


Branches in Zicht 2019

De harde cijfers van Nederlandse ondernemingen

- 
- Industrie: sterke winstontwikkeling →
 - Bouw: opnieuw een topjaar →
 - Automotive: flinke duikeling →
 - Detailhandel: matige cijfers →
 - Logistiek: binnenvaart blinkt uit →
 - Horeca: groei zwakt af →
 - Medische zorg: hogere kosten drukken de winst →
 - Specialistische zakelijke diensten: vraag blijft groot →

Gemiddeld steeg de omzet in 2018 met bijna 10%. De omzet is bij twee derde van de bedrijven stabiel of toegenomen ten opzichte van 2017. Ondanks de relatief forse toename van de personeelskosten (+9,2%) was de winstgroei met ruim 16% sterker dan een jaar eerder.

Inhoud

04 De harde cijfers van het mkb

Omzetontwikkeling, winstontwikkeling
bedrijfskosten, bedrijfsbezittingen

10 Mate van groei verschilt per regio

12 Thema's in het mkb

Contact

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

Recordomzet en -winst mkb



In dit rapport vindt u de nieuwste financiële cijfers van SRA-Branche in Zicht (BiZ) over 2018, gebaseerd op bijna 7000 jaarrekeningen van mkb-bedrijven die zijn aangesloten bij

SRA-kantoren. De bedrijven laten een opmerkelijke stijging van de omzet- en winstcijfers zien, met de bouwbranche aan kop. In totaal vertegenwoordigen de bedrijven een omzet van € 15,2 miljard.

Bovendien heeft het mkb fors geïnvesteerd, zowel met eigen als vreemd vermogen, en is sprake van een sterk gestegen vermogenspositie. De solvabiliteit is verbeterd met ruim 43%. De personeelskosten, het 'menselijke kapitaal' en tegelijkertijd de grootste kostenpost van elke ondernemer, zijn met ruim 9% toegenomen. Kortom: het mkb heeft 'vet op de botten'. Bijna iedereen is aan het werk en bedrijven kunnen de vraag uit de markt nauwelijks aan.

Des te opmerkelijker is het dat het consumentenvertrouwen, ondanks de hoogconjunctuur en de historisch lage werkloosheid, in de eerste maanden

van 2019 tot onder nul daalde. In de BiZ-cijfers over 2018 zien we dit al terug door de relatief bescheiden cijfers van de retail- en horecabranche. Belastingen en sociale premies drukken het beschikbaar inkomen en het oordeel over de eigen financiële situatie is negatief. SRA pleit om die reden voor een lagere WIG (sociale premies), want de gemiddelde burger houdt in de portemonnee maar een fractie over van een bruto salarisverhoging. Een lagere WIG heeft een positief effect op de toekomstige groei van het mkb.

Tevens kan de groei in 2019 worden bevorderd door te investeren in technologische vernieuwing. Data zijn onmisbaar om processen efficiënter in te richten, strakker te sturen op resultaat en om te vernieuwen. De cijfers uit de BiZ-database zijn hierbij eveneens van grote waarde: uw onderneming wordt vergeleken met de branchegemiddelden, afkomstig van in totaal 210.000 jaarrekeningen. Kortom: van inschatten naar zeker weten! Vraag uw SRA-accountant naar een persoonlijk benchmarkrapport.

Ik wens u veel ondernemerssucces!

Cees Meijer
Directeur SRA

14 Trends en financiële situatie per branche

- 16 – Industrie
- 18 – Bouw
- 20 – Automotive
- 22 – Detailhandel
- 24 – Logistiek
- 26 – Horeca
- 28 – Medische zorg
- 30 – Specialistische zakelijke diensten

32 Onderzoeksverantwoording

34 Deelnemende SRA-BiZ-kantoren

Copyright

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



De harde cijfers van het mkb

In dit hoofdstuk staan de belangrijkste bedrijfseconomische ontwikkelingen voor het mkb als geheel centraal. We vergelijken de financiële situatie van Nederlandse ondernemers aan het eind van 2018 met die van een jaar eerder. Per saldo was 2018 een topjaar voor het mkb. Opnieuw is de financiële positie van bedrijven verbeterd, ze hebben goed geïnvesteerd en de omzet is sterker gegroeid dan een jaar eerder. Ondanks de hogere personeelskosten is ook de winstgroei toegenomen.

Macro-economische ontwikkelingen

Macro-economische factoren hebben een grote invloed op het reilen en zeilen van ondernemend Nederland. Zijn er bijvoorbeeld meer banen bijgekomen en hebben consumenten vertrouwen in de economie? Willen en kunnen zij geld uitgeven? En hoe gaat het met de Nederlandse export? Al dit soort ontwikkelingen wegen mee in de toestand van het mkb.

Werkgelegenheid

De werkloosheid is in de eerste maanden van 2019 opnieuw gedaald. Het aantal werklozen kwam in maart uit op 307.000, gelijk aan 3,3% van de beroepsbevolking. In februari was dit 3,4% en een jaar geleden nog 3,9%. Tegelijkertijd blijft de banengroei versnellen. Terugkijkend op 2018 was het op de arbeidsmarkt een jaar van records. Zo kwamen er 260.000 banen bij, de grootste groei sinds 2008.

Consumentenvertrouwen

Het consumentenvertrouwen is in april 2019 – na acht maanden van daling – licht geste-

gen, met 1 punt naar -3. Dit is gelijk aan het gemiddelde over de afgelopen twintig jaar. De koopbereidheid nam licht toe, terwijl het oordeel over het economische klimaat niet veranderde.

Besteedbaar inkomen

In 2018 is het totale reële beschikbaar inkomen van Nederlandse huishoudens met 2,6% gestegen. Dit is de sterkste groei na 2001, toen deze uitkwam op 6,4%. De groei van het beschikbaar inkomen was in 2018 in lijn met de groei van het bruto binnenlands product. In 2017 bleef de groei beduidend achter bij de economische groei.

Export

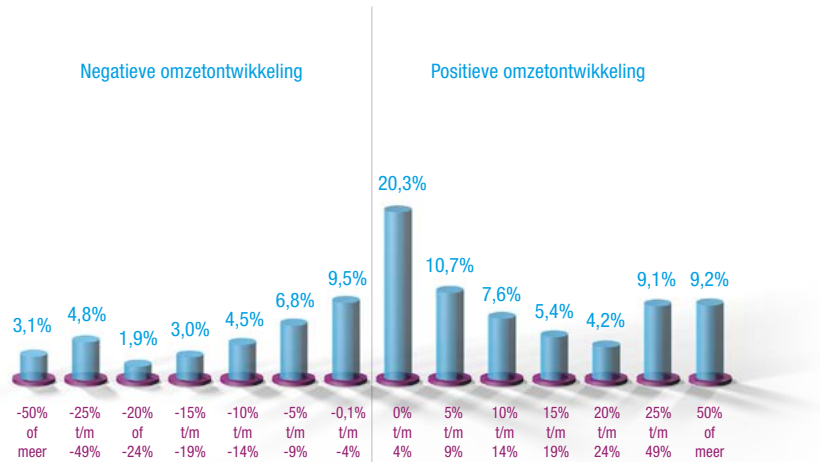
Het volume van de goederenexport is in februari 2019 met 2% op jaarbasis toegenomen. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) steeg vooral de export van transportmiddelen (onder meer schepen) en machines. De uitvoer van goederen is goed voor circa driekwart van de Nederlandse export.

Figuur 1

Omzetontwikkeling 2018 t.o.v. 2017

- Percentage bedrijven

De omzetontwikkeling was in 2018 opnieuw erg positief. Ongeveer twee derde van de mkb-bedrijven zag de omzet stabiliseren of stijgen. Voor ruim 9% ging het zelfs om een toename van 50% of meer. Bij ondernemers met een lagere omzet ging het meestal om een relatief bescheiden krimp. De netto-omzet steeg in 2018 gemiddeld met 9,6% (8,0% in 2017). De totale omzet in de benchmark van SRA is in 2018 gestegen van € 13,5 miljard naar € 15,2 miljard.

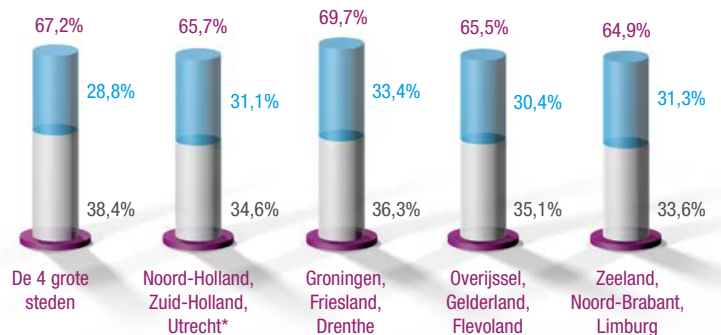


Figuur 2

Bedrijven waarvan de omzet in 2018 gelijk is gebleven of gestegen (regio)

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

Ondernemers in Groningen, Friesland en Drenthe presteerden in 2018, net als in het voorgaande jaar, beter dan de rest van Nederland. In deze regio wist bijna 70% van de mkb-bedrijven de omzet gelijk te houden of op te schroeven. In de vier grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht) lukte dit bij ruim 67% van de bedrijven.



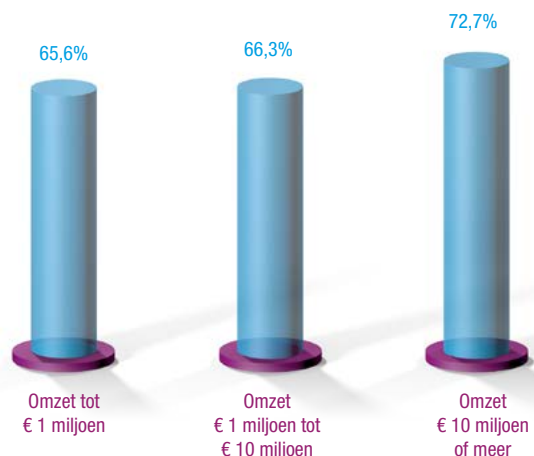
*Exclusief de 4 grote steden

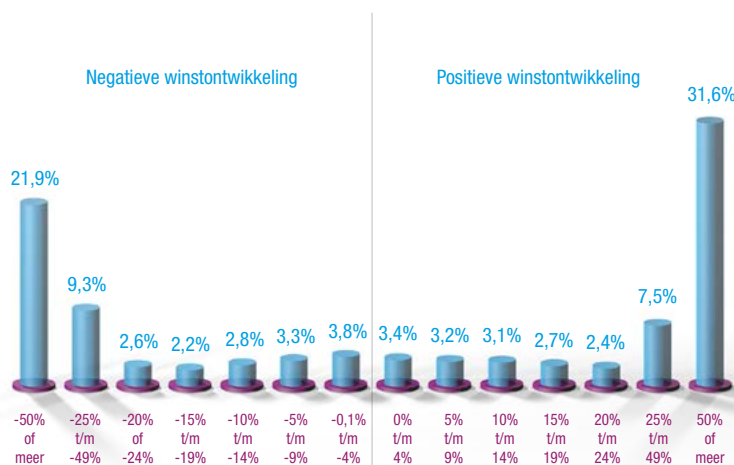
Figuur 3

Bedrijven waarvan de omzet in 2018 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)

- Percentage bedrijven

Uit een verdeling naar jaaronzet blijkt dat vooral de grotere mkb-bedrijven (> € 10 miljoen) de omzet zagen stabiliseren of groeien (bijna 73%). Van de kleine bedrijven (tot € 1 miljoen) wist bijna 66% de omzet gelijk te houden of te verhogen (tegen bijna 68% in 2017).





Figuur 4

Winstontwikkeling 2018 t.o.v. 2017

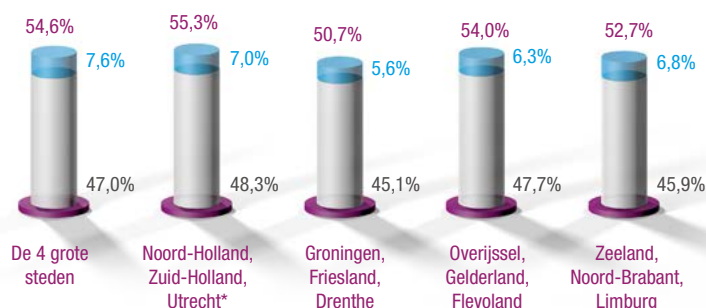
- Percentage bedrijven

De winstontwikkeling was met +16,3% per saldo sterker dan in 2017 (+15,5%). In 2018 wist 54% van de bedrijven de winst stabiel te houden of te verhogen. Bijna een derde zag de winst met 50% of meer toenemen. Daar stond tegenover dat bijna een op de vijf ondernemingen een winstdaling van 50% of meer moest rapporteren (gelijk aan 2017).

Figuur 5

Bedrijven waarvan de winst in 2018 gelijk is gebleven of gestegen (regio)

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



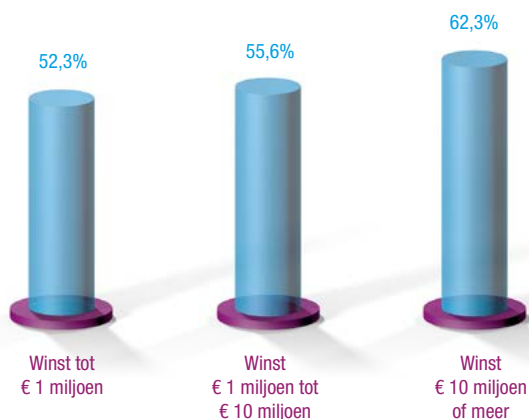
*Exclusief de 4 grote steden

Op regioniveau verschilden de winstontwikkelingen in 2018 niet veel. Het beeld was het positiefst in Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de vier grote steden). In deze regio zag ruim 55% van de bedrijven de winst gelijk blijven of toenemen. Bij bijna een derde ging het om een winststijging van 50% of meer. In Groningen, Friesland en Drenthe kon bijna 51% van de ondernemers de winst stabiel houden of opschroeven. In de vier grote steden was dit bijna 55%.

