

‘Tarifiering en rentabiliteit in onze sector gewoon té laag’

TuinKeur luidt noodklok: wat gaan we hieraan doen?

Welk uurtarief moet je hanteren om een fatsoenlijk bestaan te kunnen opbouwen? Stijgt dat bedrag te veel, dan prijst de hovenier zich uit de markt, is een stelling die je weleens hoort. Zo uitte Hein van Iersel in een hoofdredactioneel commentaar in dit vakblad zijn zorgen over dit fenomeen: wat wil de klant voor jou betalen? Jelle Westra van TuinKeur ziet dit een stuk rooskleuriger en pleit voor een eerlijke prijs voor hoveniers.

Auteur: Emiel te Walvaart

Westra schetst het beeld dat hoveniers met hun tarifiering gemiddeld genomen te laag zitten. ‘Dat is ongezond. De branche roept al jaren dat er te weinig verdiend wordt en dat de rentabiliteit te laag is. Allemaal leuk en aardig, maar in plaats van dit te roepen, kun je er ook met zijn allen iets aan doen. Hier ligt het vraagstuk: hoe gaan we dat doen?’

Groeiende zzp-markt

Westra: ‘De laatste jaren is er een behoorlijke groei in de zzp-markt, waarin tarieven worden gevraagd die nergens op slaan. Dan krijg je spanning in het werkaanbod, want als ik te veel geld vraag, willen ze mij niet hebben. Het is alsof je een Mercedes te duur vindt en tegen de verkoper zegt: als je hem goedkoper maakt, wil ik hem wel hebben. Maar zo werkt het niet.’ Westra poneert graag de stelling dat de tarieven en daarmee de rentabiliteit van de hoveniersbedrijven in Nederland gemiddeld genomen te laag zijn. ‘Momenteel speelt er een discussie over de tarifiering, mede aangezwengeld door de overheid. Die wil een verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering en pensioenregeling voor de zzp’er. Dit betekent dat de overheid zich zorgen maakt over het feit dat er in de markt te weinig wordt gereserveerd voor deze zaken.’

Alleen AOW

Dit leidt tot de vraag: wat verdienen zzp’ers in de hoveniersbranche? En welk tarief vragen ze? Westra: ‘We zien dat zzp’ers 40 à 45 euro bruto per uur vragen. Je hoeft geen hogere wiskunde te hebben gestudeerd om te weten hoe dat uitpakt. Het komt erop neer dat het aantal facturable gewerkte uren ongeveer 1350 bedraagt. Per jaar is dat zo’n 65.000 euro bruto. Maar wil je je verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid en een pensioen opbouwen, dan moet je 12.500 à 15.000 euro sparen. Dan kom je uit op zo’n 3000 euro bruto per maand. Maar niemand heeft dat door of rekent dat uit. Als je niets hebt gereserveerd, krijg je straks alleen maar AOW en dat is echt geen vetpot.’

Betalen voor wat je waard bent

Westra vindt dat veel zzp’ers te weinig vragen als je uitgaat van een gemiddeld uurtarief van 47 euro. ‘Dit is een gemiddelde, dus er zitten

ook veel mensen onder. Ik probeer in mijn workshops te benadrukken dat je je moet laten betalen voor wat je waard bent. Maar dan krijg je reacties als: als ik 60 of 70 euro vraag, hou ik geen werk meer over. Eigenlijk is dit een gekke redenering: als een auto duurder wordt, zou dus niemand meer een auto kopen. Dan haal ik er een paar facturen bij van de cv-monteur, de autogarage en de reparateur van de maaimachine, en die hebben allemaal tarieven boven de 70 euro ex btw. Het kan dus schijnbaar wel!’

