

# 2019 in Zicht

De verwachtingen van Nederlandse ondernemingen



Industrie: groeipiek achter de rug —————>

Bouw: focus op efficiency en strategie —————>

Automotive: forse groei, maar structurele zorgen —————>

Detailhandel: voorzichtigheid troef —————>

Logistiek: gunstig klimaat, maar zeer hoge kosten —————>

Horeca: creatief in het werven van personeel —————>

Medische zorg: focus op kwaliteit en productiviteit —————>

Specialistische zakelijke diensten: iets meer investeren —————>

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

# Inhoud

## 04 Het Nederlandse mkb

---

Verwachtingen in het mkb, gezondheid en financiering

## Contact

Neem voor vragen over dit rapport contact op met Leonie Derksen, 030 656 60 60 of [lderksen@sra.nl](mailto:lderksen@sra.nl)

# De verwachtingen van Nederlandse ondernemingen



**Voor u ligt het SRA-BiZ-rapport '2019 in Zicht', met de belangrijkste financiële kengetallen en verwachtingen van het Nederlandse mkb. Dit rapport is gebaseerd op een grootschalige cijferanalyse uit onze BiZ-benchmarkdatabase van 200.000 jaarrekeningen en op de uitkomsten van de Mkb-branchescan.**

Het mkb is positief gestemd over de verwachtingen voor 2019 en de cijfers verklaren deze positieve stemming ook. De omzet steeg in 2017 met gemiddeld 8%, zo blijkt uit cijfers van SRA-BiZ, en de consumentenbestedingen, investeringen en export zijn in 2018 verder toegenomen ten opzichte van een jaar geleden. Volgens het CBS lag de productie van de industrie in september op het hoogste niveau ooit.

Toch is er een bron van zorg. Eerder dit jaar signaleerden we al dat de personeelskosten de winstgroei afremmen. De productiviteit neemt af door een groeiend personeelstekort. Nu zien we dat ondernemers zich daadwerkelijk grote zorgen maken over dit personeelstekort. De loonkosten worden verder opgestuwd, onder meer door de schaarste, en het aantal vacatures blijft stijgen.

Een efficiënte bedrijfsvoering is nodig om 'met minder mensen meer werk te verzetten'. Dit is waar het mkb zijn pijlen vooral op richt, zo blijkt uit

dit rapport. De interne organisatie moet zo worden georganiseerd dat zo min mogelijk uren worden verspild. Voor een verdere groei van het mkb is een langetermijnstrategie gericht op innovatie en duurzaamheid, ook als het gaat om personeel, echter van levensbelang. De branche-experts die in dit rapport aan het woord zijn, bevestigen dit beeld.

Een optimaal rendement dus, zonder de strategische visie voor de langere termijn uit het oog te verliezen. Uit de Mkb-branchescan blijkt dat ondernemers van hun accountant verwachten dat hij/zij hierbij hun sparringpartner en strategisch adviseur is.

We wensen u veel ondernemersplezier!

Mr. Cees Meijer  
Directeur SRA

## 11 Branches

---

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

## 28 Deelnemende kantoren

---

## 30 Onderzoeksverantwoording

---

## Copyright

Dit rapport is gepubliceerd op 17 januari 2019. Het auteursrecht voor de inhoud rust geheel bij SRA. Overnemen van de inhoud (of delen daarvan) is uitsluitend toegestaan met schriftelijke toestemming van SRA. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen en dergelijke, mits daarbij de bron ('SRA-BiZ') duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld.



# Het Nederlandse mkb

**Het Nederlandse midden- en kleinbedrijf gaat ervan uit dat de omzet en de winst in 2019 verder zullen toenemen. De groei gaat echter ook gepaard met een steeds grotere krapte op de arbeidsmarkt. Deze wordt in alle branches gevoeld en zet druk op de productiviteit en winstgevendheid. Volgens experts is het daarom hard nodig om te innoveren en te verduurzamen, ook als het gaat om personeel.**

Ondernemers in het mkb zijn over het algemeen positief gestemd over het komende jaar. Vooral in de autobranche, de specialistische zakelijke dienstverlening, de bouw en in de medische zorg rekenen ondernemers op een sterke omzetontwikkeling. De detailhandel en de horeca blijven achter, al zijn de verwachtingen voor de omzet ook hier positief. De winstgroei prognose blijft per saldo achter bij de verwachte groei van de omzet, deels door een forse stijging van de kosten.

De personeelskosten nemen in 2019 naar verwachting relatief sterk toe. Dit geldt voor alle branches behalve de detailhandel, waar op een daling wordt gerekend. De stijging van deze kosten hangt samen met de krapte op de arbeidsmarkt, maar ook met de behoefte aan hoger opgeleid personeel. In sommige branches is het tekort aan vakkundig personeel al zo groot dat het de bedrijvigheid in de weg zit. De verwachting is dat dit probleem in de komende periode nog groter zal worden. Vooral de bouw, de horeca en de specialistische zakelijke dienstverlening zien hierin een bedreiging.

Vanwege de personeelsproblemen zetten mkb-bedrijven voor 2019 massaal in op efficiënter werken. Een deel van de onder-

nemers doet dit door vernieuwingen door te voeren. Denk aan technologische innovaties, nieuwe manieren om medewerkers te werven en vast te houden, verduurzaming van het bedrijf, de processen of het aanbod en aan nieuwe netwerken en samenwerkingsvormen. Zij hebben een duidelijke visie voor de lange termijn en maken strategische keuzes. Andere bedrijven zijn vooral bezig met de korte termijn en bewegen niet mee met hun omgeving.

Gezien de gunstige macro-economische omstandigheden kan dit best nog een tijdje goed gaan, maar dit zijn niet de winnaars van morgen. De kloof tussen succesvolle bedrijven en achterblijvers zal in het mkb alleen nog maar groter worden, zeker als het economische tij begint te keren. In bijvoorbeeld de logistieke branche, waar de marges ondanks de florissante economie zwaar onder druk staan, begint dit al zichtbaar te worden.

Het goede nieuws is dat uit het SRA-BiZ-onderzoek naar voren komt dat de kredietwaardigheid van mkb-bedrijven is verbeterd, met uitzondering van de automotive. Ondernemers denken in 2019 ook meer te gaan investeren en hebben daarbij meer behoefte aan externe financiering, vooral in de automotive.

## Verwachtingen in het mkb

### Omzetontwikkeling

De omzet zal in 2019 naar verwachting met gemiddeld 10,6% stijgen. Daarmee zijn ondernemers nog iets positiever gestemd dan een jaar eerder (+10,1%). Wel zijn de verschillen tussen de branches erg groot. Zo rekenen de medische zorg (13%) en de automotieve (11,9%) op een bovengemiddelde groei van de omzet, terwijl de prognoses in de horeca (4,7%) en de detailhandel (1,7%) sterk achterblijven. Maar over de hele linie gaat men dus opnieuw uit van groei. Verder valt op dat kleine bedrijven met maximaal 10 medewerkers inzetten op de sterkste omzetsijging (11,5%). Een jaar eerder waren dit juist vooral de grote bedrijven met meer dan 100 fte's.

### Winstontwikkeling

Ook de verwachte winstgroei ligt iets hoger dan vorig jaar: 9,3% tegenover 9,1% voor 2018. Hoewel ondernemers positiever zijn dan ooit, blijft de winstverwachting opnieuw achter bij de omzet. Dit is een trend die we al een paar jaar zien, maar waar dat voorheen vooral te maken had met investeren, spelen nu de toenemende

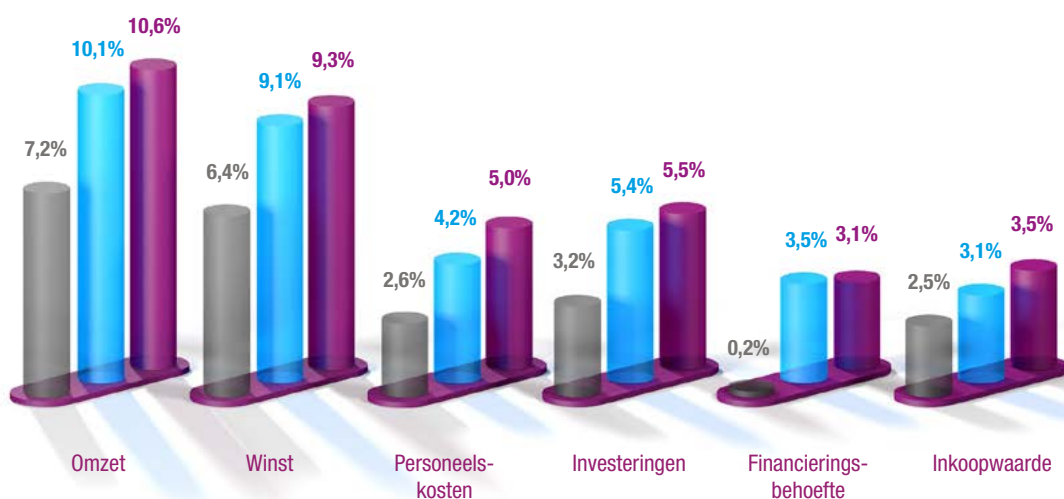
krachte op de arbeidsmarkt en stijgende personeelskosten een grotere rol.

Dit zien we vooral terug bij bedrijven met 51 tot 100 werknemers. De personeelskosten nemen hier naar verwachting bovengemiddeld toe en dit is een belangrijke reden waarom de winstverwachting met -1,9% sterk achterblijft bij de voorziene omzetgroei van 6,7%. Bij bedrijven met meer dan 100 fte's ligt de winstprognose met +2,7% ook een stuk lager dan de verwachte omzetgroei (bijna 10%), maar hier nemen ook de investeringen waarschijnlijk wat sterker toe.

Op brancheniveau vallen de sterke winstprognoses voor specialistische zakelijke diensten (14,6%) en de medische zorg (13,6%) op. De autobranche bleef vorig jaar nog achter bij het mkb-cijfer, maar lijkt ondanks forse extra investeringen en personeelskosten klaar voor een inhaalslag in 2019 (+10,2%). In de horeca (4,2%) en de detailhandel (2,1%) zijn ondernemers het minst positief over de winstgroei.

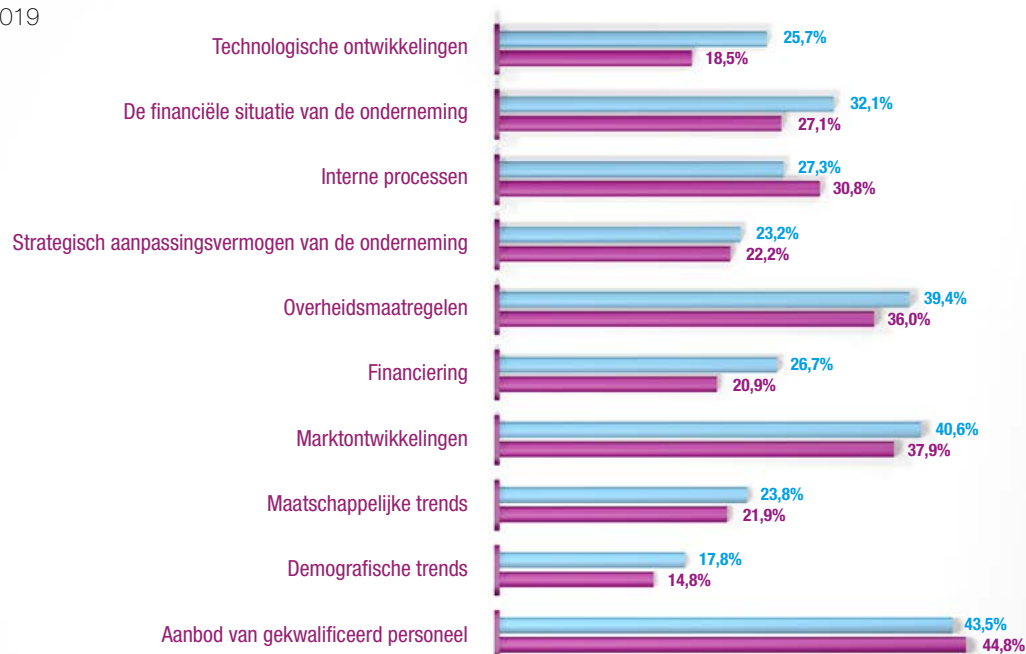
### Verwachtingen mkb-ondernemers voor de komende twaalf maanden (2017-2019)

- 2017
- 2018
- 2019



## Belangrijkste bedreigingen voor 2019

- 2018
- 2019



### Personeelskosten

De personeelskosten lopen in 2019 naar schatting verder op. De prognose voor het mkb als geheel komt uit op +5,0%, versus +4,2% een jaar eerder. De krapte op de arbeidsmarkt heeft duidelijk haar weerslag op de productiviteit en de winstgevendheid en deze trend zal waarschijnlijk voorlopig nog wel aanhouden. Ondernemers zien hierin dan ook de grootste uitdaging voor het komende jaar (zie ook 'Bedreigingen').

