoge tarieven bij de klant weggezet, de koppelbaas vangt hoge marges en de ICT'ers worden aangezet om zoveel mogelijk uren te maken. Marrink komt ook andere misstanden tegen: "Ik ken een ICT'er die graag aan de slag wilde, een nieuwe opdracht met beide handen aannam maar verzuimde goede afspraken te maken en die vooraf vast te leggen. Na diverse malen te zijn 'doorgeleend' trok hij uiteindelijk aan het kortste eind."

Incidenten als deze zijn van alle tijden en zelfstandigen zijn kwetsbaar op dit punt. Maar als zaken keurig zijn geregeld en de zelfstandigen niet worden benadeeld, is er volgens Marrink helemaal niets mis met de rugdekking die zelfstandigen zoeken. ZZP Nederland biedt de aangeslotenen een vorm van rugdekking aan in een betaalbare arbeidsongeschiktheidsverzekering van 100 euro per maand, in plaats van de 400 tot 500 euro die zo'n verzekering normaal kost.

Lex Tange, Directeur Consulting & Technology van IT-dienstverlener Inter Access, liet onlangs een onderzoek uitvoeren onder eigen medewerkers, waarbij ook naar de mening over het werken als zelfstandige werd gevraagd. Daar kwam uit naar voren dat 'zekerheid' voor de ondervraagden de absolute topprioriteit is. De conclusie is helemaal in lijn met wat Tange bij Inter Access sinds 2002 probeert te doen: zelfstandige IT'ers meer zekerheid geven door een band met ze aan te gaan.

Inter Access heeft ongeveer 800 IT-professionals in vaste dienst en ongeveer 6000 ZZP'ers in het relatiebestand. Dit jaar werden onder de vlag van Inter Access ongeveer 700 projecten uitgevoerd door ZZP'ers. Gemiddeld genomen zijn ongeveer 350 tot 400 ZZP'ers tegelijk voor Inter Access aan de slag. Voor Tange zijn de zogeheten interim-professionals een uitkomst als hij in eigen mensen capaciteit tekortkomt. Of wanneer hij een superspecialist nodig heeft die hij niet in huis heeft, ook dat komt voor. De marge van Inter Access op een ZZP'er is kleiner dan de marge op de eigen medewerkers, maar dankzij de zelfstandigen kan Tange meer opdrachten voor klanten uitvoeren. De verhouding tussen eigen mensen en interim-professionals is nu bij Inter Access twee derde tegen een derde. Tange wil nog steeds in eigen mensen groeien, maar verwacht dat het aantal interim-professionals sneller zal groeien.

De zelfstandige IT-ondernemer was lange tijd in de ogen van de wetgever, het UWV (en zijn voorgangers) en de Belastingdienst een soort paria. De ketenaansprakelijkheid, het terugvorderen van niet-betaalde premies voor de verplichte werknemersverzekeringen bij opdrachtgevers, en de aanhoudende problemen bij het verkrijgen van een Verklaring arbeidsrelatie, hebben de bedrijfsvoering van ZZP'ers ernstig bemoeilijkt. Nu is het ongeorganiseerde leger van IT-zelfstandigen een flexibel inzetbaar en onmisbaar fenomeen op de ICT-arbeidsmarkt. Het gaat Lex Tange van Inter Access te ver om te spreken van de ZZP'ers als ICT-arbeidsmarkt wonder. "Het is een trend die binnen onze bedrijfsvoering tot volwassenheid is gekomen."

Maar als ZZP'ers het antwoord willen zijn op de conjuncturele schommelingen op de ICT-markt, lopen ze automatisch de grootste risico's als de markt inzakt. Het is de vraag hoeveel de rugdekking waard is op het moment dat de aanvragen opdrogen.

'Makkelijker toegang tot andere expertise'

Douwe Visser was een halfjaar geleden de eerste franchisenemer in de franchisefomule NiVo Network Architects. Hij is sinds een jaar zelfstandig ondernemer. Zijn bedrijf Vitous BV maakte een vliegende start met een opdracht voor een jaar. De risico's van het zelfstandigenbestaan lieten zich keihard voelen toen die opdrachtgever na een halfjaar failliet ging. Visser stond achteraan in de rij van schuldeisers en kon fluiten naar de inkomsten uit twee maanden werk. Toen de eerste tekenen van problemen zich aandienen, kreeg hij het advies zo snel mogelijk juridische stappen te nemen, maar dat sloeg hij in de wind. Visser: "Ik

verwijt mezelf dat ik naïef en te goed van vertrouwen ben geweest.”

