



Branches in Zicht 2022

De harde cijfers van Nederlandse ondernemingen



Branche
in Zicht

Over BiZ

SRA-Branche in Zicht (BiZ) is een platform met actuele data en kennis over 400 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 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% 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.

Copyright

Dit rapport is gepubliceerd op 7 juni 2022. 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 De uitdagingen voor het mkb zijn groot

Harry Marissen AA, SRA-bestuurslid

04 Maak het mkb de norm voor beleid

Jacco Vonhof, voorzitter van MKB-Nederland

07 Ik heb vertrouwen in de veerkracht van het mkb

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

10 De harde cijfers van het mkb

De belangrijkste bedrijfseconomische ontwikkelingen voor het mkb als geheel

19 Regionale ontwikkelingen lopen uiteen

De ontwikkelingen in de belangrijkste regio's in Nederland

21 Thema's in het mkb

Vijf generieke thema's voor alle branches

23 Trends en financiële situatie per branche

Belangrijkste conjunctuurtrends per branche

28 – Industrie

33 – Bouw

38 – Automotive

43 – Detailhandel

49 – Logistiek

55 – Horeca

60 – Medische zorg

66 – Specialistische zakelijke diensten

71 Onderzoeksverantwoording

73 Deelnemende SRA-BiZ-kantoren

De uitdagingen voor het mkb zijn groot

De financiële cijfers van het mkb, gebaseerd op meer dan 7.000 jaarrekeningen uit de SRA-database Branche in Zicht, waren niet eerder zo positief. Mede door de steunmaatregelen heeft het mkb gemiddeld genomen in 2021 niet alleen de omzet en winst verder verhoogd, ook de vermogenspositie en de kredietwaardigheid staan op recordhoogte. Maar, de uitdagingen voor het mkb zijn groot.

De harde cijfers van de BiZ-database laten een omzetstijging van 10% en een winststijging van bijna 38% zien. Dat zijn natuurlijk robuuste cijfers, maar wel met de aantekening dat de verschillen tussen de ondernemingen in de branches groot zijn.

Maar we weten dat het mkb die buffers in 2022 hard nodig heeft als gevolg van de stijgende energieprijzen, grondstoffen-schaarste, de oorlog in Oekraïne, het personeelstekort, belastinggeld dat terugbetaald moet worden, nou, u weet het wel. De toekomst is onzeker en de economische groei over het eerste kwartaal van 2022 is al stil komen te vallen, zo blijkt uit cijfers van het CBS.

De branchespecialisten die in ons sectorrapport hun toekomstvisie op de sectoren geven – waarvoor heel veel dank – spreken van crisis op crisis. De vraag is of de stijgende kosten voor personeel, energietarieven en grondstoffen verhaald kunnen blijven worden op de (eind)klant. En dat in een speelveld waarin het mkb steeds moeilijker toegang krijgt tot financiering. Ik vind dat een zorgwekkende ontwikkeling. Bedrijven moeten zich wapenen voor de toekomst door te investeren en te innoveren en hebben tevens extra geld nodig om te verduurzamen, zodat de klimaatdoelstellingen van Parijs gehaald worden.

De uitdagingen waar het mkb voor staat, vragen om slagkracht en dan heb je als mkb-ondernemer een redelijk vermogen nodig om in te zetten voor je bedrijf. Het beleid van de overheid moet erop gericht zijn om dat mogelijk te maken. Je moet naar het mkb blijven omkijken. Doe je dat niet, dan hol je het mkb uit.

Harry Marissen AA, SRA-bestuurslid



Jacco Vonhof, voorzitter van MKB-Nederland:

“Maak het mkb de norm voor beleid”

De cijfers van 2021 geven aan dat het ondanks corona gemiddeld genomen goed gaat met het mkb. Dat betekent niet dat er niet omgekeken hoeft te worden naar het mkb. Integendeel, Jacco Vonhof, voorzitter van MKB-Nederland, en SRA-bestuurslid Harry Marissen pleiten onder andere voor een betere toegang tot financiering. “Door alle regels en compliance-eisen waaraan banken moeten voldoen, lukt het nauwelijks nog om het mkb fatsoenlijk te bedienen. Dat is echt een groot probleem”, aldus Vonhof.



In 2021 laat het mkb een omzetstijging van 10% zien en een winststijging van bijna 40% ten opzichte van 2020. Dit zijn weliswaar gemiddelden en er zijn grote verschillen tussen branches en binnen branches, maar in het algemeen geven de cijfers een positief beeld.

Jacco Vonhof, voorzitter van MKB-Nederland herkent de positieve trend, maar nuanceert deze meteen: “Ik herken het beeld op macroniveau, maar op microniveau pakt dat anders uit.

In branches die het hardst geraakt zijn door corona zit bij individuele ondernemers veel ellende. Door de steunmaatregelen en doordat sommige sectoren minder hard getroffen zijn, draaien grote delen van de economie goed. De steunmaatregelen hebben gemiddeld genomen goed gewerkt. Ik zie bij deze cijfers wel het risico ontstaan dat we denken dat het iedereen wel goed gaat. Maar zo'n 220.000 ondernemers kampen met problematische schulden. Dat baart me zorgen, omdat ik merk

dat onder andere het kabinet corona al een beetje achter zich heeft gelaten. We moeten erg ons best doen om ervoor te zorgen dat deze ondernemers niet alsnog kapot gaan aan de gevolgen van corona waar zij zelf niks aan konden doen.”

SRA-bestuurslid Harry Marissen vult aan: “We hebben het hier inderdaad over een gemiddelde en binnen dat gemiddelde kan de bandbreedte heel groot zijn. Zelf vind ik de vergelijking met 2019 heel interessant. Hoe is de ontwikkeling gegaan over beide coronajaren? Je ziet dan eveneens een positief beeld gemiddeld genomen, alleen een branche als de horeca heeft in 2021 nog steeds een fors lagere omzet dan voor corona. Ik denk dat de meeste pijn bij de kleinere bedrijven zit. De grotere bedrijven



Jacco Vonhof: Zo'n 220.000 ondernemers kampen met problematische schulden. Dat baart me zorgen.



“

Jacco Vonhof: In het regeerakkoord is gelukkig veel aandacht voor het mkb, maar nu willen we het in de praktijk ook zien gebeuren.

”

zijn toch beter in staat om te schakelen in zulke omstandigheden en bedrijven zonder personeel hebben geen gebruik kunnen maken van de NOW. Een ander effect is dat we in de coronaperiode een nieuwe economie hebben leren kennen, namelijk dat veel bedrijven, inclusief de zakelijke dienstverlening, veel zaken digitaal (bijvoorbeeld via Teams) afhandelden. Bedrijven konden dus besparen op kosten. Wat ik overigens wel jammer vind, is dat we dat niet als een groot voordeel hebben ervaren, want inmiddels zijn de files weer bijna even lang als voor corona.”

Binnenlandse markt

De vraag welke invloed de nieuwe economische onzekerheden, zoals de oorlog in Oekraïne, schaarste aan grondstoffen, personeelstekorten, koopkrachtdaling en inflatie, op het mkb zal hebben, ligt voor de hand. Vonhof: “Dat is moeilijk te voorspellen. MKB-Nederland heeft vooral te maken met branches die zich richten op de binnenlandse markt. Nu zijn wereldwijd de effecten van corona zich nog aan het uitkristalliseren en daar komen deze ontwikkelin-

gen nog bij. De oorlog in Oekraïne heeft – denk ik – nu al meer schade aangericht aan de economie dan twee jaar corona. Hoe de effecten door de ketens heen bij de burger en consument terecht komen, gaan we nog zien. Nu ligt de kerninflatie op 3 tot 3,5% en de totale inflatie op 9 à 10% en dat is nog redelijk te overzien. Maar wanneer bedrijven de gestegen kosten gaan doorberekenen aan de tussenhandel en de eindklanten, stijgt ook de kerninflatie. Het kan een lastig verhaal worden als die kerninflatie stijgt en daarmee ook de koopkracht verder daalt. Voor bedrijven is het heel onzeker of de leveringsketens overeind blijven. Ook is het de vraag of ze uiteindelijk de prijsstijgingen kunnen compenseren aan afnemers in verband met lopende contracten en of ze hun productie overeind kunnen houden. Doe daar nog een ‘onsje arbeidsmarkt’ bij: de tekorten zijn groot, dus stijgen de arbeidskosten. Ondernemers staan dus voor stevige uitdagingen. Als dat allemaal tot een daling in consumentenvertrouwen leidt of tot voorzichtigheid bij de consument of tussen bedrijven onderling, bestaat het risico dat de branches die zich richten op de binnenlandse markt een forse tik krijgen.”

“In branches waar het heel erg druk is en een tekort aan personeel is, zullen bedrijven onderling flink concurreren, bijvoorbeeld bij technisch personeel en in de bouw- en installatiebranche. Daar zal de arbeidsmarkt de inflatie corrigeren, maar dat geldt lang niet voor alle werknemers. Voor een grote groep zal de koopkracht achteruitgaan”, voegt Marissen toe aan het betoog van Vonhof. “Wat ik als een van de problemen zie,



Foto Guido Benschop

is dat het mkb steeds lastiger toegang krijgt tot financiering. Ook sterke bedrijven moeten zich wapenen voor de toekomst en blijven investeren en innoveren. De toegang tot andere financieringsvormen is voor het mkb best lastig. En de grootbanken willen het bancaire segment ‘kleinzakelijk krediet’ steeds meer verruimen. Dit segment willen de banken het liefst online afhandelen zonder persoonlijk gesprek en maatwerk. Dat is een slechte situatie. Daarnaast hebben we het over de energietransitie die nu nog belangrijker is geworden door de hoge energieprijzen. De staatssecretaris is nu van plan om de normen voor groenfinanciering enorm aan te scherpen. Dat betekent dat het mkb niet meer in aanmerking komt voor deze aantrekkelijke financieringsvorm of alleen tegen hogere kosten. Dat vind ik een zorgwekkende ontwikkeling.”

Geld uit de kraan

Vonhof deelt de analyse van Marissen volledig. “We moeten niet vergeten dat er ook gewoon geld uit de kraan moet komen. Banken zijn private instellingen met aandeelhouders die winst willen maken. En wanneer krediet verlenen aan het mkb weinig of geen rendement oplevert, doen ze dat niet meer. Door alle regels en compliance-eisen waaraan banken moeten

voldoen, lukt het nauwelijks meer het mkb fatsoenlijk te bedienen. Dat is echt een groot probleem. Daarnaast is het ingewikkeld in Nederland om alternatieve financieringskanalen aan de man te brengen. Dit zit in onze afhankelijkheid van banken en de zekerheden die zij vragen, met name van de drie grootbanken, die vrij dominant zijn. Nieuwe financieringsvormen zijn nog niet goed ingeregeld en niet goed vindbaar. Daar komt nog bij dat vanuit Europa alles groen moet. Wat gaan we dan met onze grijze economie doen? Gaan we daar dan in één keer mee stoppen? Hoe komt bijvoorbeeld een gemiddeld schoonmaakbedrijf – dat het dak al vol heeft liggen met zonnepanelen – nog aan financiering? We zwemmen met elkaar een trechter in. We moeten ervoor waken dat bijna 80% van het bedrijfsleven dat gewoon zijn ding doet – en waar best nog wel winst te halen valt met duurzaamheid, maar vergroenen niet tot andere businesscases leidt – buiten spel komt te staan.

Op de vraag waartoe MKB-Nederland het kabinet nu oproept, antwoordt Vonhof: “Onze oproep is driedelig. Ten eerste: maak het mkb tot norm voor beleid. Het gemiddelde bedrijf in Nederland heeft zeven werknemers. Die grootte moet uitgangspunt zijn voor het beleid, want dat

is namelijk de grootste groep. 99% van het bedrijfsleven is mkb. Wij zijn niet de uitzondering, maar de regel. Het mkb moet het vertrekpunt zijn voor beleid en de keuzes die gemaakt worden. In het regeerakkoord is gelukkig veel aandacht voor het mkb, maar nu willen we het in de praktijk ook zien gebeuren. Ten tweede: zorg voor toegang tot financiering. Het financieringsinstrumentarium voor het mkb moet echt verbeteren. Er moet voor mkb’ers een plek zijn waar ze alle soorten van kredieten die beschikbaar zijn, kunnen vinden. En ten derde: de financiële tekorten van de overheid mogen in deze toch al onzekere tijd niet afgewenteld worden op ondernemers. We lopen het risico dat het bonnetje van de ellende op hun bordje komt, terwijl ze juist nu moeten investeren in de toekomst, in zaken als verduurzaming en digitalisering.”

Marissen rondt af: “Gemiddeld genomen – zo blijkt uit onze cijfers – staat het mkb er goed voor. Dan zou je de conclusie kunnen trekken dat je niet naar het mkb hoeft om te kijken. Maar de uitdagingen die het mkb tegemoet gaat, vragen om slagkracht en dan heb je wel een redelijk vermogen nodig om in te zetten in het bedrijf. Het pleidooi om te bekijken hoe het mkb te versterken met alle uitdagingen die er zijn, onderschrijf ik helemaal. Het mkb moet ook zijn bijdrage leveren aan de energietransitie en dus verduurzamen. Dat vraagt om extra investeringen naast de investeringen die een onderneming sowieso moet doen om concurrerend te blijven. Het beleid van de overheid moet erop gericht zijn om beide mogelijk te maken. Doe je dat niet, dan hol je het mkb uit.”



Harry Marissen: Wat ik als een van de problemen zie, is dat het mkb steeds lastiger toegang krijgt tot financiering.

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

“Ik heb vertrouwen in de veerkracht van het mkb”

De coronasteunmaatregelen blijken behoorlijk goed gewerkt te hebben, constateert Pieter Waasdorp, directeur Ondernemerschap van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. Ook nu zit het kabinet niet stil. Zo moeten het Nationaal Groeifonds, een aanvalsplan voor meer en beter gekwalificeerd personeel, en een plan van aanpak voor betere regels ondernemers helpen het hoofd boven water te houden.

W e zien veerkracht bij het mkb, dat is mooi. Er zijn wel verschillen tussen branches en binnen branches. Ik heb vertrouwen in de veerkracht van het mkb, want ik zie hoe hard ondernemers werken en hoe slim ze omgaan met nieuwe oplossingen. Maar de toekomst heeft nieuwe uitdagingen en moet uitwijzen hoe ondernemers daarmee omgaan. Ik weet dat er veel ondernemers zijn die met stevige schulden te maken hebben en die

moeten ze wel kunnen terugbetalen, ook al is daarvoor tijd gecreëerd. We zullen moeten afwachten wat de effecten werkelijk zijn. Geven de cijfers aan dat de ondernemers het hoofd boven water hebben kunnen houden, maar later alsnog kopje onder gaan? Of zit er een beeld in dat de ondernemers sterker uit de coronacrisis zijn gekomen doordat ze zijn kunnen blijven investeren?” Dit zegt Pieter Waasdorp, directeur Ondernemingsklimaat van het Ministerie van

Economische Zaken en Klimaat in een eerste reactie op de cijfers van het SRA-rapport Branches in Zicht.

“De grote vraag is echter hoe we deze cijfers moeten interpreteren tegen het licht van de huidige ontwikkelingen. De ene na de andere calamiteit komt op ons af. Eerst hadden we corona als gamechanger met massieve overheidsmaatregelen. Nu hebben we te maken met nieuwe onzekerheden: de oorlog in Oekraïne, de gestegen grondstof- en gas- en energieprijzen, een hoge inflatie. Dat maakt het lastig om deze cijfers te duiden. Sommige ondernemers zullen de inflatie en kostenstijgingen kunnen doorberekenen, andere zullen daar moeite mee hebben. Er zullen verschillen zijn tussen mkb'ers die meer op de binnenlandse markt opereren en mkb'ers die meer exporteren. En binnen deze laatste groep zullen er weer verschillen zijn tussen bedrijven die binnen en buiten Europa exporteren. Het zal ook nog uitmaken in welke sectoren ze zitten en hoe ze met grondstoffenschaarste omgaan. Personeelsschaarste is al wat meer structureel,

maar ook daarvan moeten we zien wat dit voor individuele ondernemers betekent. Veel hangt af van de geopolitieke ontwikkelingen en de mogelijkheden die de ondernemers hebben om daarop in te spelen.”

Waasdorp is blij met deze informatie, hoewel de cijfers lastig te duiden zijn. “Dit is belangrijke informatie. Om goede beleidsmaatregelen te kunnen nemen, hebben we zo accuraat mogelijke informatie nodig over wat er nu gaande is, bij ondernemers, in branches, in sectoren, in ketens. Ik heb liever iets wat lastig te duiden is



“

We vinden de cijfers van Branches in Zicht echt waardevol, het helpt ons om beter beleid te maken.

”

dan helemaal niks. We vinden de cijfers van Branches in Zicht echt waardevol, het helpt ons om beter beleid te maken.”

Nederland hoort tot de sterkste economieën van Europa, mede dankzij het innovatieve vermogen van het mkb. Nu zijn er vanwege de schulden bij groepen ondernemers zorgen over het innovatie- en investeringsvermogen van ondernemers in het mkb. Hoe wendbaar blijft het mkb en wat doet het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat om het mkb te steunen? “De coronafinancieringsmaatregelen lopen door tot 1 juli 2022, bijvoorbeeld de Garantie Ondernemersfinanciering (GO-C). Hiermee kunnen banken krediet verstrekken aan ondernemingen in verband met liquiditeitstekorten als gevolg van het coronavirus. Het zijn leningen tussen 1,5 en 150 miljoen euro per onderneming met een maximumlooptijd van 6 jaar, waarbij de overheid voor 80% (grootbedrijf) en 90% (mkb) garant staat. Dat is vooral bedoeld om investeringen in innovatie en lopende bedrijfsmiddelen weer op gang te krijgen. Overigens staat de reguliere Garantie Ondernemingsfinanciering (GO) ook open. Deze zal vanaf 1 juli gewoon doorlopen. Hierbij is de garantie 50%. Leningen van maximaal 150 miljoen euro zijn tot maximaal 75 miljoen euro gegarandeerd.”

Aanjager

Volgens Waasdorp zijn er nog andere zaken te benoemen die mkb'ers met schulden ondersteunen. Naast coulante afbetalingsregelingen vanuit de fiscus zijn er allerlei regelingen rondom faillissementsafwikkeling, zoals de Wet homologatie onderhands akkoord (WHOA). Deze wijziging van de Faillissementswet helpt bedrijven die door hoge schulden failliet dreigen te gaan bij het realiseren van schuldenakkoorden met hun schuldeisers. Het kan daarbij bijvoorbeeld gaan om bedrijven die nog levensvatbare bedrijfsactiviteiten hebben. Juist voor die bedrijven heeft het kabinet flankerend bij de WHOA een TOA-kredietfaciliteit bij Qredits geïntroduceerd. Ook heeft het kabinet aangekondigd om bij bestaande regelingen te bekijken of ondernemers daar gemakkelijker gebruik van kunnen maken, bijvoorbeeld door een verkenning naar een pilot Landelijk Waarborgfonds Saneringskredieten voor ondernemers. Ook heeft het kabinet recentelijk aangekondigd dat er op korte termijn een aanjager wordt aangesteld om naar die problematische schulden te kijken. Deze aanjager zal helpen bij het realiseren van oplossingen voor problematische schuld-situaties van ondernemers en hierover aan het kabinet rapporteren.”



Om de duurzaamheidsambities echt waar te kunnen maken, zijn goed opgeleide mensen nodig.

Een belangrijk speerpunt van het kabinet is het Nationaal Groeifonds, waarmee het kabinet tussen 2021 en 2025 20 miljard euro investeert in projecten die zorgen voor economische groei voor de lange termijn. “Dat zijn echt massale investeringen die het kabinet samen met private partijen gaat doen, met name om te zorgen dat geïnvesteerd gaat worden in de toekomst op een breed terrein. Dat raakt ook mkb-ondernemers op alle mogelijke manieren. Hoog innovatieve projecten zitten daarin, maar ook projecten van samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven, zodat we uiteindelijk meer en beter gekwalificeerd personeel krijgen. Dat is ook een belangrijk punt: alle sectoren zitten te springen om mensen, bijvoorbeeld de horeca- en metaalsector en overheidssectoren zoals defensie, justitie en zorg. Over de volle breedte is het moeilijk om goede mensen te vinden. Het kabinet komt met een aanvalsplan, dat zich voornamelijk zal richten op de technische hoek. Als je namelijk innovatie-investeringen hebt gedaan, moeten er ook mensen zijn die ermee aan de slag kunnen. Met het aanvalsplan moeten we niet opnieuw het wiel gaan uitvinden, want we weten wel zo ongeveer wat er aan de hand is. We moeten bekijken hoe we projecten die goed werken, kunnen opschalen en er een massaler bereik

mee creëren. Dat is heel belangrijk, want bij gebrek aan personeel zul je ook activiteiten moeten beperken.”

Ook de regeldruk voor ondernemers blijft onder de aandacht van het kabinet en de Tweede Kamer. “Voor de zomer komt het kabinet met een plan van aanpak om betere regels te maken. Betere regels zijn niet hetzelfde als minder regels. Betere regels zijn regels die beter werkbaar, voorspelbaar en uitvoerbaar zijn voor ondernemers. Dit staat hoog op de agenda van het kabinet en de Tweede Kamer. Dit is op zich niet nieuw, de afgelopen jaren hebben we daar ook al aan gewerkt. We hebben de MKB-toets ingevoerd. Mkb'ers praten al in een vroeg stadium mee over nieuwe wetten en regels die grote gevolgen voor het mkb kunnen hebben. In een panel geven ondernemers aan of nieuwe wetten en regels werkbaar zijn. Ook kijken ze of er geen nieuwe problemen ontstaan door de nieuwe wetten en regels. Nu zijn er inmiddels veertig tot vijftig MKB-toetsen uitgevoerd en daar zie je nu langzamerhand de resultaten van. We hebben ook het Adviescollege toetsing regeldruk (ATR), dat het kabinet en de Eerste en Tweede Kamer adviseert over de regel-

drukeffecten van wet- en regelgeving. Dit college toetst nieuwe wetten voordat deze naar de Tweede Kamer gaan. Wat brengt deze nieuwe wet aan regeldruk met zich mee en wat vinden we daarvan? Het ATR kent daaraan een soort rapportcijfer toe. Het ATR komt in een vroeg stadium in beeld bij de departementen, want aanpassingen moeten zo vroeg mogelijk gebeuren.”

Regelhulp

Tot slot heeft het ministerie oog voor de extra eisen die aan ondernemers gesteld worden om de nationale en Europese duurzaamheidsambities te halen. Duurzaamheid is een uitdaging voor ons allemaal, we moeten met zijn allen duurzamer leven, wonen en werken. Ook mkb'ers spelen daarin een rol, stelt Waasdorp vast. “We zien ook veel mkb'ers daarin hun verantwoordelijkheid nemen, maar we snappen ook dat het soms ingewikkeld voor hen is. Er zijn ook veel ondersteuningsmaatregelen. We hebben daarvoor een regelhulp in het leven geroepen: de website vo.regelhulpenvoorbedrijven.nl/mkbklimaatwerk. Dit helpt ondernemers om uit te vinden waar ze aan moeten voldoen, maar ook welke mogelijkheden er zijn om energie te besparen of advies aan te vragen voor duurzaamheidsinvesteringen. Zo proberen we ondernemers te faciliteren in duurzaamheidsontwikkeling. Ook hier speelt weer het probleem van personeel; om de duurzaamheidsambities echt waar te kunnen maken, zijn goed opgeleide mensen nodig.”

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 2021 met die van 2020 en met de situatie aan het eind van 2019, voor het begin van de coronacrisis. Waar 2020 werd gedomineerd door de COVID-19-crisis, was 2021 het jaar van stevig economisch herstel. Positief nieuws, al passen hier wel enige kanttekeningen bij. Het herstel is onevenwichtig, de inflatie en energie- en grondstoffenprijzen zijn torenhoog, er is schaarste en de onzekerheid blijft groot.



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

Werkgelegenheid

Tussen februari en juli 2020, aan het begin van de coronacrisis, is de werkloosheid in Nederland opgelopen van 4 naar 5,5% van

de beroepsbevolking. Daarna is dit cijfer vrijwel voortdurend gedaald, tot 3,5% in het eerste kwartaal van dit jaar. Dit is ver onder het gemiddelde van de afgelopen decennia. De combinatie van een verdere afname van het aantal werklozen (met 32.000) en de aanhoudende groei van het aantal vacatures (met 59.000) heeft in de eerste drie maanden van 2022 geleid tot een recordkrapte op de arbeidsmarkt. Het CBS heeft becijferd dat er 133 vacatures staan tegenover elke 100 werklozen. In het laatste kwartaal van 2021 waren dit er nog 160 per 100. Er zijn inmiddels meer dan 11 miljoen banen (voltijd,

deeltijd en zelfstandig) en ook dat is een absoluut record.

De meeste vacatures staan uit in de handel (90.000), de zakelijke dienstverlening (74.000) en de zorg (61.000). De zoektocht naar nieuwe medewerkers groeit echter het snelst in de horeca. Het aantal openstaande vacatures nam in deze branche met 15.000 toe ten opzichte van december 2021, tot ongeveer 45.000. De nood bij de horeca blijkt ook uit de vacaturegraad. Er zijn nu 112 vacatures per 1.000 bestaande banen in de horeca. Voor alle branches gemiddeld is dat 51.



Consumentenvertrouwen

Het consumentenvertrouwen is in april 2022 verslechterd van -39 naar -48, aldus het CBS. Daarmee heeft het vertrouwen het laagste niveau ooit bereikt en lag het ook ruim onder het gemiddelde over de afgelopen twintig jaar (-8). Het vorige dieptepunt (-41) werd bereikt in maart 2013 tijdens de eurocrisis.

Consumenten zijn vooral somberder geworden over de ontwikkeling van de economie in de komende twaalf maanden. De koopbereidheid kwam uit op -34, tegen -26 in maart. Ook deze deelindicator van het consumentenvertrouwen bereikte het laagste niveau ooit. Consumenten waren negatiever over hun financiële situatie in de komende twaalf maanden en over hun financiële situatie in de afgelopen twaalf maanden. Nooit eerder vonden consumenten de tijd zo ongunstig voor grote aankopen.

In maart 2022 hebben consumenten wel meer uitgegeven dan een jaar geleden, vooral aan diensten en duurzame goederen. Maar hierin zit ook een inhaaleffect in verband met de coronacrisis. Vorig jaar gold er in maart immers nog een lockdown.

Koopkracht

De oorlog in Oekraïne heeft al onnoemelijk veel menselijk leed veroorzaakt, maar heeft samen met de sancties voor Rusland ook economische gevolgen, bijvoorbeeld in de vorm van hogere energieprijzen. Dit komt

bovenop de toch al hoge inflatie, die de koopkracht van de consument uitholt. In 2021 zijn Nederlandse huishoudens er in doorsnee nog wel licht op vooruitgegaan, maar het beeld kantelt. Door de hoge inflatie, onder meer veroorzaakt door de opgelopen energieprijzen, zal de koopkracht dit jaar naar schatting met 2,7% afnemen, zo blijkt uit de eerste raming van het Centraal Planbureau (CPB). De algemene verwachting is dat consumenten in de loop van dit jaar daarom hun consumptiepatroon zullen gaan aanpassen.

In het laatste kwartaal van 2021 bedroegen de vrije besparingen van huishoudens 17,1 miljard euro. Dat is bijna 5 miljard euro minder dan in het vierde kwartaal van 2020. Dit komt vooral door een toename van de consumptieve bestedingen. Mede door de gestegen prijzen nam de consumptie door huishoudens toe en hebben zij hun financieel vermogen minder kunnen versterken.

Export

In de eerste helft van 2021 was de Nederlandse export van goederen 42 miljard euro hoger dan in de eerste zes maanden van 2020, aldus het CBS. De goederenimport steeg met 35 miljard euro. Zowel de export- als de importwaarde van goederen ligt boven het niveau van voor de coronacrisis, en zijn respectievelijk 8% en 6% hoger dan in de eerste helft van 2019. De handelsgroei komt vooral door de toename van het handelsvolume.

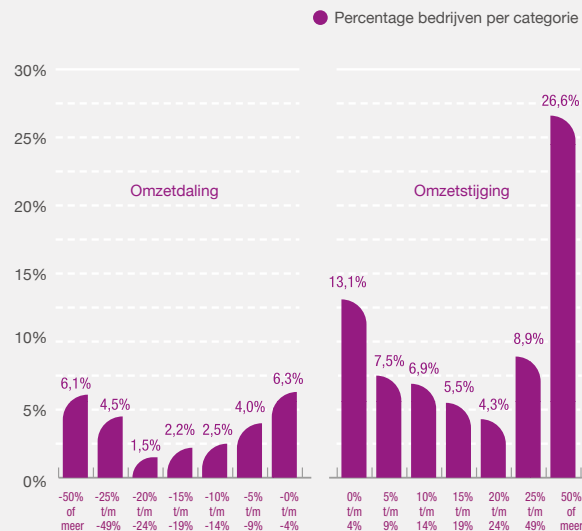
Faillissementen

Het aantal faillissementen bleef in 2021 historisch laag. Er gingen volgens het CBS 43% minder bedrijven op de fles dan in 2020. De daling was te zien in vrijwel alle bedrijfstakken, maar was in absolute termen het sterkst in de handel. Verder daalde het aantal faillissementen in de horeca van 235 in 2020 naar 97 in 2021. In de logiesverstrekking (o.a. hotels) daalde het aantal faillissementen met 29 en bij de eet- en drinkgelegenheden (o.a. restaurants en cafés) met 109. In 2020 had de horeca van alle bedrijfstakken te maken met de sterkste stijging van het aantal faillissementen (39). Toen gingen vooral aan het begin van de coronacrisis relatief veel zaken failliet.

Uit een brief van staatssecretaris Van Rij aan de Tweede Kamer blijkt dat er per 24 februari 2022 nog 20,5 miljard euro aan uitgestelde belastingen openstaat. Ondernemers moeten de opgebouwde belastingschuld vanaf oktober dit jaar in maandelijks termijnen terugbetalen, uitgesmeerd over een periode tot uiterlijk 1 oktober 2027. Tegelijkertijd is er sprake van een hoge inflatie en stijgende energie- en grondstoffenprijzen. Dit maakt de situatie voor veel ondernemers nog ingewikkelder. Er ligt een behoorlijke daling van de koopkracht van consumenten in het verschiet en dit zet de vooruitzichten voor bedrijven verder onder druk.

FIGUUR 1

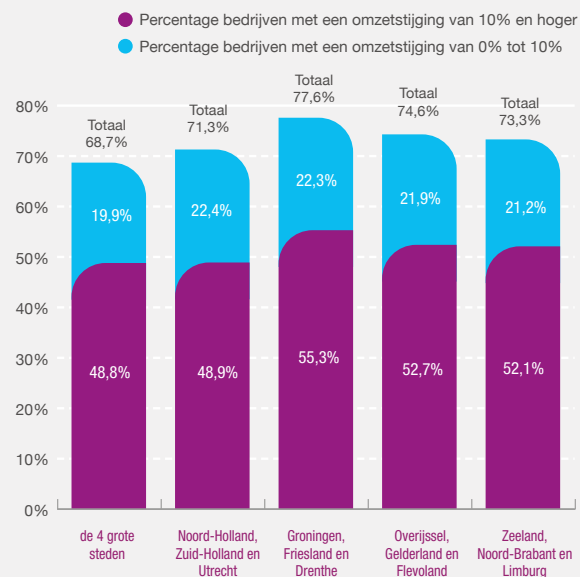
Omzetontwikkeling 2021 t.o.v. 2020



De omzetontwikkeling in het mkb werd in 2021 vooral gedreven door het herstel van de economie, al zorgden de lockdowns ervoor dat niet alle bedrijven hier (even sterk) van konden profiteren. Per saldo zag bijna 73% van de mkb-bedrijven de omzet stabiliseren of toenemen. Bijna 27% van de ondernemers wist een omzetstijging van 50% of meer te realiseren. Bij bedrijven met een lagere omzet ging het in ruim 6% van de gevallen om een omzetkrimp van 50% of meer. De netto-omzetontwikkeling liet in 2021 gemiddeld een duidelijke verbetering zien ten opzichte van 2020 (+10,1%, tegenover +0,6% in 2020). De totale omzet is gestegen van 13,9 naar 15,3 miljard euro. Per bedrijf was dat gemiddeld 1,9 miljoen euro.

