SRA Branche in Zicht

2018 in Zicht

# 2018 in Zicht

## De verwachtingen van Nederlandse ondernemingen

Industrie: hoge winstprognose →
Bouw: druk met oogsten →
Automotive: externe financiering probleem →
Detailhandel: wens om te investeren →
Logistiek: positief ondanks aanhoudende prijsdruk →
Horeca: kredietwaardigheid sterk omhoog →
Medische zorg: efficiënter werken en samenwerken →
Specialistische zakelijke dienstverlening: lage financieringsbehoefte →

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

# Inhoud


04 **Het Nederlandse mkb**

**Verwachtingen in het mkb, gezondheid en financiering**


## Contact


Neem voor vragen over dit rapport contact op met Leonie Derksen, T 030 656 60 60 of lderksen@sra.nl

# De verwachtingen van Nederlandse ondernemingen

**Voor u ligt het SRA-BiZ-rapport '2018 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 150.000 jaarrekeningen en de uitkomsten van de Mkb-branchescan.**

De toekomst ziet er voor het Nederlandse mkb economisch gezien goed uit. De financiële positie is over de hele linie verbeterd en bedrijven willen investeren in groei. Hierdoor neemt de behoefte aan financiering toe. Opvallend is dat – ondanks de historisch lage rentestand en de positieve verwachtingen over de omzet en winst – de financiële situatie van de onderneming vaker als bedreiging wordt genoemd voor 2018.

**Financiering bedreiging voor groei**
Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de markt voor financiering voor een deel op slot zit: een derde van de aanvragen door micro-ondernemingen (1 tot 10 fte) wordt afgewezen. Deze groep ondernemingen vertegenwoordigt 94% van het mkb en is de motor van de Nederlandse economie.

**Officiële kredietwaardigheid**
In dit rapport leest u de actuele financiële cijfers in het mkb en acht branches: industrie, bouw, automotive, detailhandel, logistiek, horeca, medische zorg en specialistische zakelijke dienstverlening. De PD-ratings, die de kredietwaardigheid van het mkb in 2016 uitdrukken, zijn uniek. De berekening wordt gedaan aan de hand van een officiële URA-rating-formule, die is losgelaten op de harde financiële data uit de jaarrekeningen van ruim 10.000 mkb-ondernemingen in de afgelopen twee jaar. Geen schatting dus, maar een zuivere berekening.

Doe er uw voordeel mee en bespreek met uw accountant hoe u uw groeiambities in 2018 kunt realiseren!

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 **Ondernemers willen investeren in groei**

31 **Onderzoeksverantwoording**



## Copyright

Dit rapport is gepubliceerd op 13 november 2017. 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 verwacht dat de omzet en de winst in de komende twaalf maanden nog verder zullen aantrekken. Nu het financieel veel beter gaat, willen ondernemers ook weer investeren in groei. Veel – vooral kleine – bedrijven komen echter moeilijk aan financiering. Dit kan, het gunstige economische klimaat ten spijt, een rem zetten op de vooruitgang.**

Ondernemers in het mkb zijn over het algemeen zeer positief over de nabije toekomst. Vooral in de autobranche, de logistiek en de industrie gaat men uit van een sterke omzet- en winstontwikkeling. De horeca blijft enigszins achter bij het mkb-gemiddelde, maar ook hier zijn de verwachtingen voor de omzet en winst positief. Verder nemen de personeelskosten waarschijnlijk toe en verwachten ondernemers per saldo ruim 5% meer te gaan investeren.

Uit het SRA-BiZ-onderzoek blijkt verder dat de kredietwaardigheid van mkb-bedrijven over de hele linie is verbeterd. Micro-ondernemingen (1 tot 10 fte/minder dan 1 mln omzet) doen op dit vlak niet onder voor grotere mkb-bedrijven. Toch trekken juist zij aan de bel: hun ambities worden beknot door de vaak moeizame toegang tot krediet en ook internationaal gezien scoren de microbedrijven wat dit betreft ondergemiddeld. Uit een inventarisatie onder SRA-leden blijkt dat de banken de belangrijkste financier zijn, gevolgd door leasemaatschappijen. Met name de banken geven volgens SRA-leden aan weinig interesse te hebben in kredietverstrekking aan deze microbedrijven vanwege het lagere bedrag en de hogere risicoperceptie.
De microbedrijven hadden vanwege hun verbeterde financiële positie het krediet willen aanwenden voor investeringen en groei. Deze groei wordt nu geremd. Micro-ondernemingen maken 94% van het totale mkb uit, dus kunnen negatieve gevolgen voor de groei van het mkb in 2018 niet uitblijven.

Volgens SRA-voorzitter Paul Dinkgreve kunnen mkb-bedrijven zich wapenen met meer kwaliteit in hun kredietaanvraag en de plannen die daaraan ten grondslag liggen. Dinkgreve: “In het buitenland steekt men doorgaans veel energie in de voorbereiding van een aanvraag, in Nederland zit dat nog niet in de genen. Dit is echter de enige manier om de slagingskans te vergroten.”

Accountants spelen hier volgens Dinkgreve een belangrijke rol in: “Zij kunnen bedrijven begeleiden en de kredietaanvraag veel sneller naar een hoger niveau helpen tillen. Financieren is nu eenmaal maatwerk, daar moet iedereen – ook de overheid – van doordrongen zijn.”

Wat betreft branches zien vooral de automotive, de bouw en de detailhandel de financiering als een bedreiging voor de komende maanden. Daarnaast blijft het tekort aan gekwalificeerd personeel een punt van zorg. Mede daarom zetten veel branches fors in op manieren om efficiënter te werken.

# Verwachtingen in het mkb

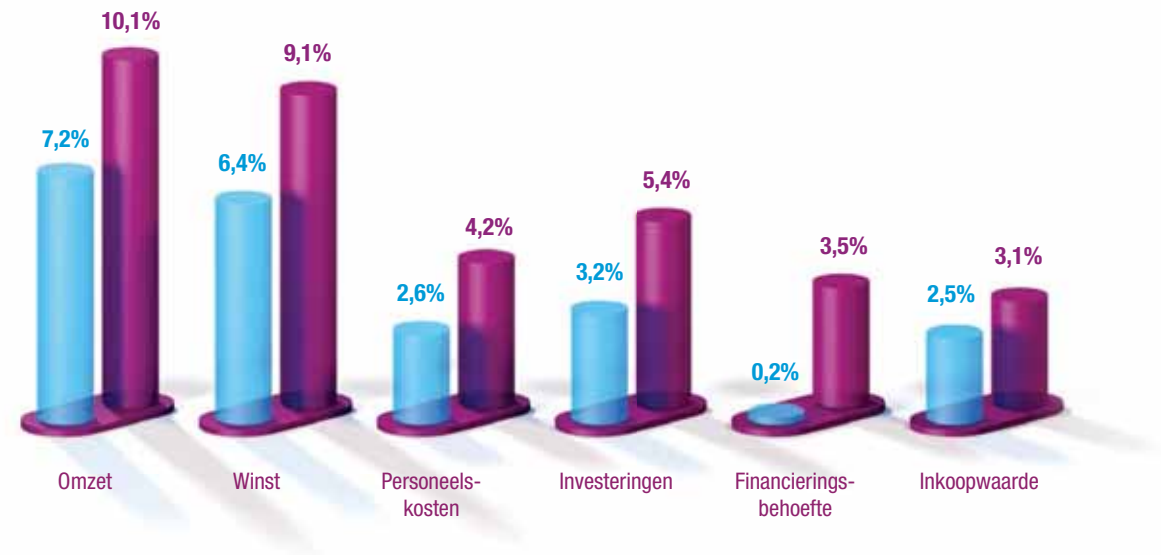
**Omzetontwikkeling**
De omzet trekt in de komende twaalf maanden naar verwachting verder aan; per saldo met 10,1%, versus 7,2% een jaar eerder. Daarbij valt op dat logistieke ondernemers een behoorlijke inhaalslag hebben gemaakt. Voor 2017 waren zij relatief behoudend (+1,5%), maar voor 2018 gaan ze uit van een groei van 14%. Ook de automotive (12,6%) en de medische zorg (11%) scoren bovengemiddeld. De horeca blijft met 5,4% enigszins achter, maar ook hier zetten ondernemers dus in op een stevige plus. Verder blijkt dat grote bedrijven met meer dan 100 fte op een aanzienlijk sterkere omzetgroei rekenen dan kleinere bedrijven.

**Winstontwikkeling**
De winstverwachtingen voor de komende twaalf maanden zijn verder gestegen, maar blijven wel weer iets achter bij de verwachte omzetontwikkeling. Dit komt deels doordat bedrijven meer denken te gaan investeren. Per saldo rekent het mkb voor 2018 op een winstgroei van 9,1% (ten opzichte van 6,4% voor 2017).

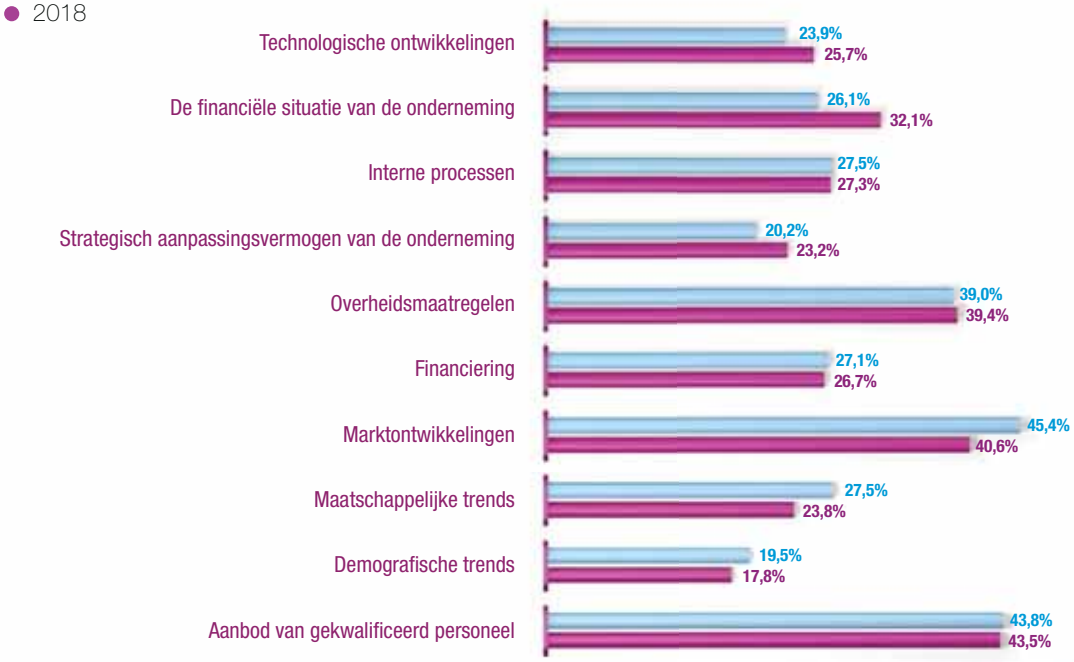
Bij grote bedrijven (meer dan 100 fte) blijft de winstgroeiprognose met +10,7% behoorlijk achter bij de voorziene omzetgroei van ruim 19%. Deze categorie bedrijven verwacht in de komende twaalf maanden relatief veel te gaan investeren en ook nemen de (personeels)kosten waarschijnlijk sterker dan gemiddeld toe. De winstgroei komt naar verwachting het hoogst uit bij bedrijven met 26 tot 50 medewerkers (+16,4%).

