

Ingenieurs Benchmark Report

Vergelijk jouw prestaties
met de markt



Voorwoord

Beste ingenieur,

De markt is continu in beweging. Ontwikkelingen zoals laagconjunctuur, toenemende concurrentie en veranderende wet- en regelgeving hebben impact op de omzet van ingenieurs- en architectenbureaus. Bureaus willen meer tijd om door te ontwikkelen in hun vakgebied 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 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 ingenieurs- en architectenbureaus 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 kantoren 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

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.



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 geregistreeerde 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 jaaronzet / totaal aantal fte



Gemiddelde resultaten van ingenieurs- en architectenbureaus met 5 tot 120 fte uit de onderzoeksperiode januari tot en met december 2023.

Bedrijfs grootte

5-10 fte: € 106.184

10-20 fte: € 122.814

21-120 fte: € 118.782

Ingenieursbureaus

Gemiddeld: €133.949

Architectenbureaus

Gemiddeld: €109.414

*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 dicht 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 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 Simpicate Health Check. Schrijf je nu in
voor een persoonlijk gesprek.*



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

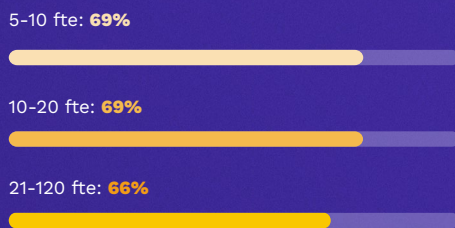
hun medewerkers. Opvallend is dat de gemiddelde productiviteit van bureaus heel dicht bij elkaar ligt: gemiddeld ligt deze op 68,3%, terwijl de top 20 in de markt 70,3% behaalt. Met deze benchmarkcijfers valideer je welke productiviteitsnorm haalbaar en wenselijk is.

Productiviteit = aantal klanturen / (roosteruren-verlof)

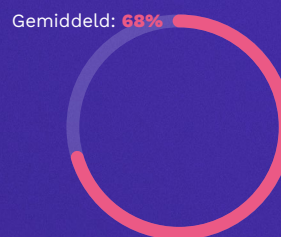


Gemiddelde resultaten van ingenieurs- en architectenbureaus met 5 tot 120 fte uit de onderzoeksperiode januari tot en met december 2023.

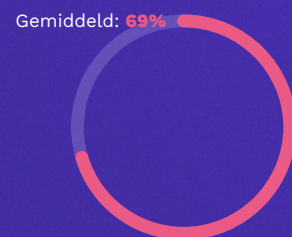
Bedrijfsomvang



Ingenieursbureaus



Architectenbureaus



**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.

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

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

Met deze inzichten reserveer je op voorhand tijd voor kwaliteit 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.



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

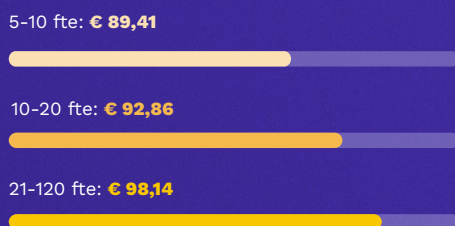
bureaus (98%) hebben hun tarieven verhoogd ten opzichte van 2022. De meeste bureaus (57%) kozen voor een tariefswijziging van 5 tot 10%.

Uurtarief = gemiddelde uurtarieven van medewerkers

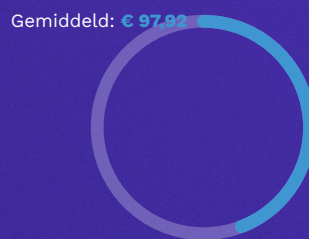


Gemiddelde resultaten van ingenieurs- en architectenbureaus met 5 tot 120 fte uit de onderzoeksperiode januari tot en met december 2023.

Bedrijfsgrootte



Ingenieursbureaus

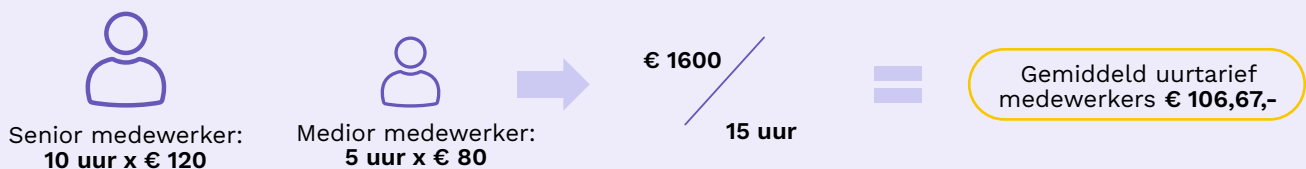


Architectenbureaus



**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

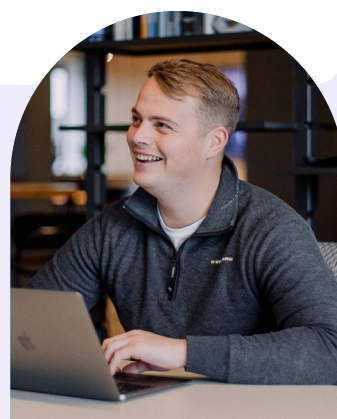
De markt is competitief. Kijk welke kwaliteit concurrenten leveren en welk tarief daar tegenover staat. Stel ook jouw klanten de vraag wat ze van je tarieven vinden. Een beetje spannend, maar het levert verrassende inzichten op. Communiceer vervolgens jouw meerwaarde aan de klant. Werk jij sneller of heb jij bijvoorbeeld meer expertise dan een concurrent, vertel dan aan de klant welk voordeel hij ervan heeft. 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 verbeteren van jouw productiviteit? Doe dan de Simplicate Health Check. Schrijf je nu in voor een persoonlijk gesprek.



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. 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:

Versterk de financiële resultaten van je ingenieursbureau aan de hand van deze 3 KPI's.



Colofon

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

Eerste publicatie: maart 2024

Doe de Health Check

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



Simplicate helpt ingenieurs- en architectenbureaus 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