FIGUUR 2

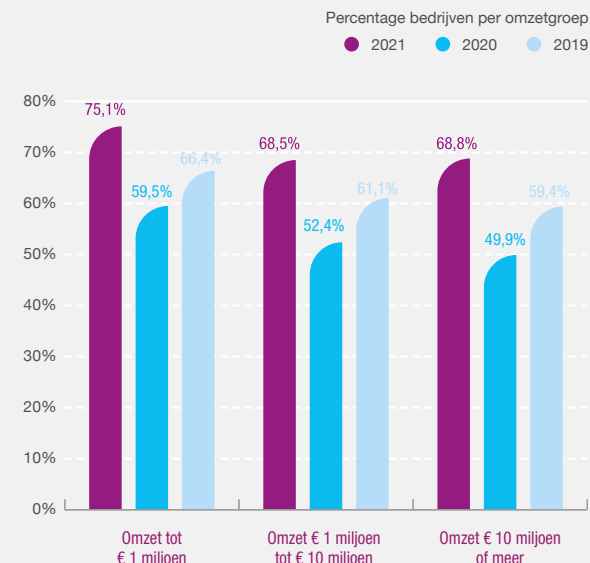
Bedrijven waarvan de omzet in 2021 gelijk is gebleven of gestegen (regio)



Ondernemers in Groningen, Friesland en Drenthe hebben het in 2021 beter gedaan dan de rest van het land. Ruim 55% van de mkb-bedrijven in deze regio zag de omzet relatief sterk toenemen. In de vier grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht) bleef de omzetontwikkeling achter. Een mogelijke verklaring is dat de groei hier sterker wordt geremd door personeelstekorten.

FIGUUR 3

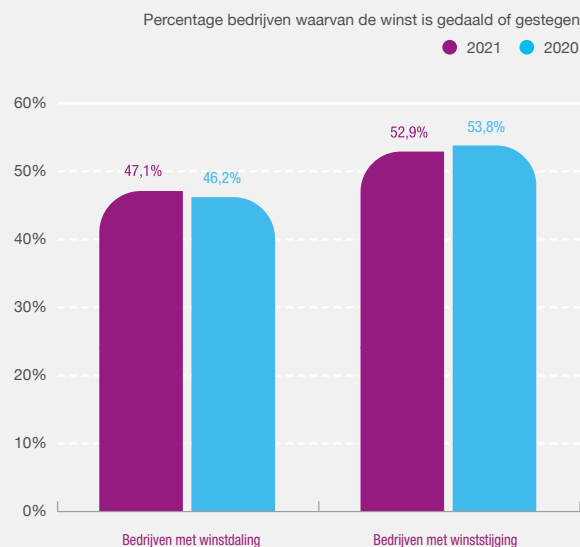
Bedrijven waarvan de omzet in 2021 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)



Uit onze verdeling naar jaaromzet blijkt dat, net als in de voorgaande twee jaar, vooral de kleinere mkb-bedrijven (tot 1 miljoen euro) de omzet vorig jaar zagen stabiliseren of groeien (75%, tegenover bijna 60% een jaar eerder). Van de grote bedrijven (>10 miljoen euro) wist bijna 69% de omzet gelijk te houden of te verhogen, ten opzichte van ongeveer de helft in 2020 en ruim 59% in 2019.

FIGUUR 4

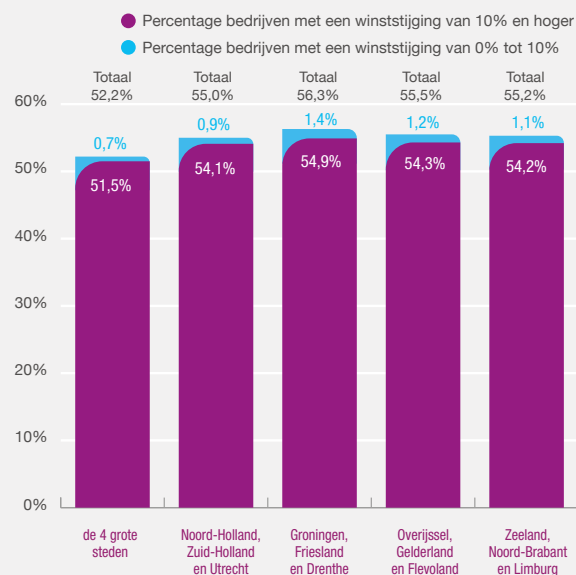
Winstontwikkeling 2021 en 2020



De winstontwikkeling was met per saldo bijna +38% erg sterk ten opzichte van het voorgaande jaar (+9%) en ook in vergelijking met de omzetgroei van ruim 10%. De verschillen waren echter groot. Waar bijna de helft van de ondernemers de winst met 50% of meer zag stijgen, leverden bijna vier op de tien ondernemers juist 50% of meer van de winst in. Per saldo liet bijna 54% van de ondernemers een stabiele of hogere winst zien ten opzichte van een jaar eerder.

FIGUUR 5

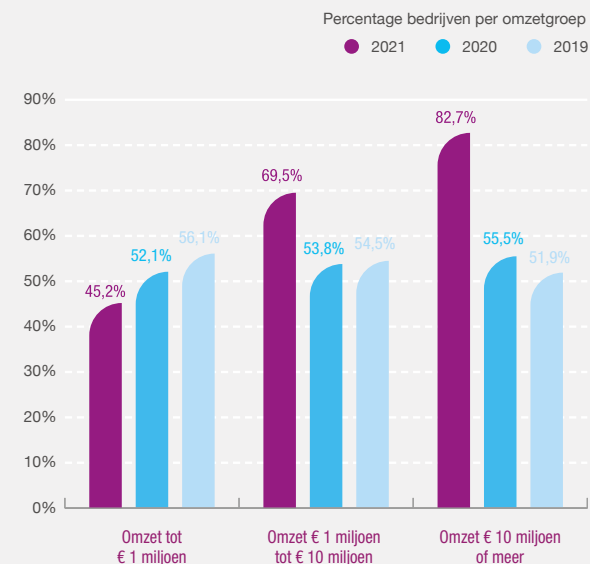
Bedrijven waarvan de winst in 2021 gelijk is gebleven of gestegen (regio)



Op regioniveau liepen de cijfers niet veel uiteen. Het beeld was het positiefst in Groningen, Friesland en Drenthe. In deze regio liet bijna 55% van de ondernemers een toename van de winst van meer dan 10% zien. De vier grote steden bleven wat dat betreft licht achter bij de andere regio's. Hier behaalde 51,5% van de ondernemers een winststijging van meer dan 10%.

FIGUUR 6

Bedrijven waarvan de winst in 2021 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)



De winstontwikkeling was veruit het sterkst bij bedrijven met een omzet van 10 miljoen euro of meer. Bijna 83% van deze ondernemers wist de winst stabiel te houden of te verhogen. In 2020 was dit bijna 56% en in 2019 bijna 52%. Waar ondernemers met een omzet tot 1 miljoen het voor corona nog beter deden, bleven ze nu achter bij de grote(re) bedrijven: ruim 45% wist de winst stabiel te houden of te verhogen. In de voorgaande twee jaren was dit nog meer dan de helft.

De bedrijfskosten zijn in 2021 in totaal met iets meer dan 7% gestegen. Dit beeld sluit weer aan bij de ontwikkeling voor de coronacrisis, toen de kosten jaarlijks ook met 5% of meer stegen. In 2020 kwam voor het eerst een lichte krimp uit de bus (-0,8%), mede ingegeven door lockdowns (lagere verkoopkosten) en NOW-steun (aftrek van de personeelskosten).

Voor de meeste bedrijven vormen de personeelskosten de belangrijkste (indirecte) kostenpost. Uit de verdeling naar kostensoorten komt naar voren dat deze post met bijna 8% is gestegen, versus een lichte daling in 2020 (zie volgende paragraaf). Verder valt op dat de exploitatiekosten met ruim 5% zijn afgenomen; een minder sterke daling dan in 2020 (-12%). De verkoopkosten zijn met 14% gestegen, tegenover een daling van ruim 10% een jaar eerder.

Mutaties in resultatenrekening

	Percentage mutatie 2021 t.o.v. 2020
Netto-omzet	10,1%
Inkoopwaarde	10,9%
Brutomarge	10,7%
Overige bedrijfsopbrengsten	39,3%
Personeelskosten	7,7%
Exploitatiekosten	-5,3%
Inventariskosten	2,9%
Huisvestingskosten	6,4%
Autokosten	7,0%
Verkoopkosten	14,1%
Algemene kosten	23,4%
Overige kosten	-38,8%
Bedrijfskosten	7,3%
Afschrijvingen	3,4%
Bedrijfsresultaat	33,6%
Financiële baten en lasten	-49,6%
Gewoon resultaat voor belasting	37,6%

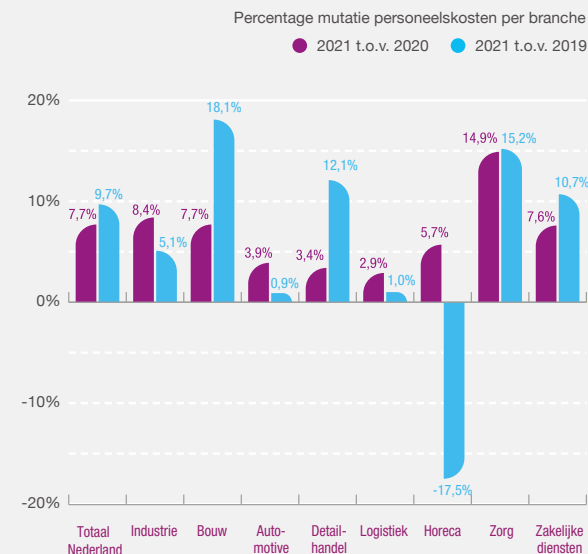
FIGUUR 7

Ontwikkeling personeelskosten 2021 t.ov. 2020 en 2019 (pre-corona)

De personeelskosten zijn in het afgelopen jaar met bijna 8% toegenomen, waar ze in 2020 nog een lichte daling lieten zien. Als we vergelijken met de periode voor de coronacrisis (2019), dan zijn de personeelskosten in 2021 met bijna 10% opgelopen. Deze stijging is flink, zeker in het licht van de Noodmaatregel Overbrugging Werkgelegenheid (NOW). Bij een deel van de mkb-bedrijven is deze coronasteun in de administratie in mindering gebracht op de personeelskosten. De werkelijke groei van deze kostenpost zal dus waarschijnlijk nog sterker zijn. Dit beeld sluit aan bij de nieuwste cao-ontwikkelingen en de eerder beschreven recordkrapte op de arbeidsmarkt.

In vergelijking met 2019 zijn de loonkosten volgens de SRA-BiZ-cijfers met ruim 11% gestegen, terwijl de uitgaven aan pensioenpremies met ruim 14% omhooggingen. Ten opzichte van 2020 komt de stijging van beide posten uit op ongeveer 5%.

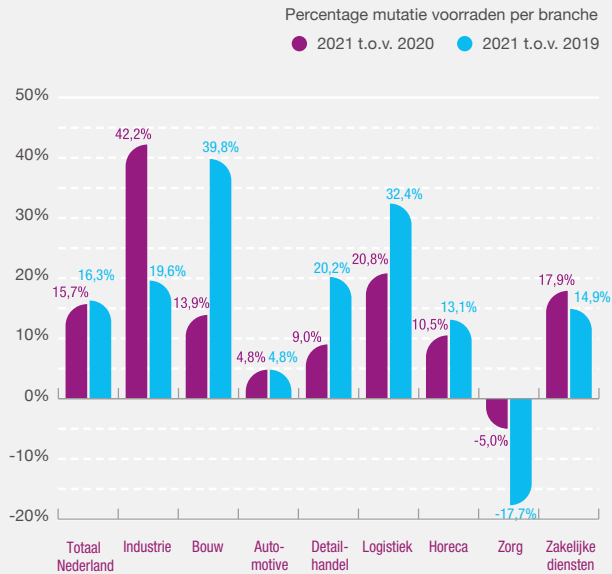
In 2021 bedroegen de totale loonkosten volgens het CBS 410,4 miljard euro. Dat is de optelsom van 328,4 miljard euro aan brutolonen, 91 miljard euro aan sociale premies ten laste van werkgevers en 0,9 miljard euro aan eindheffingen, verminderd met 9,9 miljard euro aan loonkostensubsidies.



Uit de SRA-BiZ-cijfers blijkt dat de personeelskosten op brancheniveau in 2021 veruit het sterkst zijn gestegen in de zorg, op afstand gevolgd door de industrie. De zorg laat al een aantal jaren op rij een relatief sterke stijging zien, de industrie zag de personeelskosten in 2020 juist dalen. In 2021 namen de personeelskosten het minst toe in de logistiek, de detailhandel en de automotive. De toename van de personeelskosten in de horeca moet worden gezien in de context van 2020, toen als gevolg van de lockdowns en de NOW-maatregel de personeelskosten juist fors daalden. Vergeleken met pre-corona (2019) is er juist een dalende trend.

FIGUUR 8

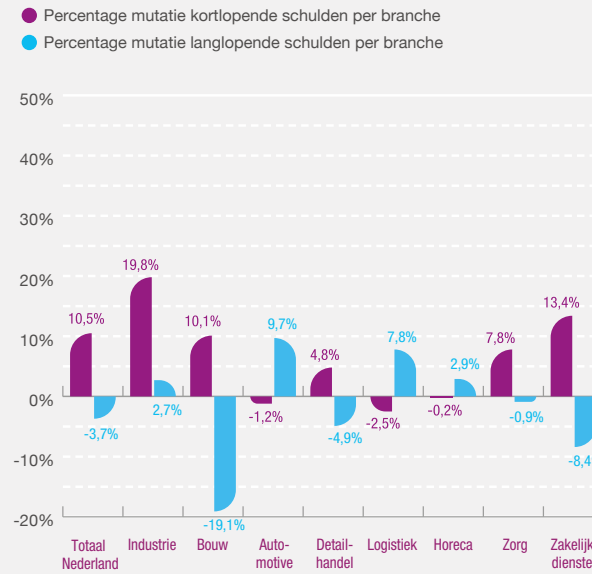
Ontwikkeling voorraden 2021 t.o.v. 2020 en 2019 (pre-corona)



De voorraden zijn in 2021 per saldo sterk toegenomen (15,7%). Als we de vergelijking maken met de situatie voor het begin van de coronacrisis, dan is de stijging nog wat sterker (+16,3%). Net als in de voorgaande jaren liepen de cijfers per branche behoorlijk uiteen. In vooral de industrie en de logistiek namen de voorraden op jaarbasis sterk toe. Een verklaring kan zijn dat bedrijven hebben voorgesorteerd op dreigende tekorten in verband met leveringsproblemen. Ten opzichte van 2019 zijn de voorraden in de bouw, logistiek en industrie in 2021 sterk gestegen. In de automotive bleef de stijging beperkt en in de medische zorg zijn de voorraden zowel ten opzichte van 2020 als ten opzichte van 2019 afgenomen.

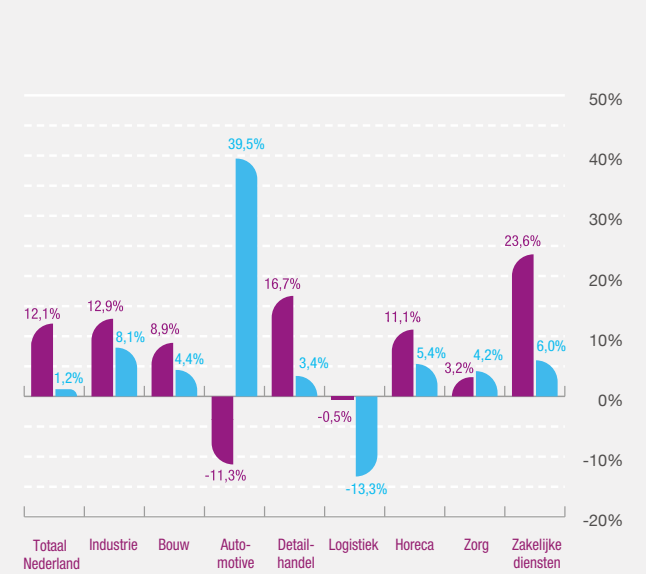
FIGUUR 9A EN 9B Ontwikkeling schulden

2021 t.o.v. 2020



Het mkb is in 2021 opnieuw minder langlopende schulden aangegaan (-3,7%). Net als een jaar eerder zijn de kortlopende schulden per saldo toegenomen, maar de groei van 10,5% was veel sterker dan in 2020 (2,9%). De toename kan te maken hebben met bijzonder uitstel van betaling in verband met de coronacrisis die op deze post is geboekt. In maart van dit jaar stond er in totaal 20,5 miljard euro open aan belasting-schuld van ondernemers. In vergelijking met de situatie voor het begin van de coronacrisis zijn de langlopende schulden licht toegenomen (+1,2%) en laten de kortlopende schulden een sterke stijging van ruim 12% zien. De sterkste toename van de kortlopende schulden op jaarbasis (2021 versus 2020) was te zien

2021 t.o.v. 2019 (pre-corona)



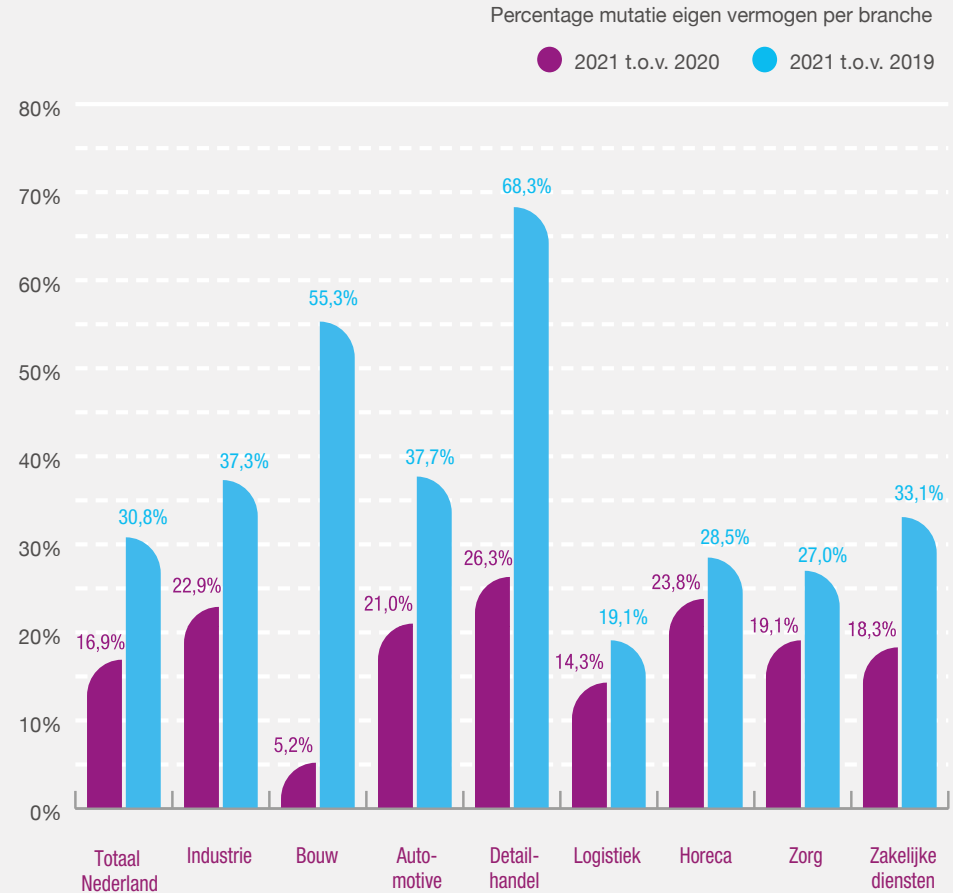
in de industrie, de specialistische zakelijke dienstverlening en de bouw. Ondernemers in de logistiek, de autobranche en de horeca bouwden de kortlopende schulden juist relatief sterk af. De grootste daling van de langlopende schulden was te zien in de bouw, gevolgd door de specialistische zakelijke dienstverlening en de detailhandel. In de automotive en de logistiek namen deze relatief sterk toe. Ten opzichte van 2019 zijn de kortlopende schulden vooral gestegen in de specialistische zakelijke dienstverlening en de detailhandel en gedaald in de automotive en de logistiek. De langlopende schulden zijn, vergeleken met de situatie voor de coronacrisis, vooral gestegen in de automotive en gedaald in de logistiek.

FIGUUR 10

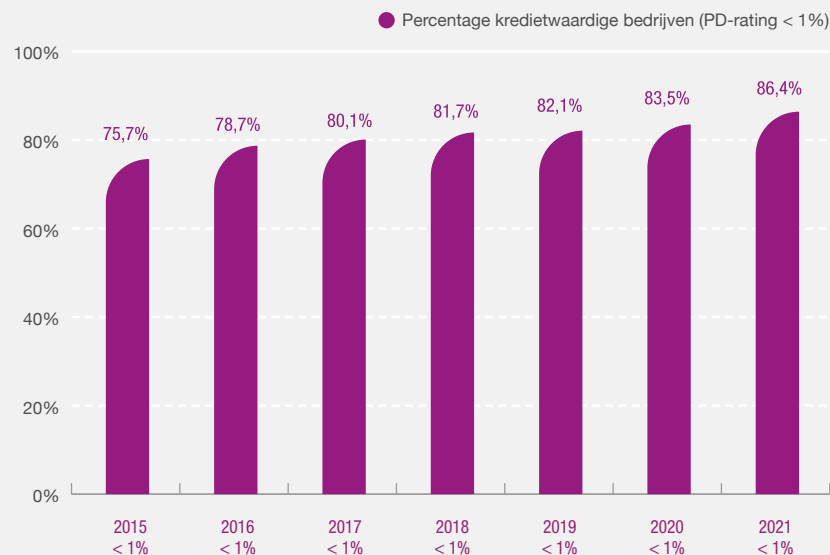
Ontwikkeling eigen vermogen 2021 t.o.v. 2020 en 2019 (pre-corona)

Het eigen vermogen is in het mkb in totaal met bijna 17% toegenomen. Een jaar eerder was er een stijging van bijna 13%. De groei van het eigen vermogen in 2021 zal voor een groot deel verband houden met de stevige winstgroei, die is toegevoegd aan het eigen vermogen. Een andere factor die kan meespelen, is dat dividend en bonussen niet zijn uitgekeerd bij gebruikmaking van de NOW-regeling. Daarnaast heeft de coronasteun van de overheid voorzien in liquiditeit en hebben mkb-bedrijven met het oog op alle onzekerheid soms ook minder geïnvesteerd.

In 2021 viel vooral de relatief sterke stijging op van het eigen vermogen in de detailhandel, de horeca en de industrie. De horeca was in 2020 juist nog de achterblijver. Die rol was in 2021 weggelegd voor de bouw. In vergelijking met de situatie voor het begin van de coronacrisis (2021 versus 2019) komt de bouw nog steeds als een van de grootste stijgers uit de bus, samen met de detailhandel. De logistiek blijft dan achter.



FIGUUR 11 Kredietwaardigheid mkb (2015-2021)

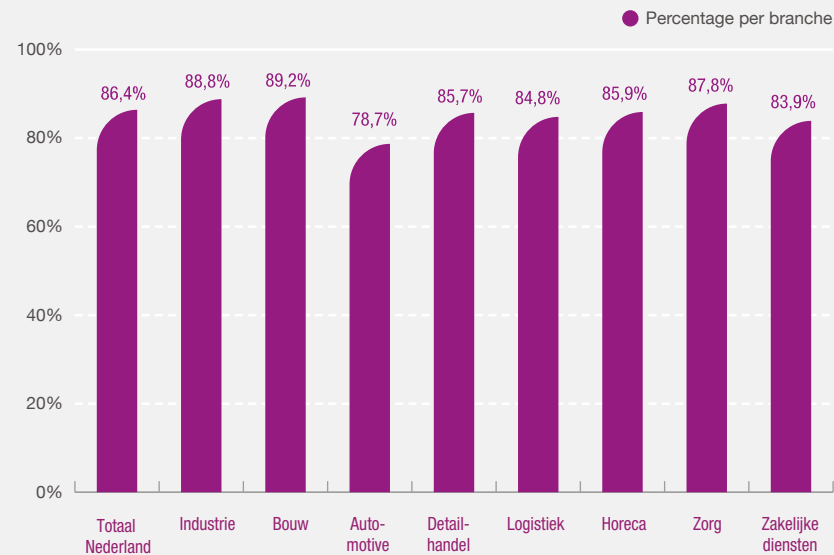


Het risico dat een onderneming in het mkb binnen een jaar failliet gaat, berekenen we aan de hand van de PD-rating (Probability of Default). Dit is feitelijk het vermogen tot betaling. Hoe lager de PD-rating, hoe beter de mogelijkheden voor externe financiering. Uit berekeningen van SRA-BiZ komt naar voren dat gemiddeld 86,4% van het mkb vorig jaar een PD-rating van onder de 1% liet zien; dit is opnieuw een verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar (83,5%). Vanaf 2015 is consistent een stijging van dit percentage zichtbaar. Bij het cijfer over 2021 moeten we wel opmerken dat de coronasteun het beeld net als in 2020 vertekent. De schulden als gevolg van de steun en uitgestelde belastingen geven nog geen rentelasten. Op het moment dat dit rentedragende leningen worden, met een wettelijke rente, dan zal dit snel door-

wegen op de PD-rating. De gunstige voorwaarden van de overheidssteun zorgen nu dus voor een verbetering van de PD-rating, maar de verwachting is dat de PD-rating zal verslechteren door de wettelijke rente.

Verder zien we dat de verschillen binnen en tussen de branches groot zijn. De horeca, de industrie, de automotive en de detailhandel laten de sterkste verbetering zien ten opzichte van 2020. In de medische zorg nam de kredietwaardigheid juist af. Absoluut gezien laten de bouw (89,2%, was 87,4%), de industrie (88,8%, was 83,6%) en de zorg (87,8%, was 89,9%) het hoogste percentage ondernemingen zien met een PD-rating lager dan 1%. De automotive heeft met 78,7% de laagste kredietwaardigheid, maar staat er dus wel beter voor dan een jaar eerder (in 2020: 74,2%).

FIGUUR 12 Percentage kredietwaardige ondernemingen in 2021 (PD-rating < 1%)

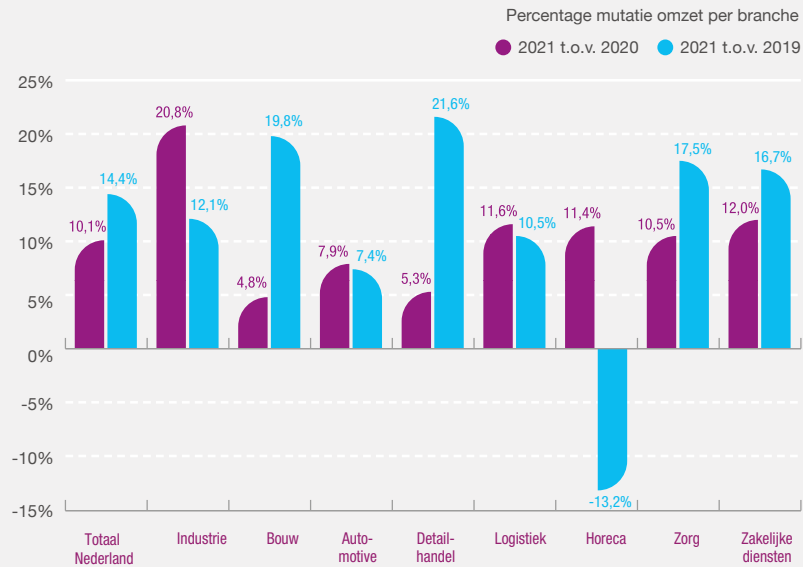


Financiering wordt belangrijk thema

Over het geheel genomen staat het mkb er financieel gezien al met al goed voor. Toch blijft de aanvraag van financiering vaak een hoofdpijndossier. De banken zijn namelijk erg terughoudend in hun kredietverstrekking, zeker als een bedrijf nog een belasting-schuld heeft. Ondernemers die kunnen en willen investeren, bijvoorbeeld in duurzaamheid, lopen bovendien op tegen capaciteitsproblemen (personeel, grondstoffen) in andere branches. Denk bijvoorbeeld aan de wens om zonnepanelen te plaatsen, terwijl installateurs daarvoor op de korte termijn nauwelijks te vinden zijn. Al deze ontwikkelingen remmen de groei in het mkb. Daarmee wordt financiering in het komende jaar een belangrijk thema.

FIGUUR 13

Omzetontwikkeling 2021 t.o.v. 2020 en 2019



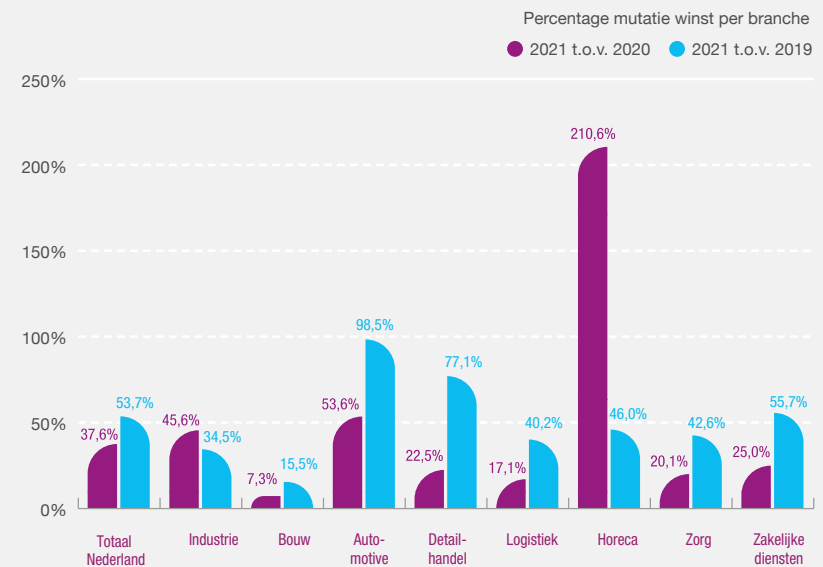
Stevige omzetgroei, ook t.o.v. 2019

In de jaren tot aan 2020 was de omzetontwikkeling van het mkb duidelijk positief, maar corona zette een rem op de groei. In 2021 kwam de vaart er weer in met een omzetgroei van 10,1%. Ook in vergelijking met de situatie voor het begin van de coronacrisis is de omzet flink aangetrokken (+14,4%).

Wel zijn er grote verschillen tussen de branches. Vooral de detailhandel, de bouw, de zorg en de specialistische zakelijke dienstverlening laten een goede omzetgroei zien ten opzichte van het pre-corona tijdperk. Binnen de detailhandel komt dit wel vooral door het onlinesegment. De horeca is ondanks een sterk herstel in 2021 (+11,4% versus 2020) nog ver verwijderd van het omzetsniveau in 2019 (-13,2%).

FIGUUR 14

Winstontwikkeling 2021 t.o.v. 2020 en 2019



Sterke ontwikkeling van de winst

De winstontwikkeling in het mkb was in 2021 erg sterk, zowel in vergelijking met 2020 (+37,6%) als 2019 (+53,7%). Vergeleken met de situatie voor corona laten alle branches duidelijke plussen zien. Koplopers zijn de automotive en de detailhandel, gevolgd door de specialistische zakelijke dienstverleners. Opvallend is dat de horeca een aanzienlijke winstgroei van 46% laat zien ten opzichte van 2019, ondanks de veel lagere omzetontwikkeling. Ten opzichte van 2020 is de plus zelfs nog veel groter. Een mogelijke verklaring is dat bepaalde horecasegmenten hebben geprofiteerd van de steunpakketten van de overheid, die in 2021 sterk zijn verbeterd. De bouw blijft met een toch forse plus van 15,5% ten opzichte van 2019 achter bij de andere branches. Niet zo vreemd, want de bouw draaide ook in de jaren voor corona erg goed. Bovendien wordt de groei geremd als gevolg van de grondstoffenschaarste en het personeelstekort, zeker in de installatiebranche. De orderportefeuilles zijn overvol, maar ondernemers kunnen het werk op de korte termijn niet aan.

