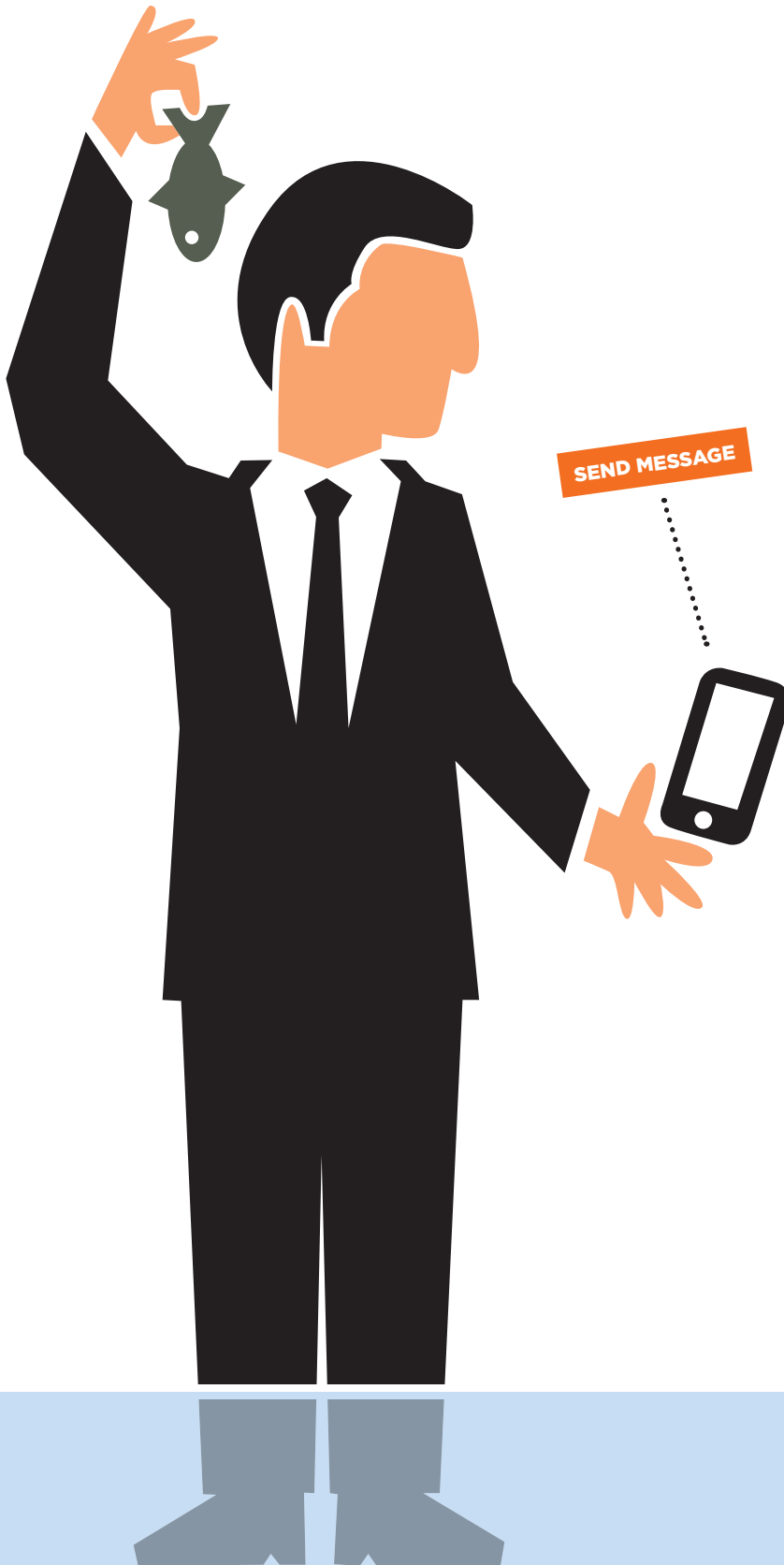


IEDEREEN ZELFSTANDIG

DE OPKOMST VAN DE KLUSSENECONOMIE

In the gig economy zijn amper nog vaste banen, maar werken zelfstandigen wereldwijd aan losse klussen. Is deze ultraflexibele arbeidsmarkt een vloek of zegen voor ondernemers?

 Annette van Soest  Autobahn  8.12 min.



