

Consultancy Industry Report

2024

Zet marktontwikkelingen
om in commerciële
kansen voor jouw
consultancybureau



Your *flow* to success

Hi consultant,

De markt waarin consultancybureaus opereren verandert snel. Krapte op de arbeidsmarkt, recessie en de opkomst van innovatieve tools zorgen voor risico's én kansen voor de continuïteit van bureaus. Uit ons onderzoek en gesprekken met de markt blijkt dat veel consultants nu kiezen voor meer financiële zekerheid. Focus je op commerciële kansen? Of besteed je meer aandacht aan je bedrijfsvoering om efficiënter te werken?

Welke marktontwikkelingen jouw groei beïnvloeden en welke keuzes branchegenoten maken, lees je in dit nieuwe Consultancy Industry Report. Het rapport combineert de uitkomsten van ons onderzoek met praktische tips om marktontwikkelingen om te zetten in groeikansen.

Het Industry Report is onderdeel van periodieke onderzoeken die Simplicate uitvoert en publiceert. Lees bijvoorbeeld ook het Consultancy Benchmark Report, waarin je de cijfers van jouw bureau vergelijkt met de markt. Met deze rapporten bieden we je inzichten en adviezen om je volle potentieel te bereiken.



Peter Hager

CEO bij Simplicate CRM-software

Onderzoeks- verantwoording

Dit Industry Report is een onderzoek naar ontwikkelingen in de consultancybranche. Meer dan 100 partners, eigenaren, projectmanagers en bureaumanagers van bureaus met 5 tot 100 medewerkers namen deel aan het onderzoek, via een enquête of diepte-interviews. Daarnaast maakten we gebruik van aanvullende bronnen. Dit overzicht vind je op pagina 22.

77%

...van de consultancybureaus is dit jaar **meer** bezig met het verbeteren van het financiële resultaat van hun bureau ten opzichte van 2023.

Inhoud

Belangrijkste inzichten	4
1 Marktontwikkeling: Krapte op de arbeidsmarkt	8
Aankondiging Consultancy Benchmark Report	11
2 Marktontwikkeling: Toenemende rol innovatietools	12
U Interview Been MC: 'In een voorzichtige markt maakt Been Management Consulting meer impact door te investeren in mensen'	15
3 Marktontwikkeling: Minder opdrachten door recessie	18
Nawoord	21
Bronnen	22

Belangrijkste inzichten

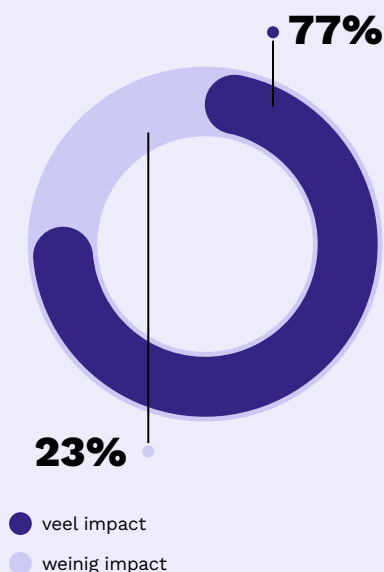
Veranderende markt vraagt om strategische keuzes

De markt waarin consultancybureaus opereren staat niet stil. De impact van krapte op de arbeidsmarkt, de opkomst van innovatietools en minder opdrachten door de recessie is voelbaar. Daarom moeten bureaus steeds duidelijker prioriteiten stellen om hun bedrijfsvoering op orde te houden. Bureaus die hun winstmarge willen vergroten, staan voor een keuze: investeren in uitbreiding van hun klantportfolio of hun interne bedrijfsvoering verbeteren?

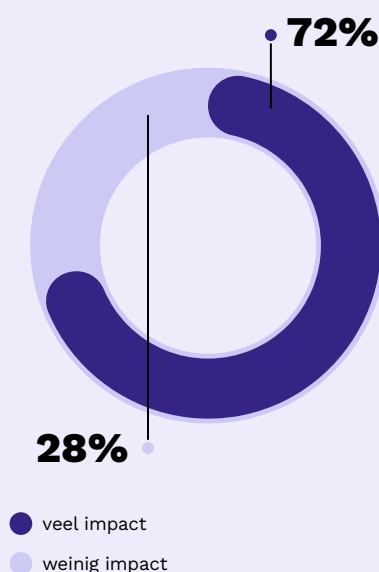
Meer focus op financieel resultaat

Als gevolg van de veranderende markt en door de opkomst van tools die financieel inzicht gemakkelijker maken, richt een groot deel van de bureaus (77%) zich meer op hun financiële resultaten dan voorgaande jaren. Consultancybureaus zetten massaal in op het verbeteren van hun declarabiliteit en het vergroten van hun winstmarges. Dat doen ze op twee manieren: aan de ene kant proberen ze meer nieuwe klanten binnen te halen of bestaand werk uit te breiden, aan de andere kant focussen ze zich meer op budgetbewaking.

