

2017 in Zicht

De verwachtingen van Nederlandse ondernemingen



Industrie: krachtig herstel na crisis ———→

Bouw: groei boven gemiddelde EU ———→

Automotive: inspelen op marktomstandigheden —→

Detailhandel: wind in de zeilen ———→

Logistiek: gunstig vooruitzicht —→

Horeca: meer concurrentie ———→

Medische zorg: sterke kredietwaardigheid ———→

Juridische dienstverlening: flinke uitdagingen —→

SRA, de grootste koepelorganisatie van accountantskantoren, heeft als speerpunt om met actuele cijfers en branchekennis mkb-ondernemers optimaal te laten presteren. SRA heeft hiervoor het platform Branche in Zicht (BiZ) ontwikkeld, waarbinnen jaarrekeningcijfers voor circa 600 branches worden gebenchmarkt: elke ondernemer kan zien hoe hij presteert ten opzichte van zijn branchegenoten en waar verbeterpotentieel ligt.

Inhoud

04 Het Nederlandse mkb

Verwachtingen in het mkb, gezondheid en financiering

Contact

Neem voor vragen over dit rapport contact op met Marc Johnston of Leonie Derksen, T 030 656 60 60.

De verwachtingen van Nederlandse ondernemingen



Voor u ligt het SRA-BiZ-rapport '2017 in Zicht', met de belangrijkste financiële kengetallen en verwachtingen van het Nederlandse mkb. Dit rapport is gebaseerd op een grootschalige cijferanalyse uit onze benchmarkdatabase van 120.000 jaarrekeningen, en op een recent onderzoek onder 757 ondernemers, de Mkb-branchescan.

De verwachtingen voor 2017 zijn positief: ondernemers verwachten een omzetgroei van ruim 7%. Daarnaast is de kredietwaardigheid van het Nederlandse mkb sterk verbeterd.

Gezondheid mkb

Voor de branches automotive, bouw, detailhandel, horeca, industrie, juridische dienstverlening medische zorg en logistiek vindt u in dit rapport:

1. De verwachtingen van ondernemers voor 2017: financieel (omzet, kosten, winst), kansen, bedreigingen en kritische prestatie-indicatoren (KPI's)
2. De gezondheid per branche, vertaald in een brancherating.

3. De financiering per branche, van de behoefte tot investeringsgraad. Hoe hebben de investeringen zich in de afgelopen twee jaar ontwikkeld in de branches en hoe gaan deze zich het komende jaar ontwikkelen?

Meer weten over Branche in Zicht?

Kijk dan ook eens naar onze jaarrapportage Branches in Zicht 2016, met alle cijfers voor het mkb. We wensen u veel succes met ondernemen!

Mr. Cees Meijer
Directeur SRA

11

Branches

- 12 – Industrie
- 14 – Bouw
- 16 – Automotive
- 18 – Detailhandel
- 20 – Logistiek
- 22 – Horeca
- 24 – Medische zorg
- 26 – Juridische dienstverlening

28

Deelnemende kantoren

30

Mkb heeft financiën weer op orde en zet in op groei

31

Onderzoeksverantwoording

Copyright

Dit rapport is gepubliceerd op 13 december 2016. Het auteursrecht voor de inhoud berust geheel bij SRA. Overnemen van de inhoud (of delen daarvan) is uitsluitend toegestaan met schriftelijke toestemming van SRA. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen en dergelijke, mits daarbij de bron ("SRA-BiZ") duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld.



Het Nederlandse mkb

Het Nederlandse midden- en kleinbedrijf ziet de komende twaalf maanden met vertrouwen tegemoet. De economische omstandigheden blijven over het algemeen gunstig, de bestedingen trekken aan en ook financieel hebben de meeste ondernemers de zaken weer op orde.

Zij verwachten dan ook het recente herstel door te trekken en gaan over de hele linie uit van een verdere stijging van zowel de omzet als de winst. De sterkste groei wordt verwacht in de detailhandel, gevolgd door de horeca en de bouw. De industrie blijft achter bij het mkb-gemiddelde, maar rekent niettemin op expansie.

De kredietwaardigheid van ondernemingen in het mkb is over het algemeen verbeterd en de kans op grote financiële problemen in het komende jaar is afgenomen. Voor de medische zorg en de juridische

dienstverlening is deze kans het kleinst, voor de detailhandel en de horeca het grootst. Daarnaast denken ondernemers in de komende maanden meer te gaan investeren, in veel gevallen vooral uit eigen middelen. Een belangrijk punt van zorg is er ook: over de hele linie maken bedrijven zich druk over een (dreigend) tekort aan goed gekwalificeerd personeel. In de automotive is dit met afstand de grootste bedreiging voor de komende tijd. Mede daarom zetten veel branches fors in op manieren om efficiënter te werken.

Verwachtingen in het mkb

Omzetontwikkeling

De omzet zal in de komende twaalf maanden naar verwachting per saldo met 7,2% toenemen. Daarbij valt op dat grote bedrijven met meer dan 100 fte uitgaan van een duidelijk sterkere omzetgroei dan de kleinere bedrijven. Alle acht speerbranches verwachten te profiteren van de economische opleving, met als uitschieters de horeca (7,2%) en de detailhandel (9,5%). De industriële sector (1,6%) en transport & logistiek (1,5%) blijven het sterkst achter bij het gemiddelde, maar voorspellen dus niettemin een plus.

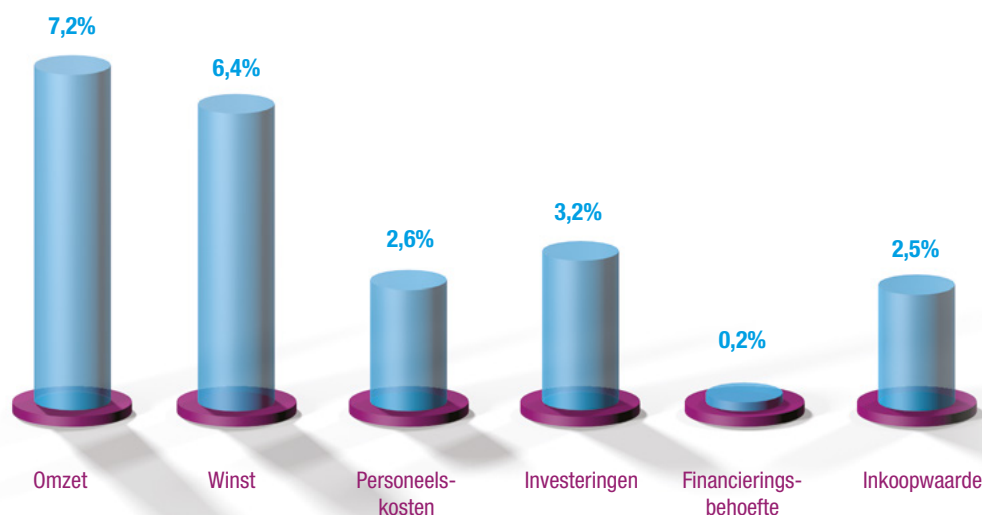
Winstontwikkeling

De verwachte winstontwikkeling blijft voor de komende twaalf maanden iets achter bij de verwachte groei van de omzet. Dit kan komen doordat een aantal branches verwacht meer te gaan investeren. De winstprognose voor het mkb als geheel komt niettemin uit op een mooie plus van 6,4%.

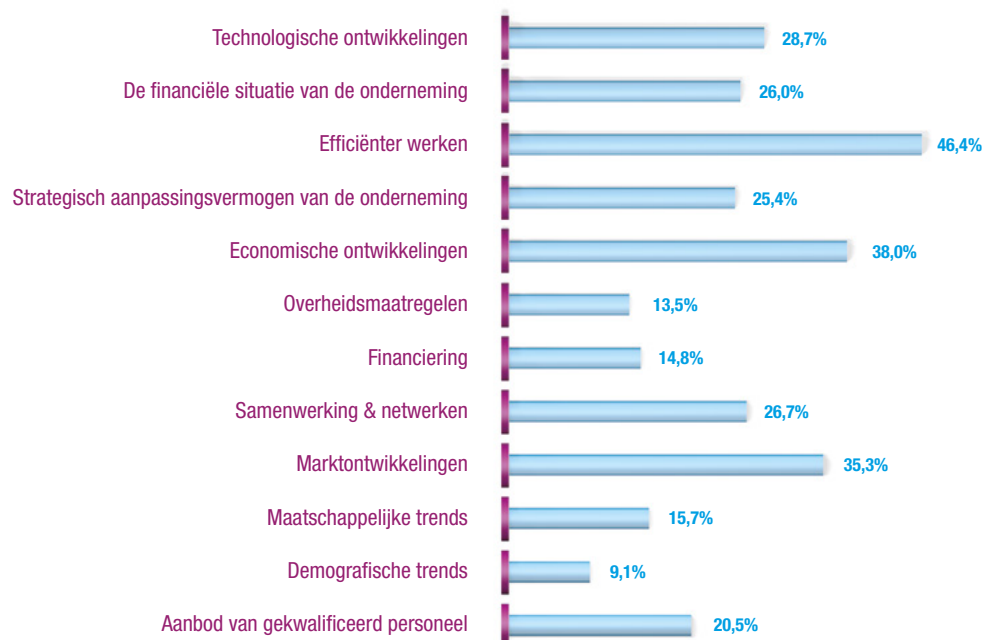
De verwachte winstgroei blijft bij grote bedrijven (meer dan 100 werkzame personen) met 9,4% sterk achter bij de voorziene omzetgroei van bijna 21% in deze categorie. Dit kan komen doordat deze bedrijven relatief stevig willen gaan investeren en de (personeels)kosten waarschijnlijk behoorlijk zien toenemen. De winstgroei zal naar verwachting het sterkst zijn bij bedrijven met 51 tot 100 medewerkers (11,3%), mede door een verwachte daling van de personeelskosten.

Wat betreft branches zijn de verschillen in de winstontwikkeling in grote lijnen vergelijkbaar met die in de omzetontwikkeling. De detailhandel verwacht de sterkste winstgroei (7,8%), op de voet gevolgd door de horeca (7,6%) en de bouw (7,0%). De industriële sector (1,2%) en transport & logistiek (3,6%) blijven ook hier achter bij het mkb-gemiddelde. Dit geldt ook voor ondernemingen in de juridische dienstverlening (1,2%) en de medische zorg (1,9%). Bij deze laatste sector speelt een relatief sterke stijging van de personeelskosten mee.

