



Consultancy & Adviesbureaus

BENCHMARK RAPPORT 2026



Voorwoord

Leuk dat je het Benchmark Rapport voor de Consultancy- en Adviesbranche leest. Dit jaarlijks terugkerende rapport gaat dieper in op de huidige situatie in de markt, werkwijzen, best practices en prestatiestatistieken van andere bureaus binnen de branche. Zo krijg je inzicht in de branche én kun je vergelijken hoe je organisatie presteert ten opzichte van branchegenoten. Daarnaast biedt het rapport waardevolle inzichten rondom efficiënt(er) werken en is de impact van digitalisering en de invloed van andere trends en ontwikkelingen in kaart gebracht.

Het rapport is tot stand gekomen door uitgebreid onderzoek in de periode van juli 2025 tot en met februari 2026, uitgevoerd door IVY Software. Je leest hier meer over in het hoofdstuk 'Onderzoeksverantwoording' op pagina 9.

Veel leesplezier! Mocht je na het lezen van dit rapport vragen hebben, dan staan wij uiteraard voor je klaar. Voor meer informatie zie: www.ivysoftware.nl

Management Summary

Met dit onderzoek krijg je een actueel beeld van hoe de adviesbranche ervoor staat. In dit benchmarkrapport vergelijken we werkwijzen, prestaties en financiële kengetallen binnen de branche. Een praktisch ijkpunt om eenvoudig de prestaties van jouw organisatie te vergelijken met branchegemiddelden! Waar sta je sterk, waar lekt marge weg en waar liggen de grootste kansen om bij te sturen?

De rode draad: de branche presteert licht positief, maar de juiste strategische keuzes zijn nodig om uitdagingen zoals personeelstekorten en de snel veranderende markt het hoofd te bieden. De toenemende complexiteit van projecten, concurrentie en veranderende vraag (deels door AI) zorgen voor druk op voorspelbaarheid en marges.

Digitalisering en efficiëntie spelen hierin een sleutelrol. De juiste focus en investeringen zijn nodig om je concurrentiepositie te versterken en de externe volatiliteit (deels) tegen te gaan.



Onderzoek

Het benchmarkonderzoek is uitgevoerd onder **151 organisaties**, met een gemiddelde omvang van **55 FTE**.



Groei

In 2025 groeide het aantal projecten binnen de branche gemiddeld met **6,1%**, maar steeg de omzet (met **3,5%**) minder hard mee. Daarmee is de omzetgroei binnen de branche tevens lager dan het gemiddelde in zakelijk Nederland (4,3%).



Succesvolle projecten

Budgetbeheersing blijft een aandachtspunt. Gemiddeld ziet **31%** van de bureaus de projectkosten hoger uitvallen dan begroot. Bij de grootste groep vindt er bij **26-50%** van alle projecten een budgetoverschrijding plaats.



Prijs en personeel

Per januari 2026 stegen de loonkosten (**5,4%**) gemiddeld meer dan de prijzen (**2,9%**). Dit zorgt voor een daling van de winstgevendheid op dit vlak.



Automatisering & digitalisering

Automatisering wordt breed gezien als strategisch noodzakelijk en winstverhogend. Zeker in combinatie met de explosieve groei van AI. **88%** van de bureaus vindt het essentieel om te (blijven) investeren in automatisering ten behoeve van efficiëntie en concurrentievoordeel. Vooral gebrek aan tijd en kennis zijn knelpunten die (verdere) adoptie in de weg staan. Ruim de helft van de bureaus spendeert nog meer dan 10% van totale tijd en kosten aan administratieve last.



Interne efficiëntie

Uitvoering wordt steeds belangrijker voor het projectresultaat. De gemiddelde productiviteit ligt op **72,4%** binnen de branche. Bureaus zien met name verbeterkansen door structureel voldoende arbeidskracht en slimmer werken door automatisering en AI als procesversneller. Gebrek aan ervaring met AI wordt op dit moment als de meest terughoudende factor gezien.



Trends & uitdagingen

De branche heeft werk genoeg door een groeiende vraag naar technische expertise en aantoonbare duurzaamheid, maar wordt afgeremd door arbeidsmarktkrapte, stagnatie bij opdrachtgevers en interne inefficiëntie. Er is voldoende potentie voor groei en innovatie; met name voor bureaus die het beste omgaan met de grootste kansen en uitdagingen: **mensen** (vinden, binden, ontwikkelen), **efficiëntie** (productiviteit, automatisering, AI) en **voorspelbaarheid** (werkvoorraad, forecasting en projectbeheersing).



Financiële kengetallen

Gemiddeld bedraagt de kostprijs **€79** en het verkooptarief **€111** per uur, goed voor een brutomarge van **28,6%** op uren. De gemiddelde omzet per FTE binnen de branche is **€131.643**. Een belangrijke graadmeter die laat zien hoe efficiënt en winstgevend je organisatie draait; en hoe effectief medewerkers bijdragen aan het resultaat.



Moet jij je projecten ook continu bijsturen?

[ONTDEK HOE JE DIT VOORKOMT >](#)

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1 - Onderzoeksverantwoording	9-10
Hoofdstuk 2 - Projecten & Stuurinformatie	11-18
Hoofdstuk 3 - Prestatiestatistieken	19-32
Hoofdstuk 4 - Automatisering	33-38
Hoofdstuk 5 - Trends	39-44
Conclusies	45-46



OVER IVY SOFTWARE

Wij zijn een leverancier van projectadministratie software uit Eindhoven, gespecialiseerd in de architecten-, ingenieurs- en adviesbranche. Al meer dan 30 jaar, sinds onze oprichting in 1995, ontwikkelen we innovatieve oplossingen met behulp van de nieuwste technieken.

Daarbij werken we nauw samen met onze klanten. In overleg met gebruikers bepalen we welke ontwikkelingen en trends belangrijk zijn voor de toekomst van het systeem. Zo zorgen we ervoor dat onze software blijft aansluiten op de praktijk van vandaag én de behoeften van morgen. Software die werkt voor jou.

OPEN KARAKTER

Onze organisatie kenmerkt zich door een hechte samenwerking, zowel intern als met klanten. We geloven in korte lijnen, open communicatie en een gezamenlijke focus op verbetering, dat werkt voor beide partijen. Door continu met gebruikers in gesprek te blijven ontwikkelen we onze software steeds verder door. Zo zorgen we dat onze oplossingen blijven aansluiten op de praktijk.



BRANCHESPECIALIST

Met meer dan 30 jaar ervaring zijn we een echte specialist binnen de architecten-, ingenieurs- en adviesbranche. We kennen de processen, uitdagingen en werkwijzen uit de praktijk en weten hoe IVY Software organisaties optimaal kan ondersteunen. Die kennis vertalen we naar slimme functionaliteiten en best practices. Zo bieden we software die aansluit op jouw manier van werken.



SLIMME SOFTWARE

Met IVY Software automatiseer en ondersteun je jouw dagelijkse werkprocessen. Het platform combineert gebruiksvriendelijkheid met uitgebreide functionaliteiten voor projecten, planning, uren en financiën. Ingericht voor iedere rol binnen het bureau, dat werkt voor je mensen. Dankzij moderne technologie en continue doorontwikkeling groeit de software mee met de branche.



HOOFDSTUK 1

ONDERZOEKSVERANTWOORDING

Dit benchmarkrapport komt voort uit kwantitatief en kwalitatief marktonderzoek onder ingenieurs- en adviesbureaus in Nederland, uitgevoerd van november 2025 tot en met februari 2026. In totaal hebben **151** organisaties deelgenomen aan het onderzoek, bestaande uit bureaus van 5 FTE tot 1000 FTE. Alle cijfers in dit rapport komen voort uit dit onderzoek.

Een dikgedrukt legendalabel in het rapport geeft het meest gekozen antwoord weer. De cijfers in dit benchmarkrapport zijn afgerond.

Zoals rechts te zien is **65%** van de respondenten werkzaam bij een technisch of bouwgerelateerd adviesbureau. De overige **35%** is werkzaam bij consultancy- en adviesbureaus uit een breed scala aan andere segmenten.

1. Verdeling respondenten

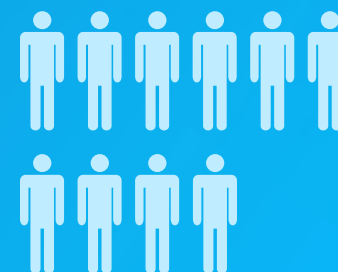
65%

van de respondenten gaf aan werkzaam te zijn binnen bij een **technisch of bouwgerelateerd adviesbureau**.



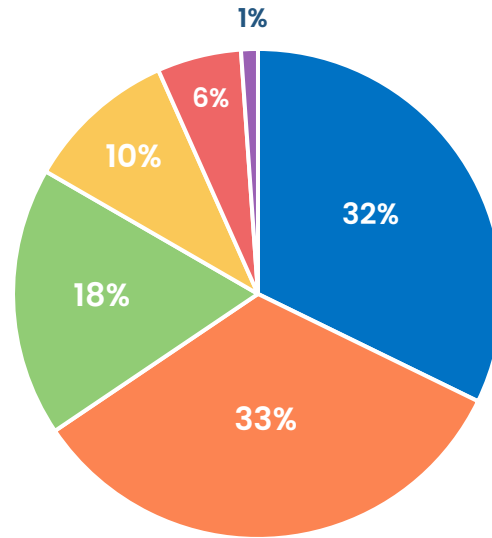
35%

van de respondenten gaf aan werkzaam te zijn binnen een **consultancy- en adviesbureau**.



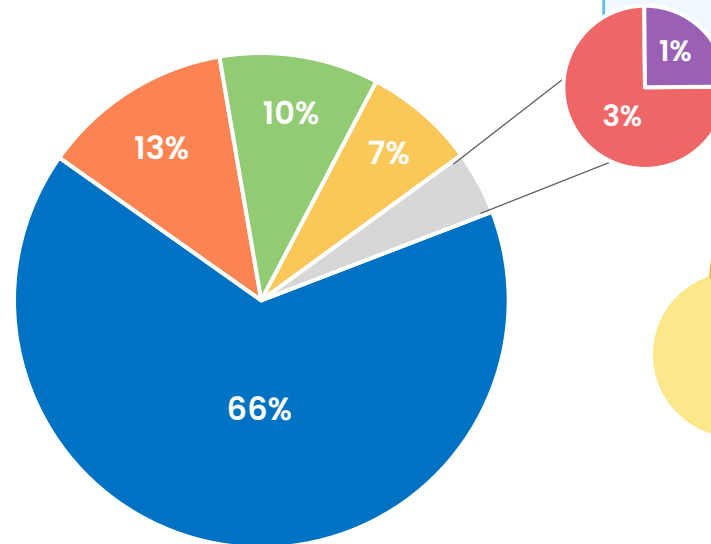
2. Aantal medewerkers

- 5-19 FTE
- 20-49 FTE
- 50-99 FTE
- 100-249 FTE
- 250-499 FTE
- 500+ FTE



3. Functieverdeling

- Directie/Management
- Projectleider
- Administratie
- Business/Finance controller
- Projectdeelnemer
- Bureaumanager




Organisatiegrootte & functies

Zoals te zien in grafiek 2 variëren de deelnemende organisaties sterk in omvang. Algeheel zien is er een redelijk evenredige verdeling: grofweg een derde valt in de categorie 5 tot 19 FTE, nog eens een derde in 20 tot 49 FTE; en het restant zijn organisaties met 50 of meer FTE. Gemiddeld is het aantal medewerkers van alle deelnemende organisaties **55 FTE**.

