

Branches in Zicht 2021

De harde cijfers van Nederlandse ondernemingen

SRA

Branche in Zicht

Over BiZ

SRA-Branche in Zicht (BiZ) is een platform met actuele data en kennis over 600 branches. Exclusief voor SRA-leden, uniek in Nederland. De cijfers van 360.000 jaarrekeningen worden gebenchmarkt, zodat SRA-kantoren de resultaten van hun mkb-klanten gericht kunnen verbeteren. Jaarlijks in mei verschijnt het rapport 'Branches in Zicht' met de harde cijfers over het afgelopen jaar. De cijfers zijn rechtstreeks afkomstig van de jaarrekeningen van SRA-accountantskantoren die samen 55 procent van het mkb bedienen. De betrouwbaarheid is gegarandeerd, omdat de data automatisch en anoniem verzameld worden vanuit de software. Er komt dus geen menselijk handelen aan te pas. Het rapport is ook gebaseerd op de Mkb-branchescan, een onlinetool die jaarlijks het sentiment onder mkb-ondernemers meet.

Copyright

Dit rapport is gepubliceerd op 25 mei 2021. 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.

Contact

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

Inhoud

03 **Ondernemen is vooruitzien**
Harry Marissen AA, SRA-bestuurslid

04 **Perspectief om investerend uit de crisis te komen**
Jacco Vonhof, voorzitter van MKB-Nederland

07 **Met volle kracht inzetten op herstel**
Pieter Waasdorp, directeur Ondernemerschap van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat

09 **De harde cijfers van het mkb**
De belangrijkste bedrijfseconomische ontwikkelingen voor het mkb als geheel

19 **Regionale verschillen zijn behoorlijk**
De ontwikkelingen in de belangrijkste regio's in Nederland

21 **Thema's in het mkb**
Vijf generieke thema's voor alle branches

22 **Trends en financiële situatie per branche**
Belangrijkste conjunctuurtrends per branche

27 – Industrie
32 – Bouw
37 – Automotive
42 – Detailhandel
47 – Logistiek
52 – Horeca
57 – Medische zorg
62 – Specialistische zakelijke diensten

67 **Onderzoeksverantwoording**

69 **Deelnemende SRA-BiZ-kantoren**

Ondernemen is vooruitzien

De media staan er vol van: mkb-bedrijven zijn hard geraakt door de coronacrisis en investeringen zijn uitgesteld. Dit beeld wordt bevestigd in de jaarrekeningen over het afgelopen jaar van bedrijven in bepaalde deelsectoren.



Als accountant met alleen mkb-ondernemers als klant, weet ik dat geen bedrijf hetzelfde is. Binnen elke branche zijn er bedrijven die hebben geprofiteerd van de crisis, denk aan supermarkten, bouwmarken en fietsenwinkels, en bedrijven die zwaar gedupeerd zijn, zoals veel schoenen- en kledingwinkels of bedrijven die door omstandigheden net buiten de regels van de steunmaatregelen vielen.

Een gemiddelde doet dus per definitie geen recht aan individuele gevallen. Toch stemmen de gemiddelde cijfers over 2020 hoopvol: uit de harde financiële cijfers van SRA-BiZ blijkt dat mkb-bedrijven gemiddeld genomen meer winst hebben gerealiseerd dan in 2019 en dus potentie hebben om te herstellen en zelfs te groeien. U vindt de cijfers terug in dit rapport, die vanwege de omvang en de herkomst – 6600 jaarrekeningen van SRA-accountantskantoren – zeer betrouwbaar zijn. De financiële positie is in de meeste branches, dankzij de steunmaatregelen van de overheid, op orde. Het aantal faillissementen was in 2020 historisch laag.

Nu het einde van de crisis in zicht komt, is voorzichtig optimisme dus op zijn plaats. Mits er maatwerk komt voor ondernemers die onevenredig gedupeerd zijn, er een regeling komt voor de terugbetaaltermijn van belastinggeld én de overheid investeert in een goed financierings- en investeringsklimaat. De cijfers geven hiervoor de onderbouwing: investeren in innovatie en groei is meer dan ooit van belang. Hoe? Dat leest u in de interviews met MKB-Nederland voorzitter Jacco Vonhof, Pieter Waasdorp (directeur ondernemerschap Ministerie EZK) en alle specialisten van brancheorganisaties en banken die aan dit rapport hebben meegewerkt. Juist nu blijkt: ondernemen is vooral een kwestie van vooruitzien.

Ik wens u veel ondernemerschap toe.

Harry Marissen AA, SRA-bestuurslid

Jacco Vonhof, voorzitter van MKB-Nederland:

“Perspectief om investerend uit de crisis te komen”

Vóór corona stond het mkb er goed voor en ondanks de crisis is dat in de basis nog steeds zo. De steunmaatregelen van de overheid hebben effect gehad en een grote groep bedrijven heeft het goed gedaan. Tegelijkertijd staat bij veel andere ondernemers het water aan de lippen. Om het mkb als groeimotor van de Nederlandse economie van voldoende brandstof te voorzien, pleiten Jacco Vonhof, voorzitter van MKB-Nederland, en SRA-bestuurslid Harry Marissen voor perspectief en rust voor de ondernemer en aandacht voor het individuele verhaal. Vonhof: “De overheid moet voorwaarden scheppen waardoor het mkb de crisis kan overleven en vervolgens kan herstellen, investeren en weer groeien.”

De coronacrisis heeft een periode van ongekende onzekerheid ingeluid. Het is een atypische crisis, in die zin dat het ditmaal geen opeenstapeling van risico’s in het systeem zelf is die de economie een tik geeft, maar een externe schok in de vorm van een onvoorspelbaar virus dat zich over de hele wereld heeft verspreid. De impact van corona is enorm, maar ook de onderlinge verschillen zijn groot: er zijn bedrijven die een prima jaar hebben gehad of snel kunnen herstellen als de economie aantrekt, maar ook ondernemers die een groot deel van de (of de volledige) omzet hebben zien wegvallen. Hoe dan ook blijft het voor iedereen uiterst onzeker hoe de economie zich de komende tijd precies zal ontwikkelen. En dat heeft zijn weerslag op het hele mkb, constateert Vonhof.

Individuele verhaal

“Extreme onzekerheid maakt ondernemers extreem voorzichtig. Ze investeren niet, breiden niet uit en nemen geen nieuwe mensen in dienst; zaken die erg belangrijk zijn voor een toekomstbestendig mkb en voor de groei en de economische ontwikkeling van ons land. Daarom moet ‘perspectief’ hét woord van 2021 worden. Voor de korte termijn betekent dit: zorg dat de noodsteun zeker tot het einde van het jaar voorhanden blijft voor de bedrijven die hard zijn geraakt en steun nodig hebben, door omstandigheden buiten het bedrijf zelf. En zorg dat alle ondernemers die nu buiten de boot vallen alsnog voor steun in aanmerking komen.”

> “Extreme onzekerheid maakt ondernemers extreem voorzichtig. Daarom moet ‘perspectief’ hét woord van 2021 worden.”

> Op macroniveau kunnen de cijfers er goed uitzien, maar je moet luisteren naar het verhaal op microniveau. Geef bedrijven de tijd om op adem te komen.



Marissen sluit zich hierbij aan. “Als de overheid haar steunmaatregelen te snel afbouwt, dreigt ze het effect dat ze ermee heeft beoogd te verliezen. Mkb-bedrijven die het nu moeilijk hebben, zijn niet per definitie niet gezond. Neem bijvoorbeeld een horecaondernemer die toevallig net voor de crisis heeft geïnvesteerd in een nieuwe locatie. Hij heeft nog geen referentiecijfers voor die locatie en kan dus ook geen steun aanvragen, maar hij heeft wél kosten en extra financieringslasten. Ik zou het goed vinden om vanuit de overheid meer energie te steken in het individuele verhaal van een ondernemer. Anders verliezen we bedrijven die het waard zijn om behouden te blijven voor onze economie.”

Rust creëren

MKB-Nederland roept daarnaast op tot rust voor de ondernemer in de aankomende twee jaar. Op heel veel fronten, maar vooral als het gaat om de terugbetaling van coronaschulden en lastenverzwaring in verband met de implementatie van overheidsbeleid. Vonhof: “Natuurlijk zijn er bedrijven die snel uit de crisis kunnen komen op het moment dat de markten weer open zijn, omdat ze bijvoorbeeld veel inhaalwerk hebben. Op macroniveau kunnen de cijfers er best goed uitzien, maar je moet inderdaad luisteren naar het verhaal op microniveau. Geef bedrijven de tijd om op adem te komen. Dat geeft de overheid bovendien zelf de tijd om loketten opnieuw in te richten en de schulden in kaart te brengen.”

Vonhof ziet het liefst dat de overheid de publieke coronaschulden samenbrengt bij één loket en de tijd dan zijn werk laat doen. “Je zult zien dat dit als een zeef werkt. Aan het eind blijft een klein aantal problemen over en die kun je vervolgens oplossen. Dat kan alleen als de overheid zich als één schuldeiser netjes opstelt. Dit betekent dat ondernemers langer de tijd moeten krijgen om coronaschulden terug te betalen. Wij pleiten voor een periode van tien jaar, met de mogelijkheid om aan het eind, als het echt niet anders kan, kwijt te schelden. De overheid moet niet vooraan staan als schuldeiser.” Een oplossing voor de private schuldenberg is volgens Vonhof om die te bundelen in een herstelfonds, dat de schulden kan converteren naar langere looptijden tegen lagere rentes. “Zo krijgen bedrijven weer lucht.”

Financiering voor het mkb

Perspectief zit hem wat Vonhof betreft niet alleen in het uitsmeren van de schulden. De overheid zal ook de regeldruk moeten verminderen, bijvoorbeeld rond het aannemen van personeel, en duidelijke voorwaarden moeten scheppen waardoor bedrijven weer vertrouwen krijgen en kunnen gaan investeren. ‘Investerend uit de crisis komen’, ook in het belang van de samenleving. “Het gaat er niet alleen om dat bedrijven nu niet failliet gaan, maar ook dat ze straks hun schulden uit de coronacrisis kunnen terugverdienen. Daarvoor móeten ze groeien en hebben ze financiering nodig. Ook daar is extra inzet op nodig, om dat te stimuleren. Ik denk dan onder meer aan een herstelbank, willekeurige afschrijving en de terugkeer van de Tante Agaath-regeling.”

Marissen sluit zich hierbij aan. “Wij zien ook dat Nederlandse banken niet zoveel trek meer hebben in de kleinere kredieten van een miljoen en minder. Maar financiële instellingen hebben een nutsfunctie. Zij zouden in hun rol richting het mkb wat meer verantwoordelijkheid moeten nemen en wellicht helpt een stukje dekking of borgstelling vanuit de overheid daarbij.”

“Ik roep al enige tijd op om van de Volksbank een mkb-bank te maken”, reageert Vonhof. “De grootbanken staan onder zwaar toezicht en door alle regels en compliance nemen zij de kleinere financieringsaanvragen vaak niet meer aan. Maar we hebben in Nederland ook de Volksbank, een staatsbank die geen aandeelhouders heeft en daardoor meer invulling kan geven aan haar maatschappelijke functie. Wij roepen het kabinet op om deze bank niet te verkopen, maar juist te versterken door meer kapitaal beschikbaar te stellen en de inzet te vergroten. Daarmee heb je een stevig vehikel ingericht dat de financiering voor specifiek het mkb centraal en op maat kan regelen.”

Maatwerk

Met rust, perspectief en financieringsmogelijkheden krijgt het mkb drie steunpilaren die nodig zijn voor de groei van de Nederlandse economie. Dat is nodig, want er staat ons straks nog een aantal stevige opgaven te wachten. Vonhof: “Nederland moet aan de slag met de klimaatdoelstellingen, we kunnen een koploper zijn in alle vormen van digitalisering, we moeten de stikstofproblematiek oplossen en er zijn veranderingen nodig op de arbeidsmarkt. Dat vraagt iets van het bedrijfsleven en dat kan allemaal niet op de korte termijn.”

Vonhof maakt – heel toepasselijk – de vergelijking met een coronapatiënt. “Als iemand na weken op de ic het ziekenhuis mag verlaten, is hij misschien niet meer doodziek, maar ook nog lang niet hersteld. Datzelfde geldt voor bedrijven. Mijn vraag aan het kabinet is daarom: maak voor de komende twee jaar een regelluw regeerakkoord en maak één ding belangrijk: het herstelpakket om bedrijven op adem te laten komen. De grote opgaven pakken we dan later keihard aan. Het gaat met veel bedrijven in onze economie heel goed en die zullen daarin ook stappen maken. Als er koplopers zijn die al door kunnen, prima. Maar gooi niet alles over één boeg, want dan gaan de achterblijvers kapot.”

Het is echter niet alleen de overheid die voorwaarden stelt, reageert Marissen. “Als branches als de bouw en de logistiek verzuimen om verder te gaan met verduurzaming, kunnen ze in de verdrukking komen van het grootbedrijf dat op dit vlak eisen stelt aan zijn toeleveranciers. Bedrijven die er goed voor staan, moeten daarom zeker verder met de doelstellingen die we met zijn allen hebben. Maar inderdaad: gun ondernemers die hard zijn geraakt de tijd en investeer als overheid in maatwerk.”

> “Als iemand na weken op de ic het ziekenhuis mag verlaten, is hij misschien niet meer doodziek, maar ook nog lang niet hersteld. Datzelfde geldt voor bedrijven.”

Pieter Waasdorp, directeur Ondernemerschap van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat:

Met volle kracht inzetten op herstel

Het jaar 2020 begon zo veelbelovend, maar toen sloeg de coronacrisis toe. Angst om ziek te worden of dierbaren te verliezen, de contactbeperkende maatregelen, de lockdown: van iedereen in de maatschappij werd ontzettend veel gevergd. Diverse ondernemers moesten noodgedwongen hun bedrijf sluiten. In het voorjaar van 2020 kwam er een ongekende inspanning op gang vanuit het kabinet om noodmaatregelen in te stellen, die ondernemers moesten helpen om de crisis te doorstaan.

Pieter Waasdorp, directeur Ondernemerschap van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat: “Ik ben trots op het feit dat we in staat zijn geweest om in zeer korte tijd noodmaatregelen op te starten. Daarmee hebben we veel ondernemers kunnen helpen. Veel ondernemers hebben met creativiteit, hun eerder opgebouwde buffers, het aangaan van kredieten en de liquiditeitssteun van de overheid de periode van beperkende maatregelen tot nu toe doorstaan.” 2021 staat als het aan het kabinet ligt in het teken van herstel en perspectief.

Noodmaatregelen

Het ministerie is zich ervan bewust dat veel ondernemers als gevolg van de crisis te maken hebben met een onevenwichtige financiële positie. Gelukkig is niet elke sector even hard getroffen en zijn er sectoren die een goed jaar hebben doorgemaakt. Dat is ook te zien in het SRA-BiZ-rapport. Maar veel ondernemers die actief zijn in hard getroffen sectoren (zoals de horeca of in de evenementensector) lopen op hun tandvlees en zetten hun laatste reserves in. Ondernemen betekent het kunnen genereren van omzet, maar ook investeren in vernieuwing en uitbreiding. De financiële middelen die daarvoor nodig zijn, hebben ondernemers echter vaak niet meer. Ze zullen deze vaak ook niet eenvoudig kunnen verkrijgen bij financiers vanwege hun verslechterde solvabiliteit. Zo heeft het IMF recentelijk berekend dat een op de zes mkb-bedrijven in ontwikkelde landen, ondanks de steun die ze ontvangen hebben, insolvabel is. Het IMF pleit daarom voor gerichte kapitaalinjecties vanuit de overheid.

Pieter Waasdorp: “Het is heel belangrijk dat we ons met volle kracht gaan inzetten voor herstel na de crisis.” Waasdorp is het dan ook zeer eens met Jacco Vonhof en Harry Marissen wanneer zij zeggen dat ingezet moet worden op het versterken van het investeringsvermogen van het mkb. Het Ministerie van EZK werkt hier op verschillende manieren aan.



> Onderzoeken, zoals het SRA-BiZ-rapport, leveren ons belangrijke informatie op, waar wij mee aan de slag gaan om van 2021 een jaar van herstel en perspectief te maken.

Initiatieven die perspectief bieden

Het Comité voor Ondernemerschap heeft op 21 april jl. een briefadvies uitgebracht, waarin wordt aangekondigd dat op dit moment een concreet voorstel wordt uitgewerkt om het eigen vermogen van kleine en middelgrote bedrijven te versterken. Wij zien dit advies natuurlijk met belangstelling tegemoet. Waasdorp: “Om ervoor te zorgen dat bedrijven kunnen ondernemen, investeren en toegevoegde waarde en banen kunnen creëren, is het belangrijk om hun eigen vermogen te versterken. Wanneer het goed gaat met het mkb, de motor van de economie, kunnen we immers de economische crisis zo snel mogelijk achter ons laten.”

Daarnaast heeft het kabinet recentelijk aangekondigd dat samen met Invest-NL en het EIF is onderzocht hoe alternatieve financiers ondersteund kunnen worden, zodat er ook via deze weg meer kapitaal beschikbaar komt voor groeibedrijven. De uitwerking van de plannen is bijna klaar. De verwachting is dat het fonds voor alternatieve financiers in het tweede kwartaal van start kan gaan. De beoogde fondsomvang bedraagt 200 miljoen euro, waarvan 50 miljoen euro door het ministerie van Economische Zaken en Klimaat wordt ingebracht.

Voor bedrijven die in zulk zwaar weer zitten dat stoppen een reële optie is, heeft het ministerie het time-out-arrangement (TOA) ontwikkeld. Het TOA ondersteunt ondernemers die gebruik willen maken van de Wet Homologatie Onderhands Akkoord (WHOA). De WHOA is op 1 januari jl. in werking getreden en helpt bedrijven die door hoge schulden failliet dreigen te gaan, terwijl ze nog wel levensvatbare bedrijfsactiviteiten hebben. Door hun schulden te reorganiseren, kunnen deze bedrijven door. Het TOA biedt, in samenwerking met de Kamer Van Koophandel en het Ondernemersklankboard, hulp aan ondernemers die willen starten met een WHOA-traject. Een ander element van TOA is het TOA-krediet dat momenteel wordt ontwikkeld. Het TOA-krediet (dat bestaat uit achtergesteld vermogen) stelt ondernemers in staat om een doorstart te maken vanuit een WHOA-traject. Het kabinet stelt hier 200 miljoen euro voor beschikbaar.

Vooruitkijken

Waasdorp: “De hiervoor genoemde initiatieven zijn natuurlijk niet uitputtend. Om de financiering van kleine bedrijven te stimuleren, heeft het kabinet de afgelopen tijd bijvoorbeeld ook nog circa 95 miljoen euro extra beschikbaar gesteld om via Qredits kredieten te verstrekken. Op het ministerie van EZK werken we elke dag om het crisisherstel zo hard mogelijk te bespoedigen. We doet dit omdat we ondernemers in staat willen stellen om te doen wat zij het beste kunnen en het liefste doen: ondernemen. We kunnen en willen dit als ministerie niet alleen. Daarom zijn we heel blij met alle input, denkkracht en suggesties vanuit de ondernemers en branches zelf. Onderzoeken, zoals het SRA-BiZ-rapport, leveren ons belangrijke informatie op, waar wij mee aan de slag gaan om van 2021 een jaar van herstel en perspectief te maken.”

De harde cijfers van het mkb

In dit hoofdstuk staan de belangrijkste bedrijfseconomische ontwikkelingen voor het mkb als geheel centraal. We vergelijken de financiële situatie van Nederlandse ondernemers aan het eind van 2020 met die van een jaar eerder. We kunnen er niet omheen: 2020 stond in het teken van de COVID-19-pandemie. De impact verschilde echter sterk tussen én binnen branches.

Macro-economische factoren hebben een grote invloed op het reilen en zeilen van ondernemend Nederland. Hoe heeft de werkgelegenheid zich bijvoorbeeld gehouden tijdens de coronacrisis, en hebben consumenten nog vertrouwen in de economie? Hoe gaat het met de Nederlandse export? Al dit soort ontwikkelingen wegen mee in de toestand van het mkb.

Werkgelegenheid

Ondanks dat de economie in de laatste maanden van 2020 en begin 2021 voor een groot deel platlag vanwege lockdownmaatregelen, is de werkloosheid mede door de ruime steunmaatregelen opvallend laag gebleven. In de eerste maanden van dit jaar kwam de werkloosheid uit op 3,6 procent van de beroepsbevolking. Dit percentage daalt sinds de zomer van 2020, toen de werkloosheid piekte als gevolg van de coronacrisis. Het aantal werklozen ligt echter nog wel boven dat aan het begin van de crisis en in 2020 is het aantal banen gedaald. Ook liep de werkloosheid onder jongeren (15-25 jaar) sterker op dan bij andere leeftijdsgroepen. Daarbij hebben minder jongeren zich aangeboden op de arbeidsmarkt, wat ook van invloed was op de werkloosheidscijfers.

Consumentenvertrouwen

Het consumentenvertrouwen is in maart 2021 licht aangetrokken, met 1 punt, naar -18.

Daarmee lag het vertrouwen nog wel ver onder het gemiddelde over de afgelopen twintig jaar (-7). Consumenten waren in maart iets minder negatief over de economie dan een maand eerder en ook de koopbereidheid is een fractie verbeterd. De tijd voor het doen van grote aankopen vonden ze iets minder ongunstig dan in februari.

Besteedbaar inkomen

Het reëel beschikbaar inkomen van huishoudens was in 2020 2,4 procent hoger dan een jaar eerder. Het inkomen steeg hiermee – ondanks de coronacrisis – sneller dan in 2019. Door de contactbeperkende maatregelen vielen de consumptieve bestedingen wel terug en stegen de besparingen. Huishoudens spaarden per saldo 23,3 procent van hun beschikbaar inkomen. Ter vergelijking: in 2019 lag de spaarquote nog op 16,6 procent.

Export

Nederland exporteerde in 2020 voor 223 miljard euro aan diensten; 10 procent minder dan een jaar eerder. Tegelijkertijd nam de Nederlandse goederenexport met 6 procent af tot 483 miljard euro. De dienstenhandel werd het hardst getroffen in het vierde kwartaal, met een daling van 14 procent. Terwijl de goederenexport in het derde en vierde kwartaal deels herstelde na de grootste jaar-op-jaar-daling in het tweede kwartaal, zakte de dienstenhandel juist verder in. Begin 2021 is de export van goederen verder aangetrokken: +3,6 procent op jaarbasis in januari, de grootste groei in een jaar tijd.

Faillissementen

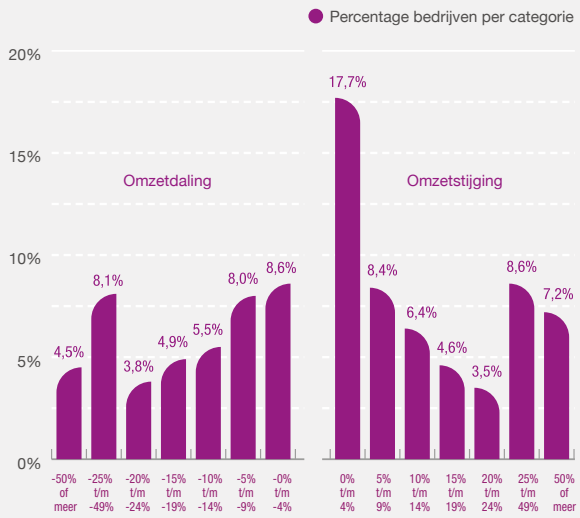
Ondanks de coronacrisis is het aantal faillissementen in Nederland relatief laag gebleven. In december 2020 bereikte het aantal faillissementen zelfs het laagste niveau na januari 1991. Dit is te danken aan het ruime pakket aan steunmaatregelen én de over het algemeen sterke financiële positie voorafgaand aan de crisis. Experts in de Bijzonder Beheer Barometer van PwC en de Universiteit Leiden verwachten echter een piek in het aantal faillissementen in het vierde kwartaal van dit jaar, als ondernemers de achterstallige belastingschuld moeten gaan terugbetalen. Ondernemers moeten de opgebouwde belastingschuld, zoals het er nu voor staat, in maximaal 36 maandelijkse termijnen terugbetalen, van 1 oktober 2021 tot 1 oktober 2024.

Volgens de zevende Kruger-enquête ‘Impact corona’ (maart 2021) verwacht een op de drie bedrijven niet in staat te zijn om de belastingschuld in 36 maanden terug te betalen. Volgens het CBS waren er begin dit jaar in totaal 182.430 bedrijven met uitgestelde belastingen met een totale uitstaande schuld van 12,6 miljard euro en die schuld is nog verder opgelopen. Stichting ONL voor Ondernemers spreekt eind maart zelfs van 20 miljard euro aan uitgestelde belastingen.

De vraag is hoe de Belastingdienst met deze schuld en de betalingsproblemen bij bedrijven moet omgaan. Te denken valt aan afbetaling over een langere periode van vijf of tien jaar en in bepaalde gevallen kwijtschelding. Of aan een nationaal herstelplan waarin uitstel van belasting wordt omgezet naar een renteloze lening met een looptijd van tien jaar en de eerste twee jaar aflossingsvrij. In elk geval pleit bijna iedereen in ondernemend Nederland voor perspectief en maatwerk, om onnodige faillissementen te voorkomen en de economische schade te beperken.

FIGUUR 1

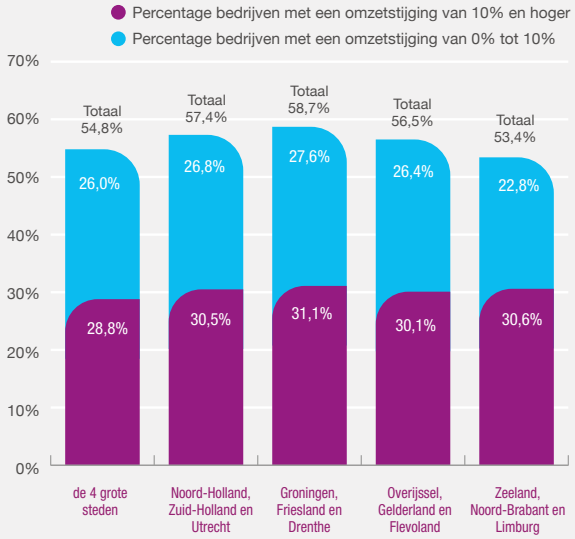
Omzetontwikkeling 2020 t.o.v. 2019



De ontwikkeling van de omzet in het mkb werd in 2020 sterk gedreven door de impact van de coronacrisis. Voor sommige ondernemers was deze gunstig (zoals grote supermarkten) en voor andere negatief (onder meer kleding en schoenen). Per saldo zag ruim 56 procent van de mkb-bedrijven de omzet stabiliseren of (vaak bescheiden) toenemen. De netto-omzetontwikkeling bleef in 2020 gemiddeld min of meer stabiel (+0,6 procent, tegenover +6 procent in 2019). De totale omzet in de benchmark is licht gestegen, naar ruim 14,7 miljard euro. Gemiddeld kwam er vorig jaar een omzet van ruim 2,2 miljoen euro per bedrijf uit de bus. Dit is iets hoger dan in 2019.

