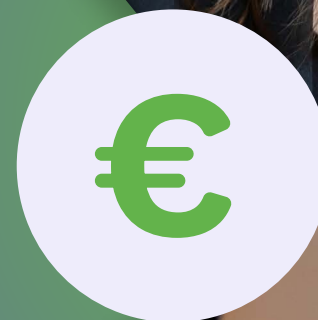
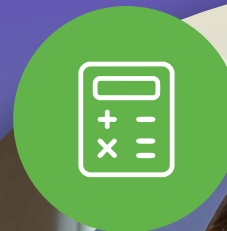


Consultancy Benchmark Report

Van inzicht in cijfers naar
een begroting die klopt



AI versnelt het werk van consultants. Maar dat roept ook fundamentele vragen op. Wat is een uur nog waard als je hetzelfde resultaat bereikt in minder tijd? Hoe verandert het concurrentielandschap, nu grote techspelers consultancydiensten gebruiken als ingang om volledige AI-infrastructuren te bouwen voor jouw klanten? En wat doet dat met je verdienmodel, je positionering en de waarde van jouw advies?

In deze veranderende markt is inzicht in je cijfers onmisbaar. Met dit Benchmark Report ontdek je waar jij staat ten opzichte van de top 20% van de markt. Gebruik deze inzichten om vooruit te kijken: maak een begroting die klopt met je realiteit en meebeweegt met de impact van AI op je werk. Zo leg je niet alleen de basis voor een succesvol 2026, maar ook voor structurele performance.

Peter Hager
CEO bij Simplicate



Inhoudsopgave

Benchmark data

- 4. Omzet per fte >
- 5. Productiviteit >
- 6. Uurtarief >

Artikelen

- 8. Interview Willem Godschalk >
- 10. Nieuw: meer inzicht met Simplicite >
- 11. Nog niet uitgelezen? >
- 12. Succesformule >

 Nieuw

Uurtarief per regio

Pag. 7

Interview

Met Willem

Zo maak je een begroting die klopt

Pag. 8

Meer leestips

Pag. 11

Onderzoeksverantwoording

De cijfers in dit rapport zijn gebaseerd op een volledig geanonimiseerde dataset van Simplicite van ruim 250 consultancybureaus. De dataset bevat bureaus met 5 tot 110 fte, in de periode 1 juli 2024 tot en met 30 juni 2025.

Colofon

De teksten in dit rapport mogen gedeeld worden, zolang deze zijn voorzien van een bronvermelding. Eerste publicatie: september 2025.

€ 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 grafieken tonen de gemiddelde omzet per fte, inclusief geregistreerde inkoopkosten op projecten.

De gemiddelde omzet per fte is gestegen ten opzichte van vorig kwartaal (€141K vs €147K nu). Ook de top 20% is gestegen en passeerde de grens van €200K omzet per fte.

‘De kwaliteit van je dienstverlening bepaalt grotendeels je tarief. Meer ervaren medewerkers leveren meer waarde en rechtvaardigen hogere tarieven. Investeer daarom in hun ontwikkeling.’

- Tip van Jan



*Gemiddelde resultaten van consultancybureaus met 5 tot 110 fte in de onderzoeksperiode juli 2024 tot en met juni 2025.

**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.

Omzet per fte = gefactureerde jaaromzet / totaal aantal fte



Bedrijfsgrootte

<10 fte: €140K



10-20 fte: €155K



21-110 fte: €143K



Rekenvoorbeeld omzet per fte

Afgelopen 12 maanden €200.000 gefactureerd

Je team bestaat uit 2,48 fte



€200.000 : 2,48 fte = €80.645 omzet per fte

Productiviteit

Productiviteit laat zien in hoeverre je tijd besteedt aan klanten. De percentages in de grafieken zijn berekend over alle medewerkers, inclusief indirecte medewerkers die geen uren schrijven. Hoe hoger de productiviteit, hoe meer je in theorie kunt factureren.

De gemiddelde productiviteit is 59%. Dat is een lichte stijging ten opzichte van het voorgaande kwartaal. De top 20% van de markt is stabiel met een gemiddelde productiviteit van 72%.

