

Agencies **Benchmark** **Report**



Sneller en slimmer werken met AI, en zo ruimte maken voor strategisch advies. Dat klinkt natuurlijk goed, maar welke stappen moet je agency zetten om daar te komen? Hoe voorkom je dat marges onder druk komen te staan? En hoe zorg je dat KPI's niet blijven hangen in dashboards, maar écht richting geven aan de prestaties van je team?

Voor agencies die vooruit willen kijken, zijn cijfers onmisbaar. Met dit Benchmark Report ontdek je waar je staat ten opzichte van andere bureaus én de top 20% van de markt.

Gebruik deze inzichten om te bouwen aan een gezonde bedrijfsvoering en je ambities voor 2026 met vertrouwen waar te maken.

Peter Hager
CEO bij Simplicate



Inhoudsopgave

Benchmark data

- 4. Omzet per fte >
- 5. Productiviteit >
- 6. Uurtarief >
- 7. Regionaal gemiddeld uurtarief >

Artikelen

- 8. Interview Olivier Zeestraten >
- 10. Nieuw: meer inzicht met Simplicate >
- 11. Nog niet uitgelezen? >
- 12. Succesformule >

 Nieuw

Uurtarief per regio

Pag. 7

Interview

Met Olivier

Pag. 8

Meer leestips

Pag. 11

Onderzoeksverantwoording

De cijfers in dit rapport zijn gebaseerd op een volledig geanonimiseerde dataset van Simplicate van bijna 550 agencies. De dataset bevat bureaus met 5 tot 110 fte, in de periode 1 oktober 2024 tot en met 30 september 2025.

Colofon

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

€ Omzet per fte

Welke omzet haalbaar is, hangt af van je efficiëntie, expertise en omvang. Hoe minder mensen (fte) nodig zijn per euro omzet, hoe hoger je efficiëntie - zolang dat niet ten koste gaat van je kwaliteit, continuïteit en groeicapaciteit. De grafieken tonen de gemiddelde omzet per fte, inclusief geregistreerde inkoopkosten op projecten.

De gemiddelde omzet per fte voor agencies is gemiddeld €117K. In de top 20% zien we een gemiddelde omzet per fte van €147K. Voor kleine bureaus met minder dan 10 fte ligt de omzet per fte wat lager dan voor bureaus met tussen de 10 tot 110 fte, namelijk €110K tegenover €116K tot €118K. Opvallend is dat creative agencies net als andere jaren hoger scoren dan digital agencies en online marketingbureaus (respectievelijk €120K en €113K).

‘Ga je met behulp van AI efficiënter werken of meer waarde leveren met strategische diensten? Dan is dit de kans om je prijsstrategie aan te passen, zodat je omzet per fte meestijgt.’

- Tip van Tom



*Gemiddelde resultaten van agencies met 5 tot 110 fte in de onderzoeksperiode oktober 2024 tot en met september 2025.

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

Omzet per fte = gefactureerde jaaromzet / totaal aantal fte



Bedrijfsgrootte

<10 fte: €110K



10-20 fte: €116K



21-110 fte: €118K



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. Maar blijf realistisch; medewerkers hebben ook ruimte nodig voor doorontwikkeling en ontspanning.

De gemiddelde productiviteit van agencies ligt gemiddeld op 55%. Dat geldt voor bureaus van alle groottes. Creative agencies (57%) hebben een iets hogere productiviteit dan digital agencies en online marketingbureaus (respectievelijk 55% en 54%). De top 20% bureaus behalen een gemiddelde productiviteit van 67%. Dat laat zien dat er nog kansen liggen om de beschikbare werktijd effectiever aan klanten te besteden.

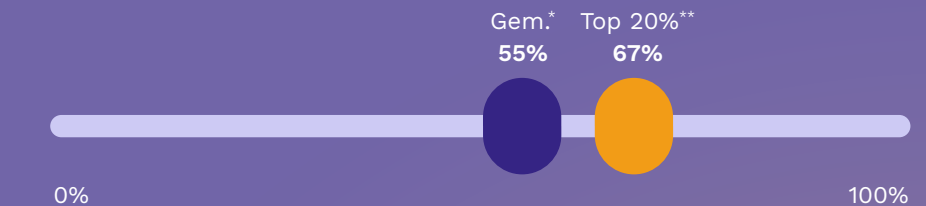
Meer inzicht en betere keuzes?
Probeer Simplicite gratis

