

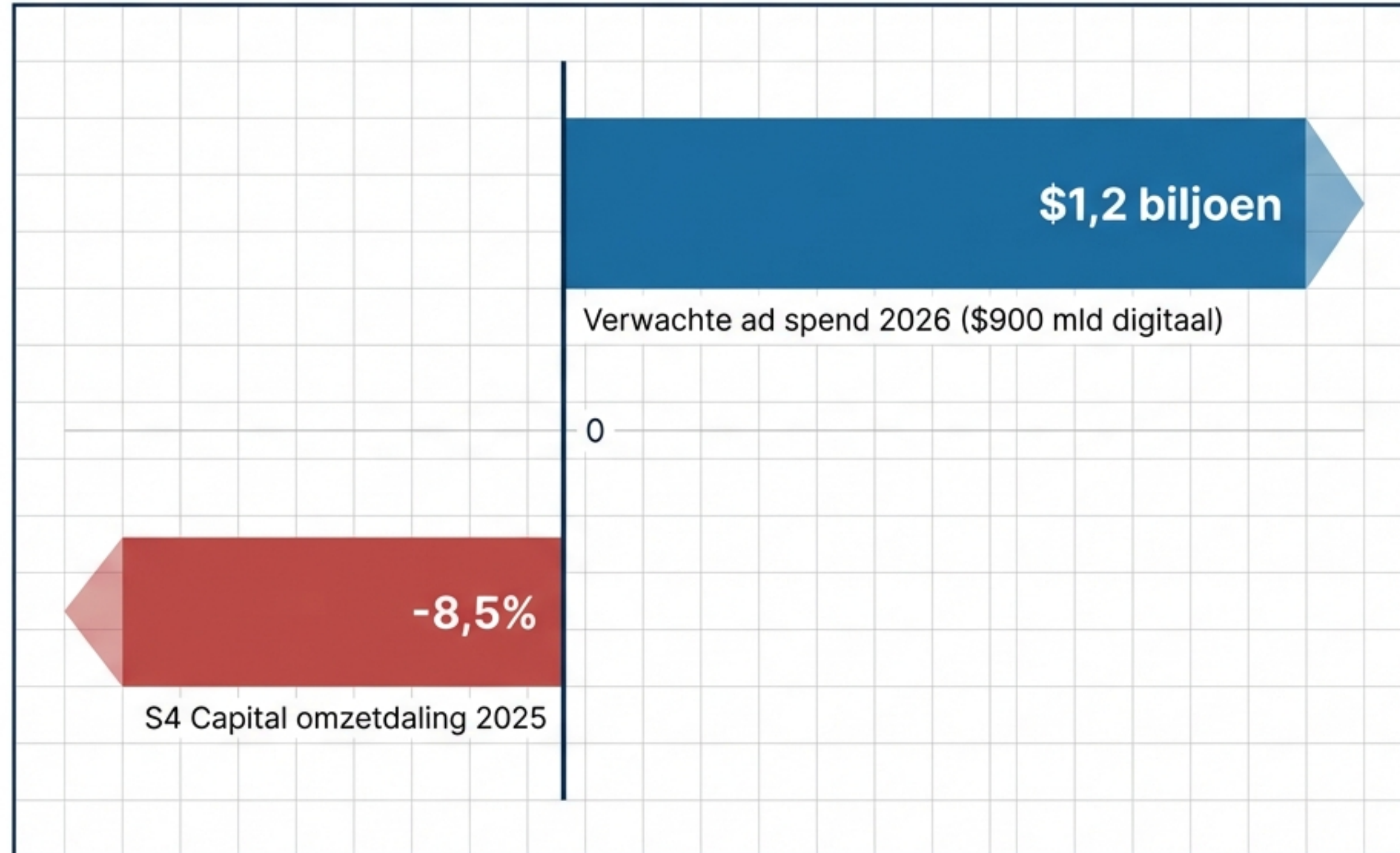
Het Einde van Uurtje-Factuurkje is Geen Pricing Vraagstuk, Maar Change Management.

Een strategisch playbook voor Nederlandse CMO's
en senior marketeers over de transitie naar
waarde-gedreven bureaumodellen in een
AI-gedreven markt (2026).