Figuur 6

Bedrijven waarvan de winst in 2018 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)

- Percentage bedrijven



Bij bedrijven met een omzet van € 10 miljoen of meer was het percentage met een stabiele of hogere winst het hoogst: ruim 62%. Dit beeld is in lijn met de omzetontwikkeling en duidelijk beter dan in 2017 (52%). Van de bedrijven met een omzet tot € 1 miljoen wist iets meer dan de helft de winst stabiel te houden of te verhogen.

De bedrijfskosten zijn in 2018 in totaal met 8,7% gestegen. Dit is opnieuw een behoorlijke versnelling ten opzichte van de laatste jaren (+6,4% in 2017, +5,2% in 2016, +2,1% in 2015 en slechts +0,5% in 2014).

Uit de verdeling naar kostensoorten blijkt dat de exploitatiekosten, inventariskosten en autokosten het sterkst zijn gestegen. Voor de meeste bedrijven vormen de personeelskosten echter de belangrijkste (indirecte) kostenpost. Ook deze zijn opnieuw sterk toegenomen: +9,2% versus +8,1% in 2017, +6% in 2016, +3,1% in 2015 en slechts +2,4% in 2014. Hierbij speelt de inzet van tijdelijke arbeidskrachten (uitzendbureau, zzp) zeker ook een rol (zie 'Ontwikkeling personeelskosten').

Tabel 1: Mutaties in resultatenrekening

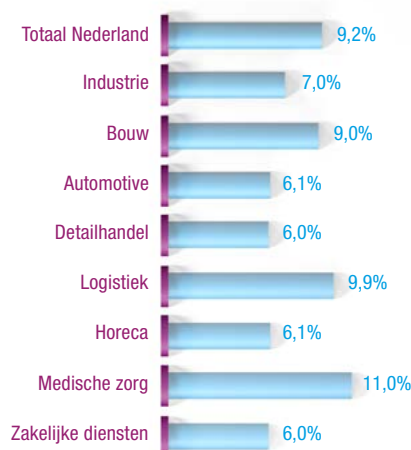
	% mutatie 2018 t.o.v. 2017
Netto-omzet	9,6%
Inkoopwaarde	11,5%
Brutomarge	9,6%
Overige bedrijfsopbrengsten	7,6%
Personeelskosten	9,2%
Exploitatiekosten	14,6%
Inventariskosten	12,9%
Huisvestingskosten	6,3%
Autokosten	11,0%
Verkoopkosten	4,0%
Algemene kosten	6,7%
Overige kosten	8,8%
Bedrijfskosten	8,7%
Afschrijvingen	0,1%
Bedrijfsresultaat	15,5%
Financiële baten en lasten	-1,7%
Gewoon resultaat voor belasting	16,3%

Figuur 7

Ontwikkeling personeelskosten

- Mutatie 2018 t.o.v. 2017

De stijging van de personeelskosten kwam vooral door hogere kosten voor sociale zekerheid (+12% tegen +10% in 2017) en hogere overige personeelskosten zoals het inhuren van oproepkrachten (+18% tegen -3%

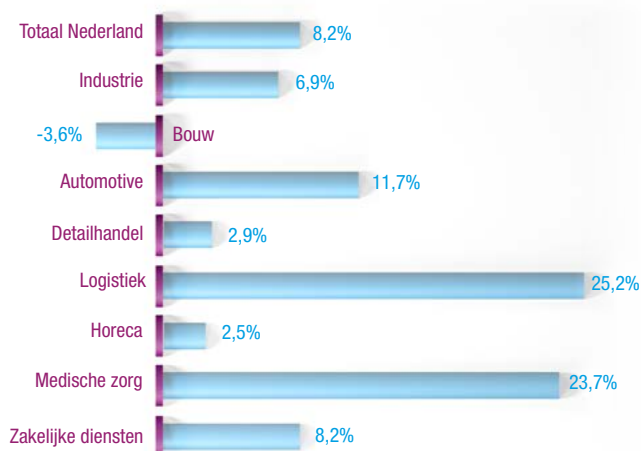


in 2017). Hier hebben mkb-ondernemers in 2018 meer aan uitgegeven en dit sluit aan bij de cijfers van het CBS over 2018: in 15 jaar tijd is het aantal oproepkrachten meer dan verdubbeld.

Ook de loonkosten zijn in 2018 gestegen, maar minder sterk dan in 2017 (+7,8% tegenover +9,4%). Ondanks de krappe arbeidsmarkt nemen de cao-lonen relatief beperkt toe. Volgens het CBS zijn deze in 2018 met 2,1% gestegen. In 2009, het eerste volle crisisjaar, lag de cao-loonstijging hoger (2,8%). Dat geldt nog sterker voor 2008 (+3,3%), toen de krapte op de arbeidsmarkt vergelijkbaar was met 2018.

Volgens SRA is een compensatie nodig in de WIG, het verschil tussen de loonkosten voor de werkgever en het nettoloon dat de werknemer ontvangt., zodat werknemers meer kunnen profiteren van de aantrekkende economie.

De personeelskosten namen het sterkst toe in de logistiek (+10%), de zorg (+11%) en de bouw (+9%). Dit komt in de logistiek mogelijk mede door de eenmalige compensatie voor de uitkering van vakantiedagen. De overige branches hielden de toename relatief beperkt (circa 6%).

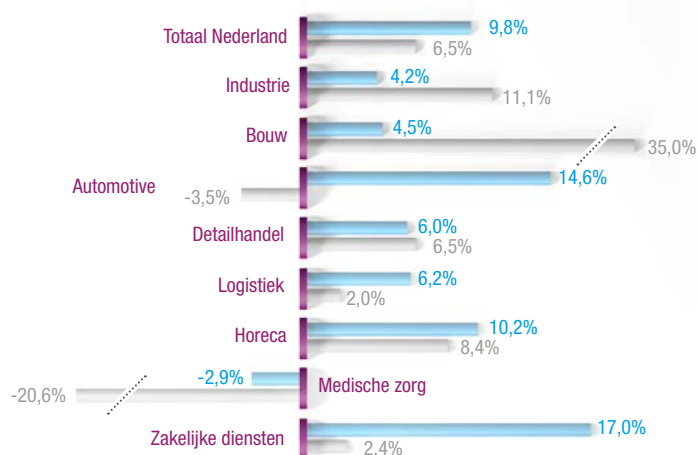


Figuur 8

Ontwikkeling voorraden

- Mutatie 2018 t.o.v. 2017

De voorraden zijn in 2018 ongeveer even hard gegroeid als in 2017 (ongeveer 8%). Net als in het voorgaande jaar liepen de cijfers per branche sterk uiteen. In de logistiek, de zorg en de automotive kwamen relatief sterke stijgingen uit de bus. De bouw, in 2017 nog koploper met een voorraadgroei van ruim 30%, liet vorig jaar een krimp zien van bijna 4%.

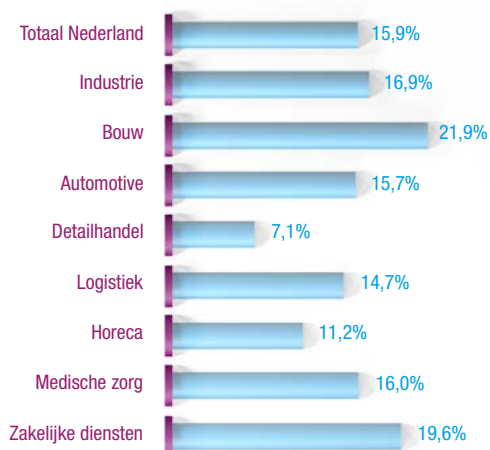


Figuur 9

Ontwikkeling schulden

- Mutatie 2018 t.o.v. 2017 langlopende schulden
- Mutatie 2018 t.o.v. 2017 kortlopende schulden

Het mkb is in 2018 beduidend meer schulden aangegaan. De kortlopende schulden namen per saldo met bijna 10% toe (ten opzichte van 3% in 2017) en de langlopende schulden met 6,5%. Dit wijst op toegenomen investeringen. De sterkste stijging van de kortlopende schulden was te zien in de autobranche (de langlopende schulden zijn hier gedaald), de horeca en de specialistische zakelijke dienstverlening. Zorgondernemers bouwden de kortlopende schulden juist af. De grootste toename van de langlopende schulden was te zien in de bouw, industrie en horeca.

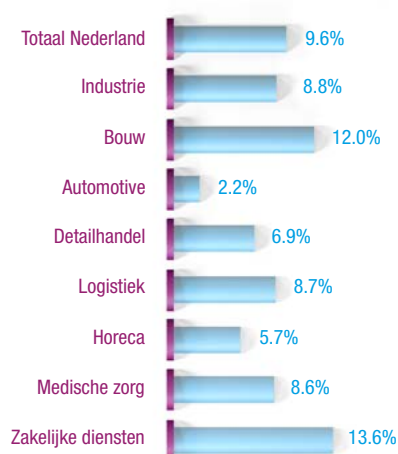


Figuur 10

Ontwikkeling eigen vermogen

- Mutatie 2018 t.o.v. 2017

Het eigen vermogen is in totaal met bijna 16% toegenomen. Vorig jaar was er een toename van 18%, maar in 2017 vertekende het beeld enigszins door de afschaffing van het pensioen in eigen beheer. Hierdoor gingen de pensioenvoorzieningen naar het eigen vermogen. In 2018 viel vooral de sterke stijging van het eigen vermogen in de bouw (21,9%) en de specialistische zakelijke dienstverlening (19,6%) op. De detailhandel bleef achter met een groei van iets meer dan 7%.

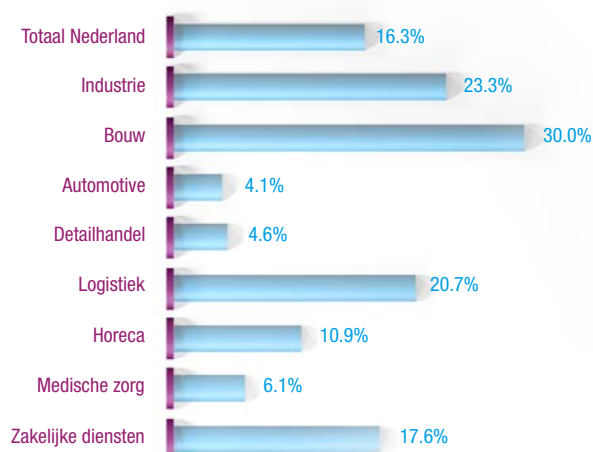


Figuur 11

Omzetgroei trekt verder aan

- Mutaties per jaar

Voor het mkb als geheel was de omzetontwikkeling in de afgelopen vijf jaar positief, maar in 2018 piekte de groei op bijna 10%. Opvallend is dat het percentage van bedrijven met een zeer sterke omzetstijging vorig jaar is toegenomen tot 9,2; het hoogste niveau in vijf jaar. Het percentage van bedrijven met een zeer sterke omzetsdaling bleef met 3,1 ongeveer gelijk aan 2017, maar ligt nog wel hoger dan in 2014 (2,6%) en 2015 (2,3%).



Figuur 12

Ontwikkeling van de winst

- Percentage bedrijven

Ook de winstontwikkeling is na drie opeenvolgende negatieve jaren (wel winstgroei, maar minder sterk dan in het voorgaande jaar) in 2018 aangetrokken. In de afgelopen vijf jaar waren er steeds meer bedrijven met een winststijging dan met een winstdaling, maar dit verschil is tot en met 2016 steeds verder afgenomen. In 2017 werd dit weer iets groter, in 2018 weer iets kleiner.

Verwachtingen voor 2019 en 2020

Het Centraal Plan Bureau (CPB) heeft zijn prognose voor de economische groei voor dit en volgend jaar flink naar beneden bijgesteld. Het CPB rekent op een groei van 1,5% voor zowel 2019 als 2020.

Dat de groei vertraagt, hangt samen met de zwakkere economische ontwikkeling in het buitenland. De internationale handel groeit in een trager tempo en dat is terug te zien in de Nederlandse export. Deze groeit beduidend minder hard dan in de afgelopen jaren. Volgens het CPB neemt de uitvoer in 2019 met 1,1% per jaar toe en in 2020 met 2,3%, tegen gemiddeld 4,3% per jaar in de voorgaande vijf jaar. Verder spelen onzekerheden zoals de Brexit, de Chinese economie en het Amerikaanse handelsbeleid een rol in de groeivertraging en geeft de Nederlandse overheid minder geld uit dan verwacht.

De consumptie groeit naar verwachting met 1,3% in 2019 en 1,5% in 2020, een fractie onder het langjarig gemiddelde. De arbeidsmarkt blijft volgens het CPB krap, maar de werkloosheid zal na jaren van afname in 2020 weer licht toenemen. De werkloosheid komt naar verwachting uit op 3,8% in 2019 (gelijk aan 2018) en 4,0% in 2020. Dit is nog altijd lager dan de evenwichtswerkloosheid.

Tot slot drukken de zwakkere productiegroei en de toegenomen onzekerheid over de toekomstige economische ontwikkelingen de groei van de bedrijfsinvesteringen. Dit jaar komt deze groei naar verwachting uit op 2,2% en volgend jaar op 2,0%. Vorig jaar was dat nog 4,6%.

2

Mate van groei verschilt per regio

Dit hoofdstuk zoomt in op de ontwikkelingen in de belangrijkste regio's in Nederland. Hieruit blijkt dat de ontwikkelingen per regio opnieuw behoorlijk verschillen. Wel is de ontwikkeling over de hele linie positief.