Verwachtingen mkb-ondernemers voor de komende twaalf maanden



Belangrijkste kansen voor 2017



Personeelskosten

De personeelskosten zullen voor het mkb als geheel naar verwachting met gemiddeld 2,6% stijgen. Als we uitsplitsen naar bedrijfsgrootte, zijn de verschillen behoorlijk. Zo verwachten ondernemers met 51 tot 100 werkzame personen een daling van de kosten, terwijl bedrijven met meer dan 100 fte's de personeelskosten juist zien oplopen.

Op sectorniveau denken ondernemers in de automotive, de horeca, de industrie en de juridische dienstverlening dat de kosten voor personeel nauwelijks zullen wijzigen. De detailhandel rekent daarentegen op een toename van 5,7%, de medische zorg op 3,4% en de bouw op 3,3%.

Inkoopwaarde

De inkoopwaarde neemt in de komende twaalf maanden per saldo met naar schatting 2,5%

toe. Deze toename kan met name toegerekend worden aan de grotere bedrijven (>100 fte). Opvallend is dat de inkoopwaarde waarschijnlijk vooral in de bouw (7,9%) en de automotive (6,1%) bovengemiddeld hard zullen stijgen. Ook de horeca (4%) en juridische dienstverlening (2,7%) voorzien een sterkere stijging dan het mkb-gemiddelde. De industrie rekent als enige branche op een krimp (-0,1%).

Kansen

Kansen zoeken ondernemers de komende maanden toch vooral in efficiënter werken (genoemd door 46,4% van de respondenten). In alle speerbranches scoort deze factor hoog en voor bedrijven met meer dan 100 werkzame personen komt zelfs een cijfer van 64,7% uit de bus. Verder zijn ondernemers over het algemeen positief over de economische (38%) en marktontwikkelingen (35,3%).

Technologische ontwikkelingen zijn vooral voor de automotive belangrijk (43,9%). Ondernemers in transport & logistiek zien hier duidelijk minder in (17,1%). Het mkb-gemiddelde bedraagt 28,7%. Samenwerken en netwerken wordt vooral in de juridische dienstverlening als belangrijke kans genoemd (30% van de respondenten). De medische zorg is hier het minst enthousiast over (15,8%).

Bedreigingen

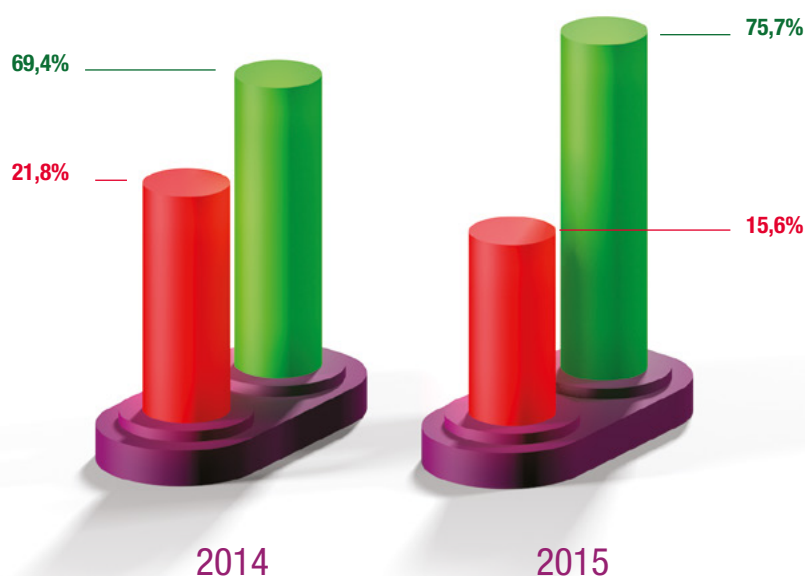
De grootste bedreiging voor de komende maanden is met afstand een (dreigend) tekort aan goede vakmensen en medewerkers met de juiste competenties. Vooral middelgrote bedrijven (26 tot 50 werkzame personen) zien

dit als een groot probleem; 62,9% vindt dit het belangrijkste punt van zorg. De meeste andere categorieën scoren hier boven de 40%. Op brancheniveau valt de automotive op: 60,5% van de ondernemers in deze branche voorziet personele problemen.

Ondernemers zien ook overheidsmaatregelen als beren op de weg. Dit geldt vooral voor bedrijven met 26 tot 50 werkzame personen (45,7%) en ondernemers in de medische zorg (45,9%), de detailhandel (43,5%), de automotive (42,1%) en de horeca (41,2%). De financiële situatie van de eigen onderneming speelt alleen een grote rol in de bouw (40,6%) en in de horeca (39,2%).

Desinvesterings- en investeringsaldo 2014 en 2015

- Negatief investeringsaldo
- Positief investeringsaldo



Gezondheid en financiering in het mkb

Investeringsen

De investeringen nemen naar verwachting per saldo met 3,2% toe. Voor grotere bedrijven is de groei duidelijk sterker dan voor kleinere bedrijven. Organisaties met meer dan 100 werkzame personen voeren de lijst aan met een verwachte investeringsgroei van 14,5%. Voor bedrijven met minder dan tien werkzame personen is deze 2,3%. Wat betreft branches valt de sterke investeringsgroei in de detailhandel (6,9%), de automotive (6,4%) en de horeca (4,8%) op.

Het investeringssaldo is voor het mkb als geheel verbeterd met 34%. Vooral de bouw, de detailhandel en de horeca hebben in 2015 boven gemiddeld geïnvesteerd ten opzichte van 2014. Interessant is de analyse naar de opbouw van

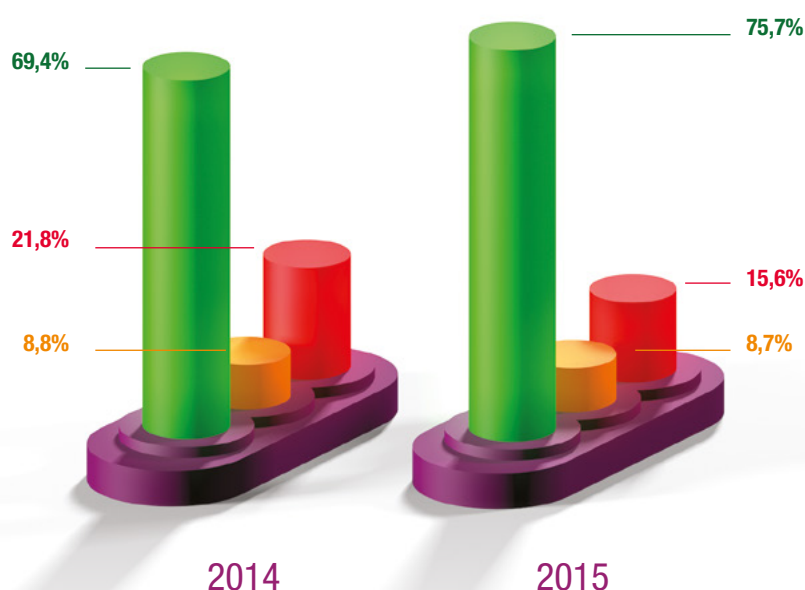
de investeringen: de desinvesteringen hebben een sterk negatieve invloed op het totale investeringssaldo. In 2014 is 44% gedesinvesteerd ten opzichte van 35% in 2015. Dat betekent dat in 2014 44% van het investeringssaldo werd bepaald door de verkoop van bedrijfsonderdelen of –belangen die werden gedaan om kapitaal te verschaffen voor de financiering van nieuwe investeringen. In 2015 was dit saldo nog maar 35%.

Het positieve investeringssaldo is gestegen van 56% in 2014 naar 65% in 2015.

Kijken we naar het percentage van de omzet dat door het mkb als geheel is geïnvesteerd, dan bedraagt dit 17% in 2014 en 9% in 2015.

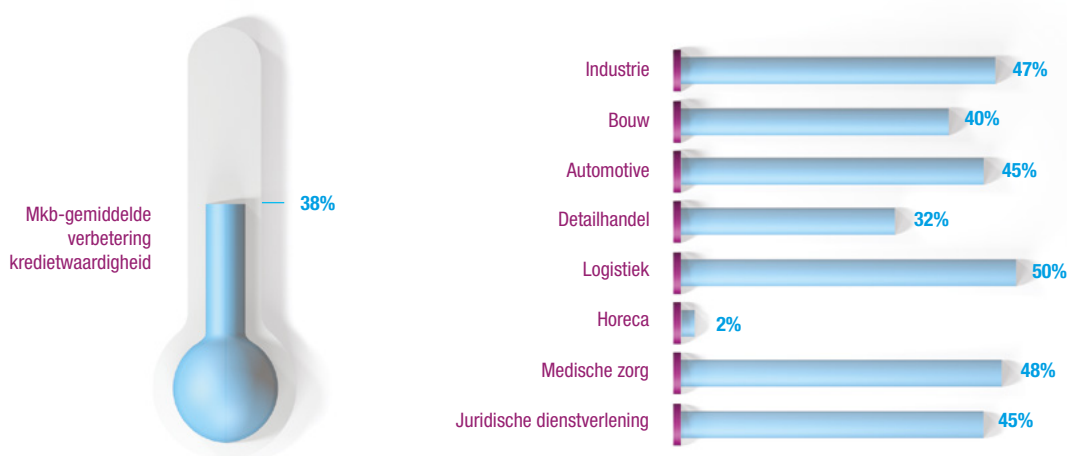
Kredietwaardigheid 2014-2015

- >3%
- 1%-3%
- <1%



Mutatie gemiddelde kredietwaardigheid (PD-rating) per branche

● Procentuele verbetering 2014-2015



Koploper is de bouw, dat in 2015 15% van de omzet heeft geïnvesteerd.

Financiering

De behoefte aan externe financiering zal voor het mkb als geheel naar verwachting nagenoeg gelijk blijven (+0,2%). De verwachte extra investeringen zullen veel bedrijven dus uit eigen middelen bekostigen. Wel loopt de financieringsbehoefte sterk uiteen: deze neemt het sterkst toe bij bedrijven met meer dan 100 werkzame personen en het sterkst af bij organisaties met 51 tot 100 werkzame personen.