Regionale ontwikkelingen lopen uiteen

Dit hoofdstuk zoomt in op de ontwikkelingen in de belangrijkste regio's in Nederland. Hieruit blijkt dat de ontwikkelingen per regio opnieuw behoorlijk verschillen, zeker als het gaat om personeelskosten.

Omzetontwikkeling regionaal

Bij bijna 73% van de mkb-bedrijven is de omzet in 2021 gestabiliseerd of gegroeid ten opzichte van een jaar eerder. Bij bijna 27% van de ondernemers ging het zelfs om een omzetstijging van 50% of meer. De omzet ontwikkelde zich het sterkst bij bedrijven in Groningen, Friesland en Drenthe. Bij bijna 78% van de ondernemers in deze provincies is de omzet stabiel gebleven of toegenomen. Regionaal gezien bleven de vier grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht) achter.

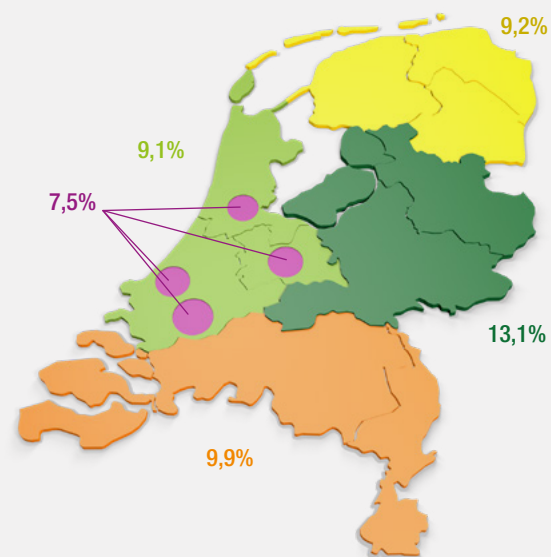
Winstontwikkeling regionaal

De winst is in 2021 bij bijna 54% van de ondernemers op jaarbasis gelijk gebleven of toegenomen. Het ging bij bijna de helft van de ondernemers om een erg forse winststijging. Bijna vier op de tien ondernemers moesten juist een relatief sterke winstdaling slikken. Regionaal gezien was de winstontwikkeling het sterkst in Groningen, Friesland en Drenthe. De vier grote steden bleven licht achter bij het mkb-gemiddelde.



FIGUUR 15

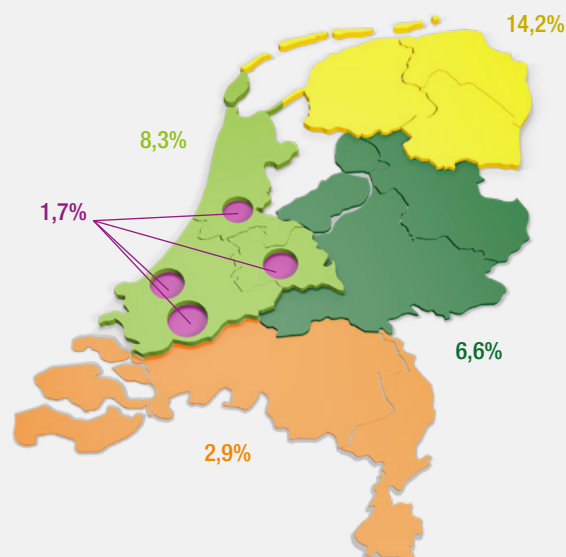
**Omzetontwikkeling
2021 t.o.v. 2020**



In 2021 is de omzetgroei in Nederland uitgekomen op gemiddeld 10,1%, waar die in 2020 een bescheiden plus van 0,6% liet zien. De groei was vorig jaar met ruim 13% het sterkst in Overijssel, Gelderland en Flevoland. De vier grote steden bleven duidelijk achter, met een plus van 7,5%. Dit betekende echter wel een verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar, toen in de vier grote steden nog een gemiddelde omzetkrimp van 1,5% te zien was.

FIGUUR 16

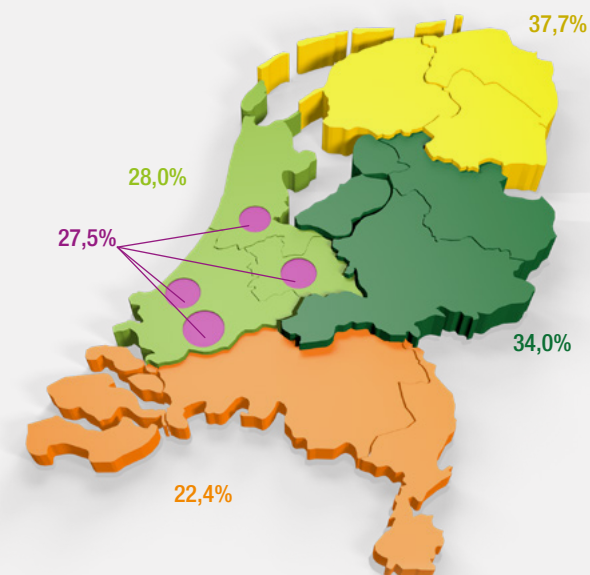
**Ontwikkeling personeelskosten
2021 t.o.v. 2020**



De personeelskosten zijn in het mkb met gemiddeld 7,7% gestegen. In Groningen, Friesland en Drenthe kwam de sterkste stijging uit de bus: +14,2%. Ook in Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de vier grote steden) was de stijging bovengemiddeld (+8,3%, versus +1,9% een jaar eerder). In de vier grote steden namen de personeelskosten het minst sterk toe (+1,7%, tegenover een daling van 6,8% een jaar eerder). Ook in de provincies Zeeland, Noord-Brabant en Limburg gingen de personeelskosten relatief beperkt omhoog (+2,9%).

FIGUUR 17

**Winstontwikkeling
2021 t.o.v. 2020**



Als we kijken naar de winst, dan valt op dat vooral Groningen, Friesland en Drenthe het in 2021 opnieuw goed hebben gedaan (+37,7%, tegenover +21,2% in 2020), gevolgd door Overijssel, Gelderland en Flevoland (+34%). Zeeland, Noord-Brabant en Limburg bleef duidelijk achter (+22,4%, ten opzichte van het gemiddelde van 37,6%). Datzelfde geldt voor de vier grote steden, al kwam daar nog steeds een sterke groei van 27,5% uit de bus. Ook de brutomarge nam het minst toe in de vier grote steden (4,3%, ten opzichte van het gemiddelde van 10,7%). De brutomarge steeg het sterkst in Groningen, Friesland en Drenthe (+13,9%).

● 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 krijgen. De vijf belangrijkste noemen we hieronder.

Duurzaam en verantwoord ondernemen

Verduurzaming en verantwoord ondernemen krijgen een almaar grotere rol, ook in het mkb. Klanten, opdrachtgevers en medewerkers vragen erom en er komen op dit gebied steeds meer wetten en regels bij. Ook stellen banken 'milieuvriendelijk ondernemen' steeds vaker als voorwaarde voor het verkrijgen van financiering. Deze ontwikkeling biedt ook kansen, bijvoorbeeld om je als ondernemer met een duurzaam imago te onderscheiden van de concurrentie.

Uit onderzoek van de ING blijkt dat ruim de helft van de bedrijven duurzaamheid tijdens de coronacrisis belangrijker is gaan vinden, maar de verschillen zijn groot. Een derde van de middelgrote bedrijven heeft de beoogde investeringen in verduurzaming uitgesteld vanwege de pandemie, terwijl ruim een derde van de grootbedrijven deze investeringsplannen juist heeft vergroot. De rem bij het mkb is te begrijpen, maar maakt het des te belangrijker

om bij economisch herstel te kiezen voor duurzame investeringen. Als belangrijkste drijfveer voor duurzaam ondernemen noemen 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.

Structurele arbeidstekorten

Het UWV berekent de spanning op de arbeidsmarkt door het geschatte aantal openstaande vacatures te delen door het aantal mensen dat korter dan een halfjaar een werkloosheidsuitkering ontvangt. Per werkzoekende waren er aan het eind van 2021 bijna vier openstaande vacatures. Daarmee was er volgens de UWV-spanningsindicator nog net geen sprake van een 'zeer krappe' arbeidsmarkt (bij een waarde van 4 of hoger). Uit het jaarverslag van het UWV blijkt dat ruim een kwart (28%) van de ondernemers zegt gehinderd te worden door een tekort aan geschikte werknemers.



ABN AMRO verwacht dat faillissementen als gevolg van het einde van de coronasteun de druk op de arbeidsmarkt iets zullen verlichten. Ook de komst van (Oekraïense) vluchtelingen die kunnen en willen werken, zal het werkgevers iets gemakkelijker maken om personeel te vinden. Maar ook na 2022 dreigen er volgens de bank 'structurele arbeidstekorten', onder meer door de vergrijzing. Tegelijkertijd komt er veel werk bij door bijvoorbeeld de transitie naar schone energie.

Veranderende vraag

In april 2022 telt Nederland ruim 17,6 miljoen inwoners. In de komende jaren zet de bevolkingsgroei waarschijnlijk onver-

minderd door. Volgens het CBS leven er in 2025 ongeveer 18 miljoen mensen in Nederland. In 2070 telt ons land naar verwachting 20,6 miljoen inwoners. De bevolking groeit vooral door migratie en een stijgende levensduur. In 2050 is een kwart van de bevolking 65 jaar of ouder. Daarnaast krimpt het aantal grote gezinnen en komen er steeds meer kleine huishoudens bij. Al deze trends, in combinatie met de veranderingen door geopolitieke onrust en corona (meer aandacht voor gezondheid, grondstoffenverbruik en lokale productie en consumptie, meer online verkopen), leiden tot een veranderende vraag. De vraag is niet óf bedrijven hierop moeten insprijnen, maar hoe.

Innovatie & technologie

De technologische ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op, nog eens versneld door de coronacrisis. Niet alleen op product-niveau, 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 en de hoge energie- en grondstoffenprijzen hebben het belang hiervan in elk geval extra benadrukt.

Trends en financiële situatie per branche

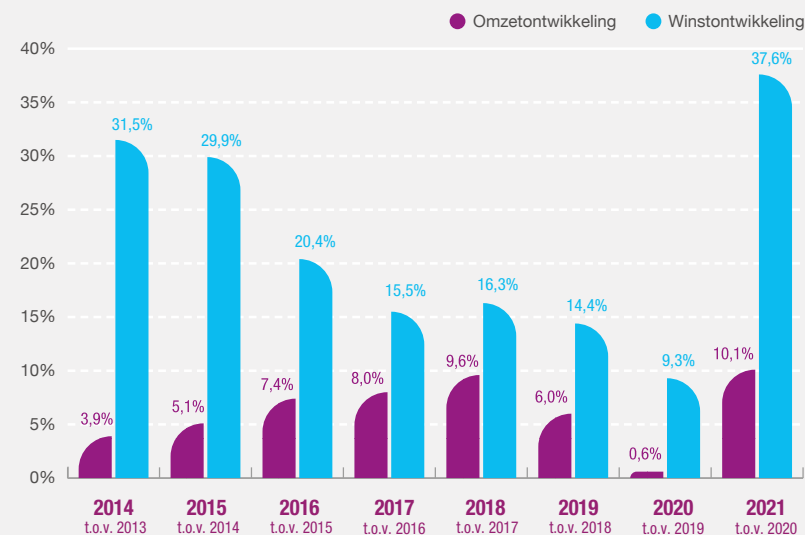
In dit hoofdstuk gaan we in op de stand van zaken in acht branches. Gemiddeld nam de omzet in 2021 toe met 10,1% en de winst met 37,6%. Hoe hebben de bedrijven in de acht branches het in 2021 gedaan ten opzichte van het gemiddelde? Hoe presteren zij ten opzichte van elkaar? En wat zijn de verwachtingen en belangrijkste uitdagingen voor 2022?

Conjunctuurtrends mkb

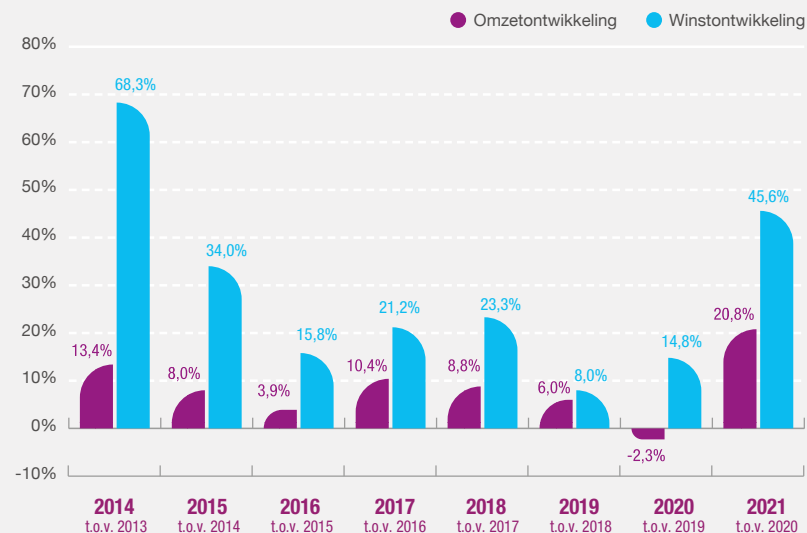
De omzettoename van ruim 10% in 2021 is de sterkste groei in de afgelopen acht jaar, maar dit is uiteraard wel afgezet tegen het magere coronajaar 2020 (+0,6%). Voor corona varieerde de omzetgroei in het mkb vanaf 2015 tussen de 5 en 10%. Het beeld voor de winstontwikkeling is vergelijkbaar. In 2021 was de winsttoename in het mkb met gemiddeld bijna 38% veel sterker dan in de afgelopen jaren, maar opnieuw afgezet tegen een relatief zwak 2020 (+9,3%). In de vijf jaren voor corona nam de winst elk jaar tussen de 14 en 30% toe.

FIGUUR 18

Nederland



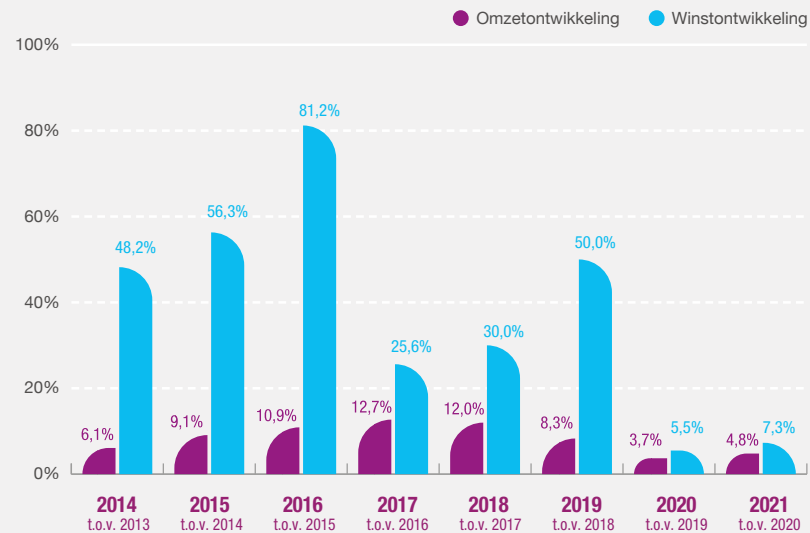
FIGUUR 19 Industrie



De industrie heeft in 2020 een zeer sterke omzet- en winstontwikkeling laten zien. De omzet steeg met bijna 21% ten opzichte van een jaar eerder en daarmee deed de branche het veel beter dan het mkb-gemiddelde. De winstgroei trok bijna 46% aan ten opzichte van 2020. Ook dit percentage ligt ruim boven het gemiddelde. Het eigen vermogen is relatief sterk toegenomen, maar dit geldt ook voor de schulden. Binnen de industrie hebben vooral producenten van voedingsmiddelen en reparatie en installatie van machines en apparaten in 2021 een sterke omzet- en winstontwikkeling laten zien in vergelijking met de andere deelbranches.

Het omzetherstel van de industrie in 2021 volgt op een uitzonderlijk coronajaar met een omzetzak van ruim 2%. Uitzonderlijk, want in de vijf jaar voor 2020 was elk jaar een stijging van de omzet te zien ten opzichte van het voorgaande jaar. Nooit was de stijging echter zo sterk als in 2021. Ook de winstgroei is fors in vergelijking met eerdere jaren. In 2020 bedroeg deze bijna 15% en in 2019 ongeveer 8%. Alleen in 2014 liet de industrie een sterkere winstontwikkeling zien dan nu.

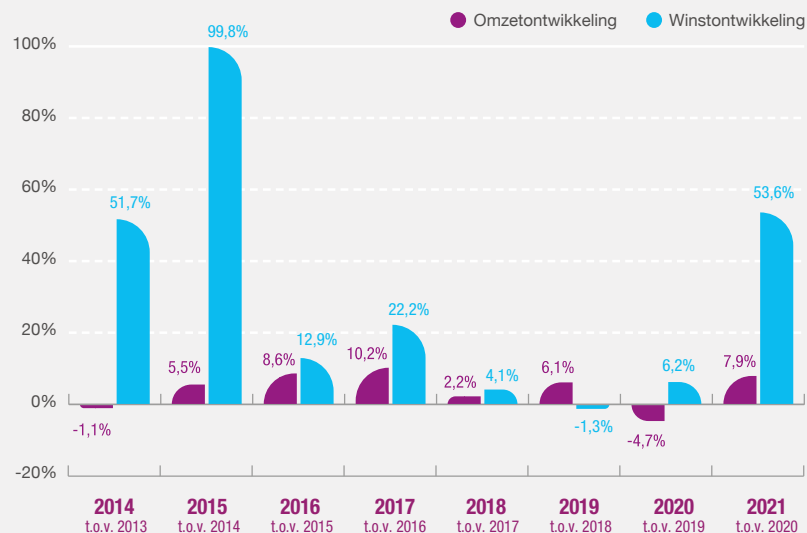
FIGUUR 20 Bouw



Met een omzetgroei van bijna 5% deed de bouw het in 2021 iets beter dan in 2020 (bijna +4%), maar de branche bleef duidelijk achter bij het mkb-cijfer. Ook de winstgroei was met ruim 7% iets sterker dan een jaar eerder (bijna 6%), maar veel minder sterk dan het mkb-cijfer. De overige bedrijfsopbrengsten zijn in de bouw afgenomen, terwijl in het mkb gemiddeld juist sprake was van een flinke plus. Dit kan erop wijzen dat bouwondernemers relatief weinig aanspraak hebben gemaakt op de steunpakketten van de overheid. Het eigen vermogen stijgt relatief beperkt, maar de langlopende schulden dalen relatief sterk. Binnen de bouw was de omzetontwikkeling vooral sterk bij projectontwikkeling, de algemene burgerlijke & utiliteitsbouw en loodgieters & installateurs. De winst was relatief goed bij gespecialiseerde bouwwerkzaamheden (o.a. sloop) en loodgieters & installateurs.

De winst is in 2021 weliswaar sterker gestegen dan in 2020, maar in het perspectief van de zes jaar daarvoor zeer matig. In de periode van 2014 tot en met 2019 is de winst elk jaar tussen de 25 en 81% gestegen. De omzet groeide vooral hard van 2016 tot en met 2018 (jaarlijks tussen de 11 en 13%). De bouw heeft dus jaren van sterke groei achter de rug, absoluut en ten opzichte van de rest van het mkb, maar is in 2021 juist minder hard gegroeid dan gemiddeld.

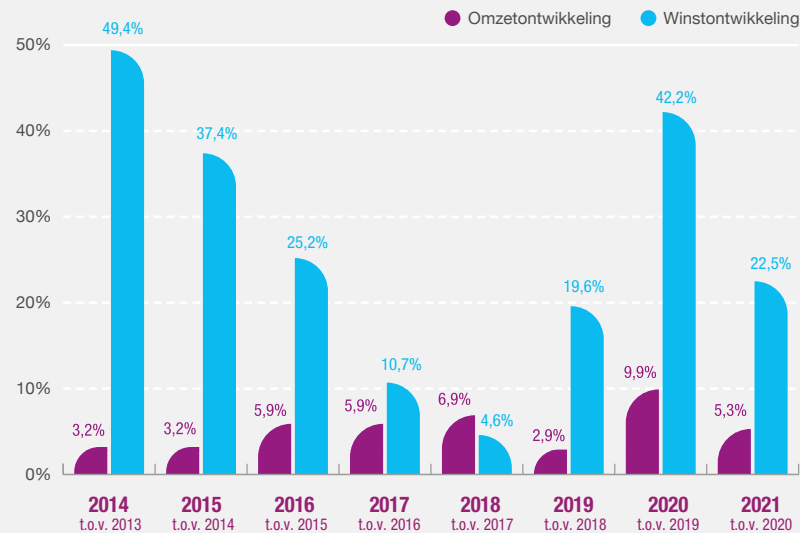
FIGUUR 21 Automotive



De autobranche heeft de omzet in 2021 met bijna 8% zien groeien, waar in 2020 nog een krimp van bijna 5% te zien was. Wel blijft de branche hiermee achter bij het mkb-gemiddelde. De winst is echter veel sterker dan gemiddeld gegroeid: +53,6%, versus 37,6% voor het mkb. Dit betekende ook een sterke verbetering ten opzichte van 2020 (+6%). De sterke winstgroei kan worden verklaard door de steunmaatregelen (NOW en TVL). De bedrijfskosten zijn met minder dan 2% toegenomen, versus een gemiddelde stijging van ruim 7% voor het mkb. Verder zijn de langlopende schulden relatief sterk gestegen, maar de kortlopende schulden gedaald (tegenover een flinke toename in het mkb als geheel). Binnen de branche kende vooral de handel in auto's en aanhangers qua winstontwikkeling een goed jaar. Gespecialiseerde reparateurs van auto's hadden het opnieuw moeilijk, met een krimp van de winst.

In de vergelijking over meerdere jaren valt op dat de winst in 2018 en 2019 (lichte krimp) sterk is teruggefallen, maar dit jaar ligt de winstgroei voor het eerst sinds 2015 weer ruim boven de 50%. De omzet is na de krimp van 2020 aangetrokken tot de hoogste groei sinds 2017. Uit de cijfers blijkt dat de branche de bedrijfskosten – een relatief beperkte stijging in 2021 en een daling in 2020 – goed onder controle heeft.

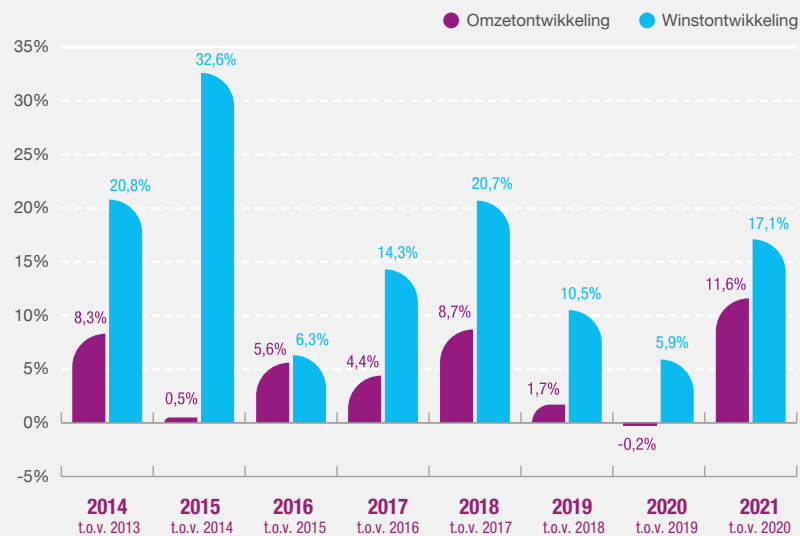
FIGUUR 22 Detailhandel



De omzet (+5,3%) en de winst (+22,5%) in de detailhandel zijn minder dan gemiddeld gestegen en bleven ook achter bij het voorgaande jaar. Binnen de branche waren de verschillen opnieuw erg groot. De webwinkels zagen de omzet vorig jaar relatief sterk groeien, maar het resultaat voor belasting ging juist licht omlaag. Fysieke winkels behaalden een relatief beperkte omzetgroei, maar de winst lag duidelijk boven het onlinesegment. Kijken we naar de deelbranches, dan valt op dat in vergelijking met de periode voor de crisis (2019) vooral de fiets-, doe-het-zelf-, sport- en recreatiewinkels sterke omzet- en winstcijfers laten zien en de omzet van kledingwinkels achterblijft. Ook de winkels in optische artikelen zagen de omzet en winst stijgen. Voor de branche als geheel viel de sterke toename van de 'overige bedrijfsopbrengsten' op. Dit kan komen doordat relatief veel retailers gebruik hebben gemaakt van de coronasteun van de overheid. Dit is tevens de verklaring voor de winststijging van kledingwinkels, terwijl de omzet van deze sector achterblijft.

Waar de detailhandel in 2020 voor de branche uitzonderlijk goede cijfers liet zien, was 2021 wat betreft omzet wat meer in lijn met de trendmatige ontwikkeling. De winstgroei is nog altijd iets sterker dan in de laatste jaren – met uitzondering dus van 2020. De winstgroei wordt sterk beïnvloed door de steunmaatregelen.

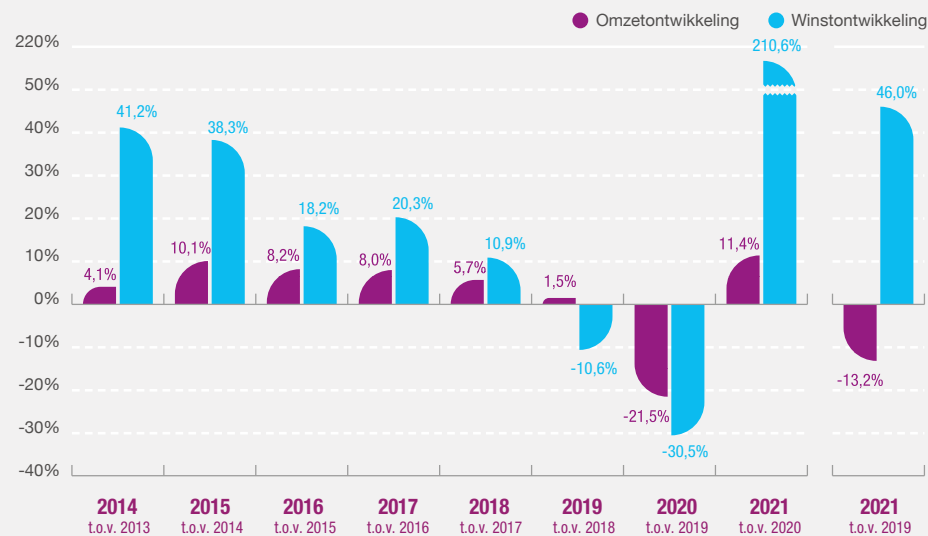
FIGUUR 23 Logistiek



De omzetontwikkeling in de logistiek is met bijna 12% gestegen, waar een jaar eerder nog een lichte daling op de bordes kwam. De winstgroei is met ruim 17% ook aanmerkelijk sterker dan in 2020. Daarmee blijft de branche echter wel duidelijk achter bij het mkb-gemiddelde. De omzet is iets beter dan gemiddeld. Verder vallen de stevige daling van de post 'overige bedrijfsopbrengsten' (in 2020 flink gestegen) en de stijging van de personeelskosten (in 2020 gedaald) op. Veel logistiek ondernemers hebben in 2021 geen coronasteun meer aangevraagd, waar dit een jaar eerder nog wel in deze posten verwerkt zat. Binnen de branche kende de binnenvaart een mager jaar (krimpt omzet en winst), terwijl dienstverleners en het goederenvervoer over de weg het juist goed deden.

Gekeken naar de trend over meerdere jaren valt op dat de omzetstijging aanmerkelijk sterker is dan in het verleden. De branche blijft vaak achter bij het mkb, maar heeft in 2021 beter gepresteerd dan het gemiddelde. De winstontwikkeling bleef wel onder het gemiddelde.

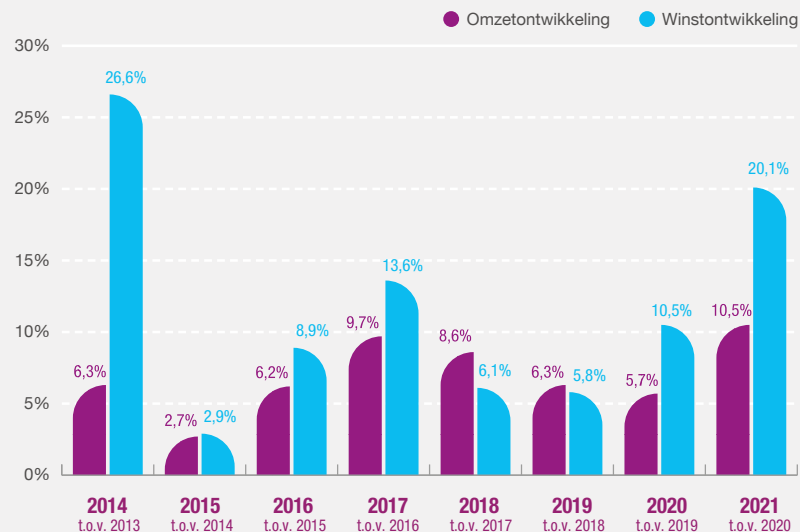
FIGUUR 24 Horeca



Mede dankzij steunmaatregelen en heropeningen heeft de horeca zich goed hersteld. Kwamen er in 2020 nog omzet- en winstdalingen uit de bus, nu gingen de omzet (+11,4%) en vooral de winst (+210,6%) sterker dan gemiddeld omhoog. De personeelskosten zijn relatief beperkt gestegen (zelfs gedaald in vergelijking met 2019) en de post 'overige bedrijfsopbrengsten' is relatief sterk omhooggegaan. Dit wijst beide op een forse aanspraak op de NOW-steun van de overheid (die wordt in mindering gebracht op personeelskosten of opgeteld bij de overige opbrengsten). Binnen de horeca lieten vooral de logiesverstreking en eet- en drinkgelegenheden een sterke groei van de winst zien. Verhuurders van vakantiehuisjes en -appartementen zagen de omzet in 2021 afnemen, maar ten opzichte van 2019 is er nog wel sprake van groei.

In de vergelijking over meerdere jaren valt op dat de omzet- en winstontwikkeling in de afgelopen jaren niet zo sterk is geweest als nu. Vanaf 2015 is de omzet elk jaar minder sterk gegroeid (en in 2020 zelfs fors gedaald), dus het cijfer over 2021 betekent een trendbreuk. De winstontwikkeling is van 2017 tot en met 2020 elk jaar verder afgenomen (tot een krimp in 2019 en 2020). Ook hier is het resultaat over 2021 dus een duidelijke trendbreuk. Kortom, het ging de branche voor corona al niet voor de wind, maar de coronamaatregelen lijken de branche flink te hebben geholpen.

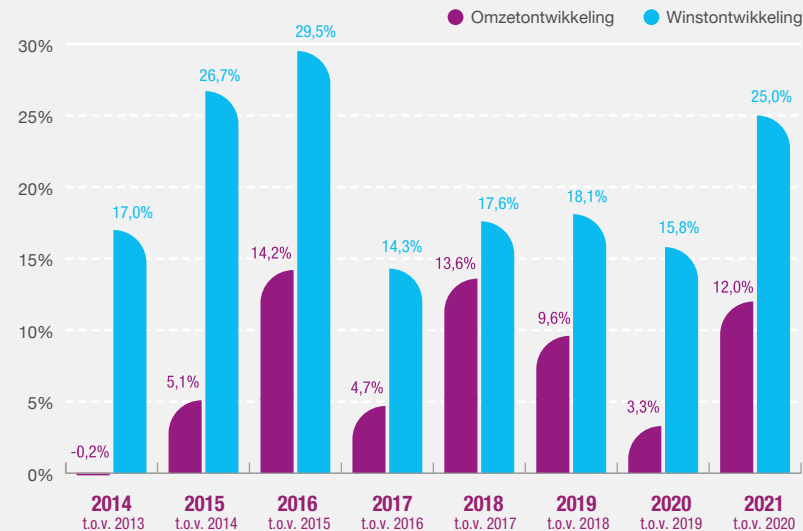
FIGUUR 25 Medische zorg



In de medische branche zijn de omzet en de winst in 2021 gestegen ten opzichte van een jaar eerder. De omzetgroei van 10,5% ligt iets boven het mkb-gemiddelde, de winstgroei van 20,1% blijft daarbij achter. De personeelskosten (15%) zijn opnieuw veel sterker opgelopen dan in de rest van het mkb. Binnen de branche scoren vooral tandartsen en ambulante jeugdzorg & maatschappelijk werk sterk op winstontwikkeling en fysiotherapeuten juist op omzetgroei. De huisartsen noteerden een meer bescheiden omzet- en winstgroei.

