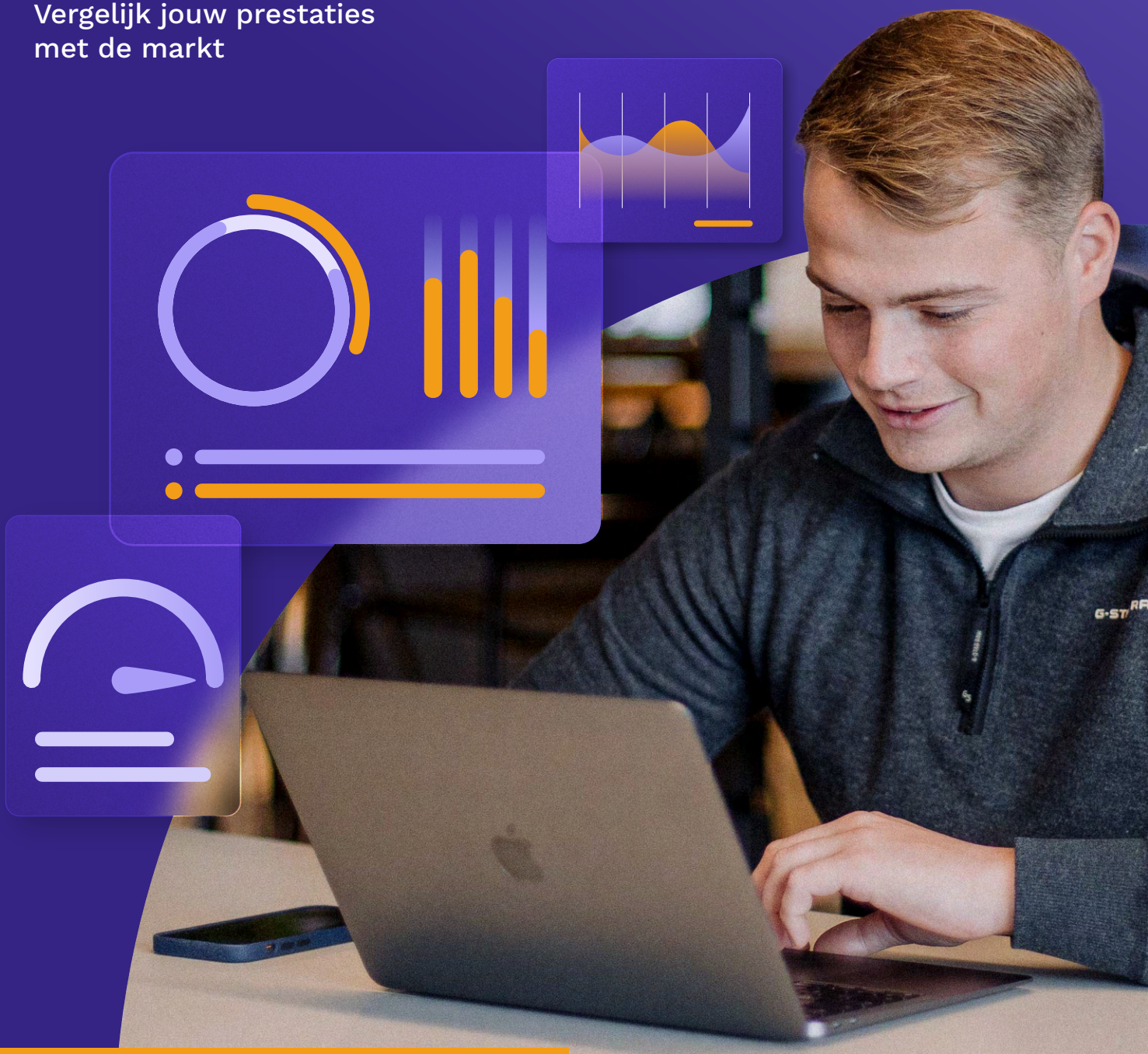
Simplicate

Q1 2024

Architecten Benchmark Report 2024

Vergelijk jouw prestaties met de markt



Your *flow* to success

Voorwoord

Beste lezer,

De markt is continu in beweging. Ontwikkelingen zoals laagconjunctuur, toenemende concurrentie en veranderende wet- en regelgeving hebben impact op de omzet van architecten- en ingenieursbureaus. Bureaus willen meer tijd voor creativiteit en ondernemen actie om hun concurrentiepositie te verbeteren. Maar wat doet de concurrent en wanneer doet jouw bureau het goed genoeg?

