



‘Je kunt je een slag in de rondte werken, maar alsnog weinig overhouden’

Kwartaalmonitor VHG: veel werk betekent niet automatisch dat een hoveniersbedrijf genoeg verdient

De nieuwste Kwartaalmonitor van Koninklijke VHG laat een opvallend beeld zien. Hoveniers hebben volop werk en personeel is schaars, maar de winstgevendheid daalt. Richard Maaskant van VHG ziet een belangrijke oorzaak: kosten stijgen, terwijl ondernemers die niet altijd volledig kunnen doorberekenen. ‘Je lost het niet per definitie op door meer te werken.’

Auteur: Frank van de Ven

De winstgevendheid in de groene sector staat onder druk. In het tweede kwartaal van 2026 daalde die voor de derde keer op rij. Het saldo ging van 3,3 procent in de eerste drie maanden van het jaar naar -4,0 procent in de drie maanden daarna. Dat betekent dat meer bedrijven hun winstgevendheid zagen dalen dan stijgen. Richard Maaskant is plaatsvervangend directeur van Koninklijke VHG en houdt zich onder meer bezig met ondernemerschap en de bedrijfseconomische ontwikkeling van groenbedrijven. Volgens hem is er geen reden voor paniek. Wel moeten ondernemers goed naar hun eigen cijfers kijken. ‘Je moet als ondernemer scherp zijn en blijven op de ontwikkeling van je bedrijfskosten en de doorberekening daarvan richting opdrachtgevers.’

Kosten stijgen harder dan tarieven

Daar zit volgens Maaskant een belangrijk pro-

bleem. De kosten van groenbedrijven stijgen, maar ondernemers kunnen die verhogingen niet altijd volledig doorberekenen. Dat speelt bijvoorbeeld bij doorlopende contracten waarin is afgesproken dat tarieven jaarlijks of halfjaarlijks worden geïndexeerd. Sommige opdrachtgevers gebruiken daarvoor de consumentenprijsindex (CPI). Die algemene index is volgens Maaskant niet altijd representatief voor de kostenontwikkeling in de groensector. Zo bedroeg het sectorale indexcijfer over het eerste kwartaal van dit jaar volgens VHG 4,82 procent, terwijl de CPI over dezelfde periode gemiddeld rond de 2,5 procent lag. Beide cijfers worden vastgesteld en gepubliceerd door het CBS.

Is in een contract afgesproken dat de CPI wordt gebruikt, dan zit een ondernemer daar aan vast en kan hij niet zomaar de volledige

kostenstijging doorberekenen. Ook kan het voorkomen dat opdrachtgevers hun budget op basis van de CPI hebben verhoogd en daardoor onvoldoende ruimte hebben voor een hogere indexatie. Volgens Maaskant moeten opdrachtgever en opdrachtnemer dan met elkaar in gesprek over de prijs en eventueel het uit te voeren werk om te voorkomen dat de benodigde winstmarge onder druk komt te staan.

Vooral onderhoud kan te weinig opleveren

VHG maakt voor aangesloten bedrijven kostprijsberekeningen. Daarbij ziet Maaskant regelmatig dat het verkooptarief voor onderhoudswerk te laag is. 'We zien dat de tariefstelling voor het reguliere onderhoudswerk vaak niet toereikend is.' Een medewerker kan daardoor de hele week aan het werk zijn, terwijl zijn uren onvoldoende bijdragen aan een gezond bedrijfsresultaat.

'Niet iedere kostenstijging kun je één op één doorbelasten aan je opdrachtgever'

Het tekort wordt dan soms opgevangen met de marge op planten en materialen. Maar daarmee verdwijnt een deel van de winst die een ondernemer daar dacht te maken.

Meer werk lost het probleem niet op

De oplossing is niet simpelweg meer opdrachten aannemen. 'Je lost het niet per definitie op met meer werken. Waar het om gaat is: wat kost het ons om dat werk uit te voeren en wat moeten we er minimaal aan verdienen om financieel gezond te zijn en te blijven?' Daarbij is het belangrijk onderscheid te maken tussen kostprijs en verkoopprijs. De kostprijs geeft aan wat het een bedrijf kost om het werk uit te voeren. Voor een gezonde verkoopprijs moet daar nog een marge voor winst en risico bovenop. Een bedrijf kan tegelijkertijd zijn verkoopprijzen niet onbepaald verhogen. Er zijn concurrenten en klanten moeten bereid zijn de prijs te betalen. Wie bij bepaalde opdrachten genoeg neemt met een lagere winstmarge, moet daarom weten waar hij dat verschil terugverdient. 'Als jij voor bepaalde projecten concessies doet in je winstmarge, moet je dat wel ergens compenseren.'

