

A portrait of Richard Maaskant, a middle-aged man with grey hair and a beard, wearing a dark blue polo shirt. He is smiling slightly and looking directly at the camera. The background is a blurred green, suggesting foliage.

Uurtarief bepaalt niet automatisch hoeveel er onder de streep overblijft

Bewustzijn hovenier over inkomenspositie neemt toe

Welk uurtarief moet je hanteren om als hovenier of hoveniersbedrijf levensvatbaar te blijven in de toekomst? Dit vraagstuk is urgent voor de verdere professionalisering van de sector in deze uitdagende tijd. Vergeleken met veel andere branches ligt het tarief van hoveniers wat lager, zo blijkt ook uit het zzp-uurtarievenboekje 2025 van online bank Knab. Maar de hoogte van het uurtarief bepaalt niet automatisch hoeveel er onder de streep overblijft. Bij het maken van een juiste begroting is het belangrijk om de kosten goed in beeld te hebben, vindt ook de Koninklijke Vereniging van Hoveniers en Groenvoorzieners (VHG), die de urgentie van deze kwestie onderschrijft.

Auteur: Emiel te Walvaart

Uit het zzp-uurtarievenboekje 2025 van Knab blijkt dat zzp'ers in de hovenierssector een uurtarief van gemiddeld 44 euro rekenen, vooral voor de specialisatie aanleg en onderhoud. Voor boomverzorging en tuinontwerp is dat respectievelijk 47 en 48 euro; ruim de helft van deze hoveniers rekent een uurtarief tussen 40 en 50 euro. Eerder gaf TuinKeur inzicht in haar data, waaruit bleek dat het uurtarief van hoveniers op gemiddeld 48 euro lag. Let op: de gegevens van TuinKeur zijn breder en hebben niet alleen betrekking op zzp'ers, zoals bij Knab. Het aantal declarabele uren bedraagt volgens Knab gemiddeld 32 per week. Opvallend is dat 80% van de hoveniers zijn uurtarief verhoogde, wat aanmerkelijk hoger is dan het landelijk gemiddelde (63%). Er lijkt meer bewustzijn te ontstaan over de inkomenssituatie. Bovendien ervaart 97% veel vraag naar werk; op de vijfde plaats van de 70 meest voorkomende zzp-beroepen is dat een hoge notering. Eveneens een hoge score: 87% van de hoveniers is positief over de toekomst van het bedrijf. Een citaat van een hovenier in het Knab-onderzoek is dan ook veelzeggend: 'Wees niet bang om werk mis te lopen; er is meer werk dan hoveniers. Kwaliteit mag wat kosten, maar hou het redelijk.'

Goede kostprijsberekening

Professioneel ondernemerschap en kennis over kosten en marges zijn thema's die ook sterk leven bij Koninklijke VHG en haar leden. Richard Maaskant, plaatsvervangend directeur van de VHG: 'Belangrijk is de wijze waarop uurtarieven worden berekend, werken worden begroot en offertes worden opgebouwd. Het doel is om alle kosten inclusief de benodigde winstmarges op een correcte en verantwoorde wijze in rekening te brengen bij de opdrachtgevers. De VHG Ondernemershelpdesk biedt daarvoor informatie, hulpmiddelen en adviesdienstverlening en geeft regelmatig presentaties over dit onderwerp. Via rekenmodules laten we

zien wat er allemaal komt kijken bij een goede kostprijsberekening, om uiteindelijk tot een schrijffloot te komen. Een belangrijke vraag hierbij is: welke parameters zijn van belang om winstgevend te worden en te blijven en een gezonde bedrijfsvoering te hebben? Zelf stellen we vast dat het gemiddelde tarief voor aangenomen werk (aanleg) langzaam stijgt naar minimaal € 55,- exclusief btw. Dat hebben veel bedrijven ook minimaal nodig om rendabel te blijven. Eerdere tarieven hier genoemd zoals die van Knab zien wij in de praktijk veelal terug als tarieven voor onderhoudswerkzaamheden op de particulieren en zakelijke markt.' Ter ondersteuning bij dergelijke vraagstukken verzamelt Koninklijke VHG data met een jaarlijks onderzoek in het kader van de Economische Barometer. De leden krijgen de gelegenheid om op basis van de winst-en-verliesrekening, personeelssamenstelling en

Met kleine stappen verschil maken

Koninklijke VHG ondersteunt dit proces met informatievoorziening, hulpmiddelen en begeleiding op bedrijfslocatie. Maaskant: 'Zo helpen we bij het invullen van de vragenlijsten van het jaaronderzoek, het analyseren van financiële rapportages en het vaststellen van verbeteracties. Daarbij gaat het vooral om het declarabel maken van zo veel mogelijk uren tegen het juiste uurtarief. Samen met de ondernemers maken we daarvoor een kostprijsberekening en we geven adviezen met betrekking tot het begroten van werkzaamheden en het opstellen van offertes: hoe vertaalt dit alles zich in een offerte en een winstgevende verkoopprijs? Deze gegevens koppelen we terug naar de ondernemer of verbinden we aan bepaalde vraagstukken op bedrijfsniveau. We analyseren samen met het bedrijf waar het probleem ligt en proberen met kleine stappen het verschil te maken.'

