

Branches in Zicht 2018

De harde cijfers van Nederlandse ondernemingen

- 
- Industrie: nieuwe groeispurt →
 - Bouw: bovengemiddelde cijfers →
 - Automotive: autoverkopen trekken resultaten op →
 - Detailhandel: matige groeicijfers, grote verschillen →
 - Logistiek: marges onder druk →
 - Horeca: sterke winstontwikkeling →
 - Medische zorg: verdere groei, hogere kosten →
 - Specialistische zakelijke diensten: mager jaar →

Gemiddeld steeg de omzet in 2017 met 8% en de winst met 15,5%. De omzet was bij 66,9% van de bedrijven stabiel of toegenomen ten opzichte van 2016. In vergelijking met voorgaande jaren stagneerde de winstgroei en namen vooral de personeelskosten toe.

Inhoud

04 De harde cijfers van het mkb

Omzetontwikkeling, winstontwikkeling
bedrijfskosten, bedrijfsbezittingen

10 Regionale prestaties verschillen sterk

12 Thema's in het mkb

Contact

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

Omzetgroei mkb



Voor u ligt de vierde editie van de SRA-rapportage Branches in Zicht, met de nieuwe financiële data van het Nederlandse mkb. SRA is dankzij een benchmark van 180.000 jaarrekeningen

in de unieke positie om inzicht te geven in de financiële ontwikkelingen in het mkb over meerdere jaren, in acht branches en vijf regio's. De uitkomsten voor 2017 leest u in dit rapport.

Een belangrijke conclusie is dat sinds de economische crisis het mkb elk jaar meer omzetgroei laat zien: in 2017 gemiddeld 8% ten opzichte van het jaar ervoor en in de vier grote steden zelfs 10%. De Nederlandse economie is duidelijk op stoom. Een tegengestelde ontwikkeling is de dalende winstgroei: de winst neemt elk jaar minder toe door de sterk stijgende personeelskosten.

SRA pleit voor een meer inzichtelijke tarifiering van de loonbelasting en een lagere WIG (het verschil tussen de loonkosten voor de werkgever en het nettoloon voor de werknemer); voor de gemiddelde burger is op dit moment volstrekt onduidelijk wat de gevolgen zijn van een bruto salarisverhoging. Bovenop de brutolonen komen de sociale premies ten laste van werkgevers. Vast staat in elk geval dat als de bruto loonsom in 2018 verder toeneemt zonder dat daar een compensatie tegenover staat in de sociale premies, de winstgroei in het mkb verder daalt.

Heeft u nog vragen, dan kan uw SRA-accountant u helpen met een persoonlijk benchmarkrapport in uw branche. 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 2017 met die van een jaar eerder. Per saldo heeft het mkb de opgaande lijn goed doorgetrokken. Opnieuw is de financiële positie van bedrijven verbeterd en is de omzet sterker gegroeid. Door de toegenomen bedrijfskosten was de winstgroei wel veel minder stevig dan in voorgaande jaren. Vooral de gestegen personeelskosten temperden de winstontwikkeling.

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 is in de eerste maanden van 2018 verder gedaald. Het aantal werklozen kwam in maart uit op 357.000, gelijk aan 3,9% van de beroepsbevolking. In februari was dit 4,1%, in januari 4,2% en in december 2017 nog 4,4%. Tegelijkertijd versnelt de banengroei.

Consumentenvertrouwen

De stemming onder consumenten is in maart 2018 licht verbeterd, van 23 naar 24. Daarmee ligt het vertrouwen nog altijd ruim boven het gemiddelde over de afgelopen

20 jaar (-3). Mensen waren iets positiever over het economische klimaat. De koopbereidheid veranderde niet.

Besteedbaar inkomen

Nederlandse huishoudens hadden in het derde kwartaal van 2017 gemiddeld 1,9% meer te besteden dan een jaar eerder. Deze groei was iets minder sterk dan in de eerste twee kwartalen van 2017. Het inkomen steeg vooral door de groei van het aantal banen. Het loon bleef met een toename van 0,7% achter bij de ontwikkeling van de cao-lonen (1,5%).

Export

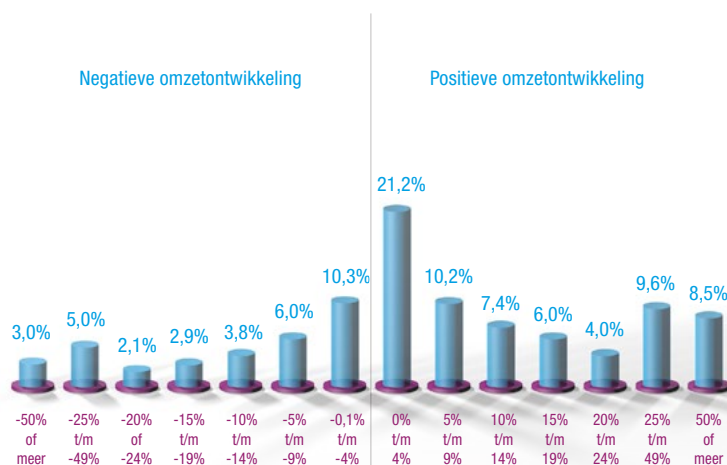
Het volume van de goederenexport is in februari 2018 met 4,2% op jaarbasis toegenomen. Volgens het CBS steeg vooral de export van personenauto's, machines en apparaten. De uitvoer van goederen is goed voor circa driekwart van de totale Nederlandse export.

Figuur 1

Omzetontwikkeling 2017 t.o.v. 2016

- Percentage bedrijven

De omzetontwikkeling was in 2017 opnieuw erg positief. Ongeveer twee derde van de mkb-bedrijven zag de omzet stabiliseren of stijgen. Voor bijna 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 2017 gemiddeld met 8,0% (7,4% in 2016).

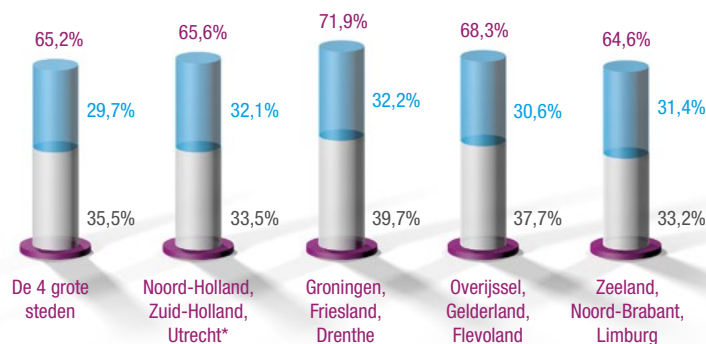


Figuur 2

Bedrijven waarvan de omzet in 2017 gelijk is gebleven of gestegen (regio)

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

Net als in het voorgaande jaar bleven ondernemers in Groningen, Friesland en Drenthe de rest van Nederland duidelijk voor. In deze regio wist bijna 72% van de bedrijven de omzet gelijk te houden of op te schroeven. In Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht (de vier grote steden) lukte dit bij ruim 65% van de bedrijven.



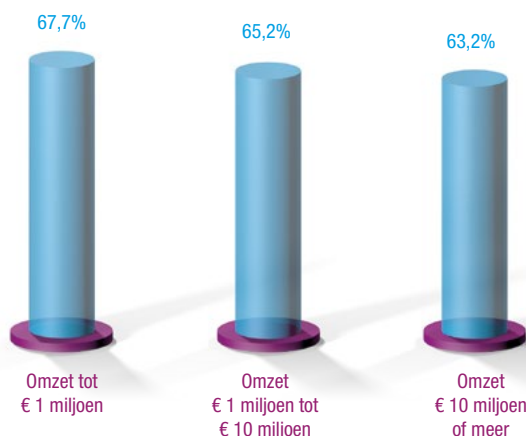
*Exclusief de 4 grote steden

Figuur 3

Bedrijven waarvan de omzet in 2017 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)

- Percentage bedrijven

Uit een verdeling naar jaaromzet blijkt dat opnieuw vooral kleinere mkb-bedrijven (tot € 1 miljoen) de omzet zagen stabiliseren of aantrekken (68%). Bij ruim een op de tien ging het om een omzetgroei van 50% of meer. Van de grote bedrijven (> € 10 miljoen) wist ruim 63% de omzet gelijk te houden of te verhogen (tegen 53% in 2016).



Winstontwikkeling

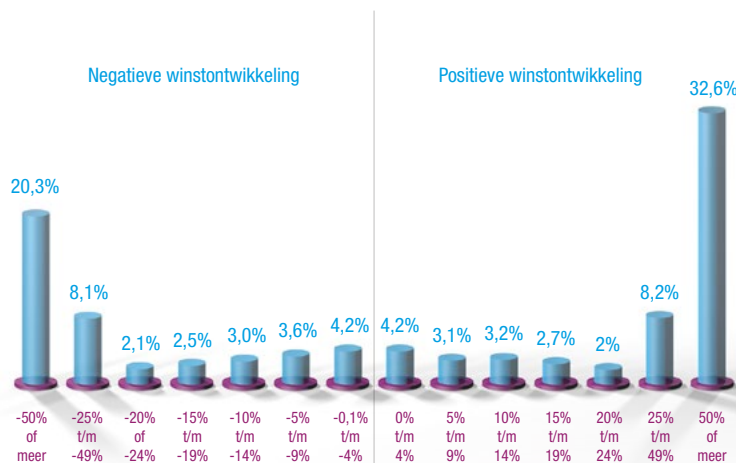
Resultaten van heel Nederland (6.902 jaarrekeningen). Bron: SRA-BIZ

Figuur 4

Winstontwikkeling 2017 t.o.v. 2016

● Percentage bedrijven

De winstontwikkeling was per saldo veel minder sterk dan in 2016, al kwam er nog steeds een mooie groei uit de bus. In 2017 maakte 57% van de bedrijven meer winst. Ruim een derde zag de winst met 50% of meer stijgen. Daar stond tegenover dat bijna een op de vijf ondernemingen een winstdaling van 50% of meer moest rapporteren (tegen 25% in 2016).

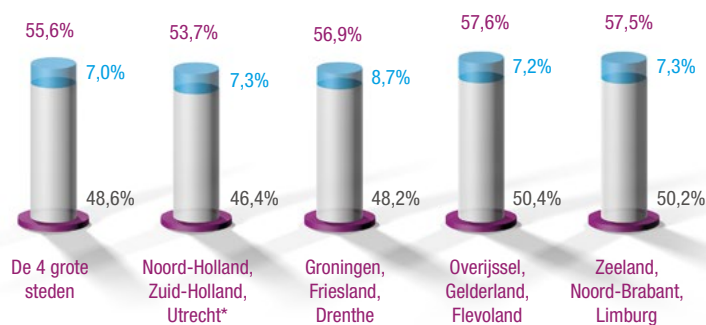


Figuur 5

Bedrijven waarvan de winst in 2017 gelijk is gebleven of gestegen (regio)

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

Op regioniveau liepen de winstontwikkelingen niet heel ver uiteen. Het beeld was het gunstigst in Overijssel, Gelderland en Flevoland. In deze regio zag bijna 58% van de bedrijven de winst gelijk blijven of toenemen. Bij ruim 35% ging het om een winstgroei van 50% of meer. In Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de vier grote steden) kon 54% van de ondernemers de winst stabiel houden of opschroeven. In de vier grote steden was dit 56%.



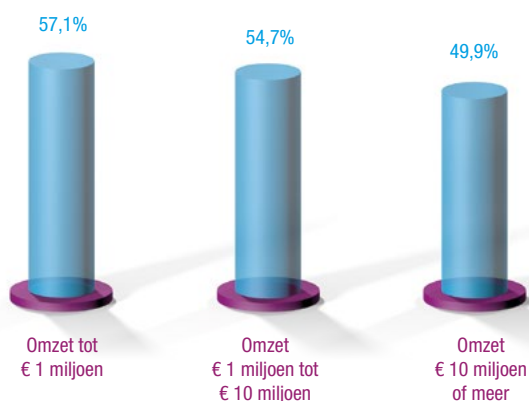
*Exclusief de 4 grote steden

Figuur 6

Bedrijven waarvan de winst in 2017 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)

● Percentage bedrijven

Bij ondernemers met een omzet tot € 1 miljoen was het percentage met een stabiele of hogere winst het hoogst: 57%. Dit beeld is in lijn met de omzetontwikkeling en het is een hoger percentage dan in 2016 (53%). Van de bedrijven met een omzet van € 10 miljoen of meer wist de helft de winst stabiel te houden of te verhogen.