Het merendeel van de respondenten heeft een strategische rol. Ongeveer twee derde is werkzaam op directie- of (hoger) managementniveau.



Gemiddeld aantal medewerkers van ondervraagde organisaties: **55 FTE**



**Nooit meer de
controle over
je projecten
kwijt.**

ONTDEK HOE HET WERKT >

HOOFDSTUK 2

PROJECTEN & STUURINFORMATIE

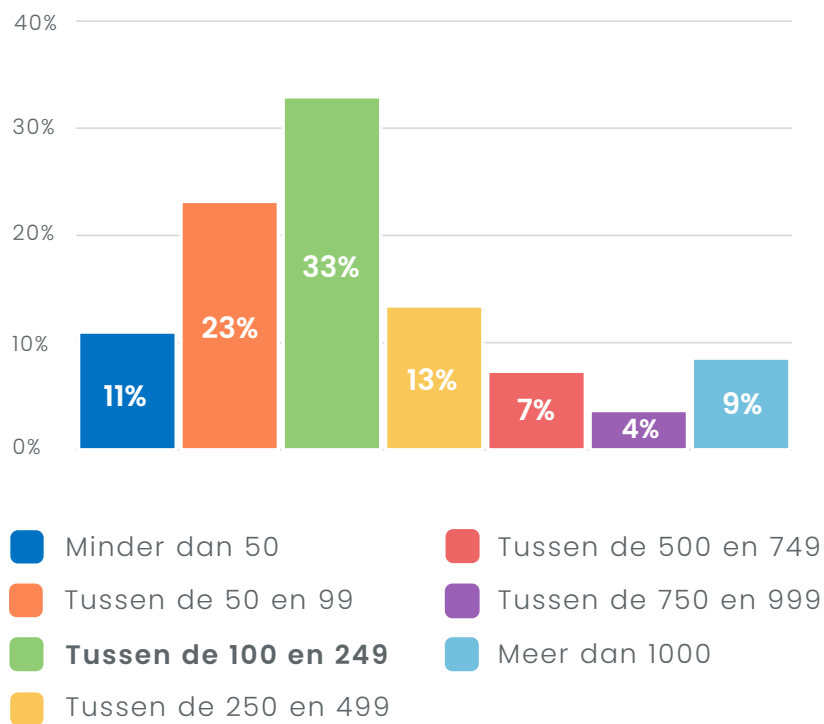
We beginnen bij de kern: je projecten. Dit hoofdstuk gaat over het beheersen van projecten, controle behouden, planning en het monitoren van (financiële) resultaten. Je leest meer over onder andere het aantal projecten, de gemiddelde orderwaarde en de werkvoorraad binnen de branche.

Daarnaast zoomen we in op de manier waarop bureaus sturen op voortgang: welke KPI's en stuurinformatie zijn bepalend om grip te houden op budgetten, uren en resultaten?

Belangrijk, want met de juiste stuurinformatie voorkom je verrassingen achteraf en maak je projectresultaten voorspelbaar. Zo kun je tijdig bijsturen op voortgang, capaciteit en werkdruk, en sturen naar een verbeterde winstgevendheid. Daarover meer in dit hoofdstuk.



4. Aantal projecten afgelopen jaar



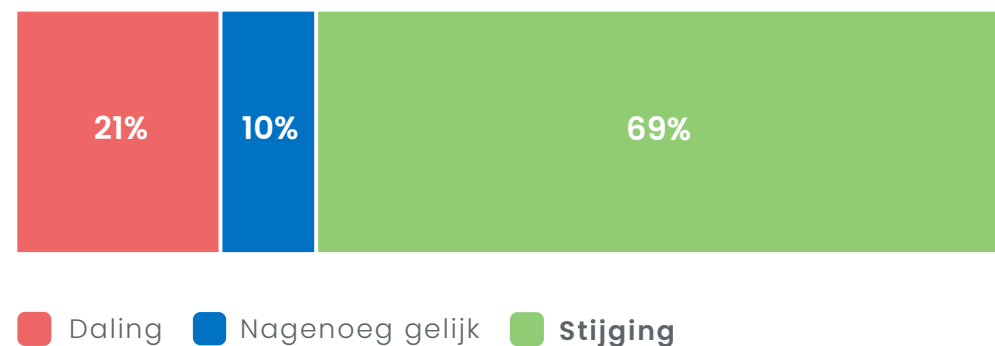
 Gemiddeld is het aantal projecten met **3,9%** gestegen binnen de branche in 2025.

Projecten

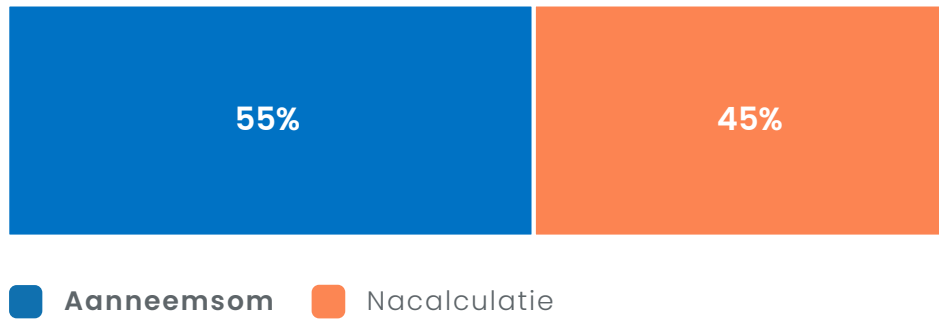
Uiteraard is het aantal projecten waaraan je als organisatie werkt in een jaar afhankelijk van een hoop factoren, zoals projectgrootte, aantal medewerkers en het subsegment van je organisatie. Deze spreiding zien we ook terug in grafiek 4.

Grafiek 5 laat zien dat het merendeel van de branche afgelopen jaar een groei heeft doorgemaakt in het aantal uitgevoerde projecten, met een gemiddelde stijging van **3,9%** in 2025, ten opzichte van voorgaand jaar. Dit laat zien dat de orderportefeuilles over het algemeen goed gevuld blijven binnen de branche. Een positief signaal!

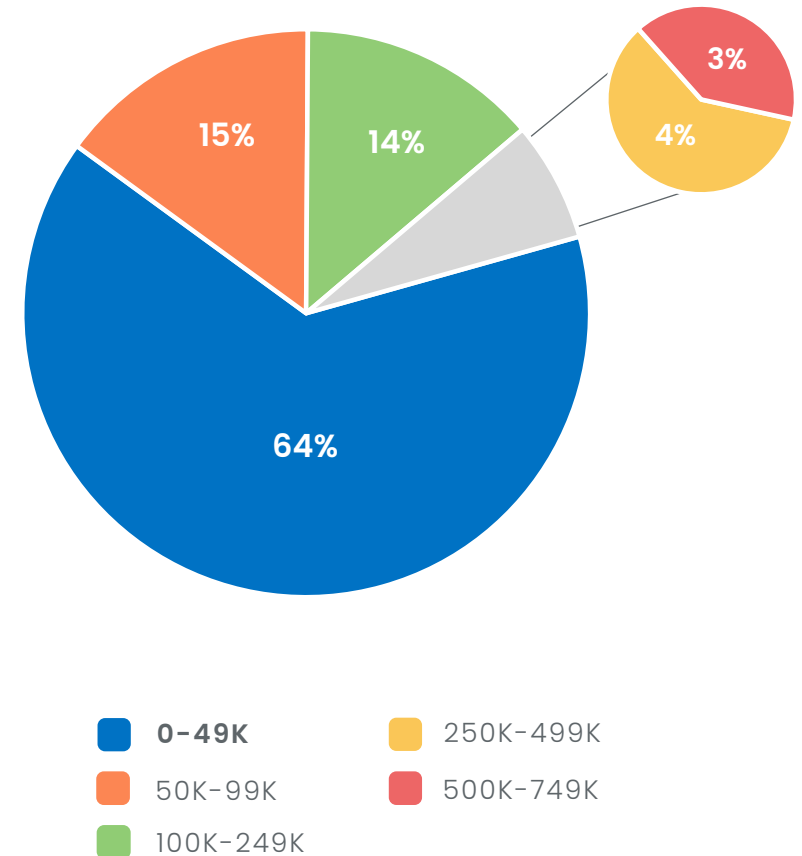
5. Ontwikkeling aantal projecten



6. Verdeling facturatiwijze van projecten



7. Gemiddelde orderwaarde afgelopen jaar (in €)



Facturatiwijze & gemiddelde orderwaarde

Zoals te zien in grafiek 6 worden gemiddeld **55%** van alle projecten binnen de branche op aanneemsom uitgevoerd en **45%** op regie/nacalculatie. Veel bureaus hanteren een mix: aanneemsom voor voorspelbaarheid en duidelijke afspraken, en regie wanneer scope of doorlooptijd vooraf lastiger te definiëren is. Ook afhankelijk van type opdracht(gever).

Grafiek 7 laat zien dat kleinere opdrachten het meest voorkomend zijn: **64%** van de respondenten geeft aan dat de gemiddelde orderwaarde onder de €50.000 ligt. Logisch, gezien dit gemiddelde over alle orders is berekend en meerwerk vaak buiten de initiële opdrachtsom valt. Daarnaast voert vrijwel ieder bureau een combinatie van kleinere en grotere projecten.

Werkvoorraad en doorlooptijd projecten

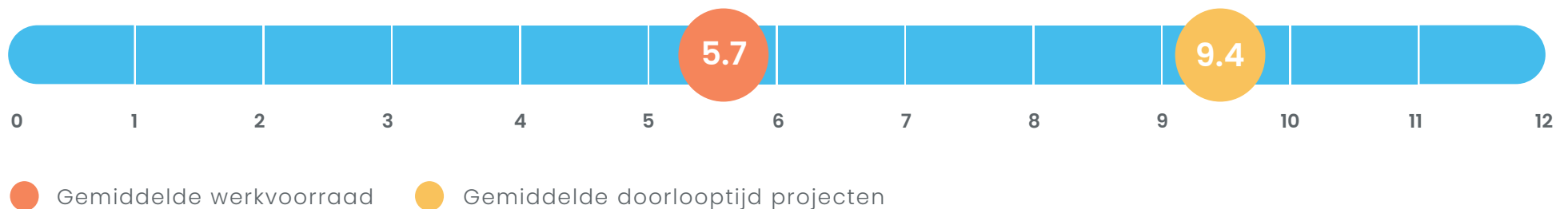
De werkvoorraad is de totale hoeveelheid gecontracteerd werk dat nog uitgevoerd moet worden. Het gaat dus om resterende fases uit lopende projecten én projecten die nog moeten starten. Dit cijfer laat zien hoe lang een organisatie door kan werken zonder nieuwe opdrachten bij een gelijkblijvende werkstroom (uitgedrukt in maanden).

Grafiek 8 laat zien dat de gemiddelde werkvoorraad binnen de branche op **5,7 maanden** ligt. Een prima buffer, maar iets lager dan vorig jaar (6,3 maanden). Grafiek 9 op de volgende pagina laat echter zien dat **32%** van de bureaus te maken heeft met een relatief lage werkvoorraad van 0 tot 3 maanden.

