

	Inhoud
Leeswijzer	9
De enquête	11
CAO of vrije markt?	11
Hoofdstuk 1	12
Bepaal uw tarief	12
Wat is de klant bereid te betalen?	12
Methode 1: Wat is uw marktwaarde	12
Methode 2: Benchmarking	15
Methode 3: Hoeveel wilt u eigenlijk verdienen?	15
Voorbeeld	15
Taakstellende begroting	15
Methode 4: Tariefbepaling aan de hand van marktwaarde en de opdracht	16
Wegingsfactoren	17
Voorbeeld:	18
Werk aannemen of werken op nacalculatie?	18
Methode 5, vergelijken met loondienst	19
Het tarief bij parttime werk	20
Berekenen van overige kosten	20
BTW	20
BTW en dienstverleners	20
Goederen met 6% BTW	21
Diensten met 6% BTW	21
De volgende prestaties zijn vrijgesteld van BTW:	22
Componisten, schrijvers en journalisten	22
Alle overige diensten en goederen worden met 21% belast.	22
Reiskosten	22
Wanneer welke methode gebruiken?	23
Voorrijkosten	24
Hoofdstuk 2	25
Kortingen	25
Handelskortingen	25
Consumentenkortingen	25
Introductiekorting	25
Kwantumkorting	25
Korting bijzondere opdrachten/opdrachtgevers	25
Hoofdstuk 3	27
Tarieven van beroepsgroepen	27
Aannemers	27
Accountants	27
Acteur training (trainingsacteur)	27
Acteurs speelfilm	28
Acteurs bij commerciële televisie producenten	28
Acteurs dramaserie	29

Administrateurs	29
Adviseurs	29
Advertentieverkopers	29
Advocaten	30
Anesthesiologen	32
Apothekersassistenten	32
Architecten	32
Artiesten	33
Artsen	33
Artiesten/ Zangers/ zangeressen	33
Automatiseringsdeskundigen	34
Bands bruiloften	35
Basisarts	35
Bedrijfsfotografen	35
Bedrijfsartsen	35
Bejaardenverzorger	36
Belastingadviseurs	36
Beveiligers	36
Bloemkwekers	36
Boekhouders	36
Boekhoudkundig medewerkers	36
Bouwadviseurs	36
Bouwkostendeskundigen	36
Bouwkundig tekenaars	37
Business consultants	37
Bureauredacteur	37
CAD Tekenaars	37
Cameramensen	37
Cameramensen	37
Camera-assistentie	37
Chauffeurs	38
Coaches	38
Commentaarstemmen	38
Communicatieadviseurs	38
Computerdeskundigen	38
Constructief ontwerpers	39
Consultants	39
Controllers	39
Copywriters	39
Correctors	39
Dansers	40
Dakdekkers	40
Decorateurs	40
Decorbouwers	40
Deurwaarders	40
Dierenartsen	40
Directeuren	41

Dirigenten	41
Docenten	41
Dtp'ers	41
Duikers	41
Editors	41
Eindregisseurs radio	41
Electromonteurs	42
Electrotechnici	42
Erotische acts	42
Financieel consultants	42
Filmers	42
Fotografen	42
Fotolassers	44
Fysiotherapeuten	44
Geluidstechnici	44
Geluidstechnici radio tv omroep	45
Glazeniers	45
Grafisch ontwerpers	45
Grimeurs	45
Grip	45
Helpende zorg en welzijn	45
Historici	45
Hoofdverpleegkundige	45
Hoveniers	46
Huishoudelijke hulp	46
Herpetoloog (reptielkenner)	46
ICT Consultants	46
Illustratoren	46
Ingenieurs	46
Installateurs	46
Interim managers	47
Interieurontwerpers	47
Journalisten	47
Juristen	48
Kaasmakers	48
Kinderverpleegkundige	48
Klussenbedrijven	48
Koks	48
Kraanmachinisten	48
Kunstenaars	48
Lassers	49
Lichttechnici	49
Logopedisten	49
Loodgieters	49
Loopbaanbegeleiders/adviseurs	49
Machinisten (grondverzet e.d.)	49
Makelaars	49

