

Branches in Zicht 2017

De harde cijfers van Nederlandse ondernemingen

- 
- Industrie: durft te investeren →
 - Bouw: winsttoename bovengemiddeld →
 - Automotive: positief jaar →
 - Detailhandel: tweedeling winnaars en verliezers →
 - Logistiek: wegvervoer profiteert →
 - Horeca: verbetert solvabiliteit →
 - Medische zorg: omzet- en winstgroei →
 - Specialistische zakelijke diensten: meer vraag →

Gemiddeld steeg de omzet in 2016 met 7,4% en de winst met 20,4%.

De omzet was bij 65,6% van de bedrijven stabiel of toegenomen ten opzichte van 2015. In vergelijking tot voorgaande jaren stagneerde de winstgroei en namen de (personeels)kosten toe.

04 De harde cijfers van het mkb

Omzetontwikkeling, winstontwikkeling
bedrijfskosten, bedrijfsbezittingen

10 Regionale cijfers lopen sterk uiteen

12 Thema's in het mkb

Contact

SRA is het grootste netwerk van mkb-accountantskantoren in Nederland. Branches in Zicht 2017 is een uitgave van SRA-BiZ en verschijnt één keer per jaar. Ga voor meer informatie naar www.sra.nl/biz

Big data als groei-kompas voor het mkb



Financiële data vormen de ruggengraat van elke mkb-onderneming. Voegen we de data van 130.000 jaarrekeningen samen, dan is dat een röntgenfoto van de financiële positie van

het Nederlandse mkb. Uitgesplitst per branche, bedrijfsgrootte en per regio.

De database komt tot stand dankzij onze 370 SRA-accountantskantoren, die 55% van het Nederlandse mkb als klant hebben. De jaarrekening-data worden gebenchmarkt in het SRA-platform Branches in Zicht (BiZ). De massa, validiteit en actualiteit van deze data zijn uniek.

Mutaties per branche, regio en omvang

Met dit rapport krijgt u inzicht in de financiële trends en ontwikkelingen in het mkb in 2016. Het mkb is uit het

dal van de crisis is geklommen: twee derde van de bedrijven behaalde een stabiele of stijgende omzet, terwijl dat in 2015 nog maar voor 58% van de bedrijven gold. Tegelijkertijd stagneerde de winstgroei. Hoe dat te verklaren is, leest u in dit rapport. Niet alleen voor het mkb als geheel, maar ook specifiek voor branches en regio's: waar zit de toename van de bedrijfskosten, met name de personeelskosten? Inzicht in data geeft kansen voor groei.

Heeft u nog vragen, dan kan uw SRA-accountantskantoor u verder helpen met een persoonlijk benchmarkrapport. Ik wens u veel ondernemerssucces!

Cees Meijer
Directeur SRA

14 Trends en financiële situatie per branche

- 16 – Industrie
- 18 – Bouw
- 20 – Automotive
- 22 – Detailhandel
- 24 – Logistiek
- 26 – Horeca
- 28 – Medische zorg
- 30 – Specialistische zakelijke diensten

32 Onderzoeksverantwoording

34 Deelnemende SRA-BiZ-kantoren

Copyright

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.



De harde cijfers van het mkb

In dit hoofdstuk staan de belangrijkste bedrijfseconomische ontwikkelingen voor het mkb als geheel centraal. We vergelijken de financiële situatie van Nederlandse ondernemers aan het eind van 2016 met die van een jaar eerder. Per saldo kunnen we stellen dat het mkb goed uit de crisis is gekomen. Bedrijven zijn financieel opnieuw gezonder, zagen de omzet toenemen en investeerden in groei. Door de toegenomen bedrijfskosten bleef de winstgroei achter bij de omzetgroei. Vooral de gestegen personeelskosten temperden de winst.

Macro-economische ontwikkelingen

Macro-economische factoren hebben een grote invloed op het reilen en zeilen van ondernemend Nederland. Zijn er bijvoorbeeld banen gecreëerd en hoe denken consumenten over de economie? Willen en kunnen zij geld uitgeven? En hoe gaat het met de Nederlandse export? Al dit soort ontwikkelingen wegen mee in de toestand van het mkb.

Werkgelegenheid

De werkloosheid daalde in het eerste kwartaal van 2017 met gemiddeld 6.000 mensen per maand. In maart kwam het aantal werklozen uit op 463.000, gelijk aan 5,1% van de beroepsbevolking. Een jaar eerder waren dat er nog 574.000.

Consumentenvertrouwen

Het consumentenvertrouwen nam in april 2017 toe naar 26, het hoogste niveau sinds februari 2001. Mensen waren positiever over

de economie en ook de koopbereidheid verbeterde. Het vertrouwen ligt nu ruim boven het gemiddelde over de laatste 20 jaar.

Besteedbaar inkomen

Nederlandse huishoudens hadden in 2016 gemiddeld 1,4% meer te besteden dan een jaar eerder. Deze groei was vooral te danken aan de hogere lonen. De cao-lonen lagen vorig jaar 1,9% hoger dan in 2015 – de grootste groei sinds 2009.

Export

Het volume van de goederenexport is in februari 2017 met bijna 8% op jaarbasis toegenomen. Dit betekent de sterkste groei in bijna 6 jaar. Volgens het CBS steeg vooral de export van machines en apparaten, chemische producten en transportmiddelen. De uitvoer van goederen is goed voor circa drie kwart van de totale Nederlandse export.

Figuur 1

Omzetontwikkeling 2016 t.o.v. 2015

● Percentage bedrijven

De omzetontwikkeling was in 2016 erg positief. Bijna twee derde van de mkb-bedrijven zag de omzet stabiliseren of stijgen. Voor ruim 9% ging het zelfs om een toename van 50% of meer. Bij ondernemers met een lagere omzet ging het meestal om een relatief bescheiden krimp. De netto-omzet steeg in 2016 gemiddeld met 7,4% (5,1% in 2015).

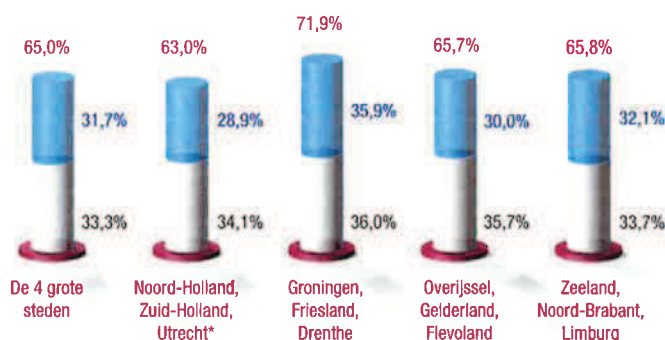


Figuur 2

Bedrijven waarvan de omzet in 2016 gelijk is gebleven of gestegen (regio)

● Percentage bedrijven met +10% omzet
● Percentage bedrijven met <+10% omzet

Ondernemers in Groningen, Friesland en Drenthe deden het wat betreft omzet beter dan de rest van Nederland. In deze regio wist 72% van de bedrijven de omzet gelijk te houden of te verhogen. In Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht (de vier grote steden) was dit 65%.



*Exclusief de 4 grote steden

Figuur 3

Bedrijven waarvan de omzet in 2016 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)

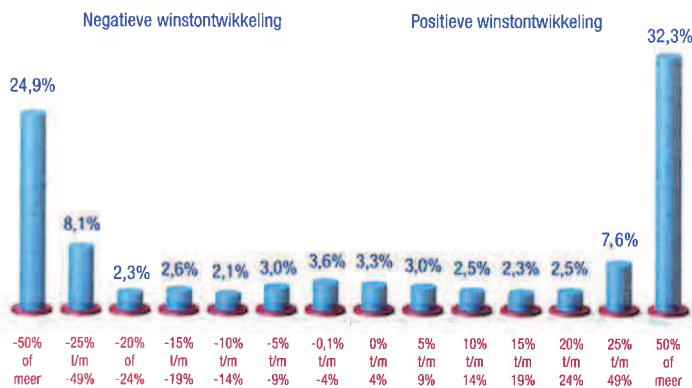
● Percentage bedrijven

Uit een verdeling naar jaaromzet blijkt dat vooral kleinere mkb-bedrijven (tot € 1 miljoen) de omzet zagen stabiliseren of aantrekken (67%). In 2015 was dit nog geen 53%. Bij ruim een op de tien hiervan ging het om een omzetgroei van 50% of meer. Van de grote bedrijven (> € 10 miljoen) wist ruim 53% de omzet gelijk te houden of te verhogen (tegen 70% in 2015).



Winstontwikkeling

Resultaten van heel Nederland (6 0/8 jaarrekeningen) Bron: SRA-BIZ

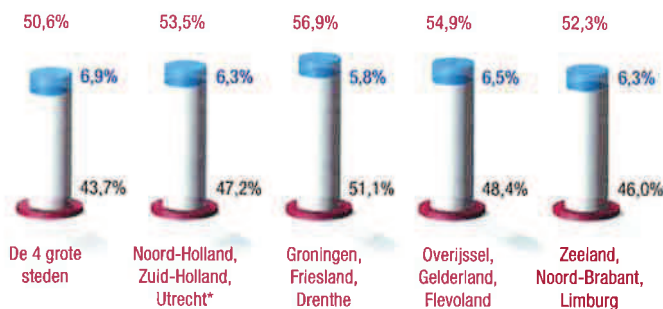


Figuur 4

Winstontwikkeling 2016 t.o.v. 2015

Percentage bedrijven

De winstontwikkeling was per saldo wat minder sterk dan in 2015. Iets meer dan de helft van de bedrijven maakte in 2016 meer winst. Bijna een derde zag de winst met 50% of meer stijgen. Daar stond tegenover dat ongeveer een kwart van de bedrijven een winstdaling van 50% of meer moest rapporteren.



Figuur 5

Bedrijven waarvan de winst in 2016 gelijk is gebleven of gestegen (regio)

Percentage bedrijven met +10% winst
Percentage bedrijven met <+10% winst

Op regioniveau liepen de winstontwikkelingen niet ver uiteen. Het beeld was het gunstigst in Groningen, Friesland en Drenthe. Hier zag iets meer dan de helft van de bedrijven de winst met meer dan 10% stijgen ten opzichte van een jaar eerder. In de vier grote steden was dit bijna 44%.

*Exclusief de 4 grote steden



Figuur 6

Bedrijven waarvan de winst in 2016 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)

Percentage bedrijven

Bij bedrijven met een omzet van € 10 miljoen of meer was het percentage met een stabiele of hogere winst het hoogst: 56%. Omdat de omzet in deze categorie niet bovengemiddeld was, lijkt het erop dat deze bedrijven de kosten relatief goed in de hand hebben gehouden.

De bedrijfskosten zijn in 2016 in totaal met 5% gestegen. Dit is een behoorlijke versnelling ten opzichte van de afgelopen jaren (+2% in 2015 en slechts +0,5% in 2014). De hogere bedrijfskosten verklaren waarom de winstgroei vorig jaar per saldo enigszins achterbleef bij de omzetonwikkeling.

Bij een verdeling naar kostensoorten blijkt dat de inventariskosten in absolute zin het sterkst zijn gestegen (+8%). Deze post heeft echter een relatief bescheiden invloed op de ontwikkeling van de totale bedrijfskosten. Voor de meeste bedrijven zijn de personeelsuitgaven de belangrijkste (indirecte) kostenpost. Hier kwam in 2016 per saldo een stijging van 6% uit de bus (versus +3% in 2015).

