

Internetconsultatie Wet Arbeidsmarkt in Balans (WAB).

Amersfoort, 4 mei 2018

Uit het arbeidsmarktbeleid van de afgelopen decennia, het wetvoorstel Wet Arbeidsmarkt in Balans (WAB) en de Memorie van toelichting mag wederom blijken hoezeer de betrokken partijen elkaar ‘in de greep’ houden om de juiste randvoorwaarden voor flexibele arbeid te scheppen. Het aanpassen van bestaande wet- en regelgeving inzake arbeid biedt m.i. daarom onvoldoende soelaas.

In een tijdgeest die mensen noodzaakt al hun talenten te ontwikkelen om uiterst flexibel een gevarieerd – en variabel – inkomen te verdienen, is het systeem van samenwerken in dienstverbanden verouderd. Deze conclusie is gebaseerd op de cultuurhistorische ontwikkeling naar *zelfbeschikking* in arbeid. De drang naar zelfbeschikking verlangt een nieuwe orde waarin mensen zélf de regie voeren en die past bij de kenniseconomie van de 21^{ste} eeuw.

In deze nieuwe orde bieden de opdrachtgevers en de opdrachtnemers aan elkaar (*sociale*) *zekerheden* zonder dat er dienstverbanden kunnen ontstaan. Immers, als (deeltijd) ondernemers steeds opnieuw werk in opdrachtavels kunnen aanbieden én andere (deeltijd) ondernemers het recht dat werk uit te voeren kunnen kopen, is de kans op werkloosheid zeer gering waardoor uitkeringen overbodig worden. In dit transparante en niet-commerciële samenwerkingsmodel zijn schijnconstructies niet langer interessant. Het flexibiliseren van arbeid gaat dan ook niet meer ten koste van het loonaandeel. Integendeel! Opdrachtgevers betalen minder en opdrachtnemers verdienen méér, terwijl er ook bodemprijzen ontstaan. Een maatschappelijk verantwoord model dat het *ondernemerschap* en de *vakbekwaamheid* van alle mensen ondersteunt en het rendement op arbeid bevordert.

De ontwikkeling van dit model komt voort uit oorspronkelijk (wetenschappelijk) onderzoek naar de psychologisch contract van arbeidsrelaties tussen opdrachtgevers en opdrachtnemer en de waardering die zij voor hun arbeid krijgen. Die resultaten zijn van een bredere context voorzien door ze te vergelijken met waardering van arbeid in dienstverband, het gevoerde beleid ten aanzien van (flexibele) arbeid en de effecten daarvan op de economische- en psychologische waardering.

Om te laten zien hoe dit model werkt én hoe gunstig het is voor grote, kleine en individuele ondernemers en voor de overheid heeft Oraio het initiatief genomen dit samenwerkingsmodel uit te voeren. Over de visie en de achtergronden van dit model verschijnt binnenkort (eind mei 2018) het boek: *Samenwerken in een nieuwe orde, de drang naar zelfbeschikking in arbeid*.

Hoe werkt het

Opdrachtgevers en opdrachtnemers - stemmen hun behoefte onderling en in het openbaar op elkaar af. Dat stelt hen beiden in staat om steeds opnieuw een goede inschatting van het werk en de (kost)prijs te maken en zo verbeteringen aan te brengen. De combinatie van een digitale platform met regionale ‘live’ veilingbijeenkomsten voorkomt dat opdrachtnemers ‘achter de schermen’ tegen elkaar worden uitgespeeld. Door elkaar steeds te ontmoeten leert men elkaar kennen. Dat motiveert om goed werk te leveren en stimuleert het vertrouwen. Bij een ‘match’ wordt slechts 1x een klein bedrag aan transactiekosten in rekening gebracht.



Stichting Oraio

Stadsring 248-250 • 3811 HS Amersfoort • Mobiel +31 (0)6 535 197 38 • info@oraio.nl • www.oraio.nl
Kamer van Koophandel: 68491824 • BTW: NL857468649B01 • IBAN: NL29RABO 0317.8477.75



Stap 1: Opdrachtgever biedt een pakket werk tegen een maximum prijs aan als opdrachtkavel

Via het aanmeldformulier biedt de opdrachtgever als aanbieder werk aan. Denk behalve aan een omschrijving van de werkzaamheden ook aan zaken als diploma's, wettelijk voorgeschreven kwalificaties, ervaringen, beschikbaarheid voor een bepaalde periode, locatie van uitvoering, etc.

Stap 2: Online publicatie van de opdrachtkavel

Met het toezenden van het aanmeldformulier sluit de aanbieder een contract af. In overleg met ons bepaalt de aanbieder een veilingdatum en de bodemprijs (die niet wordt gepubliceerd). Daarna wordt de opdrachtkavel online gezet.

