

Consultancy Industry Report

2023

Haal het maximale uit
veranderingen door zelf
aan zet te blijven



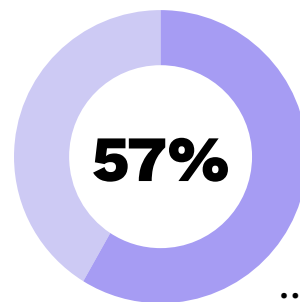
Your *flow* to success

Inleiding

Het Simpicate Industry Report is een groot onderzoek naar ontwikkelingen in de consultancybranche. Ruim 150 managers en eigenaren van toonaangevende bureaus namen deel aan het onderzoek, via een enquête of diepte-interviews. Dit rapport geeft inzicht in de markt en laat zien hoe de **krachte op de arbeidsmarkt, stijgende kosten en fusies en overnames door investeerders** impact hebben op de bedrijfsvoering van consultancybureaus.

Dit Industry Report laat consultants hier zelf over aan het woord. Daarnaast krijg je praktische handvatten om tijdig strategische keuzes te maken voor jouw bureau.

Want wat er ook gebeurt, consultants zijn veerkrachtig en als geen ander in staat om om te gaan met veranderingen. Lees verder en ontdek hoe jij zelf aan zet blijft in een snel veranderende markt.



...van de managers is in 2023 bewuster bezig met de financiën

Inhoud

Krapte op de arbeidsmarkt	2
☺ Interview Bluehub	6
Stijgende kosten	11
Fusies en overnames	16
☺ Interview Frisse Blikken	21
Top 5 strategische agenda	26
Nawoord: blijf zelf aan zet	32
Verantwoording bronnen	33

**“Het is belangrijk
om te weten aan
welke knoppen ik
kan draaien om zelf
aan zet te blijven”**



Bart Verlegh
mede-oprichter
van Bluehub



Krapte op de arbeidsmarkt

De krapte op de arbeidsmarkt is nog steeds gaande. Sinds het vierde kwartaal van 2021 zijn er volgens het CBS meer vacatures dan werkzoekenden. Het tekort aan werknemers bereikte een recordhoogte in het vierde kwartaal van 2022, met 373.000 openstaande vacatures. Tegelijkertijd veranderden in 2022 bijna 1,5 miljoen mensen van baan. Het einde lijkt voorlopig niet in zicht.

Belangrijke oorzaken voor krapte op de arbeidsmarkt

Vergrijzing

In 2032 is 1 op de 5 mensen op pensioenleeftijd.

Deeltijdwerken

Nederlanders zijn kampioen deeltijdwerken. 65% van de vrouwen en 22% van de mannen werkt minder dan 36 uur per week. Generatie Z is van plan om maximaal 24 uur per week te werken.

Corona

In de coronatijd was er meer langdurige uitval door ziekte. Dat leidde indirect ook tot meer burn-outs vanwege een hogere werkdruk.

Krappe woningmarkt

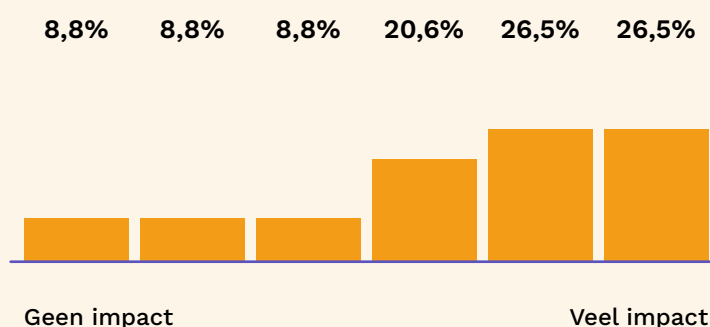
Door het tekort aan woningen is het moeilijker om medewerkers uit het buitenland aan te trekken en hier te huisvesten.

Impact op consultancybureaus

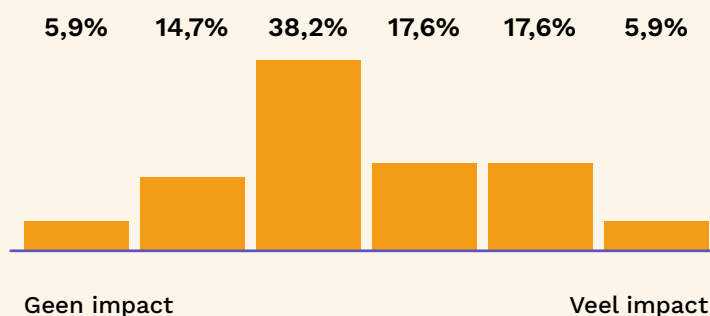
In ons onderzoek geven consultancybureaus aan dat ze vrij goed in staat zijn om hun medewerkers te behouden.

Wel kost het steeds meer moeite om nieuwe medewerkers te vinden met de juiste specialisatie.

Hoeveel impact maakt **de zoektocht naar nieuwe medewerkers** op consultancybureaus?



Hoeveel impact maakt **het behoud van medewerkers** op consultancybureaus?

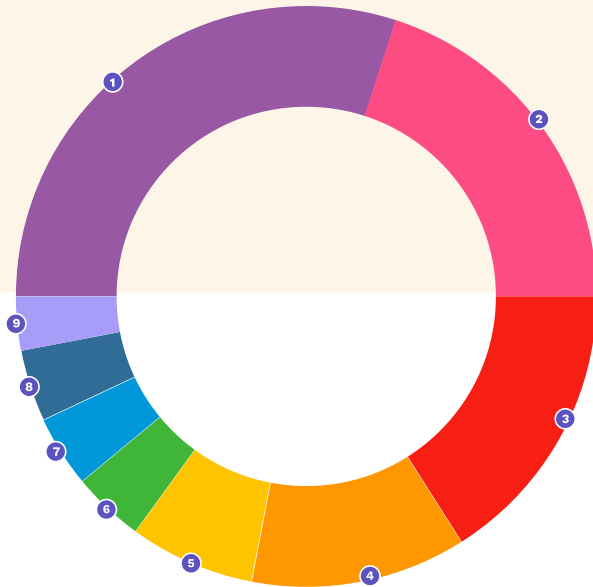


Actief personeel werven

Bijna alle MT-leden uit het onderzoek geven aan dat hun bureau actief bezig is met het aantrekken en behoud van medewerkers. Naast traditionele methodes zoals de inzet van recruitmentbureaus,

ontstaan ook experimenten met flexibel werkgeverschap, zoals de inzet van zij-instromers en gepensioneerden, of door werktijden voor ouders gelijk te trekken aan schooltijden.