Op brancheniveau vallen de sterke winstverwachtingen in de logistiek (14,6%) en de industrie (11,5%) op. Beide branches waren een jaar geleden juist nog erg voorzichtig, maar lijken klaar voor een flinke inhaalslag. Ook de detailhandel rekent opnieuw op een stevige winststijging (9,9%). De autobranche blijft met een verwachte winstgroei van 5,6% opvallend sterk achter bij de eigen omzetprognose. Dit kan komen door de relatief forse investeringsplannen. De winstverwachting voor de horeca (+4,2%) blijft het meest achter bij het mkb-gemiddelde. Hier spelen een relatief sterke kostenstijging en een noodzakelijke stevige financiering van investeringen uit eigen middelen mee.

**Verwachtingen mkb-ondernemers voor de komende twaalf maanden (2017 en 2018)**



## Belangrijkste bedreigingen voor 2018




**Personeelskosten**
De verwachte personeelskosten laten voor het mkb als geheel voor 2018 een sterkere stijging zien dan een jaar geleden: +4,2% versus +2,6%. De kosten stijgen over de hele linie, maar waarschijnlijk vooral voor bedrijven met meer dan 100 fte (7,8%). Als we uitsplitsen naar branches, zijn de verschillen behoorlijk. Ondernemers in de detailhandel, de horeca en de industrie denken dat de kosten relatief sterk zullen oplopen. In de bouw, de medische zorg en de specialistische zakelijke dienstverlening blijft de toename van de personeelskosten naar verwachting onder het mkb-gemiddelde.

**Inkoopwaarde**
De inkoopwaarde zal in de komende twaalf maanden per saldo met naar schatting 3,1% toenemen (ten opzichte van een verwachte groei van 2,5% een jaar eerder). Deze stijging komt voor een groot deel op het conto van de grote bedrijven met meer dan 100 fte. Verder valt op dat de inkoopwaarde vooral in de bouw (6,1%), maar ook in de autobranche (4,6%), de detailhandel (4,3%) en de medische zorg (4,2%) vermoedelijk bovengemiddeld hard zal stijgen. In de horeca en de specialistische zakelijke dienstverlening komt waarschijnlijk slechts een minieme verandering uit de bus.

**Kansen**
Efficiënter werken blijft volgens mkb-ondernemers een belangrijke kans voor de komende maanden (genoemd door 43,4% van de respondenten). In alle speerbranches scoort deze factor relatief hoog en voor bedrijven met 51 tot 100 fte komt zelfs een cijfer van 64,3% uit de bus. Verder zijn ondernemers over het algemeen nog positief over de economische (38,2%) en marktontwikkelingen (34,1%).

Technologische ontwikkelingen zijn vooral voor de automotive belangrijk (41,7%). Ondernemers in de horeca zien hier beduidend minder in

(7,7%). Samenwerken en netwerken wordt vooral in de bouw (37,8%) en de medische zorg (37,5%) als sterke kans genoemd. De detailhandel is hier het minst enthousiast over.

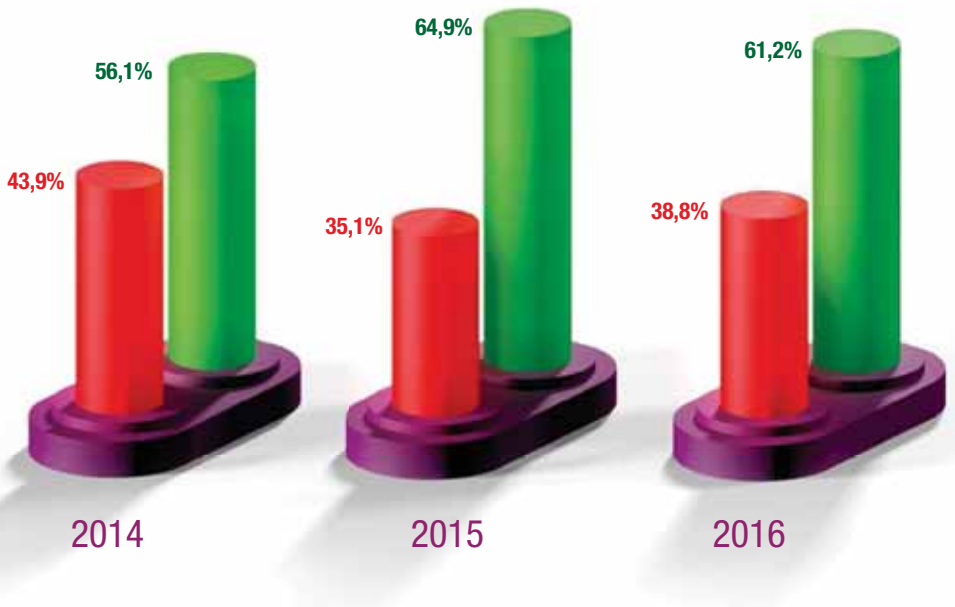
**Bedreigingen**

De grootste bedreiging is een (dreigend) tekort aan gekwalificeerd personeel. Vooral ondernemers in de bouw zien dit als een probleem: 65,9% vindt dit het belangrijkste punt van zorg voor de komende twaalf maanden. Ook de industrie en de logistiek scoren hier relatief hoog. Detaillisten voorzien veel minder personele problemen. Zij maken zich vooral zorgen om marktontwikkelingen.

Ondernemers zien daarnaast financiering als een potentiële rem op de groei: bijna 27% geeft aan dat dit een belangrijke bedreiging is. Dit geldt het sterkst voor kleine bedrijven met 1 tot 10 fte (bijna 30%) en voor bedrijven in de autobranche (45,5%). De financiële situatie van de onderneming speelt vooral een rol in de detailhandel, de medische zorg, de bouw en de horeca.

**Desinvesterings- en investeringssaldo 2014, 2015 en 2016**

- Negatief investeringssaldo
- Positief investeringssaldo



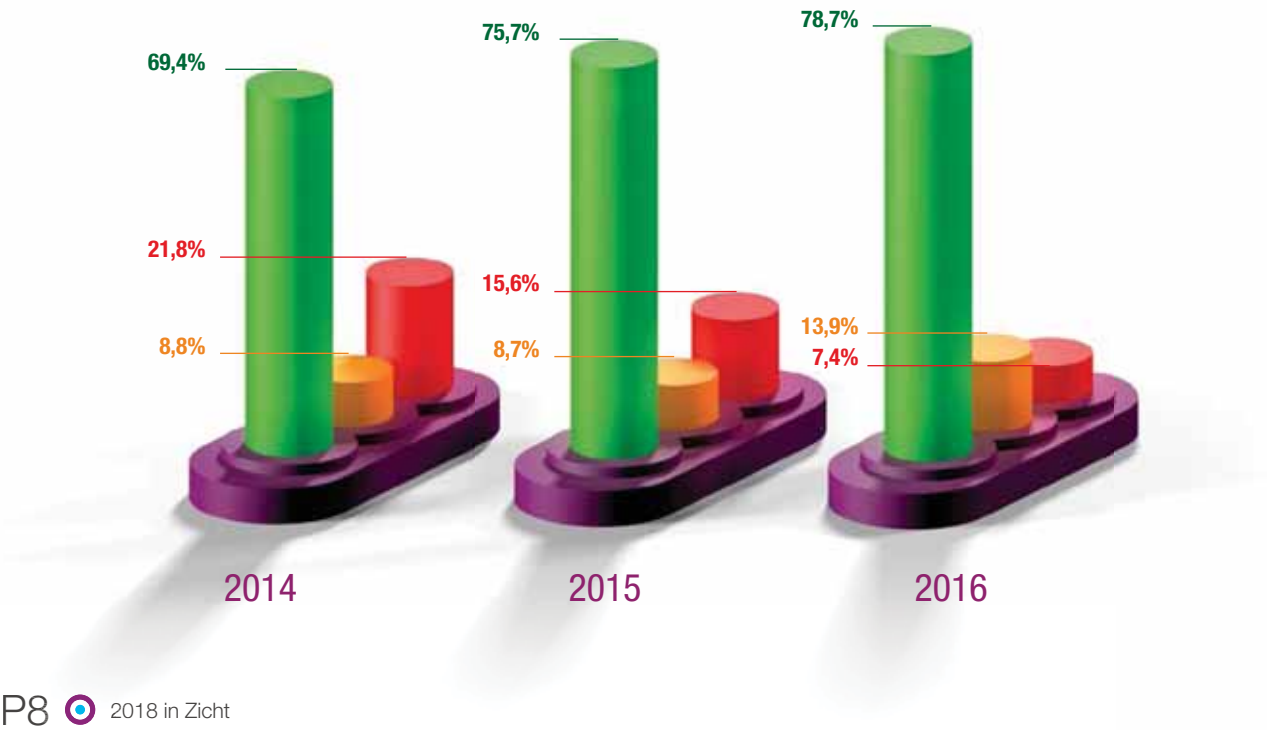
# Gezondheid en financiering in het mkb

**Investeringen**
De verwachte investeringsgroei is sterker dan een jaar geleden: +5,4% om +3,2%. Vooral de grotere bedrijven denken meer te gaan investeren. Organisaties met meer dan 100 fte voeren de lijst aan met een verwachte groei van ruim 19%. Voor bedrijven met minder dan 10 fte is deze 3,1%. Op brancheniveau valt de sterke investeringstoename in de industrie (10,7%), de logistiek (8,6%), de detailhandel (6,9%) en de automotive (6,3%) op. Voor het mkb als geheel is het investeringssaldo vorig jaar min of meer stabiel gebleven op 33%. De automotive en de industrie hebben in 2016 bovengemiddeld geïnvesteerd ten opzichte van 2015. Als we kijken naar de opbouw van de investeringen, zien we dat desinvesteringen opnieuw een sterk negatieve invloed hadden op het totale investeringssaldo. In 2016 is bijna 39% gedesinvesteerd ten opzichte van 35% in 2015. Dit betekent dat in 2016 bijna 39% van het investeringssaldo werd bepaald door de verkoop van bedrijfsonderdelen en/of -belangen voor de financiering van nieuwe investeringen. Het negatieve investeringssaldo is het laagst in de horeca (18%).