FIGUUR 2

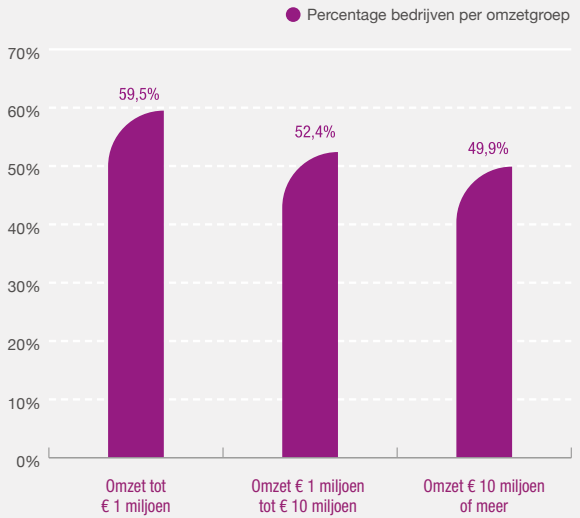
Bedrijven waarvan de omzet in 2020 gelijk is gebleven of gestegen (regio)



Ondernemers in Groningen, Friesland en Drenthe presteerden in 2020 beter dan de rest van het land. In deze regio wist 58,7 procent van de mkb-bedrijven de omzet gelijk te houden of op te schroeven. In de vier grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht) lukte dit bij bijna 55 procent van de bedrijven. De provincies Zeeland, Noord-Brabant en Limburg bleven met ruim 53 procent licht achter.

FIGUUR 3

Bedrijven waarvan de omzet in 2020 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)

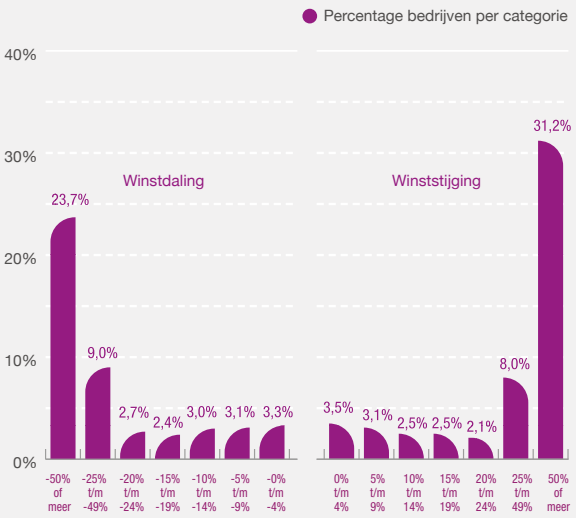


Uit onze verdeling naar jaaromzet blijkt dat vooral de kleinere mkb-bedrijven (tot 1 miljoen euro) de omzet vorig jaar zagen stabiliseren of groeien (59 procent). Van de grote bedrijven (>10 miljoen euro) wist ongeveer de helft de omzet gelijk te houden of te verhogen.

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

FIGUUR 4

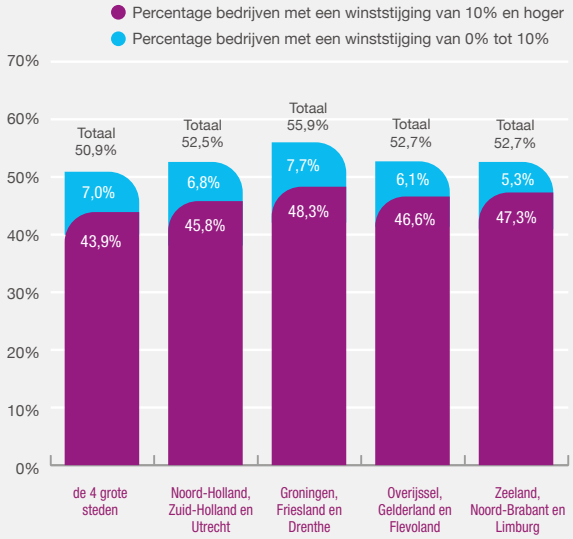
Winstontwikkeling 2020 t.o.v. 2019



De winstontwikkeling was met +9 procent per saldo minder sterk dan in de voorgaande jaren, maar gezien de relatief stabiele omzet opvallend positief. In 2020 wist bijna 53 procent van de bedrijven de winst stabiel te houden of te verhogen. Bijna een derde zag de winst zelfs met 50 procent of meer toenemen. Daar stond tegenover dat bijna een op de vier mkb-ondernemers een winstdaling van 50 procent of meer moest rapporteren. De verschillen waren dus groot.

FIGUUR 5

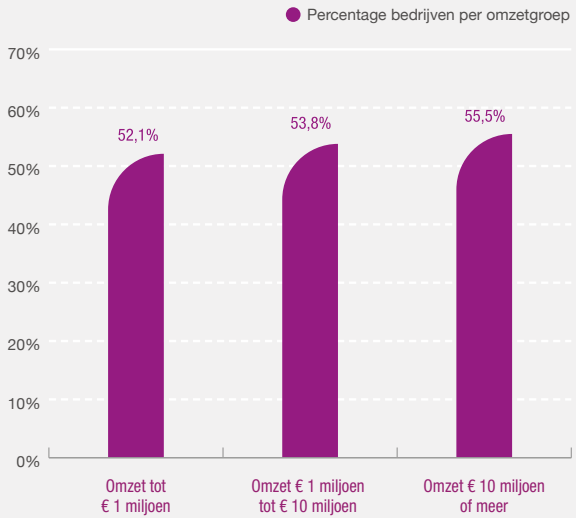
Bedrijven waarvan de winst in 2020 gelijk is gebleven of gestegen (regio)



Op regioniveau was het beeld het positiefst in Groningen, Friesland en Drenthe. In deze provincies zag bijna 56 procent van de bedrijven de winst gelijk blijven of stijgen. Bij bijna een derde ging het om een winstgroei van 50 procent of meer.
In Overijssel, Gelderland en Flevoland en in Zeeland, Noord-Brabant en Limburg kon bijna 53 procent van de ondernemers de winst stabiel houden of opschroeven.

FIGUUR 6

Bedrijven waarvan de winst in 2020 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)



Bij bedrijven met een omzet van 10 miljoen euro of meer was het percentage met een stabiele of hogere winst het hoogst: bijna 56. Van de bedrijven met een omzet tot 1 miljoen euro wist 52,1 procent de winst stabiel te houden of te verhogen.

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

De bedrijfskosten zijn in 2020 in totaal met iets minder dan 1 procent gedaald. Dit beeld staat haaks op de ontwikkeling in de laatste jaren (+5,7 procent in 2019, +8,7 procent in 2018 en +6,4 procent in 2017).

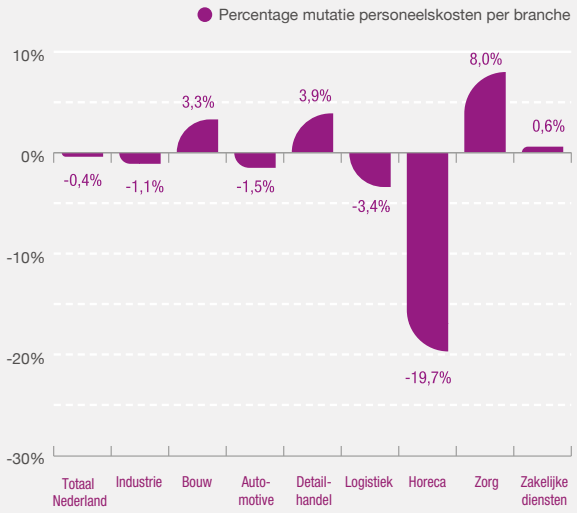
Uit de verdeling naar kostensoorten komt naar voren dat de exploitatiekosten, de verkoopkosten en de autokosten het sterkst zijn afgenomen. Voor de meeste bedrijven vormen de personeelskosten echter de belangrijkste (indirecte) kostenpost. Deze zijn over het geheel genomen heel licht gedaald ten opzichte van +6,8 procent een jaar eerder en +9,2 procent in 2018. Hierbij spelen de lockdowns en steunmaatregelen van de overheid een rol (zie volgende paragraaf).

Mutaties in resultatenrekening

	Percentage mutatie 2020 t.o.v. 2019
Netto-omzet	**0,6%**
Inkoopwaarde	0,2%
Brutomarge	**0,6%**
Overige bedrijfsopbrengsten	16,5%
Personeelskosten	-0,4%
Exploitatiekosten	-12,1%
Inventariskosten	4,5%
Huisvestingskosten	0,5%
Autokosten	-5,7%
Verkoopkosten	-10,2%
Algemene kosten	-0,5%
Overige kosten	6,7%
Bedrijfskosten	**-0,8%**
Afschrijvingen	4,2%
Bedrijfsresultaat	**8,5%**
Financiële baten en lasten	-5,4%
Gewoon resultaat voor belasting	**9,3%**

FIGUUR 7

Ontwikkeling personeelskosten 2020 t.o.v. 2019



De personeelskosten zijn elk jaar flink gestegen, maar in 2020 licht gedaald. Dit komt deels door een afname van opleidingskosten, reis- en verblijfkosten en andere onkostenvergoedingen als gevolg van sluitingen en thuiswerken, én is voor een belangrijk deel te verklaren door de Tijdelijke Noodmaatregel Overbrugging Werkgelegenheid (NOW).

Bij een deel van de mkb-bedrijven is deze subsidie voor de loonkosten in de administratie in mindering gebracht op de personeelskosten. Ook zijn de kosten voor het inhuren van flexwerkers en oproepkrachten afgenomen in branches die door de lockdowns (gedeeltelijk) moesten sluiten. De vaste lonen werden wel (grotendeels) doorbetaald.

Per saldo zijn de loonkosten in 2020 volgens de SRA-BiZ-cijfers met bijna 3 procent gestegen (tegenover 5,3 procent in 2019 en bijna 8 procent in 2018). Volgens het CBS zijn de cao-lonen per gewerkt uur in 2020 met 7 procent gestegen en de loonkosten per gewerkt uur met 3,1 procent. Dat de loonkosten in de SRA-BiZ-database minder hard zijn gestegen dan de stijging van de cao-lonen, komt doordat de gewerkte uren onder invloed van de coronamaatregelen met 3,4 procent zijn gedaald.

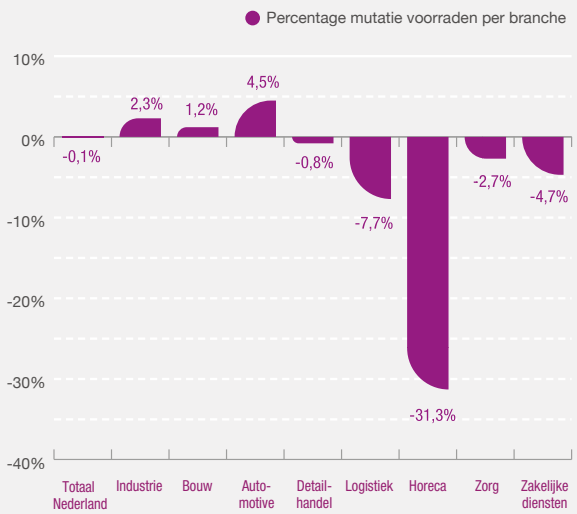
In 2020 bedroegen de totale loonkosten volgens het CBS 384,9 miljard euro. Dit is de optelsom van 314,8 miljard euro aan brutolonen, 88,1 miljard euro aan sociale premies ten laste van werkgevers en 0,7 miljard euro aan eindheffingen, verminderd met 18,7 miljard euro aan loonkostensubsidies. De loonkosten daalden in 2020 met 1,8 miljard euro (-0,5 procent). Er was een toename van de lonen (10 miljard euro), van de sociale premies ten laste van werkgevers (4,5 miljard euro) en van de eindheffingen (0,1 miljard euro). Daarnaast heeft de stijging van de loonkostensubsidies met 16,4 miljard euro ervoor gezorgd dat de loonkosten per saldo met 1,8 miljard euro zijn gedaald.

Uit de SRA-BiZ-cijfers blijkt dat de personeelskosten op brancheniveau veruit het sterkst afnamen in de horeca, traditioneel een branche met veel flexibele arbeidskrachten. Ook in de automotive, de logistiek en de industrie namen deze kosten af. De bouw, de detailhandel, de specialistische zakelijke dienstverlening en vooral de zorg lieten juist hogere personeelskosten zien.

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

FIGUUR 8

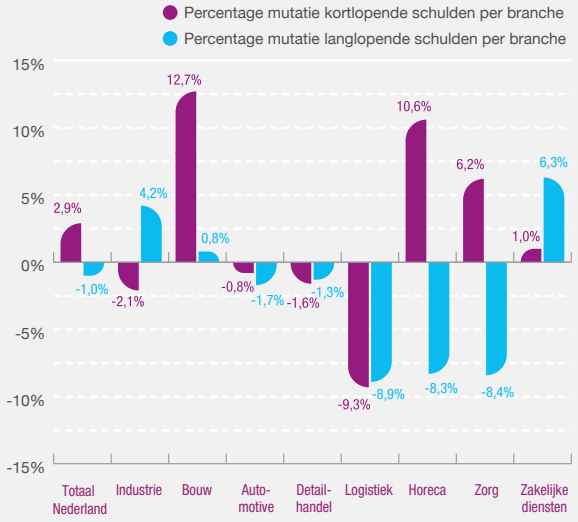
Ontwikkeling voorraden 2020 t.o.v. 2019



De voorraden zijn in 2020 per saldo licht afgenomen (-0,1 procent), versus een toename van 4,3 procent vorig jaar. Net als in het voorgaande jaar liepen de cijfers per branche sterk uiteen. In vooral de horeca, de logistiek en de zorg kwamen relatief sterke dalingen uit de bus. De automotive liet echter een relatief sterke voorraadgroei zien, net als de industrie.

FIGUUR 9

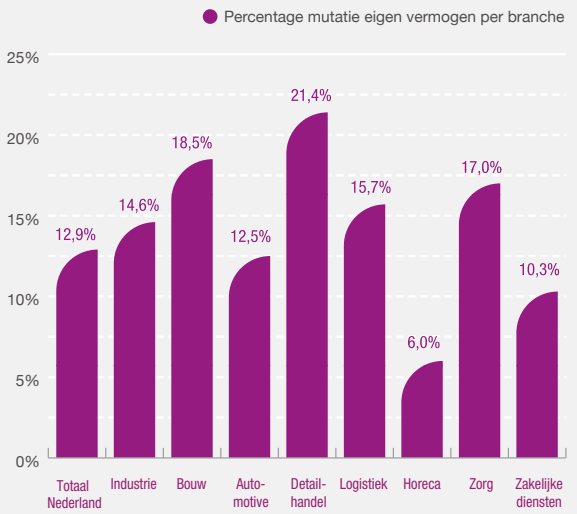
Ontwikkeling schulden 2020 t.o.v. 2019



Het mkb is in 2020 minder langlopende schulden aangegaan (-1,0 procent). De kortlopende schulden namen per saldo echter met 2,9 procent toe (ten opzichte van bijna 9 procent in 2019 en bijna 10 procent in 2018). Dit kan te maken hebben met uitgestelde belastingbetalingen die op deze post zijn geboekt. Eind vorig jaar bedroeg de totale belastingschuld volgens het ministerie van Financiën ongeveer 12,5 miljard euro. De sterkste stijging van de kortlopende schulden was te zien in de bouw, horeca en de zorg. Ondernemers in vooral de autobranche, de detailhandel en de logistiek bouwden de kortlopende schulden juist relatief sterk af. De grootste daling van de langlopende schulden was te zien in de zorg, de logistiek en de horeca. In de industrie, de detailhandel en de bouw namen deze juist relatief sterk toe.

FIGUUR 10

Ontwikkeling eigen vermogen 2020 t.o.v. 2019

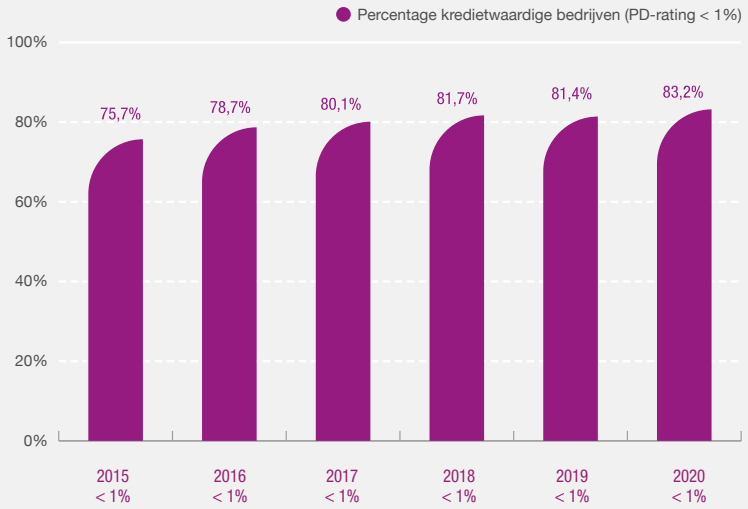


Het eigen vermogen is in totaal met bijna 13 procent toegenomen. Een jaar eerder was er een stijging van bijna 10 procent. De groei van het eigen vermogen in 2020 zal voor een groot deel verband houden met de winstgroei, die is toegevoegd aan het eigen vermogen. Andere elementen die mee kunnen spelen, is dat dividend en bonussen niet zijn uitgekeerd bij gebruikmaking van de NOW-regeling. Daarnaast hebben de coronasteunpakketten van de overheid voorzien in liquiditeit. In 2020 viel vooral de relatief sterke stijging op van het eigen vermogen in de bouw, de industrie, de detailhandel, de specialistische zakelijke dienstverlening en de zorg. De horeca bleef enigszins achter.

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

FIGUUR 11

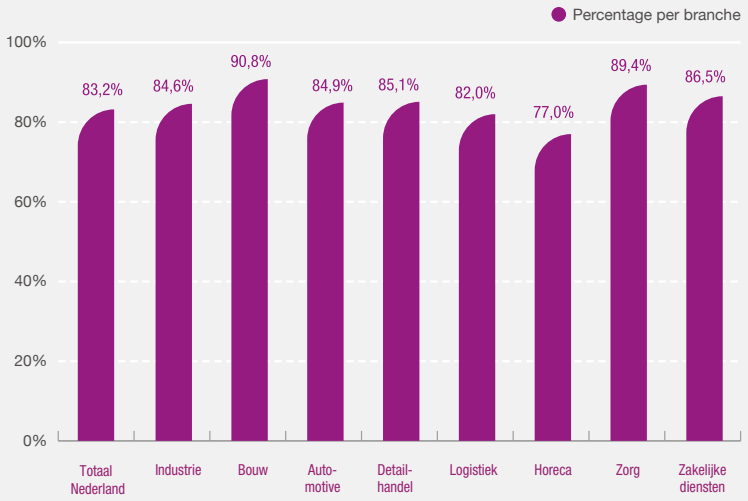
Kredietwaardigheid mkb (2015-2020)



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 83,2 procent van het mkb vorig jaar een PD-rating van onder de 1 procent liet zien; dit is opnieuw een verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar. Hierbij moeten we wel opmerken dat de steunmaatregelen van de overheid het beeld vertekenen (onder meer terugbetalingen van de NOW) en dat de verschillen binnen de branches groot zijn. Per saldo kunnen we echter constateren dat bedrijven met aan het begin van de crisis een PD-rating tussen 1 en 3 procent wat sneller tot boven de 3 procent zijn uitgekomen. Dit bevestigt het vermoeden dat hoe sterker bedrijven de crisis zijn ingegaan, hoe groter hun overlevingskans is.

FIGUUR 12

Percentage kredietwaardige ondernemingen in 2020 (PD-rating < 1%)

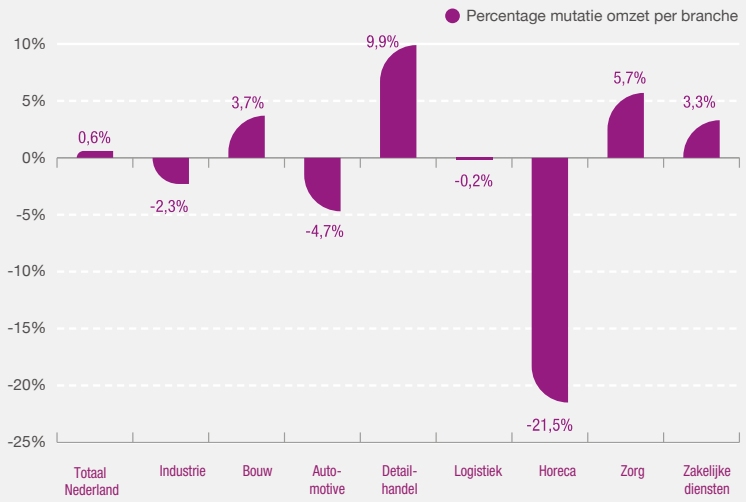


De logistiek, de industrie, de bouw, de zorg, specialistische zakelijke diensten en de detailhandel laten de sterkste verbetering zien, met de aantekening dus dat de koplopers in deze branches een deel van de verslechtering van het peloton opvangen. Binnen de detailhandel geldt dit bijvoorbeeld voor de foodbedrijven versus de mode- en schoenenwinkels. In de horeca nam de kredietwaardigheid af. Absoluut gezien gaat de bouw aan kop met 90,8 procent met een PD-rating lager dan 1 procent (was bijna 88 procent). De horeca heeft met 77 procent de laagste kredietwaardigheid (was 81,3 procent).

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

FIGUUR 13

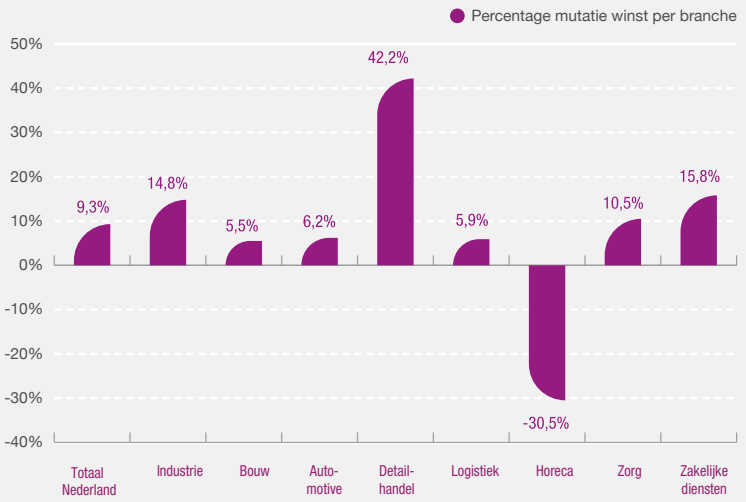
Omzetontwikkeling 2020 t.o.v. 2019



Voor het mkb als geheel was de omzetontwikkeling in de voorgaande vijf jaar duidelijk positief, maar in 2020 liet de coronacrisis haar sporen na: een kleine plus van 0,6 procent. Opvallend zijn de grote onderlinge verschillen binnen het mkb. Het percentage bedrijven met een zeer sterke omzetstijging is met iets meer dan 7 procent min of meer gelijk aan het niveau in 2014 en 2015 en 2019. Het percentage bedrijven met een zeer sterke omzetdaling steeg naar 4,5; het hoogste niveau in de afgelopen zes jaar.

FIGUUR 14

Winstontwikkeling 2020 t.o.v. 2019

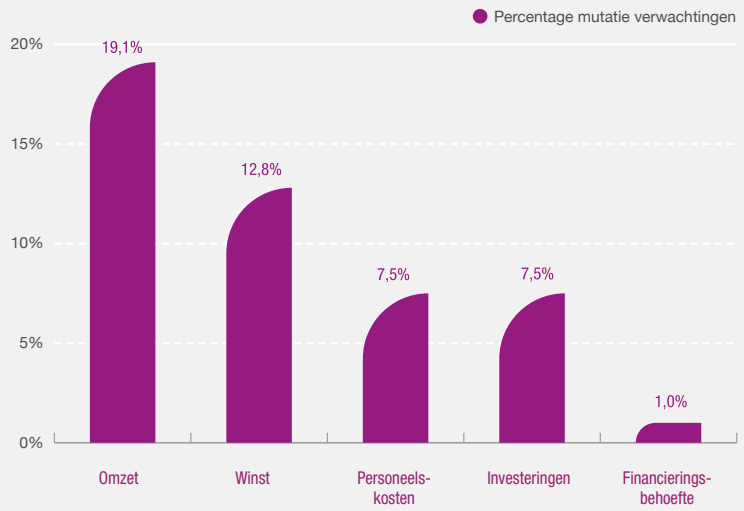


De winstontwikkeling was positief: 9 procent. Dit is weliswaar een lagere groei dan in de voorgaande jaren, maar ondanks een crisisperiode was er dus sprake van een duidelijke plus. Deels is dit te verklaren door de afgenomen kosten als gevolg van de steunmaatregelen van de overheid. In de afgelopen vijf jaar waren er steeds meer bedrijven met een winststijging dan met een winstdaling, maar dit verschil is tot en met 2016 steeds verder afgenomen. In 2017 werd dit weer iets groter, vanaf 2018 weer iets kleiner. In 2020 is de winst bij bijna 53 procent van de ondernemers gelijk gebleven of gestegen.

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

FIGUUR 15

Financiële verwachtingen 2021 van mkb-ondernemers



Omzet- en winstontwikkeling

Ondernemers in het mkb gaan ervan uit dat de omzet in 2021 met gemiddeld 19 procent zal stijgen ten opzichte van het voorgaande jaar. Dit blijkt uit de Mkb-branchescan die SRA heeft uitgezet onder mkb-ondernemers. De verschillen tussen de branches zijn echter aanzienlijk. De industrie, gespecialiseerde zakelijke dienstverleners en de horeca rekenen op een groei boven het mkb-gemiddelde, waar ondernemers in de medische zorg, de detailhandel en vooral de bouw onder de gemiddelde verwachting blijven.

De verwachte winstgroei komt voor het mkb als geheel uit op bijna 13 procent. Hoewel positief, blijft de verwachte winstontwikkeling voor dit jaar dus achter bij de omzetprognose. Dit is een trend die al een aantal jaren zichtbaar is. Op brancheniveau valt op dat de bouw uitgaat van een lichte winstdaling in 2021, deels doordat de personeelskosten hier naar verwachting relatief sterk zullen toenemen. Ook in de automotive, de horeca en de medische zorg blijft de winstontwikkeling achter bij het mkb-cijfer, al wordt hier wel gerekend op een stijging van de winst. De winstprognose voor specialistische zakelijke dienstverleners en vooral de industrie ligt ruim boven het mkb-gemiddelde.

Deze cijfers passen in het beeld dat het CPB schetst voor dit en volgend jaar. Het CPB verwacht dat de Nederlandse economie dit en volgend jaar weer zal groeien, ervan uitgaande dat de vaccinatiegraad geleidelijk oploopt en contactbeperkingen kunnen worden afgeschaald. Het CPB rekent op een groei van ruim 2 procent voor dit jaar en van 3,5 procent voor 2022. De werkloosheid, die mede door de ruime steunmaatregelen tot nu toe opvallend laag is gebleven, stijgt tot 5 procent, om daarna in de loop van 2022 af te nemen tot 4,5 procent.

Vanwege de grote onzekerheid heeft het CPB naast de basisraming ook een pessimistisch en een optimistisch scenario uitgewerkt. In het pessimistische scenario veroorzaken nieuwe coronavarianten, waartegen de huidige vaccinaties onvoldoende blijken te werken, in het najaar opnieuw een corona-uitbraak. Deze nieuwe uitbraak leidt vervolgens weer tot extra voorzichtigheid bij consumenten en nieuwe contactbeperkende maatregelen, waardoor het bbp opnieuw afneemt en de werkloosheid verder oploopt. In het optimistische scenario zorgen positieve verwachtingen bij consumenten en bedrijven voor een krachtiger herstel na het opheffen van de contactbeperkingen.

Investeringen

De investeringen zullen in het mkb in 2021 naar verwachting toenemen met 7,5 procent. De sterkste groei verwachten onder-

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

nemers in investeringen in digitalisering/ICT en in nieuwe bedrijfsmiddelen. Ook aan personeel en organisatie zal naar verwachting extra geld worden uitgegeven, maar de groei in investeringen is hier relatief beperkt.

Op brancheniveau zien we de sterkste verwachte investeringsgroei in de horeca en de specialistische zakelijke dienstverlening. In beide gevallen gaat het dan vooral om investeringen in digitalisering/ICT en in nieuwe bedrijfsmiddelen. De industrie verwacht dit jaar juist minder te investeren, en dan vooral in nieuwe producten en diensten. De investeringen in nieuwe bedrijfsmiddelen zullen naar verwachting wel hoger uitvallen dan vorig jaar.

