

## **WMZ (Wet minimumbeloning zelfstandigen)**

Internetconsultatie

### SAMENVATTING EN CONCLUSIE

Het wetsvoorstel gaat er van uit dat zzp'ers potentiële fraudeurs zijn die zwaar gecontroleerd moeten worden (door hun zakelijke opdrachtgevers).

De verplichtingen (en risico's) voor de zakelijke opdrachtgevers zijn zo belastend dat zij geen zzp'ers meer zullen gaan inschakelen. De wet geldt immers niet bij het inschakelen van anderen (zoals zelfstandigen met personeel) en die anderen zijn er genoeg. Zzp'ers hebben geen monopoliepositie. Omstreeks 587.000 zzp'ers die werken voor de zakelijke markt dreigen brodeloos te raken door deze wet. De regering signaleert weliswaar dat dit zou kunnen gebeuren, maar lijkt dat niet als serieus tegenargument tegen dit wetsvoorstel te willen zien.

Een ander systeem, gewoon vertrouwen op de eerlijkheid van zzp'ers en enkel controleren waar daadwerkelijk fraude vermoed wordt, is heel wel mogelijk en heeft wel de voordelen maar niet de nadelen van het voorgestelde systeem.

#### A. Uitgangspunt van het wetsvoorstel: zzp'ers zijn potentiële fraudeurs

Het nobele uitgangspunt van de WMZ is dat een zzp'er tenminste € 16 per uur zou moeten verdienen. De zzp'er zal aan de opdrachtgever de informatie moeten verstrekken waaruit blijkt dat er tenminste met dit minimum tarief wordt gerekend.

De particuliere opdrachtgever mag min of meer vertrouwen op de gegevens die de zzp'er aanlevert. De zakelijke opdrachtgever zal, tot in het extreme, moeten controleren of de zzp'er niet stiekem probeert om onder dit tarief te werken.

Op pagina 18 van de MvT lezen we: *“De zelfstandige wordt dus verantwoordelijk voor het aanleveren van de informatie. De regering is zich ervan bewust dat dit het risico met zich brengt dat de zelfstandige zich gedwongen voelt onjuiste informatie aan te leveren.”*

Met andere woorden: iedere zzp'er is een potentiële fraudeur.

En de zakelijke opdrachtgever wordt als politieagent aangesteld: *“De opdrachtgever dient door te vragen en bij twijfel over de verstrekte gegevens zo mogelijk nader onderzoek te doen.”* (pagina 19 MvT).

Grappig genoeg klinkt, terwijl wij het concept van dit stuk typen, op de achtergrond het kamerdebat over de kinderopvangtoeslag.

Ook daar werd een groep mensen op voorhand tot fraudeur bestempeld.

De vraag is of het enkele feit dat iemand zzp'er is, voldoende aanleiding geeft om te veronderstellen dat die persoon dan wel een fraudeur zal zijn die het verdient om op draconische wijze te worden gecontroleerd.

## B. Praktische gevolgen: geen zakelijke opdrachten meer voor zzp'ers

Niet enkel vooraf, op basis van de offerte, maar ook achteraf, aan de hand van iedere individuele factuur, zal de zakelijk opdrachtgever moeten controleren of het minimumtarief daadwerkelijk is behaald.

Op pagina 20 van de MvT is te lezen: *“Een deel van het ondernemersrisico van de zelfstandige verschuift hierdoor naar de opdrachtgever”*.

Welk ondernemersrisico verschuift naar de opdrachtgever? Wat voorbeelden:

1. een zzp'er kan vooraf geen vaste prijs meer opgeven; de opdrachtgever zal pas achteraf weten hoe veel er betaald moet worden
2. risico's zoals verloren tijd door files, autopech, regen bij buitenwerk, enzovoorts kunnen voor rekening opdrachtgever komen
3. bij wanprestatie door de zzp'er kan weliswaar geëist worden dat het werk alsnog juist wordt uitgevoerd, maar de daarmee gemoeide tijd kan voor rekening opdrachtgever komen, evenals het extra materiaal
4. garantie op het werk kan de zzp'er niet geven (althans, garantiewerk komt vrijwel altijd voor rekening opdrachtgever).

