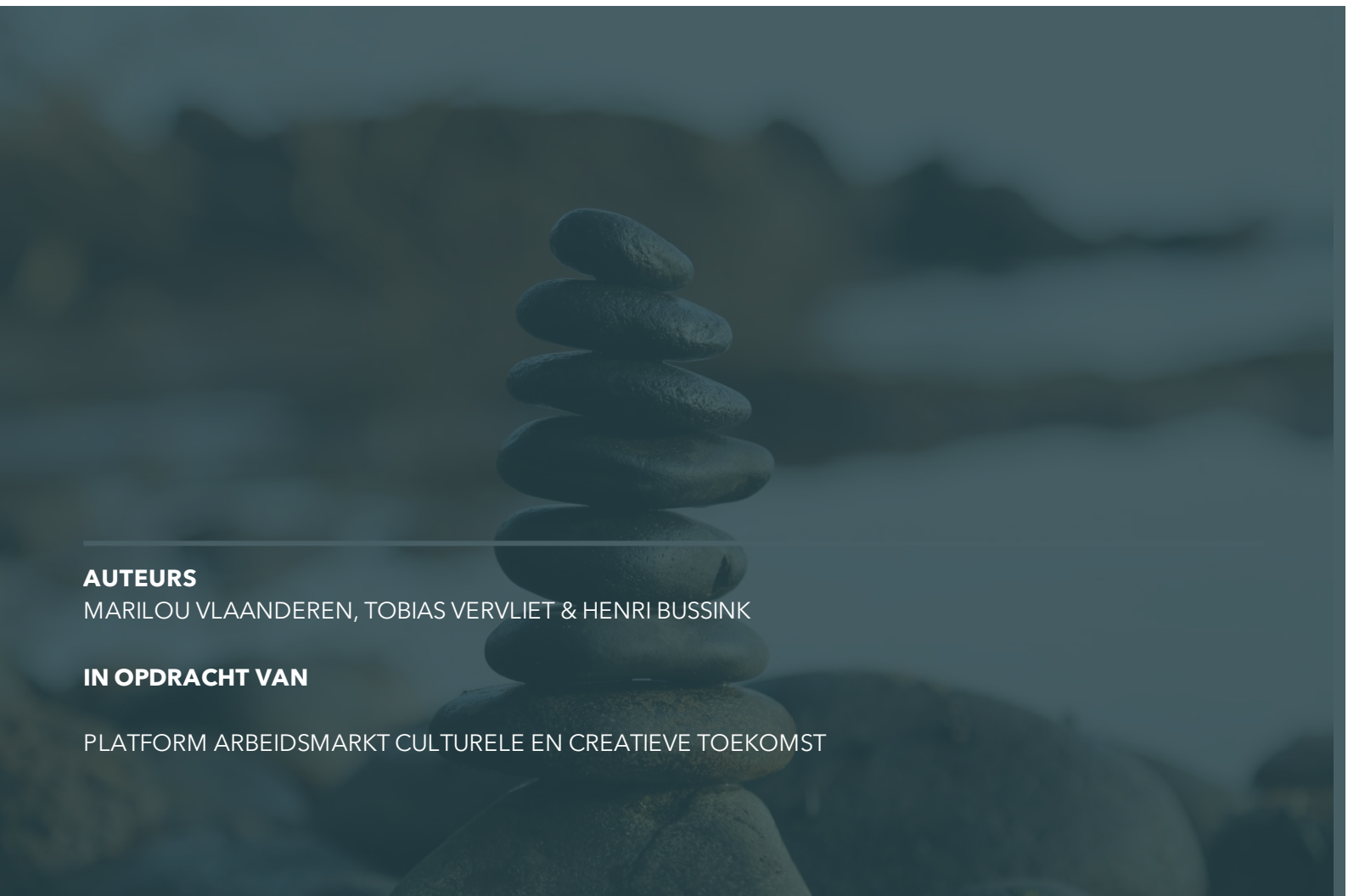


OP ZOEK NAAR BALANS TUSSEN FLEXIBILITEIT EN (INKOMENS)ZEKERHEID

ONDERZOEK NAAR DE TARIEFSTRUCTUUR VAN ZZP'ERS IN DE
CULTURELE EN CREATIEVE SECTOR

RAPPORT

seo • economisch onderzoek



AUTEURS

MARILOU VLAANDEREN, TOBIAS VERVLiet & HENRI BUSSINK

IN OPDRACHT VAN

PLATFORM ARBEIDSMARKT CULTURELE EN CREATIEVE TOEKOMST

Samenvatting

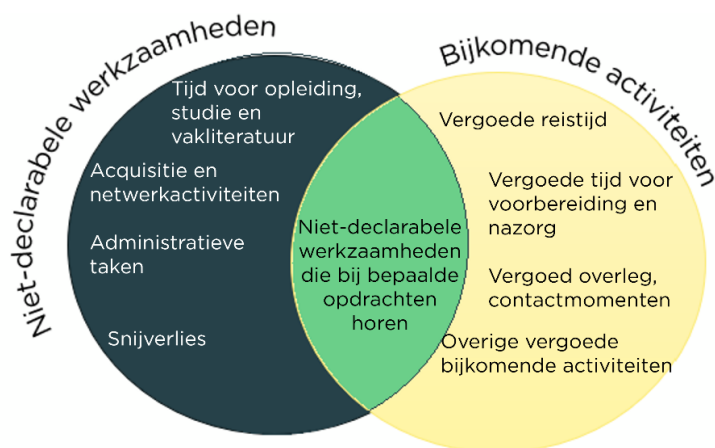
Flexibele opdrachten brengen voor zzp'ers in de culturele en creatieve sector vaak extra kosten met zich mee, vooral door de extra niet-declarabele werkzaamheden zoals voorbereiding en overleg. Deze kosten worden lang niet altijd doorberekend in het tarief, terwijl dit wel bijdraagt aan een eerlijke beloning. Een standaardtoeslag voor flexibiliteit kan helpen om deze kosten beter te verdelen tussen zzp'ers en opdrachtgevers.

Dit onderzoek gaat over de vraag of een toeslag op flexibele opdrachten nodig is voor zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) in de culturele en creatieve sector. Flexibiliteit wordt bekeken vanuit twee aspecten: hoe lang een opdracht duurt (looptijd) en hoeveel uren per week eraan besteed worden (intensiteit). Flexibele opdrachten kunnen onzekerheid met zich meebrengen voor zzp'ers, wat ten koste kan gaan van hun inkomenszekerheid. Met een toeslag kunnen deze kosten worden doorberekend aan de opdrachtgever via een hoger tarief. Dit zorgt voor een balans tussen flexibiliteit en inkomenszekerheid: het flexicurity-principe.

Extra kosten door flexibiliteit ontstaan door werkzaamheden die niet gedeclareerd/gefactureerd kunnen worden. Niet-declarabele werkzaamheden kunnen worden onderverdeeld in twee soorten. De eerste soort zijn algemene werkzaamheden, zoals nieuwe opdrachten zoeken, administratie of scholing, die nodig zijn om de onderneming draaiende te houden. De tweede soort zijn taken die wel bij een opdracht horen, zoals voorbereiding, overleg of nazorg, maar waarvoor geen directe vergoeding wordt ontvangen.

In dit onderzoek richten we ons op de tweede categorie: niet-declarabele uren die aan een specifieke opdracht zijn verbonden. Dit is het groene vlak in Figuur S.1 hieronder: het snijvlak tussen niet-declarabele werkzaamheden en bijkomende activiteiten van opdrachten. Omdat deze werkzaamheden direct bij een opdracht horen, is het logisch om de kosten daarvan in het uurtarief te verwerken, voor zover hier nog geen afspraken over zijn gemaakt. Algemene taken zoals acquisitie worden al meegenomen in de algemene zzp-opslag bijvoorbeeld in de digiPACCT-rekentool 'Cao-loon naar zzp-tarief'.

Figuur S.1 Op het snijvlak tussen niet-declarabele werkzaamheden en bijkomende activiteiten van opdrachten



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2025)

Voor dit onderzoek hebben we een kleinschalige enquête uitgezet onder zzp'ers en opdrachtgevers in de culturele en creatieve sector. Ondanks het relatief kleine aantal observaties in de enquête, toont de analyse aan dat er een significant verband bestaat tussen de twee dimensies van flexibiliteit, namelijk looptijd en intensiteit van opdrachten, en het aandeel niet-declarabele uren binnen opdrachten. Deze significantie corrigeert voor de beperkte omvang van de steekproef en geeft aan dat het verband niet toevallig is. Dit bevestigt dat kortlopende en minder intensieve opdrachten gepaard gaan met hogere verborgen kosten, wat het belang benadrukt van een flexicurity-opslag om deze kosten eerlijker te verdelen tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers.

De praktijk in de culturele en creatieve sector

Zo blijkt uit eerdere onderzoeken dat zzp'ers in de culturele en creatieve sector te maken hebben met bijkomende werkzaamheden, en dat hier niet altijd een vergoeding tegenover staat. Uit onze enquête blijkt bovendien dat korte of minder intensieve opdrachten vaker leiden tot extra niet-declarabele uren binnen opdrachten. Hoe korter of minder intensief een opdracht is, hoe groter het aandeel uren dat niet kan worden gefactureerd. Dit onderstreept dat flexibiliteit hogere kosten betekent voor zzp'ers.

Veel zzp'ers rekenen deze extra kosten echter niet door in hun tarieven. Als dat wel gebeurt, gebeurt dit meestal via kortingen voor langere of intensievere opdrachten. Dit principe werkt in de praktijk beide kanten op: een toeslag voor kleine opdrachten en korting voor grote opdrachten. Het is een manier om de kosten eerlijk te verdelen tussen zzp'ers en opdrachtgevers. Voor de volledigheid moet gemeld worden dat in het kader van fair pay de honorering van in elk geval minimumtarieven binnen de culturele en creatieve sector door fairPACCT, een programma van Platform ACCT, wordt geadviseerd: hierop is korting ongewenst.

Een punt van aandacht is dat deze kortingen vaak niet zichtbaar zijn op de factuur. Voor opdrachtgevers lijkt het daardoor alsof ze een standaardtarief betalen, terwijl ze in werkelijkheid korting krijgen. Dit kan verwarring veroorzaken als bij een volgende opdracht wel het standaardtarief wordt gehanteerd. Het lijkt dan onterecht alsof het tarief is verhoogd.

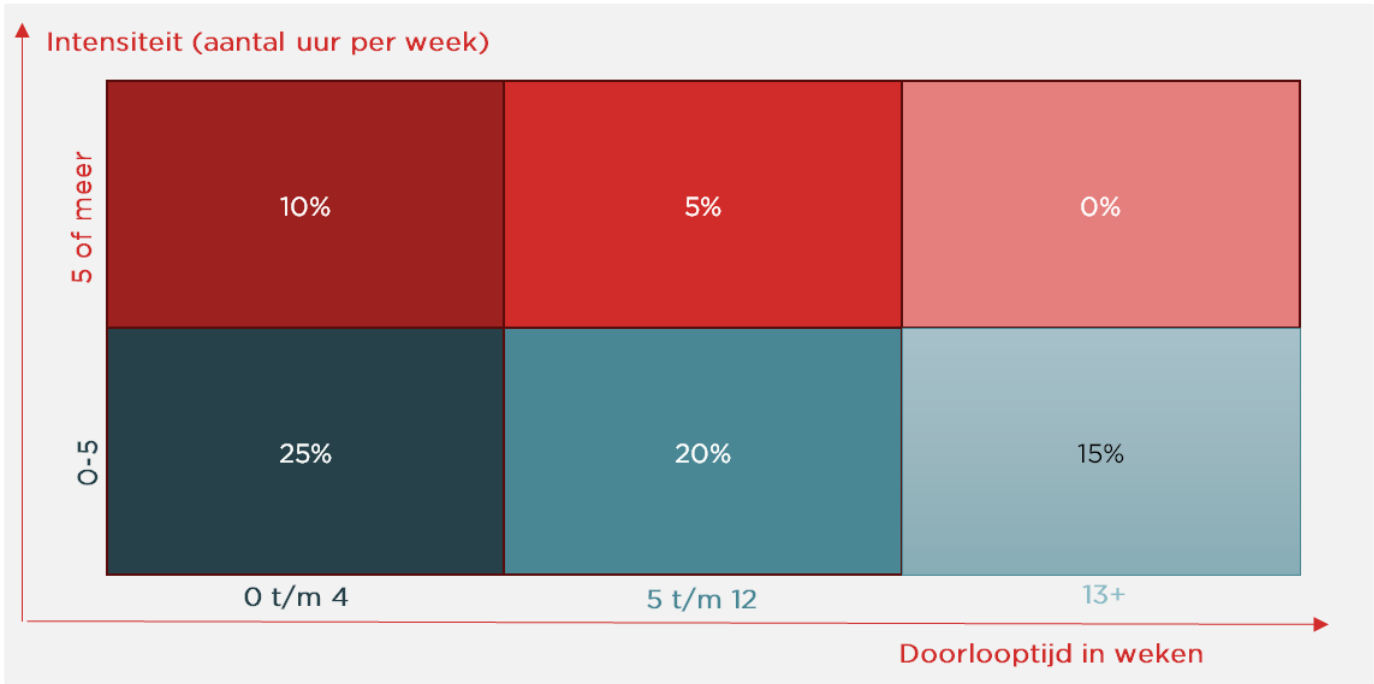
Aanbevelingen voor een flexicurity-opslag

De conclusie is dat flexibele opdrachten vaak extra niet-declarabele werkzaamheden met zich meebrengen, terwijl deze kosten in veel gevallen niet worden doorberekend. Het advies is daarom om in de digiPACCT-rekentool standaard een extra toeslag voor flexibiliteit op te nemen bovenop de algemene zzp-opslag. Dit zorgt voor een eerlijker tariefberekening. Naast de conclusie dat een flexicurity-opslag gerechtvaardigd is, komen we tot een aantal aanbevelingen over hoe deze kan worden toegepast:

1. **Niet optioneel:** toepassing van het flexicurity-principe moet niet optioneel zijn, maar een vast onderdeel van de berekening van tarieven. Als slechts een deel van de sector het flexicurity-principe toepast, kan dit anderen ontmoedigen. Wel kunnen deelsectoren ervoor kiezen om op (al dan niet bestaande) alternatieve manieren het flexicurity-principe toe te passen. Van belang is dat het flexicurity-principe wordt toegepast. Over de wijze waarop, kunnen aanvullende afspraken worden gemaakt en gehanteerd;
2. **Duur en intensiteit twee dimensies:** De enquête laat zien dat zowel de duur als de intensiteit van een opdracht invloed hebben op het aantal niet-declarabele uren. Het is daarom aan te raden een opslagpercentage te ontwikkelen dat rekening houdt met beide factoren;
3. **Verfijn de reikwijdte:** Daarnaast is het belangrijk om de categorieën voor deze toeslag te verfijnen. Op dit moment geldt de toeslag binnen de digiPACCT voor opdrachten korter dan een jaar of minder dan vier dagen per week. Maar de enquête laat zien dat vooral opdrachten korter dan drie maanden, en met name korter dan één maand, extra kosten veroorzaken. Bij intensiteit geldt dat dit vooral speelt bij opdrachten van minder dan vijf uur per week. Door de categorieën te versmallen, sluit de opslag beter aan op de praktijk;

4. **Hoogte opslagpercentages:** analyses op basis van de enquêteresultaten en andere onderzoeken tonen aan dat opdrachten met een intensiteit van minder dan vijf uur per week, gepaard gaan met ongeveer 15 procent meer niet-declarabele tijd binnen opdrachten. Ook voor opdrachten met een kortere looptijd geldt dat zij gepaard gaan met een significant hogeraandeel niet-declarabele uren binnen opdrachten. Voor opdrachten met een looptijd van minder dan vier weken is er sprake van ongeveer 10 procent meer niet-declarabele tijd, voor opdrachten met een looptijd van tussen de vier en twaalf weken is er sprake van ongeveer 5 procent meer niet-declarabele tijd;
5. **Hou rekening met beide dimensies:** het voorstel is een opslagpercentage dat rekening houdt met beide dimensies, waarbij de flexicurity-opslag gelijk is aan de som van de opslag voor een kleinere intensiteit (maximaal 15 procent) en de looptijd (maximaal 10 procent). De totale opslag bevindt zich in een range tussen 5 en 25 procent (Figuur S.2). Alleen voor opdrachten van vijf uur of meer per week én met een looptijd langer dan twaalf weken wordt geen flexicurity-opslag berekend.

Figuur S.2 Berekening opslagpercentage naar intensiteit en doorlooptijd



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2025)

Inhoudsopgave

Samenvatting	2
1 Inleiding	6
1.1 Achtergrond	6
1.2 Onderzoek	7
1.3 Onderzoeksvragen	10
1.4 Aanpak	11
1.5 Leeswijzer	11
2 Probleemanalyse	13
2.1 Flexicurity-principe	13
2.2 Economische theorie	13
2.3 De arbeidsmarkt van culturele en creatieve zzp'ers	15
2.4 Tussenconclusie	19
3 Praktijk in de culturele en creatieve sector	20
3.1 Niet-declarabele uren	20
3.2 Tarieventools	22
3.3 Twee dimensies van flexibiliteit	25
3.4 Impact van looptijd en intensiteit	29
3.5 Huidige toepassing flexicurity-principes	32
3.6 Tussenconclusie	35
4 Verkenning toepassingsmogelijkheden	37
4.1 Voorbeelden toepassing van flexicurity-principe	37
4.2 Aanknopingspunten wet- en regelgeving	39
4.3 Methodiek op basis van enquêteresultaten	43
4.4 Tussenconclusie	44
5 Aanbevelingen	46
5.1 Aanbevelingen voor een flexicurity-opslag	46
5.2 Toetsingskader	48
Referenties	51
Bijlage A Technische toelichting	53
Bijlage B Enquêteresultaten	57
Bijlage C Vragenlijst	66

1 Inleiding

Dit hoofdstuk biedt een inleiding op de relatie tussen flexibiliteit en inkomenszekerheid voor zzp'ers in de culturele en creatieve sector. We bespreken de achtergrond, de kaders van het onderzoek en de vragen die centraal staan in dit rapport.

1.1 Achtergrond

Dat binnen de culturele en creatieve sectoren met passie en gedrevenheid wordt gewerkt, staat als een paal boven water. Binnen deze sectoren werken relatief veel zelfstandigen¹, met een hoge intrinsieke motivatie. Dit maakt hen krachtig, en tegelijkertijd kwetsbaar. Zo verdwijnt het gesprek over een billijke vergoeding al snel op de achtergrond, en geldt flexibiliteit als uitgangspunt in de opdrachten die aan hen worden verstrekt.^{2,3} Dit terwijl bestaanszekerheid voor alle werkenden van belang is, ongeacht de sector waarbinnen zij werkzaam zijn.

Om de positie van werkenden te versterken en eerlijke beloning te bevorderen, is in 2020 Platform ACCT opgericht. Dit platform faciliteert sociale dialogen tussen werkenden, werkgevers, opdrachtgevers en andere belanghebbenden. Een belangrijk initiatief van Platform ACCT is het programma fairPACCT, gestart in november 2021. Dit programma richt zich op het concreet maken van eerlijke beloning en goede werkomstandigheden in verschillende deelsectoren, zoals fotografie, archeologie en popmuziek. Binnen fairPACCT worden zogenoemde ketentafels georganiseerd. Hier komen betrokken partijen samen om voorstellen te doen/adviezen te geven voor betere arbeidsvoorwaarden en het ontwikkelen van praktische hulpmiddelen, zoals tariefrichtlijnen.

Eén van de hulpmiddelen die zijn ontwikkeld, is de digiPACCT-rekentool. Deze tool zet cao-salarissen om naar zzp-tarieven, ermee rekening houdend dat een deel van de cao's eigen omzettingpercentages kent. De rekentool is bedoeld om organisaties in de culturele en creatieve sector te helpen bij het opstellen van begrotingen die gebaseerd zijn op eerlijke beloning. Daarnaast biedt het zzp'ers inzicht in een redelijke vergoeding voor hun werkzaamheden. De tool houdt rekening met factoren zoals het aantal werkbare uren per jaar en sectorale verschillen. In augustus 2024 is de rekentool vernieuwd om beter aan te sluiten bij de actuele ontwikkelingen en behoeften binnen de sector.

Flexibiliteit en inkomenszekerheid

Over het belang van flexibiliteit in de culturele sector schreven de Sociaal Economische Raad (SER) en de Raad voor Cultuur (RvC) in 2016: "Culturele instellingen zijn terughoudend om mensen in vaste dienst te nemen. Dit komt door het projectmatige karakter van veel van het werk, de onzekere financiële situatie en de kosten die zijn verbonden aan een vast dienstverband." Aan de vraagzijde van arbeid bestaat daarmee een prikkel om te werken met opdrachten en contracten die beperkt zijn in omvang en/of looptijd, of die anderszins flexibiliteit bieden voor de opdrachtgever.

¹ In de culturele en creatieve sector werkte in 2017/2019 61 procent als zelfstandige, zie: [Monitor Kunstenaars en andere werkenden met een creatief beroep, 2021 | CBS](#)

² [Verkenning arbeidsmarkt culturele sector \(ser.nl\)](#)

³ [Passie gewaardeerd - Versterking van de arbeidsmarkt in de culturele en creatieve sector \(ser.nl\)](#)

De verschillende belangen die spelen op de culturele en creatieve arbeidsmarkt vragen erom dat deze zorgvuldig, en in afstemming met elkaar, worden afgewogen. Ofwel, dat er wordt gezocht naar een balans tussen flexibiliteit en inkomenszekerheid. Dit sluit aan bij de bredere ontwikkelingen in adviezen en beleid, zoals de invoering van de Wet arbeidsmarkt in balans en het advies van de Commissie Regulering van Werk (Commissie-Borstlap), verschenen in 2020. Uitgangspunt hierin is dat toenemende flexibilisering op de arbeidsmarkt gepaard moet gaan met aandacht en proactief beleid voor inkomenszekerheid van de flexibele werknemer of zelfstandige, ook wel bekend als het ‘flexicurity-principe’.

Concreet stelt de Commissie-Borstlap voor om de waarde van flexibiliteit voor opdrachtgevers/werkgevers expliciet te beprijzen in de tarieven/lonen die zij hanteren. Dit om externe flexibiliteit te reserveren voor tijdelijke situaties waar dit daadwerkelijk toegevoegde waarde biedt of aansluit bij de voorkeuren van werkenden. Een mogelijke vertaling naar de praktijk is het hanteren van opslagtarieven, waarbij de hoogte van de tarieven toeneemt naarmate contracten in looptijd en/of omvang worden beperkt.

De rekentool ‘cao-loon-naar-zzp-tarief’ van digiPACCT biedt dan ook als optie om aanvullend op het voorgestelde uurtarief incl. de algemene zzp-opslag het ‘flexicurity-toeslag’ te berekenen. Vooralsnog wordt in deze rekentool uitgegaan van een aantal opslagpercentages, naar rato van de duur van het contract of het aantal dagen per week (Tabel 1.1). Deze rekenmethode is voorlopig vastgesteld.

Tabel 1.1 Voorlopige opslagpercentages DigiPACCT-tool

Criteria	Specificatie	Opslagpercentage
Duur van de opdracht of het contract	1 t/m 7 dagen	50%
	8 dagen t/m 1 maand	25%
	1 maand t/m 6 maanden	15%
	7 t/m 12 maanden	10%
Aantal dagen per week	1 dagdeel	50%
	1 dag	25%
	2 dagen	15%
	3 dagen	10%

Bron: Platform ACCT (2024).

Deze rekenmethode is voorlopig vastgesteld. Om te komen tot een definitief voorstel, heeft het Platform Arbeidsmarkt Culturele en Creatieve Toekomst (Platform ACCT) toegezegd om een onderzoek te laten uitvoeren naar een passende vertaling van flexicurity naar de arbeidsmarkt van zelfstandigen in de culturele en creatieve sectoren. De centrale vraag hierbij is hoe flexibele arbeidsverhoudingen en economische zekerheid voor zzp’ers in de culturele en creatieve sector in balans kunnen worden gebracht. Hierbij dient te worden onderzocht of een opslag op het tarief een passend middel is, en zo ja, welke hoogte daarbij passend zou zijn.

1.2 Onderzoek

Afbakening

De SER en de RvC (2016, 2017) signaleren meerdere knelpunten voor het komen tot een billijke vergoeding voor zzp’ers. Zo zijn veel zzp’ers niet verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid en bouwen zij onvoldoende pensioen op.

Dit maakt hun financiële situatie extra kwetsbaar. Ook gaat een groot deel van de discussie over de hoogte van de tarieven zelf. Deze zouden niet altijd toereikend zijn, door een gebrekkige onderhandelingspositie aan de kant van zzp'ers. Daarnaast beschrijven de SER en de RvC een druk van vrijwillige inzet, waar vrijwilligers betaalde krachten verdringen en zorgen voor een neerwaartse druk op de tarieven die zij kunnen vragen.

Net zoals de discussie rondom *Fair Pay* uit meerdere elementen bestaat, bevat ook de digiPACCT-rekentool verschillende onderdelen. Naast het berekenen van een basisuurtarief houdt de tool rekening met opslagen voor sociale zekerheid, zoals arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en pensioenvoorzieningen. Het resultaat 'onder de streep' is een tarief dat rekening houdt met de verschillende elementen die onderdeel uitmaken van *Fair Pay*.

Ons onderzoek richt zich uitsluitend op één onderdeel van de rekentool, namelijk een eventuele extra opslag voor flexibele opdrachten. Deze eventuele opslag komt bovenop de andere onderdelen die bepalend zijn voor de tariefstelling. Een flexicurity-opslag is daarmee geen opzichzelfstaand instrument wat zorgt voor *Fair Pay*. Daarvoor moeten op de eerste plaats de basisonderdelen – en specifiek het basisuurtarief – op orde zijn.

Binnen deze context richt dit onderzoek zich dus nadrukkelijk niet op de hoogte van de tarieven *an sich*. In plaats daarvan richt het onderzoek zich op de vraag of en hoe tarieven moeten *variëren* naarmate opdrachten verschillen in flexibiliteit.

Flexicurity-principe

Het flexicurity-principe richt zich op het **spanningsveld** tussen enerzijds de belangen bij inkomenszekerheid voor zzp'ers, en anderzijds belangen bij flexibiliteit voor opdrachtgevers. Dit spanningsveld ontstaat wanneer (een vorm van) flexibiliteit financiële baten oplevert voor de opdrachtgever, en tegelijkertijd financiële lasten opwerpt voor de zzp'er. Wanneer de financiële effecten niet worden meegenomen in de tariefstelling, kan **marktfalen** ontstaan. Marktfalen is een economische term voor situaties waarin de markt niet zorgt voor een goed evenwicht tussen vraag en aanbod. Het gevolg is minder economische welvaart, met name op de langere termijn.

Om het evenwicht te herstellen, moeten eventuele kosten van flexibiliteit aan de kant van de zzp'er worden ingeprijsd in de tariefstelling. Dit betekent concreet dat zzp'ers in hun tarieven worden gecompenseerd voor de extra financiële lasten die zij ondervinden bij een meer flexibele opdracht. In een perfect evenwicht zijn de baten en kosten van flexibiliteit evenredig tussen de opdrachtgever en opdrachtnemer verdeeld. Een mogelijke vorm om te komen tot een evenwicht, is aan de hand van een flexicurity-opslag. Andere mogelijke vormen zijn een minimale urengarantie of compensatie voor beschikbaarheid of last-minute annuleringen.

De vraag of een flexicurity-opslag gerechtvaardigd en noodzakelijk is, begint dus bij de vraag of er financiële effecten van flexibiliteit zijn die nog niet of beperkt door de markt worden ingeprijsd. Deze vraag valt uiteen in twee deelvragen, namelijk:

- Hoe en in hoeverre gaat flexibiliteit in opdrachten gepaard met financiële lasten voor zzp'ers, en;
- Hoe en in hoeverre worden mogelijke financiële lasten van flexibiliteit al ingeprijsd in de huidige tariefstelling?

Dimensies van flexibiliteit

Voor het in kaart brengen van de financiële gevolgen van flexibele opdrachten voor zzp'ers, richten we ons op twee vormen van flexibiliteit: de looptijd en intensiteit van opdrachten. Onder **looptijd** verstaan we de totale periode waarover de opdracht wordt uitgevoerd. Onder **intensiteit** verstaan we de tijd die de zzp'er per week aan een

opdracht besteedt, gemeten in het gemiddelde aantal uren per week. Samen bepalen deze de looptijd en de intensiteit de omvang van de opdracht.

Opdrachten met een kortere looptijd en/of minder intensiteit bieden meer flexibiliteit voor opdrachtgevers. Met kortere opdrachten zijn opdrachtgevers wendbaarder: zij kunnen sneller schakelen en een opdracht beëindigen als de omstandigheden veranderen. Hetzelfde geldt voor opdrachten met minder uren per week: een beperkt aantal uren per opdracht zorgt ervoor dat opdrachtgevers makkelijker kunnen bij- en afschalen, en daarmee wendbaarder zijn in het inschakelen van zzp'ers. Daar waar opdrachtgevers behoefte hebben aan flexibiliteit, bijvoorbeeld omdat zij zelf onzekerheid ervaren in hun projectplanning of financiering, worden zij daarmee financieel geprikkeld om meer kortdurende en opdrachten van een lagere intensiteit te verlenen aan zzp'ers.

Aan de kant van de zzp'ers kunnen financiële lasten ontstaan als gevolg van meer flexibele opdrachten. Naast dat zzp'ers minder zekerheid ervaren, kunnen meer kortlopende en minder intense opdrachten ervoor zorgen dat zij een groter deel van hun tijd besteden aan **niet-declarabele werkzaamheden**.

Niet-declarabele werkzaamheden

Zzp'ers verdienen hun geld door uren te factureren aan opdrachtgevers. Dit zijn de uren die zij direct aan een opdracht werken, zoals het uitvoeren van de afgesproken werkzaamheden. Naast deze uren besteden zzp'ers ook tijd aan werkzaamheden waarvoor ze geen factuur kunnen sturen. Dit worden niet-declarabele uren genoemd.

Sommige van deze niet-declarabele werkzaamheden zijn al opgenomen in de digiPACCT-rekentool. Dit zijn vooral algemene taken die niet bij één specifieke opdracht horen. Denk aan snijverlies (kleine niet-declarabele gaten in de agenda), het zoeken van nieuwe opdrachtgevers en administratie zoals het bijhouden van de boekhouding of het maken van contracten. Ook tijd voor het volgen van opleidingen, lezen van vakliteratuur en het onderhouden van bedrijfsmiddelen die voor meerdere opdrachten worden gebruikt, vallen hieronder. Daarnaast kan het gaan om het ontwikkelen van diensten die bij verschillende opdrachtgevers inzetbaar zijn.

Naast deze algemene niet-declarabele werkzaamheden zijn er ook uren die bij een specifieke opdracht horen, maar toch niet kunnen worden gefactureerd. Dit zijn bijvoorbeeld uren die niet gepland waren, zoals extra voorbereiding, nazorg, een onverwacht overleg of (extra) reistijd waarvoor geen vergoeding is afgesproken. Deze uren maken het moeilijker voor zzp'ers om genoeg betaalde tijd over te houden, wat gevolgen kan hebben voor hun inkomen.

Niet-declarabele werkzaamheden zijn kosten aan de kant van de zzp'er. Zo besteden ze tijd aan werk waar zij niet aan verdienen. Hierdoor blijft er minder tijd over voor declarabele werkzaamheden, met nadelige gevolgen voor het inkomen.

