

Agencies Benchmark Report

Vergelijk jouw prestaties
met de markt



Your *flow* to success

Voorwoord

Beste lezer,

De markt is continu in beweging. Ontwikkelingen zoals inflatie, fusies en overnames en de snelle opkomst van AI bieden zowel uitdagingen als kansen voor de omzet van agencies. Tegelijkertijd spreken veel bureaus de wens uit om te groeien. Welke omzet is hierdoor haalbaar? En hoe bepaal je wanneer jouw agency het goed genoeg doet?

Met dit rapport voor digital en creative agencies, en marketing- en communicatiebureaus stellen we je in staat om inzicht te krijgen in de prestaties van de markt. Ook ontvang je praktische tips om jouw KPI's te verbeteren. Met deze inzichten willen we je inspireren om je volle potentieel te bereiken.

Dit Benchmark Report is onderdeel van periodieke onderzoeken die Simplicate uitvoert en publiceert. Samen met het Agencies Industry Report (onderzoek naar marktontwikkelingen) en de Health Check (persoonlijk advies op basis van jouw cijfers), bieden we je inzichten en adviezen om betere strategische keuzes te maken.

Peter Hager

CEO bij Simplicate, projectsoftware

Onderzoeksverantwoording

De cijfers in dit onderzoek zijn gebaseerd op volledig geanonimiseerde data van bijna 500 agencies in Nederland. De dataset bevat bureaus met 5 tot 150 medewerkers, in de periode oktober 2022 tot en met september 2023.

Inhoudsopgave

4

Bereik je volle potentieel

5

Benchmark: omzet per fte

6

Omzet per fte: tips

7

Benchmark: productiviteit

8

Productiviteit: tips

9

Benchmark: uurtarief

10

Uurtarief: tips

11

Nawoord

Bereik je volle potentieel

Wij hebben de overtuiging dat een sterke visie op bedrijfsvoering jou helpt om succesvoller te worden. Een gezonde bedrijfsvoering stelt je in staat om jouw ambities waar te maken. Met dit rapport laten we zien wat er mogelijk is en hoe je jouw volle potentieel kan realiseren.

Je wordt succesvoller wanneer je deze drie onderdelen optimaliseert: je businessmodel, running the business en inzichten in je prestaties.



1. Businessmodel

Vanuit je businessmodel bepaal je realistische omzetdoelstellingen: hoeveel omzet is nodig om de gewenste groei te realiseren? Hoeveel capaciteit heb je? Welke tarieven en productiviteitsdoelstellingen zijn nodig om de doelstellingen te behalen? Het maakt je bewust van jouw potentieel.

2. Running the business

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 klantrelaties.

3. Inzichten op orde

Meet periodiek de prestaties van je bureau. Je weet welk type diensten goed presteert en hoe het financiële resultaat zich verhoudt tussen verschillende projecten. Leer van de resultaten en zet verbeteringen om naar je businessmodel.

Hulp nodig bij het bereiken van jouw volle potentieel? Doe dan de Simplicate Health Check. Schrijf je nu in voor een persoonlijk gesprek.



Indicator voor efficiency

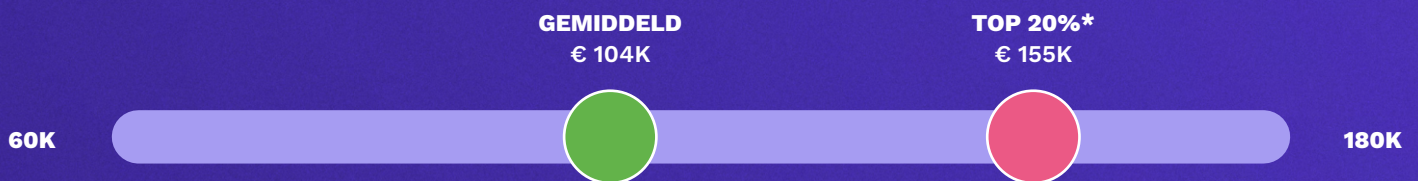
Omzet per fte

De omzet per fte laat zien hoeveel je dienstverlening waard is. Hoeveel omzet haal je gemiddeld per medewerker? Het is een belangrijke indicator van je efficiency. Welke omzet haalbaar is, hangt ook af van je expertise en omvang. Door jezelf te vergelijken met anderen, krijg

je een beeld van het potentieel wat je kan bereiken. Online marketingbureaus zijn met een nipte voorsprong het beste in staat om hun gewerkte uren op factuur te krijgen. Opvallend is dat de gemiddelde omzet per fte bij digital agencies flink lager ligt dan bij andere marketingbureaus.