Naast het verschuiven van het ondernemersrisico, krijgt de opdrachtgever ook een (nauwelijks uitvoerbare en zeer bewerkelijke) controletaak. Op pagina 5 t/m 10 van deze notitie worden wat voorbeelden daarvan genoemd.

Per saldo zal er geen bedrijf meer te vinden zijn dat, onder deze voorwaarden, een zzp'er zal willen contracteren.

Het wetsvoorstel lijkt te vergeten dat zzp'ers maar zelden een monopoliepositie hebben. De wet gaat niet gelden voor zmp'ers (zelfstandigen met personeel (tenminste een dag per week)).

Waarom zou een bedrijf nog een zzp'er inschakelen als er voor vrijwel iedere klus ook wel een zmp'er te vinden is? Waarom grote risico's lopen als dat nergens voor nodig is?

Een beetje weggewerkt op pagina 50 van de MvT is te lezen dat de Regering zich dit wel degelijk realiseert. Als mogelijk gevolg van de invoering van deze wet wordt uitdrukkelijk de kans vermeld *“dat zelfstandigen in de bijstand belanden of de beroepsbevolking verlaten”*.

De regering stelt dan echter dat het onzeker is dat dit gaat gebeuren omdat het een indirect effect zou zijn van de wet, afhankelijk van vooraf (zonder nader onderzoek) niet in te schatten gedragseffecten bij opdrachtgevers.

Het is bijzonder dat er zo gemakkelijk voorbij wordt gegaan aan reële risico's die wel worden onderkend.

Nu de 587.000 zzp'ers die (veel) voor de zakelijke markt werken brodeloos dreigen te worden, zou het aanbeveling verdienen om wél enig nader onderzoek te doen. (Zie voor de aantallen zzp'ers pagina 2 MvT.)

De onderzoeksvraag zou dan moeten luiden:

- a. U kunt als bedrijf kiezen tussen twee zelfstandigen om een klus uit te voeren, de ene met personeel, de andere zonder personeel.

b. Bij de zelfstandige met personeel krijgt u vooraf een vaste prijs op. Risico's voor regen, files, fouten in de uitvoering van het werk, garantiewerk, enzovoorts zijn voor rekening van de zelfstandige. U hebt geen andere verplichting dan het betalen van de factuur (conform de offerte).

c. Bij de zelfstandige zonder personeel krijgt u vooraf een prijs op, maar de definitieve prijs kan pas achteraf worden bepaald, aan de hand van door de opdrachtgever uit te voeren minutieuze controle van urenstaten, kilometerregistraties, kostprijsberekeningen, enzovoorts. Zou als gevolg van welke omstandigheid dan ook het tarief (achteraf bezien) te laag zijn, dan moet spontaan worden bijbetaald. Wanprestatie en garantie kunnen voor rekening opdrachtgever komen. En om u als opdrachtgever met zachte hand te stimuleren om alle controles goed uit te voeren: de maximale boete als u dat niet doet bedraagt € 83.000 voor een eerste overtreding oplopend tot € 249.000 voor een herhaalde ernstige overtreding.

DE VRAAG: welke zelfstandige gaat u contracteren?

Het getuigt van enig gevoel voor humor dat de Regering stelt dat het zonder nader onderzoek niet in te schatten is hoe ondernemers deze vraag zullen beantwoorden.

Zou de Regering serieus menen dat dit niet te beoordelen is, dan zal dit onderzoek toch echt uitgevoerd moeten worden. Mogelijk 587.000 zzp'ers (en hun gezinnen) in de bijstand is een risico dat enig onderzoek rechtvaardigt. Niet enkel ten behoeve van die zzp'ers maar ook ten behoeve van 's Rijks schatkist.

### C. Alternatieven

Het alternatief voor wantrouwen is vertrouwen.

Stel nu eens dat niet alle zzp'ers fraudeur zijn en dat veel zzp'ers bereid zullen zijn om een normale kloppende offerte te maken waaruit duidelijk blijkt dat tenminste het minimumtarief wordt berekend. En stel je eens voor dat opdrachtgevers zzp'er gewoon op hun woord mogen geloven, tenzij overduidelijk is dat een offerte niet kan kloppen. Dan zijn we klaar.

(Technisch gesproken kan het hele deel van de wet dat over zakelijke opdrachtgevers gaat dan vervallen; er gaat voor zakelijke opdrachtgevers precies hetzelfde gelden als nu al voor particuliere opdrachtgevers wordt voorgesteld: een soort marginale toetsing van de offerte en geen controles en risico's achteraf.)