Met dit rapport 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 Architecten 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.

Sierd van Westen
Chief Operating Officer
Simplicate, CRM- en projectsoftware

Onderzoeksverantwoording

De cijfers in dit onderzoek zijn gebaseerd op volledig geanonimiseerde data van meer dan 150 architecten- en ingenieursbureaus in Nederland. De dataset bevat bureaus met 5 tot 120 fte, in de periode januari 2023 tot en met december 2023. Daarnaast namen meer dan 60 partners, eigenaren en relatiebeheerders van toonaangevende bureaus deel aan een enquête.

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 **Interview LEVS Architecten**

14 **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.

Bereik je volle potentieel door deze drie onderdelen te optimaliseren: je businessmodel, running the business en inzichten in je prestaties.

1. Businessmodel

Vanuit je businessmodel bepaal je realistische omzetdoelstellingen: hoeveel omzet is nodig om alle kosten te dekken? 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 werkzaamheden 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.

Doe de Health Check

Indicator voor efficiency

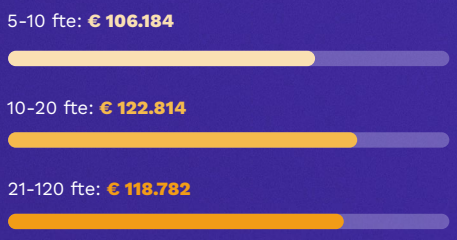
Omzet per fte

De omzet per fte laat de gemiddelde jaaropbrengst zien per medewerkers op basis van voltijd dienstverband. Hoe hoger je omzet per fte, hoe meer je diensten waard zijn. En hoe minder mensen (fte) je nodig hebt om de omzet te realiseren, hoe efficiënter je werkt. Welke omzet haalbaar is, hangt ook af van je expertise en omvang.
De grafiek toont de gemiddelde omzet per fte inclusief geregistreerde inkoopkosten op projecten. Gemiddeld bestaat 8,7 tot 9,5% van de omzet uit doorbelaste kosten. Rekenen we dit niet mee, dan is de omzet per fte gemiddeld € 106.366. Opvallend is dat ingenieursbureaus een hogere omzet per fte behalen. Dat komt met name omdat hun gemiddelde uurtarief hoger ligt dan bij architecten.

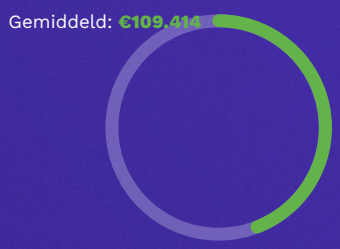
Omzet per fte = gefactureerde jaaromzet / totaal aantal fte

Gemiddelde resultaten van architecten- en ingenieursbureaus met 5 tot 120 fte in de onderzoeksperiode januari tot en met december 2023.

Bedrijfsgrootte



Architecten-bureaus



Ingenieurs-bureaus

**De top 20% is gebaseerd op een relatief kleine dataset en is daarom indicatief.*

Rekenvoorbeeld:

Verhoog 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) 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, draagt iedereen actief bij aan het behalen van resultaten.

2

Bewaak je begroting; zit je nog goed?

Welke impact hebben marktontwikkelingen zoals laagconjunctuur en toenemende concurrentie op jouw begroting? Is je begroting nog realistisch en wat is er nodig om winstgevend te blijven? Zit dichter op de cijfers. Monitor de projectresultaten en controleer of je voldoende opdrachten behoudt om je doelstellingen te behalen.

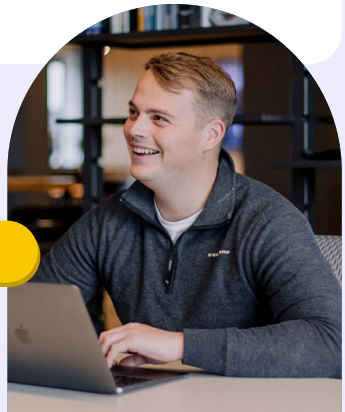
3

Maak projectleiders verantwoordelijk voor facturatie

Projectleiders zijn het beste in staat om het financiële resultaat van projecten te bewaken. Maak een projectleider verantwoordelijk voor het opmaken van offertes, 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.

