

Agencies Benchmark Report

Begrotingspecial: 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 bureau 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 digital agencies, creative agencies, marketing- en communicatiebureaus.

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.



Peter Hager
CEO 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 Dtch. Digitals
- 15 Weet wat er speelt in de agencybranche

Onderzoeksverantwoording

De cijfers in dit onderzoek zijn gebaseerd op volledig geanonimiseerde data van bijna 500 agencies in Nederland. De dataset bevat bureaus met 5 tot 110 fte, in de periode 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).

Overzicht en inzicht met Simplicate's succesformule

Hoe maak jij jouw bureau in 2025 nóg succesvoller? De data in dit rapport geven je inzichten om écht het verschil te maken. Of je nu processen wilt standaardiseren, de capaciteit van je team optimaal wilt benutten en je medewerkers tevreden wilt houden, of meer van toegevoegde waarde wilt zijn voor je klanten. Jij bepaalt wat belangrijk is voor de groei en het succes van jouw agency. 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 projecten effectief te managen en inzicht in je financiële prestaties. Benieuwd hoe wij jou kunnen helpen met het succes van jouw bureau? 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 minder mensen (fte) nodig zijn om die omzet te realiseren, hoe efficiënter je werkt.

De gemiddelde omzet per fte, inclusief inkoopkosten op projecten, was € 117.021.

Rekenen we de inkoopkosten niet mee, dan is het gemiddelde € 109.093 en haalt de

top 20% € 142.007. De top 20% vraagt dan ook hogere uurtarieven en werkt efficiënter.

Opvallend is dat bureaus tot 10 fte meer omzet per fte halen dan grotere bureaus.

Ondanks hun iets lagere uurtarieven, lukt het ze mogelijk beter om hun gewerkte uren op factuur te krijgen.

Omzet per fte = gefactureerde jaarmomzet / totaal aantal fte



Gemiddelde resultaten van agencies met 5 tot 110 fte in de onderzoeksperiode juli 2023 tot en met juni 2024.

Bedrijfsomvang

<10 fte: € 119.805

10-20 fte: € 116.650

21-110 fte: € 114.563

Creative agencies

Gemiddeld: € 117.007

Online marketingbureaus

Gemiddeld: € 115.289

Digital agencies

Gemiddeld: € 118.227

**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 projecten 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 projectresultaten, zodat je hierop kan anticiperen. Bijvoorbeeld door in drukke periodes selectief projecten aan te nemen met hogere gerealiseerde uurtarieven.

Rekenvoorbeeld omzet per fte



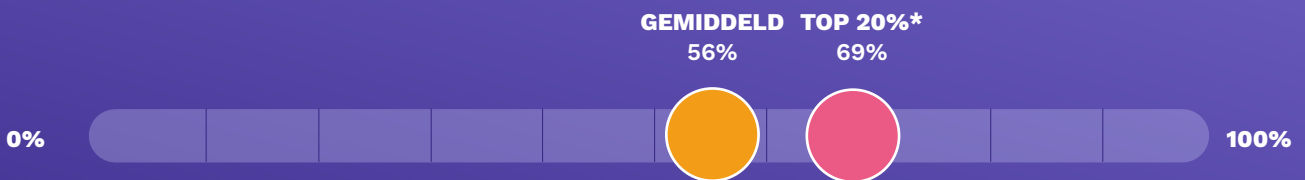
Bewuste besteding van je tijd

Productiviteit

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

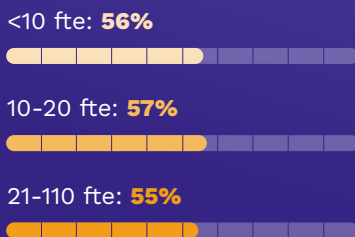
De gemiddelde productiviteit is 56%. De top 20% scoort flink hoger. Met een gemiddelde van 69% zijn hun resultaten vergelijkbaar met de minimale norm van andere zakelijke dienstverleners, zoals accountants, consultancybureaus en architecten. Hier liggen dus groeikansen voor agencies.

Productiviteit = aantal klanturen / (roosteruren-verlof)

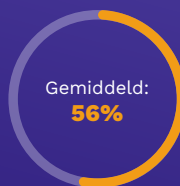


Gemiddelde resultaten van agencies met 5 tot 110 fte in de onderzoeksperiode april tot en met juni 2024.