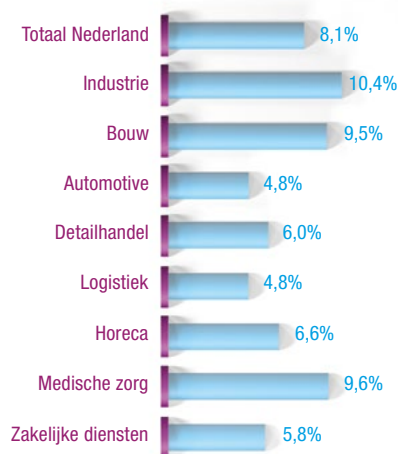


De bedrijfskosten zijn in 2017 in totaal met 6,4% gestegen. Dit is opnieuw een behoorlijke versnelling ten opzichte van de laatste jaren (+5% in 2016, +2% in 2015 en slechts +0,5% in 2014). De hogere bedrijfskosten verklaren waarom de winstgroei per saldo wat achterbleef bij de omzetontwikkeling.

Uit de verdeling naar kostensoorten komt naar voren dat de personeelskosten in absolute zin veruit het sterkst zijn gestegen (+8%, versus +6% in 2016). Voor de meeste bedrijven is dit de belangrijkste (indirecte) kostenpost. Daarnaast namen de autokosten relatief sterk toe (+5%), maar deze post heeft een bescheiden invloed op de ontwikkeling van de totale bedrijfskosten.

Tabel 1: Mutaties in resultatenrekening

	% mutatie 2017 t.o.v. 2016
Netto-omzet	8,0%
Inkoopwaarde	8,0%
Brutomarge	7,3%
Overige bedrijfsopbrengsten	9,4%
Personeelskosten	8,1%
Exploitatiekosten	-0,3%
Inventariskosten	2,3%
Huisvestingskosten	3,7%
Autokosten	4,8%
Verkoopkosten	-0,1%
Algemene kosten	3,5%
Overige kosten	5,6%
Bedrijfskosten	6,4%
Afschrijvingen	2,3%
Bedrijfsresultaat	13,3%
Financiële baten en lasten	-14,9%
Gewoon resultaat voor belasting	15,5%



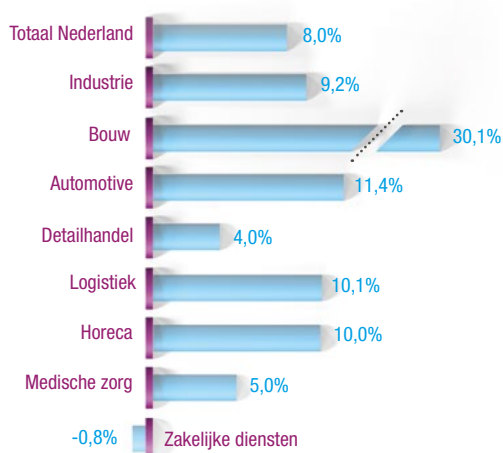
Figuur 7

Ontwikkeling personeelskosten

● Mutatie 2017 t.o.v. 2016

De hogere lonen (+9%, versus +6% in 2016) en hogere kosten voor sociale zekerheid (+10%, tegen +6% een jaar eerder) speelden een grote rol in de stijging van de bedrijfskosten. De pensioenpremies stegen met 5%; een behoorlijke vertraging ten opzichte van 2016 (+9%).

Op sectorniveau namen de personeelskosten het sterkst toe in de industrie (10,4%), de bouw (9,5%) en de zorgsector (9,6%). De autobranche (+4,8%, versus +11% in 2016), de specialistische zakelijke dienstverlening (+5,8%) en de logistieke branche (+4,8%) hielden de toename relatief beperkt. In deze branches gingen de lonen relatief weinig omhoog. Het Internationaal Monetair Fonds (IMF) vindt dat de lonen in Nederland harder omhoog moeten. Volgens SRA is er dan wel een compensatie nodig in de WIG, het verschil tussen de loonkosten voor de werkgever en het nettoloon dat de werknemer ontvangt. Een hoge WIG heeft een ongunstig effect op het arbeidsaanbod, vanwege het drukkende effect op het nettoloon.

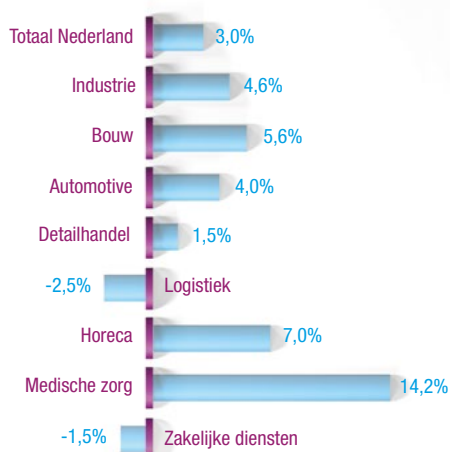


Figuur 8

Ontwikkeling voorraden

- Mutatie 2017 t.o.v. 2016

De voorraden lieten in 2017 per saldo een toename van 8,0% zien (+2,2% in 2016). Opnieuw liepen de cijfers per branche nogal uiteen, maar wel was er over de volle breedte sprake van een opgaande lijn. In de bouw namen de voorraden het sterkst toe, terwijl de groei in de detailhandel, de zorg en de specialistische zakelijke dienstverlening het minst groot was.

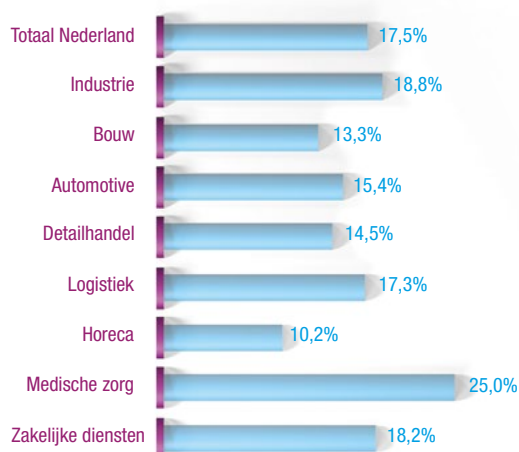


Figuur 9

Ontwikkeling kortlopende schulden

- Mutatie 2017 t.o.v. 2016

Het mkb is in 2017 duidelijk meer schulden aangegaan. De kortlopende schulden namen per saldo met 3% toe (1,4% in 2016). Hier speelt de afschaffing van het pensioen in eigen beheer mee, waardoor de pensioenvoorzieningen naar het eigen vermogen zijn gegaan. Ook de kortlopende schulden zijn hierdoor iets toegenomen. In de zorg, de bouw en de horeca kwam er een relatief sterke stijging van deze kosten uit de bus. Specialistische zakelijke dienstverleners en logistieke ondernemers bouwden deze schulden af.

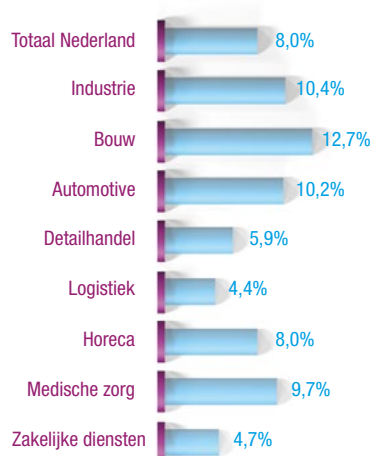


Figuur 10

Ontwikkeling eigen vermogen

- Mutatie 2017 t.o.v. 2016

Het eigen vermogen is in totaal met 18% toegenomen. Dit hangt deels samen met de hiervoor genoemde afschaffing van het pensioen in eigen beheer. Hier viel vooral de sterke stijging in de zorg (25%) op. De horeca bleef achter, maar liet wel een groei in de dubbele cijfers zien (10,2%).

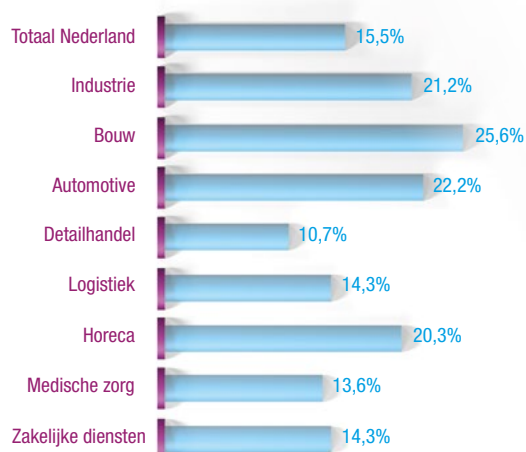


Figuur 11

Omzetgroei weer een tandje hoger

- Mutaties per jaar

Voor het mkb als geheel was de omzetontwikkeling in de afgelopen vier jaar positief, maar heeft vorig jaar opnieuw extra vaart gekregen. In 2014, 2015, 2016 en 2017 waren er meer ondernemers met een hogere of stabiele omzet dan met een omzetzakelijkheid, maar in 2017 was dit verschil het grootst. Opvallend is dat de percentages van bedrijven met een zeer sterke omzetzakelijkheid of een zeer sterke omzetgroei vorig jaar licht zijn afgenomen.



Figuur 12

Ontwikkeling van de winst

- Percentage bedrijven

De winstontwikkeling laat over de afgelopen vier jaar een tegengestelde beweging zien. Hoewel er in al die jaren meer bedrijven met een winststijging dan met een winstzakelijkheid waren, is dit verschil tot en met 2016 steeds verder afgenomen. In 2017 werd dit weer iets groter, maar nog lang niet zo groot als in 2014. De trend houdt gelijke voet met de ontwikkeling van de bedrijfskosten: deze zijn in alle jaren, maar vooral in 2017, gestegen.

Verwachtingen voor 2018 en 2019

De Nederlandse economie is op stoom. Het Centraal Plan Bureau (CPB) rekent op een groei van 3,2% voor dit jaar en 2,7% voor 2019.

De hoogconjunctuur is volgens het CPB het gevolg van de gunstige internationale conjunctuur, lage rentes, een expansief begrotingsbeleid en een nog steeds krachtige woningmarkt.

De werkloosheid daalt snel en zal dit jaar waarschijnlijk op 3,9% uitkomen en in 2019 verder afnemen tot 3,5%. Bedrijven bieden weer vaker een vast contract en betalen hogere lonen. Vanwege de hogere arbeidskosten en de verhoging van het lage btw-tarief stijgt de inflatie volgens het CPB naar 2,3% in 2019. Door de hogere lonen en lastenverlichting verbetert de gemiddelde koopkracht in 2019 naar schatting met 1,6%. Al met al zal de consumptie dit jaar met 2,1% toenemen,

tegen +2,5% in 2019. De consumptiegroei gaat daarmee bijna gelijk op met de stijging van het beschikbaar inkomen. De uitvoer blijft het goed doen dankzij de stevige groei van de wereldhandel. Naar verwachting neemt de uitvoer van goederen en diensten toe met 4,9% dit jaar en 4,6% in 2019. Vooral de export van in Nederland geproduceerde goederen blijft relatief sterk groeien. Al enkele jaren op rij neemt de uitvoer van binnenlands geproduceerde goederen exclusief energie meer toe dan de wereldhandel.

Tot slot groeien de investeringen van bedrijven bovengemiddeld dankzij de sterke productiegroei, het ondernemersvertrouwen, de sterke winstgevendheid en lage kapitaallasten. De investeringen nemen dit en volgend jaar naar schatting toe met respectievelijk 4,6% en 3,8%. Wel vormt de Brexit een risico, omdat er nog steeds veel onduidelijk is.

2

Regionale prestaties verschillen sterk

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.

