

Is er toekomst voor de zzp'er in de kraamzorg?

Door de invoering van integrale geboortezorg en strengere eisen van de belastingdienst vragen zelfstandig kraamverzorgenden zich af of er binnenkort nog wel plaats voor hen is. Vertegenwoordigers van de NBvK en Kraamzorg 1op1 zijn echter optimistisch: 'de kracht van de zzp'er in de kraamzorg gaat zomaar niet verloren.'

Tekst: Eveline van Herwaarden

Enkele jaren geleden was het hot news: de belastingdienst maakte een einde aan schijnconstructies en onderaannemerschap in de kraamzorg. De inspecteur was weliswaar mild, ging ervan uit dat er sprake was van onbewust afwijken van de regels, maar er moest wel iets veranderen. Controles werden aangescherpt en er werd een nieuwe wet ontwikkeld, de Wet deregulering beoordeling arbeidsrelaties (DBA). 'Hoewel de invoering van die wet is uitgesteld tot 1 januari 2018, is het voor alle zzp'ers belangrijk dat ze goed begrijpen aan welke eisen ze als zelfstandige moeten voldoen', zegt Siska de Rijke, woordvoerder van de NBvK. 'De meeste eisen aan het zelfstandig ondernemerschap gelden ook nu al. Wij zorgen ervoor dat onze leden goed geïnformeerd en voorbereid zijn op de toekomst. Dat geldt ook voor andere ontwikkelingen, zoals de oprichting van integrale geboortezorgketens, waar de zelfstandig kraamverzorgenden aansluiting bij moeten vinden.'

Karin

Karin Kleis richtte in 2014 Karin Kraamt op. Na een reorganisatie, ervaring bij meerdere kraamzorgbureaus en een uitstapje naar een andere sector, besloot ze de sprong te wagen. Kleis: 'Daar heb ik geen moment spijt van gehad. In loondienst heb je veel met protocollen te maken en word je soms bij meerdere cliënten ingepland, dat vond ik niet

prettig. Ik heb nu mijn eigen verantwoordelijkheden en kan zelf keuzes maken. Ik bepaal welk werk ik aanneem en ben flexibeler in het afstemmen van de werktijden met mijn cliënt. Dat past bij mij, ik ben een echte ondernemer. Voor de cliënt is het fijn dat ze zelf kunnen kiezen wie er komt kramen. Ik heb nog nooit zonder werk gezeten en zit vol tot augustus.' Kleis hoeft weinig moeite te doen om klanten te werven. Meestal komen ze door mond-tot-mondreclame of via haar website bij haar terecht. Soms heeft ze klanten via bureaus zoals Kraamzorg 1op1. Daarom is het geen probleem om aan het vereiste van minimaal drie verschillende opdrachtgevers te voldoen. Om op de hoogte te blijven van belangrijke ontwikkelingen heeft ze onder meer contact met collega-zzp'ers en overweegt ze toe te treden tot een netwerk.

Esther

Een andere enthousiaste zelfstandige is Esther Luyt. Zij werkt al veertien jaar als zzp'er in de regio Haarlem. Ook zij zegt: 'Het is de beste keus ooit geweest. Ik vind het fijn om van begin tot eind verantwoordelijk te zijn voor de kraamzorg bij een gezin. Ik geef me 150% en het geeft me een kick als we aan het eind van de rit allebei tevreden zijn.' Luyt heeft in de afgelopen jaren veel zien veranderen. Voorheen kon ze met één telefoontje werk regelen via vaste bureaus, nu moet ze er zelf achteraan om



Karin Kleis
Kraamverzorgende



Esther Luyt
Kraamverzorgende



Gerard de Wit
Kraamzorg 1op1

klanten te werven. Hoewel het werk als zzp'er haar uitstekend bevalt, noemt ze ook enkele nadelen. 'Het contact met de zorgverzekeraars is een lastig punt. Wij krijgen als zelfstandig kraamverzorgende geen contract met de verzekeraars. Willen we toch bij de verzekeraar factureren dan ontvangen we soms maar 50%, hooguit 80% van het NZa-tarief. Alleen bij mensen met een restitutiepolis krijg ik een volledig tarief. Dus ben je eigenlijk wel gedwongen om via een organisatie zoals Kraamzorg 1op1 te factureren zodat je meer betaald krijgt.' Als andere

nadelen noemt ze het feit dat je altijd bereikbaar moet zijn en dat kraamzorg niet goed te plannen is. Als je twee cliënten aanneemt voor januari, maar het kindje van de cliënt die je in februari had gepland wordt te vroeg geboren, dan zit je klem. Netwerken van zzp'ers blijken dan vaak uitkomst te brengen. Luyt: 'We hebben een groepsapp van 35 zzp'ers en een keer in de drie maanden komen we bij elkaar. Het is heel makkelijk om via de app een waarneming te regelen of klanten van elkaar over te nemen. Tijdens de bijeenkomsten wisselen we informatie uit, bijvoorbeeld hoe je iets aanpakt in een gezin, en regelen we zaken zoals bijscholing.'

Declareren

Ruim 350 zzp'ers maken gebruik van de diensten van Kraamzorg 1op1. De organisatie die in 2014 werd opgericht biedt zzp'ers en gezinnen die een kind verwachten de mogelijkheid om elkaar te vinden, maar ook om de facturering af te handelen. Gerard de Wit is directeur van de organisatie. 'We zagen dat er een behoefte bestond en dat hebben

we op een innovatieve manier ingevuld', vertelt hij. 'Je kunt via onze website een zzp'er zoeken die voldoet aan jouw wensen, dat doen inmiddels zo'n 2500 tot 3000 klanten per jaar. Andersom kan een kraamverzorgende via onze site ook klanten vinden.' Tevens biedt Kraamzorg 1op1 kraamverzorgenden de mogelijkheid, ook voor klanten die ze buiten de site hebben gevonden, om via hen te declareren.