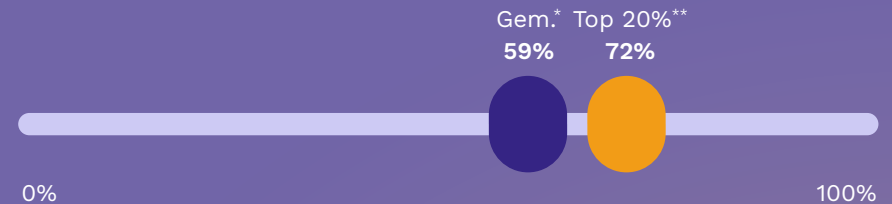
Krijg beter inzicht
en verhoog je productiviteit
met Simpicate

Ontdek onze software →

**Gemiddelde resultaten van consultancybureaus met 5 tot 110 fte in de onderzoeksperiode april 2025 tot en met juni 2025.*

***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.*

Productiviteit = aantal klanturen / (roosteruren-verlof)



Bedrijfsgrootte

<10 fte: 59%



10-20 fte: 61%



21-110 fte: 55%



Rekenvoorbeeld productiviteit

Je organisatie telt **10 medewerkers met elk 40 uur p.w.** De eigenaar werkt **36 uur**, de projectleider **15 uur**, en de overige **8 gemiddeld 32 uur p.w.** voor klanten. De resterende uren worden besteed aan interne projecten en ontwikkeling.



$$(8 \times 32 + 36 + 15) : 400 = 76,8\%$$

Uurtarief

Het uurtarief heeft direct impact op de totaal te factureren omzet. Stem je tarief zo goed mogelijk af op je omzetdoelstellingen, begroting en kwaliteiten. Weeg daarbij factoren mee zoals indexatie, de vraagprijs van concurrenten en de waarde die je levert.

Het gemiddelde uurtarief van consultancybureaus is nagenoeg gelijkgebleven ten opzichte van het voorgaande kwartaal (€124 vs €123 dit kwartaal). De best presterende bureaus (top 20%) vragen gemiddeld €151 per uur. De grootste bureaus (21-110 fte) vragen een hoger tarief van gemiddeld €127 per uur.

**Gemiddelde resultaten van consultancybureaus met 5 tot 110 fte in de onderzoeksperiode april 2025 tot en met juni 2025.*

***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.*

Uurtarief = gemiddelde uurtarieven van medewerkers



Bedrijfsgrootte

<10 fte: €116



10-20 fte: €125



21-110 fte: €127



Rekenvoorbeeld uurtarief

Senior
medewerker:
10 uur x €120

Medior
medewerker:
5 uur x €80



€1600 : 15 uur = **€106,67**

✦ Nieuw

Gemiddeld uurtarief per regio

Dit zijn de gemiddelde uurtarieven van consultancybureaus. Nieuwsgierig naar jouw provincie? Bel mij gerust!

Haal meer uit je uurtarief

Je uurtarief is een goed startpunt, maar uiteindelijk gaat het om wat je écht realiseert per gewerkt uur. Wil je je omzet per fte verhogen, dan zijn er twee belangrijke knoppen: je productiviteit en je gemiddeld gerealiseerd uurtarief. Zelfs een kleine wijziging kan veel impact hebben. Reken je €1 per uur meer, dan levert dat een bureau met 40 fte en 70% productiviteit al ruim €52K extra omzet per jaar op.

Plan direct een gesprek in mijn agenda. In 15 minuten vertel ik je de uurtarieven van jouw provincie én vertel ik hoe je een hoger uurtarief realiseert.

Plan een gesprek →

Anton Vredevoort
Business Development
Representative





Willem Godschalk

Personal trainer in
Finance & Control.

Met Strong Finance maakt hij organisaties financieel sterker en gezonder. Hij laat zien hoe inzicht, grip op cijfers en strategie de basis vormen voor duurzame groei.

Van doelen naar cijfers: zo maak je een begroting die klopt

Een goede begroting is meer dan een rekensom. Zeker als je bureau groeit, wil je sturen op cijfers die je ambities waarmaken. Hoe vertaal je capaciteit en omzetdoelen naar een concreet plan dat meebeweegt met ontwikkelingen zoals AI? We vragen het Willem Godschalk van Strong Finance.

Waarom is een begroting nú belangrijk?

‘Je hebt richting nodig. Met duidelijke targets weet je waar je op stuurt en waar actie nodig

is. Want wie op niets mikt, raakt altijd - maar nooit wat hij wil. De begroting start bij je huidige capaciteit, kosten en opbrengsten.

Dat vertaal je door naar realistische targets. Pas als je die scherp hebt, wordt je begroting een strategisch hulpmiddel.'

Wat gaat er vaak mis bij begroten?