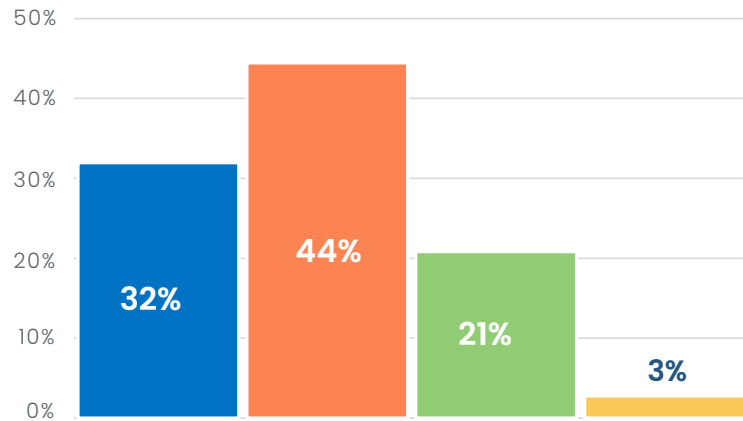
Waarom dit belangrijk is: een stabiele werkvoorraad draagt bij aan een voorspelbare cashflow en het bepalen van de benodigde personeelsbezetting. Zo voorkom je o.a. onder- en overbezetting, projectvertragingen en/of werkdrukproblemen. Bij structureel stijgende werkvoorraden kan het nodig zijn om te investeren in extra personeel of efficiëntieverbeteringen. Anderzijds kan tijdig ingespeeld worden op een dreigend tekort aan projecten door proactief acquisitie te starten.

Ook zien we in onderstaande grafiek dat de gemiddelde doorlooptijd van projecten binnen de branche **9,4 maanden** is (exclusief meerwerk). In grafiek 10 op de volgende pagina is te zien dat de meeste projecten minder dan een jaar duren.

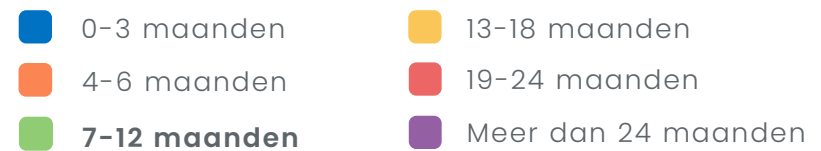
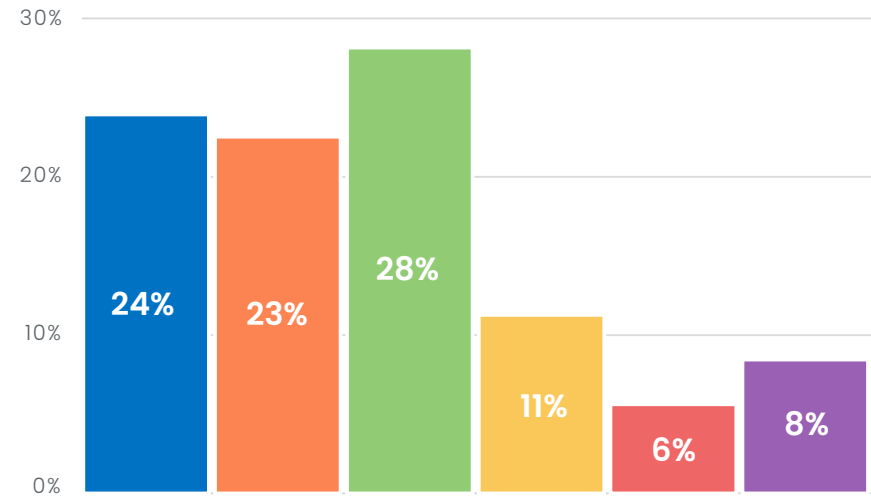
8. Gemiddelde werkvoorraad en doorlooptijd van projecten in maanden



9. Gemiddelde huidige werkvoorraad



10. Gemiddelde doorlooptijd projecten



Projectsturing en plannen

Grafiek 11 op de volgende pagina geeft een gemengd beeld. Slechts een kleine meerderheid (**53%**) is het (zeer) eens dat het monitoren van projectvoortgang eenvoudig is. Bijna de helft van de adviesbureaus heeft hier dus wél (regelmatig) moeite mee!

In grafiek 12 wordt gekeken naar (flexibel en) eenvoudig plannen. Ook hier een gemengd, maar meer kritisch beeld. Plannen wordt door maar liefst **67%** van de respondenten niet als eenvoudig ervaren. Vaak door afhankelijkheden zoals klantinput, schommelingen in capaciteit en doordat projecten niet altijd 'lineair' lopen.

Het verbeteren van beide punten begint met het gebruik van de juiste projectadministratie software. Meten is weten, mits je cijfers actueel en vergelijkbaar zijn. Dat maakt consistente stuurinformatie een concurrentievoordeel: wie eerder afwijkingen ziet, kan eerder bijsturen. De respondenten is gevraagd welke stuurinformatie en KPI's onmisbaar zijn binnen de organisatie en waarom.

Veelvoorkomende antwoorden waren:

Declarabiliteit



We sturen voornamelijk op declarabiliteit van de medewerkers. Zowel bij projecten op aanneemsom als regie."

Projectvoortgang



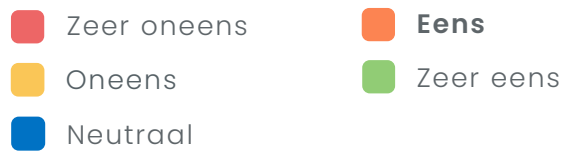
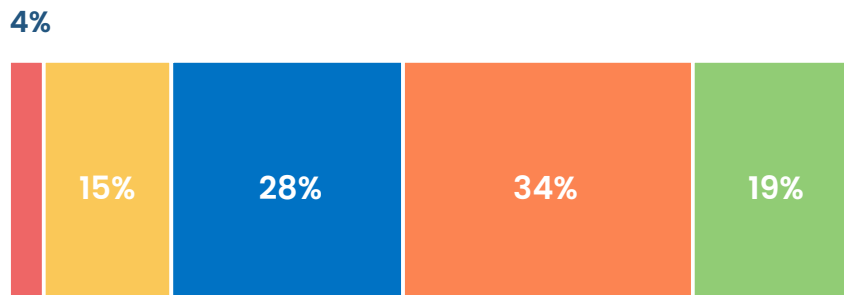
We kijken structureel naar de stand van het werk. Dit monitoren we door de begrote budgetten tegenover de gemaakte uren en externe kosten te leggen."

Financiële kengetallen en rendement

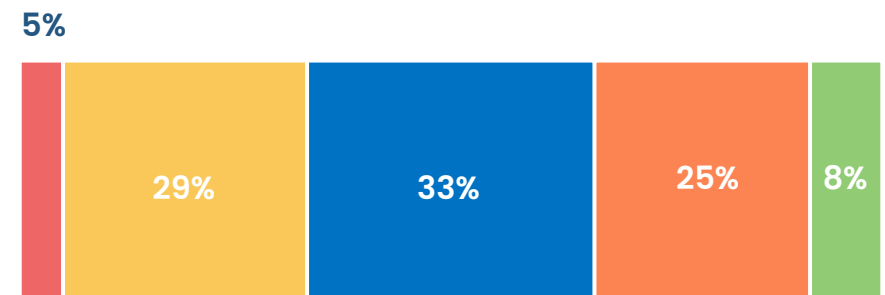


Projectmarge per opdracht is leidend. Ook kijken we naar werkvoorraad en cashflowprognose. Zo bewaken we de financiële gezondheid, voor nu en de toekomst."

11. Stelling: Het monitoren van de (financiële) projectvoortgang en -resultaten is eenvoudig voor ons en wij hebben altijd de benodigde inzichten.



12. Stelling: Plannen is voor ons eenvoudig en wij hebben alle nodige flexibiliteit.





IVY | werkt voor jou

**Één platform
dat meebeweegt
met jouw manier
van werken.**

ONTDEK IVY SOFTWARE >

HOOFDSTUK 3

PRESTATIESTATISTIEKEN

Wat maakt een adviesbureau financieel gezond én voorspelbaar? In dit hoofdstuk zoomen we in op belangrijke prestatie-indicatoren van je organisatie. Te beginnen met begroting en budgetbeheersing: hoe vaak treden overschrijdingen op en wat zegt dat over projectsturing en interne (in)efficiëntie.

Ook gaan we dieper in op belangrijke (financiële) kengetallen zoals: productiviteit, kostprijs, tarieven, marge en omzet per FTE. Veelgebruikte KPI's die inzicht geven in efficiëntie, schaalbaarheid en winstpotentieel – en handig te gebruiken zijn als ijkpunt! Zo kun je eenvoudig de prestaties van jouw organisatie vergelijken met de branche; en de resultaten doorvertalen naar strategische keuzes.

Tot slot behandelen we de ontwikkeling van prijzen, loonkosten, verzuim en het medewerkersbestand. Zowel binnen de branche, als landelijk. Kortom: dit hoofdstuk geeft je een praktisch referentiekader om je eigen resultaten te duiden en gericht bij te sturen, met oog voor projectbeheersing en rendement.



Begroting & budgetoverschrijding

In grafiek 13 en 14 op de volgende pagina kijken we naar twee kanten van hetzelfde vraagstuk: budgetbeheersing. Hoe vaak vinden budgetoverschrijdingen plaats en hoe verhouden de gerealiseerde projectkosten zich gemiddeld tot het begrote projectbudget (op kostprijs)? Dit geeft inzicht in de mate van accurate begroting en projectbeheersing binnen de branche (voor projecten op aanneemsom).

Grafiek 13 toont aan dat budgetoverschrijdingen eerder 'normaal' zijn dan een uitzondering. De grootste groep bureaus geeft aan dat bij **26% tot 50%** van de projecten een budgetoverschrijding plaatsvindt. Een flink aandeel, maar enige nuance is nodig. Een overschrijding is namelijk niet per definitie negatief. Hierover meer op pagina 21.

Grafiek 14 laat zien dat het merendeel van de bureaus vrij accuraat begroot. Bij **60%** vallen de gerealiseerde projectkosten ongeveer gelijk uit als de begroting (gemiddeld minder dan 5% afwijking). Op de vraag waarom zij voor dit antwoord hebben gekozen, gaven respondenten onder meer aan:

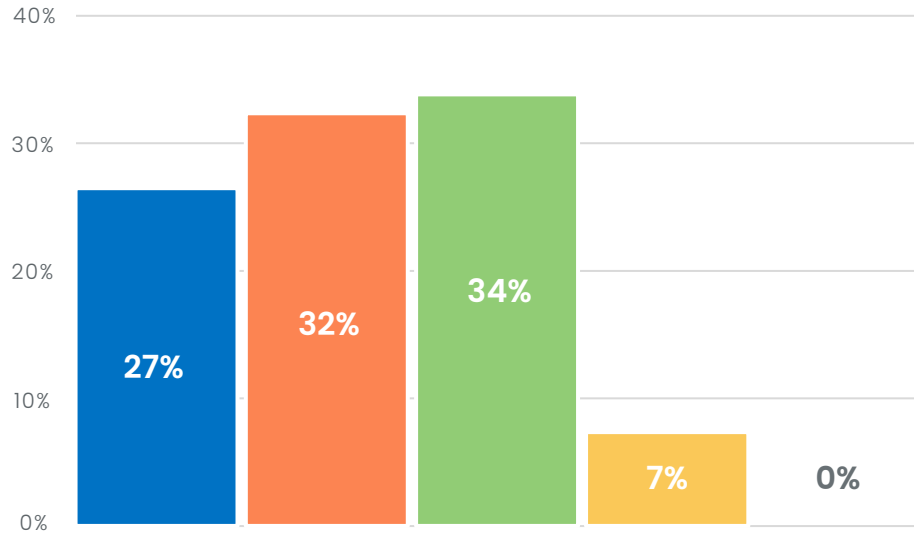


Door de grote variatie aan projecten zijn er altijd verschillen. Zowel naar beneden als naar boven, door bijvoorbeeld wisselende efficiëntie of verkeerde inschattingen."