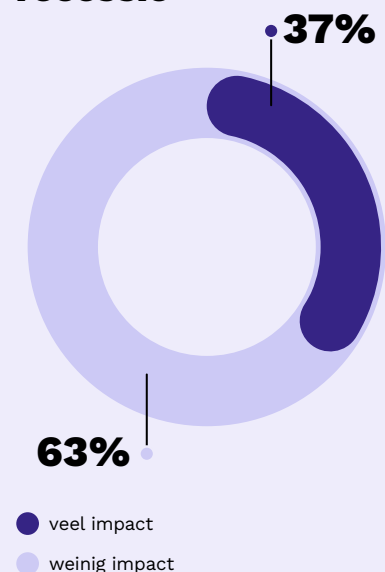
Impact **krapte op de arbeidsmarkt**



Impact **toenemende rol innovatietools**



Impact **minder opdrachten door recessie**



Korte termijn: investeren in personeel en klantportfolio

We vroegen bureaus welke acties zij vanwege de marktontwikkelingen ondernemen voor de korte en lange termijn. Op korte termijn versterken veel bureaus hun marktpositie door te investeren in werving en behoud van personeel (73%) of door hun werkgeversmerk aantrekkelijker te maken (55%). Zo behouden ze kwaliteit en expertise. Daarnaast vergroten bureaus hun winst door uitbreiding van het klantportfolio en verhoging van tarieven. Een deel kijkt ook hoe ze met AI efficiënter kunnen werken (59%).

- **73%** van de bureaus investeert in werving en behoud van personeel
- **59%** van de bureaus verhoogt hun tarieven
- **59%** is actief bezig om AI te integreren in het werk
- **55%** is bezig om de werkomgeving aantrekkelijker te maken
- **50%** is bezig om het klantportfolio uit te breiden



“Vroeger hadden we meer opdrachten voor een halfjaar tot een jaar. Nu kiezen opdrachtgevers er vaak voor niet meer dan een kwartaal vooruit te kijken.”



Frank Beentjes
Finance & control manager

[Lees het volledige interview op pagina 15](#)

Strategische focus voor 2024: marges verbeteren

Om op langere termijn de bedrijfsvoering te verbeteren, kijken consultancybureaus eerst naar buiten: hoe kunnen zij het klantportfolio vergroten en welke diensten kunnen zij uitbreiden of aanpassen? Daarna richten ze hun blik op de interne bedrijfsvoering, zoals het verhogen van de declarabiliteit. Door meer focus op budgetbewaking en verhoogde tarieven willen consultants hun marges verbeteren en de continuïteit van hun bureau garanderen.

Top 7 prioriteiten van consultancybureaus

Uit onderzoek blijkt dat bureaus zo hun bedrijfsvoering in 2024 verbeteren:

- 1 Uitbreiden klantportfolio
- 2 Uitbreiden of aanpassen van diensten
- 3 Meer focus op budgetbewaking
- 4 Tarieven verhogen
- 5 Up- of cross-sell van bestaande klanten
- 6 Productiviteit verhogen
- 7 Bedrijfsprocessen automatiseren



Op welk vlak wil jij de prestaties van je bureau verbeteren?

Om groeikansen te pakken, is het zaak je bedrijfsvoering op orde te hebben. Dat begint bij de analyse van je bureau over drie assen: je businessmodel, flow en inzichten.

1 Businessmodel

Vanuit je businessmodel bepaal je realistische omzetdoelstellingen: hoeveel omzet is nodig om alle kosten te dekken? Hoeveel capaciteit is er? Welke tarieven en productiviteitstargets hanteer je om de doelstellingen te behalen? Het maakt je bewust van het potentieel van jouw bureau.

2 Flow in je bedrijfsvoering

Creëer flow in je bedrijfsvoering voor de gehele klantreis. Start met heldere afspraken met opdrachtgevers, registreer tijd, bewaak de budgetten en zorg dat je efficiënt kan factureren. Door zo vroeg mogelijk financiële afspraken te maken en deze goed te bewaken, voorkom je verrassingen en verbeter je je omzetprognoses.

3 Inzichten op orde

Periodiek meet je de prestaties van je bureau. Je weet welk type werkzaamheden goed presteert en hoe het financiële resultaat zich verhoudt tussen verschillende projecten. Leer van de resultaten en zet verbeteringen om naar kansen binnen je businessmodel.

Hoe presteren andere consultancy bureaus op deze onderdelen?