Visser sloot zich met zijn bv aan bij NiVo Network Architects, een franchiseformule waar momenteel behalve Visser tien franchisenemers bij zijn aangesloten. De voordelen van het franchisenemerschap zijn voor Visser dat hij zich in de markt onder de naam van NiVo kan presenteren, die meer bekendheid geniet dan zijn eigen bv. Dat geeft makkelijker ingang tot nieuwe klanten. Visser kan ook terugvallen op de expertise van zijn collega's, en eventueel opdrachten door collega's uit laten voeren. Of een opdracht voor een collega uitvoeren. Daarnaast neemt NiVo hem en de andere franchisenemers backoffice-activiteiten uit handen, bijvoorbeeld facturering, het bijhouden van de klantendatabase en ondersteuning in opdracht acquisities. Ook zijn er kantoorfaciliteiten beschikbaar om een klant te ontvangen.

Visser: “Bij een vraag van een klant over VoIP kan ik een collega van me inschakelen om dat op te pakken. Als er een opdracht uit voortkomt, ontving ik een percentage van de omzet. Als ik via een van de andere franchisenemers een opdracht krijg, draag ik een percentage aan hem af. Als ik een aanvraag krijg en ik vind ook iemand buiten NiVo die de opdracht kan uitvoeren, dan ontvang ik 12,5 procent over de totale omzet. NiVo krijgt voor de ‘handling’ van een opdracht een vast percentage, en een extra percentage als het de opdracht genereert.

‘Sociale kant is aantrekkelijk’

Ed Borchert is projectmanager bij DHV, en sinds twee jaar aangesloten bij de zelfstandigenpool van Inter Access. De complexiteit van de vele verschillende contracten is een belangrijke reden waarom Borchert zich heeft aangesloten. “En als zelfstandige ben je toch maar alleen. De sociale kant van de groep interim-professionals van Inter Access is aantrekkelijk. Er worden meetings georganiseerd en je kunt terugvallen op anderen in de groep als je met een vraag zit. Dat werkt goed. Daar komt bij dat veel opdrachtgevers er huiverig voor zijn om contracten met ‘losse’ zelfstandigen te sluiten. Ergens binnenkomen waar ze je niet kennen, is heel erg lastig. Dan helpt het als je aangesloten bent bij een grote organisatie. Ik werk nu aan een opdracht voor IBM. Daar kom je echt niet zomaar binnen.” Borchert is sinds 1989 zelfstandig ondernemer, gespecialiseerd in migratie van applicaties van het ene op het andere platform.

Inter Access pakt de inhuur van zelfstandigen volgens Borchert heel anders aan dan de bemiddelingsbureaus die freelancers aan opdrachten helpen. “Het verschil zit erin dat Inter Access geen verschil lijkt te maken tussen eigen medewerkers en ons als zelfstandigen. Het gaat verder dan alleen het zoeken van mensen bij opdrachten. Dat geeft een goed gevoel.” Borchert is dan ook zeer tevreden over zijn samenwerkingsverband met Inter Access.

Niet meer werken voor de BMW van je accountmanager

Uitgekeken bij zijn werkgever Oracle Nederland ging Bernhard de Cock Buning, gespecialiseerd in clusteromgevingen, zich oriënteren op zijn opties. ‘Voor jezelf beginnen’ was de logische stap, maar brengt risico's met zich mee. Om die risico's voor zichzelf en gezin te beperken, werd De Cock Buning anderhalf jaar geleden maat in het Maatschap Free IT. “Ik kan lekker bezig zijn met mijn vak, zelf bepalen of en welke training ik doe en zelf uitmaken of ik hard of minder hard werk”, somt hij de voordelen van de maatschap op. De Cock Buning hoeft zich geen zorgen te maken over zijn facturen, of dat zijn geld wel binnenkomt. Dat neemt de maatschap van hem over. Verder is er de secretaresse en de administratieve ondersteuning.

Een maat draagt een percentage van zijn omzet af aan de maatschap dat varieert tussen de 10 en 25 procent, afhankelijk van de hoeveel input van de maatschap. Ook in de maatschap Free IT zijn de dwarsverbanden tussen de in totaal vijftig maten waardevol. Oracle, Java en Microsoft zijn de drie aandachtsgebieden. Elke zes tot acht weken is er een maatschapvergadering waarin de lopende zaken aan bod komen. De Cock Buning: “Bij een

detacheerder krijg je het gevoel dat je meebetaalt aan de BMW van je accountmanager. Ik heb het financieel omgedraaid. Maar vrij van risico's is het zeker niet.”