Financiering

Ondernemers denken dat de behoefte aan externe financiering in 2021 licht zal toenemen (met bijna 1 procent). De financieringsbehoefte neemt dit jaar naar verwachting het sterkst toe in de specialistische zakelijke dienstverlening en de bouw. In de industrie, maar vooral in de horeca, verwachten ondernemers in 2021 minder externe financiering nodig te hebben dan in het voorgaande jaar.

Uit de Financieringsmonitor 2020 van het CBS (van juli 2019 tot juli 2020) komt naar voren dat 79 procent van alle mkb-bedrijven in de business economy die externe financiering aanvragen succesvol is. De slagingskans neemt toe met de grootte van het bedrijf. Bedrijven zagen de gevolgen van het coronavirus als de grootste uitdaging in de verslagperiode. Ruim 17 procent van de (deels) succesvolle financieringsaanvragen is dan ook bedoeld voor het overbruggen van de moeilijke periode door corona. In de periode maart tot en met juli werd in totaal ruim 20 procent meer aan kleine kredieten van minder dan 0,25 miljoen euro verstrekt dan in dezelfde periode vorig jaar, voornamelijk met een korte looptijd. De toegenomen kredietvraag van het mkb komt vooral door hogere uitgaven voor voorraden, werkkapitaal en herstructurering van bestaande leningen (DNB, 2020). Sommige bedrijven zien corona echter als reden om van financiering af te zien, omdat ze door corona geen verplichtingen durven aan te gaan, even niet investeren in hun doelstellingen (zoals uitbreiding) of denken de financiering niet voor elkaar te krijgen.

Daarnaast voorzien de steunmaatregelen van de overheid in een groot deel van de vraag naar liquiditeit. Aan de aanbodzijde gaat het verstrekken van kredieten gepaard met hogere risico's en onzekerheid voor kredietverstrekkers. Tot op heden is relatief weinig krediet verstrekt onder de garantieregelingen van de overheid. Mogelijke oorzaken van het beperkte gebruik zijn operationele knelpunten bij de acceptatie, hoge rentepercentages en niet-volledige dekking van de garanties (DNB, 2020).



Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

Regionale verschillen zijn behoorlijk

Dit hoofdstuk zoomt in op de ontwikkelingen in de belangrijkste regio's in Nederland. Hieruit blijkt dat de ontwikkelingen per regio opnieuw behoorlijk verschillen.

Omzetontwikkeling regionaal

De omzetgroei in Nederland kwam uit op gemiddeld 0,6 procent. De omzetontwikkeling was in 2020 in de meeste regio's licht gedaald. Een positieve uitzondering waren Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de 4 grote steden), waar de omzet per saldo licht toenam: +2,2 procent. Ook de brutomarge nam het sterkst toe in deze regio (2,4 procent, ten opzichte van een gemiddelde stijging van 0,6 procent), gevolgd door Groningen, Friesland en Drenthe met een toename van de brutomarge van 2,2 procent. De vier grote steden (-0,9 procent) en Overijssel, Gelderland en Flevoland (0,3 procent) bleven duidelijk achter.

Winstontwikkeling positief in Groningen, Friesland en Drenthe

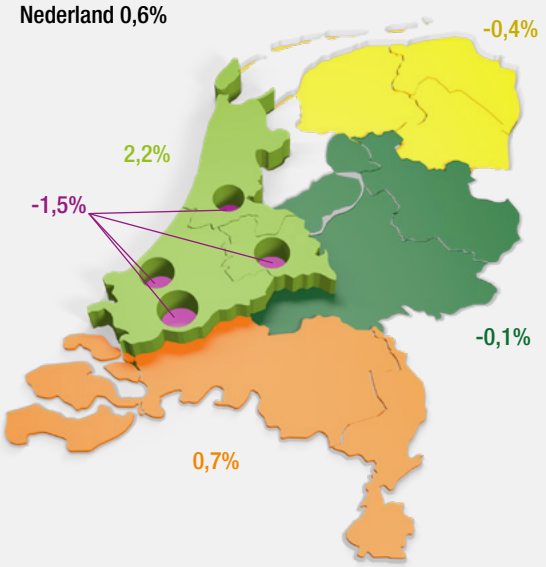
Als we kijken naar de winst, dan valt op dat vooral Groningen, Friesland en Drenthe het goed hebben gedaan (+21,2 procent), op de voet gevolgd door Zeeland, Noord-Brabant en Limburg (+16,6 procent). Ook de regio Overijssel, Gelderland en Flevoland noteerde ondanks de matige omzetontwikkeling nog een winststijging van 12,2 procent. De winstontwikkeling in Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht en de vier grote steden bleef in vergelijking met de andere regio's enigszins achter, met winststijgingen van ongeveer 9 procent.

Aantallen: 6.605 jaarrekeningen

Bij 56,4 procent van de mkb-bedrijven is de omzet in 2020 gestabiliseerd of toegenomen. In de provincies Groningen, Friesland en Drenthe wist het hoogste percentage ondernemers de omzet gelijk te houden of te verbeteren (58,7 procent).

FIGUUR 16

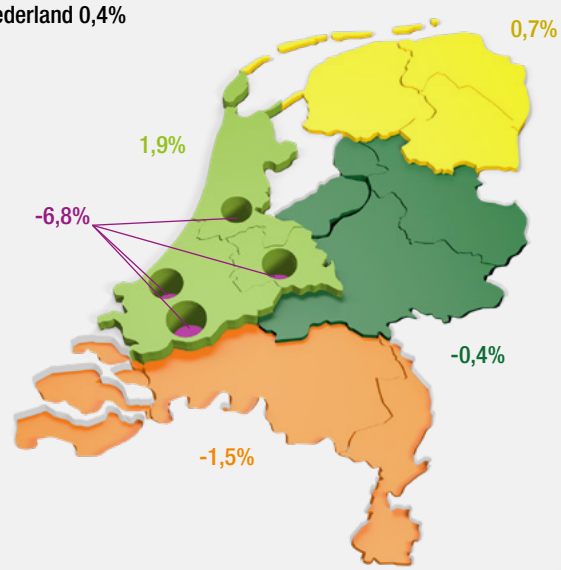
Omzetontwikkeling 2020 t.o.v. 2019



De omzet steeg het hardst bij bedrijven in Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de vier grote steden). Bij 57,4 procent van de ondernemers in deze regio was de omzet stabiel of toegenomen. Ook in de noordelijke regio, alsmede Overijssel, Gelderland en Flevoland waren bovengemiddeld veel bedrijven met een stabiele of gestegen omzet. Ondernemers in de vier grote steden deden minder goede zaken, met een gemiddelde omzetkrimp van 1,5 procent.

FIGUUR 17

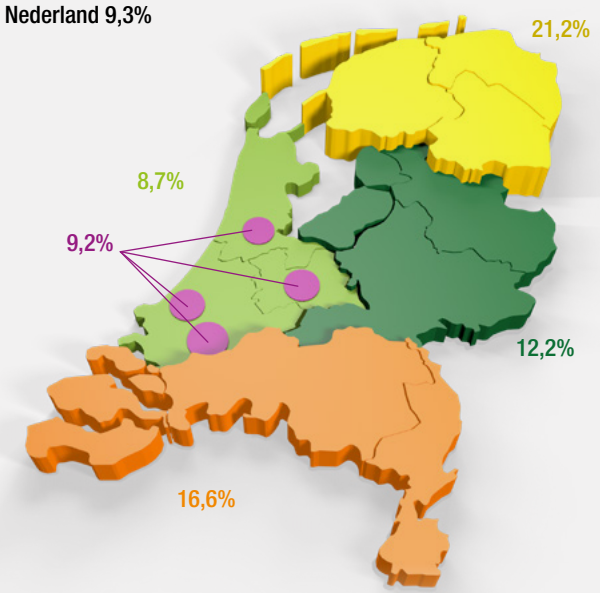
Ontwikkeling personeelskosten 2020 t.o.v. 2019



De personeelskosten daalden gemiddeld het hardst in de vier grote steden (-6,8 procent), gevolgd door een daling van 1,5 procent in Zeeland, Noord-Brabant en Limburg. In Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de vier grote steden) liepen de kosten voor personeel relatief sterk op (+1,9 procent). In de regio Groningen, Friesland en Drenthe namen de personeelskosten relatief beperkt toe.

FIGUUR 18

Winstontwikkeling 2020 t.o.v. 2019



Vooral bedrijven in de provincies Groningen, Friesland en Drenthe (+21,2 procent) hebben meer winst gemaakt. Hier steeg de winst zelfs dubbel zo hard als in 2019 en ook sterker dan in de drie jaren daarvoor. De regio Groningen, Friesland en Drenthe noteerde ook het hoogste percentage bedrijven met een stabiele of gestegen winst, namelijk 56 procent van de bedrijven (versus 53 procent gemiddeld). In Nederland steeg de winst (voor belastingen) gemiddeld met 9,3 procent.

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

Thema's in het mkb

Uit de periodieke SRA-branche-expertgroepen met branchespecialisten komt een aantal generieke thema's naar voren waarmee ondernemers in de komende jaren te maken zullen hebben. De belangrijkste vijf worden hieronder genoemd.

Duurzaam en verantwoord ondernemen

Duurzaamheid en verantwoord ondernemen krijgen een almaar grotere rol, ook in het mkb. Klanten vragen erom en er komen op dit gebied steeds meer wetten en regels bij. Ook stellen banken 'milieuvriendelijk ondernemen' soms als voorwaarde voor financiering. Deze ontwikkeling biedt echter ook kansen, bijvoorbeeld om je met een duurzaam imago te onderscheiden van concurrenten. Door de coronacrisis is dit nog belangrijker geworden.

Uit onderzoek van ING blijkt dat de coronacrisis gevolgen heeft gehad voor de investeringsplannen in verduurzaming: een derde van de middelgrote bedrijven heeft deze uitgesteld. Een duurzame herstart na het versoepelen van de coronamaatregelen heeft bij 50 procent een hoge of zeer hoge prioriteit. Als belangrijkste drijfveer voor duurzaam ondernemen noemen de bedrijven het milieu, gevolgd door kostenbesparingen en het voorkomen van verspilling. Bedrijven zien ook dat klanten en medewerkers het belangrijk vinden dat ze te maken hebben met een duurzame onderneming.

Mismatch op de arbeidsmarkt

Volgens het CPB kan de coronacrisis vooral in de komende vijf jaar tot schade op de arbeidsmarkt leiden. De werkloosheid zal eerst sterk stijgen, maar op de middellange termijn weer dalen naar het evenwichtsniveau. Als mensen langdurig werkloos worden of de arbeidsmarkt verlaten, kan dit verlies aan menselijk kapitaal en een lager inkomen tot gevolg hebben. Het arbeidsaanbod kan tijdelijk dalen door ontmoediging en doordat studenten later afstuderen. Door de veranderende arbeidsvraag kan de mismatch op de arbeidsmarkt op de korte termijn toenemen.

Veranderende vraag

Eind februari 2021 telde Nederland bijna 17,5 miljoen inwoners. Als gevolg van de coronacrisis groeit de bevolking dit jaar veel minder hard dan afgelopen jaren, maar de komende jaren zet de groei naar verwachting onverminderd door. Volgens het CBS leven er over zes jaar ongeveer 18 miljoen mensen in Nederland. In 2063 telt ons land naar verwachting 20 miljoen inwoners. Daarnaast krimpt het aantal grote gezinnen en komen er steeds meer kleine huishoudens bij. Al deze trends, in combinatie met de veranderingen door corona (meer aandacht voor hygiëne, gezondheid en lokale en bewuste consumptie, meer online verkopen), leiden tot een veranderende consumentenvraag. De vraag is niet óf ondernemers hierop moeten inspringen, maar hoe.

Innovatie & technologie

De technologische ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op, nog eens versneld door de coronacrisis. Niet alleen op productniveau, maar ook als het gaat om samenwerking, informatiedeling, bedrijfsprocessen en klantconcepten. Denk bijvoorbeeld aan nieuwe bestel- en betalingssystemen en vernieuwende platforms. Dit verandert de concurrentieposities (schaalgrootte is niet meer per definitie doorslaggevend) en de mogelijkheden. Technologie en innovatie moeten dan ook een strategische plek krijgen in de organisatie.

Ketenintegratie en samenwerking

De groeiende vraag naar efficiënte en duurzame oplossingen en de technologische ontwikkelingen dwingen effectieve en langdurige samenwerking af. Verregaande ketenintegratie zorgt voor lagere kosten, maakt (een snellere) invoering van nieuwe technologieën mogelijk en biedt meerwaarde voor klanten en afnemers. De mogelijkheden zijn er, maar er is vaak een omslag in het denken nodig om de ketenintegratie verder uit te rollen. De coronacrisis heeft het belang hiervan in elk geval extra benadrukt.

Trends en financiële situatie per branche

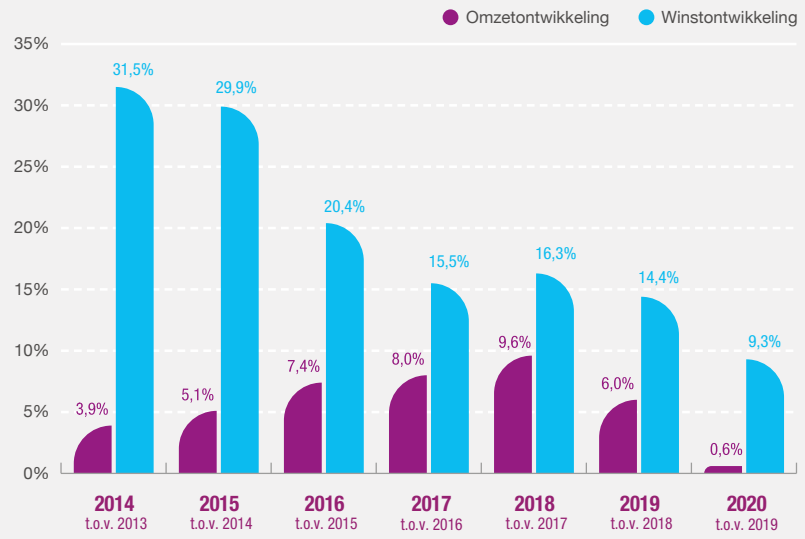
In dit hoofdstuk gaan we in op de stand van zaken in acht branches. Gemiddeld nam de omzet in 2020 toe met 0,6 procent en de winst met 9,3 procent. Hoe hebben de bedrijven in deze branches het in 2020 gedaan ten opzichte van het gemiddelde? Hoe presteren zij ten opzichte van elkaar? En wat zijn de verwachtingen en belangrijkste uitdagingen voor 2021?

Conjunctuurtrends mkb

De omzettoename van 0,6 procent in 2020 is in het perspectief van de afgelopen jaren erg mager; de omzetstijgingen in de afgelopen vijf jaar varieerden namelijk afgerond tussen de 5 en 10 procent per jaar. Hetzelfde geldt voor de toename van de winst. Alhoewel een winststijging van 9,3 procent in het coronajaar 2020 – gerelateerd aan de matige omzetstijging – positief is, is dit percentage het laagste in jaren. In de afgelopen vijf jaar nam de winst elk jaar tussen de 14 en 30 procent toe.

FIGUUR 19

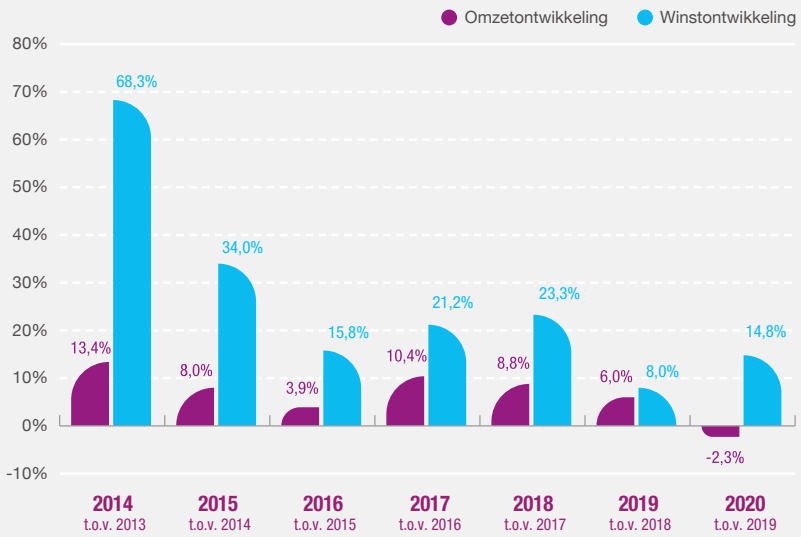
Nederland



Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

FIGUUR 20

Industrie

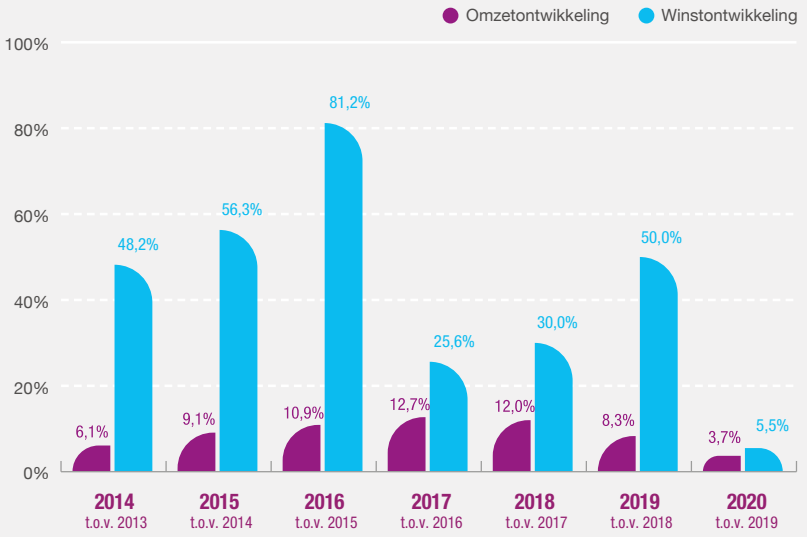


De industrie zag de omzetontwikkeling in 2020 afnemen, maar de winst-ontwikkeling verdubbelde bijna ten opzichte van een jaar eerder. De omzet is met bijna 2,3 procent gekrompen en daarmee bleef de branche achter bij het mkb-gemiddelde. De winstgroei is aangetrokken met bijna15 procent ten opzichte van 2019 en dit is ruim boven het mkb-cijfer. Er is een relatief sterke toename van de ‘overige bedrijfsopbrengsten’ en een lichte afname van de personeelskosten (NOW). Binnen de industrie doen drukkerijen, vervaardiging van metalen producten en reparatie en onderhoud van machines het gemiddeld slechter dan de andere deelbranches.

De daling van de omzet in 2020 is voor de industrie bijzonder, want in de afgelopen vijf jaar was elk jaar een stijging van de omzet te zien ten opzichte van het voorgaande jaar. Desondanks is de winsttoename van 15 procent in het afgelopen jaar fors hoger dan in 2019 (+ 8 procent) als gevolg van de steunmaatregelen (sterke toename van de ‘overige bedrijfsopbrengsten’).

FIGUUR 21

Bouw



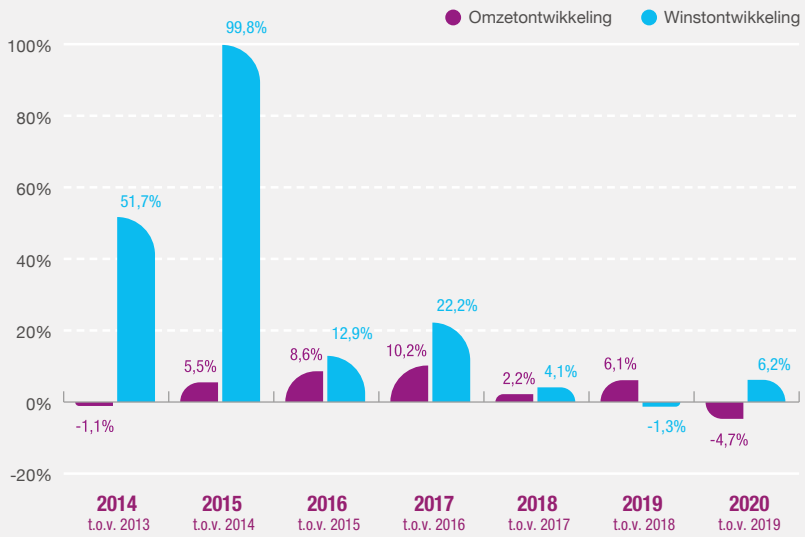
De omzetgroei in de bouw (bijna 4 procent) is duidelijk beter dan het mkb-cijfer, maar de winst blijft juist achter (bijna 6 procent, versus 9 procent voor het mkb). De personeelskosten zijn dan ook relatief sterk opgelopen (ruim 3 procent, versus een lichte daling voor het mkb). Het eigen vermogen stijgt relatief sterk, maar dat geldt ook voor de kortlopende schulden. Binnen de branche scoren bouwinstallatie, dakbouw, loodgieters, schilderen en glaszetten bovengemiddeld.

De winsttoename is in het perspectief van de afgelopen vijf jaar zeer matig. In 2019 noteerde de bouw nog een verdubbeling van de winst en ook de jaren daarvoor nam de winst jaarlijks met 26 tot 81 procent toe. De branche heeft dus jaren achtereen gepiekt, met de hoogste winststijgingen van het hele mkb, maar groeide in 2020 juist minder hard dan gemiddeld.

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

FIGUUR 22

Automotive

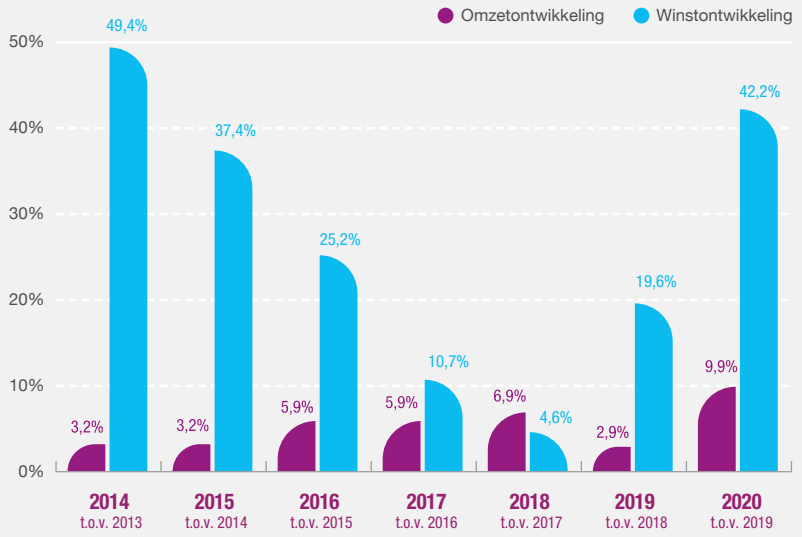


De autobranche was in 2020 een van de achterblijvers. De omzet is met bijna 5 procent gekrompen (versus een groei ruim 6 procent in 2019). De winstgroei komt uit op 6 procent. Dit is lager dan het mkb-gemiddelde van 9 procent, maar wel beter dan in 2019 (-1,3 procent). De bedrijfskosten zijn duidelijk afgenomen: 2,2 procent versus een stijging van ruim 5 procent een jaar eerder. Het eigen vermogen is gestegen met 12,5 procent en de kortlopende en de langlopende schulden zijn licht gedaald. Binnen de branche hadden gespecialiseerde reparateurs van auto's het in 2020 moeilijk, alsmede de handel in en reparatie van personenauto's en lichte bedrijfsauto's.

In de meerjarenvergelijking valt op dat de winst vanaf 2018 onder druk is komen te staan: na een winststijging van 22 procent in 2017, kelderde het percentage naar een winststijging van 4 procent in 2018 om vervolgens te dalen in 2019.
Uit de cijfers – een sterke toename van de 'overige bedrijfsopbrengsten' – blijkt dat de bescheiden winstgroei in 2020 grotendeels toe te schrijven is aan het gebruik van de NOW-maatregel.

FIGUUR 23

Detailhandel



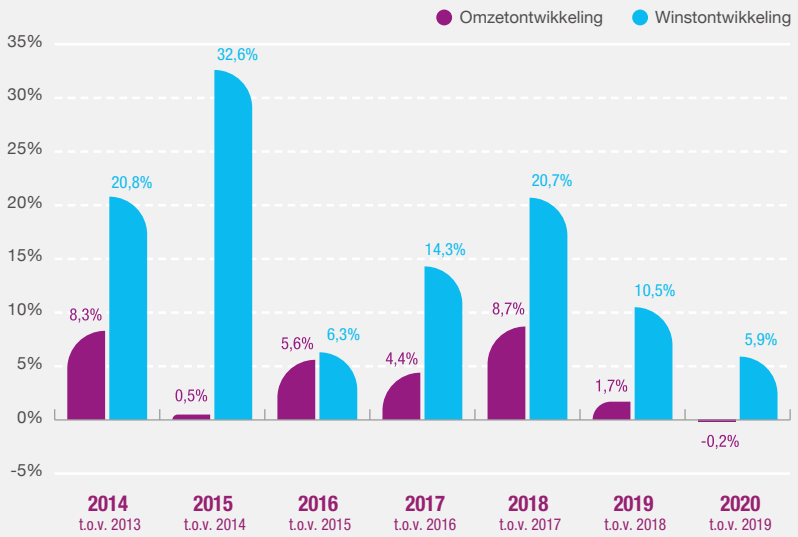
De omzet (+9,9 procent) en de winst (+42,2 procent) in de detailhandel zijn bovengemiddeld gestegen, maar de verschillen binnen de branche waren enorm. Winkels in schoenen en lederwaren alsmede een deel van de kledingwinkels kenden een bar jaar, terwijl winkels in fietsen, doe-het-zelf-zaken, de levensmiddelentak, drogisterijen, sport-, kampeer- en recreatiezaken en winkels in planten en tuin- en dierbenodigdheden het prima deden. Voor de branche als geheel viel de sterke toename van de 'overige bedrijfsopbrengsten' op.

Het jaar 2020 is wat omzet- en winstgroei betreft een trendbreuk in de detailhandel. Uit de vergelijking over meerdere jaren blijkt dat in de afgelopen vijf jaar niet eerder een dergelijke toename van de omzet werd gerealiseerd. Winsttoenames van rond de 40 procent kwamen alleen in 2015 en 2014 nog voor.

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

FIGUUR 24

Logistiek

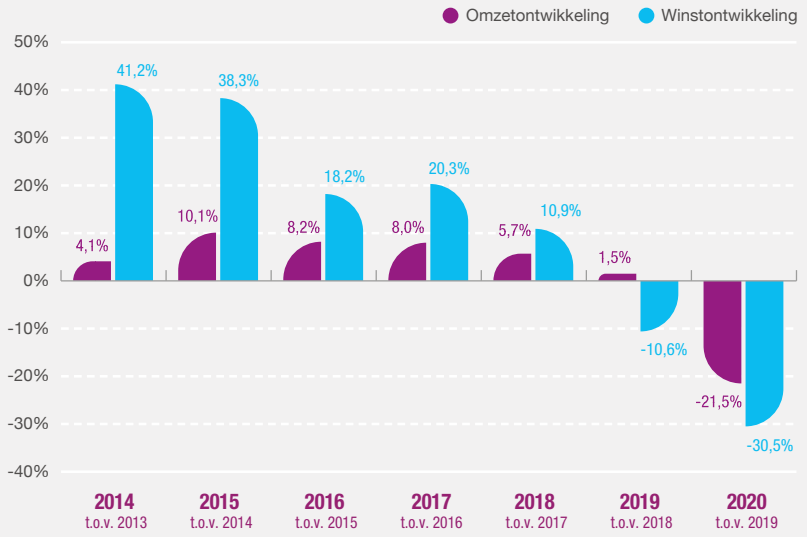


De omzet in de logistiek is in 2020 vrijwel stabiel (lichte daling) gebleven, terwijl de winst met bijna 6 procent is toegenomen. Daarmee blijft de branche vooral wat betreft winstgroei achter bij het mkb-cijfer. Verder vallen de bovengemiddelde toename van de 'overige bedrijfsopbrengsten' en de lichte afname van de personeelskosten (NOW) op. De binnenvaart en het personenvervoer scoren gemiddeld lager dan het goederenvervoer over de weg. Voor de logistieke branche als geheel zijn de kortlopende en (vooral) de langlopende schulden afgenomen.

