

Accountancy Benchmark Report

Vergelijk jouw prestaties
met de markt



Voorwoord

Beste lezer,

De markt is continu in beweging. De krapte op de arbeidsmarkt houdt aan. Tegelijkertijd bieden ontwikkelingen zoals de rol van innovatieve tools en de toenemende vraag naar advieswerk kansen om te groeien. Maar hoe organiseer je je kantoor zo, dat je daar de ruimte voor krijgt?

Met dit rapport krijg je inzicht 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 Simplicite uitvoert en publiceert. Samen met het Accountancy 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.

Gerard Loode

CFO bij Simplicite, CRM-software

Onderzoeksverantwoording

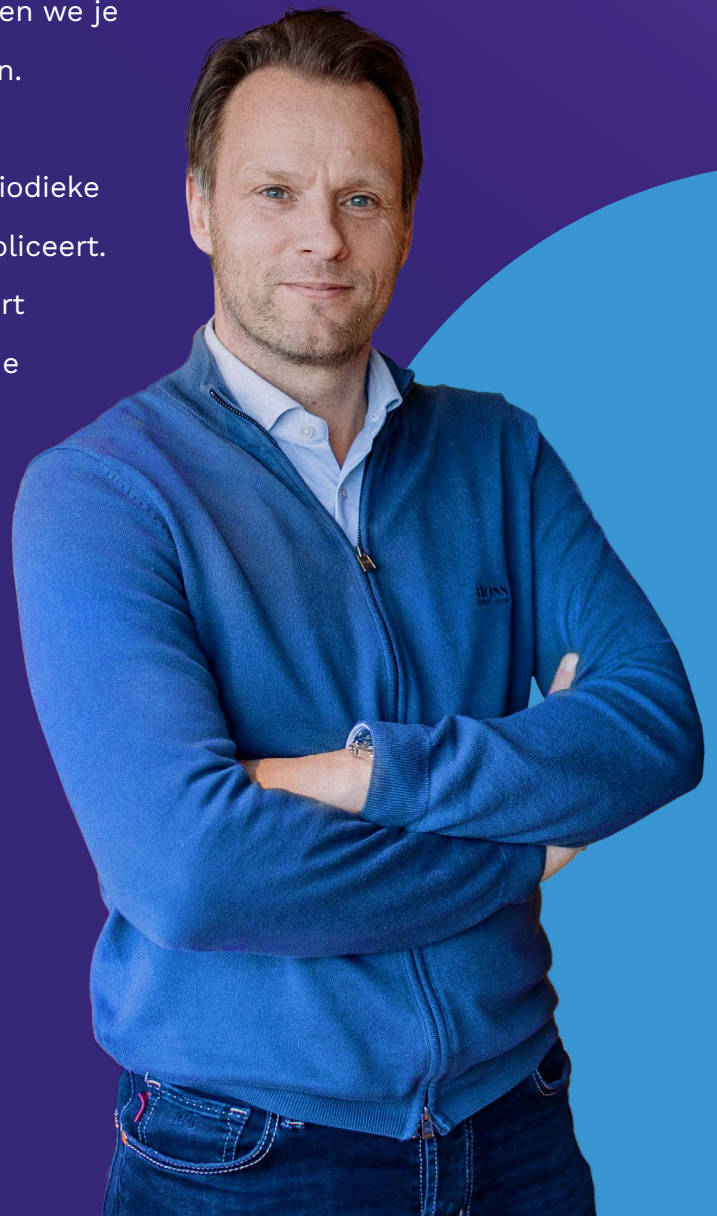
De cijfers in dit onderzoek zijn gebaseerd op volledig geanonimiseerde data van meer dan 400 accountants- en administratiekantoren in Nederland.

De dataset bevat kantoren met 5 tot 100 fte, in de periode april 2023 tot en met maart 2024.

Disclaimer

De brondata en rekenmethodes zijn iets gewijzigd sinds de vorige publicatie in januari 2024. Daardoor zijn de cijfers in dit rapport niet 1 op 1 te vergelijken met vorige edities.

Lees hier meer over in [ons blog](#).



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 de gewenste groei te realiseren? Hoeveel capaciteit heb je? Welke tarieven en productiviteitsnormen 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. Zo weet je 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.

Persoonlijk advies nodig bij het bereiken van jouw volle potentieel? Doe dan de Simplicate Health Check. Schrijf je nu in.