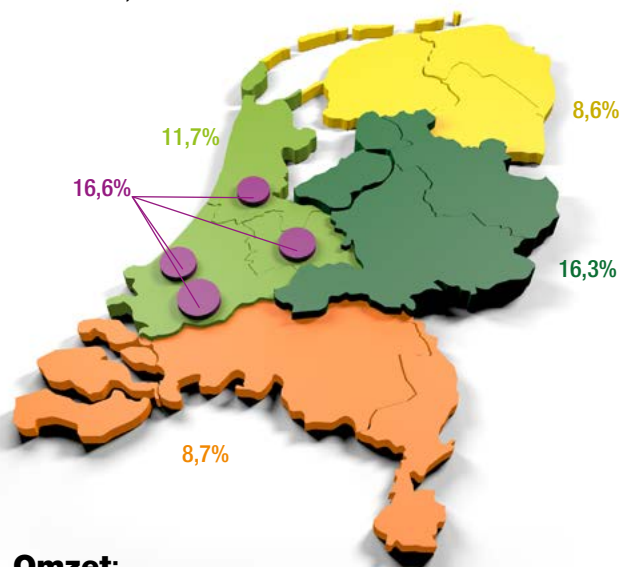
Legenda Nederland

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

Aantallen: 6.963 jaarrekeningen

Bij 66,4% van de mkb-bedrijven is de omzet in 2018 gestabiliseerd of toegenomen. Net als een jaar eerder wist in Groningen, Friesland en Drenthe het hoogste percentage ondernemers de omzet gelijk te houden of te verbeteren (bijna 70%).

Figuur 13 Nederland 9,6%



Omzet: Mutatie 2018 t.o.v. 2017

De omzet steeg het hardst bij bedrijven in de vier grote steden (+16,6%). Ook ondernemers in Overijssel, Gelderland en Flevoland deden goede zaken, met een gemiddelde omzetgroei van 16,3%.

Verdere groei in alle regio's

De omzetontwikkeling was in 2018 in alle regio's opnieuw positief. Net als in 2017 behoorde de regio Overijssel, Gelderland en Flevoland met +16,3% tot de koplopers. Ook de vier grote steden (+16,6%) deden het beter dan gemiddeld. De regio Zeeland, Noord-Brabant en Limburg alsmede de regio Groningen, Friesland en Drenthe bleven enigszins achter.

Vier grote steden aan kop

De omzetgroei in Nederland kwam uit op 9,6%. De sterkste groei was te zien in Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht, gevolgd door bedrijven in Overijssel, Gelderland en Flevoland. Ook de brutomarge nam het sterkst toe in de vier grote steden (bijna 14% ten opzichte

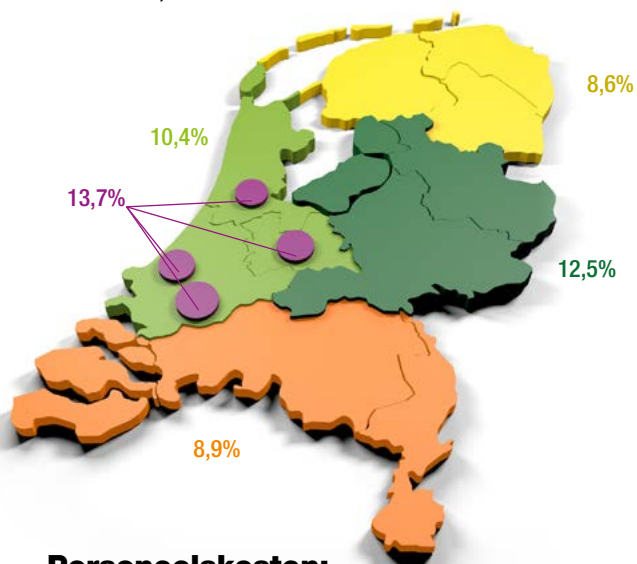
van een gemiddelde stijging van bijna 10%). De totale bedrijfskosten stegen hier echter eveneens het hardst, vooral door hogere personeelskosten. Dit drukte de winst enigszins.

Noorden en zuiden blijven achter

Als we kijken naar de winst, dan valt op dat naast Overijssel, Gelderland en Flevoland vooral Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de vier grote steden) het goed hebben gedaan. In deze regio namen de bedrijfskosten minder sterk toe dan in de vier grote steden. Groningen, Friesland en Drenthe presteerden met een winstgroei van 11,6% opnieuw onder gemiddeld. Ook de regio Zeeland, Noord-Brabant en Limburg, in 2017 nog een van de uitblinkers, bleef achter.

Figuur 14

Nederland 9,2%



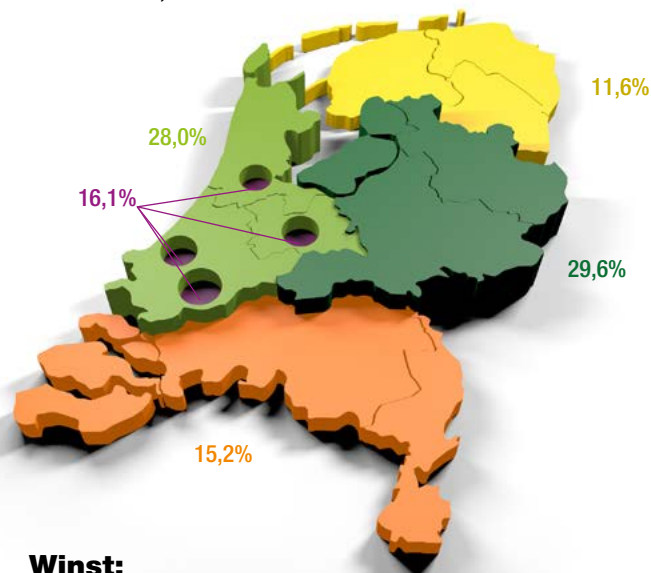
Personeelskosten:

Mutatie 2018 t.o.v. 2017

De personeelskosten stegen gemiddeld het hardst in de vier grote steden (13,7%), terwijl de stijging hier in 2017 opvallend klein was (2,7%). Ook in Overijssel, Gelderland en Flevoland liepen de kosten voor personeel relatief sterk op (+12,5%). In de regio's Groningen, Friesland en Drenthe en Zeeland, Noord-Brabant en Limburg namen de personeelskosten relatief beperkt toe.

Figuur 15

Nederland 16,3%



Winst:

Mutatie 2018 t.o.v. 2017

Vooraf bedrijven in de provincies Overijssel, Gelderland en Flevoland (+29,6%) en Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de vier grote steden, +28%) hebben meer winst gemaakt. In Nederland steeg de winst (voor belastingen) gemiddeld met 16,3%.

3

Thema's in het mkb

Uit de periodieke SRA-branchepanelen met sectorspecialisten komt een aantal generieke thema's naar voren waarmee ondernemers in de komende jaren te maken zullen hebben. De belangrijkste zijn:

Tekort aan personeel

De arbeidsmarkt blijft krap. In 2017 en 2018 is het aantal openstaande vacatures gestegen tot boven de 250.000. Hoewel de werkloosheid in 2020 naar schatting iets zal oplopen, blijft deze laag. Hierdoor komen branches als de bouw, de zorg en de horeca maar moeilijk aan nieuw personeel. Zo schat het UWV dat het tekort in de zorg dit jaar oploopt tot meer dan 140.000 onvervulde banen. En volgens het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) heeft de bouw in de komende vijf jaar meer mensen nodig dan gedacht: 60.000 in plaats van 53.000. De krapte betekende niet dat de lonen flink stegen. De stijging van de cao-lonen was in 2018 maar iets groter dan die van de consumentenprijzen.

Door het personeelstekort, samen met de hoge werkdruk en goede inkomsten, hebben ondernemers volgens SRA te weinig zicht op waar efficiency te behalen valt. Bovendien remt het tekort de verdere groei van het mkb: ondernemers kunnen niet voldoen aan de vraag. Het gevaar bestaat dat het mkb onvoldoende investeert in innovatie en ICT, terwijl de tijd daar juist nu rijp voor is.

Veranderende vraag

Aan het begin van dit jaar telde Nederland 17,3 miljoen inwoners. Het CBS verwacht dat dit aantal in de komende veertig jaar met 1,3 miljoen zal groeien tot 18,6 miljoen. Het aantal 65-plussers neemt nog sneller toe: van 3,3 miljoen in 2019 naar 4,8 miljoen in 2060. Daarnaast krimpt het aantal grote gezinnen en komen er steeds meer kleine huishoudens bij. Tot slot heeft Nederland te maken met een toenemende verstedelijking, vooral bij jonge hoger opgeleiden met een goede baan. Al deze trends leiden tot een veranderende consumentenvraag.

Duurzaam en verantwoord ondernemen

Duurzaamheid en verantwoord ondernemen krijgen een almaar grotere rol, ook in het mkb. Klanten vragen erom en er komen op dit gebied steeds meer wetten en regels bij. Deze ontwikkeling biedt echter ook kansen, bijvoorbeeld om je met een duurzaam imago te onderscheiden van concurrenten. Uit onderzoek van de Kamer van Koophandel (Duurzaam Ondernemen, december 2018) blijkt dat nu nog slechts 20% van de onder-

nemers in staat is om concreet voordeel te halen uit duurzaamheid, zoals meer klanten, lagere kosten of extra inkomsten. Er is dus nog een verdiepingsslag te maken.

Innovatie & technologie

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

Industrie
sterke winstontwikkeling

Bouw
opnieuw een topjaar

Automotive
flinke duikeling

Detailhandel
matige cijfers

Logistiek
binnenvaart blinkt uit

Horeca
groei zwakt af

Medische zorg
hogere kosten drukken de winst

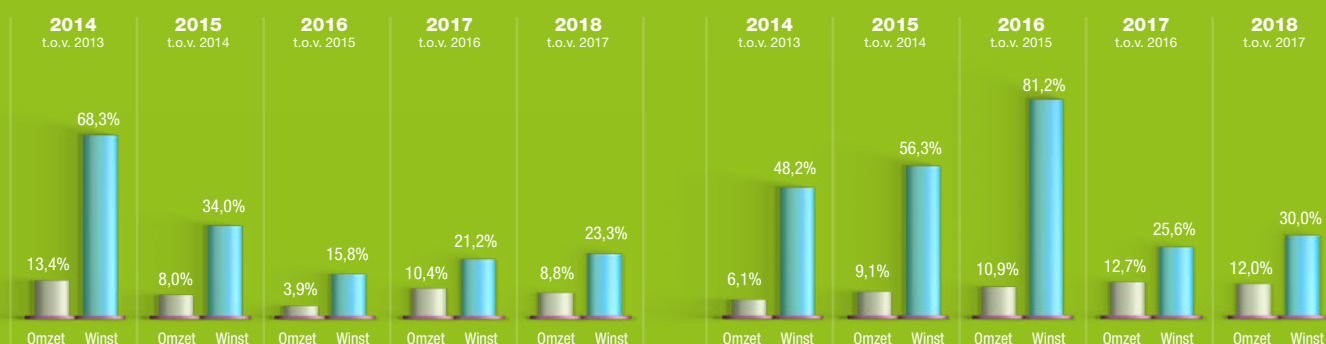
Specialistische zakelijke diensten
vraag blijft groot

4

Trends en financiële situatie per branche

In dit hoofdstuk gaan we in op de stand van zaken in acht branches. Gemiddeld nam de omzet in 2018 toe met 9,6% en de winst met 16,3%. Hoe hebben de bedrijven in deze branches het in 2018 gedaan ten opzichte van het gemiddelde? Hoe presteren zij ten opzichte van elkaar? En wat zijn de verwachtingen en belangrijkste uitdagingen voor 2019?

Belangrijkste conjunctuurtrends per branche

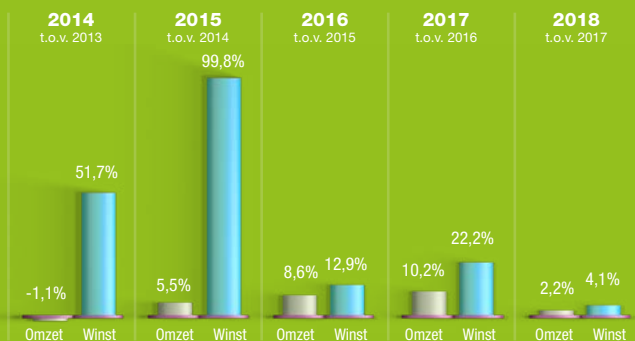


Industrie

De industrie zag de omzetgroei in 2018 afnemen, maar de winstgroei trok net als een jaar eerder aan. De omzet groeide in 2018 met bijna 9% (ruim 10% in 2017); iets onder het mkb-gemiddelde van 9,6%. De winstgroei trok aan naar 23,3% en dit was ruim boven het mkb-cijfer. De bedrijfskosten namen in de industrie relatief beperkt toe (vooral de personeelskosten). Opvallend was verder de relatief sterke toename van de langlopende schulden en het eigen vermogen.

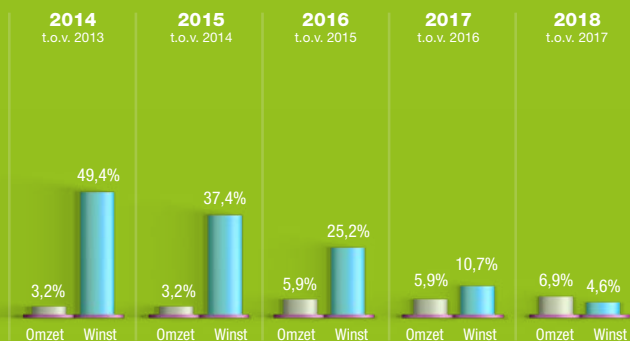
Bouw

De bouw blijft het uitstekend doen. De omzetgroei (+12%) kwam weliswaar iets lager uit dan in 2017 (bijna 13%), maar daarmee doet de branche het nog altijd duidelijk beter dan gemiddeld. Wat betreft winstontwikkeling stak de bouw met kop en schouders boven de rest van het mkb uit: +30% versus +16,3% gemiddeld. Dit ondanks dat de personeelskosten sterk zijn gestegen in vergelijking met de meeste andere branches. Tot slot liepen de langlopende schulden behoorlijk op.