Vanaf 2016 heeft de omzetontwikkeling een redelijk stabiel verloop laten zien, maar het cijfer over 2021 is een uitschieter naar boven. De winstontwikkeling is veel grilliger, met duidelijk positieve uitschieters in 2014, 2017 en 2021. De jaarlijkse winststijgingen liggen niettemin elk jaar onder het mkb-gemiddelde, met uitzondering van het coronajaar 2020, waarin de toename van de winst met 10,5% juist iets sterker was dan mkb-gemiddeld.

FIGUUR 26 Specialistische zakelijke diensten



Het beeld voor de specialistische zakelijke dienstverleners over 2021 is positief. De omzet (+12%) is iets sterker gestegen dan het mkb-gemiddelde, de winstontwikkeling bleef met +25% achter bij het gemiddelde. Beide cijfers betekenden wel een duidelijke verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar. Opvallend is de relatief beperkte toename van de 'overige bedrijfsopbrengsten', in verband met de relatief beperkte aanspraak op NOW-steun. Verder zijn de langlopende schulden wat sterker dan gemiddeld afgenomen en zijn de kortlopende schulden sterker dan gemiddeld gestegen. Binnen de branche hebben vooral organisatieadviesbureaus (omzet), advocaten (winst) en reclame- en marktonderzoek (winst) het op jaarbasis goed gedaan. Qua omzet is het reclamesegment echter nog niet terug op het niveau van voor corona.

De ontwikkeling van de winst en de omzet lag sinds 2018 jaarlijks boven het mkb-gemiddelde, maar in 2021 is de winstgroei dus iets lager dan in het mkb. De stijging van de winst is voor de branche niettemin de grootste sinds 2016. Sinds 2014 neemt de winst jaarlijks in de dubbele cijfers toe en daarmee is de branche uniek.



28



Industrie

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 268**

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



De Nederlandse industrie

Voor de industrie is 2021 een jaar van sterk herstel geweest. Zowel wat betreft omzet als qua toegevoegde waarde heeft de branche de niveaus van voor de coronacrisis overtroffen. Over bijna de hele linie hebben industriële ondernemers geprofiteerd van een robuuste vraag. Wel zorgden schaarste en leveringsproblemen hier en daar voor een rem op de groei, maar tot nu toe heeft de branche de hogere kosten goed kunnen doorberekenen.

Recordniveau industriële productie

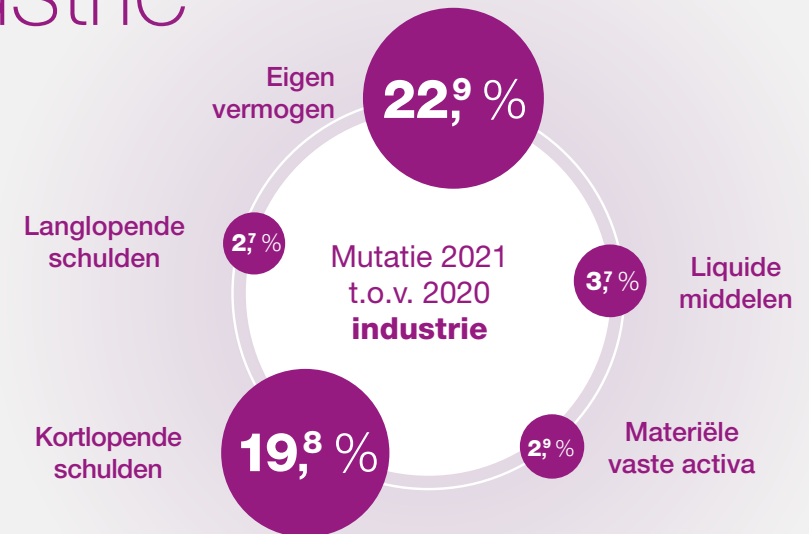
Het sterke economische herstel van de coronacrisis heeft de industrie in 2021 een flinke duw in de rug gegeven. De industriële productie lag aan het eind van het jaar zelfs op het hoogste niveau ooit en het producentenvertrouwen kwam ruim hoger uit dan het langjarig gemiddelde. Dit alles ondanks de flinke tekorten aan personeel, grondstoffen en materialen en harde lockdowns in binnen- en buitenland.

In 2020 zorgde de coronacrisis nog voor stevige tegenwind. In het voorjaar liet de industriële productie een snelle krimp zien, tot een dieptepunt in mei 2020. Daarna heeft de industrie echter een opgaande lijn ingezet, tot dus een recordniveau in december 2021.

Voor 2022 zijn de omstandigheden drastisch veranderd. De oorlog in Oekraïne leidt tot grotere tekorten en hogere prijzen. Volgens het CBS waren de afzetprijzen in de industrie voor het begin van de oorlog in een jaar tijd al met 17% gestegen. Uit de Nevi Inkoopmanagersindex blijkt dat de prijzen nog verder oplopen. Tot nu toe lijken industriële ondernemers de prijsstijgingen goed te kunnen doorberekenen aan afnemers.

Bovengemiddelde omzet- en winstgroei

Na een jaar van krimp heeft de industrie zich in 2021 duidelijk herpakt, met een omzetstijging van bijna 21%. Daarmee doet de branche het aanmerkelijk beter dan het mkb als geheel (+10%). Ook de winstontwikkeling is met +45,6% sterker dan het



mkb-gemiddelde (37,6%). Voor zowel de omzet als de winst betekent dit de sterkste ontwikkeling voor de industrie in zeven jaar.

Vergelijking pre-corona: 2021 vs. 2019

Ook als we vergelijken met de situatie voor de coronacrisis heeft de industrie het goed gedaan. Zowel de omzet- als de winstontwikkeling was in 2021 aanmerkelijk beter dan in 2019. Wel blijft de branche in deze vergelijking enigszins achter bij de plussen voor het mkb als geheel, maar dit komt ook doordat sommige andere branches in 2020 veel sterker zijn teruggevallen dan de industrie. Opvallend is verder dat de industrie in 2021 een grote toename van de voorraden laat zien: bijna 20%, ten opzichte



van het mkb-gemiddelde van 16% in vergelijking met 2019. Als gevolg van de grondstoffenschaarste houden producenten grotere voorraden aan. De industrie wordt in de benchmark van SRA vooral vertegenwoordigd door de vervaardiging van producten van metaal, de vervaardiging van voedingsmiddelen en door vervaardiging, reparatie en installatie van machines en apparaten. De metaalproducenten laten ten opzichte van 2019 zowel wat betreft omzet- als winstontwikkeling rode cijfers zien. Producenten van voedingsmiddelen hebben juist een sterke winstgroei behaald, gevolgd door reparatie en installatie van machines en apparaten.

Over bijna hele linie verbetering

Binnen de industrie is het in 2021 bijna in alle segmenten beter gegaan dan een jaar eerder. Zo is het deel van de industriële ondernemingen dat de omzet stabiel heeft zien blijven of heeft zien toene-

men, gestegen van minder dan de helft naar bijna 66%. In 20% van de gevallen ging het zelfs om een omzetstijging van 50% of meer. Tegelijkertijd heeft ruim 60% van de industriële bedrijven de winst zien stabiliseren of stijgen (tegenover iets meer dan 51% in 2020).

Sterke winst voedingsmiddelen, reparatie en onderhoud machines

De winstontwikkeling was vooral positief voor de producenten van voedingsmiddelen, reparatie en installatie van machines en apparaten en de vervaardiging van metalen producten voor de bouw.

Personeelskosten relatief sterk omhoog

De personeelskosten zijn in de industriële branche met ruim 8 % toegenomen, ten opzichte van +7,7% voor het mkb als geheel. In 2021 hebben nog relatief weinig industriële ondernemers de NOW-regeling aangevraagd, die in mindering kan worden gebracht op de personeelskosten. Dit kan een verklaring zijn voor het verschil met het voorgaande jaar (een lichte daling). Per saldo zijn de loonkosten met bijna 5% gestegen, tegenover een groei van bijna 1% een jaar eerder.

Vermogenspositie

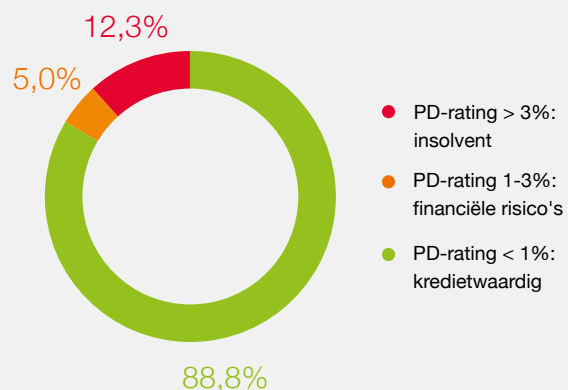
Het eigen vermogen is bijna 23% hoger uitgekomen. Deze stijging is groter dan in 2020 (bijna 15%) en ook sterker dan het mkb-gemiddelde. De langlopende schulden zijn in 2021 met bijna 3% toegenomen. Deze stijging is beperkter dan in voorgaande jaren, maar in het mkb als geheel was juist een daling van bijna 4% te zien. Dit beeld wordt wellicht vertekend doordat hieronder ook uitgestelde belastingbetalingen zijn opgenomen. De kortlopende schulden zijn relatief sterk gestegen: +20%, tegenover een daling van 2% een jaar eerder en +10,5% voor het mkb als geheel.

Mutaties in resultatenrekening Industrie

% mutatie 2021 t.o.v. 2020

Netto omzet	20,8%
Inkoopwaarde	25,4%
Brutomarge	13,0%
Overige bedrijfsopbrengsten	35,6%
Personeelskosten	8,4%
Exploitatiekosten	23,8%
Inventariskosten	9,3%
Huisvestingskosten	8,9%
Autokosten	8,4%
Verkoopkosten	9,7%
Algemene kosten	27,6%
Overige kosten	-57,6%
Bedrijfskosten	8,9%
Afschrijvingen	6,2%
Bedrijfsresultaat	41,3%
Financiële baten en lasten	-20,0%
Gewoon resultaat voor belasting	45,6%

KREDIETWAARDIGHEID INDUSTRIE



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%), is uitgekomen op bijna 89. Dit betekent een verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar (bijna 84). De branche doet het daarmee iets beter dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar ruim 86%.



Industrie: toekomstperspectief volgens experts

De hoop op een rustiger 2022, na twee zeer turbulente coronajaren, is ijdel gebleken. De economie is omgeven door een sluier van onzekerheid, met grote geopolitieke risico's, torenhoge inflatie, stijgende energie- en grondstoffenprijzen en leveringsproblemen. Wat betekent dit voor de industrie, nu en in de komende jaren? En waar liggen de kansen voor de branche?

De industrie houdt zich in 2022 vooralsnog goed staande en dat is bijzonder te noemen in het licht van alles wat er op dit moment op het wereldtoneel speelt. De harde lockdown in Shanghai, schaarste aan grondstoffen en personeel, vertragingen; het zijn slechts enkele factoren die bij elkaar opgeteld zorgen voor een 'perfect storm' voor de branche. De vraag blijft echter stevig. Verder is de industrie tot nu toe blijkbaar goed in staat geweest om de hogere prijzen en salarissen door te berekenen aan haar klanten, constateert David Kemps, Sector Banker Industrie bij ABN AMRO. "Dit zegt een hoop over de contracten die industriële ondernemers hebben en over hoe zij samenwerken met hun afnemers." Wel is er een kentering gaande, ziet Kemps. "Voor veel ondernemers zijn de energieprijzen verviervoudigd. Dit heeft geleid tot grote verschillen tussen bedrijven die op de spotmarkt kopen tegen toptarieven en ondernemers die hun energieprijzen voor de lange termijn hebben vastgezet."

Kees de Schipper, Sectormanager Industrie bij de Rabobank, ziet die ommekeer ook ontstaan. "De volatiliteit van de prijsontwikkeling is dusdanig groot dat het voor afnemers van de industrie steeds moeilijker wordt om de hogere inputprijzen door te berekenen aan hun

klanten." Dat kan problemen geven, waarschuwt De Schipper. Wie betaalt wat? En hoe zal de vraag zich ontwikkelen? Maar, zegt hij, het is belangrijk te onderkennen dat de grondstoffenprijzen voor de industrie belangrijker zijn dan de energieprijzen. "Er zijn uitzonderingen, maar voor de maakindustrie is de grondstoffencomponent over het algemeen van groter belang voor de inkoopkosten dan de energiecomponent."

Toelevingsketen leidt tot kopzorgen

Niet alleen de hoge prijsniveaus zijn een worsteling, ook de schaarste aan en vertraagde levering van grondstoffen en halffabricaten leiden tot kopzorgen, vervolgt Kemps. "Ik zie dat men inmiddels rekent met dagprijzen of zelfs de kostenberekening richting de klant pas maakt op het moment dat de chauffeur de halffabricaten komt leveren. Dit laatste gebeurt vooral in de metaalproductie steeds vaker." Het is voor de industriële ondernemers een van de manieren om met de huidige grote onzekerheid om te gaan, stelt Kemps. Het helpt om zo flexibel mogelijk te opereren en je niet voor de lange termijn vast te leggen.

Voor bepaalde industriële segmenten is dit echter onmogelijk, door schaarste en lange levertijden.

De auto-industrie is een goed voorbeeld. "Autofabrikanten moeten bepaalde materialen lang van tevoren bestellen om deze op tijd binnen te hebben. Zij kunnen prijsvolatiliteit dan ook moeilijk verwerken. De impact kan enorm zijn. Hier en daar moeten hele productielijnen sluiten, simpelweg omdat het te duur is om nog te produceren of omdat er onvoldoende onderdelen zijn. Of soms kunnen machines niet worden uitgeleverd omdat er één component ontbreekt. Het kan gaan om een onderdeel van een paar euro, maar dat kan tonnen of zelfs miljoenen aan omzet schelen."

Toelevingsproblemen waren er in coronatijd al, maar ook De Schipper ziet de hectiek in de laatste maanden toenemen. Ondernemers hebben een hekel aan misgrijpen, weet hij. Dus om te voorkomen dat ze achter het net vissen, houden industriële bedrijven nu grotere voorraden aan. Begrijpelijk, maar het maakt ook kwetsbaar. De prijzen kunnen immers snel weer veranderen en voorraden kunnen ook verouderen, bijvoorbeeld in de elektronica.

Een andere optie is lokaal sourcen, de toelevingsketen dichterbij inrichten. De Schipper: "Ik hoor wel dat ondernemers hierover praten, maar het blijft

“ De industrie heeft te maken met erg lange en complexe toelevingsketens. Inkorten is heel moeilijk en heeft bovendien een prijs. De hamvraag is: wil de consument deze prijs betalen, zeker nu veel al duurder wordt? ”



vooral nog bij woorden. Naar mijn idee worden er op dit gebied nog nauwelijks stappen gezet.” Dat is ook erg moeilijk, vindt Kemps. De toeleveringsketens zijn even efficiënt als lang en complex. “Al zou je bijvoorbeeld een chipfabriek in Nederland willen opzetten, in de praktijk zal dat enorm lastig zijn, omdat de knowhow en de mensen ervoor ontbreken. Bovendien heeft het inkorten van de keten een prijs. De hamvraag is: wil de consument deze prijs betalen, zeker nu veel al duurder wordt?”

Circulariteit en duurzaamheid

Veel industriële bedrijven kijken inmiddels naar andere oplossingen, zoals circulariteit. De Schipper: “De schaarste aan grondstoffen geeft een impuls aan circulair produceren. In het afgelopen jaar heeft de industrie op dit vlak nog nauwelijks winst geboekt, maar het onderwerp staat nu vaker en steviger op de agenda. Dat is hoopvol voor de komende jaren. De grote kansen liggen wat mij betreft onder meer in het gebruik van bio-gebaseerde materialen en kunststofrecyclaat. Dit zijn trajecten die tijd nodig hebben en daar is de gemiddelde mkb-ondernemer nog niet mee bezig.”

Op de korte termijn is volgens De Schipper nog veel potentieel te benutten als het gaat om besparing van energie, juist in het mkb. “Door de gestegen energieprijzen is dit een actueel onderwerp. Vanuit de wetgeving is er van alles over vastgelegd, maar de handhaving is matig. Als bank toetsen we bij een financieringsaanvraag echter wél of een ondernemer de juiste energiebesparende maatregelen heeft genomen. Naast financiers stellen ook opdrachtgevers eisen op het gebied van duurzaamheid en circulariteit. Op die manier druppelen de thema's

door de keten heen en ontstaan er interessante initiatieven. Denk aan retourlogistiek om een gebruikt product terug te nemen, zo nodig te repareren en voor hergebruik aan te bieden.”

Servitization

Kemps noemt servitization, een op diensten gebaseerd verdienmodel, als een onmisbare stap op weg naar een meer circulaire industrie. “Door dienstverlening te koppelen aan het product, kan een bedrijf de gebruiksfase ervan verlengen. Dit is feitelijk de duurzaamste oplossing, een grote kans voor de branche en het heeft een enorme impact.” Kemps denkt aan een model waarbij de ondernemer het product niet meer verkoopt, maar in bezit houdt en ‘uitleent’ aan de afnemer. De afnemer krijgt een gebruiksrecht en betaalt daarvoor in abonnementsvorm.

Ook preventief onderhoud en data-analyse kunnen een stevige bijdrage leveren aan verduurzaming van de industrie. Nu wordt een product vaak periodiek vervangen, hoewel dat wellicht helemaal nog niet nodig is. Kemps: “In plaats daarvan kan een ondernemer aan de hand van data bepalen of het product daadwerkelijk aan vervanging toe is. De industrie investeert zowel in data als in diensten. Deze ontwikkelingen gaan weliswaar in kleine stappen, maar zullen de komende jaren veel impact hebben op de circulariteit en duurzaamheid van industriële producten.”

Digitalisering en recruitment

Ook digitalisering is een belangrijk thema in de industrie. De Rabobank heeft onderzoek gedaan naar de relatie tussen digitalisering en omzetgroei. Daaruit blijkt dat digitalisering loont, aldus De Schipper. “Tegelijkertijd is de industrie slechts middenmoter wat



Bedrijven zullen zich veel beter moeten profileren, meer moeten uitdragen wat ze kunnen, wie ze zijn en waar ze voor staan.



betreft investeringen in digitalisering. Hoe dat komt? Uit ons onderzoek blijkt dat niet de financiële middelen, maar juist de beschikbaarheid van kennis en tijd de belangrijkste belemmeringen zijn. Maar net als op het gebied van duurzaamheid zijn de eisen van de klant dusdanig dat je als industriële ondernemer niet meer om verdere digitalisering heen kunt. Het is geen keuze, je bent ‘out of business’ als je er niet in investeert.”

Begrijpelijk zijn de genoemde belemmeringen wel, vindt ook Kemps, onder meer gegeven de enorme krapte op de arbeidsmarkt. “Het gebrek aan vooral technisch personeel is op dit moment een barrière voor groei in de branche. Dit is een structureel probleem dat schreeuwt om samenwerking met andere bedrijven of kennisinstellingen.” Bedrijven zullen zich ook veel beter moeten profileren, meer moeten uitdragen wat ze kunnen en wat hun bijdrage is aan een duurzamere toekomst. “Het zit kleinere bedrijven in zekere zin mee, want jongere generaties willen liever werken in een platte organisatiestructuur met een duurzame ‘purpose’. Je moet alleen wel actief laten zien waar je als bedrijf voor staat. Hier kan de branche nog veel winnen.”



33



Bouw

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 784**

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



De Nederlandse bouw

In tegenstelling tot veel andere branches heeft de bouw het in 2020 goed gedaan. Ook in 2021 heeft de branche groei laten zien, maar door het relatief sterke voorgaande jaar steekt die wat magertjes af bij het mkb-gemiddelde. Absoluut gezien blijft de branche echter goed draaien, al zijn de onzekerheid en bouwkosten in korte tijd sterk toegenomen. De vraag blijft echter groot en dat zorgt voor een stevige basis.

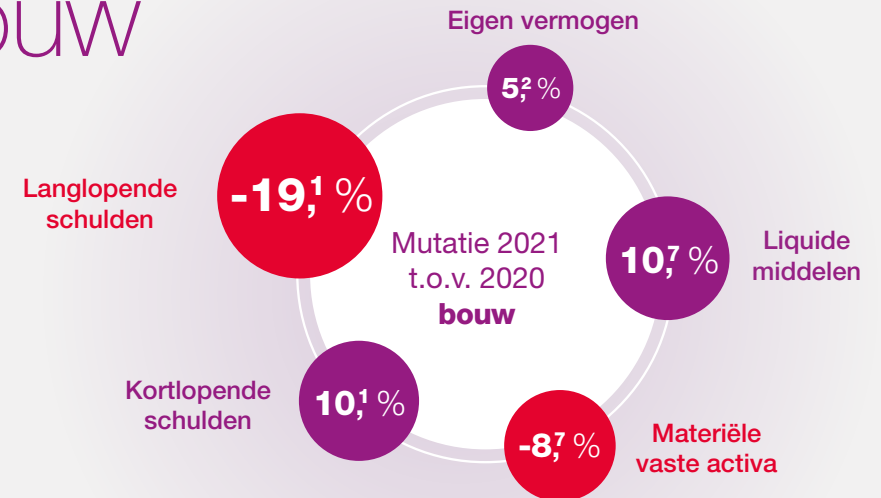
Opnieuw goed jaar voor de bouw

In 2020 is de bouwproductie voor het eerst in zes jaar gekrompen (-1,1%), maar in 2021 heeft de branche de weg omhoog weer gevonden. De bouwproductie nam met 2% toe. Reëel gezien was dit een stijging van 1,5 miljard euro naar 82 miljard euro, aldus het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB). Er werd gevreesd voor een omslag op de woningmarkt, omdat consumenten door de coronacrisis wellicht minder te besteden zouden hebben. Een grote terugval kwam er echter niet, mede dankzij de steunmaatregelen van de overheid. Al met al heeft vooral de productie in de burgerlijke en utiliteitsbouw zich in 2021 goed ontwikkeld, terwijl infra achterbleef. De vooruitzichten voor 2022 waren aanvankelijk ook positief. Volgens de conjunctuurmeting van het EIB was begin dit jaar zowel de werkvoorraad als de productie van bouwbedrijven licht gestegen. In

februari gaf echter de helft van de ondernemers al aan dat zij een stagnatie zagen in de hoeveelheid werk in de orderportefeuille. Door de oorlog in Oekraïne zijn de onzekerheid en de kosten gestegen, waardoor de bouw te maken krijgt met uitstel of wellicht afstel van projecten (zie ook het toekomstperspectief volgens experts). Ook capaciteitsproblemen spelen de groei in de branche parten, onder meer bij mensen die leidingen en kabels leggen. Toch wordt er voor 2022 nog steeds een groei van de bouwproductie verwacht, zij het bescheiden.

Groei van omzet en winst

De bouw heeft de omzet in 2021 met bijna 5% zien toenemen. De groei was daarmee nog iets sterker dan in het voorgaande jaar (bijna 4%). De winstgroei is uitgekomen op ruim 7%, tegenover 5,5% een jaar eerder. Het groeitempo van zowel de omzet als de winst in de



bouw blijft achter bij het mkb-gemiddelde (omzet +10%, winst bijna +38%). De ontwikkeling van de brutomarge was opnieuw positief: +7,3%, versus +10,7% voor het mkb als geheel.

Vergelijking pre-corona: 2021 vs. 2019

Als we vergelijken met de situatie voor de coronacrisis, dan heeft de bouw een sterke groei laten zien. De omzet is in 2021 met ruim 18% gestegen ten opzichte van 2019. Dit betekent een sterkere groei dan in het mkb als geheel (+15,7%). De winstgroei is met ruim 22% toegenomen. Een mooi percentage, maar daarmee blijft de bouw wel achter bij het mkb-gemiddelde van ruim 82%. Opvallend is verder dat de bouw in deze periode van alle branches de hoogste toename van de voorraden laat zien: bijna 40%, ten opzichte van het mkb-gemiddelde van 16%.



De algemene burgerlijke en utiliteitsbouw heeft in vergelijking met 'pre-corona' een bovengemiddelde winstontwikkeling gerealiseerd (ruim 19% versus 15,5% voor de bouw als geheel). Deze bovengemiddelde winst was ook te zien bij de installateurs en loodgieters en de bouwondernemers die zich bezighouden met de afwerking van gebouwen (o.a. schilders en stukadoors).

Meer bedrijven zien de omzet stijgen

Binnen de bouw is het in 2021 in bijna alle segmenten beter gegaan dan in 2020. Zo is het deel van de bouwbedrijven dat de omzet stabiel heeft zien blijven of heeft zien toenemen, gestegen van bijna 55% in 2020 naar ruim 64%. In bijna 21% van de gevallen ging het zelfs om een omzetsijting van 50% of meer. Tegelijkertijd zag ruim 60% van de bouwbedrijven de winst stabiliseren of stijgen (tegenover bijna 54% in 2020).

Loodgieters en installateurs blinken uit

De bouw wordt in de SRA-benchmark vooral vertegenwoordigd door de algemene burgerlijke en

utiliteitsbouw, bouwinstallatiebedrijven, bedrijven die zich richten op de afwerking van gebouwen (bijvoorbeeld schilderen en stucwerk) en gespecialiseerde werkzaamheden binnen de bouw (bijvoorbeeld sloopwerk en dakbouw). De omzetontwikkeling was vooral sterk bij de algemene burgerlijke en utiliteitsbouw. Dit segment profiteert onder meer van de sterke woningmarkt, maar ook van de sterke groei van logistieke gebouwen. Ook loodgieters en fitters en installateurs van bijvoorbeeld verwarmings- en luchtbehandelingsapparatuur lieten een sterke omzetontwikkeling zien. Ook het resultaat voor belasting was voor loodgieters, fitters en installateurs in 2021 sterk, net als voor bedrijven die zich richtten op sloopwerk. De algemene burgerlijke en utiliteitsbouw bleef wat betreft winstontwikkeling ten opzichte van 2020 juist achter bij het branchegemiddelde.

Verdere stijging personeelskosten

Bij de stijging van de bouwproductie is de werkgelegenheid in de bouw in 2021 met 7.000 arbeidsjaren toegenomen, aldus het EIB. Uit de cijfers van SRA-BiZ komt naar voren dat de personeelskosten in de branche vorig jaar met bijna 8% zijn gestegen (+3,3% een jaar eerder). De loonkosten zijn met bijna 4% toegenomen, iets minder sterk dan een jaar eerder (bijna 6%). De stijging van de personeelskosten is in lijn met de gemiddelde ontwikkeling in het mkb, de loonkosten zijn in de bouw iets minder sterk dan gemiddeld gestegen.

Vermogenspositie

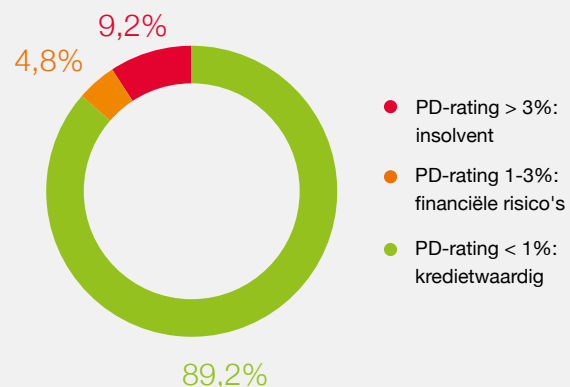
De inkoopwaarde is met bijna 7% toegenomen, tegenover +4% een jaar eerder. De post 'materiaal en grondstoffen' steeg met ruim 26%. Dit zegt iets over de sterke prijsstijgingen van grondstoffen en materialen, die in 2021 al zijn ingezet. Tot slot is de vermogenspositie van bouwbedrijven in 2021 verder verbeterd. Het eigen vermogen kwam ruim 5% hoger uit dan een jaar eerder.

Mutaties in resultatenrekening Bouw

% mutatie 2021 t.o.v. 2020

Netto omzet	4,8%
Inkoopwaarde	6,7%
Brutomarge	7,3%
Overige bedrijfsopbrengsten	-14,5%
Personeelskosten	7,7%
Exploiatiekosten	-18,1%
Inventariskosten	8,1%
Huisvestingskosten	9,4%
Autokosten	6,3%
Verkoopkosten	16,5%
Algemene kosten	26,2%
Overige kosten	-36,2%
Bedrijfskosten	7,9%
Afschrijvingen	-28,1%
Bedrijfsresultaat	8,0%
Financiële baten en lasten	-73,5%
Gewoon resultaat voor belasting	7,3%

KREDIETWAARDIGHEID BOUW



De langlopende schulden zijn met ruim 19% gedaald, de kortlopende schulden met ruim 10% gestegen.

Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de bouw 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%), is uitgekomen op ruim 89. Dit betekent een kleine verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar (ruim 87). De branche doet het daarmee duidelijk beter dan het mkb-gemiddelde, dat licht aantrok tot ruim 86%.



Bouw: toekomstperspectief volgens experts

Voor het begin van de oorlog in Oekraïne waren de omstandigheden voor de bouw en techniek als geheel gunstig, maar heeft de Russische invasie dit beeld veranderd? Schaarste, hoge kosten en grote onzekerheid: wat betekent dit voor de branche, nu en in de komende jaren? En waar liggen de kansen?

2022 is voor de bouw en techniek over de hele linie goed begonnen. Er was werk genoeg, de vraag bleef groot en het beeld over de economie was positief. Maar sinds de Russische invasie van Oekraïne zijn ook voor de bouw de omstandigheden drastisch veranderd. Bouwend Nederland verwacht dat de oorlog effect zal hebben op de groeiprognoze voor de branche als geheel, doordat de beschikbaarheid van grondstoffen, materialen, componenten en energie onder druk komt te staan (krapte). Hierdoor zullen de prijzen in eerste instantie (sneller) stijgen en de levertijden (nog verder) oplopen. De onzekerheid zorgt door de hele keten voor problemen, aldus de brancheorganisatie.

Vertraging, uitstel en afstel

De schaarste beperkt zich niet tot grondstoffen en materialen. Er is ook in de bouw een voelbaar tekort aan personeel, benadrukt Jan van der Doelen, Sector Banker en specialist Bouw bij ING Business Banking. “De factor arbeid is daardoor veel duurder geworden. Voor de bouw betekent dit een plus van ongeveer 25% ten opzichte van vier jaar geleden. Tel daarbij op de fors hogere prijzen van energie, grondstoffen en materialen. Dit alles bij elkaar betekent dat de bouwkosten nu veel hoger liggen dan een aantal

maanden geleden.” En het einde is nog niet in zicht. Het kan dus bijna niet anders of we gaan deze ontwikkeling dit jaar terugzien in de marges van bouwbedrijven.

Bouwbedrijven zijn volgens Van der Doelen namelijk niet in staat om alle kostenstijgingen in alle gevallen door te berekenen aan de opdrachtgever of eindklant. Vaak zijn er al prijsafspraken gemaakt en lang niet altijd zit daar een goede indexeringsclausule in die voorziet in extreme prijsstijgingen zoals die er nu toch echt zijn. Een beroep op overmacht kan zorgen voor opening van nieuwe onderhandelingen, maar dat is ook niet altijd garantie voor succes. “Vanwege de enorme onzekerheid wil niemand meer voor nieuwe projecten langjarige afspraken maken. Ook de toeleveranciers aan de bouw niet. Sterker nog, de prijzen worden soms zelfs op uurbasis berekend. Dat is een zorgwekkend probleem voor de branche, want gemiddeld duurt een bouwproject ongeveer anderhalf jaar. Hoe kun je voor zo'n termijn nu prijsafspraken maken? En durven opdrachtgevers zo'n project nu überhaupt wel aan?”