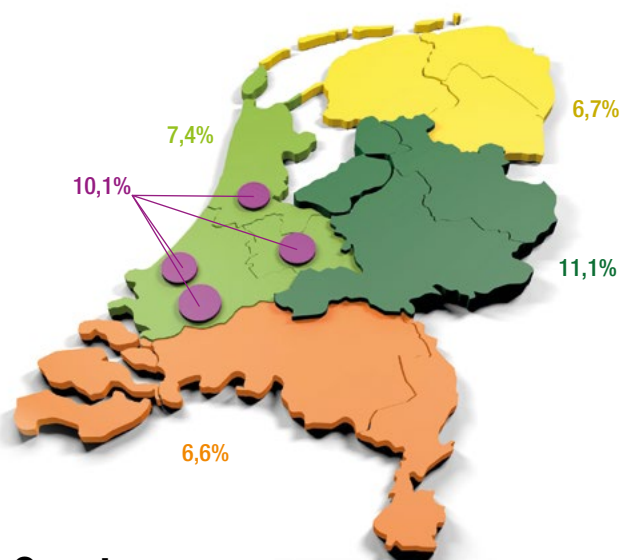
Legenda Nederland

- 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: 6.902 jaarrekeningen

Bij 67% van de mkb-bedrijven is de omzet in 2017 gestabiliseerd of toegenomen. In Groningen, Friesland en Drenthe wist het grootste aantal ondernemers de omzet gelijk te houden of te verbeteren (bijna 72%).

Figuur 13 Nederland 8,0%



Omzet: Mutatie 2017 t.o.v. 2016

De omzet steeg het hardst in Overijssel, Gelderland en Flevoland (+11,1%). Ook de vier grote steden deden goede zaken, met een gemiddelde omzettoename van ruim 10%.

Alle regio's laten groei zien

De omzetonwikkeling was in 2017 in alle regio's opnieuw positief. Terwijl Overijssel, Gelderland en Flevoland in 2016 achterbleven bij de rest van Nederland, liet deze regio in 2017 een relatief sterke omzetgroei zien. Ook de vier grote steden presteerden bovengemiddeld. De sterkste regio van 2016 (Zeeland, Noord-Brabant en Limburg) presteerde wat betreft omzet in 2017 juist onder de maat.

Overijssel, Gelderland en Flevoland aan kop

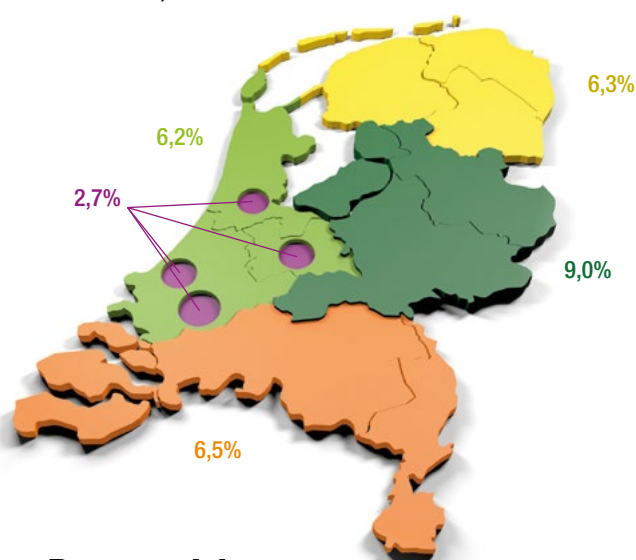
De omzetgroei in Nederland kwam uit op 8,0%. De sterkste groei kwam van Overijssel, Gelderland en Flevoland, gevolgd door bedrijven in Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht. De brutomarge nam in Overijssel, Gelderland en Flevoland

ook het sterkst toe (bijna 12%, versus een gemiddelde stijging van ruim 7%). Ook de totale bedrijfskosten stegen hier echter het hardst, vooral door hogere personeelskosten. In de vier grote steden namen de bedrijfskosten juist relatief beperkt toe.

Sterke winstcijfers in het zuiden

Als we kijken naar de winst, dan valt op dat naast Overijssel, Gelderland en Flevoland vooral Zeeland, Noord-Brabant en Limburg het goed hebben gedaan. De omzet bleef hier weliswaar achter, maar de winst voor belasting (23,7%) is veel sterker toegenomen dan in de rest van Nederland. In deze regio namen de bedrijfskosten veel minder sterk toe dan gemiddeld. Groningen, Friesland en Drenthe bleven met een winstgroei van 8% ver achter.

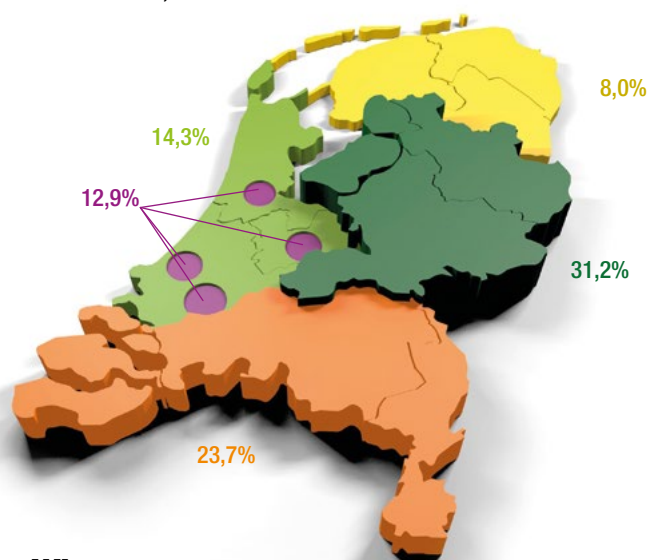
Figuur 14
Nederland 8,1%



Personeelskosten: Mutatie 2017 t.o.v. 2016

De personeelskosten stegen gemiddeld het hardst in Overijssel, Gelderland en Flevoland (+9%). In de vier grote steden (+2,7%) was de stijging opvallend klein en ook in de provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de 4 grote steden) namen de personeelskosten relatief beperkt toe (+6,2%).

Figuur 15
Nederland 15,5%



Winst: Mutatie 2017 t.o.v. 2016

Vooraf bedrijven in de provincies Overijssel, Gelderland en Flevoland hebben meer winst gemaakt. Gemiddeld steeg de winst (voor belastingen) bij deze bedrijven van € 122.000 naar € 160.000. Gemiddeld maakten Nederlandse bedrijven € 152.700 winst (voor belastingen).

3

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 17,2 miljoen inwoners. Dit aantal zal gestaag doorgroeien tot naar verwachting 18,4 miljoen in 2060. Niet alleen de bevolkingsgroei, maar ook de vergrijzing zal in de komende jaren aanhouden. In 2040 is naar schatting ruim 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 het biedt ook kansen, bijvoorbeeld om je met een duurzaam imago te onderscheiden van concurrenten.

Innovatie & technologie

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

Personeelsvraagstukken

Doordat de arbeidsmarkt snel blijft aantrekken, hebben steeds meer mkb-ondernemers te maken met personeelstekorten. Bovendien wordt het door de hogere eisen die aan medewerkers worden gesteld steeds moeilijker om geschikt personeel aan te trekken en te behouden. Het UWV schat bijvoorbeeld dat het tekort in de zorg oploopt tot 100.000 onvervulde banen in 2022. En branche-organisatie TLN vreest dat er in de transportsector onvoldoende personeel is om verdere groei bij te houden.

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 om de ketenintegratie verder uit te rollen.

A photograph of four business professionals (two men and two women) sitting around a bright yellow table in a modern office setting with large windows. They are engaged in a discussion. The woman on the left is wearing a floral blouse and a red chair. The man next to her is in a dark suit. The man opposite them is in a grey suit. The woman on the right is in a white blouse and a green chair.

Industrie

nieuwe groeispurt

Bouw

bovengemiddelde
cijfers

Automotive

autoverkopen trekken
resultaten op

Detailhandel

matige groeicijfers,
grote verschillen

Logistiek

marges onder druk

Horeca

sterke winstontwikkeling

Medische zorg

verdere groei, hogere kosten

Specialistische zakelijke diensten

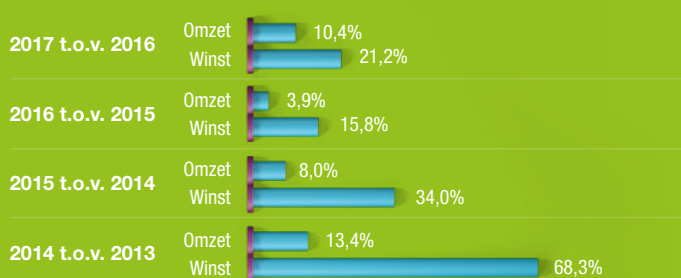
mager jaar

4

Trends en financiële situatie per branche

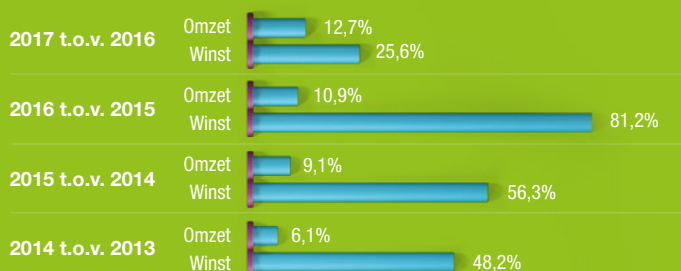
In dit hoofdstuk gaan we in op de stand van zaken in acht branches. Gemiddeld nam de omzet in 2017 toe met 8,0% en de winst met 15,5%. Hoe hebben de bedrijven in deze branches het in 2017 gedaan ten opzichte van het gemiddelde? Hoe presteren zij ten opzichte van elkaar? En wat zijn de verwachtingen en belangrijkste uitdagingen voor 2018?

Belangrijkste conjunctuurtrends per branche



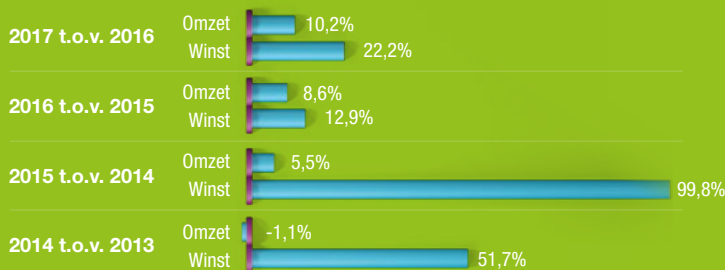
Industrie

De industrie heeft in 2017 overtuigend een eind gemaakt aan een dalende trend. Waar de omzet- en winstgroei in de voorgaande jaren afnam, was er vorig jaar sprake van een sterke stijging. De omzet groeide in 2017 met 10,4% (3,9% in 2016); ruim boven het mkb-gemiddelde van 8%. De winstgroei trok aan naar 21,2%, eveneens ruim boven het mkb-cijfer. Dit ondanks de relatief forse stijging van de bedrijfskosten (vooral de personeelskosten).



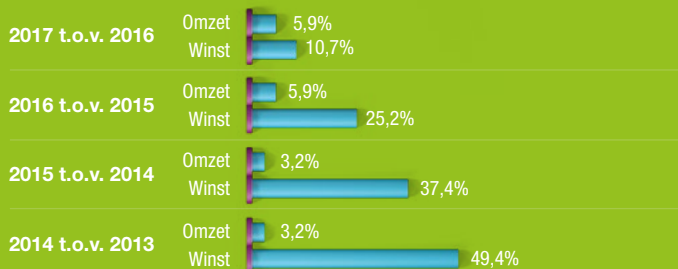
Bouw

De bouw blijft floreren. De omzetgroei versnelde van 11% in 2016 naar bijna 13% in 2017 en daarmee behoorde de branche opnieuw tot de uitblinkers. Wel nam de winstgroei sterk af (van 81% naar 26%), maar deze is nog altijd bovengemiddeld. De personeelskosten namen, net als in 2016, relatief sterk toe. Opvallend was verder de sterke stijging van de kortlopende schulden. De langlopende schulden liepen juist terug, in tegenstelling tot het mkb-gemiddelde.



Automotive

Wat betreft omzet laat de autobranche een duidelijk herstel zien: van een krimp in 2014 naar +5,5% in 2015, +8,6% in 2016 en +10,2% in 2017. De winstgroei was zeer fors in 2015, een stuk bescheidener in 2016 en in 2017 weer wat sterker en bovengemiddeld. De stijging van de personeelskosten is na de piek van 11% in 2016 weer meer dan gehalveerd.



Detailhandel

Na een versnelling in 2016 is de omzetgroei in de detailhandel in het afgelopen jaar gestabiliseerd op bijna 6%. De winstontwikkeling was opnieuw negatief. De winstgroei zwakte af van 49% in 2014 naar 37% in 2015, 25% in 2016 en 11% vorig jaar. De detailhandel blijft nu zowel qua omzet als qua winst achter bij het mkb-gemiddelde. Verder viel de sterke daling van de langlopende schulden op.