Acties die consultancybureaus ondernemen tegen de krapte op de arbeidsmarkt



- 1 Productiviteit verhogen **30%**
- 2 Actief personeel werven **20%**
- 3 Positionering als werkgever **16%**
- 4 Inzet op behoud medewerkers **12%**
- 5 Geen acties **7%**
- 6 Jonger personeel werven **4%**
- 7 Selectiever klanten aannemen **4%**
- 8 Overig **4%**
- 9 Flexibele schil uitbreiden **3%**

Productiviteit verhogen

Volgens het onderzoek zijn de meeste bureaus bezig om de productiviteit van hun bureau te verhogen.

Eén van de methoden om dit te verbeteren, is automatisering. Kost de urenregistratie en facturatie in Excel bijvoorbeeld veel uitzoekwerk, dan bespaart je bureau veel tijd en frustratie door deze processen te verbeteren.

Bureaus die van Excel zijn afgestapt en hun processen digitaliseerden, zijn in staat om tot vier keer zo veel projecten aan te nemen. Lees in het kader ook de andere tips om je bureau efficiënter te organiseren.

Kansen om de efficiency van je bureau te vergroten

Verhoog je productiviteit door je bureau efficiënter te organiseren.

Met deze vier tips blijf je zelf aan zet.

Automatiseer terugkerende processen

Offerte-aanvragen, urenregistratie en facturatie zorgen vaak voor veel uitzoekwerk en frustratie. Optimaliseer deze processen en houd meer tijd vrij voor projecten.

Bewaar alle informatie op één plek

Versnipperde informatie maakt het uitdagend om projecten goed te managen. Bewaar informatie op één plek, op een uniforme wijze.

Maak de werkbelasting voorspelbaar

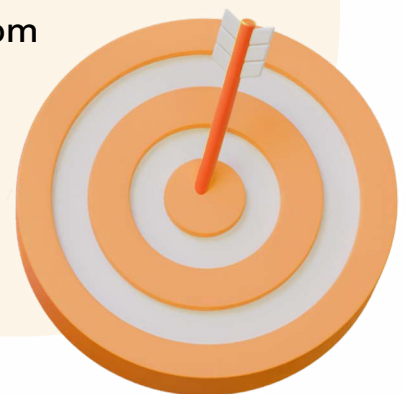
Maak je capaciteit, werkvoorraad en productiviteit inzichtelijk. Daardoor kun je tijdig een flexibele schil inschakelen bij drukte, of opdrachten uit de sales pipeline naar voren halen als het rustig is.

Zorg voor betrouwbaar financieel inzicht

Ontdek veranderingen snel en stuur waar nodig bij. Krijg inzicht in onder andere je toekomstige omzet, productiviteit, declarabiliteit en gemiddeld gerealiseerd tarief.

Conclusie

De arbeidsmarkt staat blijvend onder druk. Als reactie daarop geven consultancybureaus in het onderzoek aan dat ze de komende tijd meer inzetten op het verhogen van hun productiviteit. Daarnaast zetten ze actief in op het werven van nieuw personeel en zetten ze opties om zichzelf beter te positioneren als aantrekkelijke werkgever hoog op de agenda. Want wie nu verder kijkt dan de werving van nieuwe medewerkers, kan in de toekomst de grootste impact blijven maken op klanten.



Interview

Zo gaat Bluehub om met de krapte op de arbeidsmarkt

“We hadden te veel focus op projectmanagement, terwijl het belang van medewerkers centraal moet staan”



Bart Verlegh
mede-oprichter
van Bluehub





Consultancybureaus geven in ons onderzoek aan dat ze steeds meer moeite hebben om nieuwe, ervaren medewerkers te vinden. Hoe lang blijft dit spelen? En wat doen bureaus om zelf aan zet te blijven? We vragen het aan Bart Verlegh, mede-oprichter van Bluehub.

‘De krapte op de arbeidsmarkt is permanent en wordt alleen maar erger door de vergrijzing.

In Limburg speelt mee dat wij moeten opboksen tegen alle bedrijven in de Randstad. Het werk krijgen we wel geacquireerd, maar de grootste uitdaging is om ervaren personeel te vinden. Wij moeten nog meer ons best doen,’ stelt Bart. Dat gaat hem goed af. Na een schrikmoment vorig jaar, investeerde hij direct in een nieuwe balans tussen medewerkersgeluk en managementdoelstellingen. ‘Ik weet nu hoe ik zelf aan zet blijf.’



Naam:
Bart Verleghe
.....
Functie:
Mede-oprichter
en strateeg
.....
Locatie:
Venlo

Organisatie:
Bluehub maakt impact op het klimaat,
duurzaamheid en de maatschappij.
Dat doen ze met creatieve destructie;
een proces van voortdurende innovatie
waarbij ze succesvol nieuwe ideeën,
werkwijzen, technologieën en producten
en diensten toepassen.

‘Leer wat écht belangrijk is’

Bart was zich ervan bewust dat ‘gewoon goede arbeidsvoorwaarden’ niet meer genoeg waren. Maar vorig jaar schrok hij toch toen twee medewerkers in één maand tijd vertrokken. ‘Ik dacht: waarom heb ik dit niet gezien? Waarom kon ik ze niet binnenhouden?’