Toen ERNESTO SPRUYT en PATRICK SAVALLE van de Delftse startup MOBBR een plug-in nodig hadden voor hun website, hadden ze daar zelf absoluut geen tijd voor. Maar die plug-in moest er wel komen, en snel ook. Ze zetten het klusje op GitHub, een online platform waar softwareontwikkelaars samen kunnen werken aan een klus. Een paar dagen later was de plug-in een feit: drie verschillende mensen uit drie verschillende landen hadden eraan gewerkt. Spruyt en Savalle kenden deze mensen niet, hoefden ze niet aan te sturen en niet aan te nemen. “Wauw, dit is wel heel vet”, herinnert Spruyt zich het gevoel nadat hij voor het eerst op die manier een klus had laten klaren. Als startup heb je veel expertise nodig die je onmogelijk allemaal zelf in huis kunt hebben. Meteen mensen aannemen is riskant en duur. Freelancers inhuren kan, maar in de softwarehoek zijn die vaak moeilijk te vinden. Je moet bovendien werk opsparen zodat ze genoeg te doen hebben en wachten tot ze klaar zijn met hun eigen lopende klussen. Spruyt: “Een klus uitzetten op GitHub is veel flexibeler. Ontwikkelaars kunnen waar ook ter wereld zonder aansturing tussendoor aan een →

taak werken. Wij kunnen onze kosten veel beter plannen want we betalen niet per uur, maar per opdracht.”

ONLINE MARKTPLAATSEN

Zie hier the gig economy: de economie waarin amper nog vaste banen zijn, maar alles door freelancers wordt opgelost. Zij hebben geen vast beroep, maar werken op projectbasis aan uiteenlopende opdrachten.

Deze flexwerkers hebben een portefeuille met klussen, ofwel gigs. Er zijn steeds meer zelfstandigen die volgens dit principe werken en er zijn steeds meer online marktplaatsen die opdrachtgever en freelancer aan elkaar koppelen (zie kader). Toch zijn er geen precieze cijfers over de grootte van the gig economy. Want wat versta je onder een gig? Een klus van een dag? Een maand? Een jaar? Arjan van den Born, bijzonder hoogleraar creatief ondernemerschap aan de Universiteit Tilburg schat dat in dertig tot vijftig procent van de Nederlandse economie op projectbasis wordt gewerkt. “Dat kunnen overigens ook mensen in vaste dienst zijn, zoals interimers bij grote consultancybedrijven. Zij krijgen altijd betaald, ook als de gig niet doorgaat.” De binnenste kern van the gig economy, de zz’ers die alleen geld krijgen voor daadwerkelijke projecten, beslaat vijf tot tien procent van onze economie, vermoedt de bijzonder hoogleraar. Ter vergelijking: in de Verenig-

GIG-PLATFORMEN

Er zijn tig websites waar bedrijven en particulieren uiteenlopende klussen kunnen laten klaren, en gig workers zichzelf in de kijker kunnen spelen. Een greep uit het aanbod.

ELANCE-ODESK

Naar eigen zeggen de grootste online marktplaats voor freelancers ter wereld, ontstaan uit een fusie tussen Elance en, jawel, oDesk.

HEADFIRST

Nederlandse marktplaats voor zzp’ers en opdrachtgevers in de zakelijke dienstverlening.

UBER

Intermediair tussen klant en taxi-chauffeurs

WERKSPOT

Bemiddelt tussen vakmannen en particulieren voor klussen in en rond het huis

HELPLING

Marktplaats tussen schoonmakers en huishoudens uit de buurt. In Duitsland, Frankrijk, Italië en Zweden experimenteert het bedrijf ook als platform voor de zakelijke

markt. In Nederland blijft de focus op particulieren.

TASKRABBIT

Amerikaanse site waar je allerlei taken kunt uitbesteden, zoals het uitmesten van je kledingkast, maar ook iemand kunt betalen om voor je in de rij te staan bij dat enorm hippe restaurant.

QUIRKY

Brengt amateur-uitvinders samen met ontwerpers en investeerders.

GITHUB

Community platform voor softwareontwikkelaars, waar ze samen kunnen werken aan dezelfde klus

KAGGLE

Organiseert wedstrijden namens bedrijven en instanties voor data-wetenschappers. Gigs voor knappe koppen dus. Samenwerken in teams is mogelijk

99 DESIGNS

's Werelds grootste marktplaats voor ontwerpwedstrijden. Designers beconcurreren elkaar om opdrachten te winnen.

