



ONDERNEMEN IN 2023

Colofon

Uitgave

Kamer van Koophandel®, november 2023

'Ondernemen in 2023' is een uitgave van KVK, Utrecht.

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van KVK. Deze rapportage is opgesteld door Blue Field Insights.

Voor persvragen kun je contact opnemen via pers@kvk.nl.

Copyright

Alle rechten voorbehouden. Tenzij anders vermeld berusten alle rechten op tekst, beeld, geluid, video etc. in deze publicatie bij KVK. Gehele of gedeeltelijke overname, plaatsing op andere sites, verveelvoudiging op welke andere wijze dan ook en/of commercieel gebruik van deze informatie is niet toegestaan zonder uitdrukkelijke toestemming van KVK.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	4
2. Samenvatting	8
3. Resultaten	12
3.1 Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?	12
3.1.1 Hoe gaat het met de onderneming?	13
3.1.2 Hoe gaat het met de ondernemer zelf?	22
3.2 Waar ligt de behoefte op het gebied van kennis en informatie?	26
3.3 Welke ontwikkelingen raken het bedrijf?	31
3.4 Stoppen met ondernemen?	39
3.5 Hoe gaat het komende half jaar er naar verwachting uitzien?	45
4. Bijlage	58
4.1 Onderzoeksverantwoording	58

1. Inleiding

Achtergrond

KVK wil in kaart brengen hoe het ondernemers en hun onderneming vergaat. In hoeverre worden ondernemers geraakt door huidige ontwikkelingen, zoals de energie- en brandstofprijzen, hoge(re) inkooprijzen en personeelsschaarste? Hoe is de financiële situatie? Wat zijn de plannen voor de komende periode? Waar ligt de informatiebehoefte?

Om antwoord te krijgen op deze vragen en meer wordt de ondernemer in dit onderzoek gevraagd om te reflecteren op het ondernemerschap. De afgelopen jaren heeft KVK eenzelfde onderzoek laten uitvoeren.

Meer specifiek geeft het onderzoek antwoord op de volgende vragen:

- **Hoe gaat het met de ondernemer en de onderneming op het moment?**
 - Hoe beoordelen ondernemers de huidige situatie?
 - Is de huidige situatie veranderd sinds vorig jaar?
 - Hoe staan de ondernemingen er financieel voor? Zijn er betaalachterstanden of schulden?
 - Over welke onderwerpen is er behoefte aan kennis of informatie?
 - Door welke actuele ontwikkelingen worden ondernemers vooral geraakt?
- **Hoe zien ondernemers de komende zes maanden?**
 - Hoe zijn de vooruitzichten met de onderneming?
 - Welke plannen hebben ondernemers het komende half jaar?
 - Wat zijn de (belangrijkste) aandachtspunten?



Onderzoeksopzet

- Het onderzoek is gehouden onder ondernemers uit het KVK Ondernemerspanel. Daarnaast is de bruto-steekproef aangevuld met ondernemers uit het Handelsregister. Men heeft per e-mail een uitnodigingslink naar de vragenlijst ontvangen.
- Het veldwerk heeft plaatsgevonden van 6 tot en met 24 september 2023.
- In totaal hebben 1.431 respondenten deelgenomen aan het onderzoek, waarvan 1.403 op dit moment een onderneming hebben. 28 respondenten zijn helemaal gestopt of failliet en daarom vrijwel volledig uitgesloten.
- De resultaten zijn gewogen naar het aantal werkzame personen, zodat deze steekproef een goede afspiegeling vormt van het Nederlandse bedrijfsleven met 1 tot en met 249 werkzame personen. Zie de volgende pagina voor de samenstelling van de steekproef.
- De aantallen respondenten vermeld bij de resultaten betreffen de ongewogen aantallen.
- In deze rapportage is gekeken naar het verschil in antwoorden tussen subgroepen. Enkel verschillen die significant en relevant zijn, worden vermeld in het rapport. Met significant bedoelen we dat met een grote mate van zekerheid kan worden gezegd dat er daadwerkelijk verschillen zijn tussen de groepen en dat deze verschillen niet op toeval berusten.