Toch nog wat wantrouwen?

Enig wantrouwen, of beter gezegd: enige controle los van vertrouwen of wantrouwen, kan natuurlijk geen kwaad.

Aan de Regering mag nagegeven worden dat er aan de onderkant van de markt waarschijnlijk wel zzp'ers te vinden zullen zijn die zich door hun opdrachtgever gedwongen voelen om een te optimistische offerte uit te brengen.

Kijk daar dan gericht naar. Dat is niet zo moeilijk. Als een zelfstandige voor de inkomstenbelasting aanspraak maakt op ondernemersaftrek, dan zou er 1225 uur per jaar gewerkt moeten zijn. Bij het minimumtarief van € 16 zou dat tenminste een omzet van € 19.600 moeten opleveren. Dat is, zelfs voor een overbelaste belastingdienst, vrij eenvoudig te controleren.

(En bestempel ook die groep niet gelijk tot fraudeur. Er kunnen ook andere redenen zijn waarom de omzet wat tegenvalt.)

#### D. Conclusie

Geen enkele zichzelf respecterende opdrachtgever zal nog ooit een zzp'er inschakelen.

Ongewijzigde invoering van de wet zal vrijwel zeker alle 587.000 zzp'ers die werkzaam zijn in de zakelijk markt brodeloos maken.

Hoewel de Regering dit als risico signaleert, wordt niet duidelijk gemaakt waarom het dan niet de moeite waard zou zijn om eens serieus naar dit risico te kijken.

Een alternatief is voorhanden. Laat ook de zakelijke opdrachtgever (net als de particulier) gewoon mogen vertrouwen op de eerlijkheid van de zzp'er.

En waar de overheid twijfels zou hebben aan de eerlijkheid van een bepaalde groep zzp'ers, laat de overheid dan zelf die groep controleren.

#### E. Naschrift en bijlage

Eigenlijk is dit hele verhaal nergens voor nodig (en excuus voor het feit dat dat nu pas vermeld wordt).

Iedereen die de wet even doorbladert zal gelijk zien dat geen enkele zakelijke opdrachtgever hier in zal trappen. Er zullen voortaan enkel nog zelfstandigen met personeel worden gecontracteerd.

Hierboven wordt niet gesproken over regeldruk en kosten van invoering (omdat de hele invoering een slecht idee zou zijn). Mocht het toch zo ver komen: bij 20 offertes en 20 facturen van 587.000 zzp'ers per jaar, die per stuk zowel van de zzp'er als van de opdrachtgever een uur extra werk vergen, zullen er bijna 47 miljoen extra uren besteed moeten worden. Rekenend met een heel vriendelijk tarief van € 35 per uur, zullen de extra kosten op ruim € 1,6 miljard uitkomen.

De Regering schat de kosten in op ongeveer € 40 miljoen (pagina 52 en 53 MvT). Dat is slechts 1/40<sup>e</sup> van dit bedrag. Blijkbaar gaat de Regering er van uit dat het verstrekken van alle informatie door de zzp'er en het controleren van al die gegevens door de opdrachtgever, slechts 1,5 minuut per offerte en per factuur zullen kosten.

Hoe serieus neemt de Regering haar eigen wet?

Als bijlage een kleine handleiding voor de zakelijke markt (waarin nog wat details worden genoemd die deze wet zo problematisch maken).

#### F. Disclosure

Ondergetekende heeft vrijwel altijd als zelfstandige gewerkt, soms met personeel en soms zonder, vroeger als advocaat en tegenwoordig als affiliate marketeer in de juridische markt. Voor de huidige werkzaamheden wordt niet per uur betaald (maar per klik of per verkoop) zodat de wet niet op ondergetekende van toepassing zal zijn. Ondergetekende heeft dus geen eigen belang bij het al dan niet invoeren van de wet.

## **WMZ (Wet minimumbeloning zelfstandigen)**

Handleiding voor zakelijk opdrachtgevers van zzp'ers, gebaseerd op het concept van de wet

### A. Contracteer NOOIT een zzp'er

Hieronder geven we wat voorbeelden van de noodzakelijke controlewerkzaamheden voor opdrachtgevers van zzp'ers.