Hard werken

We moeten ons dus afvragen of we het wel zo slim doen, stelt Westra. ‘De hoveniersmarkt wordt wellicht gevormd door mensen die hard werken en prachtige dingen maken, maar niet zo onderhandelingsvaardig en zakelijk zijn. Ze willen werk houden en gaan daarom vaak voor te weinig. Maar dan heb je op het eind van de rit het probleem dat je geen arbeidson-

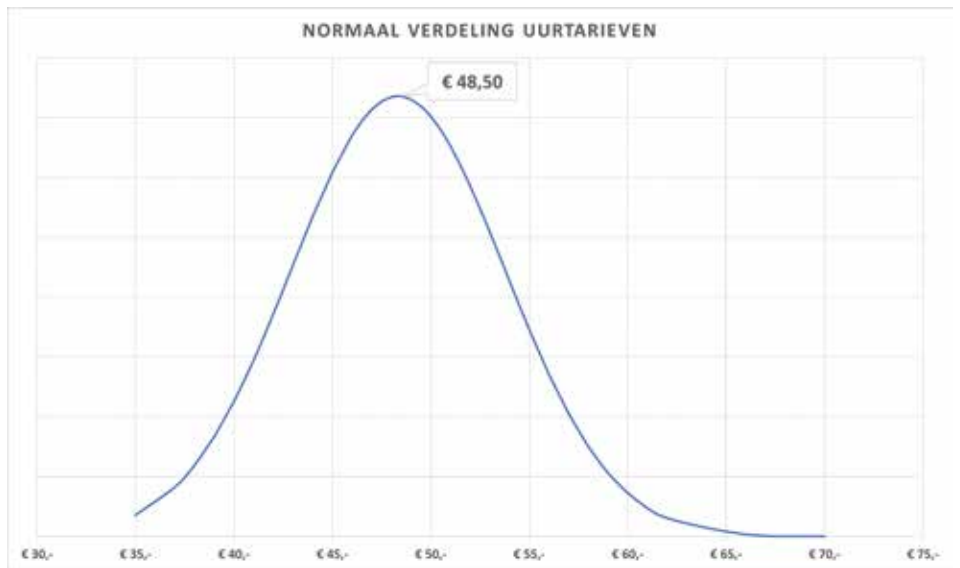


Jelle Westra

geschiktheids- en oudedagsvoorziening hebt. Deze ontwikkeling heeft ook effect op de cao-onderhandelingen voor de branche. Er wordt dan gezegd: we verdienen te weinig, dus moet het salaris van het personeel maar omlaag. Dat is een vreemde redenering. Je zou moeten zeggen: we doen het niet goed als ondernemers, dus moeten we de organisatie beter op orde brengen. Maar doorgaans ben ik hiermee een roepende in de woestijn.'

Westra vindt dat dit vraagstuk te weinig aandacht krijgt in de hoveniersbranche. 'Zolang niemand zich hier druk om maakt of zich er hard voor maakt, komt er geen verandering. Uurtarieven en facturable uren zijn aandachtspunten waarop voortdurend de focus moeten liggen. We kunnen wel menen dat dit zorgen voor later zijn, maar als we in de fuik zwemmen van degene die ons de prijs oplegt, komt het niet goed.'

Geld verdienen is geld vragen; ondernemer zijn is lef hebben, vindt Westra. 'Als je aan het handje van de opdrachtgever blijft meelopen, krijg je altijd te weinig. We moeten met ons allen zeggen dat we dat niet meer doen. Ik ken praktijkvoorbeelden waarbij dit werkte en er een hoger tarief uit rolde. We moeten dus niet alleen aandacht hebben voor een goed inkomen, maar ook voor goede voorzieningen.



Niet alleen klagen over te lage verdiensten, maar juist in het geweer komen. Deze houding is natuurlijk niet van de een op de andere dag veranderd. Ik merk wel dat menig hovenier vaardiger wordt in onderhandelen.'

Westra vervolgt: 'De agenda's van hoveniers zijn de eerste paar maanden overvol, maar ze blijven te weinig vragen. Het is ook een kwestie van waardering van je werk. Op grond waarvan zou een automonteur of een grasmachine-reparateur een hoger tarief mogen vragen dan een hovenier? Zij hebben hetzelfde opleidings-

niveau en hebben zeker niet meer kosten dan een hovenier. Wat natuurlijk ook meespeelt, is dat de urgentie van het werk van een automonteur meestal wat hoger is. Daardoor hij meer kan vragen dan een hovenier. Maar daar hoeft je je niet bij neer te leggen; we moeten zorgen dat we voldoende inkomen genereren. Juist bij de huidige personeelsschaarste kun je een hoger tarief vragen, zoals in andere branches ook gebeurt.'

'Geld verdienen is geld vragen; ondernemer zijn is lef hebben'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