Wij begroten strak op basis van historische data en bouwen vaste bijstuurmomenten in. Ook hebben we meer gestandaardiseerd en geautomatiseerd."

13. Percentage van projecten met een budgetoverschrijding (gemiddeld)



- 0-10% van de projecten
- 11-25% van de projecten
- 26-50% van de projecten**
- 51-75% van de projecten
- Meer dan 75% van de projecten

14. Vallen de gerealiseerde projectkosten gemiddeld lager of hoger uit dan begroot?



- Een stuk hoger
- Iets hoger
- Nagenoeg gelijk**
- Iets lager
- Een stuk lager

Lager uitvallende projectkosten

Slechts **9%** van de bureaus geeft aan dat de gerealiseerde projectkosten gemiddeld lager uitvallen dan begroot, met onder andere de toelichting:



We zorgen voor een heldere scopebepaling en bewaken deze maandelijks. Indien nodig met tussentijdse nacalculatie. Ook bouwen we marge in voor onvoorziene kosten, risico en winst.”



Kosten lopen vooral op door onduidelijkheid en wijzigingen in scope, door vertraging of meerwerk. Ook interne inefficiëntie is een veelvoorkomende oorzaak.”

Budgetoverschrijdingen

Zoals te zien in grafiek 13 en 14 kampen bureaus regelmatig met budgetoverschrijdingen. Bij **31%** van de bureaus vallen de projectkosten structureel hoger uit dan begroot. De quote aan de linkerzijde is een veelvoorkomende toelichting. In het geval van meerwerk is een budgetoverschrijding niet per definitie negatief, gezien deze kosten vaak doorbelast worden.



**Meer ruimte
nodig voor
je projecten?**

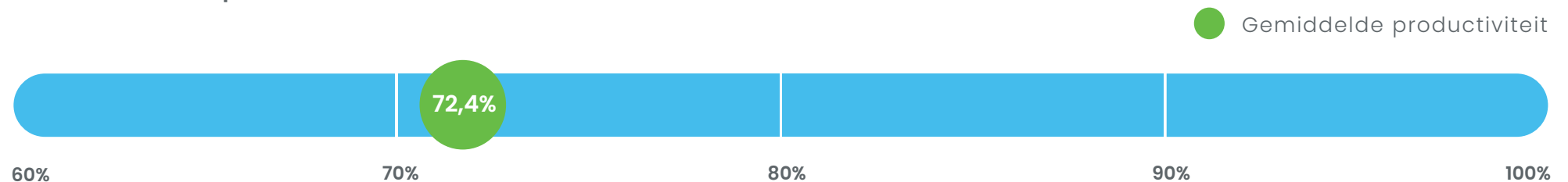
LEES MEER >

Productiviteit

Productiviteit: een belangrijk kengetal dat je eenvoudig kunt vergelijken met de prestaties van je eigen organisatie. In grafiek 15 zie je dat de gemiddelde productiviteit binnen de branche afgelopen jaar **72,4%** was. Met andere woorden: grofweg drie kwart van de beschikbare uren wordt besteed aan externe projecten.

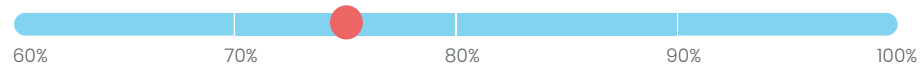
Verder is te zien: hoe groter de organisatie, hoe lager de productiviteit. Een logisch beeld, gezien kleinere bureaus vaak wendbaarder zijn en relatief minder overleg- en afstemmingslagen hebben. 'Korte lijnen versus systematische werkprocessen.' De verschillen zijn echter klein. Met name doordat grotere organisaties vaak gestructureerder werken en meer aandacht besteden aan productieverhogende maatregelen.

15. Gemiddelde productiviteit

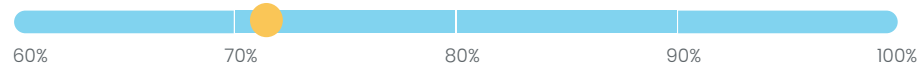


Bedrijfs grootte

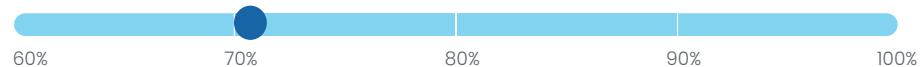
Gemiddelde <20 FTE: **74,4%**



Gemiddelde 20-50 FTE: **71,4%**



Gemiddelde 50+ FTE: **70,8%**



Productiviteit staat voor **het percentage van de contractuele uren dat besteed wordt aan externe projecten** (exclusief verlof, ziekte en feestdagen). Productiviteit is dus een maatstaf voor efficiënt werken, met direct effect op je omzet(potentie) en winstgevendheid. Een lage productiviteit duidt op veel interne werkzaamheden die niet direct bijdragen aan de omzet.

Bij de meeste organisaties worden alle uren die op een project geschreven worden (productieve uren) doorgefactureerd aan de opdrachtgever. Dit betekent in de praktijk dat de productiviteit en declarabiliteit (vaak) gelijk zijn aan elkaar.

Rekenvoorbeeld

Binnen je organisatie werken **10** medewerkers aan externe projecten met een contract van **40** uur per week. De **2** projectleiders werken ieder **22** uur voor klanten deze week en de **8** projectdeelnemers gemiddeld **28** uur deze week.

In die week is er in totaal **56** uur weggevallen door verlof/ziekte/feestdagen. Dat maakt het totaal aantal werkbare uren: $(40 \times 10) - 56 = 344$ uur. De productiviteit bereken je dan als volgt:



$$\frac{\text{Uren besteed aan klanten}}{\text{Totaal aantal gewerkte uren}} \times 100\% = \frac{(2 \times 22) + (8 \times 28)}{344} = \frac{268}{344} \times 100\% = 76,9\% \text{ productiviteit}$$

Opinie productiviteit

Respondenten is gevraagd hoe zij denken dat de productiviteit (en declarabiliteit) verhoogd kan worden. Daaruit zijn onderstaande drie concrete tips ontstaan. Ook veelgenoemd waren:

- De razendsnelle groei in mogelijkheden van AI
- Aandacht naar betere communicatie en samenwerking
- Het vergroten van de orderportefeuille

De rode draad: het zit niet in harder werken, maar in slimmer organiseren. Ook gaven meerdere respondenten aan dat de productiviteit niet verhoogd hoeft te worden. Met de onderbouwing dat klanttevredenheid, innovatie, kennisvergroting en kwaliteit van het werk minstens zo belangrijk zijn; en hier voldoende tijd voor over moet blijven.

Tips & Tricks



Focus op de mens

Verloop en verzuim hebben een flink negatieve impact op de productiviteit. Zorg voor een juiste werkomgeving en tevreden mensen.

1



Optimaliseer processen

Automatisering en standaardisering helpt je slimmer en efficiënter werken. Evalueer je processen kritisch en kijk waar knelpunten zitten.

2



Durf door te belasten

Boek alle uren consistent op de projecten waar ze horen. We horen vaak dat dit beperkt gebeurt door bijvoorbeeld een onduidelijke scope of vanuit klanttevredenheidsoogpunt.

3

Kostprijs, marge en verkooptarief

In grafiek 16 zie je dat de gemiddelde kostprijs binnen de branche **€79** is en het gemiddelde verkooptarief **€111** bedraagt. Beide per medewerker per uur. Daarmee wordt er gemiddeld een gezonde brutomarge op uren van **28,6%** behaald. Dit verschilt uiteraard per segment. Ook viel op dat de kostprijs en het verkooptarief over het algemeen hoger liggen bij grotere bureaus.

Als dienstverlenende organisatie is je kostprijs sterk verbonden aan loonkosten. Begin 2026 bedroeg het modale inkomen in Nederland **€3.875** (bruto maandsalaris op basis van een fulltime dienstverband). Voor de consultancy- en adviesbranche is dit **€4.060**. Dit laat zien dat de branche bovengemiddeld betaalt voor de schaarse expertise en discipline op o.a. uren en tarieven nodig blijft om het rendement te beschermen.

16. Gemiddelde kostprijs en verkooptarief per medewerker per uur (in €)

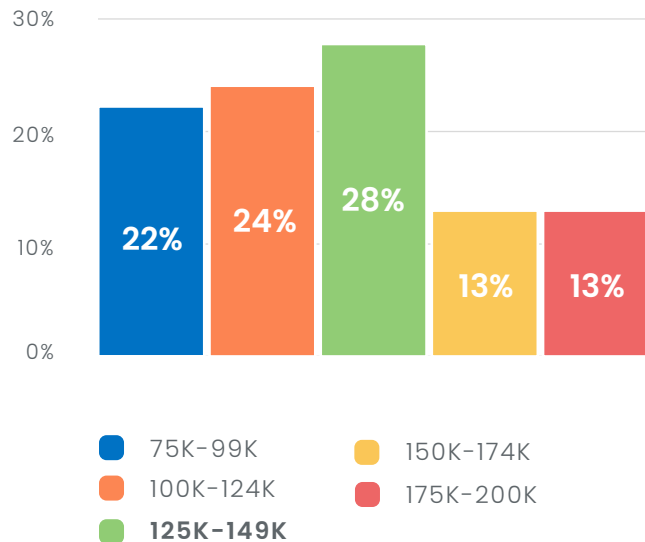


Omzet per FTE

De omzet per FTE laat zien hoe efficiënt en winstgevend je organisatie draait; en hoe effectief medewerkers bijdragen aan het resultaat. Een belangrijke KPI om de prestaties van je bedrijf te meten en vergelijken met anderen. Je berekent de omzet per FTE door de totale gefactureerde jaaronzet (inclusief inkopen) te delen door het (omgerekend) totaal aantal FTE. In grafiek 17 zie je de verdeling binnen de branche. De gemiddelde omzet per FTE bedraagt: **€131.643**.

Daarnaast zien we dat kleinere bureaus het hoogst scoren, wat vaak past bij een 'compactere' organisatie met minder overhead. Middelgrote bureaus zitten wat lager, wat kan wijzen op een fase waarin (interne) coördinatie en groei relatief zwaarder drukken. Bij grotere bureaus trekt dit weer aan, wat past bij de schaalvoordelen en meer stabiliteit in bezetting en werkvoorraad.