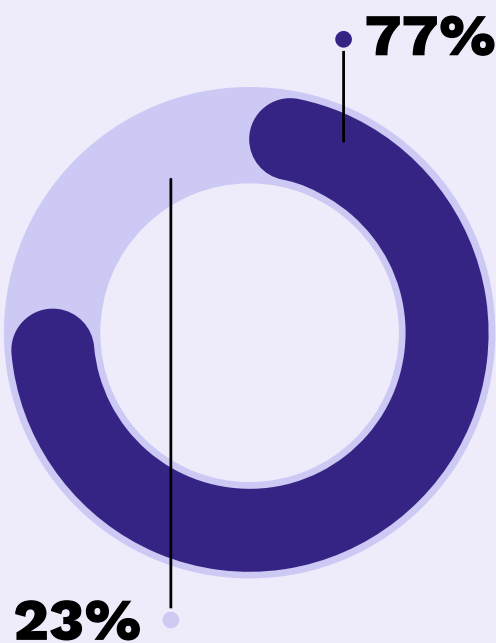
1

Marktontwikkeling:

Krapte op de arbeidsmarkt

Ook in 2024 staan consultancybureaus voor een uitdaging. Door aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt, hebben zij te maken met capaciteitsproblemen. Dat geldt ook voor veel andere branches: volgens de laatste cijfers van het CBS zijn er nog altijd meer vacatures dan werkzoekenden om die vacatures te vullen. Experts noemen twee oorzaken: de vergrijzing en de exploderende vraag naar producten en diensten na de coronapandemie. Van de ondervraagde consultancybureaus heeft 77% moeite om geschikt personeel te vinden.

Impact krapte op de arbeidsmarkt



- veel impact
- weinig impact

Krapte, hoge loonkosten en werkdruk

De werkdruk nam bij ruim een derde (37%) toe. Nieuw personeel werven (87%) en behouden (44%) vinden consultants het moeilijkst. Tegelijkertijd staan de loonkosten onder druk (60%). Die stijgen om personeel aan te trekken, maar ook omdat de kosten van levensonderhoud omhoog gaan en zij hun huidige personeel daarin willen compenseren.

Efficiënter werken in tijden van krapte

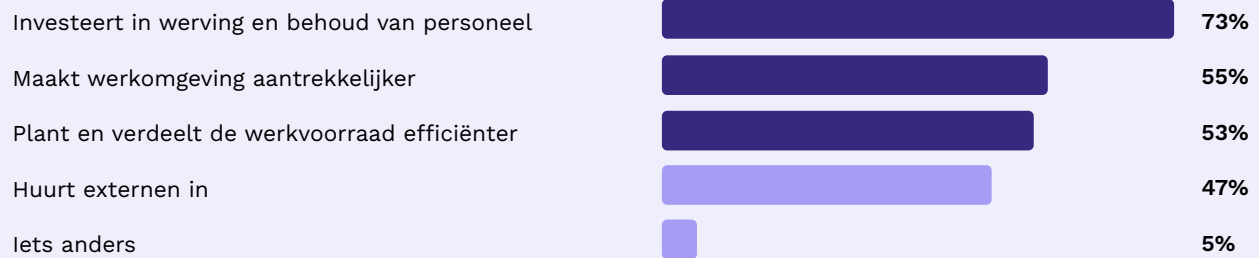
De kans is groot dat de werkdruk en kosten voor werving en behoud van personeel oplopen in tijden van krapte op de arbeidsmarkt. Harder rennen is geen optie; maar er zijn kansen om efficiënter te werken. Probeer deze drie tips:

- 1 Automatiseer terugkerende processen:** Offerte-aanvragen, urenregistratie en facturatie zorgen vaak voor veel uitzoekwerk en frustratie. Optimaliseer deze processen en houd meer tijd vrij voor projecten.
- 2 Bewaar alle informatie op één plek:** Versnipperde informatie maakt het uitdagend om projecten goed te managen. Bewaar informatie op één plek, op een uniforme wijze.
- 3 Maak de werkbelasting voorspelbaar:** Maak je capaciteit, werkvoorraad en productiviteit inzichtelijk. Daardoor kun je tijdig een flexibele schil inschakelen bij drukte, of opdrachten uit de sales pipeline naar voren halen als het rustig is.

Krapte op arbeidsmarkt houdt voorlopig aan

De krapte op de arbeidsmarkt raakte de afgelopen jaren alle sectoren. Experts noemen twee oorzaken: de vergrijzing en de exploderende vraag naar producten en diensten na de coronapandemie. Uit onderzoek van het UWV blijkt dat werkgevers verwachten dat de problemen aanhouden: 61% denkt dat de krapte in 2024 op hetzelfde niveau blijft, een kwart (24%) verwacht dat het erger wordt. Werkgevers staan voor een keuze: boren ze nieuw talent aan, organiseren ze hun werk anders of investeren ze in werving en behoud van medewerkers?