De volgende subgroepen zijn meegenomen in de rapportage:

- het aantal werkzame personen in een bedrijf.
- de sector waarbinnen het bedrijf actief is (hoofdactiviteit).

Bovenstaande subgroepen zijn gebaseerd op de antwoorden die ondernemers hebben gegeven in de vragenlijst.

Daarnaast worden de resultaten – waar mogelijk – vergeleken met de uitkomsten van de eerdere onderzoeken die in oktober 2022, september 2021 en juli 2020 zijn uitgevoerd.

Leeswijzer

Significante en/of relevante verschillen tussen sectoren worden in de grafiek aangegeven of tekstueel benoemd. In grafieken worden subgroepen met minder dan 40 waarnemingen niet afzonderlijk getoond, maar zij zijn wel onderdeel van het totaal. Om deze reden worden de sectoren energie/water/milieu en financiële instellingen grafisch niet getoond, maar zijn zij wel onderdeel van het totaal.

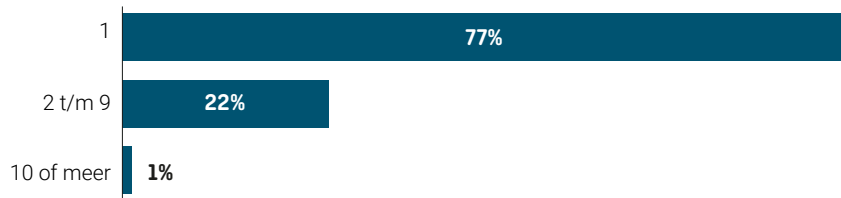
NB het kan in deze rapportage voorkomen dat de percentages niet optellen tot exact 100% door afrondingsverschillen.

Samenstelling steekproef

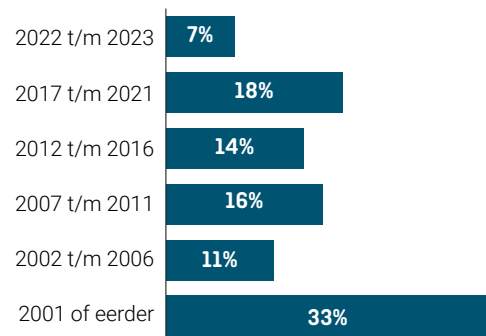
- Resultaten zijn gewogen naar het aantal werkzame personen, zodat deze een goede afspiegeling vormen van het Nederlandse bedrijfsleven, met één tot en met 249 werkzame personen. In de grafiek staan de verhoudingen na weging.

- Wat betreft sectoren blijkt er in de respons sprake te zijn van enige oververtegenwoordiging van de sector zakelijke dienstverlening en een (lichte) ondervertegenwoordiging van de sectoren bouw, detailhandel en gezondheid. Dit heeft geen noemenswaardige gevolgen voor de resultaten van het onderzoek.

