



In 6
stappen naar
een goede
prijs

Een (hoger) uurtarief

Zo bereken je het

Wat is een redelijk uurtarief?

Het is een vraag waar veel starters mee worstelen. Wie te hoog gaat zitten schrikt daarmee misschien wel potentiële opdrachtgevers af. Maar wie te goedkoop is, houdt onderaan de streep wellicht geen stuiver over. Om het juiste uurtarief te kunnen bepalen moet je eerst een paar zaken op een rijtje zetten. Deze whitepaper helpt je daarmee. Doorloop de stappen en kom uit op het uurtarief dat bij jou past.

Basistarief

Allereerst wil je weten wat je basistarief is. Simpel gezegd is dat de optelsom van het bedrag dat je wilt verdienen (je streefinkomen) plus de bedrijfskosten, gedeeld door het aantal declarabele uren.

Wil je onderaan de streep meer geld overhouden? Dan gaan zaken als ervaring, specialisme, je branche en de markt een rol spelen. Een timmerman hanteert andere tarieven dan een advocaat en een zeer ervaren specialist kan meestal een hoger bedrag vragen dan een startende ondernemer.

Tips en argumenten

Wij laten zien hoe je die berekeningen maakt. Vervolgens geven we tips en argumenten om je klanten en opdrachtgevers zo ver te krijgen dat zij geen moeite hebben met jouw hogere uurtarief.

De genoemde bedragen in de berekening zijn overigens allemaal fictief. Ze dienen uitsluitend als voorbeeld.



Bereken je uurtarief ieder jaar opnieuw.



In 6 stappen naar jouw uurtarief



1. Bepaal je netto streef inkomen

Wat zijn mijn
vaste lasten?

Wat wil ik
er zelf aan
overhouden?

Is dit
het absolute
minimum of
een streef-
bedrag?

Ik wil € 2.000 per
maand kunnen
besteden.

2. Bereken je bruto-inkomen



Jaarinkomen (12 x € 2.000)	€	24.000
+ 10% pensioen en vakantie	€	2.400
+ 30% inkomstenbelasting*	€	7.200
* situatie-afhankelijk		
Totaal	€	33.600

3. Stel je bedrijfskosten vast

 € 6.000	 € 1.500	 € 1.000	 € 1.000	 € 2.000
Bedrijfsruimte	Promotie/marketing	Kantoorkosten	Administratie	Reis- en autokosten
 € 2.000	 € 2.000	 € 1.500	 € 1.000	
Verzekeringen	Afschrijvingen	Rentelasten	Onvoorzien	

4. Tel het bruto-inkomen en je bedrijfskosten bij elkaar op



€ 33.600
€ 18.000 +
€ 51.600
Dit is je gewenste omzet

5. Maak een schatting van je declarabele uren

Ik verwacht 920 uur
per jaar te kunnen
factureren.

Deel je omzet door het
aantal declarabele uren:
€ 51.600 : 920

6. Jouw uurtarief is:

€ 56

Dit is (afgerond) je gewenste uurtarief.

In deze berekening zijn we uitgegaan van een startende zzp'er in de zakelijke dienstverlening.

Toelichting op de berekening

1. Het netto-streefinkomen

Stel om te beginnen het bedrag vast dat je aan het eind van de rit wilt overhouden. Dit is je netto-streefinkomen. Dat is vergelijkbaar met wat iemand in loondienst maandelijks als salaris op zijn rekening krijgt gestort. Bepaal zelf of dit bedrag een absoluut minimum is (waar je dus nooit onder mag gaan zitten) of een inkomen waarvan je goed kunt rondkomen. Gebruik als leidraad bijvoorbeeld je huidige salaris of de hoogte van je vaste lasten. In dit voorbeeld gaan we ervan uit dat je netto € 2.000 per maand wilt overhouden.