Het investeringssaldo als percentage van de omzet is gedaald van bijna 9% naar bijna 3% in 2016. Dit percentage is vooral laag in de autobranche, de bouw en de detailhandel. Koploper is de horeca, die in 2016 bijna 6% van de omzet heeft geïnvesteerd.

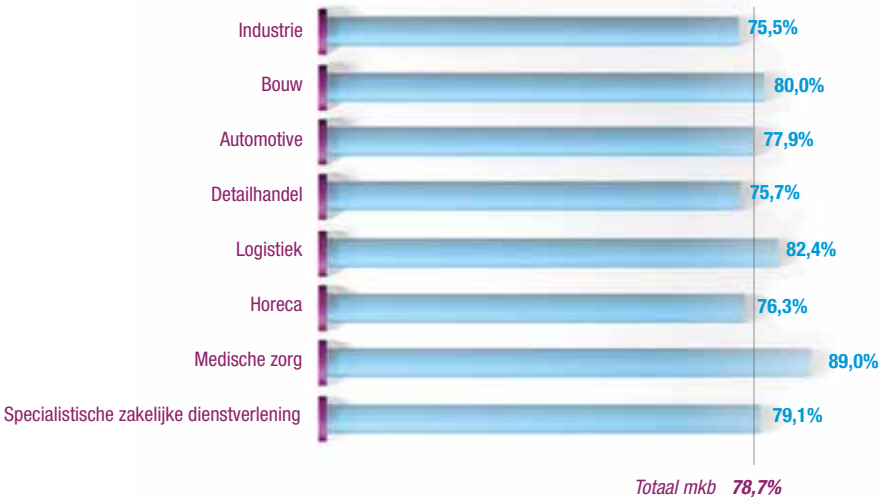
**Kredietwaardigheid 2014-2016**

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



**Kredietwaardige ondernemingen in 2016 (PD-rating < 1%)**

● Percentage per branche




**Financiering**

Ondernemers verwachten dat de behoefte aan externe financiering in 2018 per saldo behoorlijk zal toenemen (+3,5%, versus +0,2% een jaar eerder).

Wat betreft branches verwachten vooral ondernemers in de automotive (11%) en de logistiek (9,6%) meer externe financiering nodig te hebben. In de bouw neemt de financieringsbehoefte nauwelijks toe en in de specialistische zakelijke dienstverlening neemt deze naar schatting zelfs licht af.

Uit de Financieringsmonitor 2017-1 van Panteia, die is uitgevoerd in opdracht van het ministerie van Economische Zaken, blijkt dat het mkb in 2016 in totaal voor bijna 12 mld aan financiering heeft aangevraagd. Dit betekent een daling ten opzichte van eerdere metingen. Het aantal bedrijven dat financiering aanvraagt neemt toe, maar het gemiddelde bedrag neemt af.

**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 79% van het mkb vorig jaar een PD-rating onder de 1% liet zien; een verbetering van 3% ten opzichte van 2015. Bovendien is het percentage bedrijven in de risicozone (een PD-rating boven de 3%) gedaald van 16% naar 7%. De kredietwaardigheid is over de hele linie verbeterd, met de zorg, de logistiek en de bouw als uitblinkers.

Dit beeld sluit aan bij de uitkomsten uit de Financieringsmonitor van Panteia. Hieruit blijkt dat het belang van bedrijfskapitaal en investeringen is toegenomen, terwijl dat van het werkkapitaal ten opzichte van eerdere metingen is afgenomen. Dit duidt op een sterkere financiële positie van de bedrijven.

# 2 Branches

**De toekomst ziet er voor Nederlandse bedrijven economisch gezien goed uit. Ondernemers gaan uit van een verdere groei van de omzet en de winst en de kredietwaardigheid (PD-rating) is verbeterd, terwijl de investeringsbereidheid opnieuw is toegenomen. Alle groeiseinen staan voor 2018 dus op groen, maar tegelijkertijd geven ondernemers aan dat ze het weg lastig vinden om financiering te verkrijgen. Dit kan komend jaar een rem op de groei zetten.**

---

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 profiteert van de gestegen export en het herstel van de binnenlandse vraag, en van de groei van de investeringen in andere sectoren. Daarnaast neemt de werkgelegenheid in de branche toe en bieden ontwikkelingen als verduurzaming en digitalisering mogelijkheden. Kortom, de Nederlandse industrie draait weer goed mee. Tegelijkertijd zien we dat de internationale concurrentie toeneemt en dat afnemers veeleisender zijn geworden. Andere potentiële bedreigingen zijn een tekort aan technische talenten en protectionisme op buitenlandse markten. Om de opgaande trend door te trekken, zal de branche zich dan ook moeten richten op innovatie, ontwikkeling en samenwerking.**

## Verwachtingen in de industrie

**Omzet en winst**
Het vertrouwen van ondernemers in de industrie vertaalt zich in positieve verwachtingen voor zowel de omzet als de winst. Voor de komende twaalf maanden rekenen zij op een omzetstijging van 9,2% en een winstgroei van maar liefst 11,5% (versus 1,2% een jaar eerder).

De verwachte omzetgroei blijft iets achter bij het mkb-gemiddelde (+10,1%), maar de winstprognose ligt hier duidelijk boven (+9,1%).

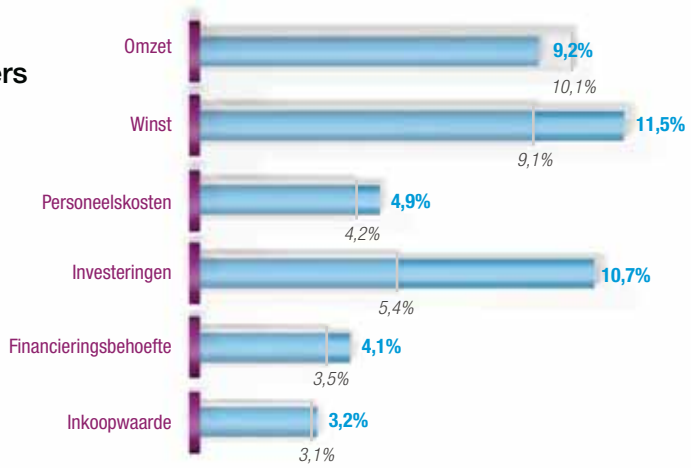
**Kosten**
De personeelskosten nemen in de industrie naar verwachting behoorlijk toe (+4,9% ten opzichte van een heel bescheiden groeiverwachting een jaar eerder). Dit cijfer ligt hoger dan het mkb-gemiddelde. Er komen in de branche veel nieuwe banen bij, maar industriële ondernemers blijven het erg moeilijk vinden om het juiste personeel aan te trekken (zie Kansen en bedreigingen).

Industriële bedrijven schatten dat de inkoopwaarde in de komende twaalf maanden met iets meer dan 3% zal toenemen. Dit is in lijn met het mkb-gemiddelde.

**Kansen en bedreigingen**
Industriële ondernemers zien de economische ontwikkelingen als belangrijkste kans (genoemd door ruim 52% van de respondenten) voor hun bedrijf. Niet zo gek, want als de economie verder aantrekt, neemt de vraag naar industriële producten doorgaans verder toe. Daarnaast stuurt de industrie sterk op technologische ontwikkelingen en efficiënter werken (beide genoemd door bijna 35%). Dit laatste hangt nauw samen met wat meer dan de helft van de ondernemers in deze branche als belangrijkste uitdaging zien: het aantrekken van gekwalificeerde medewerkers. De vraag is groter dan het aanbod, waarbij technisch geschoold personeel ook nog vaak kiest voor andere branches dan de industrie. Er lijkt vooral een tekort aan hoger opgeleid personeel te ontstaan.

Een tweede belangrijke bedreiging zijn overheidsmaatregelen (genoemd door ruim 39% van de respondenten), bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid en het

**Financiële verwachtingen van industriële ondernemers**
(komende 12 maanden)
- Percentage industrie
- Mkb-gemiddelde




beperken van de uitstoot van broeikasgassen. Dit maakt innovatie een nog belangrijker agendapunt.

**KPI's**
Ruim driekwart van de industriële ondernemers (76,2%) ziet de omzet per fte en het aantal afnemers als de belangrijkste stuurinformatie. Ook het totaal aantal afnemers scoort hier hoog: 76% van de ondernemers ziet dit 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) licht afgenomen: van 76,4% in 2015 naar 75,5% in 2016. Dit is iets lager dan het mkb-gemiddelde (78,7%). Tegelijkertijd is het aantal industriële bedrijven in de risicozone (PD-rating hoger dan 3) gedaald van ruim 13% in 2015 naar 9,8% in 2016.

**Investeringen**
Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2016 sterk gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Als percentage van de omzet bleef het investeringssaldo stabiel op ongeveer 3%. Dit was in lijn met het mkb-gemiddelde voor 2016. Ondernemers gaan ervan uit dat de investeringen van de industrie in de komende twaalf maanden fors zullen toenemen, met bijna 11%. Dit ligt duidelijk boven het gemiddelde in het mkb (ruim 5%). Ook de behoefte aan externe financieringsbronnen neemt toe, maar minder fors. De industrie zal een behoorlijk deel van de investeringen waarschijnlijk dus uit eigen middelen financieren.

**Financiering**
Volgens de Financieringsmonitor 2017-1 van Panteia heeft 26% van de industriële bedrijven zich in het afgelopen jaar georiënteerd op het verkrijgen van financiering. Dit is opvallend weinig, ondanks het hoge investeringsniveau in de branche. Volgens Panteia is een verklaring dat veel industriële bedrijven afhankelijk zijn van het moederbedrijf voor het nemen van investeringsbeslissingen. Deze bedrijven oriënteren zich niet uit eigen beweging op financiering. Verder zijn industriële bedrijven vaak meer dan gemiddeld solvabel en zijn er daarom meer middelen voor interne financiering beschikbaar.

