

Hoveniers en tarieven: ‘druk’ van alle kanten

Gemiddeld uurtarief
hovenier: € 48,76 – maar
is dat genoeg?



Welk uurtarief moet ik hanteren? Hoe bereken ik het tarief door? Hoeveel facturabele uren kan ik schrijven per medewerker? Deze actuele en brandende vragen kwamen voorbij tijdens de afgelopen reeks van workshops van TuinKeur. Dit gaf de in totaal 600 deelnemende hoveniers veel stof tot nadenken. Zo probeert een bevlogen Jelle Westra, directeur van TuinKeur, zijn leden te prikkelen op weg naar verdere professionalisering en een beter inkomen. Hij ziet een langzame vooruitgang.

Auteur: Emiel te Walvaart

‘Hovenier zijn is een vak,’ trapt Jelle Westra af. ‘Deze mensen zijn vaak niet zo handig met (financiële) cijfers. Hoe meer ondernemers nieuwsgierig zijn naar hun eigen cijfers en kijken naar de rapportage, hoe vaker ze bij ons aankloppen met vragen. Dat is een goede ontwikkeling. Zo krijgen wij ook een steeds beter beeld van de financiële situatie in de branche.’

Veel data

TuinKeur is volgens Westra een van de weinige die cijfers van hoveniers verzamelen. ‘Wij krijgen van de meeste leden de jaarcijfers. We beschikken zo over honderden jaarrapporten, waardoor we heel veel data binnenhalen. Daarmee kunnen we gemiddelden berekenen en die liegen niet. Met al die data kunnen we veel duiden en dat gebruiken we weer voor onze coaching van hoveniers. We nemen overigens contact op met alle leden die hun financiële gegevens doorgeven aan ons. Als er een reden is om een kop koffie te komen halen, kunnen we dat inplannen.

De feedback die de hovenier kan verwachten, is een belangrijke prikkeling om cijfers met ons te delen. Zo kun je stapsgewijs onze branche verder professionaliseren.’

Westra weet dat faillissementen een zeldzaamheid zijn in de hoveniersbranche. ‘Wel is het inkomen in het algemeen te laag. Ze werken allemaal hard genoeg en hebben het jaarrond stervensdruk. Als je dan bekijkt dat er gemiddeld 40.000 tot 50.000 euro bruto wordt verdiend, dan staat de hovenier er na betaling van premies en belasting niet heel florissant voor. Je zult toch geld moeten verdienen om de koffie te kunnen betalen. Werk is prima, maar er moet wel een goed inkomen tegenover staan. Het ondernemerschap is lef hebben.’

In dit verband kan een goede tarifiering van het hovenierswerk er positief aan bijdragen. Westra: ‘Het is druk, maar er is ook een bepaalde druk. Het werkaanbod is gewoon goed. Er is sowieso

ACHTERGROND



Het tarief alleen zegt niets; het gaat erom hoe je het doorberekent'

druk qua verwerking van het werk omdat er te weinig personeel is, waardoor er stress is in de planning, uitvoering en levering. En dan heb je ook nog de stress om ervoor te zorgen dat je met je werk voldoende inkomen genereert. Dat geeft het ondernemerschap van alle kanten een behoorlijke druk. Veel hoveniers staan hier niet bij stil wanneer ze voor zichzelf beginnen.'

Tarieven vergelijken

Een dankbaar onderwerp op de workshops is het vergelijken van de tarieven die de aanwezigen hanteren. 'We hebben het afgelopen seizoen 2024/2025 in de 22 bijeenkomsten bijna 600 hoveniers gesproken. We hebben anoniem de deelnemers gevraagd hun actuele tarief met ons te delen. Doordat we werken met een interactieve presentatie, kunnen we alles live invullen en direct terugzien. Niet alleen het gemiddelde, maar ook direct de verschillen. Zo verkregen we data van bijna 600 bedrijven. Ten opzichte van vorig jaar zie je wel een positieve ontwikkeling,

maar niet zo groot als we eigenlijk wilden zien. Wel prijs ik me gelukkig met de TuinKeur-groep van 320 hoveniers die een gemiddeld uurtarief ruim boven de 50 euro laten zien. Je merkt dat het thema tarieven confronterend is en stof tot discussie geeft.'

Maar het uurtarief op zich is ook weer niet heilig, stelt Westra. 'Het tarief alleen zegt niets. Het gaat erom hoe je het doorberekent. Er zit hierbij een groot verschil tussen de hoveniers onderling. Er komen vragen op als: wordt reistijd ook als werktijd geschreven, is het opgegeven tarief voor aanleg en onderhoud hetzelfde, is er nog een tarief apart voor regiewerk, is het opgegeven tarief inclusief of exclusief gereedschap, wat is het verschil tussen "klein" en "groot" gereedschap, zijn in de afstortkosten ook de uren meegerekend, hou je, als je al de gewerkte uren bijhoudt, deze bij op papier of in een app?'

Westra: 'Zo zie je maar, begin een gesprek over

uurtarieven en er gaat een wereld voor je open. En "tarief" is meer dan je vraagt per uur. Niet het uurtarief, maar het aantal facturable uren is de graadmeter. Nog leuker wordt het als de volgende vraag op het scherm verschijnt: hoeveel facturable uren heb je per fte? De verwarring en commotie is dan wel compleet. Dit varieert van "geen idee" tot getallen boven de 1900 uur facturable gemiddeld per fte. Allemaal niet zo erg. Maar wij weten uit de diverse cijfers dat het gemiddeld rond de 1350 uur schommelt, waarbij 1600 uur haalbaar zou kunnen zijn, per medewerker. Wanneer je vijf medewerkers en een ondernemer aan het werk hebt, dan weet je gelijk dat er een "gat" is van $250 \times 6 \times € 50/\text{uur} = € 75.000,-$ '

Belang van facturable-urenapp

Het blijkt dan ook een heikel punt in de branche te zijn. 'Langzaam maar zeker begint het belang van de urenapp, waarmee je dagelijks de uren kunt bijhouden, door te dringen. Dit komt ook doordat oudere hoveniers uittreden en worden vervangen door een jongere generatie die traditiegetrouw wat meer openstaat voor vernieuwingen. Door dit soort vraagstukken aan de orde te stellen, proberen we een professionele houding aan te kweken en het inkomen te verhogen. Dit doen we via onze coachingstrajecten.'

Westra constateert in al zijn bevlogenheid: 'We klagen dan wel met z'n allen over "de rentabiliteit van onze bedrijven is te laag" (voorlaatste CAO-discussie) of "nog hogere tarieven kunnen we onze klanten niet doorberekenen" (laatste CAO-discussie). Maar weet hierbij met zekerheid: onze winst en daarmee de verantwoordelijkheid ligt bij ons. Een gezonde branche met perspectief voor studenten, personeel en ondernemers is van levensbelang. We proberen onze branche te prikkelen door de informatie te delen die we vergaren uit de workshops en alle jaarcijfers van onze relaties. Voordat noodzaak ons dwingt om te handelen, is eerder schakelen immers zoveel beter.'

Het boek Groeipijn, waarin Jelle Westra dieper ingaat op deze thematiek, is nog steeds te bestellen via Tuinkeur.nl.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!