

Wat verdienen eigen rijders en wat krijgen ze?

Prijzen ontstaan door vraag en aanbod. Al jaren zit dat scheef in transport. Transport is voor u belangrijk, maar voor de meeste afnemers van transport is het dat niet. Het produkt is al klaar en moet zo snel mogelijk, maar vooral zonder verdere kosten naar de klant. De transportondernemer rekent uiteraard wel, maar bij stilstand is het verlies veel groter dan met een te lage prijs doorrijden en als er vaste route's worden gereden (lijndiensten) dan is verlies snel gemaakt. Als eenling kun je al helemaal niet zelf de prijs bepalen. Het inkomen van de meeste eigenrijders wordt derhalve bepaald door hun opdrachtgever, maar wat er nu precies wordt betaald, is zeker ook geen bekend gegeven.

Wij maken uiteraard bij onze klanten overzichten en jaarrekeningen waarin het precies staat, maar om dat nu aan de grote klok te hangen, daar is geen klant van ons toe bereid. Algemeen bent u het echter wel met mij eens dat u te weinig ontvangt en meer verdient! In onze boekjes reiken we een aantal manieren aan, maar de markt bepaalt toch voor een belangrijk deel de prijs en die markt is niet transparant. Zelfs bij dezelfde opdrachtgever worden wel eens verschillende prijzen gerekend. Vervelend is ook dat er collega eigen rijders zijn, die gewoon niet kunnen rekenen en denken dat hun opdrachtgever het het beste met hun voor heeft, wat soms ook zo is, maar veelal ook niet. De transport-sector staat er al jaren beroerd voor en wil een beetje transportbedrijf nog wat verdienen, dan moet hij eigen rijders inschakelen. Een eigen rijder krijgt dus automatisch al minder dan een chauffeur in loondienst, maar loopt wel aanzienlijk meer risico's en houdt weliswaar netto -als alles goed gaat- wel wat meer over als een chauffeur in loondienst, maar heeft wel aanzienlijk meer kopzorgen en werkt aanzienlijk meer uren (maar moet zich ook aan de rij- en rusttijden houden en kan dus daarom alleen al praktisch niet ontzettend veel uren maken...). Globaal geven we onderstaand een overzicht van wat wij vinden dat u zou moeten ontvangen per kilometer en per jaar bij een aantal kilometers en uren. Ik beperk me maar tot de chauffeurs met de grotere trekkers. De vrachtauto's, solo of met aanhanger en de koerier-achtigen (niet beledigend bedoeld, maar de meeste eigen rijders hebben alleen een trekker) laat ik hier even buiten beschouwing.

Wat moet u verdienen?

We gaan er gewoon vanuit dat u aan het einde van het jaar een bepaald bedrag netto moet hebben overgehouden en dat bedrag moet bij een 50 à 60-urige werkweek toch wel een jaarbedrag zijn van € 35.000,-, of per week € 675,-. Daar moet dan nog wel het eten van worden betaald, al is dat (deels) een aftrekpost, maar de belasting is al betaald, pensioen, ziekenfonds en ziektewet (AOV) ook, oftewel te vergelijken met een chauffeur in loondienst.

En wat verdient een chauffeur in loondienst eigenlijk? Er wordt veel geklaagd en inderdaad is het basissalaris niet overbemeten, maar bij het genoemde aantal uren is een salaris netto haalbaar van € 30.000,- per jaar en voorwaar: dat is wel een directeur-salaris hoor! Oké als de overuren wegvallen dan is het vaak in de buurt van de € 20.000,-, maar dan heb je nog steeds een heel vrije baan waarbij je veel van de wereld kunt zien, weinig kopzorg hebt en bij het laatste bedrag ook nog volop vrije tijd. De praktijk is wel eens anders, ik weet het.

Terugkomende op ons netto bedrag wat de eigen rijder zou moeten verdienen (netto € 35.000,-). Het komt helaas niet zoveel voor. De meeste mogen blij zijn als ze een netto loon van € 25.000,- overhouden. Om direct nu eens iets te noemen wat je kunt nalezen in de eigen jaarrekening, de winst uit onderneming moet ongeveer € 33.000,- bedragen om € 25.000,- over te houden. LET WEL het is bij iedereen anders, staar je er dus niet geheel blind op!