Geen personeel te vinden: wat doen consultancybureaus eraan?



Fors investeren om personeel aan te trekken

Consultants hechten veel waarde aan zekerheid. Daarom investeren bureaus fors in werving en behoud van personeel; hoewel veel bureaus met een flexibele schil werken, heeft de specialistische kennis van vaste medewerkers toch hun voorkeur. Daarbij ligt ook de focus op het aantrekkelijker maken van de werkomgeving. Dat doen ze door te werken aan de positionering van hun werkgeversmerk, flexibel werkgeverschap en het efficiënter plannen en verdelen van de werkvoorraad om de werkdruk te verminderen. Daarnaast focussen grotere bureaus (25+ fte) meer op budgetbewaking (71%) en het verhogen van de productiviteit (65%). In tegenstelling tot veel kleinere bureaus hebben zij vaak beschikking over finance managers of business developers die focus op deze cijfers kunnen aanbrengen.

Wil jij weten in hoeverre de arbeidsmarktkrapte drukt op de omzet van andere consultancybureaus?



Vergelijk jouw prestaties met de markt

Dit Consultancy Industry Report is onderdeel van een nieuwe serie onderzoeken. Het Industry Report is de voornaamste graadmeter van ontwikkelingen en uitdagingen die nu impact hebben op de financiële bedrijfsvoering.

Welke concrete effecten dit heeft op de prestaties van bureaus, lees je in het Benchmark Report, dat standaard wordt uitgebracht met dit rapport. Met het Benchmark Report stellen we je in staat om jouw prestaties en kerncijfers te vergelijken met actuele data van branchegeenoten. Beide rapporten worden periodiek uitgegeven door Simplicate projectsoftware.

Vergelijk jezelf met de markt

Bereik jouw volle potentieel

Simplicate heeft de visie dat een sterke bedrijfsvoering consultancybureaus helpt om hun volle potentieel te bereiken, zodat je succesvoller wordt binnen jouw branche. Jouw volle potentieel meten we aan de hand van KPI's. Ontdek in het rapport hoe jouw bureau hierop presteert ten opzichte van de markt.



2

Marktontwikkeling:

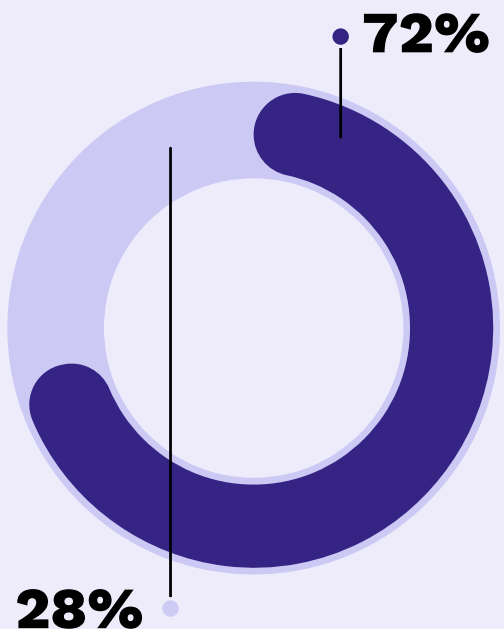
Toenemende rol innovatietools

72% van de consultancybureaus merkt de effecten van innovatietools. Technieken zoals artificial intelligence (AI) helpen om taken te automatiseren, patronen te ontdekken en trends te voorspellen. Bureaus geven aan dat ze door deze ontwikkelingen 70% vaker innovatietools inzetten dan in 2023. Daardoor verandert de manier van werken. Wat doen bureaus concreet met dit soort tools?

Specialiseren door innovatietools

Consultancybureaus omarmen innovatietools; 80% van hen zet diverse technieken al in om sneller te werken en de kwaliteit van hun werk te verbeteren. Daardoor stijgt hun productiviteit en omzet. En dat biedt kansen: 56% van de bureaus geeft aan dat ze meer tijd hebben om te specialiseren en zo hun rolverdeling aan te passen. Met behulp van bijvoorbeeld AI hoeven consultants minder uitvoerend werk te verrichten en kunnen ze strategischer samenwerken met de klant. Met die ontwikkeling krijgen bureaus de ruimte om hun uurtarieven te verhogen en zo de winstmarges te laten stijgen.

Impact toenemende rol innovatietools



veel impact ●
weinig impact ●

Hoeveel investeert jouw bureau in innovatie?

Het bijhouden van alle technologische ontwikkelingen is actueler dan ooit. Hoeveel kan je bureau investeren in innovatietools om je aanbod te verbeteren en je propositie te versterken?