Buiten beschouwing

In de praktijk kunnen kortdurende en minder intensieve opdrachten leiden tot periodes van 'leegloop', wat voor zzp'ers neerkomt op (gedeeltelijke) werkloosheid. Voor werknemers wordt het risico op werkloosheid gedekt door de Werkloosheidswet (WW), waarbij zij door het betalen van WW-premies aanspraak kunnen maken op een WW-uitkering. Voor zzp'ers geldt dit echter niet: een tekort aan opdrachten wordt beschouwd als ondernemersrisico. Dit houdt in dat zzp'ers zelf verantwoordelijk zijn voor het voorzien in voldoende werk. Onze analyse focust zich daarom enkel op de verdeling tussen declarabele en niet-declarabele tijd, gegeven de tijd die een zzp'er per week aan werk besteedt.

Ook buiten beschouwing vallen **andere vormen van flexibiliteit**. Hieronder verstaan we bijvoorbeeld veranderingen in de aard van de werkzaamheden, vergoedingen voor last-minute annuleringen en eisen rondom beschikbaarheid buiten de afgesproken werktijden. Deze aspecten hebben naar verwachting invloed op werk en inkomen van zzp'ers. Echter zijn deze factoren vaak sterk afhankelijk van de specifieke afspraken tussen opdrachtgever en opdrachtnemers verschillen ze per opdracht. In deelsectoren waar dit sterk speelt wil fairPACCT samen met ketentafels compensatievoorstellen gaan doen.

1.3 Onderzoeksvragen

In ons onderzoek sluiten we aan bij de hoofd- en deelvragen die in de aanvraag door Platform ACCT zijn geformuleerd.

Hoofdvraag

Hoe kan het flexicurity-principe op een verantwoorde manier⁴ worden toegepast op de tariefstelling voor zzp'ers in de culturele en creatieve sector, en welke aanbevelingen kunnen worden gedaan met betrekking tot de hoogte van de opslag op basis van specifieke factoren, in het bijzonder bij kleinere opdrachten qua lengte en omvang?

Deelvragen

1. **Wat wordt er in de literatuur verstaan onder flexicurity, en hoe is dit concept toepasbaar op zzp'ers in de culturele en creatieve sector?**
 - a. Wat zijn de kernprincipes van flexicurity volgens bestaande literatuur?
 - b. Hoe kan het concept worden vertaald naar de specifieke context van zzp'ers in de culturele en creatieve sector?
2. **Welke (theoretische) modellen en benaderingen zijn er ontwikkeld met betrekking tot tariefstelling voor flexibel werk, en hoe zijn deze toepasbaar op de culturele en creatieve sector?**
 - a. Welke modellen voor tariefstelling houden rekening met flexibiliteit en onzekerheid?
 - b. Hoe kunnen deze modellen worden aangepast voor zzp'ers in deze sector?
3. **Hoe wordt het principe van flexicurity momenteel toegepast in andere sectoren en/of landen, en wat zijn de resultaten daarvan?**
 - a. Welke best practices bestaan er voor de toepassing van flexicurity in andere sectoren?
 - b. Wat kunnen we leren van internationale ervaringen met het balanceren van flexibiliteit en inkomenszekerheid?
4. **Zijn er aanknopingspunten voor flexicurity in de Nederlandse wetgeving en/of de culturele en creatieve sector gelet op andere werkenden met een tijdelijk contract en/of een korte arbeidsduur?**
 - a. Wat is er in de Wet arbeidsmarkt in balans geregeld voor oproep- en uitzendkrachten? Wat zegt de Werkloosheidswet over kleine contracten?
 - b. Hebben of hanteren organisaties van werkverleners en/of werkenden in de culturele en creatieve sector vuistregels voor flexicurity bij zzp'ers?
5. **Welke factoren zouden in aanmerking moeten worden genomen bij het bepalen van de hoogte van de opslagpercentages volgens het flexicurity-principe?**
 - a. Welke economische, sociale en sectorale factoren zijn van invloed op de noodzaak en rechtvaardiging van hogere tarieven voor flexibiliteit?

⁴ Onder een verantwoorde manier kan worden verstaan: met oog voor de consequenties voor zzp'ers, opdrachtgevers en het bredere aanbod in de culturele en creatieve sector. Zie ook de aspecten die in het toetsingskader (paragraaf 5.2) zijn opgenomen.

- b. Hoe kunnen deze factoren worden gewogen bij het vaststellen van de opslagpercentages?
- 6. **Welke concrete aanbevelingen kunnen worden gedaan met betrekking tot de invulling van het flexicurity-principe voor zzp-tarieven in de culturele en creatieve sector?**
 - a. Wat is een verdedigbaar opslagpercentage voor verschillende niveaus van flexibiliteit, gebaseerd op de onderzoeksbevindingen?
 - b. Uit welke elementen dient/dienen dit opslagpercentage/deze opslagpercentages te bestaan?
 - c. Eventueel andere beleidsaanbevelingen gericht op de financiële relatie tussen flexibiliteit en (inkomens)zekerheid voor zzp'ers.
- 7. **Hoe kunnen de voorgestelde aanbevelingen voor flexicurity worden getoetst aan een aantal factoren zoals werkbaarheid en economische impact?**
 - a. Welke criteria en meetmethoden kunnen worden gebruikt om de effectiviteit en rechtvaardigheid van de aanbevelingen te evalueren?
 - b. Wat zijn de verwachte gevolgen van de implementatie van deze aanbevelingen voor de bredere culturele en creatieve arbeidsmarkt?

1.4 Aanpak

Voor het onderzoek is gebruik gemaakt van een mix van kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden. Ten eerste hebben er **twalf interviews** plaatsgevonden. Deze interviews waren gericht op het in kaart brengen van het belang van het toepassen van het flexicurity-principe in de culturele en creatieve sector. In deze gesprekken stonden ervaringen van (vertegenwoordigers van) zzp'ers en opdrachtgevers in de culturele en creatieve sector centraal. Tien van de twalf gesprekken werden gevoerd met vertegenwoordigers die bij vijf ketentafels van het PlatformACCT zijn aangesloten: Beeldende kunst, Fotografie, Cultuureducatie & Amateurkunst, Marketing & Communicatie en Film/Audiovisuele productie. De overige twee gesprekken zijn gevoerd met experts met kennis en ervaring over het zoeken naar balans tussen flexibiliteit en inkomenszekerheid.

Aanvullend is een **deskstudie** uitgevoerd. Het desk research bestond uit meerdere onderdelen: studies naar wetenschappelijke literatuur, internationale voorbeelden, praktijkinstrumenten, relevante wetgeving en beleidsdocumenten. De bevindingen uit de deskstudie komen terug in de verschillende onderdelen van het onderzoek: van de probleemanalyse, naar de beschrijving van de praktijk in de culturele en creatieve sector, tot en met de verkenning van toepassingsmogelijkheden.

Ten slotte is een **enquête** gehouden onder zzp'ers en opdrachtgevers in de culturele en creatieve sector. De enquête is uitgezet via PlatformACCT en liep tot en met 15 november 2024. De vragenlijst is in Bijlage C terug te vinden. De enquête had hoofdzakelijk als doel om zicht te geven op de relatie tussen flexibiliteit van opdrachten en kosten (in de vorm van niet-declarabele uren) voor zzp'ers. Daarnaast geeft de enquête aanvullend inzicht op de huidige praktijk, zoals de mate waarmee vuistregels voor flexibiliteit reeds worden toegepast in de tariefstelling. Meer informatie over de enquête en de uitkomsten zijn terug te vinden in Bijlage B.

1.5 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 bevat de probleemanalyse. Hierin gaan we in op hoe flexibiliteit extra kosten veroorzaakt voor zzp'ers, wat de economische theorie hierover zegt en waarom de markt niet altijd goed functioneert. Dit legt de basis voor het begrijpen van de noodzaak van interventies. In hoofdstuk 3 richten we ons op de praktijk in de culturele en creatieve sector. Aan de hand van data en inzichten uit het veld onderzoeken we hoe tarieven worden bepaald en

welke impact looptijd en intensiteit van opdrachten hebben op niet-declarabele uren. Hoofdstuk 4 verkent de mogelijkheden om het flexicurity-principe toe te passen. We kijken naar voorbeelden uit andere sectoren en landen, relevante wet- en regelgeving en hoe deze kunnen bijdragen aan een betere tariefstelling voor zzp'ers. Hoofdstuk 5 sluit af met de aanbevelingen voor een flexicurity-opslag en aanbevelingen voor een toetsingskader.

2 Probleemanalyse

In dit hoofdstuk onderzoeken we de problemen die zzp'ers in de culturele en creatieve sector ervaren bij het balanceren van flexibiliteit en inkomenszekerheid. We kijken naar hoe flexibiliteit invloed heeft op de kostenstructuur van zzp'ers, hoe economische theorieën dit verklaren en waarom de markt in de culturele en creatieve sector vaak niet goed functioneert. Dit biedt inzicht in de uitdagingen en voorwaarden die nodig zijn om tot eerlijke tarieven te komen.

2.1 Flexicurity-principe

Het flexicurity-principe is geïnspireerd op ervaringen uit landen vaak gericht op werknemers, zoals Denemarken. Dit model combineert flexibiliteit voor werkgevers met zekerheid voor werknemers. In Denemarken kunnen werkgevers werknemers eenvoudig aannemen of ontslaan, maar daar staat een royaal vangnet tegenover. Werknemers hebben toegang tot goede werkloosheidsuitkeringen en programma's die hen begeleiden naar nieuw werk, zoals scholing. Dit systeem zorgt ervoor dat flexibiliteit mogelijk is zonder dat werkzekerheid verloren gaat. In Nederland worden vergelijkbare principes toegepast, wat helpt om de balans tussen flexibiliteit en zekerheid te bewaren. Een voorbeeld is de Wet arbeidsmarkt in balans (WAB), waarbij flexibele arbeid gepaard gaat met meer voorwaarden die moeten zorgen voor extra zekerheid voor tijdelijke en oproepkrachten. In Zuid-Europese landen, zoals Spanje en Griekenland, zijn zulke systemen minder ontwikkeld. Daar ontbreekt vaak een goede balans, wat negatieve gevolgen heeft voor werkzekerheid en economische stabiliteit.

In Nederland speelt de discussie over flexibiliteit en zekerheid ook bij zzp'ers. Flexibiliteit kan financiële voordelen opleveren voor opdrachtgevers. Tegelijk zorgt het vaak voor extra kosten bij zzp'ers. Denk hierbij aan opdrachten die op het laatste moment veranderen of worden geannuleerd. Ook onduidelijke planningen of wisselende werkroosters maken dat zzp'ers meer tijd kwijt zijn dan vooraf gedacht. Deze kosten worden niet altijd doorberekend in de tarieven, waardoor de lasten voor flexibiliteit vooral bij de zzp'er liggen. Dit kan zorgen voor oneerlijke verhoudingen en lagere inkomenszekerheid.

Om deze ongelijkheid te verminderen, is het belangrijk dat zzp'ers de kosten van flexibiliteit meenemen in hun tarieven. Dit kan bijvoorbeeld door het toepassen van een flexicurity-opslag. Zo'n opslag compenseert zzp'ers voor de financiële lasten die samenhangen met flexibiliteit. In een ideale situatie zijn de kosten en baten eerlijk verdeeld tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Dit helpt niet alleen de zzp'er, maar zorgt ook voor een gezondere markt waarin beide partijen profiteren.

2.2 Economische theorie

Vanuit de economische theorie ontstaat een prijs door een samenspel van vraag en aanbod. Dit geldt ook voor de inzet van zzp'ers in de culturele en creatieve sector. De vraag naar hun werk wordt bepaald door de waarde die zij voor opdrachtgevers creëren. Aan de andere kant wordt het aanbod beïnvloed door de kosten die zzp'ers maken, zoals voor voorbereiding, administratie of reizen.

Flexibiliteit speelt hierbij een belangrijke rol. Opdrachtgevers ervaren de inzet van zzp'ers vaak als een voordeel omdat het hen de mogelijkheid geeft om snel te schakelen. Deze wendbaarheid maakt het aantrekkelijker om een zzp'er in te huren. Tegelijk brengt flexibiliteit ook kosten met zich mee voor de zzp'er. Bij kortere opdrachten zijn ze vaak extra tijd kwijt aan zaken die ze niet kunnen declareren, zoals voorbereiding of overleg. Dit betekent dat er minder tijd overblijft voor uren die wel betaald worden.

Deze kosten worden in algemene zin meegenomen in de tarieven. Zzp'ers die veel flexibiliteit bieden, rekenen een hoger tarief om hun extra kosten te dekken. Zonder deze compensatie zouden veel zzp'ers kortdurende of kleine opdrachten vermijden, omdat ze financieel minder aantrekkelijk zijn. Volgens de economische theorie zorgt marktwerking ervoor dat dit soort verschillen in tarieven vanzelf ontstaan. Opdrachten die veel flexibiliteit vragen, worden duurder, terwijl opdrachten met meer stabiliteit goedkoper kunnen blijven. Zo ontstaat er balans tussen kosten en opbrengsten.

Mogelijk marktfalen

Toch werkt de markt niet altijd zoals bedoeld. Marktwerking houdt in dat vraag en aanbod elkaar in evenwicht houden door middel van prijzen. Als er veel zzp'ers zijn en weinig vraag, maakt dit het moeilijker voor zzp'ers om voldoende opdrachten te krijgen. Ze accepteren dan vaak lagere tarieven om toch werk te hebben. Hierdoor worden de tarieven in de markt lager.

In een goed werkende markt zou dit ervoor zorgen dat sommige zzp'ers de sector verlaten. Zij gaan bijvoorbeeld werken in andere sectoren waar ze meer kunnen verdienen. Dit proces heet efficiënte verdeling van arbeid. Zzp'ers blijven verhuizen naar andere sectoren totdat het werken in de culturele en creatieve sector weer aantrekkelijk genoeg is, financieel gezien. Door minder aanbod stijgen de tarieven weer, en komt de markt in balans.

Toch zijn de tarieven in de culturele en creatieve sector vaak structureel lager dan in andere sectoren. Dit komt niet altijd door marktfalen. Veel zzp'ers blijven in deze sector werken omdat ze een sterke passie hebben voor hun vak, zoals in het rapport *Passie gewaardeerd* wordt beschreven. Ze zijn hierdoor minder gevoelig voor financiële nadelen.

Maar als te veel zzp'ers blijven, ondanks lage tarieven, ontstaat een structureel overaanbod. Dit kan bijvoorbeeld gebeuren als zzp'ers zichzelf vooral zien als kunstenaar of koste wat het kost als creatieve professional willen blijven werken. Wanneer mensen onvoldoende oog hebben voor betere alternatieven, blijven deze onbenut. Er is wel een mogelijkheid om arbeid beter te verdelen, maar door een gebrek aan marktwerking komt deze niet tot stand. In dit geval is er sprake van marktfalen. In zo'n geval blijven de tarieven laag en blijft het voor veel zzp'ers moeilijk om rond te komen.

Een ander risico op marktfalen ligt bij de informatievoorziening. Voor een gezonde markt is het belangrijk dat tarieven transparant zijn en dat beide partijen begrijpen hoe kosten, zoals die voor flexibiliteit, worden doorberekend. In de praktijk is dit vaak niet het geval. Zo worden kortingen of opslagpercentages voor flexibele opdrachten lang niet altijd expliciet vermeld op facturen. Dit kan leiden tot misverstanden of zelfs weerstand bij opdrachtgevers, wat de marktwerking verder belemmert.

2.3 De arbeidsmarkt van culturele en creatieve zzp'ers

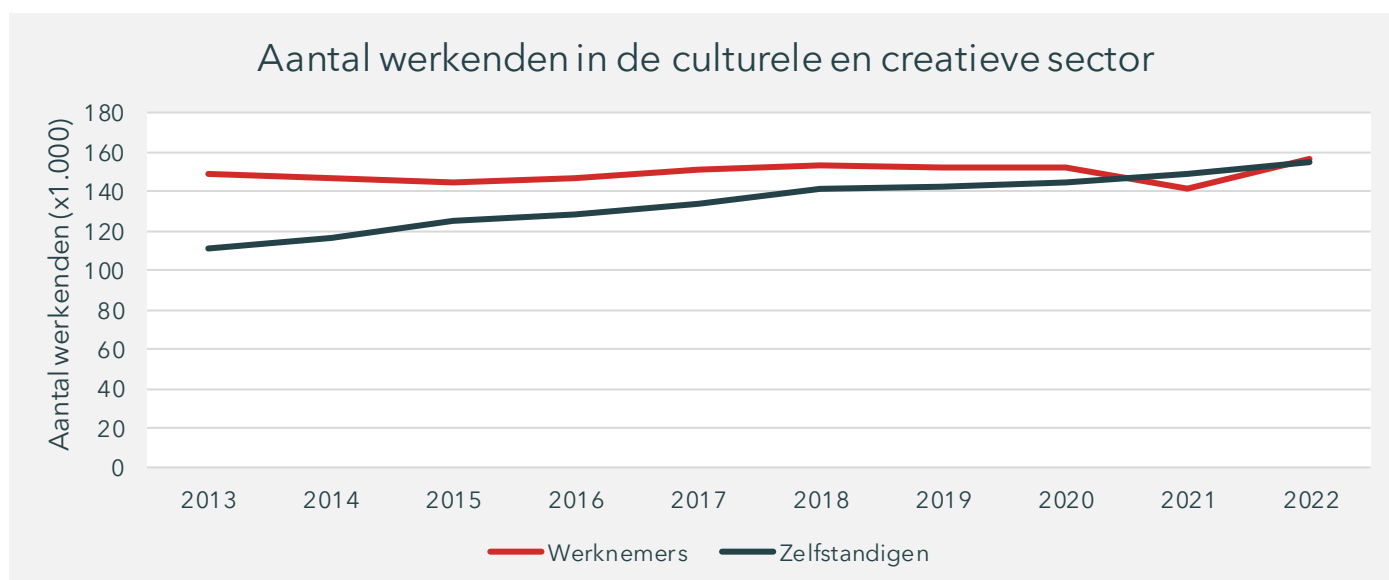
In deze paragraaf zetten we uiteen wat de arbeidsmarkt van culturele en creatieve zzp'ers uniek maakt.

Hoog en toenemend aandeel zelfstandigen

Tussen 2013 en 2022 is het aantal zelfstandigen in de culturele en creatieve sector aanzienlijk toegenomen, van ongeveer 110 duizend naar circa 150 duizend in 2022 (Figuur 2.1). Dit betekent een stijging van ruim 36 procent in negen jaar tijd. In dezelfde periode bleef het aantal werknemers in loondienst nagenoeg stabiel, met een lichte groei van 150 duizend in 2013 naar ongeveer 155 duizend in 2022. Het gevolg van deze ontwikkeling is dat zelfstandigen in 2022 ongeveer de helft van alle banen in de culturele en creatieve sector bezetten. Ter vergelijking: in andere sectoren was dit aandeel veel kleiner, met zelfstandigen die in 2022 slechts 1 op de 8 banen invulden.

Dit is vergelijkbaar met het aandeel zelfstandigen in andere landen in de EU, waarbij de fractie zelfstandigen van alle werkenden tussen 2012 en 2021 ongeveer gelijk was aan 15 procent (EC, 2023). Het percentage zelfstandigen in de culturele sector in de EU was in deze periode gelijk aan ruim 30 procent, aanzienlijk lager dan het aandeel zelfstandigen in de culturele sector in Nederland. Ook in internationaal perspectief werken er dus relatief veel zelfstandigen in deze sector.

Figuur 2.1 Meer banen in de culturele en creatieve sector ingevuld door zelfstandigen



Bron: CBS (2024⁵), bewerking SEO

De sterke groei van zelfstandigen in de culturele en creatieve sector tussen 2013 en 2022 heeft meerdere oorzaken. De SER en RvC (2017) wijzen op de **projectmatige aard** van het werk, waardoor vaste contracten minder aantrekkelijk zijn voor werkgevers. Daarnaast spelen **economische onzekerheden** en bezuinigingen een rol, waardoor vaste banen verder onder druk staan. Dit is terug te zien in de dip van het aantal werknemersbanen in 2021, toen de sector te lijden had onder de coronacrisis en bijbehorende maatregelen.

⁵ Zie <https://www.cbs.nl/nl-nl/maatwerk/2024/26/arbeidsmarkt-culturele-en-creatieve-sector-2010-2024q1> voor de afbakening van de Culturele sector en de sub-sector Kunsten.

Specifiek voor kunstenaars, beschrijven De Jong, Kolsteeg & Schram (2021) dat werkgelegenheid daarnaast voor een groot deel **aanbod-gedreven is**. Beeldhouwers, musici en dansers werken als autonome kunstenaars vaak niet op basis van concrete vraag, maar vanuit een diepgewortelde intrinsieke motivatie en een eigen artistieke visie. Hun creatieve werk ontstaat dus vooral aanbodgericht en is daardoor beter geschikt voor een zelfstandige beroepspraktijk dan voor een rol in loondienst.

De groei van zelfstandigen in de culturele en creatieve sector kan mogelijk tot stilstand komen door de aangescherpte handhaving op de Wet DBA (Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties) vanaf 1 januari 2025. Deze wet is bedoeld om schijnzelfstandigheid tegen te gaan en bepaalt of een zzp'er wel écht zelfstandig werkt of eigenlijk als werknemer moet worden beschouwd. Hierbij wordt gekeken naar factoren zoals inbedding in de organisatie, gezagsverhouding en het aantal opdrachtgevers. Als iemand als werknemer wordt aangemerkt, kan dat leiden tot naheffingen voor loonbelasting en premies, wat zowel opdrachtgevers als zzp'ers in de problemen kan brengen.

Veel zzp'ers maken zich zorgen, zo blijkt uit de open antwoorden van de enquête. In een enquête van de Kunstenbond en De Creatieve Coalitie geeft 17 procent van de zzp'ers aan zichzelf als schijnzelfstandige te classificeren.⁶ Daarnaast zullen de gevolgen per sub-sector verschillen: zelfstandige kunstenaars die vooral kortdurende of autonome opdrachten uitvoeren, zullen minder geraakt worden. In sub-sectoren zoals cultuureducatie en podiumkunsten, waar langdurige of terugkerende opdrachten vaker gebruikelijk zijn, is de impact waarschijnlijk groter. Hoe opdrachten worden verkregen en hoeveel opdrachtgevers betrokken zijn, zal dus bepalen hoe zwaar de sector door deze nieuwe handhaving wordt getroffen. Mogelijk vlt de groei van het aantal zzp'ers af.

Door passie gedreven

Zelfstandigen in de culturele en creatieve sector werken vaak vanuit een sterke passie en liefde voor hun vak. Ze zien hun werk niet alleen als een manier om geld te verdienen, maar vooral als een vorm van zelfexpressie en een kans om iets te betekenen voor de samenleving. De waarde van hun werk zit voor hen vaak in het artistieke en maatschappelijke belang, en niet in het financiële resultaat (Marčeta, Been, & Keune, 2024; SER & Raad voor Cultuur, 2017).

Toch brengt deze passie ook risico's met zich mee. Veel zelfstandigen in de culturele sector verdienen weinig en hebben moeite om rond te komen. Ze accepteren lage uurtarieven omdat ze hun werk zo belangrijk vinden, zelfs als dit hun eigen financiële positie verzwakt (Knol et al., 2021). De waarde van hun werk wordt door henzelf vaak eerder in sociaal-maatschappelijke of artistieke termen gedefinieerd dan in economische termen (Marčeta, Been, & Keune, 2024; SER & Raad voor Cultuur, 2017). Dit leidt tot een paradox waarin passie en intrinsieke motivatie als drijfveer fungeren, maar tegelijkertijd de financiële positie van zelfstandigen onder druk zetten. Ondanks lage uurtarieven en precare werkomstandigheden blijven veel zelfstandigen actief in de sector, gedreven door de intrinsieke waarde van hun werk en de maatschappelijke betekenis die zij daaraan toekennen (SER & Raad voor Cultuur, 2017; Knol et al., 2021).

De keuze om als zelfstandige te werken is ook niet altijd vrijwillig. Door het gebrek aan vaste banen in de culturele sector werkt een deel van de professionals noodgedwongen als zzp'er. In onderzoek van het CBS (2022) geeft een derde van de zelfstandigen in de cultuureducatie aan dat het ondernemerschap geen bewuste keuze was, maar min of meer noodgedwongen, bijvoorbeeld door een gebrek aan vacatures. Hoewel zelfstandigen vaak genieten van

⁶ [KK+-+CC+reactie+verduidelijking+beoordeling+arbeidsrelaties+en+rechtsvermoeden.pdf](#)

hun vrijheid en artistieke autonomie, ervaren ze ook veel onzekerheid. Ze hebben meestal geen pensioen of verzekeringen en kunnen moeilijk sparen voor financiële tegenslagen (Knol et al., 2021; SER & Raad voor Cultuur, 2017).

Samenvattend: zelfstandigen in de culturele sector werken vooral vanuit passie en hun behoefte aan vrijheid en zelfexpressie. De artistieke en maatschappelijke waarde van hun werk staat voor hen centraal. Tegelijkertijd zorgt deze sterke motivatie ervoor dat ze vaak tegen lage tarieven werken en financiële risico's accepteren. Hierdoor blijft hun positie kwetsbaar en onzeker, ondanks hun grote betrokkenheid bij hun werk (Marčeta et al., 2024; SER & Raad voor Cultuur, 2017; Knol et al., 2021).

Financiële onzekerheid bij opdrachtgevers

De **cultuursector** kent vier hoofdinkomstenbronnen: publiek (kaartverkoop), privaat (donateurs, sponsoring, private fondsen, marktpartijen, investeerders), overheidssubsidies (Rijkscultuurfondsen, provincies, gemeenten) en neveninkomsten (horeca, merchandise). Ongeveer de helft van de inkomsten komt van overheidsinstanties en Rijkscultuurfondsen in de vorm van subsidies.⁷ Deze afhankelijkheid van subsidies maakt de sector kwetsbaar voor beleidswijzigingen en economische schommelingen, wat leidt tot onzekerheid in de financieringsstromen. Deze onzekerheid zorgt ervoor dat de opdrachtgevers een voorkeur hebben voor flexibiliteit in de opdrachten die zij verstrekken aan zzp'ers. Bovendien zorgt dit ervoor dat zzp'ers aanlopen tegen de grenzen van beschikbare budgetten. Box 2.1 illustreert de impact hiervan, aan de hand van de situatie van fotografen die werken voor cultuurinstellingen.

Box 2.1 De grenzen van beschikbare budgetten bij cultuurinstellingen en de impact op fotografen

Fotografen die opdrachten uitvoeren voor culturele instellingen lopen regelmatig aan tegen de specifieke financiële structuren en budgettaire beperkingen van de sector. Vaak worden zij betaald vanuit een gereserveerde post op de exploitatiebegroting, bijvoorbeeld marketing, pr of communicatie, of vanuit een projectbudget dat afhankelijk is van bijdragen van fondsen en subsidies. In beide gevallen is het beschikbare budget doorgaans strikt afgebakend. Dit beperkt de onderhandelingsruimte van fotografen aanzienlijk, omdat opdrachtgevers niet meer kunnen of willen bieden dan wat binnen de begroting is voorzien.

Uit interviews blijkt dat dit leidt tot een situatie waarin onderhandelingen vooral draaien om wat de fotograaf binnen het gestelde budget kan leveren. Fotografen ervaren daarbij vaak dat zij "te veel voor te weinig" moeten doen. Dit betekent dat zij meer tijd aan een opdracht besteden dan wordt vergoed, met oplopende niet-declarabele uren als gevolg. Hierdoor blijft er minder tijd over voor ander betaald werk, wat hun inkomenspositie verder onder druk zet. Deze combinatie van strikte budgettaire kaders en een beperkte vergoeding versterkt de onzekerheid en kwetsbaarheid van zelfstandigen in de cultuursector.

Bron: Arnoldus (2024)

Belang van zichtbaarheid: 'winner takes all' en 'nobody knows'

In de vraag naar **creatieve zelfstandigen** is er een belangrijke rol weggelegd voor tussenpersonen (Loots & Van Witteloostuijn, 2022) zoals programmamakers, galeriehouders of producenten. Zij maken de keuze welke artiesten, werken of producties wel of niet zichtbaar worden. Dit zorgt ervoor dat slechts een klein aantal 'winnaars' veel succes heeft, terwijl anderen nauwelijks gezien of gehoord worden. Dit fenomeen wordt ook wel het 'winner takes all'-principe genoemd: een paar artiesten krijgen het grootste deel van de aandacht en inkomsten, terwijl velen het moeten doen met heel weinig (Loots & Van Witteloostuijn, 2022).

⁷ <https://nos.nl/artikel/2537193-inkomsten-en-werkgelegenheid-in-de-cultuursector-een-uitleg-in-grafieken>

Voor veel creatieven geldt dat hun werk nooit het grote publiek bereikt. Dit komt doordat niemand van tevoren kan weten of een kunstwerk of voorstelling succesvol zal zijn. Dit principe wordt omschreven als “nobody knows”: zowel de kunstenaar als de toeschouwer kan de waarde of het succes van een creatief werk pas achteraf bepalen. Helaas betekent dit dat veel talent nooit wordt ontdekt en dat er vaak te veel aanbod is voor te weinig vraag. Dit maakt het voor kunstenaars en andere werkenden in de culturele sector lastig om een stabiel inkomen te verdienen. Ondanks hun passie en talent blijven velen in de schaduw (Loots & Van Witteloostuijn, 2022).

De strijd om zichtbaarheid versterkt de ongelijkheid in de sector. Zelfstandige kunstenaars en creatieven voelen vaak de druk om opdrachten tegen lage of zelfs té lage tarieven aan te nemen (SER & RvC, 2017). Ze doen dit in de hoop dat hun werk opgemerkt wordt en dat dit hen uiteindelijk helpt om ‘door te breken’. Zelfs als een opdracht financieel weinig oplevert, kan zichtbaarheid namelijk kansen bieden voor nieuwe opdrachten, samenwerkingen of erkenning. Dit mechanisme werkt echter negatief door: omdat velen bereid zijn om voor lage bedragen te werken, komen de tarieven onder druk te staan. Hierdoor blijft het voor veel creatieven moeilijk om eerlijk betaald te worden voor hun werk, wat bijdraagt aan de kwetsbare positie van deze beroepsgroep.

Beperkte onderhandelingsmacht

Net als in andere sectoren is de kern van het zzp-schap de vrijheid om over de prijsstelling en andere voorwaarden te onderhandelen. Onderhandelingen maken het mogelijk om risico's, zoals inkomensverlies of flexibele werkafspraken, te verwerken in de prijs. In een gezonde markt werkt men vanuit het principe dat ondernemers hierin hun eigen verantwoordelijkheid nemen. Interventies zijn alleen passend wanneer marktdynamieken niet werken zoals bedoeld, bijvoorbeeld bij een gebrek aan onderhandelingsruimte voor zzp'ers.

Het rapport van de SER en RvC uit 2017 beschrijft dat de onderhandelingsmacht van zzp'ers in de culturele en creatieve sector destijds beperkt was. Als indicatie voor beperkte onderhandelingsmacht van zzp'ers benoemen de SER en RvC (2017) het verschil in inkomen tussen zzp'ers en werknemers. Gemiddeld verdient een zzp'er ruim 10 procent minder dan een werknemer in dezelfde sector. Bij kunstenaars is dit verschil nog groter: zij verdienen gemiddeld 43 procent minder.

Uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) blijkt dat zelfstandigen in de culturele en creatieve sector nog steeds een laag inkomen hebben. In 2023 was het mediane inkomen van zelfstandigen in de sector Cultuur, recreatie en overige diensten (SBI R-U), waar ook de deelsector Kunst ondervalt, meer dan twee keer zo laag als het mediane inkomen van alle zelfstandigen in Nederland. Voor werknemers in deze sector zijn geen gegevens beschikbaar over het mediane inkomen. Wel is gekeken naar het gemiddelde inkomen, waarbij rekening is gehouden met de omvang van het dienstverband. Hieruit blijkt dat werknemers in deze sector 12 procent minder verdienen dan het landelijke gemiddelde. Dit verschil is kleiner dan het inkomensverschil bij zelfstandigen, wat suggereert dat zelfstandigen in deze sector minder onderhandelingsruimte hebben.

