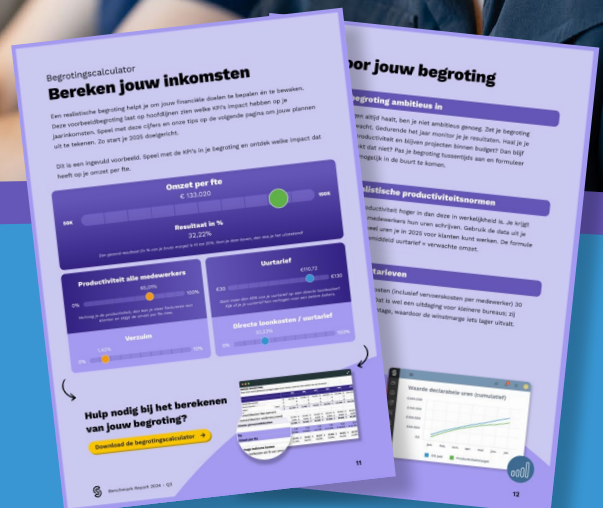


# Accountancy Benchmark Report

## Begrotingsspecial: start 2025 doelgericht



Inclusief calculator  
voor je begroting

# Voorwoord

De zomer was een periode om bij te komen én vooruit te kijken. Weet jij al hoe je jouw kantoor in 2025 nog succesvoller maakt? Jij bepaalt zelf wat dat succes inhoudt; meer tevreden medewerkers, klanten of een hogere omzet. Maar wanneer doe je het goed genoeg? Met de cijfers uit dit Benchmark Report vergelijk je jouw prestaties met andere accountants- en administratiekantoren.

In deze special lees je hoe je de cijfers toepast op jouw begroting. En handig: je krijgt een begrotingscalculator die je daarbij helpt. Zo stel je realistische doelen op en staat niets jouw succes in 2025 in de weg.



**Gerard Loode**  
CFO bij Simplicate

## Inhoudsopgave

- 3 Simplicate succesformule
- 4 Benchmark: omzet per fte
- 6 Benchmark: productiviteit
- 8 Benchmark: uurtarief
- 9 Doe de Health Check
- 10 Begrotingscalculator
- 13 Casestudy Hendriksen
- 15 Weet wat er speelt in de accountancybranche

### 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 onderzoeksperiode juli 2023 tot en met juni 2024.

### Disclaimer

De brondata en rekenmethodes zijn na de eerste publicatie in februari (Q1) iets gewijzigd. Daardoor zijn de cijfers van dit rapport alleen te vergelijken met de publicatie van mei (Q2).

# Efficiënter werken met Simplicate's succesformule

Hoe maak jij jouw kantoor in 2025 nóg succesvoller? De data in dit rapport geven je inzichten om écht het verschil te maken. Of je nu moeiteloos wilt factureren, standaardiseren, koppelen met andere tools, of je medewerkers gemakkelijk wilt inwerken en tevreden houden. Jij bepaalt wat belangrijk is voor de toekomstbestendigheid en het succes van jouw kantoor. Simpligate helpt je om die doelen te realiseren.

Hoe we dat doen? Met onze verfrissende succesformule. Die bestaat uit onze bedrijfssoftware, een unieke werkmethode en een team van betrokken experts. Zo helpt Simpligate jou met overzicht om je opdrachten effectief te beheren en inzicht in je financiële prestaties. Benieuwd hoe wij jou kunnen helpen met het succes van jouw kantoor? Vraag dan nu een gratis demo aan en ervaar het gemak van onze software.

**Simplicate, Your flow to success**



## Indicator voor efficiëntie

# Omzet per fte

Welke omzet haalbaar is, hangt af van je efficiëntie, expertise en omvang. Hoe hoger je omzet, hoe meer waarde je levert. En hoe minder mensen (fte) nodig zijn om die omzet te realiseren, hoe efficiënter je werkt.

