

# Advies voor een verstandige bedrijfstoeekomst

Voor consultancy- en organisatieadviesbureaus geldt dat ze extra goed voorbereid moeten zijn op de toekomst. De concurrentie is hevig en de sector is sterk conjunctuurgevoelig. Met de juiste kengetallen maakt u uw bedrijf toekomstbesteding en heeft u voordeel van de verwachte groei voor de sector.

## Omzetgroei sector: 4,5%

De Nederlandse markt voor consultancy is de afgelopen jaren enorm gegroeid. Ook de vooruitzichten voor 2019 zijn positief. Voor 2019 wordt een omzetgroei van 4,5% verwacht.

Het tekort aan personeel op de hele Nederlandse arbeidsmarkt heeft zijn weerslag op het werk van consultants. Organisatieadviseurs gaan bij bedrijven steeds vaker aan de slag om personeelstekorten op te vullen.

## Groei zzp-adviseurs

Verreweg het grootste deel van de markt bestaat uit zzp'ers. Zij zijn goed voor meer dan 90% in deze sector. Veel werknemers vertrekken bij grote consultancybureaus om als zelfstandig consultant aan de slag te gaan. Opdrachtgevers lijken steeds meer gecharmeerd te zijn van deze groeiende groep hoogopgeleide zzp-adviseurs.

De sector is zeer gevoelig voor conjunctuur. Daarom is het slim om flexibele personeelsleden aan uw bedrijf te binden. Het liefst zonder ze een vast contract te geven.

## Uurtarief zzp'er: €125,-

Een organisatieadviseur die op zelfstandige basis werkt, rekent gemiddeld een uurtarief van €125,-. Dat is een veel hogere prijs dan een werknemer bruto per uur verdient. Hoewel de zzp'er meer kosten in het uurtarief moet verrekenen, verdient hij nog steeds goed.

Let op: er zijn veel adviseurs die een lager tarief per uur rekenen. Vooral de vele starters kunnen niet snel een hoge prijs vragen.

## Solvabiliteit: 30%

In een markt met veel concurrentie moet een bedrijf genoeg weerstand hebben. De solvabiliteit is een kengetal dat het weerstandsvermogen van een bedrijf laat zien. Het geeft de verhouding aan tussen vreemd en eigen vermogen. De solvabiliteit moet voor een consultancykantoor minimaal 30% zijn. Een bedrijf dat daaronder duikt, heeft te weinig weerstandsvermogen.

Solvabiliteit geeft ook aan in hoeverre uw bedrijf aan zijn financiële verplichtingen kan voldoen. Én of u meer zou kunnen lenen. Hoe hoger de solvabiliteit, hoe beter.

## **EBITDA: >20%**

Wilt u een lening bij een bank afsluiten? Of zoekt u investeerders? Bereken dan de 'EBITDA': het verwachte bedrijfsresultaat vóór aftrek van rentekosten, belastingen en afschrijvingen. Het is een maatstaf voor de economische potentie van uw bedrijf. De EBITDA van een gezond consultancybureau is minimaal 20% van de omzet.

Voorbeeld: een adviesbureau met een omzet van €160.000,- per jaar en een EBITDA van €40.000,-, heeft een EBITDA-marge van 25%. Dat is een prima score.

Bron: [ABN AMRO](#), [CBS](#), [ROA](#), [Deltek](#), [Mijnzzp](#)