Ditzelfde beeld komt duidelijk naar voren uit een peiling onder leden van Bouwend Nederland. Bijna alle respondenten verwachten hogere kosten voor bouwprojecten, 62% verwacht vertragingen en 40% denkt dat uitstel of afstel van nieuwe bouwprojecten op de loer ligt. De toenemende onzekerheid over leveringen van materialen, hogere prijzen en het tekort aan vakmensen spelen ook de technieksector parten. In deze sector komt de voortgang van de projectenstroom eveneens onder druk te staan, aldus Erik van

Engelen, algemeen directeur Techniek Nederland. “Ondernemers zoeken in samenwerking met hun opdrachtgevers naar oplossingen, naar hoe ze bijvoorbeeld de pijn en de risico's kunnen delen. Aan de andere kant zorgen de hoge gasprijzen ook voor meer vraag naar verduurzaming bij particulieren en bedrijven.” Dit levert voor de technieksector veel extra werk op. “Mede hierdoor blijft het toekomstperspectief voor installatiebedrijven en technisch dienstverleners voor de langere termijn goed. Naast verduurzaming en de energietransitie komt dit ook door het toenemende belang van techniek en snelle digitalisering.”

Investeringsklimaat

De bouw investeert zelf in de regel niet zo heel veel, behalve in materieel en eigen huisvesting. Er is echter wel sprake van verregaande industrialisatie in de branche en daar horen grote investeringen bij. Ook in digitalisering wordt steeds meer geïnvesteerd, constateert ook Van der Doelen. “Wel zien we dat de investeringen op dit vlak soms haperen, omdat het laaghangende fruit al is geplukt en het voor sommige bedrijven moeilijker is om de volgende fase van digitalisering te realiseren. Die gaat gepaard met nog grotere investeringen en relatief geringere



Niemand wil meer voor nieuwe projecten langjarige afspraken maken.





opbrengsten. Naast industrialisering en digitalisering zien we ook wat tractie komen in investeringen in verduurzaming van het materieel, de elektrificatie ervan.”

Ook Van Engelen gaat uit van een gunstig investeringsklimaat voor de komende jaren. “Op de korte termijn hebben we helaas te kampen met materiaal-schaarste en hoge prijzen voor grondstoffen en materialen, maar de sector staat er goed voor. De orderportefeuilles zijn over het algemeen goed gevuld. De energietransitie, ontwikkelingen als smart buildings en smart city's en innovaties in de zorg gaan de komende jaren alleen maar meer werk opleveren. Ook in de infrastructuur zal meer worden geïnvesteerd. Denk aan onderhoud van bruggen en sluizen en de uitrol van het glasvezelnetwerk. Ook dat heeft een positief effect op de branche.”

Kansen voor de technieksector

Mensen gedragen zich steeds bewuster. Deze awareness, samen met de stijging van de prijzen van fossiele brandstoffen, maakt dat het momentum voor verduurzaming gunstig is, zoals Van Engelen al aangaf. En dat biedt interessante mogelijkheden voor bepaalde segmenten van de bouwsector. “Verduurzaming loont. Daarvan zijn steeds meer huiseigenaren én bedrijven zich bewust. Dat levert een forse toename op van investeringen in verduurzaming, bijvoorbeeld in (hybride) warmtepompen, zonnepanelen en zonneboilers. De energietransitie krijgt echt vaart. Dit alles biedt ook steeds meer mogelijkheden voor installateurs en technisch dienstverleners die hun klanten volledig ontzorgen. Ik verwacht dat de opslag van duurzaam opgewekte elektriciteit, slim gebruik van energie en waterstof kansen gaan opleveren. Tot slot neemt ook de aandacht voor circulair installeren snel toe.”

Van der Doelen ziet daarnaast kansen in nieuwe manieren van samenwerken. Langzaam maar zeker schuift de bouw bijvoorbeeld op richting digitale platforms die dankzij innovatieve technologie vraag en aanbod snel en efficiënt samenbrengen. “Er zijn al een paar bouwplatforms die goed werken, bijvoorbeeld op het gebied van kozijnen. Dit is een onlinemarktplaats voor kozijnen in alle soorten en maten, van verschillende materialen. Op het platform komen veel toeleveranciers en vragers samen. De praktijk heeft geleerd dat zo'n digitale marktplaats voorziet in een behoefte en ik verwacht dat het aantal initiatieven op dit gebied in de bouw zal groeien.” Techniek Nederland ziet deze behoefte ook en heeft hier dan ook op ingezet. Van Engelen: “Ketenintegratie krijgt steeds meer vaart dankzij snelle digitalisering. Techniek Nederland heeft hier al jaren een voortrekkersrol, zoals bij de ontwikkeling van de Uniforme Objecten Bibliotheek, kortweg UOB. Dit open platform zorgt voor uitwisseling van 3D BIM-modellen tussen alle partijen in de bouwketen. Digitalisering zorgt voor een productiviteits-sprong en is dus cruciaal voor de technieksector.”

Capaciteit om kansen te benutten

Voor de bouw is er de uitdaging om de capaciteit te blijven leveren om kansen als verduurzaming en digitalisering concreet in te vullen. Dat is in deze tijd, met alle andere uitdagingen die er zijn, extra lastig. De krapte op de arbeidsmarkt is groot en neemt alleen maar toe. “De opdracht aan de bouw is om het efficiënter en slimmer te gaan doen”, aldus Van der Doelen. “Dit betekent meer industrialiseren en digitaliseren, meer standaardiseren. Dat snapt de branche zelf ook erg goed, maar je hebt het niet zomaar voor elkaar. De bouw is nog steeds een overwegend ambachtelijke sector, dus er moet heel veel gebeuren.”

“

Digitalisering zorgt voor een productiviteits-sprong en is dus cruciaal voor de technieksector.

”

“Ondernemers nemen veel initiatieven om mensen aan te trekken”, zegt Van Engelen. “Zo komen er steeds meer bedrijfsscholen, werken bedrijven steeds nauwer samen met het techniekonderwijs en bieden mbo-certificaten zij-instromers de mogelijkheid om sneller in te stromen.” Van der Doelen ziet ook dat de aanwas vanuit opleidingen op stoom lijkt te komen, maar verwacht dat dit niet zal kunnen voorzien in de groeiende behoefte. Zeker met de forse vergrijzing in aantocht. “De bouw zal daarom moeten inzetten op het zo veel mogelijk behouden van personeel, door te binden, boeien, investeren en op te leiden. En tegelijkertijd op het verbeteren van de arbeidsproductiviteit.”

Wellicht zit het probleem voor de bouw straks niet meer alleen aan de aanbodzijde, met een tekort aan personeel. Misschien gaat uiteindelijk ook de vraag een moeilijkheid worden, aldus Van der Doelen. “Het vertrouwen van consumenten en ondernemers neemt af en de koopkracht komt onder druk te staan. Bovendien moeten bedrijven in de komende jaren heel veel coronas-teun terugbetalen. Wat gaat dit alles doen met de leencapaciteit en het aantal faillissementen? De onzekerheid is groot en dus is het moeilijk te voorspellen.”



38



Automotive

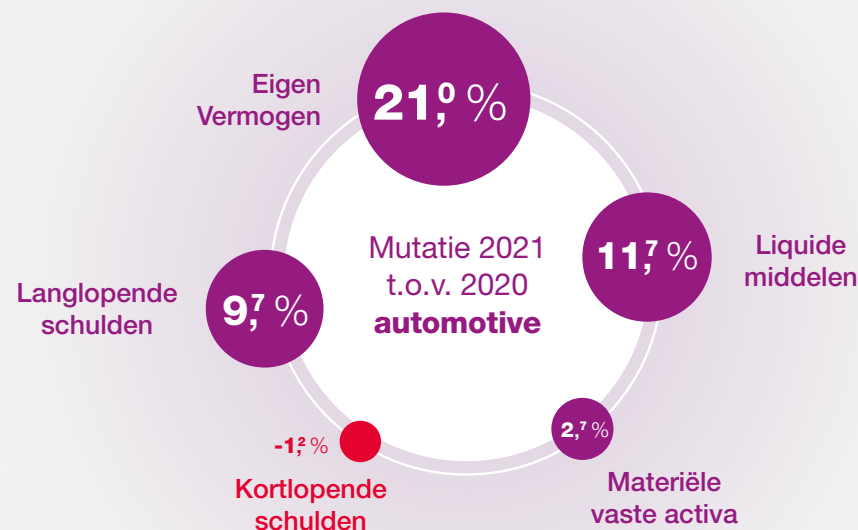
Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 129**

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



De Nederlandse automotive

De automotive heeft wat betreft winstontwikkeling een uitstekend jaar achter de rug. Het aantal transacties staat onder druk door schaarste en leveringsproblemen, maar gemiddeld genomen is de marge per transactie flink gestegen. Binnen de branche waren de verschillen echter groot en de complexiteit neemt door disruptieve ontwikkelingen alleen maar toe.



Verkopen nieuwe versus gebruikte auto's

De verkoop van nieuwe auto's is in 2021 op een historisch dieptepunt beland. Volgens BOVAG zijn in Nederland 322.831 nieuwe personenauto's verkocht, nog eens ruim 9% minder dan in 2020. Zo weinig auto's zijn er sinds 1967 niet meer verkocht. Het marktaandeel van elektrische auto's daarin is licht afgenomen, van 20,5 naar 19,8%. Chiptekorten spelen een belangrijke rol in deze lage verkoopcijfers. De verkoop van tweedehandsauto's ging in 2020 als een trein en ook in het afgelopen jaar wisselden er veel occasions van eigenaar. Het chiptekort en

de daarmee samenhangende lange levertijden van nieuwe auto's droegen hieraan bij. Toch werd 2021 niet opnieuw een recordjaar. Er werden in totaal (aan consumenten en de vakhandel) ruim twee miljoen gebruikte auto's verkocht, een lichte afname van bijna 1% ten opzichte van 2020. De verkoop van occasions door autobedrijven aan particulieren is echter met bijna 4% toegenomen. BOVAG concludeert dat de occasionmarkt in 2021 weliswaar is gestabiliseerd, maar dat particulieren vaker op zoek gaan naar gebruikte auto's bij een autobedrijf in plaats van bij een andere particulier.

Ontwikkeling winst en marge sterk verbeterd

De omzet in de automotive is in 2021 met bijna 8% gegroeid. Daarmee bleef de branche iets achter bij het mkb-gemiddelde van 10,1%, maar dit volgt op een krimp van bijna 5% in 2020. De winstontwikkeling was sterk positief: +53,6%, tegenover +37,6% voor het mkb als geheel. De autobranche wist vooral de kosten goed onder controle te houden. Verder steeg de brutomarge met 7,5%, waar in het voorgaande jaar nog een min van ruim 2% verscheen.



Vergelijking pre-corona: 2021 vs. 2019

Ook als we vergelijken met de situatie voor de coronacrisis heeft de automotive het wat betreft winst en brutomarge goed gedaan. De winstgroei bedraagt dan 98,5%, die van de brutomarge +10%. De omzettoename is met ruim 7% iets bescheidener.

Meer ondernemers zien winst toenemen

Waar in 2020 nog meer dan de helft van de autobedrijven de omzet zag afnemen, is dat in 2021 nog 34%. Verder zag bijna 61% van de ondernemers de winst stabiliseren of toenemen, waar dit een jaar eerder nog 53% was. Het gaat dan ook relatief vaak (ruim 57%) om een groei van de winst met 50% of meer.

Handel floreert, gespecialiseerde reparatie onder druk

Binnen de automotive presteerde vooral de handel in auto's en aanhangers (eventueel gecombineerd met reparatie) goed, met een bovengemiddelde

winsttoename. Ondernemers die zich richten op gespecialiseerde reparaties, zoals carrosserieherstel, hadden het relatief zwaar, mogelijk doordat minder mensen de weg opgingen als gevolg van corona en het thuiswerken.

Kosten onder controle

De bedrijfskosten zijn met iets minder dan 2% gestegen; een veel kleinere toename dan voor het mkb als geheel (+7%). De verkoopkosten (onder meer voor promotie en showrooms) laten net als in 2020 een daling zien, zij het beperkter (-3,8%). De personeelskosten zijn met bijna 4% gestegen, tegenover een toename van bijna 8% in het mkb. Verder zijn de 'overige bedrijfsopbrengsten' sterk toegenomen. Zowel de beperkte stijging van de personeelskosten als de grote toename van de overige bedrijfsopbrengsten, hangt samen met de administratieve verwerking van de NOW-regeling. Na de horeca en de detailhandel heeft de autohandel en -reparatie hier naar verhouding veel gebruik van gemaakt.

Vermogenspositie

Het eigen vermogen is met 21% gegroeid, nog iets sterker dan in 2020. Dit beeld kan te maken hebben met het dividendverbod dat was gekoppeld aan de NOW-regeling. Tot slot zijn de kortlopende schulden licht gedaald, net als een jaar eerder. De langlopende schulden zijn met bijna 10% toegenomen, waar een jaar eerder nog een daling van bijna 2% uit de bus kwam.

Kredietwaardigheid

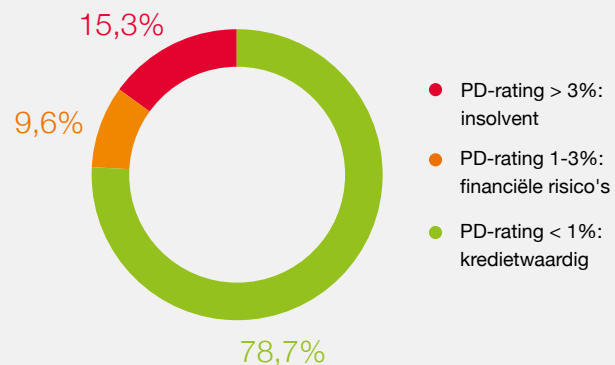
De financiële positie van bedrijven in de automotive is licht verbeterd. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de

Mutaties in resultatenrekening Automotive

% mutatie 2021 t.o.v. 2020

Netto omzet	7,9%
Inkoopwaarde	9,1%
Brutomarge	7,5%
Overige bedrijfsopbrengsten	43,3%
Personeelskosten	3,9%
Exploitatiekosten	5,0%
Inventariskosten	1,9%
Huisvestingskosten	4,9%
Autokosten	12,8%
Verkoopkosten	-3,8%
Algemene kosten	8,6%
Overige kosten	-63,4%
Bedrijfskosten	1,9%
Afschrijvingen	0,8%
Bedrijfsresultaat	46,4%
Financiële baten en lasten	-8,0%
Gewoon resultaat voor belasting	53,6%

KREDIETWAARDIGHEID AUTOMOTIVE



financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating <1%), is uitgekomen op bijna 79. Dit is een verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar (ruim 74). De branche blijft daarmee nog wel achter bij het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar ruim 86%.



Automotive: toekomstperspectief volgens experts

De automotive profiteert van een groot wagenpark in Nederland dat onderhouden moet worden en de sterke handel in gebruikte auto's, maar heeft ook te maken met disruptieve veranderingen. Daar komt nu ook de onrust bij van onder meer tekorten aan personeel en grondstoffen, hoge prijzen en druk op de koopkracht. Wat betekent dit voor de automotive? Waar liggen de kansen voor de branche?

Te midden van alle onzekerheid staat één ding als een paal boven water: na de huizenmarkt raakt ook de markt voor gebruikte auto's oververhit. Er is schaarste aan tweedehandsauto's. Tegelijkertijd zullen de nieuwverkopen in 2022 waarschijnlijk blijven afnemen. Het aantal transacties op de automarkt staat al met al onder druk. Toch heeft de automotive als geheel in 2021 en in de eerste maanden van 2022 goed geld verdiend, doordat de marge per transactie fors is gestegen. Maar de verschillen binnen de branche zijn groot, nuanceert Bart Kuijpers, redacteur van vakblad Automotive. "Het maakt heel wat uit of je kijkt naar een dealerbedrijf uit de top 100 of naar een papa-mamabedrijf. Waar de grote bedrijven capaciteit hebben en middelen kunnen inzetten op bijvoorbeeld de handel in occasions en de opleiding en ontwikkeling van hun medewerkers, kunnen de kleine spelers dit niet faciliteren. Voor deze partijen zijn de risico's onder de huidige omstandigheden dus veel groter. Zij zijn op de eerste plaats bezig met overleven en dreigen in toenemende mate de slag te missen."

Geen shake-out van formaat

Een steeds groter aantal kleine autobedrijven heeft de activiteiten onlangs beëindigd of wil dit binnen afzienbare

tijd gaan doen, deels vanwege het bereiken van de pensioenleeftijd. Maar een kaalslag in de branche verwacht Clem Dickmann, directeur van het onafhankelijke kenniscentrum Aumacon, op korte termijn niet. Hij voorziet een goed jaar voor de automotive als geheel, mits het scenario waarin het gewapende conflict ook buiten de Oekraïense grenzen escaleert, niet bewaarheid wordt. "De mate van onzekerheid in de wereld is nu weliswaar groot, maar het vertrekpunt voor de autobranche in Nederland is los van deze omstandigheden een omvangrijk wagenpark van meer dan negen miljoen personenauto's.

Dit wagenpark moet dit jaar deels worden vervangen of op zijn minst worden onderhouden. De werkplaatsen zullen dus goed gevuld blijven. Ook schadebedrijven en de handel in occasions draaien nog steeds goed. De shake-out zal in 2022 waarschijnlijk dus heel gering zijn."

De branche zou volgens Dickmann juist gebaat zijn bij een forse shake-out. "Nederland telt nog steeds te veel autobedrijven. De markt voor dealers is weliswaar vergeven, maar in het niet-dealersegment is de drempel om toe te treden kennelijk nog erg laag en de aantrekkelijkheid groot. Er komen namelijk nog steeds gelukzoekers bij, soms ook heus wel met succes." Tegelijkertijd houdt de marktdynamiek allerlei – vooral kleine – bedrijven in het zadel die weinig tot niets (meer) bijdragen aan de broodnodige ontwikkeling van de branche. Simpelweg omdat ze daar de tijd, kennis en kunde en de middelen niet voor hebben. Of omdat de pensioendatum nadert en er weinig animo is om nog een innovatieslag te maken. Johan Berkouwer, voor-

zitter van de SRA Branche-expertgroep Automotive, herkent dit beeld. "De mobiliteitsvraag verandert en een gezonde branche zou moeten meebewegen en anticiperen. Er zijn natuurlijk partijen die dit erg goed doen, maar ook de papa-mamabedrijven die niet meebewegen, kunnen het lang volhouden. Als ze hun pand en voorraad hebben afbetaald en in eigendom hebben, kunnen ze immers met weinig inkomsten toe." Het is dan vaak een kwestie van overleven, nog even door tot aan het pensioen. Begrijpelijk, maar het is de vraag wat dit soort 'overlevers' toevoegt. Voor Berkouwer is het antwoord duidelijk: "De automotive zou veel gezonder zijn met minder bedrijven, ondernemers die steviger in de markt staan en bijdragen aan de ontwikkeling van de branche."

Sterker beleid op deelauto

De verandering in de mobiliteitsvraag heeft door de coronacrisis wellicht meer momentum gekregen. We werken wat vaker thuis en hebben de auto dus niet altijd nodig voor woon-werkverkeer. Er ligt in de automotive al een aanbod klaar dat hierop inspeelt: de deelauto. Toch komt dit soort oplossingen nog niet echt van de grond, constateert Dickmann. "Er zijn allerlei particuliere initiatieven op kleine schaal. In het zakelijke segment zijn Greenwheels en MyWheels de grootste aanbieders met allebei een aanbod van grofweg 2.500 auto's. Dan volgen nog een derde en vierde partij met een redelijke omvang, maar daarna zakt het al snel af naar hooguit 200 auto's per deelconcept. Met zulke kleine volumes is er nauwelijks een goede boterham te verdienen. Je kunt zo'n deelconcept dan eigenlijk alleen volhouden als je een grote investeerder achter je hebt staan."



De politiek zet het concept deelauto niettemin weg als 'de redder in nood'. Niet alleen omdat het beter is voor het milieu en de gebruiker financiële voordelen biedt, maar juist ook omdat een beperking van het aantal benodigde parkeerplaatsen positief is in het licht van de gigantische bouwopgave die er ligt. In theorie klopt dit volgens Dickmann allemaal ook wel. Maar in de praktijk blijken mensen een auto toch nog graag in bezit te hebben. In de stad, met alle milieubeperkingen en parkeerproblemen, is het een ander verhaal. Een stad kan dit soort ontwikkelingen ook afdwingen, vindt Kuijpers. "Amsterdam bedeeft parkeerplekken bijvoorbeeld in hoog tempo toe aan elektrische en deelauto's. Dit beleid zou nog veel steviger kunnen, ook in andere steden, om onder meer de verduurzaming een steun in de rug te bieden."

Flexibiliteit en elektriciteit

Volgens Kuijpers kan ook de hoge inflatie voor ondernemers een kans zijn om te verduurzamen met deelconcepten, mits ze daar innovatief mee aan de slag gaan. "De prijzen van nieuwe en gebruikte auto's lopen alleen nog maar verder op. Hoe duurder de auto wordt, hoe meer financiële lenigheid en aanpassingsvermogen een ondernemer zal moeten hebben om deze steeds duurdere auto's te kunnen retailen. Bedrijven die het snelst in staat zijn om hun propositie hierop aan te passen, kunnen een belangrijk voordeel pakken ten opzichte van concurrenten. Ik verwacht in dit opzicht veel van abonnementen in het segment voor auto's van 40.000 euro en duurder, ook in het zakelijke deel. Over het algemeen zijn private leasecontracten immer behoorlijk standaard, waar abonnementen de gebruiker meer flexibiliteit bieden. Deze kan de auto in het abonnement bijvoorbeeld tijdelijk niet

inzetten of met iemand anders delen, waardoor hij op de kosten bespaart en de auto niet ongebruikt voor de deur staat."

In het kader van verduurzaming speelt elektrificatie van het wagenpark natuurlijk eerste viool, maar ook hier gaan de ontwikkelingen niet op alle vlakken zo snel als gehoopt. Ja, er komen elk jaar veel elektrische voertuigen (EV's) bij en de actieradius ervan is sterk verbeterd, maar de investeringen in deze trend zullen de komende jaren volgens de experts echt omhoog moeten. Denk aan vehicle-to-grid (V2G), een manier van slim laden waarbij een overschot aan stroom kan worden teruggeleverd aan het elektriciteitsnet. Kuijpers: "Voor steden is dit denk ik de enige oplossing voor problemen met het elektriciteitsnet. Als het aantal EV's hard blijft groeien, zou het me niet verbazen als ook het aantal V2G-toepassingen enorm zal toenemen en auto's dus onderdeel worden van het energienet."

Ketenintegratie en nieuwe structuur

Naast dat bedrijven in de automotive flexibel moeten kunnen omgaan met de kosten voor de afnemer, zullen ze ook kritisch moeten kijken naar de kosten in de eigen keten. Enerzijds worden materialen en onderdelen duurder, anderzijds lopen de personeelskosten op. Er is een enorm tekort aan technische medewerkers en boven op die krapte komt de grijze golf die gaat zorgen voor veel vertrekkers uit de branche. Er zijn veel initiatieven om het aanbod aan technici te vergroten, maar dat zijn stuk voor stuk langlopende trajecten. Om kosten uit de keten te krijgen, is ketenintegratie in gang gezet. Op dat vlak verwachten de experts nog heel wat ontwikkelingen, met een brede impact.

“

Hoe duurder de auto wordt, hoe meer financiële lenigheid en aanpassingsvermogen een ondernemer nodig heeft. Bedrijven die het snelst hun propositie aanpassen, bijvoorbeeld door abonnementen aan te bieden, hebben een belangrijk concurrentievoordeel.

”

Dickmann: "Er is in de branche bij een aantal fabrikanten de stellige wens om meer grip te krijgen op de eindgebruiker. Dit betekent dat ze een andere juridische structuur gaan inrichten, waarbij dealers de rol van agent krijgen. Ze worden een soort vertegenwoordigers. Zo'n nieuwe structuur kan grote gevolgen hebben. Wat vindt bijvoorbeeld de bank hiervan? Als een dealer meer een doorgeefluik wordt dat veel minder uniek is, heeft dat bancair gezien dan implicaties? Moet zo'n ondernemer dan bijvoorbeeld een wat hogere vergoeding voor leningen gaan betalen? Dat zijn geen kleinigheden."

Deze beweging in de keten is duidelijk ingezet en heeft in potentie grote gevolgen, maar wat die precies zullen zijn, is nog onduidelijk, aldus Berkouwer. "De fabrikanten die met de nieuwe juridische structuur bezig zijn, hebben nog te weinig condities bekendgemaakt om een goede inschatting te kunnen maken van de impact op het verdienmodel en de winstgevendheid. Het gaat hoe dan ook van invloed zijn door de hele branche heen."



43



Detailhandel

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 551**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **8%**



De Nederlandse detailhandel

Ondanks de tijdelijke sluitingen in verband met corona, heeft de detailhandel over het geheel genomen behoorlijk gepresteerd. De consumentenbestedingen zijn aangetrokken en in veel segmenten was sprake van een inhaalvraag. Wel is het verschil tussen detaillisten met een sterke propositie en winkeliers met een zwakke propositie opnieuw groter geworden.

Goed jaar, maar grote verschillen

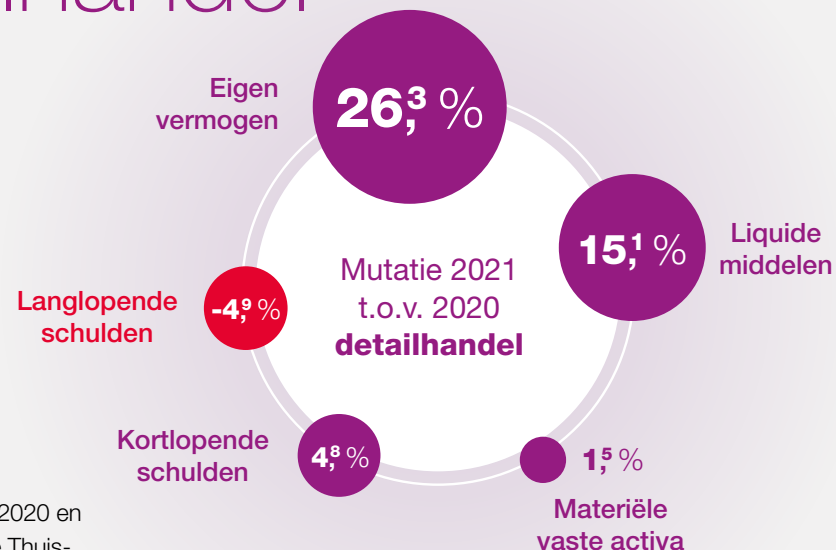
Ook in 2021 moesten winkels in verband met corona de deuren sluiten, in het eerste kwartaal en eind vierde kwartaal. Toch laat de branche over het afgelopen jaar een mooie plus zien, maar dat geldt lang niet voor alle segmenten. Veel winkels in het non-foodsegment hebben tijdens de lockdown geïnvesteerd in hun onlinekanaal, maar de verkopen via het internet konden in veel gevallen het omzetverlies in de fysieke winkel niet compenseren. Veel ondernemers geven aan flink te hebben geteerd op belastinguitstel. De uitstaande belasting-schulden verschillen in de retail sterk per segment. De uitstaande schuld is volgens het CBS gemiddeld relatief groot bij onder meer parfums en cosmetica, schoenen, consumentenelektronica en kleding, maar veel lager bij supermarkten, drogisterijen en voedingsmiddelen. De aflossing van deze schulden hangt nog boven de markt, net als een daling van de koopkracht, hoge inkoopkosten en leveringsproblemen.

Verdere groei onlinebestedingen

De lockdowns hebben het onlinesegment in 2020 en 2021 een sterke impuls gegeven. Volgens de Thuiswinkel Markt Monitor waren de onlinebestedingen van Nederlandse consumenten over 2021 30,6 miljard euro, een toename van 16% ten opzichte van 2020. Het totale aantal onlineaankopen steeg met 13% naar 373 miljoen. De groei in onlinebestedingen was in 2019 (voor de uitbraak van COVID-19) en 2020 respectievelijk 3% en 6%, maar in 2021 dus 16%. De groei in onlineaankopen was 7% in 2019, piekte met 26% in 2020 en was in 2021 nog 13%. Beide coronajaren laten dus een hogere groei in onlineaankopen zien, maar alleen 2021 ook een hogere groei in onlinebestedingen.

Groei omzet en winst, maar niet over de hele linie

Uit de cijfers van SRA-BiZ blijkt dat de omzetgroei voor de detailhandel als geheel in 2021 is uitgekomen op



ruim 5%, tegenover bijna 10% een jaar eerder. De winstgroei bedroeg 22,5%, ten opzichte van ruim 42% in 2020. Zowel qua winst als wat betreft omzet blijft de branche achter bij het mkb-gemiddelde, maar zoals gezegd, waren de verschillen binnen de retail erg groot. Zo zag bijna 51% van de retailondernemers de winst met 50% of meer toenemen, terwijl 32% de winst juist met 50% of meer zag dalen.

Vergelijking pre-corona: 2021 vs. 2019

Ook als we vergelijken met de situatie voor de coronacrisis heeft de detailhandel het goed gedaan. Zowel de omzet- (+22%) als de winstontwikkeling (+77%) was in 2021 aanmerkelijk beter dan in 2019.





Hiermee presteert de branche qua omzet en winst beter dan het mkb-gemiddelde. Winkels in kleding en mode zijn qua omzet nog altijd niet op het niveau van voor de crisis, maar de winststijging is bovengemiddeld als gevolg van de steunmaatregelen. Winkels in sport- en recreatieartikelen, doe-het-zelf en fietsen hebben in het tweede coronajaar 2021 weliswaar iets minder goed gepresteerd ten opzichte van het eerste jaar, maar noteren over de gehele periode (2021-2019) sterke omzet en winstcijfers.

Beperkte stijging personeelskosten door NOW

De personeelskosten zijn in 2021 met 3,4% opnieuw minder hard gestegen ten opzichte van stijgingen met meerdere procenten in de voorgaande jaren. Deze trendbreuk 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 (ruim 106%). Het lijkt er dus op dat

relatief veel detaillisten van de steunmaatregelen van de overheid gebruik hebben gemaakt. De loongroei is uitgekomen op 3,3% (tegenover +4,9% in het mkb) en vooral de pensioenpremies kwamen hoger uit.

Vermogenspositie

Het eigen vermogen is opnieuw fors gestegen, veel steviger nog dan in de jaren voor corona: +26,3%. Verder zijn de langlopende schulden met bijna 5% gedaald en de kortlopende schulden met bijna 5% toegenomen.

De vermogenspositie is weliswaar verbeterd, maar zoals gezegd, moet er in bepaalde segmenten van de detailhandel relatief veel uitgestelde belasting-schuld worden terugbetaald. Dit is een punt van zorg, zeker gezien alle onzekerheid die nog boven de markt hangt. Wat gaan de consumentenbestedingen bijvoorbeeld doen als de koopkracht terugloopt?

Winstontwikkeling

Binnen de detailhandel hebben vooral winkels in kleding en gespecialiseerde winkels in voedings- en genotsmiddelen het qua winstontwikkeling goed gedaan ten opzichte van 2020. Doe-het-zelf-en fietszaken zagen de winst afnemen, maar wel ten opzichte van een erg goed 2020. De winkels in optische artikelen lieten een stijging van de omzet en de winst zien, zowel ten opzichte van 2020 als 2019.

