NVTL BUREAU ONDERZOEK 2026

ONDERZOEKSRAPPORT

INHOUDSOPGAVE

SAMENVATTING	**4**
INLEIDING	**6**
UITVOERING	**7**
RESULTATEN	**8**
I. ALGEMEEN	**10**
II. PROJECTEN	**16**
III. OMZET	**19**
IV. UURTARIEVEN	**20**
V. TENDERS / AANBESTEDINGEN	**24**
VI. LAAT HET ONS WETEN	**31**
CONCLUSIES	**34**
AANVULLENDE OPMERKINGEN	**38**
BIJLAGE: VERSCHILLEN NAAR BUREAUGROOTTE	**40**

SAMENVATTING

Het NVTL-bureauonderzoek geeft een actueel beeld van de positie van NVTL-bureaus en de ontwikkelingen binnen de sector. De resultaten laten zien dat de deelnemende bureaus economisch stabiel zijn, maar tegelijkertijd voor belangrijke uitdagingen staan op het gebied van aanbestedingen, kostendruk en positionering van het vak. In het onderzoek komen duidelijke gezamenlijke thema's naar voren.

- **Economische positie**
  De meeste respondenten beschikken over een stabiele werkvoorraad en rapporteren een gezonde bedrijfsvoering. Projecten worden over het algemeen binnen planning en budget gerealiseerd en de sector laat een grote diversiteit zien in omvang en economische positie.

- **Uurtarieven**
  Een grote meerderheid van de deelnemende bureaus hebben hun uurtarieven voor 2026 verhoogd. De resultaten bevestigen dat stijgende kosten en margedruk een belangrijk aandachtspunt vormen binnen de sector en onderstrepen de behoefte aan meer inzicht in marktontwikkelingen en honoraria.

- **Aanbestedingen**
  Aanbestedingen spelen voor bureaus een uiteenlopende rol. Veel bureaus nemen hier actief aan deel, terwijl anderen dit slechts beperkt doen of vermijden. Respondenten beoordelen het aanbestedingsklimaat overwegend neutraal tot negatief. Met name de verhouding tussen inspanning en opbrengst, de transparantie van procedures en de toegankelijkheid voor kleinere bureaus worden als belangrijke knelpunten genoemd.

- **De rol van NVTL**
  Het aanbestedingsloket wordt, ondanks het nog beperkte gebruik, door een ruime meerderheid gezien als een waardevolle toevoeging aan het lidmaatschap. Daarnaast vragen bureauleden om meer kennisdeling, praktische ondersteuning, inzicht in tarieven en een krachtige belangenbehartiging richting opdrachtgevers en overheid. In het NVTL-programma zal jaarlijks ruimte worden opgenomen voor bureau-avonden, cursussen en netwerkgesprekken.

Dit onderzoek vormt een belangrijke nulmeting. Door het onderzoek iedere twee jaar te herhalen ontstaat een waardevolle benchmark waarmee trends kunnen worden gevolgd en de dienstverlening van de NVTL verder kan worden afgestemd op de behoeften van bureauleden.

NVTL.nl Bureauonderzoek 2026

53% van de respondenten bestaat uit bureaus met 1 tot 5 fte.

12% van projecten blijft binnen budget.

86% van de deelnemende bureaus verhoogde de uurtarieven onder, gelijk aan of boven de inflatie.

65% beoordeelt het aanbestedingsklimaat als neutraal, de overige 35% negatief.

70% ziet het aanbestedingsloket als een waardevolle toevoeging.

30% doet regelmatig mee aan tenders en aanbestedingen.

77% beschikt over een werkvoorraad van 4 tot 12 maanden.

42% beschikt over een gemiddelde omzet per fte van €50,000,– tot €100,000,–.

INLEIDING

Het vakgebied van de landschapsarchitectuur is voortdurend in ontwikkeling en staat voor uiteenlopende inhoudelijke en economische uitdagingen. Om beter inzicht te krijgen in de positie en ontwikkeling van bureaus binnen de sector, heeft NVTL dit bureauledenonderzoek opgesteld.

Dit onderzoek heeft als doel om actuele ontwikkelingen, knelpunten en kansen binnen de beroepspraktijk in kaart te brengen. De resultaten bieden een basis voor verdere dialoog binnen de sector en met externe partijen, zoals opdrachtgevers en aanbestedende diensten. Daarnaast dragen de uitkomsten bij aan de onderbouwing van standpunten, bijvoorbeeld in discussies over marktconforme tarieven en het functioneren van het aanbestedingsklimaat.

Het bureauledenonderzoek wordt voortaan tweejaarlijks uitgevoerd, zodat ontwikkelingen in de tijd gevolgd kunnen worden. De resultaten worden gedeeld met de bureauleden en ingezet ter ondersteuning van beleidsvorming en belangenbehartiging door NVTL.

Dit verslag sluit af met conclusies op basis van de belangrijkste inzichten uit het bureauonderzoek. De conclusies zijn opgebouwd langs drie centrale vragen: wat hebben we geleerd, wat betekent dit voor de rol van de NVTL en wat nemen we mee naar het volgende bureauonderzoek over twee jaar?

UITVOERING

Het onderzoek is uitgevoerd via een digitale vragenlijst met 27 vragen in Google Forms. De vragenlijst bestond uit zowel gesloten als open vragen en kon in circa 10–15 minuten worden ingevuld. In totaal zijn 43 reacties ontvangen. Dat is 28% van de totaal aantal NVTL-bureauleden.

De verzamelde data zijn automatisch verwerkt binnen Google Forms en vervolgens nader geanalyseerd door NVTL. Voor de analyse van open vragen zijn antwoorden thematisch geclusterd en samengevat. Respondenten konden meerdere aspecten benoemen; daardoor tellen percentages bij open vragen niet altijd op tot 100%.

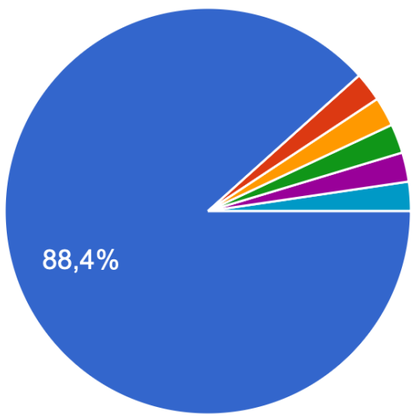
De antwoorden kwamen geanonimiseerd bij ons binnen en werden vertrouwelijk behandeld. Individuele bureaus zijn niet herleidbaar. De resultaten geven daarmee een representatief, maar indicatief beeld van de sector. Interpretaties zijn gebaseerd op de beschikbare respons en dienen in dat licht te worden gelezen.

RESULTATEN—

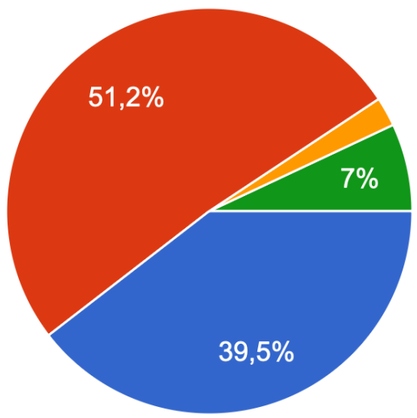
In dit hoofdstuk worden de resultaten van het bureauonderzoek 2026 gepresenteerd. De uitkomsten zijn thematisch geordend en volgen de opbouw van de vragenlijst. De resultaten geven een feitelijke weergave van de respons van bureauleden op de verschillende onderdelen van het onderzoek, waaronder de algemene kenmerken van bureaus, projecten, omzet, uurtarieven, aanbestedingen en de waardering van NVTL-dienstverlening.