AMAZON

Ook gevestigde bedrijven pikken een graantje mee. Klanten van Amazon in grote Amerikaanse steden kunnen sinds kort ook klussen in en rond het huis in hun winkelmandje stoppen. De internetretailer als intermediair.

de Staten, zo berekende de Freelancers Union vorig jaar, werkt bijna één op de drie Amerikanen als zelfstandige. Dat zijn 53 miljoen mensen. En hun aantal groeit.

UURTJE FACTUURTJE

Mobbr heeft inmiddels al meer dan veertigduizend euro aan softwareontwikkeling via GitHub besteed en met meer dan vijftig verschillende ontwikkelaars samengewerkt. Ze zijn een volledig digitale organisatie, er werken behalve de twee oprichters, geen vaste mensen. Spruyt heeft met zijn klussen op GitHub een community van mensen om Mobbr gecreëerd. “Zij werken graag aan onze projecten en vinden het cool dat ze daarvoor worden betaald. Dat is iets heel anders dan uurtje factuurtje.” Er melden zich zelfs volstrekte vreemden via GitHub bij Mobbr. “Zij vinden dat iets beter kan in onze software en maken een taak aan. Als ik het ermee eens ben, mogen ze die klus voor een bepaald bedrag maken.” Zonder deze ultraflexibele manier van werken had het bedrijf zeker niet zo snel kunnen groeien, is Spruyts overtuiging. “En al was dat wel gelukt, het had veel meer pijn, moeite en geld gekost.” Dat Mobbr werk uitbesteedt via een online platform, is voor hen overigens heel logisch. Zelf faciliteren ze de betalingen van bedrijven aan freelancers die via zulke websites werk uitzetten en aannemen. Simpel gezegd: wat PayPal is voor een webshop, is Mobbr voor online georganiseerd werk. Het is de betaalknop die ervoor zorgt dat mensen die samenwerken aan een opdracht, naar rato worden betaald.

FUZZY FIRM

De gig economy dankt haar bestaan aan het verdwijnen van lijnactiviteiten en het ontstaan van projectactiviteiten, zegt Van den Born in zijn boek *The Fuzzy Firm*. Het bedrijf van de toekomst is volgens hem een niet vastomlijnde organisatie die zich vernieuwt door steeds nieuwe mensen aan te trekken om te werken in projecten. Van den Born:



“Dit zie je veel in de IT en zakelijke dienstverlening, maar ook de bouwwereld en creatieve sector is project gedreven: de journalistiek, de reclamewereld, televisie en film.” Ondanks de opkomst van de klusseneconomie weten nog maar weinig midden- en kleinbedrijven de weg te vinden naar platforms waar vraag en aanbod samenkomen. Daarmee laten ze kansen liggen, aldus Van den Born. De professionele gig worker neemt namelijk kennis van buiten mee, waarvan de opdrachtgever ook weer leert. “Het succes van Silicon Valley is te danken aan losse dienstverbanden: freelancers die van het ene naar het andere bedrijf hopten en kennis meenamen. In een omgeving waar innovatie belangrijk is, zijn dit soort mensen onmisbaar.” Toch maken maar relatief weinig mkb'ers gebruik van deze manier van werk organiseren. “Gespecialiseerde diensten zoals een website aanpassen, worden in het kleinbedrijf meer op informele basis uitbesteed. Ondernemers vragen vaak iemand die ze kennen.” →

‘HET SUCCES VAN SILICON VALLEY IS TE DANKE AAN FREELANCERS DIE VAN HET ENE NAAR HET ANDERE BEDRIJF HOPTEN EN KENNIS MEENAMEN’