Op brancheniveau verwachten vooral ondernemers in de detailhandel (+2,8%), de juridische dienstverlening (+2,5%) en de automotive (+1,5%) meer externe financiering nodig te hebben. In de industrie (-2,1%), de bouw (-2,0%) en de horeca (-1,5%) neemt de financieringsbehoefte naar schatting juist af.

De financieringsbehoefte wijkt in de overige branches niet significant af van het mkb-gemiddelde.

Kredietwaardigheid

Het risico dat een onderneming in het mkb binnen een jaar failliet gaat, wordt berekend aan de hand van de PD-rating (Probability of Default). Dit is feitelijk het vermogen tot betaling. Hoe lager de PD-rating, hoe beter de mogelijkheden op externe financiering. Uit berekeningen van SRA-BiZ, blijkt dat de PD-rating in het mkb in totaal met gemiddeld 38% is verbeterd. De grootste verbeteringen zijn zichtbaar bij logistiek (+50%) en de industrie (+47%). Gemiddeld heeft 75,7% in 2015 een positieve PD-rating van minder dan 1%. In 2014 was dat nog 69,4%. Absolute koploper wat kredietwaardigheid betreft, is de zorg: 87,2% heeft een PD-rating van minder dan 1%.



2

Branches

De toekomst van Nederlandse ondernemingen geeft een rooskleurig beeld. De kredietwaardigheid (PD-rating) en het investeringssaldo als percentage van de omzet laten in twee jaar tijd positieve cijfers zien. Dat gecombineerd met de positieve financiële verwachtingen voor het nieuwe jaar, maakt duidelijk dat het Nederlandse mkb de crisis definitief de rug heeft toegekeerd en dat alle signalen op groen staan voor groei in 2017.

Hoe zit het met de gezondheid en de verwachtingen in de verschillende branches? Weke kansen zien ondernemers en wat zijn kritische prestatie-indicatoren (KPI's)? In dit hoofdstuk zoomen we in op de volgende acht branches:



P12

Industrie



P14

Bouw



P16

Automotive



P18

Detailhandel



P20

Logistiek



P22

Horeca



P24

Medische zorg



P26

Juridische
dienstverlening

De Nederlandse industrie



De Nederlandse industrie heeft duidelijk weer een stijgende lijn te pakken. Het aantal nieuwe orders neemt bijvoorbeeld weer toe. Dit is vooral het geval in eigen land, maar ook de exportorders trekken zichtbaar aan. Daarnaast laat de werkgelegenheid in de branche een positieve ontwikkeling zien en hebben industriële producenten meer vertrouwen in de toekomst. Kortom, de Nederlandse industrie is terug van weggeweest. Tegelijkertijd zien we dat de internationale concurrentie steviger wordt en dat afnemers veeleisender zijn geworden. Om de opgaande lijn door te trekken, zal de branche dan ook slim moeten innoveren, bijvoorbeeld wat betreft producten en processen.

Verwachtingen in de industrie

Omzet en winst

Het vertrouwen van ondernemers in de industrie vertaalt zich in positieve verwachtingen voor zowel de omzet als de winst. Voor de komende twaalf maanden gaan zij gemiddeld uit van een omzetstijging van 1,6%. De winst zal naar verwachting met 1,2% toenemen.

Hoewel positief, zijn deze percentages wel aanzienlijk lager dan die voor het mkb als geheel: +7,2% voor de omzet en +6,4% voor de winst. Dit komt wellicht doordat de industrie zich relatief snel heeft hersteld van de economische crisis. Waar veel andere branches twee jaar geleden nog worstelden met de naweeën van de crisis, zag de industrie de omzet, de marges en het bedrijfsresultaat alweer sterk aantrekken.

Kosten

De personeelskosten nemen in de industrie naar verwachting licht toe (0,6% gemiddeld). Ook dit cijfer ligt lager dan het mkb-gemiddelde. Er komen in de branche weliswaar nieuwe banen bij, maar het blijft lastig om het juiste

personeel aan te trekken (zie Kansen en bedreigingen).

Ondernemers schatten dat de inkoopwaarde in de komende twaalf maanden min of meer onveranderd zal blijven (-0,1%, versus een stijging van 2,5% voor het mkb).

Kansen en bedreigingen

Industriële ondernemers zien de economische ontwikkelingen als de belangrijkste kans (51,4%) voor hun bedrijf. Als de economie aantrekt, neemt de vraag naar industriële producten doorgaans immers toe. Daarnaast stuurt de industrie sterk op efficiënter werken (genoemd door 45,7%). Dit hangt nauw samen met wat ondernemers als een van de grote uitdagingen zien: een tekort aan gekwalificeerd personeel (45,7%). Er is meer vraag dan aanbod, waarbij technisch geschoold personeel ook nog vaak kiest voor andere branches dan de industrie. Er lijkt vooral een tekort aan hoger opgeleid personeel te ontstaan.

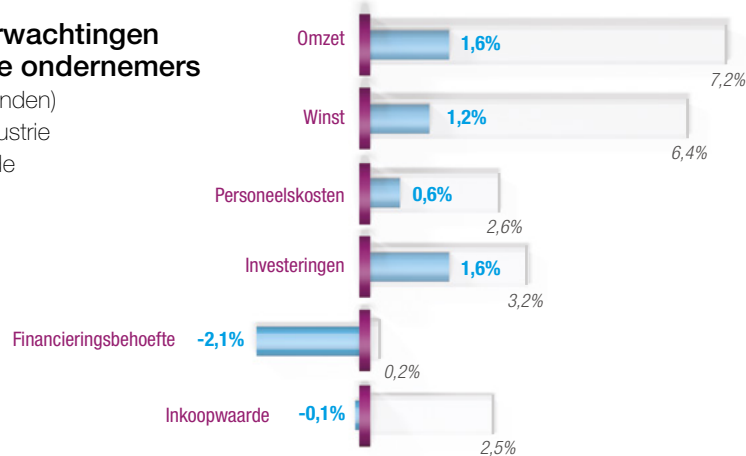
Een tweede belangrijke bedreiging zijn technologische ontwikkelingen, al worden deze door anderen juist gezien als een kans om nieuwe verdienmodellen te ontwikkelen.

Financiële verwachtingen van industriële ondernemers

(komende 12 maanden)

● Percentage industrie

● Mkb-gemiddelde



KPI's

Bijna twee derde van de industriële ondernemers (63,9%) ziet de omzet per fte als de belangrijkste stuurinformatie. Ook het aantal afnemers scoort hier hoog: 55,6% van de ondernemers ziet dit als een kritische succesfactor.

Het mkb-gemiddelde kwam uit op 17% in 2014 en 9% in 2015.

Ondernemers verwachten dat de investeringen van de industrie in de komende 12 maanden verder zullen toenemen, met 1,6%. Gezien de afnemende behoefte aan externe financieringsbronnen, zal dit naar verwachting vooral uit eigen middelen worden betaald.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

In de SRA-BiZ-analyse maken we gebruik van een PD-rating (Probability of Default) om te bepalen wat de kans is dat bedrijven in betalingsproblemen komen. Voor de industrie komt dit getal uit op 5%. Dit wil zeggen dat industriële ondernemingen in 2015 gemiddeld genomen nog wel onzekerheden hadden over het vermogen tot betaling, echter: de PD-rating laat in 2015 een verbetering zien van 47%. Het percentage ondernemingen dat aan al haar financiële verplichtingen kan voldoen (PD-rating <1%) is gestegen van 67,6% in 2014 naar 76,4% in 2015. Dat is iets hoger dan het mkb-gemiddelde (75,7%).

Financiering

Volgens de Financieringsmonitor 2016 van onderzoeksbureau Panteia heeft 24% van de industriële bedrijven zich in 2015 georiënteerd op het verkrijgen van financiering. Dit is opvallend weinig ten opzichte van het mkb als geheel (32%), ondanks het hoge investeringsniveau in de branche. Volgens Panteia is een verklaring dat veel industriële bedrijven afhankelijk zijn van het moederbedrijf voor het nemen van investeringsbeslissingen.

Uit onze analyse komt naar voren dat de financieringsbehoefte van industriële ondernemers in de komende maanden waarschijnlijk zal afnemen (-2,1%), terwijl deze voor het mkb als geheel min of meer gelijk blijft (0,2%).

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) is in 2015 gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Bedrijven zijn duidelijk meer gaan investeren en minder gaan desinvesteren. Als percentage van de omzet daalde het investeringssaldo in de industrie van 7% in 2014 naar 3% vorig jaar.

De Nederlandse bouw



De Nederlandse bouwsector herstelt in vergelijking met de meeste andere Europese landen snel van de klappen van de economische crisis. Sinds het derde kwartaal van 2014 groeit de bouwproductie in ons land harder dan het gemiddelde in de Europese Unie, zo blijkt uit cijfers van het CBS. Hoewel alle deelsectoren groeien, is het toch vooral de aantrekkende vraag op de Nederlandse woningmarkt die de bouw een flinke duw in de rug geeft. Het aantal verkochte woningen is in 2015 met 16% gestegen ten opzichte van een jaar eerder. De bouwsector als geheel heeft inmiddels ruim afstand genomen van het dieptepunt van begin 2013. Toch is de productie nog niet terug op het niveau van vóór begin 2008, toen de crisis in de Europese bouw zich voor het eerst liet voelen. Kortom, er is nog ruimte voor een verdere stijging.

Verwachtingen in de bouw

Omzet en winst

Gezien de ontwikkelingen op vooral de woningmarkt is het niet vreemd dat bouwondernemers met een groeiend vertrouwen naar de toekomst kijken. Ze gaan er gemiddeld van uit dat de omzet in de komende twaalf maanden met 5,4% zal toenemen.

Over de winstvooruitzichten zijn ze nog positiever: hier verwachten ze een stijging van gemiddeld 7% (ten opzichte van 6,4% voor het mkb). Efficiëncyslagen en kostenbesparingen, bijvoorbeeld door digitalisering en door werkzaamheden beter op elkaar af te stemmen, spelen hierbij een grote rol.

Kosten

De personeelskosten zullen in de bouw in het komende jaar naar schatting met 3,3% stijgen. Ook dit percentage ligt iets hoger dan het gemiddelde voor het mkb (+2,6%). Veel bouwbedrijven hebben de toegenomen vraag eerst opgevangen door het bestaande personeelsbestand efficiënter in te zetten

of door gebruik te maken van flexibele arbeidskrachten. Dit jaar zien we dat meer ondernemers van plan zijn om het vaste personeelsbestand uit te breiden (Economisch Instituut voor de Bouw).