'Veel bureaus nemen het huidige jaar als uitgangspunt, zetten er wat groei bovenop en snijden in kosten. Daarmee negeer je seizoenspatronen en het oplopend effect van groei, waardoor je later in het jaar veel harder moet groeien. Ook worden uitgaven vaak niet gekoppeld aan de waarde die ze opleveren. Minder marketingbudget of een kleiner team lijkt kosten te besparen, maar kan juist omzetverlies of hogere kosten veroorzaken.'

Moet je AI opnemen in je begroting?

'Begin altijd met een omgevingsanalyse, zodat je weet wat er speelt rondom je bedrijf. Kijk naar nieuwe wet- en regelgeving en technologische ontwikkelingen zoals AI. AI kan op korte termijn je productiviteit verhogen en winst opleveren. Wat doe je daar dan mee, investeren in je team, reserveren of uitkeren?'

Wat levert je begroting op?

'Richting en rust. Je weet waar je moet ingrijpen en waarom. Niet op gevoel, maar op basis van capaciteit, omzetspotentieel en onderbouwde targets.'



Online Masterclass:

Willem legt uit hoe je een begroting maakt die klopt met je realiteit

Start met kijken →

Hoe maak je een begroting? 3 tips van Willem

1. Begin bij je capaciteit

Bereken de kosten van medewerkers die direct voor klanten werken. Voor elke euro aan kosten moet je minimaal 2 euro omzet genereren. Dat is je potentiële bruto marge.

2. Bepaal je overige kosten

50% van je bruto marge gaat naar directe personeelskosten en 20% naar winst. Verdeel de overige 30% over indirecte personeelskosten en bedrijfskosten. Tel hier je inkoopkosten bij op om de benodigde omzet te bepalen.

3. Vergelijk je potentieel met je klantenbestand

Leg je potentiële brutomarge naast die van je huidige klanten. Zit daar een verschil in? Rangschik klanten op omzet, analyseer afwijkingen (zoals lagere tarieven) en bepaal waar actie nodig is.

Omzet: bereken de benodigde bruto marge



Vergelijk je potentieel met je klantenbestand



Capaciteit: bereken je potentiële bruto marge



Nieuw

Slim begroten begint bij actuele inzichten

Stuur je bedrijf doelgericht en neem snel beslissingen die het verschil maken

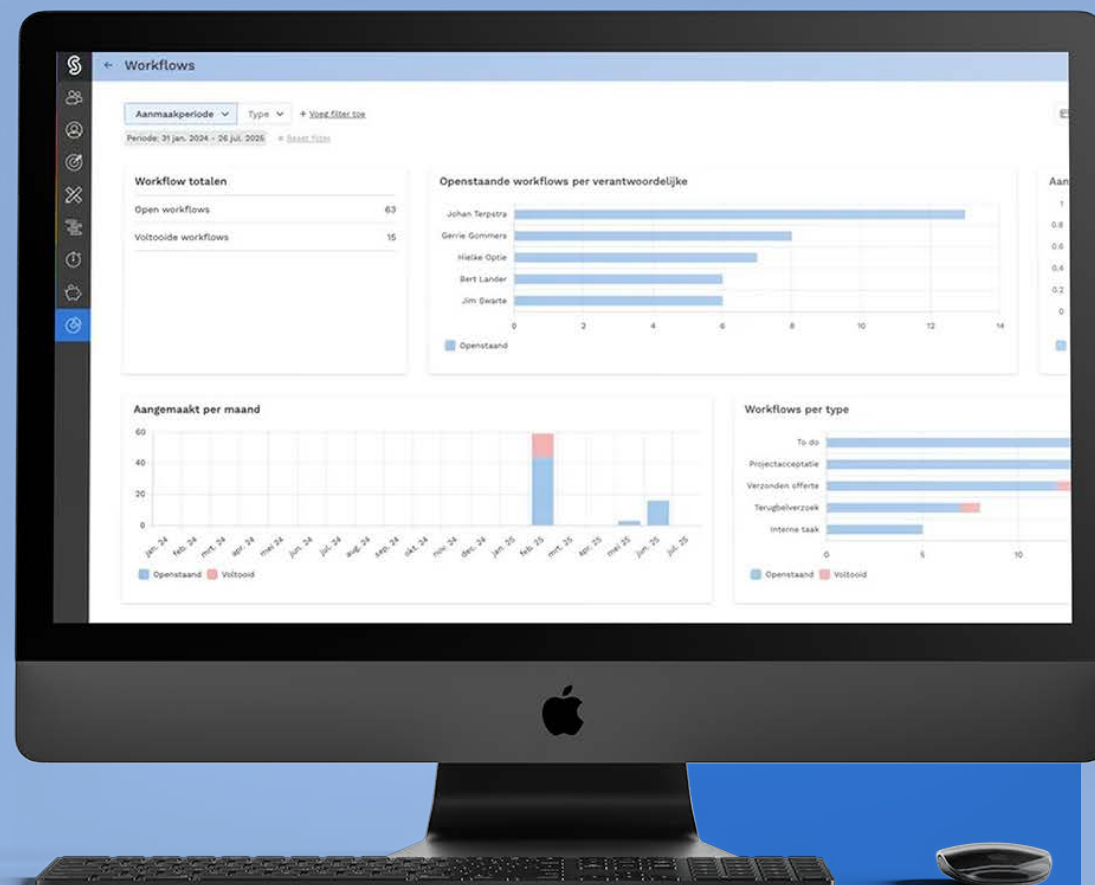
Met de Inzichtenmodule* maak je snel en eenvoudig rapportages met actuele data. Pas filters en kolommen aan, sla data op en exporteer deze voor analyse. Zo heb je altijd precies de informatie die relevant is voor jouw organisatie.