De theorie botst met de praktijk: De paradox van S4 Capital

Marktgroei vs. Bureau Krimp (2025-2026)

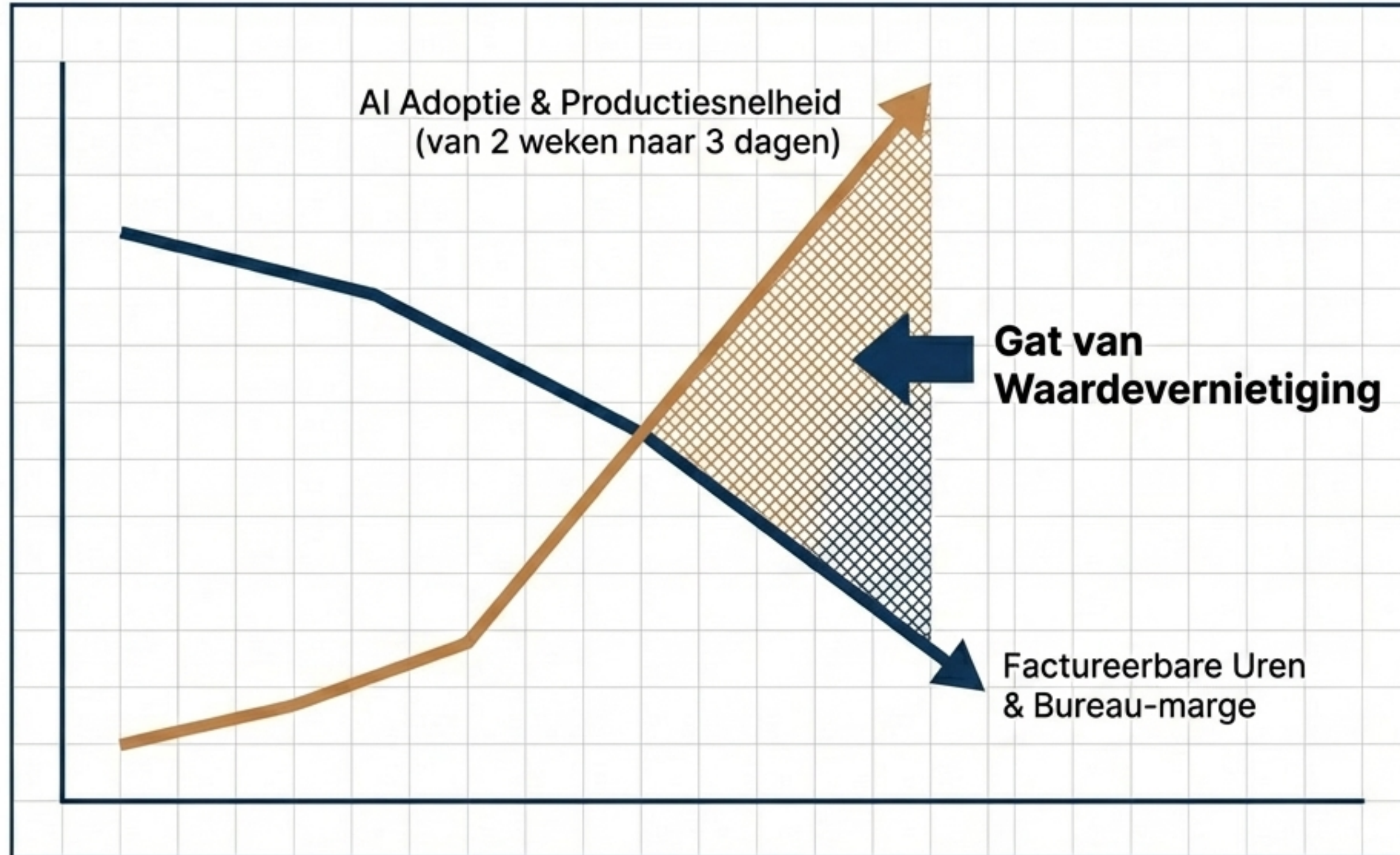


Sir Martin Sorrell stelt dat het uurtje-factuurkje dood is, maar klanten klampen zich vast aan de schijnzekerheid van ureninkoop.

Het probleem is niet de markt, maar het ontbreken van een gedeelde infrastructuur om AI-waarde te meten.