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 opdrachten. Rekenen we de

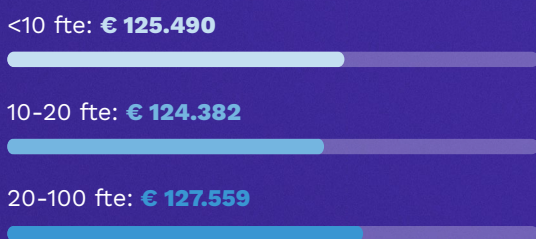
doorbelaste kosten niet mee, dan is de omzet per fte gemiddeld € 122.040 en behaalt de top 20% € 145.287. Het is opvallend dat de gemiddelde omzet bij kantoren van 5 tot 100 fte erg dicht bij elkaar ligt. Dat is mogelijk verklaarbaar doordat kleinere kantoren gemiddeld een iets hogere productiviteit hebben, maar een lager uurtarief rekenen. De top 20% scoort hier goed op, doordat zij productiever zijn en hogere uurtarieven hanteren dan de anderen.

Omzet per fte = gefactureerde jaaronzet / totaal aantal fte



Gemiddelde resultaten van accountants- en administratiekantoren met 5 tot 100 fte in de onderzoeksperiode januari tot en met maart 2024.

Bedrijfs grootte



Accountantskantoren



Administratiekantoren



*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 verhogen, is door je productiviteit (efficiëntie) en tarieven te verhogen. Dit kan echter niet onbeperkt. Kijk daarom ook naar de volgende strategische overwegingen.

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

Maak prijsafspraken

Zet prijsafspraken vast voor standaard dienstverlening. Zo creëer je een voorspelbare omzet per klant. Bovendien is iedere efficiëntieslag in jouw voordeel. Meerwerk of maatwerk blijf je factureren op nacalculatie. Monitor vervolgens of je tariefstelling klopt ten opzichte van de verwachtingen.

3

Onderzoek kansen om efficiënter te werken

- Bewaak afgesproken budgetten, zodat je overbesteding voorkomt of bespreekbaar maakt.
- Onderzoek op welke klanten je het meest afboekt. Bepaal hoe dit te voorkomen is, of overweeg om afscheid van elkaar te nemen.
- Daag je medewerkers uit om zo min mogelijk schakelmomenten op een dag te hebben. Lukt het om werkzaamheden te bundelen, zodat je deze efficiënter kan verwerken?

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 kantoor 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 kantoren bewust de keuze om ruimte te houden voor ontwikkeling en ontspanning van hun medewerkers.

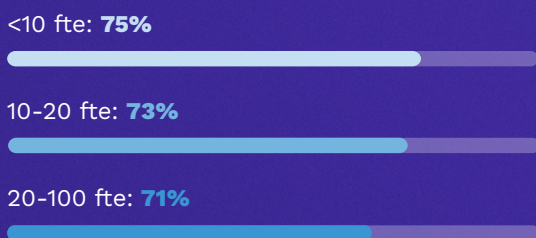
In het algemeen valt op dat de productiviteit structureel hoog is binnen de branche. Gemiddeld behalen kantoren een productiviteit van 73%. Kleine kantoren zijn iets drukker dan grotere kantoren (75 vs 71%). De top 20% uit dit onderzoek is zelfs uitzonderlijk productief met 86%. Met deze benchmarkcijfers valideer je welke productiviteit haalbaar en wenselijk is.

Productiviteit = aantal klanturen / (alle roosteruren-verlof)

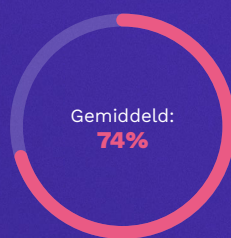


Gemiddelde resultaten van accountants- en administratiekantoren met 5 tot 100 fte in de onderzoeksperiode januari tot en met maart 2024.

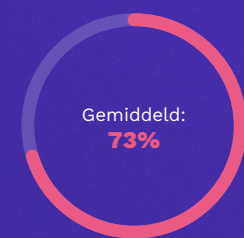
Bedrijfsgrootte



Accountantskantoren



Administratiekantoren



**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 financiële administrateur **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 groei

1

Bepaal je productiviteitsnorm

Start met een beoogde normproductiviteit. Dit kun je per medewerker of functiegroep doen. Zo zie je dat er een hogere productiviteit mogelijk is op standaard werkzaamheden dan voor advieswerk. Met deze inzichten reserveer je op voorhand tijd voor bijvoorbeeld het bijhouden van vaktechnische kennis.

2

Wees transparant over productiviteit

Veel kantoren vinden het spannend om hun doelstellingen met medewerkers te delen. Maar transparantie zorgt juist voor meer betrokkenheid. Leer van elkaars resultaten en werk samen om het gezamenlijke doel te bereiken.

3

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 totaalbeeld van de besteding en zijn budgetoverschrijdingen beter te signaleren. Het biedt de mogelijkheid om eerder het gesprek aan te gaan met de klant en voorkomt verrassingen.