Beperkte marktwerking

Zoals het rapport *Passie gewaardeerd* van de SER en RvC (2017) beschrijft, zorgt de zwakke onderhandelingspositie van veel zelfstandigen en het grote aanbod aan kunstenaars ervoor dat de marktwerking beperkt blijft. Vraag en aanbod komen niet vanzelfsprekend in balans, wat leidt tot overaanbod en dalende tarieven. Kunst en cultuur worden vaak geproduceerd zonder dat er direct vraag naar is. Door de 'winner-takes-all'-markt is er een beperkt aantal zelfstandigen die voldoende verdienen om duurzaam in hun levensonderhoud te voorzien.

Tegelijkertijd zorgt onvoldoende inkomen er niet altijd voor dat zelfstandigen de handdoek in de ring gooien. Het rapport met de veelzeggende titel *Kunstenaars stoppen niet* van De Jong et al. (2021) beschrijft dat veel

professionals in de sector blijven werken vanwege hun passie en het gevoel van artistieke voldoening, zelfs als dit betekent dat ze onder preciaire omstandigheden werken.

Dit lijkt in strijd met wat de klassieke arbeidsmarkttheorie voorspelt: arbeid zou zich normaal gesproken verplaatsen naar sectoren waar het beter loont. Wanneer werk onvoldoende inkomen oplevert, zouden werkenden de sector verlaten om elders werk te vinden dat financieel aantrekkelijker is.

Dit mechanisme werkt echter niet in de culturele en creatieve sector. De intrinsieke motivatie, gecombineerd met de identiteit en maatschappelijke waarde die kunstenaars aan hun werk ontleen, zorgt ervoor dat zij blijven werken tegen lage tarieven en vaak zonder sociale zekerheid. Hierdoor ontstaat een situatie waarin arbeid blijft toestromen naar een markt die structureel onvoldoende oplevert, wat de problematiek van overaanbod en dalende prijzen verder versterkt.

Dit benadrukt dat de culturele en creatieve sector een bijzonder karakter heeft, waarin economische prikkels niet op dezelfde manier werken als in andere sectoren. De intrinsieke waarde van het werk overstijgt de economische waarde, wat leidt tot een paradox: een overvolle markt waarin veel werkenden nauwelijks kunnen rondkomen, maar toch niet vertrekken.

2.4 Tussenconclusie

De culturele en creatieve sector wordt gekenmerkt door een unieke dynamiek waarin economische mechanismen niet volledig functioneren zoals in andere sectoren. Aan de aanbodkant geven opdrachtgevers de voorkeur aan flexibiliteit vanwege de projectmatige aard van het werk en de onzekere financieringsstromen. Dit leidt tot kortdurende en intensieve opdrachten, waardoor zelfstandigen vaker te maken hebben met niet-declarabele uren en onzekerheid over hun inkomen. Deze voorkeur voor flexibiliteit werkt kostenbesparend voor opdrachtgevers, maar legt de financiële lasten van onzekerheid grotendeels bij de zelfstandigen neer.

Aan de vraagkant speelt passie een cruciale rol. Zelfstandigen in de sector blijven actief, zelfs wanneer het werk financieel onvoldoende oplevert. Hun intrinsieke motivatie, artistieke gedrevenheid en de maatschappelijke waarde die zij aan hun werk toekennen, zorgen ervoor dat zij financiële onzekerheden accepteren. Dit verschijnsel staat in contrast met klassieke arbeidsmarkttheorieën, die voorspellen dat arbeid zich zou verplaatsen naar beter betalende sectoren wanneer de beloning te laag is. In de culturele sector gebeurt dit echter niet: de intrinsieke waarde van het werk overstijgt de economische prikkels, waardoor de uitstroom van arbeid uit deze markt beperkt blijft.

Deze combinatie van een voorkeur voor flexibiliteit aan de aanbodkant en de nadruk op passie aan de vraagkant versterkt de imperfecte marktdynamiek. Vraag en aanbod sluiten niet goed op elkaar aan, wat resulteert in een structureel overaanbod en dalende tarieven. Hierdoor blijft de financiële positie van zelfstandigen kwetsbaar, terwijl de markt onvoldoende mechanismen biedt om dit te corrigeren. Dit onderstreept de noodzaak van interventies die zowel flexibiliteit als inkomenszekerheid in balans brengen, om de culturele sector toekomstbestendig te maken zonder afbreuk te doen aan de artistieke en maatschappelijke waarde die zij genereert.

3 Praktijk in de culturele en creatieve sector

Tijd die zzp'ers binnen opdrachten besteden aan niet-declarabele werkzaamheden, neemt toe naarmate opdrachten korter duren of uit minder uur per week bestaan. Toch worden vuistregels voor de kosten van flexibiliteit niet consequent toegepast.

3.1 Niet-declarabele uren

Niet-declarabele uren buiten opdrachten

Zzp'ers in de culturele en creatieve sector verdienen hun geld met declarabel werk. Toch is een aanzienlijk deel van de werktijd niet direct declarabel. Dit komt deels door werkzaamheden die niet aan een specifieke opdracht zijn toe te rekenen, maar wel belangrijk zijn voor het draaiende houden van de onderneming. Denk aan acquisitie en netwerkactiviteiten, administratieve taken, het bijhouden van vakken via studie en literatuur en niet-vergoede reistijd tussen opdrachten. Daarnaast hebben ondernemers met verschillende opdrachten te maken met snijverlies. Dit zijn uren die zij in theorie betaald hadden kunnen werken, maar wat niet lukte doordat opdrachten niet goed op elkaar aansloten. Hiermee verschilt snijverlies van leegloop, waarbij leegloop verwijst naar tijd waarin niet wordt gewerkt door een tekort aan opdrachten. Snijverlies daarentegen ontstaat tussen opdrachten die niet naadloos op elkaar aansluiten, wat resulteert in niet-declarabele uren ondanks dat er werk beschikbaar is.

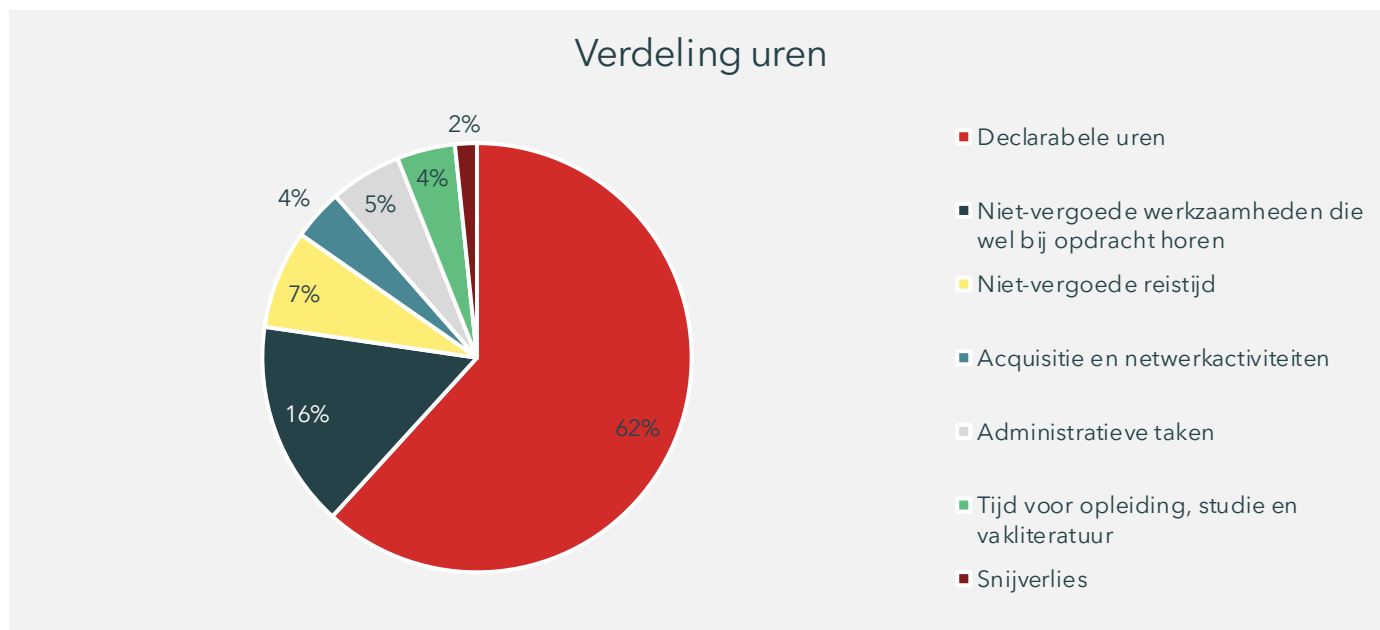
Door bovenstaande werkzaamheden en het snijverlies is het vanzelfsprekend dat ondernemers niet al hun tijd declarabel kunnen zijn. In de steekproef van zzp'ers in de enquête blijkt dat zij gemiddeld 26 procent van hun tijd kwijt zijn aan deze werkzaamheden (Figuur 3.1). Dit percentage komt overeen met eerdere onderzoeken en maatstaven. In veel sectoren geldt de ongeschreven regel dat 70 tot 80 procent van de gewerkte uren betaald moeten worden om rond te kunnen komen.⁸ Zo hanteert bijvoorbeeld de 'Tarieventool Kunstprofessionals Cultuureducatie en Amateurkunst' van fairPACCT een opslagpercentage van 25 procent op basis van 20 procent niet-declarabele uren.⁹

In de DigiPACCT-rekentool is al rekening gehouden met tijd die zzp'ers niet kunnen factureren, zoals administratie, acquisitie en scholing. Hiervoor wordt standaard een opslag van 17 procent gebruikt. Dit betekent dat een deel van de niet-declarabele uren al wordt meegenomen bij het berekenen van het zzp-tarief.

⁸ Deze bandbreedte wordt vaak gebruikt, maar betrouwbare gegevens zijn schaars. In de Memorie van Toelichting uit 2019 bij het wetsvoorstel over de minimumbeloning en zelfstandigenverklaring wordt verwezen naar onderzoek van Panteia/ZZP Nederland uit 2012 (met een tweede meting in 2013). In dit onderzoek werd zzp'ers gevraagd hoeveel uur per week zij aan hun bedrijf besteden en hoeveel daarvan gefactureerd wordt. Bij de eerste vraag telden zzp'ers alle uren op die zij voor hun onderneming werkten. Hieruit bleek dat zzp'ers gemiddeld 67 procent van hun totale werktijd kunnen factureren. De overige tijd gaat op aan verschillende activiteiten voor hun bedrijf, maar niet aan vakantie of verlof.

⁹ Als 80 procent van de uren declarabel is, betekent dit dat 1 op de 5 uren niet betaald wordt. Anders gezegd: voor elke 4 uren die gefactureerd worden, is er 1 uur dat niet gefactureerd kan worden. De kosten van dat niet-declarabele uur moeten worden verdeeld over de vier uren die wel gefactureerd worden. Dit zorgt voor een opslag van 1/4, ofwel 25 procent.

Figuur 3.1 Verdeling van uren: een aanzienlijk deel onbetaald



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025)

Niet-declarabele uren binnen opdrachten

Daarnaast is er sprake van een ander fenomeen: werkzaamheden binnen opdrachten die niet worden vergoed. Op basis van de enquête gaat ruim één op de zes uren naar niet-declarabele uren die wel bij een bepaalde opdracht horen (Figuur 3.1). Dit betreft de voorbereiding van opdrachten en werkzaamheden, afronding en nazorg, en niet-vergoed overleg en contactmomenten (Figuur 3.2). Hoewel deze activiteiten duidelijk gerelateerd zijn aan een opdracht, zijn ze niet altijd declarabel. Het gevolg is dat zzp'ers regelmatig te maken hebben met verborgen kosten die niet direct zichtbaar zijn, maar wel de winstgevendheid van een opdracht beïnvloeden.

Figuur 3.2 Verdeling onbetaalde werkzaamheden: voorbereiding en overleg nemen meeste tijd in beslag



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025)

Het relatief hoge aandeel van niet-vergoede werkzaamheden van specifieke opdrachten zien we terug in eerdere onderzoeken. Zo beschrijft de Tarieventool Kunstprofessionals Cultuureducatie en Amateurkunst: “Non-declarabiliteit in de culturele sectoren ligt over het algemeen weliswaar hoog, maar wordt ook iets vertekend door het hoge aantal niet-gefactureerde bijkomende werkzaamheden”.

Deze constatering is gebaseerd op onderzoek uitgevoerd door Arnoldus (2023) onder een kleine duizend professionals in de kunstsector. Het onderzoek maakt onderscheid tussen **hoofdactiviteiten** en **bijkomende werkzaamheden**. Beide typen werkzaamheden horen bij een bepaalde opdracht. Deze werkzaamheden staan nog los van bovenstaande generieke niet-declarabele uren voor bijvoorbeeld administratie en acquisitie waar elke zzp’er mee te maken heeft.

Hoofdactiviteiten zijn waar de opdracht in essentie om draait. Bijkomende activiteiten zijn werkzaamheden die inherent zijn aan de kernactiviteit van de opdracht. Tot deze laatste categorie behoren in de cultuureducatie en amateurkunst bijvoorbeeld het voorbereiden van lessen, nakijkwerk, het samenstellen van arrangementen en cursusmaterialen, of het instuderen van repertoire. Bij ruim drie kwart van de opdrachten is er sprake van bijkomende werkzaamheden (Arnoldus, 2023).

Gemiddeld voor de circa duizend kunstprofessionals bestaan opdrachten voor 38 procent uit bijkomende werkzaamheden. De overige 62 procent bestaat uit hoofdactiviteiten. Hoewel ook bijkomende activiteiten en werkzaamheden noodzakelijk zijn om een opdracht goed uit te voeren, beschrijft Arnoldus (2023) dat hier niet altijd een vergoeding tegenover staat. Voor ongeveer 30 procent van de opdrachten wordt niets van de bijkomende werkzaamheden vergoed. Of er doorgaans een vergoeding tegenover staat, verschilt per type werkzaamheid (Arnoldus, 2023). Scholing wordt van alle bijkomende werkzaamheden het minst vaak vergoed. Tegenover voorbereidingstijd stond het vaakst een vergoeding.

3.2 Tarieventools

De thans 12 verschillende ketentafels van fairPACCT zijn op dit moment bezig aan Fair Pay-praktijkinstrumenten te werken, hierbij behoort openbare consultatie. Bij tien ketentafels bestaan er al Fair Pay-praktijkinstrumenten om tarieven te bepalen: Freelance Klassieke Musici, Popmusici, Jazz/World/Contemporary Componisten en Musici, Archeologie, Cultuur Marketing en Communicatie, Film/AV productie, Kunstprofessionals in Cultuureducatie en Amateurkunst, Letterenorganisaties (literaire festivals c.s.), en Beeldende Kunst, Twee ketentafels, Digitale Cultuur en Filmfestivals, volgen in januari 2025.

Daarnaast zijn vanuit FairPACCT via de verschillende ketentafels onderzoeken gedaan naar de tariefstelling. Deze onderzoeken geven inzicht hoe tarieven tot stand komen en welke werkzaamheden wel en niet onder declarabele werkzaamheden vallen. Daarnaast geven deze onderzoeken voorbeelden van kortingen die worden gegeven bij grotere opdrachten. Hoewel deze onderzoeken een beeld geven van de totstandkoming van de tariefstelling, gaan deze niet specifiek in op de relatie tussen korter lopende/minder intensieve opdrachten en het tarief.

Bij de zelfstandigen in de **Film/AV**¹⁰ geldt dat 55 procent een vast bedrag afsprekt vooraf aan de opdracht. 38 procent geeft aan een korting op het tarief te geven bij grotere opdrachten. Daarnaast zorgt een beperkt totaal beschikbare budget voor de productie bij de opdrachtgever ervoor dat zelfstandigen geneigd zijn een lager tarief

¹⁰ Zie Survey-rapport ‘Zelfstandigen in de hoofdrol. Uitkomsten enquête opdrachtvoorwaarden 1 Juni 2024 | Social Finance Matters – fair PACCT’

te hanteren. Verder geldt dat zelfstandigen met een intrinsieke motivatie om opdracht te willen uitvoeren (passieproject) een korting geven. Daarnaast speelt ook de wil of noodzaak om de opdracht te krijgen, mee om het tarief naar beneden aan te passen. Daarbij komt wel de angst om 'jezelf uit markt te prijzen'. Het is uit dit onderzoek niet bekend hoe hoog de korting precies is. Daarmee is er dus geen goed beeld van met welk percentage zelfstandigen hun tarief aanpassen bij grotere opdrachten. De ketentafel Film/AV heeft eind 2024 naast tariefvoorstellen o.a. timesheets gemaakt waarin de tijdsbesteding per activiteit per vakgebied kan worden aangegeven. Eerder is door Bureau Berenschot voorgesteld om flexicurity extra te gaan beprijzen, hetgeen Platform ACCT heeft opgepakt met het huidige SEO-onderzoek.

Bij **Fotografie**¹¹ werkt 70 procent van de zelfstandigen met een vaste opdracht prijs. 41 procent gaat in de tariefzetting af op het aanbod van de opdrachtgever en onderhandelt dus niet direct. Volgens zelfstandige fotografen zou het wel helpen als de instelling de Fair Practice Code onderschrijft: 42 procent denkt dat onderhandelen over het tarief met een culturele instelling daarmee eenvoudiger wordt. 38 procent kijkt naar wat collega-fotografen vragen als indicatie voor wat een passend tarief is. Een minderheid kijkt naar adviestarieven zoals online rekentools (12 procent) of cao's (11 procent). Het type opdrachtgever maakt uit voor het bepalen van het tarief: bijna 60 procent van de fotografen rekent over het algemeen een lager tarief voor culturele instellingen dan voor andere opdrachtgevers. Wat betreft de verdeling van werkzaamheden geldt dat 42 procent de voorbereidende werkzaamheden niet in rekening brengt, terwijl dit 16 procent van totale opdrachtijd uitmaakt. Nabewerking wordt wel vaker in rekening gebracht en dit legt ook een groter beslag op de totale opdrachtijd (47 procent). Er is echter een groep van 13 procent van de zelfstandige fotografen die dit niet in rekening brengt. Overige werkzaamheden die na de opdracht ontstaan worden in 53 procent van de gevallen niet in rekening gebracht. De ketentafel Fotografie heeft eind 2024 o.a. voorstellen gedaan voor de vergoeding van extra niet-declarabele tijd gelet op de nagenoeg altijd korte opdrachten van een dag of korter.

De **Richtlijn Kunstenaarshonoraria** die in samenspraak met de ketentafel Beeldende Kunst is ontwikkeld kent tarieven, die ermee rekening houden dat tentoonstellingen in elk geval een maand duren en het te leveren kunstwerk (nieuw/bestaand/aanpassing), wat een indicatie geeft van de intensiteit van het werk, Differentiatie van de tarieven zit op dit verder in het aantal kunstenaars dat meedoet aan een tentoonstelling.

Bij de optredende **auteurs en spoken word artiesten**¹² is er een aantal vrij onderhandelbare factoren die tariefstelling bepalen: i) overige additionele kosten (naast voorbereidingstijd en reistijd), ii) status of reputatie van de optredende auteur (en eventueel ook van de organisatie: van nog weinig tot veel status), iii) zwaarte van het optreden (van voordracht tot theatrale performance of complexe groepssamenstelling zoals bij schoolbezoeken), iv) vergoeding van de extra inzet/tijd bij meer dan drie optredens op één dag, v) het hergebruik van auteursrechtelijk materiaal na het optreden.

Box 3.1 van de ketentafel **Letterenorganisaties** geeft inzicht in de rekentool voor auteurs en spoken word artiesten met minimaal te vergoeden uren en tarieven bij optredens.

¹¹ Zie [Survey-rapport | Fotografie | 'Een scherper plaatje: Niet vergoede werkzaamheden fotografen' | April 2024 | Social Finance Matters - fairPACCT](#)

¹² Zie [HTH-PPMC-i.s.m.-Ketentafel-Eindrapport-Richtlijn-Starttarieven-voor-Optredende-Auteurs-en-Spoken-Word-Artiesten-november-2023.pdf](#)

Box 3.1 Parameters in Starttarief met rekentool voor optredende auteurs en (spoken word) artiesten

Starttarief voor 4 uur, gemiddeld 2 uur reistijd, 1 uur voorbereiding, 1 uur optreden: 250 euro.

Onder 'voorbereidingstijd' van gemiddeld 1 uur valt het volgende:

- Opzetten en repeteren van een "standaardbezoek" inclusief het regelen van eventuele attributen, PowerPoint-presentaties of lesmaterialen;
- Afspraak maken en (kort) vooroverleg met de organisator (per telefoon of mail);
- Maximaal een kwartier van tevoren aanwezig zijn;
- Vaak is ook een geluids- en/of lichtcheck nodig.

Variabele kosten (per heel of deel van een uur aan te geven):

68 procent van het startuurtarief:

- Extra voorbereidingstijd;
- Loze en wachttijd met uitzondering van lunch- en dinertijd van elk een half uur: 42,50 euro per uur;
- Extra tijd optreden;

34 procent van het startuurtarief:

- Extra reistijd.

Bron: Vinken, Mariën & Geukema (2023), bewerking SEO.

Bij **popmuzikanten**¹³ bestaat slechts 26 procent van de tijd van de opdracht uit het optreden zelf (incl. reizen, op- en afbouw, soundcheck en wachttijd). Daarnaast zitten de werkzaamheden vooral in de individuele voorbereiding (44 procent) en gezamenlijke repetitie (30 procent). De ketentafel Popmusici heeft naast tariefvoorstellen de urenbesteding per optreden genormeerd. Dat geldt ook voor de musici vanuit de ketentafel Jazz/World/Contemporary. Bij de ketentafel Freelance Klassieke Musici worden in dit kader 13 beroepspraktijken qua urenbesteding en tarieven onderscheiden.

Uit de **survey kunstprofessionals**¹⁴ over vergoede en niet-vergoede uren blijkt dat de enige bijkomende activiteit die, indien relevant, door meer dan de helft van de kunstprofessionals op de een of andere manier wordt verrekend, voorbereiding en nawerk in het algemeen is. Zo'n 58 procent neemt die tijd mee in de prijs (36 procent tegen hetzelfde tarief als voor de hoofdactiviteiten en 22 procent tegen een lager tarief). Andere bijkomende activiteiten die verhoudingsgewijs nog frequent mee worden gerekend zijn: instuderen van het repertoire (50 procent rekent die activiteiten mee), tijdsbesteding aan de materiële productie van optredens en exposities (49 procent), deelname aan activiteiten van de school of doelgroep (zoals open dagen) (46 procent), en (artistiek) overleg (45 procent). Bij al die activiteiten geldt dat er steeds een behoorlijke groep is die de activiteiten meetelt tegen een lager tarief dan dat van de kernactiviteit.

De **Handreiking tarieventool voor zelfstandige kunstprofessionals en hun opdrachtgevers binnen cultuureducatie en amateurkunst**¹⁵ van de gelijknamige ketentafel bespreekt de uitdagingen en mogelijkheden in de kunstsector rondom tariefstelling voor zelfstandigen. Er is veel flexibiliteit, maar ook onzekerheid. De tarieventool helpt eerlijke tarieven te bepalen, inclusief vergoedingen voor bijkomende werkzaamheden en opslagpercentages voor korte opdrachten, waardoor enige balans tussen flexibiliteit en zekerheid ontstaat. Bijkomende werkzaamheden zoals voorbereiding en administratie worden vaak niet apart vergoed, maar de tool adviseert om deze in het uurtarief mee te nemen. Hoewel financiële risico's zoals korte looptijden aanleiding geven

¹³ Zie [Praktijkinstrument nr. 1 | Popmusici](#) | 'Rapport "De kloof tussen inzet en inkomsten van popmuzikanten" | Berenschot - fairPACCT

¹⁴ Zie [Uitkomsten survey Vergoede en niet vergoede uren](#)

¹⁵ Zie [Product 3: Tarieventool Kunstprofessionals Cultuureducatie en Amateurkunst](#)

tot hogere tarieven, bevat de tool geen standaardopslag voor flexicurity vanwege de variërende risico's en het gebrek aan onderzoek. De tool geeft gebruikers wel het advies om flexicurity-opslagen te overwegen tijdens onderhandelingen, hetgeen Platform ACCT heeft opgepakt met het huidige SEO-onderzoek.

3.3 Twee dimensies van flexibiliteit

Zoals ook al naar voren kwam in eerdere onderzoeken, besteden zzp'ers in de culturele en creatieve sector een aanzienlijke hoeveelheid tijd aan werkzaamheden waarvoor zij geen vergoeding ontvangen. Dit gaat niet alleen om algemene taken zoals administratie, acquisitie en scholing, maar ook om taken die direct verbonden zijn aan specifieke opdrachten zonder dat deze declarabel zijn.

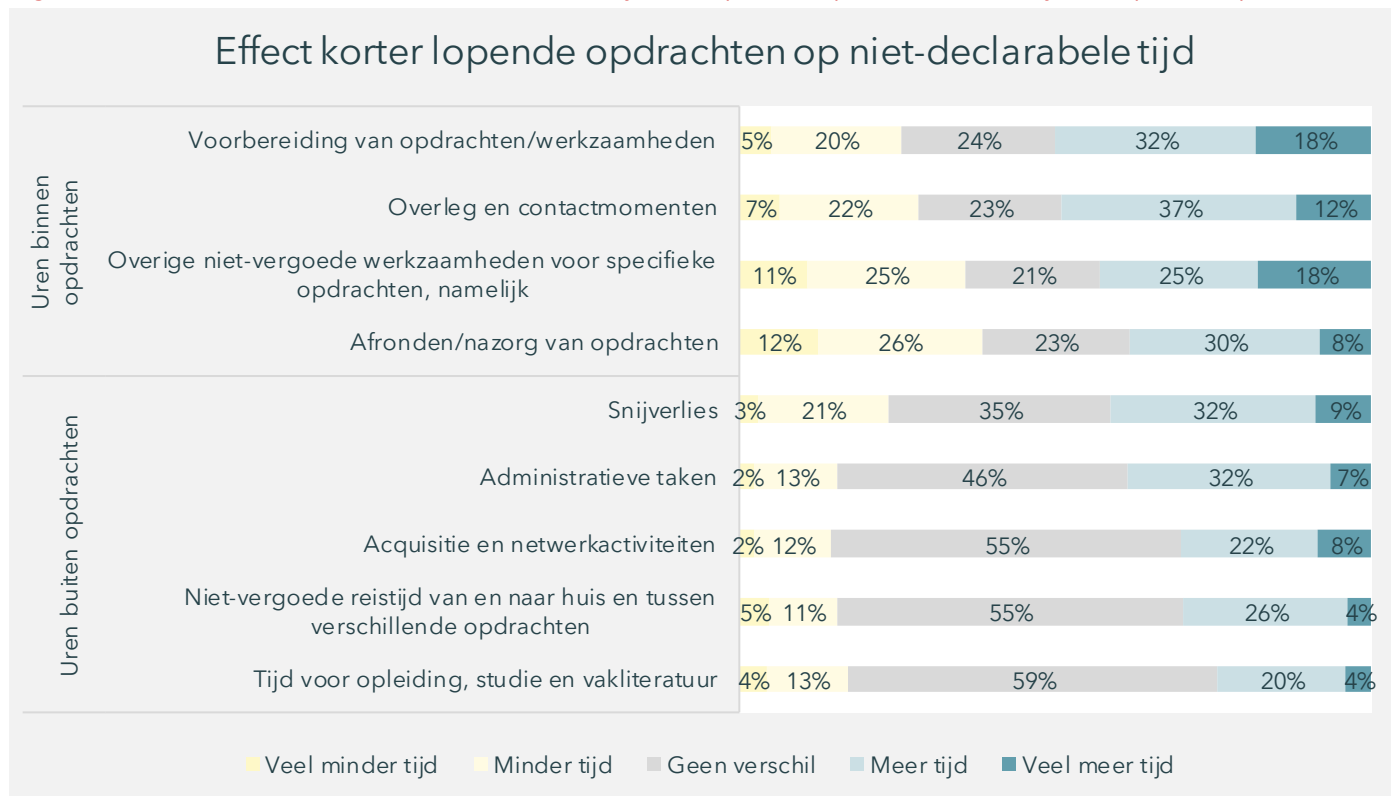
Looptijd

Uit eerder onderzoek is nog niet duidelijk hoe deze niet-declarabele uren samenhangen met de flexibiliteit van opdrachten, zoals de looptijd en intensiteit. Om hier meer inzicht in te krijgen, hebben we zzp'ers gevraagd naar hun ervaringen met deze aspecten. In de enquête onderzochten we hoe de looptijd en intensiteit van opdrachten invloed hebben op de hoeveelheid tijd die aan niet-declarabele werkzaamheden wordt besteed.

De vragenlijst begon met een overzicht van hoe zzp'ers hun tijd verdelen over verschillende soorten werkzaamheden. Hierbij werd rekening gehouden met het feit dat bepaalde taken niet voor alle beroepen relevant zijn. Voor de werkzaamheden die wel van toepassing waren, hebben we specifiek gevraagd in hoeverre de tijdsbesteding aan deze taken samenhangt met de looptijd van opdrachten. Zzp'ers werd gevraagd of zij gemiddeld (veel) minder, evenveel of (veel) meer tijd besteden aan deze taken wanneer opdrachten korter duren.

De resultaten zijn weergegeven in Figuur 3.3. Hierin zijn de werkzaamheden gerangschikt op basis van de mate waarin de tijdsbesteding toeneemt. Bovenaan staan de werkzaamheden die relatief (veel) meer tijd vragen bij kortere opdrachten.

Figuur 3.3 Meer niet-declarabele uren die wel bij een bepaalde opdracht horen bij kortlopende opdrachten



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025)

Opvallend is dat de top-5 van taken die meer tijd vergen, op één uitzondering na (snijverlies), allemaal taken zijn die direct aan specifieke opdrachten zijn gekoppeld. Generieke werkzaamheden, zoals administratieve taken, niet-vergoede reistijd, scholing en netwerken, worden minder sterk beïnvloed door de looptijd van opdrachten. Deze effecten zijn bij generieke werkzaamheden dus beperkter.

De enquête gaf zzp'ers gelegenheid om hun antwoorden toe te lichten. De open antwoorden geven zicht op een aantal oorzaken die ten grondslag liggen aan de effecten van looptijd op niet-declarabele werkzaamheden. Ten eerste wordt **efficiency** meermaals benoemd. Zo nemen niet-declarabele uren af wanneer er sprake is van meer efficiëntie. Dit kan gebeuren bij grotere of omvangrijkere opdrachten, maar ook wanneer kortere opdrachten vaker worden herhaald. Bij nieuwe, kortlopende opdrachten is echter vaak extra tijd nodig voor het inwerken en het leren kennen van de organisatie, wat kan leiden tot meer onbetaalde uren. Dit speelt zowel bij korte als bij lange opdrachten een rol.

Ten tweede blijkt dat langlopende opdrachten het **plannen** van werkzaamheden eenvoudiger maken. Deze opdrachten bieden meer ruimte om taken beter in te delen en onverwachte pieken in niet-declarabele uren te vermijden. Ten derde kunnen korte opdrachten intensiever zijn, wat invloed heeft op de tijdsbesteding. Sommige korte opdrachten hebben het karakter van een "**pressure cooker**," waarbij in korte tijd veel declarabel werk wordt verricht. Andere korte opdrachten zijn juist eenvoudiger door de aard van de taak of doordat het een herhaling betreft van eerder werk. Toch is bij kortere opdrachten vaak mindertijd beschikbaar om goede afspraken te maken, wat kan leiden tot een dynamiek waarin veel werkzaamheden buiten het budget vallen. Hierdoor worden zzp'ers geconfronteerd met meer ad-hoc situaties, wat kan resulteren in extra niet-declarabele uren.