De personeelskosten stijgen over de hele linie, maar waarschijnlijk vooral voor bedrijven met 26 tot 50 werknemers (8,1%). Grote bedrijven met meer dan 100 fte's gaan uit van een toename van 4,0%. Op brancheniveau gaan ondernemers in de automotive (8,1%), de bouw (7,7%) en de specialistische zakelijke dienstverlening (6,6%) uit van de sterkste stijging. In de horeca (1,2%) blijft de groei van de personeelskosten naar verwachting ruim onder het mkb-gemiddelde. Detaillisten gaan zelfs uit van een daling van de personeelskosten met 2,4%.

### Inkoopwaarde

De inkoopwaarde zal in de komende twaalf maanden per saldo met naar schatting 3,5% toenemen (ten opzichte van een prognose van +3,1% een jaar eerder). Deze stijging komt voor een groot deel op het conto van kleine bedrijven met maximaal 10 werknemers (+4,1%) en de bedrijven met meer dan 100 fte's (+3,8%). Op brancheniveau valt op dat de inkoopwaarde vooral in de automotive (5,2%) en de detailhandel (5,5%) bovengemiddeld hard zal stijgen. In de medische zorg komt waarschijnlijk slechts een minieme stijging uit de bus.

### Kansen

Het mkb blijft in 2019 eerst en vooral inzetten op efficiënter werken. Iets meer dan de helft van de respondenten noemt dit de belangrijkste kans, versus 43,4% een jaar eerder. In alle speerbranches scoort deze factor relatief hoog en voor specialistische zakelijke dienstverleners komt zelfs een cijfer van 60% uit de bus. De krappe arbeidsmarkt en hogere loonkosten zetten de productiviteit en de winstgevendheid onder druk. Om dit op te vangen, willen

ondernemers sterker sturen op efficiëntie en resultaat. Het gevaar daarbij is dat er te weinig tijd, geld en aandacht overblijft voor innovatie en verduurzaming; twee cruciale thema's als het gaat om groei en succes op de lange termijn.

Ondernemers zijn ook positief over samenwerken en netwerken (genoemd door bijna een op de drie respondenten). Dit geldt vooral voor specialistische zakelijke dienstverleners (47,1%). De automotive en de detailhandel zijn hier het minst enthousiast over. Economische ontwikkelingen zijn vooral voor de horeca een sterke kans (51,7%). De eigen financiële situatie wordt vooral als een kans gezien voor microbedrijven (tot 10 fte's).

### Bedreigingen

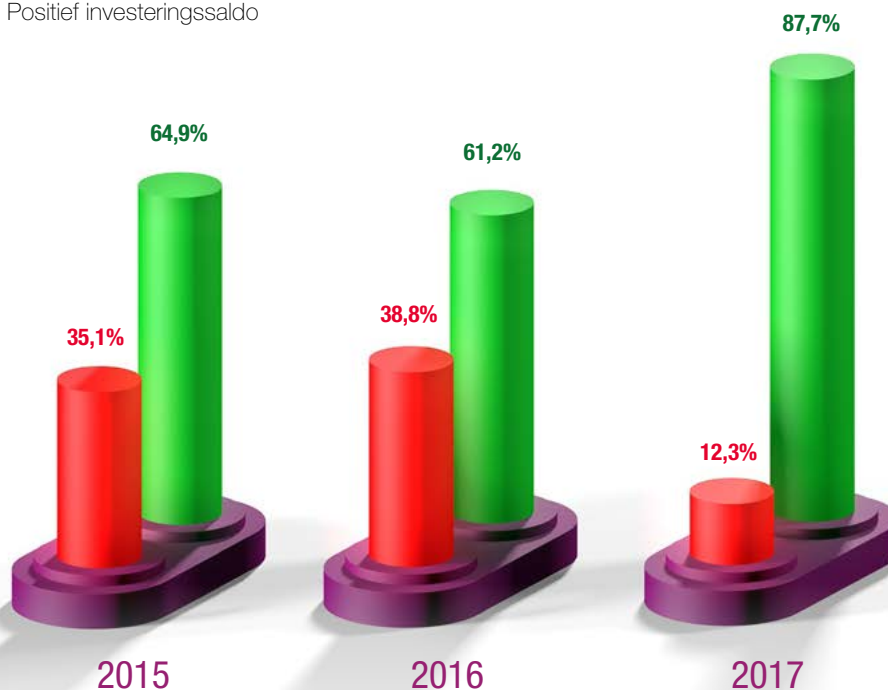
Een (dreigend) tekort aan gekwalificeerd personeel is met afstand de grootste bedreiging voor 2019 (genoemd door bijna 45% van de respondenten). Vooral ondernemers in de bouw,

de horeca (58,3%) en de specialistische zakelijke dienstverlening (55,3%) zien dit als een punt van zorg, maar ook in de logistiek en de medische zorg is dit een probleem. Detailisten voorzien hier iets minder problemen. Zij maken zich vooral zorgen om marktontwikkelingen en de interne processen. Maatregelen van de overheid worden in de autobranche en de horeca relatief vaak als belangrijke bedreiging genoemd.

Uit de Conjunctuurenquête Nederland (COEN) blijkt dat een kwart van de ondernemers aan het begin van het derde kwartaal van 2018 in zijn werkzaamheden werd belemmerd door een tekort aan arbeidskrachten. Ter vergelijking: begin 2016 maakte minder dan 5% van de ondernemers melding van een problematisch tekort. In augustus liet het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) weten dat het aantal openstaande vacatures is opgelopen tot een record van 251.000. De verwachting is dat het nog moeilijker zal worden om vacatures op te vullen en dat de werkdruk verder zal toenemen.

### Desinvesterings- en investeringsaldo (2015-2017)

- Negatief investeringsaldo
- Positief investeringsaldo



### Gezondheid en financiering in het mkb

#### Investerings

De investeringen zullen in 2019 naar verwachting opnieuw toenemen, ongeveer in hetzelfde tempo als een jaar geleden: +5,5% om +5,4%. Vooral de grote organisaties met meer dan 100 fte's denken meer te gaan investeren. Ook bedrijven met 26 tot 50 werknemers scoren hier bovengemiddeld. Op brancheniveau valt de relatief sterke investeringsgroei in de automotive (10,5%) en de detailhandel (6,8%) op. De branches zetten daarmee hun trend van een jaar eerder voort. In de horeca lopen de investeringen naar verwachting juist licht terug (-0,5%). De branche is daarmee een uitzondering.

Als we kijken naar de opbouw van de investeringen voor het mkb als geheel, dan blijkt dat de invloed van desinvesteringen op het totale inves-

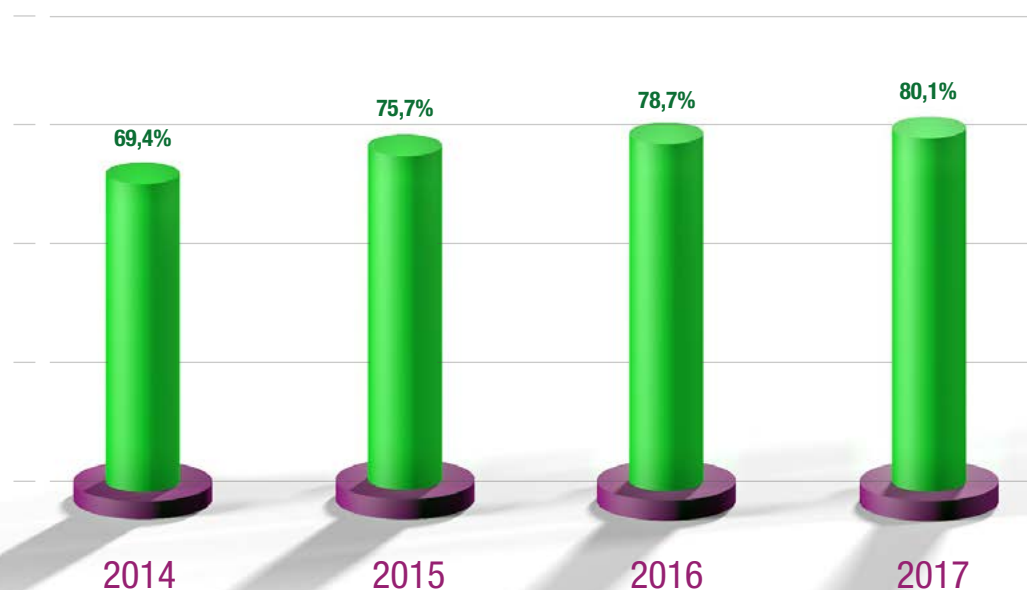
teringssaldo in 2017 behoorlijk is afgenomen.

Er is toen ruim 12% gedesinvesteerd, tegenover bijna 39% in 2016. Dit betekent dat in 2017 iets meer dan 12% van het investeringssaldo werd bepaald door de verkoop van bedrijfsonderdelen en/of -belangen voor de financiering van nieuwe investeringen. Het negatieve investeringssaldo was in 2017 het kleinst in de horeca (5,1%) en de medische zorg (8,2%).

Het investeringssaldo als percentage van de omzet is verbeterd van 2,8% in 2016 naar 3,3% in 2017. Koploper is opnieuw de horeca, die in 2017 bijna ruim 7% van de omzet heeft geïnvesteerd (versus bijna 6% in 2016). Het cijfer is juist relatief laag in de autobranche (1,4%), de bouw (1,5%) en vooral de detailhandel (0,8%). Dit beeld is gelijk aan dat van een jaar eerder.

#### Kredietwaardigheid mkb (2014-2017)

● Percentage kredietwaardige bedrijven (PD-rating < 1%)





## Percentage kredietwaardige ondernemingen per branche in 2017 (PD-rating <1%)

● Percentage per branche



### Financiering

Ondernemers verwachten dat de behoefte aan externe financiering in 2019 per saldo opnieuw zal toenemen, zij het iets minder sterk dan een jaar eerder (+3,1% versus +3,5%). Als we inzoomen op bedrijfsgrootte, dan zien we dat de financieringsbehoefte het minst sterk toeneemt bij organisaties met minder dan 10 werknemers. In het midden-segment (11 tot 100 fte's) neemt de behoefte aan externe financiering het sterkst toe.

Op brancheniveau zijn de verschillen erg groot. Vooral in de automotive (11,8%) en de detailhandel (6,3%) verwachten ondernemers volgend jaar meer externe financiering nodig te hebben. In de specialistische zakelijke dienstverlening neemt de financieringsbehoefte echter nauwelijks toe en in de horeca neemt deze waarschijnlijk behoorlijk af. De aandacht voor duurzame investeringen is in deze laatste branche ook relatief beperkt.

Uit de nieuwste Financieringsmonitor van Panteia, die is uitgevoerd in opdracht van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat, blijkt dat het mkb in de tweede helft van 2017 in totaal voor 8 miljard

euro aan externe financiering heeft verkregen. Dit betekent een stijging ten opzichte van een jaar eerder (6 miljard). Van de mkb-bedrijven die in de tweede helft van 2017 daadwerkelijk een financieringsaanvraag hebben gedaan, was ruim 80% geheel of gedeeltelijk succesvol.

### Kredietwaardigheid

Het risico dat een onderneming in het mkb binnen een jaar failliet gaat, berekenen we aan de hand van de PD-rating (Probability of Default). Dit is feitelijk het vermogen tot betaling. Hoe lager de PD-rating, hoe beter de mogelijkheden voor externe financiering. Uit berekeningen van SRA-BiZ komt naar voren dat gemiddeld ruim 80% van het mkb vorig jaar een PD-rating onder de 1% liet zien; dit is opnieuw een verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar.