- 1** Start met een business case. Hoeveel tijd begroot je en wat levert het op? Zo bereken je vooraf hoe kansrijk de investering is. Reserveer tijd voor product- en kennisontwikkeling.
- 2** Bewaak je gereserveerde tijd voor nieuwe ontwikkelingen. Hiermee verbeter je de verwachtingen over de tijdsbesteding van je medewerkers.
- 3** Meet je rendement op projecten. Hoeveel uren heb je geïnvesteerd en wat levert AI uiteindelijk op?

Door deze uren goed te monitoren, voorkom je overbesteding op product- en kennisontwikkeling, maak je realistischere business cases en kun je achteraf zien hoeveel rendement deze strategische beslissing heeft opgeleverd.

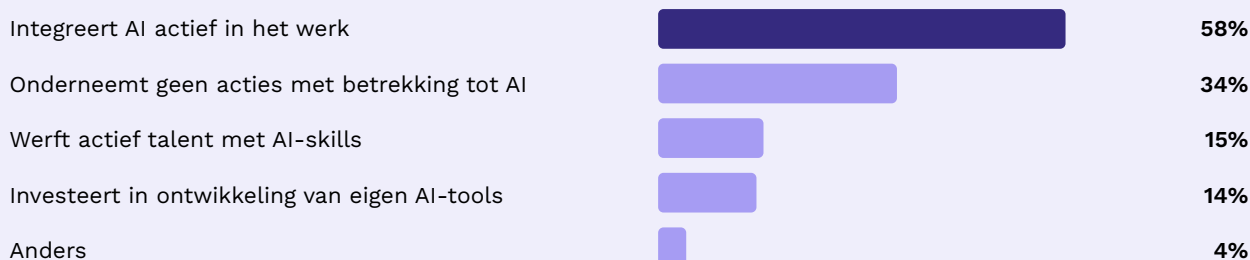
Zet AI in als bondgenoot

Artificial intelligence (AI) gebruikt slimme modellen om taken te automatiseren. Deze innovatietools bieden talloze mogelijkheden voor consultancybureaus: met AI heb je de basis voor een rapport of de analyse van een bulk data zo staan. Bureaus die een voorsprong willen nemen op de concurrentie, doen er goed aan om niet klakkeloos de prompts van experts te kopiëren. Het beste is om zelf te ontdekken hoe AI in je voordeel kan werken. Krijg inzicht in de taken die jouw bureau de meeste tijd kosten en probeer te ontdekken hoe AI je hierbij kan helpen.

Meerderheid integreert innovatietools in bedrijfsvoering

Consultants wachten niet af en pakken door. Een groot deel (58%) integreert innovatietools al in hun huidige bedrijfsvoering en manier van werken. De opkomst van AI biedt kansen voor de productiviteit en omzet van consultancybureaus. Een deel werft actief talent met specifieke AI-expertise (15%). Hiermee wil deze groep zich specialiseren en anders positioneren binnen de markt.

Innovatie-tools: welke acties nemen consultancybureaus?



Een kleine groep voorlopers (14%) investeert in de ontwikkeling van eigen AI-tooling om zo nieuwe soorten opdrachten te genereren. Hierdoor worden diensten uitgebreid en aangepast. Consultancybureaus omarmen AI en zetten hun doelstellingen hier actief op in: een ontwikkeling om in de gaten te houden.

Hoe experimenteren andere professionals met AI?





Interview:

In een voorzichtige markt maakt Been Management Consulting meer impact door te investeren in mensen

In gesprek met:



Frank Beentjes
Finance & control manager

Locatie:

Schiphol

Over Been Management Consulting

Been MC implementeert strategieën bij organisaties. Met lef en creativiteit loodsen ze klanten door food- en energietransities. Het bedrijf bestaat uit zo'n 35 consultants, waarvan 75% vast in dienst is en 25% zich in de flexibele schil bevindt.

De prestaties van consultancybureaus staat onder druk. Door krapte op de arbeidsmarkt en economisch onzekere tijden is er minder zekerheid over opdrachten. Dit kan een risico zijn voor de continuïteit van bureaus.

‘Vroeger hadden we meer opdrachten voor een halfjaar tot een jaar. Nu kiezen opdrachtgevers er vaak voor niet meer dan een kwartaal vooruit te kijken’, vertelt Frank Beentjes, finance & control manager bij Been Management Consulting (Been MC). We vroegen hem hoe zijn consultancybureau daarmee omgaat.

