

Benchmark Report **Agencies**

“Een nieuwe blik op je
cijfers ***in tijden van AI***”

Expert interview: impact van AI op je verdienmodel



Nieuwe KPI

**Gerealiseerd
uurtarief**

Wat levert een
gewerkt uur écht op?

Een uur is altijd een uur geweest

Maar AI verandert wat je in dat uur kunt realiseren. Een efficiëntieslag vertaalt zich alleen niet automatisch naar een hogere productiviteit of meer omzet. Daarom wordt het steeds belangrijker om verder te kijken dan uren en productiviteit: wat levert een gewerkt uur uiteindelijk op?

In dit Q3 Benchmark Report kijken we daarom met een frisse blik naar de cijfers. Je leest over de impact van AI op productiviteit, uurtarief en omzet per fte en maakt in deze editie voor het eerst kennis met het gerealiseerde uurtarief: een aanvullende maatstaf die laat zien wat een gewerkt uur daadwerkelijk oplevert.



Bram van Hees
CEO bij Simplicate

De cijfers laten zien waar agencies vandaag staan, maar we kijken ook naar wat er morgen nodig is. Daarom blijven we investeren in de ontwikkeling van Simplicate. Zo introduceren we onze nieuwe AI-module: 'Maistro'. Hiermee maak je agents die terugkerende taken van je overnemen. Zo komt er tijd vrij voor het werk waar jij goed in bent. Want als de manier waarop agencies werken verandert, moet de software die hen ondersteunt daarin mee.

Ontdek waar jouw bureau staat aan de hand van de cijfers die er écht toe doen. Want uiteindelijk gaat het niet om hoeveel uur je maakt, maar om hoeveel waarde je met je mensen kunt creëren.

Inhoudsopgave

Benchmark data

Productiviteit	04.
Basisuurtarief	06.
Gerealiseerd uurtarief	08.
Omzet per fte	10.

Verdieping

Interview: AI verandert wat een uur waard is	12.
Groeicalculator	14.
AI in je bureau: Maistro	15.
Simpelweg succesvoller met Simplicate	16.

Onderzoeksverantwoording

De benchmark is gebaseerd op volledig geanonimiseerde data uit Simplicate, afkomstig van bijna 550 agencies met 5 tot 120 fte die hun projecten, urenregistratie en facturatie met Simplicate organiseren. De data beslaat de periode 1 juli 2025 tot en met 30 juni 2026.

Colofon

De teksten in dit rapport mogen worden gedeeld, mits voorzien van een bronvermelding. Eerste publicatie: september 2026.

**Een nieuwe blik
op je cijfers in tijden
van AI**

12.

**Groeicalculator:
Jouw groeiplan in
3 minuten**

14.

**AI in jouw bureau:
Meet Maistro**

15.

Productiviteit

Productiviteit laat zien welk deel van je beschikbare tijd naar klantwerk gaat: de uren die je echt aan klanten besteedt. Niet te verwarren met declarabiliteit, die meet wat je kunt doorbelasten. Bij agencies ligt de gemiddelde productiviteit op 57%, bij de top 20% op 68%.

We meten je organisatieproductiviteit: iedereen telt mee, ook collega's zonder klantwerk. Daarom ligt dit cijfer lager dan de target die je per medewerker gewend bent. Maar juist zo krijg je een eerlijke maat: het laat zien hoeveel van álle beschikbare tijd naar klanten gaat.

Gemiddelde resultaten van agencies met 5 tot 120 fte, gebaseerd op het meest recente kwartaal. De top 20% is gebaseerd op een relatief kleinere dataset en is daarom indicatief.



De productiviteit van je hele bureau bereken je door de productiviteit van je directe medewerkers (de mensen die uren schrijven voor klanten) te vermenigvuldigen met je directe fte, en die uitkomst te delen door je totale fte.

Medewerkers totaal 40

Medewerkers direct 30

Productiviteit 80%

60%

$30 \times 80\% = 24 \rightarrow 24 / 40 = 60\%$

GEMIDDELD
57%

TOP 20%
68%

Bedrijfsgrootte

Minder dan 10 fte 57%

10 tot 20 fte 56%

21 tot 120 fte 57%

Type bureau

Creative agencies 58%

Digital agencies 56%

Online marketingbureaus 56%

Productiviteit in tijden van AI

Jarenlang was de logica simpel: hoe hoger je productiviteit, hoe beter. Zeker in een tijd waarin uurtje-factuurkje de norm was.