Uitblinkers zijn de medische zorg en de specialistische zakelijke dienstverleners. De industrie blijft weliswaar achter bij het mkb-gemiddelde, maar de kredietwaardigheid is hier wel verbeterd ten opzichte van een jaar eerder. In de automotive is sprake van een daling van de kredietwaardigheid.



# 2

## Branches

Nederlandse mkb-bedrijven zijn zeer positief over de nabije toekomst. Ondernemers gaan uit van een verdere stijging van de omzet en de winst in 2019 en ook de kredietwaardigheid (PD-rating) is verder verbeterd. Er knippen echter ook waarschuwingssignalen. Door de krappe arbeidsmarkt en hogere personeelskosten staan de productiviteit en winstgevendheid onder druk. Sommige bedrijven richten zich daardoor meer op efficiëntie dan op innovatie en duurzaamheid; succesfactoren voor de langere termijn. Daarmee dreigt de kloof tussen winnaars en verliezers groter te worden.

---

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



**P12**

Industrie



**P14**

Bouw



**P16**

Automotive



**P18**

Detailhandel



**P20**

Logistiek



**P22**

Horeca



**P24**

Medische zorg



**P26**

Specialistische  
zakelijke  
dienstverlening

# De Nederlandse industrie



**De Nederlandse industrie heeft de wind in de rug gehad dankzij de stijgende exporten, de groei van de binnenlandse vraag en de hogere investeringen in andere branches. Dit heeft geresulteerd in een zeer sterk 2017, maar voor 2019 is het beeld ietwat anders. De exportgroei neemt naar verwachting af en internationaal gezien zijn de risico's toegenomen. Verder is er personeelsschaarste en zijn afnemers veeleisender geworden. De industrie zal daarom moeten innoveren en meer moeten samenwerken.**

## Verwachtingen in de industrie

### Omzet en winst

De bedrijvigheid in de industrie is in september 2018 licht gestegen, zo blijkt uit cijfers van de Nederlandse Vereniging van Inkoopmanagers (NEVI). De inkoopmanagersindex die de bedrijvigheid weergeeft, kwam uit op 59,8. Een niveau boven de 50 duidt op groei. De Nederlandse industrie laat nu al meer dan vijf jaar voortdurend groei zien. Dit zorgt voor vertrouwen en ondernemers hebben dan ook positieve verwachtingen voor de omzet en de winst in 2019. De positieve verwachtingen liggen in lijn met de afgelopen twee jaar, volgens berekeningen van het CBS.

### Kosten

De industrie kan steeds moeilijker aan gekwalificeerde medewerkers komen. Volgens Murk Boerstra van de Federatie Nederlandse Levensmiddelen Industrie (FNLI) komt dit deels door het imago van de branche. "Jongeren kiezen niet zo snel voor een baan in de industrie, dus er is weinig nieuwe aanwas en de gemiddelde leeftijd is relatief hoog. We

moeten investeren in meer bekendheid over werken in de industrie, maar ook in duurzame inzetbaarheid van medewerkers."

Industriële ondernemers moeten meer zelf gaan opleiden, al dan niet in samenwerking met anderen, vindt emeritus hoogleraar Ben Dankbaar. "Alleen met innovatie kan Nederland marktaandeel winnen en het welvaartsniveau vasthouden. Daar heb je goed personeel voor nodig en daar zul je dan ook in moeten investeren." Dat zal de industrie volgend jaar naar verwachting nog sterker gaan doen.

Behalve de personeelskosten zullen waarschijnlijk ook de inkoopkosten toenemen. Grondstoffen en onderdelen worden duurder en zijn moeilijker verkrijgbaar.

### Kansen en bedreigingen

Industriële ondernemers zien de economische ontwikkelingen als belangrijke kans voor hun bedrijf. Als de economie aantrekt, neemt de vraag naar industriële producten meestal immers ook toe. Het Centraal Planbureau gaat ervan uit dat de Nederlandse economie

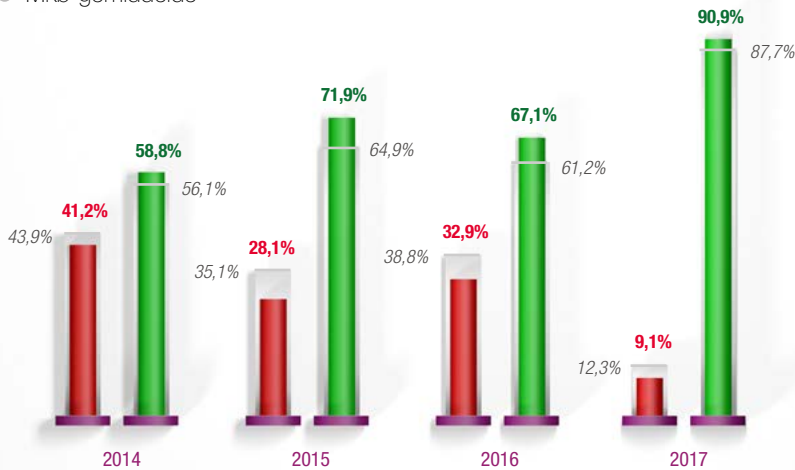
zich gunstig blijft ontwikkelen, al ligt de groeipeik waarschijnlijk achter ons. Voor 2018 rekent het CPB op een groei van 2,8% en voor 2019 op 2,5%. Dit zijn nog altijd goede omstandigheden voor de industrie, al nemen de risico's toe.

Verder zijn technologische ontwikkelingen en efficiënter werken belangrijke uitdagingen. Dit laatste hangt nauw samen met het aantrekken (en behouden) van goed personeel. Boerstra: "De prijsdruk is door de stevige concurrentie in de industrie groot en dat voelt iedereen in de keten. Efficiëntie en automatisering zijn daarom heel belangrijk. Dat geldt ook voor data en transparantie. In het kader van verduurzaming en de gezondheidstrend is er meer zicht en grip op de keten nodig. Waar komen de grondstoffen bijvoorbeeld vandaan?"

Volgens Dankbaar moeten ook de kleinere bedrijven hier aandacht aan besteden, al moeten ze zich niet gek laten maken. "Verstandig ondernemen betekent niet dat je de nieuwste technologie gebruikt, maar dat je weet welke technologie het beste is voor je bedrijf en je klanten. Kleine bedrijven

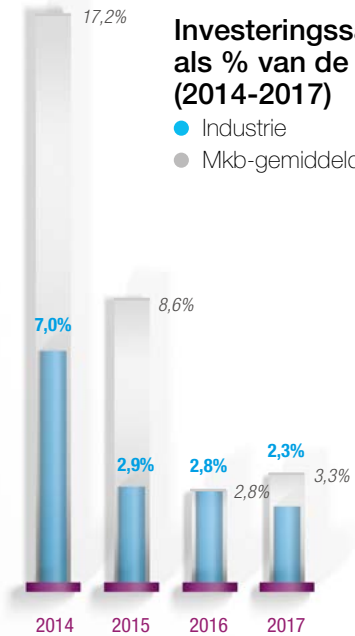
### Positief investeringssaldo voor de industrie (2014-2017)

- Negatief investeringssaldo
- Positief investeringssaldo
- Mkb-gemiddelde



### Investingssaldo als % van de omzet (2014-2017)

- Industrie
- Mkb-gemiddelde



kunnen kennis uitwisselen en van elkaar leren en zo inspelen op de enorme kansen die de trends duurzaamheid, gezond leven en circulariteit bieden.”

#### KPI's

De meeste industriële ondernemers zien de omzet per fte en het aantal afnemers als de belangrijkste stuurinformatie. Ook het aantal gewerkte uren scoort hoog als een kritische succesfactor.

### Gezondheid en financiering

#### Kredietwaardigheid

In de industrie is het percentage ondernemingen dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1), toegenomen van 75,5 in 2016 naar 77,6 in 2017. De branche herstelt daarmee van de lichte daling van een jaar eerder. Wel blijft de industrie nog iets achter bij het mkb-gemiddelde (80,1%). “Investerings- en de maakindustrie kunnen omvangrijk

zijn en de conjunctuur gaat soms sterker op en neer dan in sommige andere branches”, aldus Dankbaar. “Dit kan druk zetten op de kredietwaardigheid.”

#### Investerings

Bedrijven in de industrie zijn in 2017 veel meer gaan investeren en veel minder gaan desinvesteren. Als percentage van de omzet daalde het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) van 2,8% naar 2,3%. Dit cijfer lag iets lager dan het mkb-gemiddelde (3,3%), maar dat kan worden verklaard door de bovengemiddelde omzetgroei (ruim 10% in 2017). Het percentage dat is gedesinvesteerd – het negatieve investeringssaldo – ligt al vier jaar beneden het gemiddelde. Een bevestiging van het positieve investeringsklimaat in de industrie.

Ondernemers verwachten dat de investeringen van de industrie in 2019 zullen toenemen, maar niet meer zo sterk als een jaar eerder. “Dit is een

uitgelezen moment voor de industrie om te investeren”, stelt Boerstra. “Door transparanter te zijn, kun je je onderscheiden. De kloof tussen ondernemers die in dergelijke ontwikkelingen kansen zien en bedrijven die het alleen als kostenpost ervaren, zal alleen maar groter worden.”

#### Financiering

Volgens de Financieringsmonitor 2017-2 van Panteia heeft 15% van de industriële bedrijven zich in de tweede helft van 2017 georiënteerd op het verkrijgen van externe financiering. Dit is opvallend weinig, gegeven het hoge investeringsniveau in de branche, en ook duidelijk lager dan het mkb-gemiddelde van 22%. Volgens Panteia kan dit te maken hebben met de verbeterde winstgevendheid in combinatie met de wens zo min mogelijk van externe financiering afhankelijk te zijn. In de industrie worden financieringsaanvragen wel relatief vaak volledig toegekend.

# De Nederlandse bouw



**De Nederlandse bouwnijverheid heeft een sterke periode achter de rug en de economische vooruitzichten blijven gunstig. Maar er is ook een keerzijde, want op een aantal punten loopt de bouw tegen grenzen aan. Ondernemers kunnen het werk niet aan door schaarste aan personeel en materieel en vanwege de grotere vraag naar bouwmaterialen nemen ook de inkooprijzen toe. In combinatie met de hogere lonen zet dit de marges onder druk. Dit pleit voor meer efficiency en strategische keuzes.**

## Verwachtingen in de bouw

### Omzet en winst

De positieve economische omstandigheden zorgen ervoor dat bouwondernemers met vertrouwen naar het komende jaar kijken. Ze gaan uit van een omzetgroei van maar liefst 14,8%, versus 8,8% een jaar eerder. Daarmee denkt de bouw het beter te doen dan het mkb als geheel (+10,6%).

De winstverwachting is eveneens positief, maar blijft achter bij de omzetprognose. Bouwers rekenen voor 2019 op een winstgroei van 7,1%, waar ze een jaar eerder nog uitgingen van 6,2%. Dit ligt lager dan het mkb-gemiddelde van 9,3%.

### Kosten

De personeelskosten zullen in de bouw in het komende jaar naar schatting relatief sterk stijgen: met 7,7%, versus 2,5% een jaar eerder. Dit ligt ruim boven de mkb-prognose van 5%. Erik van Engelen van Techniek Nederland, de ondernemersorganisatie voor de technieksector: "In de installatiebranche is het tekort aan technici groot. Dit belooft al ongeveer 20.000 man. De lonen lopen op door de

arbeidskrapte, maar ook door de toename van werk. In een aantal gevallen blijkt het lastig om de totale kostenstijging van personeel en materialen door te berekenen aan de klant."

Bouwondernemers verwachten dat de inkoopwaarde met bijna 2% zal toenemen, versus een stijging van 3,5% voor het mkb. Volgens Nathalie van Dalen van Bouwend Nederland calculeren bouwers de snelle kostenstijging nog onvoldoende in en is het lastig deze door te berekenen aan klanten. "Er wordt nog vaak gewerkt met contracten die in de crisistijd, en dus onder heel andere omstandigheden en tegen andere voorwaarden, zijn afgesloten. Bouwbedrijven kunnen tussentijdse kostenstijgingen zelden doorberekenen aan opdrachtgevers.