Bouwondernemers verwachten dat de inkoopwaarde in de komende twaalf maanden fors zal toenemen: +7,9%, versus een stijging van 2,5% voor het mkb. Dat er toch een flinke winstverwachting uit de bus komt, lijkt dus inderdaad samen te hangen met onder meer een verbeterde efficiency.

Kansen en bedreigingen

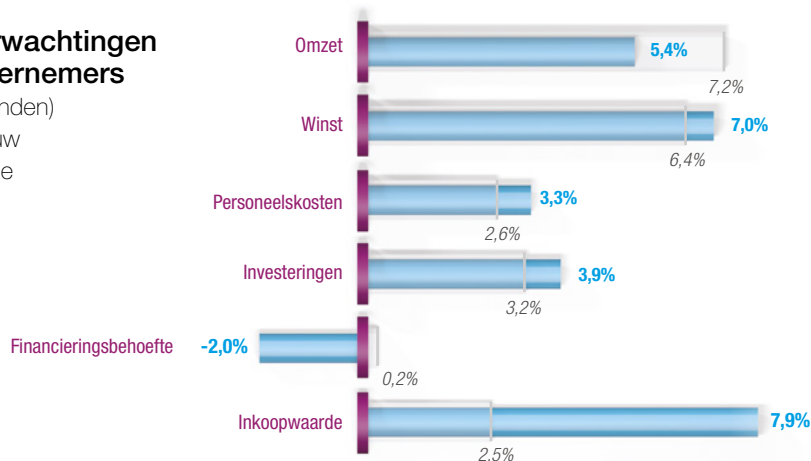
De nadruk op efficiency komt ook terug in de mogelijkheden die bouwbedrijven de komende twaalf maanden zien. Zij noemen efficiënter werken als een van de belangrijkste kansen (42,4%). Ook de eigen financiële situatie (eveneens genoemd door 42,4%) en de economische ontwikkelingen (39,4%) scoren in dit opzicht goed. Opvallend is dat geen van de bouwondernemers demografische trends als een belangrijke kans ziet.

Financiële verwachtingen van bouwondernemers

(komende 12 maanden)

● Percentage bouw

● Mkb-gemiddelde



Voor veel bouwbedrijven is de eigen financiële huishouding net zo goed een grote uitdaging (40,6%). Net als in de industrie maken ondernemers in de bouw zich daarnaast zorgen over het aanbod van goed gekwalificeerd personeel; 34,4% ziet dit als een belangrijke bedreiging.

KPI's

De omzet per fte en het aantal gewerkte uren zijn voor bouwbedrijven met afstand de belangrijkste kritische succesfactoren. Beide KPI's worden door 88,9% van de ondernemers genoemd. Met 70,4% is ook ingehuurd personeel als percentage van de omzet belangrijke stuurinformatie.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

Het aantal faillissementen in de bouw neemt af, een trend die al een paar jaar geleden werd ingezet. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat de kans dat een bouwbedrijf in financiële problemen komt 6% bedraagt. Dit betekent dat bouwbedrijven in 2015 nog wel onzekerheden hadden over het vermogen tot betaling, echter: de PD-rating laat in 2015 een verbetering zien van 40%.

De kredietwaardigheid laat in deze branche in Het percentage ondernemingen dat aan al haar financiële verplichtingen kan voldoen (PD-rating <1%) is gestegen van 70,0% in 2014 naar 75,0% in 2015 (mkb-gemiddelde is 75,7%).

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2015 zeer sterk gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Bedrijven zijn duidelijk meer gaan investeren en minder gaan desinvesteren. Ten opzichte van de omzet steeg het investeringssaldo in de bouw van 5% in 2014 naar 15% vorig jaar. Het mkb-gemiddelde bedroeg 17% in 2014 en 9% in 2015.

Ondernemers verwachten dat de investeringen van de bouw in de komende twaalf maanden met 3,9% zullen toenemen. Dit is ongeveer in lijn met de verwachtingen voor het mkb als geheel: +3,2%. De behoefte aan externe financiering neemt af, dus zullen de investeringen naar schatting vooral uit eigen middelen worden bekostigd.

Financiering

In de Financieringsmonitor 2016 van onderzoeksbureau Panteia valt op dat relatief weinig bedrijven in de bouw die in het afgelopen jaar hebben gekeken naar externe financieringsmogelijkheden ook echt een financieringsaanvraag doen. Daarbij zijn in deze sector ook nog eens relatief weinig van de financieringsaanvragen succesvol. Afwijzingen en/of zeer gedeeltelijke toewijzingen komen in de bouw veelvuldig voor.

Uit onze analyse blijkt dat bouwbedrijven de komende maanden waarschijnlijk minder een beroep zullen doen op externe financiering (-2%), terwijl de financieringsbehoefte voor het mkb min of meer gelijk blijft (0,2%).

De Nederlandse automotive



De autosector kende met een omzetgroei van 11% een succesvol 2015. Vooral het laatste kwartaal van dat jaar was erg positief, vooruitlopend op de invoering van nieuwe belastingregels voor zakelijk autogebruik per 1 januari 2016. Na deze kunstmatige groeispurt is de verkoop van nieuwe auto's in de eerste negen maanden van 2016 weer teruggelopen. De verkooptrend voor tweedehands auto's is wel positief in vergelijking met de eerste negen maanden van 2015. Naast schommelende autoverkopen als gevolg van fiscale veranderingen heeft de autobranche te maken met structureel andere marktomstandigheden. Dit komt onder meer door vergrijzing, de verschuiving van autobezit naar autogebruik, de opkomst van de elektrische auto en druk op reparatie en onderhoud.

Verwachtingen in de automotive

Omzet en winst

De verkoop van nieuwe personenauto's bleef tot en met oktober 2016 steken op 315.328, zo blijkt uit de laatste cijfers van RAI Vereniging, BOVAG en RDC. Dit betekent een daling van 7,2% ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. Ondanks de matige cijfers gaan de meeste autobedrijven uit van een gunstige ontwikkeling in de komende twaalf maanden. De omzet zal naar verwachting met gemiddeld 4,8% toenemen en de winst zal naar schatting met 5,4% groeien. Deze prognoses blijven licht achter bij de verwachtingen voor het mkb als geheel.

Kosten

Veel autobedrijven hebben in de afgelopen jaren schaalvergroting doorgevoerd om renderend te kunnen blijven in een moeilijke markt. Dit is ten koste gegaan van de werkgelegenheid in de branche. Voor de komende twaalf maanden geldt dat de personeelskosten in

de branche naar verwachting vrijwel gelijk zullen blijven (+0,3%, versus +2,6 voor het mkb). Veel ondernemers geven daarbij aan dat goed gekwalificeerd personeel moeilijker te krijgen is (zie Kansen en bedreigingen).

Autobedrijven gaan ervan uit dat de inkoopwaarde in de komende twaalf maanden met 6,1% zal stijgen, versus een toename van 2,5% voor het mkb. De inkoopwaarde neemt waarschijnlijk dus sterker toe dan de omzet, maar dit gaat niet ten koste van de winstontwikkeling. Dit duidt op efficiëncyslagen.

Kansen en bedreigingen

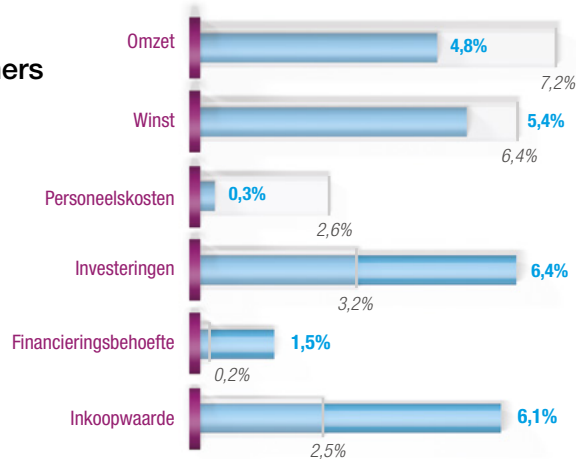
De sturing op een efficiëntere bedrijfsvoering komt terug in de kansen die autobedrijven de komende twaalf maanden zien. Efficiënter werken wordt hier met afstand het meest genoemd (48,8% van de respondenten). Daarnaast zien ondernemers in de autobranche brood in de technologische en economische ontwikkelingen (respectievelijk 43,9% en 34,1%).

Wat betreft bedreigingen springt het tekort aan gekwalificeerde medewerkers er duidelijk uit.

Financiële verwachtingen van automotiveondernemers

(komende 12 maanden)

- Percentage automotive
- Mkb-gemiddelde



Maar liefst 60,5% van de ondernemers noemt dit als grootste uitdaging voor de komende 12 maanden. Een van de oorzaken is dat er tijdens de economische crisis veel minder stage- en leerwerkplekken in de branche beschikbaar waren, waardoor de doorstroom beperkt is. Daarnaast zal in de komende jaren een flink deel van het vergrijpde personeelsbestand met pensioen gaan.

KPI's

Het totaal aantal gewerkte uren en het percentage van de omzet dat afkomstig is uit de werkplaats zijn voor autobedrijven veruit de belangrijkste kritische succesfactoren. Beide worden door 70,6% van de ondernemers genoemd. Met 64,7% is de omzet per fte eveneens belangrijke stuurinformatie.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat de kans dat een autobedrijf in financiële problemen komt 5% bedraagt. Dit betekent dat autobedrijven in 2015 gemiddeld genomen nog over onzekerheden beschikten om aan alle financiële verplichtingen te voldoen, echter de PD-rating laat in 2015 een verbetering zien van 45%.

Het percentage ondernemingen dat aan al haar financiële verplichtingen kan voldoen (PD-rating <1%) is gestegen van 61,8% in 2014 naar 73,6% in 2015. Dat is iets lager dan het mkb-gemiddelde (75,7%).

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2015 flink gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Bedrijven zijn meer gaan investeren en minder gaan desinvesteren. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de automotive van 3% in 2014 naar 2% vorig jaar. Het mkb-gemiddelde bedroeg 17% in 2014 en 9% in 2015.

