

# Het uurtarief

WAT GA JE DOEN  
VOOR WELKE PRIJS



INTERIEUR  
PROFESSIONALS.  
*platform* —————

Wij, als ondernemers met een vrij beroep, mogen allemaal onze eigen prijs bepalen. Dat betekent dat er veel prijsverschil is tussen onderlinge interieurprofessionals

Dat verschil in prijzen zorgt voor veel onrust en disbalans in onze branche EN bij de klant.

Uiteraard is een groot deel van de prijs te verklaren door opleiding en ervaring en moet er rekening gehouden worden met de kosten die je maakt als ondernemer. Maar, soms begrijpen klanten niet hoe je aan jouw prijs komt.


Dat zorgt ervoor dat veel interieurprofessionals bezig zijn met de vraag of ze niet te duur of juist te goedkoop zijn.

Want, de klant is vaak de prijzen aan het vergelijken. Wat uiteraard geheel begrijpelijk is, maar ook frustrerend. Je wilt jezelf niet uit de markt prijzen van jouw ideale klant.

En ja, het komt ook wel eens voor dat een klant toch voor een andere collega kiest, omdat diegene goedkoper is.

Dat betekent niet dat je aan jezelf hoeft te twifelen, sommige mensen zijn nu eenmaal wat meer gericht op het geld en dat doet absoluut niets af aan jouw kwaliteiten.

Maar, het kan wel eens voorkomen dat een klant de lagere prijs van een collega tegen je gaat gebruiken. In het kort gezegd: de klant wil onderhandelen over jouw prijs.



Dat onderhandelen is natuurlijk niet netjes, want daarmee zegt een klant: ik wil jou wel, maar wel voor de prijs van een ander.

1 ding wat ik daarover te zeggen heb: onderhandel niet over jouw prijs. Weet wat je waard bent.

Maar als je niet mag onderhandelen, hoe weet ik nu of ik de juiste prijs vraag? Laten we eerst maar gaan kijken naar jouw huidige uurtarief.

WAT IS JOUW UURTARIEF?

HOE KWAM JE AAN DIT TARIEF?

Als je gaat kijken naar de gemiddelde uurtarieven van andere interieurprofessionals, dan ligt dit tussen de €50 en €70 per uur.

Wil je uitrekenen wat nu jouw specifieke uurtarief is? Dan is daar een simpele manier voor.

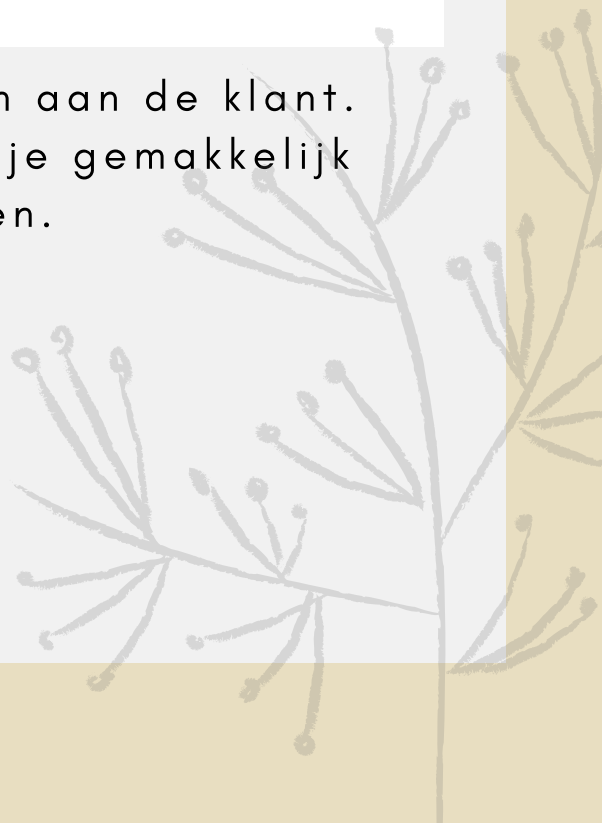


## BEREKEN JOUW JAARLIJKSE ZAKELIJKE KOSTEN

Denk hierbij aan de huur van een pand, brandstof of kilometervergoeding, kosten van auto van de zaak, verzekeringen, pensioen, inventaris en marketing. Wanneer je de maandelijkse kosten hebt opgeteld, kan je daar een totaalbedrag per jaar van maken. Dit zou dan bijvoorbeeld komen op een bedrag van €20.000 per jaar aan zakelijke kosten. Daarna is het de bedoeling dat je bepaald hoeveel uren je per jaar wilt gaan werken. Laten we het klein beginnen:

### HOEVEEL UUR WIL JE WERKEN PER WEEK?

Dit zijn uren die je kan declareren aan de klant. Met dit aantal uren per week kan je gemakkelijk het aantal uren per jaar uitrekenen.