De marges in de bouw staan daardoor enorm onder druk. Daarnaast zijn de levertijden van sommige producten ook echt een heikel punt. In een sector waar we veel met 'just in time'-leveringen werken – simpelweg omdat er op de krappe bouwplaatsen niet veel ruimte voor materialenopslag is, én omdat

sommige materialen van bouwplaatsen gestolen worden – zorgt dat voor een extra uitdaging."

### Kansen en bedreigingen

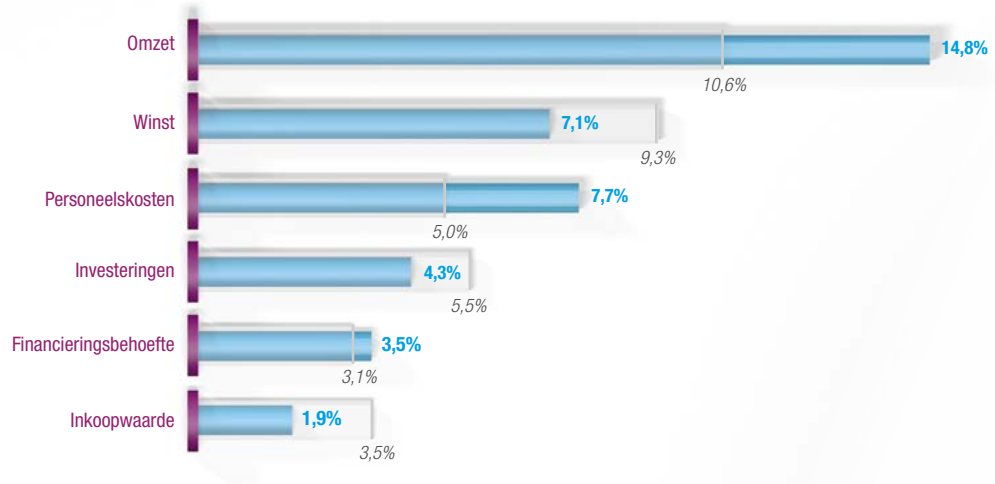
De belangrijkste bedreiging blijft met afstand het nijpende tekort aan vakkundig personeel (genoemd door 58,3% van de bouwers). Volgens het CBS stonden er aan het einde van het tweede kwartaal van 2018 in de bouw 16.300 vacatures open, bijna het grootste aantal in de afgelopen tien jaar. "Het probleem raakt de hele bouw, maar vooral kleinere bedrijven hebben er last van", zegt Van Dalen. "Zij kunnen personeel moeilijk binden en zijn nogal eens aangewezen op bemiddelingsbureaus, die reageren met hogere kosten en salariseisen. Tegenover het gebrek aan mensen en tijd staan heel veel regelwerk en overvolle orderportefeuilles met tien maanden doorlooptijd. Dit alles zet marges en ruimte voor innovatie onder druk."

Toch zijn er zeker kansen, vindt Van Engelen. "De energietransitie brengt veel werk voor installateurs met zich mee. Ook voor de ontwikkeling van smart buildings, de versterking van de digitale infrastructuur en innovatieve oplossingen

## Financiële verwachtingen van bouwondernemers

(Komende 12 maanden)

- Percentage bouw
- Mkb-gemiddelde



voor de zorg is de installatiebranche onmisbaar. Om de ambities waar te maken, is wel een forse stijging van de productiviteit nodig. Dit kan door verregaande digitalisering van de hele bedrijfskolom."

Ook Van Dalen ziet mogelijkheden. "Het is belangrijk om te sturen op efficiency door de faalkosten te beperken en goede afspraken te maken met opdrachtgevers. Maar ook duurzaamheid, digitalisering, en ketensamenwerking bieden kansen. Bedrijven die strategische keuzes kunnen maken, hebben een voorsprong." De bouwondernemers in het SRA-onderzoek delen deze visie. Zij zien efficiënter werken als de belangrijkste kans, samen met het strategisch aanpassingsvermogen van de onderneming (beide 44%).

### KPI's

De omzet per fte (83,3%) en het aantal gewerkte uren (75%) zijn voor bouwbedrijven met afstand de belangrijkste kritische succesfactoren. Met 58,3% is ook ingehuurd personeel als percentage van de omzet belangrijke stuurinformatie, al is de rol hiervan weer iets minder groot dan een jaar geleden.

## Gezondheid en financiering

### Kredietwaardigheid

De financiële positie van bouwbedrijven is sterker geworden en het aantal faillissementen neemt af. In de eerste drie kwartalen van 2018 zijn volgens het CBS 2018 faillissementen uitgesproken in de bouw. Een jaar eerder waren dat er in dezelfde periode 255; een daling van bijna 15%. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage bouwbedrijven dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1) licht is gestegen, van 80% in 2016 naar 80,3% in 2017. Dit is min of meer in lijn met het mkb-gemiddelde (80,1%).

### Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) is in 2017 toegenomen ten opzichte van het jaar ervoor. Ten opzichte van de omzet steeg het investeringssaldo in de bouw van 1,2% in 2016 naar 1,5% vorig jaar. Bouwondernemers verwachten dat de investeringen met 4,3% zullen toenemen (versus +4,7%

een jaar eerder). Daarmee blijft de branche licht achter bij het mkb-gemiddelde: +5,5%.

### Financiering

In de Financieringsmonitor 2017-2 van Panteia valt op dat financieringsaanvragen van bouwbedrijven minder dan gemiddeld worden toegekend. Afwijzingen en/of zeer gedeeltelijke toewijzingen komen nog steeds veelvuldig voor. Deels komt dit doordat de branche relatief veel microbedrijven bevat.

Uit de SRA-BiZ-analyse komt naar voren dat bouwbedrijven in de komende maanden waarschijnlijk sterker een beroep zullen doen op externe financiering (+3,5%). De financieringsbehoefte voor het mkb als geheel neemt naar verwachting met 3,1% toe.

# De Nederlandse automotive



**De automotive kent tot nu toe een goed jaar, met hogere omzetten en meer registraties van nieuwe auto's. Toch is het sentiment voor de langere termijn niet onverdeeld positief. De branche heeft last van structurele veranderingen en zeer krappe marges en de kredietwaardigheid is afgenomen. Een groeiend aantal autobedrijven heeft daarnaast problemen door een tekort aan goed personeel. Er zijn nieuwe verdienmodellen en initiatieven nodig om de branche naar een volgende fase te brengen.**

## Verwachtingen in de automotive

### Omzet en winst

De registratie van nieuwe personen-auto's is in de eerste elf maanden van 2018 met 6,8% gestegen, zo blijkt uit cijfers van RAI Vereniging en BOVAG. Voor heel 2018 wordt gerekend op een toename tot 440.000 nieuwe registraties, versus 414.538 in 2017. Auto-ondernemers trekken dit positieve beeld door naar 2019. Ze gaan uit van een omzetgroei van 11,9%, versus 10,6% voor het mkb. De winst zal met 10,2% stijgen; fors hoger dan de prognose van een jaar eerder (5,6%) en ook iets hoger dan het mkb-gemiddelde (9,3%).

### Kosten

Steeds meer autobedrijven merken dat de vraag naar gekwalificeerd personeel het aanbod overstijgt en kampen met tekorten, zegt Jan van Delft van de Vereniging Zakelijke Rijders. "Dat komt deels door de krappe arbeidsmarkt, maar ook door het imago van de branche.

Er is vooral behoefte aan mensen met een technische achtergrond, maar zij kiezen niet snel voor de automotive."

Voor 2019 gaat de autobranche uit van een toename van de personeelskosten van ruim 8%. Dit komt neer op meer dan een verdubbeling ten opzichte van de prognose van een jaar geleden.

Autobedrijven verwachten dat de inkoopwaarde in 2019 met 5,2% zal stijgen, ten opzichte van +3,5% voor het mkb. Dit heeft een drukkend effect op de marges in de branche en die staan al enorm onder druk. Clem Dickmann van kennisbureau Aumacon: "De vraag naar reparaties en onderhoud neemt al af door de technologische ontwikkelingen en nu mengen grote partijen met een sterke infrastructuur zich ook nog in de strijd.

Zo voert Carglass ook kleine reparaties uit die niets met ruitschade te maken hebben. Als individuele ondernemer zijn er niet veel mogelijkheden om je goed te positioneren."

### Kansen en bedreigingen

Gezien de margedruk en het tekort aan vakkundig personeel is het niet zo vreemd dat autobedrijven sterker willen gaan sturen op efficiency. In de SRA-BiZ-analyse noemen zij efficiënter werken dan ook de belangrijkste kans voor het komende jaar (50% van de respondenten). Van Delft ziet daar weinig ruimte meer voor. "In de uitvoering zijn al geen grote slagen meer te maken. In het planningsproces is nog wel iets te halen, maar dat gebeurt vaak ook al door te digitaliseren."

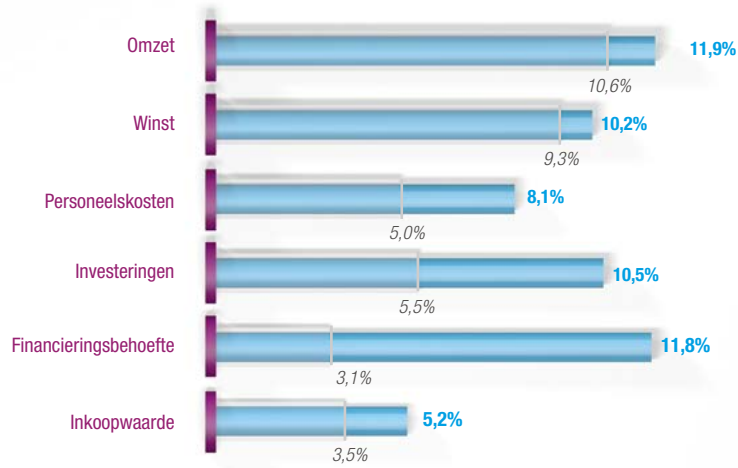
Van Delft ziet meer in de trend dat mensen ontzorgd willen worden. "Je kunt bij onderhoud de auto bijvoorbeeld thuis ophalen en afleveren en vervangend vervoer aanbieden. Dit soort dienstverlening stelt je in staat om klanten beter te binden. We moeten van een sleutelmodel naar een model dat is gebaseerd op dienstverlening. Veel ondernemers blijven echter hangen in hun oude businessmodel. Een visie voor de lange termijn vind ik in de branche weinig terug."



## Financiële verwachtingen van automotive-ondernemers

(Komende 12 maanden)

- Percentage automotive
- Mkb-gemiddelde



Wat betreft bedreigingen gaan overheidsmaatregelen aan kop (genoemd door 42,5%), gevolgd door technologische ontwikkelingen (37,5%) en het aanbod van vakkundig personeel (32,5%). Van Delft: "De overheid blijft erg onvoorspelbaar. De autobranche kijkt met angst en beven uit naar de nieuwe belastingvoorstellen. En het is de vraag wat erop het gebied van milieuwetgeving, bijvoorbeeld voor diesel, gaat gebeuren."

Technologische ontwikkelingen kunnen een bedreiging vormen, onder meer omdat ICT-innovaties auto's complexer maken en vragen om specialisatie. "Nieuwe technologieën maken ook dat auto's meer in rijdende dataproducten veranderen", stelt Dickmann. "De fabrikant heeft een directe verbinding met de gebruiker van de auto en dit gaat ten koste van universele bedrijven."

### KPI's

Met 65% is het percentage van de omzet afkomstig uit de werkplaats belangrijke stuurinformatie voor

autobedrijven. Ook de omzet per fte (genoemd door 60%) en het aantal gewerkte uren (door 52,5%) zijn belangrijke kritische succesfactoren.

## Gezondheid en financiering

### Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de automotive is in het afgelopen jaar achteruitgegaan. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1), is gedaald van 77,9% in 2016 naar 74,6% in 2017. Hiermee blijft de autobranche achter bij het mkb-gemiddelde, dat wel verbeterde (van 78,7% naar 80,1%).

### Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) is in 2017 gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Ten opzichte van de omzet steeg

het investeringssaldo in de automotive van 1% in 2016 naar 1,4% in 2017. Het mkb-cijfer bedroeg 3,3% in 2017. De verwachte investeringsbereidheid is in de autobranche relatief groot. Ondernemers rekenen voor 2019 op een toename van de investeringen van 10,5%. Voor het mkb is dit 5,5%.

