

Consultancy Benchmark Report

Vergelijk jouw prestaties
met de markt



Voorwoord

Beste consultant,

De markt is continu in beweging. Ontwikkelingen zoals inflatie, krapte op de arbeidsmarkt en het gebruik van nieuwe technologie hebben impact op de omzet van consultancybureaus. Consultants willen ruimte maken voor doorontwikkeling door slimmer te werken en hun bedrijfsvoering efficiënter te maken. Maar hoe bepaal je wanneer je het goed genoeg doet?

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 Consultancy 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 meer dan 225 consultancybureaus in Nederland. De dataset bevat bureaus met 5 tot 75 fte, in de periode januari 2023 tot en met december 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

Interview Greywise

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 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.

[Doe de Health Check](#)



Indicator voor efficiency

Omzet per fte

De omzet per fte laat de gemiddelde jaaropbrengst zien per medewerker 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 5,9% van de omzet uit doorbelaste kosten. Rekenen we dit niet mee, dan is de omzet per

fte gemiddeld € 125.160. Opvallend is dat bureaus met 10-20 fte iets minder goed presteren. Zij hebben gemiddeld een lagere productiviteit, waardoor zij relatief minder factureren aan hun klanten.

Omzet per fte = gefactureerde jaaronzet / totaal aantal fte



Gemiddelde resultaten van consultancybureaus met 5 tot 75 fte in de onderzoeksperiode januari tot en met december 2023.

Bedrijfsgrootte

<10 fte: € 138.890

10-20 fte: € 122.607

21-75 fte: € 141.031

*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 onbepaald. Kijk daarom ook naar de volgende strategische overwegingen om je omzet per fte te verhogen.

Strategische overwegingen om te groeien

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 krapte op de arbeidsmarkt en inflatie 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 facturatie

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 Simplicare Health Check. Schrijf je nu in voor een persoonlijk gesprek.

Schrijf je in



Bewuste besteding van je tijd

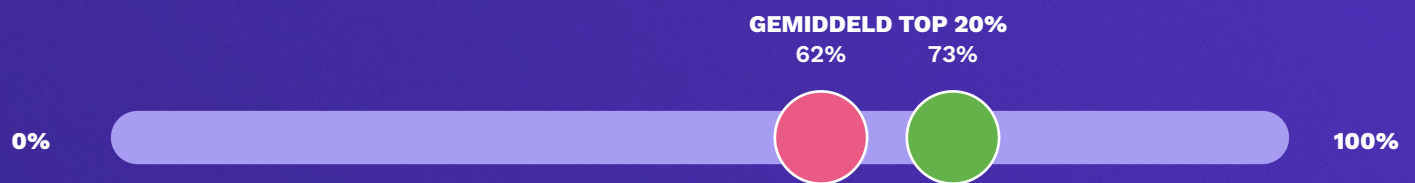
Productiviteit

De productiviteit toont in hoeverre je als bureau in staat bent om tijd te besteden aan klanten. De getoonde gemiddelden zijn berekend over alle medewerkers, inclusief indirecte medewerkers die geen uren schrijven voor 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 productiviteit haalbaar en wenselijk is. Opvallend is dat bureaus tot 10 fte de hoogste productiviteit behalen.

Dat komt mogelijk omdat ook eigenaren veel uren maken voor klanten. Bureaus tussen 10 en 20 fte hebben de laagste productiviteit, mogelijk omdat zij moeten investeren in indirecte medewerkers zoals een office of finance manager. Wanneer zij groeien, stijgt de gemiddelde productiviteit weer.

Productiviteit = aantal klanturen / (roosteruren-verlof)



Gemiddelde resultaten van consultancybureaus met 5 tot 75 fte in de onderzoeksperiode januari tot en met december 2023.

Bedrijfs grootte

<10 fte: **69%**

10-20 fte: **58%**

21-75 fte: **62%**

**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 $(8 \times 32 + 36 + 15) / 400 = 76,8 \%$

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 groei

1

Wees transparant over productiviteitsnormen

Start met een beoogde normproductiviteit per medewerker of functiegroep. Met deze inzichten reserveer je op voorhand tijd voor bijvoorbeeld advies 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, of wanneer consultants voorbereidingen zien als eigen tijd. 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? 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 € 112,65. Uit navraag onder ruim 100 consultantsbureaus blijkt dat de meeste bureaus hun tarieven voor 2024 hebben verhoogd. De meeste bureaus (48%) verhoogden hun tarieven met 1 tot 5%, een derde koos voor een tariefswijziging van 6 tot 10%.

Opvallend is dat 16% van de bureaus hun tarieven in 2024 niet heeft gewijzigd.

Uurtarief = gemiddelde uurtarieven van medewerkers



Gemiddelde resultaten van consultancybureaus met 5 tot 75 fte in de onderzoeksperiode januari tot en met december 2023.

