

Arbeidsmarkt

HOE ONTWIKKELT HET ZZP-TARIEF
ZICH BINNEN DE ARBEIDSMARKT?



inleiding

Wat leuk dat je deze whitepaper over de tariefontwikkelingen van zzp-ers hebt gedownload!

In ons vorige artikel hebben we het gehad over de krapte op de arbeidsmarkt en hebben we een aantal ontwikkelingen belicht die laten zien dat de arbeidsmarkt langzaam weer tot rust komt. Toch is de krapte nog niet voorbij. Dit zien we ook terug in de tariefontwikkeling van zzp-ers.

Om die reden ligt nu dit whitepaper voor je. Hierin zullen we het hebben over welke ontwikkelingen er momenteel gaande zijn die invloed hebben op de hoogte van het zzp-tarief, de oorzaak van deze ontwikkelingen en geven we praktische tips over het verhogen van jouw tarief.

Veel leesplezier!

inhoud

**WELKE TARIEFONTWIKKELINGEN ZIJN ER VOOR
ZZP-ERS?**

1

WAT IS DE OORZAAK VAN DEZE ONTWIKKELINGEN?

5

**TARIEFONTWIKKELINGEN PER BEROEPSGROEP
UITGELICHT**

9

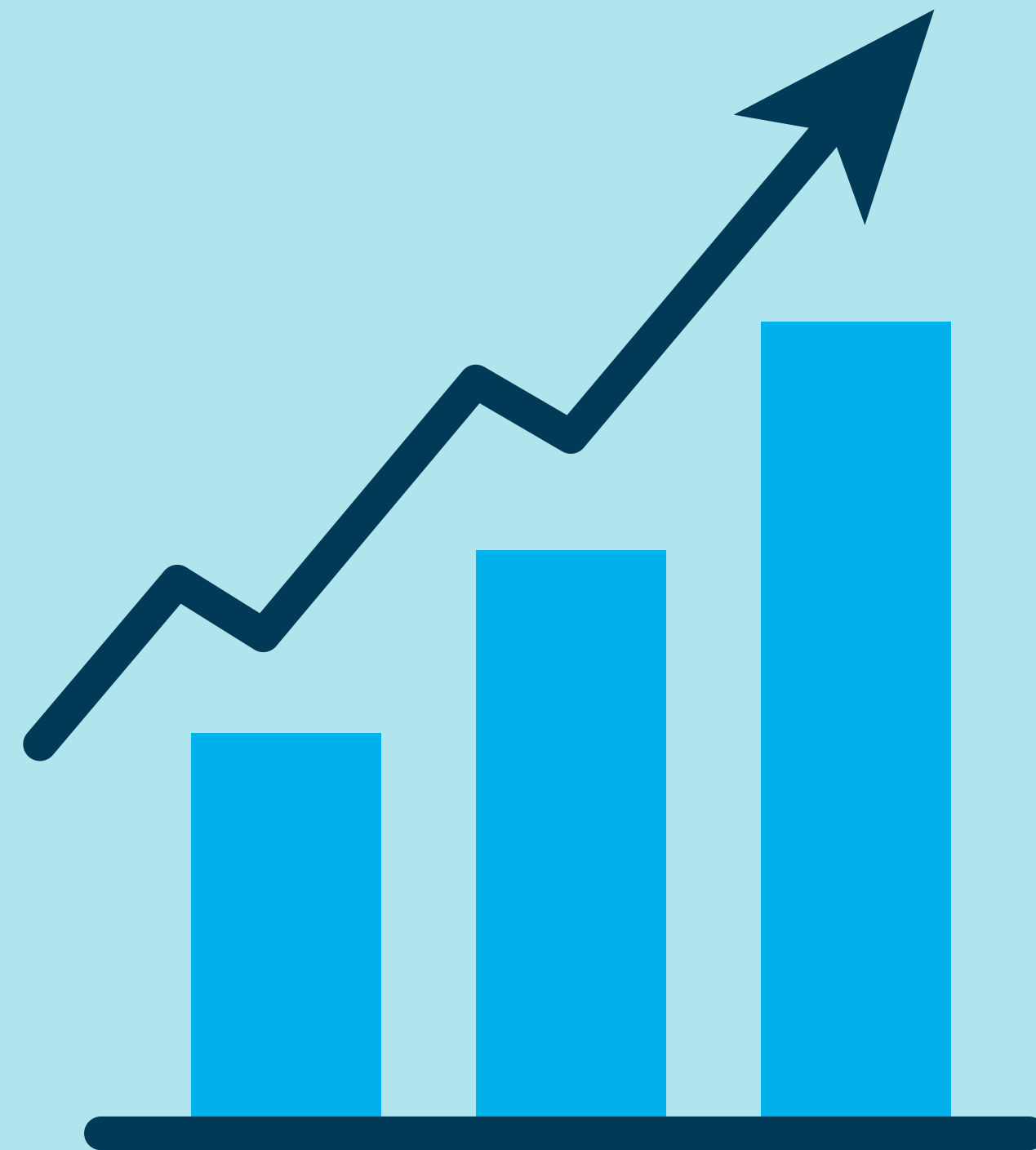
**PRAKTIJK: HOE VERHOOG JE ALS ZZP-ER JOUW
TARIEF?**