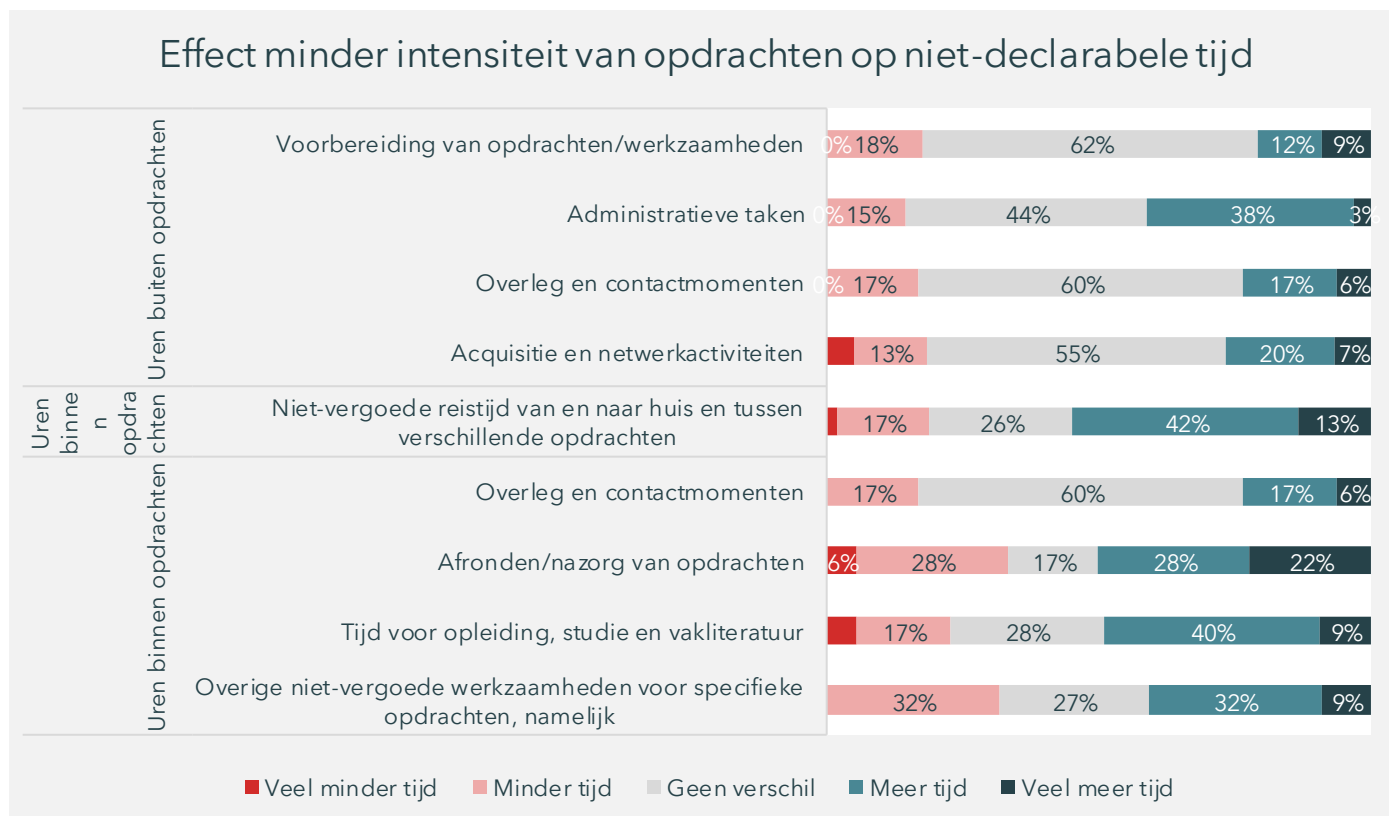
Intensiteit

Intensiteit meten we aan de hand van het aantal uren die zzp'ers gemiddeld per week aan een opdracht besteden. Opdrachten met een lage intensiteit zijn bijvoorbeeld opdrachten die slechts een dagdeel per week duren. Opdrachten met een hoge intensiteit zijn opdrachten van meerdere dagen per week, tot en met voltijds.

De intensiteit van een opdracht gaat niet alleen over het aantal uren per week, maar ook over hoe deze uren verdeeld zijn. Opdrachten die bijvoorbeeld net iets meer dan een dagdeel duren, zorgen vaak voor tijdverlies, omdat de resterende tijd lastig te benutten is. Dit noemen we snijverlies. Ook verspreide korte opdrachten door de week heen leiden tot extra reistijd, wachttijd of voorbereiding, die niet altijd betaald worden. Dit kan ervoor zorgen dat opdrachten gepaard gaan met extra uren die niet in rekening kunnen worden gebracht. Zodoende kijken we in de analyse naar het effect van verschillende niveaus van intensiteit op niet-declarabele uren. Zo houden we rekening met de mogelijkheid dat dit verband niet rechtlijnig is.

Ook voor intensiteit geldt dat er sprake is van een negatief verband met het aandeel niet-declarabele uren binnen opdrachten. In andere woorden: wanneer opdrachten bestaan uit minder uren per week, kunnen zzp'ers een kleiner deel van de uren die ze aan de opdracht besteden, in rekening brengen. Net als voor looptijd, bestaat de top 5 werkzaamheden (met uitzondering van administratieve taken) uit niet-declarabele werkzaamheden die wel bij een bepaalde opdracht horen (Figuur 3.4). Dit is tijd voor voorbereiding, overige niet-vergoede werkzaamheden die wel bij specifieke opdrachten horen, overleg en contactmomenten en de afronding en nazorg van opdrachten. De effecten zijn opnieuw minder voor generieke niet-declarabele uren: snijverlies, niet-vergoede reistijd, acquisitie en netwerkactiviteiten en tijd voor opleiding, studie en vakliteratuur.

Figuur 3.4 Opnieuw een sterker verband met niet-declarabele uren die wel bij een bepaalde opdracht horen



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025)

Consequenties voor flexicurity-opslag

Uit de resultaten van de enquête blijkt dat de effecten van zowel intensiteit als looptijd het grootst zijn voor niet-declarabele uren die wel bij een bepaalde opdracht horen. Voor deze vormen van flexibiliteit zijn zzp'ers relatief meer tijd kwijt aan voorbereiding, overleg en contactmomenten, afronden en nazorg en overige niet-vergoede werkzaamheden die bij de opdracht horen.

Voor niet-declarabele uren die niet gekoppeld zijn aan specifieke opdrachten, zoals administratieve taken, snijverlies, niet-vergoede reistijd, acquisitie, netwerkactiviteiten en tijd voor opleiding en studie, is het minder relevant of een opdracht korter of kleiner is. Deze taken worden dus minder beïnvloed door de flexibiliteit van opdrachten.

Op basis van deze inzichten richten we ons in het vervolg van het onderzoek op niet-declarabele uren die wel aan een bepaalde opdracht zijn verbonden. Hiervoor zijn twee aanvullende redenen. Ten eerste bevat de rekentool van digiPACCT al een correctie voor niet-declarabele uren, vastgesteld op 17 procent. Deze correctie baseert zich op het 'Wetsvoorstel minimumbeloning zelfstandigen en zelfstandigenverklaring', waarin wordt uitgelegd wat onder niet-declarabele tijd wordt verstaan (Box 3.2). Overigens gaan diverse Ketentafels van fairPACCT uit van 25 procent gelet op dit wetsvoorstel.

Box 3.2 Toelichting 'Wetsvoorstel minimumbeloning zelfstandigen en zelfstandigenverklaring'

Het wetsvoorstel beschrijft niet-declareerbare uren als tijd die wordt besteed aan activiteiten zoals:

- Het reizen van en naar de vaste woon- of verblijfplaats en tussen bestemmingen van verschillende opdrachten;
- Activiteiten met betrekking tot acquisitie en representatie;
- Administratieve werkzaamheden;
- Scholing, studie en het lezen van vakliteratuur;
- Het maken van afspraken of overeenkomsten tussen de opdrachtgever en de zelfstandige;
- Het verkrijgen van bedrijfsmiddelen die voor meerdere opdrachten worden of zullen worden gebruikt;
- Het ontwikkelen van een dienst, specifiek wanneer deze dienst voor meerdere opdrachtgevers wordt of zal worden verricht.

Bron: DigiPACCT (2024)

Als we de categorieën uit het wetsvoorstel vergelijken met de indeling in generieke niet-declarabele werkzaamheden en niet-declarabele werkzaamheden die bij een specifieke opdracht horen, zien we dat de categorieën uit het wetsvoorstel vooral binnen de generieke werkzaamheden vallen. Het feit dat hiervoor al een correctie is opgenomen in de tool, is een aanvullende reden om deze niet ook nog in de berekening van een eventuele flexicurity-opslag mee te nemen. Dit om 'dubbelingen' in de berekening van een uurtarief op basis van kosten, te voorkomen.

Een andere reden om de focus te leggen op niet-declarabele uren die toe te schrijven zijn aan een specifieke opdracht, is dat deze kosten direct verbonden zijn aan het uitvoeren van de opdracht. Kosten die niet aan een opdracht kunnen worden gekoppeld, zoals acquisitie, zijn minder geschikt om door te berekenen aan opdrachtgevers. Zzp'ers die meer tijd nodig hebben voor acquisitie, bijvoorbeeld door een tekort aan opdrachten, krijgen te maken met hogere niet-declarabele kosten. We zien het echter als de verantwoordelijkheid van de zzp'er om efficiënt te werken aan het binnenhalen van opdrachten. Dit kan doorzich in de juiste hoeken van het speelveld te bevinden of hun diensten aantrekkelijk aan te bieden, zodat er voldoende vraag ontstaat. Eenzelfde redenatie gaat op voor snijverlies, administratie en reistijd tussen opdrachten. Ook hier geldt dat het beperken van de tijd die

hieraan wordt besteed, onderdeel uitmaakt van goed ondernemerschap en als verantwoordelijkheid van de zzp'er kan worden gezien. Wel moet voor de volledigheid gemeld worden dat de aard van de werkzaamheden per definitie in diverse deelsectoren tot korte opdrachten leidt, waarmee de fairPACCT ketentafels in hun fair pay voorstellen rekening moeten houden zoals: optredens in de podiumkunsten of bij de letteren, opdrachten in de fotografie en dag(deel)projecten in de cultuureducatie.

3.4 Impact van looptijd en intensiteit

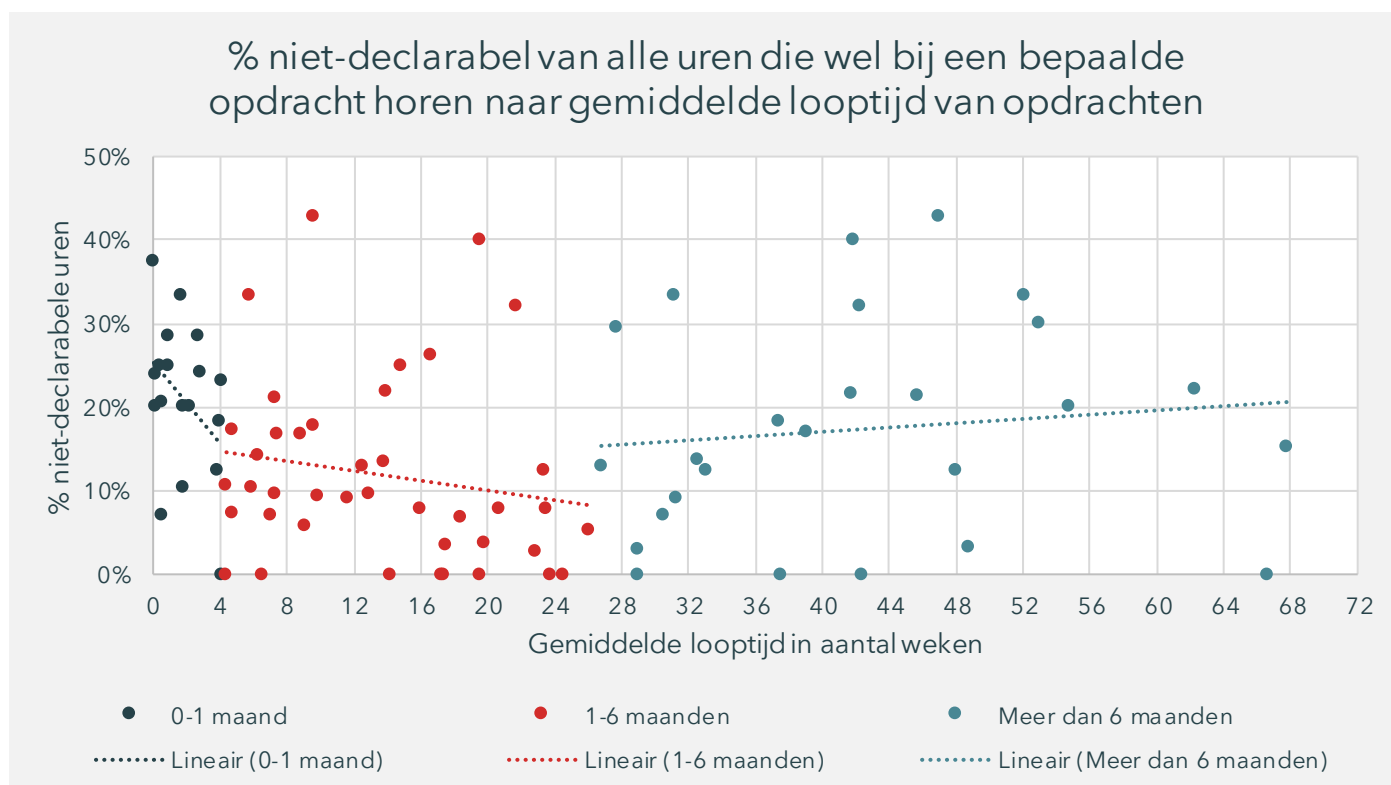
Looptijd

Gemiddeld genomen zijn zzp'ers ongeveer een halfjaar bezig aan een opdracht. Dit gemiddelde wordt echter sterk beïnvloed door een aantal uitzonderlijk lange opdrachten die meerdere jaren duren. In bepaalde sectoren, zoals muziekoptredens of optredens voor letterenorganisaties, zijn opdrachten doorgaans veel korter. Hier hebben zzp'ers vaak te maken met eenmalige projecten, wat hun werkplanning complexer maakt en hun onzekerheid vergroot.

Voor zzp'ers is met name de gemiddelde looptijd van belang. Zo kunnen zij verschillende kortlopende opdrachten combineren met één of meer langlopende opdrachten. Een enkele kortlopende opdracht heeft meestal weinig impact op hun zekerheid, zeker als dit een uitzondering blijft. Dit verandert wanneer kortlopende opdrachten de norm worden.

Zo heeft de looptijd van opdrachten invloed op de mate waarmee zzp'ers de tijd die zij aan opdrachten besteden, kunnen factureren. Specifiek gaan kortlopende opdrachten gepaard met een hoger aandeel niet-declarabele tijd binnen opdrachten. Uit Figuur 3.5 blijkt dat opdrachten met een looptijd van minder dan vier weken (één maand) het grootste aandeel niet-declarabele uren kennen. Zoals ook door de zzp'ers aangegeven in Figuur 3.3: hoe korter de looptijd, hoe hoger het percentage niet-factureerbare tijd.

Figuur 3.5 Meeste impact van looptijd op niet-declarabele uren voor opdrachten korter dan één maand



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025)

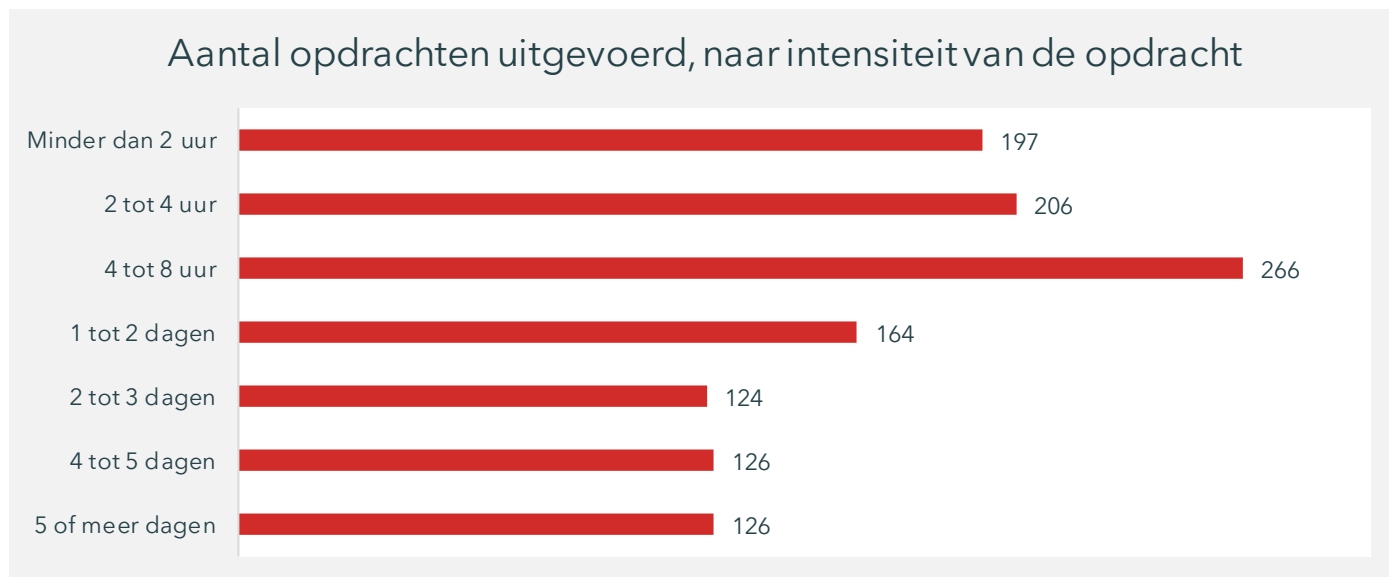
Het negatieve verband tussen looptijd en niet-declarabele uren blijft zichtbaar tot opdrachten met een looptijd van drie maanden. In deze periode neemt het aandeel niet-declarabele uren geleidelijk af naarmate de opdrachten langer duren. Dit wijst erop dat langere opdrachten voor zzp'ers doorgaans minder verborgen kosten met zich meebrengen.

Voor opdrachten met een looptijd langer dan zes maanden verandert het patroon. Hier is geen significant verband meer zichtbaar tussen de looptijd en het aandeel niet-declarabele uren. Dit betekent dat opdrachten van een half of heel jaar in dit opzicht vergelijkbare efficiëntie bieden.

Intensiteit

Zzp'ers in de culturele en creatieve sector werken aan opdrachten met grote verschillen in intensiteit. Sommige opdrachten vereisen slechts een paar uur per week, terwijl andere een volledige werkweek in beslag nemen. Op basis van de antwoorden uit de enquête blijkt dat de ruim 130 zzp'ers in totaal meer dan 1.200 opdrachten hadden uitgevoerd in de afgelopen twaalf maanden. Dit komt neer op iets meer dan 9 opdrachten per zzp'er. Van deze opdrachten bestonden ongeveer 5 op de 9 opdrachten uit minder dan 8 uur per week (Figuur 3.6). Deze opdrachten met een lagere intensiteit komen relatief vaak voor, omdat zzp'ers ze combineren met andere korte opdrachten.

Figuur 3.6 Aan de meeste opdrachten wordt minder dan een dag per week besteed



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025)

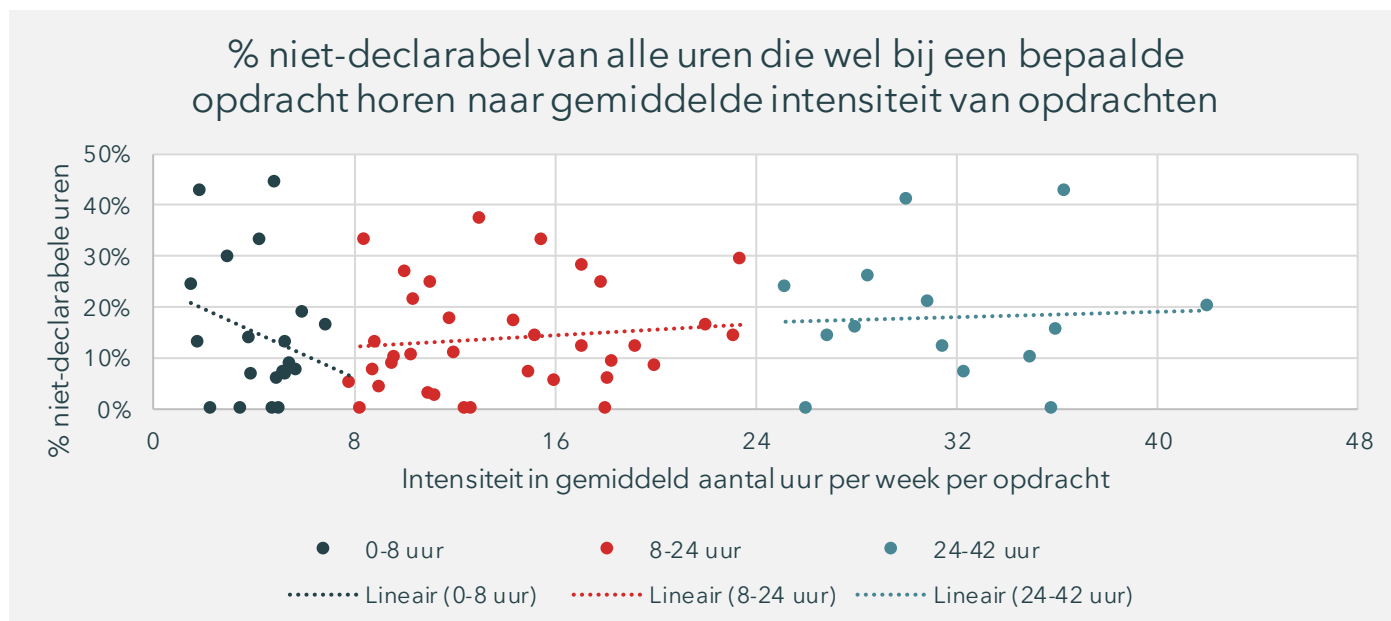
Binnen bepaalde vakgebieden, zoals de fotografie, zijn opdrachten bijna per definitie van een beperkte intensiteit. Voor andere vakgebieden is het mogelijk om kleinere opdrachten te combineren met opdrachten met een hogere intensiteit, zoals meerdaagse projecten. Een zzp'er beschrijft dit in de open antwoorden van de enquête als 'het beste van twee werelden': stabiliteit maar ook flexibiliteit. De gemiddelde tijdsbesteding per zzp'er is 16,6 uur per week per opdracht, wat overeenkomt met iets meer dan twee werkdagen. Ruim 30 procent van de zzp'ers besteedt gemiddeld minder dan 8 uur per week per opdracht.

Een belangrijke volgende stap in het onderzoek is het analyseren van de relatie tussen de intensiteit van een opdracht en de hoeveelheid niet-declarabele uren. Uit de gegevens blijkt dat zzp'ers gemiddeld 17 procent van hun tijd niet kunnen factureren. Dit percentage verschilt echter afhankelijk van de intensiteit van de opdracht. Naarmate een opdracht intensiever wordt, neemt het aandeel niet-declarabele uren af.

Dit verband is het sterkst voor opdrachten met een gemiddelde uurbesteding van minder dan één dag (of 8 uur) per week. Figuur 3.7 verdeelt zzp'ers in drie groepen: zij met een gemiddelde uurbesteding per opdrachten van minder dan 8 uur per week, met een gemiddelde uurbesteding tussen 8 en 24 uur per week (1-3 dagen), en met een uurbesteding van opdrachten van meer dan 24 uur per week.

De trendlijnen in de analyse laten duidelijk zien hoe het aandeel niet-declarabele uren binnen opdrachten samenhangt met de gemiddelde intensiteit. Voor opdrachten met een gemiddelde intensiteit van meerdere dagen per week blijven de trendlijnen vrijwel horizontaal. Dit betekent dat er in deze groepen geen significant verband is tussen het aantal uren dat aan een opdracht wordt besteed en het percentage niet-declarabele uren. Of een opdracht nu twee of vier dagen per week in beslag neemt, het aandeel niet-declarabele uren blijft ongeveer gelijk. Bij opdrachten met een gemiddelde intensiteit van minder dan een dag per week is er echter wel een duidelijke trend zichtbaar. Hier geldt dat naarmate een zzp'er meer uren per week aan zo'n opdracht besteedt, het aandeel niet-declarabele uren afneemt. Dit betekent dat opdrachten met een zeer lage intensiteit relatief inefficiënt zijn en meer verborgen kosten met zich meebrengen. Naarmate de intensiteit van een dergelijke opdracht toeneemt, kunnen zzp'ers hun tijd efficiënter benutten, waardoor het aandeel niet-declarabele uren afneemt.

Figuur 3.7 Meeste impact van intensiteit op niet-declarabele uren bij opdrachten van minder dan één dag per week



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025)

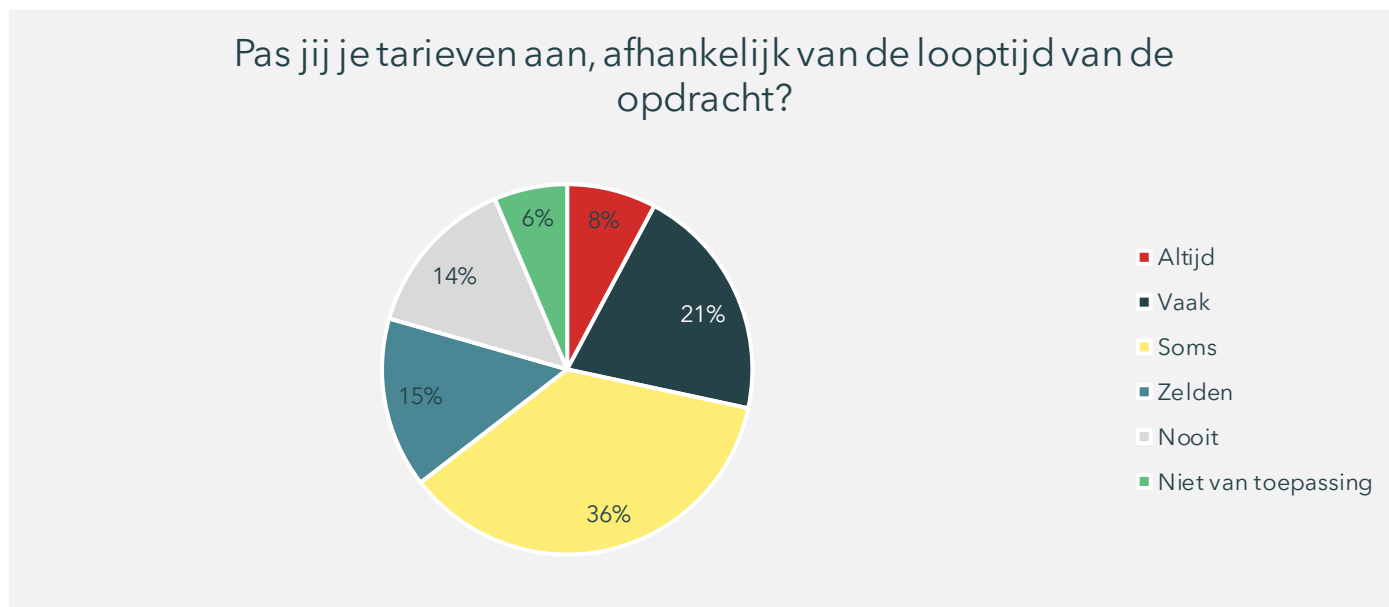
Wat dus al eerder werd aangegeven door de zzp'ers zelf, zien we ook terug in de data. Zo zien we dat zij relatief meer tijd kwijt zijn aan niet-declarabele werkzaamheden binnen opdrachten, naarmate het aantal uren per week afneemt. Wel zien we dat dit verband zich beperkt voor opdrachten met een tijdsbesteding van minder dan één dag.

3.5 Huidige toepassing flexicurity-principes

Looptijd

Met uitzondering van de digiPACCT-rekentool wordt in de tarieventools die voorhanden zijn in de culturele en creatieve sector het principe van flexicurity niet expliciet behandeld. Wel besteden diverse fairPACCT ketentafels er aandacht aan. Hoewel zzp'ers in de praktijk soms rekening houden met aspecten van flexicurity, gebeurt dit vaak niet consequent. Uit de enquête blijkt bijvoorbeeld dat slechts één op de twaalf zzp'ers altijd rekening houdt met de looptijd van opdrachten bij het vaststellen van hun tarief (Figuur 3.8). Vaker passen zzp'ers hun tarieven in bepaalde gevallen aan op basis van de looptijd, maar dit gebeurt niet standaard. Dit komt omdat er meerdere factoren van invloed zijn op het tarief. De looptijd is daarbij niet altijd doorslaggevend.

Figuur 3.8 Men past niet consequent de tarieven aan afhankelijk van de looptijd van de opdracht



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025).

Zo geven zzp'ers in de open antwoorden van de enquête aan dat zij bij het bepalen van hun tarief ook rekening houden met andere factoren, zoals het type opdrachtgever. Zo speelt de financiële situatie van een opdrachtgever een rol. Bij grote commerciële partijen wordt doorgaans een hoger tarief gehanteerd dan bij kleinere non-profitorganisaties. Daarnaast beïnvloedt de relatie met de opdrachtgever het tarief. Bij langdurige samenwerkingen of terugkerende klanten zijn zzp'ers eerder bereid om tegen een lager tarief te werken. Bovendien kunnen opdrachten om niet-financiële redenen aantrekkelijk zijn, zoals vanwege de inhoud of de mogelijkheid om zichtbaarheid te vergroten. In dergelijke gevallen wordt een lager tarief als acceptabel gezien, omdat die opdracht op andere manieren waarde oplevert.

Wanneer de looptijd van een opdracht wel een rol speelt in het tarief, gebeurt dit hoofdzakelijk in twee gevallen. In het eerste geval betreft dit voornamelijk 'spoedklussen'. Alleen voor opdrachten die op het laatste moment binnenkomen en vaak snel moeten worden uitgevoerd, ervaart men ruimte om hier een extra hoog tarief voor in rekening te brengen. Dit komt doordat ad-hoc opdrachten meer flexibiliteit van de zzp'er vragen, bijvoorbeeld het verzetten van andere werkzaamheden. Bij langlopende opdrachten gebeurt juist het tegenovergestelde: zzp'ers geven soms korting. Deze opdrachten bieden meer zekerheid en stabiliteit, waardoor onderhandelen over tarieven vaak minder ruimte krijgt en het tarief lager uitvalt.

Het principe achter korting voor langlopende opdrachten en opslag voor kortlopende opdrachten is vergelijkbaar. Korting op langlopende opdrachten geeft zzp'ers de mogelijkheid om hun basistarief voor kortere opdrachten te verhogen, waardoor de netto inkomsten gelijk blijven. Toch wijzen gesprekspartners in de interviews op een aandachtspunt: kortingen voor langlopende opdrachten worden niet altijd expliciet vermeld op facturen. Voor opdrachtgevers lijkt het daardoor alsof zij een standaardtarief betalen. Wanneer later wel het standaardtarief wordt gehanteerd, kan dit voor verwarring zorgen, alsof het tarief is verhoogd.

Heldere communicatie over tarieven en hun opbouw is van belang voor een gezonde marktwerking. Transparantie maakt het mogelijk om flexibiliteit op waarde te schatten en zorgt ervoor dat vraag en aanbod beter op elkaar

kunnen aansluiten. Als opdrachtgevers niet begrijpen waarop een tarief is gebaseerd, wordt het lastig om de diensten van een zzp'er goed te beoordelen.