Uit de SRA-BiZ-analyse komt naar voren dat de financieringsbehoefte van industriële ondernemers in de komende maanden waarschijnlijk iets sterker zal toenemen (4,1%) dan in het mkb (3,5%).

# De Nederlandse **bouw**

**De Nederlandse bouwsector presteert beter dan die in de meeste andere landen van Europa, zo blijkt uit cijfers van het Economisch Instituut voor de Bouw. Kanttekening daarbij is wel dat de Nederlandse bouwmarkt in de crisisjaren meer dan gemiddeld is gekrompen en dat de branche nog niet terug is op het niveau van vóór begin 2008, toen de inzinking in de Europese bouw zich voor het eerst liet voelen. Er is dus nog ruimte voor een verdere verbetering. Positief is verder dat de groei in de Nederlandse bouw niet alleen van de herstellende woningmarkt, maar vermoedelijk ook uit andere deelbranches zal komen. Zo was aan het begin van dit jaar al een groei van de werkvoorraad in de utiliteitsbouw zichtbaar. Wel baart het nijpende tekort aan goede vaklieden zorgen. Dit kan de groei in de weg staan.**

## Verwachtingen in de bouw

**Omzet en winst**
Gezien de positieve ontwikkelingen over de volle breedte van de bouwsector is het niet vreemd dat bouwondernemers met veel vertrouwen naar de toekomst kijken. Ze verwachten dat de omzetgroei in de komende twaalf maanden nog verder zal aantrekken (+8,8%, versus +5,4% een jaar eerder).

De winstvooruitzichten zijn iets behoudender: ze rekenen op een groei van gemiddeld 6,2%, waar ze vorig jaar nog uitgingen van +7%. Dit is lager dan het mkb-gemiddelde van 9,1%.

**Kosten**
De personeelskosten zullen in de bouw in het komende jaar naar schatting met 2,5% stijgen. Ook dit percentage ligt iets lager dan het gemiddelde voor het mkb (+4,2%). Door de groei van de afgelopen jaren trekt ook de werkgelegenheid in de bouw weer aan. Veel bouwbedrijven zitten te springen om nieuwe medewerkers, maar er is een groot tekort aan vakmensen (zie Kansen en bedreigingen).

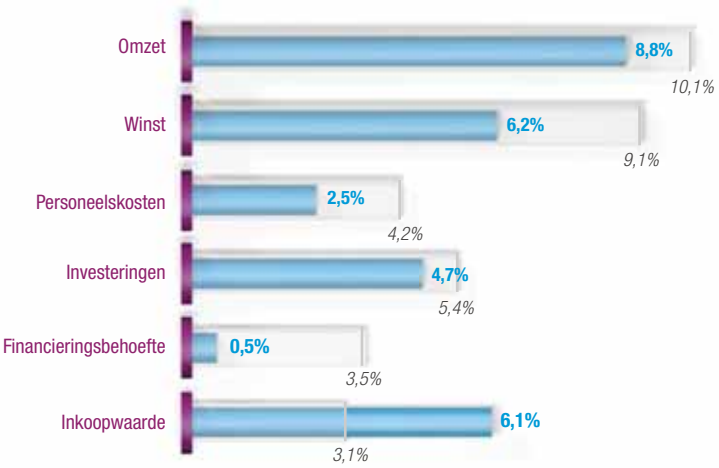
Het aantal openstaande vacatures is sinds 2009 niet meer zo groot geweest.

Bouwondernemers verwachten dat de inkoopwaarde in de komende twaalf maanden aanzienlijk zal toenemen: +6,1%, versus een stijging van 3,1% voor het mkb. Dat er toch een behoorlijke groei van de winst wordt verwacht, lijkt samen te hangen met onder meer een verbeterde efficiency.

**Kansen en bedreigingen**
De nadruk op efficiency komt ook terug in de mogelijkheden die bouwers voor de komende twaalf maanden zien. Zij noemen efficiënter werken als een van de belangrijkste kansen (37,8%). Ook de financiële situatie van het bedrijf (genoemd door 44,4%) en samenwerken en netwerken (37,8%) scoren in dit opzicht goed.

De belangrijkste bedreiging is met afstand het nijpende tekort aan vakkundig personeel (65,9%). Dit probleem is niet nieuw: steeds minder jongeren kiezen voor een bouwopleiding en tijdens de crisis zijn veel vaklieden voor

**Financiële verwachtingen van bouwondernemers**
(komende 12 maanden)
- Percentage bouw
- Mkb-gemiddelde




zichzelf begonnen. Zij verdienen nu goed en zijn daardoor lastig in dienst te nemen. Het personeelstekort kan een belemmering vormen voor de bedrijfsactiviteiten. Voor veel bouwondernemers is ook het verkrijgen van financiering een belangrijke uitdaging (31,7%).

**KPI's**
De omzet per fte (78,6%) en het aantal gewerkte uren (81%) zijn voor bouwbedrijven met afstand de belangrijkste kritische succesfactoren. Met 61,9% is ook ingehuurd personeel als percentage van de omzet belangrijke stuurinformatie, al is de rol hiervan 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; een trend die een paar jaar geleden is ingezet. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage bouwondernemingen dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1) verder is gestegen van 75% in 2015 naar 80% in 2016. Dit is beter dan het mkb-gemiddelde (78,7%). Ook is het aantal bouwbedrijven in de gevarenzone (PD-rating hoger dan 3) meer dan gehalveerd: van 16% in 2015 naar 7,1% in 2016.

**Investeringen**
Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2016 behoorlijk gedaald ten opzichte van het jaar ervoor. Bedrijven zijn minder gaan investeren en meer gaan desinvesteren. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de bouw van 15% in 2015 naar 1% vorig jaar. Het mkb-gemiddelde bedroeg bijna 9% in 2015 en bijna 3% in 2016.

Ondernemers verwachten dat de investeringen in de bouw in de komende twaalf maanden met 4,7% zullen toenemen (versus +3,9% een jaar eerder). Daarmee blijft de bouw enigszins achter bij de verwachtingen voor het mkb als geheel (+5,4%). De behoefte aan externe financiering neemt slechts heel licht toe, dus zullen de investeringen waarschijnlijk vooral uit eigen middelen worden gedaan.

**Financiering**
In de Financieringsmonitor 2017-1 van Panteia valt op dat financieringsaanvragen van bouwbedrijven minder dan gemiddeld worden toegekend. Afwijzingen en/of zeer gedeeltelijke toewijzingen komen in deze branche nog steeds veelvuldig voor.

Uit de SRA-BiZ-analyse komt naar voren dat bouwbedrijven in de komende maanden waarschijnlijk iets meer een beroep zullen doen op externe financiering (+0,5%), terwijl de financieringsbehoefte voor het mkb duidelijk toeneemt (+3,5%).

# De Nederlandse **automotive**

**De autobranche heeft een positief jaar achter de rug. De verkoop van nieuwe auto's nam in 2016 flink af, maar dit had alles te maken met de nieuwe bijtellingsregels die vanaf 1 januari golden. Daar stond tegenover dat de verkoop van tweedehandsauto's toenam. Dit jaar zit de verkoop van nieuwe auto's wel weer duidelijk in de lift. Naast schommelende autoverkopen als gevolg van fiscale veranderingen heeft de branche te maken met structureel andere marktomstandigheden. Dit komt onder meer door vergrijzing, de verschuiving van autobezit naar -gebruik, de opkomst van de elektrische auto en de druk op reparatie en onderhoud.**

## Verwachtingen in de automotive

**Omzet en winst**
De verkoop van nieuwe personenauto's is in september van dit jaar met bijna 8% toegenomen ten opzichte van dezelfde maand een jaar eerder, zo blijkt uit de cijfers van RAI Vereniging, BOVAG en RDC. In de eerste helft van 2017 waren de autoverkopen in Nederland al met 16,8% gestegen. De meeste autobedrijven gaan dan ook uit van een gunstige ontwikkeling in de komende maanden. De omzet zal naar verwachting met gemiddeld 12,6% toenemen. Dit is hoger dan het mkb-gemiddelde van 10,1%. De winst zal naar schatting met 5,6% groeien. Met deze prognose blijft de autobranche achter bij de verwachting voor het mkb als geheel.

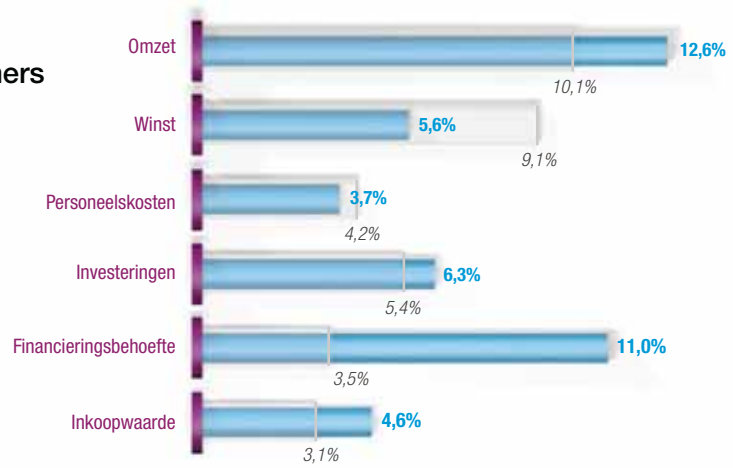
**Kosten**
Een groot aantal autobedrijven heeft in de afgelopen jaren schaalvergroting doorgevoerd om renderend te blijven in een moeilijke markt. Dit is ten koste gegaan van de werkgelegenheid in de branche. In het eerste kwartaal van 2017 is het aantal openstaande vacatures echter met bijna de helft gegroeid naar 3.700, aldus het CBS. Dit komt vooral door de toenemende autoverkopen. In de komende twaalf maanden zullen de personeelskosten in de branche naar verwachting met bijna 4% stijgen.

Autobedrijven gaan ervan uit dat de inkoopwaarde in de komende twaalf maanden met 4,6% zal stijgen, versus een toename van 3,1% voor het mkb. Dit heeft een drukkend effect op de verwachte winstontwikkeling.