I. ALGEMEEN

1. FUNCTIEVERDELING



2. BUREAU OMSCHRIJVING

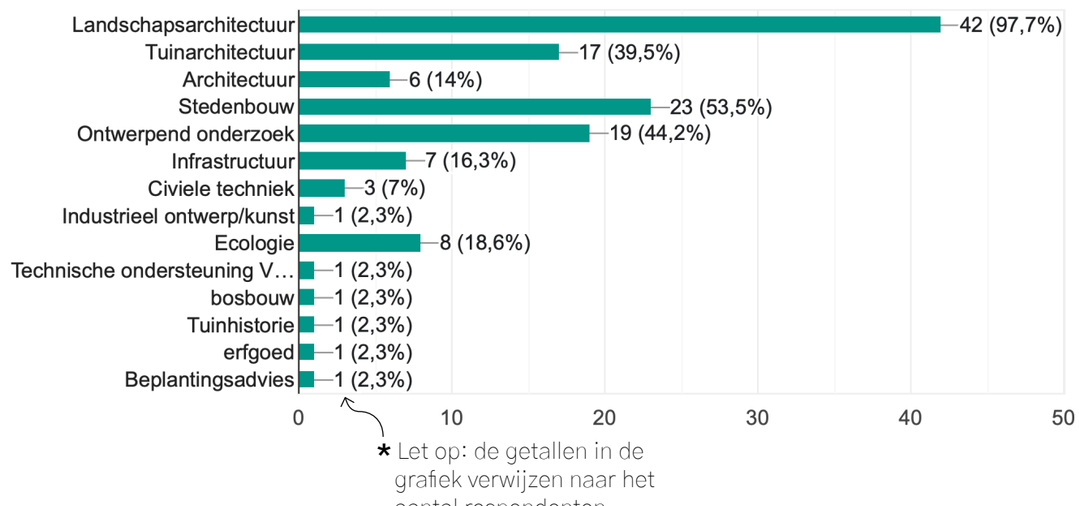


De meerderheid van de respondenten bestaat uit eigenaars/partners van een bureau (88,4%). Daarnaast namen slechts in beperkte mate personen in andere functies deel aan de enquête, zoals bureaumanagers, senior landschapsarchitecten en managementondersteunende functies.

Wat betreft het type bureau is ruim de helft van de respondenten voornamelijk te typeren als een ontwerpbureau (51,2%), gevolgd door eenmanszaken/ZZP'ers (39,5%). Adviesbureaus vertegenwoordigen 7% van de respondenten, terwijl ingenieursbureaus slechts beperkt vertegenwoordigd zijn.

NVTL.nl Bureauonderzoek 2026

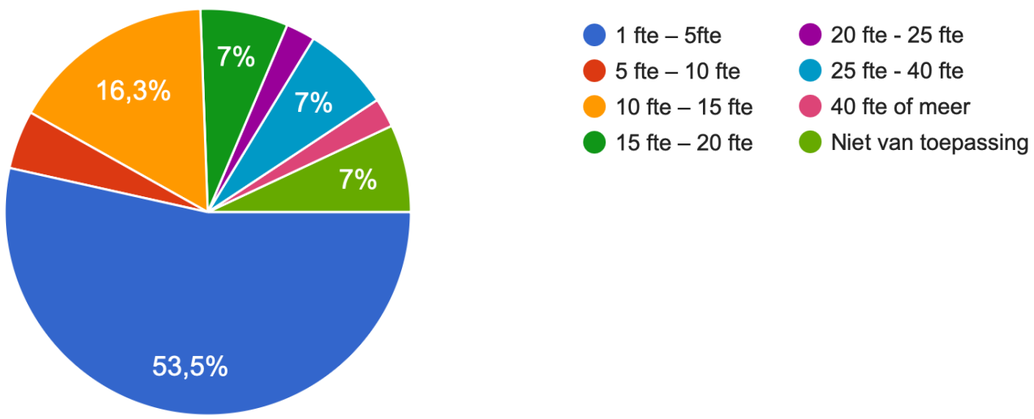
3. DISCIPLINES WAAR BINNEN BUREAUS WERKZAAM ZIJN



Vrijwel alle respondenten zijn actief binnen de landschapsarchitectuur (97,7%). Daarnaast vormen stedenbouw (53,5%), ontwerpend onderzoek (44,2%) en tuinarchitectuur (39,5%) belangrijke aanvullende disciplines. In mindere mate zijn bureaus actief binnen ecologie (18,6%), infrastructuur (16,3%) en architectuur (14%). Disciplines zoals civiele techniek en industrieel ontwerp komen slechts sporadisch voor binnen de respons. Daarnaast gaven verschillende bureaus zelf nog specifieke disciplines op; erfgoed, bosbouw, tuinhistorie en beplantingsadvies.

De resultaten tonen aan dat bureaus multidisciplinair werken en landschapsarchitectuur combineren met bredere ontwerp-, onderzoeks- en ruimtelijke vraagstukken. Vooral de sterke aanwezigheid van stedenbouw en ontwerpend onderzoek wijst op een geïntegreerde benadering binnen de sector.

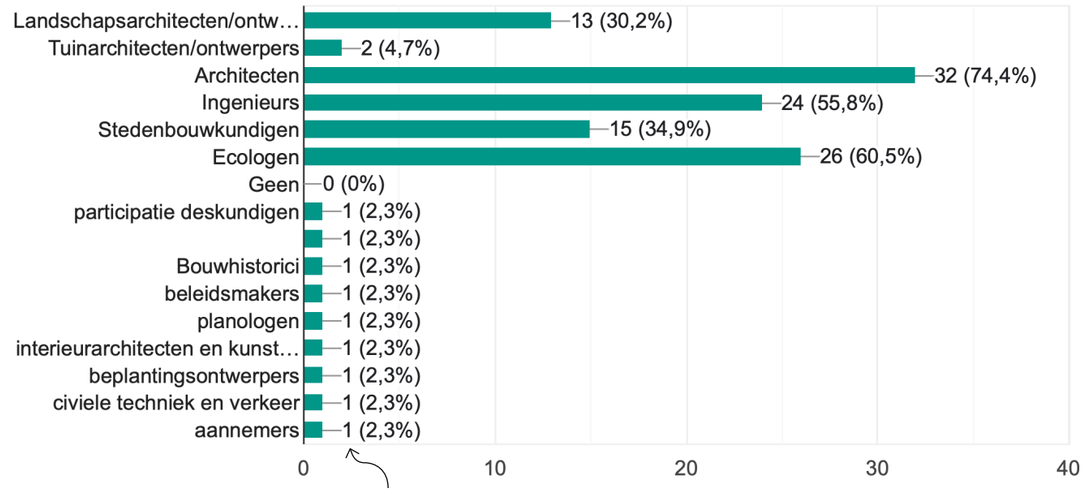
4. AANTAL MEDEWERKERS (FTE)



Meer dan de helft van de respondenten bestaat uit kleine bureaus met 1 tot 5 fte (53,5%). Daarnaast vertegenwoordigen bureaus met 10 tot 15 fte een belangrijke groep binnen de respons (16,3%). Middelgrote bureaus met 15 tot 40 fte hebben minder deelgenomen aan de enquête. Slechts een klein aantal respondenten heeft meer dan 40 fte in dienst.

De beperkte vertegenwoordiging van grotere bureaus betekent dat de resultaten voornamelijk inzicht geven in de werking, uitdagingen en perspectieven van kleinere ontwerppraktijken.

5. DISCIPLINES WAARMEE HET BUREAU HET MEEST SAMEN WERKT



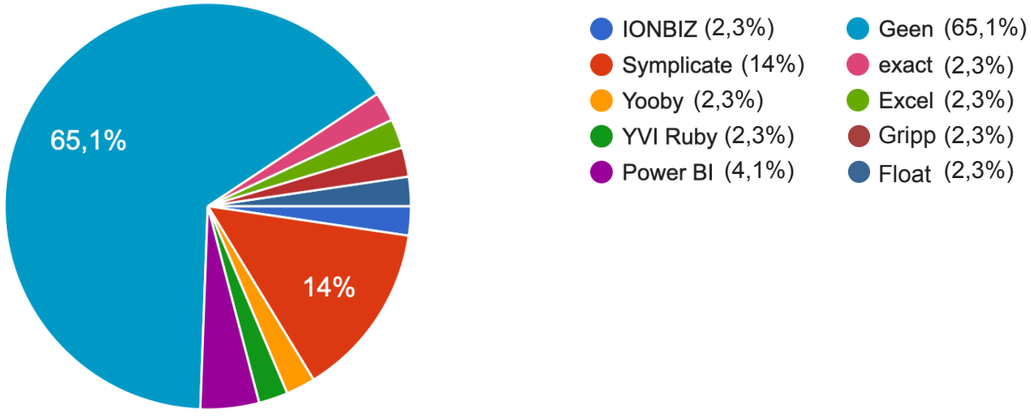
* Let op: de getallen in de grafiek verwijzen naar het aantal respondenten.