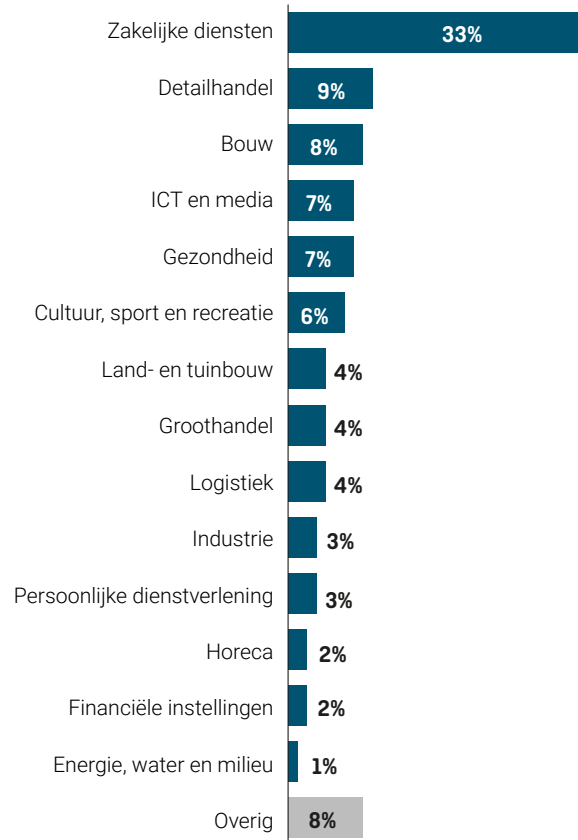
Aantal werkzame personen



Jaar van oprichting onderneming



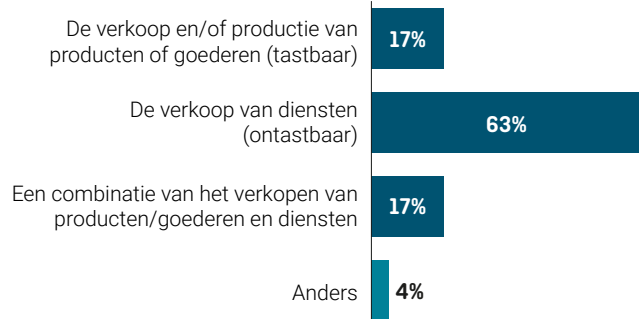
Sector



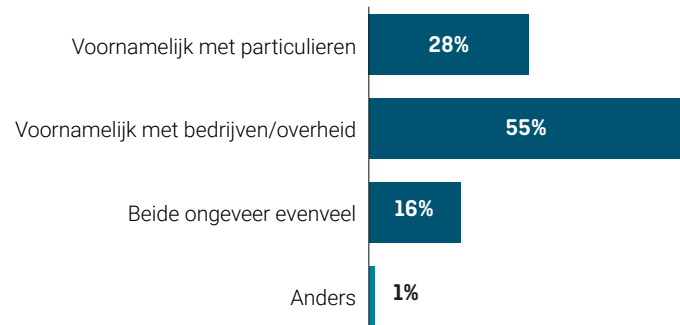
Vraag: Hoeveel werkzame personen telt je bedrijf, inclusief jezelf? / In welk jaar is je bedrijf opgericht? / In welke sector vallen de (hoofd)activiteiten van je bedrijf?

Basis: alle ondernemers, n=1403.

Bedrijfsactiviteiten: product en/of dienst



Zakendoen met particulieren en/of bedrijven



Vraag: Met welke van onderstaande activiteiten houdt je bedrijf zich voornamelijk bezig? / Doet je bedrijf voornamelijk zaken met particulieren of met bedrijven?
Basis: alle ondernemers, n=1403.



2. Samenvatting

> Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?

Ondernemers geven gemiddeld een 7,5 voor de huidige situatie van hun bedrijf. Er is een stijgende trend zichtbaar in de afgelopen jaren

Ten opzichte van 2022 wordt de huidige situatie beter beoordeeld (7,5 versus 7,2). In totaal beoordelen zes op de tien ondernemers hun huidige bedrijfssituatie met een 8 of hoger. Bedrijven in de zakelijke diensten geven het hoogste cijfer (7,8). Hoge rapportcijfers worden vooral gegeven door ondernemers die aangeven momenteel te groeien of onveranderd doorgaan. Een op de zes ondernemers geeft aan te groeien. Ruim vier op de tien ondernemers zeggen onveranderd door te gaan.

Echter vergaat het een op de tien ondernemers minder. Zij beoordelen de huidige bedrijfs-situatie met een onvoldoende. Dit is vooral aan de orde in de horeca; daar wordt het laagste rapportcijfer aan de huidige situatie gegeven (6,9) en geeft bijna een kwart een onvoldoende. Lage(re) rapportcijfers worden vooral gegeven door ondernemers die aangeven aan het overleven te zijn, bijvoorbeeld als gevolg van corona en/of door de hoge kosten.

Hoewel de grote meerderheid in staat is om maandelijks de zakelijke rekeningen en/of belastingen te betalen, geeft 7% aan momenteel betaalachterstanden of schulden te hebben, meestal bij de Belastingdienst. De huidige betaalachterstanden of schulden zijn het gevolg van het moeten terugbetalen van uitgestelde belastingen en/of coronasteun, minder verkopen en/of lagere omzet en hoge(re) gas-, energie- en brandstofprijzen. Voor ongeveer een kwart leiden de betaalachterstanden of schulden tot grote problemen.



