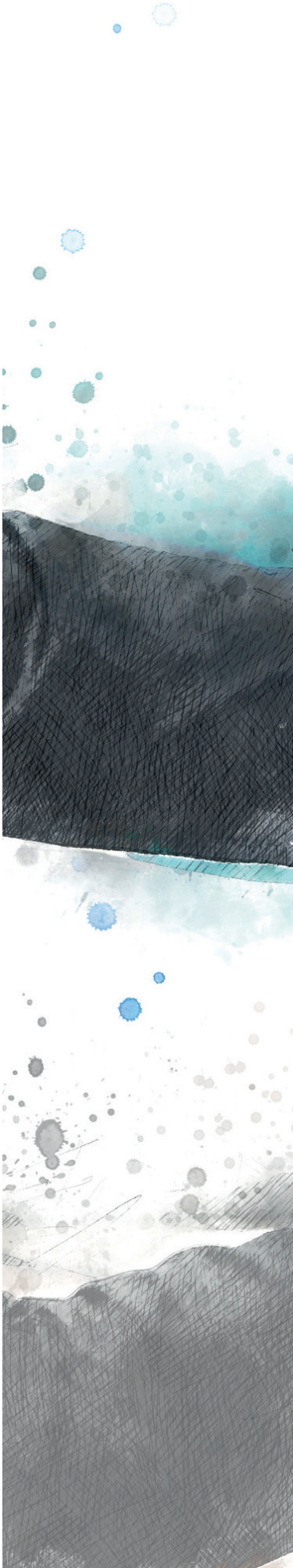
Zo stuur je aan op bredere cao-onderhandelingen

Cao-onderhandelingen zijn de afgelopen jaren verhard. AWVN-adviseur Valentijn Verpaalen geeft tips om dat te veranderen. “Het kan gaan over zoveel meer dan geld.”



Als strategisch adviseur bij AWVN bespreekt Valentijn Verpaalen met leden allerlei werkgeverszaken. Dat zijn clubs van de museumvereniging tot de vereniging van banken en festivalorganisatoren. Valentijn: “Heel verschillend dus, maar op het gebied van HR is er altijd veel dat op elkaar lijkt.” AWVN adviseert over die HR-kwesties, bijvoorbeeld over samenwerken met de ondernemingsraden en over cao-onderhandelingen. Die laatste vindt Valentijn een mooi instrument voor werkgevers en vakbonden om samen te werken aan thema’s zoals duurzame inzetbaarheid en productiviteit.

Toen hij zo’n negen jaar geleden begon bij AWVN, ging het in de eerste gesprekken van cao-onderhandelingen vaak over die onderwerpen. “Pas in de laatste gesprekken ging het een keer over geld. Nu gebeurt dat vaak al meteen vanaf het begin.” Die verharding van cao-onderhandelingen begon vooral na de coronatijd. “Dat was ook nodig, want de inflatie was ruim 10 procent in 2022.” Die inflatie hebben werkgevers volgens Valentijn inmiddels meer dan gecompenseerd. Maar het klimaat aan tafel is vooral financieel gebleven. “Het gaat alleen nog maar over muntjes. Vakbonden vragen dan bijvoorbeeld hoeveel duurzame inzetbaarheid waard is. ‘0,45 procent van de loonsom? Doe dan maar dat geld.’” Valentijn snapt dat wel, want zo’n verhoging is voor vakbonden makkelijker te verkopen aan de achterban. Maar hij vindt het zonde. “Dan kun je ook op de markt gaan staan en handjeklap doen. Werkgevers krijgen nu minder voor elkaar over andere zaken dan geld. En het zijn ook gewoon minder gezellige gesprekken. Als je iets bereikt in gezamenlijke belangen, sta je allebei langs de zijlijn te juichen. Maar als het over geld gaat is er altijd een tegengesteld belang.”

Het zou dus mooi zijn als cao-onderhandelingen weer worden gebruikt voor meer dan geld. Valentijn geeft 10 tips om dat voor elkaar te krijgen.

