

Ik ben lekker goedkoop (011)



Beste starter,

Ik had van de week een gesprek met Maurits een afbouw en decorbouwbedrijf. Het bedrijf bestaat al 10 jaar, goede naam en kwaliteit, dat had Maurits met z'n ploeg bereikt. Maurits was vreselijk druk, het hele jaar was hij al voorzien van opdrachten. Hij werkte zelfs regelmatig voor de TV, in verschillende "bouw"programma's was zijn ploeg opgeroepen om de finishing touch te doen. Dus kwaliteit werd er wel geleverd.

Hij werkt met een vaste ploeg van 10 mensen en verkrijgt opdrachten van gerenommeerde bedrijven. Hij werkt zelf ook nog 4 dagen in de week mee.

In de avonduren doet hij de calculatie en alles wat daar nog meer bij komt, maar toch was Maurits niet happy. Er waren liquiditeit spanningen. Na een uurtje babbelen kwam ik er al snel achter dat er toch iets met de calculatie fout was. Ik vroeg hem hoe hij het tarief berekende. Nou heel simpel, er zijn er in de markt die werken voor 30 euro per uur, ik reken ook 30 euro en soms krijg ik 32 euro per uur betaald. Exclusief BTW natuurlijk. Ik vroeg Maurits, heeft je accountant dan nooit eens geadviseerd hierin? Nee, die verzorgde weliswaar de lonen en de rest van de boekhouding, maar deze had hem nooit echt geholpen met de berekening van een uurtarief. De accountant had hem verteld: "als iemand bruto 12 euro per uur verdient, dan zet je daar ongeveer 30% werkgeverslasten op en dan heb je de kostprijs".

Ik zei, Maurits, dat is wel heel erg kort door de bocht. Het heeft ook te maken met de autokosten, de gereden kilometers, het werkelijk aantal werkbare uren etc.

Het is, heb ik gemerkt, een fout die ook veel starters en doorstarters maken. Men laat zich leiden door wat de concurrentie berekent. Bereken zelf je kosten of prognosticeer deze op de juiste manier.

Ik zal hierna een korte uitleg geven hoe je als ZZP'er een redelijk goed uurtarief kan berekenen.

Stap 1: Bepaal hoeveel netto inkomen je nodig hebt om al je vaste lasten, dus huur, hypotheek, energie, eten, drinken etc je per maand nodig hebt.

Stap 2: Hoe hoog zijn alle bedrijfskosten samen. Dus huur pand, auto, boekhouder, adviseur etc.

Stap 3: Hoeveel premie ben ik kwijt aan zorgverzekering en arbeidsongeschiktheids-verzekering. En maak een schatting van de verschuldigde inkomstenbelasting per jaar.

Stap 4: Hoeveel uur kan ik betaald krijgen per jaar. En niet zeggen. 50 weken van 40 uur, nee gemiddeld kun je 40 weken per jaar werken, als je tenminste opdrachten hebt, en ga maar uit van ca 36 uur per week. De andere uren heb je nodig voor offertes, besprekingen, opleidingen etc.

Als je alle kosten van 1 t/m 3 bij elkaar opgeteld hebt, deel je dat door het aantal werkbare uren. Je zult zien dat je dan een redelijk uurtarief krijgt, wat je door moet berekenen.

Dan ben je er in ieder geval redelijk zeker van dat je ook over 10 jaar nog bestaat. Natuurlijk zijn er diverse reken programma's die je aardig op weg kunnen helpen. Gebruik ze.

Trouwens de "Prijzen en Tarievements" van Publimix is ook een handig hulpmiddel.

Want voortbestaan van de onderneming begint bij een juiste vaststelling van het tarief. Want jij wilt als starter toch ook over 10 jaar nog bestaan en een goede boterham verdienen?

Dat was het weer voor deze maand en tot de volgende keer.

Succes met je plannen als ondernemer.

Aloy van Woudenberg

(Advies, begeleiding en Coaching van ondernemers)