Schrijf je in



Bewuste besteding van je tijd

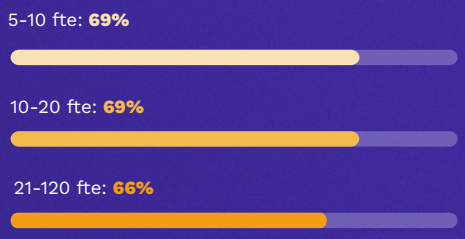
Productiviteit

De productiviteit toont 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. Opvallend is dat de gemiddelde productiviteit van bureaus heel dicht bij elkaar ligt: gemiddeld ligt deze op 68,3%, terwijl de top 20 in de markt 70,3% behaalt. Met deze benchmarkcijfers valideer je welke productiviteitsnorm haalbaar en wenselijk is.

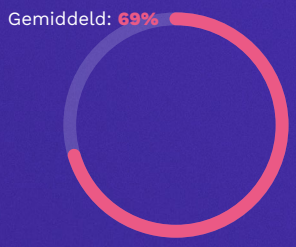
Productiviteit = aantal klanturen / (roosteruren-verlof)

Gemiddelde resultaten van architecten- en ingenieursbureaus met 5 tot 120 fte in de onderzoeksperiode januari tot en met december 2023.

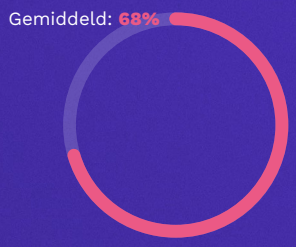
Bedrijfsgrootte



Architecten-bureaus



Ingenieurs-bureaus



**De top 20% 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.

De productiviteit in deze week is (8x32+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 creativiteit en het bijhouden van vaktechnische kennis. 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. Stimuleer medewerkers 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.

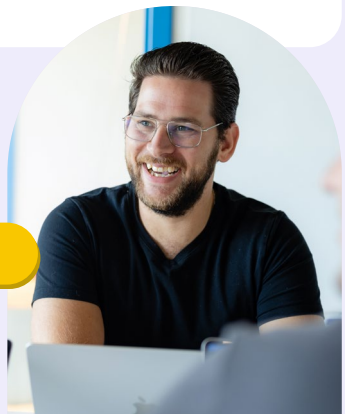
3

Houd focus op declarabiliteit

Zijn je productieve uren wel gedekt met gedeclareerde omzet? Monitor je bij- en afboekingen per klant. 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.

Schrijf je in

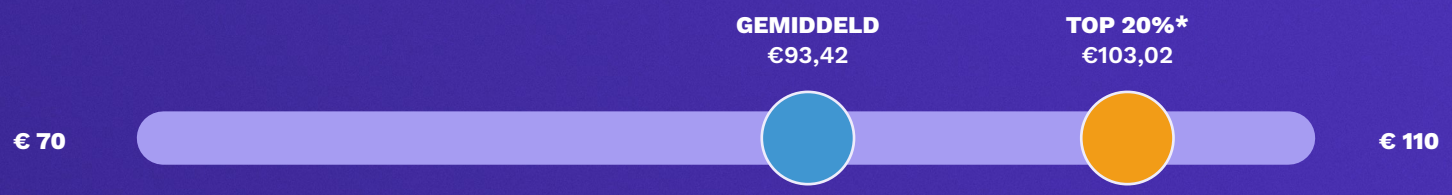


Directe invloed op de omzet

Uurtarief

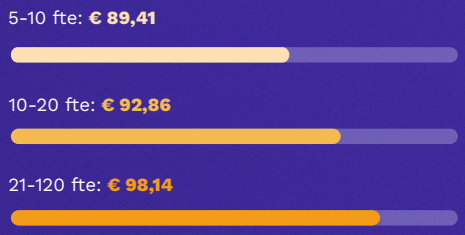
Het uurtarief heeft direct impact op de totaal te factureren omzet. Stem je tarief zo goed mogelijk af op je eigen omzetdoelstellingen, begroting en kwaliteiten. Weeg daarbij factoren mee zoals indexatie, de vraagprijs van concurrenten en de waarde die je levert. Het gemiddelde uurtarief van 2023 was € 93,42. Bijna alle bureaus (98%) hebben hun tarieven verhoogd ten opzichte van 2022. De meeste bureaus (57%) kozen voor een tariefswijziging van 5 tot 10%.

Uurtarief = gemiddelde uurtarieven van medewerkers

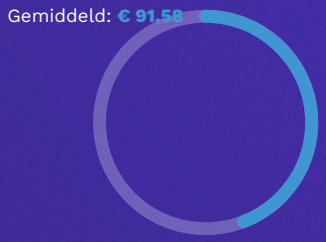


Gemiddelde resultaten van architecten- en ingenieursbureaus met 5 tot 120 fte in de onderzoeksperiode januari tot en met december 2023.