De respondenten werken het vaakst samen met architecten (74,4%), ecologen (60,5%) en ingenieurs (55,8%). Stedenbouwkundigen (34,9%) en landschapsarchitecten of ontwerpers (30,2%) vormen een belangrijke samenwerkingspartner.

De resultaten tonen aan dat landschapsarchitectuur sterk verweven is met andere ontwerp-, technische en ecologische disciplines.

Diverse disciplines werden op kleine schaal individueel toegevoegd, waaronder participatiedeskundigen, bouwhistorici, planologen, beleidsmakers, aannemers en specialisten in civiele techniek, interieurarchitectuur en beplantingsontwerp.

6. BUSINESS INTELLIGENCE (BI) SYSTEEM



Het merendeel van de respondenten geeft aan geen gebruik te maken van een specifiek BI systeem (65,1%). Van de bureaus die wel een systeem gebruiken, wordt Symplicate het vaakst genoemd (14%). Andere systemen zoals Power BI, IONBIZ, Exact, Excel, Float, Gripp, Yooby en YVI Ruby komen slechts beperkt voor binnen de respons.

De resultaten suggereren dat het gebruik van gespecialiseerde BI-systemen binnen de sector momenteel nog relatief beperkt is. Dit hangt mogelijk samen met de sterke vertegenwoordiging van kleine bureaus binnen de enquête, waar de nood aan uitgebreide bedrijfssoftware vaak minder groot is.

Tegelijk wijst de variatie aan gebruikte systemen erop dat bureaus verschillende manieren hanteren om hun project-, personeels- en financiële opvolging te organiseren.

7. HOE GAAT HET MET HET BUREAU? *

* De onderstaande thema's zijn gebaseerd op een clustering van antwoorden; individuele respondenten noemen vaak meerdere aspecten.

De situatie onder de respondenten is overwegend positief. Ongeveer 85% van de bureaus beoordeelt de huidige stand van zaken als "goed", "prima" of "heel goed". Bureaus geven aan voldoende opdrachten te hebben. Ook wordt regelmatig genoemd dat men "druk" is of een goed gevuld werkvoorraad heeft. Tegelijkertijd spelen bij een deel van de bureaus uitdagingen rond personeel en organisatie.

Ongeveer 30% beschrijft de situatie als groeiend of stabiel. Groei zit zowel in: het aantal opdrachten, soort van projecten (bijv. verschuiving naar grotere opdrachten) en een sterkere marktpositie ("we worden gevonden en gewaardeerd").

Een terugkerend thema, bij ongeveer 20% van de respondenten, is de beperkte beschikbaarheid van personeel. Enkele bureaus geven aan moeite te hebben met het vinden van geschikt personeel, een gebrek aan medior profielen te ervaren, en tegen groeibeperkingen aan te lopen ondanks gezonde werkvoorraad.

"Groeiend, maar lopen tegen de beperkingen van personeel en mogelijkheden aan."
"We worden in de markt gevonden en gewaardeerd."
"Prima, we zoeken versterking van het team."
"Gezond florerend, maar ben aan het afbouwen vanwege leeftijd."

II. PROJECTEN

8. HET PERCENTAGE VAN DE OMZET IN 2025 DAT AFKOMSTIG WAS VAN DE ONDERSTAANDE OPDRACHTGEVERS

Opdrachtgever	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%
Rijksoverheid	3	8	5	2	–	–	–	–	–
Fondsen/Subsidies/ Stipendia	5	3	–	–	–	–	–	–	–
Provinciale overheid	4	9	2		1	–	–	–	–
Gemeenten	6	10	8	5	1	3	4	2	1
Project ontwikkelaars	7	9	7	5	4	3	–	–	–
Woningbouw verenigingen	16	4	–	–	–	–	–	–	–
Particulieren	10	3	5	–	–	1	3	1	–

Opdrachtgever	Mediaan	Gemiddeld	Min-Max
Rijksoverheid	20%	24%	10–40%
Fondsen/Subsidies/ Stipendia	10%	13%	10–20%
Provinciale overheid	20%	21%	10–50%
Gemeenten	30%	36%	10–90%
Project ontwikkelaars	30%	31%	10–60%
Woningbouw verenigingen	10%	12%	10–20%
Particulieren	20%	28%	10–80%

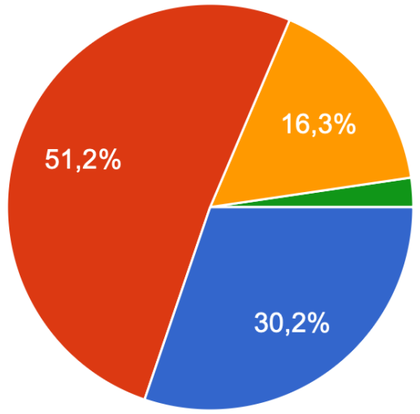
* Let op: de aantallen in de procentkolommen in de grafiek verwijzen naar het aantal respondenten.

De resultaten tonen dat gemeenten gemiddeld de belangrijkste opdrachtgever zijn (36%, met uitschieters tot 90%), nauw gevolgd door projectontwikkelaars (31%). Daarnaast zijn particulieren (28%), de rijksoverheid (24%) en provinciale overheden (21%) belangrijke opdrachtgevers binnen de sector voor deze respondenten. Fondsen, subsidies en stipendia spelen gemiddeld een beperkte rol (13%). Hoewel woningbouwverenigingen gemiddeld slechts 12% van de omzet vertegenwoordigen, worden zij door relatief veel respondenten genoemd als opdrachtgever. Dit wijst erop dat zij voor veel bureaus een aanvullende, maar niet dominante inkomstenbron vormen.

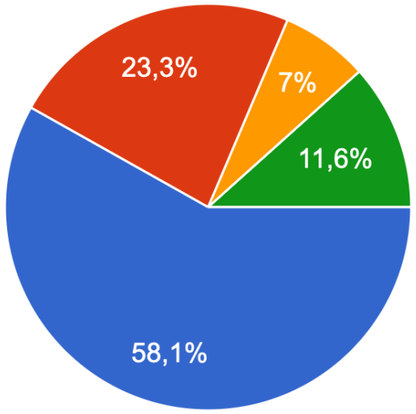
De spreiding in de resultaten wijst erop dat bureaus sterk verschillen in hun opdrachtgeversprofiel. Sommige bureaus zijn sterk afhankelijk van publieke opdrachtgevers, terwijl andere een meer diverse mix van private, institutionele en particuliere klanten bedienen.

NVTL.nl Bureauonderzoek 2026

9. GEMIDDELDE DOORLOOPTIJD VAN PROJECTEN IN 2025



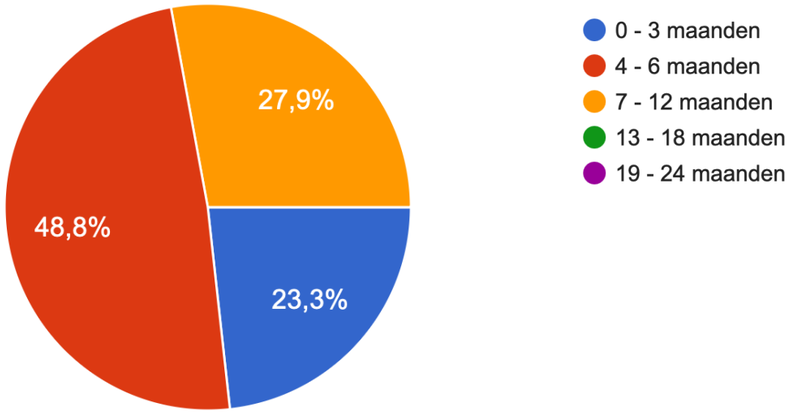
10. HET PERCENTAGE PROJECTEN DAT HET BUDGET OVERSCHREED IN 2025



De meeste respondenten rapporteren een gemiddelde project doorlooptijd van 1–3 jaar (51,2%). Daarnaast geeft 30,2% van de respondenten aan dat projecten doorgaans binnen het jaar worden afgerond. Langlopende projecten van 3–5 jaar komen beperkter voor (16,3%), terwijl projecten met een doorlooptijd van meer dan 5 jaar slechts uitzonderlijk voorkomen onder de respondenten.