### Financiering

Uit onze analyse blijkt dat autobedrijven in de komende maanden een veel sterkere behoefte zullen hebben aan externe financiering (+11,8%). Het cijfer voor het mkb bedraagt 3,1%. Tegelijkertijd is de kredietwaardigheid in de autobranche afgenomen en zijn banken terughoudend als het gaat om het verlenen van krediet. Dit botst en het gevolg is een concentratietrend richting dealerholdings, vertelt Van Delft. "Dit gaat ten koste van de lokale ondernemer die van het bord wordt gedrukt."

# De Nederlandse detailhandel



**De Nederlandse detailhandel profiteert van de economische groei en de toenemende bestedingen van consumenten. Toch zijn detaillisten voorzichtig in hun prognoses voor 2019. Dit komt deels door de groei van het onlinekanaal, de veranderde vraag en de toenemende concurrentie. Een deel van de winkeliers heeft de slag gemist en krijgt het heel moeilijk, waar andere juist floreren. Om succesvol te zijn, moeten retailers investeren in innovatie, onderscheidend vermogen en personeel.**

## Verwachtingen in de detailhandel

### Omzet en winst

De omzet in de detailhandel blijft groeien. In het tweede kwartaal van 2018 heeft de branche 4,1% meer omgezet dan een jaar eerder, zo blijkt uit cijfers van het CBS. Vooral supermarkten deden het goed met een omzetstijging van 4,7%; de sterkste groei sinds 2009. Via internet werd 18,7% meer verkocht. Hier blijft de omzetgroei dus hoger liggen dan bij fysieke winkels.

Voor de komende twaalf maanden zijn detaillisten gematigder, maar nog wel positief. Ze verwachten gemiddeld een omzetstijging van 1,7% en een winstgroei van 2,1%, zo komt naar voren uit het SRA-BiZ-onderzoek. De omzetprognose blijft aanzienlijk achter bij die voor het mkb (+10,6%), net als de winstverwachting (+9,3% voor het mkb).

### Kosten

"Als de fysieke winkel wil concurreren met internet, dan is beleving een

belangrijk thema", aldus Dirk Mulder, sectorspecialist bij ING. "Personeel speelt hier een belangrijke rol in. Je zult mensen moeten opleiden en meer ervaren medewerkers in de winkel moeten hebben die de consument, je product of je dienst kennen, erover kunnen adviseren en kunnen verkopen. Die mensen zijn schaars. En ook technici zijn gewild, maar schaars. Retailers zullen dus fors moeten investeren om de juiste mensen aan te trekken."

Toch laat de SRA-BiZ-analyse zien dat retailers voor 2019 uitgaan van lagere personeelskosten: -2,4%, versus +5% voor het mkb. Mulder: "Er wordt gekeken naar een betere afstemming van het personeel in de winkel op de piekmomenten, bijvoorbeeld via flexibele contracten. Daarnaast wordt gesproken over de afschaffing van de weekendtoeslagen. Dat zou heel veel in de kosten kunnen schelen."

Detailisten gaan ervan uit dat de inkoopwaarde met 5,5% zal toenemen, versus een groei van 3,5% voor het mkb.

### Kansen en bedreigingen

Ger Boersma van Vertical Retailing ziet volop kansen voor retailers, maar dan is er wel een andere mindset nodig. "Je moet als retailer de verbinding krijgen tussen de digitale kanalen en je winkel. Dat is een behoorlijke uitdaging, want een webshop is een volwaardig instrument waar je een kwalitatief goede bezetting op moet hebben. Je hebt het juiste kennisniveau en de juiste systemen nodig. Voor veel kleine winkeliers is dit niet aan de orde. De grotere bedrijven willen wel, maar hebben vaak niet het geld of de kennis en kunde in huis om goede investeringen te doen. Er zijn kansen genoeg, maar dan moet je als retailer wel openstaan voor nieuwe samenwerkingsvormen."

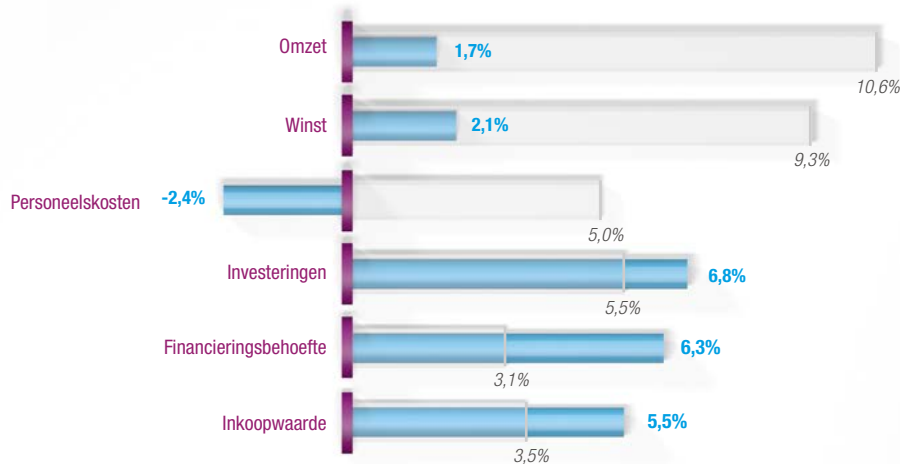
Toch ziet slechts 18% van de respondenten in het SRA-BiZ-onderzoek samenwerking en netwerken als een belangrijke kans. De focus ligt meer op efficiënter werken (54%) en de financiële situatie van het bedrijf (44%). Een belangrijke bedreiging is een tekort aan personeel (genoemd door 30% van de

## Financiële verwachtingen van retailondernemers

(komende 12 maanden)

● Percentage detailhandel

● Mkb-gemiddelde



respondenten). Aan het begin van het derde kwartaal van 2018 gaven volgens het CBS beduidend meer detaillisten aan dat een tekort aan medewerkers de bedrijfsvoering belemmert.

Het gevaar bestaat dat dit ten koste gaat van innovatie, vindt Mulder. "Grotere retailers laten teams die losstaan van de organisatie pionieren. Kleine ondernemers zullen op een andere manier creatief moeten zijn. Neem bijvoorbeeld stagiaires aan. Dat zorgt voor een andere dynamiek en ook dan kun je nieuwe inzichten opdoen." Boersma ziet een grote bedreiging in D2C, fabrikanten die de retailers overslaan en rechtstreeks naar de consument gaan. "Daardoor hebben retailers in korte tijd enorm veel omzet verloren. Als je als winkelier dan niet investeert in technologie, heb je geen kans meer."

### KPI's

De omzet per fte is voor detaillisten de belangrijkste kritische succesfactor (genoemd door 60% van de respon-

denten), op de voet gevolgd door het percentage aan fysieke omzet (58%). Het percentage aan onlineomzet is voor 34% van de ondernemers belangrijke stuurinformatie.

## Gezondheid en financiering

### Kredietwaardigheid

In de eerste zes maanden van 2018 gingen er 4% meer detaillisten failliet ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder, aldus het CBS. Dit beeld past bij de ontwikkeling van de kredietwaardigheid in de branche. Uit de analyse van SRA-BiZ komt naar voren dat het percentage detaillisten dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1) licht is gedaald: van 75,7 naar 75,1 in 2017. Hiermee blijft de branche achter bij het mkb-gemiddelde (80,1%).

### Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesterings-

volume) is in 2017 gedaald ten opzichte van het jaar ervoor. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de detailhandel van 1,3% in 2016 naar 0,8% vorig jaar.

De verwachte investeringsbereidheid is in de detailhandel opnieuw groter dan in het mkb als geheel. In de branche rekenen ondernemers op een toename van de investeringen met 6,8%, ongeveer gelijk aan de groei prognose van afgelopen jaar.

### Financiering

Uit onze analyse blijkt dat detaillisten in de komende maanden een sterkere behoefte zullen hebben aan externe financiering (+6,3%). Het cijfer voor het mkb bedraagt 3,1%.

# De Nederlandse logistiek



**De logistieke sector heeft het klimaat mee: de economie groeit, ook in de landen om ons heen, en de handel floreert. De bedrijvigheid in de branche is dan ook toegenomen, maar dat maskeert zorgelijke ontwikkelingen. Vervoerders hebben te maken met sterk stijgende kosten en personeelstekorten. Het rendement staat daardoor stevig onder druk.**

## Verwachtingen in de logistiek

### Omzet en winst

Het percentage logistieke ondernemers dat de omzet ziet stijgen, neemt al jaren toe en ligt ook boven het mkb-gemiddelde. Toch is de verwachting voor 2019 voorzichtiger: in 2019 groeit de Nederlandse economie minder hard dan in de afgelopen jaren en daarnaast schakelt de wereldhandel waarschijnlijk een versnelling lager. Ook de impact van de Brexit is onzeker.

### Kosten

In 2019 zullen de loonkosten verder oplopen, op basis van de cao en de overeenkomst over vakantiedagen. In oktober 2018 is afgesproken dat de waarde van vakantiedagen per 1 januari 2019 moet worden vermeerderd met een structurele vergoeding van toeslagen en overuren. Er volgt ook een eenmalige uitkering voor rechten die chauffeurs hebben opgebouwd in de periode 2014-2018.

Daarnaast is het personeelstekort een heet hangijzer, aldus Manfred Kindt van Panteia. "We zien een groter verloop, meer verzuim door de grote werkdruk en hogere opleidingskosten in de branche. Ook extern inhuren is duurder en er zijn hogere vergoedingen nodig om medewerkers vast te houden. Al deze factoren samen zorgen voor een extra kostenstijging, boven op de hogere loonkosten."

Het is zaak dat vervoerders in gesprek gaan met opdrachtgevers over wat een redelijke vergoeding is, vindt ook Roger van Straaten van Transport en Logistiek Nederland (TLN). "Zowel de brandstof- als de loonkosten zijn in 2018 fors gestegen, zelfs sterker dan de toename van de vrachtprijzen. Voor het eerst in vier jaar dalen de winsten als gevolg van de hogere kosten. Gezien de sterke bedrijvigheid zou je verwachten dat het in de branche goed gaat, maar het tegenovergestelde is het geval."

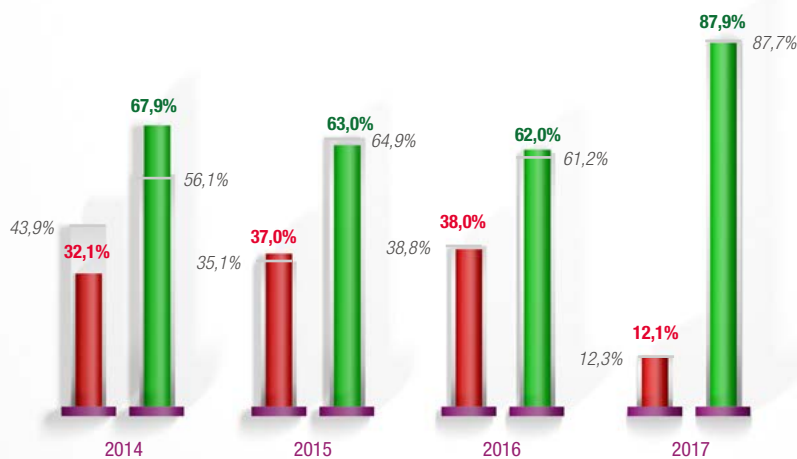
### Kansen en bedreigingen

Gezien de aanhoudende prijsdruk zetten veel logistieke bedrijven voor 2019 vooral in op efficiënter werken. Volgens Van Straaten is daar echter niet de grootste winst te behalen. "Je kunt denken aan digitale vrachtbrieven om de inzetbaarheid van mensen en middelen efficiënter te maken, maar het gaat daarnaast om innovatie en verduurzaming. Denk aan alternatieve brandstoffen, elektrisch vervoer, het intelligente gebruik van data of vrachtwagens zonder chauffeur. "We zien een aantal koplopers, die veel bezig zijn met innovatie en verduurzaming. En een deel dat nog minder ver is daarin. TLN probeert zoveel mogelijk bedrijven te laten aansluiten bij deze ontwikkelingen."