Gemiddeld zijn ze slechts twee procent minder productief en hun uurtarief is ongeveer gelijk aan online marketingbureaus. De oorzaken blijken niet direct uit afwijkingen in de tarieven of productiviteit. Hier gaan we op een later moment meer onderzoek naar doen.

Omzet per fte = gefactureerde jaarmet / totaal aantal fte



Gemiddelde resultaten uit de onderzoeksperiode oktober 2022 t/m september 2023

Bedrijfsgrootte



Creative agencies



Online marketingbureaus



Digital agencies



**De top 20% bevat de bureaus die het hoogst presteren op deze KPI. Deze is gebaseerd op een relatief kleine dataset en is daarom indicatief.*

Rekenvoorbeeld:



Monitor je omzet per fte

Directe impact op omzet per fte

De snelste manier om de omzet per fte te veranderen, is door je productiviteit (efficiency) te verbeteren en tarieven aan te passen. Dit kan echter niet onbeperkt. Kijk daarom ook naar de volgende strategische overwegingen om je omzet per fte te verbeteren.

Strategische overwegingen voor financieel gezonde projecten

1

Betrek medewerkers bij doelstellingen

Neem je medewerkers mee in de bedrijfsdoelstellingen. Door doelstellingen transparant en eenvoudig meetbaar te maken, gaan deze leven. Het resultaat is dat medewerkers actiever bijdragen aan de realisatie van de doelen.

2

Bewaak je begroting; zit je nog goed?

Welke impact hebben marktontwikkelingen zoals inflatie en de inzet van freelancers op jouw begroting? Is je begroting nog realistisch en wat is er nodig om winstgevend te blijven? Zit dicht op de cijfers. Monitor de projectresultaten en controleer of je medewerkers voldoende productief en declarabel zijn om je doelstellingen te behalen.

3

Maak projectleiders verantwoordelijk voor financieel resultaat

Projectleiders zijn het beste in staat om het financiële resultaat van projecten te bewaken. Maak een projectleider verantwoordelijk voor offertes maken, planning, budgetbewaking, urencontrole en facturatie. Geef ze alle informatie om sneller beslissingen te nemen en budgetoverschrijdingen te voorkomen.

*Hulp nodig bij het verbeteren van jouw omzet per fte? Doe dan de **Simplicate Health Check**. Schrijf je nu in voor een persoonlijk gesprek.*



Bewuste besteding van je tijd

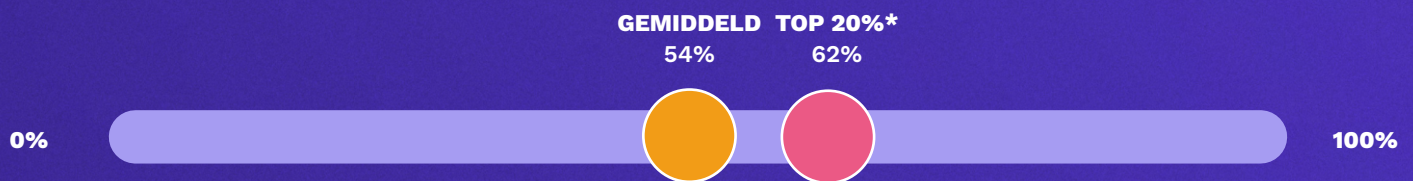
Productiviteit

De productiviteit toont aan in hoeverre je als organisatie in staat bent om tijd te besteden aan klanten. Hoe productiever je medewerkers, hoe meer je in theorie kunt factureren. Tegelijkertijd maken bureaus bewust de keuze om ruimte te houden voor ontwikkeling en ontspanning

van hun medewerkers. Met deze benchmarkcijfers valideer je welke productiviteitsnorm haalbaar en wenselijk is. Opvallend is dat de gemiddelde productiviteit bij alle agencies 54,1% is. Voor agencies die willen groeien, liggen hier veel kansen om hun winstmarges te vergroten.