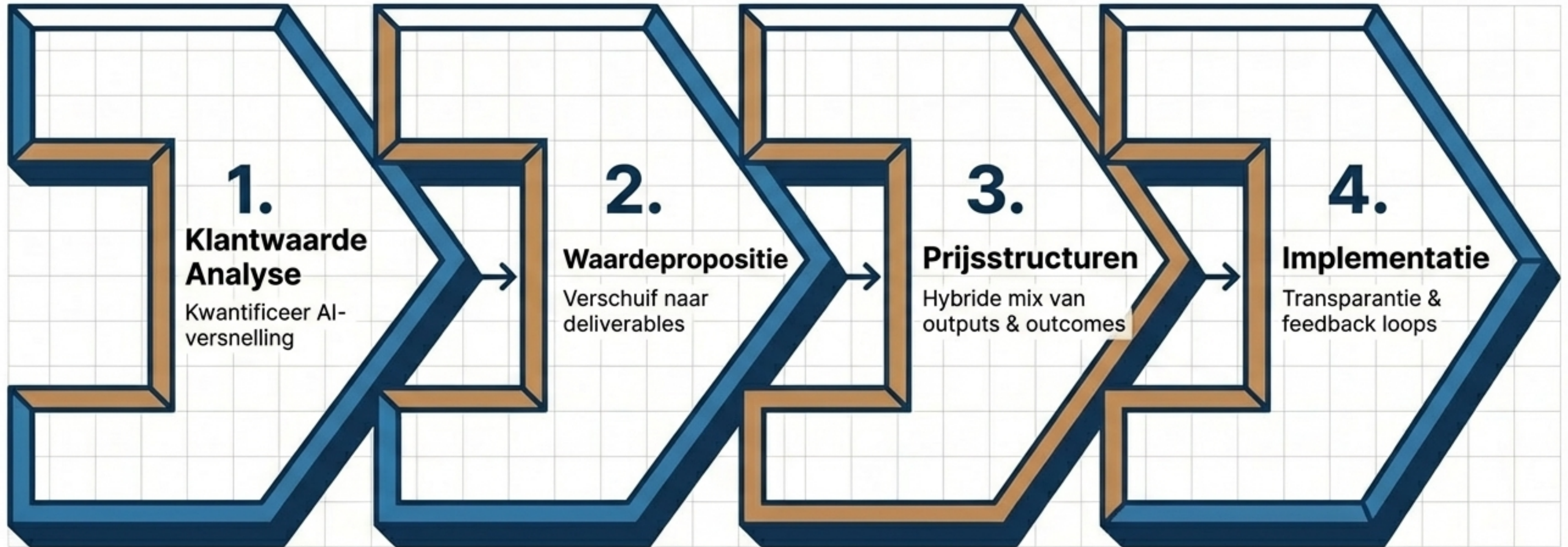
AI straft efficiëntie af: De onhoudbaarheid van het urenmodel.

De AI Efficiëntie Paradox



- AI comprimeert productietijd drastisch.
- Bureaus die per uur factureren, zien hun omzet dalen bij hogere efficiëntie.
- Merken missen schaalbaarheid omdat bureaus terughoudend worden met AI-implementatie.

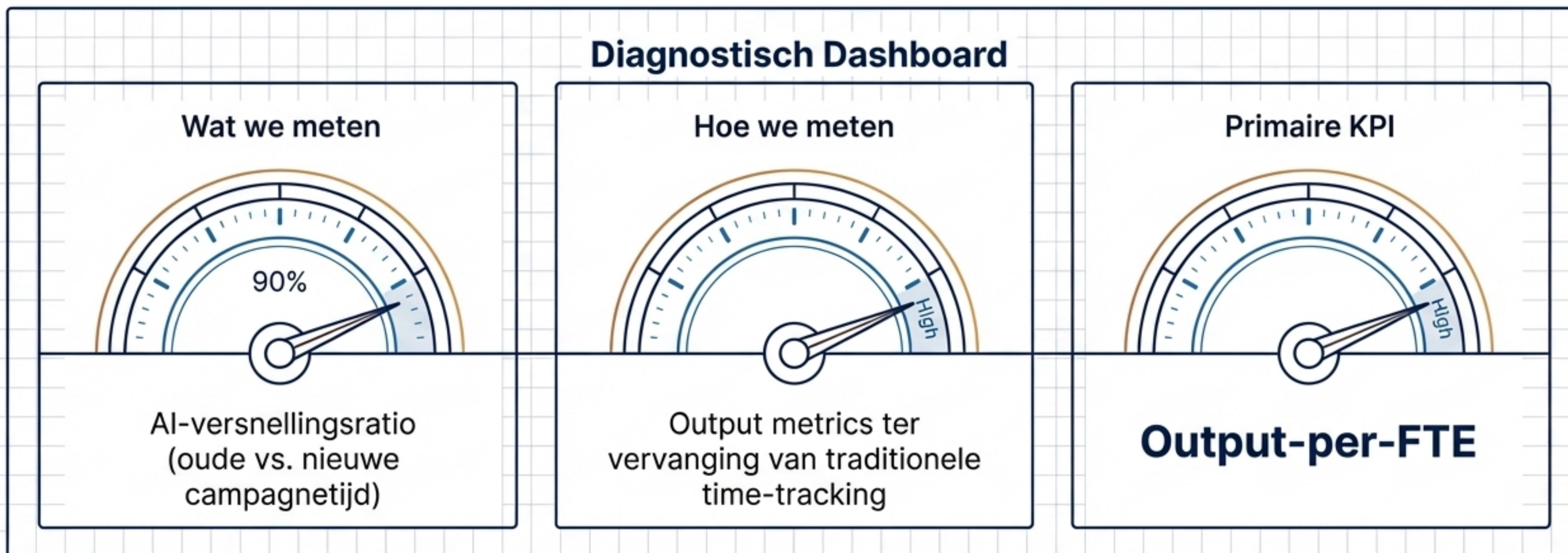
De Transitie Architectuur: Van Input naar Waarde in 4 Fases.