Wat betreft budgetbeheersing geeft meer dan de helft aan dat tussen 0–25% van hun projecten het projectbudget overschreed. Daarnaast stelt 11,6% binnen budget te blijven. Een kleinere groep bureaus rapporteert hogere percentages budgetoverschrijdingen, waarbij 23,3% aangeeft dat 25–50% van de projecten boven budget uitkomt. De resultaten wijzen erop dat de meeste respondenten moeite hebben om hun projecten binnen het budget te houden.

11. HUIDIGE GEMIDDELDE WERKVOORRAAD IN MAANDEN



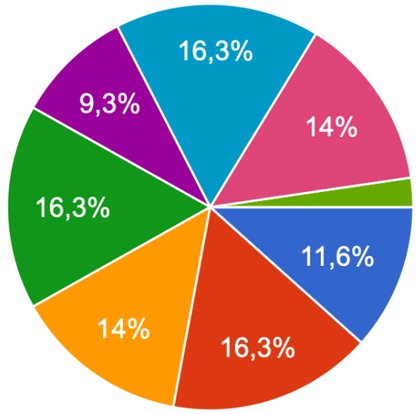
Bijna de helft van de respondenten beschikt ten tijde van deze enquete over een werkvoorraad van 4 tot 6 maanden (48,8%). Daarnaast geeft 27,9% aan een werkvoorraad van 7 tot 12 maanden te hebben, terwijl 23,3% beschikt over een kortere termijn van 0 tot 3 maanden. Geen van de respondenten rapporteerde een werkvoorraad van meer dan één jaar.

De resultaten wijzen op een relatief stabiele projectplanning tussen de respondenten, waarbij de meeste bureaus zicht hebben op opdrachten voor de middellange termijn. Tegelijk toont het beperkte aandeel bureaus met een zeer lange werkvoorraad aan dat veel organisaties afhankelijk blijven van een continue instroom van nieuwe opdrachten en projecten.

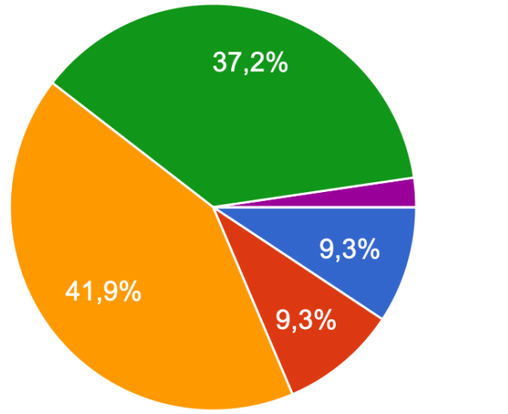
De cijfers bevestigen bovendien het dynamische karakter van de sector, waarin flexibiliteit en voortdurende acquisitie een belangrijke rol spelen.

III. OMZET

12. BUREAU-OMZET IN 2025



13. GEMIDDELDE OMZET PER FTE VAN DE BUREAU-OMZET IN 2025



De bureau-omzet van de respondenten is vrij evenredig verdeeld over alle omzetcategorieën. De meeste bureaus bevinden zich in €50.000 tot €100.000, €200.000 tot €500.000 en €1.000.000 tot €2.000.000. Slechts één bureau rapporteert een omzet boven €4.000.000.

Wat betreft de gemiddelde omzet per fte (vraag 13) bevindt het merendeel van de respondenten zich tussen €50.000 en €200.000 omzet per fte. De categorie €50.000-€100.000 per fte komt het vaakst voor (41,9%), gevolgd door €100.000-€200.000 per fte (37,2%). Hogere of lagere omzetcategorieën per medewerker komen beduidend minder frequent voor.

De resultaten tonen een grote diversiteit in schaal en economische positie binnen de sector.

IV. UURTARIEVEN

14. WELKE UURTARIEVEN (TARIEVEN NAAR OPDRACHTGEVERS) HANTEERDE HET BUREAU PER FUNCTIE IN 2025

Uitgesplitst naar type bureau tonen de 43 respondenten duidelijke tariefverschillen. Hoewel de steekproef voor adviesbureaus (3 respondenten) en het ingenieursbureau (1 respondent) beperkt is, hanteren zij de hoogste tarieven. Dit sluit aan bij het beeld dat gespecialiseerde advies- en ingenieursdiensten hogere tarieven hanteren. De ontwerpbureaus (22 respondenten) en zelfstandigen (17 ZZP'ers), die het merendeel van de respondenten vormen, positioneren zich daarentegen vaker in de lagere en middensegmenten van de markt.

Opvallend is dat ontwerpbureaus de grootste spreiding in tarieven vertonen. Binnen vrijwel alle functieniveaus komen zowel relatief lage als hoge tarieven voor, wat wijst op aanzienlijke verschillen in positionering, schaalgrootte, specialisatie en type opdrachtgevers. De markt voor ontwerpdiensten lijkt daarmee minder homogeen dan de markt voor advies- of ingenieursdiensten.

Bij ZZP'ers is de spreiding kleiner en concentreren de tarieven zich sterker rond de middencategorieën. Tegelijkertijd liggen de tarieven voor directeuren/partners niet noodzakelijk lager dan bij ontwerpbureaus. Dit suggereert dat zelfstandigen hun expertise en directe betrokkenheid bij projecten vaak kunnen vertalen naar vergelijkbare senior tarieven, terwijl de verschillen vooral zichtbaar worden in de bredere personeelsstructuur van grotere bureaus.

De resultaten laten zien dat het type organisatie een belangrijke invloed heeft op de gehanteerde uurtarieven. Niet alleen de functie, maar ook de positionering van het bureau binnen de markt bepaalt in belangrijke mate welk tarief aan opdrachtgevers wordt doorberekend.

Let op: De respons bestond voornamelijk uit ontwerpbureaus (22) en zzp'ers (17). Het aantal adviesbureaus (3) en ingenieursbureaus (1) was beperkt. Hierdoor geven de resultaten voor deze laatste groepen vooral een indicatie van mogelijke trends en kunnen hieraan geen algemene conclusies voor de volledige sector worden verbonden.

NVTL.nl Bureauonderzoek 2026

Ontwerpbureau

aantal respondenten: 22

Functie	60€	70€	80€	90€	100€	110€	120€	130€	140€	150€	160€	170€	180€	190€	200€
Directeur/Partner	–	–	–	1	–	2	–	2	2	5	2	1	3	2	1
Senior Architect/PL	–	–	–	3	1	–	3	4	4	3	2	3	–	–	–
Medior Architect	–	–	1	2	1	4	1	5	3	–	–	–	–	–	–
Junior Architect	1	–	2	2	1	5	1	–	–	–	–	–	–	–	–
Senior Ontwerper	–	–	1	4	1	1	1	2	2	2	2	–	–	–	–
Medior Ontwerper	–	–	3	2	1	2	2	4	–	–	–	–	–	–	–
Junior Ontwerper	1	1	2	7	2	4	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Technisch Tekenaar	1	–	4	8	1	2	–	–	–	–	–	–	–	–	–

ZZP

aantal respondenten: 17

Functie	60€	70€	80€	90€	100€	110€	120€	130€	140€	150€	160€	170€	180€	190€	200€
Directeur/Partner	–	–	2	2	2	1	2	2	1	1	–	–	–	–	–
Senior Architect/PL	–	–	2	1	2	2	2	2	–	–	–	–	–	–	–
Medior Architect	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Junior Architect	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Senior Ontwerper	–	1	1	–	1	3	1	–	–	–	–	–	–	–	–
Medior Ontwerper	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Junior Ontwerper	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Technisch Tekenaar	1	–	–	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Adviesbureau

aantal respondenten: 3

Functie	60€	70€	80€	90€	100€	110€	120€	130€	140€	150€	160€	170€	180€	190€	200€
Directeur/Partner	–	–	–	1	–	–	–	1	–	–	–	–	–	1	–
Senior Architect/PL	–	–	–	–	–	–	–	1	–	–	–	–	1	–	–
Medior Architect	–	–	–	–	–	–	2	–	–	–	–	–	–	–	–
Junior Architect	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Senior Ontwerper	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1	–	–	–	–
Medior Ontwerper	–	–	1	–	–	1	1	–	–	–	–	–	–	–	–
Junior Ontwerper	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Technisch Tekenaar	–	–	1	–	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Ingenieursbureau

aantal respondenten: 1

Functie	60€	70€	80€	90€	100€	110€	120€	130€	140€	150€	160€	170€	180€	190€	200€
Directeur/Partner	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–
Senior Architect/PL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–
Medior Architect	–	–	–	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–	–	–
Junior Architect	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Senior Ontwerper	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–
Medior Ontwerper	–	–	–	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–	–	–
Junior Ontwerper	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Technisch Tekenaar	–	–	–	–	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