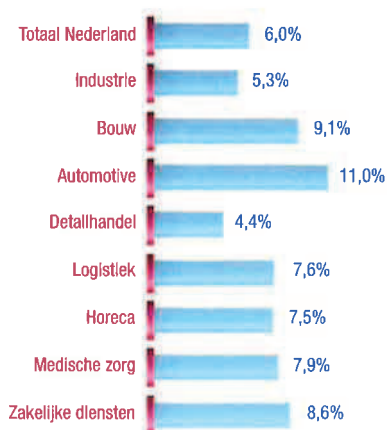
Tabel 1: Mutaties in resultatenrekening

	% mutatie 2016 t.o.v 2015
Netto-omzet	7,4%
Inkoopwaarde	7,6%
Brutomarge	7,3%
Overige bedrijfsopbrengsten	-2,7%
Personeelskosten	6,0%
Exploitatiekosten	4,0%
Inventariskosten	7,9%
Huisvestingskosten	3,0%
Autokosten	4,5%
Verkoopkosten	4,3%
Algemene kosten	6,5%
Overige kosten	1,2%
Bedrijfskosten	5,2%
Afschrijvingen	-0,3%
Bedrijfsresultaat	18,7%
Financiële baten en lasten	-1,4%
Gewoon resultaat voor belasting	20,4%

Figuur 7

Ontwikkeling personeelskosten

● Mutatie 2016 t.o.v. 2015

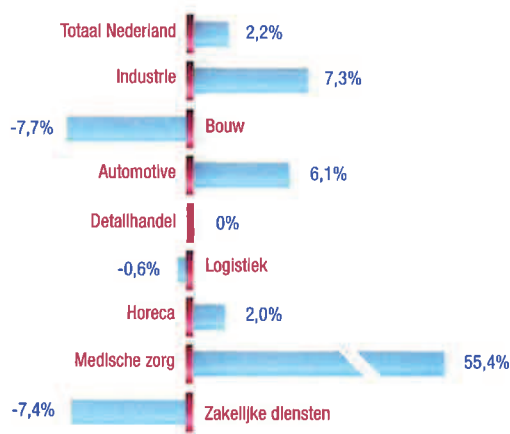


De hogere pensioenpremies (+9%, versus een daling van 4,5% in 2015) speelden een belangrijke rol in de stijging van de personeelskosten. De lonen stegen met bijna 6%, in vergelijking met +4% een jaar eerder. De kosten voor sociale zekerheid kwamen 6% hoger uit (+0,7% in 2015).

Op brancheniveau namen de personeelskosten het sterkst toe in de automotive (11%), de bouw (9%) en de specialistische zakelijke dienstverlening (bijna 9%). De detailhandel (4%) en de industrie (5%) wisten de toename relatief beperkt te houden. In beide branches gingen de pensioenpremies relatief weinig omhoog.

Bedrijfsbezittingen

Resultaten van heel Nederland (6.078 jaarrekeningen). Bron: SRA-BIZ

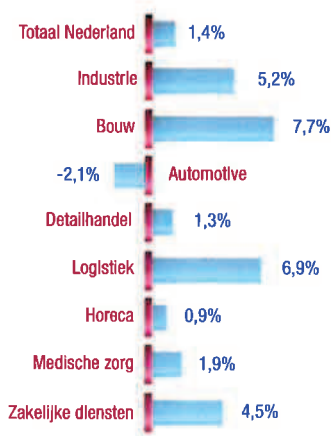


Figuur 8

Ontwikkeling voorraden

● Mutatie 2016 t.o.v. 2015

De voorraden zijn in 2016 per saldo met 2,2% toegenomen (+1,5% in 2015). Opnieuw liepen de cijfers per branche behoorlijk uiteen. Zo kwamen de voorraden lager uit in de logistiek en vooral in de bouw en bij specialistische zakelijke dienstverleners, terwijl ondernemers in de zorg, de industrie en de automotive meer voorraden aanhielden.

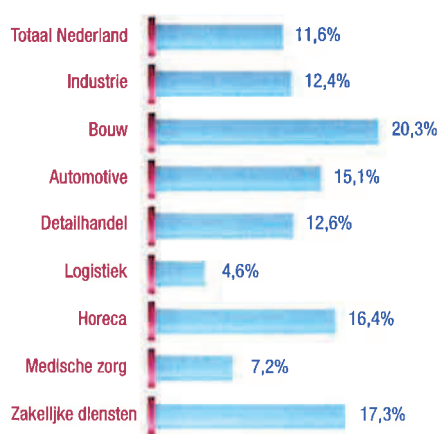


Figuur 9

Ontwikkeling kortlopende schulden

● Mutatie 2016 t.o.v. 2015

Per saldo is het mkb in 2016 meer schulden aangegaan om te investeren. De kortlopende schulden stegen per saldo met bijna 1,4%. In de bouw, de logistiek en de industrie kwam er een relatief sterke stijging uit de bus. De automotive bouwde als enige de schulden verder af.

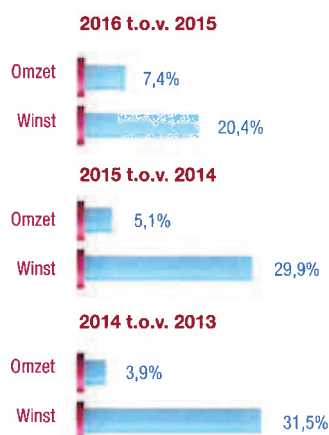


Figuur 10

Ontwikkeling eigen vermogen

● Mutatie 2016 t.o.v. 2015

Het eigen vermogen is in totaal met bijna 12% toegenomen. Hier viel vooral de sterke stijging in de bouw en bij specialistische zakelijke dienstverleners op, maar ook de horeca met ruim 16%. De logistieke branche bleef duidelijk achter.

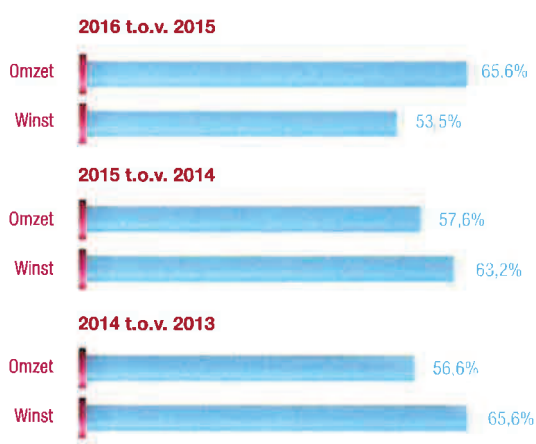


Figuur 11

Omzet- en winstontwikkeling

- Mutaties per jaar

Voor het mkb als geheel was de omzetontwikkeling in de afgelopen drie jaar positief, maar deze heeft vorig jaar duidelijk extra vaart gekregen. De winstontwikkeling laat juist een tegengestelde beweging zien.



Figuur 12

Bedrijven waarvan de omzet en de winst gelijk zijn gebleven of gestegen

- Percentage bedrijven

Hoewel er in de afgelopen drie jaar meer bedrijven met een winststijging dan met een winstdaling waren, is dit verschil wel steeds verder afgenomen. In 2014, 2015 en 2016 waren er meer ondernemers met een hogere omzet dan met een omzetsdaling, maar in 2016 was dit verschil het grootst. Opvallend is dat vooral de percentages van bedrijven met een kleine en juist erg sterke omzetgroei zijn toegenomen.

Verwachtingen voor 2017 en 2018

De Nederlandse economie draait goed. Het Centraal Plan Bureau (CPB) rekent op een groei van 2,1% voor dit jaar en 1,8% voor 2018. De vooruitzichten voor de middellange termijn (2018 tot en met 2021) zijn eveneens gunstig. In die periode zal de economie naar schatting jaarlijks met gemiddeld 1,7% groeien.

In 2017 en 2018 zullen vooral de export en de consumptie de groei een impuls geven. De Nederlandse uitvoer profiteert al sinds 2015 van de verbeterde concurrentiepositie. Deze trekt ook dit jaar licht aan door de stijging van de dollar versus de euro. Hierdoor groeit de uitvoer van goederen in 2017 en in 2018 zelfs sterker dan de wereldhandel.

Daarnaast hebben huishoudens meer te besteden, ondanks een hogere inflatie. Dit komt vooral door een stijging van het

inkomen uit arbeid. Dit jaar komt de werkloosheid uit op 4,9%, volgend jaar op 4,7%. De lonen groeien mee met de inflatie en de krappere arbeidsmarkt en nemen in de marktsector toe met 1,8% dit jaar en 2,1% in 2018.

Al met al zal de consumptie dit jaar zelfs sterker stijgen (+2,0%) dan het besteedbaar inkomen. Dit komt doordat mensen een deel van hun spaargeld zullen uitgeven. In 2018 stijgt de consumptie waarschijnlijk weer in lijn met het besteedbaar inkomen (+1,4%).

Tot slot investeren bedrijven dit en volgend jaar ongeveer 2,5% per jaar meer. Na de inhaalslag van 2015 en de lage groei in 2016 is de toename van de bedrijfsinvesteringen weer op het langjarig gemiddelde beland.

2

Regionale cijfers lopen sterk uiteen

Dit hoofdstuk zoomt in op de ontwikkelingen in de belangrijkste regio's in Nederland. Hieruit blijkt dat de ontwikkelingen per regio sterk uiteenlopen. Wel komt over de hele linie opnieuw een positief beeld naar voren.

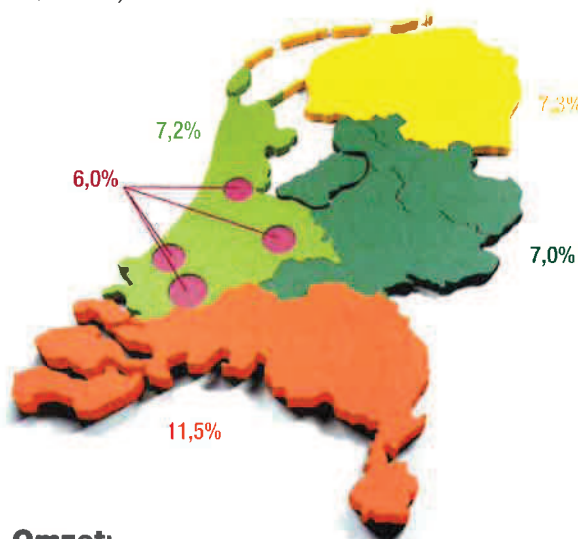
Legenda Nederland

- De 4 grote steden
- Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (excl. de 4 grote steden)
- Groningen, Friesland en Drenthe
- Overijssel, Gelderland en Flevoland
- Zeeland, Noord-Brabant en Limburg

Aantallen: 6.078 jaarrekeningen

Bij 66% van de mkb-bedrijven is de omzet gelijk gebleven of toegenomen. Gemiddeld nam de omzet met 7,4% toe.

Figuur 13
Nederland 7,4%



Omzet: Mutatie 2016 t.o.v. 2015

In de vier grote steden was de omzetgroei het laagst (6%), gevolgd door de provincies Overijssel, Gelderland en Flevoland (7%). Zeeland, Noord-Brabant en Limburg was de enige regio met een bovengemiddelde omzetgroei (12%).