Ondernemers beoordelen hun eigen welbevinden gemiddeld met een 7,7; lichte toename ten opzichte van vorig jaar

Hoewel het rapportcijfer gestegen is van 7,5 (2022) naar 7,7, is niet iedereen tevreden met hoe het er op persoonlijk vlak voor staat; een op de tien ondernemers geeft een 5 of lager. Onder horecaondernemers geeft een op de vijf een onvoldoende en is het gemiddelde rapportcijfer het laagst (7,1). Vooral spanning en stress worden genoemd als toelichting bij de lage cijfers.

Voornamelijk onder ondernemers die actief zijn in de zakelijke diensten en sport, cultuur en recreatie is de positieve ontwikkeling zichtbaar.

> Op dit moment spelen allerlei ontwikkelingen, bijvoorbeeld hoge (energie)kosten, personeel of financiering. Welke ontwikkelingen raken het bedrijf?

Drie op de tien ondernemers ervaren de invloed van hoge(re) energie- en brandstofprijzen en/of inkoopprijzen van materialen

Daarvan geeft circa driekwart aan daardoor problemen te ervaren binnen het bedrijf; drie op de tien ervaren zelfs grote problemen.

Ook onzekerheid over een mogelijke (nieuwe) crisis en dalende consumentenuitgaven zorgen relatief vaker voor (zeer) grote problemen.

> Waar ligt de behoefte op het gebied van kennis en informatie?

Ondernemers hebben het meeste behoefte aan kennis en informatie over klanten vinden en/of behouden, wet- en regelgeving en het verdienmodel

De behoefte aan kennis en informatie over wet- en regelgeving is ten opzichte van vorig jaar toegenomen. Tegelijkertijd nam de interesse in financiën en/of het verdienmodel juist wat af.

Circa zeven op de tien ondernemers hebben een goed beeld van de (maatschappelijke) ontwikkelingen en geldende wetten en regels

Dat geldt ook voor de bestaande kennis; zeven op de tien ondernemers geven aan voldoende kennis paraat te hebben om aan de slag te gaan met de ontwikkelingen en/of geldende wetten en regels. Ongeveer een derde zou meer kennis willen hebben.

> Stoppen met ondernemen?

Bijna twee op de drie ondernemers denken (voorlopig) niet aan stoppen met het bedrijf; een op de acht twijfelt soms

Ondernemers die twijfelen hebben hiervoor meerdere redenen. In de eerste plaats heerst er onzekerheid over de toekomst, maar ook vormen de vele regels een struikelblok. Verder zijn (te) weinig rendement, gebrek aan motivatie en te weinig klanten of opdrachten redenen om te twijfelen om door te gaan. Ondernemers die de twijfel voorbij zijn, en concreter nadenken over stoppen, of zeker gaan stoppen, afbouwen of verkopen, geven in de meeste gevallen aan met pensioen te gaan of te oud te worden.

In de land- en tuinbouw, logistiek en detailhandel zijn ondernemers er minder zeker van dat ze door willen gaan met hun onderneming. Het aandeel ondernemers dat (voorlopig) niet gaat stoppen, is in deze sectoren het laagst.

> Hoe gaat het komende half jaar er naar verwachting uitzien?

De vooruitzichten voor komend half jaar krijgen een 7,6; dat is hoger dan vorig jaar (7,3)

Bijna twee derde beoordeelt de vooruitzichten met een 8 of hoger. In de bouw, gezondheid en zakelijke diensten zijn de vooruitzichten het meest positief.

Minder dan een op tien heeft een 5 of lager gegeven aan de vooruitzichten. In de horeca is relatief een groot aandeel negatief over de nabije toekomst; een kwart geeft een onvoldoende voor de vooruitzichten.

Het merendeel van de ondernemers verwacht geen financiële moeilijkheden of problemen in het komende half jaar. Echter geeft bijna een op de tien aan deze wél te verwachten, voornamelijk door de stijgende kosten.