Ontdek onze software →

**Gemiddelde resultaten van agencies met 5 tot 110 fte in de onderzoeksperiode juli 2025 tot en met september 2025.*

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

Productiviteit = aantal klanturen / (roosteruren-verlof)

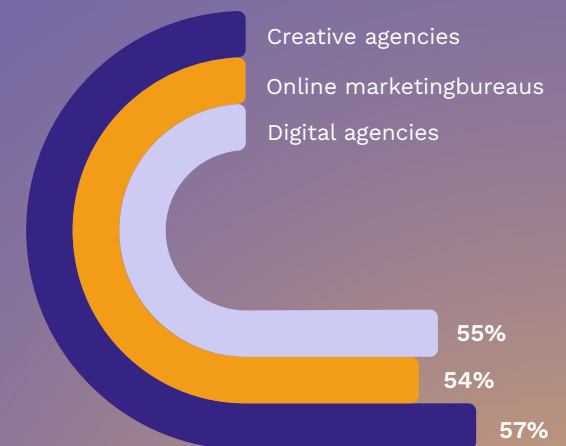


Bedrijfsgrootte

<10 fte: 55%

10-20 fte: 55%

21-110 fte: 54%



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.

$$\rightarrow (8 \times 32 + 36 + 15) : 40 = 76,8\%$$

Uurtarief

Het basis 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 gemiddeld basisuurtarief van agencies ligt dit kwartaal op €106. De gemiddelde tarieven van kleine, middelgrote en grote bureaus liggen dicht bij elkaar: respectievelijk €103, €106 en €108. De best presterende bureaus (top 20%) rekenen een iets hoger uurtarief, namelijk €120 per uur.

“Het gaat hier om een gemiddelde; de cijfers lopen in werkelijkheid breder uiteen. Tarieven kunnen hoger of lager liggen afhankelijk van bijvoorbeeld functie, senioriteit, projectcomplexiteit en bureauomvang.”

**Gemiddelde resultaten van agencies met 5 tot 110 fte in de onderzoeksperiode juli 2025 tot en met september 2025.*

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

Uurtarief = gemiddelde uurtarieven van medewerkers



Bedrijfsgrootte

<10 fte: €103

10-20 fte: €106

21-110 fte: €108



Rekenvoorbeeld uurtarief

Afgelopen 12 maanden €1.700.000 gefactureerd

Je team bestaat uit 12,5 fte



$\text{€1.700.000} : 12,5 \text{ fte} = \text{€136.000 omzet per fte}$

✦ Nieuw

Gemiddeld uurtarief per regio

Wat rekenen bureaus in Noord-Oost-Nederland gemiddeld per uur? En hoe zit dat in West of Zuid? Wij hebben het onderzocht.

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.

Onze tip? Vergelijk jouw uurtarief met de regio én reken het verschil door in je eigen begroting. Zo ontdek je jouw groeikansen.



Rekenvoorbeeld

40 medewerkers | 36 uur per week p.p. | 70% productiviteit

Gemiddeld uurtarief: €100

$40 \times 36 \times 0,7 \times €100 =$
€5.241.600 jaaromzet

Gemiddeld uurtarief: €101

$40 \times 36 \times 0,7 \times €101 =$
€5.294.016 jaaromzet

Door €1 extra per uur te vragen, verdien je
potentieel €52.416 extra per jaar.





Olivier Zeestraten

Oprichter van
#Masterjecijfers.

Olivier helpt bureau-
ondernemers en teams hun
cijfers te doorgronden en
klaar te stomen voor high
performance.

 Volg Olivier op LinkedIn

Waarom bureaus pas zien dat winst weglekt als het te laat is

Veel bureaus zitten op dit moment in een ingewikkelde dynamiek. Het voelt druk, maar onder de oppervlakte gebeurt iets anders. De productiviteit blijft steken, projecten lopen uit en de winst loopt terug. De snelheid van AI zet dat alleen maar verder op scherp.

Precies daar ontstaat volgens Olivier Zeestraten (#Masterjecijfers) de kwetsbaarheid. “Als je niet weet wat een beslissing doet met je winst, cash, waarde en capaciteit, dan onderneem je eigenlijk blind. De fundamentals veranderen niet. Wat wel verandert, is dat je ze nu beter moet begrijpen dan ooit. ”

Waar gaat het mis?