15



1 Welke tariefontwikkelingen zijn er voor zzp-ers?

Arbeidsmarkt data specialist Intelligence Group heeft in samenwerking met HR-dienstverlener HeadFirst Group een tariefvoorspellingsmodel ontwikkelt. Daaruit kwam de verwachting dat in het jaar 2022 de tarieven van zzp-ers met gemiddeld 7 procent stijgen, een sterke toename! Het tarief van de hoogopgeleide professional stijgt naar verwachting gemiddeld met 5 procent, waar de tariefstijging van praktisch opgeleiden naar verwachting het meest stijgt met 10 procent.



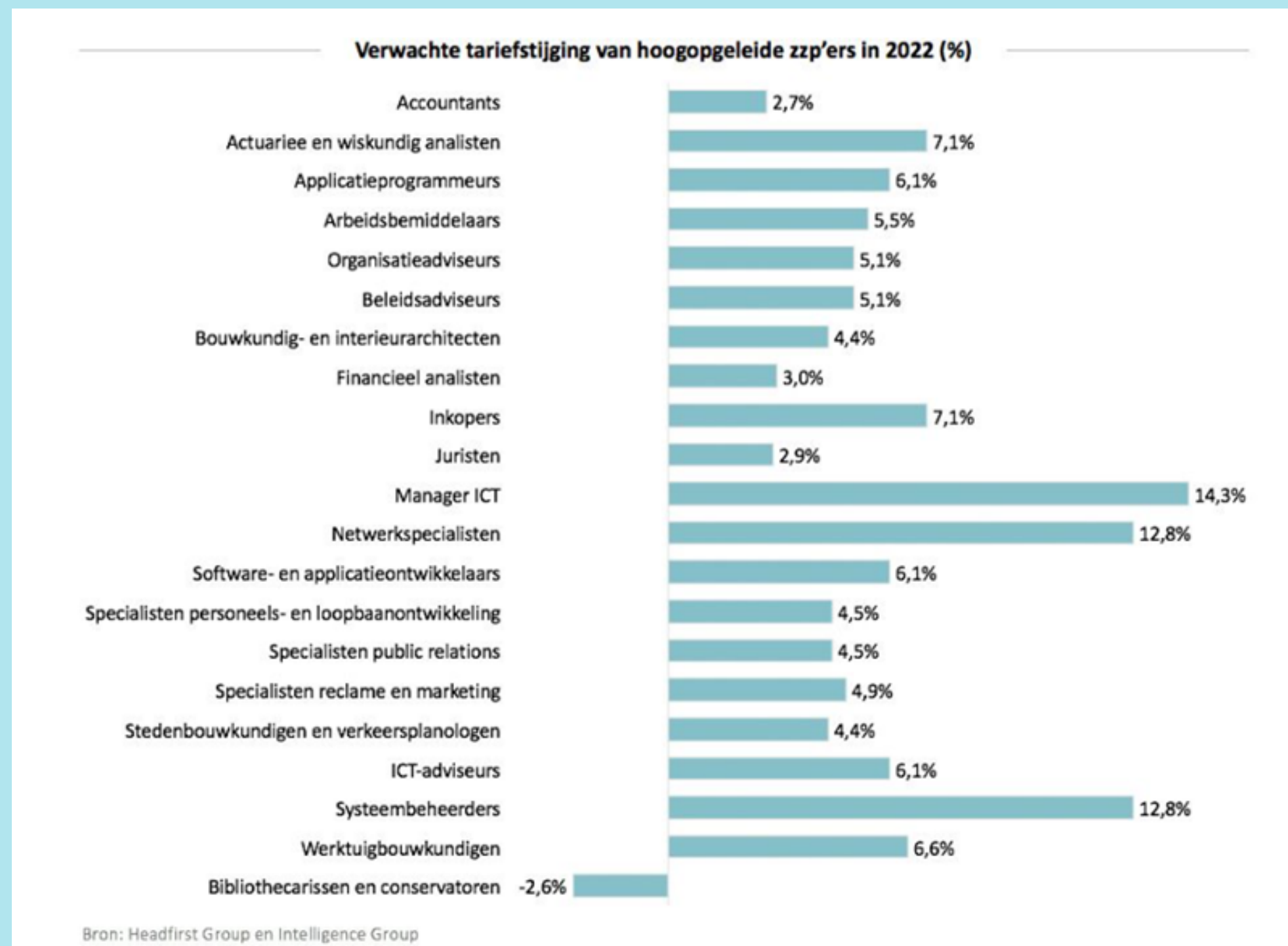
2 Wat is de oorzaak van deze ontwikkelingen?