Aandachtspunten voor het komende half jaar die het vaakst spontaan werden genoemd, zijn het vinden en behouden van klanten en het verdienmodel en/of winstgevendheid

Dit is ook terug te zien in de concrete plannen die er zijn voor de komende zes maanden. De meest genoemde belangrijkste plannen zijn namelijk het verhogen van de eigen prijzen, de (online) zichtbaarheid verbeteren, nieuwe samenwerkingen aangaan en (marketing) acties om nieuwe klanten te vinden. Hierbij worden uiteenlopende knelpunten of uitdagingen verwacht.

Verschillen tussen sectoren

Ondernemers in horeca geven aan het zwaar te hebben

Ondernemers in de horeca beoordelen de huidige situatie van hun bedrijf en de vooruitzichten voor de komende zes maanden relatief vaak met een 5 of lager. Daarnaast beoordelen ze hun eigen welzijn bovengemiddeld vaak met een onvoldoende.

Ondernemers in de horeca zijn momenteel vaker aan het overleven met hun bedrijf en hebben relatief vaak betaalachterstanden of schulden. Aan de andere kant maken ook relatief veel ondernemers in deze sector groei door. Verder voelen ondernemers in de horeca zich minder in controle over de situatie van hun bedrijf.

In de horeca voorzien ondernemers relatief vaak dat één of meer ontwikkelingen het komende half jaar van invloed zullen zijn op de bedrijfsvoering. Ondernemers verwachten vooral te maken te krijgen met hogere prijzen voor gas, energie en brandstof, hogere inkooprijzen en lagere beschikbaarheid van personeel. Horecaondernemers twijfelen vaker of ze nog door willen gaan met hun bedrijf.

Ondernemers in zakelijke dienstverlening, bouw en gezondheid staan er goed voor

Ondernemers in de zakelijke dienstverlening, bouw en gezondheid beoordelen hun huidige situatie relatief vaker met een 8 of hoger. Ook zijn ze relatief tevreden over hun eigen welzijn.

Ondernemers in de zakelijke diensten en in de gezondheid voelen zich het meest in controle over hun bedrijf en worden minder sterk beïnvloed door ontwikkelingen. Met name in de zakelijke diensten worden ondernemers minder vaak geraakt door de huidige ontwikkelingen (onder andere op het gebied van energie, prijzen en personeel).

In deze drie sectoren geven ondernemers vaker aan onveranderd door te gaan met hun bedrijf en ook de komende zes maanden zien ze bovengemiddeld positief in. Ze voorzien minder vaak financiële problemen, vooral in de zakelijke dienstverlening en in de bouw, en denken dan ook minder vaak aan stoppen met ondernemen.

Verschillen op basis van bedrijfsgrootte

Mkb'ers groeien vaker, maar ervaren ook vaker invloed van ontwikkelingen dan zzp'ers

Zzp'ers en mkb'ers beoordelen de huidige situatie van hun bedrijf gelijk (7,5). Op gebied van het eigen welzijn is er wel verschil waarneembaar. Hoe groter het bedrijf, hoe minder positief ondernemers lijken te zijn over hun welzijn (zzp: 7,8, twee t/m negen werknemers: 7,6, tien of meer werknemers: 7,2).

Mkb'ers maken momenteel vaker groei door dan zzp'ers. Echter, ze hebben ten opzichte van zzp'ers relatief veel ontwikkelingen om rekening mee te houden en aandachtspunten om aan te werken. Dit gaat vooral op voor bedrijven met tien of meer medewerkers. Bedrijven van dergelijke grootte worden met name vaker geraakt door ontwikkelingen op het gebied van personeel, gas-, energie- en brandstofprijzen en inkooprijzen van materialen.

Bedrijven met tien of meer werkzame personen noemen daarnaast vaker aandachtspunten voor het komend half jaar dan zzp'ers en kleinere bedrijven. Voor hen is personeel vinden en/of behouden veruit het meest genoemde aandachtspunt. Voor zzp'ers is dit klanten vinden en/of behouden.

Verder, kijkende naar de toekomst, voorzien zzp'ers wat minder vaak financiële moeilijkheden en denken ze wat minder vaak aan stoppen.