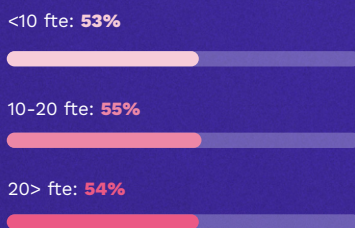
Een productiviteitsnorm van 60 tot 70% is haalbaar, blijkt uit analyse van andere zakelijke dienstverleners, zoals accountants, consultancybureaus en architecten. Op de volgende pagina staan tips om hiermee aan de slag te gaan.

Productiviteit = aantal klanturen / (roosteruren-verlof)



Gemiddelde resultaten uit de onderzoeksperiode oktober 2022 t/m september 2023

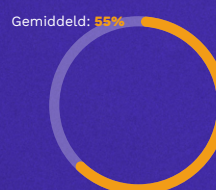
Bedrijfs grootte



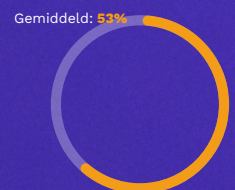
Creative agencies



Online marketingbureaus



Digital agencies



*De top 20% bevat de bureaus die het hoogst presteren op deze KPI. Deze is gebaseerd op een relatief kleine dataset en is daarom indicatief.

Rekenvoorbeeld:

Je organisatie heeft **10 medewerkers**, die elk **40 roosteruren per week** hebben. De eigenaar werkt **36 uur per week** voor klanten, de projectleider 15 uur per week en de anderen gemiddeld 32 uur per week. De overige uren besteden zij aan interne projecten en persoonlijke ontwikkeling.

$$\text{De productiviteit in deze week is } (8 \times 32 + 36 + 15) / 400 = 76,8 \%$$

Zo ga je aan de slag met productiviteit

Directe impact op productiviteit

Je verhoogt de productiviteit door meer tijd te besteden aan klanten.

Met onderstaande tips kun je de productiviteit verbeteren.

Strategische overwegingen die bijdragen aan meer efficiëntie

1

Wees transparant over productiviteitsnormen

Start met een beoogde normproductiviteit per medewerker of functiegroep. Met deze inzichten reserveer je op voorhand tijd voor bijvoorbeeld projectmanagement en creativiteit. Geef je medewerkers vervolgens realtime inzicht in hun productiviteit. Transparantie zorgt voor meer betrokkenheid. Leer van elkaars resultaten en werk samen om doelen te bereiken.

2

Stimuleer accurate tijdsregistratie

Een volledig beeld van de bestede tijd is cruciaal om strategische keuzes te maken. Veel medewerkers zijn te voorzichtig met tijdschrijven. Zeker wanneer werkzaamheden uitlopen, of wanneer iemand extra tijd als interne uren wegschrijft. Dat is onterecht; deze uren horen onderdeel te zijn van je prijsstrategie. Stimuleer medewerkers daarom om accuraat tijd te schrijven. Zo krijg je een helder beeld en zijn budgetoverschrijding beter te signaleren. Het biedt de mogelijkheid om eerder het gesprek aan te gaan met de klant en voorkomt verrassingen.

3

Houd focus op declarabiliteit

Zijn je productieve uren wel gedekt met gedeclareerde omzet? Monitor je budgetten: lukt het om projecten binnen budget af te ronden? Controleer welke uurtarieven je daadwerkelijk hebt gerealiseerd op je projecten. Analyseer de bijzonderheden en bespreek met je team wat de oorzaak hiervan is. Durf ook door te vragen. De ene medewerker kan soms beter met een bepaalde klant omgaan dan de ander. Verdeel werkzaamheden eventueel opnieuw, zodat elke klant bediend wordt op het juiste niveau.

Hulp nodig bij het verbeteren van jouw productiviteit? Doe dan de [Simplicate Health Check](#). Schrijf je nu in voor een persoonlijk gesprek.



Directe invloed op de omzet

Uurtarief

Het uurtarief heeft direct impact op de totaal te factureren omzet. Stem je tarief zo goed mogelijk af op je eigen omzetdoelstellingen, begroting en kwaliteiten. Weeg daarbij factoren mee zoals indexatie, de tarieven van concurrenten en de waarde die je levert.

Gemiddeld hanteren creative agencies een hoger tarief dan digital agencies en online marketingbureaus. Ook vragen bureaus tot tien medewerkers iets lagere tarieven dan grotere bureaus. Uit dit onderzoek blijkt dat de gemiddelde uurtarieven in 2023 gemiddeld met 7,3% zijn

verhoogd, van € 93,82 in 2022 naar € 100,68 dit jaar.