14. WELKE UURTARIEVEN (TARIEVEN NAAR OPDRACHTGEVERS) HANTEERDE HET BUREAU PER FUNCTIE IN 2025

Functie	60€	70€	80€	90€	100€	110€	120€	130€	140€	150€	160€	170€	180€	190€	200€
Directeur/Partner	–	–	2	4	2	4	2	5	3	7	2	1	3	3	1
Senior Architect/PL	–	–	2	4	3	1	5	7	4	4	2	3	1	–	–
Medior Architect	–	–	1	1	1	4	3	6	3	–	–	–	–	–	–
Junior Architect	1	–	2	3	3	5	1	–	–	–	–	–	–	–	–
Senior Ontwerper	–	1	2	3	2	4	2	2	2	3	3	–	–	–	–
Medior Ontwerper	–	–	4	2	1	3	3	5	–	–	–	–	–	–	–
Junior Ontwerper	1	1	2	7	5	4	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Technisch Tekenaar	2	–	5	9	3	2	–	–	–	–	–	–	–	–	–

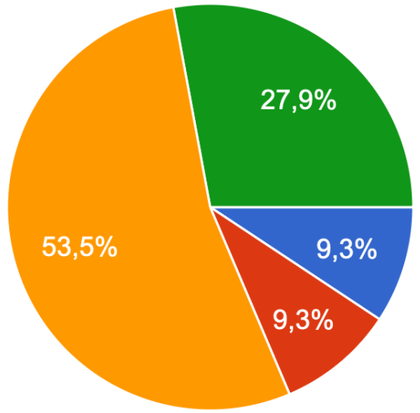
Functie	Mediaan	Gemiddelde	Min-Max
Directeur/Partner	€145	€139	€80–200
Senior Architect/PL	€130	€130	€80–180
Medior Architect	€130	€122	€80–140
Junior Architect	€100	€99	€60–120
Senior Ontwerper	€120	€119	€70–160
Medior Ontwerper	€120	€111	€80–130
Junior Ontwerper	€100	€96	€60–110
Technisch Tekenaar	€90	€91	€60–110

* Let op: De getallen geven het aantal respondenten aan dat het betreffende bedrag als uurtarief hanteert.

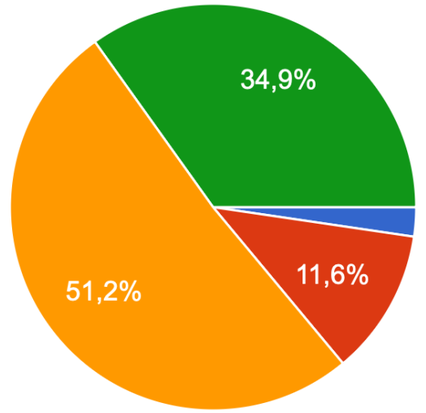
De mediaantarieven liggen dicht bij de gemiddelde tarieven, wat erop wijst dat de gehanteerde uurtarieven tussen de respondenten relatief consistent zijn. Tegelijk is er vooral bij de hogere functies sprake van een aanzienlijke spreiding. Zo varieerde het uurtarief van directeuren/partners tussen €80 en €200 per uur, terwijl senior landschapsarchitecten/projectleiders tarieven hanterden tussen €80 en €180 per uur.

Opvallend is dat de meest voorkomende tarieven zich concentreren rond €90–€110 voor junior functies, €120–€130 voor medior en senior medewerkers, en €130–€150 voor directie- en partnerfuncties. De resultaten wijzen daarmee op een relatief duidelijke en breed gedragen tariefstructuur binnen de sector. De resultaten laten daarmee zien dat tariefverschillen vooral ontstaan op strategisch, adviserend en projectleidend niveau, terwijl voor uitvoerende functies meer uniformiteit bestaat binnen de sector.

15. WELKE UURTARIEF HANTEERDE HET BUREAU IN 2025 VOOR REISTIJD?



16. IN HOEVERRE HEEFT HET BUREAU IN 2026 DE UURTARIEVEN AANGEPAST?

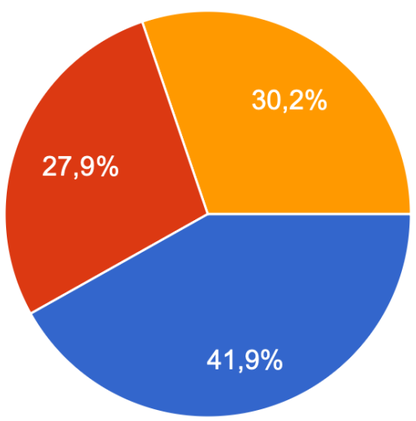


De resultaten van vraag 15 laten zien dat er geen eenduidige aanpak bestaat voor het doorberekenen van reistijd. Meer dan de helft rekent meer dan €50 per uur voor reistijd, terwijl 27,9% aangeeft dit niet afzonderlijk in rekening te brengen. Een kleinere groep hanteert een lager tarief tussen €0 en €50 per uur. Aangezien meer dan de helft de respondenten meer dan €50 hanteerde voor reistijd, zijn de bedragen die werden berekend waarschijnlijk hoger.

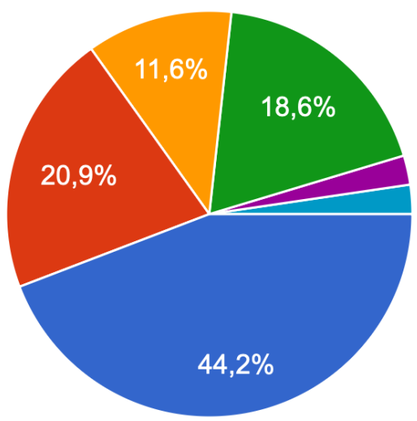
Wat betreft de uurtarieven in 2026 blijkt dat vrijwel alle bureaus hun tarieven hebben verhoogd. Meer dan de helft van de respondenten voerde een stijging door. 34,9% verhoogde de tarieven overeenkomstig de inflatie. Slechts een beperkt aantal bureaus liet de tarieven ongewijzigd of verlaagde deze. De resultaten wijzen daarmee op een sector die zich bewust is van de toenemende kosten en marktdruk, en deze in belangrijke mate probeert te vertalen naar hogere tarieven richting opdrachtgevers.

V. TENDERS / AANBESTEDINGEN

17. DE MATE WAARIN HET BUREAU MEE-DOET TENDERS/AANBESTEDINGEN



18. PERCENTAGE VAN BEGROTING UITGEGEVEN IN 2025 AAN TENDERS/AANBESTEDINGEN

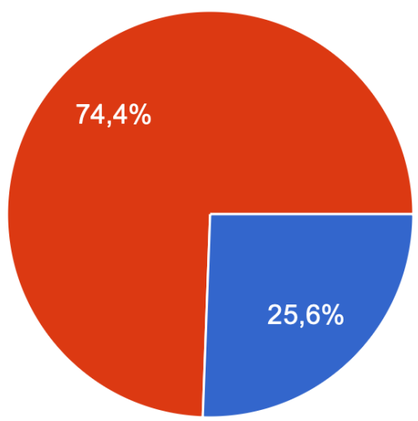


De resultaten van vraag 17 laten zien dat de respondenten verschillend omgaan met tenders/aanbestedingen. Dit wijst erop dat tenders voor een aanzienlijk deel van de respondenten geen primaire acquisitieroute vormen. De uiteenlopende mate van deelname hangt mogelijk samen met verschillen in bureaugrootte. Deelname aan aanbestedingen vraagt immers investering in tijd en middelen, waardoor vooral kleinere bureaus terughoudend kunnen zijn.