LOST IN TRANSLATION

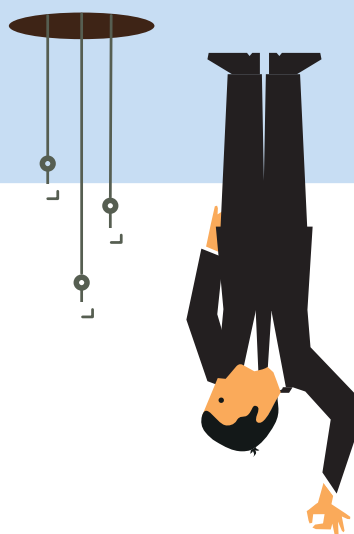
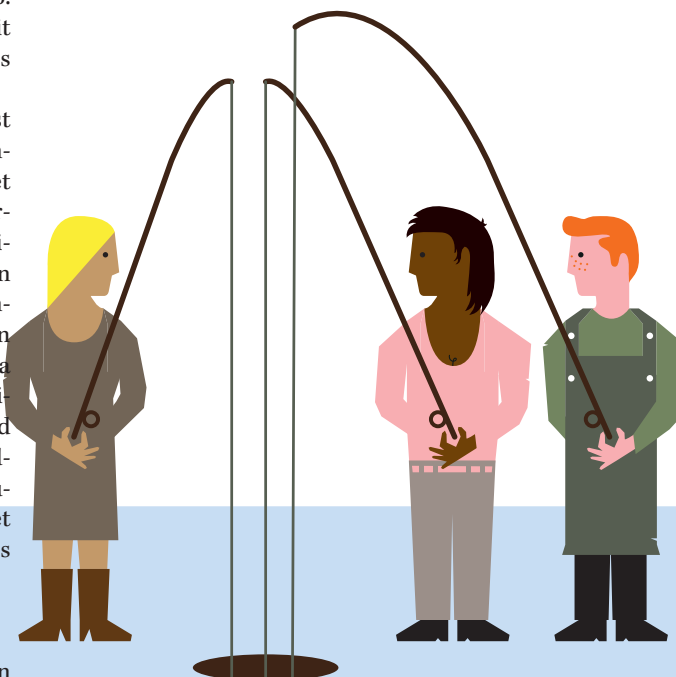
Een herkenbaar verhaal voor FRANK BOOIJ van TRES, een bureau dat mkb'ers adviseert in digitale vraagstukken en websites, webshops en apps voor ze bouwt. Eén van zijn klanten, een kledingwinkel, wilde onlangs een nieuw logo. Op eigen initiatief schreef hij daarvoor een wedstrijd uit via 99 Designs, een marktplaats waar grafisch ontwerpers tegen elkaar strijden om het winnende ontwerp.

“Ondernemers wenden zichzelf niet zo snel tot een dienst als 99 Designs, dit soort platforms zijn voor hen deels te onbekend”, vertelt Booij. “Voor een goed eindresultaat moet je bovendien weten hoe je een designer in Indonesië of Servië moet aansturen en rekening houden met regionale diversiteit. Onderdeel van onze briefing was bijvoorbeeld een uitleg van de term hipster. Daar hebben ze in Oostbloklanden een ander beeld van dan wij. Dat soort dingen raken *lost in translation*. Wij weten dat, dus besteden we er extra aandacht aan.” Voldoende kennis van de betreffende activiteit is cruciaal om gigs tot een succes te maken. Besteed alleen datgene uit waar je verstand van hebt, is Booij's advies. “Ik snap design. Ik kan ontwerpers waar nodig bijsturen. Codes schrijven zou ik niet uitbesteden, omdat ik niet weet waar ik het over heb. Schoenmaker blijf bij je leest is dus het devies.”

KOOPJE

Het grote voordeel van het op deze manier uitzetten van een opdracht volgens Booij? Toegang tot duizenden talentvolle designers die direct beschikbaar zijn. “Binnen een paar uur zie je de eerste resultaten binnenkomen. Acht van de tien designs stellen niet zoveel voor, maar die andere twee zijn gemaakt door supertalenten. Die vakmensen houd ik in mijn mapje voor een volgende keer.”

Nadelen zijn er ook. Het kaf van het koren scheiden en feedback geven kost tijd. De lage kosten maken dat echter ruimschoots goed. Booij: “Het is nog steeds een koopje.” Precies dat laatste roept een kritische vraag op. Want wie profiteert uiteindelijk van the gig economy? In sommige sectoren zal de opdrachtgever inderdaad op jacht gaan naar de beste professional, maar minstens zo vaak wordt geselecteerd op de laagste prijs. Hoe voorkom je dat flexibilisering leidt tot een ‘uitknijpeconomie’ en een *race to the bottom*? Er is in ieder geval nog geen infrastructuur voor the gig economy. Van den Born: “Zzp'ers willen tussen projecten door cursussen kunnen doen. Of na een vet project wat extra geld in hun pensioenpot stoppen. Ons systeem is daar niet op ingericht, de overheid zou daarmee moeten experimenteren. We kunnen niet alles bij werkgevers neerleggen. Er zullen nieuwe werkrelaties ontstaan om bedrijven flexibeler en innovatiever te maken en mensen zekerheid en vastigheid bieden.”