Bedrijfsgrootte

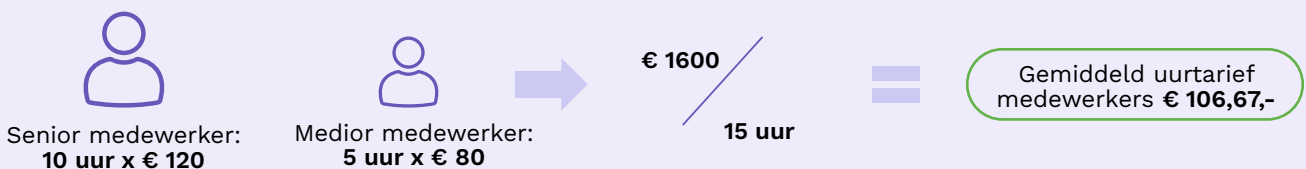
<10 fte: € 107,58

10-20 fte: € 112,55

21-75 fte: € 117,85

**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 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. Jij zet een transitie in gang, maar wat levert dat uiteindelijk op voor de klant? 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 de Health Check



Interview Greywise

In gesprek met:

Steven Hensen

Mede-eigenaar en business developer



Greywise groeit in productiviteit door verbeterde klantafspraken

IT-consultancybureau Greywise is in twee jaar tijd razendsnel gegroeid door enthousiaste reacties uit hun eigen netwerk. Mede-eigenaar Steven Hensen vertelt: 'Ik geloof dat groei vanzelf komt als de samenwerking plezierig is. Daarom hebben we met onze collega's gewerkt aan onze positionering en kernwaarden. Werkplezier staat op nummer één, gevolgd door professionaliteit en ontwikkeling.' Maar net als veel andere consultancybureaus stelt de krapte op de arbeidsmarkt hen voor uitdagingen.

Hoe liet Greywise de productiviteit flink stijgen, waardoor ze hun groeiambitie waarmaken?

'Financiën zijn geen bijzaak, maar onze kernwaarden als professionaliteit, werkplezier en ontwikkeling zijn leidend.'

Over Greywise:

Greywise is een onafhankelijk consultancybedrijf met tientallen jaren ervaring binnen productiebedrijven. Ze helpen klanten met de productie-IT-strategie, softwareselectie en Implementatie van onder andere WMS- en MES-applicaties.

De nadruk ligt op het in kaart brengen en verbeteren van bedrijfsprocessen. Daarmee dragen ze bij aan een hogere efficiëntiegraad en versnellen ze de transitie naar de fabriek van de toekomst.

Locatie:
Ede

Aantal medewerkers:
8 vaste medewerkers, 4 zzp'ers

‘De belangrijkste les om de productiviteit te verhogen, is dat we duidelijkere afspraken moeten maken met klanten’



Hoge productiviteit door minder vrijblijvende contracten

Steven ziet continu kansen om te groeien. Met het team verbeterde hij de inzetbaarheid van collega's, waardoor Greywise nu met 81% productiviteit een topscore behaalt op deze benchmark. ‘De belangrijkste les is dat we duidelijke afspraken moeten maken met klanten. Soms vielen projecten stil omdat klanten tijdelijk hun prioriteiten verlegden; productie krijgt vaak voorrang op software-implementaties. Hierdoor viel het werk voor ons team vaak tijdelijk weg. Die vrijblijvendheid moet eraf. Daarom bieden we klanten nu vooraf de keuze uit twee diensten: flexibiliteit en zekerheid. Dat geeft rust; ik kan beter plannen en de consultants én onze klanten weten waar ze aan toe zijn.’

Tariefstelling op basis van vaste en flexibele uren

Greywise heeft haar tarieven geëvalueerd en beseft dat ze momenteel aan de vriendelijke kant zijn. Om beter aan te sluiten bij de markt en de groeiende professionaliteit van het bedrijf, hanteren zij nu marktconformere tarieven. Het nieuwe systeem voor verbeterde klantafspraken helpt daarbij. “Omdat we onze klanten een keuze bieden tussen twee diensten kunnen we hier verschillende tarieven voor rekenen. Op deze manier kunnen we vooraf het gesprek aan gaan en dit bespreekbaar maken, wat ons weer een stuk zekerheid biedt. Aan de andere kant vinden we het best spannend om onze klanten te informeren over onze nieuwe tarieven. We zullen onze klanten beter moeten gaan uitleggen hoe wij werken in onze aanpak en tariefstelling. Ook zullen we moeten durven te factureren wanneer een opdracht op het laatste moment wordt gecancelled.”

Zo verbeterde Greywise de productiviteit

1

Nieuwe tariefstelling

We bieden nu tarieven en contracten op basis van vaste en flexibele uren. Een stuk zekerheid voor ons én de klant.

2

Duidelijke afspraken leiden tot verbeterde planning

Goede afspraken vooraf voorkomt verrassingen achteraf. 'We laten de klant zelf kiezen en weten beter wanneer we moeten werven.'

3

Seniors met ervaring effectiever inzetten

'Senioren pakken projecten op met junioren. Zo werkt de senior effectiever, terwijl de junior veel ervaring opdoet en werk uit handen neemt.'

Groeiambitie waarmaken door intern opleidingstraject

Greywise wil binnen 5 jaar doorgroeien naar een stabiele organisatie met 20 tot 25 medewerkers. 'Maar de productiviteit hoeft niet verder te groeien, we willen onze experts juist effectiever en strategischer inzetten.' Omdat het lastig is om ervaren mensen te vinden, zoeken ze nu junior consultants die het vak willen leren. 'Mijn mede-eigenaar en broer Jens adviseert nu vooral;

ik hoop dat we ons team uiteindelijk zo declarabel en productief krijgen, dat we hem vrijspelen om onze mensen verder te trainen en ontwikkelen. Door kennis en ervaring over te dragen, bieden we meer continuïteit voor ons bedrijf en onze klanten. Dan kunnen we de transitie naar "de fabriek van de toekomst" nog meer versnellen en doen we op een nieuw niveau mee.'

'Ik vind het nog best spannend om onze klanten te informeren over nieuwe tarieven.'



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 Steven Hensen voor zijn inspirerende verhaal.

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.

Schrijf je in



Dit vind je misschien ook interessant:

Casestudy Bluehub

'15% stijging in declarabiliteit dankzij realtime inzicht'



Best practices

4 stappen om projectleiders verantwoordelijkheid te geven over facturatie



Colofon

Dit Consultancy 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 consultancybureaus 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