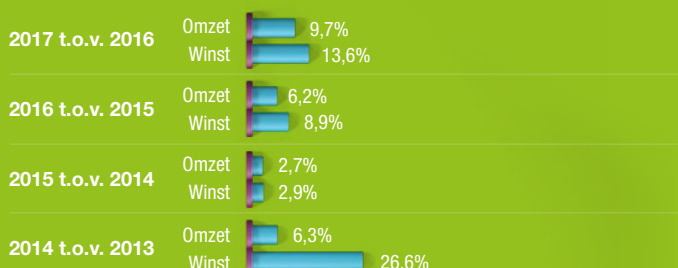
Logistiek

De omzetgroei is in de logistiek licht afgenomen, van 0,5% in 2015 naar 5,6% in 2016 en 4,4% in 2017. De winstontwikkeling is verbeterd: van 6% in 2016 naar 14% vorig jaar. De branche weet de kosten goed onder controle te houden; de bedrijfskosten stegen met 4,6%, tegen 6,4% voor het mkb. Wel zijn de winststijging en de brutomarge beneden het mkb-gemiddelde.



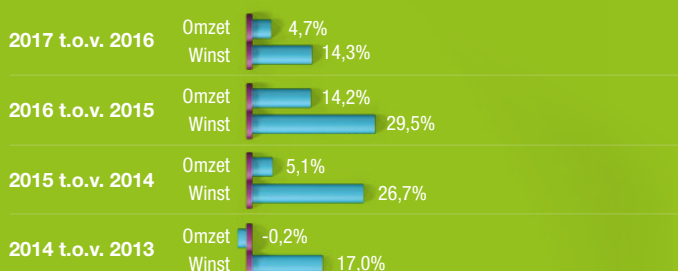
Horeca

De omzetcijfers van de horeca zijn in 2017 licht teruggezaakt, van 8,2% naar 8%. De winstgroei is na drie jaar van dalingen echter weer wat aangetrokken, tot ruim 20%. Dit ligt ruim boven het cijfer voor het mkb als geheel. De loonkostengroei is voor het eerst in de afgelopen jaren gedaald, van 7,7% in 2016 naar 2,8% in 2017.



Medische zorg

Na een wat moeilijker 2015 heeft de zorg twee goede jaren laten zien. De omzetgroei en de winstgroei trokken in 2017 aan. De personeelskosten lieten in 2014 een daling zien, maar zijn in de drie volgende jaren behoorlijk opgelopen.



Specialistische zakelijke diensten

Het beeld voor de specialistische zakelijke dienstverleners was in 2016 erg positief, maar is in 2017 minder florissant. De omzet groeide met 4,7%, versus 14,2% een jaar eerder en 8,3% voor het mkb. De winstgroei nam af van bijna 30% tot ruim 14%. Wel is de solvabiliteit verder verbeterd.

De Nederlandse **industrie**

De Nederlandse industrie profiteert van de gestegen export en het herstel van de binnelandse vraag, en van de groei van de investeringen in andere branches. De bedrijvigheid trekt steeds verder aan. Dit is bijzonder na toch al een lange periode van groei en bevestigt dat de industrie op volle toeren draait. Dit blijkt ook uit de sterke financiële resultaten over 2017, die per saldo beter waren dan het mkb-gemiddelde.

Samenwerken en vernieuwen

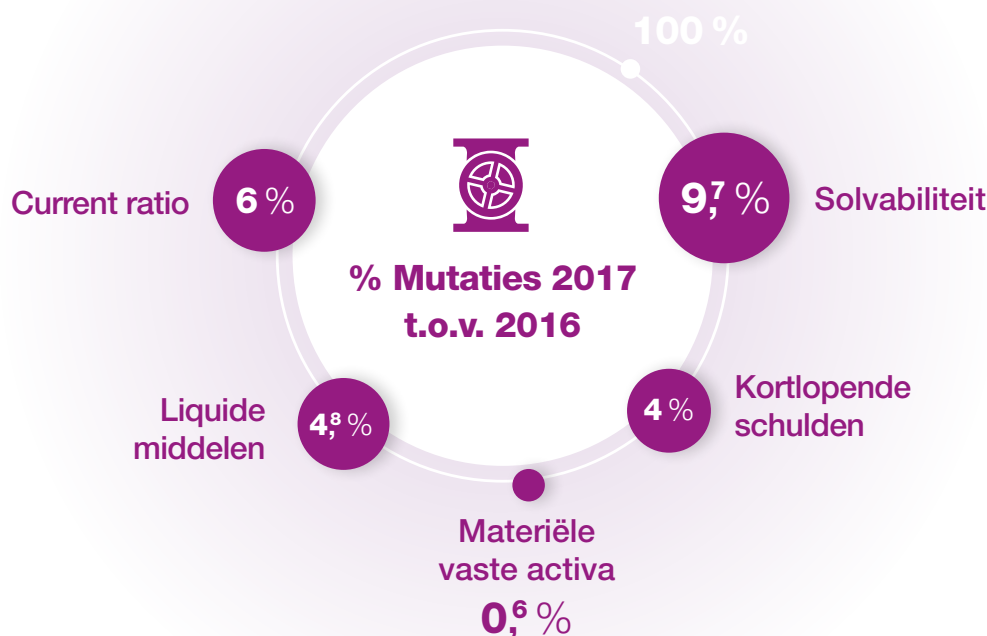
De industrie profiteert van de aantrekkelijke vraag en van de hogere investeringen. Daarnaast bieden ontwikkelingen als verduurzaming en digitalisering mogelijkheden. Voorbeelden zijn de koppeling van verschillende machines en gegevensuitwisseling binnen productieprocessen (Smart Industry) en volledig recyclebare producten. Tegelijkertijd zien we dat de internationale concurrentie toeneemt en dat afnemers veeleisender zijn geworden. Andere grote uitdagingen zijn een tekort aan geschoolde technici en protectionisme op buitenlandse markten. Om de opgaande trend door te trekken, zal de branche zich daarom moeten richten op innovatie, ontwikkeling en meer samenwerking.

Groei trekt weer aan

Na een afvallende groei in 2016 heeft de industrie over 2017 weer sterke cijfers laten optekenen. Zo nam de omzet met 10% toe, versus 4% in 2016 en 8% voor het mkb. Ook de winstgroei was relatief sterk (+21% tegen 15,5%



De Nederlandse industrie zet de stijgende trend van de afgelopen jaren voort. Vanwege de toename van de exportvolumes zijn de verwachtingen voor 2018 positief. De industrie als geheel is meer schulden aangegaan om te investeren.



voor het mkb) en beter dan in 2016. De brutomarge liet een verdubbeling zien naar ruim 10%.

Het deel van de industriële bedrijven met een hogere of stabiele omzet nam toe tot 70,3% (versus 66,5% in 2016). Ook dit was beter dan gemiddeld (66,9%). Verder viel op dat het percentage industriële ondernemers met een hogere of stabiele winst na de forse daling in 2016 weer iets is gestegen (57%, tegen 54% in 2016 en 71% in 2015).

Metaalindustrie floreert

De industrie liet in 2017 over een breed front een sterke groei van de omzet en winst zien, maar de verschillen tussen de sectoren waren behoorlijk. De industriële branche wordt in de benchmark vooral vertegenwoordigd door: de reparatie en installatie van machines en apparaten, de vervaardiging van voedingsmiddelen, primaire houtbewerking en vervaardiging van producten van metaal (exclusief de productie van machines en apparaten). Deze laatste sector draaide wat omzet en winst betreft bovengemiddeld, vooral door de

opleving van de binnenlandse bouw en de toenemende vraag vanuit de autobranche.

De voedingsmiddelenindustrie liet eveneens een goede omzetontwikkeling zien, geholpen door de hogere uitgaven van consumenten in Europa. Wel bleef de margeontwikkeling hier enigszins achter bij het gemiddelde in de industrie.

Relatief veel kosten voor personeel

De personeelskosten zijn in de industriële branche veel sterker gestegen dan een jaar eerder (+10%, tegen +5% in 2016). Deze toename is ook sterker dan het gemiddelde in Nederland (+8%). Zowel de loonkosten als de uitgaven aan sociale voorzieningen liepen in de industrie behoorlijk op.

Het eigen vermogen kwam 19% hoger uit. Deze stijging was groter dan in 2016 (12%), maar min of meer in lijn met het mkb-gemiddelde. De schulden namen in 2017 verder toe, maar niet zo sterk als in 2016. Tot slot is de solvabiliteit verbeterd: 9,7%, versus 3,7% een jaar eerder.

Tabel 2: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2017 t.o.v. 2016

Netto omzet	10,4%
Inkoopwaarde	10,5%
Brutomarge	10,3%
Overige bedrijfsopbrengsten	-20,3%
Personeelskosten	10,4%
Exploitatiekosten	2,3%
Inventariskosten	7,5%
Huisvestingskosten	5,0%
Autokosten	3,7%
Verkoopkosten	4,0%
Algemene kosten	9,7%
Overige kosten	5,5%
Bedrijfskosten	8,7%
Afschrijvingen	6,0%
Bedrijfsresultaat	18,4%
Financiële baten en lasten	-9,1%
Gewoon resultaat voor belasting	21,2%

De Nederlandse **bouw**

In de bouw staan heel veel seinen op groen. De investeringen in infrastructuur nemen toe, er is meer ruimte voor utiliteitsbouw en de Nederlandse huizenmarkt blijft sterk. Dit alles heeft zich vertaald in uitstekende financiële cijfers over 2017. Een kanttekening is wel dat de ontwikkeling zo snel gaat dat veel bouwers het werk niet aankunnen en materialen niet geleverd krijgen.

Infrastructuur belangrijkste motor

De bouwproductie zal naar verwachting ook in de komende jaren toenemen, al zal het groeitempo dit jaar wat vertragen ten opzichte van 2017. Belangrijke impulsen komen van nieuwbouw, het verduurzamen van huizen en de overheidsmiljarden die vrijkomen voor investeringen in infrastructuur. In 2019 zal de productie volgens het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) weer boven het niveau van voor de financiële crisis uitkomen. De infrastructuur zal dan de snelst groeiende sector binnen de bouw zijn, verwacht het EIB. De overheid investeert de komende jaren fors in nieuwe auto-, spoor- en vaarwegen.

Tekort aan vaklieden

Een belangrijk aandachtspunt is het nijpende tekort aan vaklieden. Volgens het UWV staan er in de bouw nu tienduizenden vacatures open en dat aantal neemt alleen maar toe. Daarnaast is het aantal WW-uitkeringen in snel tempo gedaald. In 2017 waren er 21.000 nieuwe WW-uitkeringen en dat is maar liefst 65% minder dan in 2013. In het eerste kwartaal van 2018 heeft deze trend zich voortgezet.

Bovengemiddeld

De branche zag de netto-omzet in 2017 met 12,7% toenemen. Daarmee presteerde de bouw opnieuw beduidend beter dan het mkb-gemiddelde (+8,0%) en ook beter dan in 2016. Ook de winstgroei en de ontwikkeling van de brutomarge waren sterker dan voor het mkb als geheel, maar bleven achter bij de cijfers over 2016. Het percentage bouwbedrijven met een lagere winst was dan ook licht hoger dan in het voorgaande jaar: ruim 44% tegen ruim 39% in 2016.