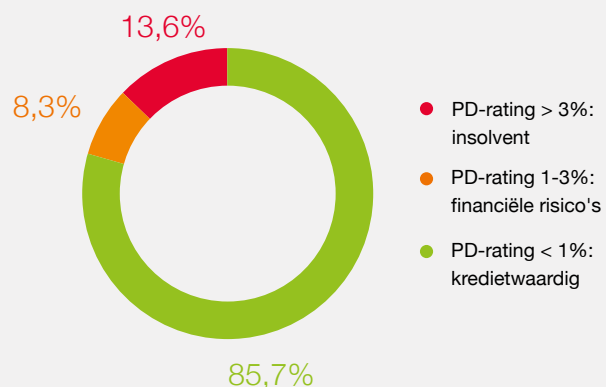
Als we onderscheid maken tussen fysieke en webwinkels, dan blijkt de omzet van online in 2021 veel sterker gegroeid dan de omzet van 'stenen' winkels. Voor de winstontwikkeling is het beeld omgekeerd. Sterker nog: de winstontwikkeling van webwinkels is negatief.

Mutaties in resultatenrekening Detailhandel

% mutatie 2021 t.o.v. 2020

Netto omzet	5,3%
Inkoopwaarde	4,2%
Brutomarge	6,9%
Overige bedrijfsopbrengsten	106,7%
Personeelskosten	3,4%
Exploitatiekosten	-27,2%
Inventariskosten	2,8%
Huisvestingskosten	-4,9%
Autokosten	12,3%
Verkoopkosten	15,7%
Algemene kosten	15,3%
Overige kosten	-26,9%
Bedrijfskosten	4,5%
Afschrijvingen	1,9%
Bedrijfsresultaat	19,9%
Financiële baten en lasten	-34,2%
Gewoon resultaat voor belasting	22,5%

KREDIETWAARDIGHEID DETAILHANDEL



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 bijna 86%. De branche presteert daarmee min of meer in lijn met het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar ruim 86%. Wel merken we op dat de verschillen binnen de branche ook op dit vlak aanzienlijk zijn.



Detailhandel: toekomstperspectief volgens experts

Het jaar begon nog voortvarend voor de detailhandel. Eindelijk uit de lockdown, maar de onzekerheid over de ontwikkeling van corona is niet verdwenen. Sterker nog, de onzekerheid is alleen maar groter geworden door de strijd in Oekraïne, de hoge energie- en grondstoffenprijzen en het recordtekort aan arbeidskrachten. Wat betekent dit voor de detailhandel? En waar liggen de kansen voor de branche?

Over het geheel genomen heeft de detailhandel in 2021 kunnen profiteren van een inhaalvraag van de consument, al waren de verschillen in de branche groot. Ook in de eerste maanden van 2022 is de consument blijven besteden, maar het beeld kantelt rap. Het consumentenvertrouwen zakt diep weg en de prijzen lopen hard op, nog versterkt door de oorlog in Oekraïne. De sterke stijging van de energietarieven heeft voor retailers direct, op het businessmodel, wellicht minder impact dan in andere branches. De indirecte effecten voelt de retail echter wel duidelijk, legt Gerarda Westers, Sectoreconoom Retail en Leisure bij ABN AMRO, uit.

“Toeleveranciers in de keten berekenen hun hogere energiekosten door aan de retailers. De vraag is of zij vervolgens genoeg kunnen nemen met minder marge en een deel van de kostenstijging zelf kunnen absorberen of dat zij de kosten op hun beurt moeten doorberekenen aan de consument. Steeds vaker is dit laatste het geval. Maar in de loop van dit jaar zal de koopkracht naar verwachting afnemen en zullen mensen hun consumptiepatroon aanpassen. Als een groter deel van het inkomen opgaat aan energie en voeding door stijgende prijzen, zul je op andere dingen moeten beknibben. Deze combinatie van factoren zal de branche als geheel parten gaan spelen.”

De hoge energieprijzen zijn nog niet voor elk huishouden (even) voelbaar, maar mensen met een lager inkomen zullen keuzes moeten gaan maken, beaamt Dirk Mulder, Sector Banker Trade & Retail bij ING. “Het kan bijvoorbeeld zijn dat mensen wel hetzelfde aantal producten in de supermarkt kopen, maar voor de goedkopere varianten kiezen. Dat zal impact hebben op de omzet van supermarkten. In het non-foodsegment zal de consument uitgaven aan bijvoorbeeld wonen of kleding uitstellen of afstellen.”

Daarnaast zijn er nog altijd problemen in de toeleveringsketen, als uitvloeisel van de coronacrisis. Deze worden nog eens vergroot door de Oekraïne-crisis en de sancties voor Rusland en de harde lockdown in Sjanghai. Mulder: “Tel daarbij op dat containers soms wel in de haven staan, maar dat er te weinig chauffeurs zijn om ze te vervoeren. Al deze ontwikkelingen zorgen voor vertragingen. Met het oog hierop zijn retailers meer en sneller gaan bestellen. Ze hebben dus nog wel voorraden, maar verkeren in grote onzekerheid over hoe de vraag zich zal ontwikkelen. Op enig moment zal het ergens gaan knellen, dus de vooruitzichten voor de branche zijn niet erg rooskleurig.”

Belastingenschuld als zwaard van Damocles

Het zal het eerst gaan knellen bij retailers zonder sterke (online)propositie, die geen kernaanbod van producten en diensten hebben dat goed is afgestemd op de behoeften en koopmotieven van een specifieke doelgroep. “Heb je dit soort zaken niet op orde, dan rekenen consumenten je daar keihard op af”, aldus Mulder. “Maar het is complex om dit allemaal goed te doen als je een flinke schuld hebt opgebouwd door de coronasteun en uitgestelde belasting-

“

Het grote probleem is dat de retailer en de leverancier in grote onzekerheid verkeren over hoe de vraag zich zal ontwikkelen. Ergens gaat het knellen, dus de vooruitzichten zijn niet erg rooskleurig.

”



Jongeren zien het internet meer als informatiebron dan als koopmedium en hebben een voorkeur voor de fysieke winkel. Ze knappen echter vaak af op onkundig of niet-servicegericht personeel.



betalingen.” Net als andere ondernemers moeten retailers de schuld bij de overheid in de komende jaren aflossen. Maar een gemiddelde retailer zit niet zo ruim in het jasje en de overwinst waaruit de coronaschuld afgelost moet worden, is relatief beperkt. Nog afgezien van de impact van de verwachte koopkrachtdaling. “Ook die coronaschuld hangt dus nog boven de branche en zorgt voor druk op de investeringen, die hard nodig zijn om een propositie te behouden of te verbeteren.”

Klantenkennis en service

De retailmarkt is ook los van alle recente problemen complex, reageert Cor Molenaar, econoom en bijzonder hoogleraar eMarketing. Om succesvol door de complexiteit te navigeren, moet de retailer voor alles zijn klanten kennen, benadrukt hij. “De meeste webwinkels weten alles van hun klanten en kunnen proactief zijn. De fysieke winkel daarentegen weet dikwijls niets van wie er komt kopen en is dus passief.” Dat is de kern van een groot probleem in de retail, ziet ook Mulder. “De kracht zit wat mij betreft in de combinatie van fysieke winkel en online. Succesvolle bedrijven weten vaak een goede community te realiseren. Dat betekent dat je als ondernemer meer doet dan alleen je product verkopen. Je probeert je klant te kennen en passende oplossingen te bieden. Je probeert mensen enthousiast te maken voor je propositie en gaat daarover met de consument in gesprek. Een lokale ondernemer moet bij uitstek in staat zijn om een lokale community aan zich te binden.”

Volgens Marlene ten Ham, directeur bij Thuiswinkel.org, is samenwerking daarbij cruciaal. “Zowel tussen lokale retailers als vervoerders en platformen. De consument heeft hoge verwachtingen, en die kun je beter waarmaken als je samenwerkt. Door op kleine schaal al te starten en kennis met elkaar te delen, kun je grote impact maken. Zowel voor je klant als voor je directe omgeving.”

Zo’n community kan ook belangrijk zijn om te voorkomen dat je als retailer wordt weggedrukt door de fabrikant. Molenaar ziet namelijk dat fabrikanten aan het onderzoeken zijn op welke manieren ze de toeleveringsketen kunnen imploderen, hoe ze schakels uit de keten kunnen verwijderen om dichterbij de klant te komen. “Dit levert de fabrikanten klantenkennis op waarmee ze hun aanbod beter kunnen afstemmen op de doelgroep. Anderzijds scheelt het in de kosten voor groothandel en winkels, waardoor de fabrikant meer winst kan maken of sterker kan concurreren op prijs.” Fijn voor de fabrikant, een grote bedreiging voor de winkelier.

Het is een onontkoombare ontwikkeling, stelt Molenaar. “Het oude retailmodel is, zeker onder de huidige omstandigheden, te duur om te handhaven. Dit is een fysiek model, terwijl het nu draait om zaken als nieuwe technologie, integratie, data en nieuwe denkbeelden. We schuiven op van een aanbodeconomie die is gericht op producten naar een vraageconomie die is gericht op klanten en data om die klanten steeds beter te leren kennen. Deze omslag hebben webwinkels wel gemaakt, maar fysieke winkels niet.” En precies daarom is die combinatie tussen offline- en online-winkels zo belangrijk, vindt Ten Ham. “Als retailer moet je daar zijn waar de klant is en profiteren van alle data die je hebt. De consument heeft vaak geen uitgesproken voorkeur voor fysiek of online winkelen. Hij wil simpelweg dat een behoefte op dat moment wordt vervuld. Soms is dat direct, denk aan de flitsbezorgers, en soms gaat het om de beleving en de ervaring, zoals in de fysieke winkel.”

Deze ontwikkeling is terug te zien in het stijgende marktaandeel van onlineverkoop, al heeft deze trend natuurlijk ook een sterke impuls gekregen door de verplichte sluitingen van fysieke winkels in de coronaperiode. Dit wil echter niet zeggen dat de fysieke winkel geen bestaansrecht meer heeft, benadrukt Molenaar. Een van de conclusies uit een



onderzoek dat hij heeft gedaan, is namelijk dat jongeren graag naar fysieke winkels gaan. “Sterker nog, dat heeft hun voorkeur. Ze oriënteren zich wel eerst online, maar zien het internet meer als informatiebron dan als koopmedium. Maar als ze vervolgens met hun informatie naar de fysieke winkel gaan, knappen ze vaak af. Dit komt doordat ze worden geholpen door winkelpersoneel dat geen verstand van zaken heeft of niet op service is gericht.” Een gemiste kans met grote potentiële gevolgen.

Die nieuwe generatie die is geboren in een digitale wereld, oftewel de zoomers of Gen Z, verwacht een winkelstrategie die juist bestaat uit een combinatie van meerdere platformen: van pop-upwinkels en warenhuizen tot social media en online retailers. “Zij denken niet in offline en online. De grenzen tussen fysiek en online zijn verdwenen. Ze verwachten een ultrapersoonlijke benadering via alle kanalen, dus dat maakt service extreem belangrijk. Het is zaak daar nu aandacht aan te besteden als ondernemer”, geeft Ten Ham aan.

Daarbij geldt dat Gen Z-shoppers het drie keer belangrijker vinden dan andere consumentengroepen dat retailers aansluiten bij hun persoonlijke waarden en zich inzetten voor transparantie en maatschappelijk verantwoord ondernemen. “Online kan dat simpel worden toegepast door gebruik van data, en deze doelgroep verwacht dan ook dat deze lijn naadloos wordt doorgetrokken naar de fysieke winkel”, aldus Ten Ham.

Imagoprobleem

Ondernemers moeten dus investeren in vakkundig en servicegericht personeel, maar feit is dat er op dit moment maar weinig mensen te vinden zijn die in de retail aan de slag willen. “Nooit eerder stonden er in de retail zoveel

vacatures open”, zegt Westerhuis. “Dit komt deels door de lockdowns in coronatijd. Mensen zijn toen veelal gedwongen een baan buiten de branche gaan zoeken, waar ze soms beter zijn gaan verdienen en regulierdere werktijden hebben. Die mensen komen niet meer terug naar de retail.” Het tekort is volgens Westerhuis echter ook meer structureel van aard door demografische ontwikkelingen.

De retail trekt niet alleen moeilijk nieuw personeel aan, ook mensen die al in de branche werkzaam zijn, overwegen steeds vaker om hun baan op te zeggen. Dit hangt volgens Westerhuis samen met een imagoprobleem dat meer omvat dan de relatief slechte salarissen en onregelmatige werktijden alleen. Uit de Sectorale Welzijnsmonitor van ABN AMRO blijkt dat het ook vaak ontbreekt aan opleidings- en doorgroeimogelijkheden. “Retailers geven medewerkers over het algemeen weinig zelfstandigheid en verantwoordelijkheid. Dit zijn wel factoren die een werknemer belangrijk vindt in een baan. Daar kunnen ondernemers dus nog winst behalen. Geef een stukje zeggenschap over het werkrooster, zorg voor afstemming, laat medewerkers doorgroeien, wellicht ook richting digitalisering en advies aan klanten. Dit is essentieel, zowel voor het aantrekken als voor het behoud van personeel.”

“Dit tekort komt voort uit een veel groter maatschappelijk probleem. In het onderwijs moet meer aandacht komen voor de (digitale) retail, om te voorkomen dat we internationaal echt op achterstand komen”, zegt Ten Ham. “Ook gemeenten moeten hieraan meewerken. Zij kunnen mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt voorstellen mee te draaien in distributiecentra en magazijnen. Er is werk voldoende, voor iedereen. Vervolgens is het aan de bedrijven om te zorgen voor ontwikkel- en doorgroeimogelijkheden om de sector aantrekkelijk te houden.”

“Retailers geven medewerkers over het algemeen weinig zelfstandigheid en verantwoordelijkheid. Dit zijn wel factoren die een werknemer belangrijk vindt in een baan.”



Logistiek

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 195**

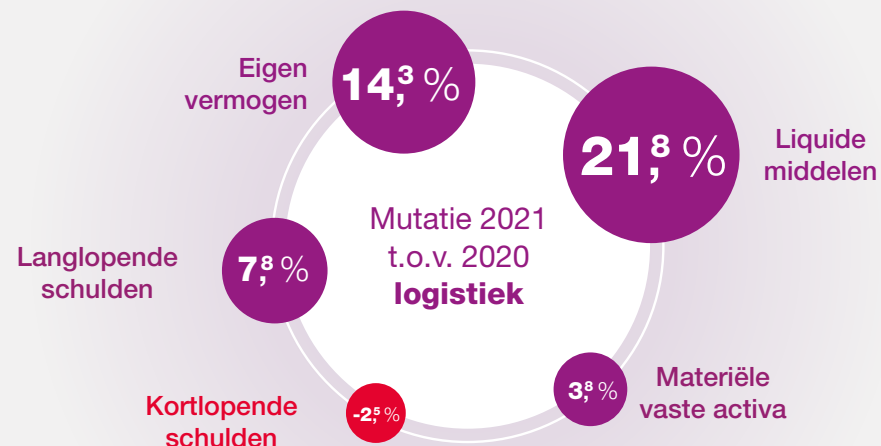
Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **3%**

49



De Nederlandse logistiek

Voor de sector transport & logistiek werd 2021 gekenmerkt door een sterk herstel, wat is terug te zien in een goede omzetontwikkeling. De verschillen binnen de branche zijn weliswaar groot, maar over het geheel genomen staat de logistiek er goed voor. Dat is een prettig uitgangspunt, gegeven de huidige onzekerheid, hoge kosten en personeelsschaarste en de investeringen die de branche in cruciale thema's als verduurzaming en digitalisering zal moeten doen.



Sterke omzetontwikkeling

De logistieke branche heeft zich goed en relatief snel hersteld van de impact van de coronacrisis. Een aantal segmenten draait zelfs alweer beter dan voor het begin van de pandemie. Zo hebben logistieke bedrijven die de e-commercebranche bedienen, kunnen profiteren van de door corona extra versterkte verschuiving naar online winkelen tijdens periodes van lockdowns.

Voor de branche als geheel is de omzetontwikkeling in 2021 met bijna 12% op jaarbasis verbeterd. Dit betekent een aanzienlijke vooruitgang ten opzichte van het voorgaande jaar, dat een lichte omzetkrimp liet zien. De omzetontwikkeling over 2021 is de sterkste in jaren en ook beter dan het mkb-gemiddelde van ongeveer 10%. Niet alleen het sterke herstel van

de wereldeconomie speelde de branche in de kaart, ook de hogere prijzen die transportondernemers bij het vervoer van goederen konden rekenen, droegen bij. Inmiddels zorgen de hogere loonkosten en sterk opgelopen brandstof- en materieelkosten voor bredere prijsdruk in de transport & logistiek (zie ook het toekomstperspectief volgens experts).

Winst en brutomarge blijven achter

Ook de ontwikkeling van de winst en de brutomarge waren in 2021 duidelijk positief, al bleef de groei achter bij het mkb-gemiddelde. De brutomarge trok met ruim 7% aan, tegenover een daling van bijna 3% een jaar eerder. Voor het mkb kwam een gemiddelde groei van bijna 11% uit de bus. Het gewone resultaat voor belastingen kwam voor de logistieke branche ruim

17% hoger uit, ten opzichte van een groei van bijna 6% in het voorgaande jaar. Het mkb-gemiddelde lag met bijna +38% aanmerkelijk hoger.

Vergelijking pre-corona: 2021 vs. 2019

Ook als we vergelijken met de situatie voor het begin van de coronacrisis, heeft transport & logistiek het behoorlijk gedaan. De omzetontwikkeling komt opnieuw uit op bijna 12% ten opzichte van 2019, terwijl de winstontwikkeling een plus van ruim 8% laat zien. De brutomarge is in vergelijking met 2019 met 6% aangetrokken. Opvallend is verder dat de logistiek in 2021 een grote toename van de voorraden laat zien: 32%, ten opzichte van het mkb-gemiddelde van 16%. Als gevolg van de grondstoffenschaarste houden logistieke ondernemers grotere voorraden aan.



Goederenvervoer presteert sterk

Binnen de logistieke branche waren de verschillen in 2021 opnieuw groot. Het goederenvervoer over de weg liet een omzetgroei van gemiddeld ruim 11% en een winstgroei van maar liefst ruim 19% optekenen. Ook bij bedrijven actief in de opslag en dienstverlening voor vervoer liet zowel de omzet als de winst een positieve ontwikkeling zien.

De binnenvaart (vracht-, tank- en sleepvaart) kende daarentegen een moeilijk jaar. De omzet en de winst kwamen in deze deelbranche lager uit dan een jaar eerder, maar ten opzichte van 2019 zijn de cijfers voor de binnenvaart wel sterk positief.

Loonkosten weer gestegen

De bedrijfskosten zijn in de branche als geheel in 2021 per saldo met bijna 7% gestegen, versus een daling van bijna 4% een jaar eerder. De personeelskosten (een belangrijke kostenpost in de logistiek) stegen met ongeveer 3%, waar in 2020 nog een daling van ruim

3% te zien was. Toch blijft de stijging in vergelijking met de jaren voor de coronacrisis en ten opzichte van het mkb-gemiddelde (bijna 8%) bescheiden. De NOW-regeling kon weliswaar op deze post in mindering worden gebracht, maar het idee is dat transporteurs en logistieke ondernemers relatief weinig van deze overheidssteun gebruik hebben gemaakt.

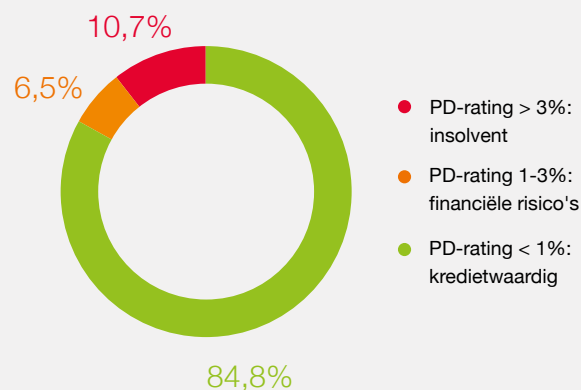
De loonkosten zijn met bijna 3% gestegen, tegenover een daling van ruim 4% een jaar eerder. De NOW kon ook worden opgeteld bij de 'overige bedrijfsopbrengsten'. Deze post gaf in 2020 dan ook een relatief sterke toename te zien, maar in 2021 was er een daling van bijna 30%. Dit bevestigt het beeld dat ondernemers in deze branche in het afgelopen jaar relatief weinig NOW-steun hebben aangevraagd. Als gevolg van cao-onderhandelingen wordt verwacht dat de loonkosten in 2022 sterk zullen toenemen.

Vermogenspositie

Het eigen vermogen is opnieuw aangetrokken, met ruim 14%. De toename is iets minder sterk dan in het voorgaande jaar (+15,7%) en ook iets minder dan het mkb-gemiddelde van bijna 17%. De liquide middelen zijn in de branche met bijna 22% toegenomen. Deels is dit een gevolg van uitstel van investeringen vanwege de grote onzekerheid. De hamvraag voor dit jaar is: is de opgebouwde buffer onder de huidige lastige omstandigheden voor de branche groot genoeg om alle noodzakelijke investeringen te doen (zie ook het toekomstperspectief volgens experts)?

De kortlopende schulden zijn in 2021 met 2,5% afgenomen, waar een jaar eerder nog een daling van ruim 9% te zien was. De langlopende schulden zijn met bijna 8% gestegen, tegenover een daling van bijna 9% een jaar eerder.

KREDIETWAARDIGHEID LOGISTIEK



Mutaties in resultatenrekening Logistiek

% mutatie 2021 t.o.v. 2020

Netto omzet	11,6%
Inkoopwaarde	16,1%
Brutomarge	7,3%
Overige bedrijfsopbrengsten	-29,7%
Personeelskosten	2,9%
Exploitatiekosten	11,0%
Inventariskosten	6,1%
Huisvestingskosten	11,2%
Autokosten	16,0%
Verkoopkosten	95,3%
Algemene kosten	11,3%
Overige kosten	-28,2%
Bedrijfskosten	6,8%
Afschrijvingen	-17,6%
Bedrijfsresultaat	14,7%
Financiële baten en lasten	-16,9%
Gewoon resultaat voor belasting	17,1%

Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de transport & 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%), is uitgekomen op bijna 85. Dit betekent een kleine verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar (ruim 83). De branche doet het iets minder goed dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar ruim 86%.



Logistiek: toekomstperspectief volgens experts

De transport- en logistieke branche heeft een goed jaar achter de rug en de financiële positie is over de hele linie verbeterd. Dat is een prettig gegeven, gezien de huidige grote onzekerheid in de wereld, de extreme stijgingen van de energie- en grondstoffenprijzen en stevige arbeidstekorten. Maar is het voldoende om de branche op koers te houden? En waar liggen de kansen?

De transportsector heeft in 2021 een goede performance geleverd en een redelijke buffer opgebouwd. De verbeterde kaspositie is een prettig vertrekpunt onder de huidige onzekere omstandigheden, maar hierbij past enige nuancering, vindt Roger van Straaten van Transport en Logistiek Nederland (TLN). “De kaspositie in de branche is deels verbeterd doordat logistieke ondernemers investeringen hebben uitgesteld en minder financiering hebben aangetrokken, ook vanwege de onzekerheid in de markt. Nu moeten ondernemers de uitgestelde investeringen inlopen. Bedrijven hebben hun kaspositie nodig als buffer in deze onzekere tijd, maar ook voor de investeringen die ze moeten gaan doen vanwege verduurzaming van de branche. De financiële situatie kan verbeterd zijn, maar de uitdagingen zijn ook groter geworden.” Hierbij wordt een heldere financiële planning voor investeringskeuzes voor de komende jaren steeds belangrijker.

Explosieve prijsstijgingen – wie betaalt?

Een van de uitdagingen waarmee de branche wordt geconfronteerd, is de sterke stijging van prijzen. Naast brandstofkosten lopen ook andere kostenposten sterk op, zoals de aanschaf van materieel. Sterker nog, een

ondernemer die nu iets bestelt, weet soms niet eens hoeveel hij precies zal moeten afrekenen op het moment van levering. “De hamvraag voor de ondernemer is: ben je in staat om ook je contracten tussentijds aan te passen?” aldus Manfred Kindt, marktmanager bij onderzoeksbureau Panteia. “Als je kosten tussentijds stijgen, moet je ook je tariefafspraken aanpassen. Als dat niet lukt, krijg je het als ondernemer erg moeilijk.”

Roelof Oostindiën, Voorzitter van de SRA Branche-expertgroep Transport en Logistiek, ziet in dit kader duidelijk een kentering in de markt. “Met het toenemen van de onzekerheid schrijven opdrachtgevers sneller tenders uit, om toch enige grip te krijgen op de tarieven. Het tenderniveau is al met al behoorlijk opgelopen. Daarnaast is het vervangingsvraagstuk veel onduidelijker geworden. Een aantal heel grote partijen in Nederland wil dat er met alternatieve brandstof vervoerd gaat worden, maar de markt wil dat nu niet betalen. De investeringen die vervoerders daarvoor moeten doen, zijn dusdanig groot dat ze die in de tarieven niet gecompenseerd zullen krijgen. Dus krijg je uitstelgedrag, omdat transporteurs nog niet helder hebben waarin moet worden geïnvesteerd.” Ook aan de opslagkant gaan de kosten snel omhoog, vult Van Straaten aan. “De koelopslag wordt bijvoorbeeld vaak gebaseerd op energiekosten, waar de branche keer op keer werkt met brandstof-clausules. Je zou moeten denken aan een energie-toeslag, zeker nu de energieprijzen de pan uit rijzen.”

Samen navigeren in de mist

Bart Banning, Sector Banker Transport & Logistiek bij ABN AMRO, ziet in de manier waarop de prijzen

“
De hamvraag voor de ondernemer is: ben je in staat om je contracten tussentijds aan te passen?”
”



“
In deze onzekere tijden
moet je meer samen-
werken om zicht te
hebben op wat er
verandert. Dit betekent
dat er ruimte komt om
ook andere thema's met
elkaar in te vullen,
zoals duurzaamheid.
”

explosief zijn gestegen ook een lichtpuntje: momentum voor samenwerking. “Als de prijzen steeds een beetje stijgen, kan de impact uiteindelijk heel groot zijn, maar wordt de noodzaak om met elkaar om tafel te gaan niet altijd en overal gevoeld.” Door de huidige explosieve prijsstijgingen hebben logistieke bedrijven wél momentum om met hun opdrachtgevers over contractaanpassingen én optimalisatie van bestaande processen te praten. “De hele keten heeft te maken met hogere kosten en tekorten, maar ook met een hoge inflatie en een mogelijke krimp van de consumentenbestedingen. De combinatie van al deze factoren vraagt om snelle aanpassing binnen de keten en bij de afnemer. Er is serieus aanleiding tot intensievere samenwerking om tijdig zicht te hebben op wat er verandert. Het is samen beter navigeren in de mist.”

De huidige urgentie om met elkaar in gesprek te gaan, biedt volgens Banning ruimte om ook andere thema's samen in te vullen, zoals duurzaamheid door innovatie en technologie. “Een integrale aanpak vanuit de hele keten heeft op dit gebied nog zo veel potentie. De balans tussen technologie en conceptmatige oplossingen zal de komende jaren bepalen of we ook de duurzame transitie samen succesvol voor elkaar krijgen. Logistieke bedrijven moeten hier fors op gaan inzetten, mét hun opdrachtgevers.”

Oostindiën sluit hierbij aan: “Samenwerken is ook broodnodig om de capaciteit naar een hoger niveau te tillen en de beladingsgraden te optimaliseren. Op deze punten boekt de branche nog veel te weinig vooruitgang. Er zijn nog heel wat meters te maken. Dit zal moeten in combinatie en in samenwerking.”

Richting kiezen

De branche heeft te maken met de directe gevolgen van de oorlog in Oekraïne, in de vorm van hogere kosten en

tekorten. Daarnaast zijn er indirecte gevolgen en daarbovenop nog structurele uitdagingen, zoals verduurzaming en arbeidstekorten. Hoe kunnen kleinere transporteurs omgaan met deze storm aan ontwikkelingen? Oostindiën denkt dat zij de specialisatie zullen moeten opzoeken. “Kleine spelers moeten zich afvragen of zij nog wel doorkunnen in deze branche of dat zij zich moeten richten op die sectoren met zeer specifieke activiteiten. Denk aan windmolentransport of het vervoer van onderdelen voor de bouw. Mede door het gebruik van alternatieve brandstoffen wordt de investeringsselectie van groot belang. Die zal ook jaarlijks op de investeringsagenda van de kleinere transporteur aan de orde moeten komen. Zij zullen – net als de grotere spelers – goede strategieën moeten hebben en duidelijk richting moeten kiezen. Dat kunnen ze over het algemeen niet alleen, dus daarbij zullen ze geholpen moeten worden.”

Banning vult aan: “De kern is dat alle categorieën bedrijven op dit moment enorme uitdagingen hebben.” De grote bedrijven hebben iets meer capaciteit en kennis om daar op een goede manier mee om te gaan. Maar dat mag kleinere en middelgrote bedrijven niet ontslaan van het hebben van een visie op wat er gaat gebeuren en wat ze met hun bedrijf willen, vindt hij. En dat is nog niet zo gemakkelijk. “Zij zoeken naar handvaten, een klankbord, partijen die hen helpen om een volgende stap te maken. Daar hebben alle partijen in de branche een rol in. Wil de branche als geheel de juiste richting kiezen, dan is het zaak om ook de kleinere bedrijven daarin mee te nemen.” Vanuit TLN kan hierin een belangrijke brugfunctie worden geslagen, vindt Oostindiën. “Bedrijven kunnen op zichzelf klein zijn, maar in combinatie interessant zijn om naar de toekomst toe goede investeringen te kunnen doen. We moeten kijken



in hoeverre TLN, banken en accountants daarin faciliterend kunnen zijn voor de branche.”

Duurzame arbeid

Onder verduurzaming in brede zin kun je ook duurzame inzetbaarheid scharen. De arbeidsmarkt is krap en daar komt de komende jaren weinig verandering in. Van Straaten: “In de sector transport en logistiek is een recordaantal medewerkers aan de slag. Toch zijn nog niet alle vacatures vervuld. De vraag naar arbeid is zeer groot en wordt niet volledig vervuld. Dus komen we als enige oplossing uit bij onbenut arbeidspotentieel.” Daar ligt een groot dilemma, maar volgens Kindt ook een kans. “We zien links en rechts de markt wat afkoelen, dus daar gaan bedrijven uitvallen. Dit betekent ook dat er weer mensen op de markt komen. Tegelijkertijd zal de behoefte aan vacatures op die manier iets afnemen. Toch zal er een spanningsveld blijven bestaan. De schaarste aan mensen zal weer toenemen en wat doe je als ondernemer in de tussenliggende periode? Blijf je werven? Hou je mensen aan? Bedrijven proberen mensen aan zich te binden, maar tegelijkertijd moeten ze scherp op de kosten letten en niet met overcapaciteit zitten. Dat is een belangrijk dilemma voor de branche.”

Banning ziet krapte op de arbeidsmarkt en veranderende personeelsbestanden als strategische onderwerpen. De krapte kan volgens hem enigszins worden opgelost door een toenemende inzet van digitalisering. “Uit recente marktrapporten blijkt dat de branche wat betreft digitalisering nog een weg heeft te gaan, dus daar liggen zeker mogelijkheden.” De branche zou ook kunnen kijken waar ze mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt optimaler zou kunnen inzetten. Dat lost aan de ene kant een deel van het

capaciteitsprobleem op en anderzijds geeft het invulling aan de maatschappelijke rol van de branche.

Strategische personeelsplanning blijft hoe dan ook een belangrijk onderwerp, vervolgt Banning. “Ondernemers zullen moeten nagaan welke vaardigheden hun medewerkers in de toekomst nodig hebben en hoe zij die vanuit goed werkgeverschap moeten aanbieden. Duurzame inzetbaarheid is een vraagstuk met kansen en verdient aandacht.”

Kortom, in de afgelopen crisisjaren heeft de transportsector al laten zien hoe flexibel, weerbaar en veerkrachtig hij is. De branche kan echter niet alle problemen zelf oplossen. De keten moet veranderen om alle marktkansen die er zijn op de juiste manier in te vullen.

“

Bedrijven proberen mensen aan zich te binden, maar tegelijkertijd moeten ze scherp op de kosten letten en niet met overcapaciteit zitten. Dat is een belangrijk dilemma voor de branche.