Groei in alle regio's, zuiden aan kop

Waar Zeeland, Noord-Brabant en Limburg in 2015 nog achterbleven, kwam er voor deze regio ditmaal een bovengemiddelde winstgroei uit de bus (29%), op de voet gevolgd door Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de 4 grote steden) met 25% en de noordelijke regio met 19%.

Toename loonkosten

De laagste inkomens werden tot dusver gemeten in Oost-Groningen en Zuid-Limburg (CPB), maar in 2016 stegen de loonkosten in de noordelijke regio met 9% en in de zuidelijke met 11% boven het mkb-gemiddelde (6%), als gevolg van de economische groei in deze grensregio's.

Resultatenrekening

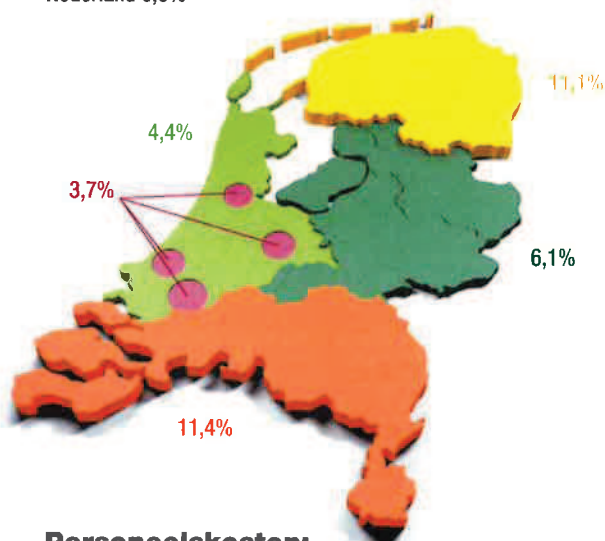
Kijkend naar de resultatenrekening valt op dat de huisvestingskosten het minst

stegen in het noorden (0,6%) en het meest in het zuiden van Nederland (7%). De exploitatiekosten waren het laagst in de regio Overijssel, Gelderland en Flevoland (-7 versus 4% gemiddeld) en de verkoopkosten waren het laagst in de vier grote steden (-3 versus +4% gemiddeld).

Impact loonkosten op winst

Per saldo zijn de personeelskosten de grootste kostenpost voor ondernemers. Van de totale omzet is het aandeel personeelskosten gemiddeld 26%, waarvan alleen de loonkosten al 20% bedragen. Ter vergelijking: de huisvestingskosten bedragen gemiddeld 4% van de omzet. Mutaties in de loonkosten hebben dus de grootste invloed op het resultaat.

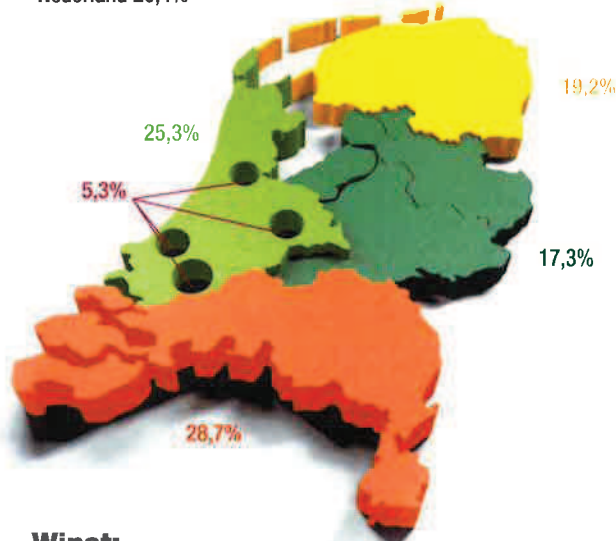
Figuur 14
Nederland 6,0%



Personeelskosten: Mutatie 2016 t.o.v. 2015

De personeelskosten stegen gemiddeld het hardst in de noordelijke en zuidelijke regio: ruim 11% ten opzichte van 6% gemiddeld in Nederland. In de vier grote steden (4%) en de Randstad-regio namen de personeelskosten relatief beperkt toe.

Figuur 15
Nederland 20,4%



Winst: Mutatie 2016 t.o.v. 2015

De winst voor belastingen nam het meest toe in de zuidelijke en de Randstad-regio (exclusief de 4 grote steden). Gemiddeld steeg de winst bij de bedrijven in de regio zuid van € 106.000 naar € 136.000. Gemiddeld maakten Nederlandse bedrijven € 132.000 winst.



Thema's in het mkb

Uit de periodieke SRA-branchepanelen met sectorspecialisten komt een aantal generieke thema's naar voren waarmee ondernemers in de komende jaren te maken zullen hebben. De belangrijkste zijn:

Demografische veranderingen

Aan het begin van dit jaar telde Nederland 17,1 miljoen inwoners. Dit aantal zal gestaag doorgroeien tot naar verwachting 18,2 miljoen in 2060. Niet alleen de bevolkingsgroei, maar ook de vergrijzing zal in de komende jaren aanhouden. In 2040 is naar schatting ongeveer een kwart van de bevolking 65-plusser. Daarnaast krimpt het aantal grote gezinnen en komen er steeds meer kleine huishoudens bij. Tot slot heeft Nederland te maken met een toenemende verstedelijking, vooral bij jonge hoger opgeleiden met een goede baan. Al deze trends leiden tot een veranderende consumentenvraag.

Duurzaamheid

Duurzaamheid wordt steeds belangrijker, ook in het mkb. De roep om verantwoord ondernemen klinkt sterker en klanten vragen om duurzame oplossingen. Er komen op dit gebied steeds meer wetten en regels bij, maar ook subsidiemogelijkheden.

Innovatie en technologie

De technologische ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op. Niet alleen op productniveau, maar ook als het gaat om samenwerking, informatiedeling, bedrijfsprocessen

en klantconcepten. Denk bijvoorbeeld aan nieuwe bestel- en betalingssystemen en vernieuwende platforms. Dit verandert de concurrentieposities (schaalgrootte is niet meer per definitie doorslaggevend) en de mogelijkheden. Technologie en innovatie moeten dan ook strategisch worden opgenomen binnen de organisatie.

Flexibilisering

Omdat de markten door technologische en demografische ontwikkelingen steeds sneller veranderen, zal de ondernemer zich sneller moeten kunnen aanpassen. Flexibiliteit wordt een voorwaarde om mee te blijven doen. Consumenten hebben minder tijd, maken meer gebruik van onlinetoepassingen en verwachten snelheid en mobiliteit.

Ketenintegratie en samenwerking

De groeiende vraag naar efficiënte en duurzame oplossingen en de technologische ontwikkelingen dwingen effectieve en langdurige samenwerking af. Verregaande ketenintegratie zorgt voor lagere kosten, maakt (een snellere) invoering van nieuwe technologieën mogelijk en biedt meerwaarde voor klanten/afnemers. De mogelijkheden zijn er, maar er is vaak een omslag in het denken nodig.



Industrie maakt zich op voor groei dankzij export en gaat investeren

Bouw grootste uitschieter met hoogste winstgroei in jaren

Automotive heeft positief jaar dankzij verkoop gebruikte auto's

Detailhandel maakt goede winst ondanks tweedeling winnaars en verliezers

Logistiek wegvervoer profiteert, maar personeelskosten lopen hard op

Horeca stevig in het zadel door aantrekkende economie en versterkt solvabiliteit

Medische zorg meer ondernemers verhogen de omzet, vooral medische en tandheelkundige praktijken

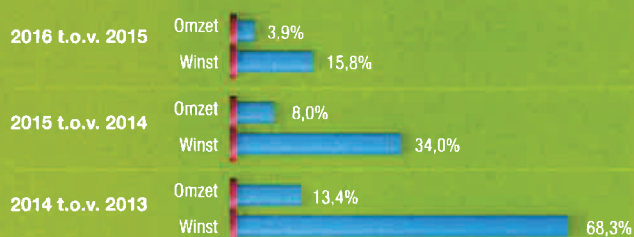
Zakelijke diensten profiteren van groeiende vraag en presteren bovengemiddeld

4

Trends en financiële situatie per branche

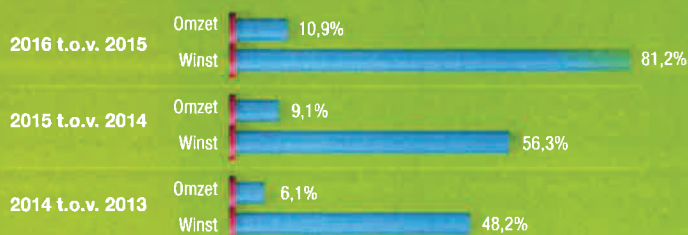
In dit hoofdstuk gaan we in op de stand van zaken in acht branches. Gemiddeld nam de omzet in 2016 toe met 7,4% en de winst met 20,4%. Hoe hebben de bedrijven in deze branches het in 2016 gedaan ten opzichte van het gemiddelde? Hoe presteren zij ten opzichte van elkaar? En wat zijn de verwachtingen en belangrijkste uitdagingen voor 2017?

Belangrijkste conjunctuurtrends per branche



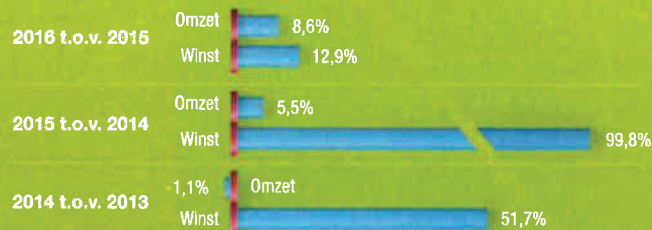
Industrie

Hoewel de omzet per saldo blijft toenemen, neemt de groei vanaf 2014 wel elk jaar af. In 2016 is de groei zelfs gehalveerd ten opzichte van 2015. De winst (voor belasting) laat een vergelijkbare trend zien. In 2014 kwam een winstgroei van 68% uit de bus, in 2016 was dit bijna 16%.



Bouw

De bouw trapt het gaspedaal elk jaar dieper in. De omzetgroei is versneld van 6% in 2014 naar 9% in 2015 en 11% in 2016. De winstontwikkeling is juist vooral in het afgelopen jaar versneld, met een forse, bovengemiddelde toename in 2016 (81%). Opvallend is ook de ontwikkeling van de loonkosten: van een daling in 2014 naar een lichte stijging in 2015 en een stevige toename in 2016.



Automotive

Wat betreft omzet laat de autobranche een duidelijk herstel zien: van een krimp in 2014 naar bijna 6% in 2015 en 9% in 2016. De winstgroei was fors in 2014, zeer fors in 2015 en een stuk bescheidener in 2016. De personeelskosten bleven in 2014 en 2015 vrijwel onveranderd, maar namen vorig jaar sterk toe.