17. Gemiddelde omzet per FTE (in €)



Gemiddelde omzet per FTE: **€131.643**

Gemiddelde omzet per FTE - Bedrijfsgrootte

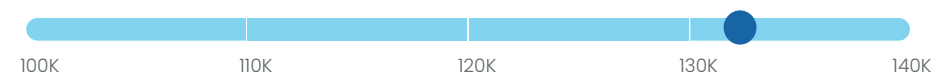
Gemiddelde <20 FTE: **€136.733**



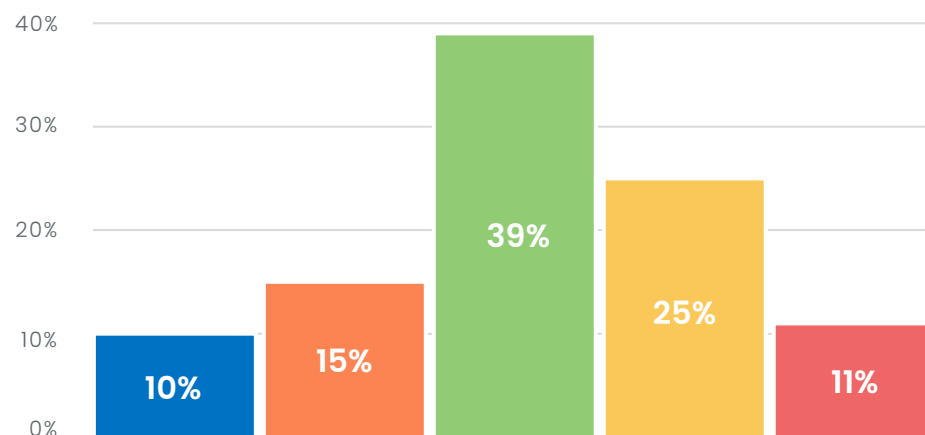
Gemiddelde 20-50 FTE: **€127.357**



Gemiddelde 50+ FTE: **€131.044**



18. Omzetontwikkeling afgelopen jaar



- Daling van meer dan 10%
- Daling van 5% tot 10%
- **Nagenoeg gelijk**
- Stijging van 5% tot 10%
- Stijging van meer dan 10%

Omzetontwikkeling

In 2025 heeft de branche een gematigde omzetontwikkeling laten zien. Gemiddeld steeg de omzet met **3,5%** ten opzichte van voorgaand jaar. Een jaar eerder was dit nog 5,7%. In grafiek 18 zie je de verdeling in de branche.

Een licht positief beeld: **36%** van de respondenten realiseerde een omzetstijging, tegenover **25%** met een daling.

Op de volgende pagina vergelijken we de groeicijfers van de consultancy- en adviesbranche met het landelijk gemiddelde en lees je hoe respondenten kijken naar deze omzetontwikkeling.



Gemiddelde omzetontwikkeling is **3,5%**

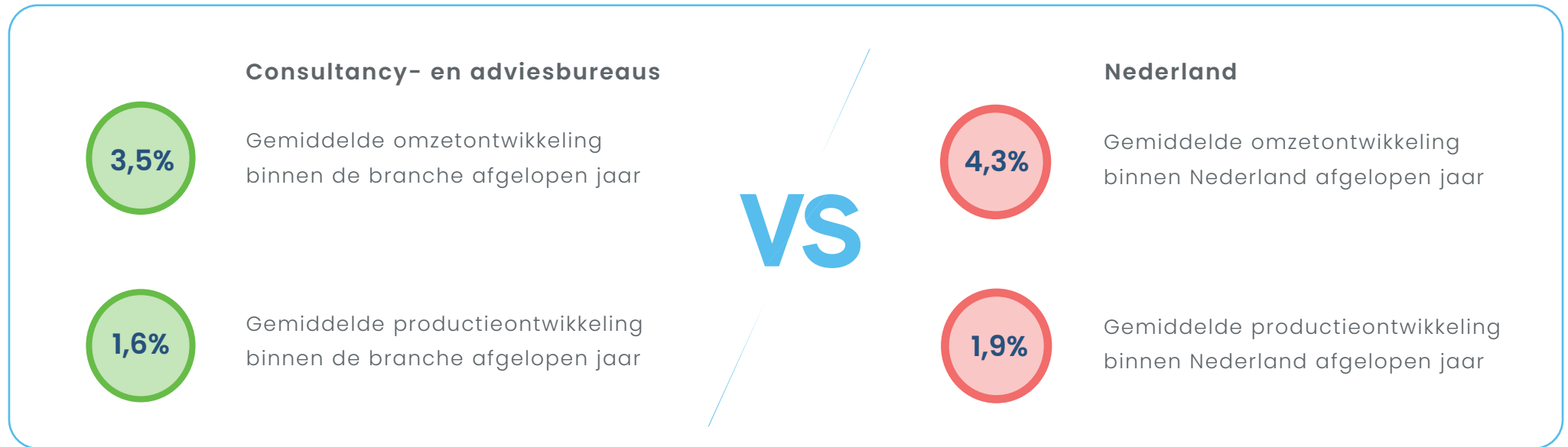


IVY | werkt voor jou

Heb jij al
gevonden wat
werkt voor jouw
projecten?

[ONTDEK IVY SOFTWARE >](#)

Adviesbranche vs. Landelijk: Omzet- en productieontwikkeling



Zoals hierboven te zien scoort de consultancy- en adviesbranche iets lager dan het landelijk gemiddelde. De meestgenoemde positieve invloeden op de omzet lees je in de quotes rechts. In negatieve zin werd vooral een gebrek aan capaciteit en afhankelijkheid van de markt genoemd.

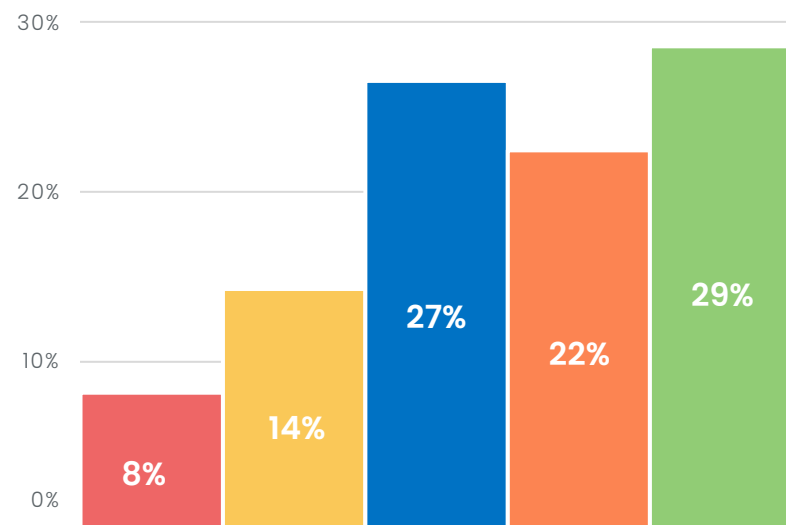


Omzetstijging is met name te wijden aan groei in opdrachten en personeel. De vraag stijgt en we verwachten voor 2026 wederom een stijging."



We zijn efficiënter gaan werken en door indexatie van lonen door te berekenen in tarieven."

19. Ontwikkeling medewerkersbestand afgelopen jaar



- Daling van meer dan 10%
- Daling van 5 tot 10%
- Nagenoeg gelijk
- Stijging van 5% tot 10%
- **Stijging van meer dan 10%**



Gemiddelde stijging van het medewerkersbestand afgelopen jaar is **5,7%**

Ontwikkeling medewerkersbestand

Ondanks aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt werd groei in personeel wél regelmatig genoemd als een drijvende factor achter de omzetstijging. Dit is ook terug te zien in grafiek 19.

Bij **51%** is het aantal medewerkers gestegen afgelopen jaar. Dit laat zien dat veel bureaus (blijven) investeren in capaciteit en personeel. Gemiddeld komt de groei van het medewerkersbestand uit op **5,7%**.

Daarnaast scoort de branche ook qua gemiddelde duur van dienstverband beter dan het landelijk gemiddelde, met een verschil van bijna anderhalf jaar.

Gemiddelde duur dienstverband adviesbureaus vs. landelijk



6 jaar en 2 maanden

VS



4 jaar en 9 maanden

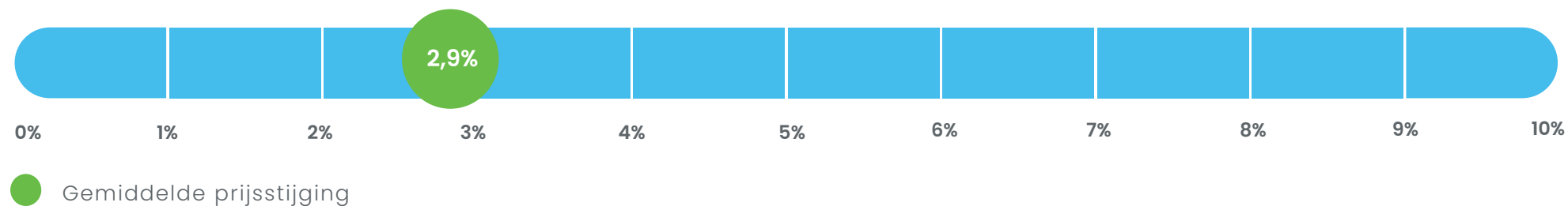
Prijzen en loonkosten

In grafiek 20 zie je dat de prijs voor diensten binnen de branche per januari 2026 gemiddeld **2,9%** hoger ligt dan een jaar eerder. Dat is iets onder het landelijk gemiddelde (**3,1%**).

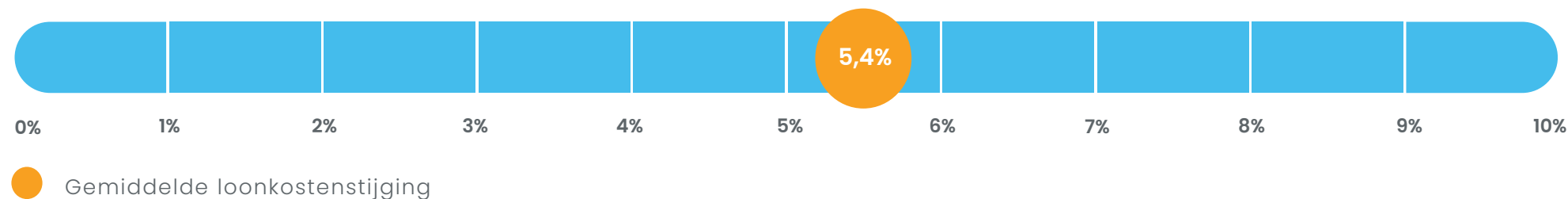
Daarentegen zijn de loonkosten (per uur) in dezelfde periode gemiddeld harder gestegen dan het landelijk gemiddelde: **5,4%** ten opzichte van **5,0%**.

Dit resulteert dus in een lichte daling van de winstgevendheid (op dit vlak). Organisaties zijn dus voorzichtig met het (volledig) doorberekenen van de stijging aan loonkosten. In 2024 was dit ook het geval (3,9% prijsstijging versus 4,7% loonkostenstijging).