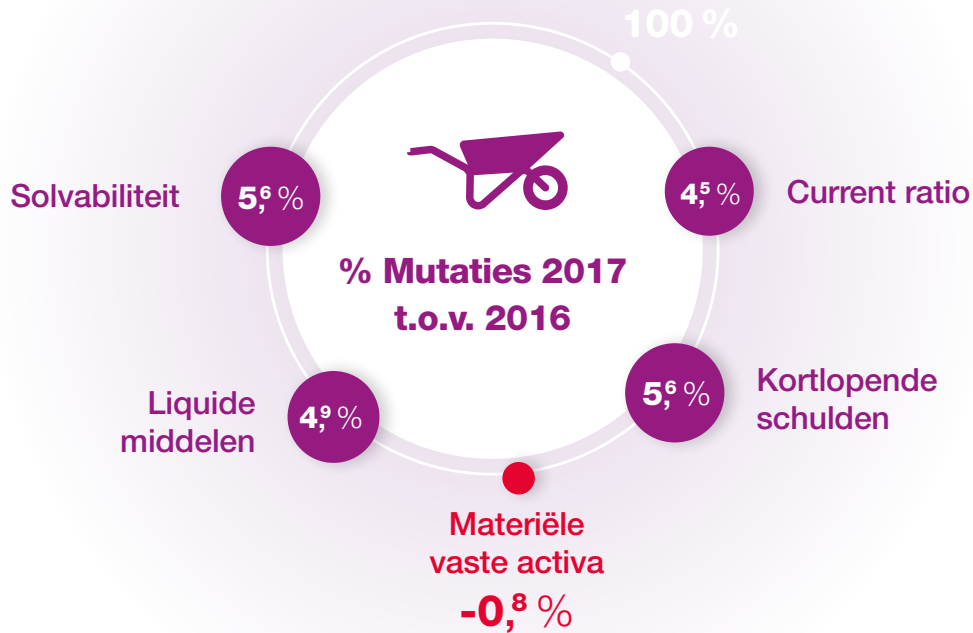
Verduurzaming als stevige impuls

De bouwsector wordt in de benchmark vooral vertegenwoordigd door de algemene burgerlijke en utiliteitsbouw, bouwinstallatiebedrijven en bedrijven die zich richten op de afwerking van gebouwen. De omzetontwikkeling was vooral sterk in de burgerlijke en utiliteitsbouw, terwijl de winstgroei bij de bouwinstallatiebedrijven duidelijk bovengemiddeld was. Installateurs houden de wind in de zeilen door de vraag naar nieuwbouw en verbouw in de woningmarkt en de groei van duurzame investeringen. Het groene



regeerakkoord, energiezuinige woningen en de verduurzaming van kantoren zullen de bouw en installateurs in het bijzonder ook de komende jaren naar verwachting veel werk bezorgen.

Dit geldt ook voor de verdere automatisering in woningen en gebouwen. Ouderen blijven bijvoorbeeld langer zelfstandig wonen en hebben dus meer voorzieningen nodig. Daarnaast stellen



consumenten hogere eisen wat betreft comfort, gemak en beveiliging. Slimme oplossingen (domotica) zijn daardoor in opkomst. Dit alles zorgt ook voor meer complexiteit, wat de positie van installateurs versterkt. Een belangrijk struikelblok hierbij is wel het hierboven genoemde tekort aan vaklieden.

Sterke stijging personeelskosten

De financiële positie van bouwbedrijven is in 2017 verder verbeterd. Het eigen vermogen kwam ruim 13% hoger uit dan een jaar eerder, terwijl de langlopende schulden met bijna 2% omlaag gingen. De solvabiliteit is opnieuw verbeterd (5,6%).

Opvallend was verder dat de personeelskosten net als een jaar eerder bovengemiddeld zijn gestegen. De lonen zijn toegenomen als gevolg van de krapte op de arbeidsmarkt. De kosten voor sociale zekerheid en de pensioenpremies stegen sterker dan in 2016. Tot slot nam de inkoopwaarde met bijna 10% toe, tegen 7% voor het mkb.

De financiële positie van de meeste bouwbedrijven is verder verbeterd en de groei in de branche was duidelijk beter dan het Nederlandse gemiddelde. Verduurzaming en automatisering blijven belangrijke impulsen, net als de stevige investeringen in infrastructuur. Het tekort aan vakmensen kan een rem op de groei zetten.

Tabel 3: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2017 t.o.v. 2016

Netto omzet	12,7%
Inkoopwaarde	9,5%
Brutomarge	10,9%
Overige bedrijfsopbrengsten	6,3%
Personeelskosten	9,5%
Exploitatiekosten	2,8%
Inventariskosten	6,2%
Huisvestingskosten	2,0%
Autokosten	9,1%
Verkoopkosten	-0,9%
Algemene kosten	2,8%
Overige kosten	15,0%
Bedrijfskosten	8,4%
Afschrijvingen	8,4%
Bedrijfsresultaat	24,9%
Financiële baten en lasten	-5,4%
Gewoon resultaat voor belasting	25,6%

De Nederlandse **automotive**

De verkoop van nieuwe personenauto's nam in 2017 na een jaar van krimp weer toe en ook de omzet in de branche trok opnieuw aan. De verkopen van occasions lieten slechts een beperkte stijging zien, maar per saldo was het een erg goed jaar voor de autosector. De groei van zowel de omzet als de winst was sterker dan het landelijk gemiddelde.

Nieuwe initiatieven

De autobranche heeft een sterk jaar achter de rug en presteerde op veel vlakken beter dan het mkb als geheel. Toch blijft het in de sector lastig navigeren, want er spelen structurele veranderingen die de businessmodellen en de marges onder druk zetten. Zo maken technologische ontwikkelingen dat onderhoud en reparatie minder vaak nodig zijn, veranderen de voorkeuren van de consument (zoals delen in plaats van bezit), is er een tekort aan vaklieden en komen er nieuwe spelers op de markt.

Daarnaast zijn onderwerpen als milieu, veiligheid en fiscaliteit van invloed op de verdienmodellen in de branche. Ondernemers zullen nieuwe initiatieven moeten ontplooiën, zoals grootschaligheid, nieuwe samenwerkingsvormen, innovatieve klantenbinding, merk-specialisme en (meer) import of export van jonge auto's.

Goede groei omzet en winst

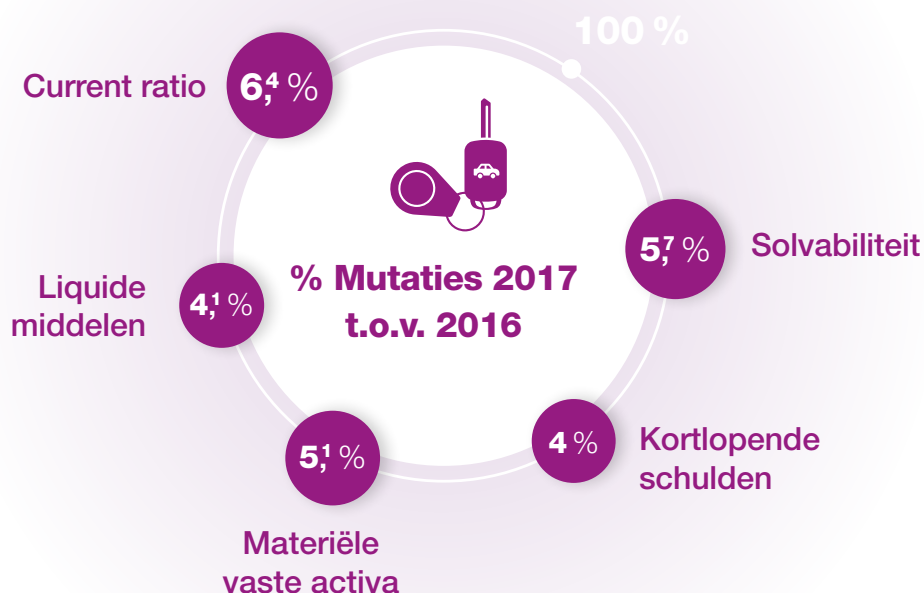
In vergelijking met het mkb heeft de autobranche het in 2017 goed gedaan. De omzet nam met 10% toe, tegen

8% in het mkb. Maar liefst 70% van de autobedrijven zag de omzet toenemen of stabiliseren en dat was een behoorlijke verbetering ten opzichte van 2016 (53%). De winst steeg met ruim 22%. Ook dit was duidelijk beter dan in 2016 (13%) en het landelijk gemiddelde (15,5%). De groei van de brutomarge nam wel af: van 8,8% naar 7%. Dit is ongeveer in lijn met het mkb-cijfer.

Positieve resultaten garages

De verschillen binnen de autobranche waren opnieuw groot. De handel in auto's (garages) deed het erg goed met een winstgroei (voor belasting) van 27%. Volgens de BOVAG steeg de verkoop van nieuwe auto's in 2017 met ruim 8%, van 382.825 in 2016 tot





414.538. Dankzij bovengemiddelde cijfers in de laatste drie dagen van december kwam de verkoop van gebruikte auto's 0,1% hoger uit dan het al hoge niveau van 2016. Dit trok ook de handel in auto-onderdelen en accessoires omhoog. Ondernemers die zich richtten op gespecialiseerde reparaties hadden het moeilijker.

Kosten onder controle

De stijging van de bedrijfskosten (5,3%) was in de automotive minder sterk dan in het mkb als geheel (6,4%). Vooral de personeelskosten lieten een relatief geringe stijging zien: +4,8%, tegen 8% voor het mkb (en +11% in 2016). De verkoopkosten (onder meer voor promotie en showrooms) zijn juist relatief sterk toegenomen, maar de toename was wel minder groot dan in 2016.

Het eigen vermogen groeide met 15,4%, iets harder dan in 2016 (15,1%). Tot slot namen de schulden weer toe: de langlopende schulden stegen met 11%, terwijl een jaar eerder nog een daling van 3,5% uit de bus kwam.

Tabel 4: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2017 t.o.v. 2016

Netto omzet	10,2%
Inkoopwaarde	11,1%
Brutomarge	7,0%
Overige bedrijfsopbrengsten	59,9%
Personeelskosten	4,8%
Exploitatiekosten	9,9%
Inventariskosten	2,7%
Huisvestingskosten	0,9%
Autokosten	13,2%
Verkoopkosten	5,2%
Algemene kosten	8,3%
Overige kosten	16,1%
Bedrijfskosten	5,3%
Afschrijvingen	-5,6%
Bedrijfsresultaat	20,0%
Financiële baten en lasten	-1,3%
Gewoon resultaat voor belasting	22,2%

De automotive profiteerde vooral van de aangetrokken verkoop van nieuwe personenauto's. De sector kende een bovengemiddeld goed jaar. Een punt van aandacht is het groeiende tekort aan geschoolde monteurs.

De Nederlandse detailhandel

De detailhandel heeft het sterke consumentenvertrouwen mee en zag de omzet en winst over 2017 opnieuw toenemen. Wel vlakt de omzetgroei af en staat de winstgevendheid onder druk, onder meer door de toenemende concurrentie en technologische vooruitgang. Per saldo bleef de branche opnieuw achter bij het mkb-gemiddelde, maar de onderlinge verschillen zijn groot

Omgaan met structurele verandering

De economische vooruitzichten blijven gunstig en dat zal de detailhandel goed doen. Belangrijker voor de lange termijn is echter hoe de branche zal omgaan met innovatie en structurele veranderingen. Het consumentengedrag is veranderd, het aandeel van online retail groeit, er komen nieuwe spelers op de markt (ook partijen die rechtstreeks zaken doen met consumenten) en de technologische ontwikkeling speelt een belangrijke rol. Deze trends maken dat veel traditionele retailers het moeilijk krijgen, maar bieden tegelijkertijd kansen aan ondernemers die zich weten aan te passen aan de nieuwe omgeving.

Aandeel online groeit

Volgens de Thuiswinkel Markt Monitor, het onderzoek naar online consumentenbestedingen, groeide de omzet van webwinkels vorig jaar met 13% tot 22,5 miljard euro. Daarmee komt het aandeel van e-commerce in de Nederlandse detailhandel uit op 9,7%, een toename van 1,3 procentpunt versus 2016 en bijna een verdubbeling ten opzichte van vijf jaar geleden.

Wel was de groei van online bestedingen in 2017 (+13%) minder groot dan in 2016 (+22%). Hoewel e-commerce per saldo groeit en gevolgen heeft voor fysieke winkels en winkelgebieden, lijkt vooral de combinatie van online en offline winkelen de toekomst te hebben.