AI verandert die vanzelfsprekendheid. Steeds meer werk gaat sneller. Wat je eerst in een dag deed, doe je nu misschien in een paar uur, waardoor je minder tijd aan een klant besteedt. Je productiviteit kan dus dalen, terwijl je minimaal dezelfde waarde levert. Een dalend cijfer is dus niet meer automatisch slecht, en een hoog cijfer niet meer automatisch goed. Belangrijker wordt wat je in die uren levert. En de tijd die je bespaart, is winst. De vraag is wat je ermee doet.

Tijdsbesparing door AI, en dan?

Grofweg zijn er twee richtingen om die tijd in te zetten, of je kiest een mix.

→ Inzetten voor groei

Meer klanten en projecten, je dienstverlening uitbreiden en/of dieper strategisch advies.

→ Inzetten voor kwaliteit

Innovatie en procesverbetering, opleiding en kennis, lagere werkdruk en/of hogere servicekwaliteit.

Inclusief de meest actuele benchmarkcijfers

Wat levert +1% productiviteit jou op?

Tussen het gemiddelde en de top 20% zit ongeveer 11% productiviteit. Maar wat betekent dat verschil in euro's voor jouw bureau? Met de Groeicalculator zie je direct wat 1% extra productiviteit oplevert in omzet. Vul je eigen cijfers in en ontdek hoeveel financiële ruimte er ontstaat als je dezelfde capaciteit slimmer inzet.

The screenshot shows a web browser window with the URL www.simplicate.com/groeicalculator. The page is titled "Bereken je productiviteit". It features three input fields: "TOTALE FTE" with the value 40, "PRODUCTIVITEIT" with the value 60%, and "BASISUURTARIEF" with the value €108. Below these is a slider for "PRODUCTIVITEIT" ranging from 60% to 61%, with a mouse cursor clicking the "+" button to increase the value. The resulting "Extra omzet per jaar" is displayed as + €79.000. At the bottom, there is a yellow button that says "Bereken wat +1% jou oplevert →".

TOTALE FTE	PRODUCTIVITEIT	BASISUURTARIEF
40	60%	€108

PRODUCTIVITEIT	Extra omzet per jaar
60% → 61%	+ €79.000

Gemiddeld basisuurtarief

Het basisuurtarief is het tarief dat je op papier met de klant afspreekt. Bij agencies ligt dat gemiddeld op €108. De 20% best presterende bureaus rekenen gemiddeld €124 per uur.

Bureaus werken met verschillende verdienmodellen, van nacalculatie tot vaste prijs. Het basisuurtarief speelt daarbij een belangrijke rol: het laat zien hoe je je werk prijs en is vaak het vertrekpunt voor een offerte. Ook bij een vaste prijs reken je er intern mee, want het bepaalt of een opdracht uit kan. Wat je per gewerkt klantuur uiteindelijk verdient, kan hiervan afwijken. Dat lees je verderop bij het gerealiseerd uurtarief.

Gemiddelde resultaten van agencies met 5 tot 120 fte, gebaseerd op het meest recente kwartaal. De top 20% is gebaseerd op een relatief kleinere dataset en is daarom indicatief.

+ -
x =

Werk je met verschillende tarieven per rol? Vermenigvuldig dan per rol de uren met het tarief en tel die bedragen bij elkaar op. Deel het totaal door je klanturen, en je hebt je gemiddelde basisuurtarief.

Senior | 10 uur x €150 €1500

Medior | 5 uur x €100 €500

€133

€2000 totaal / 15 klanturen

GEMIDDELD

€108

TOP 20%

€124

Bedrijfsgrootte

Minder dan 10 fte €104

10 tot 20 fte €107

21 tot 120 fte €112

Type bureau

Creative agencies €109

Digital agencies €109

Online marketingbureaus €106



Willem Godschalk
Financieel sparringpartner
Strong Finance

AI is geen investering meer, *maar een begrotingspost*

Vijf tips om AI-productiviteit te vertalen naar rendement.