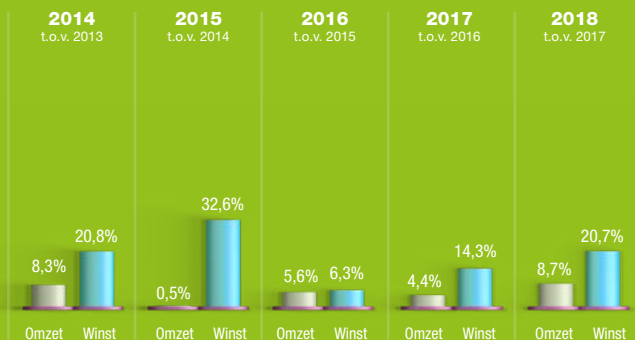
Automotive

De autobranche was in 2018 een van de achterblijvers. De omzetgroei duikelde van ruim 10% in 2017 naar ruim 2%. Dit was met afstand het laagste cijfer in het mkb en ligt zelfs onder de niveaus van deze branche in 2015 (+5,5) en 2016 (8,6%). De winstgroei was in 2017 bovengemiddeld, maar in 2018 ver ondermaats (4,1%). Toch liepen de bedrijfskosten niet zo snel op als een jaar eerder.



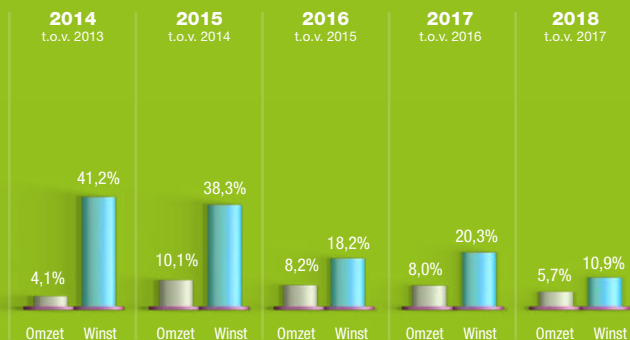
Detailhandel

Na een stabilisatie in 2017 is de omzetgroei in de detailhandel in het afgelopen jaar licht versneld naar bijna 7%. De winstontwikkeling was opnieuw negatief. De detailhandel blijft zowel qua omzet als wat betreft winst duidelijk achter bij het mkb-gemiddelde. De bedrijfskosten liepen sterker op dan een jaar eerder.



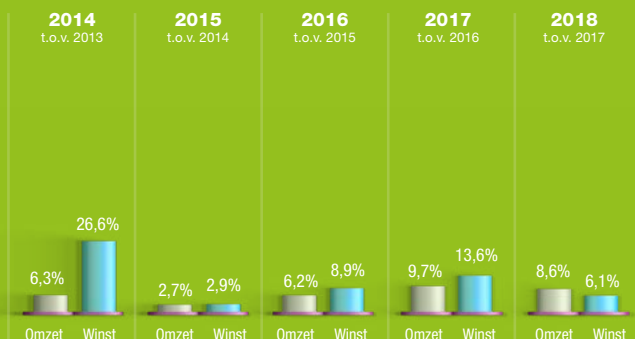
Logistiek

De omzetgroei is in de logistiek bijna verdubbeld: van 4,4% in 2017 naar 8,7% in 2018. Ook de winstontwikkeling blijft sterk verbeteren: van 6% in 2016 naar 14% in 2017 en bijna 21% vorig jaar. De goede cijfers waren voor een belangrijk deel te danken aan de prestaties van de binnenvaart. Voor de logistieke branche als geheel liepen de bedrijfskosten in 2018 op met bijna 10% tegen nog geen 5% een jaar eerder.



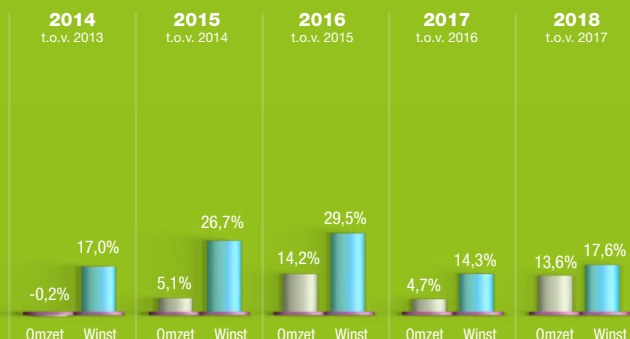
Horeca

De omzetcijfers van de horeca zijn in 2018 verder gedaald, van 10,1% in 2015 naar 8,2% in 2016, 8% in 2017 en 5,7% in 2018. De winstgroei trok in 2017 na drie jaar van dalingen weer wat aan, maar is in 2018 wederom sterk afgenomen (van ruim 20% naar bijna 11%). Dit ligt ruim onder het cijfer voor het mkb als geheel. De groei van de personeelskosten is voor het derde jaar op rij gedaald.



Medische zorg

Na een sterk 2017 heeft de zorg een relatief bescheiden 2018 achter de rug. De ontwikkeling van de omzet en de winst was positief, maar minder uitgesproken dan in 2017 en ook minder sterk dan voor het mkb als geheel. De personeelskosten zijn relatief sterk opgelopen, onder meer door de inzet van tijdelijke krachten en waarnemers.



Specialistische zakelijke diensten

Het beeld voor de specialistische zakelijke dienstverleners was een stuk beter dan in 2017. De omzet groeide met 13,6% versus nog geen 5% een jaar eerder en 9,6% voor het mkb. De winstgroei steeg van ruim 14% naar bijna 18%. Opvallend was verder de relatief sterke stijging van de kortlopende schulden.

De Nederlandse **industrie**

Na een sterk 2017 waren de omstandigheden voor de industrie ook in 2018 over het algemeen gunstig. De branche kreeg een impuls van de groeiende export, investeringen en consumptie. Volgens het CBS was de Nederlandse industrie vorig jaar groter dan ooit. Wel drukt het tekort aan (technisch) geschoold personeel steeds sterker op de groei. Per saldo liet de industrie in 2018 opnieuw een zeer sterke en bovengemiddelde winstgroei zien.

Investeren in vernieuwing

Voor de industrie stonden de meeste economische seinen in 2018 op groen. Voor de langere termijn bieden trends als circulariteit, robotisering en digitalisering kansen. Zo kunnen nieuwe technologieën en de koppeling van machines en systemen zorgen voor kortere doorlooptijden en grotere efficiency. Dit laatste is hard nodig, niet alleen omdat de (internationale) concurrentie en de prijsdruk toenemen, maar ook omdat het tekort aan geschoolde technici een rem op de groei zet. Andere uitdagingen zijn onzekerheden en protectionisme op buitenlandse markten. De branche zal zich daarom meer moeten richten op innovatie en samenwerking.

Zeer sterke winstgroei

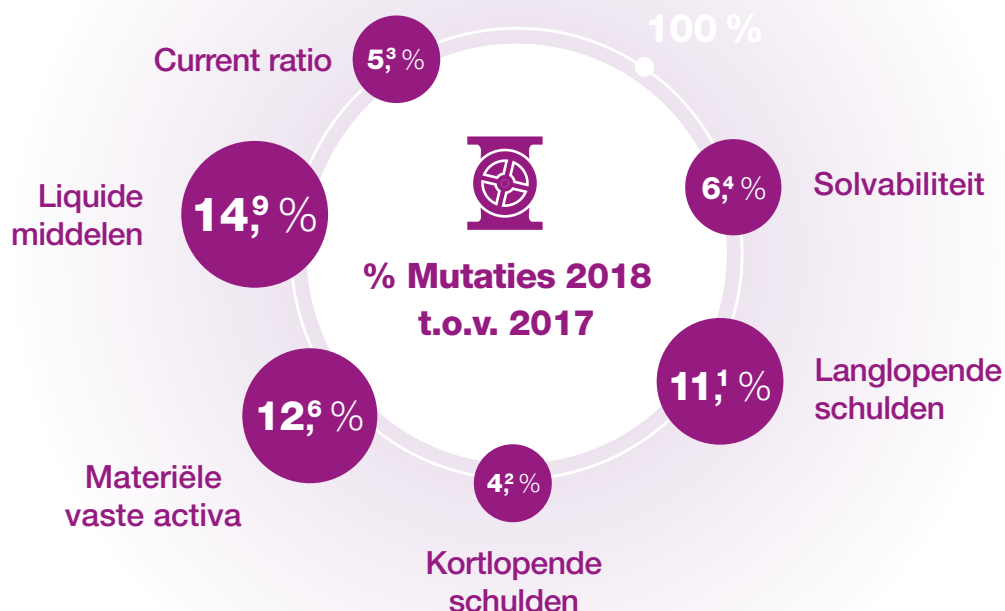
De industrie heeft opnieuw een jaar van groei achter de rug. De omzetontwikkeling was met 8,8% iets minder sterk dan in 2017 (10,4%) en het mkb-gemiddelde (9,6%), maar nog altijd duidelijk positief. De winstgroei was beduidend sterker: 23,3% ten opzichte van 21,2% in 2017 en 16,3% voor het mkb als geheel.

Het deel van de industriële bedrijven met een hogere of stabiele winst nam toe tot 58,5% (tegenover 56% in 2017). Dit was iets beter dan gemiddeld (54%). Het ging hierbij voor het grootste deel om erg sterke winststijgingen van 50% of meer. Verder viel op dat het percentage industriële ondernemers met een hogere of stabiele omzet vorig jaar licht is afgenomen (68,5 tegen 70,3 in 2017). Dit is echter nog altijd beter dan gemiddeld (66,4%).

Productie machines en apparaten profiteert

De cijfers van de industrie waren in 2018 over het geheel genomen wederom goed, maar binnen de branche waren de verschillen net als een jaar eerder groot. De industrie wordt in de benchmark van SRA vooral vertegenwoordigd door de productie van machines en apparaten (exclusief computers en elektronische appara-





tuur), de productie van voedingsmiddelen en de vervaardiging van producten van metaal (exclusief machines en apparaten). Vooral de eerstgenoemde subbranche behaalde vorig jaar een sterke winstgroei. Machines en apparaten zijn producten die het goed deden in de export. Ook de omzetgroei was relatief sterk. De vervaardiging van metalen producten voor de bouw behaalde een bovengemiddelde winstgroei onder invloed van de positieve ontwikkelingen in de bouw.

De voedingsmiddelenindustrie bleef wat betreft omzetontwikkeling achter, maar de winstgroei was wel bovengemiddeld. De margeontwikkeling was echter minder dan het gemiddelde in de industrie.

De Nederlandse industrie wist de stijgende lijn in de winstontwikkeling overtuigend door te trekken. In 2019 zal de branche het naar verwachting moeilijker krijgen vanwege de afnemende exportgroei, het personeelstekort en de grote internationale onzekerheden.

Investeren in personeel

De personeelskosten zijn in de industriële branche opnieuw toegenomen, maar minder sterk dan een jaar eerder (+7,0% tegenover +10,4% in 2017). Deze stijging is ook minder sterk dan het gemiddelde in Nederland (+9,2%). Vooral de loongroei bleef relatief gezien achter (+5,5% ten opzichte van 7,8% gemiddeld). Het is de vraag of dat wat medewerkers er in loon niet bij krijgen, wel terugkomt in betere secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals opleiding en duurzame inzetbaarheid. Volgens experts zal de industrie de komende jaren sterk moeten investeren in het opleiden/scholen van personeel.

Het eigen vermogen kwam bijna 17% hoger uit. Deze stijging was iets kleiner dan in 2017 (bijna 19%), maar sterker dan het mkb-gemiddelde. De langlopende schulden namen in 2018 sterk toe met 11,1% versus +4% een jaar eerder. Tot slot is de solvabiliteit verbeterd: 6,4% versus 9,7% een jaar eerder.

Tabel 2: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2018 t.o.v. 2017

Netto omzet	8,8%
Inkoopwaarde	10,4%
Brutomarge	8,1%
Overige bedrijfsopbrengsten	8,1%
Personeelskosten	7,0%
Exploitatiekosten	4,5%
Inventariskosten	8,8%
Huisvestingskosten	3,9%
Autokosten	4,6%
Verkoopkosten	12,4%
Algemene kosten	0,0%
Overige kosten	8,2%
Bedrijfskosten	6,4%
Afschrijvingen	-1,2%
Bedrijfsresultaat	22,1%
Financiële baten en lasten	-0,3%
Gewoon resultaat voor belasting	23,3%

De Nederlandse **bouw**

Voor de bouw was 2018 opnieuw een uitstekend jaar. De Nederlandse woningmarkt floreerde bij en er was meer ruimte voor investeringen in infrastructuur en utiliteitsbouw. De omzet- en de winstgroei in de bouw waren in 2018 dan ook bovengemiddeld. Een kanttekening is wel dat de vraag naar bouwprojecten nog altijd groter is dan de branche kan realiseren, ondanks dat Nederland inmiddels een recordaantal bouwbedrijven telt.



Meer investeringen in grond-, weg- en waterbouw

De vooruitzichten voor de bouwbranche blijven gunstig. Volgens cijfers van het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) kan de nieuwbouw van woningen dit jaar opnieuw een stevige groei laten zien, al zal deze afvlakken ten opzichte van 2018. Daarnaast zullen de investeringen in de utiliteitsbouw in de komende twee jaar krachtig groeien. De vergunningen zijn volgens het EIB in 2018 sterk toegenomen en diverse deelbranches zitten in de lift. Tot slot komt de groei van de investeringen in de grond-, weg- en waterbouw dit jaar wellicht zelfs in de dubbele cijfers uit. Gereserveerde publieke budgetten zijn het afgelopen jaar maar ten dele besteed en ook de investeringen van marktpartijen nemen stevig toe.