'Het maken van een goede kostprijsberekening krijgt niet altijd genoeg aandacht, evenals het indexeren van tarieven'

samenstelling van de orderportefeuille deel te nemen als VHG-bedrijf. Zo kan een lid zijn bedrijfsprestaties meten en vergelijken met die van gelijkwaardige ondernemingen in de sector. Deze kerntellingen worden gevormd op basis van prestaties per fte. 'Denk aan bruto-omzet, kostprijs van de omzet, netto-omzet, bedrijfskosten en netto-bedrijfsresultaat. De leden maken hierbij gebruik van een online dashboard waarin ze kunnen zien hoe de prestaties zich hebben ontwikkeld in de loop der jaren.'

Maaskant zoomt in op de eenmanszaak en de vennootschap onder firma (vof) met een tot vijf werknemers. 'Hier staat de ondernemer doorgaans zelf dagelijks op de projectlocatie. De aandacht gaat uit naar het aannemen en uitvoeren van opdrachten. Het maken van een goede kostprijsberekening krijgt dan niet altijd de aandacht die het verdient, evenals het indexeren van tarieven. Men ervaart dat de bedrijfskosten stijgen, maar de hovenier weet dit onvoldoende door te vertalen naar een kostprijs die meestijgt met de ontwikkeling om

Koninklijke VHG - Henk Snaterse



de winstmarge vast te houden. Doe je dat niet in de juiste mate, dan zie je de omzet wellicht stijgen, maar dat komt niet altijd terug in de stijging of het behoud van je winstgevendheid. Pas als het saldo op de bankrekening te wensen over laat, gaan de alarmbellen rinkelen en dan ben je feitelijk al te laat.

Declarabele uren

Maaskant vervolgt: 'We stellen in de praktijk vast dat ondernemers vaak onvoldoende in beeld hebben hoeveel van de op jaarbasis gewerkte uren daadwerkelijk declarabel gemaakt kunnen worden. Hou je rekening met de totale bedrijfskosten, het ondernemersloon, faaluren en -kosten, verzuim, arbeidsongeschiktheid, verdisconteer je een buffer in het uurtarief? Deze vraagstukken bepalen bij ontwikkelingen in de markt in welke mate je winstgevend blijft of niet. Hierbij zouden we vrij snel het verschil kunnen maken door ondernemers inzicht in deze zaken te geven.'

Hij legt uit: 'Je bent in de veronderstelling dat je per fte 1500 à 1600 uren declarabel kunt maken bij je opdrachtgever, maar in werkelijkheid zijn het er mogelijk maar 1350. Je hebt dus een aantal uren niet declarabel gemaakt. Daardoor is je uurtarief – ervan uitgaande dat je dat berekend hebt – gebaseerd op een onjuist aantal declarabele uren. En dan kom je tekort. Dit gebeurt regelmatig, maar het wordt verbloemd

door winstmarges op materialen bij aanlegwerk. Die moeten het tekort op arbeid compenseren. Heb je op een bepaald moment echter alleen onderhoudswerkzaamheden, dan komt dit soort pijnpunten bloot te liggen. Het te lage uurtarief wordt dan niet meer (volledig) gecompenseerd door winstmarges op materialen.'

Goede begroting

Maaskant: 'Koninklijke VHG schrijft geen uurtarieven voor, omdat de kostenstructuur per bedrijf verschilt – dit nog los van het feit dat het op basis van de Mededingingswet niet is toegestaan. Bedrijfskosten als huisvestigings-, kantoor-, machine- en autokosten verschillen per bedrijf, evenals de wijze waarop een en ander is gefinancierd. Zo hebben bedrijven met veel vreemd vermogen te maken met meer rentelasten dan degene die over eigen financiële middelen beschikken. Dit brengen we nadrukkelijk onder de aandacht van de ondernemers, om te komen tot een juiste berekening van uurtarieven waarmee je werken op een correcte en verantwoorde wijze kunt begroten. Daarbij is het belangrijk dat je niet alleen rekent met een juist uurtarief, maar dat ook de benodigde uren voor het uitvoeren van het werk correct worden geraamd. In de praktijk worden die regelmatig te rooskleurig ingeschat om een opdracht binnen te halen. Daarvoor doen hoveniers vaak concessies, maar dat kan ertoe leiden dat ze in de knel komen.'

Volgens Maaskant is het belangrijk om voorbereid te zijn op allerlei internationale economische en geopolitieke ontwikkelingen en op uitdagingen in Nederland. 'Ben je als ondernemer financieel gezond, en wendbaar en flexibel genoeg om mee te bewegen met de markt? Dat is daarbij een belangrijke vraag. Hoveniersbedrijven die dat zijn, komen dergelijke periodes makkelijker door; dat leert de ervaring en laat de praktijk zien. Bedrijven die dat niet zijn, worden vaak direct en ook harder geraakt. Het is dus belangrijk om je vroegtijdig af te vragen of je kunt handelen als zich een bijzondere situatie voordoet, en zo ja, op welke wijze. Heb je er een beeld bij of kom je pas in actie als het al zover is?'

Een van de opdrachten van Koninklijke VHG is om de marktpositie van de hovenier in deze woelige tijden te helpen versterken. Maaskant besluit met de opmerking: 'Los van alle uitdagingen en risico's zien we de toekomst met vertrouwen tegemoet.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!