Willem Godschalk, financieel sparringpartner bij Strong Finance, helpt bureaus grip te krijgen op hun financiën en het opzetten van de begroting. Zijn overtuiging: AI is geen losse tool meer, maar een vaste post in je begroting. De vraag is niet langer óf je AI meeneemt, maar hoe je de productiviteitswinst vertaalt naar rendement.

1. AI is een begrotingspost geworden

Tot een jaar geleden nam je AI in je begroting op als investering: je gebruikte losse tools waarvan je de impact nog niet kon inschatten. Inmiddels wordt AI steeds meer onderdeel van je dagelijkse werk. Je neemt het daarom niet meer op als investering, maar als structurele kostenpost. Zo verhuist AI van je best case naar je base case, het scenario waar je echt op rekt.

2. Vrije uren zijn nog geen verkochte uren

Werkt je team sneller door AI, dan houd je uren over. Veel bureaus rekenen die meteen als nieuwe omzet. Maar die omzet komt er alleen als je genoeg nieuw werk binnenhaalt om de uren te vullen.

3. Begroot vanuit rendement, niet vanuit omzet

Zie de tijd die door AI vrijkomt niet als ruimte om je begroting voller te stoppen, maar als kans om scherper op je marge te sturen. Willem hanteert twee normen. Je declarabele teams halen minimaal twee keer hun eigen kosten binnen: zo heb je ruimte om ook je overhead te dragen. En over het hele bureau stuur je op minstens 15% winst onderaan de streep.

4. Je gerealiseerd uurtarief als interne thermometer

Je gemiddeld gerealiseerd uurtarief laat zien wat je gemiddeld per gewerkt uur verdient. Gebruik het vooral intern en reken het niet één-op-één door. Het zegt iets over hoe je ervoor staat, niet wat je moet vragen.

5. Je begroting wordt een stuurinstrument

Doe je hetzelfde werk in minder tijd, dan ontstaat er ruimte. Bepaal vooraf wat je met die ruimte doet. Anders vul je die al snel weer met meer werk, zonder dat je marge verbetert. Kies bewust waar je die gewonnen tijd voor gebruikt, bijvoorbeeld voor groei, meer marge of meer rust in je team. En dan verandert je begroting in een stuurinstrument.

“

Zie de tijd die door AI vrijkomt niet als ruimte om je begroting voller te stoppen, maar als kans om scherper op je marge te sturen.

”

Nieuw

Gerealiseerd uurtarief

Nieuw dit kwartaal:

Het gerealiseerde uurtarief. Wat je feitelijk verdient per klantuur. Gemiddeld verdienen agencies €114 per uur, bij de top 20% is dat €144.

We nemen deze KPI op omdat je basisuurtarief maar een deel van het verhaal vertelt. Het gerealiseerde uurtarief laat zien wat een klantuur je écht oplevert, en beweegt mee met de waarde die je levert.

Gemiddelde resultaten van agencies met 5 tot 120 fte, gebaseerd op het meest recente kwartaal. De top 20% is gebaseerd op een relatief kleinere dataset en is daarom indicatief.

+
-
x
=

Haal eerst de doorbelaste kosten van je gefactureerde omzet af. Deel dat door alle uren die je aan klanten hebt gewerkt (je directe uren). De uitkomst is wat een gewerkt uur je daadwerkelijk oplevert.

Gefactureerde omzet klantwerk **€1.200.000**

Gewerkte klanturen **10.000**

€120

€1.200.000 / 10.000 uur

Basisuurtarief versus gerealiseerd uurtarief

Je basisuurtarief spreek je af. Je gerealiseerde uurtarief laat zien wat daar in de praktijk van overblijft.

BASISUURTARIEF

GEREALISEERD UURTARIEF

Gemiddelde bureaus

€108



€114

+ €6

Top 20% bureaus

€124



€144

+ €20

Gerealiseerd uurtarief naar grootte

minder dan 10 fte

€112



10 tot 20 fte

€112



21 tot 120 fte

€119



Gerealiseerd uurtarief naar type bureau

Creative agencies

€113



Digital agencies

€111



Online marketingbureaus

€124



Wat zegt je gerealiseerde uurtarief?

Je gerealiseerde uurtarief is een getal om op te sturen, of je nu op uren factureert of met vaste prijzen werkt. Werk je sneller door AI, dan zie je hier of die tijdwinst je iets oplevert of juist weglekt.

