



# ZELFSTANDIGEN

## Notitie

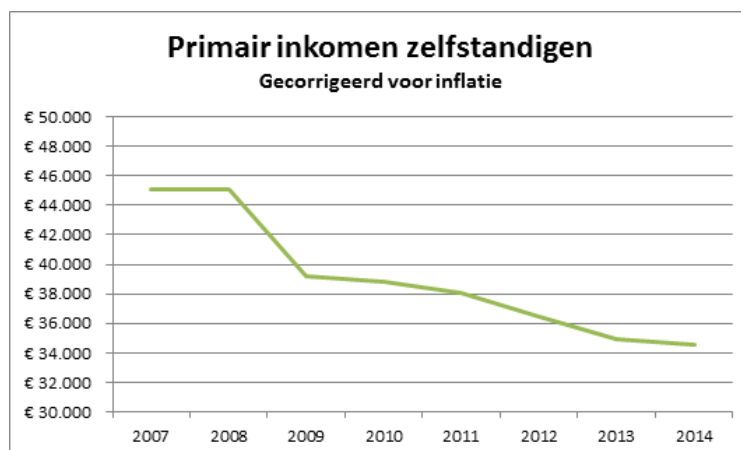
**Aan:** Commissie Sociale Zaken en Werkgelegenheid  
**Van:** Josien van Breda-Hoekstra, directeur FNV Zelfstandigen  
**Datum:** 8 september 2016  
**Betreft:** hoorzitting Loonontwikkeling en AIQ van 14 september 2016

---

Mariëtte Patijn, lid van het FNV-bestuur, heeft in haar bijdrage onder meer uiteengezet dat de dalende AIQ een gevolg is van structurele veranderingen op de arbeidsmarkt. Ook heeft zij opgeroepen om concurrentie op arbeidskosten tegen te gaan en een level playing field te creëren. Ik sluit mij volledig aan bij de bijdrage van Mariëtte Patijn en wil in aanvulling hierop dieper ingaan op de positie van zelfstandigen. Dit doe ik aan de hand van een aantal praktijkvoorbeelden.

De AIQ ofwel het aandeel van de beloning van arbeid in het totale verdiende vermogen van een land, is geen natuurschijnsel, zoals het weer, waarop je geen enkele invloed hebt. De AIQ is het resultaat van een complex samenspel van politiek, polder en marktwerking.

Feit is dat de zelfstandigen als groep hun totale inkomsten met steeds meer mensen moeten delen. Uit CBS cijfers blijkt dat het primair inkomen voor zelfstandigen gecorrigeerd voor inflatie is gedaald van ongeveer € 45.000,- naar iets meer dan € 34.000,- in 2014. Dat is een forse en zorgwekkende inkomensachteruitgang.



Wat verder opvalt is dat de onderlinge inkomensverschillen tussen zelfstandigen groot zijn. Zelfstandigen die een gelijkwaardige onderhandelingspositie met hun opdrachtgever hebben, hebben meestal geen probleem om een redelijk tarief en voorwaarden uit te onderhandelen. Bijvoorbeeld zelfstandig professionals zoals adviseurs, it-ers en interim marketeers of managers. Ook zelfstandigen die vooral particuliere klanten bedienen hebben een gelijkwaardige onderhandelingspositie, alleen liggen de tarieven daar meestal lager dan bij zakelijke opdrachtgevers. Echter, in veel andere sectoren is die gelijkwaardige onderhandelingspositie ver te zoeken.

Soms ligt dit geheel of gedeeltelijk aan bezuinigingen. Een voorbeeld hiervan is de culturele sector. In de arbeidsmarktverkenning culturele sector van de SER wordt de algemene conclusie getrokken dat de arbeidsmarktsituatie van veel werkenden in de culturele sector zorgelijk is door de combinatie van dalende werkgelegenheid, een relatief hoge kans op werkloosheid, lage inkomens, een slechte onderhandelingspositie, het vaak niet verzekerd zijn voor arbeidsongeschiktheid en een geringe pensioenopbouw. Ook blijkt uit de verkenning dat er in veel gevallen twee inkomens nodig zijn om tot een normaal huishoudinkomen te komen. Volgens FNV Zelfstandigen kan het niet zo zijn dat de inkomsten zover dalen dat een zelfstandige beneden het sociaal minimum blijft of dat bepaald werk alleen nog maar gedaan kan worden door mensen die een andere bron van inkomsten ernaast hebben.

Een positief gevolg van de verkenning is gelukkig dat de culturele sector, ook de opdrachtgevers, zich de situatie heeft aangetrokken. De SER verkenning is gevolgd door een SER-adviesaanvraag van sociale partners in de sector en in de branche zijn allerlei overleggen gestart.

In andere sectoren is de onderhandelingspositie ongelijk door dat de zelfstandige beroepsbeoefenaren niet samen mogen onderhandelen over tarieven. Het bekendste voorbeeld hiervan is de zorg, waar een zelfstandige gevestigde logopediste of acupuncturist niet individueel met de zorgverzekeraars kunnen onderhandelen. Ook hier ziet men een daling van de tarieven terug. Kon een logopediste in 2012 nog € 58,40 declareren voor een reguliere behandeling, in 2016 is dat nog maar € 40,53.