1. Maak procesafspraken

Cao-onderhandelingen maak je constructiever door die goed voor te bereiden. Het is natuurlijk sowieso al belangrijk om veel en regelmatig contact te houden met vakbonden. Je kunt het voor je aan cao-onderhandelingen begint ook specifiek met elkaar hebben over principes. Hoe willen we dit proces doorlopen? Je kunt afspreken welke onderwerpen je allemaal wil bespreken en wat je doet als je elkaar verliest. Gaan we dan schorsen? Of gaan we informeel met elkaar in gesprek? Maak daarover procesafspraken.

Tekst: Katja Keuchenius
Beeld: via interviewkandidaat



2. Schors misschien informeel
Je kunt bijvoorbeeld afspreken dat je niet formeel schorst als je vastloopt. Een schorsing is vaak een korte pauze, waarin de werkgever en de werknemer zich even terugtrekken in hun eigen kamertjes om te bespreken wat er allemaal wordt voorgesteld. Je kunt afspreken om in plaats daarvan in kleine, gemengde groepjes uit elkaar te gaan. Subgroepjes van mensen vanuit de werkgevers- en de werknemerskant kunnen vraagstukken bespreken en verder uitwerken. Zo'n voorstel gaat vervolgens naar de tafel om er in de centrale vergadering een klap op te geven.

3. Haal onderwerpen op
Je eigen punten moet je ook goed voorbereiden. Ga langs bij leden van de vereniging en vraag wat hun HR-issues zijn en wat ze opgelost willen zien. Dan kom je terug met een mand vol zaken die kwalitatief en inhoudelijk zijn. Daarbij zit natuurlijk óók loon, maar met zo'n mand kun je zelfs die financiële discussie verbreden.

4. Haal mandaat op
Je kunt in de organisatie zo ook een breed mandaat ophalen. Dat kan gebeuren in de vorm van een volmacht om als bestuur de cao af te sluiten. De afspraken kunnen ook nog voorgelegd worden in de algemene ledenvergadering, zodat ieder lid voor of tegen mag stemmen. Hoe dan ook is het aan te raden om een rondje langs bedrijven te doen zodat je weet wat er speelt en met welke ruimte je leden je wegsturen.

Algemene Werkgevers Vereniging Nederland

Leden van de Algemene WerkgeversVereniging Nederland verschaffen werk aan ongeveer de helft van werkend Nederland. Dat zijn grote partijen zoals Ikea en grote overheids- en zorgpartijen, maar ook kleine verenigingen zoals die van musea, betonproducten of poppodia. Valentijn Verpaalen is strategisch adviseur en contactpersoon. "Alle leden hebben een contactpersoon. Ik spreek mijn contacten minstens twee keer per jaar, vaak veel meer."

5. Exploreer vraagstukken
Wellicht een open deur, maar toch belangrijk: je kunt in onderhandelingen beter een vraagstuk inbrengen dan een standpunt. Stel je voor dat je naar Parijs wil. Een standpunt zou dan zijn: 'ik wil naar Parijs'. Een vraagstuk zou zijn: 'ik wil een fijne tijd hebben, in een bruisende situatie waar het niet te warm en niet te koud is'. Bij dat laatste kun je het nog over allerlei bestemmingen hebben. Kopenhagen is misschien te koud en een stad in Zuid-Europa past beter. Als je meteen Parijs noemt, kan de ander zeggen dat die daar al is geweest of dat dat harstikke duur is. Ook in cao-onderhandelingen stel je je eigen wensen liever niet als feit, maar neem je een explorerende houding aan. Dus niet: 'ik wil het zo en zo doen'. Maar: 'hoe zou het zijn als we het zo en zo doen?'

6. Verbind punten aan je strategie
Punten die je wil inbrengen, moet je verbinden aan je strategie: wat is het belang van onze organisatie? Wat willen we bereiken? En hoe moeten onze arbeidsvoorwaarden er dan uitzien? Soms beginnen partijen meteen bij die arbeidsvoorwaarden. Ze willen bijvoorbeeld dat de DUO-schuld van werknemers wordt afgekocht, omdat ze dat hebben gezien in een andere cao. Zulke standpunten sneuvelen het snelst, omdat ze nergens aan vastzitten. Een strategie kan bijvoorbeeld zijn dat je snel wil meebewegen met de markt. Daarom wil je verjongen en nieuwe talenten binnenhalen. Dan moet je een bepaalde doelgroep aanspreken. Daar ligt vaak een probleem van studieschuld en dat wil je oplossen. Zo is die DUO-schuld een van de middelen voor je doel. Dat is heel anders dan dat je zoiets als gadget koopt en na een half jaar denkt: waar gebruiken we dat eigenlijk voor?