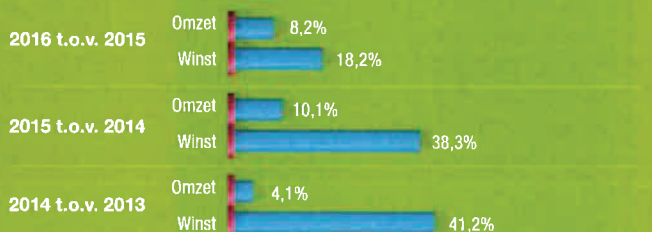
Detailhandel

De omzetgroei in de detailhandel is in het afgelopen jaar versneld, maar de winstontwikkeling was juist negatief. De winstgroei zwakte af van 49% in 2014 naar 37% in 2015 en naar 25% vorig jaar. Daarmee deed de detailhandel het echter in elk van deze jaren beter dan het mkb-gemiddelde. Verder viel de stijging van de kortlopende schulden in 2016 op, na twee jaren van dalingen.



Logistiek

Wat betreft omzet is de logistiek vorig jaar uit een tijdelijk dal gekropen: de groei versnelde het afgelopen jaar van 0,5% naar bijna 6%. De winstontwikkeling is over drie jaar bekeken verslechterd: van 21% in 2014 naar 33% in 2015 en slechts 6% vorig jaar.



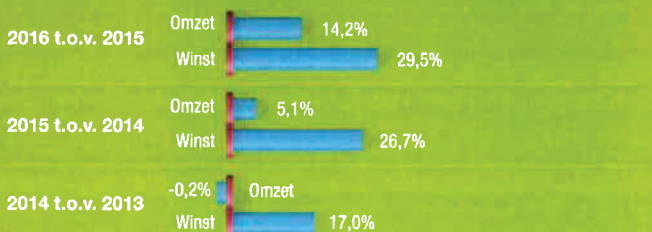
Horeca

De horeca liet in 2015 erg sterke omzetcijfers zien, maar zakte afgelopen jaar iets terug. De winstgroei is drie jaar op rij afgenomen, maar blijft niettemin positief met 18% in 2016. De loonkosten zijn vanaf 2014 elk jaar sterker gestegen.



Medische zorg

Na een goed 2014 volgde voor de medische zorg een moeilijker jaar, maar in 2016 had de branche de weg omhoog weer gevonden. Zowel de winst als de omzetgroei trok aan. De personeelskosten lieten in 2014 nog een daling zien, maar liepen in de twee volgende jaren behoorlijk op.



Specialistische zakelijke diensten

Het beeld voor de specialistische zakelijke dienstverlening is over drie jaar bezien positief. De omzet groeide in 2014 niet, maar in 2015 en 2016 kwam een stijging van respectievelijk 5% en 14% uit de bus. De winstgroei is al twee jaar positief en is in 2016 fors in vergelijking met het gemiddelde.

De Nederlandse industrie

De Nederlandse industrie draait op volle toeren. De branche is sterk afhankelijk van de export, die het nu erg goed doet. De industriële bedrijvigheid neemt toe, net als de werkgelegenheid in de branche, en de groeiverwachtingen blijven positief. Toch blijven de financiële resultaten over 2016 per saldo achter bij eerdere jaren en bij het mkb-gemiddelde.

Innovatie en samenwerking

De industrie profiteert van de aantrekkende vraag uit binnen- en buitenland en van de groei van de investeringen. Daarnaast bieden ontwikkelingen als verduurzaming en digitalisering mogelijkheden. Denk bijvoorbeeld aan volledig recyclebare producten of intelligente sensoren voor een efficiënter onderhoud van machines. Daar staat tegenover dat de concurrentie toeneemt. Andere potentiële bedreigingen zijn een gebrek aan technische talenten en protectionisme op buitenlandse markten. De branche zal zich daarom moeten richten op innovatie, ontwikkeling en meer samenwerking.

Groei vlakkt af

In 2016 liet de industrie opnieuw groei zien. Zo nam de brutomarge met 5% toe. Dit was echter minder dan in 2015 en ook minder dan het landelijk gemiddelde. De omzetgroei bleef eveneens achter bij het mkb-gemiddelde (3,9% versus 7,4%). Het deel van de industriële bedrijven met een omzetstijging nam licht af tot 66,5% (68,2% in 2015). Dit was wel iets beter dan gemiddeld (65,6%). Verder viel op dat het percentage industriële ondernemers met een hogere winst flink is gedaald: van ruim 71% in 2015 naar ruim 54% in 2016.

Export

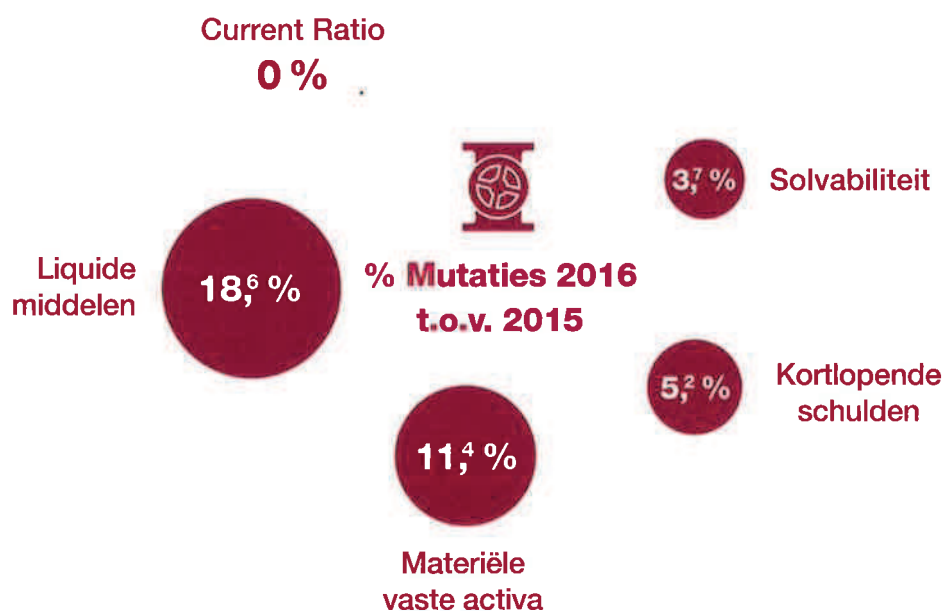
De levensmiddelenindustrie noteerde in vergelijking met andere sectoren een hogere gemiddelde omzet- en winstgroei. De afhankelijkheid van de export verklaart de groeiende omzetcijfers. Het CBS heeft onlangs berekend dat 70 cent van elke euro die de Nederlandse industrie verdient, afkomstig is uit de export. De exportafhankelijkheid van onze industrie lag in 2015 op het hoogste niveau in 20 jaar, aldus het CBS. De vervaardiging van metalen producten, een sector met een gemiddeld lagere exportafhankelijkheid, scoorde wat winstontwikkeling betreft beneden het gemiddelde van de totale industrie.

Lenen om te investeren

De bedrijfskosten in de industriële sector stegen per saldo iets minder hard dan een jaar eerder.

De Nederlandse industrie zet de stijgende trend van de afgelopen jaren voort, maar de groei vlakkt wel enigszins af. Vanwege de toename van de exportvolumes zijn de verwachtingen voor 2017 positief. De industrie als geheel is meer schulden aangegaan om te investeren.





Het eigen vermogen kwam ruim 12% hoger uit. Deze stijging was minder groot dan in 2015 (27%), maar min of meer in lijn met het mkb-gemiddelde (bijna 12%). Tot slot is de industrie duidelijk meer schulden aangegaan om te investeren. De langlopende schulden stegen met 8,6% (versus 0,7% in 2015) en de kortlopende schulden met 5,2% (versus -0,4% een jaar eerder). Deze groei is bovengemiddeld en wijst op geplande investeringen.

Tabel 2: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2016 t.o.v. 2015

Netto-omzet	3,9%
Inkoopwaarde	2,8%
Brutomarge	5,2%
Overige bedrijfsopbrengsten	39,4%
Personeelskosten	5,3%
Exploitatiekosten	3,4%
Inventariskosten	2,0%
Huisvestingskosten	2,3%
Autokosten	6,5%
Verkoopkosten	4,1%
Algemene kosten	1,2%
Overige kosten	1,5%
Bedrijfskosten	4,3%
Afschrijvingen	-3,7%
Bedrijfsresultaat	15,5%
Financiële baten en lasten	11,7%
Gewoon resultaat voor belasting	15,8%



De Nederlandse bouw

De bouw heeft een relatief sterk jaar achter de rug, mede dankzij de opleving van de huizenmarkt. Dankzij de historisch lage hypotheekrente is het aantal transacties op de woningmarkt behoorlijk gestegen. Behalve nieuwbouw gaf ook de grotere vraag naar verbouw- en herstelwerkzaamheden de branche een impuls.

Bredere groei verwacht

De bouwsector zal dit en volgend jaar naar verwachting blijven groeien, al zal de productie wel wat minder snel toenemen dan in 2016. Positief is dat de groei naast de woningbouw waarschijnlijk ook uit andere deelbranches zal komen. In de eerste maanden van 2017 was bijvoorbeeld al een groei van de werkvoorraad in de utiliteitsbouw zichtbaar. De winst was met een groei van 81,2% ver bovengemiddeld.

Bovengemiddeld

De branche zag de netto-omzet in 2016 met 11% toenemen. Daarmee deed de bouw het ruim beter dan het mkb-gemiddelde (+7,4%) en ook iets beter dan in 2015. De ontwikkeling van de brutomarge (+15%) was in 2016 echter aanzienlijk sterker dan in 2015 (6 %) en boven het mkb-gemiddelde (7%).

De groei in de bouw steekt boven het gemiddelde uit en de meeste bedrijven in de branche staan er financieel een stuk beter voor. De florerende woningmarkt is een sterke groeimotor, vooral voor de installatiebedrijven.

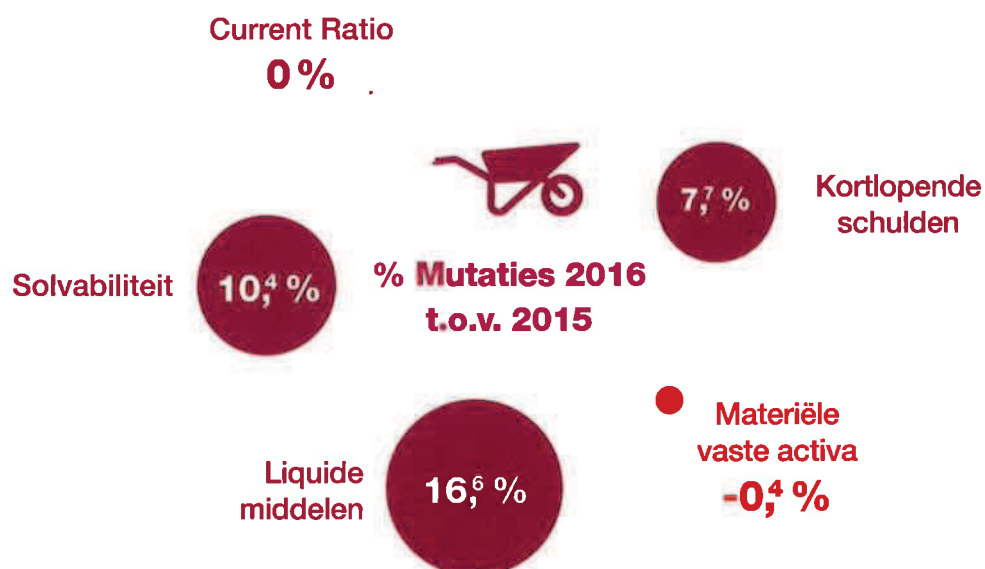
Tekort aan vaklieden

Een punt van zorg is een tekort aan vakkundig personeel. Door de uitdijende orderportefeuilles en de ingekrompen personeelsbestanden kunnen sommige bouwbedrijven het werk nu al niet meer aan.