Cijfers spreken: markt is onzekerder

Frank heeft zijn cijfers goed op orde; aan de hand van de sales pipeline, slagingskansen en reeds ingeplande projecten, weet hij precies hoeveel omzet eraan komt. In combinatie met de heldere forecasting kan hij een jaar vooruitkijken. Daardoor vallen een aantal marktontwikkelingen Frank op: ‘Opdrachtgevers kiezen ervoor om niet verder dan een kwartaal vooruit te kijken. Dat heeft met onzekerheid te maken, maar ook met agile werken. Aandeelhouders willen snel resultaten zien. Deze factoren werken door in de salestrajecten. Deze duren nu gemiddeld langer.’



Impact maken staat op nummer één

Bij Been MC weten ze deze uitdagingen om te zetten in kansen. De belangrijkste stap is een aantal jaren geleden al ingezet; ze wilden een aantrekkelijker merk worden voor opdrachtgevers én nieuw talent. Daarom staat impact maken op nummer één in de organisatie, en zijn ze sinds 2021 gecertificeerd als B Corp (Benefit Corporation, certificaat voor maatschappelijk verantwoord ondernemen, red.). Frank vertelt: ‘We sturen op impact improvement projecten. Het doel voor 2024 is om meer dan 85% van de omzet te laten voldoen aan deze voorwaarden. We zijn actief bezig een betere wereld achter te laten. Hiermee maken we ook impact bij klanten. Zo voeg je waarde toe. De omzet komt er achteraan. Dat is echt een strategische beslissing geweest.’

60 tot 80% werk uit bestaande opdrachten

Daarnaast zag Frank nog een belangrijke groeikansen voor Been MC. ‘60 tot 80% van het werk komt uit bestaande opdrachten. Onze consultants zijn heel sterk in hulp en oplossingen bieden bij complexe vraagstukken van de klant,

maar ze zijn niet allemaal even commercieel ingesteld. We geloven in onze dienstverlening en investeren in mensen. Daarom ondersteunen wij onze medewerkers met een leerbudget; vooral gericht op duurzaamheidsdoelen voor klanten, waardoor wij vooroplopen op het gebied van ESG- en SDG-gerelateerde vraagstukken (Environmental, Social en Governance / Sustainable Development Goals, red.), maar ook in het herkennen en benutten van commerciële kansen. Deze investering in onze medewerkers werkt door op twee assen; naast de persoonlijke en organisatorische groei, zijn ze in staat om samen met de klant nieuwe kansen te zien tijdens een gesprek over de inhoud. Daardoor groeit onze omzet mee, terwijl we een betere wereld achterlaten.'

3 tips van Frank om controle te houden

- **Krijg inzicht in je planning en sales pipeline**

'De juiste data in een handig BI-dashboard geeft inzichten over de sales pipeline, verwachte omzet en bezetting. Dat is een must om tijdig bij te kunnen sturen. Bijvoorbeeld door nieuwe klanten aan te boren.'

- **Zorg voor voorspelbaarheid**

'Acquisitie is belangrijk, maar kostbaar. Tevreden klanten brengen ritme met zich mee. Dat geeft duidelijke inzichten waarmee we onze omzet kunnen voorspellen en tot een jaar vooruitkijken.'

- **Durf te kiezen voor focus in de dienstverlening**

'Omdat we gericht durven te kiezen in onze dienstverlening trekken we talent en nieuwe klanten aan.'



3

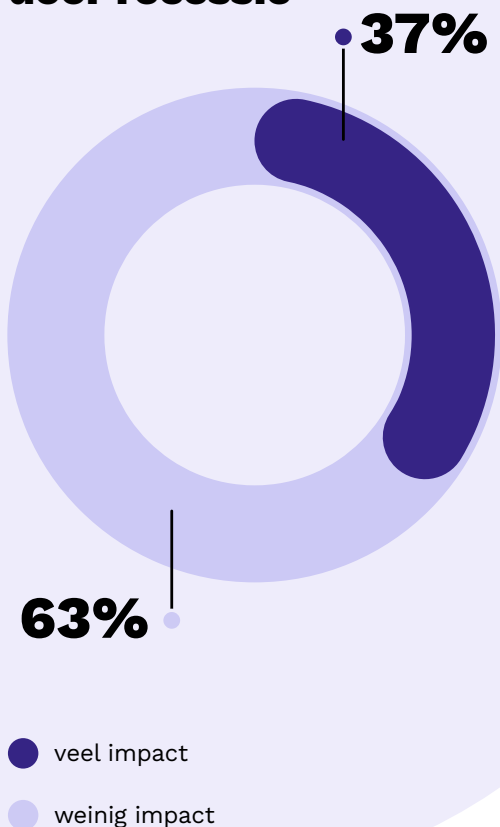
Marktontwikkeling:

Minder opdrachten door recessie

Ruim een derde van de consultancybureaus krijgt minder opdrachten als gevolg van de recessie. Maar het aanpassingsvermogen en de flexibiliteit van consultants is groot: ruim een derde heeft dit omgebogen naar een kans om te groeien, door hun diensten uit te breiden. Consultants die veel werken voor de overheid, ervaren de impact van de recessie minder.. Ook zien we dat sommige specialisaties zorgen voor continuïteit; consultants gespecialiseerd in duurzaamheidsadvies ervaren bijvoorbeeld minder terugloop in opdrachten dan andere consultants. Wat betekent de recessie voor de positie van consultants?