Gekeken naar de trend over meerdere jaren valt op dat de omzetstijgingen elk jaar lager zijn dan het mkb-gemiddelde en dat de winstpercentages fluctueren: in 2015 en 2018 noteerde de branche een bovengemiddelde winststijging, terwijl in andere jaren de winsttoename juist lager was dan het mkb-gemiddelde.

FIGUUR 25

Horeca



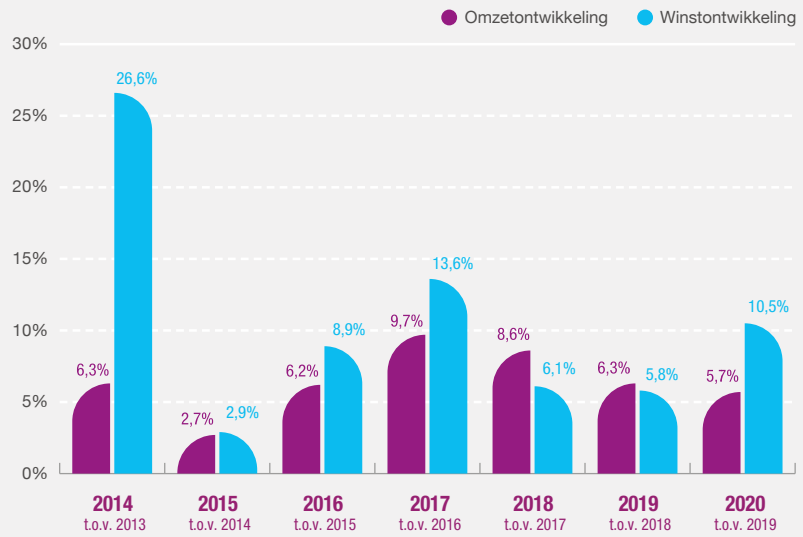
Ondanks de steunmaatregelen laat de horeca binnen het mkb de extreemste daling van de omzet (-21,5 procent) en de winst (-30,5 procent) zien. De 'overige bedrijfsopbrengsten' zijn sterk gestegen en de personeelskosten relatief sterk afgenomen (NOW en geen oproepkrachten tijdens de lockdowns). Ook binnen deze branche lopen de resultaten over 2020 sterk uiteen. Waar verhuurders van vakantiehuisjes en -appartementen hebben kunnen profiteren van het reisverbod naar het buitenland, hebben hotels, cafés en restaurants zware klappen gekregen.

In de meerjarenvergelijking valt op dat de omzet en de winst jaar sinds 2014 jaarlijks minder sterk stegen en sinds 2018 onder het mkb-gemiddelde doken. Het jaar 2019 was een trendbreuk, met nog maar een zeer bescheiden stijging van de omzet van 1,5 procent en een daling van de winst van bijna 11procent. De extreme dalingen van de omzet en winst als gevolg van corona in 2020 werden dus al eerder ingezet.

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ

FIGUUR 26

Medische zorg

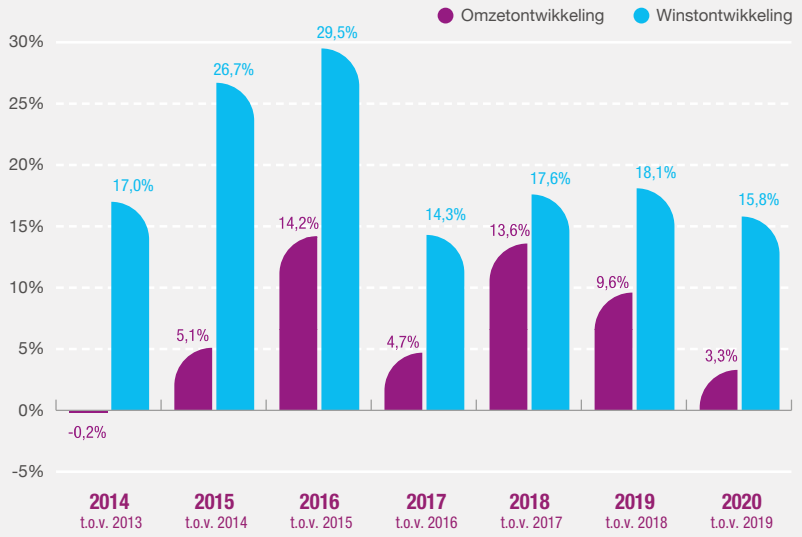


In de medische branche zijn de omzet en de winst in 2020 gestegen ten opzichte van een jaar eerder. De omzetgroei van bijna 6 procent en de winstgroei van 10,5 procent liggen duidelijk boven het mkb-gemiddelde. De personeelskosten (8 procent) zijn veel sterker opgelopen dan in de rest van het mkb. Binnen de branche scoren huisartsen iets beter dan tandartsen en vooral fysiotherapeuten scoorden goed.

Over de afgelopen vijf jaar zien we een redelijk stabiel verloop van de omzetontwikkeling. De jaarlijkse winststijgingen liggen elk jaar beneden het mkb-gemiddelde, met uitzondering van het coronajaar 2020, waarin de toename van de winst met 10,5 procent juist iets sterker was dan mkb-gemiddeld.

FIGUUR 27

Specialistische zakelijke diensten



Het beeld voor de specialistische zakelijke dienstverleners over 2020 is positief. De omzet en vooral de winst zijn bovengemiddeld gestegen. Opvallend is verder de relatief sterke stijging van de langlopende schulden (+6,3 procent). Binnen de branche zijn er grote verschillen tussen advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering (sterke plus) en reclame en marktonderzoek (min).

Sinds 2018 liggen de omzet- en de winstontwikkeling boven het mkb-gemiddelde en het coronajaar 2020 vormt hierop geen uitzondering, met een omzettoename van ruim 3 procent en een winsttoename van bijna 16 procent. De winst neemt sinds 2017 jaarlijks in de dubbele cijfers toe en daarmee is de branche uniek.

Resultaten van heel Nederland (6.605 jaarrekeningen). Bron: SRA-BiZ



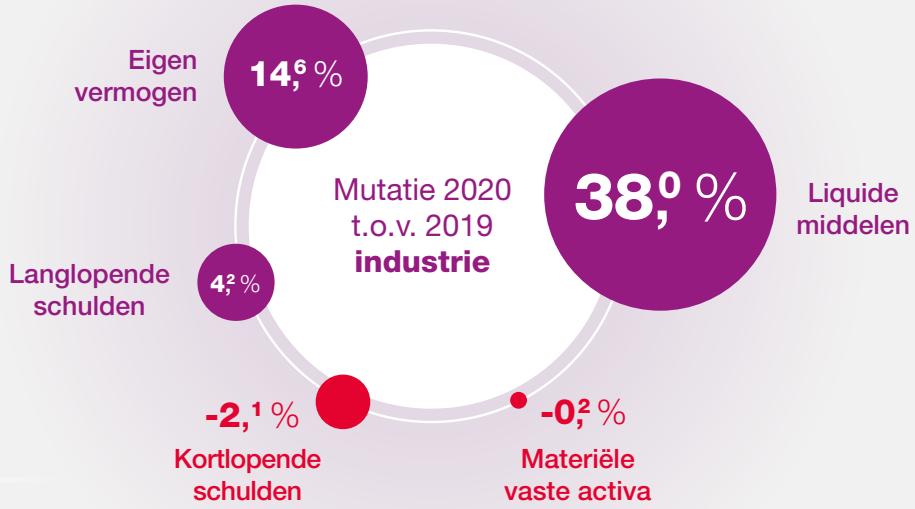
Industrie

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 245**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **4%**

De Nederlandse industrie

De coronacrisis maakte 2020 voor de industrie tot een jaar van onzekerheid, vraaguitval, grote verstoringen in de toeleveringsketen en per saldo een forse krimp van de industriële productie. Toch heeft de branche een bovengemiddelde winstontwikkeling laten zien. Het vertrouwen van industriële ondernemers is dit jaar toegenomen en de branche lijkt weer op stoom te komen.



Vraaguitval en stagnerende productie

De industrie is sterk afhankelijk van import en export en had hierdoor al last van de coronacrisis toen die nog vooral in Azië toesloeg. De import van grondstoffen en halffabricaten uit die regio kwam tot stilstand en hierdoor stagneerde de productie in de maakindustrie. Hierna volgde opnieuw een klap: vraaguitval in diverse landen zette Nederlandse toeleveranciers aan de elektronica-, machine- en auto-industrie zwaar onder druk.

Door de coronacrisis daalde het producentenvertrouwen in april 2020 volgens het CBS naar het laagste niveau (-28,7) sinds de start van het onderzoek in 1985. Vanaf mei is het vertrouwen teruggeveerd en in maart 2021 was het voor het eerst sinds het begin van de coronacrisis weer positief (3,4). Ondernemers zijn positiever over de toekomstige productie en over de opdrachten die zij binnenkrijgen. Het tempo waarmee het herstel in de branche is ingezet, is indrukwekkend. Deels is dit te danken aan de coronasteunmaatregelen, maar ook aan de goede export. De toeleveringsketens staan niettemin nog steeds onder druk en potentiële tekorten aan onderdelen door leveringsachterstanden kunnen de productie dit jaar afremmen.

Toch sterke winstgroei

De moeilijke omstandigheden hebben voor de industrie geleid tot een daling van de omzet in 2020: 2,3 procent tegenover +6 procent in 2019. De winstontwikkeling is echter sterk: +14,8 procent ten opzichte van +8 procent een jaar eerder. Daarmee heeft de industrie het duidelijk beter gedaan dan het mkb als geheel (+9,3 procent).

De verschillen binnen de branche zijn echter groot. Het deel van de industriële bedrijven dat de winst stabiel heeft zien blijven of heeft zien toenemen, is gedaald naar iets meer dan 51 procent. Wel gaat het hierbij voor een groot deel om sterke

winststijgingen: van 50 procent of meer. Tegelijkertijd heeft bijna drie op de tien industriële ondernemers de winst met 50 procent of meer zien kelderen. Verder valt op dat het aantal ondernemers met een hogere of stabiele omzet sterk is afgenomen tot minder dan de helft (tegen 62,5 procent in 2019).

Voedingsmiddelenproducenten doen het goed

De industrie wordt in de benchmark van SRA vooral vertegenwoordigd door de vervaardiging van voedingsmiddelen, de productie van machines en apparaten (exclusief computers en elektronische apparatuur), de vervaardiging van producten van metaal (geen machines en apparaten) en reparatie en onderhoud van machines. Van deze deelbranches hebben vooral de eerste twee een gezonde winstontwikkeling laten zien. De twee laatste scoren op dit punt relatief laag. De omzetontwikkeling was in 2020 vooral gunstig voor producenten van voedingsmiddelen.

Ruimte om te investeren in personeel?

De personeelskosten zijn in de industriële branche licht gedaald, mede door het in mindering brengen van de NOW-regeling. Deze daling is min of meer in lijn met het gemiddelde in Nederland. Per saldo zijn de loonkosten in de industrie met bijna 1 procent gestegen; minder sterk dan het mkb-gemiddelde en duidelijk minder sterk dan in de voorgaande jaren. Gezien de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt zal de industrie de komende jaren stevig moeten investeren in het opleiden/scholen van personeel. Het is de vraag of daar, na de terugval door de coronacrisis, op korte termijn voldoende ruimte voor is.

Vermogenspositie

Het eigen vermogen is bijna 15 procent hoger uitgekomen. Deze stijging is groter dan in 2019 (ruim 12 procent) en ook sterker dan het mkb-gemiddelde. De langlopende schulden zijn in 2020 relatief sterk toegenomen (met ruim 4 procent), maar dit wordt wellicht vertekend doordat hieronder ook uitgestelde belastingbetalingen zijn opgenomen. De kortlopende schulden zijn licht gedaald.

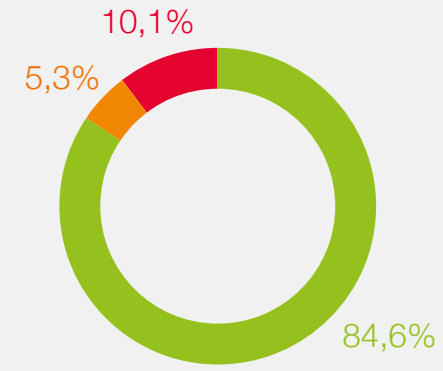
Mutaties in resultatenrekening Industrie

	% mutatie 2020 t.o.v. 2019
Netto omzet	**-2,3%**
Inkoopwaarde	-1,7%
Brutomarge	**0,2%**
Overige bedrijfsopbrengsten	65,7%
Personeelskosten	-1,1%
Exploitatiekosten	0,0%
Inventariskosten	8,2%
Huisvestingskosten	2,8%
Autokosten	-5,7%
Verkoopkosten	-10,2%
Algemene kosten	3,2%
Overige kosten	-19,8%
Bedrijfskosten	**-1,0%**
Afschrijvingen	-0,4%
Bedrijfsresultaat	**13,9%**
Financiële baten en lasten	-0,4%
Gewoon resultaat voor belasting	**14,8%**

Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de industrie is licht verbeterd. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating < 1 procent), is uitgekomen op bijna 85. Dit betekent een verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar. De branche doet het daarmee iets beter dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar 83,2 procent.

KREDIETWAARDIGHEID INDUSTRIE



Industrie: toekomstperspectief volgens experts

De coronapandemie en lockdownmaat-regelen hebben grote gevolgen gehad voor de industrie, maar een groot deel van de industriële ondernemers ziet de toekomst weer positief tegemoet. Waar liggen de kansen voor de branche?

Hoewel de industrie alles na de coronadip van vorig jaar weer goed op de rit lijkt te hebben, zijn er op de korte termijn ook belangrijke risico's voor het verdere herstel in de branche. Hoog op het lijstje met risico's prijken de grondstoffentekorten – doordat er tijdens de coronapandemie nauwelijks voorraden zijn aangelegd – en de daardoor exploderende grondstoffenprijzen. Dit geldt vooral voor metaalprijzen, maar ook voor bijvoorbeeld kunststoffen op basis van (dure) ruwe olie, hout en papier. Het mkb zal relatief zwaar door deze grondstoffentekorten worden geraakt, verwacht Kees de Schipper, Sectorspecialist Industrie bij de Rabobank. "De beschikbaarheid van bepaalde grondstoffen zoals aluminium of roestvast staal is een probleem. De prijzen gaan door het dak en de levertijden nemen enorm toe. Mkb-bedrijven hebben hier het meeste last van, zeker als zij niet in staat zijn de hogere prijs door te belasten aan hun klanten. Dit zet de marges, die in het mkb toch al niet aan de hoge kant zijn, verder onder druk."

Voorraadmanagement

De hoge grondstoffenprijzen maken voorraadmanagement tot een nog belangrijker thema, aldus Gert Jan Braam, Sector Banker Industry bij ING. "De toeleveringsketens staan nog steeds onder druk. De vraag stijgt sterk, bedrijven zijn genoodzaakt meer voorraden aan te houden en het aantal orders neemt toe. Dit zorgt voor schokgolven in de productieketens en grote prijsschommelingen. Er gaan zelfs verhalen over prijzen van grondstoffen die vlak voor levering worden afgegeven. Daar kun je als bedrijf niet op calculeren."

Ook de containerprijzen zijn geëxplodeerd door de verstoorde handelsstromen. De Verenigde Staten en Europa importeren volle containers uit Azië, maar er gaan te weinig lege containers terug, omdat het vervoeren van lege containers voor rederijen niet rendabel is. Daardoor is er in vooral China een enorme schaarste aan lege containers, vliegen de prijzen de hoogte in en dreigen er vertragingen. "Dit gaan we merken in de industrie. Het zal hoogstwaarschijnlijk een vertraging van de groei opleveren."

Digitalisering

Verdere digitalisering is cruciaal voor de industrie, hier wordt door de sector vol op ingezet, maar een hoger tempo is gewenst. Ook in duurzaamheid en circulariteit kan nog meer geïnvesteerd worden, dit is belangrijk voor de toekomstige verdiencapaciteit, vindt Braam. "De branche zal zich uit de crisis moeten innoveren. Digitalisering verbetert de efficiency – hard nodig gegeven de druk op de marges – en biedt de mogelijkheid nieuwe verdienmodellen op te zetten, innovatieve producten te ontwikkelen en vernieuwende servicemodellen te introduceren."

Bedrijven die ervoor zorgen dat digitalisering serieus vorm krijgt, zien dat het delen van data met de keten structureel van toegevoegde waarde wordt, vervolgt Braam. "In de ontwikkelfase kunnen nieuwe technologieën en digitalisering bijdragen aan bijvoorbeeld een sneller ontwerp en in de productiefase kan de integratie van machines en productiesystemen de doorlooptijd verkorten. In de orderfase leiden platformen en portals ertoe dat onduidelijkheden in tekeningen verdwijnen en aangeleverde informatie aansluit op het productieproces. In de gebruikersfase kunnen

> "Bedrijven kunnen aan de hand van gebruiksdata hun diensten optimaliseren en uitbreiden en daarmee nieuwe verdienmodellen aanboren."

> Vooral in de maakindustrie doen bedrijven veel meer aan services.

bedrijven aan de hand van gebruiksdata hun diensten optimaliseren en uitbreiden en daarmee nieuwe verdienmodellen aanboren."

Samenwerken en clustering

"Om te digitaliseren en te innoveren, hebben bedrijven een bepaalde schaalgrootte nodig, omdat er voldoende mensen en kapitaal voor vrijgespeeld moeten kunnen worden", stelt Schipper. "Je hebt slagkracht, kennis en investeringen nodig, ook om een betere positie richting de keten en de klant te bewerkstelligen. Dat zien we terug in de huidige consolidatie in de branche. We zien daarnaast dat clustering van bedrijven in regio's zowel de regio als de ondernemers in het cluster verder brengt. Ook regionale samenwerking wordt dus in toenemende mate van belang voor de branche, waarbij de verschillen tussen regio's naar verwachting groter zullen worden."

Ook het regiobestuur zet behoorlijk in op regionale samenwerking, aldus Braam. "Er komt ook steeds meer geld voor vrij, bijvoorbeeld in de vorm van subsidies. Belangrijk is dat kennisinstellingen en ook steeds meer bedrijven uit de periferie aanhaken. Dat heeft een versterkend effect."

Duurzaamheid

Als de coronacrisis iets heeft duidelijk gemaakt, dan zijn het wel de kwetsbaarheden in de keten. De supplychains kwamen op slot te zitten en nu zijn er ernstige grondstoffentekorten. Dit zet aan tot de nodige transities, denkt Schipper. "Ondernemers denken na over meer lokale oplossingen, vooral bedoeld om de risico's te spreiden en de continuïteit te waarborgen, maar het levert tegelijkertijd een bijdrage aan duurzaamheid en circulariteit."

Het is niet altijd even gemakkelijk om circulariteit te realiseren, maar ook een kleiner bedrijf kan hierin stappen zetten, vindt Braam. "Wellicht komt de vraag om meer duurzaamheid en circulariteit nog niet direct op zo'n bedrijf af, maar het sijpelt door de keten heen. Of het nu van de overheid komt in de vorm van regelgeving of van grote bedrijven die hun supplychain langs de CO_2-meetlat leggen, je zult er als ondernemer op moeten acteren."

Verdiensting

Tot slot is ook verdiensting een actueel thema in de industrie. Diensten leveren onderaan de streep meer op, maar ook vanuit de klant neemt de vraag toe. Schipper: "Klanten verwachten dat bedrijven meedenken over bijvoorbeeld ontwerp en onderhoud en reparatie. Vooral in de maakindustrie doen bedrijven veel meer aan services. Dit draagt bij aan een betere marge, maar de ondernemer zit ook veel dichter op zijn klant en weet dus beter wat er speelt. Veel bedrijven zijn hier actief mee bezig."

Het heeft alles te maken met toegevoegde waarde en minder inwisselbaar zijn, legt Schipper uit. "De bedrijven die inwisselbaar zijn, zullen veel minder in staat zijn om de hoge grondstoffenkosten door te berekenen aan hun eindklanten. Ondernemers met een unieke positie richting hun eindklanten, dus met een onderscheidend product of dienst, zullen dit veel beter kunnen."

"Eindklanten gaan zich steeds meer focussen op de corebusiness en verwachten dat de expertise uit de keten komt", vult Braam aan. "Producten worden complexer, waardoor het verschil in kennis tussen de fabrikant en de klant toeneemt, en de klant vraagt om ontzorging. Kansen liggen er vooral in de monitoring of zelfs het overnemen van processen. De combinatie van het product en bijbehorende diensten zal ook steeds meer als totaaloplossing worden aangeboden. Zo is de industrie van meer toegevoegde waarde voor de eindklant en is er zicht op betere marges."

> Als de coronacrisis iets heeft duidelijk gemaakt, dan zijn het wel de kwetsbaarheden in de keten.



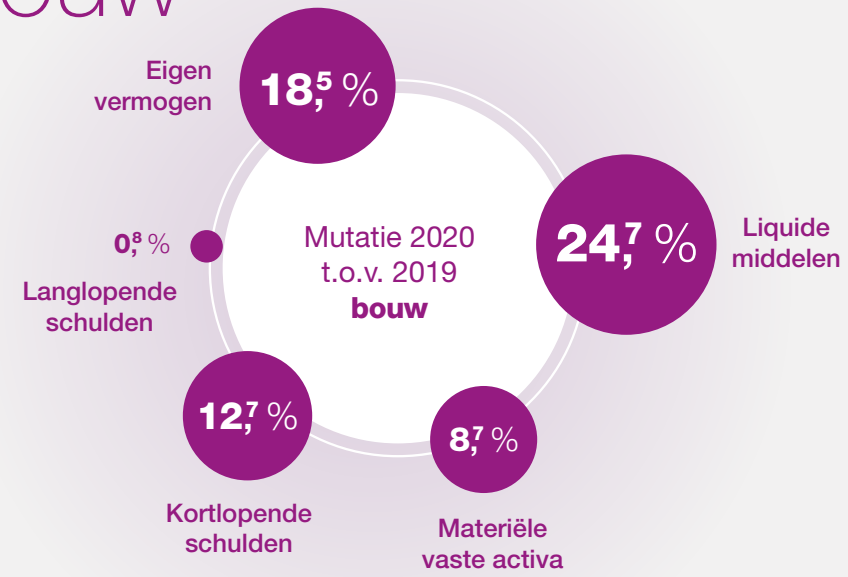
Bouw

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 704**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **11%**

De Nederlandse bouw

Voor de bouw was 2020 een ander jaar dan voor de meeste mkb-branches. Het werk in de bouw kon dankzij een – met het Rijk afgestemd – doorwerkprotocol over het algemeen doorgaan, waardoor de impact van corona voor bedrijven in het mkb relatief beperkt bleef. Daar kwam bij dat mensen door het thuiswerken extra aandacht hadden voor de woning. Per saldo liet de branche een behoorlijke groei van de omzet en winst zien.



‘Zachte landing’ voor de bouw

In 2020 konden de meeste bouwwerkzaamheden ondanks beperkende maatregelen doorgang vinden, maar in de loop van het jaar kwam er wel wat zand in de motor. Per saldo is de bouwproductie echter slechts licht gekrompen. Het kleinbedrijf, bijvoorbeeld schilders en kleine aannemers, profiteerde van een verschuiving in de bestedingen. Door het thuiswerken hadden mensen meer aandacht voor het huis en alles daaromheen. Bovendien hadden zij geld uit te geven dat niet naar bijvoorbeeld vakanties of kleding ging.

Ook 2021 is wat dit betreft goed begonnen. Toch zal de bouw als geheel dit jaar naar verwachting een wat sterkere productiekrimp laten zien dan in 2020. De branche is voor een groot deel afhankelijk van investeringen en investeringsplannen, en die zullen door alle onzekerheid naar verwachting afnemen (zie ook de toekomstvisie van experts). Eind 2020 zagen we hier al de eerste tekenen van, toen het werkvolume bij een aantal bouwers begon terug te lopen. Het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) houdt voor 2021 rekening met een krimp van 3,5 procent in de totale bouwproductie. Dit ligt niet alleen aan de coronacrisis. Ook zonder de pandemie ging het EIB al uit van een (lichte) krimp voor de bouw in 2020 en 2021. Dit zit hem in ruimtelijke knelpunten en problemen die de sector ervaart door het uitblijven van een oplossing voor het stikstofprobleem en projecten die stil kwamen te liggen door onduidelijkheid over de niet-genormeerde stof PFAS.

Na 2021 kan de branche weer aantrekken, afhankelijk van de investeringen in de sector, het oplossen van het stikstofprobleem en de knelpunten om het oplopende woningtekort daadwerkelijk op te kunnen lossen. Experts gaan vooralsnog uit van een ‘zachte landing’.

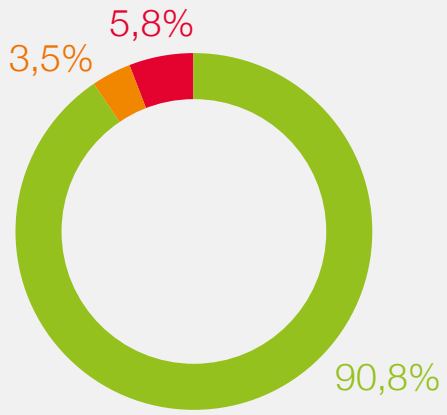
Groei van omzet en winst

De bouw heeft de netto-omzet in 2020 met bijna 4 procent zien toenemen. Daarmee deed de branche het opnieuw veel beter dan het mkb-

gemiddelde (+0,6 procent). In vergelijking met een jaar eerder is het groeitempo echter wel afgenomen. De winstgroei is uitgekomen op 5,5 procent. Daarmee bleef de branche achter bij het mkb-gemiddelde van 9,3 procent. De ontwikkeling van de brutomarge was opnieuw positief: +3,2 procent, versus +0,6 procent voor het mkb als geheel.

De verschillen binnen de branche waren echter behoorlijk. Zo zag bijna drie op de tien bouwbedrijven de winst in 2020 met 50 procent of meer toenemen, terwijl ruim 21 procent juist een winstdaling van 50 procent of meer voor de kiezen kreeg.

KREDIETWAARDIGHEID BOUW



- PD-rating > 3%: insolvent
- PD-rating 1-3%: financiële risico's
- PD-rating < 1%: kredietwaardig

Bouwinstallatie en afwerking blinken uit

De bouw wordt in de SRA-benchmark vooral vertegenwoordigd door de algemene burgerlijke en utiliteitsbouw, bouwinstallatiebedrijven en bedrijven die zich richten op de afwerking van gebouwen. De omzetontwikkeling was vooral sterk bij bouwinstallatiebedrijven. Zij profiteren nog steeds van de vraag naar nieuwbouw en verbouw op de woningmarkt en de groei van duurzame investeringen. De positie van installateurs wordt verder versterkt door de grotere vraag naar slimme oplossingen en de daardoor toenemende complexiteit.

Het resultaat voor belasting was voor bouwinstallateurs opnieuw positief, maar bleef enigszins achter bij de omzetontwikkeling over 2020. Bij de bedrijven die zich richten op de afwerking van gebouwen was de winstontwikkeling juist relatief sterk.