Volgens Gartner is het antwoord niet één nieuw model (zoals pure subscription of performance), maar een dynamische mix afgestemd op meetbare outputs en bedrijfsresultaten.

Stap 1: Kwantificeer de werkelijke impact van AI en tech-adoptie.

Voordat prijsmodellen veranderen, moet de interne efficiëntiewinst door AI en data glashelder zijn. Je kunt geen waarde verkopen als je de eigen productiever snelling niet in kaart hebt gebracht.



Stap 2: Verschuif de as van 'Inspanning' naar 'Voorspelbaarheid'.

Oude As: Inspanning

**Wij leveren 100 uur
strategisch advies en
campagne-executie.**

Focus: Urenverantwoording,
Risico bij klant.



Nieuwe As: Voorspelbaarheid

**Wij leveren een voorspelbare
merkvoetafdruk
en gegarandeerde
asset-volumes.**

Focus: Gegarandeerde
outputs, Gedeeld datamodel.

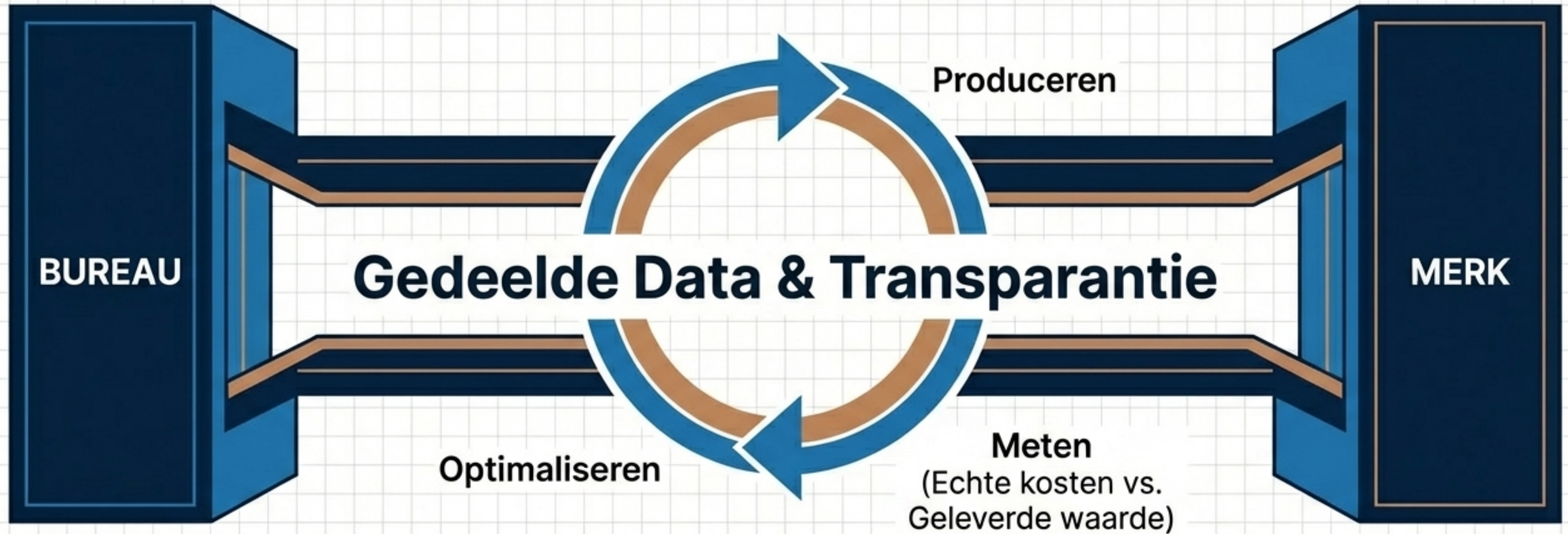
Het nieuwe model draait om voorspelbaarheid voor klanten en schaalbaarheid voor het bureau.
Het gesprek moet verschuiven van de kosten van een uur naar de waarde van de uitkomst.

Stap 3: Ontwerp het hybride (Output + Outcome) verdienmodel.