Uitblinker in het mkb

De bouw zag de netto-omzet in 2018 met 12% groeien. Daarmee deed de branche het opnieuw veel beter dan het mkb-gemiddelde (+9,6%). In vergelijking met een jaar eerder vlakke de omzet-

groei licht af (12,7%). De winstgroei trok echter stevig aan, van 25,6% in 2017 naar 30% in 2018. Daarmee liet de bouw alle andere mkb-branches ruimschoots achter zich. Ook de ontwikkeling van de brutomarge was duidelijk positief: +13,5% versus 9,6% voor het mkb als geheel.

Bouwinstallatie, utiliteit en dakbouw

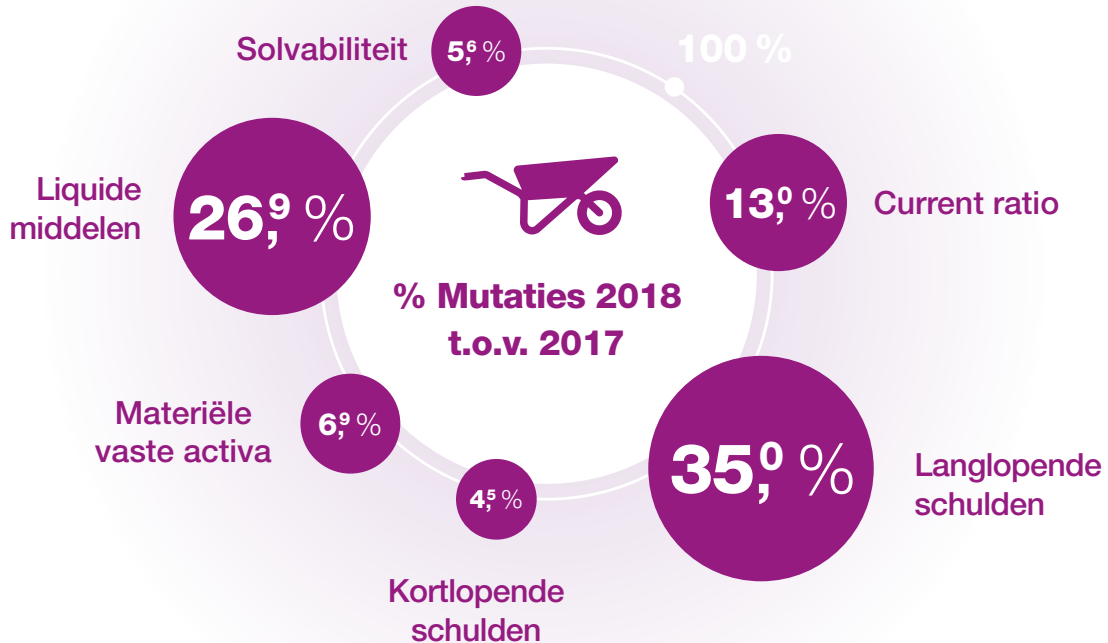
De positieve verwachtingen voor grond-, water en wegenbouw blijken ook uit de cijfers over 2018: de winstgroei in deze deelsector lag zelfs boven het gemiddelde in de bouw als geheel. Dat geldt ook voor de bouwinstallatie en de algemene burgerlijke utiliteitsbouw met winststijgingen boven de 50%. Voor de bouwinstallatie valt bovendien een bovengemiddelde omzetgroei op, alsmede voor de dakbouw.

Verduurzaming speelt bouw in de kaart

De bouwsector wordt in de SRA-benchmark vooral vertegenwoordigd door de

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

Duurzaamheid is een belangrijk thema dat het bouwvolume ook in de toekomst zal blijven stimuleren. Verduurzaming werkt door in de nieuwbouw, waarbij het productievolume per woning of gebouw blijft stijgen, aldus het EIB. Ook in be-



staande gebouwen geeft de toenemende focus op duurzaamheid het bouwvolume een steeds grotere impuls. Tot slot speelt verduurzaming een grotere rol bij nieuwbouw en de renovatieproductie in de infrasector.

Veel te weinig handen

Met de gestegen vraag is ook de werkgelegenheid in de bouw verder toegenomen. Volgens het EIB is die in 2018 met bijna 4% gestegen naar een niveau van 442.000 arbeidsjaren. Zo wist de branche de arbeidscapaciteit voor het tweede jaar op rij fors uit te breiden. Maar toch is het niet genoeg. De vraag naar bouwprojecten is nog

Financieel gezien staan bouwbedrijven er nog beter voor en de groei in de branche lag opnieuw ver boven die in het mkb. Verduurzaming blijft in de komende jaren een belangrijke groei-impuls, maar tegelijkertijd komt de branche handen tekort om aan de vraag te kunnen voldoen.

altijd groter dan de branche aankan. Dit zet innovatie onder druk. Positief is wel dat de bouw vanwege de schaarste hogere tarieven kan berekenen. Dit had in 2018 een gunstige invloed op de omzet- en winstontwikkeling.

Betere financiële positie

Ondanks de toegenomen werkgelegenheid zijn de personeelskosten vorig jaar iets minder gestegen (9%) dan in 2017 (9,5%) en ook iets minder sterk dan in het mkb als geheel (9,2%). De lonen namen met iets meer dan 7% toe versus bijna 8% een jaar eerder. De kosten voor sociale zekerheid liepen juist een stuk sterker op (bijna 14% tegen bijna 6% in 2017).

De inkoopwaarde nam met bijna 20% toe tegen 11,5% voor het mkb. Tot slot is de financiële positie van bouwbedrijven in 2018 verder verbeterd. Het eigen vermogen kwam bijna 22% hoger uit dan een jaar eerder en de solvabiliteit is eveneens opnieuw verbeterd (5,6%). De langlopende schulden namen met 35% toe, terwijl die in 2017 nog een daling lieten zien.

Tabel 3: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2018 t.o.v. 2017

Netto omzet	12,0%
Inkoopwaarde	19,9%
Brutomarge	13,5%
Overige bedrijfsopbrengsten	85,1%
Personeelskosten	9,0%
Exploitatiekosten	11,4%
Inventariskosten	8,4%
Huisvestingskosten	6,7%
Autokosten	11,1%
Verkoopkosten	0,1%
Algemene kosten	10,7%
Overige kosten	43,5%
Bedrijfskosten	10,2%
Afschrijvingen	13,5%
Bedrijfsresultaat	29,4%
Financiële baten en lasten	-7,9%
Gewoon resultaat voor belasting	30,0%

De Nederlandse **automotive**

De automotive worstelt met structurele problemen, zoals krappe marges, te weinig personeel en een sterk veranderende vraag. Dit alles had zijn weerslag op de financiële resultaten over 2018. Ondanks een toename van de verkoop van nieuwe personenauto's wist de branche de opgaande lijn van het voorgaande jaar niet door te trekken. De omzet en winst groeiden wel, maar beduidend trager dan de landelijke gemiddelden.

Nieuwe verdienmodellen

De autobranche heeft een heel matig jaar achter de rug. De sector heeft nog geen goed antwoord op de structurele veranderingen die de bedrijfsmodellen en de marges onder druk zetten. Zo veranderen de voorkeuren van de consument (een auto delen in plaats van in eigendom hebben), zorgen nieuwe technieken ervoor dat onderhoud en reparatie minder vaak nodig zijn en ook overstijgt de vraag naar gekwalificeerd personeel het aanbod.

Daarnaast zijn onderwerpen als milieu, veiligheid en overheidsmaatregelen van grote invloed op de verdienmodellen in de branche. Om niet weg te zakken, moeten autobedrijven investeren in nieuwe businessmodellen die zijn gebaseerd op dienstverlening, samenwerking en innovatie.

Tegenvallende groei

De ontwikkeling van de omzet en winst was in 2018 teleurstellend. De omzetgroei kwam uit op 2,2% tegenover 10,2% een jaar eerder. De branche bleef ook duidelijk achter bij het mkb-gemiddelde van bijna 10%. De winst steeg met iets meer dan 4%. Ook dit was duidelijk minder dan in

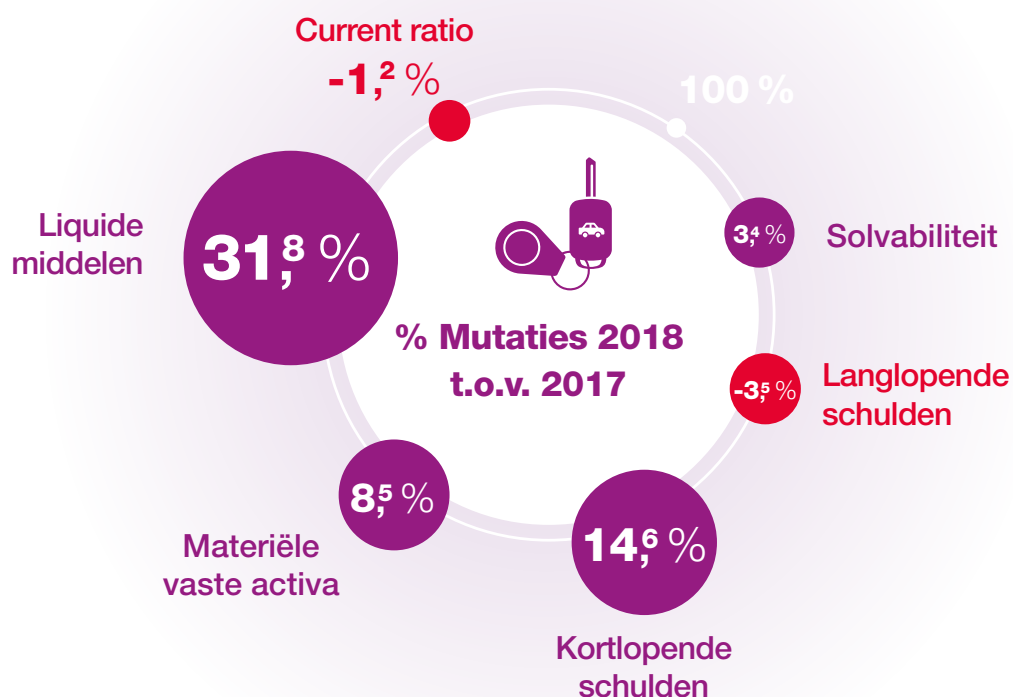


2017 (22%) en het mkb-gemiddelde (16,3%). Maar liefst de helft van de autobedrijven zag de winst vorig jaar afnemen. Bij het merendeel ging het bovendien om een forse winstdaling. Verder is de groei van de brutomarge meer dan gehalveerd: van 7% in 2017 naar 3,0% in 2018. Het mkb-cijfer was 9,6%.

Reparatiebedrijven in zwaar weer

De verschillen binnen de autobranche waren opnieuw groot. Ondernemers die zich richtten op gespecialiseerde reparaties hadden een moeilijk jaar, met een lichte krimp van de omzet en een

De automotive zag de verkoop van nieuwe personenauto's stijgen, maar toch viel het jaar tegen. De branche bleef duidelijk achter bij de rest van het mkb en de marges blijven krap. De automotive moet investeren in innovatie, maar het is de vraag of de branche dit wel voldoende kan/wil.



flinke daling van de winst. De handel in auto-onderdelen en accessoires zag de omzet behoorlijk toenemen, maar de winstontwikkeling was sterk negatief. In de handel in auto's liet de omzet een bescheiden groei zien, terwijl de winstontwikkeling ver bovengemiddeld was.

Volgens de BOVAG steeg de verkoop van nieuwe auto's in 2018 met ruim 7% naar 443.812. Ook de verkoop van gebruikte auto's nam toe. Toch trekt de BOVAG nu aan de bel, omdat de verkopen in de eerste maanden van dit jaar sterk tegenvallen. Tegen de afspraken in zijn nieuwe auto's sinds de invoering van de WLTP duurder geworden. Volgens deze meting – per september 2018 verplicht voor nieuwe auto's – valt de CO₂-uitstoot hoger uit. Omdat de bpm grotendeels is gebaseerd op de CO₂-uitstoot van de auto, betalen mensen volgens de BOVAG dus meer belasting voor exact dezelfde auto met ongewijzigde prestaties. Dit zet de branche nog verder onder druk.

Hogere personeelskosten

De bedrijfskosten namen in 2018 minder toe dan een jaar eerder (3,9% versus 5,3%) en ook veel minder dan in het mkb als geheel (8,7%). De personeelskosten namen wel meer toe dan in 2017 (6,1% tegen 4,8%). De verkoopkosten (onder meer voor promotie en showrooms) zijn juist sterk afgenomen: -11,1%.

Het eigen vermogen groeide met 15,7%, ongeveer gelijk aan 2017. Tot slot namen de kortlopende schulden toe: met 14,6% tegen 4% een jaar eerder. De langlopende schulden daalden met 3,5%, waar een jaar eerder nog een stijging van bijna 11% uit de bus kwam. Een mogelijke verklaring is dat autobedrijven moeilijk aan financiering kunnen komen.

Tabel 4: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2018 t.o.v. 2017

	% mutatie 2018 t.o.v. 2017
Netto omzet	2,2%
Inkoopwaarde	2,0%
Brutomarge	3,0%
Overige bedrijfsopbrengsten	20,5%
Personeelskosten	6,1%
Exploitatiekosten	6,2%
Inventariskosten	3,6%
Huisvestingskosten	-0,4%
Autokosten	10,2%
Verkoopkosten	-11,1%
Algemene kosten	10,2%
Overige kosten	-12,1%
Bedrijfskosten	3,9%
Afschrijvingen	-14,9%
Bedrijfsresultaat	3,3%
Financiële baten en lasten	-3,9%
Gewoon resultaat voor belasting	4,1%

De Nederlandse detailhandel

Het klimaat was ook in 2018 gunstig voor de detailhandel. De branche profiteerde van de groei van de economie, woningmarkt, werkgelegenheid en consumentenbestedingen. Dat alles was bevorderlijk voor de omzet. Tegelijkertijd stond de winstgevendheid onder druk, bijvoorbeeld door de komst van nieuwe marktpartijen met flinterdunne marges. Per saldo bleef de branche opnieuw achter bij het mkb-gemiddelde, maar de onderlinge verschillen waren groot.

