

Bart en Boris

BOOSTEREN HUN UURLOON!



Alles wordt duurder: personeel, bouwmaterialen, energie, machines, brandstof. Zaak dus om begin 2022 een prijsindexatie door te voeren. Maar met welk percentage? Waar baseer je dat op? Vakblad De Hovenier informeert bij verschillende bedrijven en instanties.

Auteur: Willemijn van Iersel

Met hoeveel gooi jij je hoveniers-tarief omhoog per 2022?

Prijsindexatie 2022

Jelle Westra van Tuinkeur adviseert zijn leden een prijsindexatie van 4,1% door te voeren. Hij baseert zich hierbij op de consumenten-prijsindex (CPI), die op dit moment bekend is tot en met november 2021, en op de loonsverhogingen volgens de cao per 1 maart en 1 september 2021, teruggerekend op jaarbasis. Westra: 'Bovenstaande in acht nemend komen we tot een prijsindexatie-advies voor 2022 van 4,1%.' Westra stipt wel direct even aan dat het indexeren van de tarieven niets te maken heeft met de materiaalkosten die op dit moment de pan uit rijzen. Materiaalkosten bereken je immers direct door naar je klanten. Westra: 'Het verdient een aanbeveling om in deze huidige markt op je offertes en prijsindicaties die je als bedrijf afgeeft, een duidelijk voorbehoud te maken ten opzichte van materiaalkosten.'

Als vakblad horen wij ook geluiden van ondernemers die hun prijs meer verhogen en zich hier wellicht toch deels laten beïnvloeden door de materiaalkosten. Zo indexeert Kars den Engelse van Den Engelse Hoveniers zijn prijzen met 5%. Hij laat zich hierbij deels leiden door het advies van Tuinkeur, maar houdt er ook

rekening mee dat veel van zijn leveranciers hun prijzen vanaf januari 2022 verhogen. 'Ik verwacht begin komend jaar veel prijsverhogingen. Daarom heb ik voor 5% gekozen.' Ook Harmen van der Wekken van Greendex gaat zijn prijzen naar alle waarschijnlijkheid indexeren met 5%. 'Dat moet ik nog even doorspreken met mijn boekhouder, maar het ziet er nu naar uit dat het 5% wordt. Waar dit op is gebaseerd? Dat moet je aan mijn boekhouder vragen, dat durf ik zo niet te zeggen.' Bedrijfscoach Pieter Peelen houdt met zijn eigen bedrijf No Nonsancy een prijsindexatie percentage van 5,1% aan. Hij adviseert hoveniers om elk jaar te indexeren. 'Het is een feit dat alles elk jaar duurder wordt; het is dus normaal om je prijs te verhogen. Als je je prijs niet kunt verhogen, moet je werken aan je relevantie.'

Op het gevoel

Berry Beernink van Hoveniersbedrijf Hendrickx laat weten al drie jaar op een rij zijn prijzen te verhogen: 'Je hebt weinig keus; je moet toch mee met de prijzen. Volgens mij moet je toch wel 4,1% doorvoeren om geen krimp te veroorzaken. Ja, ik denk dat ik dit percentage bij

Tuinkeur heb gehoord. Zelf verhogen we onze prijzen niet in januari; dat hebben we een tijdje terug al gedaan. Al drie jaar op een rij verhogen we ons uurloon met 2,50 euro. Dit is niet bedrijfsmatig onderbouwd; we kijken gewoon hoe de markt zich ontwikkelt en waar wij als bedrijf heen willen wat betreft ons uurtarief. Over die verhogingen horen we eigenlijk nooit iemand. In juli 2022 gaan we onze prijzen dan ook weer verhogen.' Bij hoveniersbedrijf Excellent Tuinen voeren ze niet standaard een prijsindexering uit. Eigenaar Luuk Thijssen baseert zich hierbij voornamelijk op de ontwikkelingen in de markt. Thijssen: 'Wij kijken hoe de markt zich ontwikkelt. Het blijft een kwestie van vraag en aanbod. Meestal gaan we eens per anderhalf à twee jaar omhoog met ons uurloon. Dat hebben we afgelopen jaar nog gedaan, met 5 euro per uur.' Percentueel is dit voor het Wijchense hoveniersbedrijf zo'n 10%. Thijssen: 'Nu zitten we op een uurloon van 45 euro excl. btw.'

Daan Bruin van Bruin Groenvoorziening wacht nog even de laatste inflatiecijfers van het CBS af voor hij in januari gaat indexeren. 'Maar wij



Berry Beernink



Daan Bruin



Kars den Engelse



Jelle Westra



Richard Maaskant



Pieter Peelen



Harmen van der Wekken

‘Het is een feit dat alles elk jaar duurder wordt; het is dus normaal om je prijs te verhogen’

baseren onze prijsindexatie niet alleen hierop. We gebruiken relatief veel brandstof, dus ook die prijsontwikkeling nemen we apart mee in ons machinetarief. Ik zie wel dat de markt nu zo'n beetje uitgaat van 4 tot 7%. Wat wij gaan doen, is nog even onbekend. Ik kijk begin januari rustig met alle cijfers van 2021 erbij hoe wij die gaan verwerken. In ieder geval moeten we de loontarieven en de tarieven van de machines onafhankelijk van elkaar omhoog gooien; dat is zeker.’