Het Hybride Pricing Spectrum			
	Input (Uurtarief)	Output (Fixed-fee deliverables)	Outcome (Value-based/Abonnement)
Risicoprofiel	Laag risico	Gemiddeld risico	Hoog bureau-risico
Voorspelbaarheid	Lage voorspelbaarheid	Hoge voorspelbaarheid	Maximale klant-voorspelbaarheid
Benodigde Data-volwassenheid	Lage volwassenheid	Gemiddelde volwassenheid	Radicale data-transparantie vereist

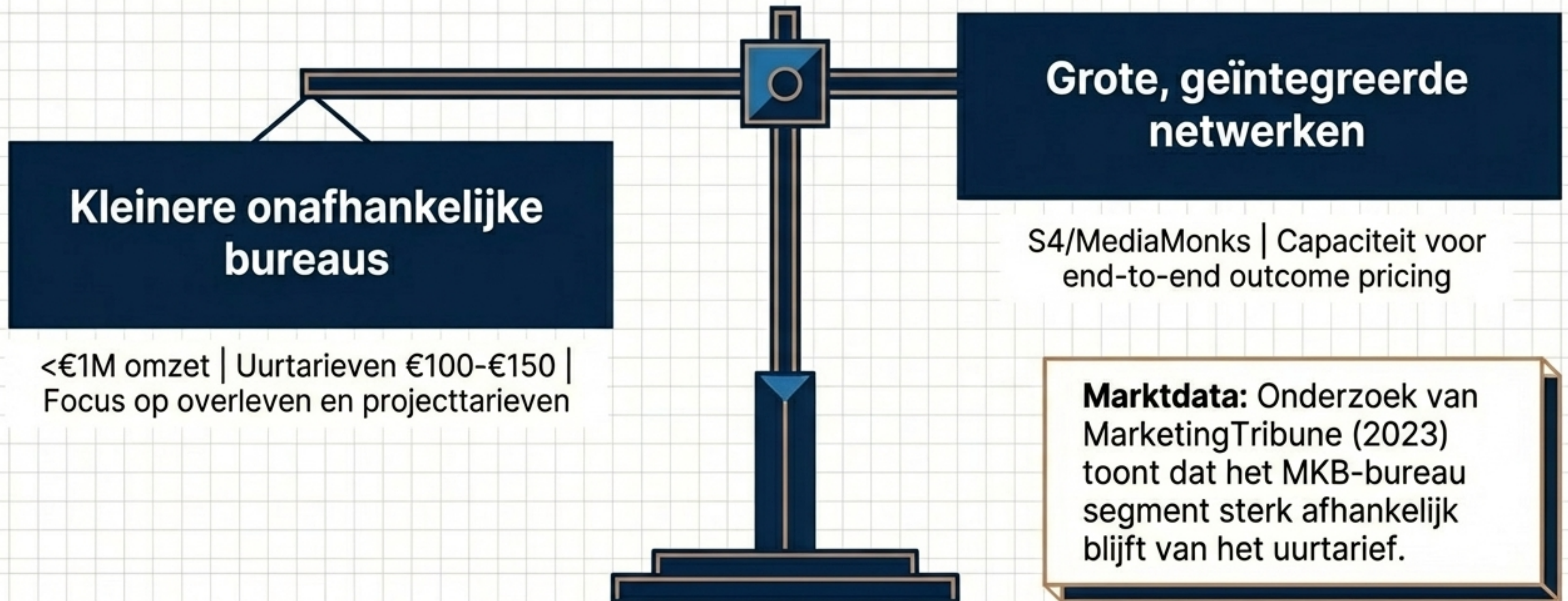
Vermijd een 'one-size-fits-all'. Gebruik de pilot-strategie en reserveer de outcome-modellen uitsluitend voor klanten met hoge tech-volwassenheid.

Stap 4: Interne transformatie en radicale data-transparantie.



Sorrell waarschuwt dat bureaus het facturatiemodel niet kunnen fixen totdat merken hun AI-probleem fixen. Radicale transparantie in dashboards is de enige zuurstof voor output-based pricing. Vertrouwen ontstaat wanneer inzet en resultaat voor beide partijen inzichtelijk zijn.

De Nederlandse realiteit dicteert een gefaseerde pilot-aanpak.



Strategisch Advies: Een harde overstap naar abonnementen zonder strakke scope is financieel suïcidaal voor de middenmarkt. Piloting met specifieke, tech-gedreven klanten is vereist.

