

Reactie op de Wet minimumbeloning zelfstandigen en zelfstandigenverklaring

1. Deze wet legt mij als zelfstandig ondernemer en mijn opdrachtgevers verplichtingen op, die in de praktijk onwenselijk en onuitvoerbaar zijn en tevens niet te handhaven. Vanaf punt 6 hieronder beschrijf ik concreet waarom dat zo is.
2. Samengevat: de focus op een uurtarief staat los van de werkelijke prijsvorming in de markt. De prijs van dienstverlening is in mijn geval meestal niet gerelateerd aan de directe arbeidstijd. Prijsvorming op basis van uurtarief staat ver van mijn dagelijkse praktijk. Deze wet dwingt zelfstandig ondernemers en hun opdrachtgevers in een keurslijf van prijsvorming naar tijdseenheid. Dat heeft nadelige financiële gevolgen en zorgt voor verstoring van de markt en beperking van ondernemerschap.
3. Ik ben ondernemer en wens geen werknemer te zijn, niet Nederlands noch Europees. De sluipende werkwijze van de EU kennende, ondergraaft de positie van Europees werknemer op termijn mijn positie van Nederlands ondernemer.
4. Het wetsvoorstel biedt geen oplossing voor de bestaande problemen, beperkt de ruimte voor ondernemers, werkt in het nadeel van zelfstandige ondernemers en opdrachtgevers. Zij bereikt niet haar doel, is niet uitvoerbaar, noch handhaafbaar. Daarom dienen de Wet minimumbeloning zelfstandigen en zelfstandigenverklaring niet te worden ingevoerd.

Aan het eind van mijn betoog geef ik een richting aan hoe het wel kan.

5. De verschillende aard van mijn verschillende opdrachten maakt het onwenselijk en onmogelijk om te voldoen aan de in deze wetten beschreven administratieve verplichtingen.
6. Om dit concreet te maken: ik start elk jaar gemiddeld zo'n 85 opdrachten (business to business) voor drie à vier opdrachtgevers. Overigens is een kalenderjaar een arbitraire afbakening, die totaal niet relevant is voor mijn projecten. Die kunnen korter, maar ook veel langer dan dat duren.

Type opdrachten:

- a. Advisering / consultancy op basis van fixed price. Dit zijn kleine **opdrachten, waarbij ik mijn klanten absoluut géén inzicht wil geven in het aantal te besteden uren, noch in mijn "uurtarief"**. Dit zijn meestal projecten onder het motto "beter duur dan niet te koop", waarbij het aankomt op unieke kennis en ervaring.
- b. Advisering / consultancy op basis van nacalculatie. Dit is vooral in het domein van het begeleiden van IT offertes en IT projecten. Dit zijn **opdrachten, waarbij het aantal te maken uren vooraf niet duidelijk is**. De tijdbesteding is ad hoc, gericht op een specifiek probleem of bepaalde kans die zich op dat moment voordoet. Het is een continue afweging of datgene wat ik doe, mijn klant concreet wel/niet geld oplevert.
- c. Projectmatig ontwerpen en bouwen van een uniek product, op basis van voorcalculatie (fixed-price offerte). De omvang van deze projecten varieert sterk.
 - i. **Hier wil ik mijn klant geen inzicht geven in de directe kosten** (inkoop van materialen en onderdelen) **van zo'n project en al helemaal niet in mijn calculatietarief**. Dat zou wel erg makkelijk onderhandelen worden voor mijn opdrachtgevers en mijn omzet naar beneden drukken.

- ii. Het aantal uren is voor dit soort projecten nauwelijks vooraf in te schatten. **De prijs wordt vooral bepaald door wat de klant ervoor kan betalen, gegeven haar business case.** Die business cases ken ik natuurlijk niet, maar ik heb daar wel een gevoel voor gekregen. Ik kan slechts door mijn oogbaten een grove inschatting maken van de benodigde tijd en of de klant en ik het voor die prijs kan doen of niet. Achteraf blijkt dat het de ene keer meezit, de andere keer niet. Dat betekent dus, dat er een groot verschil kan zitten tussen een rekentarief vooraf en wat ik achteraf gezien daadwerkelijk per uur heb verdiend.
- iii. Ten derde komt het ook geregeld voor, dat ik me met een project 'inkoop'. Dat houdt in, dat ik zo'n project bewust voor een lage prijs aanbied, ver onder de normaal gewenste winst. Mijn **winst** haal ik **uit (mogeijke) vervolgoordrachten**, al dan niet gerelateerd aan het eerder opgeleverde product.
- d. Projectmatige inkoop en verkoop van apparatuur en materialen. Dit zijn **oordrachten die buiten het bestek van de nieuwe wet vallen, maar waar ik natuurlijk wèl tijd aan besteed en kosten voor maak** (los van de inkoop).

- 7. **Deze vier soorten projecten vinden tegelijk plaats en lopen qua tijdsbesteding volledig door elkaar heen.** Het is feitelijk onmogelijk om sommige 'directe' kosten (bijvoorbeeld voor voorbereiding en uitvoering van het werk, of die voor vervoer) toe te rekenen aan individuele projecten.
- 8. De "niet-verrekenbare" uren / kosten (administratiekosten, acquisitie, verzekeringen, scholing, afschrijving op bedrijfsmiddelen, enz.) zijn precies dat: die zijn per definitie indirect en kunnen niet direct aan een project worden toegerekend.

Deze wet niet, wat dan wel?

- 1. Maak en houd het simpel.
- 2. Beschouw en behandel zelfstandig ondernemers voor wat ze zijn: ondernemers.
- 3. Om verzekering tegen arbeidsongeschiktheid voor alle Nederlanders betaalbaar te maken en te houden: zorg voor een basisvoorziening voor alle werkenden.
- 4. Verlaag de inkomstenbelasting voor alle werkenden significant. Arbeid moet beloond worden, niet bestraft.
- 5. Verlaag tegelijk significant het werkgeversdeel van de loonbelasting en dergelijke. Verklein de verplichtingen van de werkgever richting werknemer, vooral op het gebied van doorbetaling ziektekosten en ontslagbescherming. Dit maakt het makkelijker en sneller bedrijfseconomisch verantwoord om mensen in dienst te nemen.
- 6. Schaf tegelijk de zelfstandigenaftrek af. Het oorspronkelijke doel hiervan wordt behaald door de hiervoor genoemde basisvoorziening voor alle werkenden en algemene verlaging van de inkomstenbelasting.
- 7. Verlaag het lage BTW-tarief voor goederen en diensten eerste levensbehoefte (6% of lager?). Verhoog het hoge BTW-tarief op andere goederen en diensten (25% of hoger?).
- 8. Verlaag de overheidsuitgaven als deze maatregelen in totaal minder belasting opleveren.