Hoger of lager dan je basisuurtarief?

Dat verschil vertelt je waar je kunt bijsturen. Twee richtingen:

→ Lager dan je basisuurtarief

Er lekt waarde weg: meestal door kortingen, afboekingen of werk dat uitloopt. Scherp sturen op scope en afspraken vooraf haalt dit lek grotendeels weg.

→ Hoger dan je basisuurtarief

Je prijsmodel werkt in je voordeel. Bij vaste prijzen reken je op waarde. Lever je die met AI in minder uren, dan stijgt je gerealiseerde uurtarief.

In slechts
3 minuten
jouw groeiplan

Wat levert een hoger tarief op?

Elke euro die je per uur meer realiseert, telt direct door in je omzet. Of die nu uit een hoger tarief komt, uit vaste prijzen of uit tijdwinst met AI. Reken in de Groeicalculator uit wat een hoger uurtarief jouw bureau oplevert.

The screenshot shows a web browser window with the URL www.simplicate.com/groeicalculator. The page title is "Wat levert €1 per uur meer op?". It features three input fields: "TOTALE FTE" with the value 40, "KLANTUREN PER FTE" with the value 1.400, and "UURTARIEF" with the value €110. Below these is a slider for "UURTARIEF" with a minus button, a slider bar, a plus button, and a resulting value of €111. At the bottom, it shows "Extra omzet per jaar" as + €56.000 in large green text. A yellow button at the bottom right says "Bereken jouw groeipotentieel →".

TOTALE FTE	KLANTUREN PER FTE	UURTARIEF
40	1.400	€110

UURTARIEF: €111

Extra omzet per jaar: + €56.000

Bereken jouw groeipotentieel →

Omzet per fte

De omzet per fte laat zien hoeveel waarde een bureau per medewerker realiseert. Bij agencies ligt dat op €120K, bij de top 20% op €152K. Een verschil van €32K per persoon.

Deze waarde brengt je productiviteit en je gerealiseerde uurtarief samen: hoeveel uren je maakt, en wat elk uur oplevert. Daarmee is het je belangrijkste graadmeter voor de gezondheid van je bureau. Het telt iedereen mee, ook de collega's die zelf geen uren schrijven. Zo geeft het een compleet beeld van hoe je hele bureau presteert.

Gemiddelde resultaten van agencies met 5 tot 120 fte in de onderzoeksperiode van twaalf maanden. De top 20% is gebaseerd op een relatief kleinere dataset en is daarom indicatief.

+ -
x =

Deel je gefactureerde jaaromzet door je totale fte, inclusief overhead en iedereen die geen uren schrijft.

Gefactureerde jaaromzet €1.620.000

Totaal aantal fte 12

€135K

€1.620.000 ÷ 12 fte

GEMIDDELD

€120K

TOP 20%

€152K

Bedrijfsgrootte

Minder dan 10 fte €117K

10 tot 20 fte €120K

21 tot 120 fte €123K

Type bureau

Creative agencies €128K

Digital agencies €112K

Online marketingbureaus €119K

Van uren naar omzet per fte

Omzet per fte laat zien hoeveel waarde elke medewerker gemiddeld oplevert. Het maakt niet uit of AI je daarbij heeft geholpen. Dit getal telt puur wat je onder de streep per persoon realiseert.

Productiviteit en gerealiseerd uurtarief zijn de knoppen waar je aan draait. Omzet per fte is de uitkomst. Daarom is dit de KPI om centraal te stellen in een tijd waarin uren steeds minder zeggen over waarde. Het vertelt je in één getal of sneller werken ook echt meer waarde oplevert, of dat het bij tijdwinst blijft.

Twee tips

→ Kijk naar je verhouding declarabel en overhead

Omzet per fte telt ál je mensen mee. Groeit je overhead sneller dan je omzet, dan daalt dit getal. Ook al draait je klantwerk goed.

→ Vul de tijd die AI vrijspeelt

Werk je efficiënter door AI, dan stijgt je gerealiseerde uurtarief meteen. Je omzet per fte stijgt pas als je die uren ook echt aan klantwerk besteedt.

Jouw onbenut potentieel

Het verschil tussen het gemiddelde en de top 20% is €32K per fte. Bij 12 fte is dat €384K aan onbenut potentieel. Reken jouw verschil door met de Groeicalculator.