20. Gemiddelde prijsstijging per januari 2026 (in %)



21. Gemiddelde loonkostenstijging per januari 2026 (in %)



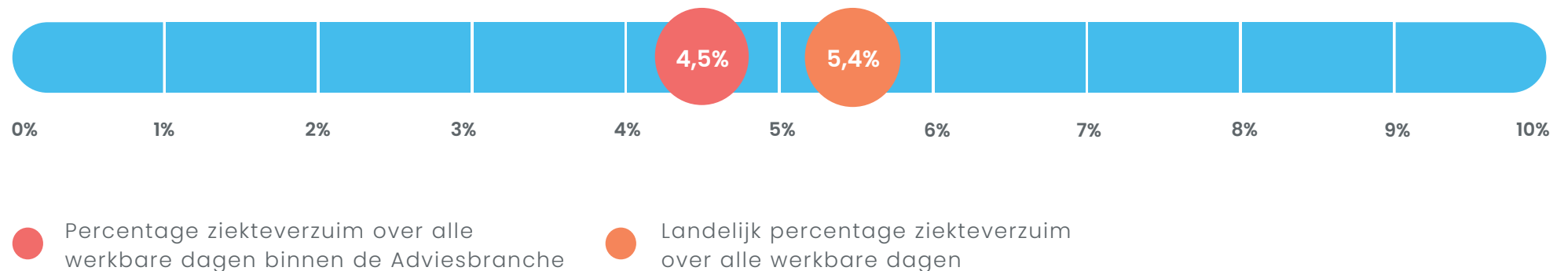
Ziekteverzuim

In grafiek 22 zie je dat het gemiddelde ziekteverzuim binnen de branche afgelopen jaar **4,5%** was. Daarmee scoort de branche beter dan het landelijk gemiddelde, dat op maar liefst **5,4%** ligt. Het percentage ziekteverzuim wordt berekend over alle werkbare dagen (= contracturen minus verlof- en feestdagen).

Rekenvoorbeeld:

Henk heeft volgens contract 1600 uur moeten werken dit jaar en heeft 200 uur aan verlof opgenomen. Daarnaast is Henk 80 uur afwezig geweest vanwege ziekte. De berekening is dan: $80 / (1600 - 200) \times 100\% = 5,7\%$ ziekteverzuim.

22. Gemiddeld ziekteverzuim afgelopen jaar (in %)





IVY | werkt voor jou

**Zijn je projecten
te veel verspreid
over tools en
lijstjes?**

ONTDEK HOE JE DIT OPLOST >

HOOFDSTUK 4

AUTOMATISERING

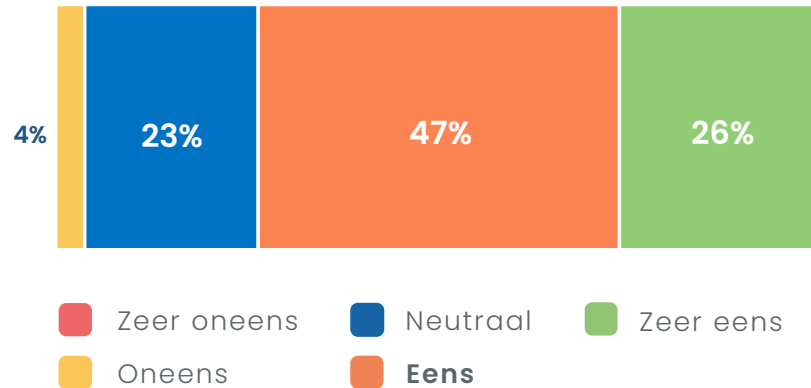
Automatisering en digitalisering zijn allang geen bijzaak meer, maar een strategische noodzaak. Het gaat niet alleen om slimmer werken, maar ook om voorspelbaarheid: grip op projecten, betere stuurinformatie en minder tijdverlies aan administratie. Maar hoe kijkt de branche tegen dit onderwerp aan?

In dit hoofdstuk lees je hoe de branche kijkt naar automatisering en digitalisering: in hoeverre wordt het als winstvergroterend gezien, hoe groot is de noodzaak om hierin te blijven investeren en wat is de impact? Daarnaast zoomen we in op de impact op administratietijd en dagelijkse bedrijfsvoering. De bijbehorende toelichtingen geven een duidelijk beeld van de algemene opinie, het belang en de urgentie van automatisering en digitalisering binnen de branche.

Tot slot behandelen we de grootste knelpunten voor verdere digitalisering en hoe je ervoor kunt zorgen dat automatisering daadwerkelijk werk wegneemt, in plaats van extra werk kost.



23. Stelling: Door automatisering behaalt onze organisatie meer winst.

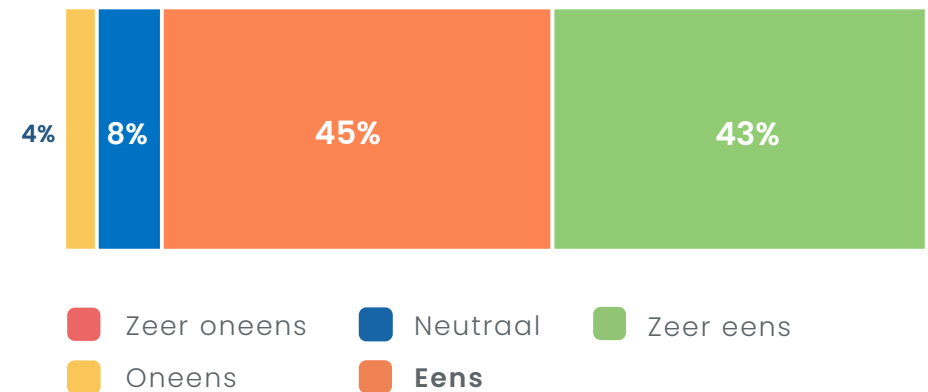


Grafiek 23 geeft direct een goed beeld van de opinie over automatisering en digitalisering binnen de branche. Slechts 4% van de respondenten is het oneens dat dit leidt tot meer winst, tegenover **73%** die het hier wél mee eens is, waarvan **26%** zeer eens!

In grafiek 24 is het beeld nóg eenduidiger. Maar liefst **88%** van de respondenten is het (zeer) eens dat het een must is om te blijven investeren in automatisering en digitalisering, om niet achter te (gaan) lopen op de concurrentie.

Kortom: de branche ziet automatisering en digitalisering als winstvergroterend en strategisch noodzakelijk.

24. Stelling: Als we niet (blijven) investeren in automatisering gaan we achter lopen op de concurrentie.



Opinie automatisering

Naast de stellingen op de vorige pagina is respondenten ook de open vraag gesteld wat hun opinie is over automatisering en digitalisering, specifiek voor hun organisatie. Een greep uit veelvoorkomende antwoorden lees je in onderstaande quotes. Geconcludeerd kan worden dat de branche het ziet als noodzaak, maar nog enigszins worstelt met de adoptie.

Op de volgende pagina laat grafiek 25 zien dat het merendeel van de branche actief bezig is met automatiseringsinitiatieven en dit meestal loont. Uiteraard is de meerwaarde afhankelijk van o.a. adoptie, inrichting en draagkracht.

Daarnaast kijkt grafiek 26 naar hoeveel tijd en kosten verloren gaan aan administratieve taken, waarbij onderscheid gemaakt wordt tussen wel/niet IVY Software gebruikers. Hierin is te zien dat IVY-gebruikers een minder hoge administratielast hebben dan gemiddeld binnen de branche.



Essentieel om qua productiviteit mee te blijven doen. Zeker met de groei van AI."

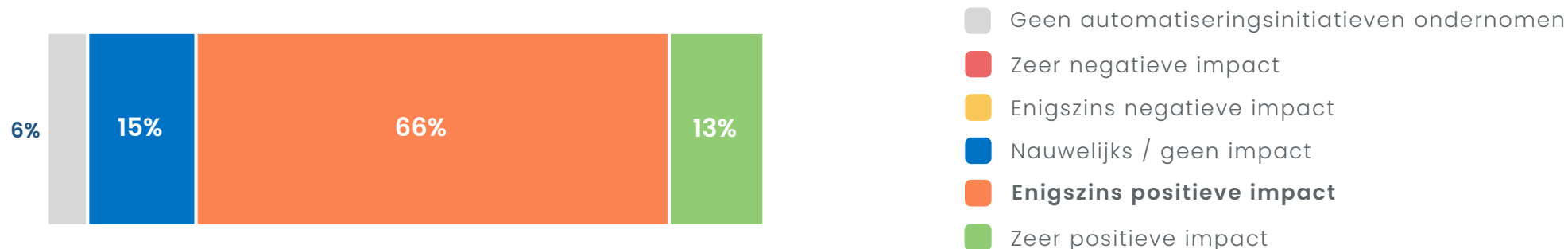


Het inhoudelijke werk is lastig te automatiseren, maar repetitieve taken worden efficiënter en consistentier uitgevoerd. Ook kunnen medewerkers zich hierdoor meer bezighouden met wat ze leuk vinden. Win-win!"



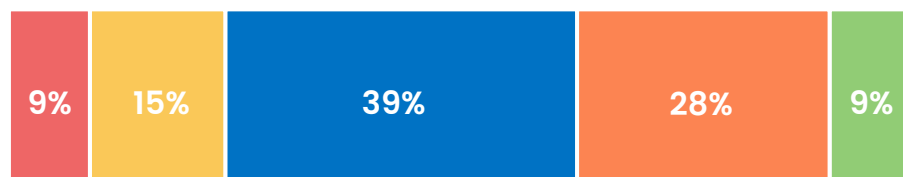
We weten wat er mogelijk is en zien de potentie zeker, maar effectief implementeren is nog een uitdaging. We moeten de kansen nog grijpen."

25. Wat is de impact van automatiseringsinitiatieven in de afgelopen 12 maanden?



26. Percentage van de bedrijfsvoering (tijd en kosten) dat wordt besteed aan administratieve taken

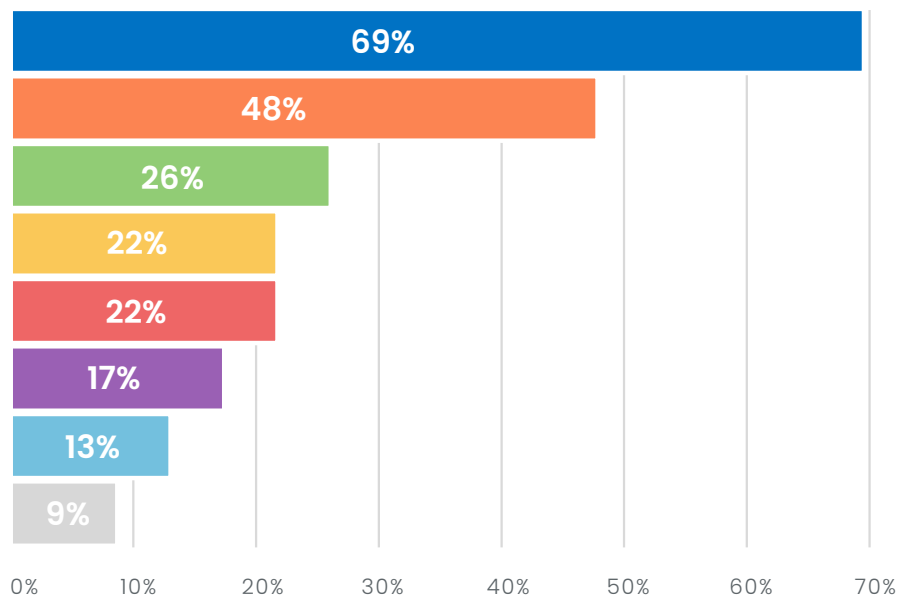
Niet IVY Software gebruikers



IVY Software gebruikers



27. Grootste knelpunten voor verdere automatisering



- Tijdgebrek
- Gebrek aan kennis
- Draagkracht bij medewerkers
- Te hoge kosten
- Geen prioriteit intern
- Risico's van verandering
- Het levert ons te weinig (voordeel) op
- Geen van allen

Knelpunten automatisering

Respondenten is vervolgens gevraagd wat de grootste knelpunten zijn voor verdere automatisering. Twee antwoorden springen er bovenuit: **een gebrek aan tijd en kennis**. Respectievelijk gekozen door **69%** en **48%** van de respondenten. Gevolgd door een brede middenmoot. Dit wijst erop dat automatiseren op dit moment er vaak 'bij komt' naast het reguliere werk, waardoor implementatie en adoptie blijven hangen. In 2024 werd tijdgebrek óók als grootste knelpunt benoemd.