Olivier ziet dat veel ondernemers nog steeds vooral op gevoel handelen. “Er zijn vaak genoeg rapporten en KPI-dashboards. Ze weten wel wat ze meten, niet wat ze zien. Zolang je niet doorhebt wat er onder je cijfers gebeurt, reageer je te laat.” “Winst verdwijnt niet in één klap, het sijpelt weg in kleine keuzes die je pas veel later ziet.” Dat is precies waarom zoveel bureaus met dezelfde problemen worstelen. Drukke maskeert dat patroon. “Veel mensen zeggen dat het al heel druk is bij 55 à 60% productiviteit” zegt Olivier. “Maar dan presteer je eigenlijk al onder de maat en mis je hoogstwaarschijnlijk de ‘crux’ van je model.”

Scenario's voorzien wordt doorslaggevend

Volgens Olivier wordt één ondernemersvaardigheid nu bepalend: scenario's voorzien. “Wat als je een klant verliest? Wat als je twee mensen extra aanneemt? Of je tarieven

te laat aanpast? Dat zijn geen financiële vragen, dat zijn ondernemersvragen. Wie die verbanden niet ziet, verliest de regie.” Het grootste risico zit alleen niet in misgelopen winst, maar vooral in te laat zien wat er speelt. Je hoeft geen financial te zijn om dat te voorkomen. “Je moet begrijpen hoe tijd, waarde en geld door je bedrijf bewegen. Dan kun je sturen voordat je, hard en ad-hoc, moet ingrijpen.”

Wat de best presterende bureaus wél begrijpen

“De bureaus die het goed doen, snappen hun bedrijf gewoon veel beter,” zegt Olivier. “Ze zien waar dingen goed gaan, waar het misloopt en wat er onder hun cijfers gebeurt. Ze sturen niet op dashboards, maar op inzicht.” Ze combineren data met ervaring en ‘gut feeling’. Volgens hem is dat het echte verschil. “Je kunt niet sturen op wat je niet snapt. Dus begin met begrijpen wat je cijfers je eigenlijk proberen te vertellen.”

De 3 signalen dat je blind stuurt

- 1 Het voelt druk, maar het resultaat is slecht**
Veel bureaus draaien op 50–60% productiviteit terwijl het team druk voelt én de marge tegenvalt. Dat toont dat er iets fundamenteel scheef zit, maar óók dat er nog potentieel ligt. De medaille heeft altijd twee kanten.
- 2 Je hebt cijfers genoeg, maar mist het verhaal erachter**
Dashboards en data zijn er volop, maar zonder te begrijpen wat de cijfers betekenen voor je keuzes, ontstaat er geen richting.
- 3 Je loopt achter de feiten aan**
Zonder inzicht kom je te laat in actie. Scenario's voorzien helpt je eerder schakelen en kansen op tijd benutten. Dan durf je ook sneller grote beslissingen te nemen in plaats van achteraf te denken: dit hadden we eerder moeten doen.

Kijk het webinar met Olivier Zeestraten

Ontdek hoe je eerder ziet wat er echt in je bureau gebeurt

Bekijk het webinar met Olivier →





Nieuw

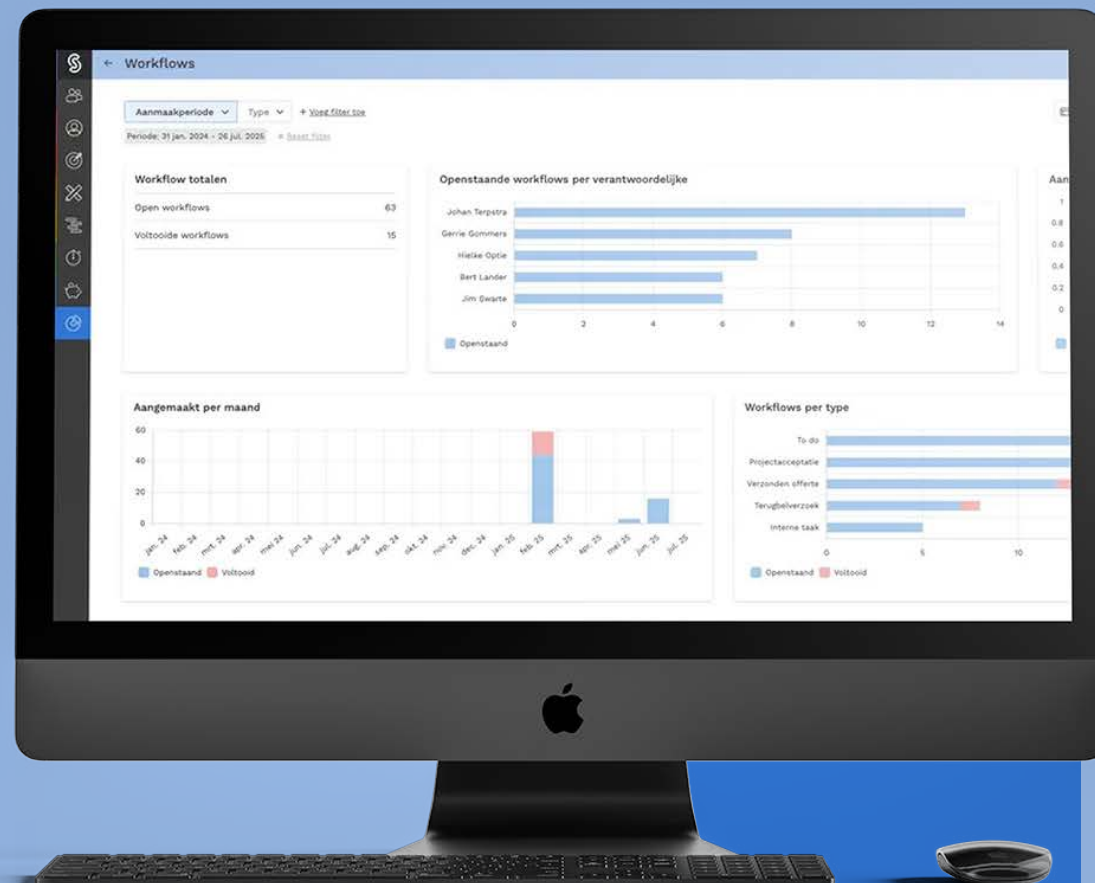
Ontdek hoe jouw bureau echt presteert.