Kindt ziet ook kansen in samenwerking. "Je kunt met technologie het verschil maken, maar dan moet je wel weten waar je precies in moet investeren. De echte innovaties komen van buiten de logistieke branche, dus moet je als vervoerder zorgen dat je ook daar de juiste partners om je heen verzamelt."

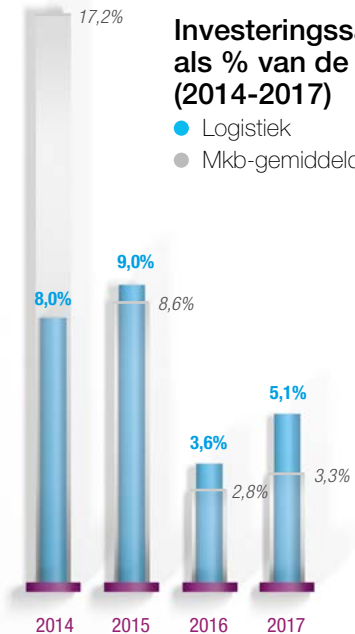
### Positief investeringssaldo voor de logistiek (2014-2017)

- Negatief investeringssaldo
- Positief investeringssaldo
- Mkb-gemiddelde



### Investeringssaldo als % van de omzet (2014-2017)

- Logistiek
- Mkb-gemiddelde



De belangrijkste bedreiging voor 2019 is het tekort aan vakkundig personeel. Dit heeft niet alleen te maken met de huidige hoogconjunctuur, maar komt ook door vergrijzing en de behoefte aan andere competenties. Kindt: "Vervoerders registreren steeds meer data en hebben dus medewerkers nodig die deze data kunnen analyseren en interpreteren om beter te kunnen anticiperen. Ook hier blijft de aanwas achter bij de vraag."

Van Straaten ziet daarnaast belangrijke bedreigingen in de toenemende congestie en de onzekerheid die de overheid creëert. "Files zorgen voor verstoring, maar overheidsmaatregelen soms net zo goed. De overheid voert stimuleringsmaatregelen door, bijvoorbeeld voor het gebruik van LNG, maar trekt die dan plots weer in. Koplopers in de branche die initiatief hebben genomen, worden op die manier een paar stappen teruggezet doordat de overheid de spelregels wijzigt. Dat geeft onrust. Daarnaast wordt Brussel steeds belangrijker. Je moet als vervoerder met

meerdere belangen rekening houden, zonder dat die allemaal duidelijk zijn. Het wordt dus hoe dan ook complexer."

#### KPI's

De omzet is voor vervoerders de belangrijkste kritische succesfactor, vooral de omzet per chauffeur en de omzet per voertuig.

### Gezondheid en financiering

#### Kredietwaardigheid

De kredietwaardigheid is in de logistieke branche licht gedaald. De analyse van SRA-BiZ laat zien dat het percentage logistieke ondernemers dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1) is afgenomen van 82,4 in 2016 naar 80,2 in 2017. Dit cijfer is nu in lijn met het mkb-gemiddelde, dat wel toenam (van 78,7% naar 80,1%). De verlaging van de kredietwaardigheid in de logistiek heeft te maken met de bovengemiddelde investeringen in materieel.

#### Investeringen

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) is in 2017 toegenomen ten opzichte van een jaar eerder. Logistieke ondernemers hebben duidelijk meer geïnvesteerd en minder gedesinvesteerd. In vergelijking met de omzet steeg het investeringssaldo in de logistieke branche van 3,6% in 2016 naar 5,1% in 2017. De mkb-gemiddelden bedroegen 2,8% in 2016 en 3,3% in 2017. Het investeringssaldo is al drie jaar bovengemiddeld.

#### Financiering

De Financieringsmonitor 2017-2 van Panteia laat zien dat financieringsaanvragen van vervoerders relatief vaak volledig worden toegekend. De verwachte financieringsbehoefte blijft in deze branche opvallend hoog. Voor een belangrijk deel zal dit samenhangen met de technologische aard van de branche die hoge investeringen nodig maakt.

# De Nederlandse horeca



**De horeca groeit dankzij een 'gouden mix' van economische expansie en een grotere toestroom van toeristen, plus het goede weer in een groot deel van 2018. De omzet in de branche neemt al ruim vijf jaar ieder kwartaal toe. Volgend jaar zal het oplopende personeelstekort echter een rem op de groei zetten. Verder neemt het aantal horecabedrijven toe en verheft de concurrentie, ook vanuit andere sectoren. Het is dus zaak om je als bedrijf te onderscheiden om klanten en personeel aan te trekken.**

## Verwachtingen in de horeca

### Omzet en winst

Horecaondernemers zijn positief over 2019, maar zijn in hun voorspellingen wel terughoudender dan het mkb als geheel en wat betreft omzet ook iets voorzichtiger dan een jaar geleden. Ze rekenen op een omzetgroei van 4,7%, versus een verwachte stijging van 10,6% voor het mkb. De winst zal in de horeca naar verwachting met gemiddeld 4,2% toenemen. Ook deze prognose ligt duidelijk lager dan het mkb-gemiddelde (+9,3%).

### Kosten

Met de groei van de omzet en het volume is ook de werkgelegenheid in de horeca toegenomen. De respondenten in het SRA-BiZ-onderzoek verwachten echter dat de personeelskosten in 2019 relatief beperkt zullen toenemen: +1,2%, versus +5,0% voor het mkb. Vorig jaar leverde ons onderzoek ook een relatief bescheiden loongroei in de horeca op. In 2017 zette de daling van de groei

van de personeelskosten door (+6,6% tegenover +7,5% in 2016 en +8,1% in 2015).

Deze trend is tegengesteld aan de ontwikkeling in het mkb als geheel. "Horecabedrijven zullen ook moeten investeren in de opleiding van hun werknemers", aldus Thijs Geijer, sectoreconoom bij ING. "Ik zie echter veel angst om de personeelskosten, een heel belangrijke post, echt te laten oplopen. Je zult die verhoging moeten doorberekenen en horecaondernemers zijn terughoudend als het gaat om het verhogen van de prijzen. Het is echter de vraag of dit op de lange termijn de beste strategie is."

Horecaondernemers verwachten dat de inkoopwaarde in de komende twaalf maanden met 2,7% zal stijgen, ten opzichte van een groei van 3,5% voor het mkb.

### Kansen en bedreigingen

De economie blijft groeien en horecaondernemers zien dit als een

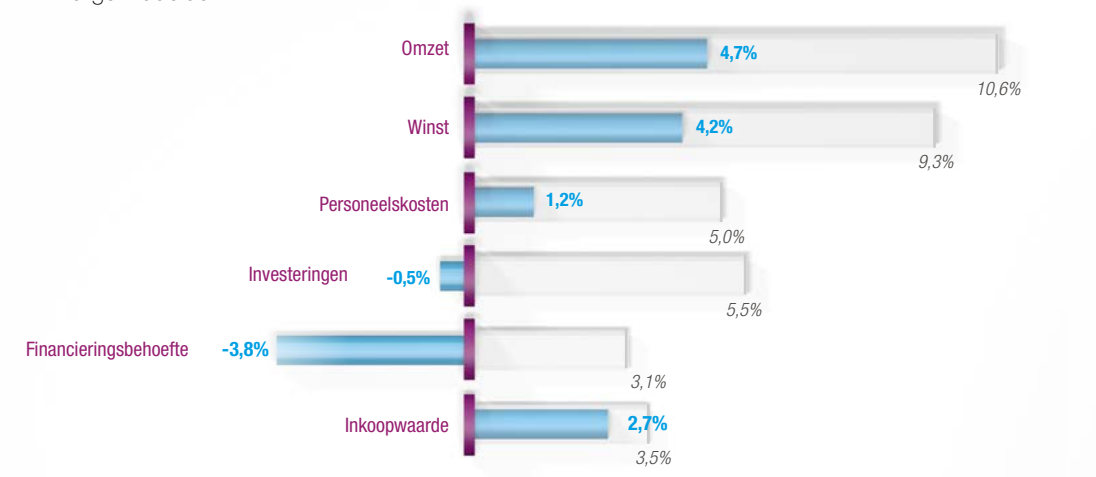
belangrijke kans voor het komende jaar (genoemd door bijna 52% van de respondenten in het SRA-BiZ-onderzoek). Verder zien ze mogelijkheden in efficiënter werken (55%). Dit past bij wat de horeca met afstand als de grootste bedreiging voor 2019 ziet: een tekort aan gekwalificeerd personeel.

"De gevolgen van het personeelstekort zijn al merkbaar", constateert Jos Klerx, sectorspecialist bij de Rabobank. "Sommige horecaondernemers beperken hun openingstijden en een aantal strandtenten moest in het hoogseizoen sluiten omdat ze niet aan personeel kon komen. Ik zie dit als een rem op de groei, niet op innovatie. Het personeelstekort zorgt in mijn ogen juist voor vernieuwing. Men kijkt naar hoe processen zo kunnen worden ingericht dat er minder personeel nodig is. Denk aan de bestelapps, waardoor zaken minder afhankelijk zijn van bedienend personeel. Dit biedt ook de klant het gemak waarnaar hij op zoek is."

## Financiële verwachtingen van horecaondernemers

(Komende 12 maanden)

- Percentage horeca
- Mkb-gemiddelde



Ondernemers gaan veel creatiever denken, ziet ook Geijer. "We zien nieuwe initiatieven ontstaan om personeel te werven. Een goed voorbeeld is het platform Temper. Bedrijven zetten hun openstaande diensten erop en deze worden vervolgens automatisch gekoppeld aan freelance professionals met de juiste ervaring en vaardigheden. Een grotere bedreiging vind ik de toename van het aantal bedrijven in de horeca. Dat maakt dat ondernemers een duidelijk onderscheidend concept moeten hebben."

Een tweede belangrijke bedreiging zijn overheidsmaatregelen (45%). De horeca is in Nederland de branche met de hoogste administratieve lasten. Door toenemende wet- en regelgeving lopen die lasten steeds verder op.

### KPI's

De omzet per fte is voor ondernemers in de horeca de belangrijkste kritische succesfactor: 75% geeft dit aan als zwaarwegende KPI. Voor ruim 73% is het aantal gasten belangrijke stuurinformatie.

## Gezondheid en financiering

### Kredietwaardigheid

Volgens het CBS zijn er in 2017 minder horecabedrijven failliet gegaan dan een jaar eerder. Binnen de branche waren het vooral restaurants en overige eet- en drinkgelegenheden die de deuren moesten sluiten. Gezien de omvang wordt de horeca niettemin relatief zwaar getroffen door faillissementen.

Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage horecaondernemers dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1) min of meer onveranderd is gebleven op ruim 76. Dit ligt onder het mkb-gemiddelde van ruim 80%.

### Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) is in 2017 toegenomen. Ten opzichte van de omzet steeg het investeringssaldo in de horeca van bijna

6% in 2016 naar 7,4% vorig jaar. Het cijfer voor 2017 lag boven het mkb-gemiddelde van ruim 3%.

De investeringsbereidheid in de branche is afgenomen. Horecabedrijven gaan voor 2019 uit van een daling van de investeringen met 0,5%. Daarmee is de branche een uitzondering.

### Financiering

In lijn met de lagere investeringsbereidheid neemt waarschijnlijk ook het beroep op externe financiering af. Uit de SRA-BiZ-analyse blijkt dat horecaondernemers in 2019 denken bijna 4% minder behoefte te hebben aan externe financiering.

# De Nederlandse medische zorg



**De gezondheidszorg heeft financieel gezien een goed jaar achter de rug en ook de vooruitzichten voor 2019 zijn positief. Volgens cijfers van het CBS zijn de zorguitgaven in 2017 met 2 miljard euro gestegen tot 97,5 miljard. Die toename was minder groot dan de groei van de economie, maar nog altijd drukken de zorgkosten met 13,3% van het bruto binnenlands product een stevig stempel. Omdat de branche alleen nog maar groter zal worden, zijn vernieuwingen nodig om de zorg betaalbaar te houden. De krapte op de arbeidsmarkt kan daarbij een belangrijke remmende factor zijn.**

## Verwachtingen in de medische zorg

### Omzet en winst

Zorgondernemingen zijn erg positief over de financiële vooruitzichten voor 2019. Ze rekenen op een omzetgroei van gemiddeld 13% ten opzichte van 10,6% voor het totale mkb. De winstontwikkeling is naar verwachting nog sterker: +13,6% versus +9,3% voor het mkb.