”





55



Horeca

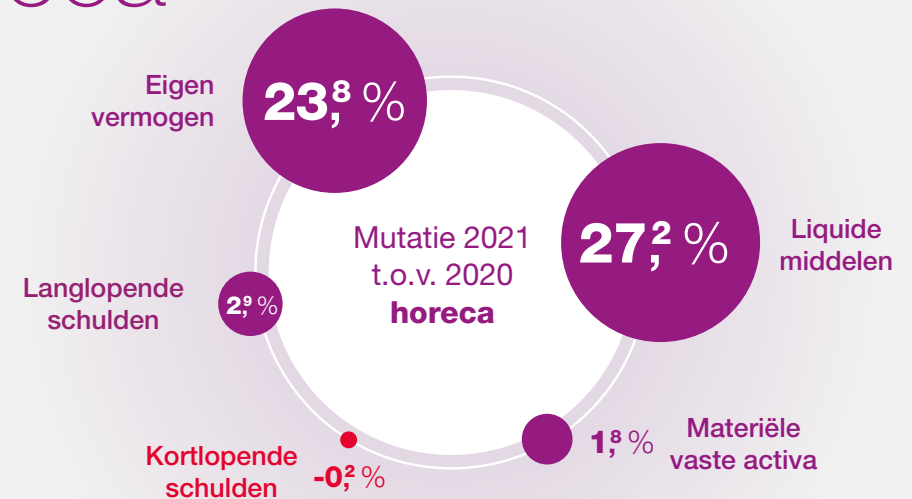
Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 239**

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



De Nederlandse horeca

De horeca heeft over 2021 een positieve ontwikkeling van de omzet en winst laten zien, maar flinke kanttekeningen zijn op hun plaats. De steunpakketten waren in 2021 veel beter dan een jaar eerder en deze vertekenen het beeld. Daarnaast is de branche wat betreft omzet nog lang niet terug op het niveau van voor de crisis en zijn de onderlinge verschillen groot. Na de dieprode cijfers van 2020 is het niettemin goed te zien dat de horeca zich enigszins herpakt.



Herstel, maar nog niet tot niveau voor corona

De horeca heeft zich na 2020, wat gerust een ramp-jaar voor de branche genoemd mag worden, weer enigszins opgericht. In 2021 wist de branche als geheel uit de rode cijfers te komen. De omzet is met ruim 11% toegenomen en dat betekent een iets sterkere groei voor de horeca dan voor het mkb als geheel (+10,1%). Hiermee is de branche echter nog ver verwijderd van het niveau van voor de coronacrisis (zie 'vergelijking pre-corona' hieronder).

De omzetverbetering in de horeca werd breed gedragen: het aandeel van bedrijven met een gelijke of hogere omzet steeg hard, van 24 naar bijna 82%. 13% zag de omzet zelfs met 50% of meer toenemen.

Krachtig winstherstel, maar enorme verschillen. De brutomarge is met ruim 16% toegenomen, tegenover een daling van ruim 22% een jaar eerder. De winstontwikkeling voor de horeca als geheel komt over 2021 uit op maar liefst +210%. De onderlinge verschillen waren echter groot. Iets meer dan de helft van de ondernemers (bijna 54%) zag de winst namelijk gelijk blijven of toenemen en dan ging het relatief vaak om een sterke groei van 50% of meer. Ruim 46% van de horecaondernemers moest het dus doen met een daling van de winst. Voor ruim 30% van de bedrijven ging het zelfs om een krimp van 50% of meer.

Vertekend beeld

De extreem sterke winstgroei voor de horeca als geheel verdient nog verdere nuancering. Op de eerste plaats

gaat het hier om een vergelijking met het extreem slechte jaar 2020, toen de winst van de horeca kelderde met maar liefst 21,5%. Ook in 2021 was er ook nog sprake van verplichte sluitingen in verband met corona, maar horecaondernemers konden – buiten de lockdowns om – in meer maanden volledig operationeel zijn dan een jaar eerder. Daarnaast waren de coronasteunpakketten van de overheid in 2021 van een betere kwaliteit dan in het eerste coronajaar. Hierdoor is het, vooral in het kleinere mkb, onderaan de streep beter gegaan. De grotere mkb-ondernemers in de horeca liepen wat sneller aan tegen de maximale vergoedingen die vanuit de Europese Unie waren toegestaan. Per saldo was echter zowel de TVL- als de NOW-vergoeding hoger dan in 2020. Dit telt eveneens mee in de cijfers over het afgelopen jaar. Tot slot is een



behoorlijk deel van de horecaondernemers in eerste instantie niet ingeteerd op de bedrijfsreserves, maar op het privévermogen.

Zij zijn in reactie op de crisis en lockdowns bijvoorbeeld als eerste gestopt met privéopnames uit de onderneming en de uitbetaling van het salaris voor de directeur-groootaandeelhouder (dga). Hoewel het bedrijf er financieel gezien dan best behoorlijk voor lijkt te staan, bijten deze ondernemers privé al een tijd op een houtje.

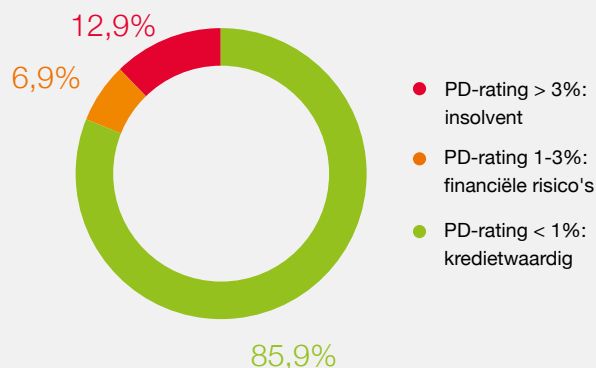
Vergelijking pre-corona: 2021 vs. 2019

Als we de vergelijking maken met de situatie voor het begin van de coronacrisis, dan zien we dat het omzetherstel van de horeca over het afgelopen jaar niet voldoende is om de branche weer op niveau te brengen. De omzet ligt namelijk nog altijd ruim 13% lager dan in 2019. Ook de brutomarge ligt in 2021 nog ruim 13% onder het niveau van 2019. De winstontwikkeling ligt per saldo wel hoger dan in 2019, maar zoals gezegd, geldt dit lang niet voor alle horecaondernemers.

Eet- en drinkgelegenheden bovengemiddeld

De deelbranches van de horeca laten grote verschillen

KREDIETWAARDIGHEID HORECA



zien in de mate van herstel. De vakantieparken hadden in 2020 bijvoorbeeld al erg sterk geprofiteerd van reisverboden. Zij lieten over 2021 weliswaar positieve winstcijfers zien, maar de ontwikkeling was in vergelijking met andere deelbranches beperkt. De omzet vertoonde zelfs een krimp. Eet- en drinkgelegenheden presteerden daarentegen boven het gemiddelde. Ten opzichte van 2019, voor corona, blijft de omzet echter nog steeds achter. Dit geldt in nog sterkere mate voor hotels.

Relatief veel aanspraak NOW

Aan de kostenkant valt op dat de personeelskosten met bijna 6% zijn gestegen. Een jaar eerder was er nog een forse daling van bijna 20% zichtbaar. Dit kwam deels doordat flexwerkers niet meer werden betaald, maar ook de aftrek van de NOW-regeling speelde mee. Horecaondernemers hebben relatief vaak van deze loonsubsidie gebruikgemaakt. De personeelskosten zijn in 2021 al met al minder sterk gestegen dan in het mkb als geheel (bijna 8%). In vergelijking met 2019 liggen de personeelskosten nog zo'n 17,5% lager. De NOW mocht administratief gezien ook worden opgeteld bij 'overige bedrijfsopbrengsten', waar ook de TVL is geboekt. Deze post is in de horeca in 2021 dan ook opnieuw sterk gestegen (+105%). De loonkosten zijn met ruim 2% toegenomen.

Vermogenspositie

Het eigen vermogen in de horeca heeft zich sterk ontwikkeld (+24% ten opzichte van +6% in 2020). Een verklaring hiervoor is dat horecabedrijven dankzij de coronasteun gemiddeld genomen winst hebben gerealiseerd en die winst hebben toegevoegd aan het eigen vermogen. Verder zijn de langlopende schulden met 3% gestegen, tegenover een daling van ruim 8% in 2020. De kortlopende schulden zijn min of meer gelijk gebleven. De liquide middelen zijn tot slot met ruim 27% toegenomen, iets minder sterk dan een jaar eerder.

Mutaties in resultatenrekening Horeca

	% mutatie 2021 t.o.v. 2020	% mutatie 2021 t.o.v. 2019
Netto omzet	11,4%	-13,2%
Inkoopwaarde	0,4%	-13,3%
Brutomarge	16,2%	-13,2%
Overige bedrijfsopbrengsten	105,0%	562,7%
Personeelskosten	5,7%	-17,5%
Exploitatiekosten	2,5%	-21,2%
Inventariskosten	8,2%	4,1%
Huisvestingskosten	8,0%	-0,7%
Autokosten	16,2%	-7,1%
Verkoopkosten	8,7%	-12,6%
Algemene kosten	9,9%	16,3%
Overige kosten	-275,0%	-215,0%
Bedrijfskosten	4,7%	-13,8%
Afschrijvingen	0,5%	-5,1%
Bedrijfsresultaat	169,7%	39,8%
Financiële baten en lasten	-11,4%	18,1%
Gewoon resultaat voor belasting	210,6%	46,0%

Kredietwaardigheid

Het percentage horecaondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating <1%), is uitgekomen op bijna 86. Dit betekent een sterke verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar (bijna 76). De branche presteert nu min of meer in lijn met het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar ruim 86%. Wel merken we op dat de verschillen binnen de horeca aanzienlijk zijn.



Horeca: toekomstperspectief volgens experts

De uitdagingen voor de horeca voor 2022 zijn legio. Ondernemers hebben te maken met stijgingen van prijzen in de keten en het consumentenvertrouwen is historisch laag. En dan is er ook nog dat vermaledijde tekort aan personeel. Evengoed zijn sommige vakantieplekken al tot in 2023 geboekt. Hoe kan de horeca het best omgaan met alle onzekerheid? En waar liggen de kansen?

Eindelijk zijn de coronalockdowns voorbij en mag de horeca de deuren weer opengooien, maar van de gehoopte post-corona rust is helemaal geen sprake. Michiel van Noort, eigenaar van First Mate Hospitality Consultants, ziet zowel aan de omzetzijde als aan de kostenkant flinke uitdagingen. “De gevolgen van de combinatie van onrust, hogere prijzen en het afnemende consumentenvertrouwen verwacht ik na de zomer ook in volle omvang in de horeca terug te zien. Consumenten zullen minder willen uitgeven, maar ondernemers zijn genoodzaakt om de prijzen te verhogen. Tegelijkertijd zorgen het personeelstekort en hogere inkoopkosten voor extra druk, terwijl ondernemers straks toch moeten herinvesteren in hun horecazaak. Daar hebben ze kapitaal voor nodig, maar bedrijven moeten ook nog hun coronaschulden gaan aflossen.” Kortom, Van Noort ziet

aan alle kanten druk ontstaan, al ziet hij ook positieve ontwikkelingen. “De binnenlandse vakanties zullen deze zomer nog voor veel omzet zorgen. In de vorige crisis zagen we ook dat mensen in de eerste twee jaren nog genegen zijn om veel in Nederland op vakantie te gaan.”

Jos Klerx, Sectormanager Horeca, Recreatie en Toerisme bij de Rabobank, herkent het beeld dat Van Noort schetst. “De hogere energieprijzen zullen in de tweede helft van 2022 gaan doorwerken in de koopkracht van de consument. Daarnaast zien we nu al dat de horeca niet in staat is om alle prijsstijgingen te verleggen. De prijsstijgingen in de horeca zijn 6 tot 7%, terwijl de inkooprijzen met 11% zijn gestegen. De marges komen dus nog meer onder druk te staan.” Daarbij moeten we niet vergeten dat de horeca voor corona al uitdagend was, benadrukt Klerx. Over de hele linie steeg de omzet in de horeca weliswaar, maar het aanbod aan horecazaken nam nog sterker toe. “Er is overaanbod ontstaan en de productiviteit van de branche stond ook voor de komst van COVID-19 al onder druk. Daar komen nu kostenstijgingen en mogelijk een koopkrachtdaling bij. Niet voor niets maken ondernemers zich zorgen over de tweede jaarhelft.”

Wat is er dan nodig? Van Noort pleit voor een quotum op horecazaken. “Koffiebars kunnen zonder drankvergunning van start en dit segment is dan ook hard gegroeid. Die sterke toename maakt de branche echter zwakker. Als je het aanbod laat krimpen, sluit het beter aan op de vraag en bij het aanbod op de arbeidsmarkt. Dan ontstaat een gezondere branche. Dit betekent dat gemeenten en beleidsmakers meer gaan sturen op waar zij horeca toelaten en welk type bedrijf daar dan past.”

Investeringsruimte

Binnen de branche zijn de verschillen echter groot, aldus Maarten-Jeroen den Boer, Voorzitter van de SRA Branche-expertgroep Horeca. “Er is nog heel veel vraag in de markt en je kunt in sommige segmenten ook echt iets aan de kosten doen. Ik zie bijvoorbeeld dat consumenten stevig hebben geboekt voor vakantieverblijven aan de kustlijn. Zelfs voor 2023 zijn er al veel reserveringen. Deze ondernemers hebben minder marketinguitgaven nodig om klanten te trekken. Toch zie ik bij velen terughoudendheid om die uitgaven daadwerkelijk terug te schroeven. Daarnaast kiezen sommige ondernemers er wegens gebrek aan personeel voor om minder open te zijn of minder aanbod te hebben. Steeds meer bedrijven maken ook gebruik van bestellen met een QR-code en bedieningsrobots en de gasten gaan daar goed mee om. Ik zie al met al een duidelijke aanpassing op het aanbod en het bedrijfsmodel.”

Voor dit soort aanpassingen is investeringsruimte nodig. Een set bedieningsrobot kost bijvoorbeeld al snel zo'n 40.000 euro. Dat bedrag kan de

“

De hogere energieprijzen zullen in de tweede helft van 2022 gaan doorwerken in de koopkracht van de consument. We zien nu al dat de horeca niet in staat is om alle prijsstijgingen te verleggen.

”



ondernemer terugverdienen, maar dan zal hij toch eerst die 40.000 euro op tafel moeten leggen. Is deze investeringsruimte er wel in de horeca? “De financieringsaanvragen nemen weer toe, dus er wordt in de branche geïnvesteerd, maar nog niet op het niveau van 2019”, ziet Klerx. “Ondernemers hebben wel enige liquiditeit voorhanden in de vorm van uitgestelde belastingen of al eerder aangetrokken financieringen.” De trend is in elk geval dat horecabedrijven durven te investeren, onder meer in het coronaproof maken van het bedrijf. Denk aan een overkapping voor een terras buiten of andere extra terrasruimte. Dat biedt toch iets meer zekerheid.”

“Gelukkig zijn er financiers die door de coronacrisis heen kijken en voor de kredietbeoordeling uitgaan van de cijfers van een horecaonderneming over 2019”, vult Den Boer aan. Afgezien van de investeringsbereidheid en los van de financiën is er ook een investeringsblokkade, constateert hij. “Al heeft de ondernemer het geld op de rekening staan, er is geen aannemer beschikbaar om bouw- en verbouwingsopdrachten uit te voeren. En anders ontbreekt het wel aan vergunningen of materialen. Gasten verwachten revitalisering van een hoop zaken, ondernemers willen dit ook en het geld is er, maar het is technisch niet uitvoerbaar.”

Duurzaamheid

Het thema duurzaamheid wordt belangrijker, vanuit de wetgeving en omdat de klanten je bedrijf er uiteindelijk op afrekenen. Ook de banken wegen bij financieringsaanvragen voorwaarden op het gebied van duurzaamheid mee. Uit onderzoek van de ING

blijkt dat ondernemers investeringen in duurzaamheid hebben uitgesteld door de coronacrisis, de almaar oplopende prijzen, de torenhoge inflatie en de klimaatbelastingen. “In deze tijden van stijgende prijzen kan investeren in duurzaamheid juist interessant zijn”, aldus Sjuk Akkerman, Sector Banker Leisure bij de ING. “Er zijn immers methodes die besparingen opleveren en uiteindelijk zullen resulteren in lagere kosten. Ook het terugdringen van verspilling, bijvoorbeeld in restaurants, draagt bij aan lagere kosten. Er zijn ook simpele oplossingen, zoals ledverlichting en bewegingssensoren. Het hoeft niet altijd direct heel veel te kosten.”

Een van de complicerende factoren op het gebied van duurzaamheid in de horeca is dat vastgoed en exploitatie vaak gescheiden zijn. De effectiefste verduurzaming heeft vaak betrekking op het pand, maar verhuurders staan niet altijd te springen om deze kosten voor hun rekening te nemen. Vastgoedeigenaar en exploitant zouden hierin samen moeten optrekken.

Digitalisering en keuzes maken

Een tweede bemoelijkende factor is volgens Akkerman dat consumenten niet altijd extra willen betalen voor duurzame oplossingen. Alles valt en staat daarom met focus en keuzes maken, vult Van Noort aan. “Welke doelgroep wil je als ondernemer aanspreken en welk concept past daarbij? Als je een duidelijke keuze maakt, bijvoorbeeld veganistische kebab, dan trek je de juiste mensen die voor je duurzame concept willen betalen. Blijf vooral niet in het grijze midden. Ik geloof voor de horeca in het opzoeken van de extremen. Of je onderneemt

“

De gast verwacht revitalisering van een horecazaak, ondernemers willen dit ook en het geld is er, maar het is technisch niet uitvoerbaar door te weinig aannemers, materialen en vergunningen.

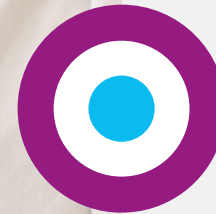
”

ultra-efficiënt en dat vertegenwoordigt dan ook een andere prijs. Of je bent heel goed in wat je doet en vraagt daar een premieprijs voor. Horecaondernemers moeten kiezen: experience of efficiency.”

Digitalisering kan helpen om de guest experience, de gasttevredenheid, te verbeteren, vult Klerx aan. “Het beste voorbeeld is het inchecken bij een hotel of vakantiepark. Soms moet je urenlang wachten in een rij, terwijl de techniek er is om via een QR-code in te checken. Uit onderzoek van de Rabobank blijkt dat de horeca een van de achterblijvers is als het gaat om digitalisering. Niet zo gek, want het is een mensensector.” Toch moet er iets gebeuren, vinden alle experts. Digitalisering kan bijvoorbeeld ook helpen bij het binden van medewerkers. Denk aan het gebruik van data om de piekmomenten beter te voorspellen en de piekbelasting te verlagen. Een factor van belang in deze tijden van extreme krapte op de arbeidsmarkt.



60



Medische zorg

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 680**

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



De Nederlandse medische zorg

De zorgsector is in de afgelopen twee jaar als een spons uitgeknepen. De coronacrisis heeft de risico's (zoals hoge werkdruk en personeelstekort, oplopende zorgkosten, dubbele vergrijzing, inefficiëntie) blootgelegd en hier en daar geleid tot een versnelling van veranderingen, die voor de corona-uitbraak in gang waren gezet. Financieel gezien heeft de medische zorg een positief jaar achter de rug, maar er moet nog veel gebeuren om de branche goed draaiende te houden.

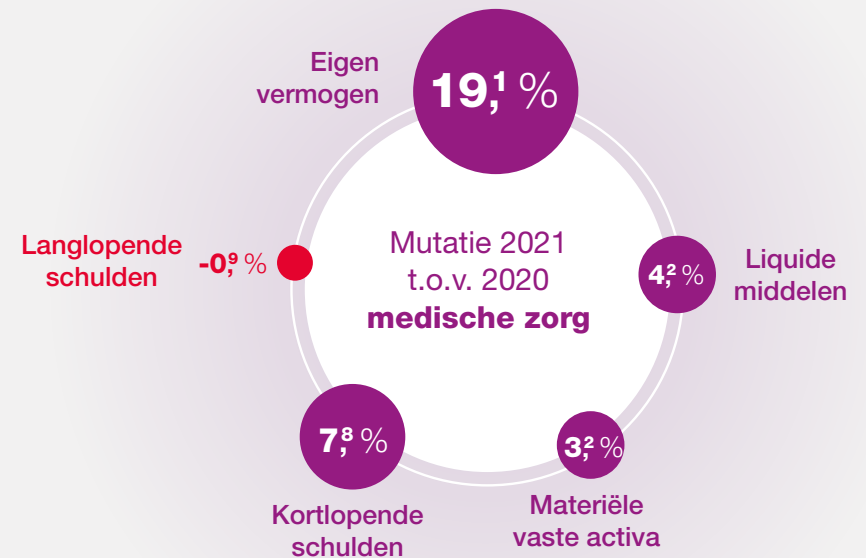
Extreme werkdruk houdt aan

Corona heeft de medische zorg ook in 2021 sterk onder druk gezet. Zorgprofessionals hadden net als in het voorgaande jaar de handen vol aan de bestrijding en behandeling ervan en moesten daarnaast de uitgestelde zorg oppakken. Volgens de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) is het ziekenhuizen ook in de loop van 2022 nog niet gelukt om de wachtlijsten te verkorten. Dit komt onder meer door het nog altijd hoge ziekteverzuim als gevolg van corona en de zeer hoge werkdruk in de zorg.

Ondertussen groeit de zorgvraag voor indirecte coronagerelateerde klachten en mentale problemen als gevolg van de lockdownmaatregelen (denk aan minder

sportmogelijkheden en minder beweging door thuiswerken). De NZa constateert bijvoorbeeld dat de ggz-verwijzingen voor minderjarigen sinds het uitbreken van de pandemie vrijwel continu ongeveer 20% hoger liggen dan voorheen. De al lange wachttijden nemen daardoor eerder toe dan af. Bovendien leidt uitstel van behandeling bij een deel van de mensen tot verergering van de klachten en daarmee tot extra vraag naar zorg.

De combinatie van een toenemende vraag en een tekort aan personeel zal de medische zorg dus ook de komende periode onder druk blijven zetten en transformatie is keihard nodig (zie het toekomstperspectief volgens experts).



Omzetgroei breed gedragen, grote winstverschillen

Financieel gezien was 2021 een positief jaar voor de medische zorg. De omzetontwikkeling bedroeg 10,5%, tegenover bijna 6% een jaar eerder. De branche presteerde daarmee min of meer in lijn met het mkb-gemiddelde (10,1%). De winst steeg met ruim 20%, in vergelijking met 10,5% in 2020. Hiermee bleef de zorg achter bij het mkb-cijfer (+37,6%).

De omzetgroei werd breder gedragen dan in eerdere jaren: 75,5% van de zorgondernemers zag de omzet stabiliseren of toenemen (in 2020 was dit bijna 64%).

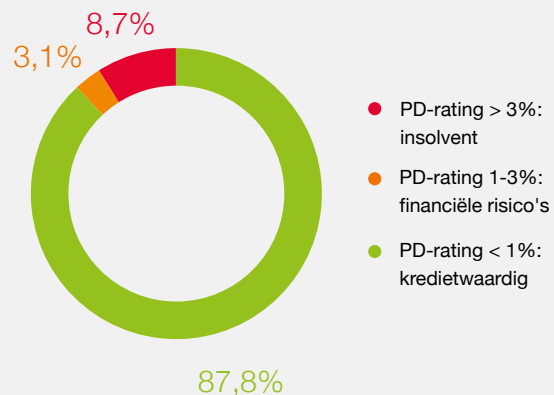


De winstontwikkeling was veel minder eenduidig. Bijna 61% van de ondernemers zag de winst stabiliseren of stijgen, maar bijna een derde van de zorgondernemers zag de winst juist met 50% of meer afnemen.

Vergelijking pre-corona: 2021 vs. 2019

Ook als we vergelijken met de situatie voor de coronacrisis heeft de medische zorg het goed gedaan. Zowel de omzetgroei (+17,5%) als de winstontwikkeling (+42,6%) was in 2021 aanzienlijk beter dan in 2019. De positieve cijfers worden beïnvloed door de continuïteitsbijdrage (CB) en compensaties voor de extra zorgkosten van de overheid. Praktijken van fysiotherapeuten noteerden in 2021 een bovengemiddelde stijging van de omzet, zowel ten opzichte van 2020 als het pre-coronajaar 2019. Als gevolg van COVID-19 nam de vraag naar fysiotherapie toe op het gebied van ademhalingsondersteuning, revalidatietraining en sportlessen, en vanaf medio 2021 werden de beperkende coronamaatregelen zelfs grotendeels afgeschaft.

KREDIETWAARDIGHEID MEDISCHE ZORG



Sterke winst tandartsen, huisartsen blijven achter

Binnen de branche valt op dat de huisartsen in 2021 zowel wat betreft omzet- als winstontwikkeling achterblijven bij het branchegemiddelde. Ook in vergelijking met 2019 laten huisartsen minder goede cijfers zien dan de branche als geheel. Tandartspraktijken, ambulante jeugdzorg en maatschappelijk werk lieten in vergelijking met 2020 én met 2019 een sterke winstontwikkeling zien, ruim boven het branchegemiddelde.

Personeelskosten opnieuw sterk gestegen

Net als in voorgaande jaren liepen de personeelskosten, met afstand de grootste kostenpost van een zorgorganisatie, op. De stijging van bijna 15% was echter veel sterker dan in eerdere jaren (2020: +8%; 2019: +10%). Binnen de zorg konden zorgmedewerkers in 2021 via hun werkgever aanspraak maken op een Zorgbonus, als compensatie voor de uitzonderlijke strijd tegen corona. Ondanks deze compensatie lag de stijging van de personeelskosten duidelijk boven het mkb-gemiddelde van bijna +8% in 2021.

In de medische zorg zijn de loonkosten in 2021 met ruim 9% gestegen, ten opzichte van bijna 5% voor het mkb als geheel. In 2020 zijn de loonkosten iets sterker opgelopen. De post 'overige personeelskosten', waaronder ook de inzet van uitzendkrachten valt, is erg sterk gestegen: ruim 81%, tegenover een daling van 19% een jaar eerder. In totaal liepen de bedrijfskosten op met 13% (2020: +7,2%), tegenover +7,3% voor het mkb als geheel.

Vermogenspositie

Het eigen vermogen is in 2021 verder verbeterd (+19%, een iets sterkere groei dan in 2020). De zorg doet het daarmee iets beter dan het mkb-gemiddelde van bijna 17%. Tot slot zijn de langlopende

Mutaties in resultatenrekening Medische zorg

% mutatie 2021 t.o.v. 2020

Netto omzet	10,5%
Inkoopwaarde	-0,7%
Brutomarge	14,3%
Overige bedrijfsopbrengsten	-9,7%
Personeelskosten	14,9%
Exploitatiekosten	10,6%
Inventariskosten	9,8%
Huisvestingskosten	11,3%
Autokosten	-2,8%
Verkoopkosten	-0,4%
Algemene kosten	30,1%
Overige kosten	-56,9%
Bedrijfskosten	13,0%
Afschrijvingen	4,3%
Bedrijfsresultaat	18,3%
Financiële baten en lasten	557,2%
Gewoon resultaat voor belasting	20,1%

schulden licht afgenomen en de kortlopende schulden met bijna 8% toegenomen.

Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de medische zorg is licht verslechterd. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating <1%), is uitgekomen op bijna 88, tegenover bijna 90 een jaar eerder. De branche doet het daarmee nog wel beter dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar ruim 86%.



Medische zorg: toekomstperspectief volgens experts

Financieel gezien laten de eerstelijnszorg en medisch specialisten goede groei zien. De werkdruk is echter omhooggeschoten, waardoor zorgprofessionals de branche soms vroegtijdig verlaten. En dat terwijl de zorg al kampt met een groot personeelstekort. Wat betekent dit voor de branche? En waar liggen de kansen?

Zorgprofessionals hebben in de coronatijd heel veel op zich afgekregen, niet alleen qua hoeveelheid werk, maar ook wat betreft zwaarte van het werk. De pandemie heeft iets gedaan met de mens in de zorg, constateert Els Hogenbirk, Sectorspecialist Medisch bij ABN AMRO. “Er dreigt een ‘zorginfarct’ als er niet snel iets verandert, want ik zie dat de oudere zorgprofessionals vaker overwegen eerder te stoppen dan ze voor de pandemie hadden gedacht. Tegelijkertijd haken veel jonge zorgverleners af, omdat ze opzien tegen praktijkhouderschap en kiezen voor een betere balans tussen werk en privé. Daar is niets mis mee, maar de tekorten in de branche lopen verder op.” Het knelt volgens Hogenbirk vooral bij huisartsen. “Zij zullen moeten kijken naar nieuwe manieren om praktijk te voeren, meer gericht op samenwerking en uitwisseling van ideeën en branche-overschrijdend.”

Volgens Marleen Jansen, Sectormanager Gezondheidszorg bij de Rabobank, komt een herijking in de strategie van huisartsen er zeker aan. Het is alleen de vraag wat de juiste weg is. “Er zijn bijvoorbeeld nieuwe initiatieven ontstaan om het tekort aan huisartsen en de werkdruk terug te dringen met behulp van digitalisering.” Quin Dokters deed dat met een app met een symptoomchecker en videoconsulten. De data zouden moeten bijdragen aan

de juiste zorg op het juiste moment en op de juiste plek. Een goede gedachte, maar in de praktijk waren huisartsen niet enthousiast, weet Jansen. “Dit bleek niet de manier om te veranderen. Het is goed dat de huisartsen daar een keuze in maken, maar dan moet er wel iets anders voor in de plaats komen. Doorgaan op de oude weg kan niet zonder vast te lopen. In de branche zal men samen moeten experimenteren met nieuwe modellen. IT en nieuwe samenwerking, zowel binnen als buiten de eerste lijn, zou een route kunnen zijn, maar dat bevindt zich allemaal nog in de pioniersfase. De ideale route is nog niet gevonden.”

Henry Thijssen, voorzitter van de SRA Branche-expert-groep Medisch, onderkent ook bij de fysio's de noodzaak van schaalvergroting en samenwerking: “Dat gaat verder dan informele samenwerking. Praktijken die zijn gespecialiseerd in bepaalde aandoeningen werken steeds vaker samen in een centrum met andere paramedici, zoals een haptoneem, diëtist of ergotherapeut, of in een gezondheidscentrum met een huisarts en andere ondernemers. Ook ketenvorming begint zichtbare vormen aan te nemen, al zijn er wel grote regionale verschillen. Naast een paar centraal georganiseerde ketens met een uniforme uitstraling, zijn er ook regionale samenwerkingsverbanden en tot slot ook kleinere ketens die zijn ontstaan door overnames van praktijken in de regio.”

Kruisbestuiving en preventie

Ook de tandheelkunde zucht onder vergrijzing, werkdruk en personeelstekorten, maar hier gebeurt al heel veel op het gebied van ketenvorming en clustering, reageert Josef Bruers, bijzonder hoogleraar en onderzoekscoördi-

“

Huisartsen moeten kijken naar nieuwe manieren om praktijk te voeren, meer gericht op samenwerken en uitwisseling van ideeën. Zet de deur open naar fysiotherapeuten en tandartsen en leer van elkaar.

”



“ Mensen leggen hun zorgen over schulden vaak neer bij de huisarts of tandarts. De aanbieder in de eerste lijn kan signaleren en doorverwijzen naar bijvoorbeeld gemeente of nationaleschuldhulproute.nl. Samenwerken met het sociale domein kan sterk bijdragen aan preventie en een gezondere samenleving. ”

nator bij beroepsorganisatie KNMT. “Een solopraktijk voeren is vrijwel onmogelijk geworden, maar dat betekent niet dat de volgende stap ketenvorming met een grote investeerder van buiten de branche moet zijn. Er zijn ook andere vormen van samenwerking, waarbij een deel van het ondernemerschap behouden blijft. Zoals clusters van vier of vijf tandartsenpraktijken in de buurt.”

De clusters zijn vooral homogene groepen, met weinig kruisbestuiving met andere beroepen. Terwijl de mondzorg juist in samenwerking met de huisartsen van grote betekenis is voor preventie. Het is opvallend dat de tandarts en de huisarts elkaar nog niet goed vinden, vervolgt Bruers. “Zeker aan de uiteinden van de zorgpopulatie, de jongste jeugd en de ouderen, liggen immers raakvlakken. Ik denk dat de moeizame samenwerking voor een deel komt door de verschillen in de bedrijfsmodellen, want tandartsen moeten relatief veel investeren in het neerzetten van een praktijk. Een tweede factor is dat de mondzorg voor volwassenen buiten de basisverzekering valt. Dit geeft een heel andere dynamiek en maakt samenwerking met de huisarts ingewikkeld. De huisarts kan de patiënt wel vertellen dat hij naar de tandarts moet voor behandeling, maar als dat een paar honderd euro kost, is dat voor een aantal mensen simpelweg niet bereikbaar.”

