

Vestager åbner for modspil til arbejdsplatforme

Kirstine Baloti

Det er mandag og regnvejr, da Mads svinger nøglebrikken og møder ind til det ugentlige teammøde. I dag er der status seks måneder inde i et 12 måneders it-projekt. Mødelokalet emmer af kaffe, og rundt om bordet bliver der noteret flittigt på teamets laptops. De fem i teamet arbejder fuld tid på projektet, men det er kun de tre af dem, der er ansat i virksomheden. Mads er sammen med to andre freelancere hyret ind via den danske digitale platform Worksome. Mads arbejder side om side med fastansatte kolleger, og de laver det samme. Men Mads har CVR-nummer, og hans betaling faktureres gennem platformen Worksome.

Det gnidningsløse arbejdsmarked

Mads er en af de (endnu) relativt eksotiske få fuldtids-platformsarbejdere i Danmark. Han blev egentlig tippet af en kollega om projektet. Kollegaen sagde, han skulle byde ind på opgaven via Worksome i konkurrence med andre kandidater. For at kunne det skulle Mads klikke ja til, at han var selvstændig, og det tænkte han var fint.

På platformen kan virksomheder shoppe arbejdskraft på faktura, og freelancerne kappes om opgaverne, der ofte er længerevarende projekter eller samarbejde, der helt

eller delvist involverer fysisk fremmøde på virksomheden. Worksome opererer i dag i over 11 lande. Da jeg tjekkede i går, lå der på det danske site opgaver for it-konsulenter, bogholdere, grafikere, SoMe-kyndige, journalister, fotografer, kommunikatører, administratorer, oversættere og alskens studentermedhjælpere.

Ifølge Worksome svarer hovedparten af deres freelancere adspurgte, at de selv foretrækker at være selvstændige. Og spørger man stifterne af platformen, så bør hverken lovgivere eller fagforeninger blande sig i det, de opfatter som et personligt valg om, hvorvidt man vil arbejde som lønmodtager eller selvstændig.

For nylig tørnede jeg sammen med stifter og CEO Morten Petersen fra Worksome om netop dét spørgsmål på et seminar på FAOS. For jeg er rygende uenig i, at det er eller skal være et personligt valg, om man er selvstændig eller lønmodtager. I min optik er det og skal det også være måden, man arbejder på, der afgør, om man er selvstændig – og ikke en platforms forretningsmodel eller Mads' valg om at gå selvstændig. Og så for god ordens skyld: Man kan rent faktisk ikke vælge at være lønmodtager, når man opretter en profil på Worksome.

Alt for længe har platformene haft serveretten og brugt den til at definere al ar-

bejdskraften som selvstændig, ofte ved at sætte et lighedstegn mellem fleksibilitet og CVR, mens fastansættelse defineres som 'de snærende bånd, der strækker dine drømme'. Eller med Worksomes egne ord: "Our vision is to make work better by giving people and businesses ultimate freedom to work in the most flexible way possible with no friction" (Worksome, 2022).

Som ekspert i atypisk arbejde og faglig konsulent hos HK Privat, der organiserer området freelancere og soloselvstændige, vil jeg godt stille spørgsmålstegn ved, om denne frihed nu også er så gnidningsløs.

Gnidningsløst for hvem?

Anvendelsen af AI og automation til optimering af arbejdsmarkedets endeløse match mellem behov og arbejdskraft giver ganske givet god mening i en vis udstrækning. En væsentlig del af værdien i Worksome ligger dog snarere i den skarpe markedsføring over for virksomheder med behov for white collar, akademisk og/eller specialiseret arbejdskraft.

Men freelancetilknytning er hverken gnidningsløst for Mads eller for kunderne. Gnidningerne er der, de ændrer bare karakter. Kunderne slipper for at fastansætte. Men de skal stadig bruge tid på at definere behovet, finde, aftale pris med og onboarder en freelanceprofil. Og Mads slipper for fastansættelse. Men han skal stadig møde op på arbejde og herudover bruge tid på at have styr på skat og moms, forsikringer og administration, og byde ind på opgaver administreret af Worksomes algoritmer, hvis kriterier han ikke har indsigt i.