Lager groeiniveau

Aan het einde van 2018 bleef de volume-groei in de detailhandel achter bij de groei eerder in dat jaar. Dit lijkt een opmaat naar 2019 en 2020, waarin sectoreconomen nog wel groei verwachten, maar op een lager niveau. Veel hangt af van hoe de branche zal omgaan met de structurele veranderingen in bijvoorbeeld het consumentengedrag en de samenstelling van de markt (prijsvechters, groei van het onlinekanaal). Een deel van de traditionele winkeliers heeft de slag gemist en krijgt het heel moeilijk, waar andere juist meebewegen en profiteren van de nieuwe omgeving.

Opnieuw meer onlineaankopen

Volgens de Thuiswinkel Markt Monitor, het onderzoek naar online-consumentenbestedingen, groeide de omzet van webwinkels in 2018 met 10% tot 23,7 miljard euro. Het aandeel van e-commerce in de hele Nederlandse detailhandel komt nu uit op bijna 10%. De onlinebestedingen groeiden het sterkst in de categorie food-/nearfood-producten, waaronder ook de dagelijkse boodschappen vallen. Hoewel de verdere groei van e-commerce

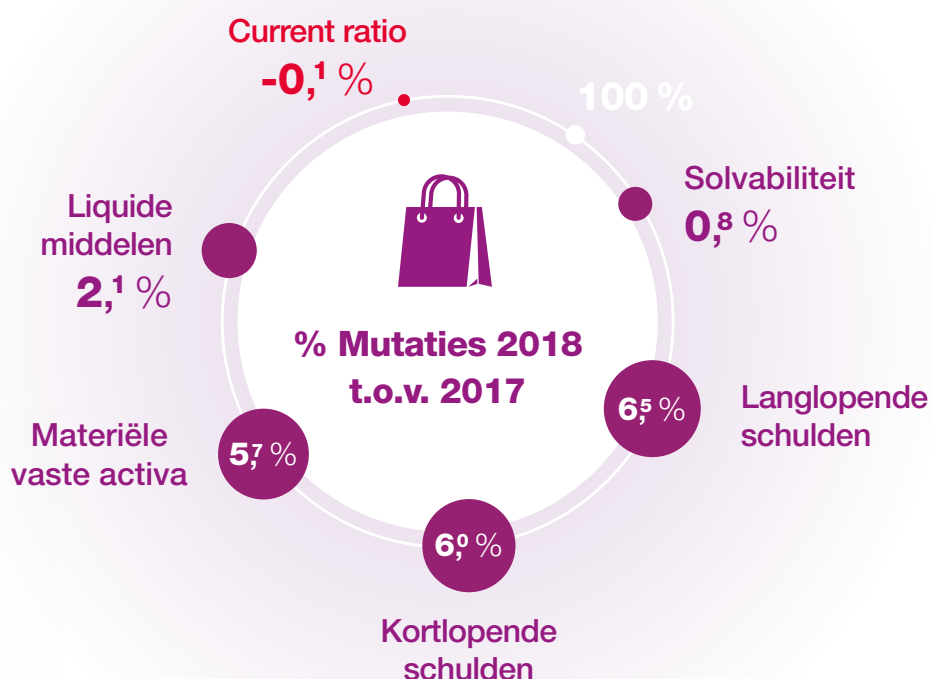
gevolgen heeft voor fysieke winkels en winkelgebieden, lijkt vooral de verbinding tussen online- en offlinekanalen de toekomst te hebben.

Verdere daling winstgroei

Voor de detailhandel als geheel steeg de omzetgroei in 2018 naar bijna 7% tegenover bijna 6% een jaar eerder. De winstgroei bedroeg 4,6%, opnieuw meer dan een halvering ten opzichte van een jaar eerder (+10,7%). Het percentage retail-ondernemers met een lagere winst nam toe tot ruim 48% (ten opzichte van 44,6% in 2017). Dit betekent dat de onderlinge verschillen in de detailhandel wederom zijn toegenomen. De ontwikkeling van de brutomarge bleef min of meer stabiel op 5,5%. Zowel wat betreft omzet als winst en brutomarge blijft de detailhandel achter bij het mkb-gemiddelde.



De omzetgroei in de Nederlandse detailhandel trok aan, maar de winstgroei is opnieuw sterk gedaald. Per saldo kende de branche een matig jaar in vergelijking met het mkb als geheel. Meubel- en kledingzaken behaalden de laagste winstgroei, terwijl de gemiddelde cijfers van doe-het-zelf-winkels en winkels met sport-, recreatie- en kampeerartikelen bovengemiddeld waren. Het komt er vooral op aan hoe retailers omgaan met de structurele veranderingen in de branche.



behoorlijk (van 19,3% naar 5,6%). Het lijkt erop dat het accent wat sterker op een vast dienstverband is komen te liggen. De kosten voor uitbesteed werk groeiden ook veel minder hard dan een jaar eerder.

Het eigen vermogen is opnieuw toegenomen, maar niet zo stevig als in de voorgaande jaren: +7,1% versus 14,5% in 2017, 13% in 2016, 12% in 2015 en 10% in 2014. De langlopende schulden namen met 6,5% toe, terwijl deze een jaar eerder nog met bijna 6% daalden. Ook de kortlopende schulden liepen veel sterker op dan in 2017.

Doe-het-zelf, sport en recreatie blinken uit

Binnen de detailhandel lieten vooral winkels in lectuur, sport, recreatie- en kampeerartikelen goede resultaten zien. Ook de doe-het-zelf-brancher liet onder invloed van de ontwikkelingen in de bouw een bovengemiddelde omzet- en winstgroei zien. De winkels in meubels en verlichting vielen negatief op wat betreft de omzet- én winstontwikkeling. Kledingwinkels realiseerden weliswaar omzetgroei, maar de winst nam juist af. Optische winkels lieten een gemiddelde omzetgroei zien, maar juist een bovengemiddelde winststijging.

Sterkere loongroei

De personeelskosten liepen in 2018 met 6% op, net als in 2017. De loongroei nam toe (van 4,4% naar 5,7%) en ook de kosten voor sociale zekerheid kwamen hoger uit. De post overige personeelskosten, waaronder de inzet van uitzendkrachten en ander flexibel personeel valt, daalde

Tabel 5: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2018 t.o.v. 2017

Netto omzet	6,9%
Inkoopwaarde	7,7%
Brutomarge	5,5%
Overige bedrijfsopbrengsten	30,7%
Personeelskosten	6,0%
Exploitatiekosten	0,1%
Inventariskosten	5,6%
Huisvestingskosten	4,6%
Autokosten	7,7%
Verkoopkosten	7,2%
Algemene kosten	12,2%
Overige kosten	2,4%
Bedrijfskosten	6,2%
Afschrijvingen	3,5%
Bedrijfsresultaat	4,4%
Financiële baten en lasten	-1,4%
Gewoon resultaat voor belasting	4,6%

De Nederlandse **logistiek**

De logistieke branche heeft de omzet en de winst in het afgelopen jaar sterker zien stijgen dan in 2017, ondanks een forse toename van de bedrijfskosten. De binnenvaart had een belangrijk aandeel in de positieve resultaten. Tegelijkertijd geven veel transport-ondernemers aan dat de krapte op de arbeidsmarkt een belemmering voor verdere groei vormt. Ook verduurzaming en congestie zijn belangrijke thema's die vragen om efficiëntie, samenwerking en vernieuwing.

Duurzame inzetbaarheid

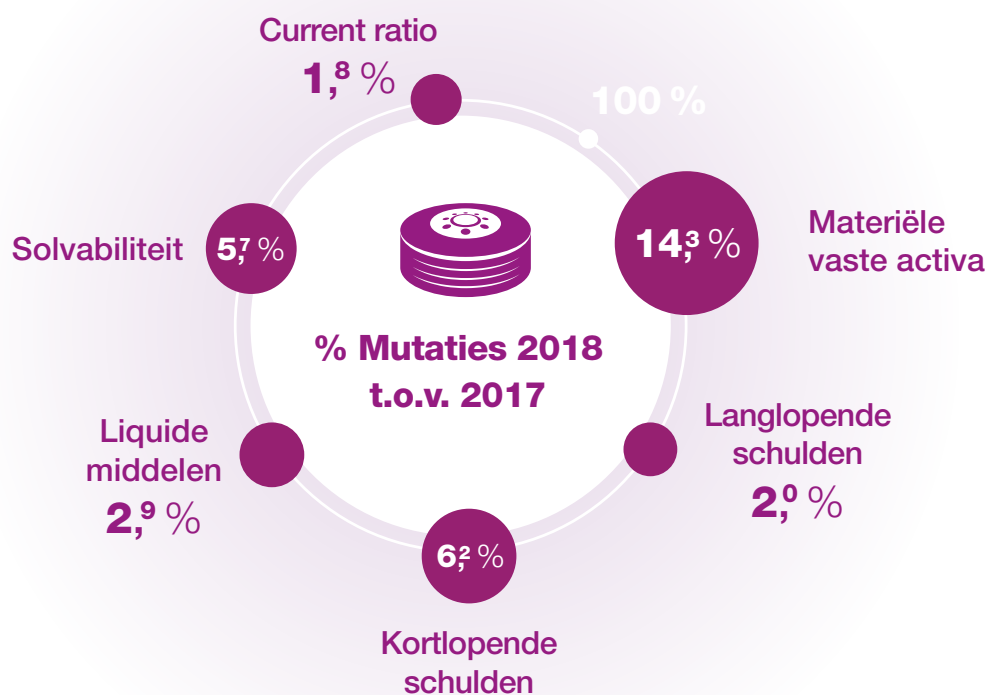
De economische groei trekt de logistiek vlot, maar heeft ook een keerzijde: de branche heeft een groot tekort aan chauffeurs. Ondanks dat er meer mensen in de logistieke sector aan de slag gaan, blijft de krapte op een hoog niveau. Prognoses van het Sectorinstituut Transport en Logistiek laten zien dat de vraag naar personeel in de branche sterker zal stijgen dan het aanbod. Vanaf 2021 groeit het aanbod nauwelijks meer, terwijl de vraag stevig blijft toenemen. Dit heeft onder meer te maken met vergrijzing en een lage instroom vanuit het onderwijs. De branche zet daarom in op zij-instroom, maar ook op de duurzame inzetbaarheid van werknemers.

Bovengemiddelde winstgroei

De omzet is in de logistiek in 2018 met 8,7% gegroeid; bijna een verdubbeling in vergelijking met een jaar eerder. Het gewone resultaat voor belastingen kwam 20,7% hoger uit versus 16,3% voor het mkb als geheel. Dit betekende



Logistieke ondernemers, en vooral binnenvaartschippers, hebben een goed jaar achter de rug. De gemiddelde winststijging lag duidelijk boven het mkb-gemiddelde, terwijl de kosten sterk stegen. Het personeelstekort blijft een belangrijk thema voor de branche.



een aanzienlijke verbetering ten opzichte van 2017 (14,3%). De brutomarge liet eveneens een sterke verbetering zien: +10,8%, in vergelijking met 4,5% in 2017.

Binnenvaart blinkt uit

Binnen de logistieke sector presteerde vooral de binnenvaart goed. Binnenvaartschippers profiteerden van de extreem lage waterstanden in 2018. Hierdoor konden de schippers minder lading vervoeren en hadden zij een goede onderhandelingspositie om hogere vrachttarieven te vragen. Daarnaast kregen zij een laagwatertoeslag om extra kosten te compenseren. Pas vanaf december 2018 normaliseerden de waterstanden weer.

Het goederenvervoer over de weg had het in 2017 moeilijk, maar wist vorig jaar goed te herstellen. In deze subbranche namen de personeelskosten, goed voor ongeveer 50% van de totale kosten, relatief beperkt toe. Een jaar eerder liepen deze kosten nog relatief hard op door de komst van de nieuwe cao voor het beroepsgoederenvervoer over de weg.

Forse stijging bedrijfskosten

De bedrijfskosten namen per saldo met bijna 10% toe versus bijna 5% in 2017. De personeelskosten (een belangrijke kostenpost in de logistiek) stegen met bijna 10% en dat was bijna twee keer zo hard als een jaar eerder. Vooral de post overige personeelskosten, waaronder ook uitgaven voor flexibele arbeidskrachten vallen, veranderde sterk: van een daling van ruim 13% in 2017 naar een stijging van ruim 4% in 2018. De loonkosten namen met ruim 10% toe versus +8% een jaar eerder.

De afschrijvingen namen in 2018 toe met bijna 12%. Een jaar eerder kwam er nog een afname van bijna 11% op het bord. Het eigen vermogen trok verder aan, maar niet zo stevig als in 2017: +17% versus bijna 15% nu. De schulden (langlopend en kortlopend) zijn in 2018 gestegen, waar een jaar eerder nog sprake was van een daling.

Tabel 6: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2018 t.o.v. 2017

Netto omzet	8,7%
Inkoopwaarde	5,9%
Brutomarge	10,8%
Overige bedrijfsopbrengsten	-7,2%
Personeelskosten	9,9%
Exploitatiekosten	21,3%
Inventariskosten	28,8%
Huisvestingskosten	2,9%
Autokosten	9,3%
Verkoopkosten	3,6%
Algemene kosten	2,7%
Overige kosten	16,5%
Bedrijfskosten	9,7%
Afschrijvingen	11,9%
Bedrijfsresultaat	16,0%
Financiële baten en lasten	-18,4%
Gewoon resultaat voor belasting	20,7%

De Nederlandse horeca

De horeca heeft in 2018 opnieuw groei laten zien, maar deze nam wel duidelijk af ten opzichte van het voorgaande jaar. De stijgende consumentenbestedingen en de groei van het toerisme waren positief, maar hogere inkoopkosten en een gebrek aan personeel drukten de resultaten. De concurrentie neemt toe, onder meer door sterke onlineplatforms, en dus is de ruimte voor prijsaanpassingen beperkt.