Bedrijfsgrootte



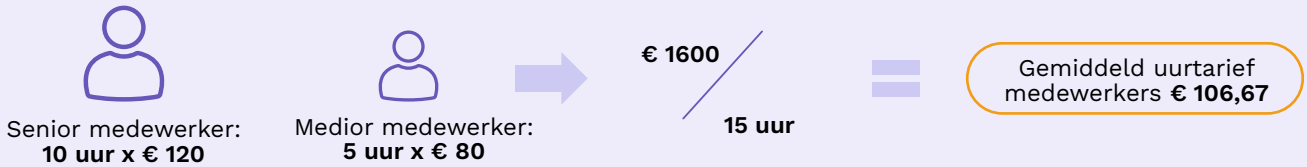
Architecten-bureaus



Ingenieurs-bureaus

**De top 20% 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 projecten kan besteden. Deel de gewenste omzet door je productieve uren om je minimale uurtarief te bepalen.

2

Communiceer je meerwaarde aan de klant

De markt is competitief. Kijk welke kwaliteit concurrenten leveren en welk tarief daar tegenover staat. Stel ook jouw klanten de vraag wat ze van je tarieven vinden. Een beetje spannend, maar het levert verrassende inzichten op. Communiceer vervolgens jouw meerwaarde aan de klant. Bouw jij bijvoorbeeld duurzamer dan een concurrent, vertel dan hoeveel de klant in de toekomst bespaart op energiekosten. En staan alle diensten en services die jij vanzelfsprekend vindt, ook op de offerte?

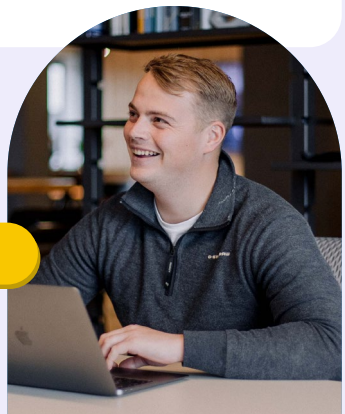
3

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

Schrijf je in



Interview LEVS

In gesprek met:

Daniëlle Verweij
Bureaumanager

LEVS kiest voor innovatie in onzekere tijden.

Het is een roerige tijd voor architectenbureaus. Laagconjunctuur, strengere bouwregels en wachttijden bij gemeentes hebben investeerders voorzichtiger gemaakt. Ook architectenbureau LEVS ziet de productiviteit en omzet dalen, maar voor bureaumanager Daniëlle Verweij is dat geen reden tot zorg. Hoe dat komt? 'Er moeten nog zo veel woningen gebouwd worden, dat komt wel goed.'

Dipje in de omzet? LEVS focust op eigen kracht

Daniëlle oogt kalm. Ze zit bovenop de cijfers en weet precies wat de mogelijkheden voor LEVS zijn. Ze vertelt: 'Onze omzet per fte loopt in het derde kwartaal terug. Projecten zijn stilgelegd en er zijn minder nieuwe aanvragen. Onze gemiddelde productiviteit is gedaald naar 72 procent. Maar in vergelijking met de vorige economische crisis is dit slechts een dipje. We hebben alle aandacht voor nieuwe opdrachten en denken dat het vanwege grote vraag naar woningen wel weer aantrekt. We gaan daarom uit van onze eigen kracht.'

Over LEVS:
LEVS werkt continu aan het verbeteren van de leefbaarheid in steden. De focus ligt op woningbouwprojecten. LEVS is daarnaast thought leader op het gebied van CO2-reductie. Ze ontwikkelden de carbon-based design-methode om duurzaam bouwen bereikbaar te maken.

Locatie:
Amsterdam

Aantal medewerkers:
40

‘Ondanks lichte krimp kiest onze directie voor behoud van kennis en innovatie. Die keuzes kunnen ze maken, omdat de cijfers op orde zijn.’

