

# Koninklijke VHG start met vereenvoudigd contributiestelsel

‘We verwachten dat het nieuwe stelsel de drempel verlaagt om bedrijven en nevenvestigingen in te schrijven’

In februari landt de jaarlijkse factuur van Koninklijke VHG in de mailbox. Het te betalen bedrag wijkt in veel gevallen niet veel af van wat de ondernemer verwacht. De opbouw is wel behoorlijk veranderd en grondig doorberekend. Tijdens een webinar werd het proces uitgelegd door plaatsvervangend directeur Richard Maaskant en penningmeester Thijs Magielse.

Auteur: Heidi Peters  
Foto's: Koninklijke VHG – Studio Pothoff

## Hoe wordt het nieuwe stelsel ontvangen?

Thijs Magielse: ‘We hebben veel aandacht besteed aan de communicatie om onze leden zo volledig mogelijk te informeren. Naast onze nieuwsbrief, het VHG Magazine en de website hebben alle leden persoonlijk informatie ontvangen. Daarnaast kunnen ze met vragen terecht bij de VHG Ondernemershelpdesk.’ Richard Maaskant vult aan: ‘Direct na de vaststelling van het vereenvoudigde contributiereglement door de ledenraad op 1 oktober jongstleden zijn we gestart met het informeren van onze leden. Veel leden hebben de VHG Ondernemershelpdesk benaderd. Uit gesprekken blijkt dat het vereenvoudigde model ondanks aanpassingen herkenbaar blijft. ‘Het nieuwe stelsel is opnieuw gebaseerd op een vaste bijdrage en een variabele bijdrage gekoppeld aan de brutojaaromzet. Het aantal omzetklassen is teruggebracht van 18 naar 11, wat een positief effect heeft voor de meeste leden. De extra bijdrage voor nevenvestigingen vervalt, wat het systeem samen met de andere aanpassingen nog eenvoudiger en voordeliger maakt.’

## Je stelt dat jullie als VHG als het ware op de resetknop van het contributiestelsel hebben gedrukt. Wat bedoel je daarmee?

Maaskant: ‘Door de inflatie van de afgelopen jaren zagen veel VHG-leden hun bruto-omzet stijgen, terwijl hun winstgevendheid onder druk kwam te staan. De contributie steeg mee. Nu is in ons reglement opgenomen dat bij inflatie (≥5 procent) de VHG-ledenraad op advies van het VHG-bestuur de stijging van de contributie kan maximeren. Hiermee behouden we draagvlak en beperken we de invloed van de marktontwikkeling op de tarieven.’

## Hoe moeilijk was het proces?

Maaskant: ‘Het was een enorme klus. Het huidige reglement is door een samengesteld projectteam (VHG-leden en medewerkers) geanalyseerd en vergeleken met die van andere

## Het nieuwe contributiestelsel; de belangrijkste wijzigingen

### Met ingang van 2025 verandert er een aantal zaken:

1. Minder omzetklassen: het aantal omzetklassen wordt teruggebracht van 18 naar 11. Dit maakt het model overzichtelijker.
2. Aanpassing afdrachtspercentages: bij het samenvoegen van omzetklassen is het laagste afdrachtspercentage uit het oude model als uitgangspunt genomen.
3. Vaste bijdrage nevenvestigingen vervalt: de jaarlijkse vaste bijdrage van € 685 per nevenvestiging komt te vervallen. Je voegt de omzet van nevenvestigingen toe aan de omzet van de hoofdvestiging.
4. Instapcontributie starters en zzp'ers: om starters en zzp'ers (omzetklassen 1 en 2) optimaal te ondersteunen, is de contributie voor deze groepen aangepast. Dit maakt het mogelijk om het uitgebreide pakket aan (advies)diensten en producten optimaal te kunnen blijven aanbieden.
5. Inflatiecorrectie: bij een inflatie van 5 procent of hoger wordt het mogelijk om een correctie toe te passen. Zo kan worden voorkomen dat een stijging in bruto-omzet door inflatie leidt tot een sterke verhoging van de contributie.

brancheverenigingen. Op basis van duizenden berekeningen in drie scenario's werden aanpassingsvoorstellen van het projectteam doorgerekend en afgestemd met bestuur en ledenraad. Zo kregen we een helder beeld van de financiële gevolgen voor vereniging en leden.’

## Zijn er lagere overheadkosten mogelijk?

Magielse: ‘Wij hebben als branchevereniging geen winstoogmerk. Maar wat je wel wilt, is een gezond bedrijfsmodel. Natuurlijk kijk je daarbij ook naar de eigen organisatie: waar

zitten de kosten, hoe gezond zijn we en zijn er mogelijkheden? Tegelijkertijd hebben we de ambitie om te groeien en bij groei hoort investering. Daarvoor wordt ook de landelijke mediacampagne van vorig jaar herhaald, zodat we een sterkere profilering in de markt realiseren.' Maaskant vult aan: 'Met het oog op de strategische agenda hebben we de afgelopen drie jaren geïnvesteerd in kostenbesparende investeringen. Zoals middelen die ervoor zorgen dat we efficiënter en effectiever kunnen werken. Daardoor kunnen we onze beschikbare capaciteit nog beter benutten en plukken we er nu de vruchten van doordat we minder tijd kwijt zijn aan diverse werkprocessen.'

#### Voor wie heeft het nieuwe stelsel de grootste impact?

Magielse: 'Kijk je puur procentueel, dan kan de contributie voor de groep bedrijven met een brutojaaronzet tot € 370.000,- (omzetklassen

1-3) mogelijk met meer dan 5 procent stijgen. Dat is in absolute euro's een klein bedrag, maar relatief de grootste verhoging. Je kunt niet zeggen dat er één groep bevoor- of benadeeld wordt.' Maaskant: 'Een van onze uitgangspunten is dat de bandbreedte van de afwijking maximaal 5 procent mag zijn. Dat kan naar boven en naar beneden zijn. Het gros van de bedrijven valt binnen die bandbreedte. De groep bedrijven waarover Thijs spreekt, valt buiten deze bandbreedte. Gezien de dienstverlening die men krijgt, zijn die bedragen heel goed uit te leggen. Dat komt door de vaste bijdrage die in verhouding een groter onderdeel uitmaakt van de contributie dan de variabele bijdrage. Hier staat tegenover dat men kan blijven profiteren van dienstverlening die specifiek ook op hun bedrijfsvoering is afgestemd. Denk aan het gebruik van leveringsvoorwaarden, het VHG-beeldmerk en de garantie van de VHG-hovenier, inclusief bijbehorende communicatiemiddelen,

zoals folders en garantiecertificaten. Daarnaast kunnen ze blijven rekenen op ondersteuning van de VHG Ondernemershelpdesk en de mogelijkheid om op locatie een bedrijfsscan te laten uitvoeren. Deze scan helpt om werkprocessen en winstgevendheid te verbeteren. Samen met de vele andere voordelen blijft het VHG-lidmaatschap dan ook een zeer waardevolle investering.

'In het feitelijke totaalbedrag is het verschil niet erg groot. Aan de bovenkant van de omzetklassen zie je dat waar de bijdrage voor de nevenvestiging vervalt, de variabele bijdrage wat fors is. Ook zij zullen dat niet direct als een stijging ervaren.'

## 'De diverse voorstellen zijn ontelbare malen doorgerekend om zeker te zijn van de resultaten die eruit voortvloeien'



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!



Richard Maaskant, Koninklijke VHG



Thijs Magielse, Koninklijke VHG