Ook de uitgaven aan tenders/aanbestedingen verschillen sterk tussen bureaus. Hoewel 44,2% minder dan 2% van de begroting besteedt aan aanbestedingstrajecten, geeft ruim een derde hiervoor meer dan 5% van de begroting in te zetten. De resultaten laten zien dat aanbestedingen voor kleinere bureaus een beperkte kostenpost vormen, terwijl grotere organisaties er substantieel in investeren om nieuwe opdrachten te verwerven.

NVTL.nl Bureauonderzoek 2026

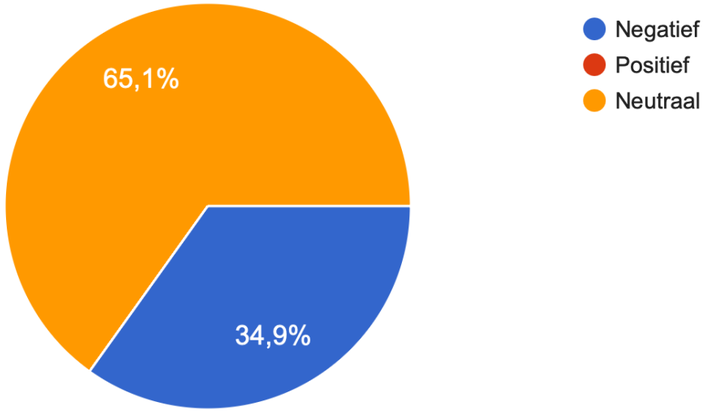
19. HET WEL OF NIET RESERVEREN VAN BUDGET VOOR TENDERS EN AANBESTEDINGEN IN 2026



Slechts een kwart van de respondenten (25,6%) reserveert expliciet budget voor tenders en aanbestedingen in 2026, terwijl 74,4% aangeeft hiervoor geen afzonderlijk budget te voorzien.

Dit resultaat sluit aan bij de eerdere bevinding dat een aanzienlijk deel van de bureaus slechts beperkt deelneemt aan aanbestedingstrajecten. Voor veel organisaties lijken de kosten voor acquisitie en tenders onderdeel uit te maken van de reguliere bedrijfsvoering, in plaats van een afzonderlijke budgetpost. Tegelijk wijst het erop dat slechts een beperkte groep bureaus aanbestedingen voldoende strategisch of omvangrijk acht om hiervoor vooraf middelen te reserveren.

20. HOE BEOORDEELT HET BUREAU DE ONTWIKKELING VAN HET AANBESTEDINGS-KLIMAAT?



De resultaten laten zien dat bureauleden overwegend neutraal zijn over de ontwikkeling van het aanbestedingsklimaat. Een meerderheid van de respondenten (65,1%) beoordeelt de ontwikkeling als neutraal, terwijl 34,9% deze als negatief ervaart. Opvallend is dat geen van de respondenten een positieve beoordeling geeft.

21. LICHT HET ANTWOORD TOE *

* De onderstaande thema's zijn gebaseerd op een clustering van antwoorden; individuele respondenten noemen vaak meerdere aspecten.

Het aanbestedingsklimaat wordt overwegend neutraal tot negatief beoordeeld Er komt vooral kritiek naar voren op de inspanning vs. opbrengst, de kwaliteit van procedures en de beperkte relevantie voor een deel van de bureaus.

Ongeveer 40% geeft aan dat aanbestedingen: veel tijd en kosten vergen, niet in verhouding staan tot het honorarium, en zelden worden vergoed. Dit is het meest dominante knelpunt.

Ongeveer 35% noemt: onduidelijke beoordelingscriteria, gebrek aan transparantie en zware indieningsvereisten. Regelmatig wordt aangegeven dat procedures "te veel op proces en te weinig op kwaliteit" gericht zijn.

35% geeft aan dat ze nauwelijks of niet deelnemen aan aanbestedingen, omdat deze niet aansluiten bij hun praktijk. Dit verklaart waarom het algemene oordeel vaak neutraal blijft.

Ongeveer 25% van de respondenten ervaart dat aanbestedingen: gericht zijn op grotere bureaus of consortia, hoge en specifieke referentie-eisen stellen en moeilijk haalbaar zijn voor kleinere organisaties.

De resultaten wijzen op een systeem dat door een deel van de respondenten als onevenwichtig en beperkt toegankelijk wordt ervaren, waardoor bureaus er regelmatig voor kiezen om niet of slechts selectief deel te nemen.

22. WAT ZIJN DE GROOTSTE SECTORBREDE UITDAGINGEN I.V.M. HET AANBESTEDINGS-KLIMAAT VOLGENS HET BUREAU? *

* De onderstaande thema's zijn gebaseerd op een clustering van antwoorden; individuele respondenten noemen vaak meerdere aspecten.

De grootste uitdagingen liggen volgens de respondenten in de verhouding tussen inspanning en opbrengst, de opzet en transparantie van procedures en de aansluiting van aanbestedingsregels op de ontwerppraktijk.

Respondenten (40%) wijzen op de scheve verhouding tussen de inspanning die aanbestedingen vragen en de opbrengst ervan. De uitvraag is vaak omvangrijk en gedetailleerd, terwijl het honorarium beperkt is en de kans op gunning klein: “teveel werk voor soms kleine opdrachten”, “grote inspanningsverplichting met kleine kans op winst”.

Daarnaast (35%) wordt de kwaliteit en transparantie van procedures als belangrijk knelpunt genoemd. Er is behoefte aan heldere kaders, eerlijke beoordeling en minder nadruk op prijs: “het echt beoordelen op kwaliteit en niet de prijs”.

Ook (30%) wordt aangegeven dat aanbestedingsregels onvoldoende aansluiten bij de aard van ontwerpwerk. Respondenten noemen onder meer de complexiteit van procedures, de ‘papierwinkel’ en regelgeving die niet past bij creatieve of integrale ontwerpopgaven: “aanbestedingsregels passen niet altijd bij een creatieve ontwerpopdracht”.

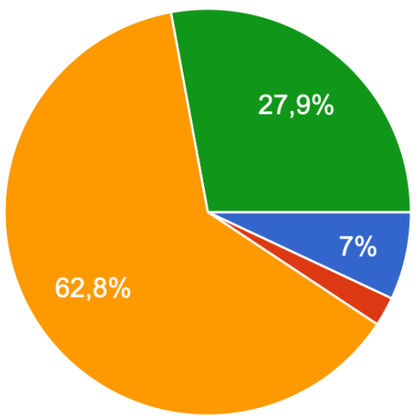
Tot slot (25%) speelt de positie van bureaus binnen het systeem een rol. Er wordt gewezen op voordelen voor grotere bureaus, hoge instapkosten en beperkte mogelijkheden voor kleinere partijen of langdurige samenwerking: “grotere bureaus met tenderteams zijn in het voordeel”.

NVTL.nl Bureauonderzoek 2026

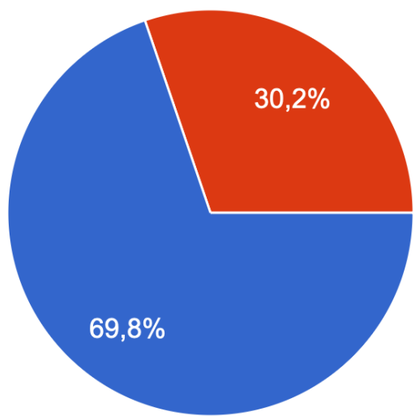
NVTL-AANBESTEDINGSLOKET:

Eind 2025 is NVTL de pilot ‘Aanbestedingsloket’ gestart. Bij NVTL ontvangen we regelmatig signalen van veelvoorkomende problematiek bij aanbestedingen, zoals klachten over uurtarieven, puntentoekenning, hoge tenderkosten en disproportionele of onwettelijke voorwaarden. In navolging van de BNA openden we daarom, in samenwerking met Severijn Hulshof Advocaten, een aanbestedingsloket om NVTL-bureauleden beter te ondersteunen. Het aanbestedingsloket biedt uitsluitend juridisch advies in de aanbestedingsfase. Bureauleden kunnen hun vragen stellen via het formulier op deze pagina en ontvangen op werkdagen binnen 24 uur een reactie, gericht op praktische oplossingen en waardevolle inzichten. Het aanbestedingsloket (gratis) is sinds 1 april 2026 definitief onderdeel van het lidmaatschapspakket voor bureauleden.