Je kunt in onderhandelingen beter een vraagstuk inbrengen dan een standpunt

7. Laat je adviseren

Cao-onderhandelingen zijn een behoorlijke aanslag op de tijd. Het proces kost zo drie tot vier maanden en iemand uit de organisatie is vaak een groot deel van zijn tijd kwijt aan overleggen inplannen en alles inhoudelijk uitzoeken. Er is bovendien expertise nodig. Valentijn raadt daarom aan dat juist kleine verenigingen zich goed laten adviseren. Je bent slank en geeft niet veel geld uit aan fte's. Als je je bij cao-onderhandelingen wél goed laat adviseren en ondersteunen heeft dat een 'multiplier-effect'. Dat kun je ook uitleggen aan leden. Als je immers een uitglijder maakt op het gebied van loon kost dat hen ontzettend veel geld.

8. Houd samen de rug recht

Grote verenigingen hebben vaak een wat langere escalatielijn omdat er allerlei lagen in de organisatie zitten. Zij kunnen in cao-onderhandelingen dan verwijzen naar het bestuur: het mag niet van hem of haar. Bij kleine verenigingen is dat lastiger. Vooral voor kleine verenigingen is het daarom belangrijk om mandaat op te halen en met leden af te spreken dat zij hun rug rechthouden. Als je er dan niet uitkomt in de onderhandelingen en de tijd begint te dringen, verhoog je niet zomaar je bod, met uiteraard de kans op staking of conflict.

9. Spreek een strik af

Breng onderwerpen waarop je vastloopt in de onderhandelingen niet te vroeg naar de algemene ledenvergadering. Vooral in kleinere verenigingen zit er daarna immers geen laag meer boven. Kies daar dus pas voor als er al een heel pakket op tafel ligt. Alleen dan kun je de leden nog één keer vragen om iets meer ruimte. Maar spreek dan wel af met de tegenpartij dat je er daarna een strik omheen doet. Zodat zij daarna niet nog naar volgende dingen kunnen gaan vragen.

Cao-onderhandelingen gaan het beste als je elkaar als mensen ziet

10. Maak het leuk

Cao-onderhandelingen gaan het beste als je elkaar als mensen ziet. Zorg dat je de ander kent en dat je het ook kunt hebben over wat jullie nog meer doen in het leven. Spreek bijvoorbeeld af rondom een lunch of een avondmaaltijd of zorg dat je elkaar even in tweetallen spreekt tijdens een wandeling. Ook deze onderhandelingen zijn een stuk van je werk, dus maak er iets leuks van. Je zult merken dat het gesprek aan tafel makkelijker wordt en je meer geduld hebt, omdat je weet dat er een mens tegenover je zit. In die persoonlijke relatie investeren is leuk voor jezelf én belangrijk voor het proces.



Valentijn Verpaalen, AWVN

AWVN
awvn.nl

VerenigingsMagazine

Dit artikel is te lezen in het VerenigingsMagazine (VM)

VM is het enige vakblad in Nederland voor de verenigingsprofessional. Ben jij geïnteresseerd in de ontwikkelingen van verenigingen? Per jaar verschijnen vier edities van het vakblad, zowel in papieren als digitale vorm.

Abonneren? Bekijk de mogelijkheden op: wijzijndna.nl/abonneren

kenniscentrum

VM wordt uitgegeven vanuit het DNA Kenniscentrum. DNA biedt verenigingen en haar professionals de mogelijkheid om kennis te delen, van elkaar te leren en zich te laten inspireren. Samen delen we passie voor het vak en helpen wij verenigingen net dat stapje verder.

Meer weten?
wijzijndna.nl