Impact

minder opdrachten door recessie



Druk op prijzen

Los van terugloop in het aantal opdrachten, ervaart 37% van de consultancybureaus meer druk op de prijzen. Klanten zijn voorzichtiger met uitgaven. Als gevolg vragen klanten om transparanter te zijn en verwachten ze betere verantwoording van de gemaakte uren. Een mogelijk gevolg is dat bureaus zich meer dan ooit op budgetbewaking focussen; zo verrassen ze hun klanten niet met extra kosten.

Stuur samen op meer resultaat

Hoe efficiënt is jouw bureau in het beheersen van de kosten en het voorkomen van budgetoverschrijdingen? Monitor deze drie topics om realtime te sturen op winstgevende projecten:

- **Productiviteit:** de meeste bureaus streven naar een productiviteit van 70% tot 80%. Managers sturen hierop door de werkvoorraad op peil te houden.
- **Binnen budget blijven:** de meeste bureaus laten geld liggen door weglekkende uren. Met realtime inzicht in je budget, zie je direct wat de impact van geschreven uren is en kun je hier tijdig op bijsturen.
- **Gemiddeld gerealiseerd uurtarief:** weet hoeveel omzet je hebt gegenereerd en hoeveel uren je hiervoor nodig had. Als dat tarief overeenkomt met de tarieven op je offerte én je productiviteitsnormen zijn gehaald, dan ga je de financiële doelstellingen van dat jaar halen.

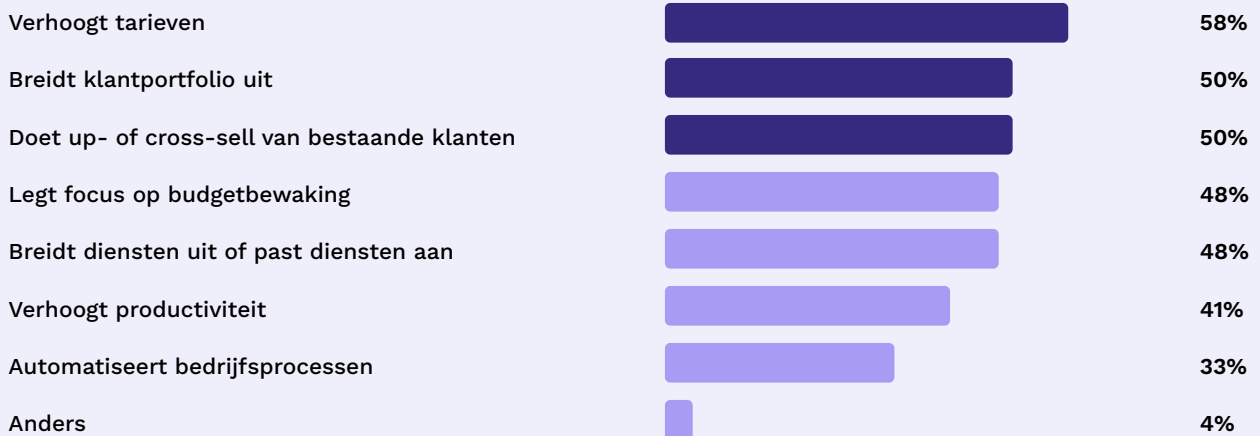
Toch groei voor zakelijke dienstverlening ondanks recessie

Volgens de laatste cijfers van het CBS daalde het bruto binnenlands product (bbp) ook in het derde kwartaal van 2023. Toch groeide de omzet gedurende dit jaar in alle branches van de zakelijke dienstverlening. Die groei is deels verklaarbaar door de hogere prijzen voor diensten. Maar ondernemers blijven zich zorgen maken; 57,7% voelde zich volgens het CBS belemmerd door een tekort aan arbeidskrachten.

Focus op nieuwe klanten

Consultancybureaus proberen controle te krijgen over de recessie door nieuwe opdrachten binnen te halen. Dit doen ze door hun klantportfolio uit te breiden, up- en cross-sellmogelijkheden te bekijken en bestaande diensten uit te breiden of aan te passen. De ruime meerderheid (58%) wil hun winstmarge vergroten door hun tarieven te verhogen.