Een fulltime werkweek van 40 uur, telt jaarlijks ongeveer 220 werkdagen. Wat neerkomt op ongeveer 1.760 uur werken. Wil je minder werken, bijvoorbeeld 24 uur per week, dan zijn dit natuurlijk minder dagen.

Wil je snel weten hoeveel uren je minimaal hoort te maken?

$$24 : 40 = 0,6$$

$$1.760 \times 0,6 = 1.056 \text{ uren per jaar.}$$

En, omdat je vaak niet alle uren kan declareren halen we er nog 20% af van de 24 uur per week. Dat zijn dan afgerond 19 declarabele uren. dan is kom je uit op 106 werkdagen = 845 uur.

De som die erbij hoort is:

$$19 : 40 = 0,48$$

$$220 \times 0,48 = 106 \text{ dagen werken}$$

$$106 \times 8 \text{ (uur per dag)} = 848 \text{ uur}$$

De uren die je wilt werken is even onafhankelijk van de minimale uren eis die de Belastingdienst stelt aan elke ondernemer.

WAT ZOU JE MAANDELIJKS WILLEN VERDIENEN?

Je doet natuurlijk niet voor niets werken. Uiteraard wil je een netto bedrag per maand verdienen waardoor je alle privé kosten kan betalen en eventueel kan sparen.

Dit kan bijvoorbeeld €2.000 per maand zijn.

Reken bij dat bedrag nog 35% aan inkomstenbelasting. Dan kom je op €2.700 per maand. Het jaarlijks gewenste inkomen zou dan €32.400 moeten zijn.

Uiteindelijk komen we bij de berekening van je gewenste uurtarief:

Jaarlijkse kosten + Jaarlijks gewenst inkomen =  
Totale inkomsten per jaar

Totale inkomsten per jaar : Aantal uren dat je wilt werken = uurtarief excl. BTW.

Nog eens uitgelegd in cijfers:

$€20.000 + €32.400 = €52.400$

$€52.400 : 1.056 = €49,62$  per uur exclusief BTW.

Inclusief BTW is het  $€49,62 \times 1,21 = €60,04$  per uur.

MAAK VOOR JEZELF DEZELFDE BEREKENING ZOALS HIERBOVEN UITGELEGD.

WAT IS JOUW UURTARIEF?



Mocht het uurtarief lager zijn dan €50, dan mag je jezelf wat meer loon rekenen. Zoals ik al eerder aangaf liggen de gemiddelde prijzen tussen de €50 en €70 per uur inclusief btw.

Nu heb je een aanbod en uurtarief. Het aanbod kan op uurbasis zijn, dus uurtje factuurtje, maar je kan ook een pakket aanbieden met een totaalprijs eraan gekoppeld.

Pak je urentabel er nog eens bij uit de vorige les. Tel het aantal uren bij elkaar op dat past binnen jouw dienst en koppel je uurprijs eraan.

REKEN HET BEDRAG PER DIENST UIT VOOR KLANTEN

Bijvoorbeeld: Neem het kleuradvies dat ik eerder als voorbeeld heb gegeven. Daarin werk je in totaal 3 uur aan het kleuradvies voor een klant. Jouw uurtarief zou zoals het voorbeeld €60,04 per uur zijn. Doe dit bedrag maal 3 (uren) en je komt op €180,12. Dan rond je het af naar €185. Dit is een reëel bedrag.

Wanneer je de prijs en het aanbod hebt staan kan je dit gaan promoten en delen op social media en je website.



Wees in ieder geval altijd duidelijk met wat je aanbiedt en voor welke prijs. Omschrijf het goed en vertel ook altijd duidelijk wat het resultaat zal zijn van jouw dienst. Dat is waar een klant uiteindelijk voor kiest: het resultaat!

Of dat ze nu 3 of 30 afspraken hebben met jou, ze willen uiteindelijk maar 1 ding: een fijn thuis. En JIJ kan ze daarbij helpen!

Wanneer jij laat zien wat je in huis hebt, wat je onderscheidt van anderen, dan is vaak de prijs niet eens meer het struikelpunt voor de klant.

#### TIP

Lettend op iets wat veel interieurprofessionals doen:

Maak niet teveel gebruik van vaktermen, vooral niet als jouw doelgroep niet binnen het vak als interieurprofessional werkzaam is.