Daaruit zal blijken dat het altijd beter is om een zmp'er in te schakelen (een zelfstandige mét personeel) of een ander soort bedrijf, maar in ieder geval nooit een zzp'er.

### B. Het voorbeeld

We nemen een simpel klusje. U laat de buitenkant van de voordeur van uw bedrijf schilderen. De schilder moet daarvoor een aantal keren langskomen, maar de schilder is in de buurt bezig met een groot project en kan af en toe tussendoor wel even langskomen om aan de deur te werken.

De offerte is 4 x 2 uur à € 30 per uur en € 80 verf en klein materiaal. Totaal € 320. Alle bedragen ex BTW.

Zou u iemand anders inschakelen dan een zzp'er, dan accepteert u de offerte en na uitvoering van het werk betaalt u. Klaar.

Schakelt u een zzp'er in, let dan op het volgende.

### C. Controle offerte

C.1. Reken altijd vooraf het omslagpunt uit: er wordt € 240 aan arbeid gerekend; bij het minimumtarief van € 16 per uur zouden dan 15 uren besteed kunnen worden; de schilder gaat uit van 8 uren voor het werk; zou u voorzien dat de totale tijd boven de 15 uren zou uitkomen, dan wordt het riskant. (Denk bij die extra uren aan eventuele reistijd, wachttijd wegens regen, tijd die nodig is om verf te bestellen, enzovoorts.)

Vroeger smeerden schilders het risico van onverwachte regen uit over al hun projecten, bijvoorbeeld door bij buitenwerk een paar euro meer te rekenen dan voor binnenwerk. Dat mag niet meer. Iedere tegenslag moet aan een individuele opdrachtgever worden toegerekend.

Conclusie: vooralsnog zijn er ( 15 – 8 = ) 7 uren speling en dat lijkt voldoende.

C.2. Controleer of 4 bezoeken van 2 uur redelijk lijkt ( schuren en plamuren, grondverf, eerste keer lakken, tweede keer lakken ).

Conclusie: zou kunnen.

C.3. Zoek globaal uit hoe het met reistijd zit (de schilder woont in Oosterhout; uw bedrijf is in Breda; een uur op en neer). We zeggen hier "globaal" omdat u later op factuurniveau exact moet gaan controleren hoe is gereisd.

Voorbeelden:

- komt de schilder altijd rechtstreeks van huis dan telt de reistijd niet mee (let op: "van huis" betekent hier de vaste woon- en verblijfplaats van de schilder; heeft de schilder een nacht niet in de echtelijke stonde maar bij een vriend(in) doorgebracht dan wordt de rit naar uw bedrijf dus zakelijk en moet u tijd en kosten betalen)

- rijdt de schilder via de verfgroothandel naar uw bedrijf dat telt de reistijd als tijd voor uw project
- komt de schilder vanaf een ander project dan telt de tijd niet mee.

Er kan een probleem ontstaan als de verfgroothandel ver buiten de route ligt van rechtstreeks woon-werkverkeer. Of als de vriend(in) ver van Breda woont . Want dan is er meer reistijd en zijn er meer reiskosten. Vraag dit na bij de schilder (en vraag bewijsstukken).

Conclusie: (volgens schilder woont vriend(in) in Oosterhout en is groothandel 1 kilometer vanaf uw bedrijf, dus) vooralsnog geen probleem. Dat past binnen de 7 uren speling en de reiskosten zijn minimaal.

C.4. Vergeet niet dat tijd die nodig is om verf te bestellen (en op te halen) ook als werktijd moet worden gerekend. Vraag de schilder om een schatting te maken van deze tijd.

Denk daarbij alvast aan de wijze waarop dit later, in de factuurfase, gecontroleerd zal moeten worden:

Bestelt uw schilder, zoals gebruikelijk, voor meerdere projecten tegelijkertijd, vraag dan de administratie op van de betreffende bestellingen, zodat te berekenen is hoeveel besteltijd aan uw eigen project moet worden toegerekend.

Worden de producten (voor meerdere projecten tegelijk) apart opgehaald (en dus niet in een rit van woonhuis naar werk via de groothandel), dan moet ook de ophaaltijd apart worden verdeeld over de projecten (en de kilometerkosten).