**Kansen en bedreigingen**
De bedrijfskosten zijn in de autobranche in het afgelopen jaar relatief sterk gestegen, zo blijkt uit de SRA-BiZ-analyse. Dit maakt sturing op een efficiënte bedrijfsvoering van belang. Dit komt terug in de kansen die ondernemers voor de komende twaalf maanden zien. Efficiënter werken wordt hier het meest genoemd (door 44,4% van de respondenten). Verder zien autobedrijven brood in technologische ontwikkelingen (41,7%).

Wat betreft bedreigingen gaan het verkrijgen van krediet en overheidsmaatregelen aan kop (beide genoemd door 45,5%). Autobedrijven willen relatief veel gaan investeren, maar

**Financiële verwachtingen van automotiveondernermers**
(komende 12 maanden)
- Percentage automotive
- Mkb-gemiddelde




verwachten dat de externe financiering hiervan problemen zal opleveren. Bij de invloed van de overheid valt te denken aan fiscale en milieumaatregelen. Het is bijvoorbeeld de vraag of de branche in staat is om tweedehandsauto's milieuvriendelijker te maken, zodat dit marktsegment rendabel kan blijven.

Verder blijft het tekort aan vaklieden een probleem. Ruim 42% van de ondernemers noemt dit als belangrijke uitdaging voor de komende maanden. Dit komt deels doordat er tijdens de crisis veel minder stage- en leerwerkplekken in de branche beschikbaar waren, waardoor de doorstroom beperkt is. Daarnaast speelt vergrijzing een rol.

**KPI's**
Met 71% is de omzet per fte belangrijke stuurinformatie voor autobedrijven. Ook het percentage van de omzet dat afkomstig is uit de werkplaats (genoemd door 61,3%) en het percentage van de omzet uit de verkoop van auto's (genoemd door 64,5%) zijn belangrijke kritische succesfactoren.

## Gezondheid en financiering

**Kredietwaardigheid**
De financiële positie van autobedrijven is in de afgelopen jaren sterker geworden. 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 toegenomen van 73,6% in 2015 naar bijna 78% in 2016. Dit is min of meer in lijn met het mkb-gemiddelde (78,7%). Ook is het aantal autobedrijven in de risicozone (PD-rating hoger dan 3) gedaald van bijna 14% in 2015 naar 10% in 2016.

**Investeringen**
Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2016 flink gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Bedrijven zijn meer gaan investeren en minder gaan desinvesteren. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de automotive van bijna 2% in 2015 naar 1% vorig jaar. Het mkb-gemiddelde bedroeg bijna 9% in 2015 en bijna 3% in 2016.

De verwachte investeringsbereidheid is in de autobranche relatief groot. Ondernemers rekenen voor de komende twaalf maanden op een toename van de investeringen van ruim 6%. Voor het mkb is dit ruim 5%.

**Financiering**
Uit onze analyse blijkt dat autobedrijven in de komende maanden een veel sterkere behoefte zullen hebben aan externe financiering (+11%). Dit kan gaan knellen, want autobedrijven geven aan dat zij denken dat het verkrijgen van krediet moeizaam zal verlopen.

# De Nederlandse **detailhandel**

**De Nederlandse detailhandel blijft op alle vlakken groeien. De branche profiteert van het herstel op de arbeidsmarkt, de verbeterde koopkracht en het aantrekkende consumentenvertrouwen. Consumenten geven meer geld uit en bovendien zijn binnenlandse factoren die de groei drukten (zoals de haperende woningmarkt) afgezwakt of helemaal verdwenen. Toch is het niet alles goud wat er blinkt. Lang niet alle retailers hebben namelijk het juiste antwoord gevonden op de veranderde consumentenvraag, de opkomst van online winkelen en de toenemende concurrentie. De kloof tussen winnaars en verliezers zal dan ook groter worden. Om succesvol te zijn, zullen detaillisten moeten investeren in vernieuwing, onderscheidend vermogen, samenwerking en ontwikkeling van het personeel.**

## Verwachtingen in de detailhandel

**Omzet en winst**
De omzet in de detailhandel blijft groeien. In het tweede kwartaal van dit jaar heeft de branche 4,1% meer omgezet dan in hetzelfde kwartaal van 2016, zo blijkt uit cijfers van het CBS. De groei was over de hele linie zichtbaar. De verkopen stegen met 3,6%.

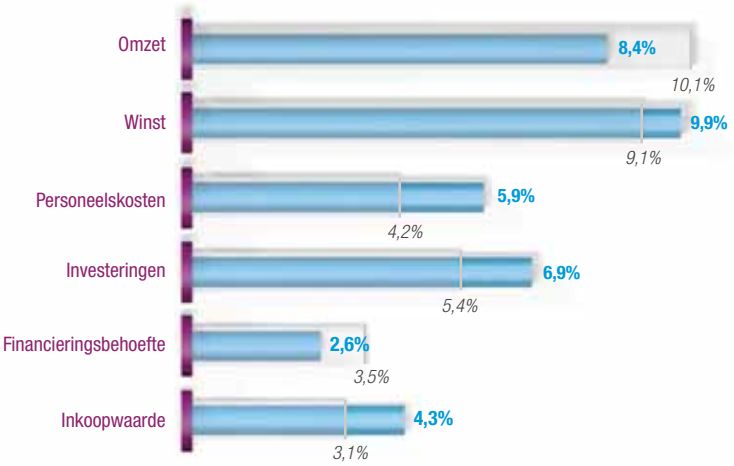
Voor de komende twaalf maanden zijn detaillisten eveneens positief. Ze verwachten gemiddeld een omzetstijging van 8,4% en een winstgroei van 9,9%, zo komt naar voren uit het SRA-BiZ-onderzoek. De omzetprognose blijft achter bij die voor het mkb als geheel (+10,1%), maar de winstverwachting ligt iets hoger (+9,1%).

**Kosten**
Adviesbureau McKinsey heeft in opdracht van brancheorganisatie Detailhandel Nederland onderzoek gedaan naar de toekomst van de Nederlandse detailhandel ('Werk aan de winkel', 2016). McKinsey concludeert dat er in de branche 55.000 tot 130.000 voltijdbanen dreigen te verdwijnen als er niet snel grote veranderingen in gang worden gezet. Detaillisten in het mkb zien de personeelskosten in de komende maanden juist relatief sterk toenemen: +5,9%, versus +4,2% voor het mkb als geheel.

Detaillisten gaan ervan uit dat de inkoopwaarde in de komende twaalf maanden met ruim 4% zal toenemen, versus een groei van 3,1% voor het mkb.

**Kansen en bedreigingen**
De detailhandel heeft de afgelopen jaren onvoldoende geïnvesteerd in de ontwikkeling van winkels en formules. Dit komt deels doordat de crisis de vermogens van veel ondernemers heeft uitgehold. Het gevolg is dat niet iedereen de middelen heeft om op de ontwikkelingen in te spelen. Het schort de detaillist hierbij soms ook aan de juiste kennis en kunde. Samenwerking wordt al met al steeds belangrijker. Dit biedt tevens de mogelijkheid om schaal te creëren om nieuwe technologieën te testen en

**Financiële verwachtingen van detaillisten**
(komende 12 maanden)
- Percentage detailhandel
- Mkb-gemiddelde




om klantgegevens te delen. Toch ziet slechts 20% van de respondenten in ons onderzoek samenwerking en netwerken als een belangrijke kans. De nadruk ligt veel meer op een efficiëntere manier van werken en de financiële situatie van het bedrijf (beide genoemd door 44,4% van de respondenten).

Een sterke bedreiging is het verkrijgen van financiering, vindt ruim een derde van de ondernemers. De investeringsbereidheid is in de branche relatief sterk, maar een gebrek aan financiering kan een kink in de kabel betekenen.

**KPI's**
De omzet per fte is voor detaillisten de belangrijkste kritische succesfactor (genoemd door 82,9% van de respondenten), gevolgd door het aantal gewerkte uren en het percentage aan fysieke omzet. Het percentage aan onlineomzet is voor 34,3% van de ondernemers belangrijke stuurinformatie.

## Gezondheid en financiering

**Kredietwaardigheid**
Het aantal faillissementen in de detailhandel is in de eerste helft van 2017 met 40% gedaald versus dezelfde periode een jaar eerder, zo blijkt uit cijfers van ABN AMRO. 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), is toegenomen van 65,7% in 2015 naar bijna 75,7% in 2016. Dit is nog iets lager dan het mkb-gemiddelde (78,7%). Verder is het percentage retailbedrijven in de risicozone (PD-rating hoger dan 3) gedaald van ruim 22% in 2015 naar 10% in 2016.

**Investeringen**
Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2016 stabiel gebleven ten opzichte van het jaar ervoor. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de detailhandel van 2,2% in 2015 naar 1,3% vorig jaar.
De mkb-gemiddelden bedroegen 8,6% in 2015 en 2,8% in 2016.

De verwachte investeringsbereidheid is in de detailhandel groter dan bij het mkb als geheel. In de branche rekenen ondernemers op een toename van de investeringen met 6,9%. Voor het mkb als geheel is dit cijfer 5,4%. De investeringen zullen naar verwachting zowel uit eigen middelen als met externe financieringsbronnen worden betaald.

**Financiering**
Uit onze analyse komt naar voren dat detaillisten in de komende maanden meer behoefte zullen hebben aan externe financiering (+2,6%).

# De Nederlandse **logistiek**

**De economische expansie, het aantrekkende consumentenvertrouwen, de verbeterde koopkracht en de opleving van de internationale handel zijn gunstige factoren voor de logistiek. De bedrijvigheid in de branche is dan ook toegenomen en ook de vooruitzichten op dit gebied zijn positief. Een toename van het vervoerde volume betekent echter niet automatisch een herstel van de prijzen. De komst van branchevreemde ondernemers met innovatieve bedrijfsmodellen zorgt voor een sterk concurrerende markt waarin de tarieven onder druk blijven staan. De personeelskosten nemen sterk toe door het tekort aan chauffeurs en nieuwe cao-afspraken. Dit betekent voor bestaande logistieke bedrijven dat vooral efficiëntie, specialisatie en vernieuwingskracht geboden zijn.**

## Verwachtingen in de logistiek

**Omzet en winst**
Logistieke ondernemers zijn bovengemiddeld positief over de toekomst. Ze verwachten dat de omzet in de komende twaalf maanden met 14% zal groeien (versus +1,5% een jaar eerder). De prognose ligt ruim boven het mkb-gemiddelde van 10,1%. De verwachte winstontwikkeling is nog sterker: +14,6%, versus +9,1% voor het mkb als geheel.
Een mogelijke verklaring zijn de relatief lage brandstofprijzen. Logistieke bedrijven geven gemiddeld 20 tot 25% van hun totale budget uit aan brandstofkosten.