De grafiek toont de gemiddelde omzet per fte inclusief geregistreerde inkoopkosten op opdrachten. Rekenen we de doorbelaste

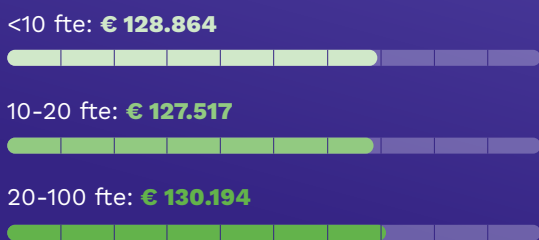
kosten niet mee, dan is de omzet per fte gemiddeld € 125.337. Het is opvallend dat de gemiddelde omzet per fte van kleine kantoren (<10 fte) en grotere kantoren (<100 fte) erg dicht bij elkaar ligt. De top 20% van de kantoren scoort het hoogst op productiviteit en uurtarieven. Dat resulteert ook in een hogere omzet per fte.

### Omzet per fte = gefactureerde jaaronzet / totaal aantal fte



*Gemiddelde resultaten van accountants- en administratiekantoren met 5 tot 100 fte in de onderzoeksperiode juli 2023 tot en met juni 2024.*

### Bedrijfs grootte



### Accountantskantoren



### Administratiekantoren



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

## Zo werkt de top 20% van jouw branche met Simplicate



# Verhoog je omzet per fte met deze tips

1

## Betrek medewerkers bij doelstellingen

Leg per team of medewerker uit welke invloed zij hebben op de bedrijfsdoelstellingen. En geef ze handvatten, bijvoorbeeld met bedrijfssoftware om zelf hun KPI's te meten én te optimaliseren. Zo dragen ze actiever bij aan de realisatie van de doelen.

2

## Bewaak je begroting; zit je goed?

Monitor het hele jaar door of je resultaten in lijn zijn met de begroting. Bewaak je omzet per fte, uurtarieven en in hoeverre opdrachten binnen budget blijven. Kijk ook of de werkvoorraad in lijn is met je capaciteit en productiviteitstargets. Loop je achter? Maak plannen om je doelen alsnog te halen.

3

## Kies voor diensten met hogere marges

Op welke diensten of werkzaamheden realiseer je de gewenste uurtarieven? En welke presteren minder goed, waardoor ze druk leggen op je marges? Analyseer je resultaten, zodat je hierop kan anticiperen. Bijvoorbeeld door in drukke periodes selectief opdrachten aan te nemen met hogere gerealiseerde uurtarieven.

## Rekenvoorbeeld omzet per fte



## Bewuste besteding van je tijd

# Productiviteit

Productiviteit laat zien in hoeverre je tijd besteedt aan klanten. De percentages in de tabel zijn berekend over alle medewerkers, inclusief indirecte medewerkers die geen uren schrijven voor klanten. Hoe hoger de productiviteit, hoe meer je in theorie kunt factureren. Maar blijf realistisch; medewerkers hebben ook ruimte nodig voor doorontwikkeling en ontspanning.

In het algemeen valt op dat de productiviteit structureel hoog is binnen de branche - net zo hoog als vorig kwartaal. Gemiddeld behalen kantoren een productiviteit van 73%. Kleine kantoren zijn iets productiever dan grotere kantoren (75 vs 71%). De top 20% uit dit onderzoek is zelfs uitzonderlijk productief met 86%.

### Productiviteit = aantal klanturen / (alle roosteruren-verlof)



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

#### Bedrijfs grootte

<10 fte: **75%**



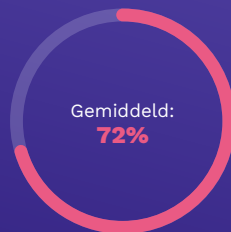
10-20 fte: **73%**



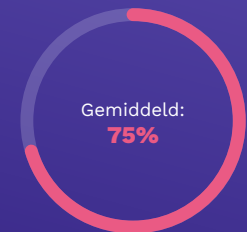
20-100 fte: **71%**



#### Accountantskantoren



#### Administratiekantoren



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

## Verhoog je productiviteit door beter inzicht



# Verhoog je productiviteit met deze tips

1

## Analyseer jouw definities en meetmethodes

Hebben medewerkers genoeg ruimte om productief te zijn? Dat hangt deels af van je verdienmodel. Breng je bijvoorbeeld reistijd, overleguren en administratietijd in rekening, dan stijgt je productiviteit. Deze strategische keuzes hebben impact op je omzet en productiviteitsnormen.

