



9 TIPS VOOR EEN HOGER UURTARIEF VOOR ZELFSTANDIGEN

juli 2022



ZELFSTANDIGEN

INLEIDING

VRAAG MEER GELD VOOR JE KLUS!

DE ECONOMIE TREKT FLINK AAN EN DE PRIJZEN BLIJVEN STIJGEN. MAAR GROEIT JOUW UURTARIEF OOK MEE? WANT ALS HET ECONOMISCH GOED GAAT, DAN IS HET WELLICHT TIJD OM JE UURTARIEF EENS ONDER DE LOEP TE NEMEN.

IN DEZE BROCHURE LEES JE HOE JE DAT AANPAKT

Stel, je bent vijf jaar geleden voor jezelf begonnen als zelfstandig bedrijfscoach. Al die tijd vraag je hetzelfde uurtarief van 55 euro. Maar inmiddels is je huur verhoogd en is je sportschool duurder geworden, net als het brood bij de bakker en wat dacht je van alle prijsverhogingen in de supermarkt?

Het gaat de goede kant op met onze economie op dit moment en dat betekent dat je uurtarief daar best in mee mag gaan. Tijdens de vorige crisis zakte het uurtarief van zzp'ers met gemiddeld 8 procent, en een opgaande lijn was in de jaren daarna niet te bespeuren, bleek recent uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).

Wel wisten eenpitters in de zakelijke dienstverlening vlak voor de coronacrisis hun uurtarief iets op te krikken, volgens gegevens van belangenbehartiger ZP Facts. Maar veel was het niet. Gemiddeld verdienden zzp'ers in de zakelijke dienstverlening begin 2020 89,38 euro en dat is 1 procent meer dan op het dieptepunt, begin 2015.

We hopen je met deze brochure wat op weg te kunnen helpen om -ondanks dat er wat economische tegenwind is op dit moment- het gesprek met je opdrachtgever aan te gaan en een hoger uurtarief uit te onderhandelen.



9 TIPS VOOR EEN HOGER UURTARIEF

1. HOE BEPAAL JE JE TARIEF?

Bepaal om te beginnen je minimale uurtarief. Hoe? Je berekent je kosten voor levensonderhoud plus belastingen, en telt daarbij je bedrijfskosten op. Deel de som vervolgens door het aantal uren in dat je verwacht bij opdrachtgevers in rekening te kunnen brengen, en je hebt je minimum.

Een voorbeeld: stel, je hebt in een jaar minimaal 25.000 euro netto nodig voor je levensonderhoud. Bruto komt dat op ongeveer 32.000 euro neer. De bedrijfskosten erbij (inclusief verzekeringspremies en reserveringen voor pensioen en buffer) maakt 44.000 euro. Gedeeld door, zeg, 1.200 declarabele uren kom je dan op een uurtarief van 36,66 euro exclusief btw. Te bescheiden? Zoek vervolgens uit wat vakgenoten vragen, en gooi er nog wat bovenop.

Een goede indicatie van je tarief kun je uitrekenen via de [Tarievencalculator van FNV Zelfstandigen](#).

2. WAT IS EEN REDELIJKE VERHOGING?

Nu het crisis is, kun je best met je prijzen stunten, maar als je al jaren hebt afgezien van een inflatieverhoging, dan kun je die best nu alsnog doorvoeren.

Waarschijnlijk heeft ook jouw tarief een aantal jaren stilgestaan, dus een correctie van 5 procent is zelfs op dit moment heel goed uitleggen. En je kunt het allicht proberen natuurlijk!

Het is wel zaak dat je alleen een verhoging vraagt als de markt waarin je actief bent er niet al te belabberd voor staat. En je moet zelf ook goed in de opdrachten zitten. Nog steeds geldt: onderhandel niet als die klus je laatste levenslijn is.



3. MAILEN OF LANGSGAAN?

Besprek eerst de tariefsverhoging die je wilt doorvoeren, liefst de eerstvolgende keer dat je toch bij je opdrachtgever moet zijn. Bellen kan ook, maar mailen is een slecht idee, omdat dat weerstand kan oproepen. Alleen als het gaat om een geringe prijsverhoging, dan kun je met een e-mail volstaan.

En natuurlijk kun je met ingang van een nieuwe opdracht je tarief wel eenvoudig verhogen, want voor het lopende werk zijn de afspraken al gemaakt. Handel een verzoek om een hoger tarief rechtstreeks met de opdrachtgever af en omzeil een eventuele tussenpersoon. Hoe meer mensen zich erover uitspreken, hoe minder kans op succes.