De verwachte investeringsbereidheid is in de autobranche relatief groot. Ondernemers rekenen voor de komende twaalf maanden op een toename van de investeringen van 6,4%. Voor het mkb als geheel is dit cijfer 3,2%. De autobranche zal naar verwachting vooral uit eigen middelen investeren.

Financiering

Uit onze analyse komt naar voren dat autobedrijven in de komende maanden iets meer behoefte zullen hebben aan externe financiering (+1,5%).

De Nederlandse detailhandel



De economie groeit, de koopkracht trekt aan, het consumentenvertrouwen stond in oktober 2016 op het hoogste niveau in negen jaar en dus geven consumenten meer uit. Bovendien zijn binnenlandse factoren die de groei drukten (zoals de haperende woningmarkt) afgezwakt of verdwenen. Hierdoor heeft de detailhandel de wind de laatste tijd weer in de zeilen. Wel blijft de concurrentie sterk en is er nog sprake van veel overbodige winkelruimte. Daarnaast zullen veranderingen in de samenstelling van de bevolking en het consumentengedrag en technologische ontwikkelingen zorgen voor een heel nieuw speelveld voor detaillisten. Innovatie en onderscheidend vermogen zijn dan ook onontbeerlijk, net als samenwerking. Op deze gebieden heeft de branche nog een behoorlijke slag te maken.

Verwachtingen in de detailhandel

Omzet en winst

De omzet in de detailhandel blijft groeien. In augustus 2016 zette de branche 1,5% meer om dan in dezelfde maand een jaar eerder, zo blijkt uit cijfers van het CBS. De verkopen lagen 0,9% hoger, de prijzen stegen gemiddeld met 0,5%.

Voor de komende twaalf maanden zijn detaillisten eveneens positief. Ze verwachten gemiddeld een omzetstijging van 9,5% en een winstgroei van 7,8%, zo komt naar voren uit het SRA-BiZ-onderzoek. Daarmee denkt de branche het veel beter te doen dan het mkb als geheel (+7,2% voor de omzet en +6,4% voor de winst).

Kosten

Adviesbureau McKinsey heeft in opdracht van brancheorganisatie Detailhandel Nederland onderzoek gedaan naar de toekomst van de Nederlandse detailhandel ('Werk aan de winkel', 2016). McKinsey concludeert dat er

in de branche 55.000 tot 130.000 voltijdbanen dreigen te verdwijnen als er niet snel grote veranderingen in gang worden gezet. We hebben recent niet voor niets al de nodige grote winkelketens de deuren zien sluiten. Detaillisten in het mkb zien de personeelskosten in de komende twaalf maanden juist relatief sterk toenemen: +5,7%, versus +2,6% voor het mkb als geheel.

Detaillisten gaan ervan uit dat de inkoopwaarde de komende twaalf maanden met 2,0% zal toenemen, versus een groei van 2,5% voor het mkb.

Kansen en bedreigingen

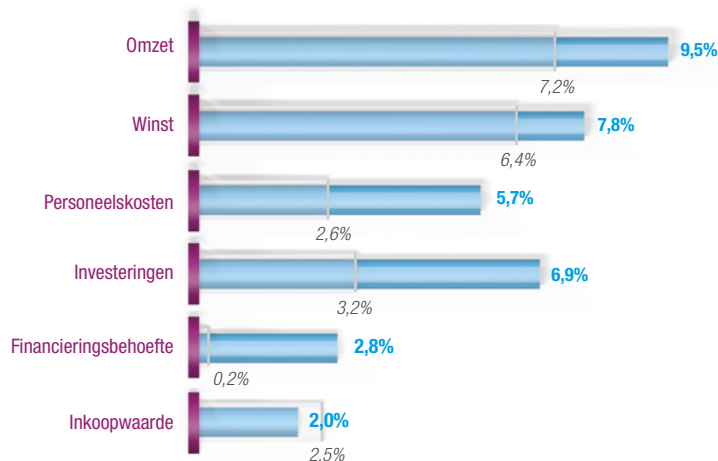
Het consumentengedrag en technologieën veranderen steeds sneller. Om hierop in te spelen, zijn de juiste kennis en middelen nodig, denk aan de ontwikkeling van het online verkoopkanaal of het innovatief inspelen op nieuwe consumententrends. Samenwerking in de keten en daarbuiten wordt steeds belangrijker en schaalgrootte is nodig om nieuwe technologieën goed te testen en in te voeren. Samenwerking biedt ook hier de mogelijkheid om data over klantgedrag te delen. Toch ziet slechts 16% van de respondenten in ons

Financiële verwachtingen van detaillisten

(komende 12 maanden)

● Percentage detailhandel

● Mkb-gemiddelde



onderzoek samenwerking en netwerken als een belangrijke kans. De nadruk ligt veel meer op een efficiëntere manier van werken (48%).

Een belangrijke bedreiging zijn overheidsmaatregelen, aldus 43,5% van de ondernemers. Zo houden gemeentes nogal eens rigide vast aan regels en bestemmingsplannen, zodat nieuwe initiatieven soms al in een vroeg stadium stranden. McKinsey noemt in haar rapport daarnaast een versoepeling van het arbeidsrecht, zodat winkeliers flexibeler met personeel kunnen omgaan.

KPI's

Het percentage aan fysieke omzet is voor detaillisten nog altijd de belangrijkste kritische succesfactor (genoemd door 80,4% van de respondenten), gevolgd door de omzet per fte (72,5%). Het percentage aan online-omzet is voor 39,2% van de ondernemers belangrijke stuurinformatie.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

Het aantal faillissementen in de detailhandel lag in het derde kwartaal van 2016 op het laagste niveau sinds het uitbreken van de crisis, zo blijkt uit cijfers van ABN Amro. Dit lijkt voor een groot deel te maken te hebben met de hogere inkomens voor consumenten. Deze stijgen vooral door de lage inflatie en doordat de cao-lonen omhoog gaan.

De analyse van SRA-BiZ laat zien dat de kans dat een detaillist in grote financiële problemen komt gemiddeld genomen 9% bedraagt. Dit betekent dat bedrijven in de detailhandel in 2015 nog over onzekerheden beschikten om aan alle financiële verplichtingen te voldoen, echter: de PD-rating is in 2015 wel met 32% verbeterd.

Het percentage ondernemingen dat aan al haar financiële verplichtingen kan voldoen (PD-rating <1%) is gestegen van 62,1% in 2014 naar 65,7% in 2015 (mkb-gemiddelde is 75,7%).

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2015 zeer sterk gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Bedrijven zijn meer gaan investeren en minder gaan desinvesteren. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de detailhandel van 3% in 2014 naar 2% vorig jaar. Het mkb-gemiddelde bedroeg 17% in 2014 en 9% in 2015. De verwachte investeringsbereidheid is in de detailhandel groter dan bij het mkb als geheel. In de branche rekenen ondernemers op een toename van de investeringen met 6,9%. Voor het mkb als geheel is dit cijfer 3,2%. De investeringen zullen naar verwachting zowel uit eigen middelen als met externe financieringsbronnen worden betaald.

Financiering

Uit onze analyse komt naar voren dat detaillisten in de komende maanden meer behoefte zullen hebben aan externe financiering (+2,8%).

De Nederlandse logistiek



De sector transport & logistiek heeft de zaken dit jaar weer behoorlijk op de rit. Zowel de omzet als de bedrijvigheid is in het tweede kwartaal van 2016 gestegen, aldus het CBS. Ook de komende jaren zien er gunstig uit. Volgens onderzoek van Panteia in opdracht van het Kennisinstituut voor Mobiliteit zullen alle transportmodaliteiten tot aan 2021 groei laten zien. De binnenvaart profiteert onder meer van de stijgende vervoersvraag uit de bouw en zal de grootste groei noteren. Het wegtransport trekt zich onder meer op aan het positieve vertrouwen van ondernemers en consumenten, de verbetering op de woningmarkt en een stijgende koopkracht. Wel wordt de transportketen steeds complexer en staan de tarieven nog onder druk, zodat professionaliteit en innovatiekracht geboden zijn.

Verwachtingen in de logistiek

Omzet en winst

De omzet in de sector transport & logistiek zal in de komende twaalf maanden naar verwachting met 1,5% toenemen. De winst neemt volgens het onderzoek van SRA-BiZ waarschijnlijk met 3,6% toe. Een mogelijke verklaring hiervoor zijn de lage brandstofprijzen. Ondernemers in deze branche geven gemiddeld 20 tot 25% van hun totale budget uit aan brandstofkosten. Verder speelt een positief ondernemersvertrouwen mee, het resultaat van de aangetrokken financiële posities en de beter gevulde orderportefeuilles.

Kosten

In oktober 2016 heeft Panteia/NEA in opdracht van de NIWO, vergunningverlener voor het wegtransport, een prognose gegeven voor de kostenontwikkeling in het beroepsgoederenvervoer in Nederland. Volgens deze prognose zien wegtransporteurs hun kosten het komende jaar met 1,4% tot 3% stijgen, afhankelijk van het type vervoer. Het gaat dan vooral om brandstofkosten en loonkosten. Van alle

kostenposten wegen de loonkosten het zwaarst in de totale kostprijs van het vervoer. In het SRA-BiZ-onderzoek gaan mkb-ondernemers binnen de branche de komende twaalf maanden uit van een stijging van de personeelskosten met gemiddeld 1,9%.

Ondernemers verwachten dat de inkoopwaarde de komende twaalf maanden min of meer gelijk zal blijven (+0,5%), versus een groei van 2,5% voor het mkb.

Kansen en bedreigingen

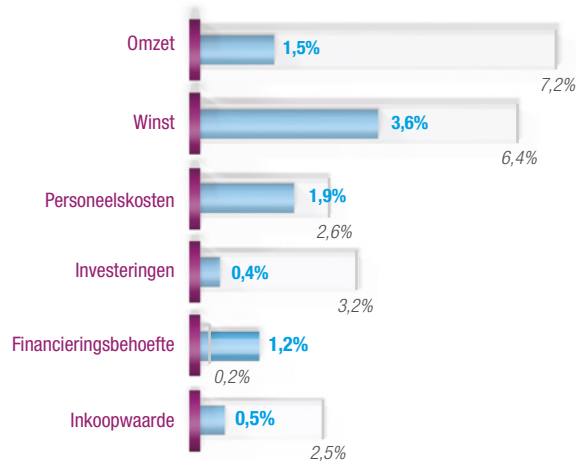
Vervoerders zien vooral kansen in de economische ontwikkelingen (60%) en marktontwikkelingen (42,9%), maar 40% verwacht ook voordeel te halen uit efficiënter werken.