Verduurzaming en domotica

De algemene burgerlijke en utiliteitsbouw, bouwinstallatie en bedrijven die zich richten op de afwerking van gebouwen lieten in 2016 een winstgroei zien in de dubbele cijfers. Vooral installatiebedrijven kenden een prima jaar dankzij de grotere vraag naar nieuwbouw en verbouw in de woningmarkt en de grotere aandacht voor duurzaamheid. Energiemanagement zit duidelijk in de lift (isolatie, zonnecellen, warmtepompen). Nieuwe woningen worden steeds vaker energiezuinig of energieneutraal opgeleverd.

Een tweede belangrijke trend is de toenemende automatisering in woningen en gebouwen. Ouderen blijven bijvoorbeeld steeds langer zelfstandig wonen en hebben daarvoor meer voorzieningen nodig. Daarnaast stellen consumenten steeds hogere eisen wat betreft comfort, gemak en beveiliging. Slimme oplossingen (domotica) zijn daardoor in opkomst.



Financieel sterker

De financiële positie van bouwbedrijven is in 2016 over het algemeen sterk aangetrokken. Het eigen vermogen kwam ruim 20% hoger uit dan een jaar eerder, terwijl de langlopende schulden met 4,3% daalden. De solvabiliteit (10,4%) is sterk verbeterd. Opvallend was verder de relatief sterke stijging van de personeelskosten in 2016. Dit kwam vooral door de hogere loonkosten.



Tabel 3: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2016 t.o.v. 2015

Netto-omzet	10,9%
Inkoopwaarde	8,6%
Brutomarge	14,8%
Overige bedrijfsopbrengsten	66,7%
Personeelskosten	9,1%
Exploitatiekosten	12,7%
Inventariskosten	5,8%
Huisvestingskosten	5,0%
Autokosten	2,9%
Verkoopkosten	-2,7%
Algemene kosten	4,1%
Overige kosten	7,6%
Bedrijfskosten	7,7%
Afschrijvingen	-1,6%
Bedrijfsresultaat	72,0%
Financiële baten en lasten	-1,5%
Gewoon resultaat voor belasting	81,2%

De Nederlandse automotive

De autobranche zag de verkoop van nieuwe auto's in 2016 flink dalen. Dit had vooral te maken met de nieuwe bijtellingsregels die vanaf 1 januari golden. Ook de verschuiving van autobezit naar het delen van een auto speelde hierbij een rol. De verkoop van gebruikte auto's nam juist toe. Per saldo kende de branche daardoor een positief jaar, met een toename van de netto-omzet boven het landelijk gemiddelde.

Structurele verandering

In het eerste kwartaal van 2017 is de auto-verkoop wel weer gestegen ten opzichte van 2016, maar in vergelijking met eerdere jaren blijft het aantal bescheiden. De autobranche heeft te maken met een aantal ingrijpende structurele veranderingen. Zo zorgen technologische ontwikkelingen voor minder vraag naar onderhoud en reparatie, rijden we steeds minder kilometers en komen er nieuwe spelers op de markt. Ook onderwerpen als milieu, veiligheid en fiscaliteit zijn van invloed op de verdienmodellen in de branche. Ondernemers zullen nieuwe initiatieven moeten ontplooiën, zoals klantenbinding, merkspecialisme en nieuwe samenwerkingsvormen (ook buiten de autobranche).

Groei trekt aan, maar bij minder bedrijven

Het percentage autobedrijven met een hogere of stabiele winst is in 2016 afgenomen van 79% naar 49%. Hiermee blijft de branche duidelijk achter bij het landelijk gemiddelde. Dit geldt ook voor de omzetontwikkeling: 53% zag de omzet in 2016 stijgen of stabiliseren,

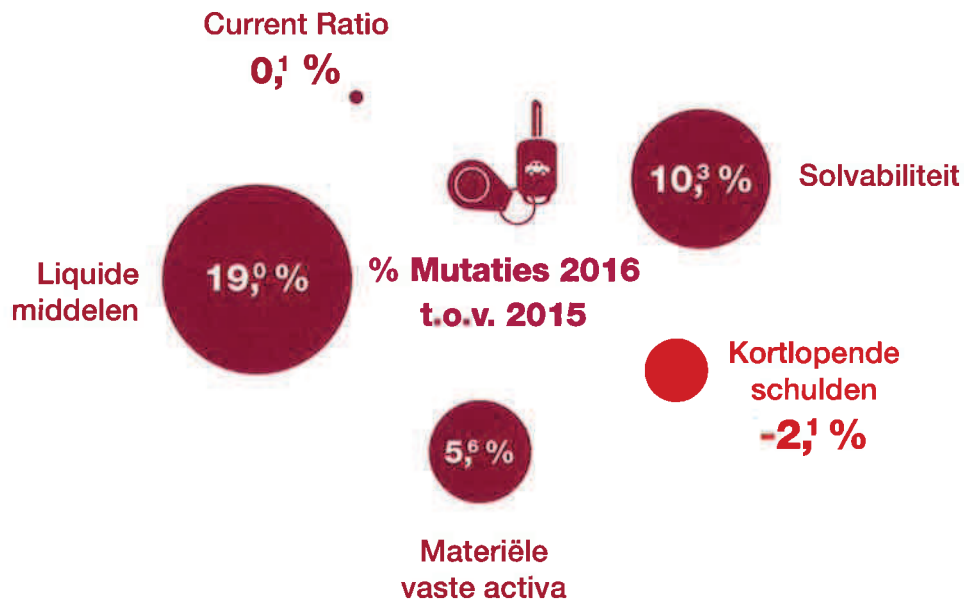
versus bijna 66% gemiddeld. Per saldo was echter sprake van groei: de omzet steeg in de autobranche met gemiddeld bijna 9% (5,5% in 2015), net als de brutomarge (7% in 2015).

Positieve resultaten garages

De verschillen binnen de autobranche waren groot. Opvallend is dat de handel in auto's (universele garages) in 2016 voor positieve resultaten zorgde. De winst voor belasting kwam hier twee keer hoger uit dan gemiddeld in de branche. Volgens de BOVAG zijn er in 2016 vooral gebruikte auto's van eigenaar gewisseld: in 2016 werden ruim 1,1 miljoen gebruikte personenauto's verkocht via de vakhandel, het hoogste aantal in tien jaar tijd. De verkoop van nieuwe personenauto's nam weliswaar af (-5%, CBS), maar de bedrijfsautobranche (+11%) en de motorbranche (+9%) behaalden wel groei.

De automotive kende een positief jaar, vooral dankzij de verkoop van gebruikte personenauto's. De omzet steeg met bijna 9%, wat bovengemiddeld is.





Relatief sterke kostenstijging

De stijging van de bedrijfskosten (9%) was in de automotive sterker dan in het mkb als geheel (5%). Vooral de personeelskosten en de verkoopkosten (onder meer voor promotie en showrooms) zijn relatief sterk toegenomen. Het eigen vermogen groeide met 15%; veel minder hard dan in 2015 (31%), maar wel boven het mkb-gemiddelde (12%). Tot slot bleef de autobranche in de schulden snijden: zowel de langlopende (-3,5%) als de kortlopende (-2%) schulden namen af ten opzichte van 2015.

Tabel 4: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2016 t.o.v. 2015

Netto-omzet	8,6%
Inkoopwaarde	8,6%
Brutomarge	8,8%
Overige bedrijfsopbrengsten	9,4%
Personeelskosten	11,0%
Exploitatiekosten	7,2%
Inventariskosten	12,9%
Huisvestingskosten	5,5%
Autokosten	1,1%
Verkoopkosten	17,2%
Algemene kosten	7,2%
Overige kosten	-7,2%
Bedrijfskosten	8,9%
Afschrijvingen	-4,3%
Bedrijfsresultaat	11,2%
Financiële baten en lasten	-1,5%
Gewoon resultaat voor belasting	12,9%



De Nederlandse detailhandel

De detailhandel vaart wel bij het herstel van de werkgelegenheid, het consumentenvertrouwen en de koopkracht. Consumenten gaven in 2016 weer meer geld uit, waardoor de branche een plus kon laten zien ten opzichte van het voorgaande jaar. De groei van de omzet en de brutomarge trok aan, maar de branche bleef in dit opzicht wel achter bij het gemiddelde. Onder de streep nam de winst gemiddeld wel met 25% toe ten opzichte van een jaar eerder, maar de verschillen tussen ondernemers zijn groot.

Tweedeling neemt toe

Gezien de positieve economische vooruitzichten zal de groei in de detailhandel dit jaar en in 2018 naar verwachting verder aantrekken. Toch is het niet alles goud wat er blinkt. Lang niet alle retailers hebben namelijk het juiste antwoord gevonden op de veranderde consumentenvraag, de opkomst van online winkelen en de sterk toenemende concurrentie. De tweedeling tussen de winnaars en de verliezers zal dan ook groter worden. Om succesvol te kunnen zijn, zullen retailondernemers moeten investeren in onder meer vernieuwing, onderscheidend vermogen, samenwerking en ontwikkeling van het personeel.

Sectoren

Bijna alle sectoren van de detailhandel behaalden in 2016 een stijging van de omzet en de winst, waarbij de winkels in overige huishoudelijke artikelen (doe het zelf, keukens, meubels e.d.) het opvallend beter deden dan de winkels in overige artikelen (mode, schoenen, drogisterij e.d.).

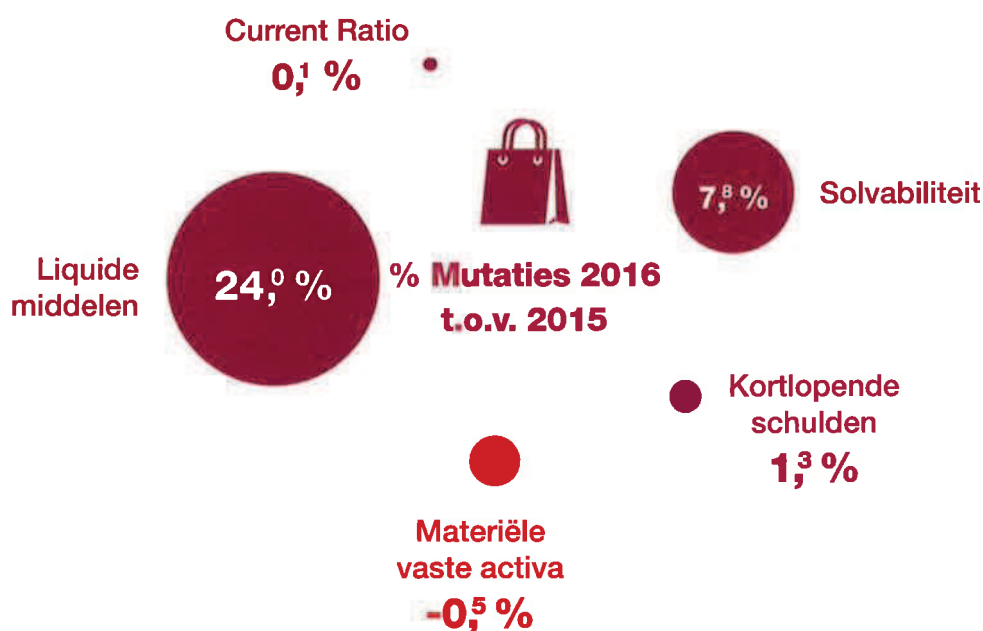
Groei verdubbelt

De detailhandel zag de groei van de netto-omzet in 2016 bijna verdubbelen ten opzichte van het jaar ervoor: bijna 6%, versus 3,2% in 2015. De omzetgroei is iets lager dan het landelijk gemiddelde van ruim 7%. De ontwikkeling van de brutomarge ging van 3% naar 6% (versus 7% gemiddeld). De gemiddelde winstgroei was weliswaar boven het mkb-gemiddelde, maar het percentage ondernemers dat de winst zag stijgen, nam flink af tot 55% (versus 70% in 2015 en 67% in 2014).