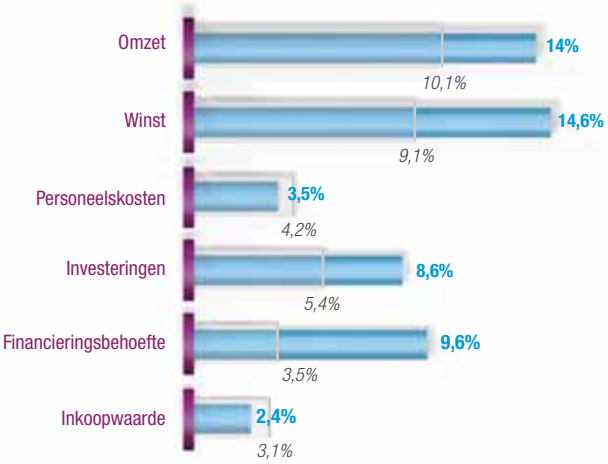
**Kosten**
De bedrijfskosten zijn in de logistieke sector in het afgelopen jaar relatief sterk gestegen, zo blijkt uit het onderzoek van SRA-BiZ. Onder meer de personeelskosten liepen harder op dan in voorgaande jaren. De loonkosten gingen in 2016 met ruim 6% omhoog, de pensioenpremies met ruim 8%. Van alle kostenposten wegen de loonkosten het zwaarst in de totale kostprijs van het vervoer. Logistieke ondernemers gaan voor de komende twaalf maanden uit van een meer bescheiden groei van de personeelskosten van gemiddeld 3,5% (versus +4,2% voor het mkb als geheel).

Ondernemers denken verder dat de inkoopwaarde met 2,4% zal toenemen, versus een groei van 3,1% voor het mkb.

**Kansen en bedreigingen**
Vervoerders zien vooral kansen in de economische ontwikkelingen (genoemd door bijna 60% van de respondenten) en marktontwikkelingen (ruim 47%). Gegeven de aanhoudende prijsdruk zetten veel ondernemers ook in op efficiënt werken; bijna 60% verwacht hier voordeel uit te halen.

Wat betreft bedreigingen verwacht meer dan de helft van de vervoerders (52,9%) dat het heel lastig zal worden om vakkundig personeel te vinden. De branche is van oudsher sterk gericht op zakelijke klanten, maar krijgt steeds meer particuliere klanten. Dit vraagt om een ander type medewerker. Daarnaast zorgen technologische ontwikkelingen en de

**Financiële verwachtingen van vervoerders**
(komende 12 maanden)
- Percentage logistiek
- Mkb-gemiddelde




toenemende complexiteit in de keten voor een behoefte aan hoogopgeleid personeel. De aanwas blijft op dit gebied achter. Tot slot zorgt ook de vergrijzing binnen de branche voor arbeidstechnische problemen.
Vervoerders zien ook marktontwikkelingen als bedreiging (47,1%). Dit hangt onder meer samen met de tarieven, die onder druk staan door nieuwe markttoetreders en doordat de concurrentie soms te lage prijzen berekent.

**KPI's**
De omzet is voor vervoerders de belangrijkste kritische succesfactor: bijna 90% noemt de omzet per chauffeur en de omzet per voertuig. Voor 56,3% is de omzet per fte belangrijke stuurinformatie.

## Gezondheid en financiering

**Kredietwaardigheid**
Het aantal faillissementen lag in de eerste helft van 2017 volgens het CBS 10% lager dan in dezelfde periode in 2016. Het ging hierbij vooral om bedrijven in het goederenwegvervoer. Ten opzichte van de piek in 2013 is het aantal faillissementen volgens ABN AMRO met 54% 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 toegenomen van 77,9% in 2015 naar 82,4% in 2016. Dit is ruim boven het mkb-gemiddelde van 78,7%.

Bovendien is het percentage vervoerders in de risicozone (PD-rating hoger dan 3) gedaald van 15,6% in 2015 naar 6,1% in 2016. Ook dit is beter dan het gemiddelde voor het mkb.

**Investeringen**
Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2016 ongeveer stabiel gebleven ten opzichte van een jaar eerder. Versus de omzet daalde het investeringssaldo in de logistieke branche van 8,9% in 2015 naar 3,6% vorig jaar. De mkb-gemiddelden bedroegen 8,6% in 2015 en 2,8% in 2016.

De verwachte investeringsbereidheid is in de logistiek duidelijk groter dan in het mkb als geheel. In de branche rekenen ondernemers op een toename van de investeringen met 8,6%. Voor het mkb als geheel is dit +5,4%.

**Financiering**
Uit onze analyse komt naar voren dat ondernemers in de logistieke sector in de komende maanden veel meer behoefte zullen hebben aan externe financiering (+9,6%). Ter vergelijking: voor het mkb als geheel is dit +3,5%. In tegenstelling tot veel andere branches verwachten vervoerders op dit vlak relatief weinig obstakels: iets meer dan 17% ziet financiering als een bedreiging.

# De Nederlandse **horeca**

**De Nederlandse horeca laat al een aantal jaar groei zien. De omzet neemt verder toe, in lijn met het herstel van de economie. Nederlanders en toeristen consumeren meer in de horeca en geven daarbij ook meer geld uit. Volgens het CBS liet zowel de omzet als het volume (de verkochte consumpties en overnachtingen) in het tweede kwartaal van dit jaar de grootste groei van de afgelopen twaalf jaar zien. Een kanttekening daarbij is dat de concurrentie verhevigt en dat de verschillen tussen de grote en aantrekkelijke winkelsteden en toeristische trekpleisters en de overige horecagebieden groter en groter worden. Een tweede punt van aandacht is dat de sterke groei zorgt voor personeelstekorten.**

## Verwachtingen in de horeca

**Omzet en winst**
Horecaondernemers zijn positief over de komende twaalf maanden, maar zijn in hun voorspellingen wel iets terughoudender dan het mkb als geheel. Ze gaan uit van een stijging van de omzet van 5,4%, versus een verwachte groei van ruim 10% voor het mkb. De winst zal in de horeca naar verwachting met gemiddeld 4,2% toenemen. Deze prognose ligt duidelijk lager dan het mkb-gemiddelde (+9,1%).

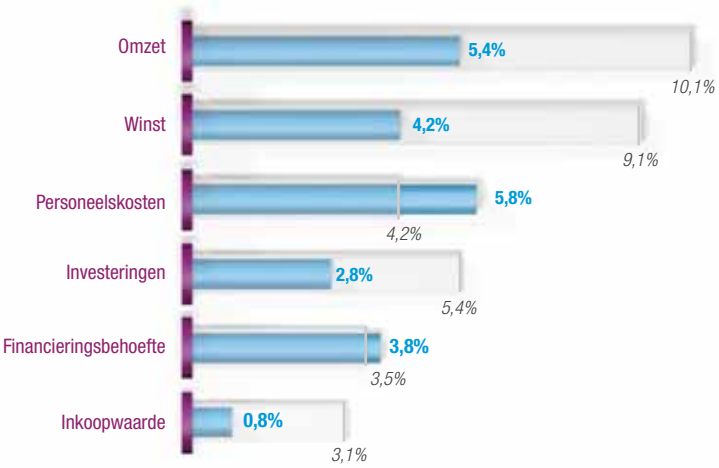
**Kosten**
Met de groei van de omzet en het volume is ook de werkgelegenheid in de horeca toegenomen. Uit onderzoek van Stichting Vakbekwaamheid Horeca en Koninklijke Horeca Nederland komt naar voren dat de horeca de komende tijd jaarlijks ruim 90.000 mensen zal moeten werven. De respondenten in het SRA-BiZ-onderzoek gaan ervan uit dat de personeelskosten in de komende twaalf maanden met bijna 6% zullen toenemen. Deze groei is sterker dan het mkb-gemiddelde (+4,2%). Een punt van zorg hierbij is dat het aanbod van vakkundige horecamedewerkers achterblijft bij de vraag (zie Kansen en bedreigingen).

Verder verwachten horecaondernemers dat de inkoopwaarde in de komende twaalf maanden niet of nauwelijks zal stijgen, ten opzichte van een groei van ruim 3% voor het mkb als geheel.

**Kansen en bedreigingen**
Horecaondernemers zien voor de komende twaalf maanden vooral mogelijkheden in een efficiëntere manier van werken en marktontwikkelingen (beide genoemd door 44,2%). Daarnaast kijken ze sterk naar het eigen bedrijf: ongeveer een derde van de respondenten noemt de interne processen en de financiële situatie van het bedrijf als groeimogelijkheden.

De belangrijkste bedreigingen zijn overheidsmaatregelen (genoemd door 52,2% van de respondenten) en het aanbod van gekwalificeerd personeel (genoemd door 45,7%).

**Financiële verwachtingen van horecaondernemers**
(komende 12 maanden)
- Percentage horeca
- Mkb-gemiddelde




De horeca is in Nederland de branche met de hoogste administratieve lasten. Door toenemende wet- en regelgeving lopen die lasten steeds verder op. Verder heeft de branche moeite met het werven en behouden van vakkundig personeel. Er staan tienduizenden vacatures open en een groot deel daarvan is moeilijk op te vullen. Daarnaast zijn horecamedewerkers vaak onvoldoende getraind om bijvoorbeeld goed met gasten te kunnen omgaan en onvoldoende op de hoogte van nieuwe (technologische) ontwikkelingen in de branche.

**KPI's**
Het aantal gasten is voor ondernemers in de horeca de belangrijkste kritische succesfactor: 83,3% geeft dit aan als zwaarwegende KPI. Voor 75% is de omzet per fte belangrijke stuurinformatie.

## Gezondheid en financiering

**Kredietwaardigheid**
Volgens het CBS zijn er in het tweede kwartaal van 2017 minder horecabedrijven failliet gegaan dan in het eerste kwartaal. Ook ten opzichte van een jaar eerder nam het aantal faillissementen af. Het waren vooral restaurants die de deuren moesten sluiten.

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), is toegenomen van 71,5% in 2015 naar 76,3% in 2016. Dit is iets lager dan het mkb-gemiddelde van 78,7%. Het percentage horecabedrijven in de risicozone (PD-rating hoger dan 3) is opvallend sterk gedaald: van ruim 22% in 2015 naar bijna 6% in 2016. Dit cijfer is beter dan het gemiddelde voor het mkb.