2

## Stimuleer accurate urenregistratie

Veel medewerkers lijken minder productief, omdat ze te voorzichtig zijn. Ze willen de klant niet opzadelen met budgetoverschrijdingen. Stimuleer collega's om toch eerlijk uren te schrijven. Dat is essentieel om tot een realistische ureninschatting te komen. Ga op basis daarvan eerder het gesprek aan met de klant, of begroot meer tijd op offertes.

3

## Zorg voor voldoende capaciteit en opdrachten

Beïnvloed de productiviteit door balans te houden tussen je capaciteit en (toekomstige) opdrachten. Wijkt je productiviteit toch af van de norm? Analyseer in hoeverre je planning werkelijkheid is geworden. Had je te weinig opdrachten of was de planning inefficiënt? Kijk vooruit en stuur op tijd bij. Zo voorkom je een tekort of overvloed aan werk en personeel.

## Rekenvoorbeeld productiviteit

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.

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

## 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 in het tweede kwartaal van 2024 was € 100,65. Dat ligt

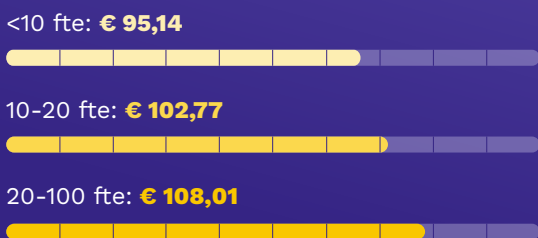
een paar cent hoger dan het kwartaal ervoor. Expertise speelt een grote rol in de tariefverschillen van kantoren. Gemiddeld hanteren accountantskantoren een hoger tarief dan administratiekantoren. Ook vragen grotere kantoren hogere tarieven dan kleinere kantoren.

### Uurtarief = gemiddelde uurtarieven van medewerkers



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

#### Bedrijfs grootte



#### Accountantskantoren



#### Administratiekantoren



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

## Past jouw uurtarief nog bij je omzetdoelen?

Ontdek of je goed zit voor 2025





# Bepaal een realistisch uurtarief met deze tips

1

## Bereken je minimale uurtarief

Bereken je verwachte uitgaven en bepaal je benodigde winstmarge. Houd daarbij rekening met de belastingen. Bereken nu hoeveel uren je dit kalenderjaar aan klanten kan besteden. Daarvoor vermenigvuldig je aantal fte met de gemiddelde productiviteit. Tot slot deel je de gewenste omzet door je aantal productieve uren. Dat is het minimale uurtarief dat je nodig hebt om je begroting te halen.

2

## Analyseer redenen van verloren deals

Waarom kiest een klant niet voor jou? Leg dit consequent vast, zodat je periodiek onderzoek kan doen naar afwijsredenen. Zie je patronen, bijvoorbeeld dat je nooit klanten verliest op jullie prijs? Dat is een indicatie dat je uurtarief te laag is. Een mooie kans om deze te heroverwegen.

3

## Zet medewerkers in naar hun expertise

Zet je een senior medewerker met een hogere kostprijs in op opdrachten die tegen een lagere prijs zijn weggezet, dan loop je potentieel omzet mis. Kijk daarom altijd of medewerkers werk doen dat past bij hun kwaliteiten. Of overweeg om meerdere tarieven te hanteren, zodat je realistische tarieven rekent voor de waarde die medewerkers leveren.