3. Resultaten

3.1 Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?

Ondernemers geven gemiddeld een 7,5 voor de huidige situatie van hun bedrijf. Ten opzichte van de afgelopen jaren is er op totaalniveau een stijgende trend zichtbaar. Horecaondernemers geven gemiddeld het laagste rapportcijfer (6,9), bijna een kwart geeft een onvoldoende. Bedrijven in de zakelijke diensten geven het hoogste cijfer (7,8).

Een relatief kleine groep ondernemers (7%) geeft aan momenteel betaalachterstanden of schulden te hebben, meestal bij de Belastingdienst. Voor ongeveer een kwart hiervan zorgen deze betaalachterstanden of schulden voor grote problemen. De huidige betaalachterstanden of schulden zijn bij ruim vier op de tien ondernemers met schulden (onder andere) het gevolg van het moeten terugbetalen van uitgestelde belastingen en/of coronasteun. Bij een derde van deze ondernemers zijn de betaalachterstanden of schulden te wijten aan minder verkopen, lagere omzet en hoge(re) gas-, energie- en brandstofprijzen.



3.1.1 Hoe gaat het met de onderneming?

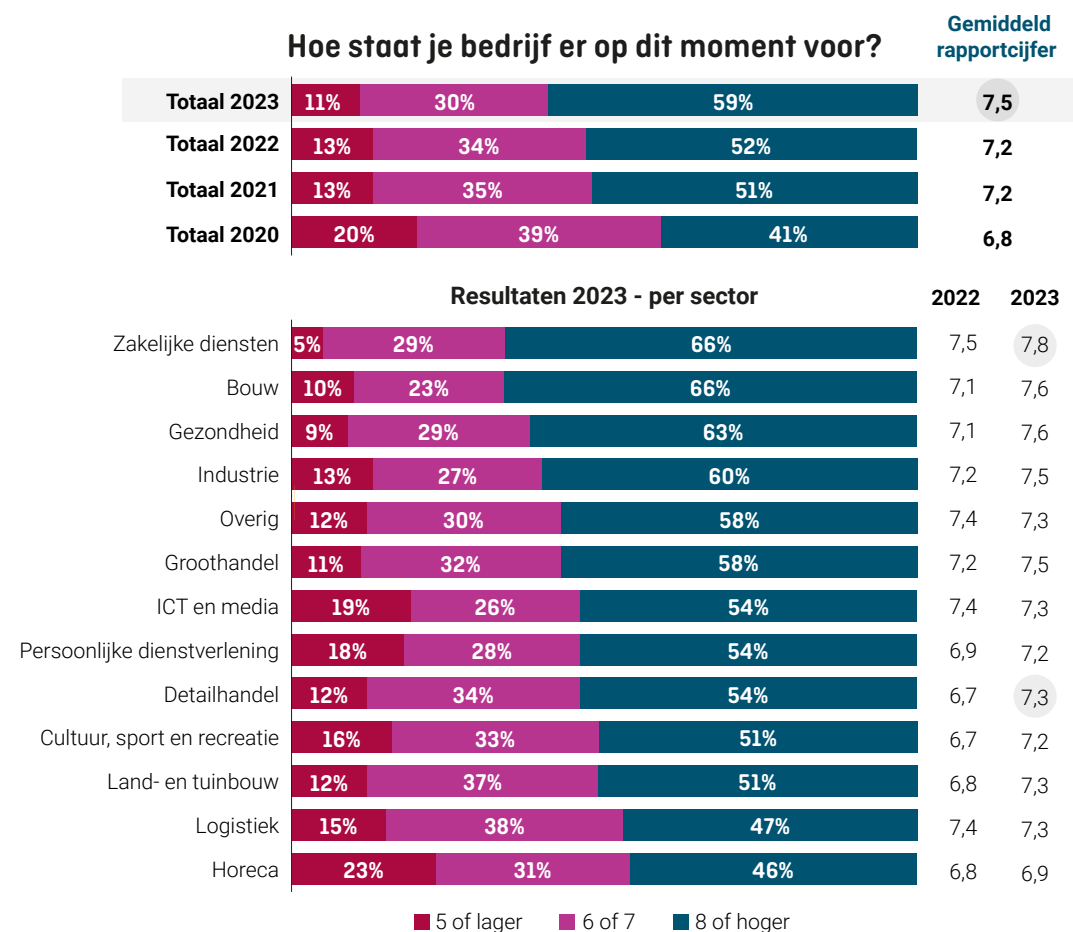
Ondernemers geven gemiddeld een 7,5 voor de huidige situatie van hun bedrijf; stijgende trend zichtbaar op totaalniveau