Halvering van de winst

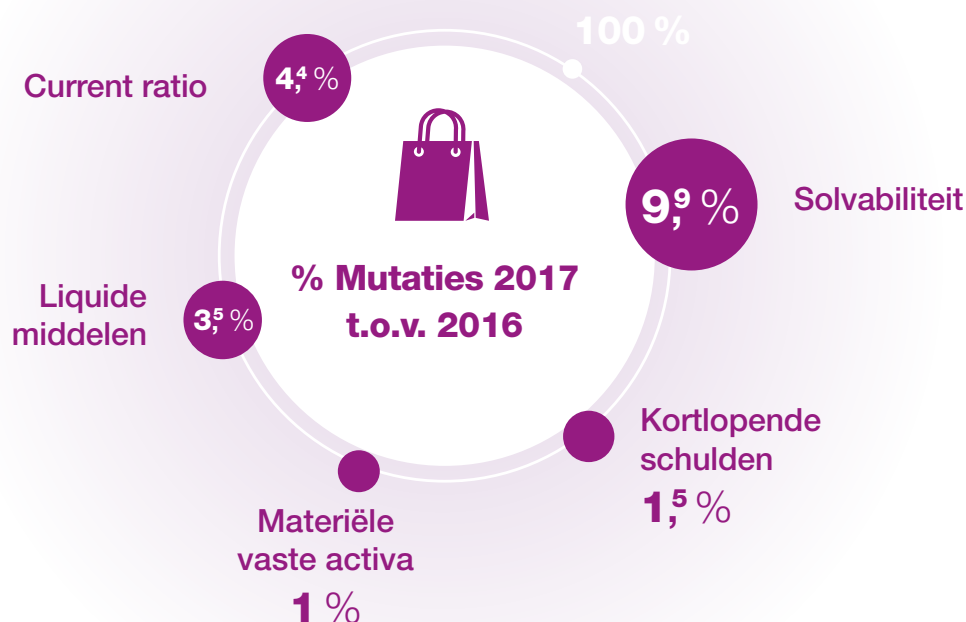
Voor de detailhandel als geheel stabiliseerde de groei van de omzet in 2017 op 5,9%. Het percentage ondernemers dat de omzet zag dalen, nam toe tot ruim 43% (versus 37% in 2016). Dit betekent dat de onderlinge verschillen in de branche opnieuw groter zijn geworden. De winstgroei bedroeg bijna 11%, ruim een halvering ten opzichte van een jaar eerder (+25%). De ontwikkeling van de brutomarge ging van 6,4% naar 5,6%. Zowel wat betreft omzet als winst voor belasting en brutomarge blijft de detailhandel achter bij het mkb-gemiddelde.

Sterkere stijging personeelskosten

De personeelskosten liepen in 2017 met 6% op, versus ruim 4% een jaar



De omzetgroei in de Nederlandse detailhandel stabiliseert en de winstgroei is sterk afgenomen. Per saldo kende de branche een matig jaar in vergelijking met het mkb als geheel. Het komt er vooral op aan hoe retailers omgaan met de structurele veranderingen in de branche.



eerder. De loongroei nam licht af (van 4,7% naar 4,4%), maar de overige personeelskosten namen sterk toe door de inzet van uitzendkrachten en flexibel personeel (+19%). Opvallend was verder dat de exploitatiekosten en de kosten voor uitbestede werk bovengemiddeld sterk zijn gestegen.

Het eigen vermogen is opnieuw sterker gestegen dan in de voorgaande jaren: +15%, versus +13% in 2016, +12% in 2015 en +10% in 2014. De langlopende schulden namen met 6% af, terwijl deze voor het mkb juist met 1% stegen. De kortlopende schulden liepen op, maar minder sterk dan het mkb-gemiddelde.

Modebranche

Bijna alle subsectoren van de detailhandel behaalden in 2017 een stijging van de omzet, maar winkels in kleding en modeartikelen presteerden hier bovengemiddeld.

Tabel 5: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2017 t.o.v. 2016

Netto omzet	5,9%
Inkoopwaarde	6,1%
Brutomarge	5,6%
Overige bedrijfsopbrengsten	-16,4%
Personeelskosten	6,0%
Exploitatiekosten	19,2%
Inventariskosten	-0,1%
Huisvestingskosten	1,7%
Autokosten	7,8%
Verkoopkosten	8,4%
Algemene kosten	0,0%
Overige kosten	9,3%
Bedrijfskosten	5,2%
Afschrijvingen	-3,0%
Bedrijfsresultaat	8,4%
Financiële baten en lasten	-10,7%
Gewoon resultaat voor belasting	10,7%

De Nederlandse **logistiek**

De Nederlandse logistiek heeft in het afgelopen jaar de omzet en winst minder hard zien stijgen dan gemiddeld, echter: er waren wel bovengemiddeld veel bedrijven die de omzet wisten te stabiliseren of zelfs zagen stijgen (ruim 70%). De groei van de export, toenemende goederenstromen die door Nederland worden vervoerd en de goed gevulde orderportefeuilles hebben ertoe geleid dat bijna drie van de vier transportondernemingen een stijging van de omzet hebben gerealiseerd. De krappe arbeidsmarkt en de stevige concurrentie vormen echter wel obstakels die vragen om efficiëntie, specialisatie en vernieuwingskracht. De brutomarge staat onder druk.

Tekort aan chauffeurs

De sterke economie geeft de logistieke branche de wind in de zeilen; de bedrijvigheid in het wegvervoer en de binnenvaart neemt toe. Het heeft echter ook een keerzijde: het aantal vacatures loopt op en het is steeds moeilijker om die op te vullen. Zo is er volgens het UWV in bijna alle regio's in Nederland sprake van een krappe tot zeer krappe arbeidsmarkt voor chauffeurs. Dit komt deels door de groei van het goederenvervoer, maar ook doordat relatief veel chauffeurs met pensioen gaan. Daar komt bij dat de transportketen steeds complexer wordt. Logistieke ondernemers zullen daarom efficiënter moeten (samen)werken en innoveren.

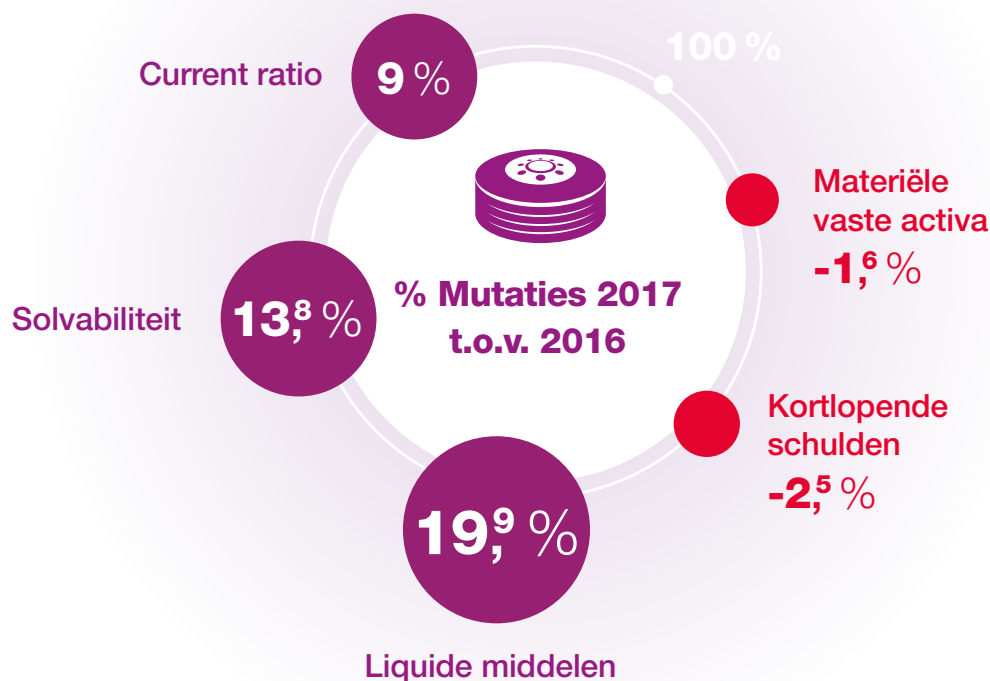
Sterke winstgroei

De omzet is in de logistieke branche in 2017 met 4,4% toegenomen, versus 5,6% een jaar eerder. Het gewone resultaat voor belastingen kwam 14,3% hoger uit, versus 15,5% voor het mkb als geheel. Dit betekende wel een aan-



zienlijke verbetering ten opzichte van 2016 (+6,3%). Het aandeel van logistieke bedrijven dat de winst zag stabiliseren of toenemen, steeg van 46% in 2016 naar 56% vorig jaar. De ontwikkeling van de brutomarge stond wel onder druk: van +7,3% in 2016 naar +4,5% in 2017. Het percentage bedrijven met een aanzienlijke winststijging van 25% of meer, was beduidend lager dan het

Meer logistieke ondernemers zagen de omzet en winst stijgen, echter met relatief bescheiden percentages. De gemiddelde omzetstijging bleef achter bij het mkb-gemiddelde. Het eigen vermogen liet een sterke verbetering zien. Binnen de branche liet vooral het vervoer over water een sterk herstel zien.



mkb-gemiddelde. De oorzaak voor de relatief beperkte omzet- en winststijging per onderneming ligt vermoedelijk in te bescheiden vrachttarieven bij het goederenvervoer over de weg.

Vervoer over water herstelt

Binnen de logistieke sector laat vooral het vervoer over water een sterke winstontwikkeling zien. Dit was vooral te danken aan de laagwaterstanden, die zorgden voor de beste tarieven sinds de crisis.

Het goederenvervoer over de weg, in 2016 nog de uitblinker, zag de winst vorig jaar licht krimpen. In deze subbranche namen de personeelskosten, goed voor ongeveer 50% van de totale kosten, relatief sterk toe. Dit hangt samen met de komst van de nieuwe cao voor het beroepsgoederenvervoer over de weg. De afspraken die hierin zijn gemaakt, hebben een direct effect op de totale personeelskosten (een loonsverhoging van 2% plus de invoering van een extra trede per 1 juli 2017).

Forse groei eigen vermogen

De bedrijfskosten namen per saldo met bijna 5% toe, versus bijna 8% een jaar eerder. Opnieuw lieten de verkoopkosten een sterke daling zien, terwijl de personeelskosten (een belangrijke kostenpost in de logistiek) veel minder hard stegen dan in 2016 (+4,8%, versus +7,6%). Met name de loonkosten en de kosten voor sociale zekerheid liepen op ten opzichte van een jaar eerder, met respectievelijk 8 en 10%.

De afschrijvingen namen in 2017 af met bijna 11%. Een jaar eerder kwam er nog een stijging van 3,5% op het bord. Opvallend was verder de zeer sterke verbetering van het eigen vermogen: +17%, ten opzichte van +5% een jaar eerder. De schulden (langlopend en kortlopend) zijn in 2017 gedaald, waar een jaar eerder nog sprake was van een stijging.

Tabel 6: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2017 t.o.v. 2016

Netto omzet	4,4%
Inkoopwaarde	4,4%
Brutomarge	4,5%
Overige bedrijfsopbrengsten	-5,0%
Personeelskosten	4,8%
Exploitatiekosten	-4,6%
Inventariskosten	3,9%
Huisvestingskosten	3,5%
Autokosten	4,7%
Verkoopkosten	-2,4%
Algemene kosten	11,6%
Overige kosten	0,1%
Bedrijfskosten	4,6%
Afschrijvingen	-10,6%
Bedrijfsresultaat	12,4%
Financiële baten en lasten	-2,0%
Gewoon resultaat voor belasting	14,3%

De Nederlandse horeca

De horeca vaart wel bij de economische groei en de verbeterde koopkracht en laat al een aantal jaren een opgaande lijn zien. Consumenten blijven meer besteden, toeristen geven meer uit en ook de zakelijke vraag neemt toe. Dit gunstige beeld komt terug in de financiële resultaten over 2017. Een kanttekening daarbij is wel dat de verschillen binnen de branche groot zijn.

Meer spelers op de markt

De vooruitzichten voor de horeca blijven positief. Verwacht wordt dat het aantal buitenlandse toeristen dit jaar verder zal toenemen en Nederlanders blijven vaker buiten de deur eten. De branche zal op de korte termijn dus verder groeien, maar er komen ook meer aanbieders bij. Die komen niet alleen uit de horeca zelf, maar ook uit andere sectoren (zoals Airbnb en thuisbezorgen).

Een tweede belangrijk thema is het groeiende personeelstekort, dat een sta-in-de-weg is voor vernieuwing en kwaliteit. Dat zijn juist factoren die bepalend zijn voor het succes op de lange termijn.