### Kosten

Het gaat weer goed met de werkgelegenheid in de zorg. Waar er in de afgelopen jaren zorgbanen zijn verdwenen, neemt dat aantal nu fors toe. Daarmee lopen ook de personeelstekorten en de lonen op. Personeelskosten zijn met afstand de grootste kostenpost in de branche. Voor 2019 verwachten zorgondernemers een verdere stijging van bijna 6%, ten opzichte van +5% voor het mkb als geheel.

Winston Texel, sectorspecialist bij ABN Amro, vreest voor nog verder oplopende kosten door ziekte of overspannenheid

als gevolg van de hoge werkdruk in de branche. "Goed werkgeverschap betekent ook dat je aandacht hebt voor de vitaliteit en gezondheid van medewerkers. Uit onderzoek blijkt dat dit meteen voordelen oplevert. De productiviteit neemt met 5% toe en het ziekteverzuim daalt met ongeveer 15%."

Zorgondernemers gaan ervan uit dat de inkoopwaarde in 2019 met 1,3% zal stijgen. Deze prognose is lager dan die voor het mkb als geheel (+3,5%).

### Kansen en bedreigingen

Zorgondernemers zien, mede op basis van de krapte op de arbeidsmarkt, voor 2019 mogelijkheden in efficiënter werken (genoemd door 36,8% van de respondenten), bijvoorbeeld door gebruik te maken van technologische hulpmiddelen. Verder bieden vooral marktontwikkelingen (36,8%) en de financiële situatie van de onderneming (39,5%) mogelijkheden.

"Zorgvernieuwing biedt enorme kansen", zegt Marleen Jansen, sectorspecialist

bij de Rabobank. "In 2030 zal de zorg er heel anders uitzien. Gemak speelt een grote rol. Een patiënt kan met behulp van technologie, zoals apps, zelf een deel van de diagnose stellen en zorgaanbieders kunnen op afstand monitoren. Zo ver is het echter nog niet, want veel partijen zijn vooral bezig met de dagelijkse druk. Maar juist vernieuwing levert een belangrijke bijdrage aan de productiviteit en kwaliteit van de zorg. De branche heeft creativiteit en ondernemerschap nodig."

De belangrijkste bedreigingen zijn interne processen (39,5% van de respondenten) en een tekort aan gekwalificeerd personeel (bijna 45%). Steeds meer zorgpartijen hebben moeite om vacatures vervuld te krijgen. Daarnaast zal ook het effect van de vergrijzing onder het zorgpersoneel merkbaar worden, terwijl de vraag naar zorg blijft toenemen. De tekorten zullen dus alleen nog maar groter worden.

Er ontstaat ook behoefte aan andere competenties, legt Texel uit. "Preventie

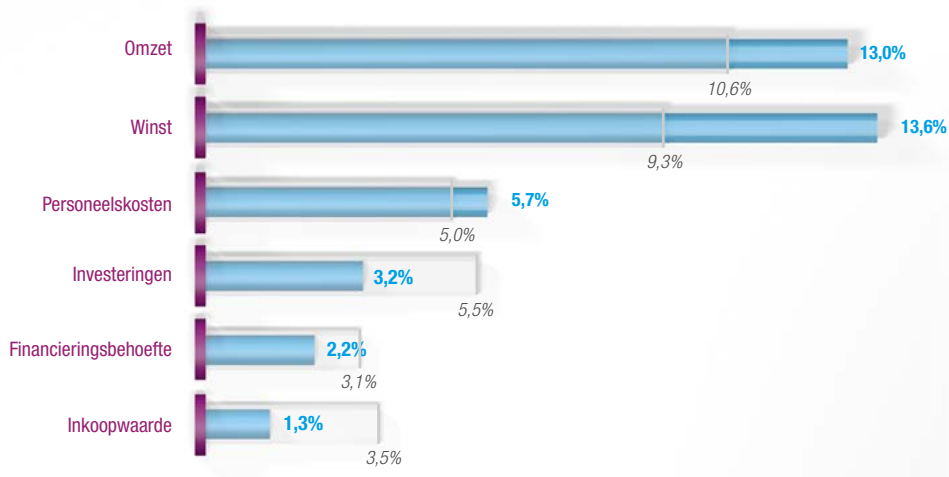


## Financiële verwachtingen van medici

(Komende 12 maanden)

● Percentage medische zorg

● Mkb-gemiddelde



wordt belangrijker en patiënten krijgen steeds meer tools om zelf gegevens online in te vullen. Die data moeten worden verwerkt tot bruikbare informatie. Daar heb je ander personeel voor nodig en in dit segment is sprake van schaarste. Vooral nog zorgen al die data voor nog meer werkdruk in de eerste lijn.”

### KPI's

De omzet per fte is in de medische zorg de belangrijkste kritische succesfactor: bijna 80% van de zorgondernemers geeft aan dit als zwaarwegende KPI te zien. Voor ruim 71% is het totale aantal gewerkte uren de belangrijkste stuurinformatie.

## Gezondheid en financiering

### Kredietwaardigheid

Gemiddeld hebben zorginstellingen hun financiële positie weten te verbeteren. Het aantal faillissementen is in het afgelopen jaar sterk afgenomen.

Dat blijkt uit de jaarlijkse ZorgRating-benchmark van bureau Finance Ideas.

De analyse van SRA-BiZ laat zien dat het percentage zorgondernemers dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1) opnieuw licht is toegenomen van 89 in 2016 naar 89,7 in 2017. Dit is ruim boven het mkb-gemiddelde van 80,1%.

### Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringenvolume) is in 2017 gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Ten opzichte van de omzet steeg het investeringssaldo in de zorg licht van 1,7% in 2016 naar 2,0% in 2017.

Zorgondernemers verwachten voor de komende twaalf maanden een stijging van de investeringen van ruim 3%. Hiermee blijft de branche opnieuw achter bij de verwachtingen voor het mkb: +5,5%. “Een mogelijke verklaring is dat medici apparatuur vaker huren,

leasen of kopen”, aldus Jansen.

“Ik denk bij investeringen in de zorg eerder aan procesinnovatie en nieuwe samenwerkingsvormen dan aan materiële vernieuwing.”

### Financiering

De financieringsbehoefte neemt naar verwachting toe, maar iets minder sterk dan de prognose voor de investeringsbereidheid in de zorg. Uit onze analyse blijkt dat zorgondernemers in 2019 iets vaker een beroep zullen doen op externe financiering (+2,2%). Ter vergelijking: voor het mkb is dit +3,1%.

# De Nederlandse specialistische zakelijke dienstverlening



**De vraag naar specialistische zakelijke diensten groeit mee met de economie en nu zelfs sterker. De woningmarkt is nog altijd een stevige aanjager, maar ook de bedrijfsinvesteringen (bijvoorbeeld in advies) zijn aangetrokken. Toch liggen er voor de branche behoorlijke uitdagingen, zoals een tekort aan vakkundig personeel, digitalisering en branchevreemde concurrentie. Als specialistische zakelijke dienstverleners de weg omhoog willen vasthouden, zullen ze moeten investeren in flexibiliteit, nieuwe verdienmodellen en samenwerking.**

## Verwachtingen in de specialistische zakelijke dienstverlening

### Omzet en winst

Specialistische zakelijke dienstverleners zijn erg positief gestemd over 2019. Ze gaan uit van een omzetgroei van bijna 12% versus 10,6% voor het mkb als geheel. De winstgroei schatten ze zelfs nog hoger in: 14,6% (ten opzichte van 9,3% voor het mkb).

### Kosten

De specialistische zakelijke dienstverlening is een arbeidsintensieve branche waar de personeelskosten relatief veel gewicht op de schaal leggen in de totale kosten. De personeelskosten zullen in 2019 naar verwachting bovengemiddeld toenemen, zo blijkt uit het SRA-BiZ-onderzoek. De respondenten gaan uit van een stijging van gemiddeld 6,6% versus 5% voor het mkb als geheel.

De branche kampt met een tekort aan personeel, vooral gespecialiseerde mede-

werkers. "Bedrijven moeten echt moeite doen om het juiste personeel aan te trekken en aan zich te binden. Dit vraagt om innovatief ondernemen en investeren in gelukkige werknemers", zegt jurist en NEVOA-bestuurslid Johan van den Branden. "Er zijn ondernemers met een visie die betrokkenheid creëert. Zij denken na over binding, zingeving, sfeer en plattere organisatiestructuren. Dit vergt investeringen en leidt tot extra kosten, maar uiteindelijk zorg je voor meer en een langere binding en dus voor groei."

Ook Han Mesters, sectorspecialist bij ABN Amro, ziet cultuur als onderscheidende factor waarin een bedrijf zal moeten investeren. "Zo zijn jongeren vaak niet geïnteresseerd in een partnerschap als ze dan privé een grote opoffering moeten doen. Zingeving is belangrijk, maar de mannen in de branche die nu het personeelsbeleid bepalen, hebben dat vaak nog niet goed begrepen. Ik denk dat men zich over het algemeen te sterk focust op de korte termijn. Er zijn maar weinig bedrijven die begrijpen dat je met een driehoek te maken hebt: leiderschap, cultuur en struc-

tuur, en die zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden."

Specialistische zakelijke dienstverleners verwachten dat de inkoopwaarde heel licht zal toenemen. In alle andere speerbranches is sprake van een grotere verwachte stijging (+3,5% voor het mkb).

### Kansen en bedreigingen

Gespecialiseerde zakelijke dienstverleners zien voor de komende maanden vooral mogelijkheden in efficiënter werken, omdat de tarieven onder druk blijven staan en omdat men kampt met een tekort aan arbeidskrachten. 60% van de respondenten ziet dit als belangrijkste kans voor 2019. Bijna 37% noemt hier de technologische ontwikkelingen. Ruim 47% denkt dat samenwerken en netwerken de beste kansen opleveren.

Mesters: "In de transitie naar de netwerkeconomie wordt samenwerken de standaard, maar in de branche moet het knopje vaak nog om. Onbekend is onbemind en sommige bedrijven blijven een voorkeur hebben voor eigen producten en

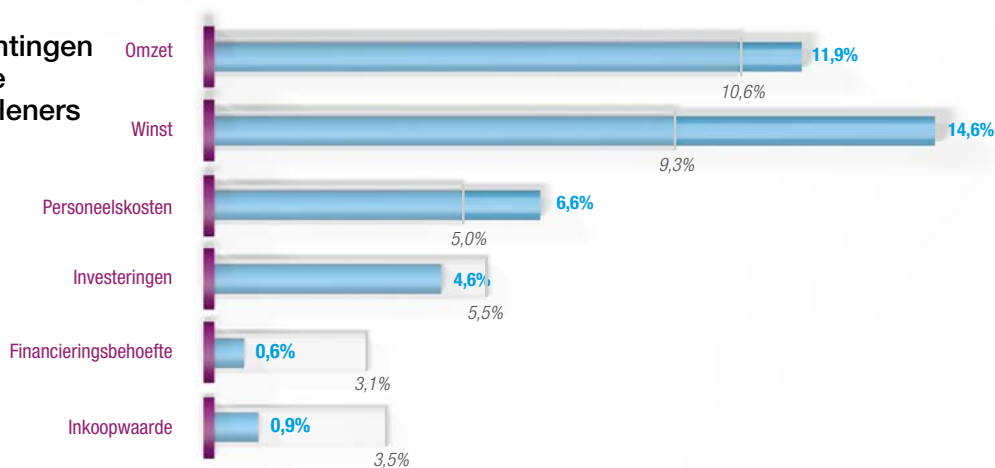
## 2.8 Specialistische zakelijke dienstverlening

### Financiële verwachtingen van specialistische zakelijke dienstverleners

(Komende 12 maanden)

● Percentage zakelijke dienstverlening

● Mkb-gemiddelde



diensten bij het bedienen van hun klanten, terwijl ze weten dat er in de markt betere oplossingen verkrijgbaar zijn. De meeste hersenen zitten buiten je eigen organisatie, maar daar wil niet iedereen aan. Het kost natuurlijk ook marge en die staat al onder druk."