Het voordeel is dat Kraamzorg 1op1 wel een contract heeft met de zorgverzekeraars en er dus een hoger tarief vergoed wordt. De Wit: 'Het is voor zelfstandig

kraamverzorgenden eigenlijk onmogelijk om zelf een contract af te sluiten met een verzekeraar. Sommigen hebben wel een betaalovereenkomst voor klanten met een restitutiepolis, maar de meeste zzp'ers krijgen niet meer dan 80% vergoed.' Luyt en Kleis maken beiden gebruik van de declaratiemogelijkheid die Kraamzorg 1op1 hen biedt. Kleis: 'Dat is voor mij praktisch en financieel voordeliger. Ik vind het wel raar dat we als zzp'ers niet rechtstreeks kunnen declareren bij de verzekeraar, zoals andere zorgverleners, maar voor nu is dit een goede oplossing.'

Samenwerken

Het vinden van aansluiting bij de VSV's en KSV's die in heel Nederland worden opgericht, is voor veel zzp'ers een heikel punt. In een aantal regio's is participatie van zelfstandig kraamverzorgenden geen probleem, maar vaak mogen ze niet deelnemen omdat ze niet aan de eisen voldoen. Het gaat dan bijvoorbeeld om HKZ-certificering of het ontbreken van een maatschap of coöperatie. Kleis vertelt dat

ze door het samenwerkingsverband in haar stad niet wordt toegelaten en dat er inmiddels al 15.000 euro wordt gevraagd voor deelname aan het VSV. 'Dat zou voor een individuele zzp'er niet eens te betalen zijn', zegt ze. 'Helaas krijgen we hierdoor ook geen informatie over wat er besproken wordt. Ik probeer nu via een verloskundigenpraktijk geïnformeerd te worden.' Voor Siska de Rijke zijn deze verhalen niet nieuw. 'Gelukkig gaat het op een aantal plaatsen goed, maar zzp'ers worden door het hele land geweigerd', zegt ze. 'De NBvK inventariseert nu welke redenen daarvoor opgegeven worden en waar dit probleem zich voordoet. Naar mijn mening is het belangrijk dat we de vrije keuze voor zorg behouden en is diversiteit in de kraamzorg juist een pluspunt in ons land. De zzp'er hoort daarom thuis in het samenwerkingsverband. Ons idee is om dat via vertegenwoordigers van regionale netwerken van zzp'ers te doen.' Inmiddels werden door actief stimuleren vanuit de NBvK al veertien zzp-netwerken opgericht. Luyt zegt hierover: 'Petje af voor de NBvK, want zij hebben ons tot in den treure uitgelegd dat het belangrijk is om netwerken aan te gaan met andere zzp'ers. Willen we meepraten dan moeten we in ieder geval samenwerken!'

Optimistisch

Veel zzp'ers maken zich zorgen over de toekomst. Zullen zij met de komst van de samenwerkingsverbanden en een integraal tarief niet buiten de boot vallen? Ook Luyt vraagt zich af hoe dit goed gaat komen: 'Ik heb geen idee hoe we het op moeten lossen. Terwijl verloskundigen juist zo graag met

ons werken, krijgen we er nu vanuit het VSV niks voor terug. Ik hoop dat ze nog voor ons op gaan komen. Aan de andere kant denk ik dat wij door de flexibiliteit en kwaliteit die we leveren juist weleens aan het langste eind zouden kunnen trekken omdat er altijd vraag naar ons zal zijn.' De Wit en de Rijke zijn ondanks de huidige strubbelingen optimistisch. De Wit is er bijna 100% zeker van dat de zzp'er blijft bestaan. 'We zijn voortdurend in overleg met de belastingdienst en hebben de modelovereenkomst al klaarliggen, daar voorzie ik geen problemen', zegt hij. 'Daarnaast zie je in de maatschappij een grote trend van flexibilisering en een groeiend aantal zzp'ers, dat kun je niet meer teruggedraaien. Juist in de kraamzorg, met zijn pieken en dalen in de vraag, is hier plaats voor. Ook de vraag naar specialisaties, zoals natuurlijke kraamzorg, of bijvoorbeeld een religieuze achtergrond, zal eerder toenemen dan verdwijnen. Wel zullen ze in de toekomst natuurlijk

volgens de regionaal ontwikkelde zorgpaden moeten werken.' De Rijke, die inzake de zzp'ers veel met Kraamzorg 1op1 optrekt, is het hier helemaal mee eens. De discussie

afsluitend zegt zij: 'Het oprichten van samenwerkingsverbanden leidt her en der tot een machtsspel. Als er straks een integraal geboortezorgtarief is valt er immers geld te verdienen. Maar ze mogen de zzp'ers niet buitensluiten, anders leggen wij het voor aan de Autoriteit Consument en Markt (ACM). Bovendien is er aantoonbaar vraag naar zzp'ers en leveren zij een geweldige kwaliteit. Dat maakt mij optimistisch, er is genoeg aanbod voor iedereen en als we ons aan de eisen houden en goed samenwerken blijft de zzp'er gewoon bestaan.' ■



Siska de Rijke
NBvK

'Het contact met de zorgverzekeraars is een lastig punt'

'Er wordt €15000 gevraagd voor deelname aan VSV'