Uurtarief = gemiddelde uurtarieven van medewerkers



Gemiddelde resultaten uit de onderzoeksperiode januari 2023 t/m oktober 2023.

Bedrijfsgrootte



Creative agencies



Online marketingbureaus

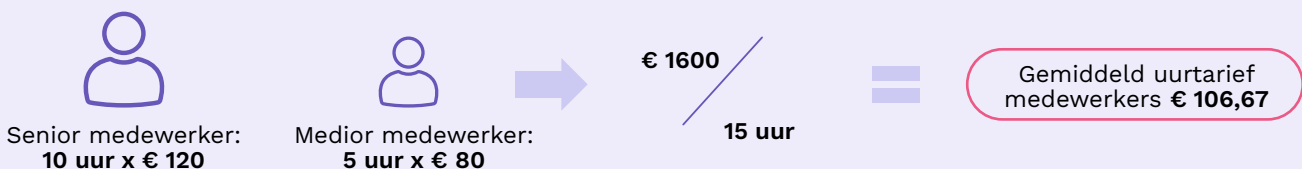


Digital agencies



*De top 20% bevat de bureaus die het hoogst presteren op deze KPI. Deze is gebaseerd op een relatief kleine dataset en is daarom indicatief.

Rekenvoorbeeld:



Zo bepaal je een realistisch uurtarief

Direct impact maken

Op korte termijn kan je tarieven direct verhogen, bijvoorbeeld door een jaarlijkse indexatie. Maar dit kan niet onbeperkt; kijk ook in hoeverre je uurtarief je concurrentiepositie beïnvloedt. Met deze tips bepaal je een realistisch uurtarief.

Strategische overwegingen om je uurtarieven te bepalen

1

Bereken je benodigde uurtarief

Bereken je verwachte uitgaven en bepaal je benodigde winstmarge. Houd daarbij rekening met de belastingen. Breng vervolgens je capaciteit in kaart; hoeveel fte is er en wat is de gemiddelde productiviteit van je medewerkers? Je weet nu hoeveel uren je dit kalenderjaar aan klanten kan besteden. Deel de gewenste omzet door je productieve uren om je minimale uurtarief te bepalen.

2

Communiceer je meerwaarde aan de klant

Stel jouw klanten eens de vraag wat ze van je tarieven vinden. Een beetje spannend, maar het levert verrassende inzichten op. Communiceer vervolgens jouw meerwaarde aan de klant. Marketing is een investering, maar wat levert dat uiteindelijk op voor de klant? En staan alle diensten en services zoals projectmanagement die jij vanzelfsprekend vindt, ook op de offerte?

3

Pas op met korting weggeven

Soms is het verleidelijk om korting te geven. Maar waarom zou de ene klant minder betalen dan een ander? Korting op je uurtarief heeft direct impact op je omzet per fte. Bespreek liever een realistische prijs. Weet je bijvoorbeeld dat je een opdracht in minder tijd kan afronden, zet dat op de offerte. Communiceer deze afspraken met je medewerkers, zodat zij het daadwerkelijke budget bewaken.

Hulp nodig bij het bepalen van jouw tarieven?



Nawoord

Je hebt de prestaties van jouw agency vergeleken met de markt. Wij hopen dat de inzichten en tips in dit rapport je inspireren om je volle potentieel te bereiken.

Wij bedanken alle partners, eigenaren en projectleiders die mee hebben gedaan aan het onderzoek, en speciale dank aan iedereen die wij persoonlijk hebben gesproken om meer duiding te geven op de cijfers.

Heb je na het lezen van dit rapport behoefte aan meer informatie? Neem contact op en ontvang persoonlijk advies van onze consultants.

Doe de Health Check

Hulp nodig bij de mogelijkheden? Doe dan de Simplicate Health Check. Schrijf je nu in voor een persoonlijk gesprek.

Dit vind je misschien ook interessant:

Ontdek waarom digital agency Partout 12 weken vooruit plant



Ontdek hoe online marketingbureau Leadrs 35% groeide in omzet



Colofon

Dit Agencies Benchmark Report is geschreven door Simplicate. De teksten in dit rapport mogen gedeeld worden, mits deze zijn voorzien van een correcte bronvermelding.

Eerste publicatie: januari 2024

Simplicate helpt agencies 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 [Simplicate](#) voor meer informatie.



Simplicate

Your *flow* to success