LENTO.EU
JAAP UIJLENBROEK, *CEO*

DE HUISVESTINGSMARKT TRANSPARANT MAKEN, IS LENTO'S AMBITIE

Internationale werknemers die naar Nederland komen, zoeken een thuis voor korte of langere duur. Lento.eu is de digitale ontmoetingsplek voor werkgever, verhuurder en arbeidsmigrant. VG Visie is in gesprek met CEO Jaap Uijlenbroek, één van de oprichters van het huisvestingsplatform. Jaap schetst een portret van deze idealistische organisatie met een duidelijke missie: voorkom vermenging van arbeidsovereenkomst en huurcontract in het belang van de arbeidsmigrant.

Huisvesting voor arbeidsmigranten heeft in negatieve zin regelmatig krant en TV gehaald. Jaap heeft de schrijnende situaties met eigen ogen gezien. 'Met SP-lid Emile Roemer ben ik op pad gegaan vanuit ons 'Aanjaagteam Bescherming Arbeidsmigranten'. Emile was voorzitter en ik leidde dit interdepartementaal team. We zochten naar oplossingen voor ongewenste omstandigheden waar arbeidsmigranten mee te maken hadden. We wilden voorkomen dat arbeidsmigranten worden behandeld als tweederangsburger.'

MINDER AFHANKELIJK

'Tijdens onze werkbezoeken kwamen we op plekken waar geen mens zou willen overnachten', blikt Jaap terug. 'Vakbonden hebben ons de uitwassen laten zien. Ook hebben we werkgevers ontmoet die wél weten hoe je met je mensen moet omgaan en verhuurders gesproken, die hun locatie voor elkaar hadden. Eind 2020 kwam het advies van Roemer uit. Het benadrukte de noodzaak woon- en werkomstandigheden van arbeidsmigranten drastisch te verbeteren. Roemers rapport pleitte voor scheiding van arbeidsovereenkomst en huurcontract. Daardoor worden arbeidsmigranten minder afhankelijk van hun werkgever/uitzender. Na het uitkomen van het rapport Roemer heb ik nog een jaar leidinggegeven aan het aanjaagteam en ben daarna met gelijkgestemden Lento gestart. Doel was en is arbeidsmigranten onafhankelijker maken van de werkgever door zelfbeschikking over de huisvesting te faciliteren, werkgevers en uitzenders te faciliteren om het goed te regelen en te voldoen aan wet- en regelgeving. Uiteindelijk wil je dat de werkgever volledig buiten de huurrelatie komt te staan.'

BUSINESS-TO-CONSUMER

'We hebben een idealistische ambitie. We bemiddelen nu nog vooral tussen verhuurders aan de ene kant en werkgevers en uitzenders aan de andere kant. Voor langdurige verhuur en voor tijdelijke leegstandsopvulling. Daarnaast ondersteunen we de doorverhuur aan arbeidsmigranten met eerlijke contracten, los van de arbeidsovereenkomst. Het is de bedoeling dat we zo snel mogelijk toewerken naar het Business-to-Consumermodel. Dan vinden verhuurder en arbeidsmigrant elkaar op ons platform, zonder dat de werkgever of uitzender betrokken is bij het huurcontract. We willen toe naar de situatie dat de arbeidsmigrant met een EU-paspoort net zo makkelijk zelfstandig een kamer vindt, als ik wanneer ik een hotelkamer in Griekenland zoek', vergelijkt Jaap. 'Voor de werknemer is het immers belangrijk dat voor aankomst in Nederland al duidelijk is waar zijn of haar tijdelijke thuis is, en erop mag vertrouwen dat het een kwalitatief goede plek is. Dat geeft rust. Zo kan de arbeidsmigrant zich beter focussen op het nieuwe werk. En mocht de werkplek niet bevallen, dan kan de medewerker eenvoudig naar ander werk zoeken, zonder dat het huurcontract in gevaar komt.'

'WE WILLEN TOE NAAR DE SITUATIE DAT DE ARBEIDSMIGRANT MET EEN EU-PASPOORT NET ZO MAKKELIJK ZELFSTANDIG EEN KAMER VINDT, ALS IK WANNEER IK EEN HOTELKAMER IN GRIEKENLAND ZOEK'

COMPLIANT

'Omdat scheiding van arbeidsovereenkomst en huurcontract vereist is, houden wij ons als Lento uitsluitend bezig met wonen. Ons platform is volledig transparant. We laten foto's zien van woningen, appartementen, kamers en studio's. De prijzen per persoon en per week staan erbij. De tarieven zijn te vergelijken met studentenkamerprijzen. Met Lento geven we zo het bonafide deel van de markt een voorziening en tillen dit deel als het ware uit boven het type partijen, waar het rapport van Roemer over spreekt. Huisvesters van arbeidsmigranten hebben met Lento bovendien een hulpmiddel om compliant te zijn. Deze tak van sport kent namelijk veel specifieke wet- en regelgeving', benadrukt Jaap. 'Gebruikers van Lento's platform kunnen erop vertrouwen dat de huisvestingskwaliteit gewoon in orde is. Het zijn eerlijke contracten, de geldstromen en betalingen verlopen transparant en als er ergens gedoe is, lost Lento het op. Lento als 'honest broker'.'

WATERDICHT

'Hoewel we met Lento zo snel mogelijk toe willen naar Business-to-Consumer, is de uitzender nu nog vaak de huurder, die doorverhuurt aan de arbeidsmigrant. In deze soms nog noodgedwongen constructie kan de werkgever er wel voor kiezen om het wooncontract te laten genereren op het Lento platform. Een huurcontract dus dat losstaat van de arbeidsovereenkomst. Zo weet de werkgever zeker dat zijn huurcontract waterdicht is en voldoet hij aan de jongste wet- en regelgeving. Wij volgen de wetgeving op de voet en als er iets verandert, implementeren we dat op het platform. Verhuurder en huurder hoeven zelf niets in de gaten te houden.'

UITSLUITEND BEMIDDELING

'Lento zelf ontwikkelt overigens geen locaties, maar richt zich uitsluitend op bemiddeling. Partijen die een locatie hebben, kunnen 'm op Lento zetten. Dat kan variëren van een enkel huis tot een park met flexwoningen voor arbeidsmigranten. De verhuurder geeft daarnaast aan onder welke voorwaarden hij de locatie wil verhuren en voor welke termijn. En dan zijn de geïnteresseerden aan zet', besluit Jaap.