Conclusie: er zal 15 minuten besteed gaan worden aan de bestelling voor 3 projecten; in principe kan dan 5 minuten per project gelden, tenzij er grote verschillen zijn in het feitelijk beslag op de tijd per project. Er wordt opgehaald bij de groothandel op weg naar het werk (zie verder hierboven bij reistijd).

Let op: weigert de schilder om u inzicht te geven in de andere lopende projecten, dan is een verdeling niet mogelijk en zult u alle tijd aan uw eigen project moeten toerekenen.

C.5. Vraag specificatie van verf en klein materiaal

Op het eerste gezicht lijkt een bedrag van € 100 voor verf en materiaal niet overdreven weinig voor een deur van 2 m<sup>2</sup> (waarvan enkel de buitenzijde wordt geverfd). Maar pas op!

De schilder specificeert: € 15 schuurpapier en plamuur, € 20 grondverf, € 40 lak en € 25 ander materiaal.

- Dit zijn de prijzen die de schilder wil factureren; volgens art. 7 lid 4 van de wet mag u deze factuurprijzen hanteren tenzij de inkooprijzen van de schilder hoger zijn; dan moet u met die hogere prijs rekenen; eis dat de schilder bewijs levert van de inkooprijzen; weigert de schilder inzicht te geven in de inkooprijzen en kortingen, vraag dan zelf de prijzen op bij de leverancier; de leverancier zal zonder twijfel weigeren om te vertellen op welke korting uw schilder recht heeft; reken dus met de adviesverkooprijzen.

- In dit geval blijkt dat de grondverf € 40 per blik kost en de lak € 80; navraag bij de schilder leert u dat de schilder er van uit is gegaan dat van beide verven hooguit een half blikje wordt gebruikt en dat het restant nog wel in een ander project van pas komt. Wat betreft grondverf is dit wel aannemelijk (omdat die onder iedere kleur gebruikt kan worden), maar bij de lak is het natuurlijk de vraag of het reëel is om te veronderstellen dat precies diezelfde RAL-kleur in een ander project gebruikt kan worden. Vraag de schilder om dit aannemelijk te maken aan de hand van een projectadministratie

met RAL-nummers van de afgelopen jaren waaruit moet blijken hoe vaak deze lak gemiddeld gesproken wordt gebruikt.

Weigert de schilder om deze projectadministratie over te leggen, ga dan uit van een heel blik lak. Ontvangt u wel de projectadministratie, bereken dan hoe waarschijnlijk het is dat de lak in het komende half jaar nog wordt gebruikt. Denk er aan dat lak meestal voor buitenwerk wordt gebruikt. Is het april dan is er nog een half jaar waarin buitenwerk gedaan kan worden. In oktober is dat anders.

Conclusie: schuurpapier, plamuur en overig materiaal leveren geen problemen op. De verfberekening is riskant. Wellicht is het beter om uit te gaan van hele blikken (€ 120). Het uurtarief daalt dan tot  $(€ 240 - € 60) / 8 = € 22,50$ .

#### C.6. Let op zogenaamde combi-problemen.

Hierboven blijkt dat bij een eerste globale beoordeling er geen problemen zijn met uren en ook niet met materiaalkosten. Het tarief van € 30 lijkt ondanks aanpassingen nog boven de € 16 te zijn.

Maar pas op: met de uitgevoerde aanpassing van materiaalkosten is het uurtarief reeds gedaald. Er is dus minder speling dan vooraf gedacht als het gaat om eventuele extra uren.

Zet altijd alle gegevens in een spreadsheet zodat steeds het totaaleffect inzichtelijk blijft.

#### C.7. Maak een rapport

Het is verplicht om alle controles in een (te bewaren) administratie onder te brengen. Maak dus een schriftelijk rapport van de eerste bevindingen naar aanleiding van de offerte, zodat later aangetoond kan worden dat er zorgvuldig is gehandeld.

#### D. De opdracht

Vraag de schilder de offerte aan te passen in 8 uren à € 22,50 plus € 140 materiaalkosten.

En geef de opdracht.

(Had u een schilder mét personeel gecontracteerd, dan had u punt 1 tot en met 7 kunnen overslaan en had ook de offerte niet aangepast behoeven te worden. Toch weer een paar uur tijdswinst.)