Stijging loonkosten

Bij de lichte krimp van de productie is de werkgelegenheid in de bouw in 2020 in personen ongeveer stabiel gebleven, aldus het EIB. Alleen in uren gemeten is de arbeidsinzet gedaald. Uit de cijfers van SRA-BiZ blijkt dat de personeelskosten vorig jaar met ruim 3 procent zijn gestegen. De loonkosten zijn met bijna 6 procent toegenomen, de uitgaven aan pensioenpremies met 8,9 procent. De post ‘overige personeelskosten’ is sterk gekrompen, mogelijk door aftrek van de NOW-regeling.

Vermogenspositie

De inkoopwaarde nam met 4 procent toe, de post ‘materiaal en grondstoffen’ steeg met bijna 32 procent. Tot slot is de vermogenspositie van bouwbedrijven in 2020 verder verbeterd. Het eigen vermogen kwam bijna 19 procent hoger uit dan een jaar eerder. De langlopende schulden zijn met bijna 1 procent toegenomen, de kortlopende schulden met bijna 13 procent.

Mutaties in resultatenrekening Bouw

	% mutatie 2020 t.o.v. 2019
Netto omzet	**3,7%**
Inkoopwaarde	4,0%
Brutomarge	**3,2%**
Overige bedrijfsopbrengsten	26,3%
Personeelskosten	3,3%
Exploitatiekosten	4,7%
Inventariskosten	-0,7%
Huisvestingskosten	2,6%
Autokosten	0,0%
Verkoopkosten	-12,9%
Algemene kosten	2,1%
Overige kosten	8,8%
Bedrijfskosten	**2,7%**
Afschrijvingen	13,5%
Bedrijfsresultaat	**5,3%**
Financiële baten en lasten	-6,9%
Gewoon resultaat voor belasting	**5,5%**

Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de bouw is duidelijk verbeterd. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating < 1 procent), is uitgekomen op 90,8. Dit betekent een verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar. De branche doet het daarmee ook duidelijk beter dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar 83,2 procent.

Bouw: toekomstperspectief volgens experts

De wereld verandert snel, de (klimaat) doelen zijn ambitieus en de onzekerheid is groot. Onder deze complexe omstandigheden moet de bouw koers houden en het liefst tempo maken. Waar liggen de kansen?

Met onder meer de klimaatopgave, duurzaamheidsdoelstellingen, bereikbaarheidsvraagstukken en het enorme woningtekort blijft het toekomstperspectief voor de bouw erg goed. Perspectief en ambities zijn er genoeg, aldus Richard Massar, woordvoerder van Bouwend Nederland. Maar er zijn bepaalde randvoorwaarden nodig om die ambities te realiseren. “In de bouw zijn de regeldruk en de onduidelijkheid over de regelgeving groot. Dat maakt het erg moeilijk ondernemen. De stikstofproblematiek is bijvoorbeeld nog steeds niet opgelost, ondanks dat – met de verruiming van PFAS-normen – de projecten weer op gang lijken te komen. Vergunnings- en bestemmingsprocedures duren vaak erg lang.”

De overheid – regelgever, toezichthouder voor ruimtelijke ordening en opdrachtgever in één – kan het tempo van de producerende bouw vaak niet bijhouden, vult Massars collega Ruben Heezen, belangenbehartiger bij de brancheverenging, aan. Het gevolg: projecten liggen stil en er komt een rem op de bouwproductie. “De overheid ziet de ernst er nu wel van in, maar zal harde en complexe keuzes moeten maken om de bouw gaande te houden en alle ambitieuze doelstellingen, bijvoorbeeld uit het Klimaatakkoord, te kunnen verwezenlijken. Hier ligt voor de bouw in elk geval een enorme kans, maar die moet de branche dan wel kunnen grijpen.”

> “De techniekssector is onmisbaar om de klimaatdoelstellingen in de gebouwde omgeving, de infrastructuur en industrie te realiseren.”

Dick Reijman van Techniek Nederland ziet veel toekomstperspectief voor installatiebedrijven en technisch dienstverleners. “De techniekssector is onmisbaar om de klimaatdoelstellingen in de gebouwde omgeving, de infrastructuur en industrie te realiseren. Ook ontwikkelingen als smart buildings, smart city’s en innovaties in de zorg draaien om techniek.” Reijman wijst erop dat de techniekssector razendsnel digitaliseert. “Data-analyse wordt steeds belangrijker en biedt kansen voor predictive maintenance en meer energie-efficiency. Tegelijkertijd helpt digitalisering om een productiviteitssprong te maken en faalkosten terug te dringen.”

Opschalen in verduurzaming

Vanaf 2050 moeten alle bestaande gebouwen in Nederland energieneutraal zijn. Dit betekent dat er in de komende jaren miljoenen woningen en bedrijfspanden moeten worden verduurzaamd. Een enorme opgave, die ook nog enigszins betaalbaar moet blijven. Dat kan alleen door verder te innoveren en een efficiëntere manier van werken, aldus Massar. “We zien bijvoorbeeld dat corporaties steeds kleinere hoeveelheden van woningen tegelijkertijd ter verduurzaming aanbieden. Het gaat op deze manier ook niet snel genoeg om de klimaatambities waar te maken. Alleen door verdere standaardisatie, in tijd gespreide vraagbundeling en het verder stimuleren van innovatie kunnen we sneller en betaalbaarder verduurzamen en zicht houden op de klimaatdoelen. Die innovaties moeten tot stand komen in een samenwerking van markt, overheid en kennisinstellingen. De bouw karakteriseren als topsector is daarvoor van belang.”

Er is een slimmere aanpak nodig, reageert Heezen, waarin wordt gekeken naar standaardoplossingen die ruimte laten voor enige variatie. “Als je bijvoorbeeld weet dat voor een bepaald type woning steeds min of meer dezelfde aanpassingen nodig zijn om het huis energieneutraal te krijgen, dan kun je al die aanpassingen in een standaard voor dit type huis samenbrengen. Vervolgens komt dit als één project op de markt en kunnen bouwbedrijven in één keer aan de slag met hele straten of wellicht hele wijken. Als zo’n workflow tot stand komt, kunnen ondernemers erop gaan investeren en innoveren. Dit soort schaalvergroting is op de verduurzamingsmarkt nog te weinig zichtbaar, dus daar liggen kansen.” Volgens Reijman worden de klimaatdoelstellingen met alléén aardgasvrij maken van woningen niet gehaald. “Woonwijken aardgasvrij maken, daar gaan we mee door. Maar als we op koers willen blijven voor het Klimaatakkoord en de Parijs-doelstellingen, zijn hybride warmte-

pompen een onmisbare tussenstap. Techniek Nederland heeft onlangs samen met Natuur & Milieu en Netbeheer Nederland de oproep gedaan aan een nieuw kabinet om vóór 2030 minimaal 1 miljoen hybride warmtepompen te plaatsen in de bestaande bouw en hiervoor 600 miljoen euro vrij te maken tot 2026."

Samenwerking, digitalisering, industrialisatie

Samenwerking, digitalisering en industrialisatie zijn essentieel voor de toekomst van de bouw, vindt ook Jan van der Doelen, Sector Banker Building & Construction bij ING. "De bouw is versnipperd en dus voert concurrentie op prijs in veel gevallen de boventoon. De gemiddelde marge is beperkt, dus moeten bouwbedrijven efficiënt zijn. Dit kan door technologie toe te passen en gestandaardiseerd te produceren en om de productie voorspelbaarder te maken door in een zo vroeg mogelijk stadium afspraken te maken met opdrachtgevers, zoals de woningbouwcorporaties. En door de productie herhaalbaar te maken, zodat niet steeds opnieuw het wiel hoeft te worden uitgevonden."

Voor bouwbedrijven die onvoldoende zelf kunnen industrialiseren en digitaliseren, bijvoorbeeld door de beperkte omvang, kan samenwerking volgens Van der Doelen een oplossing zijn. "Maar ook dan moet zo'n bedrijf efficiënt blijven. Als je onderdeel wil zijn van een efficiënte productiemachine, moet je eigen digitale structuur aansluiten bij de organisatie rond het project waaraan je wil meewerken. Dit betekent dat je je structuur zo flexibel moet maken dat die kan aanhaken op een ander platform of een extern digitaal traject. Bouwbedrijven moeten gezien de volatiele marktomstandigheden wendbaar zijn en flexibel kunnen op- en afschalen. Dat geldt ook voor hun digitale organisatie. In deze context kan samenwerking met partijen buiten de keten, bijvoorbeeld softwareleveranciers, voordelig zijn. Voor de komende tien jaar reken ik in elk geval op een verdere groei van de digitalisering in de bouw. De individuele ondernemer zal in deze ontwikkeling mee moeten."

> "Samenwerking, digitalisering en industrialisatie zijn essentieel voor de toekomst van de bouw."

De techniekssector heeft digitalisering en samenwerking volgens Reijman breed omarmd: "Afgelopen najaar is de eerste app voor de Uniforme Objecten Bibliotheek (UOB) gepresenteerd. De UOB maakt de uitwisseling van BIM 3D-modellen mogelijk voor alle partijen in de bouwketen. Hiermee zorgen we voor de standaardisatie die nodig is om binnen ieder bedrijf datagedreven te ontwerpen, te installeren en te beheren."

De aard van het werk verandert

Door de genoemde ontwikkelingen zal ook de aard van het werk in de bouw veranderen, vervolgt Van der Doelen. "De branche heeft nog steeds traditionele vaklieden nodig, maar daarnaast groeit ook de behoefte aan technische medewerkers voor bijvoorbeeld het bedienen en onderhouden van robots. Mensen die verstand hebben van kunstmatige intelligentie, data-analyse en ook de customer journey. Bovendien wordt de wet- en regelgeving voor de branche steeds ingewikkelder, zodat ook daarvoor specialisten zullen moeten worden aangetrokken. Dit soort talenten is erg gewild en kunnen ook in andere branches aan de slag. Het is voor de bouw dus zaak om zijn eigen imago te laden en zich aantrekkelijk te profileren voor potentieel talent."

Dat onderschrijft ook Reijman van Techniek Nederland. "De techniekssector heeft nu al een tekort van circa 20.000 technische vakmensen. Dat aantal dreigt te verdubbelen als de energietransitie nog meer vaart krijgt. Techniek is de ruggengraat van onze samenleving, de carrièrekansen zijn enorm. Als je in de techniek werkt, help je mee om de grote maatschappelijke uitdagingen van deze tijd, zoals de energietransitie, op te lossen. Dat is voor jongeren, maar óók voor veel zijinstromers een aantrekkelijk perspectief."

De sector wordt onterecht nog veel te vaak als traditioneel bestempeld, erkent Massar. "De bouw is een erg dynamische en innovatieve branche. Het is veel meer dan bijvoorbeeld bakstenen leggen. In de bouw kun je ook werken met robots, AI of drones op de bouwplaats. Vooral bij jongeren is dit echter niet zo bekend. Bovendien zijn er in de vorige crisis ongeveer 100.000 banen verloren gegaan en dat speelt bij velen ook nog in het achterhoofd. Het is dus zaak dat we laten zien dat er heel veel perspectief in de bouw zit, juist ook als het gaat om werkgelegenheid en de inhoud van het werk. Gelukkig zien we het innovatieve karakter steeds meer terugkomen in de opleidingen en we dragen het ook actief uit. In de bouw kun je een bijdrage leveren aan het toekomstbestendig maken van Nederland. Dat is zeker voor jongeren en zijinstromers een heel aantrekkelijk gegeven."



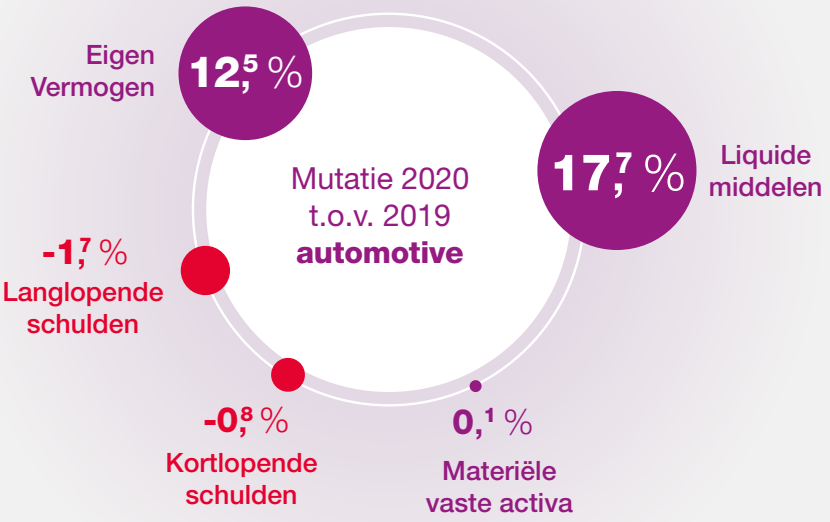
Automotive

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 120**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **2%**

De Nederlandse automotive

De automotive had vóór de coronapandemie al te maken met disruptieve ontwikkelingen in het mobiliteitslandschap. Door de crisis zijn de snelheid van de veranderingen en de complexiteit voor de branche verder toegenomen. In 2020 hadden de verplichte coronasluitingen een grote invloed op de financiële resultaten en dan vooral op de omzetontwikkeling en de brutomarge.



Nieuwverkopen versus occasions

De auto-industrie is vorig jaar hard geraakt door de coronapandemie. Doordat de fabrieken in het voorjaar stillagen door de lockdownmaatregelen overal in de wereld, kelderden de verkopen. Volgens BOVAG is het aantal nieuw geregistreerde personenauto's in 2020 met 20 procent afgenomen ten opzichte van 2019. Ook in het eerste kwartaal van 2021 blijft de coronacrisis de nieuwverkopen parten spelen. Dit zet de autobranche zelf, maar ook de verduurzaming van het wagenpark en de investeringen in innovatie, verder onder druk.

Ondertussen wint de occasion aan populariteit. Veel reizigers die vóór de coronamaatregelen met het openbaar vervoer reisden, zien de tweedehandsauto nu als goed alternatief. De occassionmarkt heeft dan ook een goed jaar achter de rug. Volgens BOVAG is de totale verkoop (aan consumenten en de vakhandel) met 2,8 procent gestegen. Daarmee zijn er in Nederland in een jaar tijd voor het eerst meer dan twee miljoen tweedehandsauto's verkocht. De verwachting is dat ook in deze markt elektrische auto's steeds meer voet aan de grond gaan krijgen.

Financiële resultaten onder mkb-gemiddelden

De ontwikkeling van de omzet en winst is in de automotive in 2020 achtergebleven bij het gemiddelde in het mkb. De branche heeft de omzet met bijna 5 procent zien krimpen, tegenover een lichte groei voor het mkb als geheel. De winstontwikkeling was vooral dankzij de steunmaatregelen wel positief: +6 procent, maar ook daarmee bleef de branche iets achter bij het mkb-cijfer van +9 procent. Meer dan de helft van de autobedrijven (51,8 procent) heeft de omzet in 2020 zien

afnemen. Voor de winst is dit net iets minder dan de helft (47 procent). Het gaat dan wel relatief vaak (22,9 procent) om een forse winstdaling van 50 procent of meer. Verder is de brutomarge met 2,4 procent gedaald, tegenover een lichte stijging voor het mkb.

Gespecialiseerde reparatiebedrijven in zwaar weer

De verschillen binnen de auto-branche waren vorig jaar opnieuw groot. Ondernemers die zich richten op gespecialiseerde reparaties zoals carrosserieherstel hebben een moeilijk jaar achter de rug, met een behoorlijke krimp van de omzet. Dit houdt mogelijk verband met de afname van verkeersongevallen in 2020. De handel in auto-onderdelen en -accessoires heeft de omzet en vooral de winst juist zien toenemen. In de handel in personenauto's en lichte bedrijfswagens is de omzet over 2020 bovengemiddeld gedaald en de winst licht toegenomen.

Lagere kosten, maar beeld vertekend

De bedrijfskosten zijn met meer dan 2 procent afgenomen; een sterkere daling dan het mkb-cijfer (-0,8 procent). De autokosten en verkoopkosten (onder meer voor promotie en showrooms) laten over 2020 een dubbelcijferige min zien en ook de personeelskosten zijn gedaald (-1,5 procent). Verder zijn de 'overige bedrijfsopbrengsten' sterk toegenomen. Dit laatste hangt waarschijnlijk samen met de administratieve verwerking van de NOW-regeling.

Vermogenspositie

Het eigen vermogen is met bijna 13 procent gegroeid, nog iets sterker dan in 2019. Dit beeld kan te maken hebben met het dividendverbod dat was gekoppeld aan de NOW-regeling. Tot slot zijn de kortlopende schulden min of meer gelijk gebleven, tegen bijna -5 procent een jaar eerder. De langlopende schulden zijn met 2 procent afgenomen, waar een jaar eerder nog een stijging van bijna 16 procent uit de bus kwam.

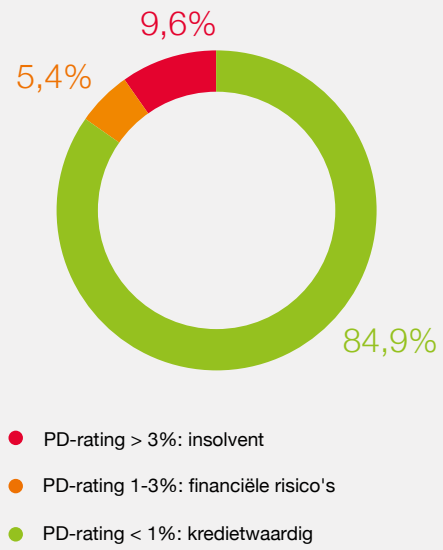
Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de automotive is op niveau. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating < 1 procent), is uitgekomen op bijna 85. Dit is vergelijkbaar met het voorgaande jaar. De branche doet het daarmee ook beter dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar 83,2 procent.

Mutaties in resultatenrekening Automotive

	% mutatie 2020 t.o.v. 2019
Netto omzet	**-4,7%**
Inkoopwaarde	-5,4%
Brutomarge	**-2,4%**
Overige bedrijfsopbrengsten	441,4%
Personeelskosten	-1,5%
Exploitatiekosten	17,5%
Inventariskosten	-7,4%
Huisvestingskosten	-3,1%
Autokosten	-14,2%
Verkoopkosten	-15,8%
Algemene kosten	5,1%
Overige kosten	7,6%
Bedrijfskosten	**-2,2%**
Afschrijvingen	4,0%
Bedrijfsresultaat	**3,3%**
Financiële baten en lasten	-25,0%
Gewoon resultaat voor belasting	**6,2%**

KREDIETWAARDIGHEID AUTOMOTIVE



Automotive: toekomstperspectief volgens experts

De coronapandemie is van grote invloed op de automotive, maar de impact verschilt per subbranche. De verkoop van nieuwe auto's staat bijvoorbeeld onder druk, maar de verkopen van occasions zijn nog altijd goed. Ondertussen zet een aantal disruptieve trends hard door, misschien wel extra hard door de crisis. Hoe kan de branche herstellen van de crisis en waar liggen de kansen?

De coronasteunmaatregelen, zoals de NOW-regeling, hebben de autobranche gedurende de crisis aardig bescherming geboden, maar die vallen uiteraard een keer weg. Dan zal de branche moeten omgaan met corona-gerelateerde onzekerheid, zoals de betaling van achterstallige belastinggelden. Die komt nog eens boven op de disruptieve trends die al vóór de crisis waren ingezet, maar waarvan de precieze impact nog onduidelijk is, zoals digitalisering en de elektrificatie van de mobiliteit. Geen omgeving om in stil te zitten en dat besef van urgentie is door de coronacrisis wel sterker aanwezig, ziet Johan Berkouwer van de SRA-Branche-expertgroep Automotive. "Corona heeft gezorgd voor een schrikeffect. De omzetten in de branche zijn per saldo gedaald, dus ondernemers weten dat ze moeten gaan schakelen en daadwerkelijk in beweging moeten komen."

Corona als accelerator

Die beweging is al zichtbaar, aldus Geert Brummelhuis, branchemanager BOVAG Autodealers. "Wij zien dat er in de autodealerbranche een veel grotere bereidheid is om te investeren, bijvoorbeeld in online of nieuwe activiteiten. Ook bij autobedrijven die dit eerder nog niet hadden gedaan. De investeringen worden groter en sommige bedrijven trekken hierin samen op. Dat moet ook wel, want corona is in alle opzichten een versneller van trends, zowel qua technologie als in gedrag en mobiliteit."

Klanten van autobedrijven zijn versneld meer online gaan doen, we zullen waarschijnlijk meer blijven thuiswerken en dus minder kilometers afleggen en dat alles heeft consequenties voor de branche, al is nog niet precies duidelijk welke. "Er komen voor autobedrijven in elk geval nog meer facetten bij", vervolgt Brummelhuis. "Denk aan het aanbieden van proefritten aan huis. Het is niet gezegd dat dit na corona de norm wordt, maar het is een aspect dat er voor autobedrijven bijkomt en er gaat niets weg. Het businessmodel wordt dus alleen maar rijker en dat maakt het voor de ondernemer ook complexer. Dit is een gegeven en een kans waarop autobedrijven zullen moeten inspringen. Doen ze dat niet, dan krijgen ze het heel moeilijk."

> "Corona heeft gezorgd voor een schrikeffect. De om-zetten in de branche zijn per saldo gedaald, dus ondernemers weten dat ze moeten gaan schakelen."

Nuance nodig in de kredietverlening

Kredietverlening zou de auto-ondernemers, zeker onder de huidige omstandigheden, helpen om hun businessmodel te ontwikkelen en daarmee te innoveren. Een extra complicerende factor hierbij is dat banken over het algemeen terughoudend blijven als het gaat om kredieten voor de autobranche. Het helpt niet dat de marges zo laag zijn, maar dat is niets nieuws.

Voor bepaalde bedrijven in de branche zijn de risico's echter relatief beperkt. Zo hebben de grote dealerbedrijven dankzij hun brede waaier aan activiteiten een goede risicospreiding, net als bedrijven die zich goed in de markt hebben gepositioneerd. En die zijn er. Volgens Clem Dickmann, directeur van kenniscentrum Aumacon, zouden de banken dan ook veel genuanceerder naar de automotive moeten

kijken om de broodnodige investeringen in vernieuwing mogelijk te maken.

Leiders in de branche

Al jaren gaat het in de autobranche over een shake-out, vervolgt Dickmann. Als de vraag in de markt fundamenteel verandert – we gaan minder kilometers maken en in minder onderhoudsgevoelige auto's rijden – moet er ook aan de aanbodzijde iets veranderen. De kosten moeten hoe dan ook omlaag en de fabrikanten willen steeds minder contractpartners aan zich binden. "De contractpartners verkopen wel nog steeds via heel veel outlets en dat is relevant voor de kosten. Dealers zouden goed moeten kijken naar het aantal vestigingen. Dit aantal neemt wel af en de coronacrisis heeft ook deze trend enigszins versneld, maar het is nog niet voldoende."

Het lastige daarbij is dat de autoretailer in veel gevallen ook vastgoedondernemer is. Het zijn panden die vaak moeilijk vervreemdbaar zijn door de specifieke ligging en indeling. Voor andere retailers zijn ze simpelweg niet interessant. De verleiding om de situatie in stand te houden en niet door te pakken, is dan groot, zegt Berkouwer. "Fabrikanten en importeurs sturen druk op het aantal contracten, maar ik mis hun visie op het aantal daken. Daar moet de shake-out in de branche komen. Ik zie wel iets meer urgentie door de coronacrisis, maar dealers hebben veel aan het hoofd en richten zich vaak op de korte termijn. Er zijn daarom leiders in de branche nodig die de route uitstippelen, ook als het gaat om investeringen, en naar mijn mening moeten dat de fabrikanten zijn."

> "Dealers zouden goed moeten kijken naar het aantal vestigingen. Dit aantal neemt wel af en de coronacrisis heeft ook deze trend enigszins versneld."

Creativiteit

Lastig, vindt Dickmann. "Het is de taak van een importeur en fabrikant om de structuur te organiseren, via het aantal contractpartners. Maar als een dealer wil doorgaan met zijn panden, ook als hij er maar matig mee verdient, dan is het niet in het belang van fabrikanten of importeurs om daar verandering in te bewerkstelligen. Hun primaire belang, het verkopen van nieuwe auto's, wordt immers beter gediend met meer dan minder panden. Zolang er geen grote financiële narigheid is bij de dealer uiteraard. Het distributiemodel staat in elk geval op scherp."

Brummelhuis is het daarmee eens. "We zien dat contractpartners in netwerken steeds meer vrijheden hebben om het gebied dat zij bedienen zelf te organiseren. Voor de overblijvers is het belangrijk om te zorgen dat hun vastgoed meer multi-inzetbaar is. We zien gelukkig ook op dat gebied meer creativiteit en vernieuwing bij ondernemers. Het is belangrijk dat zij hun eigen visie vormen en zelf anticiperen."

Nieuwe rollen

Wat is er nog meer nodig voor de gezondheid van de automotive? "Er zijn grote dealers die over het algemeen goed renderen en al het overgrote deel van de nieuwverkopen voor hun rekening nemen. Daarnaast telt de branche een aantal kleinere dealers. Dat maakt het voor een fabrikant lastig om er beleid op te ontwikkelen", aldus Dickmann. "De universele markt telt juist een groot aantal kleinere ondernemers dat het lastiger krijgt om de technische ontwikkelingen van de auto bij te benen en commercieel toegang te houden tot de fabrikant. Het is daarom van belang dat we afscheid nemen van een aantal kleinere partijen en dat de nieuwverkoop en garantielevering via grote professionele bedrijven gaan lopen."

Dit is al gaande, reageert Brummelhuis, omdat importeurs met minder contractpartijen verder willen. "De partijen die overblijven, hebben over het algemeen een strategie die is gericht op schaalvergroting, optimalisatie en het verbreden van de activiteiten. Dan blijft er logischerwijs minder ruimte voor kleine spelers over. Dus staan veel ondernemers voor belangrijke keuzes die ze tijdig moeten maken. Hierin kan de accountant een belangrijke rol spelen. Anticiperen: daar gaat het om."



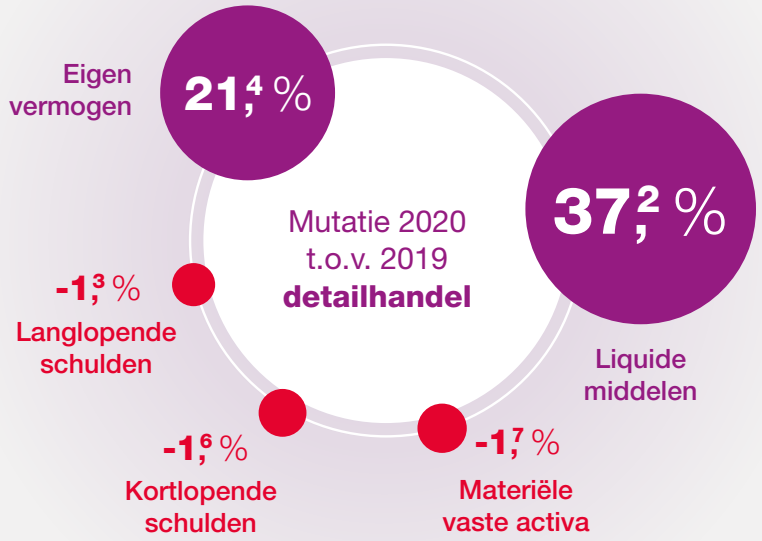
Detailhandel

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 468**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **7%**

De Nederlandse detailhandel

Door allerlei beperkende maatregelen heeft een deel van de consumentenbestedingen zich in 2020 verplaatst van horeca en toerisme naar de detailhandel. Vooral webwinkels, doe-het-zelf-zaken, fietsenwinkels en de supermarkten hebben daarvan geprofiteerd. Andere winkels, vooral op het gebied van kleding en schoenen, zagen de omzetten in sommige gevallen grotendeels wegvallen en kenden een dramatisch jaar. De verschillen waren dus opnieuw erg groot.