Sterke winstgroei

In 2017 heeft de horeca het opnieuw goed gedaan. De omzetgroei lag met 8% op het mkb-gemiddelde en werd breed gedragen: het aandeel van horecabedrijven met een stabiele of hogere omzet steeg naar 71%. De winstontwikkeling was erg sterk (+20%, versus 18% in 2016) en ruim

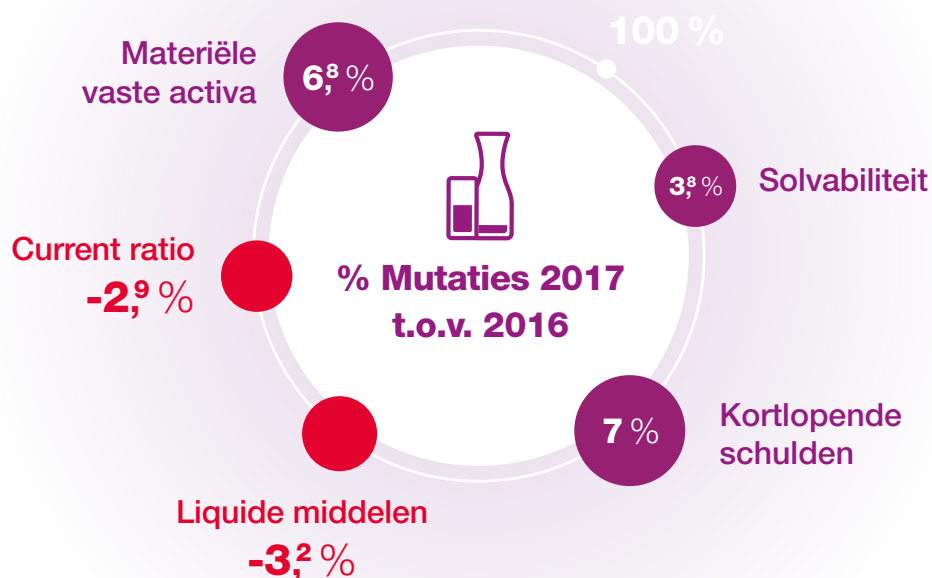
beter dan het mkb-gemiddelde (16%). Gemiddeld realiseerde 57% van de horecaondernemers winst; iets meer dan het mkb-gemiddelde. De stijging van de brutomarge kwam uit op 8%, ongeveer gelijk aan 2016 en licht bovengemiddeld.

Hotels blinken uit

Binnen de horeca kende vooral de logiesverstrekking (hotels en hotel-restaurants) een goed jaar. De omzet, brutomarge en winst voor belasting gingen in deze deelbranche in de dubbele cijfers omhoog. Hotels profiteren sterk van de toestroom van buitenlandse toeristen. Cafés bleven duidelijk achter, al was er ook hier sprake van groei. Deze deel-

De horeca heeft opnieuw een jaar van groei achter de rug, vooral gedragen door de hotels. De groei van de winst was bovengemiddeld. De loonkosten gingen opvallend bescheiden omhoog, terwijl het tekort aan personeel een belangrijk thema blijft.





branche heeft zich relatief laat hersteld en de volumes liggen hier over het algemeen nog fors onder de niveaus van voor de financiële crisis.

Loongroei blijft achter

Aan de kostenkant viel de relatief bescheiden groei van de loonkosten op: +2,8%, versus +7,7% een jaar eerder (en ruim 9% voor het mkb als geheel). De uitgaven aan pensioenpremies liepen wel op. Per saldo stegen de personeelskosten opnieuw minder hard dan de afgelopen jaren (+6,6% tegenover +7,5% in 2016 en +8,1% in 2015). Deze trend is tegengesteld aan de ontwikkeling in het mkb als geheel.

Het eigen vermogen nam in de horeca per saldo verder toe, maar wel minder sterk dan in het vorige jaar (+10%, ten opzichte van +16% in 2016). De langlopende schulden werden verder verlaagd. Tot slot liet de solvabiliteit, na de sterke verbetering in 2016, opnieuw een opgaande lijn zien.

Tabel 7: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2017 t.o.v. 2016

Netto omzet	8,0%
Inkoopwaarde	8,1%
Brutomarge	8,0%
Overige bedrijfsopbrengsten	9,3%
Personeelskosten	6,6%
Exploitatiekosten	16,8%
Inventariskosten	10,1%
Huisvestingskosten	7,6%
Autokosten	13,4%
Verkoopkosten	9,8%
Algemene kosten	3,4%
Overige kosten	0,7%
Bedrijfskosten	7,1%
Afschrijvingen	1,7%
Bedrijfsresultaat	15,7%
Financiële baten en lasten	-16,2%
Gewoon resultaat voor belasting	20,3%

De Nederlandse medische zorg

De zorg heeft een stevige invloed op de Nederlandse economie en de werkgelegenheid: met ruim één miljoen werknemers is de branche goed voor circa 13% van alle banen in ons land. Onze zorguitgaven zijn relatief hoog, maar het Nederlandse zorgstelsel is ook effectief. Het financiële beeld over 2017 was voor de zorg opnieuw positief.

Aanpassen aan verandering

Het belang van de zorg zal in de toekomst alleen nog maar groter worden. De branche als geheel zal blijven groeien, vooral door de vergrijzing, bevolkingsgroei en technologische ontwikkeling (denk aan meer behandelmethoden). Daarnaast zijn in Nederland de eigen kosten die niet worden gedekt door collectieve voorzieningen relatief laag.

Dit alles levert een gecompliceerd vraagstuk op: hoe houden we de zorg betaalbaar en breed toegankelijk? Verandering, zoals efficiëncyclagen, herverdeling van zorgtaken en meer aandacht voor preventie, is onvermijdelijk en de zorg zal zich moeten aanpassen.

Verdere groei omzet en winst

De zorg heeft de stijgende lijn van de afgelopen jaren ook in 2017 voortgezet. De omzetgroei liet een behoorlijke versnelling zien naar 9,7% (versus 6,2% in 2016). Daarmee deed de branche

het duidelijk beter dan het landelijk gemiddelde (8%).

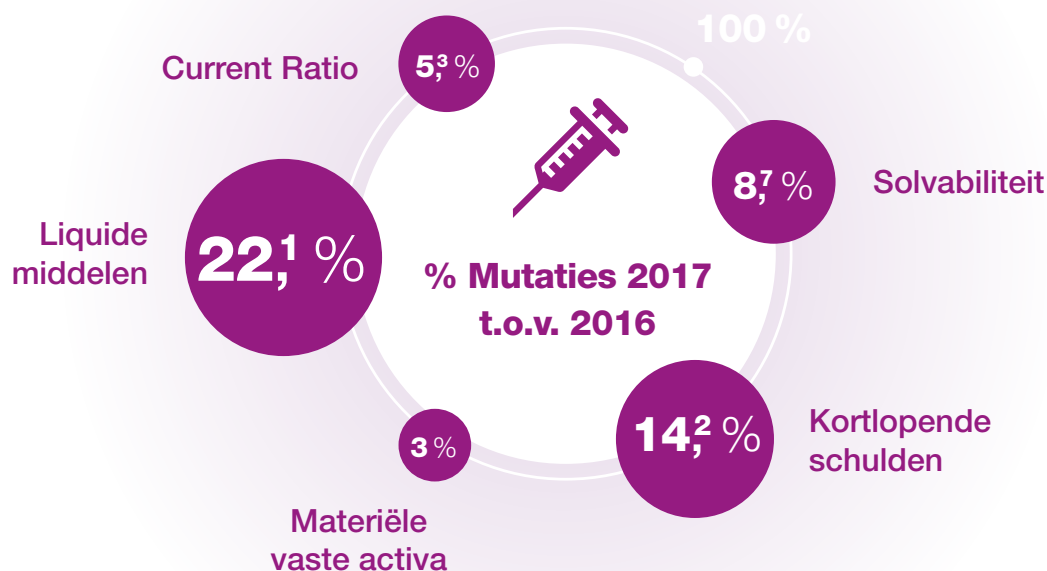
De winstgroei kwam uit op bijna 14%, ten opzichte van bijna 9% een jaar eerder. De brutomarge liep eveneens op, met bijna 10% (ruim 7% in 2016). Ook hier bleef de branche voor op het mkb-gemiddelde (7,3%).

Moeilijk jaar huisartsen

Binnen de branche viel op dat huisartsen en fysiotherapeuten in vergelijking tot andere eerstelijns zorgverleners een relatief moeilijker jaar kenden. Het aantal huisartsen is in de afgelopen jaren weliswaar gestegen, maar omdat de vraag

naar verwachting veel sterker zal stijgen dan het aanbod, is vooral het rendement een punt van zorg. De maatschappelijke dienstverlening zonder overnachting deed het aanzienlijk beter. Bij tandartspraktijken, verloskundigen en paramedici viel een relatief beperkte omzetgroei op.





De zorgsector heeft opnieuw een goed jaar afgeleverd. Vooral de omzet ging er in 2017 sterk op vooruit. Huisartsen en fysiotherapeuten bleven wel wat achter. Verder vielen de loonkosten opnieuw behoorlijk hoger uit. De krapte op de arbeidsmarkt blijft een belangrijk thema.

Hogere loonkosten

Net als in voorgaande jaren liepen de personeelskosten, met afstand de grootste kostenpost van een zorgorganisatie, sneller op. De stijging van bijna 10% was veel sterker dan in 2016 (bijna 8%) en 2015 (3%), terwijl er in 2014 nog sprake was van een lichte krimp. De loonkosten stegen met bijna 11%, versus 8% een jaar eerder. Door de krapte op de arbeidsmarkt lopen de salarissen op.

Financiële positie verbeterd

Het eigen vermogen is in 2017 sterk verbeterd (+25%, ten opzichte van +7% een jaar eerder). De zorg presteert daarmee bovengemiddeld. Daarnaast is de solvabiliteit verder verbeterd, van 5,6% in 2016 naar bijna 9% vorig jaar.

Tabel 8: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2017 t.o.v. 2016

Netto omzet	9,7%
Inkoopwaarde	10,2%
Brutomarge	9,6%
Overige bedrijfsopbrengsten	18,0%
Personeelskosten	9,6%
Exploiatiekosten	-0,7%
Inventariskosten	3,0%
Huisvestingskosten	8,3%
Autokosten	40,4%
Verkoopkosten	13,9%
Algemene kosten	5,7%
Overige kosten	-8,2%
Bedrijfskosten	8,5%
Afschrijvingen	10,9%
Bedrijfsresultaat	13,3%
Financiële baten en lasten	-2,7%
Gewoon resultaat voor belasting	13,6%

De Nederlandse specialistische zakelijke diensten

De economische groei heeft gezorgd voor meer vraag naar specialistische zakelijke diensten. Zo was het herstel van de woningmarkt positief voor notarissen, ingenieurs en architecten en hebben advocaten vooral geprofiteerd van het grotere aantal fusies en overnames. Dit neemt niet weg dat de tarieven nog altijd stevig onder druk staan. Per saldo was het een moeilijk jaar voor de branche.



Veranderende dynamiek

De vooruitzichten voor de vraag naar specialistische zakelijke diensten zijn positief. Het economische tij zit mee, maar toch liggen er voor de branche behoorlijke uitdagingen. In bijna alle deelbranches is nog altijd sprake van druk op de tarieven. De digitalisering, versnippering van de markt (relatief veel kleine ondernemers, bijvoorbeeld in het organisatieadviessegment) en nieuwe concurrentie (uit het buitenland en uit andere sectoren) spelen in dit kader een belangrijke rol. Om niet achterop te raken, zal de specialistische zakelijke dienstverlening zich actief moeten aanpassen aan de veranderende dynamiek. Flexibiliteit, nieuwe verdien-

modellen, samenwerking en transparantie zijn hierbij cruciaal.