De ondernemer staat zelf buiten

Vooral bij kleinere groenbedrijven ligt volgens Maaskant een praktisch risico op de loer. De ondernemer werkt zelf mee op projecten en moet daarnaast zijn bedrijf runnen. 'De ondernemer staat dagelijks zelf op projectlocatie om een deel van het werk uit te voeren.' Na het werk buiten wachten de administratie, offertes en cijfers. Juist die zaken schieten er soms bij in. 'Goede projectadministratie, goede projectbewaking en kostenbewaking zijn belangrijk. Maar vanwege die werkdruk valt de aandacht voor die zaken soms weg.' Dat probleem ziet VHG overigens bij bedrijven van verschillende omvang. Het verschil zit volgens Maaskant vooral in de aandacht voor de interne bedrijfsvoering.

Wat moet een uur opleveren?

Ieder bedrijf moet daarom inzicht hebben in hoeveel arbeidsuren jaarlijks werkelijk beschikbaar zijn om werkzaamheden voor opdrachtgevers uit te voeren. Niet alle betaalde uren van medewerkers kunnen immers worden doorbelast. Bij het bepalen van het aantal beschikbare uren moet volgens Maaskant onder meer rekening worden gehouden met vakantie, verzuim en niet-productieve uren.

Door de vaste bedrijfskosten – exclusief de inkoop van materialen en inhuur van derden – te delen door het aantal beschikbare werkuren ontstaat een gemiddelde kostprijs per uur. Daar komt vervolgens een marge voor winst en risico bovenop om tot een verkoopprijs te komen. Maaskant geeft als voorbeeld een bedrijf met 5.000 factureerbare uren en een gemiddeld benodigd verkooptarief van 55 euro exclusief btw. Worden 2.000 onderhoudsuren verkocht voor 51,50 euro per uur, dan moeten de overige 3.000 uren gemiddeld minimaal 57,33 euro opleveren om over alle uren gemiddeld op 55 euro uit te komen.

Dat betekent niet automatisch dat ieder tarief hetzelfde moet zijn. Een bedrijf kan verschillende tarieven hanteren voor bijvoorbeeld onderhoud en aanleg. Belangrijk is volgens Maaskant vooral dat de ondernemer weet wat die verschillen betekenen voor het totale bedrijfsresultaat. 'Je hebt ook te maken met wat de markt op dat moment accepteert.'

Eerst weten wat je verdient

VHG helpt aangesloten ondernemers onder meer met kostprijsberekeningen en informatie over het aanpassen van tarieven. Volgens

Drie vragen voor je eigen bedrijf **Wat kost een gewerkt uur echt?**

Kijk naar de vaste bedrijfskosten en het aantal uren dat daadwerkelijk voor opdrachtgevers kan worden ingezet. De inkoop van materialen en de inhuur van derden vallen hier buiten; die behoren tot de kostprijs van de omzet.

Sluiten je verkooptarieven aan op je gemiddelde uurtarief?

Werk je met verschillende tarieven voor bijvoorbeeld onderhoud en aanleg? Bekijk hoeveel uren je tegen ieder tarief verkoopt en wat dat betekent voor het gemiddelde verkooptarief van je bedrijf.

Kun je hogere kosten doorberekenen?

Controleer bij bestaande contracten welke index is afgesproken en bereken bij nieuw werk welke verkoopprijs je werkelijk nodig hebt.

'We zien dat de tariefstelling voor het reguliere onderhoudswerk vaak niet toereikend is'

Maaskant kunnen ondernemers die hun cijfers goed volgen eerder ingrijpen. 'Sommige ondernemers hebben dat heel scherp in beeld. Die acteren daar ook naar en dat zie je terug in de bedrijfsresultaten.'

Daarmee komt zijn boodschap neer op een simpele vraag: weet je wat er onderaan de streep overblijft van een uur werk? 'Als je dat niet scherp hebt en je bent je er niet bewust van, dan kan het zomaar zijn dat je je een slag in de rondte werkt en er weinig aan overhoudt.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!