Onzekerheid troef

Tijdens de coronacrisis bleef het winkelend publiek veelal thuis door de sluiting van horecagelegenheden en de lockdownmaatregelen. Veel non-food detaillisten bleven zitten met onverkochte voorraden, terwijl er al nieuwe leveringen op de planning stonden. De nabije toekomst blijft voor de branche als geheel onzeker. Veel hangt af van hoe het coronavirus, de economie en het vertrouwen van consumenten zich zullen ontwikkelen. Van hoe goed en snel retailondernemers zich kunnen aanpassen aan de veranderende omstandigheden. En van de opstelling van de overheid als het gaat om het beëindigen van de steunmaatregelen en de aflossing van schulden.

Ongekende groei online

Volgens de Thuiswinkel Markt Monitor, het onderzoek naar online-consumentenbestedingen, groeide de omzet van webwinkels in 2020 met 7 procent naar 26,6 miljard euro. Het totale aantal onlineaankopen steeg met 27 procent naar 335 miljoen. Deze groei werd hoofdzakelijk veroorzaakt door de coronacrisis en bijbehorende overheidsmaatregelen, want in 2019 leek de e-commercegroei nog af te vlakken.

Enorme verschillen in omzet en winst

Uit de cijfers van SRA-BiZ blijkt dat de omzetgroei voor de detailhandel als geheel in 2020 is uitgekomen op bijna 10 procent, een behoorlijke versnelling ten opzichte van het voorgaande jaar. De winstgroei bedroeg ruim 42 procent. Zowel qua winst als wat betreft omzet blijft de branche het mkb-gemiddelde ruim voor, maar zoals gezegd waren de verschillen binnen de retail erg groot. Zo zag ongeveer een derde

van de retailondernemers de winst met 50 procent of meer toenemen, terwijl 15 procent de winst juist met 50 procent of meer zag dalen.

Verdere loongroei

De personeelskosten zijn in 2020 met 3,9 procent minder hard gestegen ten opzichte van stijgingen met meerdere procenten in de voorgaande jaren. Deze verandering kan te maken hebben met de NOW-regeling die op deze post in mindering is gebracht. De NOW kan ook worden geboekt bij overige bedrijfsopbrengsten. Die post is in de detailhandel dan ook flink gestegen (bijna 59 procent). De loongroei is uitgekomen op 3,4 procent en ook de kosten voor sociale zekerheid kwamen hoger uit.

Vermogenspositie vertekend

Het eigen vermogen is fors gestegen, veel steviger nog dan in voorgaande jaren: +21,4 procent. Verder zijn de langlopende schulden met meer dan 1 procent gedaald en de kortlopende schulden met bijna 2 procent.

Dit heeft een positief effect op de vermogenspositie, maar het is een punt van zorg als er straks moet worden terugbetaald. Vanwege alle onzekerheid hebben veel ondernemers in de retail minder geïnvesteerd en minder werkkapitaal aangehouden.

Doe-het-zelf, supermarkten en fietsen doen het goed

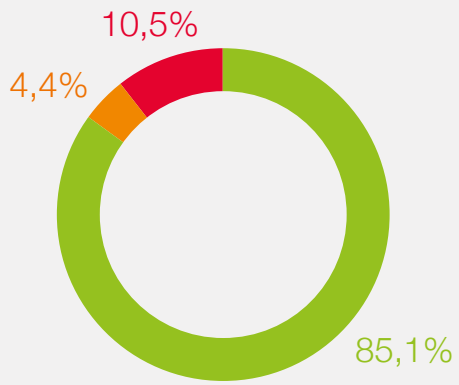
Binnen de detailhandel hebben vooral supermarkten, doe-het-zelf-zaken, keuken-, tuin- en dierenwinkels, drogisterijen, fietsenwinkels en winkels in fietsen en sport-, recreatie- en kampeerartikelen goede resultaten laten zien. Voor kleding- en schoenenwinkels zijn de omzetten echter afgenomen en onderaan de streep bleven veelal verliezen over. De meest voor de hand liggende verklaring is dat het thuiswerken en thuisblijven ervoor hebben gezorgd dat consumenten minder nieuwe kleding en schoenen nodig hebben.

Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de detailhandel is duidelijk verbeterd. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen, is uitgekomen op 85,1.

De branche doet het daarmee iets beter dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar 83,2 procent. Wel merken we op dat de verschillen binnen de branche ook op dit vlak aanzienlijk zijn.

KREDIETWAARDIGHEID DETAILHANDEL



Mutaties in resultatenrekening Detailhandel

	% mutatie 2020 t.o.v. 2019
Netto omzet	**9,9%**
Inkoopwaarde	9,7%
Brutomarge	**10,0%**
Overige bedrijfsopbrengsten	58,9%
Personeelskosten	3,9%
Exploitatiekosten	33,3%
Inventariskosten	-0,5%
Huisvestingskosten	1,8%
Autokosten	3,5%
Verkoopkosten	2,5%
Algemene kosten	4,6%
Overige kosten	4,8%
Bedrijfskosten	**3,5%**
Afschrijvingen	-2,0%
Bedrijfsresultaat	**38,4%**
Financiële baten en lasten	-5,5%
Gewoon resultaat voor belasting	**42,2%**

Detailhandel: toekomstperspectief volgens experts

De coronapandemie en de lockdownmaatregelen hebben grote gevolgen voor de detailhandel. Direct: een groot aantal winkels heeft de deuren tijdelijk moeten sluiten. En indirect: de crisis heeft een aantal retailtrends versneld. Hoe ziet het speelveld er voor de branche uit als straks corona onder controle is? En waar liggen de kansen?

De coronamaatregelen hebben ertoe geleid dat een deel van het geld dat mensen normaal gesproken uitgeven in de horeca en de reisbranche naar de detailhandel is gegaan. Als die impuls wegvalt als er wordt versoepeld en de steunmaatregelen stoppen, zullen er in de retail klappen vallen, verwacht Dirk Mulder, Sector Banker Trade & Retail bij ING. “We zullen daarbij verschillen gaan zien tussen de grote en kleinere steden. De grote steden zullen langer nodig hebben om te herstellen naar het oude niveau en het is de vraag of middelgrote steden de bezoekersaantallen van vóór corona nog gaan halen. Een aantal bedrijven zal het niet redden. Dit betekent echter ook dat er meer ruimte komt voor retailers met een goede lokale en assortiment-merkpositie. Dit biedt kansen, vooral voor het mkb.”

Meer lokaal en digitaal

De sanering van winkels en winkelstraten was vóór corona al ingezet en de voorspelling was toen ook al dat deze trend zou doorzetten, maar de crisis heeft dit proces flink versneld, aldus Wijnand Jongen, directeur van Thuiswinkel.org. “Tegelijkertijd heeft de crisis bij veel ondernemers de ogen geopend als het gaat om digitalisering en e-commerce. Denk aan communiceren met je klanten via social media. Ik zie er veel goede voorbeelden van en ik zie er ook perspectief voor de branche. Ondernemers hebben zich ook gerealiseerd dat ze niet alles zelf hoeven doen. Ze kunnen medewerkers vragen om dit soort zaken digitaal en lokaal op te pakken. Dat sluit ook veel beter aan bij de huidige markt.”

Het moet in de retail veel meer lokaal en digitaal, en Jongen ziet grote kansen als ondernemers op die gebieden de handen ineenslaan. “Denk bijvoorbeeld aan samenwerking met boeren in de buurt. Alles wat de authenticiteit van de dienstverlening van de retailer ten goede komt, zal de komende jaren voor een krachtige impuls gaan zorgen. Dit biedt vooral voor lokale partijen perspectief.”

> De sanering van winkels en winkelstraten was vóór corona al ingezet, maar de crisis heeft dit proces flink versneld.

Onderscheidend vermogen

De consument zal, als alle beperkende maatregelen zijn opgeheven, naar verwachting weer behoorlijk gaan besteden. Maar, stelt Mulder, de consument zal dan duidelijke keuzes gaan maken. “Dit kan ten koste gaan van bepaalde retailcategorieën, zoals kleding. De consument zal ook steeds doelbewuster kiezen voor een bepaalde merkpropositie. Het verhaal van de retailer zal herkenbaar moeten zijn. Dat kan authenticiteit zijn, maar bijvoorbeeld ook met duurzaamheid of innovatie samenhangen. Dit houdt in dat de detailhandel echt moet gaan ondernemen. Je moet niet afwachten tot mensen naar je winkel komen, maar actief communiceren. Probeer de consument te pakken met je propositie. Ondernemers die dat goed weten te doen, hebben een aantrekkelijke toekomst. Detaillisten die de kaarten tegen de borst houden, geen informatie willen delen of niet willen samenwerken, krijgen het moeilijk.”

Ook Jongen ziet de gedragspatronen veranderen en is ervan overtuigd dat het gedrag ook na corona blijvend en significant anders zal worden. “Er blijft ook in de toekomst ruimte voor fysieke winkels met een goed aanbod en retailspecialisten kunnen ook dan een goede boterham verdienen, maar alleen als ze onderscheidend vermogen hebben. Daar waar dat niet zo is, zal online een grotere hap uit de taart nemen. We gaan per saldo nog meer bestedingsverschuivingen zien van offline naar online. De combinatie

van fysiek en online wordt daarmee alleen maar belangrijker."

Platformeconomie

Wereldwijd wordt meer dan de helft van alle nieuwe online productaankopen via platforms gedaan. Vooral in China is dit een hausse, maar ook hier en in de landen om ons heen krijgen platforms een groter aandeel in de markt en de verwachting is dat deze ontwikkeling zal doorzetten. Ondanks de razendsnelle groei van grote partijen als Amazon en Alibaba ziet Jongen ook hier ruimte voor nichespelers die zijn gespecialiseerd in bepaalde producten of diensten. "Er komen regionale en lokale platforms op en daar liggen enorm veel kansen voor ondernemers. Dan is het wel zaak dat zij zich verenigen en samenwerken."

En dat, vindt Jongen, is nu niet bepaald de sterkste kant van de retail. Niet in de branche als geheel en niet op bedrijfsniveau. "Als de retail dit nu eens echt goed oppakt, dan zijn er veel mogelijkheden. Doet men dat niet, dan zul je zien dat de grotere techbedrijven en de grotere nationale platforms de overhand zullen krijgen. Dat deel van de markt gaat dan verloren voor de retail."

Personeel

De coronacrisis heeft in de detailhandel tot allerlei creatieve ideeën en concepten geleid. Dit kan de branche ook na de crisis een enorme boost geven, aldus Mulder. "Er zijn ondernemers die open en eerlijk in gesprek zijn gegaan met hun personeel. Waar staan we nu eigenlijk voor als bedrijf en hoe gaan we dat uitdragen? En tegelijkertijd: welke ideeën hebben mijn medewerkers? Ook daar zit veel creativiteit die je moet zien om te zetten richting de consument. Dit geeft je bedrijf, maar ook de klant en je medewerkers, een impuls."

Personeel wordt voor de retailondernemer een steeds belangrijker asset, zeker omdat het belang van e-commerce toeneemt en de consument steeds beter geïnformeerd is. Bovendien prikt zeker de jonge generatie gemakkelijk door gebakken lucht heen. Dat vraagt van het personeel een andere opstelling, zegt Mulder. "Het gaat meer om gastheerschap, advies, kennis en service. En je personeel moet goed op de hoogte zijn van waar het bedrijf voor staat. Je moet medewerkers meenemen in je missie en je visie, want hun verhaal moet kloppen met dat van jou als ondernemer. Uiteindelijk zijn het juist de mensen op de vloer die het verhaal met passie kunnen vertellen. Daar is de consument naar op zoek."

Dat betekent dat de retailondernemer zelf ook de WHY-vraag moet stellen. Jongen: "Die is lang blijven liggen, want de mensen kwamen toch wel naar de winkel. Nu is de noodzaak om te veranderen er wel en moeten retailers out of the box gaan denken. Daarnaast moet er inderdaad nog een slag worden geslagen als het gaat om kennis en kunde en ondernemerschap rond digitalisering. Op termijn biedt dit alles kansen. De winkel is straks niet meer alleen een plek waar je iets kunt kopen, maar ook een fulfillment centre, een plek om te ontmoeten en connected te zijn. Die mogelijkheden moet je zien en snappen, je moet er een visie op creëren en je moet je personeel erin meenemen."

> We gaan per saldo nog meer bestedingsverschuivingen zien van offline naar online. De combinatie van fysiek en online wordt daarmee alleen maar belangrijker.

Duurzaamheid

Tot slot wordt de duurzaamheidspropositie belangrijk. De maatschappij beweegt richting duurzame en circulaire oplossingen en dus zal de consument er steeds sterker om vragen. Daarnaast zullen steeds meer overheidsinstellingen en investeerders op dit soort criteria gaan beoordelen. "Iedereen om het mkb-bedrijf wordt kritischer op duurzaamheid", zegt Mulder. "Daar zul je als ondernemer dus iets mee moeten. Je zult ruimte moeten maken voor investeringen in duurzame initiatieven."

Uiteindelijk leveren veel van die initiatieven ook geld op, benadrukt Mulder. Denk aan warmtepompen, ledverlichting, het afdekken van koelingen. "Ook in dit opzicht gaat het om creativiteit. Verander je je winkel, gooi je oude materialen dan bijvoorbeeld niet weg. Hergebruik het zelf of zorg dat een ander je oude spullen opnieuw kan gebruiken. Het zijn misschien kleine stappen, maar de retailer moet ze wel zetten en het kan ook heel veel leuk nieuw ondernemerschap in de markt brengen."



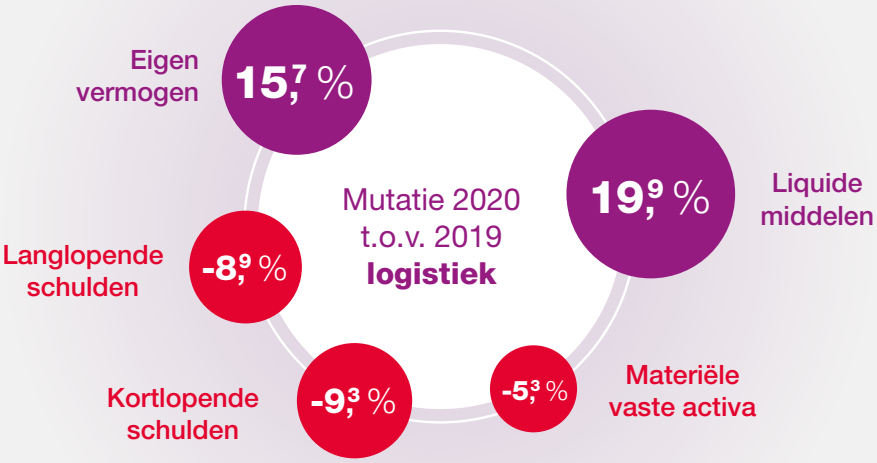
Logistiek

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 173**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **3%**

De Nederlandse logistiek

Door corona zijn de logistieke stromen in het afgelopen jaar behoorlijk ontregeld geraakt, maar in grote delen van de transport en logistiek is er na de lockdown ook weer vrij snel een herstel opgetreden. Per saldo zijn de omzet en de winst in het afgelopen jaar weinig veranderd. Binnen de branche zijn er aanzienlijke verschillen te zien tussen deelmarkten en bedrijven. Zo kende de binnenvaart wel een zwaar jaar, net als de eventlogistiek en de horecabelevering. Als de coronacrisis iets heeft duidelijk gemaakt, dan is het wel dat er meer samenwerking nodig is.



Grote onderlinge verschillen

Transport & Logistiek is bij uitstek afhankelijk van andere branches en internationale ontwikkelingen. Door lockdowns, grenscontroles en de krimp van de vraag naar zowel internationaal als nationaal transport, raakten logistieke stromen direct na de uitbraak van corona ernstig ontregeld. Vanaf mei was er in delen van de branche vrij snel een herstel zichtbaar, bijvoorbeeld door de toename van e-commerce, maar er waren ook achterblijvers als gevolg van de ontwikkelingen in bijvoorbeeld horeca en leisure. Voor de hele branche geldt hoe dan ook dat de prijsdruk groot is, met minimale marges tot gevolg. Samenwerken en het optimaliseren van ritten zijn daarom een 'must' (zie ook de toekomstvisie).

Brutomarge onder druk

De omzet is in de logistiek in 2020 met 0,2 procent afgenomen, versus een bescheiden groei in het mkb als geheel. Het gewone resultaat voor belastingen kwam 5,9 procent hoger uit, versus ruim +9 procent voor het mkb als geheel. Dit betekende een aanzienlijke teruggang ten opzichte van 2019. De brutomarge ging eveneens sterk achteruit: -2,9 procent, in vergelijking met een lichte groei voor het mkb.

Goederenvervoer herstelt het best

Binnen de logistieke branche heeft het goederenvervoer over de weg in 2020 het sterkste

herstel laten zien. De omzet nam licht toe, maar aan het eind van het jaar stond er gemiddeld genomen een behoorlijke winst op de teller. De binnenvaart bleef wat omzet betreft achter bij het gemiddelde. Ook de brutomarge van vrachtvaart nam relatief fors af. In deze deelbranche speelden naast de impact van corona ook de energietransitie (minder vraag naar kolen) en de volumedaling als gevolg van het lage water een rol. De cijfers van de binnenvaart werden anderzijds positief beïnvloed door bouwaanvoer en tankvaart.

Forse daling loonkosten

De bedrijfskosten zijn in de branche als geheel in 2020 per saldo met ruim 3 procent gedaald, versus een lichte toename een jaar eerder. De personeelskosten (een belangrijke kostenpost in de logistiek) daalden met ruim 3 procent, waar in voorgaande jaren steeds een behoorlijke stijging te zien was. Dit kan voor een deel te maken hebben met de NOW-regeling die op deze post in mindering is gebracht. Daarnaast zijn ook de loonkosten afgenomen, met 4,1 procent. Veel bedrijven hadden overuren stopgezet en de flexibele schil teruggebracht. De NOW kon ook worden opgeteld bij de 'overige bedrijfsopbrengsten'. Deze post geeft dan ook een relatief sterke toename te zien.

Minder investeringen

Het eigen vermogen trok verder aan (+15,7 procent), zelfs iets boven het mkb-gemiddelde, maar niet zo stevig als in 2019. De investeringen zijn tijdelijk opgeschort of vertraagd in verband met alle onzekerheid die boven de markt hing. In combinatie met het uitstel van terugbetalingen aan banken kan dit leiden tot een tijdelijke verbetering van de vermogenspositie.

De schulden (langlopend en kortlopend) zijn in 2020 afgenomen, waar een jaar eerder nog sprake was van een stijging. Een verklaring voor de relatief sterke daling van de langlopende schulden (-8,9 procent) kan zijn dat de investeringen zoals gezegd in een lager tempo dan voorheen zijn gedaan.

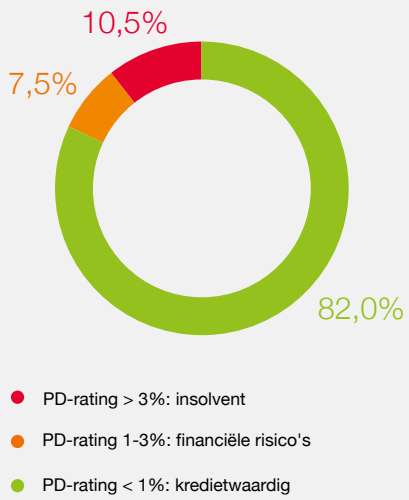
Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de logistiek is iets verbeterd. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating < 1 procent), is uitgekomen op 82. Dit betekent een kleine verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar. De branche doet het iets minder goed dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar 83,2 procent. Wel merken we op dat de verschillen binnen de branche ook op dit vlak aanzienlijk zijn.

Mutaties in resultatenrekening Logistiek

	% mutatie 2020 t.o.v. 2019
Netto omzet	**-0,2%**
Inkoopwaarde	3,8%
Brutomarge	**-2,9%**
Overige bedrijfsopbrengsten	51,6%
Personeelskosten	-3,4%
Exploitatiekosten	-10,5%
Inventariskosten	-0,7%
Huisvestingskosten	8,1%
Autokosten	-8,9%
Verkoopkosten	-15,1%
Algemene kosten	5,0%
Overige kosten	0,0%
Bedrijfskosten	**-3,7%**
Afschrijvingen	-1,7%
Bedrijfsresultaat	**4,3%**
Financiële baten en lasten	-9,4%
Gewoon resultaat voor belasting	**5,9%**

KREDIETWAARDIGHEID LOGISTIEK



Logistiek: toekomstperspectief volgens experts

De coronapandemie en lockdownmaatregelen hebben grote gevolgen gehad voor de logistieke branche. De jaren 2021 en 2022 zullen naar verwachting wat rustiger verlopen, al liggen er nog genoeg uitdagingen in het verschiet. Denk aan veranderende supplychains en de organisatie van logistieke processen: de verstoring in het Suezkanaal maakte die urgentie onlangs nog scherp duidelijk. Hoe kan de branche daar het best mee omgaan? Waar liggen de kansen?

Het investeringsniveau lag in de transport en logistiek in 2020 erg laag, maar trekt weer aan. Een van de belangrijke vraagtekens in de branche is of er nog voldoende financiële ruimte is om te investeren in belangrijke thema's als verduurzaming en digitalisering. Of zal de vooruitgang vertragen? Volgens Bart Banning, Sector Banker Transport & Logistiek bij ABN AMRO, moeten ondernemers het herstel waar mogelijk gebruiken om in combinatie juist wél vooruitgang te bewerkstelligen. "We moeten na corona niet nog een keer op de rem trappen. Maar de branche kan het niet alleen. De overheid zou met een herstelfonds of via subsidies ook moeten bijdragen aan voldoende financiële ruimte, zodat de logistiek juist een extra stap kan zetten op genoemde thema's. Daarnaast heeft de samenwerking met opdrachtgevers nog enorm veel potentie om de keten efficiënter te maken. Corona heeft aangetoond hoe waardevol die samenwerking kan zijn. Het zou jammer zijn als we dat niet op zijn minst overwegen."

Investeringsruimte

De bereidheid om te investeren, hangt ook af van de snelheid waarmee de terugbetaling van steun en belastingen een extra claim zal leggen op de liquiditeit in de branche. Daarom doet Roelof Oostindiën van de SRA-Branche-expertgroep Transport en Logistiek een klemmend beroep op de overheid: geef ondernemers hier heel snel duidelijkheid over. "Wees transparant als overheid en creëer een klimaat waarin ondernemers vertrouwen hebben. Uiteindelijk is onze hele economie gebaat bij investeringen, dus laten we een tweede financiële lockdown voorkomen en niet te snel terugbetaling eisen."

"Ik kan me voorstellen dat de ondernemer kritisch investeringskeuzes gaat maken als de overheid geen duidelijkheid geeft", reageert Manfred Kindt, manager bij onderzoeksbureau Panteia. "Zo geldt er een overgangsregeling voor de zero-emissiezones. Die biedt ondernemers de mogelijkheid om ook in 2026 en 2027 met een dieselvoertuig in emissievrije zones te rijden, met grotere voertuigen mag dat zelfs nog langer. De urgentie om over te stappen op elektrisch rijden is hierdoor wellicht wat minder groot. We kunnen niet stil blijven staan, maar ik vrees wel vertraging hier en daar."

Steeds meer grotere transporteurs krijgen met de vraag om duurzame oplossingen vanuit de keten te maken, ziet Oostindiën. "Ze worstelen daar soms mee, omdat ze nog niet de volumes hebben om er adequaat op te investeren. Het komt echter in een stroomversnelling en dat moeten we zien vast te houden. Het is een kans voor Nederland om daarop door te ontwikkelen. Daarom pleit ik ervoor dat er vanuit de overheid een fonds komt om dat soort investeringen mogelijk te maken."

Samenwerking

Waar corona door de druk op de investeringen tot vertragingen kan leiden, heeft de crisis net zo goed een versnellend effect gehad. Bijvoorbeeld als het gaat om samenwerkingsinitiatieven, ontstaan door de duidelijk zichtbare problemen in de toeleveringsketen. Banning: "Ik heb het idee dat partijen in de keten door de coronacrisis veel meer aan elkaar waren

> De samenwerking met opdrachtgevers heeft nog enorm veel potentie om de keten efficiënter te maken. Corona heeft aangetoond hoe waardevol die samenwerking kan zijn.

> Ik verwacht dat de krapte op de arbeidsmarkt ook voor de logistieke branche opnieuw een vraagstuk wordt.

overgeleverd, omdat ze allemaal tegelijk met dezelfde problematiek zaten. Ze hebben in het afgelopen jaar heel goed kunnen laten zien waar hun toegevoegde waarde zit. Laat dit een springplank zijn naar intensieve ketensamenwerking waarover men het al jaren heeft. Dit is een kans die alle betrokkenen veel kan brengen als het gaat om efficiency en reductie van CO_2-uitstoot."

Roger van Straaten van Transport en Logistiek Nederland (TLN): "Wij hebben in onze Coronamonitor gevraagd of ondernemers verwachten te gaan investeren. Een van de onderdelen was samenwerking. Van de respondenten zei 65 procent waarschijnlijk een of meerdere investeringen te gaan doen. Van die groep noemde 10 procent specifiek samenwerking. Per saldo heeft dus 6,5 procent aangegeven te overwegen om aan samenwerking te gaan doen. Met andere vervoerders of over de keten heen."

Wendbaar zijn

De coronacrisis en bijvoorbeeld ook de stremming in het Suezkanaal hebben laten zien dat bedrijven in elk geval heel wendbaar moeten zijn, zegt Kindt. "Je moet flexibel kunnen inspelen op het herstel of het zwak blijven van markten, alert zijn op welke markten belangrijker en welke minder belangrijk worden. De verschuiving naar online heeft bijvoorbeeld een versnelling gekregen. We zijn digitaler geworden, op meerdere fronten. Daar moet je als bedrijf op kunnen inspelen."

De ondernemer heeft inzicht in de thema's die spelen. Waar het om gaat, is dit te vertalen naar de invloed op zijn bedrijfsvoering nu en welke kansen er liggen, vult Banning aan. "Daarin zal hij een prioritering moeten aanbrengen. Ik ben het eens met Manfred: het is belangrijk exact te weten hoe de logistieke behoeften van opdrachtgevers gaat veranderen. Als je in een markt actief bent waar logistieke stromen, mogelijk versneld door corona, eerst voor 80 procent en nu nog maar voor 40 procent offline worden gestuurd, dan zul je daar als logistiek bedrijf proactief op moeten inspelen. Dat gaat kansen opleveren. Een intensief contact met je klant is voorwaardelijk. Wat heeft je klant van jou nodig op logistiek gebied? Markten veranderen sneller dan ooit, dus moeten ondernemers die vragen telkens weer opnieuw stellen."

Kindt verwacht dat er grote verschillen te zien zullen zijn bij het heropenen van de markt. "Sommige bedrijven nemen wel het risico, maken keuzes en gaan daarop investeren. Dat kan behoorlijk verschil maken bij de doorontwikkeling van het bedrijf. Op het moment dat je niets doet, raak je steeds verder achterop. Die bedrijven zullen we ook zien."

Strategie bepalen

Het element wendbaarheid wordt op vele manieren belangrijker, vervolgt Kindt. "In sommige branches is een tekort aan arbeidskrachten. Dat zie ik alleen maar toenemen, onder meer door de vergrijzing. Er is dus heel veel behoefte aan omscholing. Ik verwacht dat de krapte op de arbeidsmarkt ook voor de logistieke branche opnieuw een vraagstuk wordt, maar ook hier zit veel onzekerheid en zullen de verschillen groot zijn. Het internationale toerisme zal bijvoorbeeld nog even niet aantrekken en dat zal gevolgen hebben voor bijvoorbeeld evenementen en daarmee voor de logistiek dienstverleners op die markt. Dus zal het ook verschillen hoe je daar als ondernemer op moet anticiperen. Dit kan vervolgens ook weer zorgen voor regionale frictie op de arbeidsmarkt, zodat je in capaciteit moet gaan schuiven tussen bijvoorbeeld Amsterdam en Zeeland."