Magere cijfers

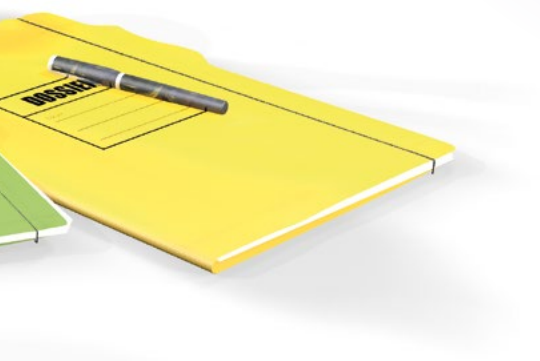
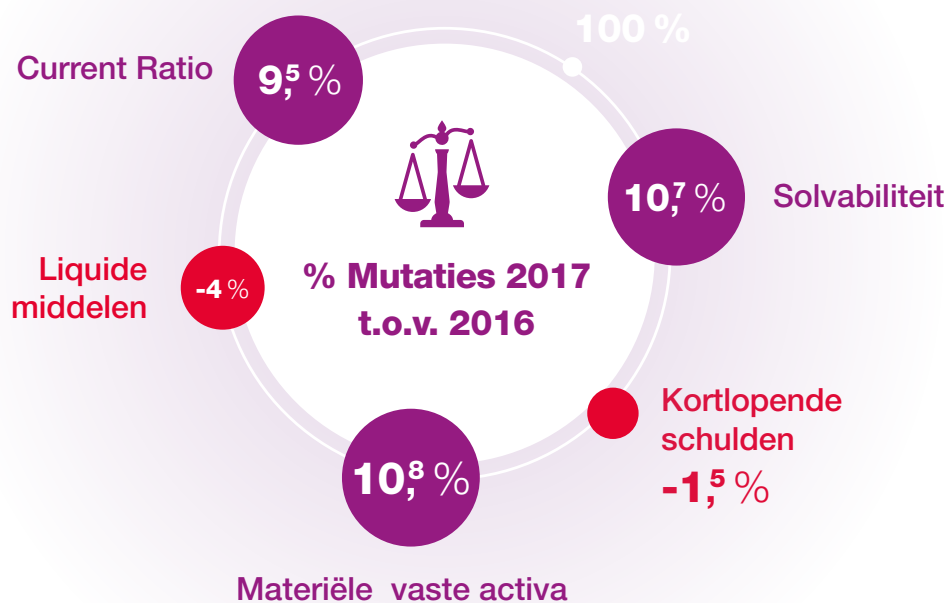
De branche als geheel zag de netto-omzet in 2017 toenemen, maar beduidend minder sterk dan een jaar geleden (4,7%, versus 14,2% in 2016). Daarmee bleef de branche aanzienlijk achter bij het mkb-gemiddelde (8%). Ook de winstgroei kelderde, van bijna 30% in 2016 naar ruim 14% in 2017. Dit was lager dan het mkb als geheel (15,5%). De brutomarge nam met 6% toe, tegenover +11,2% een jaar eerder. Ook daarmee bleef de branche achter bij het mkb (+7,3%).

Grote onderlinge verschillen

De specialistische zakelijke dienstverlening wordt in de benchmark van SRA vooral vertegenwoordigd door rechtskundige dienstverleners (advocaten en notarissen), adviesbureaus op het gebied van management en bedrijfsvoering en ingenieursbureaus. De advocaten en notarissen bleven per saldo achter bij het gemiddelde in de branche, onder meer door de prijsdruk. De omzetstijging was relatief beperkt, net als de brutomarge.

De financiële resultaten waren echter vooral zwak voor adviseurs op het gebied van management en bedrijfs-

4.8 Specialistische zakelijke diensten



Zowel de omzet als de winst groeiden in deze subbranche in de dubbele cijfers.

Financiële positie verbeterd

Aan de kostenkant viel op dat de personeelskosten in vergelijking met de meeste andere branches slechts beperkt opliepen: +6%, versus bijna 9% in 2016. Dit kwam onder meer door de sterke daling van de pensioenpremies met 11%. Een jaar eerder kwamen deze nog 27% hoger uit. Per saldo lieten de bedrijfskosten een plus van 5% zien, ten opzichte van +8% in 2016.

Het eigen vermogen nam in 2017 wat sterker toe dan een jaar eerder: +18% versus +17%. Ook de solvabiliteit is verder aangetrokken met 11%. In 2016 nam deze met 7% toe en in 2015 was er nog sprake van een forse achteruitgang.

De specialistische zakelijke dienstverlening heeft in 2017 matig gepresteerd. De winst- en omzetgroei is sterk afgenomen. Wel is de solvabiliteit opnieuw verbeterd. Binnen de branche waren de resultaten van juridische dienstverleners en vooral adviseurs op het gebied van management en bedrijfsvoering zwak.

voering. De omzet ging hier veelal omhoog terwijl in 2016 deze subbranche juist een van de grote winnaars was.

In het afgelopen jaar blonken ingenieursbureaus (tevens technisch ontwerp en advies) uit dankzij de ontwikkelingen in de bouw en de woningmarkt.

Tabel 9: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2017 t.o.v. 2016

Netto omzet	4,7%
Inkoopwaarde	2,2%
Brutomarge	6,0%
Overige bedrijfsopbrengsten	69,9%
Personeelskosten	5,8%
Exploitatiekosten	3,4%
Inventariskosten	-17,4%
Huisvestingskosten	1,1%
Autokosten	4,9%
Verkoopkosten	3,5%
Algemene kosten	5,5%
Overige kosten	-2,2%
Bedrijfskosten	4,5%
Afschrijvingen	10,4%
Bedrijfsresultaat	13,3%
Financiële baten en lasten	-13,6%
Gewoon resultaat voor belasting	14,3%

5

Onderzoeks- verantwoording

Jaarrekeningen zijn afkomstig van SRA-BiZ-kantoren die werken met CaseWare Financials of Unit4 Audition en de hiervoor benodigde koppeling hebben geïnstalleerd. De jaarrekeningen worden hierbij in elektronisch formaat (xbrl 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	262	4%	4%
Bouw	681	10%	10%
Automotive	136	2%	2%
Detailhandel	492	7%	7%
Logistiek	171	2%	2%
Horeca	231	3%	3%
Zorg	607	9%	9%
Financiële dienstverlening	374	5%	5%
Groothandel en handelsbemiddeling	327	5%	5%
Specialistische zakelijke diensten	1.363	20%	20%
Overig	2.258	33%	33%
Totaal	6.902	100%	100%

Regio (Nielsen-districten)	n	%	
de 4 grote steden	861	13%	
Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de 4 grote steden)	2.101	30%	
Groningen, Friesland en Drenthe	747	10%	
Overijssel, Gelderland en Flevoland	1.749	26%	
Zeeland, Noord-Brabant en Limburg	1.444	21%	
Totaal	6.902	100%	

Bedrijfsomvang (obv omzet)	n	%	
Tot € 1 miljoen	4.318	63%	
€ 1 tot € 10 miljoen	2.349	34%	
€ 10 miljoen of meer (hoogste waarde: € 27.600.201)	235	3%	
Totaal	6.902	100%	



Deelnemende BiZ-kantoren



- | | | |
|--|---|---|
| <p>A</p> <ul style="list-style-type: none"> Accountants + Adviesgroep LOS Accountants Adviseurs Jongejan B.V. Accountantskantoor Dijksterhuis en Uil B.V. Accountantskantoor Hut bv Accountantskantoor Oliemans B.V. accountenz, breda VOF AccountXperts B.V. Accuraat Accountants BV Accured accountants & adviseurs Actan adviseurs & accountants B.V. Alan Accountants en Adviseurs Alfa Accountants en Adviseurs Amstelstad Adviesgroep B.V. AT&C Accountants en Belastingadviseurs Audit Service Plus Auren Avant Accountants <p>B</p> <ul style="list-style-type: none"> Baat accountants & adviseurs Bentacera BGH Accountants & Adviseurs Bilanx Accountantskantoor B.V. BLM B.V. Boon Accountants Belastingadviseurs B.V. Boonzaaijer & Merkus Accountants & Adviseurs Boschland accountants en adviseurs BPV accountants en belastingadviseurs | <p>C</p> <ul style="list-style-type: none"> Brouwers Accountants B.V. Bruintjes + Seisveld Confianza Accountants Conquis Accountants en Adviseurs CONTOUR Accountants Countus accountants + adviseurs <p>D</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 ZorgAccountants DeBOER accountant & belastingadviseurs DOK Accountants en Adviseurs Driebergen Accountants DRV Accountants & Adviseurs DVE accountants & adviseurs <p>E</p> <ul style="list-style-type: none"> Eshuis Accountants en Belastingadviseurs B.V. ESJ Accountants & Belastingadviseurs <p>F</p> <ul style="list-style-type: none"> Felix Accountants en Belastingadviseurs B.V. Financial Care Accountants B.V. FLINK Accountants & Fiscalisten B.V. Flantua accountants en adviseurs | <p>G</p> <ul style="list-style-type: none"> FSV Accountants + Adviseurs B.V. Glissenaar Accountants B.V. <p>H</p> <ul style="list-style-type: none"> Hak + Baak Accountants Harrier Accountancy - Bedrijfsadvies Hermans & Partners HLB Blömer accountants en adviseurs B.V. HLB Nannen Accountants & Belastingadviseurs HLB Van Daal Adviseurs en Accountants B.V. Hofman Accountants Holl en Gort Accountants en Belastingadviseurs HoogeveenLuigjes Accountants & Belastingadviseurs B.V. Huibers Accountants & Belastingadviseurs B.V. HZW accountants & belastingadviseurs <p>J</p> <ul style="list-style-type: none"> JAN© Accountants & Belastingadviseurs Jansen & Buijvoets Accountants en Bedrijfsadviseurs <p>K</p> <ul style="list-style-type: none"> Kab Accountants & Belastingadviseurs Oost N.V. Krol Wezenberg Accountants <p>L</p> <ul style="list-style-type: none"> Lansigt Accountants en Belastingadviseurs Lekx Kok & Geerlofs Accountants LENS accountants Lentink Accountants/Belastingadviseurs Londen & Van Holland <p>M</p> <ul style="list-style-type: none"> M & K Hilversum B.V. MaarschalkLigthart Accountants & Belastingadviseurs MB Accountants en Adviseurs Mulderij & Partners |
|--|---|---|



N	NBC Eelman & Partners Accountants Adviseurs NBC/ Van Roemburg & Partners Nieuwint & Van Beek Accountants en Adviseurs	Steens & Partners Accountants en Adviseurs Stolwijk Kelderman accountants fiscalisten Stouten & Wijnen Accountants	Vigilate Accountants B.V. Visser & Visser Accountants-Belastingadviseurs Vivan accountants - adviseurs
O	Omyacc Huyg & Partners Omyacc Van Teylingen	SynCount Accountants & Belastingadviseurs B.V.	Vork en van Prooijen B.V. Vorwerk & Co Accountants en Belastingadviseurs B.V.
P	Ooms Accountants & Belastingadviseurs OOvB adviseurs en accountants PBB Zijlstra accountants & adviseurs Phidra Accountants & Adviseurs Philipsen Accountants Adviseurs BV Priore Accountants & belastingadviseurs	T Tijssen cs Accountants & Belastingadviseurs B.V. Trivent Accountants & Belastingadviseurs TweeDee accountants & belastingadviseurs	W WEA Accountants & Adviseurs Naaldwijk WEA Deltaland WEA Groep WEA Midden Holland WEA Noord-Holland WEA Randstad Accountants en adviseurs B.V. WEA Rivierenland Accountants & Adviseurs WEA Roosendaal WEA Zeeland WEA Zuid-West Wesselman Accountants Adviseurs Westerveld en Vossers WJmetAARTS Registeraccountants B.V. Witlox van den Boomen Accountants N.V. Witlox VCS Worrell & Jetten Accountancy-Fiscaal-Juridisch
Q	Q accountants & belastingadviseurs	U U adviseurs en accountants	Z Zirkzee Group
R	Remmerswaal Accountants Sint Maartensdijk Rendus Accountants & Belastingadviseurs Retera De Natris Accountants B.V. Rijkse accountants & adviseurs RSW Accountants Belastingadviseurs Consultants Rubicon Registeraccountants B.V. Rühl Haegens Molenaar BV Ruitenburg adviseurs & accountants	V V.O.F. accountenzplus Van Asselt Accountants & Belastingadviseurs Van Bergen Ondernemerszaken Van de Ven Accountants Adviseurs Van der Meer Accountants B.V. Van Dort & Partners Van Harberden Accountants & Adviseurs Van Luxemborg en De Kok B.V. Van Noordenne Accountants Van Ree Accountants Van Soest & Partners accountants en adviseurs Van Velzen accountants & adviseurs VANDERLAANGROEP vanhier BV VanOoijen Accountants en Belastingadviseurs VDGC accountants en belastingadviseurs Verstegen accountants en adviseurs	
S	SAM Accountants Schipper Accountants B.V. Schuiteman Accountants Severeijns Thijssen Accountants & Fiscalisten Sibbing accountants en adviseurs B.V. SmitsVandenBroek Accountants B.V.		



Marconibaan 41
3439 MR Nieuwegein
Postbus 335
3430 AH Nieuwegein

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