Navigeren door de transitie: Cruciale succes- en faalfactoren

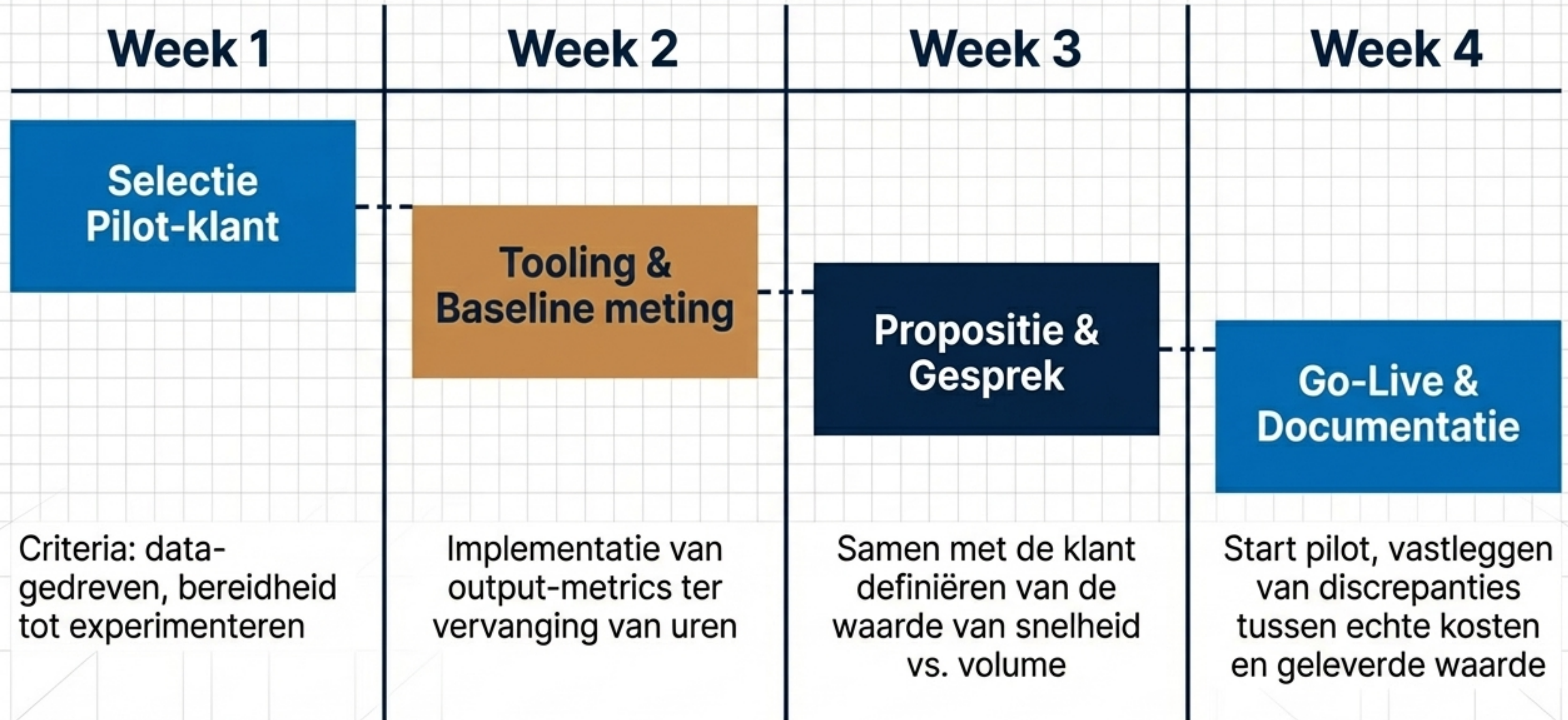
DO'S

- ✓ Start exclusief met tech-volwassen klanten die investeren in data.
- ✓ Ontwikkel gedeelde KPI-dashboards met de klant.
- ✓ Voer het strategische gesprek over AI-adoptie vóór contractonderhandelingen.