Management Assistenten	50
Managers (interim)	50
Mediation	50
Medisch specialisten	50
Metselaars	50
Minimumloon	51
Modellen	51
Monteurs	51
Netwerkbeheerders	51
Notarissen	51
Office Managers	51
Ontwerpers	52
Organisatieadviseurs	52
Ortopedagogen	52
Pedagogisch medewerker	52
Pedicure	52
P & O Adviseurs	52
PR-adviseurs	53
Praktijkopleider zorg	53
Presentatoren	53
Producer radio tv	53
Productieassistenten radio tv	53
Programmamaker radio tv	53
Programmeurs	53
Projectmanagers	54
Psychologen	54
Quality managers	54
Reclamemakers	54
Redacteur/verslaggever radio	54
Redacteur/verslaggever tv	54
Regisseur radio	55
Regisseur tv	55
Scenarioschrijvers televisie	55
Scheepstimmermensen	55
Schilders	56
Schoonmakers (bouw)	56
Schoonmakers (huishoudelijk)	56
Schoorsteenvegers	56
Secretaresses	56
Slotenmakers	57
Slopers	57
Sociaal cultureel werker	57
Software Architecten	57
Software ontwikkelaars	57
Steigerbouwers	57
Stratenmakers	57
Stoelmasseurs	57

Stoffeerders	57
Stucadoors	58
Systeembeheerders	58
Taxateurs	58
Tegelzetter	58
Tekstschrijvers	58
Therapeuten	58
Timmerlieden	59
Tolken	59
Trainers / coaches	59
Verpleegkundigen	59
Vertalers	60
Verwarmingsmonteurs	61
verzorgende psychiatisch patienten	61
Video-editors	61
Visagisten	61
Voegers	61
Voorlichters Zie journalisten.	61
Vormgevers	61
Vrachtwagenchauffeurs	62
Webdesigners/developers	62
Werktekenaars zie ingenieurs.	62
Woningtaxateurs	62
wijkverpleegkundige	62
Zorghulp	62
Zzp'ers	63
Hoofdstuk 4	64
De offerteaanvraag	64
Rechtskracht	64
Termijn	64
Wat bevat uw offerte?	64
Aanbod	64
Levertijd	64
Uurtarief	65
Voorwaarden	65
Betaling	65
Verplichtingen opdrachtgever	65
Hoofdstuk 5	66
Wat is de functie van de prijs	66
Drie functies van de prijs voor de producent:	66
Prijsdoelstellingen:	67
Hoofdstuk 6	68
Prijsperspectieven en de bedrijfsformule	68
1. De prijs vanuit het perspectief van het product of de dienst	68

Verpakking	69
Service	69
Kwaliteit en garantie	69
Klachtenbeleid	70
Betrouwbaarheid	70
2. De prijs vanuit het producenten/dienstverleners perspectief	70
3. De prijs vanuit het Klantperspectief	70
Psychologische prijsbeleving.	70
4. De prijs vanuit de markt	71
Prestatiebeloning	71
Hoofdstuk 7	72
Actief Prijsbeleid	72
Bait pricing	72
Concurrentiegeoriënteerde prijsstelling	72
Differentiële kostprijs	72
Economische waarde	72
Eindprijs-min methode (demand-backward pricing)	72
Enquête methode	73
Experimentele methode	73
Fair pricing	73
Imitatiemethode.	73
Kostengeoriënteerde prijsstelling	73
Kostprijsplus methode (mark-up pricing)	73
Loss leader pricing	74
Odd pricing	74
Optische prijsverkleining	74
Penetratieprijsstrategie	74
Prijsacceptatie	74
Prijsgrenzen	74
Prestatiebeloning	74
Prestige pricing	74
Price lining	74
Psychologische prijzen	75
Prijdrempel	75
Perceptie waarde	75
Premium pricing.	75
Target rate of return pricing	75
Vraaggeoriënteerde prijsstelling	75
Index	76

Leeswijzer

Wat bent u waard?

Deze gids bevat de meest recente tarieven van ruim 170 beroepsgroepen. Met de gegevens in deze gids kunt u uw uurtarief of uw prijs bepalen of, als u opdrachtgever bent, kijken of de gevraagde tarieven of prijzen redelijk zijn. Deze gids bevat naast tarieven van verschillende beroepsgroepen ook vijf rekenmethodieken om prijzen of tarieven te bepalen. De gegevens in deze gids zijn afkomstig van ons continue tarievenonderzoek en eigen research.

De economie draait goed, dat is ook te merken aan de uurtarieven. In de bouw stijgen de prijzen eindelijk weer. En ook de meeste andere beroepsgroepen in deze gids profiteren van de groeiende economie.