The screenshot shows a web browser window with the URL www.simplicate.com/groeicalculator. The page is titled "Bereken je groeipotentieel". It features two input fields: "TOTALE FTE" with the value "12" and "JAAROMZET" with the value "€1.440.000". Below these is a slider for "OMZET PER FTE" ranging from "€120K" to "€152K". The current position of the slider is at the "€120K" mark. At the bottom, it displays "Extra omzet per jaar" with a large green "+ €384.000". A yellow button at the bottom right says "Bereken jouw potentieel →".

Totale FTE	Jaaromzet	Omzet per Fte (€K)	Extra omzet per jaar (€K)
12	€1.440.000	€120K	+ €384.000

A portrait of Harm-Jan Dijkhuis, a man with short brown hair and a light beard, smiling. He is wearing a light grey button-down shirt over a dark blue t-shirt. The background is a blurred office setting with blue and white elements.

Harm-Jan Dijkhuis
Head of Product

Een nieuwe blik op je cijfers in tijden van AI ✨

AI maakt je bureau sneller. Maar sneller is niet hetzelfde als succesvoller. We spraken met Harm-Jan Dijkhuis, Head of Product bij Simplicate, over de vraag waar de winst van AI terechtkomt en welk getal dat als eerste laat zien.

Simplifycete zet omzet per fte centraal. Waarom juist dat getal?

“Omzet is de mate waarin je in staat bent waarde te leveren aan je klanten. Het aantal fte dat je nodig hebt, is de mate waarin je efficiënt werkt. We benchmarken het omdat je er pas aan kunt werken als je weet waar je staat ten opzichte van de markt. En je ziet meteen waar dat getal vandaan komt: Productiviteit & Gerealiseerd uurtarief. Op die laatste maakt AI steeds meer

impact. Elke functionaliteit die wij uitrollen, toetsen we daaraan.

Zet AI dat getal onder druk?

“Dat hangt er helemaal vanaf hoe je factureert. Werk je op nacalculatie, dan wel. Je hebt minder uren nodig, dus je factureert minder voor hetzelfde werk. Werk je op waarde, met vaste prijzen, dan levert het je juist iets op. Je omzet blijft staan en je houdt tijd over. En met die tijd kun je meer doen.”

“

Omzet is de mate waarin je waarde levert aan je klanten. Het aantal fte dat je daarvoor nodig hebt, is de mate waarin je efficiënt werkt.

AI maakt bureaus sneller. Wat doet dat met hun productiviteit?

“Dat werkt twee kanten op. In je klantwerk gaat het sneller, dus je schrijft minder uren op hetzelfde resultaat. Maar AI neemt ook veel niet-declarabel werk over: administratie, verslagen, offertes klaarzetten. Daar komt juist tijd vrij die je aan klanten kunt besteden. Netto verandert er aan je productiviteit vaak minder dan mensen denken. Wat wél verandert, is wat een uur je oplevert. Het wordt dus lastiger en belangrijker om je productiviteit op peil te houden. Omdat daar meer opdrachten voor nodig zijn en elk uur meer waarde op kan leveren.”

Wat zie je bureaus in de praktijk doen?

“Ze hebben minder tijd nodig, maar willen hun omzet waarborgen. Dus gaan ze zoeken hoe ze die waarde er alsnog bij krijgen. Via een correctie, of via vaste prijzen.”

Dat mechanisme zie je nu al werken. Werk dat vroeger per uur ging, verschuift naar een vaste prijs per maand of per levering. Je rekent dan af op wat je oplevert, niet op hoe lang je erover doet. Gaat het sneller, dan blijft je omzet staan terwijl je uren

krimpen: je gerealiseerde uurtarief per project stijgt. Je omzet per fte staat op dat moment nog stil. Die beweegt pas als je de vrijgekomen tijd ook vult met waarde leveren aan klanten.

De koplopers halen er nu duidelijk meer uit. Blijft dat verschil bestaan?

“Voorlopig wel. Wie nu meer waarde levert in minder uren, ziet dat direct terug. Maar als iedereen die stap zet, wordt het het nieuwe normaal en dan normaliseren ook de (gerealiseerde) uurtarieven weer. Dan onderscheid je je niet meer met snelheid, maar met kennis en expertise. Daarom blijft het belangrijk om te weten welke uren en kosten er in elk project gaan en ook hoe de markt beweegt. Zodat je op tijd weer kunt meebewegen naar het nieuwe normaal.”