Vraag niet bij te benen

De Nederlandse horeca groeit dankzij meer vrijetijdbestedingen en toerisme en omdat mensen meer buiten de deur eten en drinken. Ook als de economie slechts matig groeit, zijn de vooruitzichten voor de branche daardoor positief. Vanwege de groei zijn er ook meer medewerkers nodig, bij een krappe arbeidsmarkt. Uit het rapport '2019 In Zicht' van SRA bleek al dat horeca-ondernemers een tekort aan gekwalificeerd personeel als de belangrijkste bedreiging voor dit jaar zien. Een groot aantal liep vorig jaar al op de tenen om de vraag bij te benen. Dit is een sta-in-de-weg voor vernieuwing en kwaliteit; factoren die juist bepalend zijn voor het succes op de lange termijn.

Mooie cijfers, winstgroei vlakkt af

Absoluut gezien heeft de horeca vorig jaar opnieuw een mooie groei laten zien. De omzet steeg met 5,7%. Deze groei werd breed gedragen: het aandeel van horecabedrijven met een stabiele of hogere omzet steeg naar bijna 75%. Wel bleef de branche achter bij het eigen groeicijfer van 2017 (8,0%) en het mkb-gemiddelde voor 2018 (9,6%).

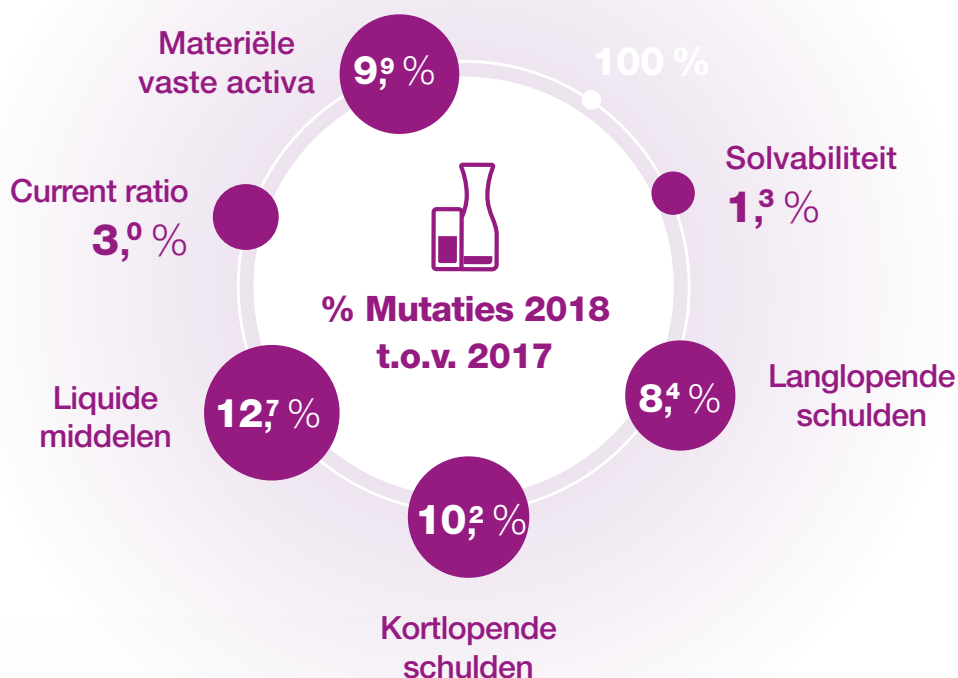
De winstgroei kwam uit op bijna 11%; een mooi cijfer, maar toch aanzienlijk lager dan in 2017 (ruim 20%). Het mkb-cijfer voor 2018 bedroeg 16,3%. De winstgevendheid is afgenomen door de stevige concurrentie. Daardoor is de ruimte voor prijsaanpassingen beperkt. De groei van de brutomarge is gedaald van 8% naar bijna 6%.

Sterke winst logiesverstrekking

Binnen de horeca liet de logiesverstrekking (hotels, hotel-restaurants en verhuur van vakantiehuisjes en appartementen) een goede winstontwikkeling zien. Deze subbranche profiteert sterk van de toestroom van buitenlandse toeristen, terwijl ook het binnenlandse toerisme in de lift zit. Restaurants

De horeca heeft opnieuw een jaar van groei achter de rug, maar deze was minder uitbundig dan in het voorgaande jaar en ook wat minder sterk dan in het mkb als geheel. De loonkosten gingen wederom slechts relatief bescheiden omhoog, terwijl het tekort aan personeel voor hoofdbreken blijft zorgen.





hadden het wat betreft winstgroei moeilijker. In deze subbranche stegen de personeelskosten relatief sterk. Ook cafés bleven achter, al was er wel sprake van groei.

Loongroei blijft achter

Aan de kostenkant viel op dat de loonkosten wat harder zijn gestegen: +4,5% versus +2,8% een jaar eerder (en bijna 8% voor het mkb als geheel). De uitgaven aan pensioenpremies liepen op, maar lang niet zo snel als in 2017. Per saldo stegen de personeelskosten iets minder hard dan in de voorgaande jaren: +6,1% tegenover +6,6% in 2017, +7,5% in 2016 en +8,1% in 2015. Deze trend is tegengesteld aan de ontwikkeling in het mkb als geheel.

Het eigen vermogen nam in de horeca per saldo verder toe en ook iets sterker dan in het voorgaande jaar (+11% ten opzichte van +10% in 2017). De schulden, lang- en kortlopend, liepen duidelijk op.

Tabel 7: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2018 t.o.v. 2017

Netto omzet	5,7%
Inkoopwaarde	5,1%
Brutomarge	5,9%
Overige bedrijfsopbrengsten	-1,0%
Personeelskosten	6,1%
Exploitatiekosten	7,3%
Inventariskosten	8,1%
Huisvestingskosten	6,1%
Autokosten	19,2%
Verkoopkosten	3,0%
Algemene kosten	6,6%
Overige kosten	-18,3%
Bedrijfskosten	5,6%
Afschrijvingen	3,3%
Bedrijfsresultaat	8,0%
Financiële baten en lasten	-17,5%
Gewoon resultaat voor belasting	10,9%

De Nederlandse medische zorg

Het toenemende tekort aan deskundige medewerkers is een van de grote hoofdpijndossiers in de zorgsector. En terecht: ramingen gaan voor 2022 uit van een tekort van 100.000 tot 125.000 mensen. Steeds vaker moeten relatief dure uitzendkrachten en zzp'ers worden ingehuurd. Dat zien we terug in de cijfers over 2018. Hoewel er sprake was van omzet- en winstgroei, bleef de zorg achter bij het mkb door een forse stijging van de personeelskosten.

Vernieuwing is noodzakelijk

De zorgkosten lopen in Nederland op. Dat komt voor een groot deel door de vergrijzing in ons land. Er zijn relatief gezien steeds meer ouderen en zij blijven gemiddeld genomen langer leven. Verder neemt het aantal behandel-mogelijkheden en (dure) medicijnen toe. Ook de personeelskosten zijn een factor van belang. Enerzijds zijn medewerkers in zorginstellingen gemiddeld hoger opgeleid en dus duurder. Anderzijds moeten er vanwege het nijpende personeelstekort dure uitzendkrachten en zzp'ers worden aangetrokken. Dit alles levert een gecompliceerd vraagstuk op: hoe houden we de zorg in Nederland betaalbaar en voor iedereen toegankelijk? Vernieuwing, zoals efficiëncyslagen, herverdeling van zorgtaken en meer aandacht voor preventie, is onvermijdelijk en de zorg zal zich moeten aanpassen.

Groei in een lagere versnelling

De zorg wist in 2018 verder te groeien, maar minder sterk dan in het voorgaan-

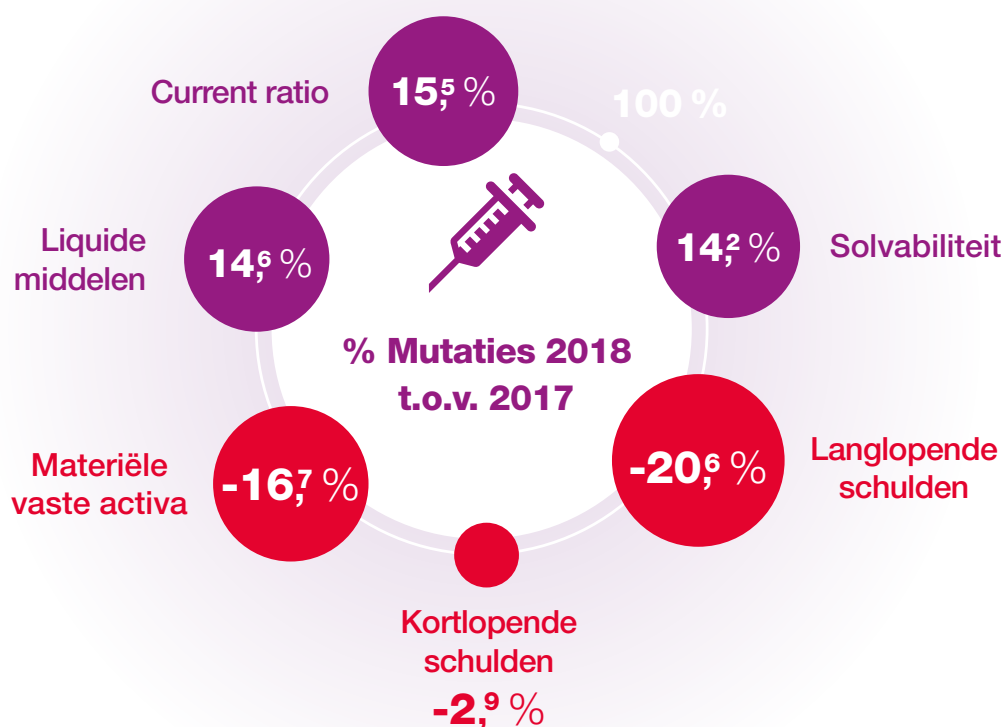


de jaar. De omzetgroei kwam uit op 8,6% tegenover 9,7% een jaar eerder. Daarmee bleef de branche achter bij het landelijk gemiddelde (9,6%).

De winstgroei bedroeg iets meer dan 6% ten opzichte van bijna 14% een

jaar eerder. Ook hier bleef de branche achter bij het mkb-gemiddelde (16,3%). Meer dan de helft van de zorgondernemers zag de winst zelfs dalen (52%). De groei van de brutomarge liep eveneens terug: van bijna 10% in 2017 naar 8% in 2018.

De zorgsector wist de omzet en de winst verder op te schroeven, maar de groei bleef achter bij vorig jaar. De krapte op de arbeidsmarkt en de stijging van de personeelskosten waren hierbij belangrijke factoren. Huisartsen en fysiotherapeuten bleven achter, maar tandartsen blonken uit.



Tandartsen doen het goed

Binnen de branche viel op dat vooral fysiotherapeuten en huisartsen een relatief moeilijk jaar hadden. De omzet nam voor huisartsen nog wel toe, maar de winstontwikkeling belandde voor beide subcategorieën in het rood. Bij huisartsen zijn de personeelskosten relatief sterk toegenomen. Beter verging het de tandartspraktijken. Zij lieten een beperkte omzetgroei zien, maar de winstontwikkeling was ruim bovengemiddeld. Voor de maatschappelijke dienstverlening zonder overnachting was zowel de omzet- als de winsttoename bovengemiddeld.

Personeelskosten verder omhoog

Net als in voorgaande jaren liepen de personeelskosten, met afstand de grootste kostenpost van een zorgorganisatie, sneller op. De stijging van 11% was sterker dan in 2017 (bijna 10%), 2016 (bijna 8%) en 2015 (3%), terwijl er in 2014 nog sprake was van een

lichte krimp. De loonkosten stegen met bijna 11%, in lijn met het voorgaande jaar (ten opzichte van bijna 8% voor het mkb als geheel).

De post overige personeelskosten, waaronder ook de inzet van uitzendkrachten en waarnemers valt, ging zeer sterk omhoog: +19% versus iets meer dan 4% in 2017. Opvallend was ten slotte de sterke stijging van de kosten van materiaal en grondstoffen: +32,3% terwijl deze kosten in 2017 nog met bijna 6% omlaag gingen.

Financiële positie verbeterd

Het eigen vermogen is in 2018 opnieuw verbeterd (+16% ten opzichte van +25% een jaar eerder). De zorg presteert daarmee in lijn met het mkb-gemiddelde. Daarnaast is de solvabiliteit verder verbeterd: van bijna 9% in 2017 naar ruim 14% vorig jaar.

Tabel 8: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2018 t.o.v. 2017

Netto omzet	8,6%
Inkoopwaarde	11,2%
Brutomarge	8,0%
Overige bedrijfsopbrengsten	12,5%
Personeelskosten	11,0%
Exploitatiekosten	-7,8%
Inventariskosten	7,1%
Huisvestingskosten	7,5%
Autokosten	-9,3%
Verkoopkosten	-3,4%
Algemene kosten	0,1%
Overige kosten	19,7%
Bedrijfskosten	9,2%
Afschrijvingen	-7,2%
Bedrijfsresultaat	6,0%
Financiële baten en lasten	-2,9%
Gewoon resultaat voor belasting	6,1%

De Nederlandse specialistische zakelijke diensten

De positieve economische omstandigheden, en vooral de gunstige ontwikkelingen in de bouw en op de woningmarkt, hebben de vraag naar specialistische zakelijke diensten vorig jaar een behoorlijke impuls gegeven. Dit zagen we terug in een bovengemiddelde ontwikkeling van de omzet en de winst. De margeontwikkeling blijft wel een punt van aandacht.