2. Je bruto-inkomen

Maar daarmee ben je er nog niet. Omdat je niet in loondienst werkt, ontvang je geen vakantiegeld en bouw je ook geen pensioen op. Toch is het wel verstandig om hiervoor een bedrag te reserveren. Wij komen in deze berekening uit op een percentage van 10%, maar dat kan in jouw persoonlijke situatie anders zijn natuurlijk.

Over dat bedrag moet je inkomstenbelasting betalen. Als ondernemer heb je recht op een aantal fiscale aftrekposten (zie het kader op de volgende pagina). Die trek je eerst van je bruto-inkomen af. Van het bedrag dat overblijft betaal je, afhankelijk van jouw persoonlijke situatie, ongeveer 30% inkomstenbelasting.

3. De bedrijfskosten

Van de aanschaf van een bedrijfsauto tot de huur van je pand, printerinkt en boekhoudsoftware. Bedrijfskosten zijn kosten die je moet maken om je onderneming draaiende te houden. De hoogte van deze bedragen is sterk afhankelijk van de branche waarin je actief bent. Een vormgever kan al met een laptop aan de slag, een startende timmerman heeft flink wat gereedschap nodig.

In dit voorbeeld gaan we uit van een eenmanszaak zonder fabrieks- of productieruimte.

Dit valt onder bedrijfskosten:



huur of hypotheek bedrijfsruimte



website, sociale media etc.



papier, inkt, telefoon etc.



software, boekhouder etc.



onderhoud, brandstof etc.



(bedrijfs)aansprakelijkheid, brand etc.



kosten van leningen



een financiële buffer



4. Kosten optellen

Tel alle kosten die je verwacht te gaan maken en het bedrag dat je zelf wilt overhouden bij elkaar op. Dat is de jaaromzet die nodig is om van je bedrijf te kunnen leven.

5. Declarabele uren

Een fulltime ondernemer kan in theorie 260 dagen per jaar werken (52 weken van vijf dagen). Trek daar tenminste dertig vakantiedagen vanaf (inclusief nationale vrije dagen zoals kerst, Hemelvaart en Koningsdag) en zo houd je 230 dagen per jaar over. Dat zijn omgerekend 1840 uren.

Deze uren kun je niet allemaal in rekening brengen bij een klant of opdrachtgever. Je bent, zeker in het begin, veel tijd kwijt aan acquisitie, administratie en netwerken. Daarnaast zul je waarschijnlijk een paar dagen ziek zijn of om andere redenen niet kunnen werken.

Gemiddeld genomen is een ervaren ondernemer 30% van zijn tijd niet-declarabel. Voor een startende ondernemer gaat het om ongeveer 50%. In dit voorbeeld rekenen we met 920 declarabele uren per jaar (1840×50 procent).

6. Jouw uurtarief

Tadaa! Dit is (afgerond) het bedrag dat je per uur bij opdrachtgevers in rekening moet brengen om het gewenste streef-inkomen te behalen. Weet dat deze bedragen per branche sterk kunnen verschillen. In dit voorbeeld zijn we uitgegaan van een starter in de zakelijke dienstverlening (zonder personeel).



Zo krijg je een (nog) hoger uurtarief

Ondernemers die werken op basis van declarabele uren kunnen hun inkomsten maar op één manier opkrikken: met een hoger uurtarief. Niet iedereen durft dat. Er zou om die reden immers een klant of opdrachtgever kunnen weglopen. Toch komt er een moment waarop dit wel is aan te raden. Je hebt de afgelopen jaren namelijk meer ervaring opgedaan, cursussen gevolgd en wellicht een specialisme ontwikkeld. Daardoor kun je jouw opdrachtgevers meer waar voor hun geld bieden.