Maar dat was niet wat je zou moeten verdienen. We hadden het over € 35.000,- per jaar en de winst uit onderneming is dan veel hoger (meer belasting en in verhouding minder aftrekposten). Deze zal dan ongeveer moeten uitkomen op € 45.000,-. Bij 50 à 60 uren per week en 47 weken en een gemiddelde van 60 km/uur (normaal bij internationale ritten) komen we op 155.000 km per jaar (Degene die meer kilometers rijden maken dus meer uren of meer weken of beide). De vraag is of

het met dat aantal weken nog wel kan overigens. Op grond van het arbeidstijdenbesluit is 48 uur per week gemiddeld het maximum en dan komen we bij 47 weken op maximaal 135.000 km. Normaal bestaat ongeveer een derde van de omzet uit brandstof. Eveneens ongeveer een derde wordt overgehouden, dus loon, maar dit is wel heel grof. We doen het wat preciezer.

Brandstof:

We weten het aantal kilometers, maar gaan rekenen met 140.000 km. We weten bij dat aantal km wat we ongeveer aan brandstof kwijt zijn. We zijn ongeveer 45.000 liter kwijt (ongeveer 1 op 3,1) en dat gaat je dus ongeveer € 43.000,- (bij een brandstofprijs van € 0,95 ongeveer na korting) kosten (2015 is het voor het eerst weer eens ruim onder de euro en dat scheelt al snel € 10.000,- per jaar, 2014 was ook al dalende, 2013 was stabiel, in 2012 een stijging van ca 6.000,-, in 2010-2011 meer dan € 8.000,- en 2007-2008 ook al € 6.000,- stijging overigens);

Onderhoud:

Reparatie, onderhoud en banden vertegenwoordigen bij alleen een trekker ook al gauw 5 cent per kilometer en bij 140.000 km is dat dus € 7.000,- (er is een dalende tendens op dit onderdeel);

Verzekering, belasting:

Dan is er nog verzekering, belasting en eurovignet. Dit kost je per jaar ongeveer € 6.500,-;

Afschrijving:

Op de trekker moet worden afgeschreven. Bij een auto van € 95.000,- en zes jaar afschrijven hebben we het over een dikke € 14.000,- (uiteraard is er een restwaarde) per jaar;

Financiering:

Het ding moet gefinancierd worden. De rente is wel laag. Het kost u tegenwoordig nog € 2.500,- per jaar;

Telefoon:

Bellen en andere communicatie is toch duur geworden. Reken maar een bedrag per jaar van minimaal € 4.000,-;

Reis- en verblijfskosten:

Je moet wat eten onderweg. Er is een vast bedrag voor internationaal aftrekbaar en nationaal kunnen de bonnen worden overlegd. Het komt al gauw in de buurt van € 5.000,- per jaar;

Indirecte kosten:

Blijven nog over de kantoorkosten en wat algemene kosten. Is het mogelijk om zelf de boekhouding te doen?

Met een laptop en de vele wachturen eigenlijk best wel als je er een beetje gevoel voor hebt, maar nu

we toch zoveel verdienen: we besteden het maar uit en we sponsoren ook de plaatselijke voetbalvereniging.

De bank wil ook nog wat kostenvergoeding voor de betalingen op de rekening-courant (nou ja, dat is tegenwoordig ook niet weinig meer). Dit kost dan in totaliteit nog eens € 8.000,- per jaar.

Nu we alle kosten hebben en weten wat we willen verdienen komen we op een bedrag per kilometer: immers salaris € 45.000,- + brandstof € 43.000,- + onderhoud € 7.000,- + verzekeringen etc € 6.500,-

+ afschrijvingen € 14.000,- + financiering € 2.500,- + telefoon € 4.000,- + eten € 5.000,- + indirecte kosten € 8.000,- =

€ 135.000,- jaaromzet bij **140.000 werkelijke km** of per km **€ 0,964.**
(tarief oktober 2015)

En dan houden we ongeveer € 33.500,- netto over, maar daar moet het eten onderweg wel van worden betaald.

Werkelijke vergoeding wel te verstaan en werkelijke kilometers. Wordt er gereden tegen computerkilometers, dan wel rekenen met de kilometerteller en niet met het gefactureerde. Als nu bijvoorbeeld 135.000 km vergoed worden dan is plotseling al het netto te besteden bedrag gedaald tot € 30.750,- per jaar.