Het knelpunt zit dus niet zozeer in 'willen', maar vooral in kunnen. Wil je wél tempo maken, bij deze twee tips:

1. Begin klein en concreet (één proces of team tegelijk), zorg voor eigenaarschap en maak het voordeel meetbaar (bv: minder tijd aan urenregistratie). Schaal daarna op.
2. Als directe impact gewenst is: investeer in de juiste (projectmanagement) software voor jouw organisatie. Zo worden processen écht vereenvoudigt en kost automatisering geen extra werk, maar neemt het werk weg. Zoals het hoort.



**Zijn je processen
te omslachtig
en inefficiënt?**

ZO PAK JIJ WEER DE REGIE >

HOOFDSTUK 5

TRENDS

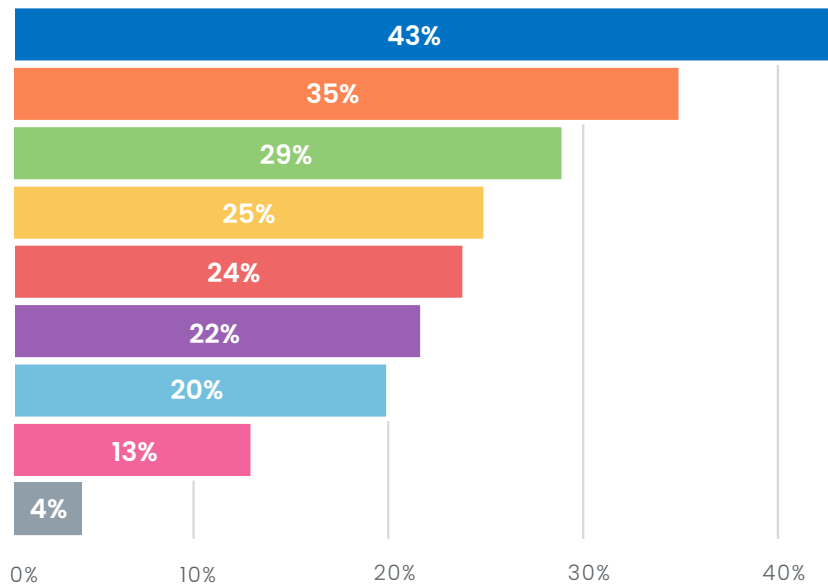
De adviesbranche staat nooit stil. Externe ontwikkelingen zoals marktbevingen, regelgeving en technologische innovatie hebben direct impact op hoe voorspelbaar je projecten zijn en hoe efficiënt je organisatie kan draaien. In dit hoofdstuk brengen we die trends terug naar de praktijk: welke factoren remmen organisaties het meest en waar liggen juist kansen om te groeien of je te onderscheiden?

We starten met de belangrijkste negatieve invloeden die bureaus ervaren bij het succesvol uitvoeren van werk. Daarna zoomen we in op de arbeidsmarkt en wat organisaties concreet doen om mensen te binden. Ook kijken we naar de rol van AI en hoe bureaus de ontwikkeling hiervan beoordelen: als versneller, risico en/of uitdaging?

Tot slot sluiten we af met de meest genoemde positieve en negatieve trends, die op dit moment spelen binnen de branche.



28. Welke factoren hebben het afgelopen jaar de grootste negatieve invloed gehad op organisaties?



- **Tekort aan medewerkers**
- Stagnatie bij opdrachtgevers
- Complexiteit projecten stijgt
- Interne inefficiëntie
- Veranderende klantbehoeften
- Onvoldoende opdrachten
- Stijgende kosten
- ESG- en compliance regelgeving
- Geen van allen

Negatieve invloeden op organisaties

In grafiek 28 zie je welke factoren het afgelopen jaar de grootste negatieve invloed hadden op het succesvol uitvoeren van werk in de consultancy- en adviesbranche. Opvallend is dat er een hele brede 'middenmoot' aan opties is gekozen, waarbij een tekort aan medewerkers er uitspringt (**43%**). De top 2 komt overeen met vorig jaar.

Deze brede middenmoot is logisch te verklaren, gezien de betreffende categorieën allen te maken hebben met veranderingen rondom projecten: meer complexiteit, andere behoeften, vertragingen of uitstel en onvoldoende werk(voorraad). Daarnaast zijn ook de stijgende kosten en interne inefficiëntie relatief vaak genoemd.

De grootste uitdaging zit dus vooral in: capaciteit, voorspelbaarheid en margedruk. Dat maakt strakke sturing en een goede interne efficiëntie nóg belangrijker; om de impact van externe uitdagingen (deels) te dempen.



Wij bieden goede arbeidsvoorwaarden en investeren in persoonlijke groei, zodat medewerkers perspectief zien en ambities waargemaakt worden.”



Vrijheid en eigenaarschap maken het verschil: ruimte om werk zelf in te richten, met vertrouwen in plaats van controle.”



Een hecht team en persoonlijke aandacht houdt mensen langer aan boord. Oprechte interesse, samen successen vieren en regelmatig samen leuke dingen doen.”

Aantrekken en binden van personeel

Nu het tekort aan medewerkers door veel bureaus als rem wordt genoemd, is de logische vervolgvraag: wat doe je als organisatie om mensen aan te trekken en binden?

De antwoorden laten een duidelijke rode draad zien: stel de mens centraal. Arbeidsvoorwaarden zijn belangrijk, maar vooral als basis. Echte binding ontstaat door een combinatie van ontwikkeling, autonomie en werksfeer. Ook vrijheid en eigenaarschap werden vaak genoemd.

Kunstmatige Intelligentie (AI)

AI blijft één van de belangrijkste technologische trends en is in korte tijd verschoven van een 'experiment' naar een serieus en strategisch onderdeel van veel bedrijfsstrategieën.

Volgens het meest recente onderzoek maakte **22,7%** van de Nederlandse bedrijven met minimaal 10 FTE gebruik van AI begin 2025 (CBS, AI-monitor). Inmiddels ligt dit percentage ongetwijfeld een stuk hoger en zal dit exponentieel blijven groeien. Binnen de zakelijke dienstverlening lag het AI-gebruik met **39,8%** ruim boven het landelijk gemiddelde; alleen de IT-sector scoort nog hoger.

Daarnaast valt op dat grote organisaties vaker AI gebruiken: **59,2%** van de bedrijven met meer dan 500 FTE, tegenover **17,8%** van de bedrijven met 10 tot 20 FTE.

Voor de organisaties die nog géén gebruik maken van AI is 'gebrek aan ervaring' veruit de belangrijkste reden (**74,6%**). Veel bureaus geven aan dat het implementeren van AI-oplossingen, zelfs voor eenvoudige taken, complexer is dan verwacht. Respondenten is gevraagd hoe zij tegen de ontwikkeling van AI aankijken. De meestvoorkomende antwoorden in drie categorieën:

Positief



AI is een procesversneller voor standaardtaken. Dat geeft tijd terug aan medewerkers om zich te richten op inhoud en klantwaarde. Werkplezier- en productieverhogend dus. Enorme potentie!

Uitdaging



De potentie is groot, maar de echte puzzel zit in implementatie en adoptie: welke tools kies je, hoe borg je privacy en gevoelige data en hoe zorg je voor draagvlak en consequent gebruik?"

Negatief



Het grootste risico is de foutgevoeligheid van AI. Het mist context en kan onzin opleveren die tot waarheid verheven wordt. Nog te onbetrouwbaar, je moet altijd blijven controleren."

Positieve trends

Tot slot vroegen we respondenten wat de meest invloedrijke trends zijn voor de branche op dit moment. Te beginnen met de (over het algemeen) positieve trends. De meest voorkomende antwoorden hebben we hieronder opgesomd (in willekeurige volgorde):

1. **Marktvraag naar (technische) expertise:** De vraag naar specialistische expertise en niche-kennis stijgt over het algemeen.
2. **De vraag verschuift van advies naar advies en implementatie:** Opdrachtgevers zijn op zoek naar concrete oplossingen én uitvoeringskracht. Zij zoeken een partner die helpt bij de totale verandering, adoptie en realisatie.
3. **AI- en datagedreven werken versnelt (en vraagt begeleiding):** Steeds meer organisaties gebruiken AI of willen dat versneld doen. Dat creëert veel nieuwe vraag naar advies rond strategie, datakwaliteit, governance, implementatie en change. Daarnaast zorgt intern juist gebruik voor versnelling en concurrentievoordeel.

Onderstaand lees je drie quotes van respondenten over deze trends.

1

“Er is voldoende vraag binnen ons vakgebied. Dat geeft ruimte om te focussen op projecten waar we écht waarde toevoegen. Ook wordt indexatie begrepen.”

2

“Over het algemeen voeren we grotere projecten, omdat we betrokken worden bij de klantvraag van A tot Z.”

3

“Wij zijn nu al een stuk minder tijd kwijt aan het gehele proces door digitalisering en AI. We hopen dit de komende jaren nog effectiever en breder in te zetten.”

Negatieve trends

Naast de positieve trends vroegen we respondenten ook naar de meest negatieve trends die hun organisatie raakt. De meestvoorkomende antwoorden (wederom in willekeurige volgorde) zijn:

1. **De krapte in de arbeidsmarkt:** de grootste beperkende factor voor de leveringscapaciteit. Groei wordt daarmee, meer dan gewenst, bepaald door toegang tot talent in plaats van marktvraag.
2. **Veel concurrentie & trage besluitvorming:** in de breedste zin van het woord merken consultancy- en adviesbureaus een toegenomen duur van salescycli. Twijfel bij opdrachtgevers zorgt voor meer vertraging en uitstel.
3. **Toenemende complexiteit op projecten:** Projecten worden inhoudelijk complexer (data/AI, compliance/ESG, etc.) en zorgen voor snel veranderende klantbehoeften (in vraag en snelheid).

AI is dus overwegend een positieve trend en biedt veel kansen voor een (groot) deel van de sector. Tegelijk zorgt de ontwikkeling ook voor nieuwe uitdagingen en denken opdrachtgevers vaker dat AI het advieswerk deels kan vervangen. Dit zorgt voor extra druk op omzet en voorspelbaarheid. Onderstaand lees je drie quotes van respondenten over deze trends.

1

“De ‘war on talent’. Er is voldoende werk, maar het tekort aan ervaren mensen is de bottleneck. Nieuwe instroom kost veel begeleiding, terwijl de werkdruk al hoog is.”

2

“We merken dat er meer concurrentie is in ons vak. Samen met onzekerheid bij opdrachtgevers zorgt dit voor trage besluitvorming en druk op de salespijlijn.”