De markt verkennen

Maar hoe overtuig je opdrachtgevers ervan dit hogere tarief te betalen? Daarbij speelt een aantal zaken een rol. Om te beginnen is jouw tarief afhankelijk van de markt waarin je werkzaam bent. Zorg dus dat je weet welke tarieven jouw collega-ondernemers hanteren. Dat doe je door er gewoon naar te vragen. Op [Loonwijzer.nl](https://loonwijzer.nl) vind je een overzicht met gangbare uurtarieven in 50 beroepen. Ook is het handig om in kaart te brengen hoeveel specialisten er op jouw terrein actief zijn. Waar ze wonen, hoe druk ze zijn en hoe jouw kennis en ervaring zich verhoudt tot wat zij bieden.

Stel nou dat jij de enige specialist bent in een branche en er is niemand in de wijde omgeving te vinden die hetzelfde kan. Dan kun je waarschijnlijk de hoofdprijs vragen. Werk jij daarentegen in een propvolle markt? Dan krijg je waarschijnlijk te maken met een prijzenslag en moet je je duidelijk van de rest onderscheiden.

🔍 Klik & lees verder: [Zo vind je het gat in de markt](#)



Hoe unieker jouw kennis en expertise, des te hoger jouw uurtarief kan zijn.

Spoed of niet?

Ook de duur van de opdracht is belangrijk bij het rekenen van een (hoger) uurtarief. Voor een spoedklus kun je meer vragen, terwijl het bij een langlopende opdracht niet ongebruikelijk is om korting te geven.

Toegevoegde waarde

Vraag jezelf af wat jouw toegevoegde waarde is, op welk vlak jouw specifieke kwaliteiten liggen. Is dat service, betrouwbaarheid, vakmanschap, een bepaald soort specialisme of misschien wel een combinatie van die factoren? Leg dat op tafel wanneer je met jouw opdrachtgever in gesprek gaat over het hogere uurtarief. Maak die toegevoegde waarde kenbaar door op je website ervaringen van klanten te vermelden. Wat je verder nog kunt doen is tijdens de acquisitiefase referenties aanbieden en te vertellen over jouw ervaringen met vergelijkbare klussen.

🔍 Klik & lees verder: [Zo vind je klanten als zzp'er](#)

Aan de slag!



Onderhandelen loont

Bijna niemand is 100% uniek of onvervangbaar. Zijn er meer kapers op de kust en wil je toch een hoger uurtarief vragen? Dan zijn goede onderhandelingsvaardigheden absoluut nodig. Verplaats je tijdens zo'n onderhandeling in ieder geval ook in de opdrachtgever. Een grote multinational kan nu eenmaal meer betalen dan een klein bedrijf.

Een goed uurtarief is in ieder geval essentieel voor een gezonde bedrijfsvoering. Bereken dat dus ieder jaar opnieuw. Wees in ieder geval niet te bang om op een zeker moment meer geld te vragen. Wie niet waagt, wie niet wint.

Ontdek de flexibele Rabo ZP Rekening

Zo, jij denkt na over je uurtarief. Heb je ook al nagedacht over een zakelijke rekening? Bij Rabobank hebben we speciaal voor zzp'ers de Rabo ZP Rekening. Handig als je grip wilt houden op je kostenposten: je betaalt alleen voor je transacties en je hebt geen vaste maandelijkse kosten.

Sta je korter dan 1 jaar ingeschreven bij de KvK? Bij Rabobank profiteer je automatisch van Rabo Startersvoordeel op een zakelijke rekening. Je zakelijke rekening is dan de eerste 6 maanden gratis. Zo start je voordelig én dat is wel zo fijn!

[Bekijk de Rabo ZP Rekening](#)



Klik & lees verder: [Rabo Startersvoordeel](#)

IkGaStarten

IkGaStarten is hét platform voor startende ondernemers en is al meer dan 10 jaar 'Powered by Rabobank'. Voor iedereen die net z'n eigen bedrijf gestart is of overweegt deze sprong te wagen, helpt IkGaStarten met praktische informatie, handige tips en slimme online tools. Zo maken we de start van je onderneming makkelijker en leuker.



ikgastarten.nl



redactie@ikgastarten.nl



facebook.com/ikgastarten



linkedin.com/company/ikgastarten