Stap 3: Opdrachtnemers bepalen hun bod

De publicatie is een uitnodiging aan de opdrachtnemers om op de veiling een bod uit te brengen. Indien een opdrachtnemer werk zoekt, aan de voorwaarden voldoet en in de gevraagde periode beschikbaar is, maakt hij als mogelijke koper een inschatting: wat zijn de werkzaamheden, heeft hij de gevraagde kwalificaties en ervaring, is hij de genoemde periode beschikbaar en wie is de aanbieder. Tevens maakt hij een inschatting van de reistijd, de concurrentie door collega's en dergelijke, omdat al deze zaken te samen van invloed zijn op de kostprijs en de opbrengst.

Stap 4: De veiling

De opdrachtnemer die voldoet aan de genoemde voorwaarden en op de vermelde veiling aanwezig is, brengt een bod uit.

Stap 5: De afslag

Zijn er meer opdrachtnemers als kopers aanwezig dan brengen ze om beurten bij afslag een bod uit. Indien zij tegen elkaar blijven bieden zakt de prijs tot de bodem, wat voordelig is voor de aanbieder. Echter, slimme kopers steunen elkaar door hun biedingen op tijd te staken. Dat zorgt voor een goede prijs voor alle opdrachtnemers.

Stap 6: Een opdrachtkavel gemijnd

Met het mijnen van het laagste bod sluit de koper een ander contract af, waardoor hij het recht en de plicht verkrijgt het werk uit te voeren. Na afloop ontvangen zowel de aanbieder als de koper per email een bevestiging van de transactie onder vermelding van de gemijnde prijs plus een code voor de factuur. Indien van toepassing kunnen gebruikte materiaal aan die factuur worden toegevoegd.

Stap 7: Contact

Na de bevestiging neemt de koper contact op met de aanbieder om meer details af te spreken en stuurt hij na afloop van de werkzaamheden (of per maand als de opdracht langer duurt) de aanbieder een factuur inclusief toe. Door het laagste bod uit te brengen verwerft de koper ook de presentatiekosten die de aanbieder heeft betaald (minus een gering bedrag aan transactiekosten).

Rekenvoorbeeld opdrachtkavel in vergelijking met dienstverband of overeenkomst van opdracht.

Functieomschrijving

Ter versterking van ons creatieve team zijn wij op zoek naar een **grafisch vormgever**. In overleg met onze accountmanagers ga je ideeën van klanten vertalen naar een vakkundig grafisch ontwerp. Bij deze uitwerking, mag je eigen creativiteit, styling en proactief meedenken richting de klant. De lay-out zal op professionele wijze uitgevoerd moeten worden, zodat deze aan de klant gepresenteerd kan worden.



Stichting Oraio

Stadsring 248-250 • 3811 HS Amersfoort • Mobiel +31 (0)6 535 197 38 • info@oraio.nl • www.oraio.nl
Kamer van Koophandel: 68491824 • BTW: NL857468649B01 • IBAN: NL29RABO 0317.8477.75

(Flexibele) arbeid
Een nieuw systeem van samenwerken



Daarna vertaal je de ontwerpen naar produceerbare bestanden voor productie. In overleg is het mogelijk te werken aan

Wij vragen

- MBO denk - en werkniveau
- Goede kennis van Indesign, Photoshop en Illustrator
- Aantoonbare werkervaring en ervaring in de branche (inzage portfolio)
- Ondernemende houding, verantwoordelijkheidsgevoel, zelfstandig en nauwkeurig werkend
- Creatief met oog voor detail
- Out-of-the-box denker
- Luisteren en actief meedenken
- Beschikbaarheid op maandag, dinsdag en woensdag 24 uur p.w. voor 12 weken.

5 Februari t/m 28 april 2018

Wij bieden

- Uitvoeren van gevarieerde werkzaamheden in eigen beheer
- In overleg professionele werkomgeving in een enthousiast en klantgericht team beschikbaar
- De opdrachtkavel wordt ingezet op 10.000,=

CAO Grafimedia 2016-2018 per 1 jan 2018 Functieniveau F maximum (netto) uurloon € 16,88.

Als werkgever betaalt u voor 288 uur € 14.625,89.

(1,35% bruto uurloon én ± € 1500,- overheadkosten voor bijvoorbeeld personeel - en salarisadministratie. De vele verplichtingen – en verantwoordelijkheden van een dienstverband komen daar nog bij. Ook als u gebruikt maakt van een uitzendbureau (1,9%) of payroll (1,6%) blijft er sprake van een dienstverband.