Met de Inzichten-module van Simplicat vertaal je data naar duidelijke rapportages, KPI's en stuurinformatie. Zo weet je precies waar je winst, capaciteit en prestaties elkaar raken – en houd je grip op je resultaten.

De drie populairste functies:

1. **Persoonlijke rapportages:** stel zelf rapportages samen met kolommen en snelfilters naar keuze.
2. **Slim rechtenbeheer:** bepaal wie welke data ziet, zodat iedereen werkt met de juiste inzichten.
3. **Insights API:** koppel Simplicat direct aan je favoriete analysetools voor nog diepere inzichten.

Exclusief bij Optimize: vergelijk je cijfers met de markt en ontdek hoe jouw bedrijf presteert ten opzichte van branchegenoten.

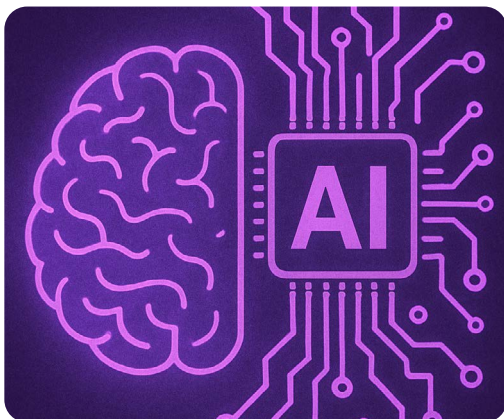


**Probeer de nieuwe
Inzichtenmodule nu gratis uit.**

Ik ben klant →

Ik ben (nog) geen klant →

Nog niet uitgelezen?



Wat AI écht vraagt van je verdienmodel

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.

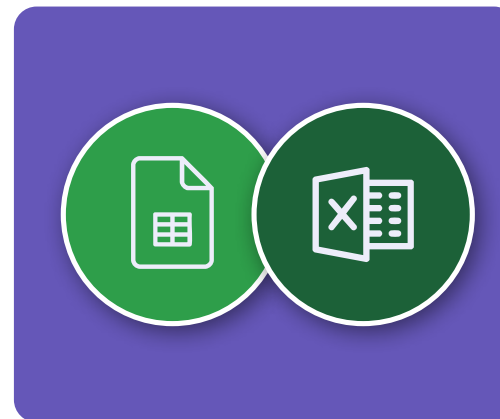
[Lees meer →](#)



Excel eruit, overzicht erin

Digital agency Tomorrowmen koos met Simplicate voor duidelijkheid: realtime cijfers, nul discussie, volle focus op de toekomst.

[Ontdek hoe →](#)



Jouw begroting voor 2026

Met dit gratis begrotingstemplate vertaal je je omzetdoelen direct naar een realistisch plan. Slimmer begroten = slimmer groeien.

[Download gratis →](#)

Simpelweg succesvoller met Simplicate

Bij Simplicate helpen we agencies 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.