23. HEEFT HET BUREAU GEBRUIK GEMAAKT VAN HET LOKET?



24. HET AANBESTEDINGSLOKET IS EEN WAARDEVOLLE TOEVOEGING



De resultaten van vraag 23 laten zien dat een meerderheid van de respondenten (62,8%) nog geen gebruik heeft gemaakt van het aanbestedingsloket. Slechts een kleine groep heeft ervaring met het loket opgedaan, waarbij positieve ervaringen (7,0%) duidelijk vaker voorkomen dan negatieve ervaringen (2,3%).

Vraag 24 laat zien dat, ondanks het beperkte gebruik, een ruime meerderheid (69,8%) het aanbestedingsloket ziet als een waardevolle toevoeging aan het lidmaatschap. 30,2% deelt deze mening niet. De resultaten suggereren dat het loket binnen de sector wordt gewaardeerd als onderdeel van de dienstverlening van de NVTL. De groep die aangeeft het loket in de toekomst te willen gebruiken, onderstreept dat er nog ruimte is voor verdere bekendheid en benutting van deze voorziening.

NVTL.nl Bureauonderzoek 2026

VI. LAAT HET ONS WETEN

25. WAAR ZIET HET BUREAU GRAAG DAT NVTL MEER AANDACHT AAN BESTEEDT SPECIFIEK VOOR BUREAULEDEN?

* De onderstaande thema's zijn gebaseerd op een clustering van antwoorden; individuele respondenten noemen vaak meerdere aspecten.

Respondenten vragen vooral om meer aandacht voor kennisdeling en ontwikkeling, positie en ondersteuning van bureaus (met name kleinere bureaus) en duidelijkheid rond tarieven en marktwerking. Daarnaast wordt NVTL gezien als partij die een rol speelt in positionering van het vak richting opdrachtgevers.

Het meest genoemd (35%) is de behoefte aan meer uitwisseling van kennis en ervaring, zowel inhoudelijk als praktisch. Dit gaat van vakinhoudelijke verdieping tot praktische tools en bijeenkomsten: "kennisuitwisseling en elkaar beter leren kennen", "cursussen, opleiding, ervaring delen". Met name kleinere bureaus en zzp'ers (30%) vragen om ondersteuning, bijvoorbeeld bij aanbestedingen en algemene voorwaarden. Ook wordt gewezen op samenwerking met andere organisaties. Er is behoefte (25%) aan meer inzicht en richting in uurtarieven, honoraria en salarissen, mede door toenemende kosten en druk op marges: "een benchmark voor honoraria zou nuttig zijn". Een deel van de respondenten (20%) ziet een rol voor NVTL in het beter positioneren van het vak richting opdrachtgevers: "wat doet een landschapsarchitect en wat kost dat?", "promotie van het ontwerpvak als motor voor innovaties".

Daarnaast worden meer specifieke punten genoemd, zoals: stages en aansluiting onderwijs, archivering van werk en de rol van AI.

26. ZIJN ER NOG AANVULLENDE OPMERKINGEN NAAR AANLEIDING VAN DIT ONDERZOEK?

* De onderstaande thema's zijn gebaseerd op een clustering van antwoorden; individuele respondenten noemen vaak meerdere aspecten.

De meeste respondenten hebben geen aanvullende opmerkingen. De reacties zijn overwegend positief en constructief, met enkele praktische suggesties voor verbetering en vervolg.

Meerdere respondenten waarderen het onderzoek en geven aan benieuwd te zijn naar de uitkomsten: 'goed bezig NVTL!". Enkele respondenten doen suggesties voor verbetering van de opzet, zoals ontbrekende categorieën of nadere specificatie van vragen. Een aantal reacties wijst op behoefte aan vervolgacties, zoals kennisdeling of samenwerking.

"Een cursus··· over de gewijzigde DNR zou fijn zijn."
"Samenwerking met de BNSP verder intensiveren."

27. WAAR ZIE JE PERSOONLIJK GRAAG DAT NVTL MEER AANDACHT AAN BESTEEDT VOOR LEDEN IN HET ALGEMEEN?

* De onderstaande thema's zijn gebaseerd op een clustering van antwoorden; individuele respondenten noemen vaak meerdere aspecten.

Respondenten vragen vooral om meer aandacht voor kennisdeling, netwerkvorming en versterking van de beroepsgroep. Ook wordt het belang van opleiding en instroom genoemd.

De meest genoemde (40%) behoefte is verdere ontwikkeling van het vak en het delen van kennis en ervaringen, bijvoorbeeld via lezingen, workshops of platforms.

Er is behoefte (25%) aan een sterkere positionering van de sector en een actievere rol van NVTL als vertegenwoordiger van de beroepsgroep: "voorvechter van een volwassen, gerespecteerde autoriteit", "versterking van de beroepsgroep".

Een deel (20%) van de respondenten benadrukt het belang van opleiding, scholing en het enthousiasmeren van nieuwe generaties landschapsarchitecten:

"Wij hebben meer landschapsarchitecten nodig."

Daarnaast worden enkele specifieke onderwerpen genoemd, zoals: aandacht voor aanbestedings-klimaat, rol van AI, duurzaamheid en biodiversiteit en ideeën voor kennisplatforms (bijv. een online bibliotheek van projecten).

CONCLUSIES –

NVTL.nl Bureauonderzoek 2026

In dit onderdeel van het rapport worden de belangrijkste inzichten uit het bureauonderzoek samengebracht. De conclusies zijn opgebouwd langs drie centrale vragen: wat hebben we geleerd, wat betekent dit voor de rol en activiteiten van NVTL, en wat nemen we mee naar het volgende bureauonderzoek over twee jaar.

CONCLUSIES

1. WAT HEBBEN WE GELEERD?

Het bureau-onderzoek laat zien dat de respondenten economisch stabiel zijn, maar sterk verschillen in schaal, marktpositie en type opdrachten. De meeste bureaus beschikken over een gezonde werkvoorraad en beoordelen hun situatie positief. Tegelijkertijd noemt ongeveer 20% beperkte beschikbaarheid van personeel als knelpunt, waaronder tekorten aan geschikte mediorprofielen.

Een aanvullende analyse naar bureaugrootte (zie bijlage, p. 42) laat duidelijke schaalverschillen zien. Grotere bureaus hanteren hogere tarieven, rapporteren vaker een hogere omzet per fte, combineren meer disciplines en nemen vaker deel aan aanbestedingen. Ook hebben zij vaker een breder institutioneel opdrachtgeverprofiel.

Het aanbestedingsklimaat blijft een belangrijk aandachtspunt. Vooral de verhouding tussen inspanning en opbrengst, administratieve lasten en toegankelijkheid voor kleinere bureaus worden genoemd. Juist de bureaus die het meest aan aanbestedingen deelnemen, blijken bovendien het meest kritisch.

Daarnaast is er behoefte aan kennisdeling, praktische ondersteuning, inzicht in tarieven en marktontwikkelingen en sterkere positionering van het vak richting opdrachtgevers. Leden zien NVTL hierbij als verbindende en vertegenwoordigende partij.

2. WAT GAAN WE MET DE RESULTATEN DOEN?

- **Aanbestedingsloket verder verankeren en activeren**
  Het loket wordt voortgezet en actief gepositioneerd als aanspreekpunt. Terugkerende knelpunten worden structureel verzameld en ingebracht richting opdrachtgevers en beleidsmakers.

- **Gerichte inzet op verbetering van het aanbestedingsklimaat**
  NVTL blijft aandacht vragen voor proportionaliteit, transparantie en een betere verhouding tussen inspanning en opdrachtwaarde, samen met opdrachtgevers en collega branche- en beroepsorganisaties. Dit doen we door sessies te organiseren op symposia, brieven te sturen naar aanbestedende partijen en gesprekken te voeren met overheden (Rijksvastgoedbedrijf, College van Rijksbousmeester en Rijksadviseurs).

NVTL.nl Bureauonderzoek 2026

- **Uitbouw van kennisdeling en praktische ondersteuning**
  NVTL versterkt kennisuitwisseling rond onder meer aanbestedingen, contractering en bedrijfsvoering, met extra aandacht voor kleinere bureaus en zzp'ers. Ook inhoudelijke kennisdeling zoals beplanting, klimaatadaptatie, multispecies denken, archiveren en verantwooderlijk gebruik van AI wordt onderdeel van het programma.