Daar staat tegenover dat het volgens 45,7% een lastige opgave wordt om goed gekwalificeerd personeel te vinden. De branche, van oudsher sterk gericht op zakelijke klanten, krijgt steeds meer particuliere klanten. Dit vraagt om een ander type medewerker. Daarnaast zorgen de opkomst van hoogwaardige datastromen en de toenemende complexiteit in de keten voor een

Financiële verwachtingen van vervoerders

(komende 12 maanden)

- Percentage logistiek
- Mkb-gemiddelde



behoefte aan hoogopgeleid personeel. De aanwas blijft hier achter. Ook de vergrijzing binnen de branche werpt arbeidstechnische problemen op.

Daarnaast zien vervoerders marktontwikkelingen als een grote uitdaging (62,9%). Dit hangt onder meer samen met de tarieven, die onder druk staan doordat de concurrentie soms te lage tarieven berekent.

KPI's

De omzet is voor vervoerders de belangrijkste kritische succesfactor: 63,9% noemt de omzet per chauffeur en 61,1% de omzet per voertuig. Voor 55,6% is de omzet per fte belangrijke stuurinformatie.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

Het aantal uitgesproken faillissementen was in het tweede kwartaal van 2016 volgens het CBS kleiner dan in hetzelfde kwartaal van 2015. Het was het derde jaar op rij dat er minder gedwongen sluitingen van transportbedrijven waren. Vooral in het goederenwegvervoer gingen er minder bedrijven failliet.

Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat de kans dat een transporteur in financiële problemen komt gemiddeld genomen 6% bedraagt. Dit betekent dat transportbedrijven in 2015 nog over onzekerheden beschikten om aan alle financiële verplichtingen te voldoen,

echter: de PD-rating is in 2015 wel met 50% verbeterd.

Het percentage ondernemingen dat aan al haar financiële verplichtingen kan voldoen (PD-rating <1%) is gestegen van 75,5% in 2014 naar 77,9% in 2015. Dat is boven het mkb-gemiddelde (75,7%).

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2015 afgenomen ten opzichte van het jaar ervoor. Bedrijven zijn iets minder gaan investeren en iets meer gaan desinvesteren. Ten opzichte van de omzet steeg het investeringssaldo in transport & logistiek van 8% in 2014 naar 9% vorig jaar. Het mkb-gemiddelde bedroeg 17% in 2014 en 9% in 2015.

De verwachte investeringsbereidheid is in de sector transport & logistiek veel kleiner dan in het mkb als geheel: +0,4% versus +3,2%. Een verklaring kan zijn dat in de branche in het afgelopen jaar veel uitgestelde investeringen hebben plaatsgevonden.

Financiering

Uit onze analyse komt naar voren dat ondernemers in de sector transport & logistiek de komende maanden meer behoefte zullen hebben aan externe financiering (+1,2%). Ter vergelijking: voor het mkb als geheel is dit +0,2%.

De Nederlandse horeca



De Nederlandse horeca lift goed mee op het economische herstel. De omzet van Nederlandse hotels, restaurants en cafés is de afgelopen jaren zelfs sterker gestegen dan het gemiddelde in de Europese Unie. Vooral in 2015 groeide de branche stevig, met de sterkste omzetstijging in 15 jaar. In 2016 is de groei enigszins afgevlakt, maar de cijfers blijven positief. In het tweede kwartaal werd de groei wel gedragen door hogere prijzen, want het volume (verkochte overnachtingen en consumpties) nam licht af. Een belangrijke ontwikkeling is verder dat het aantal horecabedrijven is uitgebreid. Daarmee neemt uiteraard ook de concurrentie toe.

Verwachtingen in de horeca

Omzet en winst

Horecaondernemers zien de komende twaalf maanden over het geheel genomen zonnig in. Ze gaan uit van een stijging van de omzet met gemiddeld 7,2%. De winst zal naar verwachting nog iets sterker toenemen: +7,6%. Daarmee rekenen ondernemers in de horeca op een sterkere winstgroei dan in het mkb als geheel (+6,4%). De omzetverwachting is in lijn met de mkb-prognose.

Kosten

Met de omzet- en volumegroei is ook de werkgelegenheid in de horeca toegenomen, aldus het CBS. Het aantal nieuwe vacatures was in het tweede kwartaal met 23.000 zelfs het grootste sinds het tweede kwartaal van 2008. De toename van het aantal nieuwe en openstaande vacatures in de horeca valt samen met de aantrekkende bestedingen in de branche.

Ondanks de aantrekkende werkgelegenheid verwachten de respondenten in het SRA-Biz-onderzoek niet dat de personeelskosten de komende twaalf maanden substantieel zullen toenemen. Ze gaan uit van een zeer beperkte

stijging van 0,4%. Een mogelijke verklaring is dat het volgens veel ondernemers in de branche lastig blijft om goed personeel aan te trekken (zie Kansen en bedreigingen).

Verder verwachten horecaondernemers dat de inkoopwaarde de komende twaalf maanden met 4% zal stijgen, ten opzichte van een groei van 2,5% voor het mkb als geheel.

Kansen en bedreigingen

Horecaondernemers zien de komende twaalf maanden vooral mogelijkheden in een efficiëntere manier van werken (52,8%), gevolgd door de aantrekkende economie (32,1%). Daarnaast kijken ze sterk naar het eigen bedrijf: 30,2% noemt de financiële situatie van het bedrijf en het vermogen om zich strategisch aan te passen als groeimogelijkheden.

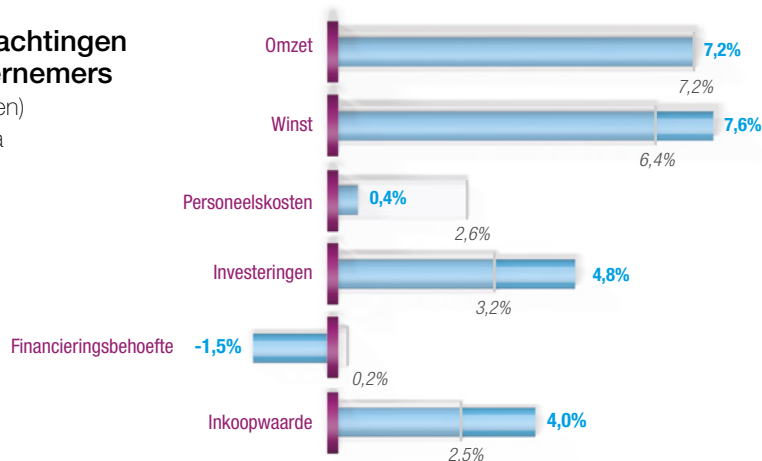
De ondernemers zien ook beren op de weg. Als belangrijkste bedreigingen noemen zij interne processen (43,1%), overheidsmaatregelen (41,2%) en het aanbod van gekwalificeerd personeel (37,3%). De horeca is in Nederland de sector met de hoogste administratieve lasten. Door steeds meer wet- en regelgeving lopen die lasten alleen

Financiële verwachtingen van horecaondernemers

(komende 12 maanden)

● Percentage horeca

● Mkb-gemiddelde



nog maar op. Daarnaast heeft de horeca moeite met het werven en vervolgens behouden van personeel. Personeel is voor de horeca een van de belangrijkste manieren om zich écht te kunnen onderscheiden van de concurrent, maar de medewerkers moeten wel goed opgeleid en getraind zijn om met gasten om te gaan. Ook kennis van nieuwe (technologische) ontwikkelingen in de branche is van belang.

KPI's

De omzet per fte is voor ondernemers in de horeca de belangrijkste kritische succesfactor: 77,1% geeft dit aan als zwaarwegende KPI. Voor 72,9% is het aantal gasten belangrijke stuurinformatie.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

Volgens het CBS zijn er in het tweede kwartaal van 2016 meer horecabedrijven failliet gegaan dan in het eerste kwartaal. Ook ten opzichte van een jaar eerder nam het aantal faillissementen toe. Het waren vooral restaurants die de deuren moesten sluiten. Over de eerste helft van het jaar kwam het aantal faillissementen uit op 145. In de eerste helft van 2015 waren dat er bijna net zoveel (148).

Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat de kans dat een horecaondernemer in financiële problemen komt gemiddeld genomen 11% bedraagt. Dit betekent dat horecabedrijven in 2015 nog over onzekerheden beschikten om

aan alle financiële verplichtingen te voldoen. De verbetering ten opzichte van 2014 was marginaal (+2%).

Het percentage ondernemingen dat aan al haar financiële verplichtingen kan voldoen (PD-rating <1%) is gestegen van 67,0% in 2014 naar 71,5% in 2015. Dat is iets beneden het mkb-gemiddelde (75,7%).

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2015 fors gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Bedrijven zijn meer gaan investeren en minder gaan desinvesteren. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de horeca van 18% in 2014 naar 12% vorig jaar. Dit was iets hoger dan het mkb-gemiddelde (17% in 2014 en 9% in 2015).

Het optimisme in de horecabranche is terug te zien in de investeringsbereidheid. Ondernemers gaan uit van een toename van de investeringen van 4,8%. Deze verwachte groei is sterker dan die voor het mkb: 3,2%. De investeringen zullen naar verwachting vooral uit eigen middelen worden gedaan.

Financiering

Uit onze analyse komt naar voren dat ondernemers in de horeca de komende maanden minder van plan zijn om een beroep te doen op externe financiering (-1,5%). Ter vergelijking: voor het mkb als geheel is dit +0,2%.

De Nederlandse medische zorg



In Nederland geven we relatief veel geld uit aan de zorg: volgens het CBS ongeveer 14% van het bruto binnenlands product. De eigen betalingen (kosten die niet door collectieve voorzieningen worden gedekt) zijn in vergelijking met de meeste andere westerse landen echter laag. Tel daarbij op dat de medische zorg door onder meer vergrijzing, bevolkingsgroei en technologische vooruitgang steeds groter zal worden, en er ontstaat een complex vraagstuk: hoe houden we de gezondheidszorg straks betaalbaar en voor iedereen toegankelijk? Verandering is onvermijdelijk en de gezondheidszorg zal moeten meebewegen.