Hij liet direct een medewerkersonderzoek doen. ‘We leerden dat we te veel gefocust waren op de transactie en projectmanagement. We moeten ons juist meer focussen op het belang van de medewerkers zelf. De nieuwe generatie wil een leuke baan. Ze willen écht ergens bijhoren en duurzame impact maken.’

‘Dit krijgt nu aandacht van onze nieuwe Impact Officer. Ook streven we ernaar om een B Corp (Benefit Corporation, red.) te worden. Dat is een certificaat voor maatschappelijk verantwoord ondernemen. Met mijn medewerkers kan ik écht het verschil maken. Dat kan alleen als ze bij je willen blijven. Daarom moet je die mensen koesteren.’

‘We houden een flexibele schil van 20% aan’

‘Natuurlijk houden we ook focus op ons verdienmodel. Voor corona groeiden we, dat gebeurde gewoon. Maar nu duiken allerlei crisissen over elkaar heen en zijn vooral de personeelskosten gestegen. Daarom houden we een flexibele schil van 20 procent aan. De zzp-economie is enorm gegroeid. Daar zitten heel veel talenten die ánders kijken naar werk, maar heel graag voor ons willen werken. Door flexwerkers op te nemen in onze familie, hebben we lagere vaste kosten en blijven we agile.’

Niet meer sturen op onderbuikgevoel

‘Eind 2021 hebben we gekozen voor een nieuwe ICT-infrastructuur en een nieuwe accountant, die ons helpt met rendementsdenken. We werken nu 80 procent voor klanten, verbeteren onze efficiency en zijn kostenbewuster. Ook hebben we vorig jaar voor het eerst onze tarieven geïndexeerd.’

‘Nu maken we beslissingen niet meer op fingerspitzengefühl, maar kijken we drie tot zes maanden vooruit. Op basis van KPI’s (key performance indicators, red.) zoals de omvang van ons portfolio, sales pipeline, capaciteit en projectdoorlooptijden, maken we elke week keuzes: moeten onze zzp’ers stand-by staan of reduceren we kosten? Dat is een spel dat we steeds bewuster spelen.’

Zelf aan zet blijven geeft rust

‘Mijn belangrijkste leerpunt? Onzekerheid over de huidige ontwikkelingen leidt tot meer focus. Het is belangrijk om te weten aan welke knoppen ik kan draaien om zelf aan zet te blijven. Dat inzicht heeft mij heel veel rust gebracht.’

En die vertrokken medewerkers? ‘Onze alumni blijven we bij Bluehub betrekken. Ze vinden het nog steeds leuk om jaarlijks carnaval met ons te vieren. Waar ze nu ook werken, ze blijven onze ambassadeurs.’

“We moeten ons meer focussen op de belangen van de medewerker zelf. Die wil, naast een leuke baan, impact maken bij impactvolle opdrachtgevers en op de maatschappij.”



Zo blijft Bluehub zelf aan zet

1 Focus op medewerkersbelang

- Duurzaam impact maken
- B Corp-certificering
- Impact officer aangesteld

2 Rendementsdenken

- Kosten besparen met flexibele schil
- Efficiënter en kostenbewuster werken
- Met KPI's 3 tot 6 maanden vooruitkijken



Stijgende kosten

De afgelopen twee jaar zijn de kosten voor ondernemers enorm gestegen. Jarenlang schommelde de inflatie in het eurogebied rond 1,5 procent. In de zomer van 2021 steeg de inflatie hard. Dat bereikte een piek van 10,6 procent in oktober 2022. De Rabobank verwacht dat de inflatie dit jaar uitkomt op 5 procent, gevolgd door 4,4 procent in 2024. Ondanks de inflatie kent de Nederlandse economie nog steeds een bescheiden groei. Dat komt omdat mensen zowel meer gingen werken als consumeren.

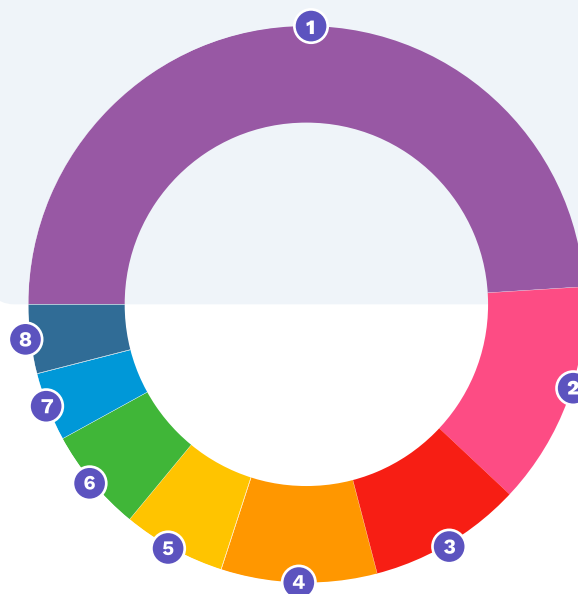
Waardoor stegen de kosten zo hard in twee jaar tijd?

- Na de coronalockdowns heropende de economie. De vraag naar goederen en diensten steeg, maar bleef het aanbod achter.
.....
- Europese landen stopten met de import van Russisch olie en gas vanwege de oorlog in Oekraïne. De verwachting is dat energie structureel duurder blijft.
.....
- De inflatie leidde tot een kettingreactie van maatregelen: de ECB verhoogde rentes. Lonen, pensioenen en uitkeringen zijn gestegen. Bedrijven rekenen de kosten door aan afnemers, waardoor tarieven zijn gestegen.