**Investeringen**
Ten opzichte van een jaar geleden zijn horecaondernemers iets meer gaan investeren en minder gaan desinvesteren. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de horeca van 12% in 2015 naar bijna 6% vorig jaar. Het cijfer voor 2016 lag wel boven het mkb-gemiddelde van bijna 3%. De investeringsbereidheid in de branche is relatief bescheiden. Horecabedrijven gaan voor de komende twaalf maanden uit van een toename van de investeringen met bijna 3%. Deze prognose blijft achter bij die voor het mkb (+5,4%).

**Financiering**
Uit onze analyse komt naar voren dat ondernemers in de horeca in de komende maanden denken vaker een beroep te doen op externe financiering (+3,8%). Dit is min of meer in lijn met de prognose voor het mkb als geheel.

# De Nederlandse **medische zorg**

**De gezondheidszorg is een van de grootste sectoren van Nederland. We geven met zijn allen relatief veel uit aan de zorg: volgens cijfers van het CBS vorig jaar 13,8% van het bruto binnenlands product. Daarmee drukt de branche een stevig stempel op de Nederlandse economie en dit geldt ook voor de werkgelegenheid. Door bevolkingsgroei, vergrijzing, technologische vooruitgang en een stijging van de welvaart zal de zorgbranche in omvang alleen maar verder groeien. Dit alles bij elkaar levert een complex vraagstuk op: hoe houden we de zorg op termijn betaalbaar en voor iedereen toegankelijk? Verandering, zoals efficiencyslagen, herverdeling van zorgtaken, meer aandacht voor preventie en samenwerking, is onvermijdelijk en de zorg zal zich moeten aanpassen.**

## Verwachtingen in de medische zorg

**Omzet en winst**
Zorgondernemingen zijn uitgesproken positief voor de komende twaalf maanden. Wat betreft de omzet gaan zij uit van een stijging van gemiddeld 11% ten opzichte van iets meer dan 10% voor het Nederlandse bedrijfsleven. De winstontwikkeling blijft achter met een verwachte groei van 5,1% (versus +9,1% voor het mkb).

**Kosten**
In de afgelopen jaren zijn er veel zorgbanen verdwenen, maar er zijn tekenen dat de arbeidsmarkt in de branche weer aantrekt. Het UWV rekent voor de komende jaren op een banengroei van jaarlijks 1%. Dit komt onder meer door de grotere zorgvraag en het schrappen van bezuinigingen. Het aantal banen blijft daarmee wel kleiner dan in het topjaar 2012. Personeelskosten vormen met afstand de grootste kostenpost in de branche.

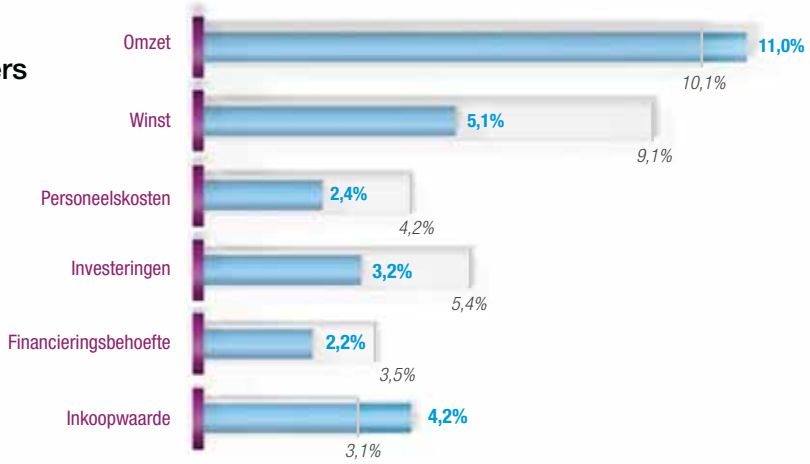
Voor de komende twaalf maanden verwachten ondernemers een verdere stijging van deze kosten met 2,4%.

Verder gaan zorgondernemers ervan uit dat de inkoopwaarde met 4,2% zal stijgen. Deze prognose is iets hoger dan die voor het mkb als geheel (+3,1%).

**Kansen en bedreigingen**
Ondernemers in de zorg zien vooral mogelijkheden in efficiënter werken (genoemd door 53,1% van de respondenten), bijvoorbeeld door het gebruik van technologische hulpmiddelen. Verder bieden samenwerking en netwerken kansen (genoemd door 37,5%).

De belangrijkste bedreigingen zijn overheidsmaatregelen (genoemd door 54,8% van de respondenten), de financiële situatie van de onderneming en het aanbod van gekwalificeerd personeel (beide door 35,5% genoemd). De overheid is van grote invloed op de branche. Ziekenhuizen hebben het aantal bezoeken bijvoorbeeld zien dalen, onder meer

**Financiële verwachtingen van medische zorgverleners**
(komende 12 maanden)
- Percentage medische zorg
- Mkb-gemiddelde




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

**KPI's**
De omzet per fte is in de medische zorg de belangrijkste kritische succesfactor: driekwart van de zorgondernemers geeft aan dit als zwaarwegende KPI te zien. Voor ruim 57% is het totale aantal gewerkte uren belangrijke stuurinformatie.

## Gezondheid en financiering

**Kredietwaardigheid**
Ondanks het toegenomen risicoprofiel van zorginstellingen, ligt het aantal faillissementen op het laagste niveau van de afgelopen tien jaar, zo blijkt uit de jaarlijkse ZorgRating benchmark van Finance Ideas. Gemiddeld hebben zorginstellingen hun financiële positie weten te verbeteren.

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) licht is toegenomen: van 87,2% in 2015 naar 89% in 2016. Dit is ruim boven het mkb-gemiddelde van 78,7%.

Het percentage zorgbedrijven in de risicozone (PD-rating hoger dan 3) is verder gedaald: van bijna 11% in 2015 naar ruim 3% in 2016. Ook dit cijfer is duidelijk beter dan het gemiddelde voor het mkb.

**Investeringen**
Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2016 ongeveer stabiel gebleven ten opzichte van het jaar ervoor. Zorgondernemers zijn iets meer gaan investeren. Ten opzichte van de omzet steeg het investeringssaldo in de zorg licht: van 1,4% in 2015 naar 1,7% vorig jaar. Ter vergelijking: voor het mkb als geheel was dit bijna 9% in 2015 en bijna 3% in 2016.

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 (5,4%).

**Financiering**
De financieringsbehoefte ligt in lijn met de investeringsverwachting. Uit onze analyse blijkt dat zorgondernemers in de komende maanden waarschijnlijk iets vaker een beroep zullen doen op externe financiering (+2,2%). Ter vergelijking: voor het mkb is dit +3,5%.

# De Nederlandse **specialistische zakelijke dienstverlening**

**De aantrekkende economie heeft gezorgd voor meer vraag naar specialistische zakelijke diensten. Zo is het herstel van de woningmarkt positief voor het aantal gepasseerde akten bij notarissen, maar de tarieven laten hier nog altijd een dalende trend zien. Advocaten hebben vooral geprofiteerd van een toenemende vraag naar advisering en diensten rond fusies en overnames. Ook hier staan de tarieven echter nog onder druk. Management- en organisatieadviesbureaus profiteren van de aantrekkende economie en het personeelstekort in andere branches. Voor de branche als geheel liggen er flinke uitdagingen, zoals digitalisering en de opkomst van branchevreemde concurrentie.**

## Verwachtingen in de specialistische zakelijke dienstverlening

**Omzet en winst**
De specialistische zakelijke dienstverlening heeft een sterk jaar achter de rug en ondernemers gaan ook voor de komende twaalf maanden uit van een behoorlijke groei. De omzet zal naar verwachting met bijna 9% toenemen, versus iets meer dan 10% voor het mkb als geheel. De winst stijgt waarschijnlijk niet evenredig met de omzet; de winstgroei blijft naar schatting beperkt tot 6,3% (ten opzichte van 9,1% voor het mkb).

**Kosten**
Het aantal medewerkers in het notariaat is in het tweede kwartaal van 2017 opnieuw flink gestegen, zo blijkt uit cijfers van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. Het aantal kandidaat-notarissen en notarissen bleef min of meer gelijk. De groei van het aantal advocaten vlakt af.

De personeelskosten zullen in de komende twaalf maanden slechts beperkt stijgen, zo blijkt uit het SRA-BiZ-onderzoek. De respondenten gaan uit van een stijging van gemiddeld 1,4%. Ze verwachten verder dat de inkoopwaarde licht zal afnemen. In alle andere speerbranches is sprake van een verwachte stijging (per saldo +3,1% voor het mkb).

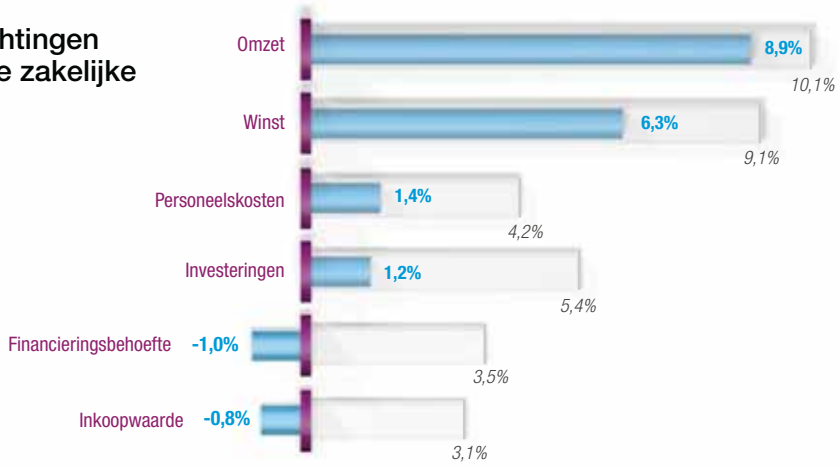
**Kansen en bedreigingen**
Gespecialiseerde zakelijke dienstverleners zien voor de komende maanden mogelijkheden in efficiënter werken, vooral omdat de tarieven onder druk blijven staan. De helft van de respondenten ziet dit als belangrijkste kans. Een kwart noemt hier de technologische ontwikkelingen. Digitalisering biedt bijvoorbeeld kansen voor nieuwe diensten en kan intern meer slagkracht opleveren. Bijna een derde van de respondenten denkt dat samenwerken en netwerken kansen opleveren. Klanten vragen steeds meer om een geïntegreerde dienstverlening. Kantoren moeten daarom samenwerken of zelf alle benodigde disciplines in huis halen. De belangrijkste bedreigingen zijn interne

# 2.8 Specialistische zakelijke dienstverlening

**Financiële verwachtingen van specialistische zakelijke dienstverleners**

(komende 12 maanden)

- Percentage zakelijke dienstverlening
- Mkb-gemiddelde




processen (genoemd door 46,2% van de respondenten) en demografische en maatschappelijke trends (beide genoemd door 38,5%). Bij interne processen als bedreiging spelen ICT-ontwikkelingen en privacywetgeving een rol.