Verwachtingen in de medische zorg

Omzet en winst

Zorgondernemingen zijn relatief voorzichtig voor de komende twaalf maanden. Wat betreft de omzet gaan zij uit van een stijging van gemiddeld 3,3%, ten opzichte van 7,2% voor het Nederlandse bedrijfsleven. De winstontwikkeling blijft enigszins achter met een verwachte groei van 1,9% (versus +6,4% voor het mkb).

Kosten

Tot en met 2012 nam de werkgelegenheid in de zorgsector elk jaar toe, maar sindsdien is sprake van een krimp. In sommige deelbranches neemt de werkgelegenheid al vanaf 2011 af, door maatregelen van de overheid om de kosten te drukken, aldus het UWV. Terwijl de werkgelegenheid in de sector als geheel krimpt, is die in de huisartsenzorg juist gegroeid (AZW Actueel van Arbeidsmarkt Zorg en Welzijn).

De banenkrimp voor de sector zet naar verwachting nog tot 2017 door. Vanaf 2017 rekent het UWV op een toename van 2% tot

aan 2020. Desondanks zijn de loonkosten in de zorg de laatste jaren gestegen. Personeelskosten vormen verreweg de grootste kostenpost in de branche. De komende twaalf maanden verwachten ondernemers een verdere stijging van deze kosten met 3,4%.

Verder verwachten zorgondernemers dat de inkoopwaarde met 2,1% zal stijgen. Dit is ongeveer in lijn met de verwachting voor het mkb als geheel (+2,5%).

Kansen en bedreigingen

Ondernemers in de zorg zien vooral mogelijkheden in efficiënt werken (genoemd door 47,4% van de respondenten), bijvoorbeeld door het gebruik van technologische hulpmiddelen. Verder bieden economische en marktontwikkelingen (beide 31,6%) kansen.

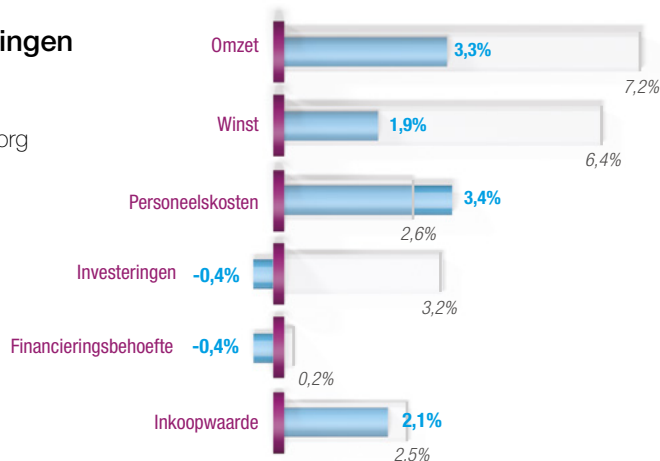
De belangrijkste bedreigingen zijn overheidsmaatregelen (45,9%) en het aanbod van gekwalificeerd personeel (43,2%). De overheid is van grote invloed op de branche. Ziekenhuizen hebben het aantal bezoeken bijvoorbeeld zien dalen onder meer door de hogere eigen bijdrage ten gunste van de eerstelijnszorg. Ook de bezuinigingen op de

Financiële verwachtingen van medische zorg

(komende 12 maanden)

● Percentage medische zorg

● Mkb-gemiddelde



thuiszorg leiden tot vraaguitval en andere vergoedingen verdwijnen uit het basispakket. In de komende jaren zal daarnaast het effect van vergrijzing onder het zorgpersoneel merkbaar worden. Daarbij heeft Nederland in vergelijking met veel andere Europese landen weinig medisch specialisten per hoofd van de bevolking.

KPI's

De omzet per fte is in de medische zorg de belangrijkste kritische succesfactor: 67,6% van de ondernemers geeft aan dit als een zwaarwegende KPI te zien. Voor 62,2% is het totale aantal gewerkte uren de belangrijkste stuurinformatie.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

Ondanks de economische groei is het aantal faillissementen in de zorg in de eerste helft van 2016 toegenomen, aldus het Economisch Bureau van ING. In de zorg waren het vooral bedrijven in de thuiszorg die onderuit gingen. Dit hangt samen met de nasleep van hervormingen en bezuinigingen.

Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat de kans dat een zorgondernemer in financiële problemen komt 6% bedraagt. Dit betekent dat zorgbedrijven in 2015 nog over onzekerheden beschikten om aan alle financiële verplichtingen te voldoen, echter: de PD-rating is in 2015 wel met 48% verbeterd.

Het percentage ondernemingen dat aan haar financiële verplichtingen kan voldoen (PD-rating <1%) is gestegen van 81,4% in 2014 naar 87,2% in 2015. Dat is ver boven het mkb-gemiddelde van 75,7%.

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) is in 2015 behoorlijk gedaald ten opzichte van het jaar ervoor. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de zorg van 10% in 2014 naar 1% vorig jaar. Ter vergelijking: voor het mkb als geheel was dit 17% in 2014 en 9% in 2015.

Zorgondernemers verwachten een lichte daling van de investeringen: -0,4%. Hiermee blijft de branche sterk achter bij de verwachtingen voor het mkb: +3,2%.

Financiering

De financieringsbehoefte ligt in lijn met de investeringsverwachting. Uit onze analyse blijkt dat zorgondernemers in de komende maanden waarschijnlijk iets minder vaak een beroep zullen doen op externe financiering (-0,4%). Ter vergelijking: voor het mkb is dit +0,2%.

De Nederlandse juridische dienstverlening



De aantrekkende economie heeft gezorgd voor meer vraag naar juridische diensten. Het herstel van de woningmarkt is bijvoorbeeld gunstig voor het aantal gepasseerde akten bij notarissen. Daar staat tegenover dat de tarieven nog altijd omlaag gaan. De advocatuur heeft vooral geprofiteerd van een toenemende vraag naar advisering en diensten rond fusies en overnames, maar ook hier staan de tarieven nog onder druk. Daarnaast liggen er voor de branche als geheel flinke uitdagingen, zoals digitalisering en branchevreemde concurrentie.

Verwachtingen in de juridische dienstverlening

Omzet en winst

In het eerste kwartaal van 2016 behaalden bedrijven in de juridische dienstverlening een groei van de omzet van 4,7% (CBS). In het tweede kwartaal vlakke deze groei enigszins af (3,3% versus het tweede kwartaal van 2015). Voor de komende twaalf maanden geven de ondernemers in het SRA-BiZ-onderzoek aan een omzetgroei van gemiddeld 4,9% te verwachten, als gevolg van de toenemende vraag.

De winst stijgt waarschijnlijk niet evenredig met de omzet; de winstgroei blijft naar schatting beperkt tot 1,2% (ten opzichte van 6,4% voor het mkb). Een reden kan zijn dat de branche verwacht iets meer te gaan investeren.

Kosten

Het aantal medewerkers in het notariaat is in het tweede kwartaal van 2016 flink gestegen, zo blijkt uit cijfers van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. Ook het aantal kandidaat-notarissen zit in de lift, terwijl het aantal notarissen min of meer gelijk bleef. De groei van het aantal advocaten is in 2016 afgevlakt.

De personeelskosten zullen de komende twaalf maanden nagenoeg gelijk blijven, zo blijkt uit het SRA-BiZ-onderzoek. De respondenten gaan uit van een stijging van gemiddeld 0,3%. Verder verwachten juridische dienstverleners dat de inkoopwaarde met 2,7% zal stijgen. Dit is ongeveer in lijn met de verwachting voor het mkb (+2,5%).

Kansen en bedreigingen

Juridische dienstverleners verwachten dat ze vooral voordeel kunnen hebben van efficiënter werken (genoemd door 45% van de respondenten) en van technologische ontwikkelingen (32,5%). De digitalisering biedt bijvoorbeeld kansen voor nieuwe diensten en bevordert de flexibiliteit die nodig is op het veranderende speelveld in de branche. Ook samenwerken en netwerken leveren volgens de respondenten kansen op (30%). Klanten vragen steeds meer om een geïntegreerde dienstverlening. Kantoren moeten daarom samenwerken of zelf alle benodigde disciplines in huis halen.

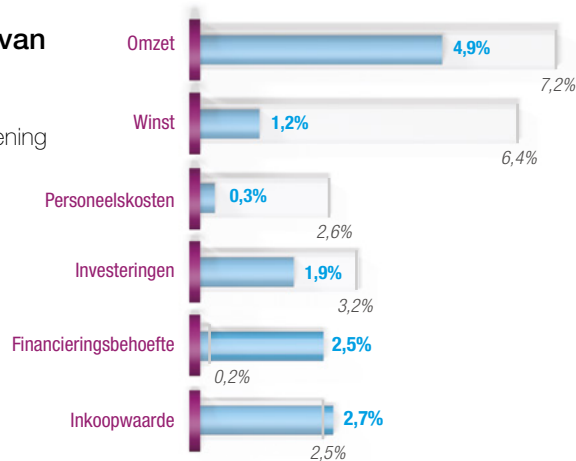
De belangrijkste bedreigingen zijn het aantrekken van gekwalificeerd personeel (43,2%), de interne processen (40,5%) en

2.8 Juridische dienstverlening

Financiële verwachtingen van juridische dienstverlening

(komende 12 maanden)

- Percentage juridische dienstverlening
- Mkb-gemiddelde



marktontwikkelingen (37,8%). Wat betreft dit laatste: er komen steeds meer alternatieve aanbieders van juridische diensten op de markt, zoals bureaus die zich richten op juridisch-administratieve werkzaamheden, gespecialiseerde zelfstandigen en accountants-kantoren die hun activiteiten uitbreiden met rechtskundig advies. Dit zet de traditionele partijen onder druk.

Verder leidt digitalisering tot nieuwe rechtsgebieden, zoals ICT-recht. Hierdoor neemt de vraag naar specialisten toe, terwijl de aanwas achterblijft. Daarnaast moeten juridische dienstverleners vanwege de stevige concurrentie hun toegevoegde waarde kunnen overbrengen. Dit vraagt om medewerkers met meerdere competenties, bijvoorbeeld op het gebied van communicatie.