4

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.

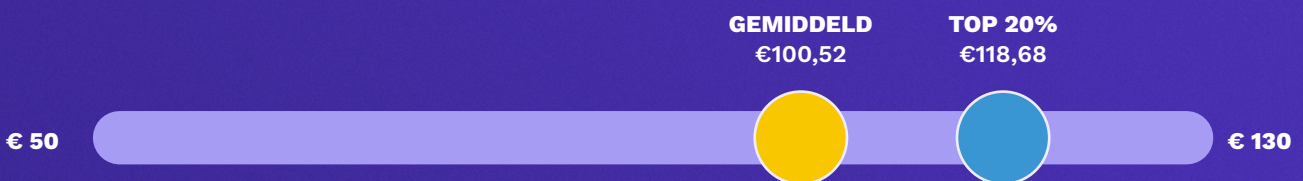
Directe invloed op de omzet

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.

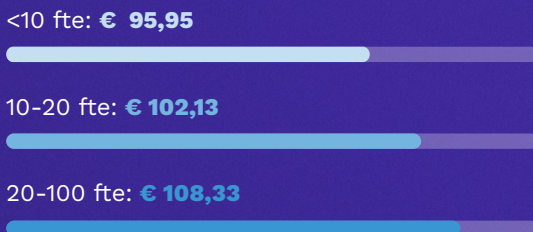
Het gemiddelde uurtarief van de eerste drie maanden van 2024 was € 100,52. Gemiddeld hanteren accountantskantoren een hoger tarief dan administratiekantoren. Ook vragen grotere kantoren hogere tarieven dan kleinere kantoren.

Uurtarief = gemiddelde uurtarieven van medewerkers



Gemiddelde resultaten van accountants- en administratiekantoren met 5 tot 100 fte in de onderzoeksperiode januari tot en met maart 2024.

Bedrijfs grootte



Accountantskantoren

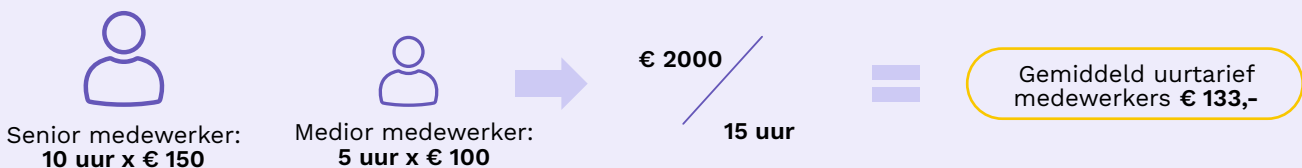


Administratiekantoren



**De top 20% is gebaseerd op een relatief kleine dataset en is daarom indi-*

Rekenvoorbeeld:



Mogelijkheden om uurtarieven te verhogen

Direct impact maken

Op korte termijn kan je tarieven direct verhogen, bijvoorbeeld door een jaarlijkse indexatie. Mocht je kantoor de gemiddelde tarieven een stap dichterbij de top 20 willen brengen, dan staan hieronder strategische overwegingen voor de langere termijn.

Strategische overwegingen om uurtarieven structureel te verhogen

1

Verhoog de kwaliteit van je dienstverlening

De kwaliteit van je dienstverlening bepaalt voor het grootste gedeelte de hoogte van je tarieven. Kantoren die meer ervaren medewerkers in dienst hebben, zijn in staat om meer waarde te leveren en dus ook hogere tarieven te rekenen. Investeer in de ontwikkeling en expertise van je medewerkers.

2

Verleg je werk van uitvoerende naar adviserende diensten

Kantoren vragen gemiddeld een hoger uurtarief voor advieswerk dan voor standaard dienstverlening. Kijk waar kansen liggen om meer te adviseren of specialistische dienstverlening aan te bieden. Ga hierover ook het gesprek aan met je klanten. Wat zijn hun vragen en behoeften?

3

Ontdek mogelijkheden om efficiënter te werken

Biedt je kantoor diensten aan in abonnementsvorm of als vaste prijs, dan is het voordeliger voor je kantoor wanneer je dit werk sneller kan afronden. Ontdek kansen om werkzaamheden te automatiseren of te versnellen, zonder in te boeten op kwaliteit. Daardoor is het efficiëntieverschil in het voordeel van jouw kantoor.

Tip: lees ook de blog '10 tips om jouw klanten te informeren over nieuwe tarieven.'



Nawoord

Je hebt de prestaties van jouw kantoor 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 declaranten 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:

2.0 Accountants:

Ontdek hoe Arnoud met zijn team 80% tijd bespaart op administratie.



E-book over de transitie naar abonnementen.



Colofon

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

Eerste publicatie

mei 2024

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