Impact op consultancybureaus

De verwachting is dat consultancybureaus de komende tijd minder hard zullen groeien, blijkt uit sectorprognoses door de Rabobank. Dat komt door de inflatie en omdat de economische groei het komend jaar afneemt. Ook remt de krapte op de arbeidsmarkt groeikansen voor adviesbureaus. Alleen voor sectoren die te maken hebben met veranderende wet- en regelgeving, zoals cybersecurity of impactrapportages rondom het klimaat, zal de vraag onveranderd blijven.

Welke **kosten** zijn volgens consultancybureaus het **meest gestegen**?

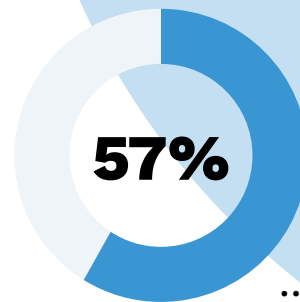


- 1 Loonkosten **49%**
- 2 Energie **13%**
- 3 Huisvesting **9%**
- 4 Alle kosten **9%**
- 5 Inhuur derden **6%**
- 6 Brandstof en wagenpark **6%**
- 7 Digitalisering en ICT **4%**
- 8 Overig **4%**

Meer inzicht in financiële prestaties

Consultancybureaus geven in ons onderzoek aan dat alle kosten gestegen zijn. Hogere loonkosten hebben de hoogste impact op hun bedrijfsvoering. Managers geven aan dat ze het financieel spannender vinden dan in de jaren hiervoor.

Als reactie op financieel onzekere tijden, blijkt dat 57 procent van de ondervraagde managers in 2023 bewuster bezig is met de financiën. Zij geven daarvoor drie hoofdredenen aan. Een deel van de bureaus voelt dat de financiële prestaties onder druk staan en wil daar nu strakker op sturen. Anderen willen onderzoeken of hun recente investeringen in verbeterde diensten en kwaliteit zichzelf gaat terugverdienen. De laatste groep stuurt op groei. Als onderdeel van een totaalaanpak om slimmer en efficiënter te werken, optimaliseren zij ook hun financiële bedrijfsvoering.



...van de managers
is in 2023 bewuster
bezig met de financiën

Stijgende kosten te lijf

94 procent van de bureaus heeft de hogere kosten doorberekend aan hun klanten. Meerdere bureaus geven aan dat zij voor de eerste keer in hun bestaan de tarieven hebben verhoogd. Sommige managers geven aan dat de nieuwe tarieven leiden tot een hogere prestatiedruk; klanten verwachten een hogere ROI (return on investment) van hun initiatieven. Andere populaire maatregelen zijn het verhogen van de productiviteit en acquisitie vanuit nieuwe bronnen en bestaande klanten.

Welke acties ondernemen bureaus met betrekking tot stijgende kosten?



Stuur samen op meer resultaat

Hoe efficiënt is jouw bureau in het beheersen van de kosten en het voorkomen van budgetoverschrijdingen? Monitor deze drie topics om realtime te sturen op winstgevende projecten:

1 Productiviteit

De meeste bureaus streven naar een productiviteit van 70% tot 80%. Managers sturen hierop door de werkvoorraad op peil te houden.

.....

2 Binnen budget blijven

De meeste bureaus laten geld liggen door weglekkende uren. Met realtime inzicht in je budget, zie je direct wat de impact van geschreven uren is en kun je hier tijdig op bijsturen

.....

3 Gemiddeld gerealiseerd uurtarief

Weet wat je gemiddeld genomen over alle projecten hebt gefactureerd ten opzichte van de daadwerkelijk gewerkte uren. Wanneer dit gemiddeld klopt ten opzichte van je prognose, ga je de financiële doelstellingen van dat jaar halen.



Conclusie

In twee jaar tijd is de inflatie hard gestegen. Terwijl het de verwachting is dat de groei van consultancybureaus afneemt, drukken met name de gestegen loonkosten hun stempel op de bedrijfsvoering. Deze kosten worden doorberekend aan klanten. Tegelijkertijd zijn managers scherper op hun financiële resultaten. Ze verhogen hun tarieven en zoeken kansen om efficiënter te werken.





Fusies en overnames

Het aantal fusies en overnames van bedrijven neemt wereldwijd toe. Volgens het CBS kende Nederland piekmomenten in 2021 (7.235 overnames) en 2022 (8.360 overnames), een verdubbeling ten opzichte van 10 jaar geleden. Fusies en overnames van consultancybureaus zijn relatief nieuw. Bureaus met een technologische specialisatie zijn het meest in trek, omdat die specialistische kennis hebben om bedrijfsprocessen en producten te optimaliseren. Zo halen investeerders sneller nieuwe kennis binnen, dan wanneer ze het zelf zouden ontwikkelen.

Waarom zijn er meer overnames en fusies?

- Private equity fondsen zijn de laatste 10 jaar gestaag gegroeid. Daardoor was er enorm veel kapitaal beschikbaar wat uitgegeven moest worden. Ze bestormden de wereldwijde markt, met een record aan \$1,1 biljoen aan buy-outs in 2021.
.....
- In 2021 veranderde de markt en steeg de inflatie. Fondsen zochten veilige investeringen. Een bestaand, bewezen succesvol bedrijf levert op korte termijn meer rendement op.

