

Consultancy Benchmark Report

Vergelijk jouw prestaties
met de markt



Voorwoord

Beste consultant,

Veel consultancybureaus blijven in 2024 de focus houden op groei. Is jouw bureau hier ook mee bezig? Dan ben je vast benieuwd hoe andere bureaus presteren. We hebben de omzet per fte, productiviteit en uurtarieven van het eerste kwartaal van dit jaar voor je op een rij gezet.

Met dit rapport geven we 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 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 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.

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

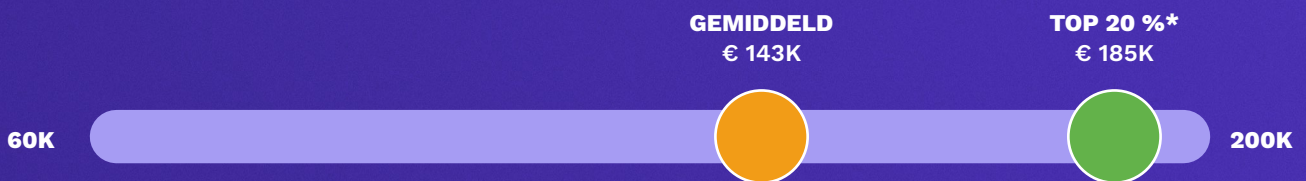
Omzet per fte

De omzet per fte laat de gemiddelde jaaropbrengst zien per 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 6,2% van de omzet uit

doorbelaste kosten. Rekenen we dit niet mee, dan is de omzet per fte gemiddeld € 133.910. De kleinste bureaus (tot 10 fte) behalen gemiddeld de hoogste omzet per fte. Hoewel hun uurtarief iets lager ligt, kan het verschil mogelijk liggen in hun hogere productiviteit in de afgelopen 12 maanden. Zij behaalden een productiviteit van 66%. Middelgrote bureaus (10-20 fte) en grote bureaus (21-100 fte) kwamen uit op respectievelijk 60 en 59%. Daardoor konden kleinere bureaus per fte meer factureren.

Omzet per fte = gefactureerde jaaronzet / totaal aantal fte



Bedrijfsgrootte

Gemiddelde resultaten van consultancybureaus met 5 tot 100 fte in de onderzoeksperiode april 2023 tot en met maart 2024.

<10 fte: € 152.141

10-20 fte: € 141.333

21-100 fte: € 135.801

**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 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 medeverantwoordelijk 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.



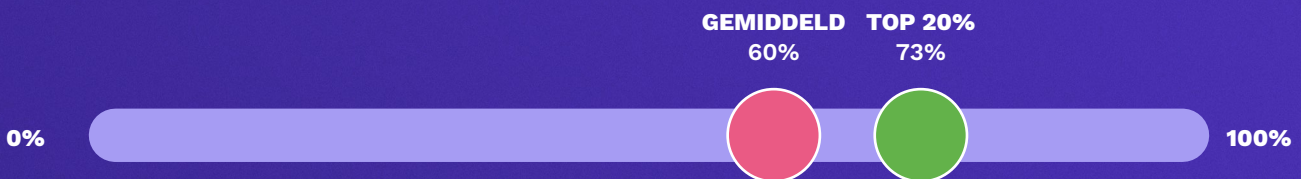
Bewuste besteding van je tijd

Productiviteit

De productiviteit toont in hoeverre je als 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. De gemiddelde productiviteit van consultancybureaus ligt in het eerste kwartaal van 2024 op 60%. Bureaus met de hoogste omzet per fte behalen een gemiddelde productiviteit van 73%. In de afgelopen 12 maanden was de productiviteit voor middelgrote en grote bureaus (10-100 fte) vrij stabiel. Kleinere bureaus (tot 10 fte) konden dit kwartaal minder productief zijn dan in de afgelopen 12 maanden (60% in kwartaal 1 vs 66% van april 2023-maart 2024).

Productiviteit = aantal klanturen / (alle roosteruren-verlof)



Bedrijfsgrootte

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

<10 fte: **60%**

10-20 fte: **60%**

21-100 fte: **59%**

**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

Wees transparant over productiviteitsnormen

1 Start met een beoogde productiviteitsnorm 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.

Stimuleer accurate tijdsregistratie

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

Houd focus op declarabiliteit

3 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 Simplicite Health Check. Schrijf je nu in voor een persoonlijk gesprek.



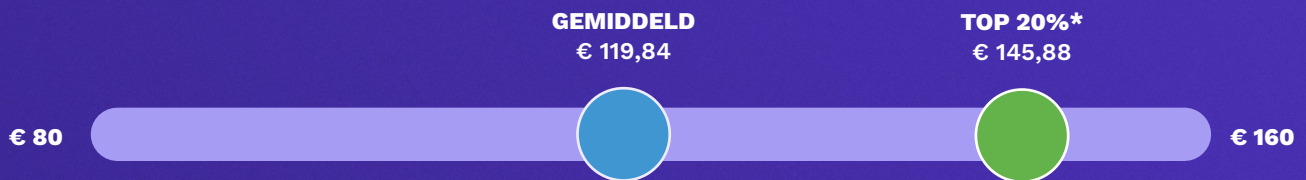
Directe invloed op de omzet

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. Opvallend is dat de gemiddelde uurtarieven dicht bij elkaar liggen; tussen kleine

en grote bureaus is het verschil minder dan 6 euro per uur. Alleen de top 20% toont uitschieters tot gemiddeld € 145,88 per uur. Wanneer het uurtarief zo dicht bij elkaar ligt, is het belangrijk om je meerwaarde goed te communiceren naar de klant. Bekijk eens onze tips op de volgende pagina.

Uurtarief = gemiddelde uurtarieven van medewerkers



Bedrijfs grootte

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

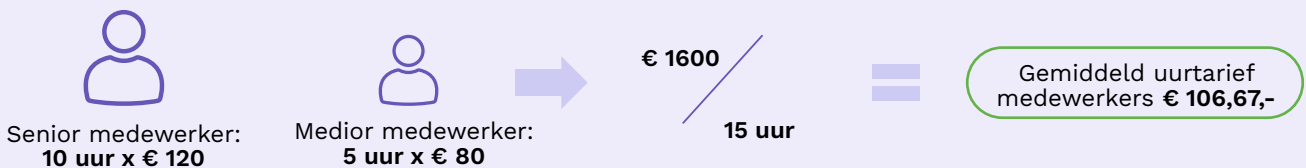
<10 fte: € 114,71

10-20 fte: € 123,14

21-100 fte: € 120,43

**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

Bereken je benodigde uurtarief

1 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.

Communiceer je meerwaarde aan de klant

2 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?

Pas op met korting weggeven

3 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 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 mee hebben gedaan aan de enquête, 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:

Bluehub:

'15% stijging in declarabiliteit dankzij realtime inzicht'



Unified International:

Tot 40% minder tijd nodig voor urenregistratie en 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

mei 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