

Contracting: schenk zuivere koffie!

Contracting is een vorm van dienstverlening die steeds vaker wordt toegepast. Contracting voorziet in de behoefte van opdrachtgevers om zich vooral op hun core business te concentreren en nevenactiviteiten uit te besteden. Wanneer dat op een juridisch zuivere manier gebeurt, kan dat voor alle partijen goed uitpakken. Helaas echter wordt contracting in toenemende mate ook ingezet als een verkapt manier van uitzenden, met als doel de verscherpte wet- en regelgeving te omzeilen en daarmee de kosten te drukken. Dat is een onwenselijke ontwikkeling, die uiteindelijk alleen verliezers kent. De arbeidsrechtelijke positie van werknemers wordt ondermijnd, en ondernemers lopen een groot risico om uiteindelijk tegen de lamp te lopen en met terugwerkende kracht hoge naheffingen opgelegd te krijgen. Als je het doet, doe het dan goed; is dan ook een belangrijke stelregel voor ondernemers die zich begeven op het terrein van contracting.

Wat is contracting nu eigenlijk? Bij contracting levert het flexbedrijf een *dienst of product* aan de opdrachtgever. In plaats van, zoals bij uitzenden gebeurt, uitsluitend *arbeidskrachten* ter beschikking te stellen. Het flexbedrijf spreekt met de opdrachtgever af wat er precies gedaan moet zijn voordat de klus is geklaard. Duizend dozen vouwen? Honderd boeketten schikken? Een softwareprogramma implementeren? Het flexbedrijf neemt de verantwoordelijkheid op zich voor het *totale* werkproces: regelt leiding en toezicht op de werkvloer, zorgt dat het werk wordt uitgevoerd, draagt verantwoordelijkheid voor het eindresultaat en de levering en doet aan troubleshooting wanneer niet aan de gemaakte afspraken voldaan kan worden. Vooral het feit dat het flexbedrijf bij contracting zelf zorg moet dragen voor leiding en toezicht op de werkvloer, maakt dit tot een wezenlijk andere activiteit dan het slechts ter beschikking stellen van arbeid, zoals bij uitzenden gebeurt.

Waarom verkiezen opdrachtgevers contracting steeds vaker boven het inhuren van uitzendkrachten? In de eerste plaats omdat zij zich willen focussen op hun eigen kernprocessen. De nevenactiviteiten regelen zij dan via contracting. Daarnaast betekent het uitbesteden van een geheel werkproces ook dat de bijbehorende risico's worden uitbesteed. Dat geeft de opdrachtgever financiële zekerheid.

Contracting is, wanneer dat op een juridisch zuivere manier gebeurt, een totaal andere manier van ondernemen dan uitzenden. In de praktijk blijken ondernemingen echter maar al te vaak te opereren in een schimmig gebied tussen uitzenden en contracting. Dan worden bijvoorbeeld wel productafspraken gemaakt, maar blijft de opdrachtgever verantwoordelijk voor leiding en toezicht, of wordt er afgerekend op basis van het eindproduct terwijl met de werknemers uitzendovereenkomsten worden afgesloten. Ook de papierwerkelijkheid is in dit soort gevallen vaak niet op orde: uitzenden en contracting zijn op een oneigenlijke manier met elkaar verweven, waardoor niet met recht en rede de collectieve regelingen in de uitzendbranche buiten toepassing worden gelaten. Bij controles door StiPP, SNCU of SNA zullen dergelijke praktijken dan ook aan het licht komen en dreigen hoge naheffingen.

Hoe verleidelijk het misschien mag lijken om door middel van een halfslachtige manier van contracting collectieve regelingen te ontduiken, juridisch gezien mag dat niet en uiteindelijk zal een ondernemer daar ook zelf niet beter van worden.

Contracting is alleen geschikt voor die sectoren van de arbeidsmarkt waarin afgebakende prestaties worden geleverd. Die prestaties moeten objectief meetbaar zijn. Voorafgaand aan de opdracht moeten immers duidelijke afspraken gemaakt kunnen worden over de aard en omvang van de prestatie van de contracter. In de praktijk

betekent dat dat contracting vooral geschikt is voor laaggeschoolde arbeid in de logistiek, de landbouw en de industrie.

In het ideale geval wordt de afgesproken productie tot stand gebracht niet alleen onder *verantwoordelijkheid* van het flexbedrijf, maar ook in een eigen *ruimte* en/of met eigen *materiaal*. Hoe meer elementen van de te leveren dienst beheerst worden door de contracter, des te minder overeenkomsten bestaan er met de uitzendrelatie. Wanneer u zich als ondernemer in de flexbranche wilt onderscheiden met totale personeelsoplossingen en daarom aan de slag wil met contracting, kies daar dan bewust voor en doe het op een juridisch zuivere manier. Trek uw contracting- en uw uitzendactiviteiten uit elkaar, niet alleen in de praktijk, maar ook op papier. Leg werkprocessen en juridische verplichtingen, zoals uitvoering, levering en aansprakelijkheden, zorgvuldig vast. Overweeg goed voor welke diensten contracting van toegevoegde waarde kan zijn, en voor welke niet. Realiseer u dat u bij contracting verantwoordelijk bent voor het *totale* aangenomen proces of project met alle financiële risico's van dien. Risicoloos overstappen van uitzenden naar contracting vraagt om een enorme omslag binnen een onderneming.

[Marc Krans](#), associate bij Professionals in Flex en [Maarten Tanja](#), advocaat bij Köster Advocaten.