De werknemer ontvangt tenminste het minimumloon maar niet meer dan € 4.861,44 (288 x 16,88)

Als opdrachtgever betaalt u voor 288 uur minimaal € 12.999,36.

(288 uur x € 34,72 p. u. + € 1500,- overheadkosten voor tijdrovende offertetrajecten met het risico op meerwerk. Indien de opdracht achteraf als dienstverband wordt aangemerkt betaalt u als opdrachtgever met terugwerkende kracht 1,35% over het afgesproken uurloon.

De opdrachtnemer ontvangt € 34,72 - 36% belasting = € 22,22 p. u. Van dit bedrag kan de opdrachtnemer amper investeren in z'n sociale verzekeringen en vakbekwaamheid.

Als aanbieder van de opdrachtkavel bij Oraio betaalt u voor 288 uur bij 1 koper € 10.750,-.

(€ 10.000,- plus een bedrag van € 750,- aan 'presentatiekosten' , wat gestaffeld is aan de duur van de opdracht. De opdrachtnemer ontvangt € 34,72 p. u. – 36 % belasting + het bedrag van de presentatiekosten € 700,- = € 24, 65 p. u. In geval er meerdere kopers zijn en de kavel wordt gemijnd voor € 9.000,= betaalt de Aanbieder € 9.750,-.

De opdrachtnemer ontvangt dan € 31,25 – 36% belasting + het bedrag van de presentatiekosten € 700,- = € 22,43 p. u.



Stichting Oraio

Stadsring 248-250 • 3811 HS Amersfoort • Mobiel +31 (0)6 535 197 38 • info@oraio.nl • www.oraio.nl
Kamer van Koophandel: 68491824 • BTW: NL857468649B01 • IBAN: NL29RABO 0317.8477.75

(Flexibele) arbeid
Een nieuw systeem van samenwerken



Voordelen van dit samenwerkingsmodel op hoofdlijnen

Opdrachtgevers

Door steeds opnieuw een opdrachtkavel aan te bieden en de *prijs-kwaliteit-beschikbaarheid-verhouding* te wegen in de markt betaalt de opdrachtgever voor arbeid niet meer dan zijn verdienmodel aankan. Bovendien hoeft hij geen dienstverband aan te gaan en voorkomt hij tijdrovende offertetrajecten met kans op meerwerk. Dat geeft zekerheid in zijn bedrijfsvoering.

Opdrachtnemers

Door steeds opnieuw een opdrachtkavel in te kopen hoeft een opdrachtnemer niet werkloos te zijn en kan hij in geval van seizoenarbeid of bij (tijdelijke) arbeidsongeschiktheid zijn ondernemersrisico verminderen door zijn werkzaamheden aan te passen. Door zijn opdrachtkavels zorgvuldig te selecteren kan een opdrachtnemer bovendien sturen op zijn eigen vakbekwaamheid en zijn persoonlijke arbeidswaarde ontwikkelen.

Tezamen

Door het bedrag van de presentatiekosten 'opzij te leggen' kan de ondernemer enig reserve opbouwen, bijvoorbeeld om bij ziekte een inkomen te hebben, een arbeidsongeschiktheidsverzekering in te kopen, een bijscholing te volgen of het bedrag te bewaren voor zijn oude dag. Zó houden grote, kleine en individuele ondernemers zelf de regie, beiden elkaar bescherming en helpen ze elkaar in de ontwikkeling van hun vakbekwaamheid. Een gezamenlijke belang omdat in een kenniseconomie opdrachtgevers het volgende moment weer opdrachtnemers kunnen zijn.

Maatschappij en overheid

Eén totaalplan waarin *alle* ondernemers samenwerken en waarin het ondernemerschap en de vakbekwaamheid actief wordt ondersteund. Dat verkleint de ondernemersrisico's en vergroot de risicobereidheid om zelf te gaan ondernemen. Daarnaast stimuleert het de zelfstandigheid en zelfredzaamheid die deze tijdgeest verlangt.

Als alle ondernemers samenwerken verlaagt dat voor de overheid de verantwoordelijkheid om voor iedereen werkgelegenheid te scheppen om zo een inkomen te verdienen. Daarnaast verkleint dit transparante model de noodzaak om de waardering uit arbeid en de arbeidsrelaties intensief te controleren, wordt de economie gestimuleerd en de schatkist gevuld via bijvoorbeeld meer vennootschapsbelasting, accijns, btw, winst uit onderneming en inkomstenbelasting.



Stichting Oraio

Stadsring 248-250 • 3811 HS Amersfoort • Mobiel +31 (0)6 535 197 38 • info@oraio.nl • www.oraio.nl
Kamer van Koophandel: 68491824 • BTW: NL857468649B01 • IBAN: NL29RABO 0317.8477.75