Wat kost dat, wat kunt u voor uw diensten vragen?

Deze vraag vormt de kern van dit boek. Het antwoord is afhankelijk van een groot aantal factoren. Wat is meer waard voor de verdwaalde wandelaar die al twee dagen zonder drinken in de woestijn ronddoelt, een fles water of een rugzak gevuld met veertig kilo goud?

Wat koopt u voor uw geliefde, een literfles parfum (of aftershave) van 3 euro of een klein flesje parfum van 30 euro?

Het blijkt dat de prijs niet alleen bepaald wordt door kwaliteit of hoeveelheid maar dat de prijs vooral afhankelijk is van de verwachting van de koper. Natuurlijk is de prijs belangrijk, een prijsverlaging kan de omzet verhogen, maar er zijn ook voorbeelden dat een prijsverhoging tot omzetsijging leidde (het was zo goedkoop, het kon gewoon niet goed zijn).

Als freelancer of ZZP'er (Zelfstandige Zonder Personeel) of als ondernemer heeft u te maken met een verwachtingspatroon van uw klanten. Ze kiezen u omdat u goed bent of goedkoop, uw klant verwacht een prijs die bij uw kwaliteiten past. U kunt de perceptie die uw klanten van uw producten of diensten hebben zelf creëren, onder andere door uw prijsstelling. Deze gids biedt richtlijnen voor het bepalen van de prijs van diensten of producten. U bepaalt uw prijs aan de hand van rekenmodellen en strategieën of aan de hand van standaardtarieven die per beroepsgroep gehanteerd worden. Daarnaast bespreekt deze gids in het kort enkele methodieken voor het vaststellen van de prijs van uw producten of diensten. Over dit onderwerp zijn al bibliotheken volgeschreven, deze gids volstaat daarom met een kort overzicht van prijsstrategieën. Hiermee bent u in staat om uw prijsbeleid te formuleren en uit te voeren.

Vast tarief bestaat niet

De tarieven die in deze gids staan zijn afkomstig van eigen onderzoek en van onze enquête. In de praktijk blijken er per beroepsgroep grote verschillen te bestaan tussen de hoogste en de laagste tarieven.

In hoofdstuk 3 staan deze tarieven genoemd. De laagste en de hoogste tarieven per beroepsgroep staan aangegeven. Het tarief dat het meest voorkwam staat onder het kopje midden benoemd (Laag Midden Hoog).

In de enquête is er een verband tussen opleiding, ervaring en de hoogte van het

tarief. Dit verband is echter niet heel duidelijk. Ook regionaal kunnen er verschillen zijn in tarieven.

Er zijn verschillende factoren die het tarief beïnvloeden:

- duur van de opdracht
- de soort opdrachtgever
- de mate van concurrentie
- onderhandelingsvaardigheden (van de ondernemer en de opdrachtgever)

Hoe bepaalt u uw tarief?

Om tot een juiste bepaling van uw tarief te komen kunt u het beste alle methodieken doorlopen. Daarna kijkt u of uw tarief niet teveel afwijkt van de tarieven in hoofdstuk 3. Als u dan eenmaal een tarief heeft lees dan hoofdstuk 4 over offertes.

In de meeste gevallen heeft u dan een goed uitgangspunt voor uw tarief. Bovendien hebt u tijdens dat proces voldoende argumenten gevonden om uw tarief te kunnen rechtvaardigen.

De prijs of het tarief is een van de belangrijke bestanddelen van een bedrijfsstrategie. De prijs hangt ook nauw samen met de andere bestanddelen van het bedrijfsbeleid. Starters, freelancers en kleine zelfstandigen kunnen niet met hun prijzen gaan stunten. Kwaliteit is voor deze groep het beste verkoopargument.

Uiteindelijk is het beter om een prijs te vragen die de klant bereid is te betalen. Daar achter komen is de kunst. Wij hopen dat dit boek daar een bijdrage aan kan leveren.

Var of geen Var

VAR of geen VAR? De wetgeving gaat veranderen momenteel leven we in een grijs gebied. Beschouwt de belastingdienst u als zzp'er of als werknemer? In de ZZP Gids gaan we in op deze vraag. Zodat u geen twijfel hoeft te hebben over uw status.

Minimumtarief

Het huidige kabinet heeft als voornemen om een tarief van 15 euro (of wellicht 18 euro) te als minimumtarief te beschouwen. Wie minder verdient is geen zelfstandige.