## Rekenvoorbeeld uurtarief



# Doe de Health Check

En ontvang jouw persoonlijk rapport met groeikansen voor 2025, met daarin:

1

## Inzicht in je actuele marktpositie

Op basis van deze benchmarkdata krijg je inzicht in de markt. Maar wat is jouw huidige marktpositie? Ontdek het met de Simplicate Health Check. Vul een korte vragenlijst in over jouw kantoor. Daarna

2

## Jouw groeikansen

volgt een gesprek van 30 minuten waarin we de groeikansen van jouw kantoor in kaart brengen. Na afloop ontvang je een op maat gemaakt rapport met concreet advies, zodat je 2025 sterk van start gaat.

3

## Advies op maat




# Bereken jouw inkomsten

Een realistische begroting helpt je om jouw financiële doelen te bepalen én te bewaken. Deze voorbeeldbegroting laat op hoofdlijnen zien welke KPI's impact hebben op je jaarinkomsten. Speel met deze cijfers en onze tips op de volgende pagina om jouw plannen uit te tekenen. Zo start je 2025 doelgericht.

Dit is een ingevuld voorbeeld. Speel met de KPI's in je begroting en ontdek welke impact dat heeft op je omzet per fte.

**Omzet per fte**  
€ 133.020


50K

150K

**Bedrijfsresultaat voor belastingen**  
32,22%

Een gezond resultaat (berekening: (brutomarge - kosten) / brutomarge) is 10-20%. Kom je daarboven, dan doe je het uitstekend!

**Productiviteit alle medewerkers**

65,01%


0%

100%

Verhoog je de productiviteit, dan kan je meer factureren aan klanten en stijgt de omzet per fte mee.

---


**Verzuim**

1,42%

0%

10%

**Uurtarief**

€110,72


€30

€130

Gaat meer dan 45% van je uurtarief op aan directe loonkosten? Kijk of je je uurtarief kan verhogen voor een betere balans.

---

**Directe loonkosten / uurtarief**

30,23%

0%

100%



**Hulp nodig bij het berekenen van jouw begroting?**

MODEL BEGROTING						
Deze sheet wordt gebaseerd op bijgevoegde invoer sheets, enkel de witte vlakken zijn aan te passen.						
	jan	feb	mrt	apr	mei	jun
Omzet fee earners	€ 82.339	€ 71.409	€ 70.545	€ 106.952	€ 112.299	€ 110.220
Omzet doorbelastingen	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Inkoop (belastingen)	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
<b>Omzet</b>	€ 82.339	€ 71.409	€ 70.545	€ 106.952	€ 112.299	€ 110.220
<b>Personneelskosten fee earners</b>						
Personneelskosten ondersteunend	€ 33.264	€ 33.264	€ 33.264	€ 38.214	€ 40.854	€ 40.854
<b>Directe personeelskosten</b>	€ 8.844	€ 8.844	€ 8.844	€ 8.844	€ 8.844	€ 8.844
<b>Totaal personeelskosten</b>	€ 42.108	€ 42.108	€ 42.108	€ 47.058	€ 49.698	€ 49.698
<b>fte</b>	7,20	7,20	7,20	7,95	8,62	8,62
<b>Omzet per fte</b>	€ 11.436	€ 9.918	€ 9.798	€ 13.453	€ 13.033	€ 12.791
<b>Directe indirecte kosten</b>	€ 40.231	€ 29.301	€ 28.437	€ 59.894	€ 62.601	€ 60.522
<b>Directe indirecte kosten als % van omzet</b>	51,14%	58,97%	59,69%	44,00%	44,25%	45,09%

# Tips voor jouw begroting

## 1 Steek je begroting ambitieus in

Als je jouw doelstellingen altijd haalt, ben je niet ambitieus genoeg. Zet je begroting iets hoger in dan je verwacht. Gedurende het jaar monitor je je resultaten. Haal je je beoogde verkooptarief, productiviteit en blijven projecten binnen budget? Dan blijf je binnen je begroting. Lukt dat niet? Pas je begroting tussentijds aan en formuleer actiepunten om zo dicht mogelijk in de buurt te komen.