Og så er der Worksomes selling point om den store frihed. For det første ved garvede freelancere godt, at man ikke selv bestemmer, hvornår kunderne har behov for, at man er på pinden. For det andet er der allerede i dag for mange fastansatte i stigende grad mulighed for flekstid og hjemmearbejde, så man kan

mingelere rundt med tiden efter behov – så længe arbejdet bliver gjort.

Når Worksome er i vækst, er det mit postulat, at det skyldes tre forhold: At de er bedre til markedsføring end den enkelte freelancer, at de strømliner virksomhedernes indkøb af ekstern arbejdskraft, og sidst at freelancerne ofte – og ofte uden at vide det – koster mindre på Worksome, end de ville koste som ansatte.

Vestagers forhandlingsrum til soloselvstændige

At solo-selvstændige ofte har mere usikre og mindre fair vilkår end fastansatte er heller ikke gået EU's konkurrencekommissær Margrethe Vestagers næse forbi. Worksome har selv udtalt, at de ikke mener, at en overenskomst giver mening (se eks. Mørck, 2018), og indtil for få uger siden ville det også have været ulovligt at indgå en aftale for sådan nogen som Mads, fordi kollektive aftaler for selvstændige blev sidestillet med karteldannelse.

Men EU's konkurrencemyndigheder har netop meddelt en ny læsning af konkurrenceretten (EU Kommissionen, 2022 A), der skal sikre, at Mads kan slå sig sammen med andre på Worksome, og så kan vi som fagbevægelse potentielt forhandle kollektivt på deres vegne.

Vestager peger i den forbindelse på, at solo-selvstændige uden ansatte ofte står i en svag forhandlingsposition over for magtfulde kunder. Så her kommer forbuddet mod kollektiv forhandling til at beskytte de store mod de små – og det har aldrig været intentionen med konkurrenceretten.

De nye retningslinjer er populært sagt en ikke-angrebserklæring, hvor EU's konkurrencemyndigheder erklærer, at de ikke vil gribe ind over for kollektivt forhandlede aftaler for en bred vifte af solo-selvstændige uden ansatte. Det er et kæmpe nybrud, og pt. er forskellige aktører i Danmark i gang med

at afklare, hvordan det udvidede forhandlingsrum reelt kan tages i brug.

Potentielle krav til platformene

Der er nok at tage fat på. Hvis Mads alene som freelancer fx gerne vil ændre nogle af de forretningsbetingelser, Worksom kræver accept af for at han kan oprette en brugerprofil, står han meget svagt over for platformen. Går han sammen med andre, kan det være med til at udjævne styrkeforholdet, så der reelt bliver tale om en forhandling i stedet for – som nu – et ensidigt diktat.

Det kunne fx være et krav om at få indsigt i, præcis hvilke kriterier der ligger til grund, når Worksomes algoritmer matcher ham med opgaver. Eller et krav om at få begrænset den komplette adgang til al dialog mellem freelancere og kunder, som Worksom kræver i sine forretningsbetingelser. Det giver platformen en voldsom indsigt i et normalt helt fortroligt forhandlingsrum, al den stund at Worksom hævder kun at være et digitalt bindeled uden ansvar for nogen af de aftaler, der indgås på platformen.

Det kunne også være et krav om, at en freelancer som Mads skal have en ansats retigheder på den virksomhed, hvor han rent faktisk har sin daglige gang i et helt år.

De ansatte får løn, når de holder ferie. Den skal Mads selv spare op til. Når de ansatte er syge eller skal på barsel, får de løn. Det gør Mads ikke. Hvis der sker en skade på et kundebesøg, er de ansatte dækket af en lovpligtig forsikring. Det er Mads ikke. Indimellem er de ansatte på kursus betalt af virksomheden, og mens de bliver klogere, får de løn. Det gælder ikke Mads. Hvis virksomheden mister kunder og må fyre folk, får de ansatte et varsel, så de kan begynde at søge nyt job. Det gør Mads ikke.