De oorzaak van deze stijging ligt voornamelijk in de schaarste op de arbeidsmarkt. Toch is dit niet de enige oorzaak. Volgens het tariefvoorspellingsmodel van Intelligence Group & HeadFirst Group liggen nog een aantal factoren ten grondslag. Dit zijn o.a. inflatie, economische groei, inkomensontwikkeling van zzp-ers en de vacaturegraad. Volgens directeur en oprichter van Intelligence Group Geert-Jan Waasdorp verhogen de tarieven van zzp-ers ieder jaar constant met 1,8 procent. Daarbij speelt de inflatie een grote rol, maar ook het aantal openstaande banen is hierop van invloed. Naarmate het aantal openstaande vacatures daalt of stijgt, beweegt het tarief van zzp-ers mee.



3 Tariefontwikkelingen per beroepsgroep uitgelicht!

De verschillen in tariefontwikkeling zijn groot. Zo zien we dat financieel analisten een stijging van 3% kunnen verwachten en specialisten personeels- en loopbaanontwikkeling een stijging van 4,5% zien. Ook arbeidsbemiddelaars gaan er op vooruit met 5,5%. De beroepsgroep die de grootste tariefstijging (ruim 14%) kunnen verwachten zijn ICT-managers, in tegenstelling tot bibliothecarissen en conservatoren die er naar verwachting met -2,6% op achteruit gaan.



Zzp-ers vinden het vaak niet makkelijk het uurtarief te verhogen. Toch is dit als gevolg van de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt en inflatie misschien wel het juiste moment. Maar hoe geef je zo'n tariefstijging door? En hoe doe je dit zonder klanten te verliezen?

1 Wat heb je nodig?

Zzp-ers zijn over het algemeen, in tegenstelling tot werknemers in loondienst, afhankelijk van de eigen inzichten en onderhandeling over het tarief. Als je jarenlang voor hetzelfde tarief hebt gewerkt, kan het lastig zijn klanten te laten weten dat je een hoger tarief gaat vragen. Vanzelfsprekend bereken je jouw tarief op basis van wat je nodig hebt, bijvoorbeeld een auto of een laptop. Daarnaast maak je verzekeringskosten en kosten voor bijvoorbeeld scholing en reclame.

2 Hoe veel ben je waard?

Een tweede factor die je mee kunt nemen in de hoogte van jouw tarief is hoeveel je waard bent. Hierbij komt de krapte op de arbeidsmarkt kijken. Naarmate de vraag verhoogt en er schaarste heerst binnen jouw vakgebied, kan het gerechtvaardigd zijn om jouw tarief te verhogen. Hierbij is het belangrijk dat de tariefstijging wel in verhouding is, je kunt bijvoorbeeld een jaarlijkse verhoging in lijn met de inflatie opnemen in jouw overeenkomst.

3 Geef uitleg

Leg uit waarom je een hoger tarief vraagt. Dit is erg belangrijk. Opdrachtgevers willen vaak weten waarom een tariefstijging plaatsvindt. Ze willen deze stijging begrijpen en kunnen rechtvaardigen. Wat vaak ook goed werkt is om bij bestaande opdrachtgevers de tariefstijging op tijd door te geven, zo'n zes tot acht weken voordat deze ingaat. Zo geef je hen het gevoel dat ze belangrijk voor je zijn en worden voorgetrokken door bijvoorbeeld nog een paar maanden voor het oude tarief te werken. Bij nieuwe opdrachtgevers kun je de tariefwijziging al in laten gaan.

