

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 gemaakte 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.

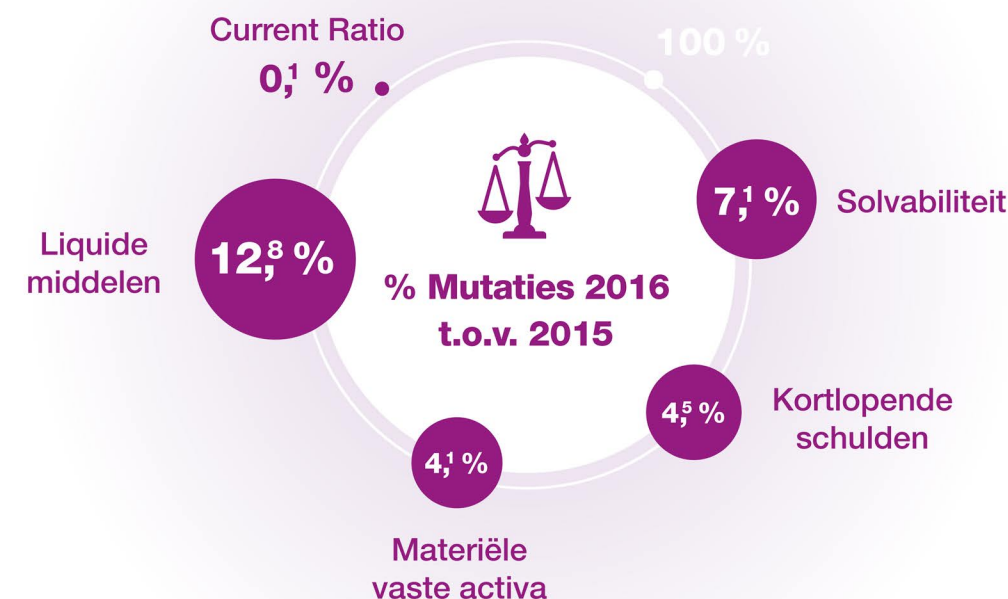
toegevoegde waarde voor de klant (strategisch partnerschap) zijn essentieel.

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



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

	% mutatie 2016 t.o.v. 2015
Netto omzet	14,2%
Inkoopwaarde	19,9%
Brutomarge	11,2%
Overige bedrijfsopbrengsten	3,7%
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%
Bedrijfskosten	8,3%
Afschrijvingen	-8,2%
Bedrijfsresultaat	29,1%
Financiële baten en lasten	16,4%
Gewoon resultaat voor belasting	29,5%