Nieuwste ontwikkelingen

- Benchmark Report**: de cijfers uit dit rapport zijn inzichtelijk binnen de module. Je ziet direct hoe je presteert ten opzichte van je branche. Zo ontdek je waar je kansen laat liggen, of juist voorop loopt.
- Geavanceerd rechtenbeheer: binnenkort bepaal je per rol wie toegang heeft tot welke data.

*Beschikbaar in Ultimate Efficiency, Rise & Optimize

**Exclusief beschikbaar in Rise & Optimize

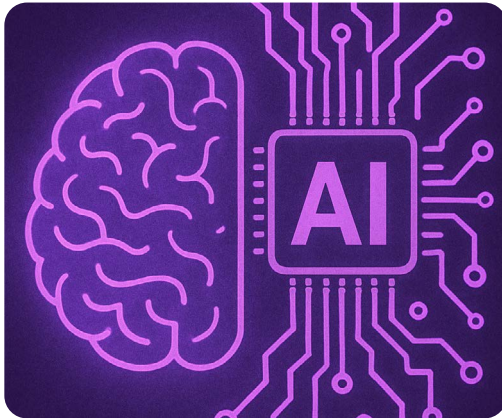


Probeer de nieuwe Inzichtenmodule nu gratis uit.

Ik ben klant →

Ik ben (nog) geen klant →

Nog niet uitgelezen?



Alles over de impact van AI

AI versnelt alles. Hoe houd jij je bureau winstgevend in 2026? Lees alles over de impact van AI op je verdienmodel, begroting en hoe je hier slim mee omgaat.

[Lees meer →](#)



Casestudy Unified International

Dankzij inzichten in Simplicite, kan Unified International inspelen op toekomstige trends, resources beter inplannen en bedrijfsstrategieën optimaliseren.

[Lees meer →](#)



Online Masterclass

Meld je aan voor de gratis Online Masterclass van Willem Godschalk en ontdek hoe je een begroting maakt die klopt met jouw realiteit.

[Meld je aan →](#)

Simpelweg succesvoller met Simplicate

Bij Simplicate helpen we consultancybureaus om simpelweg succesvoller te zijn. Onze bedrijfssoftware, gecombineerd met onze unieke werkmethode en een team van betrokken experts vormen de formule waarmee we jouw succes helpen vormgeven. Dankzij onze succesformule krijg je meer overzicht in je projecten en helder inzicht in je financiële prestaties. Onze combinatie van bedrijfssoftware en persoonlijk advies zorgt dat we het verschil maken bij meer dan 1.500 klanten in 7 verschillende branches.

Wij zijn Simplicate.

Your *flow* to success



Unieke werkmethode

Onze werkmethode waarmee we je helpen om efficiënter te werken en je bedrijf simpelweg succesvoller te runnen.



Betrokken experts

Onze experts hebben kennis over jouw specifieke branche en helpen je om je bedrijfsdoelstellingen te behalen aan de hand van periodieke metingen. Onze supportafdeling is daarnaast telefonisch bereikbaar.



Bedrijfssoftware

Gebruiksvriendelijke bedrijfssoftware voor het effectief runnen van jouw dagelijkse bedrijfsprocessen.