Van den Branden ziet vooral kansen in het nieuwe werken. "Gezien de enorme fileontwikkeling kun je daarmee nog een flinke efficiëncyslag maken. Niet alleen zorgen files voor een langere reistijd, ze nemen ook een stukje werkvreugde weg. Met het nieuwe werken kun je bovendien de capaciteiten van je werknemers optimaal benutten. Niet iedereen presteert immers op hetzelfde moment van de dag maximaal."

Als belangrijkste bedreigingen noemen respondenten in het SRA-BiZ-onderzoek marktontwikkelingen (40%), overheidsmaatregelen (37,6%) en vooral het aanbod van gekwalificeerd personeel (55,3%). Uit cijfers van het CBS over het tweede kwartaal van 2018 blijkt dat gemiddeld 34,5% van de zakelijke dienstverleners het personeelstekort ziet als een belemmering voor de bedrijfsvoering. In de uitzendbranche ligt dat getal nog hoger (ruim 58%). Ook 40,5% van de architecten- en ingenieursbureaus, bijna 40% van de IT-dienstverleners en ruim 35% van de

accountancy- en administratiekantoren hebben het steeds moeilijker om geschikt personeel te vinden. Innovatie en slim gebruikmaken van technologische ontwikkelingen zijn dan ook noodzaak.

"Het is in die zin een gevaarlijke tijd", waarschuwt Mesters. "Het gaat economisch gezien goed. Dat zet ondernemers op het verkeerde been. Het gaat toch goed, dus waarom zou je dan nu investeren in innovatie? Dat komt volgend jaar wel. Maar dan word je wellicht dubbel geraakt. De cyclus laat je in de steek en tegelijkertijd is de technologie verder ontwikkeld en loop je nog meer achter."

#### KPI's

De omzet per fte is in de specialistische zakelijke dienstverlening volgens 83,5% van de respondenten in het SRA-BiZ-onderzoek de belangrijkste kritische succesfactor. Voor 77,6% is ook het totaal aantal gewerkte uren belangrijke stuurinformatie.

### Gezondheid en financiering

#### Kredietwaardigheid

Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage specialistische zakelijke dienstverleners dat aan al de financiële

verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1), is toegenomen van 79,1 in 2016 naar 81,5 in 2017. Daarmee doet de branche het beter dan het mkb-gemiddelde (80,1%).

#### Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) is in 2017 behoorlijk gestegen. Ten opzichte van de omzet steeg het investeringssaldo in de branche van 1,4% in 2016 naar 3,2% in 2017. Ter vergelijking: in het mkb was dit 2,8% in 2016 en 3,3% in 2017.

Specialistische zakelijke dienstverleners verwachten in 2019 meer te gaan investeren: +4,6%. Deze prognose ligt aanzienlijk hoger dan een jaar geleden. Wel blijft de branche nog achter bij het mkb-cijfer: +5,5%.

#### Financiering

Hoewel de investeringsbereidheid in de branche behoorlijk stijgt, gaat de financieringsbehoefte hier niet in mee. Uit de SRA-BiZ-analyse blijkt dat specialistische zakelijke dienstverleners in de komende maanden naar schatting slechts iets vaker een beroep zullen doen op externe financiering (0,6%). Het merendeel van de investeringen zal dus waarschijnlijk uit eigen middelen worden gedaan.

# 3

# Deelnemende BiZ-kantoren



- A Accountants + Adviesgroep Los
- Accountants Adviseurs Jongejan B.V.
- Accountantskantoor Dijksterhuis en Uil B.V.
- Accountantskantoor J.J. Smit
- Accountantskantoor Hut bv
- Accountantskantoor Oliemans B.V.
- accountenz, breda VOF
- AccountXperts B.V.
- Alan Accountants en Adviseurs
- Alfa Accountants en Adviseurs
- AT&C Accountants en Belastingadviseurs
- Audit Service Plus
- Avant Accountants
- B
- Baat accountants & adviseurs
- Bentacera
- BGH Accountants & Adviseurs
- Bilanx Accountantskantoor B.V.
- BLM B.V.
- Boon Accountants Belastingadviseurs B.V.
- Boonzaijer & Merkus Accountants & Adviseurs

- Boschland accountants en adviseurs
- BPV accountants en belastingadviseurs
- Brouwers Accountants B.V.
- C
- Confianza Accountants
- CONTOUR Accountants
- Countus accountants + adviseurs
- D
- Daamen & Van Sluis Accountants Belastingadviseurs
- DDJ Accountants & Adviseurs
- 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
- DRV Accountants & Adviseurs
- E
- Eshuis Accountants en Belastingadviseurs B.V.
- ESJ Accountants & Belastingadviseurs
- Felix Accountants en Belastingadviseurs B.V.

- F
- FLINK Accountants & Fiscalisten B.V.
- Flantua accountants en adviseurs
- G
- Glissenaar Accountants B.V.
- H
- Hak + Baak Accountants
- Harrier Accountancy - Bedrijfsadvies
- Hermans & Partners
- HLB Blömer accountants en adviseurs B.V.
- HLB Nannen Accountants en Adviseurs
- HLB Van Daal & Partners N.V.
- HLG accountants en adviseurs B.V.
- Holl en Gort Accountants en Belastingadviseurs
- HoogveenLuigjes Accountants & Belastingadviseurs B.V.
- HZW Accountants & Belastingadviseurs
- J
- JAN© Accountants & Belastingadviseurs
- Jansen & Buijvoets Accountants en Bedrijfsadviseurs
- K
- Kab accountants & belastingadviseurs Oost N.V.
- L
- Lansigt accountants en belastingadviseurs
- Lekx Kok & Geerlofs Accountants
- M
- MaarschalkLigthart Accountants & Belastingadviseurs
- Maatschap WEA Deltaland



	Maatschap WEA Midden Holland Maatschap WEA Noord-Holland Maatschap WEA Roosendaal Maatschap WEA Zeeland Maatschap WEA Zuid-West MB Accountants en Adviseurs Mulderij & Partners			
N	NBC Eelman & Partners Accountants Adviseurs NBC/ Van Roemburg & Partners Nieuwint & Van Beek Accountants en Adviseurs			
O	Ooms Accountants & Belastingadviseurs Ontdekracht Accountants & Adviseurs B.V.			
P	PBB Zijlstra accountants & adviseurs Phidra Accountants & Adviseurs Priore Accountants & belastingadviseurs			
Q	Q accountants & belastingadviseurs			
R	Remmerswaal Accountants Sint Maartensdijk Rendus Accountants & Belastingadviseurs RSW Accountants Belastingadviseurs Consultants Rühl Haegens Molenaar BV	S	SAM Accountants BV Schipper Accountants B.V. Sibbing accountants en adviseurs B.V. SmitsVandenBroek Accountants B.V. Steens & Partners Accountants en Adviseurs Stolwijk Kelderman accountants fiscalisten SynCount Accountants & Belastingadviseurs B.V.	
		T	Tijssen cs Accountants & Belastingadviseurs B.V. Trivent Accountants & Belastingadviseurs TweeDee accountants & belastingadviseurs	
		U	UNP accountants adviseurs	
		V	V.O.F. accountenzplus Van Asselt Accountants & Belastingadviseurs 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 Soest & Partners accountants en adviseurs	
				W
				Van Velzen accountants & adviseurs VANDERLAANGROEP Vanhier BV VDGC accountants en belastingadviseurs Verstegen accountants en belastingadviseurs Vivan accountants - adviseurs Vork en van Prooijen B.V. Vorwerk & Co Accountants en Belastingadviseurs VPKL Accountancy B.V. WGNijhof Accountants en Belastingadviseurs
				WEA Accountants & Adviseurs Naaldwijk WEA Groep WEA Randstad Accountants en adviseurs B.V. WEA Rivierenland Accountants & Adviseurs Wesselman Accountants   Adviseurs Westerveld en Vossers WJmetAARTS accountants en adviseurs
				Z
				Zirkzee Group Zwart Mul Groep Accountants en Adviseurs B.V.

# 4

# Onderzoeks- verantwoording 2019 in Zicht

**Bevindingen in het rapport 2019 in Zicht zijn grotendeels gebaseerd op data die door SRA-BiZ zijn verzameld via de SRA-BiZ-database en de Mkb-branchescan.**

## **Jaarrekeningen in SRA-BiZ-database**

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 de SRA-BiZ-database.

## **Aanlevermoment**

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

## **Uitsluitingsgronden**

Voordat we de jaarrekening verwerken en opslaan in de SRA-BiZ-database, 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 de SRA-BiZ-database. Gemiddeld wordt 4,7% van de aangeleverde jaarrekeningen uitgesloten op basis van bovenstaande criteria.

## **Verrijking met KvK-gegevens**

Alle jaarrekeningen die worden verwerkt in de SRA-BiZ-database, 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.

## **Data uit Mkb-branchescan**

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

## **Onderzoekperiode**

Alle data van de Mkb-branchescan zijn verzameld vanaf 23 juni 2016 tot 1 oktober 2018, waarbij het laatste jaar (1 december 2017 tot 1 oktober 2018) wordt vergeleken met de voorgaande periode.

## **Inhoud vragenlijst**

De Mkb-branchescan bestaat uit 20 vragen waarbij onderstaande onderwerpen worden behandeld:

- Achtergrondvragen (zoals branche, functie en type bedrijf)
- Bedrijfseconomische resultaten van voorgaande jaar
- Toekomstverwachtingen (bijvoorbeeld over omzet, winstgevendheid en investeringen)

## Samenstelling referentiegroep

Sector (gewogen naar CBS-verdeling)	Verdeling referentiegroep SRA-BiZ (gewogen naar CBS- verdeling o.b.v. sector)		Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) (4e kwartaal 2017)	
	n	%	n	%
Industrie	664	4%		4%
Bouw	1.722	10%		10%
Automotive	345	2%		2%
Detailhandel	1.245	5%		7%
Groothandel	827	5%		5%
Logistiek	432	2%		2%
Horeca	584	3%		3%
Zorg	1.536	9%		9%
Financiële dienstverlening	945	5%		5%
Specialistische zakelijke diensten	3.449	20%		20%
Overige branches	5.713	33%		33%
<b>Totaal</b>	<b>17.462</b>	<b>100%</b>		<b>100%</b>

- Belangrijkste kansen & bedreigingen
- Verwachtingen ten aanzien van accountants(kantoren)

De volledige vragenlijst is in te zien via [www.sra.nl](http://www.sra.nl).

### Deelnemende kantoren

De Mkb-branchescan is in totaal door 92 SRA-leden verspreid onder ondernemers. Dit is op verschillende manieren gedaan, zoals via websites en nieuwsbrieven.

### Respons/doelgroep

In totaal hebben 1.808 respondenten de Mkb-branchescan ingevuld, van wie 406 in de laatste onderzoeksperiode, zie ook de tabel.

## In welke overkoepelende branche bent u werkzaam

Sector	n	%
Automotive	40	9,9%
Bouw	36	8,9%
Detailhandel	50	12,3%
Horeca	60	14,8%
Industrie	13	3,2%*
Specialistische zakelijke en juridische dienstverlening	85	20,9%
Medische zorg	38	9,4%
Transport & Logistiek	11	2,7%*
Overig	73	18,0%
<b>Totaal</b>	<b>406</b>	<b>100%</b>

\* deze uitkomsten zijn vanwege de betrouwbaarheid niet in het rapport betrokken

## Wat is uw functie?

Functie	n	%
Eigenaar/dga	341	84,0%
Management (bv. leidinggevende)	35	8,6%
Professional	30	7,4%
<b>Totaal</b>	<b>406</b>	<b>100%</b>

## Hoeveel werknemers (gemeten in aantal fte's) zijn er werkzaam bij uw organisatie, inclusief uzelf?

Functie	n	%
1-10 fte's	276	68,0%
11-25 fte's	70	17,2%
26-50 fte's	26	6,4%
51-100 fte's	19	4,7%
Meer dan 100 fte's	15	3,7%
<b>Totaal</b>	<b>406</b>	<b>100%</b>



Marconibaan 41  
3439 MR Nieuwegein  
Postbus 335  
3430 AH Nieuwegein

T 030 656 60 60  
E [biz@sra.nl](mailto:biz@sra.nl)  
  
[www.sra.nl/biz](http://www.sra.nl/biz)