Ook beroepsorganisaties kunnen wel met zorgverzekeraars in overleg over bijvoorbeeld de voorwaarden die zorgverzekeraars stellen aan zorgverleners en hun behandelingen, maar niet over de tarieven. Dergelijke collectieve afspraken worden beschouwd als verboden prijsafspraken, die in strijd zijn met het mededingingsrecht. Hierdoor ontstaat een ongelijk speelveld. Wij krijgen veel signalen van leden die het beu zijn dat hun inkomen jaarlijks onder druk staat. Vaak niet eens zozeer omdat ze zelf meer geld hebben, maar vaker omdat zij onvoldoende middelen hebben om te investeren in opleiding of hun praktijk. Die betrokkenheid bij het vak tekent de gedrevenheid van veel zelfstandige professionals.

Een andere reden voor een ongelijke onderhandelingspositie is een aanbesteding waarbij vooral op laagste prijs wordt geselecteerd. De gevolgen hiervan worden afgewenteld op degenen die het feitelijke werk doen. Bekende voorbeelden zijn thuiszorg en bouwsector.

Mijn laatste voorbeeld zijn de tolken en vertalers.

Uit onderzoek van SEO blijkt dat de tolk- en vertaalopdrachten in het politieke domein veelal worden aanbesteed. Deze aanbestedingsmarkt wordt gekenmerkt door scheve verhoudingen met aan de inkoopende kant slechts één partij en aan de andere kant een aantal grote intermediaire organisaties. De overheid heeft inkoopmacht door het bundelen van alle kleine opdrachten tot één of enkele heel grote, aan de andere kant zijn er betrekkelijk weinig intermediairs die op zulke grote opdrachten kunnen offeren. De concurrentie tussen de tolken en vertalers onderling is intens. Uit het onderzoek blijkt dat de tarieven die de grote intermediairs hanteren lager zijn, dan ze zouden zijn als er in kleinere percelen of niet alleen op laagste prijs maar ook op kwaliteit aanbesteed zou worden. De tarieven van vertalers zijn ongeveer de helft van andere beroepsbeoefenaren met een gelijkwaardig opleidingsniveau. De tarieven van tolken liggen ongeveer een derde onder de tarieven van andere zelfstandigen met qua opleidingsniveau vergelijkbare beroepen. Kun je dan als tolk of vertaler dan liever de aanbestede tolk- en vertaaldiensten vermijden en bijvoorbeeld als gerechtstolk gaan werken? Helaas biedt dat ook geen oplossing. Het besluit tariefaanspraken in strafzaken is al sinds 2003 niet meer aangepast.

Wat leren deze voorbeelden ons? Allereerst dat een vrije marktwerking een illusie is. De overheid stuurt de markt. Partijen zijn niet gelijkwaardig aan elkaar zijn. Er ontstaat geen natuurlijk en duurzaam evenwicht tussen vraag en aanbod. Ook laten de voorbeelden zien dat het bepaalde groepen zelfstandigen aan inkoopmacht en onderhandelingsmacht ontbreekt. En dat vertaalt zich in lagere tarieven en een dalende AIQ.

In uw uitnodiging vraagt u naar de rol van de politiek en de rol van de sociale partners met betrekking tot dit vraagstuk. Laat ik beginnen met de opmerking dat het positief is dat de AIQ op Uw agenda staat. Hiermee worden de daling van de tarieven van zelfstandigen, en de oorzaken daarvan zichtbaar.

Verder zou het goed zijn als het onderwerp goed opdrachtgeverschap meer prioriteit krijgt. Hier ligt een rol voor zowel sociale partners als overheid. Met goed opdrachtgeverschap bedoel ik een duurzame en wederkerige relatie waarin opdrachtgever en opdrachtnemer elkaar versterken. Dat is uiteindelijk in het belang de samenleving als geheel. Immers, alle partijen hebben er belang bij dat de zelfstandige voldoende verdient om zich te kunnen verzekeren tegen inkomensverlies arbeidsongeschiktheid. En ook de opdrachtgever heeft er belang bij dat de zelfstandige zichzelf blijft ontwikkelen en investeert in opleiding.

Voor de overheid komt daar nog een rol bij. Bij aanbestedingen zou er altijd aandacht moeten zijn voor een gelijk speelveld tussen zelfstandige en opdrachtgever, verzekeraar of intermediair. Het gezamenlijk optreden van zelfstandigen wordt beschouwd als verboden prijsafspraken tussen ondernemers. Maar je kunt je afvragen of een zelfstandige in bepaalde situaties niet meer kenmerken heeft van een consument of werknemer. Onze leden die bijvoorbeeld werkzaam zijn als tolk of vertaler of in de complementaire zorg willen dat wij namens en met hen collectieve afspraken maken. Op dit moment zijn de mogelijkheden te beperkt. Wij zouden graag zien dat het mededingingsrecht op dit punt wordt aangepast.

Utrecht, 8 september 2016