

Blog: Tussentijds je uurtarief verhogen vanwege de inflatie



Een ongekend hoge inflatie, een sterk groeiende economie en een overhitte arbeidsmarkt: drie redenen om je uurtarief als zzp'er te verhogen. Maar kan dat ook gedurende het kalenderjaar? En hoe pak je dat aan? Ontdek het in dit artikel:

- Inflatie naar recordhoogte
- Gevolgen voor jouw uurtarief
- Tussentijds je tarief verhogen
- Zo beargumenteer je een tariefsverhoging

In augustus steeg de inflatie naar 12 procent. Dat is de grootste stijging ooit, meldt het CBS. Daarmee wordt het dagelijks leven steeds duurder. Vooral de prijzen van gas en stroom zijn gestegen, maar ook boodschappen zijn flink duurder geworden. Om lage inkomens te ondersteunen, wil het kabinet het minimumloon volgend jaar met 10 procent verhogen. Ook in veel cao's is een loonsverhoging afgesproken. Maar als zzp'er bepaal je zelf je uurtarief. Wil je de hoge inflatie enigszins compenseren? Dan is het aan jou om nieuwe afspraken te maken met je klanten of opdrachtgevers. In dit artikel helpen we je om een tariefsverhoging te beargumenteren.

Gevolgen voor jouw uurtarief

Hogere reiskosten, stijgende inkooprijzen en meer kantoorkosten: ook als ondernemer merk je de gevolgen van de inflatie in je portemonnee. Toch zijn veel ondernemers nog huiverig om de

hogere kosten door te berekenen aan hun klanten, blijkt uit [onderzoek van Knab](#). Slechts vier op de tien ondervraagde zzp'ers hebben hun tarieven de afgelopen tijd verhoogd, gemiddeld met 5 procent. De meeste zzp'ers verhogen hun tarieven niet, vaak uit angst om klanten of opdrachten kwijt te raken. Toch is een verhoging van je uurtarief onder de huidige omstandigheden goed te verdedigen. Doe je dat niet? Dan zul je de inflatie extra hard voelen. Bovendien neemt de krapte op de arbeidsmarkt nog altijd toe. Tegenover elke 100 werklozen staan inmiddels 143 vacatures. Bedrijven zijn continu op zoek naar versterking, waardoor ze eerder bereid zijn om meer te betalen.

Tussentijds je tarief verhogen

Een gebruikelijk moment om je uurtarief te verhogen is aan het begin van een kalenderjaar, met ingang van 1 januari. Maar waar de inflatie in december vorig jaar ruim 6 procent bedroeg, is deze inmiddels bijna verdubbeld. De Russische inval in Oekraïne eind februari heeft de prijzen nog verder opgedreven. Stijgen jouw kosten als ondernemer? Dan kun je de hogere kosten compenseren door zelf je prijzen te verhogen.

Zo beargumenteer je een tariefsverhoging

Ga in gesprek met je klanten en wees transparant. Zorg voor een goede onderbouwing van je tariefsverhoging, bijvoorbeeld aan de hand van de [inflatiecijfers](#) van het CBS. Zijn de prijzen van de grondstoffen of materialen die jij nodig hebt sterk gestegen, waardoor je marge in het gedrang komt? Vertel het jouw klanten, zodat zij begrijpen waarom je jouw prijzen verhoogt. Als jouw klanten het gevoel hebben dat zij een eerlijke prijs betalen voor jouw dienst of product, dan zullen ze eerder meegaan in een prijsverhoging. Houd ook de concurrentie goed in de gaten, maar richt je vooral op de toegevoegde waarde die jij levert. Een goede opdrachtgever kiest voor jouw kwaliteit en professionaliteit. Lees ook ons blog '[De kunst van het onderhandelen](#)'.