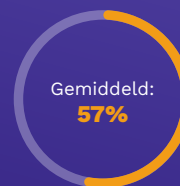
Bedrijfsgrootte



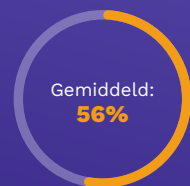
Creative agencies



Online marketingbureaus



Digital agencies



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

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 ook factoren mee zoals indexatie, de vraagprijs van concurrenten en de waarde die je levert. De gemiddelde uurtarieven van agencies liggen dicht bij elkaar. Kleine bureaus tot

10 fte vragen circa €5 per uur minder dan grotere bureaus. Het verschil tussen de branches is nog kleiner. Alleen de top 20% toont uitschieters tot gemiddeld € 116,34 per uur. Wanneer de uurtarieven zo dicht bij elkaar liggen, is het belangrijk om jouw meerwaarde goed te communiceren naar de klant.

Uurtarief = gemiddelde uurtarieven van medewerkers



Gemiddelde resultaten van agencies met 5 tot 110 fte in de onderzoeksperiode april tot en met juni 2024.

Bedrijfsgrootte

<10 fte: € 99,05

10-20 fte: € 104,24

21-110 fte: € 104,13

Creative agencies

Gemiddeld: € 101,49

Online marketingbureaus

Gemiddeld: € 100,22

Digital agencies

Gemiddeld: € 102,26

*De top 20% bevat de bureaus die het hoogst presteren op deze KPI. Deze 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 'm 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 bureau. Daarna

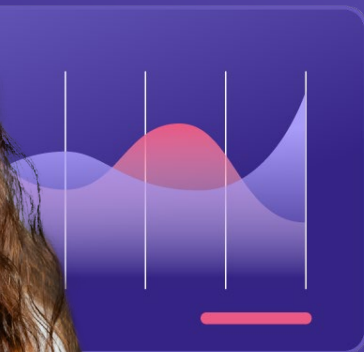
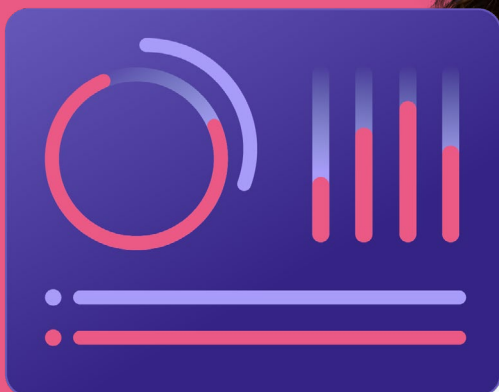
2

Jouw groeikansen

volgt een gesprek van 30 minuten waarin we de groeikansen van jouw bureau 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

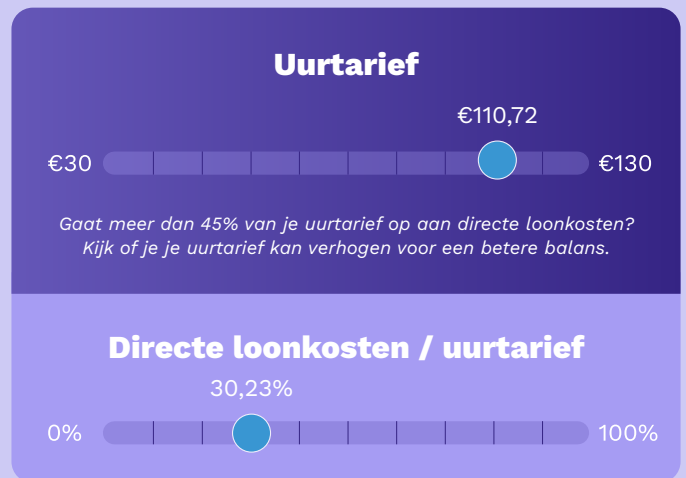
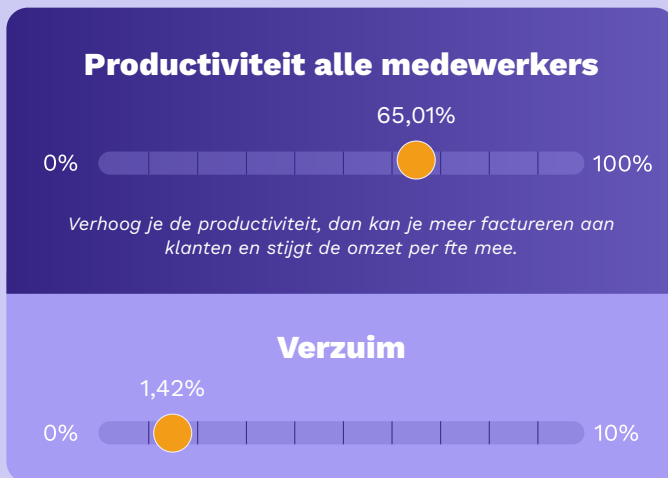


Begrotingscalculator

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.