4. HOE VOER JE DE ONDERHANDELING OVER JE TARIEF?

Maak aannemelijk dat je een hoger tarief waard bent. Je kunt aanvoeren dat de crisis voorbij is en je toegevoegde waarde nog eens aanstippen. Vergeet vooral ook niet te melden dat je al een paar jaar geen verhoging hebt doorgevoerd. Stel je niet al te dwingend op, maar ook niet te bleu. Wees vasthoudend.

Laat je niet te snel uit het veld slaan wanneer je opdrachtgever het er niet mee eens is. Bereid het gesprek goed voor, door de avond tevoren alvast wat zinnnetjes, argumenten en tegenargumenten te oefenen met iemand. FNV Zelfstandigen organiseert regelmatig trainingen op dit gebied, waar je als lid gratis aan kunt deelnemen, zoals bijvoorbeeld de training onderhandelen.

5. EN EEN BEETJE BLUFFEN?

Er zit een risico aan om -bij wijze van wisselgeld - meer te vragen dan je hoopt te krijgen. Je moet wel een verhaal hebben bij het tarief dat je voorstelt. Als je te hoog gaat zitten, rammelt dat. Speel geen spelletjes en wees zo eerlijk mogelijk, om de vertrouwensbasis met je opdrachtgever niet te schaden.



6. KUN JE VARIËREN MET JE TARIEVEN?

Voer een consistent prijsbeleid. Opdrachtgevers hebben vaak ook onderling contact en als blijkt dat je voor hetzelfde werk bij de één 30 euro per uur meer rekent dan bij de ander, roept dat vragen op. Een beetje variëren met prijzen kan ook best, maar zorg dat het uit te leggen blijft. Voor het ontwerpen van een nieuw it-systeem kun je meer vragen dan voor een onderhoudsklus.

Op locatie zitten kan meer kosten dan wanneer je de flexibiliteit hebt om je tijd zelf in te delen. Voor een los uurtje reken je al gauw wat meer dan voor een omvangrijke klus. Een hoger tarief is het makkelijkst in te voeren bij nieuwe klanten, daar kun je mee beginnen.

7. WAT ALS JE OPDRACHTGEVER NEE ZEGT?

Ook hier geldt: zet niet je hakken in het zand, maar wees ook niet te toegeeflijk. Dat (bestaande) opdrachtgevers gaan tegensputteren is normaal. Herhaal dan nog één keer je standpunt. Gaan ze weer sputteren, dan kom je in een impasse. Ook dat hoort bij onderhandelen.



Op zo'n moment doordrukken is niet zo slim. Stel je opdrachtgever liever voor om erover na te denken, en kom er later nog eens op terug. Je kunt ook aankondigen dat je bij een verlenging van de klus gedwongen zult zijn de tariefsverhoging opnieuw aan te kaarten. Accepteer je je nederlaag, stel dan vast dat je nu dus onder je tarief gaat werken. Daarmee geef je aan: ik investeer nu in jullie en heb iets tegood.

Een andere mogelijkheid wanneer je opdrachtgever niet akkoord gaat met je uurtarief, is je aantal uren te verhogen. Zo kom je toch weer uit op een -voor jou- billijk uurtarief.

8. HOE FORMEEL WORD JE?

FNV Zelfstandigen spreekt nog té vaak leden die de afspraken met een opdrachtgever niet vast hebben gelegd in een contract. Geef bijvoorbeeld aan dat je aan het eind van het gesprek een samenvatting van het gesprek mailt.

Een schriftelijke bevestiging is eigenlijk nog beter. Problemen komen vaak voort uit vage afspraken. Zo heeft FNV Zelfstandigen wel eens voor een lid geprocedeerd over een reiskostenvergoeding. Die zzp'er had veel kosten gemaakt, en achteraf was het niet duidelijk of hij die naast het uurtarief mocht declareren.

9. VOLGEND JAAR WEER?

Als je er net een forse tariefsverhoging uitgesleept hebt, wacht dan even met de volgende stap. Je moet niet te snel weer gaan onderhandelen over je tarief, dan gaat je opdrachtgever je als een zeurpiet zien. Maar een jaarlijkse verhoging met de inflatie in je algemene voorwaarden opnemen is heel schappelijk.

Aan de informatie uit deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend. FNV Zelfstandigen heeft bij de samenstelling van deze brochure de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht, maar is niet verantwoordelijk en kan niet aansprakelijk gehouden worden voor directe of indirecte schade ten gevolge van eventuele fouten, omissies, onvolledigheden, onduidelijkheden, innerlijke tegenstrijdigheden of het niet meer actueel zijn van de in deze brochure opgenomen informatie’.

Download en lees ook de Algemene Voorwaarden voor individuele rechtsbijstand van FNV. Bezoek de website van FNV Zelfstandigen en blijf goed geïnformeerd: www.fnv.nl/zelfstandigen

© **FNV Zelfstandigen 2022**



www.fnv.nl/zelfstandigen