DON'TS

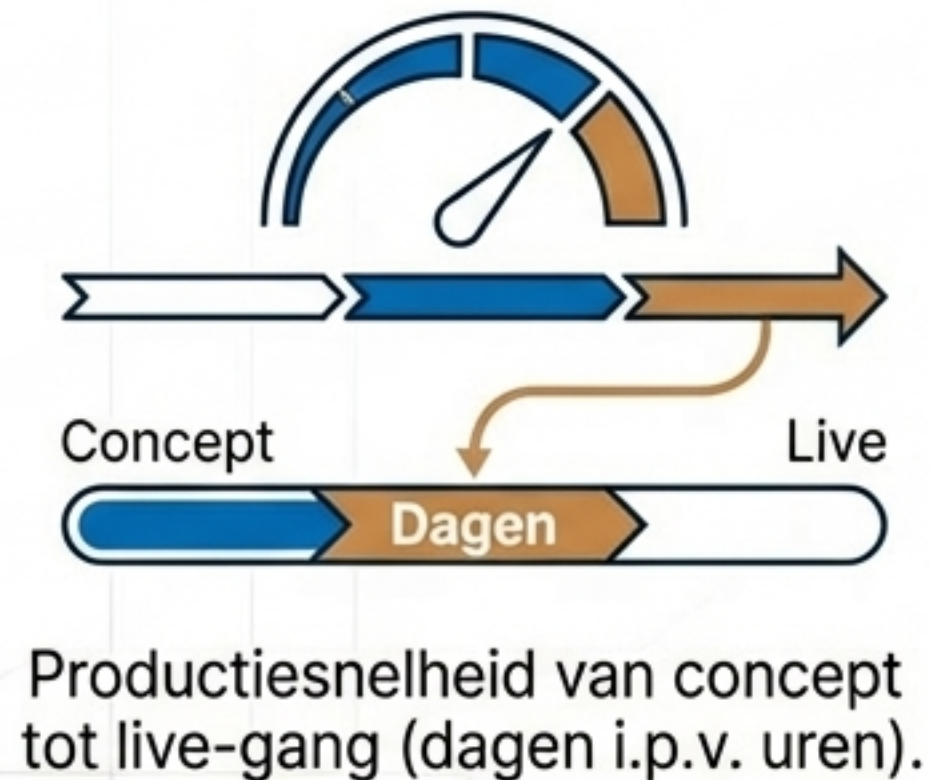
- ✗ Het abonnementsmodel inzetten als een verkapte uren-retainer (verpakking zonder inhoud).
- ✗ Resultaatbeloning accepteren zonder toegang tot de back-end data van de klant.
- ✗ Urenstaten afschaffen zonder een vervangende metric voor interne capaciteit.

De Sprint naar Pilot: 30-Dagen Transitie Roadmap.

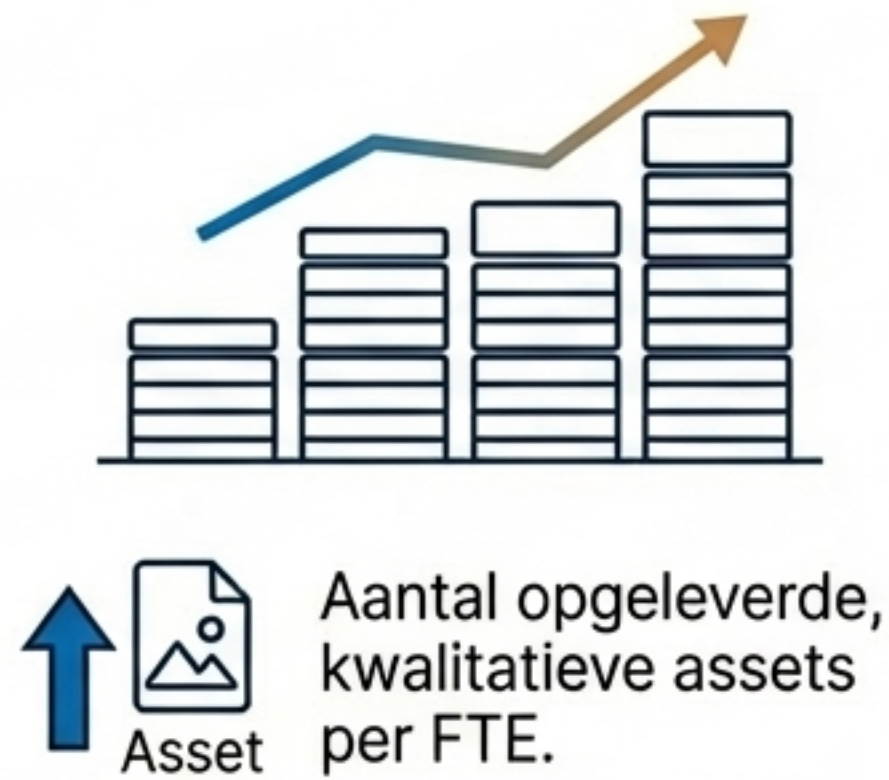


De nieuwe metrics: Sturen op resultaat in plaats van capaciteit.