Hulp nodig bij het berekenen van jouw begroting?

	jan	feb	mrt	apr	mei	jun
MODEL BEGROTING						
Deze sheet wordt gebaseerd op bijgevoegde invoer sheets, enkel de witte vlakken zijn aan te passen.						
Omzet fee earners	€ 82.339	€ 71.409	€ 70.545	€ 106.952	€ 112.299	€ 110.220
Omzet doorbelastingen	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Inkoop (belastingen)	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Personneelskosten fee earners	€ 82.339	€ 71.409	€ 70.545	€ 106.952	€ 112.299	€ 110.220
Personneelskosten ondersteunend	€ 33.264	€ 33.264	€ 33.264	€ 38.214	€ 40.854	€ 40.854
Directe personeelskosten	€ 115.603	€ 104.673	€ 103.809	€ 145.166	€ 153.153	€ 151.074
fte	7,20	7,20	7,20	7,95	8,62	8,62
Omzet per fte	€ 11.436	€ 9.918	€ 9.798	€ 13.453	€ 13.033	€ 12.791
Drage indirecte kosten	51,14%	58,97%	59,69%	44,00%	44,25%	45,09%
Personneelskosten als % van omzet						

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.

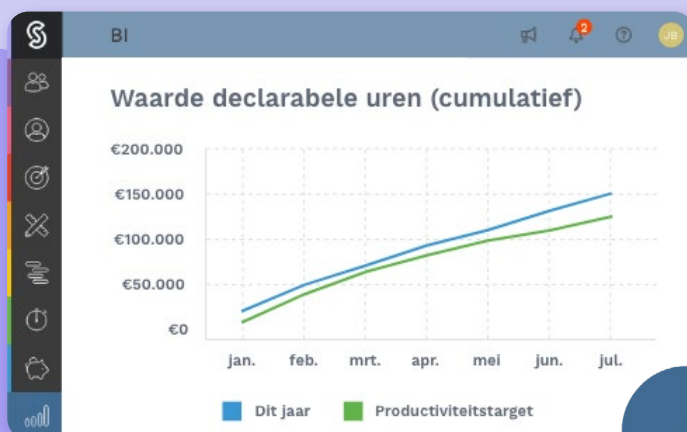
2 Reken met realistische productiviteitsnormen

Veel bureaus 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 vormt. Dat is wel een uitdaging voor kleinere bureaus; zij hanteren gemiddeld een hoger percentage, waardoor de winstmarge iets lager uitvalt.

Krijg realtime inzicht in je begroting





Casestudy

Dtch. Digitals groeit met Simplicate

In gesprek met Thomas Evers

Hoe helpt Simplicate je bureau groeien? Thomas vertelt: 'Met Simplicate kregen we meer controle over projectmanagement. De software is heel makkelijk in gebruik, waardoor we makkelijk projectdata analyseren. We zien wat we per project hebben besteed, hoeveel uur we boeken en hoeveel we daadwerkelijk kunnen factureren.'



+10%
declarabiliteit

Dtch. Digitals weet nu beter wat hun capaciteit is en hoeveel werk er ligt. Het team kan dus meer uren op de klant boeken. Daardoor groeide hun declarabiliteit met 10%.



+10%
facturabiliteit

Daarnaast hebben ze meer inzicht in facturatie, waardoor ook de facturabiliteit met 10% steeg. En dat heeft natuurlijk ook een positieve invloed op de omzet.



+100%
projectresultaat


Met Simplicate heeft Dtch. Digitals meer inzicht. Gaat een project de verkeerde kant op, dan ondernemen ze direct actie. Zo halen ze steeds vaker het resultaat zoals begroot in de offerte.

Groei door helder inzicht

De impact op de bedrijfsvoering van Dtch. Digitals is enorm. Thomas: 'Met Simplicate hebben we een helder inzicht in wat we doen, waardoor we weer verder kunnen groeien.' Daardoor zijn ze klaar om zich te richten waar ze het allerbeste in zijn: hun klanten helpen groeien.

Net als Dtch. Digitals meer resultaat uit je projecten?

Je krijgt het met Simplicate software.

 Projecten	Uren	Gefactureerd
SEO schrijven	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%;"></div></div>	<div style="width: 100%;"><div style="width: 75%;"></div></div>
Content strategie	<div style="width: 100%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%;"></div></div>
Nieuwe website	<div style="width: 100%;"><div style="width: 25%;"></div></div>	<div style="width: 100%;"><div style="width: 0%;"></div></div>

Weet wat er speelt in de agencybranche

Ontdek het in onze webinars

Simplicate is meer dan alleen software. Wij helpen agencies 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 agencybranche, maar ook hoe je jouw agency verder laat groeien.

Nieuwsgierig naar de onderwerpen? Bekijk dan snel de agenda met live en on-demand webinars:



Colofon

Dit Agencies 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 agencies 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 projecten 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.



Simplify

Your *flow* to success