Schulden nemen weer toe

De personeelskosten liepen in 2016 met 4% op, op versus 6% gemiddeld. Dit kwam deels door hogere pensioenpremies en lonen (+5%).

De groei in de Nederlandse detailhandel is sterk aangetrokken en de branche durft weer schulden aan te gaan om te investeren. Binnen de branche ontstaat een duidelijke tweedeling tussen winnaars en verliezers.



De verkoopkosten stegen met 9% (versus 4% voor het mkb), terwijl deze in 2015 nog met 2% daalden. Ook de exploitatiekosten lieten een bovengemiddeld sterke stijging zien: +13%, versus +4% voor het mkb. Opvallend was verder dat de kortlopende schulden na twee jaren van krimp weer zijn toegenomen. Het eigen vermogen steeg iets sterker dan in de voorgaande jaren: +13%, versus +12% in 2015 en +10% in 2014.

Tabel 5: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2016 t.o.v. 2015

Netto-omzet	5,9%
Inkoopwaarde	5,6%
Brutomarge	6,4%
Overige bedrijfsopbrengsten	10,9%
Personeelskosten	4,4%
Exploitatiekosten	13,3%
Inventariskosten	4,5%
Huisvestingskosten	0,4%
Autokosten	-0,2%
Verkoopkosten	9,4%
Algemene kosten	1,6%
Overige kosten	7,9%
Bedrijfskosten	4,1%
Afschrijvingen	-5,1%
Bedrijfsresultaat	21,3%
Financiële baten en lasten	-2,2%
Gewoon resultaat voor belasting	25,2%



De Nederlandse logistiek

In de logistieke sector zijn het sentiment en de bedrijvigheid verbeterd. Het goederenvervoer nam in 2016 bijvoorbeeld met 4% toe tot 613 miljard kilo. Maar terwijl het vervoerde volume aantrekt, houdt de druk op de tarieven in de branche aan. Deze ontwikkelingen komen duidelijk naar voren in de financiële resultaten over het afgelopen jaar.

Toenemende complexiteit

De vraag zal in de logistieke branche naar verwachting ook in 2017 toenemen, zij het iets minder dan in 2016. Vooral het wegvervoer zal daarvan profiteren. Daar staat tegenover dat de kosten in de branche waarschijnlijk verder zullen stijgen en dat de tarieven onder druk zullen blijven staan. Daar komt bij dat de transportketen steeds complexer wordt. Logistieke ondernemers zullen daarom meer moeten innoveren, efficiënter moeten samenwerken met bijvoorbeeld de opdrachtgever en betere afspraken moeten maken.

Winst onder druk

Het aandeel van logistieke bedrijven dat de winst zag dalen, steeg van 35,5% in 2015 naar meer dan de helft in 2016. Verder nam het gemiddelde resultaat voor belasting sterk af: van 32,6% naar 6,3%. Dit is ver onder het landelijk gemiddelde van 20,4%. De omzetontwikkeling verbeterde wel: van +0,5% in 2015 naar 5,6% (versus 7,4% voor het mkb als geheel).

Stevige plus voor wegtransport

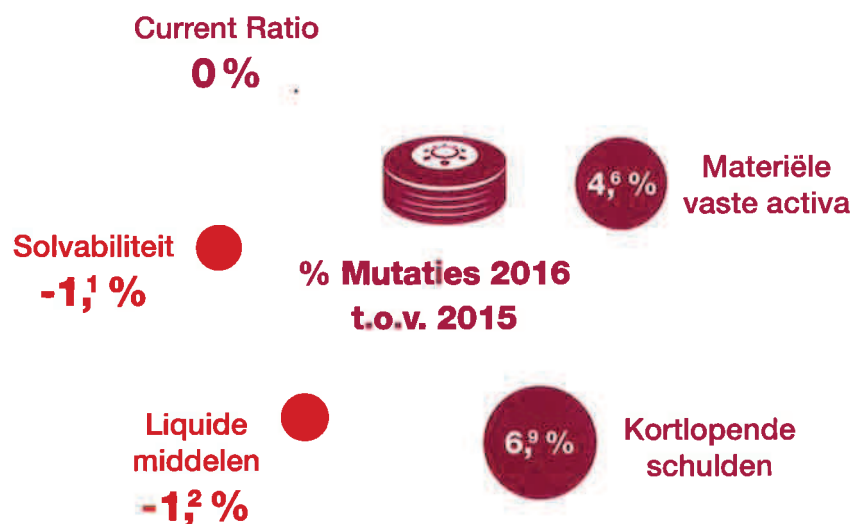
Binnen de logistieke sector laat vooral het goederenvervoer over de weg goede resultaten zien: de omzet en winst stegen in vergelijking met andere deelsectoren bovengemiddeld en ongeveer gelijk met het mkb-gemiddelde. Het goederenvervoer over de weg profiteert van de grotere binnenlandse vraag naar transport (onder meer door de toenemende koopkracht en de florerende huizenmarkt), maar ook van groei in de exportgerelateerde branches (zoals de industrie).

Sterke stijging personeelskosten

De bedrijfskosten namen per saldo met bijna 8% toe. De verkoopkosten daalden sterk, maar onder meer de personeelskosten liepen harder

De logistieke sector had last van prijsdruk en hogere kosten, maar zag de omzetontwikkeling verbeteren. Vooral het wegvervoer profiteerde van een grotere vraag.





op dan in voorgaande jaren. De loonkosten gingen met ruim 6% omhoog, de pensioenpremies met ruim 8%. Opvallend was verder dat de schulden (lang- en kortlopend) in 2016 zijn toegenomen, waar een jaar eerder nog sprake was van een krimp. Het eigen vermogen steeg met bijna 5%. Dit was een kleinere groei dan in 2015 (25%) en het landelijk gemiddelde (bijna 12%).

Tabel 6: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2016 t.o.v. 2015

Netto-omzet	5,6%
Inkoopwaarde	2,9%
Brutomarge	7,3%
Overige bedrijfsopbrengsten	-3,4%
Personeelskosten	7,6%
Exploitatiekosten	11,0%
Inventariskosten	6,9%
Huisvestingskosten	2,8%
Autokosten	8,9%
Verkoopkosten	-7,2%
Algemene kosten	1,7%
Overige kosten	22,8%
Bedrijfskosten	7,6%
Afschrijvingen	3,5%
Bedrijfsresultaat	5,6%
Financiële baten en lasten	0,2%
Gewoon resultaat voor belasting	6,3%



De Nederlandse horeca

De Nederlandse horeca laat al een paar jaar groei zien, in lijn met het herstel van de economie en de koopkracht en het toenemende aantal toeristen. Niet alleen de volumes lagen in 2016 hoger, ook de prijzen lieten een opwaartse trend zien. Wel nemen de verschillen tussen de grote steden, aantrekkelijke winkelsteden en toeristische trekpleisters en de overige horecagebieden verder toe.

Investeren in personeel

Ook in 2017 zal de horeca naar verwachting omzetgroei laten zien, over de hele linie. Wel zal de groei waarschijnlijk iets afvlakken. Een belangrijk thema voor het komende jaar blijft het aantrekken en behouden van vakkundig personeel. De branche zal aan de slag moeten met haar imago probleem en meer moeten investeren in menselijk kapitaal.

Meer bedrijven met groei

Het aandeel van horecabedrijven met een stabiele of hogere omzet steeg in 2016 per saldo van 61% naar 68,5%. Dit was hoger dan het mkb-gemiddelde. De netto-omzet in de branche steeg met 8%, versus 10% in 2015. De ontwikkeling van de brutomarge kwam uit op +8% (+11% in 2015). De winst voor belasting was positief (18%), maar wel fors lager dan de groei van een jaar eerder (38%).

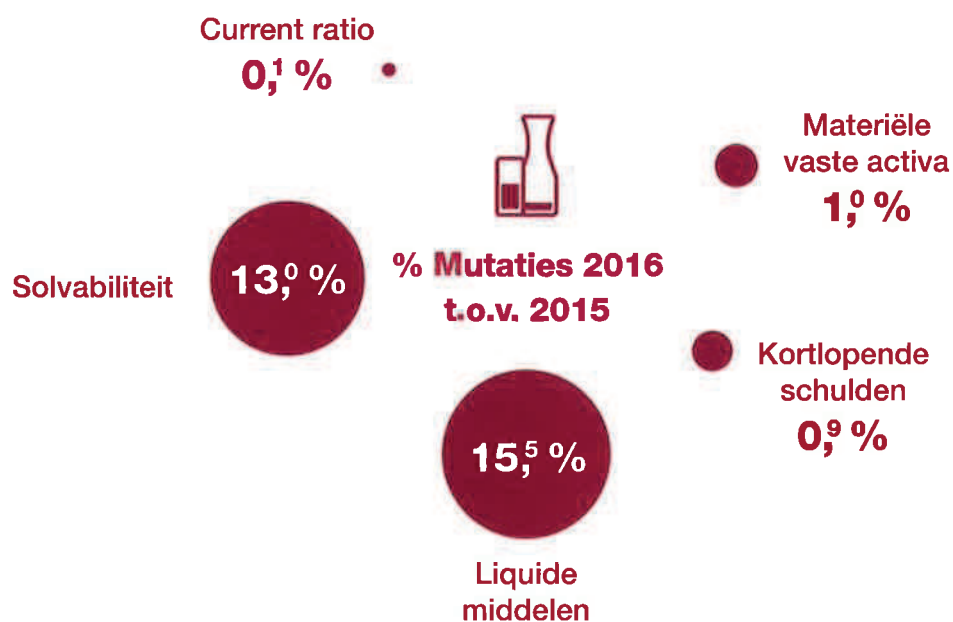
De horeca zag de groei in 2016 iets teruglopen opzichte van een jaar eerder, maar de groei werd wel breder gedragen. De solvabiliteit is sterk verbeterd.

De winst voor belasting ging in de logiesverstreking (hotels) en bij eet- en drinkgelegenheden in de dubbele cijfers omhoog. Cafés wisten door stevige concurrentie, strengere regels en wetgeving lange tijd niet echt te profiteren van de groeiende consumptie. In de afgelopen twee jaar zijn relatief veel 'traditionele' cafés uit het straatbeeld verdwenen: tussen 2008 en 2016 is het aantal cafés met 13% afgenomen tot ruim 11.000. De cafés die zijn overgebleven, hebben vaak onderscheidende ideeën en een bijzonder aanbod (speciaalbier heeft bijvoorbeeld een sterke opmars laten zien).