## 2 Reken met realistische productiviteitsnormen

Veel kantoren schatten hun productiviteit hoger in dan deze in werkelijkheid is. Je krijgt een realistisch beeld wanneer medewerkers hun uren schrijven. Gebruik de data uit je software om te berekenen hoeveel uren je in 2025 voor klanten kunt werken. De formule is: productieve uren in 2025 x gemiddeld uurtarief = verwachte omzet.

## 3 Loonkosten vs uurtarieven

Idealiter zorg je dat je directe loonkosten (inclusief vervoerskosten per medewerker) 30 tot 45% van je verkooptarief vormen. Dat is wel een uitdaging voor kleinere kantoren; zij hanteren gemiddeld een hoger percentage, waardoor de winstmarge iets lager uitvalt.

**Krijg realtime inzicht in je begroting**





Casestudy

# Hendriksen Accountants en Adviseurs groeit met Simplicate

In gesprek met Gerbert-Jan Hendriksen

Hoe helpt Simplicate je kantoor groeien? Gerbert-Jan vertelt: ‘Voor ons staan tevreden klanten op nummer één. Wij willen ‘gewoon’ goed werk leveren en afspraken goed nakomen. Dit draagt bij aan hoge klanttevredenheidscijfers. Een CRM-systeem moet dan voor jou werken; je moet snel sturingsinformatie inzien om optimaal (bij) te sturen op KPI’s.’



## Hogere productiviteit

Doordat medewerkers zelf hun KPI’s zien in Simplicate, werken ze efficiënter en gaat de productiviteit omhoog.



## Hogere declarabiliteit

Met Simplicate zijn klantafspraken helder. Vooraf is duidelijk wat standaard en extra werk is. Zo is de declarabiliteit hoger en het voorkomt discussies achteraf.



## Minder afboekingen

Dankzij de voorcalculatie komt het minder vaak voor dat medewerkers uren onjuist schrijven of dat er uren afgeboekt moeten worden.

## Verder groeien door waardevolle inzichten

Gerbert-Jan: ‘Met Simplicate heeft ook onze interne administratie nu meer tijd voor ondersteunende werkzaamheden, zoals analyses van de cijfers.’ Met deze waardevolle inzichten wil Hendriksen Accountants en Adviseurs verder groeien en hun klanten nóg beter adviseren.

## Altijd inzicht in je KPI’s zodat je kunt groeien in 2025?

Je krijgt het met Simplicate software.

Projecten	Uren	Gefactureerd
Boekhouding voeren		
Jaarrekening		
Financiële controle		

# Weet wat er speelt in de accountancybranche

Ontdek het in onze webinars

Simplicate is meer dan alleen software. Wij helpen accountants om simpelweg succesvoller te worden. Kennisdeling vinden wij daarbij heel belangrijk. Daarom organiseren we regelmatig webinars met allerlei experts uit het vakgebied. Zo blijf je niet alleen op de hoogte wat er speelt in de accountancybranche, maar ook hoe je jouw kantoor verder laat groeien. Nieuwsgierig naar de onderwerpen? Bekijk dan snel de agenda met live en on-demand webinars:



## Colofon

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

**Eerste publicatie:** september 2024



Bij Simplicate helpen we accountants- en administratiekantoren om simpelweg succesvoller te zijn. Met onze unieke werkmethode halen we onnodige complexiteit uit jouw dagelijkse bedrijfsprocessen. Met onze software ontstaat een beter overzicht van je opdrachten en helder inzicht in je financiële prestaties. Doordat we onze bedrijfssoftware combineren met persoonlijk advies, maken we het verschil bij meer dan 1.500 klanten in 7 verschillende branches.

Wij zijn Simplicate. Your flow to success.

Kijk op [simplicate.com](https://www.simplicate.com) voor meer informatie.



# Simplicate

**Your *flow* to success**