Intensiteit

Collectieve afspraken

Er is een aantal collectieve afspraken gemaakt om zzp'ers tegemoet te komen bij 'kleine klussen', oftewel opdrachten die een beperkt aantal uren in beslag nemen. Een eerste voorbeeld is de Cao Nederlandse Orkesten. Naar het voorbeeld van de cao-afspraken voor oproepkrachten¹⁶, krijgen muzikanten voor een musicerende activiteit altijd minimaal drie uur betaald, ongeacht de werkelijke duur van de werkzaamheden. Daarnaast wordt de totale duur van een activiteit altijd naar boven afgerond in kwartieren. De Cao Toneel en Dans kent de 'Richtlijn voor zeer korte contracten': Het uitgangspunt is dat losse werkdagen binnen één week worden opgenomen in een weekcontract. Wordt er in twee opeenvolgende weken enkele dagen per week gewerkt (bijvoorbeeld 2x2 of 2x3), dan worden deze dagen opgenomen in een contract voor de duur van twee weken. Daarbij wordt de deeltijdfactor verhoogd met ten minste 0,2 fte tot aan het maximum van 1 fte.

Daarnaast hanteert bijvoorbeeld opdrachtgever Het Filiaal Theatermakers voor kunstdocenten een specifieke regeling voor kleine opdrachten. Hierin wordt een opslag toegepast door de opdrachtgever bij opdrachten die minder dan zes uur duren. Deze opslag werkt met een staffel: bij een opdracht van één uur bedraagt het opslagpercentage 75 procent, terwijl dit percentage geleidelijk afloopt naar 5 procent bij een opdracht van vijf uur en drie kwartier. Hierbij wordt gekeken naar het totaal aantal gewerkte uitvoeringsuren op één dag.

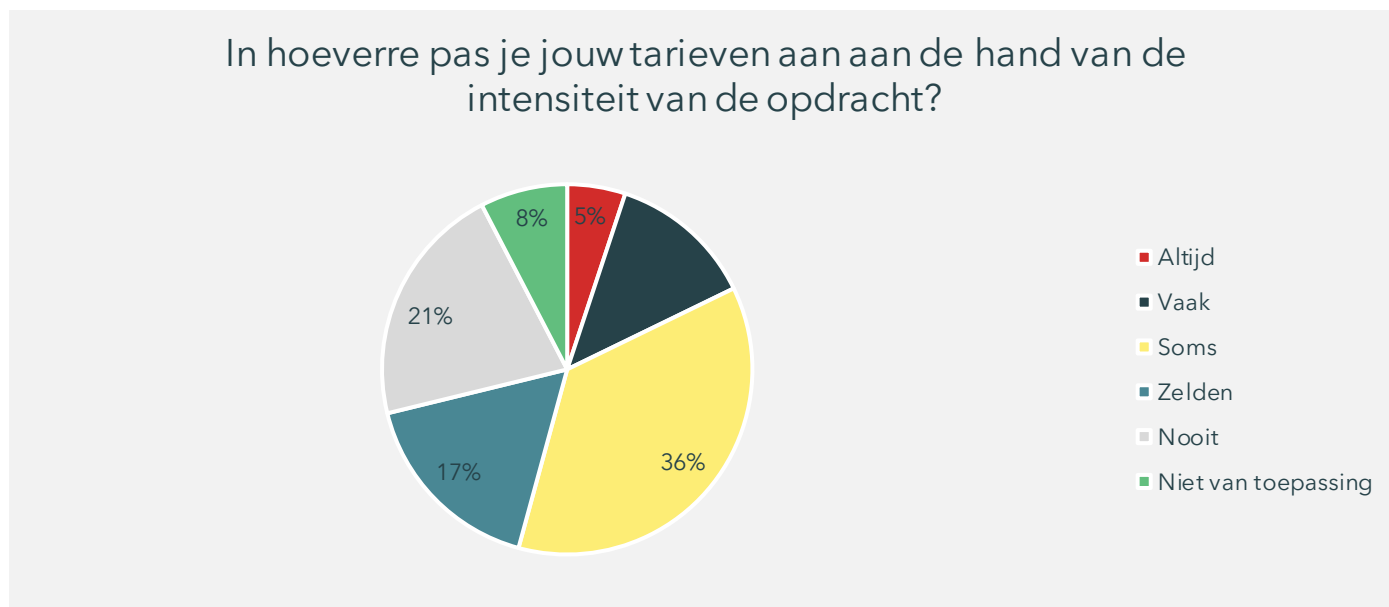
Daarnaast blijkt uit de gesprekken dat er nog een aantal impliciete manieren is waarbij zzp'ers worden vergoed voor opdrachten met een lage intensiteit. Zo worden er hogere tarieven gehanteerd voor opdrachten die nét geen dag(deel) duren. Dit type opdracht is vaak lastig te combineren met andere klussen op dezelfde dag, wat tot minder inkomsten kan leiden. Om dit te compenseren, worden zzp'ers bij dit soort opdrachten per uur beter betaald dan bij werkzaamheden die wel een volledige dag beslaan.

Vuistregels zzp'ers

Zzp'ers hanteren vaak geen vaste vuistregels als het gaat om de intensiteit van opdrachten en de impact hiervan op hun (inkomens)zekerheid. Uit de enquêteresultaten blijkt dat slechts één op twintig zzp'ers altijd vuistregels toepast om het tarief te bepalen aan de hand van de intensiteit van de opdracht (Figuur 3.9). Ongeveer één op de drie zzp'ers past vaak vuistregels toe (36 procent).

¹⁶ [In welke situatie krijg ik minimaal 3 uur loon uitbetaald terwijl ik minder heb gewerkt? | Rijksoverheid.nl](#)

Figuur 3.9 Ook voor intensiteit worden vuistregels voor flexicurity niet consequent toegepast



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025)

De intensiteit van een opdracht kan op meerdere manieren van invloed zijn. Hoewel spoedklussen tijdsintensief kunnen zijn, kan een hogere intensiteit door het ad-hoc karakter van deze klussen niet per sé als iets positiefs worden ervaren. Daardoor liggen de tarieven voor tijdsintensieve spoedklussen vaak hoger. Daarnaast kan ook voor niet-spoedklussen een hogere intensiteit niet door iedereen als aantrekkelijk worden ervaren. Voor sommige zzp'ers is een intensieve opdracht juist minder aantrekkelijk omdat er dan minder ruimte overblijft voor andere klussen. De afwisseling tussen verschillende projecten maakt het zzp-schap immers vaak juist leuk en afwisselend. De relatie tussen de intensiteit van een opdracht en het tarief is daarom minder simpel dan bij de looptijd van een opdracht. Over het algemeen wordt de zekerheid van een vast aantal uren per week wel als positief ervaren, wat voor veel zzp'ers een reden kan zijn om hun tarieven voor intensieve opdrachten te verlagen.

3.6 Tussenconclusie

De analyse van de praktijk in de culturele en creatieve sector toont aan dat flexibiliteit, een kernkenmerk van veel opdrachten in deze sector, aanzienlijke gevolgen heeft voor het aantal niet-declarabele uren van zzp'ers. Vooral bij kortdurende of minder intensieve opdrachten blijkt dat een groter deel van de tijd niet kan worden gefactureerd, wat de winstgevendheid van dergelijke opdrachten sterk beïnvloedt. Deze niet-declarabele uren bestaan niet alleen uit algemene taken zoals administratie en acquisitie, maar vooral uit specifieke werkzaamheden die verbonden zijn aan een opdracht, zoals voorbereiding, overleg en afronding. Dit benadrukt de verborgen kosten van flexibiliteit voor zzp'ers.

Uit de resultaten blijkt bovendien dat zzp'ers slechts in beperkte mate rekening houden met flexibiliteit in hun tariefstelling. Zo worden kortingen voor langlopende opdrachten of opslag voor spoedklussen incidenteel toegepast, maar gebeurt dit niet systematisch of consistent. Daarnaast ontbreekt vaak transparantie in hoe tarieven zijn opgebouwd, waardoor opdrachtgevers niet altijd begrijpen hoe flexibiliteit in de prijs wordt verwerkt. Dit kan leiden tot verwarring of weerstand bij het bespreken van hogere tarieven.

Hoewel sommige collectieve afspraken en vuistregels, zoals die uit cao's of specifieke tarieventools, een stap richting flexicurity vormen, zijn deze beperkt in omvang en toepassing. Zo worden hogere tarieven voor opdrachten met een lage intensiteit of een korte looptijd niet standaard gehanteerd, en blijven veel zzp'ers afhankelijk van individuele onderhandelingen waarin hun onderhandelingspositie vaak zwak is.

De bevindingen benadrukken de noodzaak van een structurele aanpak om flexicurity-principes te integreren in de tariefstelling. Het doel moet zijn om een betere balans te vinden tussen flexibiliteit en inkomenszekerheid, waarbij de verborgen kosten van flexibiliteit zichtbaar en eerlijk worden verdeeld tussen zzp'ers en opdrachtgevers. Dit vereist niet alleen meer transparantie, maar ook tools en richtlijnen die zzp'ers ondersteunen bij het rechtvaardig doorberekenen van flexibiliteit in hun tarieven.

4 Verkenning toepassingsmogelijkheden

Dit hoofdstuk verkent de toepassingsmogelijkheden van flexicurity. Dit gebeurt aan de ene kant aan de hand van voorbeelden uit andere sectoren en landen en aan de andere kant door aanknopingspunten in wet- en regelgeving te bestuderen. Daarmee sluit dit hoofdstuk aan bij de beantwoording van onderzoeksvraag 3 en 4.

4.1 Voorbeelden toepassing van flexicurity-principe

Voorbeelden uit andere sectoren

Hoewel de culturele en creatieve sector relatief het meest gebruikmaakt van zzp'ers en creatieve beroepen relatief het vaakst door zzp'er worden uitgevoerd, zijn er ook andere sectoren waar zzp'ers worden ingezet. Voorbeelden hiervan zijn de zorg, de bouw, de ICT en zakelijke dienstverlening.¹⁷

In deze sectoren wordt de mate van flexibiliteit en zekerheid sterk bepaald door de vraag naar arbeid en de mate van schaarste op de arbeidsmarkt. Zo worden in de zorg zelfstandige verpleegkundigen vaak ingezet om tekorten in personeel op te vangen, terwijl in de ICT zzp'ers worden ingezet voor specifieke projecten of tijdelijke expertise. In deze sectoren is de vraag naar arbeid doorgaans concreet en direct gekoppeld aan schaarste, waardoor het economisch gemakkelijker is om zzp'ers te voorzien van een zekere mate van flexicurity, zoals toegang tot collectieve verzekeringen of hogere tarieven voor spoedopdrachten of toeslag voor onregelmatige werktijden of nacht-/weekenddiensten. Er zijn dus geen specifieke voorbeelden van een flexicurity-opslag zoals bedoeld in de digiPACCT-rekentool, omdat dit al tot stand komt in het uurtarief via het marktmechanisme.

Hierin ligt een wezenlijk verschil met de creatieve en culturele sector, waar de vraag naar werk vaak pas ontstaat nadat er aanbod is, zoals bij optredens/voorstellingen of tentoonstellingen/exposities. Daarnaast geldt een andere onderhandelingsmacht van zzp'ers in de culturele en creatieve sector. Het is dus lastig om flexicurity-modellen uit andere sectoren één op één toe te passen, omdat de economische dynamiek in de culturele en creatieve sector fundamenteel anders is. Dit benadrukt de unieke positie van de creatieve sector en het belang van maatwerk bij het ontwikkelen van flexicurity-strategieën voor zzp'ers in deze sector.

Internationale voorbeelden

De landenstudie richt zich op het vergelijken van verschillende benaderingen van flexicurity, zoals deze worden toegepast in verschillende sectoren en landen. Svetek (2022) en Bekker & Wilthagen (2008) benadrukken dat flexicurity een integraal onderdeel van de EU-werkgelegenheidsstrategie is, met als doel een balans te vinden tussen de flexibiliteit die organisaties nodig hebben en de zekerheid die werknemers zoeken. Het idee is om baanzekerheid te vervangen door werkzekerheid (de mogelijkheid om werk te vinden) en inkomenszekerheid (financiële zekerheid bij baanverlies). Het concept werd sterk beïnvloed door de Deense en Nederlandse modellen, zie Bekker & Mailand (2019). In plaats van een compromis tussen flexibiliteit en zekerheid, ziet flexicurity deze twee elementen als elkaar versterkend. Flexibiliteit kan worden bereikt zonder afbreuk te doen aan de zekerheid van

¹⁷ Zie [Wat voor werk doen zzp'ers?](#) | CBS

werknemers, bijvoorbeeld door werkzekerheid (het vermogen om van baan te wisselen) te benadrukken boven baanzekerheid (behouden van een specifieke baan).

Er zijn geen voorbeelden van flexicurity-opslagen in andere EU-lidstaten. Wel is er verschillende wet- en regelgeving (rondom sociale zekerheid) voor zzp'ers in andere landen en in bepaalde gevallen zijn er ook specifieke regels voor artiesten. Een belangrijk aandachtspunt is de manier waarop premies worden berekend en welke zekerheden er worden geboden binnen verschillende sociale zekerheidssystemen. Bijvoorbeeld, in Frankrijk bestaat een specifiek werkloosheidsverzekeringssysteem voor zelfstandigen, waarbij bijdragen worden berekend op basis van een minimuminkomen en vervangingspercentages afhankelijk zijn van de inkomenscategorie.¹⁸ In Duitsland en Zweden wordt een tweelagensysteem gehanteerd, waarbij een basisuitkering verplicht is en een optionele uitkering gebaseerd is op het eerder verdiende inkomen. Tabel 4.1 laat zien welke speciale regels er zijn voor zzp'ers.

Specifiek voor de culturele en creatieve sector gaan Snijders et al. (2020) in op de status en arbeidsvoorwaarden van artiesten en culturele en creatieve professionals. Uit de landenanalyse komt naar voren dat bepaalde EU-lidstaten wel specifieke wet- en regelgeving kennen die via toegang tot sociale zekerheid zorgen voor de arbeidspositie van artiesten. Dit geldt echter zeker niet voor alle landen en in dezelfde mate, zie Tabel 4.1. Daarnaast beschrijft het ILO-onderzoek naar sociale bescherming in de culturele en creatieve sector enkele specifieke maatregelen die sectorale verschillen in arbeidspatronen adresseren, zoals het onregelmatige karakter van werk en onzekerheid in inkomen.¹⁹ De maatregelen in dit onderzoek gaan meer in op dekking van sociale zekerheid en niet zozeer op flexicurity in de tariefstelling.

Tabel 4.1 Regelgeving rondom zzp'ers en artiesten in EU-lidstaten

Land	Regels voor zzp'ers	Regels voor artiesten
Nederland	- Arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV), binnenkort mogelijk verplicht. - Zelfstandigenaftrek en startersaftrek voor financiële zekerheid. - Toegang tot basisgezondheidszorg en vrijwillige pensioenregelingen. - Zelfstandige en Zwanger-regeling: 16 weken uitkering bij bevalling.	Artiestenregeling: regeling waarbij de opdrachtgever artiesten fictief in dienst kan nemen, met o.a. als voordeel dat de artiest is beschermd tegen werkloosheid en arbeidsongeschiktheid.
België	- Verplichte aansluiting bij een sociaal verzekeringsfonds voor basisbescherming. - Kleine ziektevergoeding na 7 dagen wachttijd. - Overbruggingsrecht bij faillissement of stopzetting van activiteiten.	- Een gunstiger systeem voor het in aanmerking komen voor een werkloosheidsuitkering en het bepalen van het bedrag en de duur van hun werkloosheidsuitkering. - Per 1 januari 2024 nieuwe wet waarin het mogelijk is aanspraak te doen op speciale sociale regelingen.
Duitsland	- Verplichte ziekteverzekering met keuze tussen publieke of private dekking. - Verplichte pensioenbijdragen voor bepaalde zelfstandigen (zoals ambachtslieden). - Startondersteuning via "Gründungszuschuss" voor werkzoekenden die zelfstandigen worden.	Zelfstandige artiesten hebben vergelijkbare sociale zekerheid bescherming als werknemers als het gaat om pensioen, zorgverzekering en sociale verzekeringen.

¹⁸ [Unemployment insurance in Europe - self employed workers \(Unédic\)](#)

¹⁹ [Social Protection in the Cultural and Creative Sector - Country Practices and Innovations | International Labour Organization \(ilo.org\)](#)

Frankrijk	• Vereenvoudigde belasting- en sociale zekerheidsbijdragen via het Auto-Entrepreneur Regime. • Recht op ziekte- en moederschapsuitkeringen afhankelijk van bijdragen. • Faillissementsbescherming via het EIRL-regime.	• Aparte tarieven voor sociale zekerheid: De tarieven die worden toegepast voor sociale zekerheidsbijdragen, inclusief basispensioenbijdragen voor uitvoerende kunstenaars – met uitzondering van de autonome sociale bijdrage en werkloosheidsverzekeringsbijdragen – zijn vastgesteld op 70% van de tarieven van het algemene stelsel.
Denemarken	• Vrijwillige werkloosheidsverzekering (A-klasse) met recht op uitkering bij sluiting van de onderneming. • Flexibele pensioenopbouw via belastingvriendelijke regelingen. • Toegang tot gezondheidszorg en basisvoorzieningen gelijk aan werknemers.	• Geen specifieke regels.
Spanje	• Verplichte sociale zekerheidsbijdragen via RETA voor toegang tot ziektekostenverzekering, pensioenen en arbeidsongeschiktheid. • Recht op werkloosheidsuitkering onder bepaalde voorwaarden. • Lagere bijdragen voor zelfstandigen met lage inkomsten.	• Invoering van een tijdelijk contractmodel voor de kunstsector, inclusief technische en ondersteunende professionals. • Oprichting van specifieke werkloosheidsuitkeringen voor artiesten, ontworpen om rekening te houden met het wisselende karakter van hun activiteiten. • Bijwerking en uitbreiding van de regelgeving over de verenigbaarheid van pensioenuitkeringen met het uitoefenen van artistieke activiteiten.
Italië	• Bijdragen aan het nationale pensioenstelsel (INPS) met recht op pensioen en basisvoorzieningen. • Ziekte- en moederschapsuitkeringen afhankelijk van bijdragen. • Tijdelijke inkomensondersteuning bij economische onzekerheid.	• Binnen INPS aparte afdeling voor artiesten, musici, schrijvers en podiumkunstenaars.
Zweden	• Recht op ziekte- en werkloosheidsuitkeringen afhankelijk van betaalde bijdragen. • Flexibele premiebetalingen aangepast aan inkomsten. • Gratis toegang tot gesubsidieerde trainingen en opleidingen.	• Geen specifieke regels.
Oostenrijk	• Verplichte sociale zekerheidsbijdrage en toegang tot pensioen en vrijwillige werkloosheidsverzekering.	• Geen specifieke regels.

Bron: Snijders et al. (2020), met aanvullingen SEO Economisch Onderzoek voor regelingen in Nederland.

4.2 Aanknopingspunten wet- en regelgeving

Deze paragraaf gaat in op de relevante wet- en regelgeving in Nederland voor werkenden met tijdelijke of flexibele contracten en ook specifiek in de culturele en creatieve sector.

WAB

De Wet arbeidsmarkt in balans (WAB), ingevoerd op 1 januari 2020, heeft als doel de kloof tussen vaste en flexibele arbeid te verkleinen. Het biedt maatregelen om vaste contracten aantrekkelijker te maken voor werkgevers en de

nadelen van flexibele arbeid voor werknemers en de maatschappij te verminderen. Dit omvat hogere kosten voor flexibele contracten, zoals een hogere WW-premie, gelijkwaardige arbeidsvoorwaarden en pensioenregelingen en strengere financiële verplichtingen bij annuleringen. Tegelijkertijd verlaagt de wet drempels voor ontslag bij vaste contracten. Relevant aanknopingspunt hierin zijn vooral de premieverschillen die werkgevers betalen voor tijdelijke contracten in vergelijking met vaste contracten: dit is 5 procent.²⁰

Hoewel dit gericht is op meer vaste banen, roept de toepassing ervan in de culturele en creatieve sector vragen op. Veel creatieve professionals kiezen bewust voor flexibele arbeid vanwege de vrijheid, onafhankelijkheid en inspiratie die dit biedt. Flexibele teams zijn essentieel in projecten zoals filmproductie, waar snelle oplossingen, en veel verschillende specialismes en creativiteit cruciaal zijn. Permanente teams kunnen daarentegen leiden tot minder vernieuwing en experimenten.

Daarnaast kunnen hogere kosten voor flexibele contracten leiden tot lagere productievolumes of -kwaliteit in de sector. Dit kan een vicieuze cirkel van minder zichtbaarheid, lagere inkomsten en verminderde producties veroorzaken, wat uiteindelijk kansen en inkomens voor creatieven kan schaden. Om dit te voorkomen, wordt gepleit voor overheidssteun om deze extra kosten te compenseren in gesubsidieerde markten.

Commissie-Borstlap

De Commissie (2020) constateert dat de verdeling van wendbaarheid en zekerheid in arbeidsrelaties door de regels rondom werk ongelijk is verdeeld. Daarom zoekt de Commissie de oplossing in een nieuwe evenwicht tussen externe flexibiliteit en interne wendbaarheid. Hierin ligt een aanknopingspunt voor de culturele en creatieve sector, behalve dat deze aanbevelingen voornamelijk gericht zijn op werknemer-constructies in plaats van op zzp'ers. De Commissie ziet onder meer de oplossing in regels die zo zijn ingericht dat zij duurzame arbeidsrelaties bevorderen, terwijl zij werkgevers binnen die duurzame arbeidsrelaties voldoende wendbaarheid bieden. Op die manier worden de risico's rondom werk voor werkenden geminimaliseerd, meer gelijk verdeeld en voelen werkgevers zich door regels en verplichtingen niet onnodig bekneld in hun bedrijfsvoering.

In het rapport zijn aanknopingspunten opgenomen om tijdelijke arbeidsovereenkomsten meer te bekrijzen en de Commissie doet de volgende voorstellen op dit punt:

- De Commissie adviseert te bekijken of een premiedifferentiatie naar contractvorm nog duidelijker dan de huidige premiedifferentiatie in de ZW en de Wet WIA tot uitdrukking kan brengen dat afwenteling van de kosten van flexibel werk op het collectief of op andere werkgevers niet is toegestaan. Daarbij moet voorkomen worden dat er sprake is van ongewenste cumulatie van de lasten van flexibele contracten;
- Naar het oordeel van de Commissie dient de beloning van de werknemer met een flexibel contract te corresponderen met de grotere risico's die deze werknemer draagt. Om werknemers met een flexibel contract te compenseren voor onzekerheid, stelt de Commissie voor om ofwel een hoger wettelijk minimumloon te hanteren of een flextoeslag toe te passen. Daarbij gaat het om een percentage bovenop het loon voor werknemers met een contract voor bepaalde tijd;
- De Commissie adviseert dat uitzendkrachten dezelfde arbeidsvoorwaarden moeten krijgen als werknemers die direct in dienst zijn bij het bedrijf waar zij werken. Daarom stelt de Commissie voor om de mogelijkheid om bij een collectieve arbeidsovereenkomst af te wijken van deze hoofdregel te schrappen. Hierdoor zouden uitzendkrachten dezelfde arbeidsvoorwaarden ontvangen als de werknemers van het inlenende bedrijf.

²⁰ Zie [WW-premie naar type contract | Arbeidsovereenkomst en cao | Rijksoverheid.nl](#)

Oproepcontracten

Een relevante vergelijking van de bepaalde groepen zzp'ers in de culturele en creatieve sector is de positie van oproepkrachten in de WAB. Daarmee kennen de regels voor oproepkrachten een aanknopingspunt voor het flexicurity-principe. Zo zijn er drie soorten oproepcontracten: een oproepcontract met voorovereenkomst, een nulurencontract en een min-maxcontract.²¹

Andere aanknopingspunten zitten in de volgende rechten van oproepcontracten:

- Bij een nulurencontract of min-maxcontract geldt dat er - ondanks dat er geen vaste afspraak over het aantal uren is - recht is minimaal uitbetaling van 3 uur loon bij een oproep tot werk;
- Er geldt een oproeptermijn van minimaal 4 dagen van tevoren. Dat betekent dat de werkgever minstens 4 kalenderdagen van tevoren een oproep voor werk moet doen. Als uw werkgever dat minder dan 4 dagen van tevoren doet, is er geen verplichting om te komen werken;
- Een werkgever mag iemand hooguit een jaar als oproepkracht laten werken. Als iemand na een jaar nog in dienst blijft, is er recht op een aanbod voor een vast aantal uren;
- Afhankelijk van het soort oproepcontract is er recht op loondoorbetaling bij ziekte of een Ziektewetuitkering van UWV.

Een voorbeeld van een aanknopingspunt van deze regels is de Cao Nederlandse Orkesten. Daarin staat - in lijn met de regels voor oproepkrachten - dat voor een musicerende activiteit minimaal 3 uur (exclusief forfaitaire uren) wordt gerekend.

Werkloosheidswet (WW)

De Werkloosheidswet (WW) biedt werknemers inkomensbescherming bij werkverlies. Volgens de WW is een uitkering mogelijk wanneer een werknemer meer dan 10 uur per week heeft gewerkt en ten minste 5 uur per week werk verliest. Voor werknemers die minder dan 10 uur per week werken, geldt dat zij ten minste de helft van hun eerder gewerkte uren moeten verliezen om recht te hebben op een uitkering. Daarnaast moeten zij voldoen aan de wekeneis: er is alleen recht op een WW-uitkering indien de werknemer in de afgelopen 36 weken ten minste 26 weken heeft gewerkt.

Voor zzp'ers is er geen recht op een WW-uitkering, omdat werkverlies bij hen wordt beschouwd als een ondernemersrisico. Dit betekent dat zzp'ers zelf verantwoordelijk zijn voor het vinden van voldoende werk en het opvangen van perioden van leegloop.

Wet meer zekerheid voor flexwerkers

Het kabinet kondigde in 2023 een nieuw arbeidsmarktpakket aan. In de 'Voortgangsbrief Uitwerking arbeidsmarktpakket' van 3 april 2023 heeft het kabinet het advies van de Sociaal Economische Raad voor de middellange termijn (SER MLT) verder uitgewerkt in de beoogde wet 'Meer zekerheid flexwerkers'. De wet beoogt flexwerkers meer inkomens- en roosterzekerheid te bieden. Eén van de voorgestelde maatregelen is het vervangen van nulurencontracten door bandbreedtecontracten. Met een bandbreedtecontract krijgen oproepkrachten zekerheid over het minimaal aantal uren dat de werkgever hen moet oproepen en daarmee ook over het minimuminkomen in een bepaalde periode. Daarentegen moeten oproepkrachten met een bandbreedtecontract wel een aantal uren boven het aantal minimale uren beschikbaar blijven voor de werkgever. Het bandbreedtecontract beoogt werkgevers flexibiliteit te bieden en werknemers meer werkzekerheid.

²¹ Zie [Welke contracten zijn er voor oproepkrachten?](https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/oproepkrachten) | Rijksoverheid.nl

Uit reacties van de culturele en creatieve sector blijkt dat sommige belanghebbenden in de sector het lastig vinden om de maatregel te rijmen met de praktijk van kortdurende en projectmatige opdrachten.²² Zij wijzen onder andere op mogelijke hogere administratieve lasten en de spanning tussen minimumgaranties en flexibiliteit. Hoewel de wet een balans wil creëren tussen werkzekerheid en flexibiliteit, is het nog onduidelijk hoe deze in de culturele en creatieve sector precies uit zal pakken.

Fair Practice Code

De Fair Practice Code (FPC) is een gedragscode die werkgevers, werknemers en andere betrokkenen in de culturele en creatieve sector richtlijnen biedt voor eerlijke arbeidspraktijken. Hoewel niet juridisch bindend, fungeert de FPC als een vorm van "soft law" en bevordert deze ethisch bewustzijn en duurzame bedrijfsvoering. Het is ontstaan vanuit sectorale samenwerking, mede aangezet door rapporten van de SER en de Raad voor Cultuur, die wezen op de verslechterende arbeidsmarktpositie in de culturele sector. De FPC onderstreept de principes van *fair pay*, *fair share* en *fair chain*. Dit betekent: Werk moet eerlijk worden beloond, met naleving van cao's en redelijke vergoedingen voor freelancers. De balans tussen betaalde en onbetaalde arbeid moet kritisch worden bekeken, met aandacht voor bijv. stages en vrijwilligerswerk. Transparantie wordt aangemoedigd, zodat kennis en informatie worden gedeeld binnen de sector. Sinds 2021 is naleving van de FPC een voorwaarde voor OCW-overheidsfinanciering in de culturele sector. Dit brengt echter uitdagingen met zich mee, zoals de geschatte extra structurele kosten voor gesubsidieerde instellingen. Gelet op zijn subsidie-aandeel heeft het Rijk per 2025 structureel 36,4 miljoen euro aan compensatie hiervoor gegeven. Voor gemeenten zou dit compensatie tot het dubbele van dit bedrag betekenen. De financiële druk, versterkt door de COVID-19-pandemie, maakt het lastig om de FPC volledig te implementeren zonder negatieve gevolgen, zoals minder betaalde werkgelegenheid. Dit creëert spanning tussen het streven naar eerlijke praktijken en de realiteit van een kwetsbare sector.

Van Andel & Loots (2022) laten ook zien wat de uitwerking is van maatregelen als de WAB, FPC en minimumtarieven op het verdienvermogen en inkomen van werkenden in de Nederlandse culturele en creatieve sector. Als publieke financiering voor cultuur namelijk niet toeneemt en extra inkomsten uit private markten uitblijven, zullen de stijgende kosten leiden tot twee mogelijke scenario's, of een combinatie daarvan:

- **Kwaliteit behouden, maar kosten beperken door productiemodellen aan te passen.** Zo kunnen organisaties shows inkorten, minder uitvoerders inzetten, of producties goedkoper maken (bijv. eenvoudiger decors). Historisch gezien hebben culturele instellingen echter moeite om dergelijke aanpassingen door te voeren vanwege hun focus op kwaliteit. Het heeft ook te maken met de Wet van Baumol: productiviteit kan niet altijd worden vergroot vanwege bijvoorbeeld het aantal vereiste musici en instrumenten in symfonie-orkesten;
- **Minder nieuwe producties, met een focus op hergebruik van eerder werk.** Grotere publieksbereik wordt cruciaal om kosten te spreiden, wat kan leiden tot intensievere concurrentie tussen instellingen en mogelijk tot het wegvallen van zwakkere spelers. Beide scenario's leiden waarschijnlijk tot een afname van betaalde werkgelegenheid voor creatieve werkers. De sector kan hierdoor evolueren naar een kleinere groep "professionele" creatieve werkers die een duurzaam inkomen verdienen, terwijl een grotere groep creatieven hun werk uitoefent als onbetaalde hobbyisten.

Naast gevolgen voor inkomen en werkgelegenheid hebben de maatregelen ook invloed op de toekomst van artistieke innovatie (Andel & Loots, 2022):

- **Minder diversiteit en vernieuwing.** Meer vaste contracten (WAB) leiden tot stabielere teams en minder doorstroom binnen creatieve projectgroepen, maar een afname van diversiteit en wisseling in projecten kan op

²² Zie bijvoorbeeld de reactie van Kunsten '92 op de internetconsultatie: [Brief-cultuursector-consultatie-arbeidsmarkt.pdf](#)

termijn artistieke innovatie beperken, omdat deze vaak wordt aangedreven door nieuwe ideeën en diverse samenwerkingen;

- **Voorkeurspositie voor grotere instellingen.** Grotere culturele organisaties hebben meer middelen om risico's te spreiden en marktdruk door te geven aan kleinere spelers. Zij worden vaak door de overheid ondersteund als 'too big to fail'. Deze asymmetrie kan innovatie beperken, omdat grotere spelers vaker kiezen voor veilige, commerciële keuzes ('pragmatized aesthetics') in plaats van experimentele projecten;
- **Belemmerde instroom van jong talent.** Hogere minimale beloning en kleinere ensembles verhogen de drempel voor beginnende artiesten om kleine, slecht betaalde opdrachten aan te nemen die traditioneel dienen om een netwerk en portfolio op te bouwen. Werkgevers zullen eerder kiezen voor bewezen talent, wat de kansen voor nieuwe kunstenaars vermindert en de doorstroming van nieuwe ideeën verder belemmert;
- **Gevolgen voor artistieke markttoegang.** De hogere kosten om creatieve professionals in te huren kunnen leiden tot minder kansen voor samenwerkingen of schaalvoordelen, waardoor de instroom van nieuwe talenten en ideeën beperkt wordt.