Het is voor een transportondernemer dus meer dan ooit van belang om een duidelijke strategie en een visie op zijn logistieke functie en de markt van zijn opdrachtgevers te hebben en daar zijn beleid voor de komende twee jaar op af te stemmen, benadrukt Banning. "Je visie en strategie vormen de basis. Het geeft richting aan bedrijf en medewerker. Daar moet iedere ondernemer serieus mee aan de slag. In de huidige markt is dat meer dan ooit nodig, want alles is in beweging."

"De branche heeft toekomst, maar de route van de ondernemer is bepalend. Die moet zich niet laten rijden, maar het stuur zelf in de hand nemen. De beste manier om de toekomst tegemoet te gaan, is om die samen te creëren. Het gaat niet om het voorspellen van de toekomst; je moet er als ondernemer zelf onderdeel van zijn. Wie in deze tijd op die manier zijn onderneming leidt, maakt de grootste kans op een duurzame en rendabele toekomst."



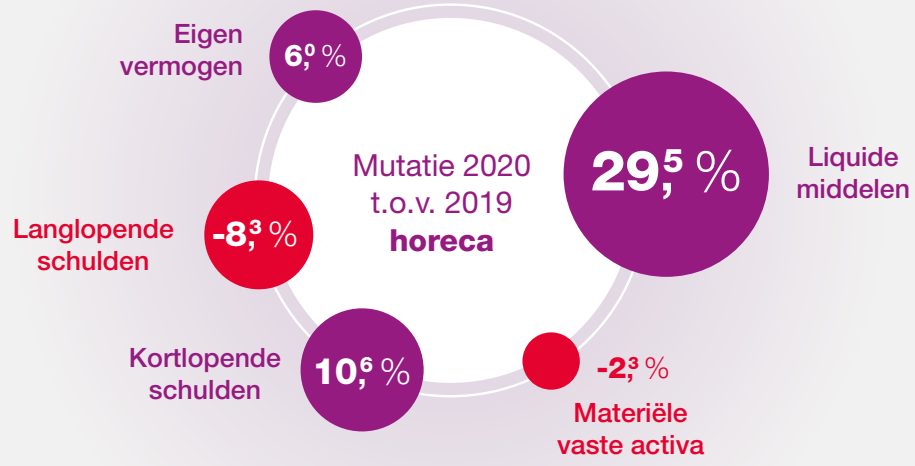
Horeca

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 224**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **3%**

De Nederlandse horeca

Corona en de lockdownmaatregelen hebben de horeca keihard geraakt. Dat zien we terug in een ongekende krimp van de omzet- en winstontwikkeling over 2020. De verdienmodellen zijn in coronatijd bovendien aangetast. Dit maakt horeca-bedrijven kwetsbaar bij nieuwe tegenslagen en kan een herstel bemoeilijken. Het jaar heeft echter ook een aantal trends versneld die de branche perspectief kan bieden.



Creativiteit troef

In 2020 heeft de coronacrisis voor de horeca grote gevolgen gehad. Veel ondernemers moesten hun deuren gesloten houden of konden slechts beperkt open, waardoor de omzetten enorm onder druk stonden. In het tweede kwartaal was de horeca een van de zwaarst getroffen branches. In het derde kwartaal, na een versoepeling van de beperkende maatregelen, veerde de omzet in de branche als geheel echter sterk op. Toch was het niet voldoende om de horeca weer op het niveau van een jaar eerder te krijgen. Aan het eind van 2020 volgde bovendien opnieuw een stevige lockdown.

Voor veel horecaondernemers was 2020 dan ook een jaar zijn om snel achter zich te laten. Het heeft echter wel een aantal versnellingen opgeleverd. Zo ontstonden er creatieve initiatieven om tijdens de lockdowns toch een beetje omzet te draaien. Denk aan drive-through-menu's en culinaire lunch- en dinerboxen: ondernemers zetten massaal in op afhalen en bezorgen van eten en drinken, met zo veel mogelijk de ervaring en beleving van het restaurant. Ook ontstonden er nieuwe samenwerkingen, onder meer met retailers. Online en omnichannel ondernemen zijn ontwikkelingen die in de komende jaren voor de branche juist voordelig kunnen uitpakken.

Ongekende daling omzet en winst

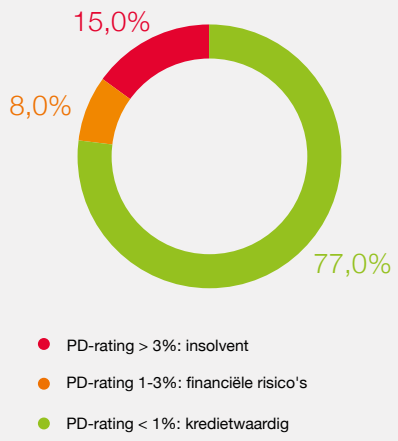
Absoluut gezien heeft de horeca vorig jaar een stevige krimp laten zien. De omzet kelderde met maar liefst 21,5 procent, tegenover een lichte groei voor het mkb als geheel (0,6 procent). De omzetkrimp in de horeca werd breed gedragen: het aandeel van bedrijven met een lagere omzet steeg hard naar bijna 76 procent; 16 procent zag de omzet zelfs met 50 procent of meer afnemen. De winstontwikkeling daalde met bijna 31 procent en de brutomarge kwam ruim 22 procent lager uit. In beide gevallen bleef de branche daarmee duidelijk achter bij het mkb-gemiddelde. 68 procent van de horecaondernemers zag de

winst afnemen en 41,2 procent zelfs met 50 procent of meer. Deze percentages liggen ver boven die van eerdere jaren.

Grote verschillen binnen de branche

Binnen de horeca liepen de resultaten sterk uiteen. De vakantieparken profiteerden van het feit dat we door de reisverboden allemaal vakantie in eigen land moesten vieren en kenden een uitstekend jaar. Hotels, cafés en restaurants belandden daarentegen diep in de rode cijfers. Horecaondernemers die vóór de coronacrisis al vooral op afhalen en bezorgen gericht waren, zoals snackbars en eetkramen, hebben de schade over het algemeen relatief beperkt gehouden of zelfs een winstgroei laten zien.

KREDIETWAARDIGHEID HORECA



Grootverbruiker NOW

Aan de kostenkant viel op dat de personeelskosten sterk zijn gedaald (-19,7 procent). Dit komt deels doordat flexwerkers niet meer zijn betaald, maar ook door de aftrek van de NOW-regeling. De horeca is grootverbruiker van deze loonsubsidie: de branche had volgens het UWV bijvoorbeeld het grootste aandeel in de toekenningen van de NOW 3.0 en ook het hoogst opgegeven verwachte omzetverlies. De loonkosten zijn met bijna 11 procent afgenomen. De NOW mocht administratief gezien ook worden opgeteld bij 'overige bedrijfsopbrengsten', net als andere overheidssteun zoals TOGS en TVL. Deze post is in de horeca in 2020 dan ook sterk gestegen (+142,1 procent).

Het eigen vermogen is in de horeca per saldo verder toegenomen en sterker dan in het voorgaande jaar (+6 procent ten opzichte van +4 procent in 2019). Een verklaring hiervoor is dat dankzij de steunmaatregelen horecabedrijven gemiddeld genomen wel winst hebben gerealiseerd en de winst is toegevoegd aan het eigen vermogen (ondanks dat de winst sterk daalde ten opzichte van 2019). De langlopende schulden zijn afgenomen met 8,3 procent, terwijl de kortlopende schulden met bijna 11 procent zijn gestegen. Uitgestelde belastingbetalingen spelen bij dit laatste waarschijnlijk een rol.

Kredietwaardigheid

Het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating < 1 procent), is uitgekomen op 77. Dit betekent een lichte achteruitgang ten opzichte van het voorgaande jaar. De branche blijft daarmee ook duidelijk achter bij het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar 83,2 procent. Wel merken we op dat de verschillen binnen de branche aanzienlijk zijn. Bovendien heeft een verslechtering van de kredietwaardigheid plaatsgevonden bij het aandeel horecabedrijven dat voor aanvang van de crisis nauwelijks aan de verplichtingen kon voldoen (PD-rating 1-3 procent) naar het aandeel bedrijven dat dit niet meer kan (PD-rating > 3 procent). Deze categorie bedrijven – die feitelijk op omvallen staat – is met ruim 4 procent toegenomen.

Mutaties in resultatenrekening Horeca

	% mutatie 2020 t.o.v. 2019
Netto omzet	**-21,5%**
Inkoopwaarde	-18,0%
Brutomarge	**-22,3%**
Overige bedrijfsopbrengsten	142,1%
Personeelskosten	-19,7%
Exploitatiekosten	-18,0%
Inventariskosten	-3,7%
Huisvestingskosten	-10,6%
Autokosten	-0,9%
Verkoopkosten	-24,2%
Algemene kosten	-16,4%
Overige kosten	-73,3%
Bedrijfskosten	**-18,1%**
Afschrijvingen	-6,1%
Bedrijfsresultaat	**-28,7%**
Financiële baten en lasten	-7,4%
Gewoon resultaat voor belasting	**-30,5%**

Horeca: toekomstperspectief volgens experts

De coronapandemie en lockdownmaatregelen hebben grote gevolgen voor de horeca. Direct, doordat een groot aantal ondernemers de deuren tijdelijk moest sluiten of minder omzet kon draaien door een lagere bezetting. En indirect, doordat de crisis een aantal ontwikkelingen heeft versneld. Hoe kan de branche hiervan herstellen? Waar liggen de kansen?

Horecabedrijven behoren tot de ondernemers die het zwaarst zijn getroffen door de coronacrisis. 2020 was een rampjaar en ook 2021 is uiterst moeizaam begonnen. Toch is het aantal faillissementen in de branche tot nu toe relatief beperkt gebleven, dankzij de steunmaatregelen van de overheid. Maar daar zal verandering in komen, voorspelt Katinka Jongkind, sectoreconoom bij het Economisch Bureau van ING. “Boven op het langdurige verlies van inkomsten door de sluitingen komt nog een aantal onzekerheden voor horecaondernemers. Denk aan de almaar oplopende belastingschuld. Moet deze volledig worden afgelost of wordt een deel kwijtgescholden? En wat wordt de terugbetalingstermijn?

Al met al zullen er in de horeca fors meer faillissementen komen, met een verwachte piek in 2022. Daar komt bij dat veel ondernemers er waarschijnlijk zelf de stekker al uittrekken, omdat het – ook voor de schuldeisers – lang niet altijd gunstig is om op een faillissement aan te sturen.”

De onzekerheid in de branche is enorm en speelt op allerlei gebieden, beaamt Maarten-Jeroen den Boer, voorzitter van de SRA-Branche-expertgroep Horeca. “Wat worden bijvoorbeeld de afspraken voor de terugbetaling van de NOW en de TVL? Hoe gaan de banken straks om met het verstrekken van kredieten? In hoeverre hebben de eigenaren van horecapanden begrip voor de situatie van hun huurders? Sommige verlagen de huur of voorzien in leningen, maar andere stellen zich juist hard op. Gezien al deze onzekerheid is het voor de ondernemer moeilijk om nu een weloverwogen keuze te maken tussen stoppen en doorgaan. Die klap zal dus inderdaad nog komen.”

Nieuwe verdienmodellen

Voor de coronacrisis stond de productiviteit in de horeca al onder druk. Het aanbod steeg sterk, maar de omzet groeide niet navenant mee. In dit licht is een toename van het aantal faillissementen – hoe ingrijpend ook – wellicht best gunstig voor de overlevingskansen van de overblijvers, stelt Michiel van Noort van First Mate Hospitality Consultants voorzichtig. “Corona heeft daarnaast de noodzakelijke creativiteit opgeleverd, waardoor nieuwe businessmodellen en succesvolle verdienmodellen ontstaan. Dat is een welkome impuls voor de branche.”

> “Corona heeft daarnaast de noodzakelijke creativiteit opgeleverd, waardoor nieuwe businessmodellen en succesvolle verdienmodellen ontstaan.”

Niet alle nieuwe modellen zijn echter voor iedereen weggelegd, reageert Jos Klerx, Sectorspecialist Horeca en Recreatie bij de Rabobank. “Hybride horecaconcepten, dineren in het restaurant, maar ook met een thuisbezorgde of afgehaalde maaltijd, krijgen bijvoorbeeld goede kansen toegedicht. Voor een pizzeria past zoiets uitstekend, want die had al een hybride model. Nu zien we dat ook sommige restaurants in het hogere segment goed in staat zijn om de gast thuis te bereiken. Ze bieden een luxe maaltijd tegen een goede prijs, goedkoper dan in het restaurant zelf en toegankelijk voor meer mensen. Er is echter slechts een beperkt aantal restaurants in staat tot dit model. Het satéhuis om de hoek is met zijn product te weinig onderscheidend om deze stap te maken.”

Food is fashion

Bezorgen en afhalen heeft qua aantallen wellicht aardige resultaten opgeleverd, maar Den Boer heeft zijn twijfels bij de marges op dit concept.

"Als we de kosten van de verpakkingsmaterialen meenemen in de berekening, dan verdienen de restaurants er nauwelijks op en ze missen bovendien de upselling van bijvoorbeeld wijnen en speciaalbieren. Hoe interessant is een dergelijk concept dan nog als straks de coronacrisis achter de rug is?" Volgens Klerx liggen er voor restaurants in het hogere segment ook dan kansen. "Alles draait nu om bezorgen en afhalen en daarop alleen zit inderdaad te weinig marge. Maar als straks het restaurant weer draait, kan dit concept additioneel zijn, zodat het margetechnisch wel aantrekkelijk wordt."

Van Noort ziet dark kitchens, 'spookkeukens zonder tafels' die zijn gevestigd op plekken ver weg van de (stads)drukte, ook als aantrekkelijk additioneel verdienmodel. "Ik geloof niet in de dark kitchen als een op zichzelf staand concept, want mensen maken een keuze uit wat ze uit het straatbeeld kennen. Als je niet zichtbaar bent, word je niet gekozen. Ik geloof in de benadering vanuit de kledingindustrie. Food is fashion. De manier waarop we omgaan met onze voeding, zegt iets over hoe we in het leven staan. Het zorgt ervoor dat we ons kunnen profileren, zoals we dat vroeger met kleding deden. Dit gaat vooral op voor de jongere generaties. Voor de horecaondernemer betekent dit dat hij een merk om het eten heen moet bouwen en daarbij additionele producten moet verkopen."

Dark kitchens zijn een goed voorbeeld van de verschuiving die binnen de horeca aan momentum wint: richting operational excellence, het efficiënter maken van processen. Het gaat hierbij om besparingen op de kosten, maar ook om het maximaliseren van de operationele winst, met de verwachtingen van de klant als leidraad. Van Noort: "Er komen zo min mogelijk mensenhanden aan te pas. Dit maakt het koken efficiënt en hygiënisch. We zien dit ook gebeuren in de bedrijfshoreca, waar koken op afstand een vlucht neemt. Keukens worden goed lopende machines die kwaliteit leveren."

Financieringsvraagstuk

Financierbaarheid zal voorlopig een punt van aandacht blijven. Van Noort: "Van oudsher zijn bancaire leningen het geschiktst voor de horeca, omdat we hier ook te maken hebben met kostendruk. De mogelijkheden zijn echter beperkt. Ondernemers wijken daarom steeds vaker uit naar crowdfunding, tegen soms wel 10 procent rente. Dit zorgt voor een heel zware financieringsdruk op exploitaties. We zien daarnaast partijen die de koopjes uit de markt willen halen. Dat is niet per definitie goed voor de horecaondernemer zelf, maar die zal wel moeten als hij wil financieren."

Klerx ziet een probleem in de onzekerheid over de aflossing van de tijdens de coronacrisis opgelopen (belasting)schulden in de horeca. "Door de grote onzekerheid moeten we de schulden wel meewegen in de betalingscapaciteit van de onderneming. Het voordeel van de horeca is echter dat het vaak gaat om kassatransacties. De liquiditeitsontwikkeling komt voor cafés en restaurants vrij snel weer op gang op het moment dat ze weer open kunnen en dan nemen ook de financieringsmogelijkheden toe. Naast kasstromen is ook duurzaamheid daarbij een belangrijk criterium."

"Dark kitchens zijn een goed voorbeeld van de verschuiving die binnen de horeca aan momentum wint."

Investeringen

Voorafgaand aan de financiering speelt het investeringsvraagstuk: in hoeverre is dat bemoeilijkt door de coronacrisis? "Er ontstaat een steeds grotere financieringsbehoefte per vierkante meter", aldus Van Noort. "Omdat horecaondernemers elementen als beleving moeten toevoegen aan hun concept, maar ook vanwege de hogere omloopsnelheid ervan. Concepten zijn sneller verouderd en dus is een investering in het revitaliseren van de zaak eerder aan de orde. Het investeringsniveau ligt daardoor al een stuk hoger en deze beweging zal naar verwachting doorzetten. De vraag is: blijft dat houdbaar?"

"Ondernemers moeten inderdaad sneller investeren om bij de markt te blijven", reageert Klerx. "Dit kan een discussiepunt worden, zeker als er bedrijven op de markt komen met een relatief lage schuldenlast ten opzichte van de ondernemers die schulden meedragen vanuit de coronacrisis. Het kan een 'oneerlijk' speelveld creëren en meer faillissementen in de hand kunnen werken. Daarom is er een enorme behoefte aan een goede duiding van de schuldenlast."



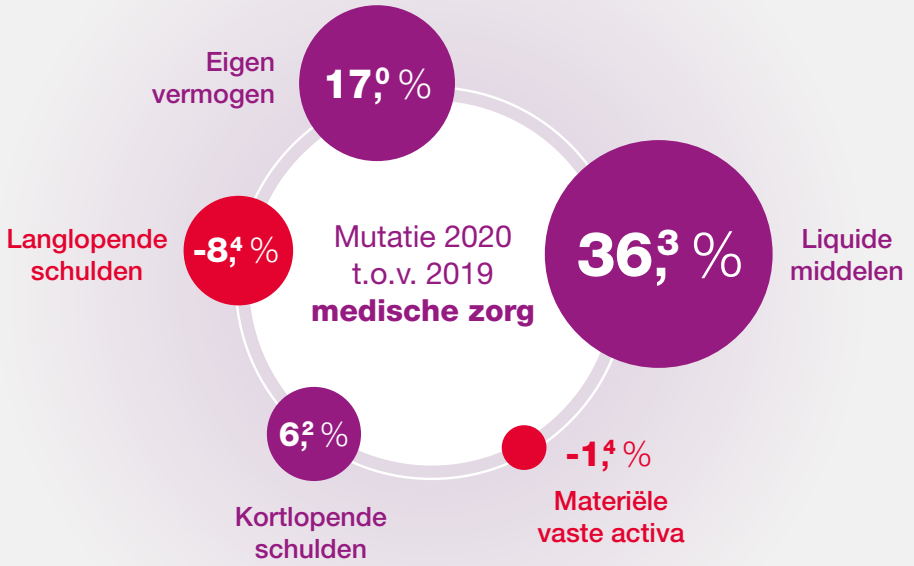
Medische zorg

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 614**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **9%**

De Nederlandse medische zorg

De coronacrisis heeft het belang van de medische zorg voor de samenleving maar weer eens extra benadrukt. De pandemie heeft in 2020 een gigantische druk gelegd op de branche. Er waren echter ook positieve effecten, zoals een versnelde digitalisering en innovatie. Per saldo zijn de omzet en de winst vorig jaar gegroeid, maar door de lockdowns lopen de cijfers binnen de branche behoorlijk uiteen.



Grote druk en inhaalvraag

De uitbraak van het coronavirus heeft onverwacht veel gevraagd van alle zorgprofessionals. Huisartsen en apotheken hebben veel overuren en kosten moeten maken om goede zorg te kunnen blijven leveren. Zorgaanbieders die niet direct betrokken zijn bij de zorg aan coronapatienten, zoals in de mondzorg en fysiotherapeuten, hadden juist een terugval in consulten, omdat niet-noodzakelijk patiëntencontact in de eerste lockdownperiode moest worden vermeden.

Vrijwel alle zorgaanbieders maken aanspraak op een of meer compensatiemaatregelen van de zorgverzekeraars. Voor huisartsen is dit ingesteld om de continuïteit van de zorg te waarborgen. Bij andere deelbranches die niet direct betrokken zijn bij coronazorg gaat het vooral om de continuïteit van de praktijk. Als de planbare reguliere zorg weer op gang kan komen, zal er in alle deelbranches sprake zijn van een inhaalvraag.

Grote verschillen in omzet en winst

De medische zorg heeft in 2020 een verdere groei laten zien, maar per saldo iets minder sterk dan in de voorgaande vier jaren. De omzetgroei kwam uit op bijna 6 procent, tegenover iets minder dan 1 procent voor het mkb als geheel. Deze groei werd iets minder breed gedragen dan in eerdere jaren: 63,8 procent van de zorgondernemers zag de omzet stabiliseren of toenemen (in 2019 was dit bijna 72 procent).

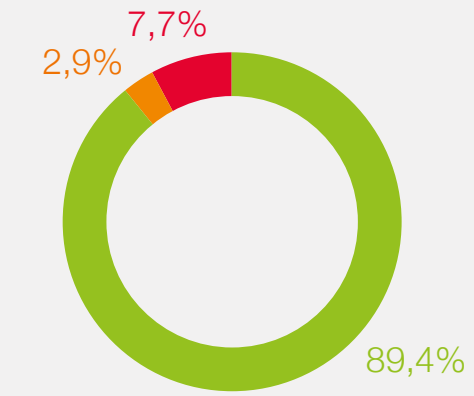
De winstgroei bedroeg per saldo bijna 11 procent, maar de verschillen waren groot. Ruim 45 procent van de zorgondernemers zag de winst afnemen en 14 procent zelfs met 50 procent of meer. Daar stond tegenover dat bijna een kwart van de ondernemers de winst met 50 procent of meer zag stijgen.

Huisartsen en specialisten doen het goed

Binnen de branche valt op dat vooral alternatieve zorgverleners achterblijven. Ook tandartsen presteren relatief gezien minder goed. Beide deelbranches moesten hun behandelingen afgelopen jaar tijdelijk staken in verband met de coronamaatregelen. Huisartsen kenden over het algemeen juist een goed jaar, net als praktijken van fysiotherapeuten.

Huisartsen hebben in april 2020 een eenmalige vergoeding van 10 euro per patiënt gekregen als compensatie voor de teruggelopen omzet en voor de extra kosten die huisartsenpraktijken hebben moeten maken, onder meer voor beschermingsmiddelen. De extra kosten lijken hiermee veelal gedekt.

KREDIETWAARDIGHEID MEDISCHE ZORG



- PD-rating > 3%: insolvent
- PD-rating 1-3%: financiële risico's
- PD-rating < 1%: kredietwaardig

Personeelskosten relatief sterk gestegen

Net als in voorgaande jaren liepen de personeelskosten, met afstand de grootste kostenpost van een zorgorganisatie, op. De stijging van 8 procent lag ongeveer in lijn met 2019 en ook duidelijk boven het mkb-gemiddelde (lichte daling). Hierbij tekenen we wel aan dat in veel andere branches een forse NOW-steun in mindering is gebracht op de personeelskosten, waardoor het beeld enigszins vertekend is.

In de medische zorg zijn de loonkosten vorig jaar met ruim 10 procent gestegen ten opzichte van +3 procent voor het mkb als geheel. De post overige personeelskosten, waaronder ook de inzet van uitzendkrachten valt, is fors gedaald (-19 procent) versus behoorlijke stijgingen in de voorgaande vier jaren. De uitgaven aan pensioenpremies stegen met bijna 15 procent relatief sterk. Opvallend was tot slot de sterke stijging van de verkoopkosten. Dit kan samenhangen met de aanschaf van coronagerelateerde items als tenten, afzetpalen en alcoholgel.

Vermogenspositie

Het eigen vermogen is in 2020 opnieuw verbeterd (+17 procent), een sterkere groei dan een jaar eerder. De zorg doet het daarmee beter dan het mkb-gemiddelde. Tot slot zijn de langlopende schulden met ruim 8 procent gedaald, de kortlopende met 6,2 procent. Dit kan te maken hebben met het opschorten van aflossingsverplichtingen bij banken. Daarnaast is de NOW vaak te hoog ingeschat, zodat dit geld nog als terug te betalen op de balans staat.

Mutaties in resultatenrekening
Medische zorg

	% mutatie 2020 t.o.v. 2019
Netto omzet	**5,7%**
Inkoopwaarde	1,6%
Brutomarge	**7,0%**
Overige bedrijfsopbrengsten	72,1%
Personeelskosten	8,0%
Exploitatiekosten	6,4%
Inventariskosten	5,1%
Huisvestingskosten	7,7%
Autokosten	6,3%
Verkoopkosten	16,8%
Algemene kosten	-9,2%
Overige kosten	21,5%
Bedrijfskosten	**7,2%**
Afschrijvingen	5,8%
Bedrijfsresultaat	**8,5%**
Financiële baten en lasten	-27,1%
Gewoon resultaat voor belasting	**10,5%**

Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de medische zorg is vrijwel onveranderd gebleven. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating < 1 procent), is uitgekomen op 89,4. De branche doet het daarmee duidelijk beter dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar 83,2 procent. Wel merken we op dat de verschillen binnen de branche aanzienlijk zijn.

Medische zorg: toekomstperspectief volgens experts

De coronapandemie en lockdownmaatregelen hebben grote gevolgen voor de medische zorg. De druk op de branche is enorm en veel reguliere behandelingen komen in de verdrukking. Het is eens te meer duidelijk geworden dat er zaken moeten veranderen. Hoe kan de branche dit aanpakken? Waar liggen de mogelijkhed en en kansen?

De coronapandemie heeft gezorgd voor grote druk op de zorg, maar er zijn ook positieve effecten. Zo heeft de digitalisering in ziekenhuizen door corona een flinke impuls gekregen, aldus Marleen Jansen, Sectorspecialist Gezondheidszorg & Innovatie bij de Rabobank. “Beeldbellen met patiënten was vóór de crisis bijvoorbeeld niet declarabel bij zorgverzekeraars, maar de Nederlandse Zorgautoriteit heeft dat nu wel geregeld. Dat is een positieve lijn die naar de toekomst kan worden doorgetrokken. Zowel bij de ziekenhuizen als in de eerstelijnszorg zijn stappen genomen voor digitale consulten, dialoog en hier en daar zelfs behandeling op afstand. Dit levert een belangrijke bijdrage aan de efficiëntie in de zorg en die is hard nodig om het betaalbaar te houden.”

Digitaal dossier

De coronacrisis heeft genadeloos blootgelegd waar het in de zorg nog schuurt. Hier en daar bleek de organisatie pijnlijk ouderwets. Als patiënten door capaciteitsproblemen moesten worden overgebracht naar andere ziekenhuizen, moesten hun gegevens bijvoorbeeld opnieuw en in sommige gevallen zelfs handmatig in het systeem worden ingevoerd, omdat elk ziekenhuis met een eigen informatiesysteem werkt. Niet meer van deze tijd, vindt Henry Thijssen van de SRA-Branche-expertgroep Medisch. “De noodzaak van een fatsoenlijk digitaal dossier is alleen maar groter geworden. Corona laat goed zien hoe afhankelijk de partijen in de zorg van elkaar zijn. Daar valt nog heel veel te winnen, want tussen de eerste en de derde lijn verloopt de communicatie niet bepaald soepel.” Het wetsvoorstel elektronische gegevensuitwisseling in de zorg, dat recentelijk door de Tweede Kamer is aangenomen, is in deze context een stap in de goede richting.