THE WINNER TAKES IT ALL

Ernesto Spruyt van Mobbr vreest vooral dat zzp'ers die werken via marktplaatsen en *the winner takes it all*-platforms de dupe worden. Als voorbeeld noemt hij 99 Designs. "Daar betaal je uiteindelijk één designer, terwijl er vijftig een ontwerp hebben gemaakt. Op dat principe kun je geen economie bouwen; 99 procent van die mensen doet zinloos werk. Bovendien haal je niet het maximale uit de crowd, ze maken elkaar niet beter. Er zou kruisbestuiving moeten plaatsvinden." De belofte van the gig economy is er, al mag het wat Spruyt betreft wel een versnelling hoger dan zo nu en dan een klusje uitbesteden. "Je kunt hele bedrijfsprocessen hieromheen organiseren." Ook Mobbr heeft gemerkt dat bedrijven daar begeleiding bij nodig hebben. Vandaar dat de startup nu ook zelf aan consultancy bij potentiële klanten doet. De toekomst ligt volgens Spruyt in sociale platformen waar bedrijven volgers of fans hebben die betaald werk voor datzelfde bedrijf verrichten. "Een soort Facebook-achtige omgeving waarin het onderscheid tussen fans en medewerkers vervaagt. Als ik tijd had, zou ik nu zo'n bedrijf starten." ■

CONTRACTING

In Amerika worden zelfstandige professionals ook wel *independent contractors* genoemd. Niet te verwarren met contracting zoals we dat in Nederland kennen: het uitbesteden van deelprocessen in een bedrijf, zoals de catering, beveiliging en schoonmaak. Het bedrijf dat het werk overneemt (de contractor) levert het personeel plus een leidinggevende die toezicht houdt op de werkvloer. Contracting is legaal en past in de trend van vergaande flexibilisering. Maar vakbonden waarschuwden eerder dit jaar voor oneigenlijk gebruik. FNV noemt het fenomeen 'balletje-balletje op de arbeidsmarkt' en oordeelt dat contracting in de huidige vorm steeds vaker een schijnconstructie is die alleen is gericht op het ontduiken van de cao en het drukken van loonkosten. Vakbonden trokken eerder dit jaar aan de bel over de opmars van contracting dat bedrijven steeds vaker gebruiken als schijnconstructie om cao's te ontduiken. Zoals in het geval van pakketbezorgers die op papier zzp'er zijn, maar in werkelijkheid afhankelijk zijn van één opdrachtgever die allerlei eisen stelt.

Minimumtarieven

Van de zelfstandigen in risicosectoren als pakketpost en thuiszorg is vijf tot vijftien procent schijnzelfstandige, vermoedt bijzonder hoogleraar Van den Born. "Zij moeten meer autonomie en zelfstandigheid krijgen. Om onderbetaling tegen te gaan zou je ook kunnen denken aan minimumtarieven." Peter Louwers, directeur Outsourcing van Randstad-dochter Tempo-Team en marktleider contracting in Nederland is het daar vanzelfsprekend niet mee

eens. "Het gaat fout wanneer in de praktijk de klant leiding geeft, in plaats van de partij die het werk heeft aangenomen. Dan wordt de uitzend-cao inderdaad ontdoken. Wij werken met een eigen leidinggevende en onze medewerkers worden betaald volgens de eigen Tempo Team Outsourcing regeling met volledige arbeidsvoorwaarden en een betaling boven het minimumloon."

De Wet Aanpak Schijnconstructies van minister Asscher van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, die op 1 juli ingaat als hij ook door de Eerste Kamer komt, moet een einde maken aan oneigenlijk gebruik van contracting. Louwers: "Schijnconstructies leiden tot oneerlijke concurrentie, tot onderbetaling van medewerkers. We kunnen er alleen maar blij mee zijn dat dat wordt aangepakt." Tempo-Team Outsourcing verwacht geen negatieve effecten van de nieuwe wetgeving. Het zal dit en volgend jaar zo'n vijftig procent omzetgroei laten zien. "De vraag bij bedrijven naar contracting is er en neemt zeker niet af", aldus Louwers.