Stimulerende factoren

De bedrijfsactiviteit zorgt voor een sterke vraag naar specialistische zakelijke diensten. De bouw en de woningmarkt zijn stimulerende factoren, maar ook de bedrijfsinvesteringen (bijvoorbeeld in advies) zijn aangetrokken. Tegelijkertijd liggen er voor de branche behoorlijke uitdagingen, zoals een tekort aan vakkundige medewerkers, digitalisering en branchevreemde concurrentie. Als specialistische zakelijke dienstverleners de weg omhoog willen vasthouden, zullen ze moeten investeren in flexibiliteit, nieuwe verdienmodellen en samenwerking.

Bovengemiddelde cijfers

De branche als geheel zag in 2018 de netto-omzet met 13,6% groeien. Dit cijfer was beduidend beter dan in 2017 (4,7%)

en lag ook duidelijk boven het mkb-gemiddelde (9,6%). Ook de winstgroei trok aan (17,6% ten opzichte van ruim 14% in 2017). Ook dit was beter dan het mkb als geheel (+16,3%). De brutomarge nam met ruim 8% toe tegenover +6% een jaar eerder. Daarmee bleef de branche achter bij het mkb (+9,6%).

Grote onderlinge verschillen

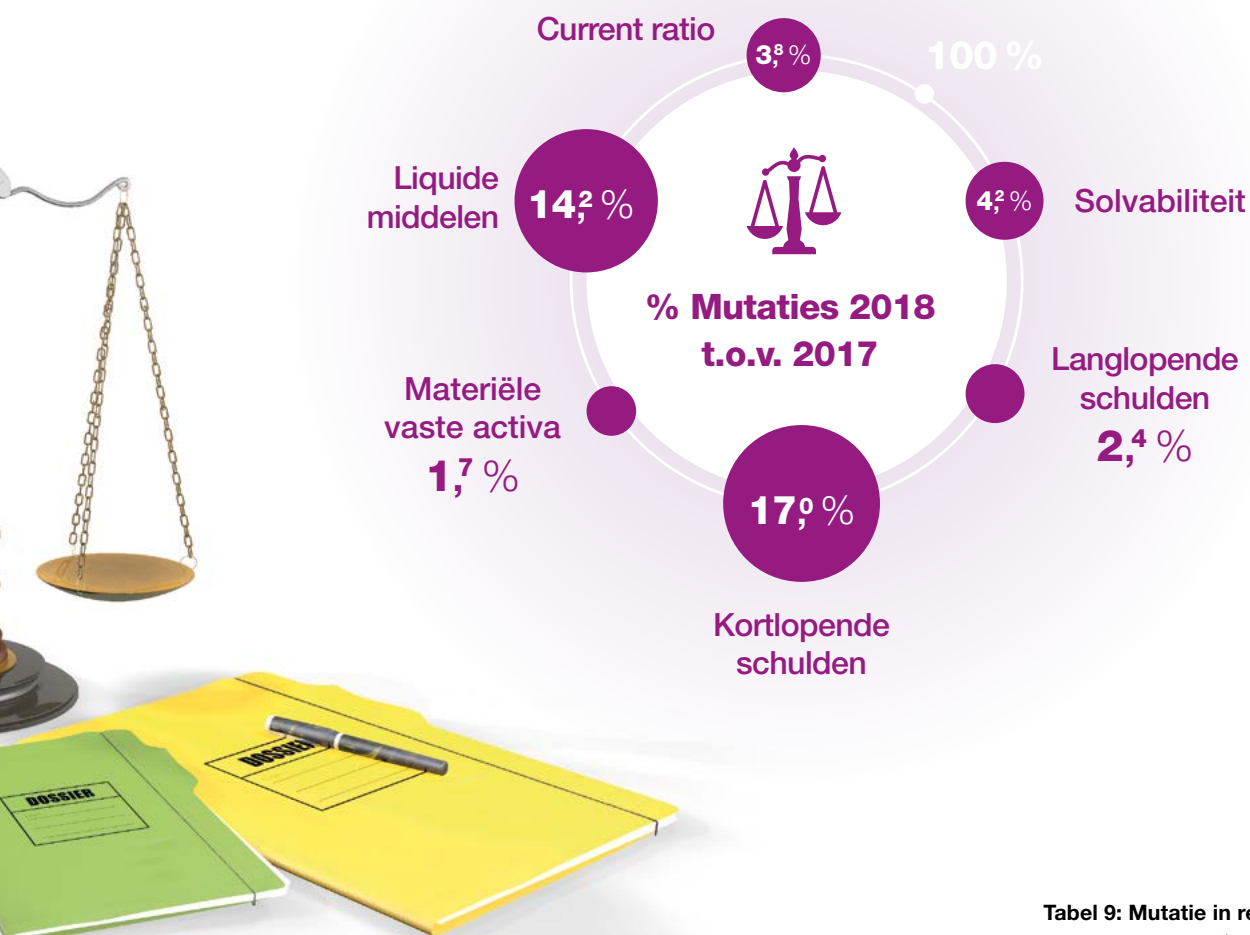
De specialistische zakelijke dienstverlening wordt in de benchmark van SRA

vooral vertegenwoordigd door rechtskundige dienstverleners (advocaten en notarissen), adviesbureaus voor management en bedrijfsvoering en ingenieursbureaus. Opnieuw blonken de ingenieursbureaus (ook technisch ontwerp en advies) uit. Zij blijven profiteren van de gunstige ontwikkelingen in de bouw en op de woningmarkt. De omzet en (vooral) de winst groeiden in deze subbranche duidelijk bovengemiddeld.

Rechtskundige dienstverleners bleven per saldo achter bij het gemiddelde in de branche, al waren er wel grote

De specialistische zakelijke dienstverlening heeft in 2018 prima gepresteerd. De winst- en omzetgroei waren sterker dan een jaar geleden en ook sterker dan in het mkb als geheel. Binnen de branche waren de resultaten van de ingenieurs erg sterk vanwege de florerende bouw.

4.8 Specialistische zakelijke diensten



onderlinge verschillen. Zo was de winstontwikkeling bij advocaten in 2018 relatief sterk, maar bij notarissen juist erg zwak. De omzetgroei was in beide groepen ondermaats.

De financiële resultaten van adviseurs op het gebied van management en bedrijfsvoering waren per saldo min of meer in lijn met die van de branche als geheel. Reclamebureaus realiseerden minder winst.

Beperkte stijging loonkosten

Aan de kostenkant viel op dat de personeelskosten in vergelijking met de meeste andere branches in het mkb minder sterk opliepen (+6%), in lijn met de ontwikkeling in 2017. Dit kwam onder meer door de beperkte groei

van de loonkosten: +2,7% tegenover +8,5% in 2017. Voor het mkb als geheel namen de loonkosten met bijna 8% toe. De pensioenpremies liepen met ruim 5% op, waar een jaar eerder nog een daling van 11% uit de bus kwam. Deze post weegt echter minder zwaar mee in de totale personeelskosten. Per saldo lieten de bedrijfskosten een plus van bijna 7% zien ten opzichte van +4,5% in 2017.

Het eigen vermogen nam in 2018 weer wat sterker toe dan een jaar eerder: +19,6% versus +18,2%. De kortlopende schulden liepen sterker op dan een jaar eerder (toen was er sprake van een daling), maar de langlopende schulden groeiden minder sterk dan in 2017. De solvabiliteit trok met ruim 4% aan. In 2017 nam deze met bijna 11% toe.

Tabel 9: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2018 t.o.v. 2017

Netto omzet	13,6%
Inkoopwaarde	23,5%
Brutomarge	8,3%
Overige bedrijfsopbrengsten	38,3%
Personeelskosten	6,0%
Exploitatiekosten	10,4%
Inventariskosten	40,6%
Huisvestingskosten	8,4%
Autokosten	15,8%
Verkoopkosten	12,9%
Algemene kosten	6,9%
Overige kosten	3,7%
Bedrijfskosten	6,9%
Afschrijvingen	-1,8%
Bedrijfsresultaat	17,6%
Financiële baten en lasten	-15,3%
Gewoon resultaat voor belasting	17,6%

5

Onderzoeks- verantwoording

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

Aanlevermoment

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

Uitsluitingsgronden

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

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

Verrijking met Kamer van Koophandel-gegevens

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

Anonimisatie

Alle informatie op basis waarvan de aangeleverde jaarrekening kan worden herleid naar één specifiek persoon of bedrijf wordt gewist of geconverteerd naar een hashcode.

Opslag volgens uniform rekeningschema

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

Samenstelling referentiegroep

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

Verdeling volgens
Centraal Bureau
voor de Statistiek

Sector (gewogen naar CBS-verdeling)	n	%	
Industrie	262	4%	4%
Bouw	704	10%	10%
Automotive	135	2%	2%
Detailhandel	479	7%	7%
Logistiek	176	3%	3%
Horeca	230	3%	3%
Zorg	622	9%	9%
Financiële dienstverlening	372	5%	5%
Groothandel en handelsbemiddeling	315	5%	5%
Specialistische zakelijke diensten	1.382	20%	20%
Overig	2.287	33%	33%
Totaal	6.963	100%	100%

Regio (Nielsen-districten)	n	%	
de 4 grote steden	878	13%	
Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de 4 grote steden)	2.193	31%	
Groningen, Friesland en Drenthe	760	11%	
Overijssel, Gelderland en Flevoland	1.831	26%	
Zeeland, Noord-Brabant en Limburg	1.301	19%	
Totaal	6.963	100%	

Bedrijfsomvang (obv omzet)	n	%	
Tot € 1 miljoen	4.211	60%	
€ 1 tot € 10 miljoen	2.475	36%	
€ 10 miljoen of meer (hoogste waarde: € 27.600.201)	277	4%	
Totaal	6.963	100%	



Deelnemende BiZ-kantoren



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

B Baat accountants & adviseurs
Bentacera
BGH Accountants & Adviseurs
Bilanx Accountantskantoor B.V.
BLM B.V.
Boon Accountants Belastingadviseurs B.V.
Boonzaaijer & Merkus Accountants & Adviseurs
Boschland accountants en adviseurs

C BPV accountants en belastingadviseurs
Brouwers Accountants B.V.
Confianza Accountants
CONTOUR Accountants
Countus accountants + adviseurs

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

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

F Felix Accountants en Belastingadviseurs B.V.

G Financial Care Accountants B.V.
FLINK Accountants & Fiscalisten B.V.
Flantua accountants en adviseurs

H Glissenaar Accountants B.V.
Hak + Baak Accountants
Harrier Accountancy - Bedrijfsadvies
Hermans & Partners
Hilgers Accountants
HLB Blömer accountants en adviseurs B.V.
HLB Nannen Accountants en Adviseurs
HLB Van Daal & Partners N.V.
HLG accountants en adviseurs B.V.
Holl en Gort Accountants en Belastingadviseurs
Houweling Accountants B.V.
HZW Accountants & Belastingadviseurs

J JAN© Accountants & Belastingadviseurs
Jansen & Buijvoets Accountants en Bedrijfsadviseurs

K Kab Accountants & Belastingadviseurs Oost N.V.

L Lansigt accountants en belastingadviseurs
Lekx Kok & Geerlofs Accountants

M Maarschalk|Ligthart Accountants & Belastingadviseurs



	Maatschap WEA Deltaland		Rühl Haegens Molenaar BV		Van Noordenne Accountants
	Maatschap WEA Midden Holland	S	SAM Accountants BV		Van Soest & Partners accountants en adviseurs
	Maatschap WEA Noord-Holland		Schipper Accountants B.V.		Van Velzen accountants & adviseurs
	Maatschap WEA Roosendaal		Sibbing accountants en adviseurs B.V.		VANDERLAANGROEP
	Maatschap WEA Zeeland		SmitsVandenBroek Accountants B.V.		Vanhier BV
	Maatschap WEA Zuid-West		SNP Adviseurs		VDGC accountants en belastingadviseurs
	MB Accountants en Adviseurs		Steens & Partners Accountants en Adviseurs		Verstegen accountants en belastingadviseurs
	mith Amersfoort		Stolwijk Kelderman accountants fiscalisten		Vivan accountants - adviseurs
	Mulderij & Partners		SynCount Accountants & Belastingadviseurs B.V.		Vork Accountants B.V.
N	NBC Eelman & Partners Accountants Adviseurs	T	Tijssen cs Accountants & Belastingadviseurs B.V.		Vorwerk & Co Accountants en Belastingadviseurs
	NBC/ Van Roemburg & Partners		Trivent Accountants & Belastingadviseurs		VPKL Accountancy B.V.
	Nieuwint & Van Beek Accountants en Adviseurs		TweeDee accountants & belastingadviseurs		WGNijhof Accountants en Belastingadviseurs
O	Ontdekracht Accountants & Adviseurs B.V.	U	UNP accountants adviseurs	W	WEA Accountants & Adviseurs Naaldwijk
	Ooms Accountants & Belastingadviseurs	V	V.O.F. accountenzplus		WEA Groep
P	PBB Zijlstra accountants & adviseurs		Van Asselt Accountants & Belastingadviseurs		WEA Randstad Accountants en adviseurs B.V.
	Phidra Accountants & Adviseurs		Van de Ven Accountants Adviseurs		WEA Rivierenland Accountants & Adviseurs
	Priore Accountants & belastingadviseurs		Van der Meer Accountants B.V.		Wesselman Accountants Adviseurs
Q	Q accountants & belastingadviseurs		Van der Veen & Kromhout		WIJmetAARTS accountants en adviseurs
R	Remmerswaal Accountants & Adviseurs		Van Dort & Partners	Z	Zirkzee Group
	Rendus Accountants & Belastingadviseurs		Van Harberden Accountants & Adviseurs		Zwart Mul Groep Accountants en Adviseurs B.V.
	RSW Accountants Belastingadviseurs Consultants		Van Luxemborg en De Kok B.V.		



Marconibaan 41
3439 MR Nieuwegein
Postbus 335
3430 AH Nieuwegein

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