4 Overleg

Geef de prijswijziging door in een overleg met jouw opdrachtgever. Op die manier kun je de tariefstijging verantwoorden en uitleggen en leg je er niet de nadruk op. Krijg je te maken met bezwaar? Je kunt jouw antwoorden op vragen van de opdrachtgever van tevoren al (deels) voorbereiden. Blijf vooral stevig in je schoenen staan en doe geen stapje terug, anders ben je zo weer terug bij af. Wanneer een opdrachtgever echt niet akkoord gaat met jouw tarief kun je hen aanbieden in termijnen te betalen of kun je wat minder diensten aanbieden.

Veel succes!

Bij Staffing Force vinden we het belangrijk dat onze interim professionals een marktconform tarief verdienen, zeker met oog op de krappe arbeidsmarkt. Ben je op zoek naar een opdracht binnen Finance of HR? Of heb je andere vragen naar aanleiding van deze whitepaper? Neem dan vrijblijvend contact met mij op en ik help je graag verder!



Aron Kosten

New Business Manager



: 06-21702310



: 020-5811000



: aron@staffingforce.nl

www.staffingforce.nl

Johan Huizingalaan 400

1066 JS AMSTERDAM

Gebouw B3



: 020 58 11 000



: info@staffingforce.nl

Bronnen

CONSULTANCY.NL. (2022, 11 JANUARI). TARIEF VAN HOOGOPGELEIDE ZZP'ERS MET 5% OMHOOG IN 2022. GERAADPLEEGD OP 10 APRIL 2022, VAN [HTTPS://WWW.CONSULTANCY.NL/NIEUWS/38633/TARIEF-VAN-HOOGOPGELEIDE-ZZPERS-MET-5-OMHOOG-IN-2022](https://www.consultancy.nl/nieuws/38633/tarief-van-hoogopgeleide-zzpers-met-5-omhoog-in-2022)

NU.NL. (2022, 4 APRIL). HOE VERHOOG IK MIJN TARIEF ZONDER KLANTEN WEG TE JAGEN? NU - HET LAATSTE NIEUWS HET EERST OP NU.NL. GERAADPLEEGD OP 10 APRIL 2022, VAN [HTTPS://WWW.NU.NL/ONDERNEMEN/6185449/HOE-VERHOOG-IK-MIJN-TARIEF-ZONDER-KLANTEN-WEG-TE-JAGEN.HTML](https://www.nu.nl/ondernemen/6185449/hoer-verhoog-ik-mijn-tarief-zonder-klanten-weg-te-jagen.html)

REDACTIEFLEXMARKT. (2021, 17 DECEMBER). TARIEVEN FLEXKRACHTEN STIJGEN IN 2022 DOOR PERSONEELSTEKORT. FLEXMARKT. GERAADPLEEGD OP 10 APRIL 2022, VAN [HTTPS://WWW.FLEXMARKT.NL/BRANCHEINFORMATIE/TARIEVEN-FLEXKRACHTEN-STIJGEN-IN-2022-DOOR-PERSONEELSTEKORT/?VMN_SSO_IDENTIFIER=NOTFOUND](https://www.flexmarkt.nl/brancheinformatie/tarieven-flexkrachten-stijgen-in-2022-door-personeelstekort/?VMN_SSO_IDENTIFIER=NOTFOUND)

SNIP, Y. (2022, 24 JANUARI). IN 2022 TARIEFSTIJGING VAN 7 PROCENT VOOR ZZP'ERS EN GEDETACHEERDEN - HEADFIRST GROUP. HEADFIRST.GROUP. GERAADPLEEGD OP 10 APRIL 2022, VAN [HTTPS://HEADFIRST.GROUP/NIEUWS/IN-2022-TARIEFSTIJGING-VAN-7-PROCENT-VOOR-ZZPERS-EN-GEDETACHEERDEN/#:%7E:TEXT=IN%202022%20TARIEFSTIJGING%20VAN%207%20PROCENT%20VOOR%20ZZP'ERS%20EN%20GEDETACHEERDEN,-15%20DECEMBER%202021&TEXT=FLEXIBEL%20WERKENDEN%2C%20MEER%20SPECIFIEK%20ZZP,GEMIDDELD%20MET%205%20PROCENT%20OVERHOGEN](https://headfirst.group/nieuws/in-2022-tariefstijging-van-7-procent-voor-zzpers-en-gedetacheerden/#:%7E:TEXT=IN%202022%20TARIEFSTIJGING%20VAN%207%20PROCENT%20VOOR%20ZZP%20ERS%20EN%20GEDETACHEERDEN,-15%20DECEMBER%202021&TEXT=FLEXIBEL%20WERKENDEN%2C%20MEER%20SPECIFIEK%20ZZP,GEMIDDELD%20MET%205%20PROCENT%20OVERHOGEN).