4.3 Methodiek op basis van enquêteresultaten

In de enquête zien we dat kortere en minder intensieve opdrachten gepaard gaan met een hoger aandeel niet-declarabele uren van opdrachten. Ondanks de beperkte omvang van de respons in de enquête, zijn verbanden tussen enerzijds niet-declarabiliteit binnen opdrachten en anderzijds looptijd en intensiteit, significant. Dit betekent dat, gegeven het aantal observaties, nog steeds met ongeveer 95 procent kan worden vastgesteld dat de verbanden niet op toeval berusten. Dit geeft aanleiding om op basis van de enquêteresultaten te komen tot een systematiek die voor deze verschillen corrigeert.

Afbakening

Een eerste kenmerk in de systematiek is de afbakening van looptijd en intensiteit waarover opslagpercentages worden berekend. Het uitgangspunt hierbij is dat opslagpercentages alleen worden berekend voor reikwijdtes waarbinnen sprake is van een significant verband tussen niet-declarabiliteit binnen opdrachten enerzijds, en intensiteit/looptijd anderzijds.

Volledigheidshalve merken we op dat een kleiner aantal observaties in de enquêteresultaten ervoor zorgt dat daadwerkelijke effecten van flexibiliteit met minder zekerheid kunnen worden aangetoond, ofwel minder significant zijn dan wanneer er sprake was geweest van een grotere steekproef. De beperkte omvang van de steekproef in de enquête kan dus zorgen voor meer conservatieve bandbreedten waarover de opslagpercentages worden berekend.

We bekijken voor zowel looptijd als intensiteit of er significante verschillen zijn in niet-declarabele uren. Hiervoor verdelen we de zzp'ers in groepen:

- Naar gemiddelde intensiteit van opdrachten, bijvoorbeeld tot 2 uur per week vs. 2 uur of meer per week
- Naar gemiddelde looptijd van opdrachten, bijvoorbeeld tot en met 4 weken vs. langer dan 4 weken

De resultaten in Bijlage A laten zien dat er sprake is van een significante toename in het percentage niet-declarabele uren binnen opdrachten voor zzp'ers:

- Die gemiddeld minder dan 5 uur per week per opdracht besteden (intensiteit)
- Met opdrachten van een gemiddelde looptijd tot en met 12 weken (looptijd)

Bovendien laat Tabel A.2 in de bijlage zien dat het verband tussen niet-declarabiliteit en looptijd nog sterker is voor een looptijd tot en met 4 weken. Dit vraagt erom dat we voor looptijd onderscheid maken tussen opdrachten tot en met 4 weken versus opdrachten tussen de 4 en 12 weken.

Hoogte van opslagpercentages

Voor deze reikwijdten berekenen we vervolgens de hoogte van opslagpercentages. Uitgangspunt is dat de effecten van de opslag op winstgevendheid gelijk is aan de effecten van flexibiliteit op winstgevendheid. Onder de streep moet dit ertoe leiden dat opdrachten die alleen in flexibiliteit verschillen, voor evenveel inkomenszekerheid zorgen. Bijlage A beschrijft stap voor stap de methode die we toepassen om de hoogte van de opslagpercentages te berekenen.

Op basis hiervan komen we tot de volgende opslagpercentages:

- Opdrachten met een **looptijd** van
 - tot en met vier weken: ≈ 10 procent
 - 4 tot en met 12 weken: ≈ 5 procent
- Opdrachten met een **intensiteit** van
 - Minder dan 5 uur per week: ≈ 15 procent

De afronding van de percentages weerspiegelt dat het schattingen betreft. In Bijlage A zijn de exacte uitkomsten terug te vinden. Een andere kanttekening is dat de analyse geen uitsplitsing maakt naar verschillende culturele en creatieve deelsectoren. In de praktijk is het mogelijk dat effecten van flexibele opdrachten hoger of juist lager uitvallen voor bepaalde beroepsgroepen. Daar waar zij daar aanleiding toe zien, kunnen Ketentafels ervoor kiezen om aanvullende of alternatieve afspraken te maken om invulling te geven aan het flexicurity-principe.

4.4 Tussenconclusie

Uit voorbeelden uit andere landen en sectoren blijkt dat flexicurity-modellen vaak worden gekoppeld aan specifieke sectorale omstandigheden, zoals schaarste in de zorg of tijdelijke expertise in de ICT. Deze modellen richten zich voornamelijk op werk- en inkomenszekerheid via sociale vangnetten, zoals collectieve verzekeringen, of op het compenseren van onregelmatigheid via toeslagen. In de culturele sector, waar de vraag vaak pas ontstaat na het aanbod en de onderhandelingsmacht van zelfstandigen beperkt is, blijken deze modellen slechts beperkt toepasbaar. Dit onderstreept dat de culturele en creatieve sector een unieke dynamiek kent die vraagt om maatwerkoplossingen.

Daarnaast blijkt uit de verkenning van wet- en regelgeving dat de culturele en creatieve sector slechts marginaal profiteert van bestaande wetten die flexwerkers beogen te beschermen, zoals de Wet arbeidsmarkt in balans (WAB) of regelingen voor oproepkrachten. Waar elders premiedifferentiatie en flex toeslagen worden toegepast om risico's te compenseren, ontbreekt dergelijke systematiek in de culturele en creatieve sector. Wat er wel bestaat, zoals de Fair Practice Code, richt zich voornamelijk op bewustwording en ethische richtlijnen, zonder bindende afspraken of afdwingbare kaders. Hierdoor blijven de lasten van flexibiliteit grotendeels op de schouders van de zelfstandigen rusten.

De analyse toont aan dat er van buitenaf weinig aanknopingspunten zijn voor een systematische toepassing van het flexicurity-principe in de culturele en creatieve sector. Regels en richtlijnen voor flexibiliteit, daar waar ze bestaan, zijn doorgaans het resultaat van onderhandelingen of gebaseerd op wat 'redelijk' wordt geacht. Er is geen sprake

van een doordachte en uniforme aanpak. Dit gebrek aan structuur leidt tot een gefragmenteerd landschap waarin zelfstandigen sterk afhankelijk zijn van hun eigen onderhandelingspositie, die vaak beperkt is.

We ontwikkelen daarom een alternatieve methode om het flexicurity-principe te verweven in de tariefstelling. Het eerste uitgangspunt is dat we alleen percentages berekenen over gradaties van flexibiliteit die aantoonbaar negatieve gevolgen hebben voor de inkomenszekerheid. Uit de analyse van de enquête blijkt dat opdrachten van maximaal 12 weken gepaard gaan met een hoger aandeel niet-declarabele uren, waarbij het effect nog sterker is voor opdrachten van maximaal 4 weken. Naast looptijd, heeft ook een beperkte intensiteit van opdrachten negatieve gevolgen voor de inkomenszekerheid. Het verband met niet-declarabele uren binnen opdrachten is significant voor opdrachten waar minder dan 5 uur per week aan wordt besteed.

Voor deze gradaties van flexibiliteit berekenen we de hoogten van opslagpercentages. Hier is het uitgangspunt dat de opslag evenredig is aan de effecten van flexibiliteit op de inkomenszekerheid, en specifiek het aandeel niet-declarabele uren binnen een opdracht. Op basis van de enquêteresultaten berekenen we hoe hoog de opslag moet zijn om te zorgen dat flexibele opdrachten 'onder de streep' net zo winstgevend zijn als minder flexibele opdrachten. Voor looptijd komen we zo tot een opslag van 10 procent voor opdrachten tot en met 4 weken, en een opslag van 5 procent voor opdrachten van vijf tot en met 12 weken. Voor intensiteit komen we tot een opslag van 15 procent voor opdrachten van minder dan gemiddeld 5 uur per week. Hoofdstuk 5 gaat nader in op hoe deze percentages verder kunnen worden toegepast, en aan welke randvoorwaarden moet worden voldaan.

5 Aanbevelingen

Bepaalde gradaties van flexibiliteit brengen verborgen kosten met zich mee voor zzp'ers. Een flexicurityopslag helpt om flexibiliteit en inkomenszekerheid beter in balans te brengen. Dit hoofdstuk bevat een aantal aanbevelingen voor een flexicurityopslag, en om de uitwerking hiervan te evalueren.

5.1 Aanbevelingen voor een flexicurity-opslag

Flexibele opdrachten brengen vaak extra werk met zich mee dat zzp'ers niet kunnen declareren. Denk bijvoorbeeld aan voorbereidingen, overleggen en nazorg. Deze verborgen kosten worden meestal niet doorberekend in het tarief, waardoor zzp'ers de financiële lasten dragen terwijl opdrachtgevers profiteren van de flexibiliteit. Om dit eerlijker te maken, stellen we voor een standaardtoeslag voor flexibiliteit op te nemen in de digiPACCT-rekentool bovenop de algemene zzp-opslag. Ook de fairPACCT ketentafels kunnen hiervan gebruikmaken. Hiermee worden de kosten eerlijker verdeeld tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers.

Flexicurity als vast onderdeel

Om effectief te zijn, moet de flexicurity-opslag een vast onderdeel van de tool worden en niet optioneel. Uit eerdere ervaringen blijkt dat tools minder effectief zijn als ze vrijblijvend worden gebruikt. Als niet iedereen in de sector de toeslag toepast, ontstaat er ongelijkheid en wordt het gebruik ontmoedigd. Een verplichte toeslag zorgt ervoor dat alle betrokkenen op dezelfde manier met flexibiliteitskosten omgaan.

Wel kunnen deelsectoren en ketentafels ervoor kiezen om eigen afspraken te hanteren waarin het flexicurity-principe in is verweven. Dit biedt de mogelijkheid om de regeling aan te passen aan de specifieke omstandigheden van bepaalde beroepsgroepen, zolang het principe van het verrekenen van flexibiliteitskosten wordt gehandhaafd.

Rekening houden met looptijd en intensiteit

Uit onze enquête blijkt dat zowel de looptijd als de intensiteit van een opdracht een grote rol spelen in de hoeveelheid verborgen kosten. Kortlopende opdrachten, vooral die korter dan drie maanden duren, en opdrachten met een lage intensiteit, zoals minder dan vijf uur per week, zorgen voor aanzienlijk meer niet-declarabele uren binnen opdrachten. Het is belangrijk om beide factoren in de toeslag mee te nemen, zodat deze aansluit bij de werkelijke praktijk.

Verfijning van reikwijdte

De huidige categorieën in de digiPACCT-rekentool zijn nog te breed. Onze gegevens tonen aan dat vooral opdrachten korter dan één maand en opdrachten met minder dan vijf uur per week de meeste verborgen kosten veroorzaken. Door de categorieën te verfijnen, kan de toeslag nauwkeuriger worden toegepast en sluit deze beter aan bij de dagelijkse praktijk van zzp'ers.

Paragraaf 4.3 beschrijft de ontwikkelde systematiek waarbij opslagpercentages alleen worden berekend over gradaties van flexibiliteit die aantoonbaar van invloed zijn op niet-declarabiliteit binnen opdrachten, en daarmee de inkomenszekerheid van de zzp'er. Niet iedere mate van flexibiliteit gaat daarmee gepaard met een hoger tarief, alleen wanneer dit extra kosten voor de zzp'er met zich meebrengt.

Hoogte van de opslagpercentages

Paragraaf 4.3 beschrijft de voorgestelde methodiek waarbij de hoogte van opslagpercentages gelijk staat aan de effecten van flexibiliteit op de winstgevendheid van opdrachten. Dit moet ervoor zorgen dat opdrachten van een kortere looptijd of minder intensiteit ‘onder de streep’ net zoveel opleveren als andere opdrachten, ondanks dat deze gepaard gaan met een hoger aandeel niet-declarabele opdrachten.

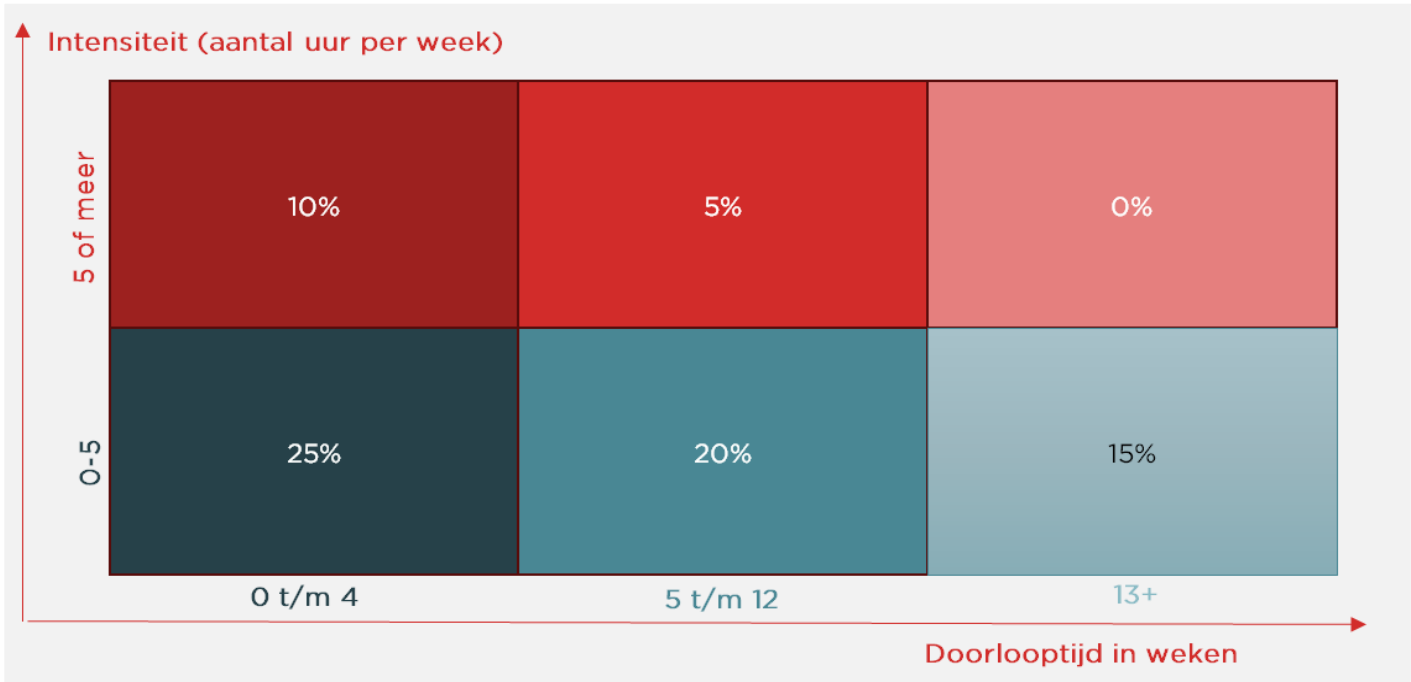
Aan de hand van de berekeningen in bijlage A komen we tot de volgende percentages:

- Voor opdrachten met een intensiteit van minder dan vijf uur per week geldt een toeslag van maximaal 15 procent;
- Voor kortlopende opdrachten dus met een korte looptijd kan de toeslag oplopen tot 10 procent voor opdrachten tot en met 4 weken. Voor opdrachten van meer dan 4 weken tot en met 12 weken komen we tot een opslag van 5 procent.

Toepassing van de opslag

De flexicity-opslag wordt berekend als de som van de toeslagen voor intensiteit en looptijd. Dit betekent dat de totale toeslag kan variëren tussen de 5 en 25 procent, afhankelijk van de specifieke kenmerken van de opdracht. Dit is dus bovenop de algemene zzp-opslag, die bij de digiPACCT-rekentoel uitgaat van gemiddeld 17 procent²³ voor (algemene) niet-declarabele werkzaamheden. Figuur 5.1 laat de verschillende percentages zien op basis van de twee dimensies (assen) van flexibiliteit. Opdrachten van minder dan vijf uur per week hebben een opslagpercentage van tussen de 25 en 15 procent, afhankelijk van de doorlooptijd. Opdrachten van meer dan 5 uur per week hebben een opslagpercentage tussen de 10 en 0 procent.

Figuur 5.1 Berekening opslagpercentage naar intensiteit en doorlooptijd



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2025)

²³ Bepaalde Ketentafels gaan uit van een opslagpercentage van 25 procent voor algemene niet-declarabele werkzaamheden. Dit percentage sluit aan bij de bevindingen van Berenschot (2023).

5.2 Toetsingskader

Het toetsingskader is ontworpen om de effecten van de aanbevelingen na implementatie te evalueren. Hierbij ligt de nadruk op de praktische uitvoerbaarheid en de economische impact van de aanbevelingen in de culturele en creatieve sector. Het doel is om inzicht te verkrijgen in hoe de aanbevelingen in de praktijk uitwerken, en of zij bijdragen aan een balans tussen flexibiliteit en inkomenszekerheid voor zzp'ers.

Onderdelen van het toetsingskader

Werkbaarheid

Het eerste aspect van het toetsingskader richt zich op de werkbaarheid van de aanbevelingen:

- **Acceptatie door stakeholders:** Hoe goed worden de aanbevelingen overgenomen door zzp'ers, opdrachtgevers en brancheorganisaties? Hierbij wordt specifiek gekeken naar de ondersteuning van initiatieven zoals digiPACCT en fairPACCT.
- **Transparantie:** In hoeverre dragen de aanbevelingen bij aan transparantie en prijsvorming in de sector?

Economische impact

Het tweede aspect evalueert de financiële en economische gevolgen van de aanbevelingen:

- **Kosten en baten:** Wat zijn de directe financiële gevolgen voor opdrachtgevers en zzp'ers? Leidt de opslag tot een eerlijkere verdeling van de kosten?
- **Vraag en aanbod zzp'ers:** hoe beïnvloedt de opslag vraag en aanbod van zzp'ers in de culturele en creatieve sector?

Effectiviteit

Het derde aspect evalueert de effectiviteit van de aanbevelingen:

- **Praktische resultaten:** In hoeverre leiden de aanbevelingen tot een betere balans tussen flexibiliteit en inkomenszekerheid? Zijn de voorgestelde opslagpercentages voldoende om de kosten van flexibiliteit te compenseren?
- **Langetermijneffecten:** Welke structurele effecten hebben de aanbevelingen op de inkomenszekerheid van zzp'ers en de marktbalans tussen flexibiliteit en zekerheid?

Evaluatiemethoden

Werkbaarheid

Het toetsen van de werkbaarheid van de aanbevelingen richt zich op het in kaart brengen van praktische ervaringen en mogelijke belemmeringen bij het toepassen van de voorgestelde maatregelen. Om dit te doen, kunnen diepte-interviews met zzp'ers, opdrachtgevers en brancheorganisaties worden uitgevoerd. In deze gesprekken wordt specifiek gevraagd naar hun ervaringen met het berekenen en doorvoeren van opslagpercentages, het opnemen van flexibiliteitskosten in offertes en contracten, en de eventuele knelpunten die zij hierbij tegenkomen. Bijvoorbeeld, zzp'ers kunnen worden gevraagd of zij begrijpen hoe de opslagpercentages werken en of zij deze kunnen uitleggen aan opdrachtgevers. Opdrachtgevers kunnen aangeven of zij deze toeslagen als redelijk beschouwen en hoe zij hiermee omgaan in hun eigen budgettering.

Economische impact

Om de economische impact van de aanbevelingen te beoordelen, wordt een kosten-batenanalyse voorgesteld. Hierbij worden de financiële gevolgen van de opslagpercentages voor opdrachtgevers en zzp'ers gekwantificeerd. De analyse richt zich op de extra kosten voor opdrachtgevers en de mate waarin de inkomenszekerheid van zzp'ers verbetert. Een scenario-analyse kan aanvullende inzichten bieden door verschillende opslagpercentages te simuleren en de mogelijke impact op marktdynamiek en vraag naar zzp'ers nader te onderzoeken.

Effectiviteit

Het doel van de voorgestelde systematiek is dat de kosten en baten van flexibiliteit in balans worden gebracht tussen zzp'ers en opdrachtgevers. In dit onderzoek worden de effecten van een kortere looptijd en minder intensiteit op de winstgevendheid in kaart gebracht. Daar meer flexibiliteit significant leidt tot minder declarabiliteit binnen opdrachten (en dus minder winstgevendheid en zekerheid voor zzp'ers), wordt berekend met hoeveel het uurtarief moet toenemen om voor deze effecten te corrigeren.

Een perfect werkende systematiek zou ervoor moeten zorgen dat de inkomenszekerheid gelijk is bij flexibele vs. niet-flexibele opdrachten. Ook al kunnen zzp'ers bij flexibele opdrachten een kleiner deel van alle opdrachten in rekening brengen, het hogere uurtarief zorgt ervoor dat zij als zzp'er onder de streep per uur net zoveel kunnen verdienen als bij niet-flexibele opdrachten. In economische zin zijn er voor zzp'ers dus geen redenen om de voorkeur te geven aan opdrachten met een langere looptijd of een hoger aantal uur per week.

Een **vignettenanalyse** helpt om de voorkeuren van zzp'ers in kaart te brengen. Het werkt door respondenten een reeks keuzes te laten maken tussen twee of meer opties - in dit geval opdrachten - waarbij de kenmerken van deze opdrachten steeds iets van elkaar verschillen. Denk bijvoorbeeld aan opdrachten die variëren in looptijd, aantal uren per week en uurtarief. Box 5.1 illustreert dit aan de hand van drie vragen.

Box 5.1 Voorbeeld vignettenanalyse: keuzes in flexibiliteit en uurtarief in kaart

1. Je mag één van de twee onderstaande opdrachten uitvoeren. Welke kies je?

Opdracht A - Looptijd: 4 weken - Aantal uur per week: 5 uur Uurtarief: 60 euro	Opdracht B - Looptijd: 16 weken - Aantal uur per week: 5 uur Uurtarief: 50 euro
--	---

2. Je mag één van de twee onderstaande opdrachten uitvoeren. Welke kies je?

Opdracht A - Looptijd: 8 weken - Aantal uur per week: 6 uur Uurtarief: 50 euro	Opdracht B - Looptijd: 8 weken - Aantal uur per week: 5 uur Uurtarief: 60 euro
--	--

3. Je mag één van de twee onderstaande opdrachten uitvoeren. Welke kies je?

Opdracht A - Looptijd: 4 weken - Aantal uur per week: 4 uur Uurtarief: 70 euro	Opdracht B - Looptijd: 8 weken - Aantal uur per week: 8 uur Uurtarief: 60 euro
--	--

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2025).

Door de keuzes van respondenten te analyseren, krijgen we zicht op hoeveel het uurtarief moet stijgen om flexibele opdrachten net zo aantrekkelijk te maken als meer omvangrijke opdrachten. Aan de hand hiervan kan worden getoetst of de berekende opslagpercentages de afruil tussen uurtarief en flexibiliteit weerspiegelt, of eventueel moet worden bijgesteld.

Referenties

- Arnoldus, M. (2024). *Een scherper plaatje: Uitkomsten enquête vergoede en niet-vergoede werkzaamheden bij opdrachten van professionele zelfstandige fotografen voor culturele instellingen*. Haarlem: Social Finance Matters.
- De Jong, J., Kolsteeg, J. & Schram, N. (2021). *Kunstenaars stoppen niet*. Utrecht: LKCA.
- Centraal Bureau voor de Statistiek. (2022). *Onderzoek kunst- en cultuureducatie 2016 en 2018/2019: Ramingen*. Den Haag, Nederland: CBS.
- CBS (2024). Arbeidsmarkt culturele en creatieve sector 2010-2024Q1. Geraadpleegd op: <https://www.cbs.nl/nl-nl/maatwerk/2024/26/arbeidsmarkt-culturele-en-creatieve-sector-2010-2024q1>.
- Berenschot (2023). *Van loon naar ZZP-starttarief*. Utrecht: Berenschot.
- Bekker, S., & Wilthagen, T. (2008). Europe's pathways to flexicurity: Lessons presented from and to the Netherlands. *Intereconomics, Review of European Economic Policy*, 43(2).
- Bekker, S., & Mailand, M. (2019). The European flexicurity concept and the Dutch and Danish flexicurity models: How have they managed the Great Recession?. *Social Policy & Administration*, 53(1), 142-155.
- European Commission: Directorate-General for Education, Youth, Sport and Culture (2023). *The status and working conditions of artists and cultural and creative professionals – Report of the OMC (Open Method of Coordination) group of EU Member States' experts*, Publications Office of the European Union.
- Loots, E., & van Witteloostuijn, A. (2022). *Inkomens en verdienvermogen in creatieve sectoren*. Erasmus Universiteit Rotterdam en Vrije Universiteit Amsterdam.
- Marčeta, P., Been, W., & Keune, M. (2024). Turning post-materialism on its head: Self-expression, autonomy and precarity at work in the creative industries. *Cultural Trends*, 33(5), 600-623.
- Snijders, J., Clarke, M., van der Graaf, A., De Stefano, V., Kimenai, F., & Tajtáková, M. (2020). The Status and Working Conditions of Artists and Cultural and Creative Professionals. *European Expert Network on Culture and Audiovisual (EENCA)*.
- Sociaal Economische Raad (SER) & Raad voor Cultuur. (2017). *Passie gewaardeerd: Versterking van de arbeidsmarkt in de culturele en creatieve sector*. SER.
- Svetek, M. (2022). The promise of flexicurity: Can employment and income security mitigate the negative effects of job insecurity?. *Economic and Industrial Democracy*, 43(3), 1206-1235.
- Van Andel, W., & Loots, E. (2022). Measures for the betterment of the labor market position of non-standard working regimes in the cultural and creative sector in the Netherlands. *International Journal of Cultural Policy*, 28(4), 431-445.

Vinken, H., Mariën, H., & Geukema, R. (2023). *Richtlijn starttarieven voor optredende auteurs en (spoken word) artiesten: Verkenning, rekenmodellen checklist voor literaire festivals, manifestaties en literatuureducatieve instellingen*. HTH Research en PPMC Economisch Advies.

Bijlage A Technische toelichting

Bijlage A.1 Opslagpercentage intensiteit

1 Regressies

Voor dit onderzoek willen we weten of er sprake is van significante verschillen in het percentage niet-declarabel voor zzp'ers die gemiddeld onder een bepaald aantal uren per opdracht besteden. Deze zzp'ers hebben dus vaker te maken met opdrachten van een lagere intensiteit.

Dit analyseren we aan de hand van lineaire regressies op basis van de enquêteresultaten. Een lineaire regressie is een methode om te bekijken hoe bepaalde factoren samenhangen. Specifiek voorspelt het de waarde van één factor (in dit geval: het percentage niet-declarabele uren binnen opdrachten) aan de hand van de waarden van andere factoren (in dit geval: het gemiddelde aantal uren per week per opdracht). Wanneer het verband significant is, laat dit zien dat de factor een belangrijke invloed heeft op de waarde die we willen voorspellen.

Op voorhand weten we niet tot wanneer het aantal uren per week van invloed is op het percentage niet-declarabel binnen opdrachten. Om te onderzoeken waar de grens ligt, draaien we verschillende regressies. Specifiek delen we zzp'ers zeven keer in op twee verschillende groepen: zzp'ers die per opdracht gemiddeld minder, of ten minste een zeker aantal uren per week aan een opdracht besteden.

De coëfficiënt in Tabel A.1 laat het verschil tussen de twee groepen zien, voor de zeven indelingen van zzp'ers. De coëfficiënt weerspiegelt het extra percentage niet-declarabel binnen opdrachten voor zzp'ers die gemiddeld **minder** dan respectievelijk 2,3,4,5,6,7 of 8 uur per week besteden. Dit komt bovenop het gemiddelde percentage niet-declarabel voor zzp'ers die gemiddeld **ten minste** dit aantal uren per week aan opdrachten besteden: de constante (derde kolom in Tabel A.1). Voor de zzp'ers die onder dit aantal uren zitten, moet er dus gekeken worden naar het totaal van de twee percentages, de vierde kolom in Tabel A.1.

Tabel A.1 Regressieresultaten: effect gemiddeld aantal uren per week op % niet-declarabel binnen opdrachten

Gemiddeld aantal uren per week per opdracht	Coëfficiënt	Constante	Totaal
Minder dan 2	9%	17%***	26%
Minder dan 3	4%	17%***	21%
Minder dan 4	10%**	16%***	26%
Minder dan 5	9%**	16%***	25%
Minder dan 6	3%	16%***	19%
Minder dan 7	3%	16%***	19%
Minder dan 8	2%	16%***	18%

Bron: SEO (2024). Significantieniveaus: (***) = p<0,001; (**) = p<0,05; (*) = p<0,10

De sterretjes achter de coëfficiënten laten zien dat verschillen tussen groepen zzp'ers significant zijn voor twee indelingen:

- zzp'ers die gemiddeld minder dan **4 uur** per opdracht besteden vs. zzp'ers die gemiddeld ten minste 4 uur per opdracht besteden;
- zzp'ers die gemiddeld minder dan **5 uur** per opdracht besteden vs. zzp'ers die gemiddeld ten minste 5 uur per opdracht besteden.

Het feit dat beide coëfficiënten positief zijn, laat zien dat zzp'ers die gemiddeld minder dan 4 of 5 uur per week aan een opdracht besteden, te maken hebben met een hoger aandeel niet-declarabele uren binnen opdrachten. Dit betekent dat zij te maken hebben met extra kosten die door middel van een opslagpercentage kunnen worden gecorrigeerd.

Het opslagpercentage baseren we op de verschillen tussen groepen zzp'ers. Hierbij kijken we naar het maximaal aantal uren per week waarvoor verschillen significant zijn: opdrachten waar gemiddeld minder dan 5 uur per week aan wordt besteed. De coëfficiënt geeft zicht op het verschil. Dit vormt de basis voor de rest van de berekeningen hieronder.

2 Effectieve declarabele fractie berekenen

- Bij **5 uur of meer**:

$$\text{Gemiddelde fractie niet declarabel binnen opdrachten} = 0,1580$$

$$\text{Effectief declarabele fractie} = 1 - 0,1580 = 0,8420$$

$$\text{Opslagfactor} = \frac{1}{0,8420} \approx 1,188 \text{ (18,8\% opslag)}$$

- Bij **minder dan 5 uur**:

$$\text{Gemiddelde fractie niet declarabel binnen opdrachten} = 0,1580 + 0,0882 = 0,2462$$

$$\text{Effectief declarabele fractie} = 1 - 0,2462 = 0,7538$$

$$\text{Opslagfactor} = \frac{1}{0,7538} \approx 1,327 \text{ (32,7\% opslag)}$$

3 Verschil opslagfactor tussen de groepen

Voor opdrachten van **minder dan 5 uur per week** is de opslagfactor **32,7 procent** en voor opdrachten van **5 uur of meer** is dat **18,8 procent**. Dit betekent dan een **extra opslag van 32,7 – 18,8 = 13,9 procent** bij opdrachten onder de 5 uur per week. Dit ronden we af naar **15 procent opslag**.

Bijlage A.2 Opslagpercentages looptijd

1 Regressies

Aanvullend op intensiteit, analyseren we het effect van de gemiddelde looptijd van opdrachten op het percentage niet-declarabele uren binnen opdrachten. Hiervoor hanteren we eenzelfde methodiek als beschreven in Bijlage A.1. Omdat we niet op voorhand weten tot welke gemiddelde looptijd er sprake is van significante verschillen in niet-declarabel binnen opdrachten, draaien we opnieuw verschillende regressies. Per regressie delen we zzp'ers in aan de hand van de gemiddelde looptijd van de opdrachten die zij uitvoeren. De coëfficiënt geeft zicht op de verschillen tussen groepen. Daar waar deze significant (en positief) is, betekent dit dat zzp'ers die gemiddeld opdrachten tot en met een zekere looptijd uitvoeren, te maken hebben met hogere kosten doordat opdrachten gemiddeld uit een hoger aandeel niet-declarabel bestaan.