#### E. De eerste factuur

Vooraf:

Om facturen te controleren is altijd tenminste nodig:

- een urenspecificatie van de schilder van de gewerkte dagen (waaronder ook de dagen dat de schilder niet op het werk is geweest maar wel aan het project heeft gewerkt, bijvoorbeeld door van huis uit bestellingen te plaatsen bij de groothandel)
- een sluitende kilometerregistratie van de gewerkte dagen (en van andere dagen waarop voor uw project is gereden, bijvoorbeeld naar de groothandel)
- een exact overzicht van reiskosten, te relateren aan de kilometerregistratie
- een exact overzicht van in rekening gebrachte kosten en materialen, voorzien van bewijsstukken van iedere post op de factuur
- een overzicht van alle andere projecten van de schilder voor zo ver die betrokken moeten worden bij kosten- of tijdverdeling over verschillende projecten waaronder het uwe.

De schilder is verplicht om op de 15<sup>e</sup> dag te factureren na afloop van de maand waarin het werk is verricht. En u moet dan binnen 30 dagen betalen. Let op: u moet per factuur controleren of er niet onder de € 16 per uur wordt gerekend. Blijkt dat zo te zijn dan bent u verplicht om niet enkel de factuur te betalen maar ook, spontaan, een zeker bedrag extra conform uw berekening van wat de factuur had moeten zijn als het minimumtarief zou zijn berekend. Laat uw administratie die extra betaling in eerste instantie als reserve boeken en eis van de schilder een aanvullende factuur. De eerste dag van het werk (schuren en plamuren) viel op 31 oktober. U ontvangt dus op 15 november de eerste factuur (ad € 45 voor 2 uren). De wet maakt niet helemaal duidelijk hoe de materiaalkosten over de verschillende facturen verdeeld moeten worden. Vraag veiligheidshalve aan de schilder om de factuur te wijzigen en om 100% van de materiaalkosten op de eerste factuur te zetten.

- Bereken het omslagpunt. Bij € 45 en een tarief van € 16 zouden 2,82 uren besteed kunnen worden. Dat zijn (  $60 \times 0,82 =$  ) 49 minuten en 12 seconden extra ten opzichte van de begroting van 2 uren.
- Controleer of er wellicht extra tijd is besteed: bekijk de ritten- en urenadministratie van de schilder van de betreffende dag (zie hierboven de problematiek van vertrek vanaf huis vriend(in) (zakelijke rit!) of via de groothandel (zakelijke rit!).
- Controleer of de schilder (voor of na) uw project bij een ander project is geweest (want dan wordt die rit tussen de projecten niet meegerekend).
- Is er voor het project gereisd, houdt dan ook rekening met een redelijke kilometervergoeding; trek die eerst af van het totale bedrag en bereken daarna opnieuw welk uurtarief er over blijft (of doe ook deze berekening in hetzelfde spreadsheet).
- Als het goed is heeft u iemand aangesteld die in de gaten heeft gehouden of de schilder wel steeds aan het werk is geweest en, zo nee, waarom niet.

De verzamelde feiten:

- de schilder is van huis uit vertrokken en is via de groothandel naar uw werk gereden
- bij de groothandel is ook verf opgehaald voor het tweede project op dezelfde dag
- bij aankomst was er een wat druilerige regen en heeft de schilder een half uur moeten wachten
- er is 2 uur en 15 minuten gewerkt aan de deur (als u 10 minuten koffie drinken bij wijze van coulance meetelt als werktijd)
- er is geen ander materiaal gebruikt dan schuurpapier en plamuur; er zijn geen andere apparaten gebruikt dan een schuurmachine en een plamuurmes
- de schilder is na afloop van het werk vanaf uw project naar een ander project gereden

Conclusie:

- heenweg is zakelijk: 18 kilometer en 25 minuten, te verdelen over 2 projecten: 9 kilometer en 12,5 minuut per project; reiskosten per project (  $9 \times € 0,19 =$  ) € 1,71.
- na aftrek reiskosten resteert (  $45 - 1,71 =$  ) € 43,29 als arbeidsbeloning
- herrekening omslagpunt met dit laatste bedrag levert op: maximaal 2,71 uur = 2 uur en 42,6 minuten (met deze werktijd komt het tarief op € 16 per uur).
- totaal tijd is (  $12,5 \text{ reizen} + 30 \text{ wachten} + 135 \text{ werken} + 0 \text{ terugweg} =$  ) 177,5 minuten = 2 uur en 57,5 minuten.
- het uurtarief komt zo onder de € 16; er moeten 15 minuten aanvullend vergoed worden: € 4.