Når jeg kigger på honoreringen af freelancere på digitale platforme generelt, så når den yderst sjældent op på at kompensere

for feriepenge, feriefritage, sygdom/barsel, pension, forsikring, efteruddannelse, udstyr, lokaler, medarbejdergoder, administration, salg/markedsføring (eller timer brugt på at byde på den næste opgave på platformen). Honoreringen er for lav. Nogle gange er det voldsomt, så timeprisen ligger under selv den normale rene løn på området. Andre gange er det "bare 5-10 %, inklusive det 'cut' på 4 % af opgavesummen som Worksom tager som betaling af freelanceren. Min pointe er, at hvis det er 5 % billigere at købe Mads ind på et projekt, så vil mange virksomheder spekulere i at hente de 5 %.

Freelanceøkonomiens bagsider

Det kan give god mening at bruge freelancere, når man som virksomhed har et behov, der enten er for lille eller for kortvarigt til, at en fastansættelse giver mening. Og det kan give fint mening, at man som freelancer bruger den teknologiske udvikling til at skyde genvej til virksomheder med et behov for arbejdskraft indenfor netop det, man kan.

Men udover de konsekvenser for freelanceres sikkerhed og arbejdsforhold, jeg har nævnt overfor, har freelanceøkonomien også konsekvenser for virksomheder og samfund.

For hvad sker der med en virksomheds dna, hvis selve virksomhedens kernemedarbejderne slet ikke er ansatte?

Hvilke konsekvenser får det, hvis et voksende antal ansatte veksles til små solo-selvstændige freelancere, der ikke reelt opbygger deres egen kundekreds, men platformenes?

Og hvilke konsekvenser har det, at vi ukritisk lader platforme sætte sig solidt på Big Data om indkøbsmønstre, selvstændiges priser og fortrolige forhandlingsrum?

Formodningsregel på vej

EU-kommissionen har også fremsat et direktiv, der skal sikre fair vilkår på de digi-

tale arbejdsplatforme (EU-kommissionen, 2022B). Direktivet er pt. under forhandling, og kommissionens udkast er efter sigende i færd med at blive udvandet i slagsmålet mellem råd og parlament i skyggen af en massiv påvirkningsindsats fra platformene. Men essensen af forslaget går ud på at sikre, at man anerkendes som lønmodtager, og at platformen ifalder arbejdsgiveransvar, hvis en række kriterier er opfyldt og aktiverer en såkaldt formodningsregel.

Konsekvensen kan bl.a. blive, at Mads ikke kan klassificeres som solo-selvstændig af Worksome. Direktivudkastet lægger også

op til, at Worksome skal give indsigt i algoritmens kriterier og øge gennemsigtigheden i, hvilke data der indsamles om Mads og kunderne og til hvilket formål.

Omme i virkeligheden er det blevet fyraften for Mads. Eller det vil sige, han skal hjem og lave momsregnskab for sit CVR-nummer. EU's knibtangsmanøvre kan blive afgørende for, om han skal blive ved med det, ligesom det bliver afgørende, om arbejdsmarkedets parter kan organisere og repræsentere Mads og finde nye veje til at høste platformenes teknologiske fordele og tøjle de individuelle og samfundsmæssige ulemper.

REFERENCER

- Europa-kommissionen (2022 A). *Antitrust: Commission adopts Guidelines on collective agreements by solo self-employed people*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_5796. Offentliggjort 29.09.22 [hentet 10.10.2022]
- Europa-kommissionen (2022 B). *EU foreslår et direktiv for at beskytte platformarbejderes rettigheder*. Nyhedsartikel. https://eures.ec.europa.eu/eu-proposes-directive-protect-rights-platform-workers-2022-03-17_da. Offentliggjort 17.03.22 [hentet 10.10.2022]
- Mørck, Sige Walter (2018). *Kan den danske arbejdsmodel rumme freelancerøkonomien?* På hjemmesiden 'F5'. <https://f5.dk/kan-den-danske-arbejdsmodel-rumme-freelanceoekonomien2/> [Hentet 10.10.2022]
- Worksome (2022). *Hjemmeside*: <https://thehub.io/startups/worksome> [hentet 12.20.22]

Kirstine Baloti, konsulent i HK Privat med speciale i atypisk arbejde, freelancere og platformsøkonomi i en fagforeningskontekst, kirstine.baloti@hk.dk