Tabel A.2 Regressieresultaten: effect looptijd op percentage niet-declarabel binnen opdrachten

Gemiddelde looptijd	Coëfficiënt	Constante	Totaal
Tot en met 2 weken	8%**	14%***	23%
Tot en met 4 weken	8%**	14%***	22%
Tot en met 6 weken	6%**	14%***	20%
Tot en met 8 weken	4%*	14%***	18%
Tot en met 10 weken	4%*	14%***	18%
Tot en met 12 weken	4%*	14%***	18%
Tot en met 14 weken	3%	14%***	17%
Tot en met 16 weken	2%	15%***	17%

Bron: SEO (2024). Significantieniveaus: (***) = $p < 0,01$; (**) = $p < 0,05$; (*) = $p < 0,10$.

De sterretjes achter de coëfficiënten in Tabel A.2 laten zien dat verschillen significant zijn voor opdrachten tot en met 12 weken. De coëfficiënt voor opdrachten tot 12 weken is 4 procent, en de constante is 18 procent. Dit betekent dat zzp'ers die te maken hebben met een gemiddelde looptijd tot en met 12 weken, 18 procent van de tijd die zij besteden aan opdrachten gemiddeld niet kunnen declareren. Dit ten opzichte van 14 procent voor zzp'ers met opdrachten van een gemiddelde looptijd langer dan 12 weken (3 maanden).

De verschillen zijn nog groter voor zzp'ers die te maken hebben met nog kortere opdrachten. Specifiek is het verschil nog twee keer groter voor zzp'ers met opdrachten van een gemiddelde looptijd tot en met vier weken. Binnen de tijd die zij besteden aan opdrachten, is naar schatting 22 procent niet-declarabel. Dit hogere effect voor nog kortere opdrachten, vraagt erom dat we onderscheid maken tussen:

- Opdrachten tot en met vier weken;
- Opdrachten tot en met twaalf weken.

De berekening van de opslagpercentages gebeurt daarom in een tweetrap, waarbij we een opslagpercentage berekenen voor opdrachten tot en met vier weken en een opslagpercentage voor opdrachten tot en met twaalf weken.

2A Effectieve declarabele fractie berekenen (tot en met 4 weken)

- Bij een looptijd van meer dan 4 weken:

$$\text{Gemiddelde fractie niet declarabel binnen opdrachten} = 0,1402$$

$$\text{Effectief declarabele fractie} = 1 - 0,1402 = 0,8598$$

$$\text{Opslagfactor} = \frac{1}{0,8598} \approx 1,163 \text{ (16,3 procent opslag)}$$

- Bij een looptijd tot en met 4 weken:

$$\text{Gemiddelde fractie niet declarabel binnen opdrachten} = 0,1402 + 0,0815 = 0,2217$$

$$\text{Effectief declarabele fractie} = 1 - 0,2217 = 0,7783$$

$$\text{Opslagfactor} = \frac{1}{0,7783} \approx 1,285 \text{ (28,5 procent opslag)}$$

2B Effectieve declarabele fractie berekenen (4 t/m 12 weken)

- Bij een looptijd van meer dan 12 weken:

$$\text{Gemiddelde fractie niet declarabel binnen opdrachten} = 0,1411$$

$$\text{Effectief declarabele fractie} = 1 - 0,1411 = 0,8589$$

$$\text{Opslagfactor} = \frac{1}{0,8589} \approx 1,164 \text{ (16,4 procent opslag)}$$

- Bij een looptijd van 4 tot en met 12 weken:

$$\text{Gemiddelde fractie niet declarabel binnen opdrachten} = 0,1411 + 0,0398 = 0,1809$$

$$\text{Effectief declarabele fractie} = 1 - 0,1809 = 0,8191$$

$$\text{Opslagfactor} = \frac{1}{0,8191} \approx 1,221 \text{ (22,1 procent opslag)}$$

Verschil opslagfactor tussen groepen

- Opdrachten tot en met vier weken:

$$0,285 - 0,163 = 0,122 \rightarrow \text{Opslagpercentage} = \approx 10 \text{ procent}$$

- Opdrachten van vier tot en met 12 weken

$$0,221 - 0,164 = 0,057 \rightarrow \text{Opslagpercentage} = \approx 5 \text{ procent}$$

Bijlage B Enquêteresultaten

Inleiding

De enquête was gericht aan:

- Zzp'ers die in de afgelopen 12 maanden ten minste één opdracht hebben uitgevoerd in de culturele en creatieve sector
- Opdrachtgevers die in de afgelopen 12 maanden ten minste één opdracht hebben verstrekt aan zzp'ers in de culturele en creatieve sector

Bijlage C bevat de vragenlijst. Aan het begin van de vragenlijst worden respondenten gesorteerd op basis van hun situatie (zzp'er, opdrachtgever of beide). Respondenten die in beide categorieën vallen, kregen de optie om zowel de vragen gericht aan zzp'ers als de vragen gericht aan opdrachtgevers, te beantwoorden. Respondenten die niet voldeden aan de criteria voor zzp'ers of opdrachtgevers, kregen een melding dat de vragenlijst niet voor hen bestemd is.

Respons

Tabel B.1 geeft zicht op het aantal respondenten dat de enquête (deels) heeft ingevuld. Het daadwerkelijke aantal observaties varieert per vraag. Dit komt ten eerste doordat een deel van de respondenten tussentijds is afgehaakt. Hierdoor zijn het aantal observaties hoger voor de vragen die aan het begin van de vragenlijst aan bod komen. Ten tweede maakt de vragenlijst gebruik van routing. Routing betekent dat de vragen die iemand te zien krijgt, afhankelijk zijn van de antwoorden die eerder zijn gegeven. Dit zorgt ervoor dat respondenten alleen vragen krijgen die relevant zijn voor hun situatie. Bijvoorbeeld, wanneer een zzp'er aangeeft in de laatste 12 maanden alleen opdrachten te hebben uitgevoerd binnen één categorie van looptijd, worden vragen over wat de effecten zijn van variatie in looptijd tussen opdrachten, overgeslagen.

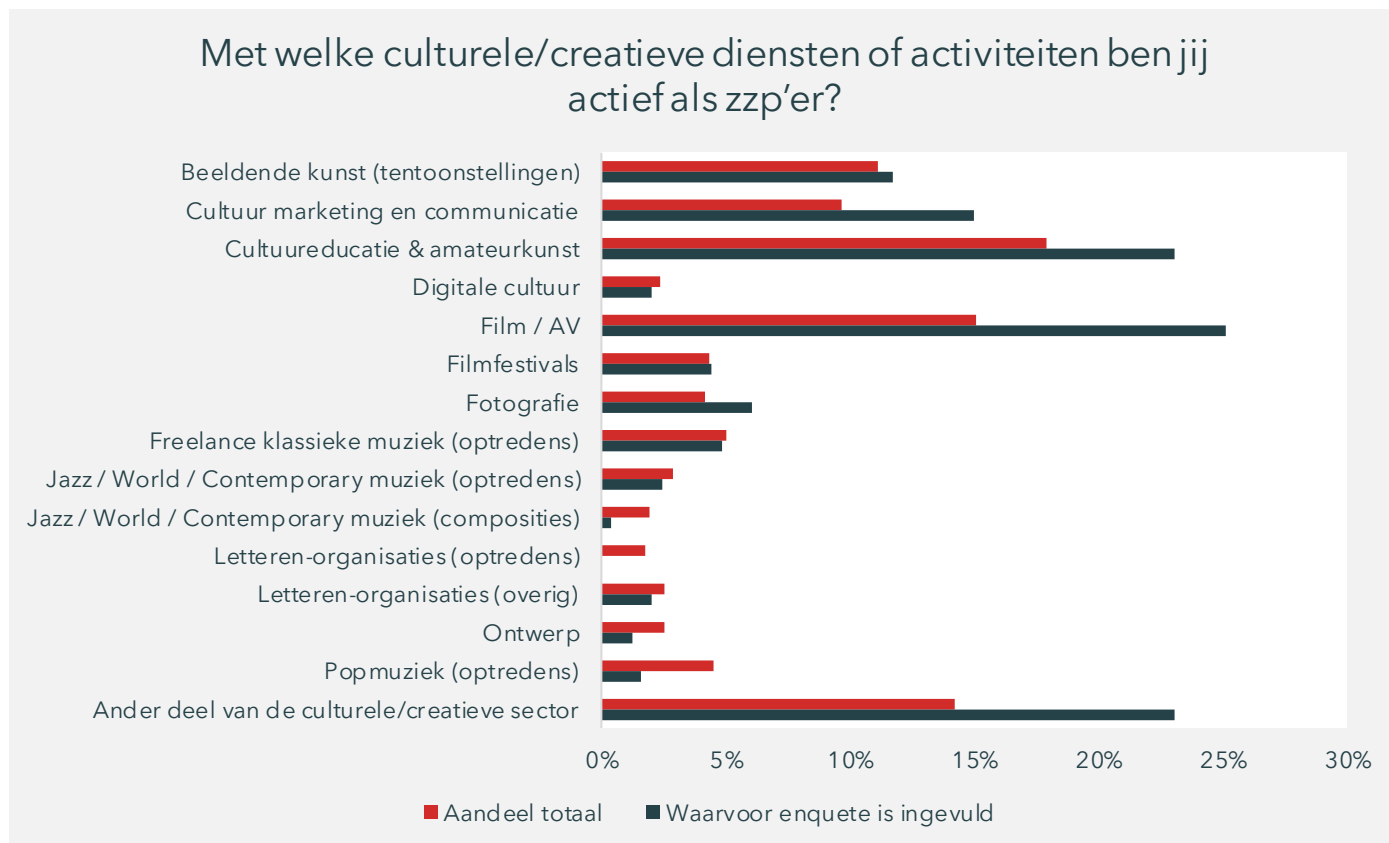
Tabel B.1 Respons enquête

Situatie	Vragen zzp	Vragen opdrachtgever
Zzp'er	286	
Opdrachtgever		48
Zzp'er en opdrachtgever	60	60
Totaal	346	108

Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025)

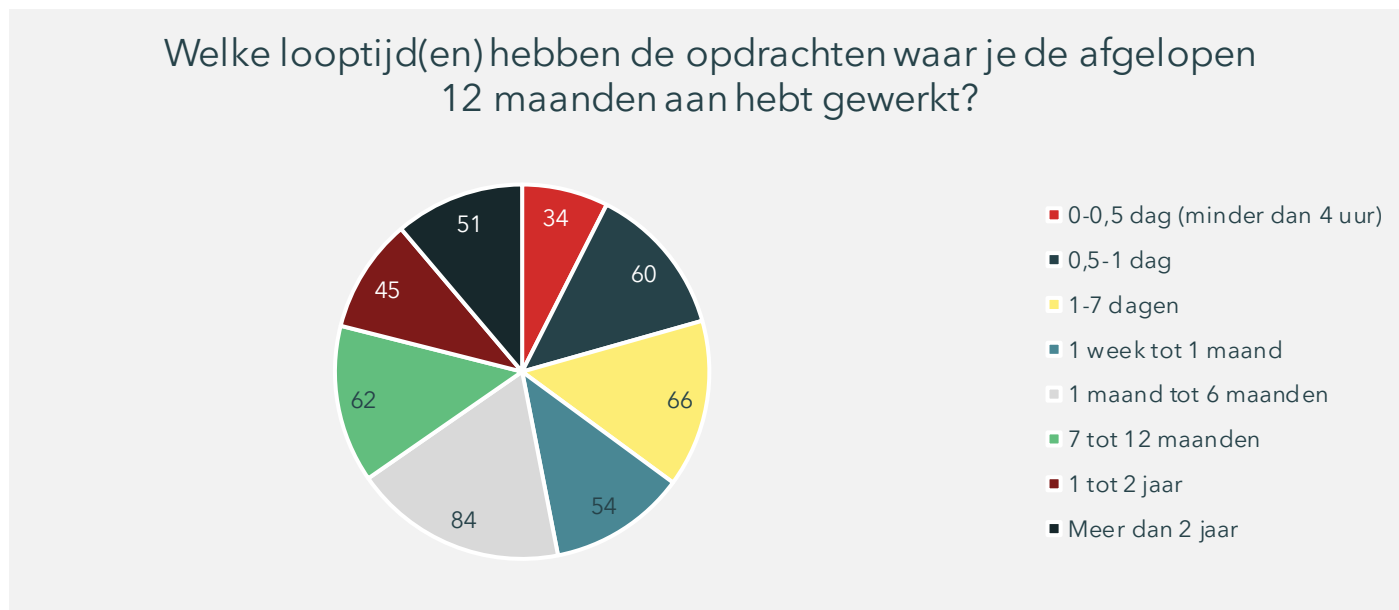
Bijlage B.2 Opdrachtnemers

Figuur B.1 Verdeling zzp'ers naar sector



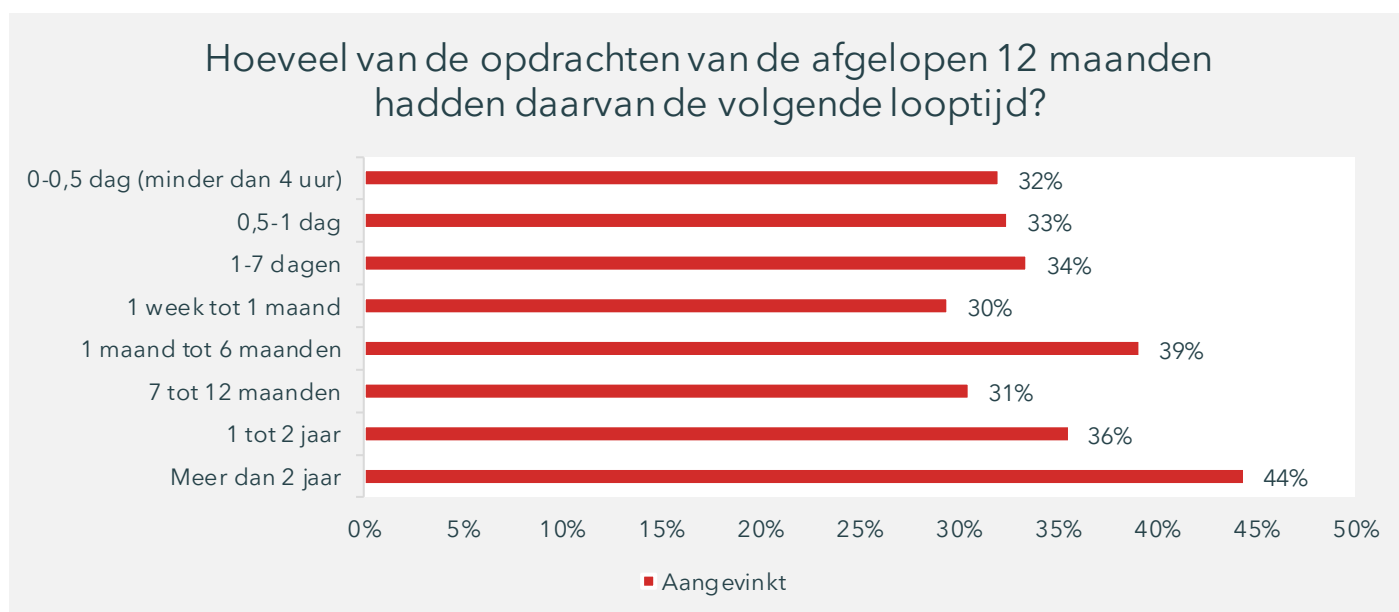
Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025) N=323.

Figuur B.2 Aantal opdrachten van zzp'ers naar looptijd



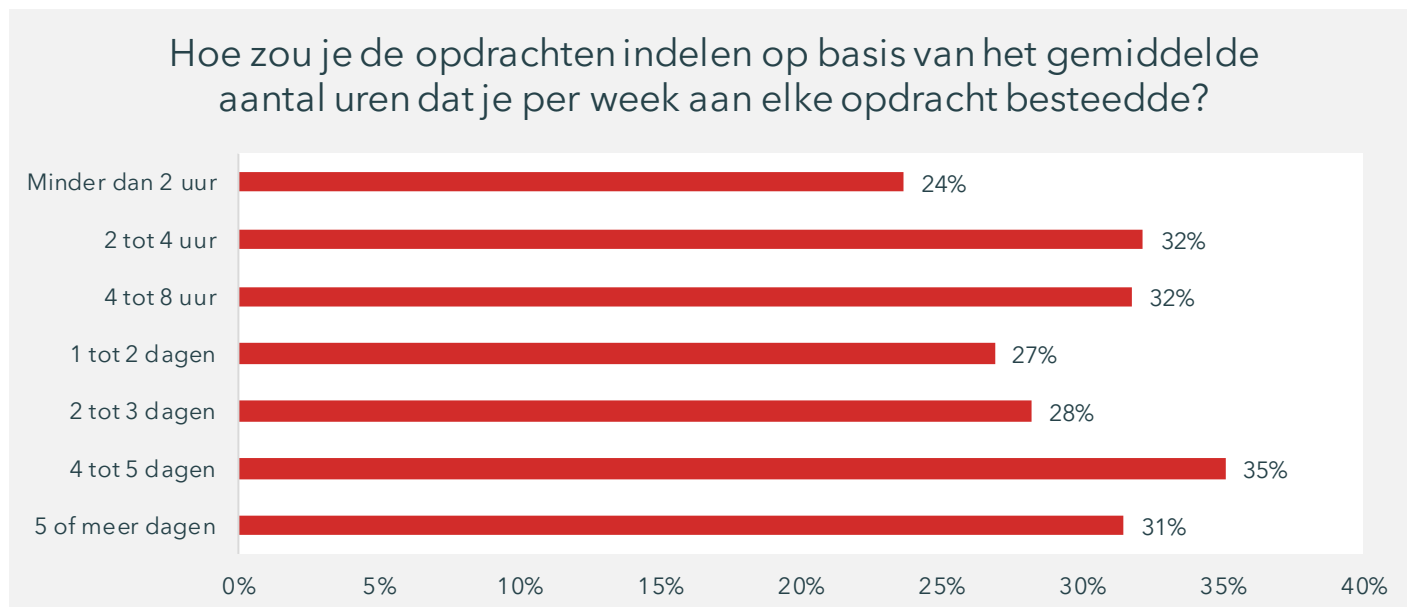
Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025). N=158.

Figuur B.3 Aandeel zzp'ers met één of meerdere opdrachten van een bepaalde looptijd



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025). N=149.

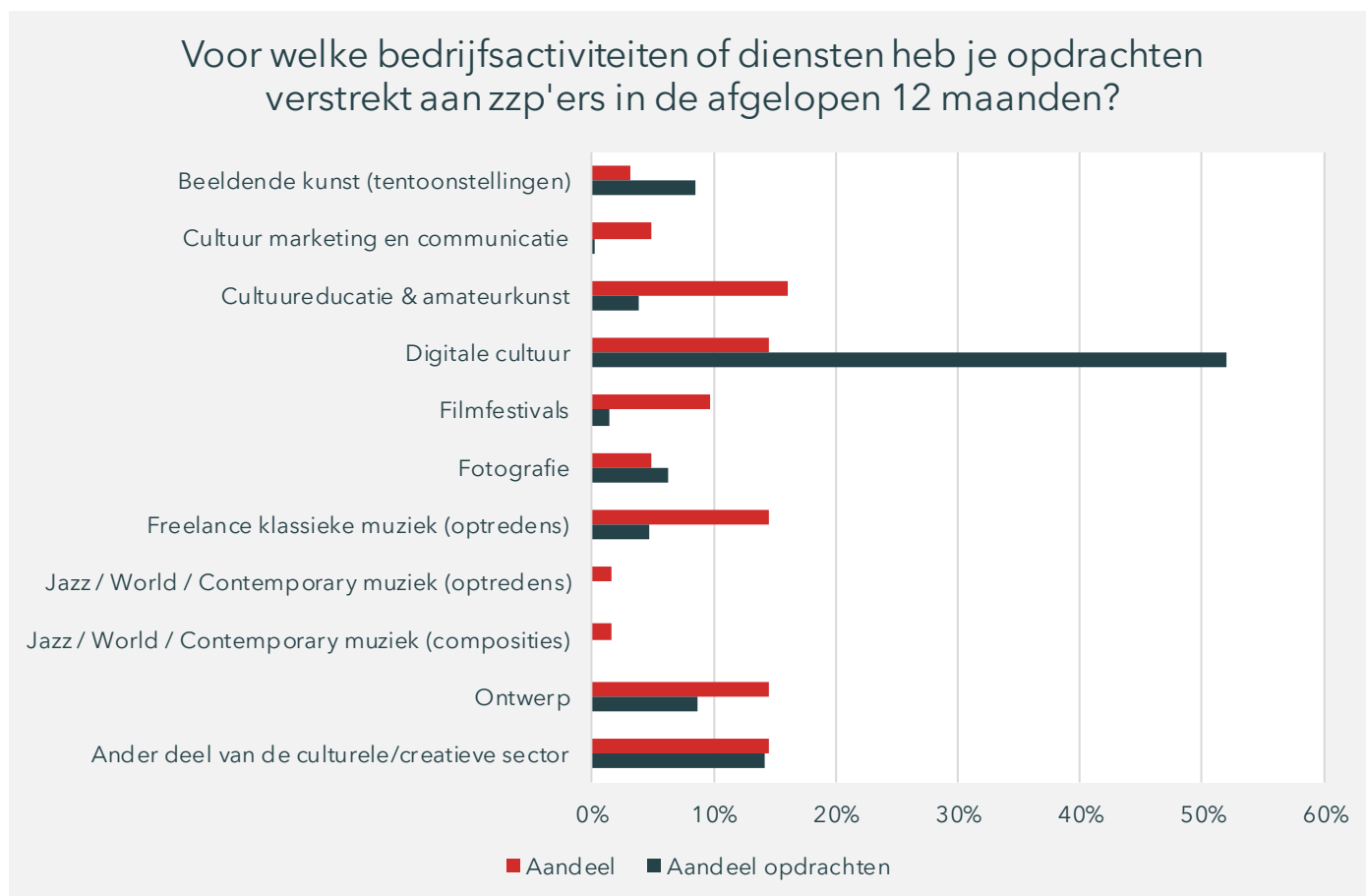
Figuur B.4 Aandeel zzp'ers met één of meerdere opdrachten van een bepaalde intensiteit



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025) N=139.

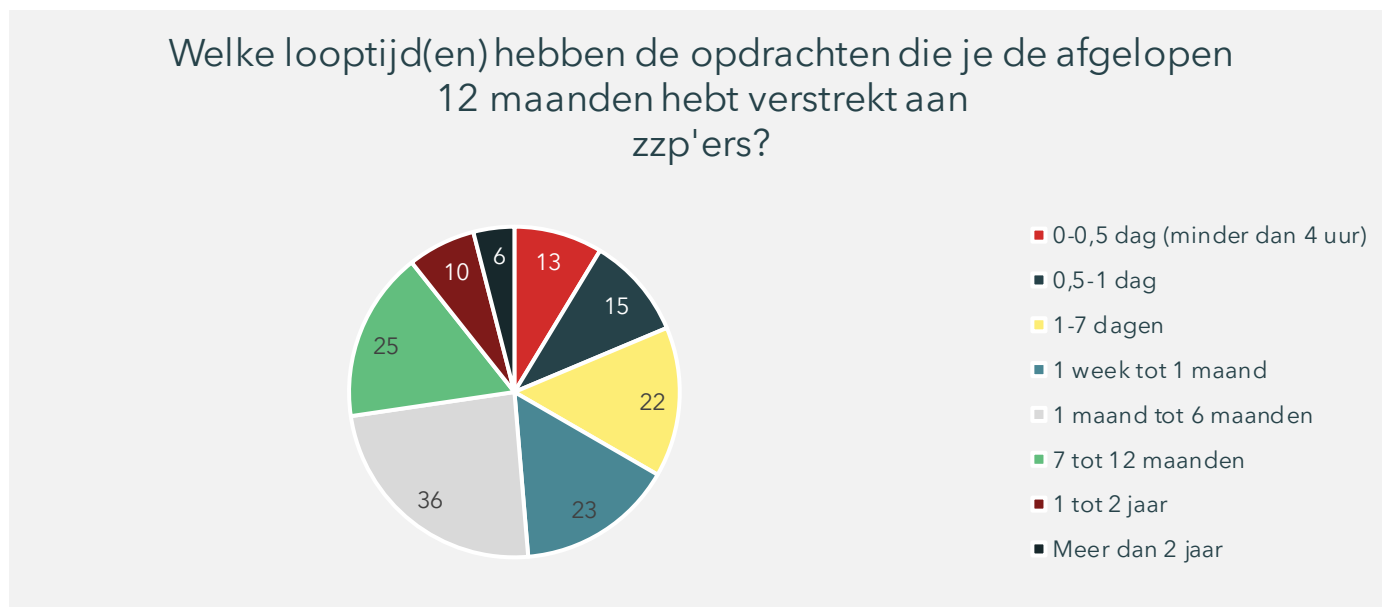
Bijlage B.3 Opdrachtgevers

Figuur B.5 Verdeling opdrachtgevers en opdrachten naar sectoren waarin opdrachten worden verleend



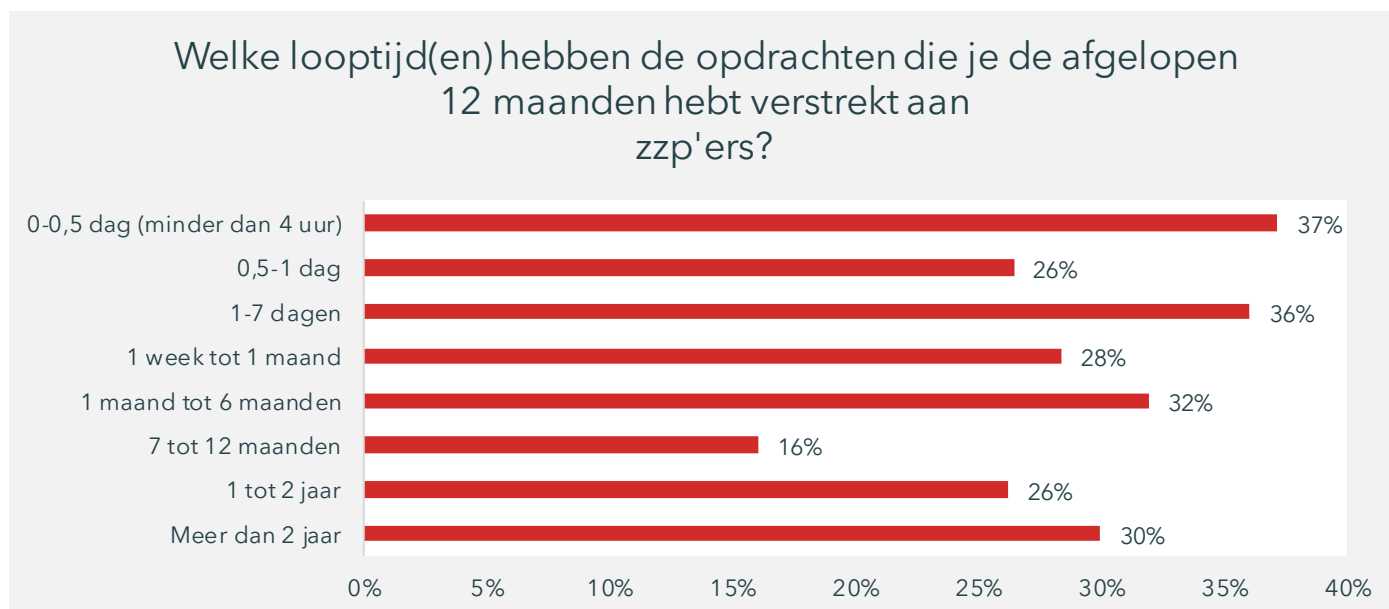
Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025) N=37.

Figuur B.6 Aantal opdrachten verstrekt aan zzp'ers naar looptijd



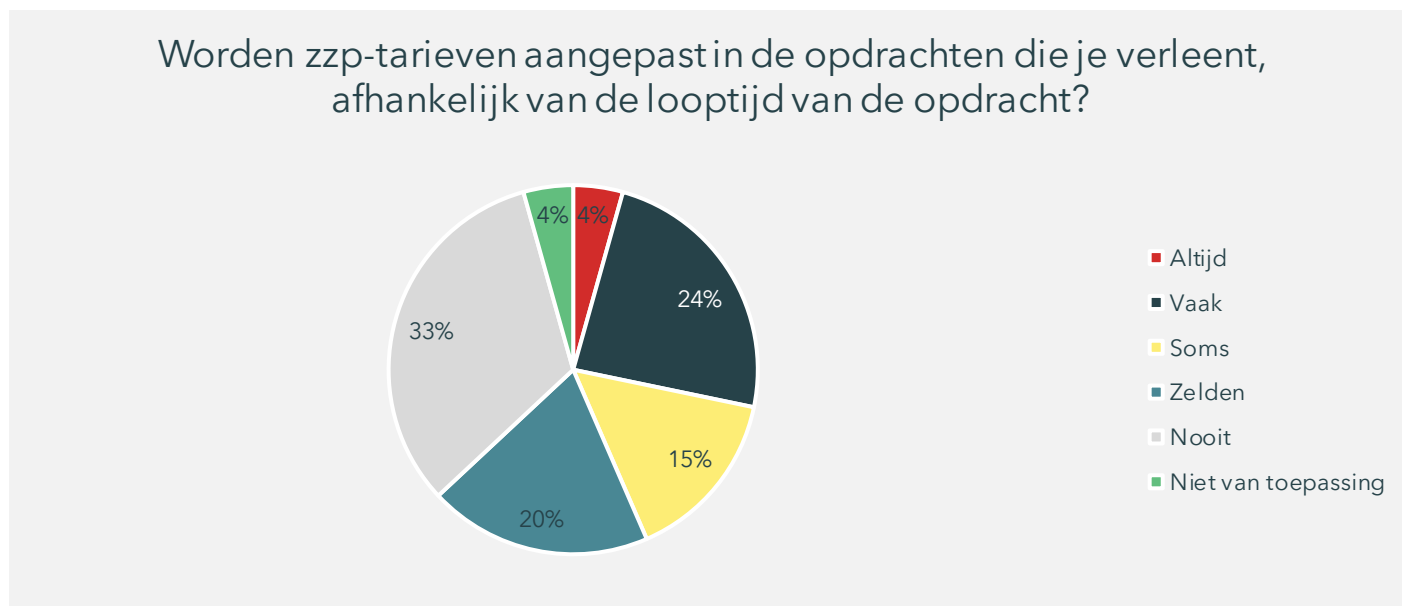
Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025). N=52.