Als er kosten worden gemaakt voor een (eigen?) trailer, voor tol etc., moet dat allemaal ook weer bij de omzet op om toch hetzelfde resultaat te krijgen. De meeste eigen rijders halen echter het aantal kilometers niet. Ze blijven steken bij 130.000 km en dan moet de vergoeding per kilometer al aanzienlijk hoger zijn om hetzelfde resultaat te halen. We geven onderstaand een staffeltje. Dit is naar de situatie van oktober 2015 voor een kale trekker zoals boven aangegeven en bij privé wordt geen rekening gehouden met extra aftrekken zoals een huis.

Hier rekenen we **met 5000 km werkelijk verbruik meer:**

Aantal km berekend = minimale omzet = per kilometer

om toch een netto resultaat van € 33.500,- te behalen:

100.000 km = € 122.500,- = € 1,225

120.000 km = € 129.600,- = € 1,080

140.000 km = € 137.200,- = € 0,980

160.000 km = € 144.000,- = € 0,900

180.000 km = € 151.200,- = € 0,840

Overigens bij 180.000 km en 47 weken onderweg per jaar maakt u rijdend ongeveer 63 uren (gemiddeld 60 km/uur) per week. Neemt u in het geheel geen vakantie, dan nog zit u op bijna 58 uren in de week te sturen... **Vergeet dus die weken van 3500 km maar. 3000 km is gewoon het maximale tegenwoordig en dat is ongeveer 140.000 per jaar!** Maakt u meer kilometers dan heeft u zeker een probleem met de arbeidstijdenwet en die digitale tachograaf blijft maar piepen.. Dit is wat anders uiteraard met dubbele bemanning, maar dan zijn de (arbeids)kosten ook hoger. U heeft wellicht uw broer bij u, maar als dat niet zo is en u gebruikt zijn kaart wel, is de boete minimaal € 2.300,- en ze gaan u binnenstebuiten keren. Nog niet meegemaakt en veel gedoe..

Let wel nogmaals verreden kilometers minus 5000 km is hier gedeclareerde kilometers en bij dit netto bedrag is wel de arbeidsongeschiktheidsverzekering, het pensioen en de ziektekostenverzekering betaald!

U kunt altijd bij ons een adviesgesprek aanvragen. Er zijn kosten aan verbonden, maar u weet dan veel beter waar u om moet denken. Kijk eens op uw reactie.

We hebben een rekenblad in de aanbieding waarmee u uw eigen situatie ook kunt berekenen. Klik hier Altijd up to date. Wilt u nog niets bestellen maar wel even snel rekenen? klik hier dan. (de berekening is van 2013).

Einde 2008, geheel 2009 en 2010 waren slecht tot heel slecht voor de transportsector. In 2011 was er een kleine opleving maar 2012 heeft geen herstel gegeven en ook in 2013 en een deel van 2014 stonden prijzen weer onder druk. Door de lagere brandstofprijzen is het vanaf die tijd wel beter. Probeer het bovenstaande als minimum aan te houden. Bedenk daarbij dat u in 99% van de gevallen voor de opdrachtgever goedkoper bent dan eigen personeel, vooral buiten de normale uren,

Tekst gelijk aan pagina www.erc.nl/verdiene1.html van oktober 2015.

© ERC Sint Nicolaasga

tenminste als er niet een leger aan vrachtauto's ongebruikt achter op het erf staat..... Normaal zorgt u nog voor enige winst voor deze transportondernemer. Het is begrijpelijk dat hij/zij dat op peil wil houden, maar u moet niet mee te gaan in de spiraal naar beneden. Als u bij een onderneming werkt die uitsluitend werkt met eigenrijders, dan is de kans op een goede prijs niet groot en uw risico hoger omdat er dan ook vaak minder activa (eigendommen) in de onderneming zitten al zijn er altijd uitzonderingen.

Na enige zeer dramatische jaren zien we nu weer wat betere cijfers, maar ze zijn nog steeds niet super. Blijf denken aan de prijs en het aantal kilometers, want zoals het was, moet het niet weer worden, maar bedenk ook dat er wel degelijk ook voorgaande jaren eigenrijders waren die wel een goed resultaat halen.

10 februari 2004 , gewijzigd 03-2005, 02-2007, 01-2008, 04-2010, 02-2011, 09-2012, 11-2013 en 10-2015.

Eigen Rijders Centrum (www.erc.nl)
Sint Nicolaasga
+31 513-434146