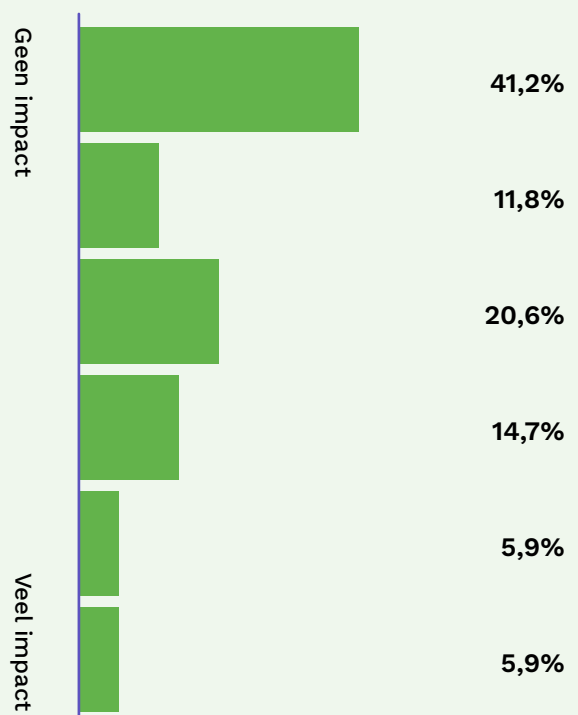
Meer investeringen in consultancybureaus

De houding van investeerders naar consultancybureaus is veranderd. Eerder zagen investeerders veel risico's, omdat de waarde van het bureau grotendeels afhangt van de kennis van de eigenaar. Als deze vertrekt of motivatie verliest, is het moeilijk om vervanging te vinden. Volgens Mayor Brown, een wereldwijd advocatenkantoor, kiezen fondsen vaker voor veilige investeringen, omdat bewezen bedrijven sneller geld opleveren. Uit een onderzoek van McKinsey (2017) zijn daar diverse motivaties voor te vinden. Door professionalisering van de bedrijfsvoering verbetert het rendement snel. Ook versnellen investeerders de groei van het bedrijf, door toegang te geven tot hun netwerk en hogere marketingbudgetten.

Impact op consultancybureaus

Uit ons onderzoek blijkt dat er duidelijk twee kampen te onderscheiden zijn. Ongeveer de helft van de bureaus staat niet open voor investeerders, de andere helft wel. Meerdere ondervraagden geven aan dat ze al gesprekken voeren, of net gefuseerd zijn.

Hoeveel impact ervaren bureaus van **overnames** door investeerders?



“Wij staan niet open om overgenomen te worden. Wij kiezen bewust voor een autonome toekomst.”

Anonieme respondent

Klein en zelfstandig blijven

Bureaus die niet open staan voor een fusie of overname, geven als belangrijkste reden dat ze bewust klein of zelfstandig willen blijven. Daarnaast noemen sommigen als reden dat zij in een te specifieke niche werken.

Enkele respondenten gaven aan dat ze het concurrentielandschap zien veranderen, omdat gefuseerde bureaus ineens een grote naam met een goede reputatie, of een groot marketingbudget tot hun beschikking hebben. De concurrent kan ofwel verdwijnen, omdat deze in een ander marktsegment gaat werken, ofwel groeien en meer marktaandeel innemen.

“We zijn gezond en onafhankelijk en daarom wellicht op termijn interessant voor strategische partners.”

Anonieme respondent

Open voor overnames

Bureaus die open staan voor overnames, geven aan dat de impact hiervan voelbaar is. Rondom de overname is de focus op de financiële prestaties van het bureau groter: de sturing is strakker en de bedrijfsvoering wordt professioneler. De voordelen die de respondenten noemen, is dat zij aan schaalvergroting kunnen doen, meer kansen zien en meer mogelijkheden hebben om hun diensten aan te bieden.

Inzicht in financiële prestaties

Voor alle consultancybureaus is het belangrijk om financieel gezond te zijn. Idealiter is je administratie zo ingericht, dat je ieder moment realtime inzicht hebt in de cijfers die het belangrijkste zijn voor jouw bureau. Bureaus die openstaan voor gesprekken met investeerders, moeten bewijs aanleveren over hun financiële positie.

KPI's voor een financieel gezond bureau

Je bureau is financieel gezond wanneer je netto winst maakt en de eigenaar of managing partner ook voldoende inkomsten overhoudt. Controleer gedurende het hele jaar of je op schema ligt om je financiële doelstellingen van het jaar te behalen aan de hand van deze KPI's (key performance indicators).

- Bruto winstmarge
- Omzet per medewerker of per fte
- Resultaat op projecten
- Binnen budget afgeronde projecten
- Productiviteitspercentage
- Lage onderhanden werkpositie
- Werkvoorraad
- (Gewogen) sales pipeline

Conclusie

Hoewel niet alle consultancybureaus de impact van fusies en overnames voelen, laten de cijfers zien dat de invloed van investeerders op de markt groeit. Vanwege economisch onzekere tijden zoeken investeerders naar veilige mogelijkheden. Die vinden ze steeds meer in specialistische, bewezen succesvolle consultancybureaus.



Interview

Zo gaat Frisse Blikken om met stijgende kosten

**“We maken teams
onderdeel van
de commercie”**



Ties de Vos
CFO van
Frisse Blikken





In tijden van crisis zijn er bureaus die de uitdaging aangaan en juist groeien. Frisse Blikken is zo'n bureau. Met hun team van jonge, ondernemende consultants brengen ze vernieuwing, verandering en versnelling bij grote bedrijven. Op het moment dat hun sales funnel opdroogde, wisten ze het tij te keren met succesvolle resultaten. Ties de Vos, CFO van Frisse Blikken, deelt hun vernieuwende aanpak.

‘Wij maken teams onderdeel van de commercie en geven ze de juiste handvatten en stuurinformatie’, zegt Ties. Door ondernemerschap als DNA te verankeren in het bedrijf, bespaarden zij niet alleen kosten, maar stimuleren ze de groei van Frisse Blikken. ‘Ondernemerschap is part of the job.’



Naam:
Ties de Vos
.....
Functie:
CFO en COO
.....
Locatie:
Utrecht
en Eindhoven

Organisatie:
Frisse Blikken helpt grote organisaties te veranderen, vernieuwen en versnellen. Dat doen ze met een team van jonge consultants, die de sprong naar ondernemerschap wagen. Zij nemen daadkracht en een aanstekelijke energie mee naar hun klanten.