3

“Ons rendement en de voorspelbaarheid staan onder druk. Concurrenten zetten vol in op efficiëntie en AI, dus wij moeten mee. De klantverwachting verandert. Ook regelgeving speelt hier een rol in.”



Geen inzicht in je projecten?

ZO LOS JE DAT OP >

Conclusies

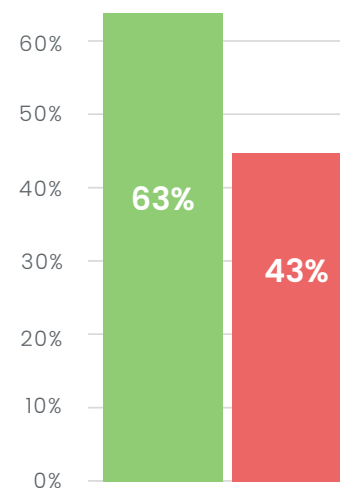
Al met al laat de benchmark zien dat de consultancy- en adviesbranche in een fase van gematigde groei zitten, met een omzetsijging van 3,5%. Positief, maar lager dan het gemiddelde van Nederland.

De benchmark laat zien dat de grootste rem niet in één dominante factor zit. De branche zit in een fase van verandering, waarin kansen en uitdagingen hand in hand gaan. De vraag naar specialistische expertise blijft, maar verschuift naar bredere dienstverlening (advies mét implementatie). Daarnaast zorgt AI enerzijds voor nieuwe marktkansen, maar anderzijds voor meer klantverwachtingen en een 'strijd om efficiëntie'. Tegelijk zorgt een toenemende concurrentie, schaarste aan ervaren personeel en trage besluitvorming bij opdrachtgevers voor druk op capaciteit, voorspelbaarheid en marges. Om de impact van externe uitdagingen (deels) te dempen wordt strakke sturing en een goede interne efficiëntie nog belangrijker.

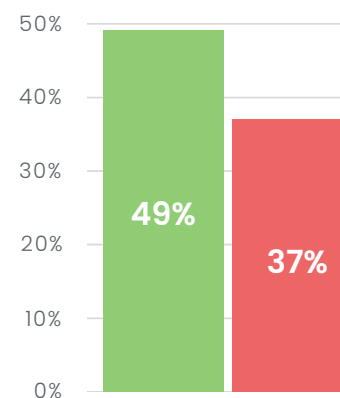
In grafiek 29 en 30 (rechts) zijn twee belangrijke inzichten uit de benchmark over dit onderwerp uiteengezet. Deze laten zien dat bureaus die IVY Software gebruiken projecten strakker beheersen en minder tijd kwijt zijn aan administratieve last.

Slimmer organiseren is dus de rode draad. Dat maakt productiviteit (en declarabiliteit) een sleutel-KPI. Met een gemiddelde productiviteit van **72,4%** presteert de branche prima op dit vlak, alhoewel men nog genoeg ruimte voor verbetering ziet. Met name door structureel voldoende arbeidskracht en slimmer werken door automatisering.

29. Minder dan een kwart van de projecten met budgetoverschrijding.



30. Minder dan 10% van tijd & kosten kwijt aan administratieve taken.



■ IVY gebruikers ■ Niet IVY gebruikers

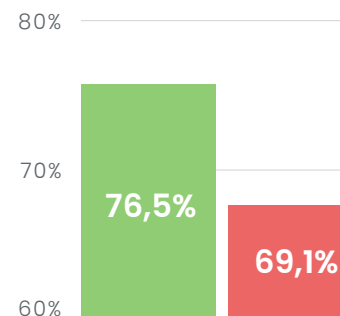
De financiële kengetallen laten zien dat tariefdiscipline noodzakelijk blijft. De gemiddelde kostprijs (€79) en verkooptarief (€111) leveren een gezonde marge (28,6%) op, maar de loonkosten stijgen harder dan de prijzen voor het tweede jaar op rij. De gemiddelde omzet per FTE binnen de branche komt neer op: €131.643 binnen de branche. Grafiek 31 en 32 laten zien dat IVY-gebruikers hoger scoren op output per medewerker.

Automatisering en digitalisering worden breed gezien als strategisch noodzakelijk en (voor veel bureaus) winstverhogend. 88% van de respondenten vindt het essentieel om hierin te (blijven) investeren, met als doel: efficiënter werken en concurrentievoordeel behouden of opbouwen. Vooral gebrek aan tijd en kennis zijn praktische knelpunten die (verdere) adoptie in de weg staan. Zeker met betrekking tot AI. Winst zit niet alleen in tooling, maar in de combinatie: juiste software, eigenaarschap en consequente toepassing.

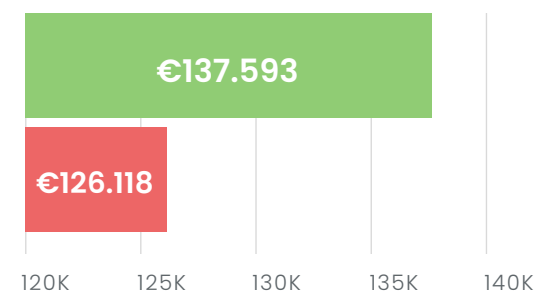
Ondanks de genoemde uitdagingen zijn er voldoende groeikansen. Uiteraard verschilt dit per niche, maar de rode draad blijft: organisaties met aanpassingsvermogen, specialistische expertise en (efficiëntie in) uitvoeringskracht onderscheiden zich.

De 'koplopers' zullen dit jaar de organisaties zijn die het beste omgaan met de grootste uitdagingen: **mensen** (vinden, binden, ontwikkelen), **efficiëntie** (productiviteit, automatisering, AI) en **voorspelbaarheid** (werkvoorraad, forecasting en projectbeheersing).

31. Productiviteit



32. Omzet per FTE



■ IVY gebruikers ■ Niet IVY gebruikers

Over IVY Software

Met de complete projectmanagementsoftware IVY automatiseer je eenvoudig jouw werkprocessen. Het systeem is speciaal ontwikkeld voor organisaties die projectmatig werken en behoefte hebben aan grip op processen, planning en financiën.

Van projecten, planning en urenregistratie tot facturatie, CRM, HRM en documentbeheer: alles komt samen in één gebruiksvriendelijk platform. Dankzij flexibele projectstructuren houd je inzicht en controle over (langlopende en complexe) projecten en budgetten. Zo werk je efficiënter en bespaar je kostbare tijd. Met slimme automatisering en AI-ondersteuning bieden we software die niet alleen ondersteunt, maar vooral werkt voor jou.



CRM

Van offerte tot opdracht, alle klantgegevens centraal beheerd.



Projecten

Realtime inzicht in de voortgang en status van je projecten.



Planning

Altijd inzicht in capaciteit en werkvoorraad.



Uren

Registreer uren snel en eenvoudig.



Verkoop

Grip op facturatie en verkoopprocessen.



Inkoop

Stuur en beheer projectgerelateerde inkoop.



HRM

Alle medewerkers en verlof op één plek.



Rapportages

Altijd heldere en overzichtelijke rapportages.



UITGEBREIDE FUNCTIONALITEITEN

ONTWIKKELD VOOR DE BRANCHE

Met IVY Software automatiseer je jouw werkprocessen. Het platform kenmerkt zich door hoge gebruiksvriendelijkheid, een moderne 'look and feel' en uitgebreide functionaliteiten. Het systeem is speciaal ontwikkeld en afgestemd op de wensen, behoeften en werkwijzen van ingenieurs-, architecten- en adviesbureaus. Dankzij slimme automatisering en AI-ondersteuning ontstaat software die niet alleen ondersteunt, maar vooral werkt voor jou.

[Bezoek onze website](#)

Vind dé projectsoftware die werkt voor jouw bureau.

Kwaliteit en betrouwbaarheid zijn belangrijk, maar een nieuw softwarepakket moet ook naadloos aansluiten bij jouw organisatie. Niet alleen vandaag, maar ook richting de toekomst. Daarom is het verstandig om eerst goed in kaart te brengen wat jouw organisatie nodig heeft en welke eisen en wensen er zijn.

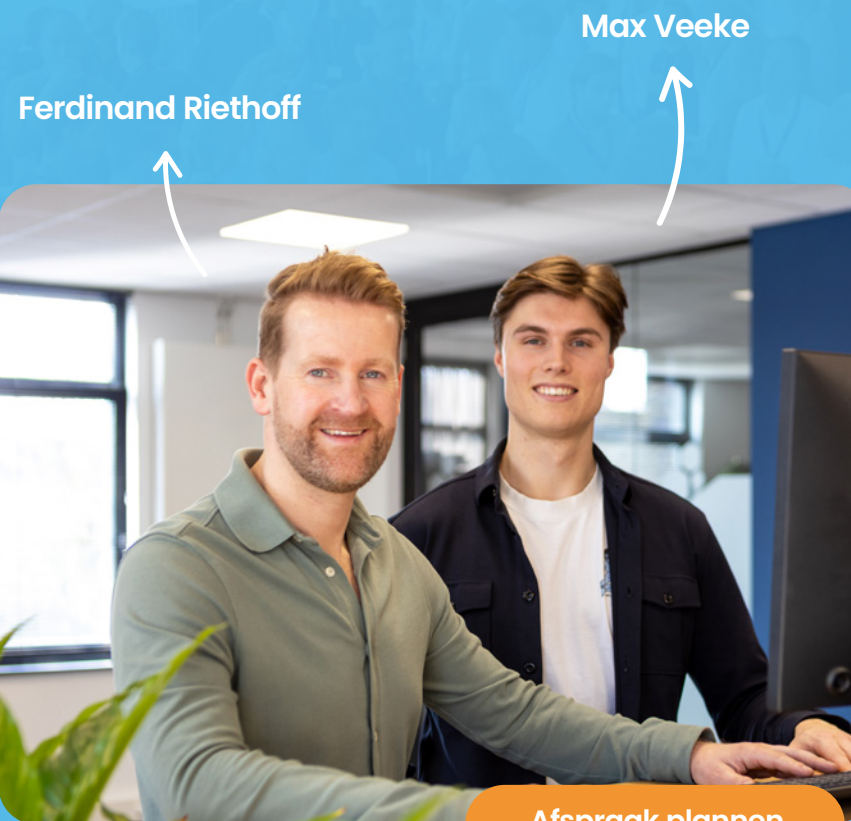
Wil je ook weten hoe IVY Software voor jou werkt? Plan dan direct een afspraak in of neem vrijblijvend contact met ons op via een van de onderstaande contactgegevens. We kijken samen naar jouw vragen, wensen en processen en geven gericht advies.

 www.ivysoftware.nl

 info@ivysoftware.nl

 040 291 20 00

IVY Software • Fazantlaan 1B – 5613 CA – Eindhoven



Plan een afspraak in om samen de mogelijkheden te bespreken.

Colofon

Onderzoek en rapportage

IVY Software
Fazantlaan 1B
5613CA Eindhoven

+31 040 291 2000
info@ivysoftware.nl
www.ivysoftware.nl

Disclaimer ©

Alle rechten voorbehouden. De informatie uit deze uitgave mag alleen verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt onder vermelding van een duidelijke bronvermelding. Alle informatie in dit rapport is bedoeld voor persoonlijk gebruik. Aan de informatie kunnen geen rechten worden ontleend. Wijzigingen, afrondingsfouten en zet- en drukfouten zijn voorbehouden.