Speed-to-Market



Output Volume

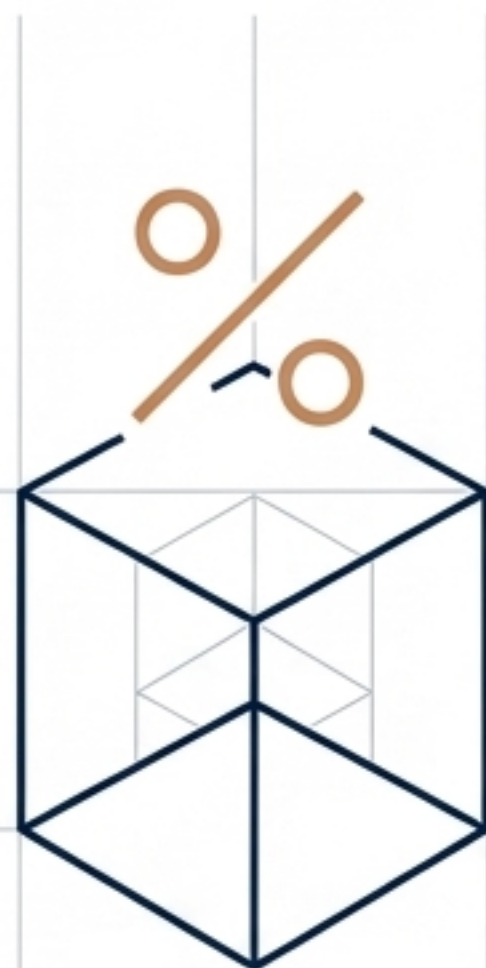


Client ROI



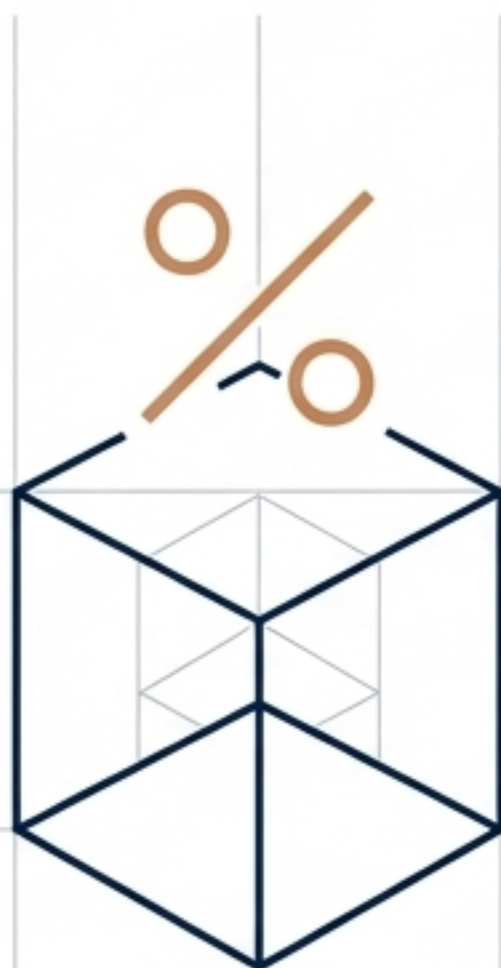
Interne tooling aanpassen is randvoorwaardelijk. **Geen urenstaten meer, maar harde impact-trackers.** Zonder deze data is outcome-based pricing een blinde vlucht.

Investeringskader: De verborgen kosten van de transitie



Change Management & Mensen

Tijdsinvestering voor het trainen van accountteams om strategische AI-gesprekken te voeren.



Tooling & Datastructuur

Licenties en bouw van dashboards die output en waarde transparant maken voor de klant.



Pilot Risk-marge

Financiële buffer voor de eerste output-based projecten waar inschattingfouten de marge kunnen drukken.

Verandering is niet gratis. Neem deze transitiekosten expliciet op in de strategische begroting voor 2026.

Executive Summary: De essentie voor de Board

1.

AI vernietigt het urenmodel: Sneller produceren met uurtarieven straft innovatie direct af in de marges.

2.

Sorrell's Waarschuwing: Het is geen pricing-probleem, maar een change management opgave; klanten zoeken schijnzekerheid.

3.

Gartner's Hybride Weg: Pure abonnementen zijn te risicovol; streef naar een mix van deliverables en resultaat.

4.

Data is de Zuurstof: Zonder radicale transparantie en gedeelde KPI-dashboards is elke nieuwe prijsstructuur kansloos.

5.

Pilot als Vliegwiél: Start vandaag met één tech-volwassen klant om het blueprint-playbook voor 2026 te bouwen.

Van inzicht naar executie: Start hier morgen mee.

1. Isoleer de Pilot-Klant

Selecteer deze week één partner in het portfolio die data-volwassen is en bereid is deliverables boven uren te verkiezen.

2. Fix de Interne Meet-tooling

Stop met het enkel tracken van tijd en implementeer direct een dashboard voor geproduceerde output en snelheid.

3. Voer het Strategische AI-Gesprek

Transformeer van leverancier naar strategisch adviseur door de klant te helpen hun eigen AI-uitdagingen te kwantificeren.