Figuur B.7 Deel van opdrachtgevers dat ten minste één of meerdere opdrachten heeft verstrekt aan zzp'ers van een bepaalde looptijd



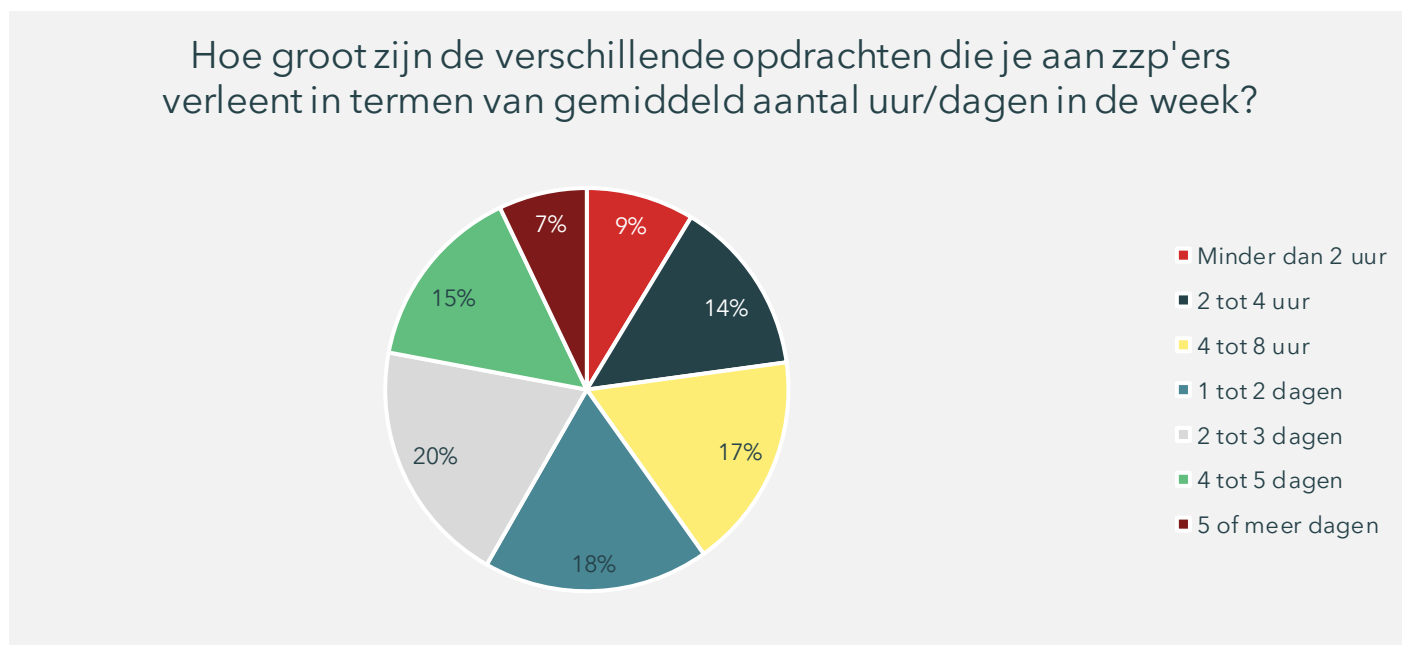
Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025) N=52.

Figuur B.8 Verdeling opdrachtgevers: frequentie waarmee tarieven worden aangepast naar looptijd



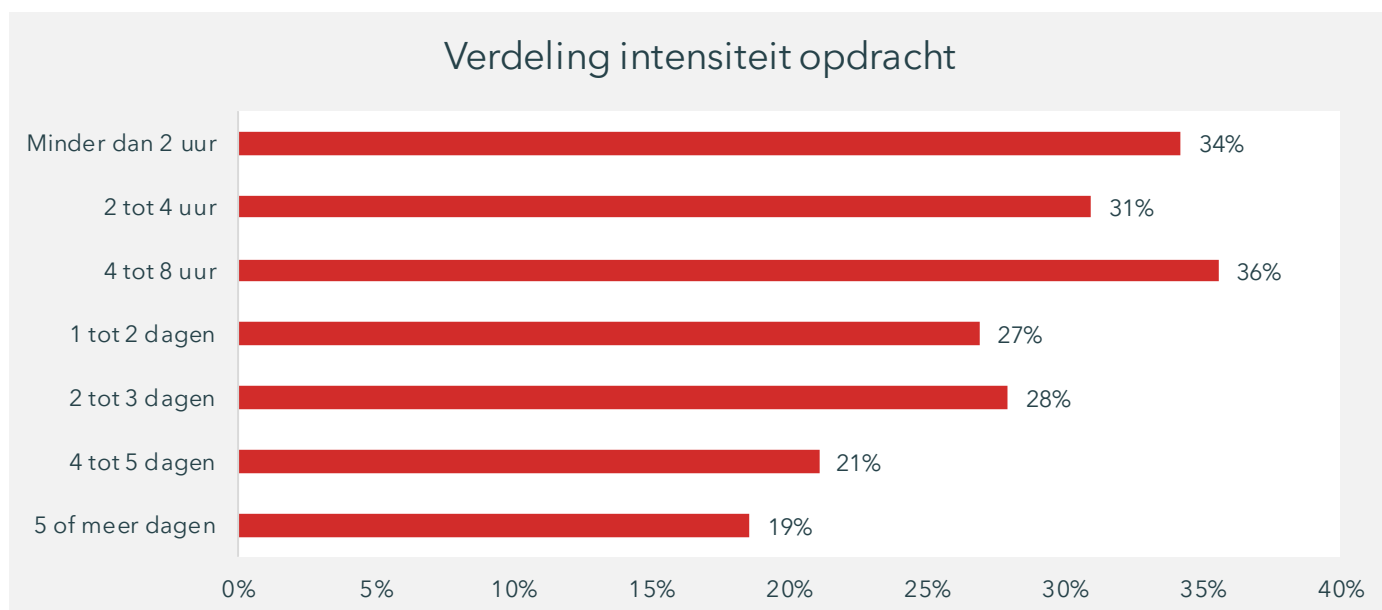
Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025) N=46.

Figuur B.9 Verdeling opdrachten verstrekt door opdrachtgevers naar intensiteit



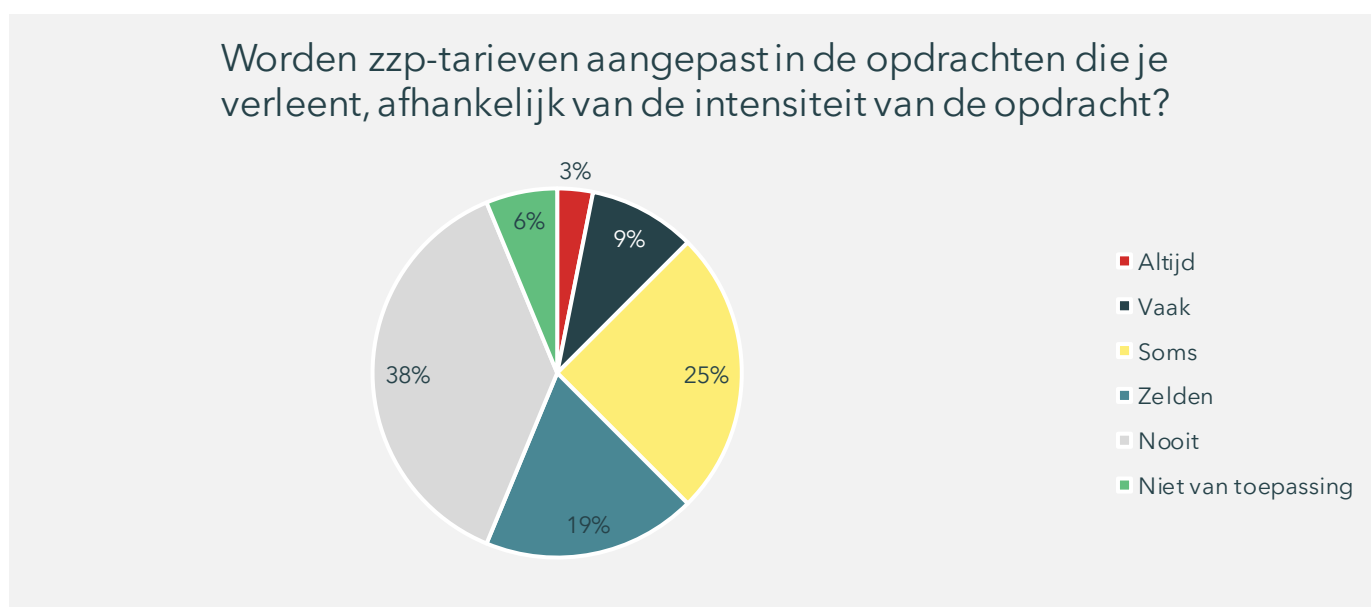
Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025) N=44.

Figuur B.10 Deel van opdrachtgevers dat ten minste één of meerdere opdrachten heeft verstrekt aan zzp'ers van een bepaalde looptijd



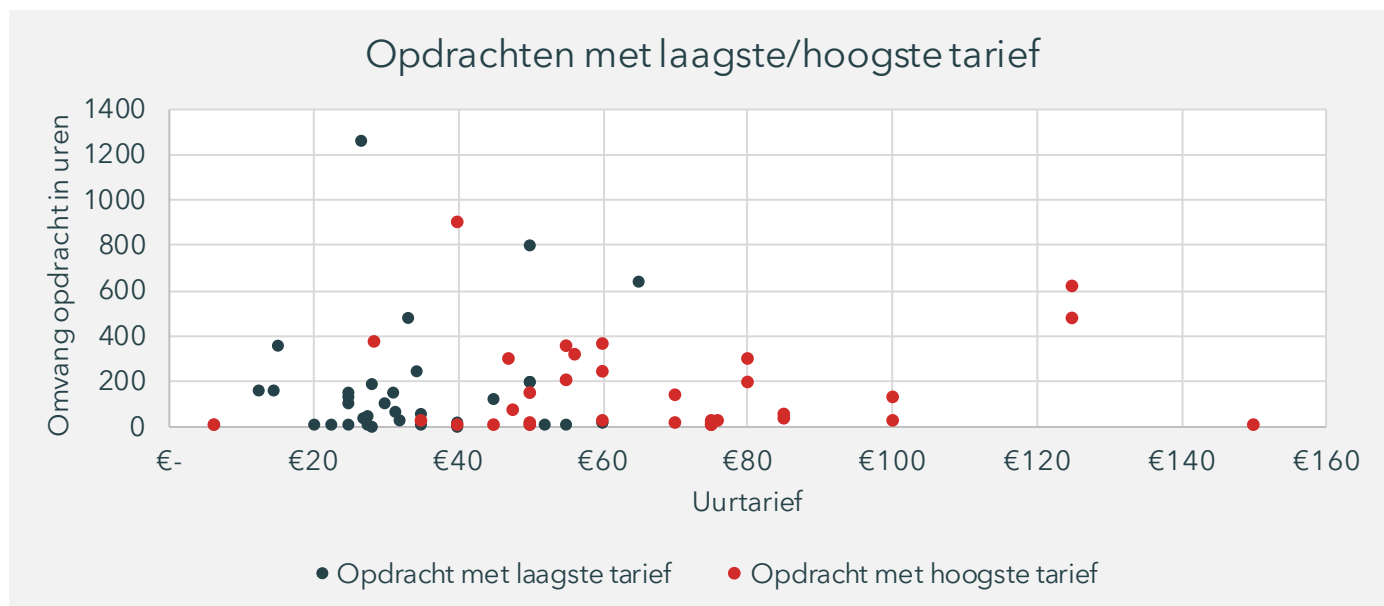
Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025) N=44.

Figuur B.11 Verdeling opdrachtgevers: frequentie waarmee tarieven worden aangepast naar intensiteit



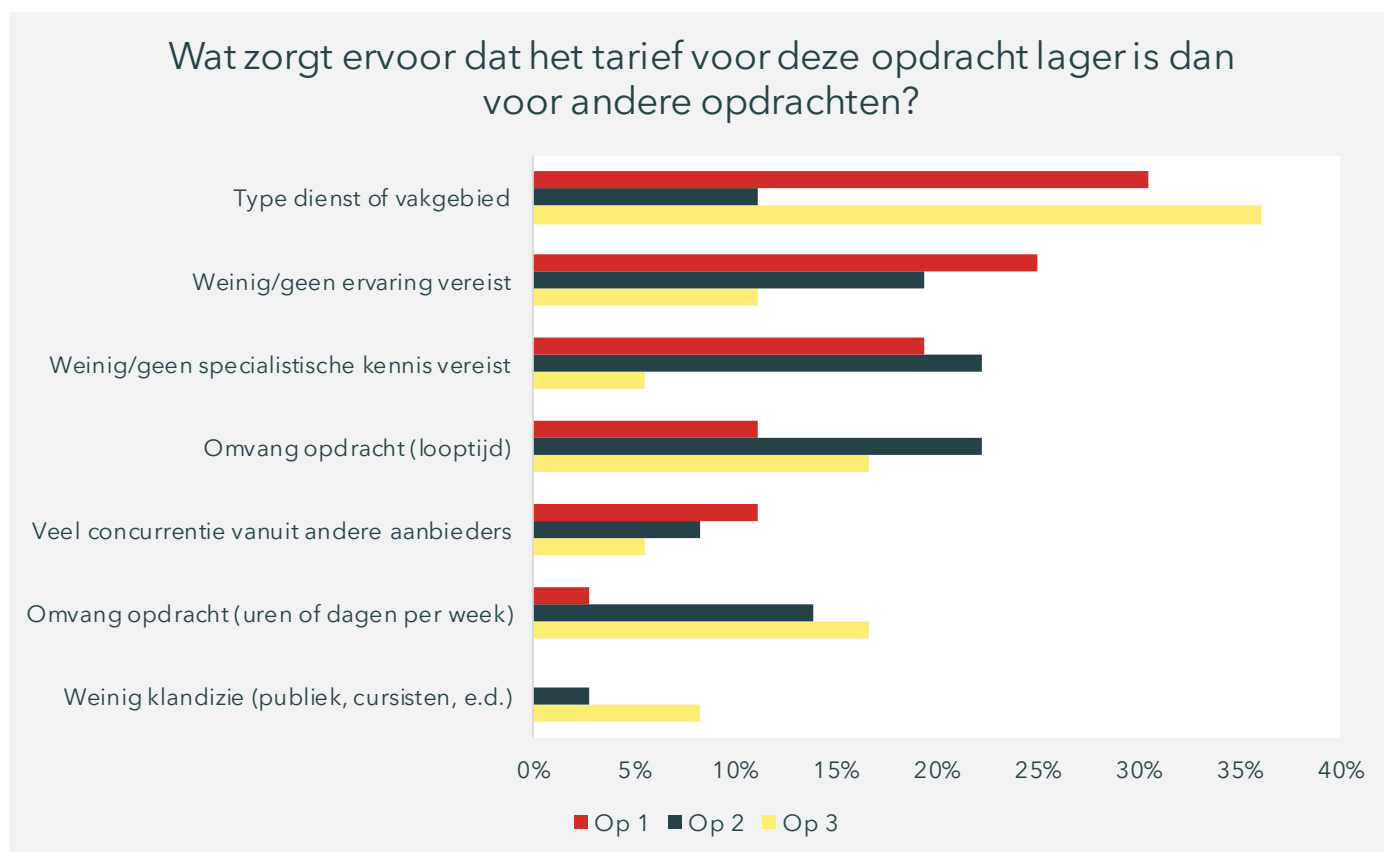
Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025) N=32.

Figuur B.12 Verband tussen omvang (aantal uren) en uurtarief



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025). N=38.

Figuur B.13 Selectie onderliggende redenen voor een lager tarief (op basis van ranking)



Bron: Enquête onder zzp'ers en opdrachtgevers in de creatieve en culturele sector, SEO Economisch Onderzoek (2025) N=38.

Bijlage C Vragenlijst

Inleiding

Wat fijn dat je tijd wilt nemen om deze enquête in te vullen.

Waar gaat de enquête over? Deze enquête draait om de balans tussen flexibiliteit en inkomenszekerheid voor zelfstandigen (zzp'ers) en opdrachtgevers in de culturele en creatieve sector. We willen graag begrijpen hoe opdrachten worden verstrekt, hoe tarieven worden bepaald en hoe dit de financiële stabiliteit van zelfstandigen beïnvloedt. Jouw antwoorden helpen ons een helder beeld te krijgen van de praktijk in deze sector.

Hoe verwerken we de informatie? Jouw antwoorden worden volledig anoniem verwerkt en zijn niet herleidbaar tot jou als persoon. De gegevens worden uitsluitend voor onderzoeksdoeleinden gebruikt en strikt vertrouwelijk behandeld, conform de geldende privacyregels.

Hoe werkt het invullen van de vragenlijst? Je start de vragenlijst door jouw wachtwoord in te vullen en op het pijltje rechtsonder te klikken. Het invullen van de vragenlijst zal niet meer dan 10 minuten van je tijd innemen. De antwoorden worden automatisch tussentijds opgeslagen. Je kunt jouw eerdere antwoorden wijzigen door terug te gaan met het pijltje linksonder.

Waarom dit onderzoek? SEO Economisch Onderzoek voert het onderzoek uit in opdracht van het Platform Arbeidsmarkt Culturele en Creatieve Toekomst (Platform ACCT). Het doel is om een praktische oplossing te bieden die specifiek is afgestemd op de kenmerken van de culturele en creatieve sector, zoals de korte duur en het projectmatige karakter van het werk. Met deze enquête willen we meer inzicht krijgen in de huidige situatie en bijdragen aan verbeteringen voor zzp'ers. Jouw input levert waardevolle informatie op voor aanbevelingen die de werkomstandigheden in de sector duurzamer en evenwichtiger kunnen maken.

Heb je vragen over de vragenlijst? Neem dan contact op met onderzoeker Tobias Vervliet: t.vervliet@seo.nl of 06 28 50 78 81.

Screening

Welke situatie is op jou van toepassing?

- Ik ben zelfstandige zonder personeel (zzp'er) in de culturele en creatieve sector.
- Ik verleen opdrachten aan zzp'ers in de culturele en creatieve sector.
- Beide: ik ben zowel zzp'er als opdrachtgever in de culturele en creatieve sector.
- Geen van beide.

Sector

Met welke culturele/creatieve diensten of activiteiten ben jij actief als zzp'er? (Meerdere antwoorden mogelijk.) Het gaat hier over jouw bedrijfsactiviteiten in de afgelopen 12 maanden.

- Archeologie
- Beeldende kunst (tentoonstellingen)
- Cultuurmarketing en communicatie
- Cultuureducatie & amateurkunst
- Digitale cultuur
- Film / AV (producties)
- Filmfestivals
- Fotografie
- Freelance klassieke muziek (optredens)

- Jazz / World / Contemporary muziek (optredens)
- Jazz / World / Contemporary composities
- Letteren-organisaties (optredens)
- Letteren-organisaties (overig)
- Ontwerp
- Popmuziek (optredens)
- Ander deel van de culturele en creatieve sector, namelijk: [invulveld]

Met welk type diensten/activiteiten ben jij het meest actief als zzp'er? Rangschik jouw diensten en activiteiten van het meeste naar het minste gemiddelde aantal uur per week.

Hoeveel van je werktijd als zzp'er besteed je aan jouw [Sector] onderneming?

- Geen tijd
- De helft van mijn tijd
- Al mijn tijd

Hoeveel uur was je gemiddeld per week kwijt aan je onderneming over de afgelopen 12 maanden?

Toelichting: Dit betreft alle tijd die je per week kwijt was aan je zzp-schap in de culturele en creatieve sector. Kijk hierbij naar het gemiddelde aantal uren per week in de periode 1 november 2023 – 1 november 2024. Naast declarabele uren, is dit de tijd die je bijvoorbeeld besteedt aan boekhouding, acquisitie en netwerken, voorbereidingstijd, reistijd, en uren die je door het schuiven of plots vervallen van opdrachten niet aan iets anders kon besteden.

Van de gemiddelde uren per week, hoeveel gingen daarvan gemiddeld naar:

- Declarabele uren
- Niet-vergoede werkzaamheden die wel bij een bepaalde opdracht horen
- Niet-vergoede reistijd van en naar huis en tussen verschillende opdrachten
- Acquisitie en netwerkactiviteiten
- Administratieve taken
- Tijd voor opleiding, studie en vakliteratuur
- Snijverlies

Je geeft aan dat je gemiddeld een aantal uren per week kwijt bent aan niet-vergoede werkzaamheden die bij bepaalde opdracht(en) horen. Hoeveel gingen daarvan gemiddeld naar:

- Voorbereiding van opdrachten/werkzaamheden
- Afronden/nazorg van opdrachten
- Overleg en contactmomenten
- Overige niet-vergoede werkzaamheden voor specifieke opdrachten, namelijk: [invulveld]

Looptijd en intensiteit van opdrachten

Aan hoeveel verschillende opdrachten heb je gewerkt in de periode 1 november 2023 tot en met 1 november 2024? Tel hierbij alle opdrachten bij elkaar op waar je de afgelopen 12 maanden aan hebt gewerkt, inclusief de opdrachten die je nog hebt lopen.

Welke looptijd(en) hebben de opdrachten waar je de afgelopen 12 maanden aan hebt gewerkt? Onder looptijd verstaan we de totale periode waarover je de opdracht uitvoert.

- ☐ 0 - ½ dag (minder dan 4 uur)
- ☐ ½ - 1 dag
- ☐ 1 tot 7 dagen
- ☐ 1 week tot 1 maand
- ☐ 1 maand tot 6 maanden
- ☐ 7 tot 12 maanden
- ☐ 1 - 2 jaar
- ☐ Meer dan 2 jaar

Van de opdrachten waar je de afgelopen 12 maanden aan hebt gewerkt, hoeveel hadden daarvan de volgende looptijd?

Looptijd	Aantal
0 - ½ dag (minder dan 4 uur)	
½ - 1 dag	
1 tot 7 dagen	
1 week tot 1 maand	
1 maand tot 6 maanden	
7 tot 12 maanden	
1 - 2 jaar	
Meer dan 2 jaar	
Totaal	

Wat is het effect van korter lopende opdrachten op de tijd die je per week kwijt bent aan niet-declarabele werkzaamheden?

Categorie	Veel minder tijd	Minder tijd	Geen verschil	Meer tijd	Veel meer tijd	Weet ik niet
Niet-vergoede reistijd van en naar huis en tussen verschillende opdrachten						
Acquisitie en netwerkactiviteiten						
Administratieve taken						
Tijd voor opleiding, studie en vakliteratuur						
Snijverlies						
Vorbereiding van opdrachten/werkzaamheden						
Afronden/nazorg van opdrachten						
Overleg en contactmomenten						
Overige niet-vergoede werkzaamheden voor specifieke opdrachten, namelijk						

Wil je verder nog iets kwijt over hoe de looptijd van opdrachten invloed heeft op je gemiddelde aantal niet-declarabele uren in de week?

- Nee
- Ja, namelijk: [Invulveld]

Pas jij je tarieven aan, afhankelijk van de looptijd van de opdracht?

- Altijd
- Vaak
- Soms
- Zelden
- Nooit
- Niet van toepassing

In welke gevallen pas je wel je tarieven aan, en in welke gevallen niet?

- [Invulveld]

Welke vuistregels pas je hierbij toe?

- [Invulveld]

Intensiteit van opdrachten

De volgende vragen gaan over de intensiteit van opdrachten. Dit gaat om het aantal uur dat je per week aan een opdracht besteedt.

Hoeveel uur besteed je gemiddeld per week aan je verschillende opdrachten? Vink alle categorieën aan die op jou van toepassing zijn. Hierbij gaat het om alle opdrachten waar je tussen 1 november 2023 en 1 november 2024 aan hebt gewerkt.

- Minder dan 2 uur
- 2 tot 4 uur
- 4 tot 8 uur
- 1 tot 2 dagen
- 2 tot 3 dagen
- 4 tot 5 dagen
- 5 of meer dagen

Van de opdrachten waar je de afgelopen 12 maanden aan hebt gewerkt, hoe zou je deze indelen op basis van het gemiddelde aantal uren dat je per week aan elke opdracht besteedde?

Intensiteit	Aantal
Minder dan 2 uur	
2 tot 4 uur	
4 tot 8 uur	
1 tot 2 dagen	
2 tot 3 dagen	
4 tot 5 dagen	

5 of meer dagen

Totaal

Wat is het effect van kleinere lopende opdrachten op de tijd die je per week kwijt bent aan niet-declarabele werkzaamheden?

Categorie	Veel minder tijd	Minder tijd	Geen verschil	Meer tijd	Veel meer tijd	Weet ik niet
Niet-vergoede reistijd van en naar huis en tussen verschillende opdrachten						
Acquisitie en netwerkactiviteiten						
Administratieve taken						
Tijd voor opleiding, studie en vakliteratuur						
Snijverlies						
Vorbereiding van opdrachten/werkzaamheden						
Afronden/nazorg van opdrachten						
Overleg en contactmomenten						
Overige niet-vergoede werkzaamheden voor specifieke opdrachten, namelijk						

Wil je verder nog iets kwijt over hoe de intensiteit van opdrachten invloed heeft op je gemiddelde aantal niet-declarabele uren in de week?

- Nee
- Ja, namelijk: [Invulveld]

In hoeverre pas je jouw tarieven aan aan de hand van de intensiteit van de opdracht?

- Altijd
- Vaak
- Soms
- Zelden
- Nooit
- Niet van toepassing

In welke gevallen pas je wel je tarieven aan, en in welke gevallen niet?

- [Invulveld]

Welke vuistregels pas je hierbij toe?

- [Invulveld]

Zijn er nog andere factoren van invloed op je gemiddeld aantal niet-declarabele uren bij kleinere of korter lopende opdrachten?

- [Invulveld]

Wil je verder nog iets kwijt over de impact van looptijd en intensiteit van opdrachten op jouw bedrijfsvoering of inkomen?

- [Invulveld]

Aan het begin van de vragenlijst gaf je aan dat je naast je eigen rol als zzp'er, ook als opdrachtgever in de culturele en creatieve sector opdrachten verleend aan zzp'ers. We vragen je om voor het vervolg van de vragenlijst je te focussen op je ervaringen in je rol van opdrachtgever.

Voor opdrachtgevers

Voor welke bedrijfsactiviteiten of diensten heb je opdrachten verstrekt aan zzp'ers in de afgelopen 12 maanden? Het gaat hier om alle opdrachten die je in de periode 1 november 2023 tot en met 1 november 2024 hebt verleend.

- Archeologie
- Beeldende kunst (tentoonstellingen)
- Cultuurmarketing en communicatie
- Cultuureducatie & amateurkunst
- Digitale cultuur
- Film / AV (producties)
- Filmfestivals
- Fotografie
- Freelance klassieke muziek (optredens)
- Jazz / World / Contemporary muziek (optredens)
- Jazz / World / Contemporary composities
- Letteren-organisaties (optredens)
- Letteren-organisaties (overig)
- Ontwerp
- Popmuziek (optredens)
- Ander deel van de culturele en creatieve sector, namelijk: [invulveld]

Hoeveel verschillende opdrachten heb je verstrekt de afgelopen 12 maanden? Tel hierbij alle opdrachten bij elkaar die je de afgelopen 12 maanden hebt verstrekt, inclusief de opdrachten die je nog hebt lopen.

Welke looptijd(en) hebben de opdrachten die je de afgelopen 12 maanden hebt verstrekt aan zzp'ers? Onder looptijd verstaan we de totale periode waarover de opdracht door zzp'ers wordt uitgevoerd. Meerdere antwoorden mogelijk.

- 0 - ½ dag (minder dan 4 uur)
- ½ - 1 dag
- 1 tot 7 dagen
- 1 week tot 1 maand
- 1 maand tot 6 maanden
- 7 tot 12 maanden
- 1 - 2 jaar
- Meer dan 2 jaar

Van de opdrachten waar je de afgelopen 12 maanden hebt verstrekt, hoeveel hadden daarvan de volgende looptijd?

Looptijd	Aantal
0 – ½ dag (minder dan 4 uur)	
½ – 1 dag	
1 tot 7 dagen	
1 week tot 1 maand	
1 maand tot 6 maanden	
7 tot 12 maanden	
1 – 2 jaar	
Meer dan 2 jaar	
Totaal	

Worden zzp-tarieven aangepast in de opdrachten die je verleent, afhankelijk van de looptijd van de opdracht?

- Altijd
- Vaak
- Soms
- Zelden
- Nooit
- Niet van toepassing

In welke gevallen worden de zzp-tarieven wel aangepast naar looptijd, in welke gevallen niet?

- [Invulveld]

Welke vuistregels pas je hierbij toe?

- [Invulveld]

Hoe groot zijn de verschillende opdrachten die je aan zzp'ers verleent in termen van gemiddeld aantal uur/dagen in de week? Vink alle categorieën aan die op jou van toepassing zijn. Hierbij gaat het om alle opdrachten waar je tussen 1 november 2023 en 1 november 2024 aan hebt gewerkt.

- ☐ Minder dan 2 uur
- ☐ 2 tot 4 uur
- ☐ 4 tot 8 uur
- ☐ 1 tot 2 dagen
- ☐ 2 tot 3 dagen
- ☐ 4 tot 5 dagen
- ☐ 5 of meer dagen

Van de opdrachten die je de afgelopen 12 maanden hebt verleend, hoe zijn deze verdeeld qua gemiddeld aantal uur of dagen per week?

Intensiteit	Aantal
Minder dan 2 uur	
2 tot 4 uur	
4 tot 8 uur	

1 tot 2 dagen
2 tot 3 dagen
4 tot 5 dagen
5 of meer dagen
Totaal

Worden zzp-tarieven aangepast in de opdrachten die je verleent, afhankelijk van de intensiteit van de opdracht?

- Altijd
- Vaak
- Soms
- Zelden
- Nooit
- Niet van toepassing

In welke gevallen worden de zzp-tarieven wel aangepast naar intensiteit, in welke gevallen niet?

- [Invulveld]

Welke vuistregels worden hierbij toegepast?

- [Invulveld]

Wat was het laagste tarief dat je de afgelopen 12 maanden betaalt of hebt betaald aan een zzp'er in de culturele en creatieve sector? Hanteer het uur- of dagtarief exclusief BTW.

- [Invulveld voor bedrag en periode]

Wat zorgt ervoor dat het tarief voor deze opdracht lager is dan voor andere opdrachten? Kies drie oorzaken en rangschik deze naar relevantie.

- Weinig/geen specialistische kennis vereist
- Veel specialistische kennis vereist
- Weinig/geen ervaring vereist
- Veel ervaring vereist
- Type dienst of vakgebied
- Omvang opdracht (doorlooptijd)
- Omvang opdracht (uren of dagen per week)
- Veel concurrentie vanuit andere aanbieders
- Beperkt concurrentie vanuit andere aanbieders
- Weinig klandizie (publiek, cursisten e.d.)
- Veel klandizie (publiek, cursisten e.d.)

Wat was het hoogste tarief dat je de afgelopen 12 maanden betaalt of hebt betaald aan een zzp'er in de culturele en creatieve sector? Hanteer het uur- of dagtarief exclusief BTW.

- [Invulveld voor bedrag en periode]

Wat zorgt ervoor dat het tarief voor deze opdracht lager is dan voor andere opdrachten? Kies drie oorzaken en rangschik deze naar relevantie.

- Weinig/geen specialistische kennis vereist
 - Veel specialistische kennis vereist
 - Weinig/geen ervaring vereist
 - Veel ervaring vereist
 - Type dienst of vakgebied
 - Omvang opdracht (doorlooptijd)
 - Omvang opdracht (uren of dagen per week)
 - Veel concurrentie vanuit andere aanbieders
 - Beperkt concurrentie vanuit andere aanbieders
 - Weinig klandizie (publiek, cursisten e.d.)
 - Veel klandizie (publiek, cursisten e.d.)
-

Afsluitend

Wil je verder nog iets kwijt over de looptijd en intensiteit van opdrachten die je verstrekt aan zzp'ers in de culturele en creatieve sector?

- [Invulveld]

Wil je verder nog iets kwijt over de vragenlijst of het onderzoek?

- [Invulveld]
-

Einde

Je bent aan het einde gekomen van de vragenlijst. Dank voor je bijdrage aan het onderzoek. Jouw antwoorden, samen met resultaten uit ander onderzoek, vormen de basis voor een onderzoeksrapport dat SEO Economisch Onderzoek opstelt. Dit rapport zal door het Platform ACCT worden gedeeld en biedt inzicht in de balans tussen flexibiliteit en inkomenszekerheid in de culturele en creatieve sector.

Je kan het venster nu sluiten.



“De wetenschap dat het goed is.”

SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winstoogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.

SEO-rapport 2025-08
ISBN 978-90-5220-490-1

Informatie & Disclaimer

SEO Economisch Onderzoek heeft op de verkregen informatie en data geen onderzoek uitgevoerd dat het karakter draagt van een accountantscontrole of due diligence. SEO is niet verantwoordelijk voor fouten of omissies in de verkregen informatie en data.

Copyright © 2025 SEO Amsterdam.

Alle rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen, onderzoeken en collegesyllabi, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld. Gegevens uit dit rapport mogen niet voor commerciële doeleinden gebruikt worden zonder voorafgaande toestemming van de auteur(s). Toestemming kan worden verkregen via secretariaat@seo.nl.

Roetersstraat 29
1018 WB Amsterdam

+31 20 399 1255
secretariaat@seo.nl
www.seo.nl