Solvabiliteit sterk verbeterd

Aan de kostenkant viel de relatief beperkte groei van de pensioenpremies op: +4,7% (+9,2% voor het mkb als geheel). De kosten voor sociale zekerheid namen juist relatief sterk toe. Een zeer positieve ontwikkeling was de verbetering van de solvabiliteit. Waar deze in 2015 nog verslechterde, kwam nu een plus van 13% uit de bus. Het eigen vermogen steeg met ruim 16%, terwijl de langlopende schulden werden teruggeschoefd.



**Tabel 7: Mutatie in resultatenrekening**

% mutatie 2016 t.o.v. 2015

Netto-omzet	8,2%
Inkoopwaarde	8,3%
Brutomarge	8,1%
Overige bedrijfsopbrengsten	-11,1%
Personeelskosten	7,5%
Exploitatiekosten	9,4%
Inventariskosten	7,1%
Huisvestingskosten	5,5%
Autokosten	3,3%
Verkoopkosten	8,9%
Algemene kosten	1,0%
Overige kosten	9,5%
Bedrijfskosten	6,8%
Afschrijvingen	5,1%
Bedrijfsresultaat	15,0%
Financiële baten en lasten	-4,9%
Gewoon resultaat voor belasting	18,2%

De Nederlandse medische zorg

De gezondheidszorg, een van de grootste sectoren van Nederland, levert een substantiële bijdrage aan het bruto binnenlands product en is belangrijk voor de werkgelegenheid. De branche laat al jaren een omzetgroei zien en 2016 was daarop geen uitzondering.

Zorgconsument

De zorgsector zal in omvang blijven groeien, vooral vanwege de toenemende vraag als gevolg van de vergrijzing, bevolkingsgroei en technologische vooruitgang. De gevolgen van deze trends, zoals de grotere zorgconsumptie per persoon, de verschuiving naar preventie en de opkomst van mobiele gezondheidszorg en e-Health, maken dat de branche ingrijpend zal moeten veranderen. Zo zal de rolverdeling binnen de branche veranderen. De patiënt wordt een zorgconsument die meer controle heeft op zijn gezondheid, terwijl de arts als coach gaat functioneren. Belangrijke thema's zijn verder een herverdeling van zorgtaken, efficiëncyclagen, samenwerking en ondernemerschap.

Bovengemiddeld

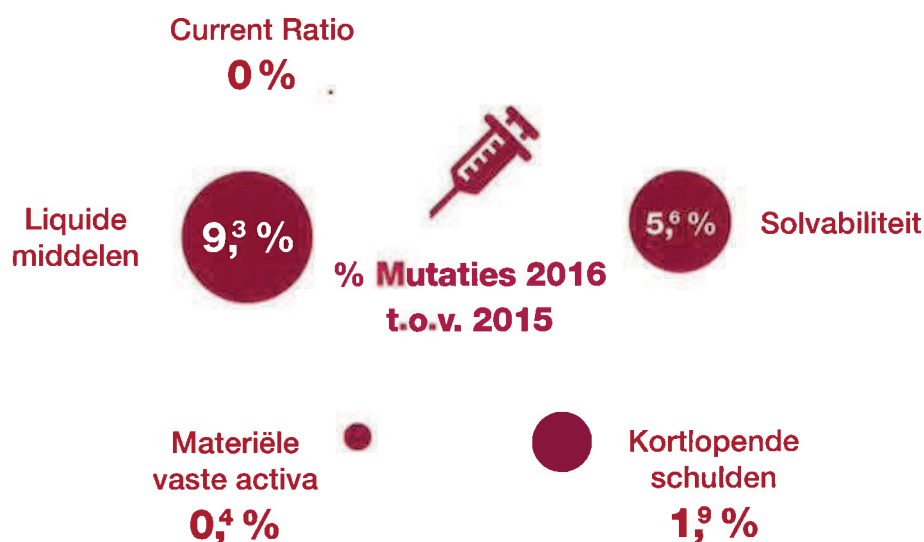
Ook in 2016 nam de omzet in de zorg toe, met 6,2% (versus 2,7% in 2015 en 6,3% in 2014). Opvallend was ook de relatief sterke stijging van het aantal ondernemers dat de omzet wist te stabiliseren of te verhogen ten opzichte van het vorige jaar. In 2015 was dat de helft, in 2016 meer dan twee derde van de zorgondernemers. Dit percentage is bovengemiddeld (67,3% versus 65,6%). Dit geldt ook voor het aandeel van de zorgondernemers dat de winst wist te stabiliseren of op te stuwten (58%, ten opzichte van 53,5% voor het mkb als geheel).

Sectoren

Medische en tandheelkundige praktijken (vooral huisartsen) hebben een erg goed jaar achter de rug. Paramedische praktijken – fysiotherapeuten, paramedici en verloskundigen – hadden te maken met tegenvallende winstcijfers ten opzichte van het jaar ervoor. De tarieven zijn de laatste jaren nauwelijks gestegen, doordat zorgverzekeraars scherper zijn gaan inkopen. Vooral kleine praktijken hebben last van de lage tarieven en toenemende concurrentie. Fysiotherapeuten die samenwerken met andere zorgaanbieders in gezondheidscentra laten volgens SRA-branche-experts positieve resultaten zien.

De zorg blijft relatief goed presteren; naar verhouding ging een groot deel van de ondernemers er in 2016 op vooruit. Vooral medische en tandheelkundige praktijken lieten een stijgende lijn zien. Herverdeling van zorgtaken en samenwerking tussen zorgaanbieders, bijvoorbeeld in gezondheidscentra, zijn belangrijke ontwikkelingen.

4.7 Medische zorg



Relatief sterke kostenstijging

De bedrijfskosten lieten een bovengemiddelde toename zien. Vooral de personeelskosten (+8%) en de inventariskosten (+10%) liepen op. De pensioenpremies stegen met ruim 10%, waar die een jaar eerder nog licht daalden. Verder daalden de langlopende schulden met ruim 7% (versus nulgroei voor het mkb als geheel). Het eigen vermogen groeide met ruim 7%.

Tabel 8: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2016 t.o.v. 2015

Netto-omzet	6,2%
Inkoopwaarde	1,4%
Brutomarge	7,2%
Overige bedrijfsopbrengsten	26,2%
Personeelskosten	7,9%
Exploitatiekosten	7,4%
Inventariskosten	10,1%
Huisvestingskosten	1,2%
Autokosten	5,3%
Verkoopkosten	-2,2%
Algemene kosten	6,0%
Overige kosten	11,4%
Bedrijfskosten	6,9%
Afschrijvingen	11,0%
Bedrijfsresultaat	8,3%
Financiële baten en lasten	-12,1%
Gewoon resultaat voor belasting	8,9%



De Nederlandse specialistische zakelijke diensten

In lijn met het economisch herstel is de vraag naar zakelijke diensten toegenomen. Notarissen profiteren bijvoorbeeld van de op toeren geraakte woningmarkt, advocaten van het toegenomen aantal fusies en overnames. Desondanks staan de tarieven nog altijd onder druk. Dit laatste geldt niet voor organisatie-advies- en ingenieursbureaus: zij gaven een grote impuls aan de bovengemiddelde winstgroei in de branche van zakelijke dienstverleners.

Flexibiliteit geboden

De specialistische zakelijke dienstverlening zal naar verwachting ook in 2017 een mooie groei laten zien. Ondanks de groei is het voor bedrijven in deze branche cruciaal om te blijven vernieuwen en zich actief aan te passen aan de veranderende dynamiek (denk aan digitalisering, moderne verdienmodellen en nieuwe concurrentie). De tarieven blijven onder druk staan door de concurrentie met buitenlandse aanbieders en doordat steeds meer branchevreemde bedrijven hun dienstenpallet uitbreiden. Flexibiliteit, maar ook nieuwe samenwerkingsvormen, transparantie en een duidelijke

De specialistische zakelijke dienstverlening heeft een sterk jaar achter de rug. De groei trok aan en de solvabiliteit is sterk verbeterd. De resultaten van de rechtskundige dienstverlening bleven in vergelijking met de organisatie-advies- en ingenieursbureaus achter, doordat de tarieven onder druk staan.

toegevoegde waarde voor de klant (strategisch partnerschap) zijn essentieel.

Sterkere groei

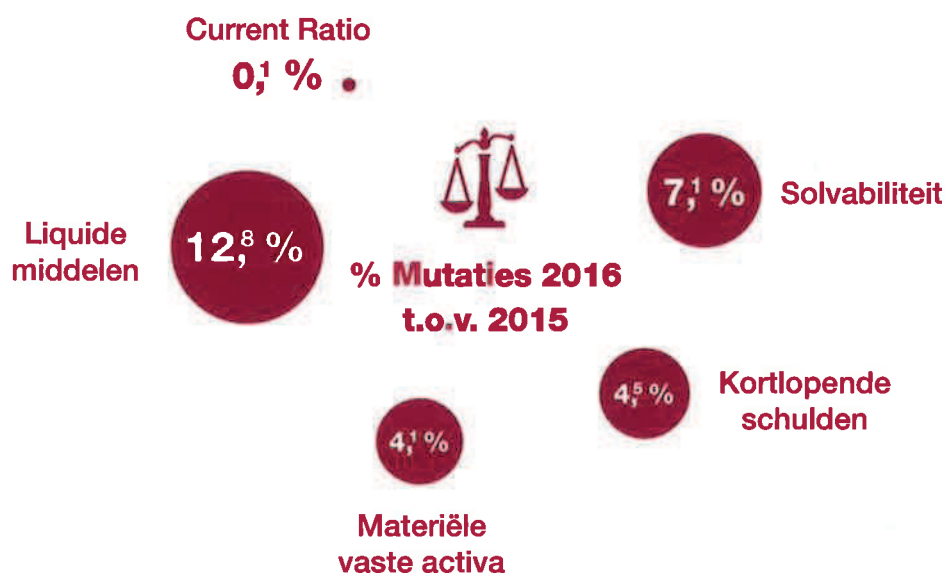
De branche als geheel zag de netto-omzet in 2016 met dubbele cijfers toenemen; een veel sterkere groei dan een jaar eerder (14% versus 5%). Net als de omzetgroei was de ontwikkeling van het gemiddelde resultaat voor belasting sterker dan voor het mkb als geheel (30 versus 20%).

Grote verschillen door prijsdruk

De resultaten waren vooral sterk voor organisatie-adviesbureaus. Bedrijven durven weer meer te investeren, wat deze deelbranches een impuls geeft. De ingenieurs en architecten profiteerden van de positieve ontwikkelingen op de woningmarkt en in de bouw. De vraag naar juridisch advies neemt wel toe, maar advocaten en notarissen zullen kritisch naar hun bedrijfs- en verdienmodellen moeten kijken om te kunnen profiteren. Klanten eisen flexibiliteit en transparantie



4.8 Specialistische zakelijke diensten



en kunnen dankzij de digitalisering steeds meer zelf. Juristen moeten toegevoegde waarde leveren en investeren in maatwerk, specialisatie en innovatie.