KPI's

Het totale aantal gewerkte uren is in de juridische dienstverlening volgens 68,4% van de ondernemers in deze branche de belangrijkste kritische succesfactor. Voor 65,8% van de respondenten is de omzet per fte de belangrijkste stuurinformatie.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat de kans dat een juridische dienstverlener in financiële problemen komt 6% bedraagt. Dit betekent dat juridische dienstverleners in 2015 nog over

onzekerheden beschikten om aan alle financiële verplichtingen te voldoen, echter: de PD-rating is wel met 45% verbeterd in 2015.

Het percentage ondernemingen dat aan al haar financiële verplichtingen kan voldoen (PD-rating <1%) is gestegen van 69,3% in 2014 naar 75,1% in 2015 (mkb-gemiddelde 75,7%).

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2015 behoorlijk gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Bedrijven zijn meer gaan investeren en minder gaan desinvesteren. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de branche van 39% in 2014 naar 5% vorig jaar. Ter vergelijking: in het mkb was dit 17% in 2014 en 9% in 2015.

Juridische dienstverleners verwachten de komende twaalf maanden meer te gaan investeren: +1,9%. Hiermee blijft de branche enigszins achter bij de verwachtingen voor het mkb: +3,2%.

Financiering

De stijging van de financieringsbehoefte is groter dan de ontwikkeling in de investeringsbereidheid. Uit onze analyse blijkt dat juridische dienstverleners in de komende maanden sterker een beroep zullen doen op externe financiering (+2,5%). Ter vergelijking: voor het mkb als geheel is dit +0,2%.

3

Deelnemende kantoren



A Accountants + Adviesgroep Los Accountants Adviseurs Jongejan B.V. Accountantskantoor De Bruijn Accountantskantoor De Ruiter B.V. Accountantskantoor Dijksterhuis en Uil B.V. Accountantskantoor J.J. Smit Accountantskantoor Ollmans B.V. Accountantskantoor Van Bergen cs accountenz, breda VOF AccountXperts B.V. Accuraat Accountants BV Accured accountants & adviseurs Actan Accountants & Adviseurs Aksos Accountants Alan Accountants en Adviseurs Alfa Accountants en Adviseurs Ardent Adviseurs en Accountants Astrum Accountants B.V. AT&C Accountants en Belastingadviseurs Audit Service Brabant B.V. Auren Avant Accountants	C CapsNobel Accountants & Belastingadviseurs Confianza Accountants Conquis Accountants en Adviseurs CONTOUR Accountants Cooster Coaching Accountants B.V. Countus accountants + adviseurs CROP registeraccountants D D&A de Jong Accountants B.V. Daamen & Van Sluis Accountants Belastingadviseurs DDJ Accountants & Adviseurs De Beer Accountants & Belastingadviseurs De Jong & Laan accountants belastingadviseurs De Jong Accountants en Adviseurs B.V. De Kok accountants en adviseurs De Meerse Accountants Associatie bv De Wert Accountants & Belastingadviseurs De Wolf & Partners De ZorgAccountants DeBOER accountant & belastingadviseurs DOK Accountants en Adviseurs Driebergen Accountants DRV Accountants & Adviseurs DVE accountants & adviseurs	Glissenaar Accountants B.V. Grip Accountants en Adviseurs N.V. Groep Kennemerwaert Accountants & Belastingadviseurs B.V. H Hak + Baak Accountants Harrier Accountancy - Bedrijfsadvies Hermans & Partners Hills accountants en adviseurs HLB Blömer accountants en adviseurs B.V. HLB Nannen Accountants & Belastingadviseurs HLB Van Daal & Partners N.V. Hofgroep Accountants en Adviseurs Hofman Accountants Holl en Gort Accountants en Belastingadviseurs HoogeveenLuigjes Accountants & Belastingadviseurs B.V. Horlings Accountants en belastingadviseurs B.V. Huibers Accountants & Belastingadviseurs B.V. HZW Accountants & Belastingadviseurs J JAN@ Accountants & Belastingadviseurs Jansen & Buijvoets Accountants en Bedrijfsadviseurs Joanknecht & Van Zelst K Kab accountants & belastingadviseurs Oost N.V. Kamphuis & Berghuizen Accountants en Belastingadv B.V. KBS Accountants Koeleman Accountants & Belastingadviseurs Koenen en Co KRC Van Elderen accountants belastingadviseurs B.V. Krijkamp Den Oude Krol Wezenberg Accountants KSG Accountants & Belastingadviseurs Lamper Accountants en Adviseurs L Lansigt Accountants en Belastingadviseurs Lekx Kok & Geerlofs Accountants LENS accountants Lentink Accountants/Belastingadviseurs Lentink De Jonge Accountants & Belastingadviseurs
B Baat accountants & adviseurs Bannink Accountants en Belastingadviseurs Bentacera Bilanx Accountantskantoor B.V. BLM B.V. Boon Accountants Belastingadviseurs B.V. Boonzaaijer & Merkus Accountants & Adviseurs Borrie Accountants B.V. Boschland accountants en adviseurs BPV accountants en belastingadviseurs BRG Accountants & Belastingadviseurs B.V. Brouwers Accountants B.V. Bruintjes + Seisveld	E EDO Registeraccountants en Belastingadviseurs Epe Accountants EQUITY Accountants & Adviseurs EQUUS accountants en belastingadviseurs Eshuis Accountants en Belastingadviseurs B.V. ESJ Accountants & Belastingadviseurs FACET Accountants en Adviseurs F Felix Accountants en Belastingadviseurs B.V. FLINK Accountants & Fiscalisten B.V. Flantua accountants en adviseurs FSV Accountants + Adviseurs B.V. G Gewoon Accountants en Adviseurs	



4

Mkb heeft financiën weer op orde en zet in op groei

Mkb-ondernemers zien het nieuwe jaar met vertrouwen tegemoet. De omzet stijgt naar verwachting met 7,2% en de winstverwachting stijgt met 6,4%. Als gevolg van de economische crisis hebben ondernemingen desinvesteringen moeten doen om hiermee nieuwe investeringen te kunnen bekostigen. De kredietwaardigheid (PD-rating) is ondertussen in alle branches aanzienlijk verbeterd, met als uitschieters de branches logistiek (+50%), zorg (+48%), industrie (+47%) en automotive (+45%). Gemiddeld had 75,7% van alle mkb-ondernemingen in 2015 een positieve PD-rating lager dan 1%.

De economie trekt aan en het komende jaar staat in het teken van investeringen. De behoefte aan externe financiering neemt nauwelijks toe; de investeringen worden voor een groot deel uit eigen middelen bekostigd. Dit ligt in lijn met de afgelopen twee jaar waarin het investeringssaldo gemiddeld met 34% is toegenomen, met als uitschieters de bouw, detailhandel en horeca.

Efficiënter werken

Algehele conclusie van het rapport 2017 in Zicht is dat het mkb in de lift zit, nadat bedrijven het 'vet op de botten' door de economische crisis waren kwijtgeraakt. Sinds 2014 vullen bedrijven hun reserves stapsgewijs aan en investeren in groei. Het huidige positieve ondernemersvertrouwen in alle branches is een duidelijk signaal voor de opwaartse lijn in de resultaten voor 2016 en 2017. Een schaduw over het optimisme is de verwachte dreiging

van een personeelstekort. Het vermogen om gekwalificeerd personeel aan te trekken, wordt in alle branches als bedreiging gezien. Geen bedreiging zonder kans: efficiënter werken – hetzelfde werk doen met minder werknemers – wordt door 46,4% van de respondenten als grootste kans gezien om aan de toenemende vraag te kunnen voldoen.

Woord van dank

De uitkomsten van dit onderzoek zijn te danken aan de SRA-accountantskantoren die deelnemen aan de benchmark van SRA-BiZ, de SRA-kantoren die de Mkb-branchescan op hun website hebben geplaatst en alle mkb-ondernemers die de moeite hebben gedaan om deze scan in te vullen. In mei 2017 kunt u de actuele cijfers 2016 uit Branches in Zicht tegemoet zien.

We wensen u veel succes toe met uw onderneming!

2017 **in Zicht**

Bevindingen in het rapport 2017 in Zicht zijn grotendeels gebaseerd op data die door SRA-BiZ zijn verzameld via de SRA-BiZ-database en de Mkb-branchescan.

Jaarrekeningen in SRA-BiZ-database

Voor het onderhavige rapport is gebruik gemaakt van jaarrekeningen uit de SRA-BiZ-database. Hierbij is een analyse uitgevoerd op 5.282 jaarrekeningen waarvan we minimaal over de laatste drie jaar (2013, 2014 en 2015) over jaarrekeningen beschikken. Alle 5.282 jaarrekeningen zijn afkomstig van SRA-BiZ-kantoren die werken met CaseWare Financials, Unit4 Audition of Make Life Easier, onder voorwaarde dat de benodigde koppeling is geïnstalleerd. De jaarrekeningen worden hierbij in elektronisch formaat (xbrl of XML) aangeleverd in de SRA-BiZ-database.

Aanlevermoment

Jaarrekeningen worden ruwweg op twee momenten verzameld: zodra deze de status 'Concept t.b.v. klant' of 'Definitief' krijgt. Afhankelijk van het gebruikte rapportagepakket en de versie van het SRA-kantoor gebeurt dit volledig automatisch. Er is dan dus geen menselijke handeling bij betrokken.

Data uit Mkb-branchescan

Op 23 juni 2016 heeft SRA-BiZ de Mkb-branchescan gelanceerd. Dit is een vragenlijst die door ondernemers ingevuld kan worden waarbij vragen worden gesteld over (verwachte) bedrijfseconomische ontwikkelingen van het betreffende bedrijf en kansen en bedreigingen. De Mkb-branchescan is in totaal door

87 SRA-leden verspreid onder ondernemers. Dit is op verschillende manieren gedaan, zoals via websites en nieuwsbrieven. Alle data van de Mkb-branchescan zijn verzameld van 23 juni 2016 tot 1 november 2016. In totaal hebben 757 respondenten de Mkb-branchescan ingevuld.

Meer detailinformatie over de verantwoording van het onderzoek vindt u op onze website: www.sra.nl/biz/rapport-2017-in-zicht





Marconibaan 41
3439 MR Nieuwegein
Postbus 335
3430 AH Nieuwegein

T 030 656 60 60

E biz@sra.nl

www.sra.nl/biz