Jammer! Een foutje.

Volgens artikel 7 lid 9 van de wet had u de besteltijd ( 5 minuten, zie hierboven) moeten toerekenen aan de eerste dag dat arbeid werd verricht. Betaal hiervoor dus nog € 1,34 extra!

#### F. De tweede factuur

Om het gemakkelijk te maken zullen we maar aannemen dat het hele werk in de volgende maand is voltooid en de maand daarop wordt gefactureerd.

Voer om te beginnen alle controles uit die hierboven bij de eerste factuur worden genoemd. We gaan hieronder enkel nog even in op wat complicaties die u zou kunnen tegenkomen.

- Onderweg heeft de schilder autopech gekregen; de auto is naar een garage gebracht en de schilder is met de bus (niet de zijne maar openbaar vervoer) naar u toegekomen; al deze extra tijd en reiskosten komen voor uw rekening (als ze tot gevolg hebben dat het uurtarief te laag wordt), tenzij het direct woon- werkverkeer betrof.

- Let op: bij reiskosten waarbij een specifiek bedrag wordt gefactureerd moet u controleren of dit klopt (had de schilder wel of niet een kortingskaart, of een trajectkaart). Heeft de schilder een trajectkaart en wordt voor deze specifieke rit door de schilder niet betaald, dan moet een specifieke kilometerprijs worden gerekend; bij betaling van een specifiek bedrag (bijvoorbeeld met reizen met kortingskaart) moet exact dat bedrag worden gefactureerd. Controleer dan ook of er inderdaad met kortingskaart wordt gereisd. (Overdreven? Nee hoor, het trajectkaart-voorbeeld komt rechtstreeks uit de artikelsgewijze toelichting op de wet (pagina 25).)

- Toen de laatste laklaag werd aangebracht begon het vlak daarna te regenen. Wat een pech! Dat leverde (op een andere dag) 4 uur extra werk op aan bultjes wegschuren en opnieuw lakken. Ook deze uren komen voor uw rekening bij de bepaling van het daadwerkelijk in rekening gebrachte uurtarief.

#### G. Vastlegging en bewaren

Maak (net zoals bij de offerte) een schriftelijke rapportage van al het onderzoekswerk en van alle berekeningen. Bewaar ook per factuur alle gemaakte controle-spreadsheets.

Deze gegevens moeten tenminste 7 jaren beschikbaar blijven voor controle door de overheid.

#### H. Niet klagen over regeldruk!

Onze Regering heeft berekend dat u al deze controlewerkzaamheden in 3 minuten kunt verrichten (1,5 minuut voor de offerte en 1,5 minuut voor de facturen). Werk dus een beetje door.

#### I. Een jaar later

Helaas. Afbladderende verf. U doet een beroep op garantie. De uren(en het materiaal) zullen voor uw eigen rekening komen. De schilder mag immers niet werken zonder honorering.

Zelfs al zou u voor het oorspronkelijke werk € 100 per uur hebben betaald, dan maakt dat geen verschil. Er moet per maand en per factuur bezien worden of tenminste het minimumtarief wordt betaald.

Is dat niet rechtstreeks in strijd met ons huidige overeenkomstenrecht? Jazeker. Dat maakt deze wet juist zo bijzonder. Het principe dat overeenkomsten gewoon moeten worden nagekomen, en goed moeten worden nagekomen, wordt verlaten.

J. Nog meer te controleren?

Uitgangspunt moet altijd zijn dat de zzp'er probeert om te frauderen (door minder uren op te geven dan besteed of door de kosten lager op te geven dan de werkelijke kosten).

De opdrachtgever zal alles uit de kast moeten trekken om deze fraudes te voorkomen (en om te voorkomen dat zelf tegen enorme boetes wordt aangelopen).

We hebben ons enorm ingehouden met deze toelichting. We hebben maar enkele voorbeelden aangehaald van de tientallen eisen die de wet aan uw controle stelt. In de hoop dat die enkele voorbeelden al voldoende demonstreren dat de stelling "schakel nooit een zzp'er in" juist is.