Teruglopende productiviteit biedt kansen voor innovatie

Een voorbeeld van vertrouwen op hun eigen kracht, is dat LEVS de lagere productiviteit omzet in een kans om te groeien. ‘Toen we heel druk waren, leverden we in op innovatie. Nu willen we juist doorpakken om CO2-uitstoot in onze projecten te verminderen. We hebben de carbon-based design-methode uitgebracht, waarmee je je projectuitstoot kan meten. Ook zijn we bezig met bio-based bouwen, waarmee we voorlopen op de MPG-norm (milieuprestatienorm gebouwen). Deze investeringen moeten straks wel wat opleveren. Daarom analyseer ik de uren op interne projecten, zodat de resultaten meetbaar zijn.’

Budgetbewaking is belangrijker

Er zijn nu minder opdrachten, waardoor het noodzakelijk is dat lopende projecten niet verliesgevend worden. Daniëlle bewaakt samen met de projectleiders de resultaten per project en per fase. ‘We werken met veel langdurige opdrachten met vaste prijzen. Daardoor is het een uitdaging om de huidige kostenstijgingen een plek te geven. Budgetbewaking is nu essentieel. Onze collega’s begrijpen dankzij onze uitlegsessies hoe de budgetten zijn opgebouwd en waarom we bepaalde keuzes hebben gemaakt. Dat leidt tot meer begrip en draagvlak voor urenregistratie.’ Het resultaat is dat cijfers op orde zijn, waardoor Daniëlle betrouwbare rapportages kan maken. ‘Op basis van de resultaten maakte de directie bijvoorbeeld de strategische keuze om ondanks de lichte krimp te kiezen voor kennisbehoud en innovatie.’

LEVS kiest voor behoud van kennis en innovatie

Op basis van financiële rapportages heeft de directie goed onderbouwde beslissingen kunnen nemen. Dit zijn strategische keuzes die daaruit voortvloeiden:

1

Behoud van kennis

LEVS streeft naar behoud van vaste medewerkers en kennis. Zij overbruggen deze periode door vaker kleine studies en opdrachten aan te nemen. Bovendien vraagt het aantrekken en opleiden van nieuwe medewerkers uiteindelijk om een grotere investering dan personeelsbehoud.

2

Positionering als innovatieve leider

Teruglopende productiviteit? Het bureau investeert nu in kennis over CO2-reductie en positioneert zich als innovatie partner. Het bureau organiseert kennissessies en geeft collega's ruimte voor ontwikkeling.

3

Orderportefeuille uitbreiden

LEVS blijft zich specialiseren in woningbouw. Maar ze spreiden risico's; waar ze in het verleden leunden op een handvol grote opdrachtgevers, werken ze nu met veel meer relaties aan grote en kleine projecten.

Innovatieve oplossingen om nieuwe klanten te inspireren

Omdat LEVS bovenop de cijfers zit, maken ze duidelijke keuzes en investeren ze in de toekomst. De ambitie van het architectenbureau is helder: slimmer bouwen, waardoor de CO2-uitstoot vermindert en de leefbaarheid van steden verbetert. Daniëlle kijkt vol vertrouwen naar deze aanpak: 'We inspireren niet alleen onze collega-architecten, maar ook grote aannemers en bouwbedrijven met onze visie. Hiermee trekken we ook nieuwe klanten aan. Want hoewel de regelgeving snel verandert, hebben wij nu alle antwoorden paraat.'

'Bij drukte leverden we in op innovatie. Nu pakken we door om CO2-uitstoot in onze projecten te verminderen.'

Nawoord

Je hebt de prestaties van jouw bureau 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 wij persoonlijk hebben gesproken, met speciale dank aan Daniëlle Verweij voor haar inspirerende verhaal. En dank aan iedereen die de enquête heeft ingevuld.

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

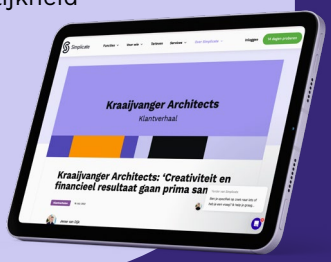
Dit vind je misschien ook interessant:

Casestudy Houweling Architecten

20% meer omzet door beter overzicht: 'We hebben meer ruimte voor innovatie'.

Interview Kraaijvanger Architects

'Creativiteit en financieel resultaat gaan prima samen' Inspiratieverhaal om projectleiders meer verantwoordelijkheid te geven.



Doe de Health Check

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

Schrijf je in

Colofon

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

Eerste publicatie:
februari 2024

Simplicate helpt architecten- en ingenieursbureaus door hen te voorzien van middelen en expertise om hun bedrijfsvoering te optimaliseren. Dit doen wij met onze gebruiksvriendelijke CRM- en 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