

MARGREET DRIJVERS OVER EEN FATSOENSCODE VOOR ZZP'ERS

Een moreel contract tussen twee ondernemers. Dat is de Code Goed Opdrachtgeverschap, die PZO en ABU onlangs tekenden. Goed nieuws voor zzp'ers, zegt PZO-directeur Margreet Drijvers. En het was nodig ook. 'Welke excessen ik ben tegengekomen? Je kunt het zo gek niet bedenken.'

Een zzp'er is toch een ondernemer: kan die niet zijn eigen boontjes doppen?

'Je moet de Code Goed Opdrachtgeverschap meer zien als een fatsoenscode voor beide partijen, dan een manier om de zzp'er te beschermen. Met zo'n code is het voor de opdrachtgever en de opdrachtnemer – de zzp'er dus – meteen duidelijk waar ze allebei aan toe zijn. Er staat bijvoorbeeld in hoe er duidelijke en transparante afspraken gemaakt kunnen worden en dat er sprake moet zijn van gelijkwaardig ondernemerschap. Want dat is lang niet altijd zo. Ik merk dat extra helderheid dan best goed van pas kan komen. Dat vinden niet alleen wij, maar ook mede-initiatiefnemer ABU. De verhouding tussen een groot bedrijf en een zzp'er alleen is per definitie een scheve.'

Welke excessen bent u tegengekomen?

'Je kunt het zo gek niet bedenken of het is weleens langgekomen. Laatst werd er in een vacature van Rijkswaterstraat gevraagd naar een zzp'er die eerst twee weken gratis wilde komen werken. Een soort inwerkperiode. Ik vind dat dat niet kan. Soms worden er ook verregaande concurrentiebedingen verlangd van de zzp'er, niet alleen tijdens de opdracht maar ook ná de opdracht. Of wil de opdrachtgever per se een betalingstermijn van maar liefst 120



'EEN ZZP'ER HEEFT PER DEFINITIE MINDER MACHT'

dagen. Gelukkig is dat nu wettelijk geregeld. En dan heb je altijd nog het risico van tarieven die zwaar onder de maat zijn.'

Opdrachtgevers letten vooral op dat tarief. Is dat niet het probleem?

'Nee, dat vind ik niet. Voor zzp'ers is een tarief juist een goede marketingtool, een middel om

mee te spelen. Een zzp'er is nog steeds een vrije ondernemer die soms besluit om lagere tarieven te vragen als hij daar andere voordelen voor terug krijgt. Een schoenenwinkel kan ook besluiten om schoenen in de aanbieding te gooien. Soms kan een tarief lager worden als de opdracht erg lang is, waardoor een zzp'er zeker is van bepaalde inkomsten over een periode. En een tarief is een kostprijs. Misschien is mijn kostprijs wel hoger dan die van iemand anders.'

Waarom is de ABU hier eigenlijk mee gekomen?

'Hun intermediairs zijn vaak opdrachtgever. En moeten dus regelmatig met zzp'ers om de tafel. Ook voor hen was het fijn om op papier te hebben wat je van elkaar kunt verwachten. Want het gaat natuurlijk niet alleen maar om de tarieven, maar ook om duidelijkheid over de opdracht die uitgevoerd moet worden. Je wilt ook aan een opdrachtgever meegeven dat het goed is om van tevoren heel duidelijk af te spreken hoe de opdracht eruit ziet. Soms is dat klip en klaar, maar soms ook niet. Wat dat betreft is de code een spoedcursus samenwerken met zzp'ers.'

Wat hoopt u dat de code gaat bereiken?

'Ik wil heel graag dat andere sectoren deze code ook gaan omarmen. Misschien kan de tekst aangepast worden – dat kan, hij is niet in cement gegoten en we gaan over een tijdje evalueren hoe tevreden iedereen ermee is. Maar ik hoop ook vooral dat de overheid hem gaat invoeren. En zo, net als ABU, een voorbeeld kan zijn voor andere sectoren. Nu laten ze in mijn ogen teveel steken vallen, qua tarieven en qua voorwaarden.' ▣

De code is te downloaden op www.abu.nl/stream/code-goed-opdrachtgeverschap.pdf