Stijging pensioenpremies

De bedrijfskosten kwamen hoger uit, vooral door hogere personeelskosten (de pensioenpremies stegen met 27%), exploitatie- en inventariskosten. Opvallend was ook de sterke toename van de kosten van uitbesteed werk (+133%). Tot slot verbeterde de solvabiliteit met 7%, waar een jaar eerder nog een forse achteruitgang te bespeuren viel.

Tabel 9: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2016 t.o.v. 2015

Netto omzet	14,2%
Inkoopwaarde	19,9%
Brutomarge	11,2%
Overige bedrijfsopbrengsten	3,7%
Bedrijfskosten	8,3%
Personeelskosten	8,6%
Exploitatiekosten	23,1%
Inventariskosten	22,7%
Huisvestingskosten	4,7%
Autokosten	3,3%
Verkoopkosten	8,2%
Algemene kosten	10,2%
Overige kosten	7,7%
Bedrijfsresultaat	29,1%
Financiële baten en lasten	16,4%
Gewoon resultaat voor belasting	29,5%





Onderzoeks- verantwoording

Jaarrekeningen zijn afkomstig van SRA-BiZ-kantoren die werken met CaseWare Financials of Unit4 Audition en die de hiervoor benodigde koppeling hebben geïnstalleerd. De jaarrekeningen worden hierbij in elektronisch formaat (xbml of XML) aangeleverd in het Online Benchmarkplatform.

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.

Uitsluitingsgronden

Voordat we de jaarrekening verwerken en opslaan in het Online Benchmarkplatform, vindt een (automatische) check plaats of de jaarrekening aan een aantal basiscriteria voldoet, bijvoorbeeld of de balans sluit. Voldoet een jaarrekening niet aan een of meerdere van deze criteria, dan wordt deze niet verder verwerkt in het Online Benchmarkplatform.

Gemiddeld wordt 4,7% van de aangeleverde jaarrekeningen uitgesloten op basis van bovenstaande criteria.

Verrijking met Kamer van Koophandel-gegevens

Alle jaarrekeningen die worden verwerkt in het Online Benchmarkplatform, verrijken we met een aantal gegevens uit het KvK-register (SBI-code, rechtsvorm, vier cijfers van de postcode, aantal personeelsleden en oprichtingsjaar).

Anonimisatie

Alle informatie op basis waarvan de aangeleverde jaarrekening kan worden herleid naar één specifiek persoon of bedrijf wordt gewist of geconverteerd naar een hashcode.

Opslag volgens uniform rekeningschema

Nadat alle data zijn geanonimiseerd, worden deze opgeslagen volgens een uniform rekeningschema dat SRA beheert. Concreet betekent dit dat informatie uit verschillende rapportagepakketten volgens dezelfde (database)structuur wordt opgeslagen.

Samenstelling referentiegroep

Verdeling referentiegroep
SRA-BIZ (gewogen naar
CBS-verdeling o.b.v. sector)

Verdeling volgens
Centraal Bureau
voor de Statistiek

Sector (gewogen naar CBS-verdeling)	n	%	
Industrie	234	4%	4%
Bouw	600	10%	10%
Automotive	122	2%	2%
Detailhandel	442	7%	7%
Logistiek	150	2%	2%
Horeca	205	3%	3%
Zorg	524	8%	8%
Financiële dienstverlening	328	5%	5%
Groothandel en handelsbemiddeling	302	5%	5%
Specialistische zakelijke diensten	1.195	20%	20%
Overig	1.976	32%	32%
Totaal	6.078	100%	100%

Regio (Nielsen-districten)	n	%	
de 4 grote steden	741	12%	
Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de 4 grote steden)	1.834	30%	
Groningen, Friesland en Drenthe	572	9%	
Overijssel, Gelderland en Flevoland	1.612	27%	
Zeeland, Noord-Brabant en Limburg	1.319	22%	
Totaal	6078	100%	

Bedrijfsomvang (obv omzet)	n	%	
Tot € 1 miljoen	3.879	64%	
€ 1 tot € 10 miljoen	2.033	33%	
€ 10 miljoen of meer (hoogste waarde: € 29.693.609)	166	3%	
Totaal	6.078	100%	



Deelnemende BiZ-kantoren



A Accountants + Adviesgroep Los
Accountants Adviseurs Jongejan B.V.
Accountantskantoor Dijksterhuis en Uil B.V.
Accountantskantoor J.J. Smit
Accountantskantoor Oliemans B.V.
Accountantskantoor Van Bergen cs
accountenz, breda VOF
AccountXperts B.V.
Accuraat Accountants BV
Accured accountants & adviseurs
Actan adviseurs & accountants B.V.
Aksos Accountants
Alan Accountants en Adviseurs
Alfa Accountants en Adviseurs
Astrium Accountants B.V.
AT&C Accountants en Belastingadviseurs
Audit Service Brabant B.V.
Auren

B Avant Accountants
Baat accountants & adviseurs
Bannink Accountants en Belastingadviseurs
Bentacera
Bilanx Accountantskantoor B.V.
BLM B.V.
Boi Accountants B.V.
Boon Accountants Belastingadviseurs B.V.
Boonzaaijer & Merkus Accountants & Adviseurs
Boschland accountants en adviseurs
BPV accountants en belastingadviseurs
BRG Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Brouwers Accountants B.V.
Bruintjes + Seisveld

C CapsNobel Accountants & Belastingadviseurs
Confianza Accountants
Conquis Accountants en Adviseurs
CONTOUR Accountants
Countus accountants + adviseurs
CROP registeraccountants
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
DeBOER accountant & belastingadviseurs
DOK Accountants en Adviseurs
Driebergen Accountants
DRV Accountants & Adviseurs
DVE accountants & adviseurs
Epe Accountants

E EQUITY Accountants & Adviseurs
Eshuis Accountants en Belastingadviseurs B.V.
ESJ Accountants & Belastingadviseurs
Felix Accountants en Belastingadviseurs B.V.
FLINK Accountants & Fiscalisten B.V.
Flantua accountants en adviseurs
FSV Accountants + Adviseurs B.V.
Garstman & Ouwerkerk Registeraccountants B.V.
Gewoon Accountants en Adviseurs
Glissenaar Accountants B.V.
Grip Accountants en Adviseurs N.V.

H Groep Kennemerwaert Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Hak + Baak Accountants
Harrier Accountancy - Bedrijfsadvies
Hermans & Partners
Hills accountants en adviseurs
HLB Blörner 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

L Lansigt Accountants en Belastingadviseurs
Lekx Kok & Geerlofs Accountants
LENS accountants
Lentink Accountants/Belastingadviseurs
Lentink De Jonge Accountants & Belastingadviseurs



M	Londen & Van Holland Louer Accountancy B.V. M & K Hilversum B.V. Maas Accountants BV Maatschap WEA Deltaland Maatschap WEA Midden Holland Maatschap WEA Noord-Holland Maatschap WEA Roosendaal Maatschap WEA Zeeland Maatschap WEA Zuid-West Masman Bosman Accountants & belastingadviseurs MB Accountants en Adviseurs MTH Accountants & Adviseurs Mulderij & Partners	S	RSW Accountants Belastingadviseurs Consultants Rubicon Registeraccountants B.V. Rühl Haegens Molenaar BV Ruitenburch adviseurs & accountants Schagen Lensen & Van Krieken Accountants Schipper Accountants B.V. Schuiteman Accountants Severeyns Thijssen Accountants & Fiscalisten SmitsVandenBroek Accountants B.V. Steens & Partners Accountants en Adviseurs Stolk & Kelderman accountants fiscalisten Stolk Registeraccountants en Belastingadviseurs B.V. Stouten & Wijnen Accountants SynCount Accountants & Belastingadviseurs B.V. Tavememeun Accountants	V	Van Velzen accountants & adviseurs VANDERLAANGROEP VanNoord Accountants & Belastingadviseurs VanOoijen Accountants en Belastingadviseurs VDGC accountants en belastingadviseurs Verhoeven & Van Dongen Accountants Verstegen accountants en belastingadviseurs Vigilate Accountants B.V. Visser & Visser Accountants-Belastingadviseurs Vivan accountants - adviseurs Vork en van Prooijen B.V. Vorwerk & Co Accountants en Belastingadviseurs VWGnijhof Accountants en Belastingadviseurs WEA Accountants & Adviseurs Naaldwijk WEA Groep WEA Randstad Accountants en adviseurs B.V. Wesselman Accountants Adviseurs Westerveld en Vossers WJmetAARTS Registeraccountants B.V. Witlox Van den Boomen Accountants N.V. Witlox VCS Worrell & Jetten Accountancy-Fiscaal-Juridisch Zirkzee-groep accountants en belastingadviseurs
N	NBC Eelman & Partners Accountants Adviseurs NBC/ Van Roemburg & Partners Niehof van der Meulen accountants en belastingadviseurs Nieuwint & Van Beek Accountants en Adviseurs	T	Tavememeun Accountants Tjissen cs Accountants & Belastingadviseurs B.V. Trivent Accountants & Belastingadviseurs TweeDee accountants & belastingadviseurs	W	Van Boekel accountants en adviseurs VANDERLAANGROEP VanNoord Accountants & Belastingadviseurs VanOoijen Accountants en Belastingadviseurs VDGC accountants en belastingadviseurs Verhoeven & Van Dongen Accountants Verstegen accountants en belastingadviseurs Vigilate Accountants B.V. Visser & Visser Accountants-Belastingadviseurs Vivan accountants - adviseurs Vork en van Prooijen B.V. Vorwerk & Co Accountants en Belastingadviseurs VWGnijhof Accountants en Belastingadviseurs WEA Accountants & Adviseurs Naaldwijk WEA Groep WEA Randstad Accountants en adviseurs B.V. Wesselman Accountants Adviseurs Westerveld en Vossers WJmetAARTS Registeraccountants B.V. Witlox Van den Boomen Accountants N.V. Witlox VCS Worrell & Jetten Accountancy-Fiscaal-Juridisch Zirkzee-groep accountants en belastingadviseurs
O	Omnyacc Huyg & Partners Omnyacc Van Teylingen Ooms Accountants & Belastingadviseurs OOVB adviseurs en accountants	U	U adviseurs en accountants UNP accountants adviseurs V.O.F. accountenzplus	Z	Zirkzee-groep accountants en belastingadviseurs
P	PBB Zijlstra accountants & adviseurs Pekaar & Partners Accountants Phidra Accountants & Adviseurs Philipsen Accountants Adviseurs BV Priore Accountants & belastingadviseurs	V	Van Asselt Accountants & Belastingadviseurs Van Boekel accountants en adviseurs Van de Ven Accountants Adviseurs Van der Meer Accountants B.V. Van Dort & Partners Van Luxemborg en De Kok B.V. Van Noorderne Accountants Van Pinxteren & Klomp Accountants en Belastingadviseurs B.V. Van Ree Accountants Van Rooijen Accountants en Belastingadviseurs Van Soest & Partners accountants en adviseurs		
Q	Q accountants & belastingadviseurs				
R	Remmerswaal Accountants Sint Maartensdijk Rendus Accountants & Belastingadviseurs Retera De Natriis Accountants B.V. Rijkse accountants & adviseurs				



Marconibaan 41
3439 MR Nieuwegein
Postbus 335
3430 AH Nieuwegein

T 030 - 656 60 60
E biz@sra.nl
www.sra.nl/biz