Declarabiliteit onder druk

De hernieuwde focus op commercie is ontstaan nadat het bureau signaleerde dat de declarabiliteit onder druk kwam te staan. ‘We merkten in de zomer van 2022 dat de commerciële funnel ongezonder, leger en minder voorspelbaar werd. Onze wenselijke declarabiliteit is, afhankelijk van de rol, tussen 60 en 80 procent. Omdat de trend doorzette, gingen we terug naar de basis. Hoe kunnen we ondernemerschap, wat in ons DNA zit, terugbrengen in onze bedrijfsvoering? Alles begint met commercie en een goede kwaliteit werk leveren. Daar zijn we met onze teams vol op gaan inzetten.’

Nieuwe KPI voor commercie

In de teams introduceerde Frisse Blikken een nieuwe KPI voor commercie, de funnel index. ‘We konden niet langer sturen op onderbuikgevoel. We hadden behoefte aan een betrouwbare en voorspelbare kracht. We hebben onszelf nu gezonde doelen gesteld voor de gewogen omzet van de sales funnel, in relatie tot ons aantal FTE. Sinds we dit meten, hebben we al een verbetering gezien van 40 tot 50 procent.’

“Sinds we onze funnel index meten, hebben we al een verbetering gezien van 50%.”

‘Maak je team deelgenoot van het succes’

De belangrijkste reden van hun succes? ‘Vanaf dag één werken wij volgens de filosofie van Eckart Wintzen. Deze hebben we nu opnieuw leven ingeblazen. Hij had een onconventionele manier van ondernemen en stelde voor om teams de autonomie te geven om zelfstandig te werken en beslissingen te nemen. Daardoor hebben we ineens honderd mensen die invloed uitoefenen op de resultaten. Maar, dit kan alleen wanneer je goede uitleg geeft en mensen écht onderdeel maakt van je succes. En wanneer je nieuwe dingen behapbaar maakt en een veilige leeromgeving creëert.’

Durf tijd te schrijven

Ties onderzocht daarnaast andere methoden om de declarabiliteit te verhogen. Hij vertelt: ‘Enerzijds kan je efficiënter werken. Het liefst werken we een vaste dag aan een project en voorkomen we schakeltijd tussen projecten. Anderzijds bleek dat starters niet altijd goed weten wanneer ze declarabel zijn. Door onderzoek weten we dat ze minder uren schrijven dan ze maken. We helpen de belemmerende overtuigingen weg te halen en maken plaats voor realistisch tijdschrijven.’

‘Daarvoor moesten we weer terug naar onze cultuur: wie zijn wij en wat vinden wij normaal? Commercie en de kwaliteit van je projectmanagement zijn megabelangrijk. Daar hoort kostenbewustzijn bij. Door teams inzicht te geven in hun eigen cijfers, is dat tastbaarder. Als deze basis op orde is, kunnen wij als bedrijf juist meer leuke dingen doen.’

Vergroot commerciële kansen

‘Alles begint en eindigt met commercie. Onze teams zijn ook hier creatiever geworden: ze doen meer concrete voorstellen, organiseren klantevents en geven hun netwerk extra aandacht. Als je daarin duurzaam bent, is iedereen gelijktijdig gefocust op commerciële kansen.’



Zo blijft Frisse Blikken aan zet

1 Focus op commercie

- Stuur op betrouwbare cijfers, zoals een funnel index
- Neem je mensen mee in het belang van commercie
- Maak al je mensen onderdeel van de oplossing

2 Focus op efficiënter werken

- Optimaliseer de schakeltijd tijd tussen projecten om tijd te besparen
- Leer je team hoe ze realistisch tijdschrijven
- Geef teams realtime inzicht in de resultaten

Hoe blijf jij zelf aan zet?

Dit is de top 5 op de strategische agenda van consultancybureaus



De economie groeit voorzichtig door, de inflatie is hoog en de krapte op de arbeidsmarkt loopt op. Wat doen consultancybureaus in een snel veranderende wereld; harder rennen, of efficiënter werken?

De eerste stappen hebben bureaus al gezet; zij verhoogden hun tarieven en werven nu meer nieuwe medewerkers. Met hun strategische agenda kijken ze verder vooruit. Hoe kun je je klantportfolio blijven uitbreiden, tijd houden voor doorontwikkeling en de werkdruk beheersbaar houden?

Lees hier wat de top 5 is op de strategische agenda van bureaus in 2023. Inclusief praktische tips om zelf aan zet te blijven.



**1. Uitbreiding
klantportfolio 38%**



**2. Doorontwikkeling van
kennis en diensten 24%**



**3. Werkdruk beter
managen 24%**



**4. Interne processen
en systemen
automatiseren 8%**



**5. Meer inzicht in
financiële prestaties 5%**

Zet 1: Uitbreiding klantportfolio

Enerzijds stijgen de kosten, anderzijds stagneert de economische groei de komende tijd. Als reactie daarop investeren consultancybureaus meer in de uitbreiding van hun klantportfolio. Ze versterken hun netwerk en blijven investeren in de kwaliteit van hun projecten, commercie en marketing.



Blijf zelf aan zet met deze tips

- Het is eenvoudiger om je dienstverlening aan bestaande klanten te verkopen dan aan nieuwe klanten. Onderzoek daarom voortdurend kansen om je diensten uit te breiden en nog meer expertise in te zetten bij opdrachtgevers.
- Betrek je medewerkers bij acquisitie en geef ze middelen om samen commerciële doelstellingen te halen.
- Zorg dat je deals niet uit het oog verliest door verkoopkansen en offertes centraal te bewaken.
- Analyseer welke klanten het beste projectresultaat opleveren. Komt dit door het soort dienstverlening, de marge op medewerkers of een bepaald type klant? Onderzoek hoe je meer succesvolle projecten binnenhaalt.