- **Aandacht voor personeel**
  Signalen over personeelsschaarste, stages en aansluiting tussen onderwijs en beroepspraktijk worden meegenomen in activiteiten vanuit vakontwikkeling en bureauondersteuning.

- **Sterkere positionering richting opdrachtgevers**
  We dragen de waarde en ontwerpkracht van tuin- en landschapsarchitecten en ontwerpers verder uit richting opdrachtgevers. Hierop bouwen we voort door onze netwerkgesprekken en consultaties verder te verdiepen, en projecten van leden een podium te geven op onze digitale platforms. Gezien gemeenten de belangrijkste opdrachtgever blijken te zijn voor alle type bureaus, zal de NVTL hier extra aandacht aan besteden.

3. WAT NEMEN WE MEE NAAR HET VOLGENDE ONDERZOEK?

Het bureau-onderzoek wordt als tweejaarlijkse monitor voortgezet. De huidige editie geldt als nulmeting waarmee toekomstige ontwikkelingen kunnen worden gevolgd.

De aanvullende analyse naar bureaugrootte laat zien dat het waardevol is om in een volgende editie relaties tussen schaal, tarieven, opdrachtgeverprofiel en aanbestedingsdeelname nog systematischer te onderzoeken. Ook arbeidsmarktdynamiek, waaronder personeelscapaciteit, verdient daarbij expliciet aandacht.

Daarnaast wordt bekeken hoe ontwikkelingen rond digitalisering en AI en de effectiviteit van NVTL-initiatieven, zoals het aanbestedingsloket en kennisdelingsactiviteiten, beter kunnen worden gevolgd.

AANVULLENDE OPMERKINGEN

Het bureau-onderzoek is bedoeld om ontwikkelingen binnen de sector zichtbaar te maken én om de belangen van NVTL-bureauleden beter te kunnen vertegenwoordigen. Iedere extra deelnemer maakt de resultaten betrouwbaarder en vergroot de waarde van het onderzoek als benchmark voor de branche. Bij de volgende editie nodigen wij daarom alle bureauleden van harte uit om deel te nemen en zullen we bureaus actief benaderen.

Er waren positieve reacties op de lengte van de enquete waardoor de drempel om mee te doen laag was. Dit blijft een belangrijk doel voor het volgende onderzoek.

In het voorjaar van 2028 verschijnt de volgende editie van het bureau-onderzoek. We zien graag opnieuw jullie bijdrage tegemoet, zodat we samen kunnen volgen hoe de sector zich ontwikkelt en welke impact de ingezette acties hebben gehad.

Veel dank aan de bureaus die tijd en energie hebben gestoken in het beantwoorden van de vragen!

NVTL.nl Bureauonderzoek 2026

BIJLAGE

VERSCHILLEN NAAR BUREAUGROOTTE —

Naast de algemene resultaten is gekeken naar verschillen naar bureaugrootte. De oorspronkelijke fte-categorieën zijn samengevoegd tot **kleine (1-5 fte), middelgrote (5-15 fte) en grote bureaus (15+ fte)**. Daarmee bestaat de respons uit 26 kleine, 9 middelgrote en 8 grote bureaus. Vanwege de beperkte omvang van de laatste twee groepen zijn de resultaten indicatief. De analyse is bedoeld om duidelijke patronen en verschillen binnen deze respons zichtbaar te maken en niet om algemene uitspraken te doen over alle bureaus in de sector.

1. UURTARIEVEN

De uurtarieven laten vooral op directie- en seniorniveau een duidelijk verschil naar bureaugrootte zien. Het mediane tarief voor een directeur/partner loopt op van €110 bij kleine bureaus naar €150 bij middelgrote en €190 bij grote bureaus. Voor senior architecten/projectleiders bedraagt dit respectievelijk €120, €145 en €160, en voor senior ontwerpers €100, €140 en €150.
Bij medior, junior en uitvoerende functies zijn de verschillen kleiner en minder eenduidig. Voor enkele functies is bovendien het aantal waarnemingen bij kleine bureaus beperkt, waardoor deze cijfers vooral indicatief zijn.

Tabel 1: Mediane tarieven naar bureaugrootte

Functie	Klein 1-5 fte	Middelgroot 5-15 fte	Groot 15+ fte
Directeur/partner	**€110** (n=21)	**€150** (n=8)	**€190** (n=7)
Senior architect/projectleider	**€120** (n=15)	**€145** (n=8)	**€160** (n=8)
Medior architect	€110 (n=6)	€130 (n=6)	€125 (n=8)
Junior architect	€70 (n=2)	€110 (n=5)	€100 (n=8)
Senior ontwerper	**€100** (n=11)	**€140** (n=6)	**€150** (n=6)
Medior ontwerper	€80 (n=4)	€105 (n=8)	€120 (n=6)
Junior ontwerper	€85 (n=4)	€90 (n=9)	€100 (n=7)
Technisch tekenaar	€80 (n=7)	€90 (n=7)	€95 (n=6)

n = aantal bureaus dat voor de betreffende functie een tarief heeft opgegeven

2. OMZET PER FTE

Van de kleine bureaus rapporteert 23% minimaal €100.000 omzet per fte, tegenover 44% van de middelgrote en 88% van de grote bureaus. Binnen deze respons gaat grotere schaal dus samen met een hogere totale omzet en met een hogere omzet per medewerker.

2. AANBESTEDINGEN

Van de kleine bureaus doet 8% regelmatig mee aan aanbesteding, tegenover 44% van de middelgrote en 88% van de grote bureaus. Het aandeel bureaus dat 10% of meer van de begroting aan aanbestedingen besteedt, loopt op van 8% bij kleine bureaus naar 33% bij middelgrote en 63% bij grote bureaus. Grotere bureaus reserveren bovendien vaker vooraf budget voor aanbestedingen. Aanbestedingen lijken daarmee naarmate bureaus groeien een steeds structureler onderdeel van acquisitie en bedrijfsvoering te worden. Tegelijk neemt de kritiek op het aanbestedingsklimaat toe: 27% van de kleine, 44% van de middelgrote en 50% van de grote bureaus beoordeelt de ontwikkeling negatief. Kleine bureaus geven in de open antwoorden vaker aan weinig deel te nemen, terwijl grotere bureaus concrete knelpunten noemen rond inspanning, opbrengst, indieningsvereisten en beoordelingscriteria. De bureaus die het meest deelnemen, zijn binnen deze respons dus ook het meest kritisch.

3. OPDRACHTGEVERSPROFIEL

Ook in het opdrachtgeverprofiel zijn verschillen zichtbaar. Gemeenten zijn voor alle bureaugroottes een belangrijke opdrachtgever, maar Rijksoverheid, provincies en projectontwikkelaars komen duidelijk vaker voor bij middelgrote en grote bureaus. Zo ontvangt 31% van de kleine bureaus omzet uit opdrachten voor de Rijksoverheid, tegenover 56% van de middelgrote en 63% van de grote bureaus. Voor provincies is dit respectievelijk 23%, 56% en 63%. Particulieren spelen juist vooral bij zzp'ers een grotere rol: gemiddeld circa 30% van hun omzet, tegenover ongeveer 5% bij ontwerpbureaus. Grotere bureaus hebben binnen deze respons daarmee vooral een breder institutioneel opdrachtgeverprofiel, terwijl zzp'ers vaker particulier georiënteerd zijn.

4. MULTI-DISCIPLINAIR

Van de kleine bureaus is 42% actief binnen drie of meer disciplines, tegenover 78% van de middelgrote en 88% van de grote bureaus. Vooral stedenbouw, ontwerpend onderzoek en infrastructuur worden bij middelgrote en grote bureaus vaker als interne discipline genoemd. Grotere bureaus lijken daarmee vaker verschillende expertises binnen de eigen organisatie te combineren.

NEDERLANDSE VERENIGING VOOR TUIN EN LANDSCHAPS ARCHITECTUUR

NVTL
NDSM-kade 7
1033 PG Amsterdam

T +31 6 27 20 71 10
W www.nvtl.nl
E info@nvtl.nl