Wat zou je bureaus meegeven?

“Bescherm je omzet door kritisch te kijken naar je verdienmodel en de afspraken die je met klanten maakt. Maak inzichtelijk wat een project je kost, inclusief AI-tooling, en blijf benchmarken. Zo weet je altijd wat je marge is en voorkom je dat je jezelf over-priced. En benut de huidige fase: profiteer van de tijd waarin je met minder uren een hoge omzet kunt draaien, terwijl de AI-kosten nog relatief laag zijn.”

“

Netto verandert er aan je productiviteit vaak minder dan mensen denken. *Wat wél verandert, is wat een uur je oplevert.*

”

Van benchmark naar *jouw* groeiplan

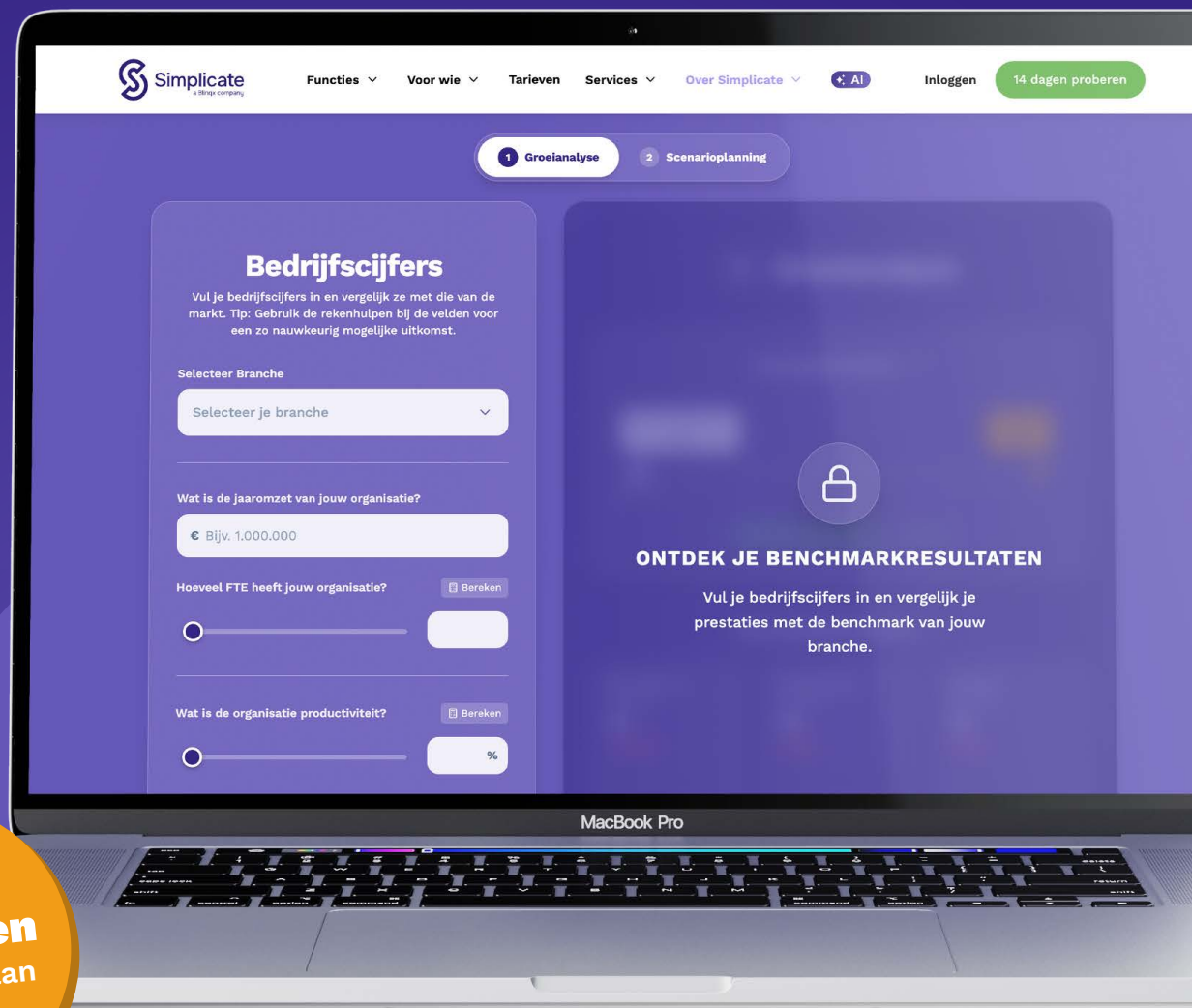
Productiviteit, uurtarief en omzet per fte komen samen op één plek: de Groeicalculator. Daar gaat het niet meer over de markt, maar over jouw bureau.