Tip: Hoe weet je of je salesfunnel voldoende gevuld is?

Kijk regelmatig naar de sales forecast in relatie tot je capaciteit. Zorg dat je voldoende tijd hebt om salestrajecten te versnellen of nieuwe opdrachten te werven.

Zet 2: Doorontwikkeling van kennis en diensten



Wanneer de druk oploopt door personeelstekorten of je de noodzaak voelt om meer inkomsten te genereren, is het uitdagender om te investeren in jezelf en de kwaliteit van je bureau. Daarom zetten bureau-eigenaren aandacht voor doorontwikkeling van kennis en diensten hoog op de strategische agenda.

Blijf zelf aan zet met deze tips

- Stel samen met je team meetbare ontwikkelingsdoelen op.
.....
Reserveer standaard tijd voor doorontwikkeling van vak kennis en nieuwe diensten.
.....
- Maak de ROI van onderzoek naar nieuwe producten en diensten meetbaar; schrijf tijd op interne projecten en zet dit af tegen latere opbrengsten.
.....
- Zet managing partners niet maximaal declarabel weg, maar houd tijd vrij voor het delen en borgen van kennis binnen je bureau.

Tip: ROI van doorontwikkeling

Ben je benieuwd naar de ROI van bijzondere projecten? Schrijf tijd op interne projecten en zet dit af tegen latere opbrengsten van nieuwe diensten of producten. Leer samen van de resultaten.

Zet 3: Werkdruk beter managen

Door de krapte op de arbeidsmarkt zien bureaus twee grote uitdagingen: hoe maak je je medewerkers productiever, terwijl je ook een aantrekkelijke werkgever blijft? Consultancybureaus zoeken steeds meer de balans tussen werkdruk en werkgeluk.



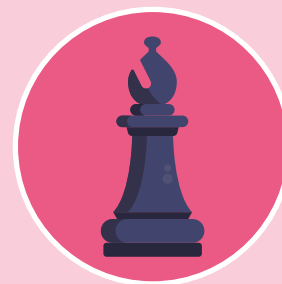
Blijf zelf aan zet met deze tips

- Hanteer een gezonde norm voor productiviteit. De meeste bureaus streven naar een productiviteitspercentage tussen 70 en 80%.
.....
- Breng focus aan door meer in blokken of dagdelen voor klanten te werken.
.....
- Plan je werk efficiënter. Kijk voldoende vooruit, zodat je bijvoorbeeld tijdig een flexibele schil inschakelt om piekbelasting te voorkomen.
.....
- Zorg voor afwisseling; bouw meer tijd in voor vitaliteit en werkgeluk, of maken samen tijd om nieuwe dienstverlening te ontwikkelen.

Tip: Zijn al je projecturen factureerbaar?

Houd de declarabiliteit in de gaten: kun je alle productieve uren factureren, of vindt er veel overbesteding plaats? Wanneer je declarabiliteit op orde is, ontstaat er meer financiële ruimte om leuke dingen te doen voor je medewerkers.

Zet 4: Interne processen en systemen automatiseren



Consultancybureaus zetten dit jaar meer in op het automatiseren van hun interne processen en systemen. Ze willen interne processen eenvoudiger maken, kennis beter borgen en stuurinformatie inzichtelijk maken voor alle medewerkers.

Blijf zelf aan zet met deze tips

- Voorkom gedoe en duur onderhoud van verouderde systemen.
.....
- Stap over naar clouddiensten voor kantoorapplicaties en je bedrijfsvoering.
.....
- Centraliseer je data, zodat interne informatie beter toegankelijk is.
.....
- Maak afspraken transparant, zodat iedereen inzicht heeft in relevante informatie.

Tip: Alles op één plek

Een terugkerende frustratie van medewerkers is dat afspraken en budgetten niet duidelijk beschikbaar zijn, waardoor het veel tijd kost om alles te vinden. Breng deze gegevens op één plek samen. Zo creëer je meer transparantie, bespaar je tijd en voorkom je overbesteding.

Zet 5: Meer inzicht in financiële prestaties

Bureaus geven aan dat ze in 2023 bewuster bezig zijn met de financiën. Dat komt niet alleen door de stijgende kosten; managers vinden het financieel spannender dan in de jaren hiervoor. Ze willen de werkvoorraad en prestaties van de dienstverlening blijvend monitoren om tijdig te kunnen schakelen.



Blijf zelf aan zet met deze tips

- Decentraliseer verantwoordelijkheden: voorkom afhankelijkheden van (maandelijkse) rapportages of personen en geef projectmanagers middelen om realtime te sturen op financieel succesvolle projecten.
- Stuur realtime op productiviteit, budgetten en declarabiliteit om te ontdekken waar actie nodig is.
- Analyseer je data en trends. Ontdek bijvoorbeeld welke diensten en projecten het best en het slechts presteren, zodat je hier datagebaseerde beslissingen over maakt.

Tip: Meer financieel overzicht

Weet jij precies waar overbesteding plaatsvindt, wie verantwoordelijk is voor welke omzet en hoe je dienstverlening presteert? Richt je dashboards zo in dat je deze trends kan volgen en zelf aan zet blijft.



Harder rennen of efficiënter werken?

Wat doet jouw bureau om zelf aan zet te blijven? Ga je harder rennen of efficiënter werken? Praat mee en blijf op de hoogte van de laatste ontwikkelingen [via LinkedIn](#).

Nawoord

Blijf zelf aan zet

Na alle gesprekken met consultants sluiten we dit Industry Report positief af. Want wat er ook gebeurt, consultants hebben laten zien dat zij veerkrachtig zijn en als geen ander in staat zijn om goed om te gaan met veranderingen.

Wij hopen dat deze inzichten je helpen. Enerzijds om te ontdekken hoe jij er zelf voorstaat ten opzichte van andere consultancybureaus, anderzijds door je te inspireren met praktische handvatten om zelf aan zet te blijven.