Dit doen consultancybureaus als gevolg van de recessie:



Het verhogen van de productiviteit en het automatiseren van processen, en daarmee een efficiëntere budgetbewaking of urenregistratie, krijgen iets minder aandacht. Dat is opvallend, want een groot deel van de bureaus (74%) heeft te maken met weglekkende uren. Een accurate urenregistratie zorgt ervoor dat je precies weet waar je uren heen gaan, zodat je leert waar verbeteringen mogelijk zijn.

Ontvang nu jouw exemplaar

Wat doen jouw concurrenten als antwoord op de recessie? Vergelijk jouw prestaties met anderen en ontdek waar je kunt bijsturen voor meer resultaat.



Benut commerciële kansen in een snel veranderende markt

Na alle gesprekken met toonaangevende consultancybureaus blijkt dat jullie uitdagingen heel goed omzetten in kansen. Ondanks de recessie en moeizame zoektocht naar personeel vinden jullie de daadkracht om innovatietools als AI in jullie manier van werken te integreren. Maar jullie zijn ook bewuster bezig met financiële resultaten. Bijvoorbeeld door uitbreiding van het klantportfolio. En door aan de slag te gaan met het verhogen van tarieven en zo de winstmarge te vergroten.

Wij hopen dat de inzichten in dit rapport je helpen. Enerzijds om te ontdekken hoe jij er zelf voorstaat, anderzijds door je te inspireren met praktische handvatten.

Hoe zet jij marktontwikkelingen om in commerciële kansen voor jouw consultancybureau?



Peter Hager

CEO bij Simplicate CRM-software

Dankwoord

Wij bedanken alle partners, eigenaren en bureaumanagers die wij persoonlijk hebben gesproken, met speciale dank aan Frank Beentjes voor zijn openhartige verhaal. En dank aan iedereen die de enquête heeft ingevuld.

Bronnen

De informatie in dit Industry Report is gebaseerd op meerdere bronnen. De openbare bronnen vind je in dit overzicht. Daarnaast maakten we gebruik van diepte-interviews met toonaangevende consultancybureaus en een enquête onder partners, eigenaren en managers bij bureaus in heel Nederland.

CBS (2023, 13 november). Dashboard Arbeidsmarktkrapte
<https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-arbeidsmarkt/spanning-op-de-arbeidsmarkt>

CBS (2023, 22 december). Laatste cijfers over de recessie
<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/51/economie-krimpt-met-0-3-procent-in-derde-kwartaal-2023>

Consultancy.nl (2024, 16 januari). 10 business process management-trends voor 2024
<https://www.consultancy.nl/nieuws/50942/10-business-process-management-trends-voor-2024>

Jobs in Finance (2023, 24 september). Omzetcijfers zakelijke dienstverlening
<https://www.jobsinfinance.nl/artikel-details/226/cbs-omzet-zakelijke-dienstverlening-groeit-maar-wel-minder-snel/>

NOS (2023, 2 januari). 2022 was het jaar van het personeelstekort en ook in 2023 blijft het krap
<https://nos.nl/artikel/2458427-2022-was-het-jaar-van-het-personeelstekort-en-ook-in-2023-blijft-het-krap>

UWV (2024, 24 januari). Ruim de helft van de vacatures nog moeilijk vervulbaar
<https://www.uwv.nl/nl/nieuws/ruim-de-helft-van-de-vacatures-nog-moeilijk-vervulbaar>

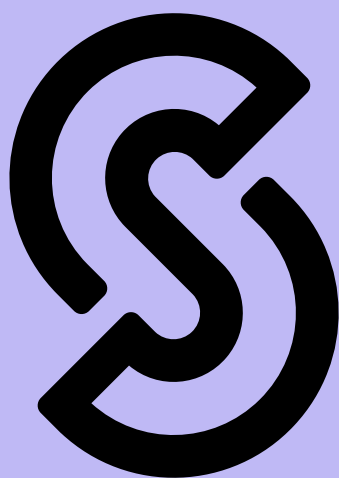
Colofon

Dit Consultancy Industry Report is geschreven door Simplicite. De teksten in dit rapport mogen gedeeld worden, mits deze zijn voorzien van een correcte bronvermelding.

Eerste publicatie: februari 2024

Simplicate helpt consultancybureaus door hen te voorzien van middelen en expertise om hun bedrijfsvoering te optimaliseren. Dit doen wij met onze gebruiksvriendelijke projectsoftware en ons betrokken team van experts. Op deze manier zorgen wij ervoor dat jouw bedrijfsvoering niet onnodig ingewikkeld wordt en kun jij je volledig richten op het benutten van jouw volle potentieel.

Bezoek www.simplicate.com voor meer informatie.



Simplicate

Your *flow* to success