### KPI's

De omzet per fte is in de specialistische zakelijke dienstverlening volgens alle respondenten de belangrijkste kritische succesfactor. Voor 90,9% 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 75,1% in 2015 naar 79,1% in 2016. Dit is iets beter dan het mkb-gemiddelde van 78,7%. Het percentage dienstverleners in de risicozone (PD-rating hoger dan 3) is behoorlijk gedaald: van 15,6% in 2015 naar iets meer dan 7% in 2016. Dit cijfer is ongeveer in lijn met het gemiddelde voor het mkb.

### Investeringen

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2016 behoorlijk afgenomen ten opzichte van het jaar ervoor. Dienstverleners zijn meer gaan desinvesteren en minder gaan investeren. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de branche van 5,3% in 2015 naar 1,4% vorig jaar. Ter vergelijking: in het mkb was dit 8,6% in 2015 en 2,8% in 2016.

Specialistische zakelijke dienstverleners verwachten in de komende twaalf maanden iets meer te gaan investeren: +1,2%. Hiermee blijft de branche duidelijk achter bij de verwachtingen voor het mkb: +5,4%.

### Financiering

Hoewel de investeringsbereidheid in de branche licht stijgt, gaat de financieringsbehoefte hier niet in mee. Uit de SRA-BiZ-analyse blijkt dat specialistische zakelijke dienstverleners in de komende maanden naar schatting minder vaak een beroep zullen doen op externe financiering (-1%). Hiermee is de branche een uitzondering in het mkb, waar de financieringsbehoefte juist met gemiddeld 3,5% toeneemt.

# 3 Deelnemende BiZ-kantoren

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

- Louer Accountancy B.V.

M
- M & K Hilversum B.V.
- Maas Accountants BV
- Maatschap WEA Deltaland
- Maatschap WEA Midden Holland
- Maatschap WEA Noord-Holland
- Maatschap WEA Roosendaal
- Maatschap WEA Zeeland
- Maatschap WEA Zuid-West
- Masman Bosman Accountants & belastingadviseurs
- MB Accountants en Adviseurs
- MTH Accountants & Adviseurs
- Mulderij & Partners

N
- NBC Eelman & Partners Accountants Adviseurs
- NBC/ Van Roemburg & Partners
- Niehof van der Meulen accountants en belastingadviseurs
- Nieuwint & Van Beek Accountants en Adviseurs

O
- Omnyacc Huyg & Partners
- Omnyacc Van Teylingen
- Ooms Accountants & Belastingadviseurs
- OOvB adviseurs en accountants

P
- PBB Zijlstra accountants & adviseurs
- Pekaar & Partners Accountants
- Phidra Accountants & Adviseurs
- Philipsen Accountants | Adviseurs BV
- Priore Accountants & belastingadviseurs

Q
- Q accountants & belastingadviseurs

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

S
- Schagen Lensen & Van Krieken Accountants
- Schipper Accountants B.V.
- Schuiteman Accountants
- Severeyns Thijssen Accountants & Fiscalisten
- Sibbing accountants en adviseurs B.V.
- SmitsVandenBroek Accountants B.V.
- Steens & Partners Accountants en Adviseurs
- Stolwijk Kelderman accountants fiscalisten
- Stolwijk Registeraccountants en Belastingadviseurs B.V.
- Stouten & Wijnen Accountants
- SynCount Accountants & Belastingadviseurs B.V.

T
- Tavernemeun Accountants
- Tijssen cs Accountants & Belastingadviseurs B.V.
- Trivent Accountants & Belastingadviseurs
- TweeDee accountants & belastingadviseurs

U
- U adviseurs en accountants
- UNP accountants adviseurs

V
- V.O.F. accountenzplus
- Van Asselt Accountants & Belastingadviseurs
- Van Bergen Ondernemerszaken
- Van Boekel accountants en adviseurs
- Van de Ven Accountants | Adviseurs
- Van der Meer Accountants B.V.
- Van Dort & Partners
- Van Luxemborg en De Kok B.V.
- Van Noordenne Accountants
- Van Ree Accountants
- Van Rooijen Accountants en Belastingadviseurs
- Van Soest & Partners accountants en adviseurs
- Van Velzen accountants & adviseurs
- VANDERLAANGROEP
- Vanhier BV
- VanNoord Accountants & Belastingadviseurs
- VanOoijen Accountants en Belastingadviseurs
- VDGC accountants en belastingadviseurs
- Verhoeven & Van Dongen Accountants
- Verstegen accountants en belastingadviseurs
- Vigilate Accountants B.V.
- Visser & Visser Accountants-Belastingadviseurs
- Vivan accountants - adviseurs
- Vork en van Prooijen B.V.
- Vorwerk & Co Accountants en Belastingadviseurs
- VPKL Accountancy B.V.
- VWGNijhof Accountants en Belastingadviseurs

W
- WEA Accountants & Adviseurs Naaldwijk
- WEA Groep
- WEA Randstad Accountants en adviseurs B.V.
- Wesselman Accountants | Adviseurs
- Westerveld en Vossers
- WIJmetAARTS Registeraccountants B.V.
- Witlox Van den Boomen Accountants N.V.
- Witlox VCS
- Worrell & Jetten Accountancy-Fiscaal-Juridisch

Z
- Zirkzee Group

# Ondernemers willen investeren in groei

**De financiële positie van het Nederlandse mkb is verbeterd en ondernemingen zijn positief over de omzet- en winstverwachting voor 2018. Tot een jaar geleden werd externe financiering vooral aangewend voor werkkapitaal, maar nu willen ondernemers investeren in groei. Alle seinen voor economische groei staan dus op groen, echter: de toegang tot financiering is voor een deel van de ondernemers een probleem. In elk geval voor de micro-ondernemingen (1 tot 10 fte). Ten opzichte van een jaar geleden is de behoefte aan financiering toegenomen en zien meer ondernemers de financiële situatie van de onderneming voor 2018 als een bedreiging, ondanks de positieve verwachtingen voor de omzet en winst en de sterke kredietwaardigheid.**

---

**Probleem van 'micro'**
Uit de Financieringsmonitor blijkt dat een derde van de aanvragen door micro-ondernemingen (1 tot 10 fte) wordt afgewezen. 'Het risicoprofiel is te hoog', is de meest gehoorde reden voor de afwijzing. Deze groep micro-ondernemingen vertegenwoordigt 94% van het mkb en is de motor van de Nederlandse economie.De afwijzing is – als we naar de cijfers kijken – voor het grootste deel van de ondernemers niet terecht.

**Kredietwaardigheid mkb sterk verbeterd in 2016**
Uit de nieuwste PD-ratings van SRA-BiZ, een officiële berekening op basis van ruim 10.000 mkb-ondernemingen, blijkt dat de kredietwaardigheid in alle branches sterk is verbeterd in 2016. Niet alleen voor kleine en grote ondernemingen, maar zeker ook voor de categorie micro. De bouwbedrijven met minder dan 10 fte scoren wat kredietwaardigheid betreft zelfs boven het mkb-gemiddelde in de bouw: maar liefst 81% in deze categorie is kredietwaardig voor banken (PD-rating lager dan 1). Het mkb-gemiddelde is 79%.

**Een goed financieringsplan**
In Nederland moet de groei – meer dan in de ons omringende landen – komen van micro-ondernemingen. Deze kleine ondernemingen hebben niet altijd de ervaring en expertise in huis voor het indienen van een goed onderbouwde financieringsaanvraag. Met behulp van een SRA-accountant kan de slagingskans worden vergroot. Zeker omdat hij via de BiZ-database met 150.000 jaarrekeningen de beschikking heeft over de financiële feiten en risico's in ruim 600 branches. Financieren is en blijft maatwerk.

# Onderzoeks-verantwoording

**Bevindingen in het rapport '2018 in Zicht' zijn gebaseerd op data die door SRA-BiZ zijn verzameld via de SRA-BiZ-database en de Mkb-branchescan.**

**Jaarrekeningen in SRA-BiZ-database**
Voor dit rapport is gebruikgemaakt van jaarrekeningen uit de SRA-BiZ-database. Hierbij is een analyse uitgevoerd op 10.417 jaarrekeningen waarvan we minimaal over de laatste drie jaar (2013, 2014 en 2015) over jaarrekeningen beschikken.

Alle 10.417 jaarrekeningen zijn afkomstig van SRA-BiZ-kantoren die werken met CaseWare Financials, Unit4 Audition of Make Life Easier, onder voorwaarde dat de benodigde koppeling is geïnstalleerd. De jaarrekeningen worden hierbij in elektronisch formaat (xbrl of XML) aangeleverd in de SRA-BiZ-database.

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

**Data uit Mkb-branchescan**
De Mkb-branchescan is een vragenlijst die door ondernemers ingevuld kan worden via websites van SRA-leden, met vragen over (verwachte) bedrijfseconomische ontwikkelingen van het betreffende bedrijf, kansen en bedreigingen. De Mkb-branchescan is in totaal door 87 SRA-leden verspreid onder ondernemers. Dit is op verschillende manieren gedaan, zoals via websites en nieuwsbrieven. Alle data van de Mkb-branchescan zijn verzameld in de periode van 1 november 2016 tot 3 oktober 2017. In totaal hebben 645 respondenten de Mkb-branchescan ingevuld. De vorige dataset (23 juni tot 1 november 2016) bestond uit 757 respondenten.

**SRA-ledeninventarisatie**
In het rapport wordt zijdelings verwezen naar een inventarisatie onder SRA-leden. Dit betreft een vragenlijst die door 201 vennoten van SRA-kantoren is ingevuld (september 2017).

Meer detailinformatie over de verantwoording van het onderzoek vindt u op onze website:
**www.sra.nl/biz/rapport-2018-in-zicht**

SRA Branche in Zicht

Marconibaan 41
3439 MR Nieuwegein
Postbus 335
3430 AH Nieuwegein

**T** 030 656 60 60
**E** biz@sra.nl

**www.sra.nl/biz**