Wat wordt jouw volgende zet?

Dankwoord

Wij bedanken alle managers en eigenaren die wij persoonlijk hebben gesproken, met speciale dank aan Ties en Bart voor hun openhartige verhaal. En dank aan iedereen die de enquête heeft ingevuld.

Bronnen

De informatie in dit Industry Report is gebaseerd op meerdere bronnen. De openbare bronnen vind je in dit overzicht. Daarnaast maakten we gebruik van diepte-interviews met directieleden van toonaangevende consultancybureaus en een enquête onder managers en eigenaren van consultancybureaus in heel Nederland.

Ahlers, J. en Boender, R. (2019). Gen Z verlangen naar verandering. Haarlem, Bertram + De Leeuw uitgevers.

CBS (2023, 10 februari). Bedrijven; fusies en overnames, bedrijfsgrootte, rechtsvorm, bedrijfstak. <https://www.cbs.nl/nl-nl/cijfers/detail/83147NED>

CBS (2023, 5 januari). Grootste cao-loonstijging in veertien jaar, maar inflatie stijgt harder. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/01/grootste-cao-loonstijging-in-veertien-jaar-maar-inflatie-stijgt-harder>

CBS (2023, 21 februari). Nederlandse economie groeit met 4,5 procent in 2022. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/08/nederlandse-economie-groeit-met-4-5-procent-in-2022>

CBS (2023, 1 maart). Omzet zakelijke dienstverlening 13 procent hoger in vierde kwartaal 2022. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/09/omzet-zakelijke-dienstverlening-13-procent-hoger-in-vierde-kwartaal-2022>

CBS (2023, 15 februari). Ondernemersvertrouwen stijgt in het eerste kwartaal. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/07/ondernemersvertrouwen-stijgt-in-het-eerste-kwartaal>

CBS (geraadpleegd: maart 2023). Spanning op de arbeidsmarkt. Openstaande vacatures en werkloze beroepsbevolking (seizoensgecorrigeerd). <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-arbeidsmarkt/spanning-op-de-arbeidsmarkt>

Consultancy.nl (2022, 22 november). 8 op 10 bedrijven nemen strategie en bedrijfsmodel op de schop. <https://www.consultancy.nl/nieuws/43967/8-op-10-bedrijven-neemt-strategie-en-bedrijfsmodel-op-de-schop>

De Nederlandsche Bank (DNB) (2023, 2 maart). Hoe de inflatie in twee jaar historisch hoog werd. <https://www.dnb.nl/algemeen-nieuws/dnbulletin-2023/hoe-de-inflatie-in-twee-jaar-historisch-hoog-werd/>

Erken, H. en Schreijen, S. (2023, 2 maart). Inflatiemonitor Nederland: Inflatie loopt weer wat op in februari. Rabobank. <https://www.rabobank.nl/kennis/d011353440-inflatiemonitor-nederland-inflatie-loopt-weer-wat-op-in-februari>

Jongkind, K. (2022, 21 december). Lager groeitempo zakelijke dienstverleners in 2023. ING. <https://www.ing.nl/zakelijk/sector/services/voorzichten-zakelijke-dienstverlening>

NOS Nieuws (2022, 13 augustus). 'Achilleshiel van maatschappij', zes oorzaken van personeelstekort. <https://nos.nl/artikel/2440392-achilleshiel-van-maatschappij-zes-oorzaken-van-personeelstekort>

Treur, L. en Vermeulen, A. (2023, 9 maart). Sectorprognoses: meevallers en uitdagingen. Rabobank. <https://www.rabobank.nl/kennis/d011354136-sectorprognoses-meevallers-en-uitdagingen>

Van Oosten, W. (2017, 17 mei). Zes strategieën voor overnames die waarde toevoegen. M&A. <https://mena.nl/artikel/zes-strategieen-voor-overnames-die-waarde-toevoegen>

Rijksoverheid (2023, 10 februari). Nederland niet meer afhankelijk van energie uit Rusland. <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2023/02/10/nederland-niet-meer-afhankelijk-van-energie-uit-rusland>

Slot, M. (2022, 7 maart). Private equity bereikte recordhoogten in 2021. Executive Finance. <https://executivefinance.nl/2022/03/private-equity-bereikte-recordhoogten-in-2021/>

UWV (2023, 23 januari). In Nederland heeft een kleine Great Resignation plaatsgevonden. <https://www.uwv.nl/nl/persberichten/in-nederland-heeft-een-kleine-great-resignation-plaatsgevonden>

Van der Veen, M. en Vrieselaar, N. (2023, 8 maart). Nederlandse economie: verdere oververhitting en hardnekkige inflatie. Rabobank. <https://www.rabobank.nl/kennis/d011354055-nederlandse-economie-verdere-oververhitting-en-hardnekkigere-inflatie>

Yam, P. (2022, 7 februari). UK private equity deals for professional services firms jump almost 180 percent in a year. Mayer Brown. <https://www.mayerbrown.com/en/news/2022/02/uk-private-equity-deals-for-professional-services-firms-jump-almost-180-percent-in-a-year>

Colofon

Dit Industry Report is geschreven door Simpicate. De teksten in dit rapport mogen gedeeld worden, mits deze zijn voorzien van een correcte bronvermelding.

Publicatie: april 2023

www.simplicate.com

Simplicate helpt zakelijke dienstverleners door hen te voorzien van middelen en expertise om hun bedrijfsvoering te optimaliseren. Dit doen wij met onze gebruiksvriendelijke CRM- en projectsoftware en ons betrokken team van experts. Op deze manier zorgen wij ervoor dat jouw bedrijfsvoering niet onnodig ingewikkeld wordt en kun jij je volledig richten op het benutten van jouw volle potentieel.

Bezoek www.simplicate.com voor meer informatie.



Simplicate

Your flow to success