VHG: let op ontwikkeling van je bedrijfskosten

Richard Maaskant van Koninklijke VHG adviseert hoveniersbedrijven tarieven niet uitsluitend te indexeren op basis van gepubliceerde indexcijfers. Maaskant: ‘Dergelijke cijfers zeggen iets over het verleden, maar niet direct over het heden.’ Hij vindt het van belang dat

‘Wij gebruiken relatief veel brandstof, dus ook die prijsontwikkeling nemen we mee’

ondernemers indexcijfers op een juiste wijze weten te interpreteren en helpt ze dan ook graag om de vertaalslag naar hun eigen hoveniersbedrijf te maken. Heb je een groot wagen en/of machinepark, een eigen kantoorpand of ben je huurder, werk je lokaal, regionaal of landelijk, welke werkzaamheden met bijkomende kosten worden verricht? Al deze grondslagen zijn van invloed op de mate waarin bedrijfskosten stijgen en maakt dat het indexcijfer per bedrijf uiteen kan lopen.

Belangrijk voor ondernemers is dan ook om vooral de ontwikkeling van eigen bedrijfskosten te beoordelen en rekening te houden met toekomstige stijgingen. Denk daarbij aan bijvoorbeeld de stijging van loonkosten en sociale premies.’

Maaskant: ‘Kijk goed hoeveel je overheadskosten zijn gestegen, zoals de prijs van je pand, van energie, brandstof, machines en bedrijfsauto's, software en natuurlijk als belangrijkste component de arbeidskosten. Dat soort kosten moet je zeker meenemen in de indexering van je tarieven.’ Ook Maaskant tipt hoveniers om vooral ook te kijken naar het brandstofgebruik: ‘Die kosten lopen nu flink op, dus kijk hier zeker naar.’ Westra hanteert hierin een net andere strategie: ‘Binnen de consumentenprijsindex worden de prijsstijgingen van 100 consumentenartikelen meegenomen. Dit wordt per maand gewogen, hier zitten ook brandstofprijzen bij inbegrepen. Kortom als je dit volgt wordt de prijsstijging van de brandstof hierin al meegenomen.’

Indexcijfers CBS

Als Maaskant dan toch een algemeen indexcijfer moet geven vanuit de VHG zegt hij: ‘Wij maken bij onze berekening gebruik van de loonkosten- en dienstprijnsindex van CBS die na ieder kwartaal worden gepubliceerd. De loonkostenindex geven wij wegingsfactor van 60% en de dienstprijnsindex een wegingsfactor van 40%. Dat de indexcijfers voor hoveniersbedrijven per 1 januari aanstaande op minimaal 4 tot 5% uitkomen verrast Maaskant niet en acht hij dan ook zeker realistisch.’

Krijg je het verkocht?

Maaskant wil ondernemers ook nog het volgende meegeven: ‘Je kan alles tot op de laatste komma uitrekenen, maar neem ook altijd de ontwikkelingen in de markt mee. Stel jezelf de vraag op welke wijze je deze prijsverhoging ook kan verkopen aan je klanten. Wie zijn je

opdrachtgevers, particulieren, bedrijven en/of overheid? Wat heb je eventueel contractueel vastgelegd over het indexeren van je tarieven? Werk je op urenbasis (regie) en/of op basis van een aanneemsom? De antwoorden op deze vragen zijn relevant, want niet iedere opdrachtgever zal de benodigde indexering met enthousiasme ontvangen. Want dat is het spanningsveld waar je je als ondernemer in moet bewegen.’ Zo redeneert ook Bas van Elteren van hoveniersbedrijf Meker Tuinen: ‘Wij proberen alle bedragen vanaf januari wel iets te verhogen. Zo houden we voor de meeste onderhoudscontracten een percentage van 3 à 4% aan. We zitten al bijna op een uurtarief van 60 euro, dus er is niet veel ruimte. We bekijken gewoon per project welke prijsverhogingen we doorvoeren. Bij sommige projecten hebben we recent al verhogingen doorgevoerd; die slaan we dan in januari over. Hierin hanteren wij maatwerk ten opzichte van onze klanten.’

Particulier of grote opdrachtgever

Zoals Maaskant al terecht aanstipte. Het maakt natuurlijk veel uit of je klanten grote opdrachtgevers zijn, bedrijven en overheid of dat je voornamelijk actief bent in de particuliere sector. Maaskant: ‘Grottere opdrachtgevers geven vaak al aan met welk percentage je je prijzen jaarlijks mag indexeren. Hierbij wordt meestal uitgegaan van het CBS-indexcijfer of de indexatie van het CROW. Daar gaat het er een stuk zakelijker aan toe. Op de particuliere markt is het soms een beetje aanvoelen of een prijsstijging zal worden geaccepteerd.’ Dat is een herkenbaar beeld. De meeste hoveniers die wij spreken kijken naar de cijfers, om vervolgens een beslissing te nemen op basis van gevoel en kijkend naar de markt.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!