Schaalgrootte en samenwerking

Innovatie is belangrijk om de juiste zorg op de juiste plek te krijgen, en dat gaat veel verder dan alleen digitalisering. Charlotte van Laar, Sectorspecialist Medisch bij ABN AMRO: “Het gaat ook om innovatie van het bedrijfsmodel. Stel dat de zorgverzekeraar de volgende keer niet zo coulant is en niet opnieuw bijspringt, hoe kun je je als ondernemer dan aanpassen om overeind te blijven? Je zult goed moeten nadenken over een adaptief bedrijfsmodel. Ik zie bijvoorbeeld meer zelfstandige behandelcentra en klinieken ontstaan, mede ingegeven door corona. De medisch specialist zag zijn zorg vorig jaar worden afgeschaald en is gaan nadenken over hoe het anders kan. Ook dat is innovatie.”

Partijen buiten de medische zorg, bijvoorbeeld ICT-bedrijven die diensten verlenen om patiënten en burgers te ondersteunen, zullen eveneens steeds actiever zijn in innovatie, verwacht Jansen. “Dit is pas het begin van innovatie en deze trend gaat doorzetten. Het personeelsbeleid is daarin een extra driver. Door het gebrek aan mensen en het hoge ziekteverzuim moet de zorg digitalisering omarmen. Hier en daar wellicht met enige tegenzin, maar het is onontkoombaar. Zorgondernemers zullen meer moeten samenwerken, ook met branchevreemde partijen en rond het distributieconcept. Daar speelt ook schaalgrootte een rol in. Als je een investering wil doen, kun je eigenlijk geen solist meer zijn.” Van Laar wijst in dit verband op het ontstaan van miniketens. “Hierbij zijn er in een bepaalde regio

> “Zowel bij de ziekenhuizen als in de eerstelijnszorg zijn stappen genomen voor digitale consulten, dialoog en hier en daar zelfs behandeling op afstand.”

> Interessant is de discussie over wie de inhaalzorg die na corona op de zorg afkomt, gaat betalen.

meerdere praktijken van dezelfde eigenaar actief. Dit creëert schaalgrootte, zodat zo'n keten meer kan investeren en kan ontwikkelen."

Verschuiving van geldstromen

De bezetting van de ic is tijdens corona een groot knelpunt gebleken. De hele zorg loopt erop vast, dus zal hierover een principiële discussie moeten worden gevoerd, vindt Thijssen. "Moeten we dit anders gaan organiseren? Volgens mij is er maar één antwoord mogelijk: dat moeten we zeker. Het kan niet anders dan dat er in de minder complexe medisch-specialistische zorg een verschuiving zal plaatsvinden om de knelpunten in de ziekenhuizen weg te nemen."
"Dit is ook belangrijk om de vergrijzing en de daarmee samenhangende complexe zorg te kunnen opvangen", vindt Van Laar, "maar heeft tegelijkertijd impact op het ziekenhuis: als het ziekenhuis straks alleen nog maar een instituut is voor complexe zorg, dan moet er ook iets in de bekostiging veranderen. Die moet dan mee verschuiven. Vanuit de zorgverzekeraars zal daar ook beter naar moeten worden gekeken. Als er een zelfstandig behandelcentrum in dezelfde regio wordt gevestigd als een ziekenhuis, dan zou er budget van het ziekenhuis naar het behandelcentrum moeten verschuiven. In de praktijk komt er nu gewoon extra geld bij."

Interessant wordt volgens Thijssen ook de discussie over wie de inhaalzorg die na corona op de zorg afkomt, gaat betalen. "Voor de medisch-specialistische zorg zijn de premies tijdens de crisis gewoon doorbetaald. De ziekenhuizen hebben de zorgverzekeraars hierin ondersteund. Die zorg moet echter nog worden verleend. Als die inhaalzorg komt, bij wie komt dan de rekening te liggen?"

Preventie

Een deel van die zorg is verdampt. Nog steeds ligt het aantal verwijzingen in de tweede lijn 10 tot 15 procent lager. Dat geeft volgens Jansen aan dat er wellicht ook beter moet worden gekeken naar zinnige zorg. Ze verwacht hierin veel van preventie. "Er is in dit kader nog behoefte aan nieuwe bekostigingsstructuren, maar ook aan betere samenwerking. Met de diëtist, de fysiotherapeut en de apotheker, maar ook met de mondzorg die in brede zin al veel aan preventie doet. Hier ligt een grote kans om de zorgkosten op de middellange termijn minder te laten stijgen, maar op de eerste plaats om mensen gezonder te maken."

De fysiotherapeuten kunnen hierin een sleutelrol pakken, benadrukt Van Laar. "Als je het hebt over ondernemerschap en je aanpassen aan de omstandigheden, dan lopen zij voorop. We zien al dat de eerste ondernemende praktijken daarop inzetten, vooral praktijken waarin opvolging een probleem is en de huisartsen fors boven de normpraktijk zitten. De bekostiging kan via het meekijkconsult verlopen. Dat is een bestaande regeling die nu nog veel te weinig wordt gebruikt." Ook de huisarts en de tandarts kunnen nog beter signaleren, vindt Van Laar, en eventueel het sociaal domein erbij betrekken.

Duurzaamheid en personeel

Duurzaamheid speelt een belangrijke rol in de maatschappij en daarmee ook in de zorg, en dan gaat het ook over duurzame inzetbaarheid van het personeel, aldus Van Laar. "Hoe zorg je dat je mensen aan je blijft binden en dat je je medewerkers gezond houdt? Daar moet je een beter beleid op hebben, ook in de eerste lijn."

Het personeelsbeleid is onderontwikkeld in de zorg, reageert Jansen. "Duurzame inzetbaarheid zou onderdeel moeten zijn van een strategisch personeelsbeleid. In de eerste lijn voert de praktijkhouder, de huisarts of de manager doorgaans ook het hr-beleid uit. Meer strategische personeelszaken, zoals loopbaan- en ontwikkelingsgesprekken of een leeftijdsbewust beleid, komen nog maar weinig aan de orde. Een hr-functie in de zorg kan verschil maken, zeker in deze tijd, waarin extra opvang van medewerkers hard nodig is. Ik hoop dat de zorg zich laat inspireren door andere branches. Als het gaat om personeel, maar ook wat betreft opschaling en samenwerking."



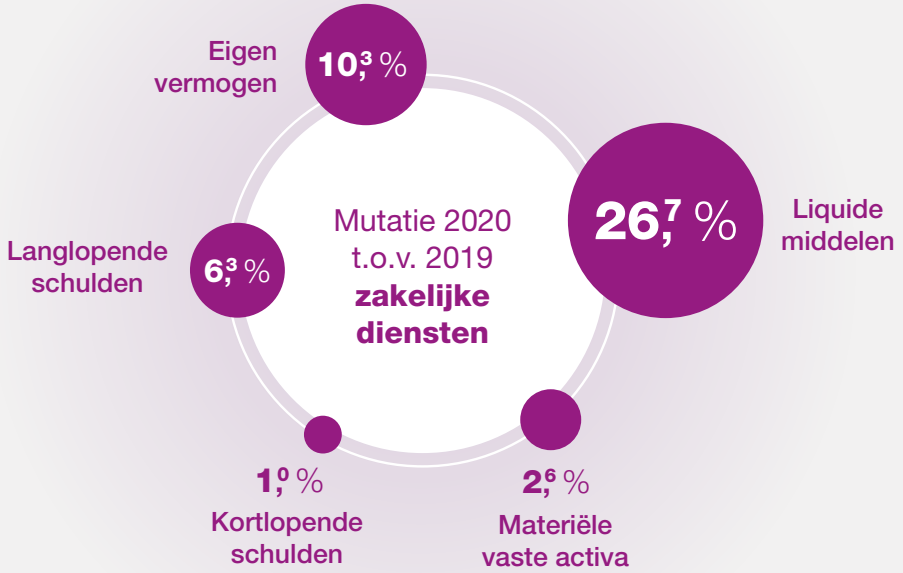
Specialistische zakelijke diensten

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 1.290**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **20%**

De Nederlandse specialistische zakelijke diensten

Specialistische zakelijke dienstverleners hebben over het algemeen een goed jaar achter de rug. De onderlinge verschillen waren echter groot. Waar de florerende woningmarkt en de coronacrisis meer werk opleverden voor de één (bijvoorbeeld bij notarissen, ingenieurs en architecten, maar ook de advisering rond steunregelingen), had de ander een nagenoeg lege agenda (onder meer reclamediensten). Per saldo waren de omzet- en winstontwikkeling echter bovengemiddeld.



Behoorlijke uitdagingen

Gemiddeld genomen profiteren ondernemers in de specialistische zakelijke dienstverlening van reserves die in de afgelopen jaren dankzij de economische groei zijn opgebouwd. De impact van de coronacrisis verschilt per deelbranche, door de mate van afhankelijkheid van andere branches. Zo krijgen de uitzendbureaus zware klappen doordat mkb-bedrijven bezuinigen op hun flexibele schil. Hetzelfde geldt voor reclamebureaus, die last hebben van annuleringen van evenementen en bezuinigingen op reclamebudgetten en mediacampagnes. Andere zakelijke dienstverleners, zoals adviseurs, maakten juist overuren om bedrijven bij de steunaanvragen te helpen.

De verwachting is dat het volume in de zakelijke dienstverlening in 2021 zal aantrekken, maar een aantal deelbranches moet van ver komen. Tegelijkertijd liggen er voor de specialistische zakelijke dienstverlening nog andere behoorlijke uitdagingen, zoals een verdere digitale transformatie, strengere wet- en regelgeving en de toename van de concurrentie uit andere branches (als gevolg van technologische ontwikkelingen en innovaties).

Bovengemiddelde cijfers

De branche als geheel zag de netto-omzet in 2020 met ruim 3 procent toenemen. Dit was een minder sterke groei dan in de voorgaande twee jaar, maar aanmerkelijk beter dan het mkb-gemiddelde van 0,6 procent). Ook de winstontwikkeling was dui-

delijk bovengemiddeld: 15,8 procent, versus 9,3 procent voor het mkb als geheel. De brutomarge nam met 4,5 procent toe, tegenover +0,6 procent gemiddeld in het mkb.

Grote onderlinge verschillen

De specialistische zakelijke dienstverlening wordt in de benchmark van SRA vooral vertegenwoordigd door rechtskundige dienstverleners (advocaten en notarissen), adviesbureaus voor management en bedrijfsvoering (geen public relations) en ingenieursbureaus. Architecten en ingenieurs kenden over het algemeen een positief jaar, mede dankzij voordelige omstandigheden op de woningmarkt. Vooral het resultaat voor belasting heeft in deze deelbranche een sterke stijging laten zien. De financiële resultaten van reclamebureaus zijn daarentegen sterk achtergebleven. Voor adviseurs op het gebied van management en bedrijfsvoering is 2020 een gemengd jaar geweest. De omzet is gemiddeld genomen wel gestegen, maar het resultaat voor belasting is gedaald. De inkoopwaarde is hier sterk toegenomen.

Lichte stijging kosten

Aan de kostenkant viel op dat de personeelskosten vorig jaar licht zijn opgelopen: +0,6 procent. In het mkb was gemiddeld sprake van een lichte daling, vooral als gevolg van de verwerking van de NOW-regeling. Deze loonsteun kon ook worden opgeteld bij 'overige bedrijfsopbrengsten'. In de specialistische zakelijke dienstverlening is deze post slechts licht toegenomen. Dit alles lijkt er dus op te wijzen dat de ondernemers in deze branche relatief weinig coronasteun hebben aangevraagd.

De loonkosten zijn met bijna 3 procent gestegen. De pensioenpremies zijn bijna 3 procent hoger uitgekomen, maar deze post weegt minder zwaar mee in de totale personeelskosten. Per saldo zijn de bedrijfskosten in 2020 met ruim 2 procent gestegen.

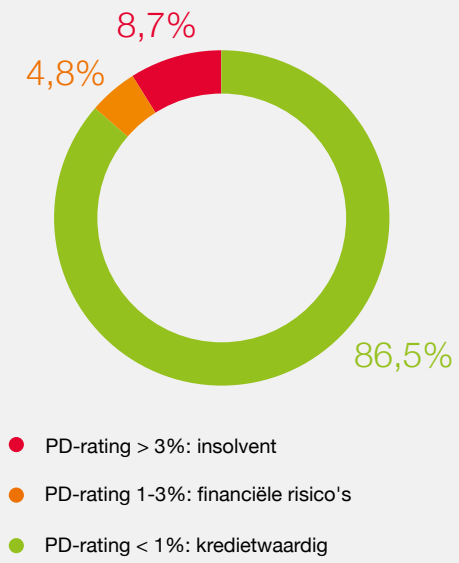
Vermogenspositie

Het eigen vermogen is in de specialistische zakelijke dienstverlening in 2020 iets meer toegenomen dan een jaar eerder: +10,3 procent. De kortlopende schulden zijn vrijwel onveranderd gebleven en de langlopende schulden zijn met iets meer dan 6 procent gestegen.

Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de gespecialiseerde zakelijke dienstverlening is licht verbeterd. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating < 1 procent), is uitgekomen op 86,5. Dit betekent een lichte verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar. De branche doet het daarmee beter dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar 83,2 procent. Wel merken we op dat de verschillen binnen de branche aanzienlijk zijn.

KREDIETWAARDIGHEID
SPECIALISTISCHE ZAKELIJKE DIENSTEN



Mutaties in resultatenrekening
Specialistische zakelijke diensten

	% mutatie 2020 t.o.v. 2019
Netto omzet	**3,3%**
Inkoopwaarde	-3,6%
Brutomarge	**4,5%**
Overige bedrijfsopbrengsten	4,4%
Personeelskosten	0,6%
Exploitatiekosten	3,2%
Inventariskosten	8,3%
Huisvestingskosten	5,9%
Autokosten	-5,5%
Verkoopkosten	-22,3%
Algemene kosten	8,2%
Overige kosten	28,4%
Bedrijfskosten	**2,2%**
Afschrijvingen	6,2%
Bedrijfsresultaat	**14,4%**
Financiële baten en lasten	-27,0%
Gewoon resultaat voor belasting	**15,8%**

Specialistische zakelijke dienstverlening: toekomstperspectief volgens experts

De coronapandemie en lockdownmaatregelen hebben in 2020 grote gevolgen gehad voor de zakelijke dienstverlening, al waren de verschillen binnen de branche groot. De jaren 2021 en 2022 zullen naar verwachting wat rustiger verlopen, al liggen er nog genoeg uitdagingen in het verschiet. Waar liggen voor deze branche de beste kansen?

Duurzame inzetbaarheid van personeel en arbeidsproductiviteit: volgens Han Mesters, Sector Banker Zakelijke Dienstverlening bij ABN AMRO, zijn dit elementaire thema's die veel aandacht verdienen in de specialistische zakelijke dienstverlening. Ook straks, na corona. Vóór de crisis was een tekort aan vakbekwame mensen in de branche een van de belangrijke beletselen voor verdere groei. De impact van corona heeft deze belemmering voor sommige zakelijke dienstverleners wellicht (tijdelijk) minder groot gemaakt of zelfs even weggenomen, maar de arbeidscomponent blijft cruciaal. "In de branche als geheel woedt de War for Talent nog altijd hevig, zeker ook in deze tijd. Hoe zorg je er als bedrijf voor dat je het juiste talent aantrekt en vasthoudt? Leiderschap en coaching spelen hierin een grote rol."

> Duurzame inzetbaarheid van personeel en arbeidsproductiviteit zijn elementaire thema's die veel aandacht verdienen.

Sociale innovatie

Bij innovatie gaat het algauw om technologische vernieuwing, maar daarvoor is sociale vernieuwing een randvoorwaarde, vervolgt Mesters. "Het succes van innovatie ligt vooral besloten in de driehoek structuur, interne cultuur en leiderschap. Je ziet dat jonge mensen vanwege de cultuur weglopen bij specialistische zakelijke dienstverleners. Dit dwingt bedrijven om opnieuw naar hun cultuur te kijken en de vraag te stellen: wat voor bedrijf willen wij zijn? Hierin heeft de branche nog een inhaalslag te maken."

SRA-bestuurslid Paul Dinkgreve pleit in deze context hartgrondig voor nieuw leiderschap dat de mens in de organisatie centraal stelt. "De menselijke maat mag in de storm van technologische ontwikkeling niet verloren gaan, want dan heeft de branche een gigantisch probleem. Het is zaak dat ondernemers hun medewerkers op een positieve manier meenemen in de ontwikkelingen, dat ze duidelijk uitleggen wat de businessmogelijkheden zijn en dat ze hun personeel begeleiden in hun ontwikkeling."

Open-minded leiderschap

De relatiecomponent moeten managers in de specialistische zakelijke dienstverleners in dit digitale tijdperk absoluut borgen, vindt ook Mark van Kampen, Sectorspecialist Dienstverlening (ICT) bij de Rabobank. In combinatie met strategisch en open-minded of nieuwsgierig leiderschap. Volgens Van Kampen gaat het erom dat leidinggevenden met een open blik blijven kijken naar hun medewerkers en de organisatie, de ontwikkelingen erbuiten én zichzelf: "Hoe kijk je als ondernemer naar je eigen organisatie? Ben je in staat om nieuwe ontwikkelingen te omarmen en hoe doe je dat dan? Breng je dit directief, 'top-down' of neem je je medewerkers daarin mee en luister je naar de input die zij leveren? Ik zie in de branche nog te veel bedrijven die in het oude blijven hangen en te weinig oog hebben of openstaan voor verandering."

Nu het bepaalde delen van de branche behoorlijk voor de wind gaat, lijkt de noodzaak om het anders te gaan doen wellicht minder groot. Geen excuus, aldus Dinkgreve, die het juist een goed moment vindt om in beweging te komen. Je moet het dak repareren als de zon schijnt, niet pas als de kamer helemaal blank staat. "Het is belangrijk dat je als ondernemer wendbaar en flexibel blijft, je model en je beleid kunt aanpassen op de ontwikkelingen die je

ziet, dat je alert blijft en ook blijft investeren. De branche moet niet in slaap sukkelen. Ook zeker niet als het gaat om digitalisering en technologie. Je zult als ondernemer moeten onderzoeken wat dit voor je bedrijf kan betekenen."

Nieuwe competenties

Gezien de huidige en verwachte situatie op de arbeidsmarkt en de voortdurende War for Talent zullen specialistische zakelijke dienstverleners efficiënter moeten gaan werken, aldus Ingrid Laane, Sector Econoom bij ABN AMRO. "Digitalisering speelt hier een belangrijk rol in. We hadden verwacht dat de arbeidsproductiviteit in de branche zou toenemen door het massale thuiswerken. Tot nu toe zien we alle technologische mogelijkheden die er zijn echter niet terug in de cijfers. Uiteraard zijn er andere factoren die negatief hebben doorgewerkt, maar het is iets om in de gaten te houden. Technologie alleen maakt de branche blijkbaar niet productiever. Er zijn ook mensen nodig die de juiste kennis hebben en meer uit de ontwikkelingen kunnen halen."

> "Technologie alleen maakt de branche blijkbaar niet productiever."

> "Dit maakt de duurzaamheidsfactor zwaarwegend. Zonder deze factor mee te nemen in je beleid, besta je straks niet meer."

"Technologie gaat een steeds grotere rol spelen in organisaties en dat betekent ook dat er andere competenties nodig zijn", beaamt Van Kampen. "Neem je een nieuwe salesmedewerker aan of ga je voor een data-analist? Over dit soort vraagstukken moet je als leidinggevende tijdig nadenken en je moet ervoor openstaan." Dit vraagt óók om andere managementcompetenties, vult Mesters aan. "De manager krijgt een meer faciliterende rol en daar hoort een ander profiel bij. Het gelukkig maken van de professional krijgt een groter gewicht. Dit dringt geleidelijk wel door in de branche, maar vooral bij advocaten en accountants nog te langzaam." De partnerstructuur helpt hier niet bij, vindt Mesters. "Er zou aan de geldelijke kant iets moeten veranderen, bijvoorbeeld door de partners te belonen op basis van hun bijdrage aan het geheel in plaats van alleen hun eigen P&L-doelen. Het gaat om een bewust beleid in de branche, en daar hoort nadenken over beloning ook bij."

Duurzaamheid en samenwerken

Bewust beleid heeft ook betrekking op duurzaamheid, vervolgt Laane. "De hele IT-keten heeft een behoorlijke ecologische voetafdruk. ABN AMRO heeft daarover een uitvraag gedaan bij IT-inkopers van bedrijven en daar bleek het bewustzijn nog behoorlijk laag. Ook in de zakelijke dienstverlening. Omdat onze digitale consumptie alleen maar zal toenemen, moet het bewustzijn alleszins omhoog. Bovendien levert duurzaamheid een belangrijke advieskans voor de branche op."

"In de huidige regelgeving worden steeds meer duurzaamheidseisen gesteld en opgelegd, ook op basis van kwantificeerbare regels", aldus Dinkgreve. "Ook consumenten en bedrijven hebben er steeds meer aandacht voor en gaan ook eisen stellen in de verantwoording. Dit maakt de duurzaamheidsfactor zwaarwegend. Zonder deze factor mee te nemen in je beleid, besta je straks niet meer. En inderdaad, het levert ook kansen op als het gaat om advisering. Hetzelfde geldt voor de digitaliseringstrend. De branche moet ervoor waken dat deze kansen niet worden weggekaapt door andere partijen, maar moet ook haar beperkingen kennen. Daarom pleit ik voor meer samenwerking. Als de branche dat goed oppakt, is er nog veel te winnen."

Onderzoeksverantwoording rapport 'Branches in Zicht 2021'

Jaarrekeningen zijn afkomstig van SRA-BiZ-kantoren die werken met CaseWare Financials, Unit4 Audition en MLE en de hiervoor benodigde koppeling hebben geïnstalleerd. De jaarrekeningen worden hierbij in xml aangeleverd in het Online Benchmarkplatform.

Aanlevermoment

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

Uitsluitingsgronden

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

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

Verrijking met Kamer van Koophandel-gegevens

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

Anonimisatie

De aangeleverde jaarrekeningen worden geanonimiseerd, zodat deze niet kunnen worden herleid naar de bedrijven waar deze cijfers betrekking op hebben.

Opslag volgens uniform rekeningschema

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

Samenstelling referentiegroep SRA-BiZ-database

Sector (gewogen naar CBS-verdeling)	Verdeling referentiegroep SRA-BiZ (gewogen naar CBS-verdeling o.b.v. sector) n	Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek (4e kwartaal 2020) %
Industrie	245	4%
Bouw	704	11%
Automotive	120	2%
Detailhandel	468	7%
Logistiek	173	3%
Horeca	224	3%
Zorg	614	9%
Financiële dienstverlening	333	5%
Groothandel en handelsbemiddeling	269	4%
Specialistische zakelijke diensten	1.290	20%
Overig	2.165	32%
Totaal	**6.605**	**100%**

Regio (Nielsen-districten)	n	%
De 4 grote steden	862	13%
Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de 4 grote steden)	1.997	30%
Groningen, Friesland en Drenthe	1.053	16%
Overijssel, Gelderland en Flevoland	1.686	26%
Zeeland, Noord-Brabant en Limburg	1.007	15%
Totaal	**6.605**	**100%**

Bedrijfsomvang (o.b.v. omzet)	n	%
Tot € 1 miljoen	3.833	58%
€ 1 tot € 10 miljoen	2.420	37%
€ 10 miljoen of meer (hoogste waarde: € 27.600.201)	352	5%
Totaal	**6.605**	**100%**

Deelnemende SRA-BiZ-kantoren

A

A & D accountants en belastingadviseurs
Accountants Adviseurs Jongejan B.V.
Accountantskantoor Dijksterhuis en Uil B.V.
Accountantskantoor Oliemans B.V.
accountenz, breda VOF
AccountXperts B.V.
Afier Accountants B.V.
Alan Accountants en Adviseurs
Alfa Accountants en Adviseurs
AT&C Accountants en Belastingadviseurs
Audit Service Plus
Avant Accountants

B

Bentacera
Beuk Audit B.V.
BGH Accountants & Adviseurs
Bilanx Accountantskantoor B.V.
BLM B.V.
Blue Accountants | Adviseurs
Boon Accountants Belastingadviseurs B.V.
Boonzaaijer & Merkus Accountants & Adviseurs
Boschland accountants en adviseurs
BPV accountants en belastingadviseurs

C

Confianza Accountants
CONTOUR Accountants
Countus accountants + adviseurs

D

DDJ Accountants & Adviseurs
De Jong & Laan accountants belastingadviseurs
De Jong Accountants en Adviseurs B.V.
De Kok accountants en adviseurs
De Meerse Accountants & Adviseurs
De Smet Accountants en Adviseurs
De Wert Accountants & Belastingadviseurs
De ZorgAccountants
DeBOER accountant & belastingadviseurs
Denote B.V.
DOK Accountants en Adviseurs
DRV Accountants & Adviseurs

E

Eshuis Accountants en Belastingadviseurs B.V.
ESJ Accountants & Belastingadviseurs

F

fAB Team Accountants en Bedrijfsadviseurs
Felix B.V.
Financial Care Accountants B.V.
FL!NK Accountants & Fiscalisten B.V.
Flantua accountants en adviseurs

G

Glissenaar Accountants B.V.

H

Hak + Baak Accountants
Harrier Accountancy - Bedrijfsadvies
Hermans & Partners
Hilgers Accountants
HLB Blömer accountants en adviseurs B.V.
HLG accountants en adviseurs B.V.
Holl & Gort Accountants en Belastingadviseurs
Houweling Accountants B.V.
Hut Accountants

J

JAN© Accountants en Adviseurs B.V.

K

Kab Accountants & Belastingadviseurs Oost N.V.

L

Lansigt Accountants en Belastingadviseurs
Lekx Kok & Geerlofs Accountants
Lentink De Jonge Accountants & Adviseurs

M

Maarschalk|Ligthart Accountants & Belastingadviseurs B.V.
MB Accountants en Adviseurs
Mulderij & Partners

N

NBC Eelman & Partners Accountants Adviseurs
NBC/ Van Roemburg & Partners
Nieuwint & Van Beek Accountants en Adviseurs

O

Ontdekkracht Accountants & Adviseurs B.V.
Ooms & Elzakkers | Accountants - Belastingadviseurs
Ouwersloot Kerkhoven adviseurs | accountants

P

PBBZ accountants & adviseurs
Phidra Accountants & Adviseurs
Priore Accountants & belastingadviseurs

Q

Q Accountants en Belastingadviseurs B.V.

R

Remmerswaal Accountants Roosendaal
Remmerswaal Accountants Sint Maartensdijk
Rendus Accountants & Belastingadviseurs
Rijkse accountants & adviseurs
RSW Accountants + Adviseurs

S

SmitsVandenBroek Accountants B.V.
SNP Adviseurs
Spaarne Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Steens & Partners Accountants en Adviseurs
Stolwijk Kelderman accountants fiscalisten
SynCount Accountants & Belastingadviseurs B.V.

T

Taxture Audit B.V.
Tijssen cs Accountants & Belastingadviseurs B.V.
TweeDee accountants & belastingadviseurs

U

UNP accountants adviseurs

V

V.O.F. accountenzplus
Van de Graft Accountants B.V.
Van de Ven Accountants | Adviseurs
Van den Broek Accountants B.V.
Van der Meer Accountants B.V.
Van der Veen & Kromhout
Van Dort & Partners
Van Duyn Van der Geer B.V.
Van Harberden Accountants & Adviseurs
Van Luxemborg en De Kok B.V.
Van Noordenne Accountants
Van Soest & Partners accountants en adviseurs
Van Velzen accountants & adviseurs
VANDERLAANGROEP
VDGC accountants en belastingadviseurs
Verstegen accountants en belastingadviseurs
Vivan accountants - adviseurs
VPKL Accountancy B.V.
VWG accountancy en belastingadvies

W

WEA Groep
Wesselman Accountants | Adviseurs

Z

Zirkzee Group
Zwart Mul Groep Accountants en Adviseurs B.V.