Vul je eigen cijfers in en zie meteen hoe je presteert ten opzichte van de top 20%. Ontdek in 3 minuten waar je omzet laat liggen én hoe je die direct verzilvert.

- **Je groeipotentieel in euro's**
Geen percentages die je zelf moet vertalen, maar een concreet bedrag dat je nu laat liggen.
- **Jouw cijfers naast de benchmark**
Per KPI zie je of je onder, op of boven het gemiddelde zit, en hoe ver de top 20% van je af ligt.
- **Een persoonlijk groeiplan**
Welke knop het meeste oplevert voor jouw bureau, en waar je morgen mee begint.

Probeer het nu zelf →

In slechts
3 minuten
jouw groeiplan





Meet Maistro

De slimme kracht achter jouw voorsprong

Maistro is de nieuwe AI-agent van Simplicate die je helpt terugkerende taken uit handen te nemen. Geen losse tool, maar een geïntegreerde module in de software. Taken die Maistro straks van je overneemt zijn bijvoorbeeld: uren schrijven, facturen versturen en capaciteit beoordelen.

De eerst beschikbare agents zijn kant-en-klaar en worden door gebruik steeds slimmer. Zo kun je starten zonder dat je zelf iets hoeft in te richten: je zet een agent aan, hij doet zijn werk en jij beoordeelt en accepteert het resultaat. Daarnaast bouwen we ruimte in voor custom agents, die je zelf inricht voor werk dat waardevol is voor jouw bedrijf.

- **Jij houdt de regie.**
Volledig automatisch of altijd eerst akkoord - jouw keuze
- **Alles is herleidbaar.**
Elke actie is inzichtelijk en terug te draaien.
- **Jouw data blijft van jou.**
Data wordt nooit gebruikt om AI-modellen te trainen

Blijf op de hoogte van Maistro →

**Agent: Erwin's Assistent**

Uren geregistreerd	Controleer de totale dienst besteding, vergelijk met voorgaande jaren en breng me op de hoogte bij een grote afwijking.
Elke vrijdag 17:00	Beoordeel mijn geschreven uren & bijbehorende projecten. Detecteer advieswerk wat op vaste prijs diensten geregistreerd is.
Elke maandag 9:00	Geef me een overzicht van klanten waar ik deze week stukken moet opvragen om te zorgen dat deadlines gehaald worden.

Voeg actie toe

**Lennard's registratie assistent**

In je externe agenda staat een meeting van 13:30 tot 16:00 uur met KNVB Adviesgroep.

Zal ik deze uren voor je registreren?

- KNVB Adviesgroep
- Samenstellen jaarrekening
- 3 juni
- 13:30 tot 16:00 (2,5 uur)

Ja

Nee

Simpelweg *succesvoller* *met* **Simplicate.**

Succes begint met weten waar je staat. Bijvoorbeeld met je omzet per fte, een belangrijke KPI in dit rapport. Met **Simplicate** heb je alles in één systeem om je bureau succesvol te runnen, van offerte tot factuur. Zo heb je een compleet overzicht van je dagelijkse werk en realtime inzicht in je prestaties. Je ziet waar kansen liggen en weet waarop je kunt sturen.

Simplicate is meer dan software. Onze gebruiksvriendelijke bedrijfssoftware, unieke werkmethode en een team van betrokken experts vormen samen onze succesformule. Daarmee helpen we meer dan 1.700 klanten in zeven verschillende branches om simpelweg succesvoller te zijn.

Your *flow* to success

Bekijk **Simplicate** →

Maak kennis →