Die groep zal groeien, zeker gezien de verwachte daling van de koopkracht. Er komen steeds meer mensen met gezondheidsproblemen bij en die zorgen hebben niet zelden een relatie met gezondheid (ziekte, minder of helemaal niet meer kunnen werken). Andersom kunnen de schaamte en stress die nogal eens gepaard gaan met oplopende schulden weer leiden tot gezondheidsklachten. Als we het dan hebben over samenwerken en preventie, dan ligt volgens

Jansen ook hier een schone taak voor de tandarts en huisarts. “Mensen leggen hun zorgen over schulden vaak neer bij de huisarts of tandarts. De aanbieder in de eerste lijn kan signaleren en doorverwijzen, bijvoorbeeld naar gemeente of nationaleschuldhulproute.nl. Samenwerken met het sociale domein kan sterk bijdragen aan preventie en een gezondere samenleving.”

Daarnaast ziet Jansen dat ouderen de mondzorg steeds vaker verwaarlozen. Terwijl de mondzorg nu juist cruciaal is voor de totale gezondheid. Ook op dit gebied is nog veel winst te behalen in preventie en samenwerking, beaamt Bruers. “Er zijn rond de honderd huisartsennetwerken voor ouderenzorg in Nederland, maar in slechts een handjevol van die netwerken zitten tandartsen. Dat ligt deels aan de tandartsen, maar ook de huisarts is niet zo ontvankelijk voor wat de tandarts allemaal te bieden heeft. Hier ligt een uitdaging voor deze beroepsgroepen, maar ook een kans.”

Verduurzaming en panden

Naast preventie is verduurzaming een belangrijk thema voor de medische zorg. De branche produceert veel afval, er is relatief veel verspilling en er is een groot aantal reisebewegingen van de patiënt naar de zorg en van de zorgverlener naar het werk. Er verandert wel het nodige, maar er is ook nog een boel te doen. Hogenbirk ziet dat verduurzaming huisartsen en tandartsen ondanks de extreme werkdruk behoorlijk bezighoudt. Zeker ook als het gaat om de praktijkpanden. “Ze zijn het niet verplicht, maar vinden het ontzettend belangrijk om minimaal energielabel C voor het pand te hebben. Daar willen ze beslist in investeren, maar tegelijkertijd ligt daar ook een probleem. Er zijn namelijk heel veel geldelijke subsidiestromen beschikbaar voor het mkb, maar vaak komt de zorg hier niet voor in aanmerking. Als de overheid



verduurzaming in de zorg daadwerkelijk een impuls wil geven, zal ze hiervoor fondsen beschikbaar moeten stellen.”

Een ander probleem met de panden in de zorgsector is het gebrek aan vierkante meters, vertelt Thijssen. Vooral veel huisartsenpraktijken zitten te krap, omdat er door de overheveling van de tweede naar de eerste lijn personeel bij is gekomen. In de grote steden is echter bijna geen ruimte meer te krijgen. “Huisartsen die bij hun huidige praktijk niet kunnen uitbreiden, moeten nieuw bouwen. Maar de bouwkosten zijn in korte tijd sterk opgelopen. Dat maakt nieuwbouw nu vaak te duur, met als gevolg uitstel of zelfs afstel van bouwprojecten. Bovendien richten grote investeringspartijen zich momenteel vooral op de woningbouw, want dat is makkelijker en lucratief. Ook hier loopt de zorg dus tegen grenzen aan.”

Digitalisering op allerlei niveaus

Al met al ligt er erg veel op het bordje van de zorgverleners. Er is veel zorg te verlenen, maar er liggen ook veel uitdagingen op het gebied van personeel, ICT, panden en verduurzamen. “Het zou helpen om een gezonde combinatie van digitaal en fysiek te bewerkstelligen, vindt Hogenbirk. “Er zijn ook goede initiatieven om de praktijk te ontzorgen. Jonge dokters kiezen naast samenwerking met de zorggroepen bijvoorbeeld ook steeds vaker voor samenwerking met Flexdokters of soortgelijke initiatiefnemers. Deze organisaties kunnen op allerlei vlakken digitale ondersteuning bieden. Zo kunnen de huisarts en hun medewerkers zich weer meer richten op hun corebusiness, het verlenen van goede zorg. Daar hebben ze het al druk genoeg mee. Er zal iets moeten veranderen, want de huidige werkwijze is niet houdbaar.”



“Digitalisering kan helpen om een nieuwe strategie te ontwikkelen voor de drukke zorgverlener”, zegt Jansen. “Dat kan op allerlei niveaus. Het succes van bijvoorbeeld thuisarts.nl is groot. De site wordt wel tachtig miljoen keer per jaar geraadpleegd, net zo vaak als er consulten zijn bij de praktijk van de huisarts. Dan hebben we het alleen over informeren. Je zou in de interactie ook zo’n volgende stap willen maken. Niet alles hoeft digitaal en voor iedereen. Maar al zou je slechts 10% van de zorg op deze manier kunnen doen, zou dat al geweldig kunnen schelen in de werkdruk. Het gaat dan misschien niet snel, maar als je je richt op goed gedefinieerde doelgroepen, kun je ook met kleine stappen veel bereiken.”

“Huisartsen kunnen vaak niet uitbreiden door een gebrek aan vierkante meters. Dan moeten ze nieuw bouwen, maar de bouwkosten zijn sterk opgelopen. Dat maakt nieuwbouw nu vaak te duur.”



Specialistische zakelijke diensten

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 1.403**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **19%**

66



De Nederlandse specialistische zakelijke diensten

Specialistische zakelijke dienstverleners hebben de financiële resultaten in 2021 opgeschreefd ten opzichte van het voorgaande jaar. Ook in vergelijking met pre-coronajaar 2019 zijn de cijfers voor de branche als geheel sterk verbeterd. De vraag blijft over het algemeen sterk. Een van de grootste uitdagingen blijft de krapte op de arbeidsmarkt.

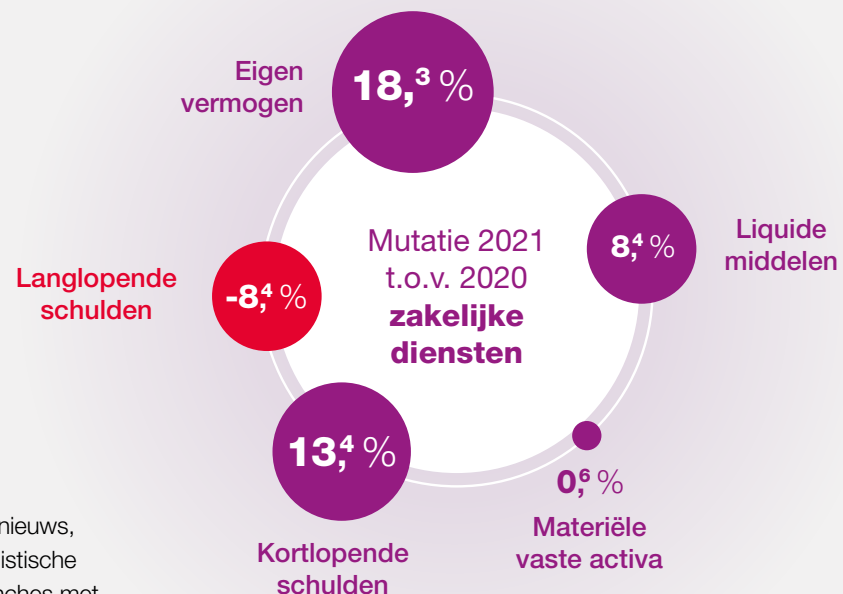
Meeste dienstverleners laten corona achter zich

De meeste specialistische zakelijke dienstverleners hebben de coronacrisis achter zich gelaten en de omzet in 2021 weer boven het niveau van een jaar eerder zien uitkomen. De meeste ondernemers in de branche hebben kunnen profiteren van de aantrekkende economie en bedrijfsinvesteringen die de vraag naar financiële, juridische en adviesdiensten stimuleren, naast de extra vraag naar diensten in verband met de coronasteun van de overheid. Alleen reclamebureaus zijn nog niet zo ver. Zij werden hard geraakt door de annuleringen van grote evenementen en bezuinigingen op reclamebudgetten en mediacampagnes in de coronaperiode en zijn daar wat betreft omzet nog niet van hersteld. De verwachting is dat het volume in de specialistische zakelijke dienstverlening in 2022 nog

verder zal aantrekken. Dit is uiteraard goed nieuws, maar ook een enorme uitdaging. De specialistische zakelijke dienstverlening behoort tot de branches met de grootste personeelstekorten. Nu al neemt de werkdruk voor veel ondernemers sterk toe, waardoor het nog moeilijker wordt om mensen aan te trekken en te behouden.

Stevige omzet- en winstgroei, maar niet over de hele linie

De branche als geheel zag de netto-omzet in 2021 met 12% toenemen. Dit betekende een forse verbetering ten opzichte van 2020 (+3,3%) en ook een sterkere groei dan het gemiddelde in het mkb (+10,1%). Ruim 73% van de dienstverleners zag de omzet stabiliseren of groeien en voor bijna drie op de tien was dit een groei van 50% of meer.



De winstontwikkeling kwam uit op +25%, tegenover bijna 16% een jaar eerder. Een goed resultaat, al bleef de branche hiermee achter bij het mkb als geheel (+37,6%). De verschillen in de branche waren ook groot. Zo zag ruim de helft van de ondernemers de winst met 50% of meer toenemen, terwijl bijna vier op de tien ondernemers (37,5%) de winst juist met 50% of meer zagen dalen. De brutomarge nam tot slot met 11% toe en dit was min of meer in lijn met het mkb-gemiddelde.





Vergelijking pre-corona: 2021 vs. 2019

Specialistische zakelijke dienstverleners hebben het in vergelijking met pre-coronajaar 2019 over het algemeen erg goed gedaan. De omzet is met bijna 17% gestegen, terwijl de winst een stijging van bijna 56% laat zien. In deze vergelijking blijft de branche zowel wat betreft de omzet als de winst licht voor op het mkb-gemiddelde.

Adviesbureaus blinken uit, reclame nog niet hersteld

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 architecten en ingenieursbureaus. Vooral de adviesbureaus voor management en bedrijfsvoering kenden een sterk jaar, met een bovengemiddelde ontwikkeling van zowel de

omzet als de winst. Deze deelbranche zag de winst in 2020 nog krimpen. Als we 2021 voor de adviesbureaus afzetten tegen 2019, dan zijn de cijfers voor zowel de omzet als het resultaat voor belastingen erg positief. Advocaten en notarissen bleven wat betreft omzetonwikkeling achter bij het gemiddelde van de branche. Advocatenkantoren wisten de winst echter wel behoorlijk op te schroeven. De accountancy zag de winst in 2021 licht dalen, maar ten opzichte van 2019 is de winst juist bovengemiddeld sterk gestegen. Tot slot hebben de reclamebureaus in 2021 weer groei laten zien, maar de omzet is nog niet terug op het niveau van voor de coronacrisis.

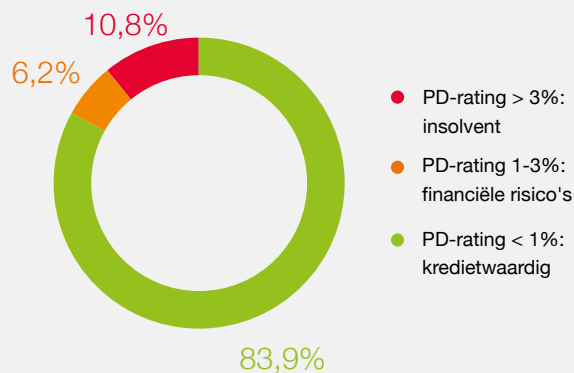
Relatief sterke stijging loonkosten

Aan de kostenkant valt op dat de loonkosten in de branche vorig jaar relatief sterk zijn gestegen (+8,2%, ten opzichte van bijna 5% in het mkb). In vergelijking met 2019, voor het begin van de coronacrisis, komt de stijging nog hoger uit: +14,5%. Omdat de kosten voor sociale zekerheid en de pensioenpremies minder sterk opliepen, zijn de personeelskosten op jaarbasis al met al met bijna 8% gestegen (min of meer in lijn met het mkb-gemiddelde). Verder is de post 'overige bedrijfsopbrengsten' met ruim 6% toegenomen, tegenover ruim 39% voor het mkb als geheel. Het verschil met het gemiddelde is te verklaren door de NOW-steun. Deze mocht worden opgeteld bij de overige bedrijfsopbrengsten, maar de ondernemers in de zakelijke dienstverlening hebben deze steun relatief weinig aangevraagd.

Vermogenspositie

Het eigen vermogen is in de specialistische zakelijke dienstverlening in 2021 opnieuw sterker gegroeid dan een jaar eerder: +18,3%, tegenover +10,3% in 2020. De kortlopende schulden zijn met ruim 13% gestegen, terwijl de langlopende schulden met ruim 8% zijn gedaald.

KREDIETWAARDIGHEID SPECIALISTISCHE ZAKELIJKE DIENSTEN



Mutaties in resultatenrekening

Specialistische zakelijke diensten

% mutatie 2021 t.o.v. 2020

Netto omzet	12,0%
Inkoopwaarde	19,5%
Brutomarge	11,0%
Overige bedrijfsopbrengsten	6,4%
Personeelskosten	7,6%
Exploitatiekosten	37,9%
Inventariskosten	-6,1%
Huisvestingskosten	4,9%
Autokosten	7,4%
Verkoopkosten	18,1%
Algemene kosten	26,1%
Overige kosten	-43,6%
Bedrijfskosten	7,5%
Afschrijvingen	35,9%
Bedrijfsresultaat	21,5%
Financiële baten en lasten	111,4%
Gewoon resultaat voor belasting	25,0%

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%), is uitgekomen op bijna 84. Dit betekent een lichte verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar (ruim 83%). De branche blijft nu iets achter bij het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar ruim 86%.



Specialistische zakelijke dienstverlening: toekomstperspectief volgens experts

De grote vraag naar (oversluitingen van) hypotheek, de toenemende wet- en regelgeving rond het thema duurzaamheid, de verantwoording rond de coronasteun; het zijn slechts enkele voorbeelden van ontwikkelingen die de werkdruk in de branche doen toenemen, terwijl het tekort aan personeel al heel goed voelbaar was. Wat betekent dit voor de specialistische zakelijke dienstverlening? En waar liggen de kansen?

Voor specialistische zakelijke dienstverleners was 2021 over het geheel genomen een financieel goed, maar ook erg druk jaar. Waar de NOW-regeling en andere steunmaatregelen ondernemers overeind hebben gehouden, betekende de nieuwe wetgeving voor accountants bijvoorbeeld veel extra werk in de controle en verantwoordingscyclus. Notariskantoren mochten tijdens lockdowns als een van de weinige partijen fysiek klanten ontvangen. Die kwamen graag, onder meer om nu dan eindelijk eens de privé-zaken goed te regelen. Nu de economie weer open is en de overheid haar coronasteunpakket heeft beëindigd, is er van

“

Je moet niet meer de mindset hebben dat je iemand voor het leven binnenhaalt. De mindset moet zijn: hoe kan ik het verblijf iets verlengen?

”

teruglopende werkdruk in de branche echter geen sprake, stelt SRA-bestuurslid Paul Dinkgreve. “Verstandige ondernemers kijken vooruit en willen goed in beeld hebben hoe zij vanaf 1 oktober 2022 hun verplichtingen nakomen, omdat zij vanaf dan naast hun normale verplichtingen hun eventuele belastingschuld die is ontstaan door bijzonder uitstel van betaling in de komende jaren gaan aflossen. De branche helpt hierbij, maar daardoor neemt de werkdruk alleen maar toe.”

Complex personeelsvraagstuk

Terwijl de werkdruk oploopt, worstelt de specialistische zakelijke dienstverlening over vrijwel de hele linie met het aantrekken en behouden van bekwaam personeel, reageert Han Mesters, Sector Banker Zakelijke Dienstverlening bij ABN AMRO. “De realiteit van vandaag is dat jongeren hooguit een jaar of vijf bij een werkgever blijven, ook als die werkgever aantrekkelijk is. Die realiteit is een schok voor de branche.” Om in deze tijden van grote schaarste goede mensen aan te trekken en vast te houden, al is het dan voor een veel kortere periode dan in het verleden, moeten zakelijke dienstverleners volgens Mesters hun zachte kant ontwikkelen. “De bedrijfs-cultuur wordt de basis van het onderscheidend vermogen van ondernemingen. Het gaat voor de jonge generatie op de arbeidsmarkt niet meer alleen om zaken als winstmaximalisatie, maar om een cultuur waarin ze zich betrokken voelen en de ruimte hebben om hun werk in te richten op een manier die bij hen past. Hier moet de zakelijke dienstverlening nog een hele stap in maken.”

Marco van Beek, Sectormanager Zakelijke Dienstverlening bij de Rabobank, sluit zich hierbij aan. “Je moet als zakelijke dienstverlener inderdaad niet meer de mindset hebben dat je iemand voor het leven binnenhaalt. De mindset moet zijn: hoe kan ik het verblijf iets verlengen? De branche is zich daar nog onvoldoende van bewust. Het is omgekeerde recruitment geworden; de werkgever kiest niet wie er in dienst komt, maar solliciteert zelf. De werknemer kiest.”

Talent verdwijnt naar het bedrijfsleven

De War for Talent is niet iets van de laatste tijd, ook niet voor de accountancy, maar de strijd is wel verhevigd, erkent Dinkgreve. Bovendien moeten accountantskantoren de strijd om de werknemer niet alleen onderling, maar ook met andere sectoren aangaan. “Veel accountants kiezen direct na hun studie of na een paar jaar in het vak voor een baan in het bedrijfsleven. Te veel. Dat ligt niet alleen aan de beloning, maar voor een groot deel aan de hoge werkdruk in de branche. Er moet echt iets veranderen.”

Ook in de notarisbranche haakt een deel van de potentiële talenten al in een vroeg stadium af, zegt Lucienne van der Geld, directeur van kwaliteitsvereniging Netwerk Notarissen. “Notarieel recht trekt enorm veel studenten, maar een steeds kleiner aantal gaat uiteindelijk aan de slag op een notariskantoor.” Dat heeft volgens Van der Geld enerzijds te maken met de mismatch tussen de jonge generatie en het nog altijd klassieke karakter van het wettelijke carrièrepad. “Na je afstuderen word je kandidaat-notaris. Daarna moet je nog een postacademische



opleiding volgen. Je moet daarbij eigenlijk fulltime werken, anders duurt het wel erg lang voor je notaris wordt. Maar jonge mensen willen dat niet meer. Zij zijn veel meer bezig met een goede balans tussen werk en privé.”

Bovendien hebben studenten een heel goed beeld van wat het beroep notaris betekent, vervolgt Van der Geld. De regelgeving op het gebied van fraudebestrijding en dergelijke wordt steeds specifiek en daarmee wordt steeds meer verwacht van de notaris. “Studenten vinden de inhoud van het vak interessant en zijn gericht op het helpen van mensen. Ze willen betekenis hebben in de maatschappij, maar zitten niet zozeer te wachten op duizenden regels van de overheid. Dat heeft een enorm afschrikwekkend effect.” Hetzelfde geldt voor het tuchtrecht en de aansprakelijkheid van de notaris. Als je dat optelt bij de frauderegelgeving, wordt er in een aantal gevallen welhaast het onmogelijke van de notaris verwacht en ook dat drijft jongeren volgens Van der Geld weg van het vak. “Voor ondersteunende functies kan men nog wel aan mensen komen, maar het vak wordt steeds complexer. Dit betekent dat mensen over de hele linie steeds beter moeten worden geschoold. Dat is een enorme uitdaging voor het notariaat.”

Omgaan met structurele tekorten

Wat moet er gebeuren om de vroegtijdige uitstroom te beperken? “Er zijn goede instrumenten om de instroom, doorstroom en uitstroom bij hr goed in te richten”, zegt Mesters stellig. “Maar tot mijn grote verdriet loopt de professionele dienstverlening op dit gebied achter. Veel ondernemers in de branche worstelen al met hun purpose statement. Wat is je bestaansrecht als organisatie? Dat is bij bijvoorbeeld

accountants een inkoppertje, maar toch zit het niet in de mindset. Organisaties met een duidelijke purpose trekken niet alleen meer klanten, maar spreken ook makkelijker potentiële medewerkers aan die bovendien langer bij de organisatie blijven. Zonder duidelijke purpose geen aantrekkingskracht. Dan houdt het onder de huidige omstandigheden op.”

Volgens Mesters zal de specialistische zakelijke dienstverlening, net als andere branches, hoe dan ook moeten leren omgaan met structurele schaarste. Hij rekent voor: “Stel we krijgen een recessie en 3% krimp van de economie. Dan nog hebben we structurele tekorten op de arbeidsmarkten. De omzet en winstgevendheid van bedrijven staan dus onder druk door een tekort aan mensen. We hebben vier potentiële middelen om hier iets aan te doen: mensen langer laten werken, de inzet van technologie, arbeidsmigranten en competentiebenadering. De eerste drie factoren kunnen bijdragen, maar de oplossing zit wat mij betreft in de laatste. Als de vijver leeg is, moet je gaan kijken naar competenties in andere vijvers.”

Duurzaamheid

Naast de arbeidsmarkt is ook de duurzaamheidsfactor zwaarwegend voor de branche. Er is een bepaalde urgentie ontstaan over het klimaat en van daaruit werkt bijvoorbeeld de Europese Unie hard aan allerlei regelgeving op het gebied van duurzaamheid. Ook op andere niveaus stimuleert de politiek bedrijven om duurzamer te werken en de consument vraagt er eveneens om. “Voor zakelijke dienstverleners zelf speelt duurzaamheid maar beperkt”, vertelt Van Beek. “Het gaat dan om woon-werkverkeer, waarbij je kunt denken aan

“

Een van de andere aspecten van duurzaamheid, inclusiviteit, vind ik voor de branche erg interessant. Daar is nog veel te winnen.

”

elektrificatie van het wagenpark. Verder moet een kantoorgebouw per 1 januari 2023 minimaal energielabel C hebben. Daar wordt dus al veel aan gedaan, bijvoorbeeld met zonnepanelen. Een van de andere aspecten van duurzaamheid, inclusiviteit, vind ik voor de branche erg interessant. Daar is nog veel te winnen.”

Waar duurzaamheid niet zo'n groot thema is voor het eigen kantoor, krijgt het in de dienstverlening juist ontzettend veel aandacht. Dinkgreve: “Er komt op dit gebied veel wet- en regelgeving op onze klanten af en het speelt bij hun financiers en afnemers. Dit levert kansen op als het gaat om advies. Als wij onze klanten er niet tijdig over adviseren, kunnen ze voor verrassingen komen te staan. Wij kunnen als accountant ook geen verklaring meer afgeven als we daarin niet ook duurzaamheid in brede zin meenemen, vooral als het gaat om continuïteit van de onderneming. En als ik dan nog even mag terugkomen op de arbeidsmarkt: ook in je werving moet je al rekening houden met deze niet-financiële informatie. Dus inderdaad, we moeten meer dan we gewend zijn kijken naar andere competenties.”



Onderzoeksverantwoording rapport 'Branches in Zicht 2022'

De 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% 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 de cijfers betrekking op hebben.

Opslag volgens uniform rekeningschema

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

Steekproefverantwoording

De analyse is gebaseerd op 7.278 jaarrekeningen, die representatief zijn voor het mkb. Voor de branches is een weging toegepast conform de verdeling van het CBS. Tevens wordt in dit rapport een vergelijking gemaakt met 'pre-corona', omdat de uitkomsten van het eerste coronajaar die van het tweede jaar beïnvloeden. De vergelijking 2021-2019 is gebaseerd op 5.599 overlappende jaarrekeningen.

Samenstelling referentiegroep SRA-BiZ-database

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ
(gewogen naar CBS-verdeling o.b.v. sector)

Verdeling volgens Centraal Bureau
voor de Statistiek (4^e kwartaal 2020)

Sector (gewogen naar CBS-verdeling)	n	%
Industrie	268	4%
Bouw	784	11%
Automotive	129	2%
Detailhandel	551	8%
Logistiek	195	3%
Horeca	239	3%
Zorg	680	9%
Financiële dienstverlening	376	5%
Groothandel en handelsbemiddeling	284	4%
Specialistische zakelijke diensten	1.403	19%
Overig	2.369	33%
Totaal	7.278	100%

Regio (Nielsen-districten)	n	%
De 4 grote steden	1.032	14%
Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de 4 grote steden)	2.266	31%
Groningen, Friesland en Drenthe	866	12%
Overijssel, Gelderland en Flevoland	1.850	25%
Zeeland, Noord-Brabant en Limburg	1.264	17%
Totaal	7.278	100%

Bedrijfsomvang (o.b.v. omzet)	n	%
Tot € 1 miljoen	4.902	67%
€ 1 tot € 10 miljoen	2.053	28%
€ 10 miljoen of meer (hoogste waarde: € 27.600.201)	323	4%
Totaal	7.278	100%

Deelnemende SRA-BiZ-kantoren



A

A•D accountants adviseurs
AAGORA Accountants en Adviseurs
Accountantskantoor Oliemans B.V.
accountenz, breda VOF
AccountXperts B.V.
Accuraat Accountants BV
Actan adviseurs & accountants B.V.
Afier Accountants B.V.
Alan Accountants en Adviseurs
Alfa Accountants en Adviseurs
Astrium Accountants B.V.
AT&C Accountants en Belastingadviseurs
Audit Service Plus
Auren
Avant Accountants

B

Baat accountants & adviseurs
Bannink Accountants en Belastingadviseurs
Bentacera
Beuk Audit B.V.
Bilanx Accountantskantoor B.V.
BLM B.V.

Blue Accountants | Adviseurs
Bol Adviseurs
Boon Accountants Belastingadviseurs B.V.
Boonzaaijer & Merkus Accountants & Adviseurs
Boschland accountants en adviseurs
BPV accountants en belastingadviseurs
Brouwers Accountants B.V.

C

CapsNobel Accountants & Belastingadviseurs
Confianza Accountants
Conquis Accountants en Adviseurs
CONTOUR Accountants
Countus accountants + adviseurs
CROP registeraccountants

D

D&U Audit B.V.
Daamen & Van Sluis Accountants
Belastingadviseurs
DDJ 'De Cijfers Voorbij'
De Beer Accountants & Belastingadviseurs
De Burele Accountants

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
Driebergen Accountants

E

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

F

fAB Team Accountants en Bedrijfsadviseurs
Financial Care Accountants B.V.
FLINK Accountants & Fiscalisten B.V.
Flantua accountants en adviseurs
FSV Accountants + Adviseurs B.V.



G

Gewoon Accountants en Adviseurs
Glissenaar Accountants B.V.
Grip Accountants en Adviseurs
Groep Kennemerwaert Accountants &
Belastingadviseurs B.V.

H

Hak + Baak Accountants
Harrier Accountancy - Bedrijfsadvies
Hermans & Partners, accountants en adviseurs
Hilgers Accountants B.V.
Hills accountants en adviseurs B.V.
HLB Blömer accountants en adviseurs B.V.
HLB Nannen Accountants en Adviseurs
HLB Witlox Van den Boomen
HLG accountants en adviseurs B.V.
Hofman Accountants
Holl & Gort Accountants en Belastingadviseurs
Horlings Accountants en belastingadviseurs B.V.
Houweling Accountants B.V.
Huibers Accountants & Belastingadviseurs B.V.
HZW accountants & belastingadviseurs

J

JAN© Accountants en Adviseurs B.V.
Joanknecht B.V.

K

Kab Accountants & Belastingadviseurs Oost N.V.
Kamphuis & Berghuizen Accountants en
Belastingadviseurs B.V.

Koeleman accountants & belastingadviseurs B.V.
Koenen en Co
KRC Van Elderen accountants |
belastingadviseurs B.V.
Krijkamp Den Oude
KroeseWevers
Krol Wezenberg Accountants B.V.
KSG Accountants & Belastingadviseurs

L

Lansigt Accountants en Belastingadviseurs
Lekx Accountants
Lentink Accountants/Belastingadviseurs
Lentink De Jonge Accountants & Adviseurs
Linden Accountants

M

M & K Hilversum B.V.
Maarschalk|Ligthart Accountants &
Belastingadviseurs B.V.
Maas Accountants BV
Maatschap WEA Deltaland
Maatschap WEA Midden Holland
Maatschap WEA Roosendaal
Maatschap WEA Zeeland
Maatschap WEA Zuid-West
MB Accountants en Adviseurs
Moore DRV
Moore MTH
MOS Accountants & Adviseurs
Mulderij & Partners

N

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

O

Omnyacc Den Helder
Omnyacc Heerhugowaard
Ontdekkkracht Accountants & Adviseurs B.V.
Ooms & Elzakkers | Accountants -
Belastingadviseurs
OOvB adviseurs en accountants
Ouwersloot Kerkhoven adviseurs | accountants

P

PBBZ accountants & adviseurs
Pekaar & Partners Accountants
Priore Accountants & belastingadviseurs
Profinis Accountants & Adviseurs

Q

Q Accountants en Belastingadviseurs B.V.
Qwintess N.V.

R

Remmerswaal Accountants Sint Maartensdijk
Rendus Accountants & Belastingadviseurs
Retera De Natris Accountants B.V.
RHM
Rijkse accountants & adviseurs
RSW Accountants + Adviseurs
Rubicon Registeraccountants B.V.
Ruitenburg adviseurs & accountants

S

Schipper Accountants B.V.
Schuiteman Accountants & Adviseurs
SevereynsThijssen Accountants & Fiscalisten
Sibbing Accountants en Adviseurs B.V.
SmitsVandenBroek Accountants B.V.
SNP Adviseurs
Spaarne Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Steens & Partners Accountants en Adviseurs
Stolwijk Kelderman accountants fiscalisten
Stolwijk Philipsen
Stolwijk Registeraccountants en
Belastingadviseurs B.V.
Stouten & Wijnen Accountants
SynCount Accountants & Belastingadviseurs B.V.

T

T&H Groep | Nederland
Tamek Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Taxture Audit B.V.

Tijssen cs Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Top en Co. Accountants en belastingadviseurs
TweeDee accountants & belastingadviseurs

U

U adviseurs en accountants
UNP accountants adviseurs

V

Van Asselt Accountants & Belastingadviseurs
Van Boekel accountants en adviseurs
Van de Graft Accountants B.V.
Van de Ven Accountants | Adviseurs
Van den Broek Accountants B.V.
Van der Meer Accountants B.V.
Van Dort & Partners
Van Harberden Accountants & Adviseurs
Van Luxemborg en De Kok B.V.
Van Noordenne Accountants
Van Ree Accountants
Van Rooijen Accountants en Belastingadviseurs
Van Soest & Partners accountants en adviseurs
Van Velzen accountants & adviseurs
Van Wezel Accountants B.V.
VANDERLAANGROEP
Vanhier B.V.
VanOoijen Accountants en Belastingadviseurs
VDGC accountants en belastingadviseurs
Verhoeven & Van Dongen Accountants
Verstegen accountants en belastingadviseurs

Vigilate Accountants B.V.
Visser & Visser Accountants-Belastingadviseurs
Vivan accountants - adviseurs
Vorwerk & Co Accountants en
Belastingadviseurs B.V.
VPKL Accountancy B.V.
WVG accountancy en belastingadvies

W

WEA Accountants & Adviseurs Naaldwijk
WEA Groep
WEA Noord-Holland B.V.
WEA Randstad Accountants en adviseurs B.V.
WEA Rivierenland Accountants & Adviseurs
Wesselman Accountants | Adviseurs
Westerveld en Vossers
WIJmetAARTS accountants en adviseurs B.V.
Witlox VCS
WOG Registeraccountants B.V.
Worrell & Jetten Accountancy-Fiscaal-Juridisch

Z

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