

Zó verdient u geld als ICT-specialist

Het bedrijfsleven is aan het digitaliseren! De ICT-dienstverlening is dan ook een aantrekkelijke sector om in te starten. Wilt u zelf een bedrijf starten in de ICT? Neem dan de onderstaande kengetallen mee in uw plannen.

Omzetgroei: 5%

De Nederlandse ICT-sector blijft maar groeien. Voor 2019 wordt een omzetgroei van 5% verwacht. De Nederlandse ICT-sector telt ongeveer 365.000 werknemers. Dit is 4,5% van het bruto binnenlands product.

Ook de komende jaren blijft de sector groeien. Vooral projecten gericht op digitale transformatie, blockchain, internet of things (IoT) en de overgang van big data naar algoritmen, machine learning en artificiële intelligentie (ai) nemen toe.

Personeelstekort: 30%

Het aandeel ICT-bedrijven in Nederland dat last heeft van te weinig geschikt personeel is flink. In het 3e kwartaal van 2018 heeft bijna 30% van alle bedrijven hiermee te maken.

Ook al is het lastig om aan personeel te komen, het vertrouwen van ondernemers in de ICT is hoog: 24,6 ten opzichte van het Nederlandse gemiddelde van 15,0.

Personeelskosten stijgen

De belangrijkste kostenpost voor het ICT-mkb bestaat uit loonkosten. Door het tekort op de arbeidsmarkt is er een sterke stijging in deze personeelskosten. Ook kan dit leiden tot groeibeperkingen.

De ICT-sector is sterk gevoelig voor conjunctuur. Flexibele contracten zijn dan ook nodig voor een gezonde bedrijfsvoering.

Uurprijs: € 80,-

Binnen de ICT zijn veel zzp'ers en kleine bedrijven actief. De uurprijs is relatief hoog in vergelijking met andere sectoren. Een gemiddelde uurprijs is € 80,-, maar de prijzen verschillen nogal. Een zzp'er in de ICT verdient tussen de € 30,- en € 190,- per uur.

ICT-dienstverlening wordt steeds meer afgenomen als abonnement. Dit heet 'as-a-service': de klant betaalt periodiek een vast bedrag voor de diensten. Uw klant heeft minder hoge investeringen en kan zich op zijn kernactiviteiten richten.

Prijs: 3x inkoopprijs

Bedrijven zijn tussen de 2% en 20% van hun kosten kwijt aan ICT als ze dat overlaten aan een interne afdeling. Zij kunnen besparen door deze werkzaamheden uit te besteden.

Een handige vuistregel om uw prijs te berekenen: vermenigvuldig uw inkoopprijs met 3.

U kunt een concurrerende prijs bieden door zelf zo min mogelijk kosten te maken. Wanneer u bijvoorbeeld in de cloud werkt heeft u geen vaste werkplek nodig. Daarmee bespaart u in de huisvestingskosten.

EBITDA: >15,3%

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 ICT-bedrijf is minimaal 15,3% van de omzet.

Voorbeeld: een ICT-bedrijf met een omzet van € 150.000,- per jaar en een EBITDA van € 30.000,-, heeft een EBITDA-marge van 20%. Dat is een prima score.

Bron: [Atradius](#), [CBS](#), [SRA](#), [ZZPcentrum](#)