- Ondernemers beoordelen hun huidige situatie vaker dan het afgelopen jaar met een 8 of hoger (59% versus 52%).
- In de zakelijke diensten (7,8), bouw (7,6) en gezondheid (7,6) zijn ondernemers het meest positief. Ondernemers in de horeca beoordelen de huidige situatie van hun bedrijf het negatiefst (6,9), bijna een kwart geeft een onvoldoende (23%).

Verschillen tussen subgroepen

- In bijna alle sectoren, op ICT en media en logistiek na, lijkt het rapportcijfer (licht) te zijn gestegen in vergelijking met 2022. In de zakelijke diensten en in de detailhandel is de stijging ten opzichte van vorig jaar significant.
- Ondernemers in de horeca beoordelen hun huidige situatie relatief vaker met een onvoldoende (23% geeft een 5 of lager). Ondernemers in de zakelijke diensten en in de bouw beoordelen hun huidige situatie relatief het vaakst met een 8 of hoger (66%).

Vraag: Hoe staat je bedrijf er op dit moment voor, alles bijeengenomen?
 Basis: alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1372 (2023).
 ● = Relevant verschil ten opzichte van 2022.



Hoge(re) prijzen en nasleep corona regelmatig genoemd als reden voor onvoldoende voor huidige situatie

- Ondernemers die hun huidige situatie beoordelen met een 5 of lager of met een 6 of 7, voelen de gevolgen van de coronatijd soms nog. Verder geven ondernemers die een onvoldoende geven aan, dat hun lage beoordeling te wijten is aan hoge(re) prijzen.

- Ondernemers die de huidige situatie met een 8 of hoger beoordelen, geven aan dat ze voldoende werk en opdrachten (in het verschieft) hebben. Maar ook zij voorzien, vooral op kostengebied, soms uitdagingen als ze kijken naar de toekomst.

Toelichting bij rapportcijfer over hoe het bedrijf er momenteel voor staat

Toelichting 5 of lager:

- “Corona-naweeën, terugbetaling belasting, huidige inflatie, gestegen dieselprijzen (transport duurder), producten 15% tot 40% duurder geworden afgelopen 2 jaar.”
- “Corona heeft mij veel gekost; ik heb ervoor gekozen om op een veel kleinere schaal de zaak voort te zetten.”
- “Slechte economie en hoge prijzen.”
- “Verkoop is slecht, daar de consument het financieel slecht heeft.”
- “Door de hoge rente is onze omzet hypotheekadvies gedaald tot record laagtes.”
- “Stijgende energieprijzen, stijgende grondstofprijzen en hogere loonkosten.”
- “De kosten rijzen de pan uit. De inkomsten dalen onder andere door achterblijvende tarieven en personeelstekort.”
- “Te weinig betalende opdrachtgevers. Doe momenteel te veel werk voor te lage tarieven.”

Toelichting 6 of 7:

- “Als klein bedrijf is het vrij moeilijk om in de logistiek in te breken.”
- “Weinig opdrachten.”
- “Covid heeft een grote klap uitgedeeld die een noodoplossing heeft veroorzaakt; vaste baan in deeltijd. Het trekt eindelijk weer een beetje aan.”
- “De laatste jaren, na corona, is de omzet met 25% gedaald, door meer eigen productie en minder inkoop, hebben we de winstmarge op peil kunnen houden.”
- “Geen enkele kans op vinden van personeel.”
- “Tekort aan medewerkers remt omzet.”
- “Financieel gezond, wel steeds meer regels om aan te voldoen, klantenkring redelijk stabiel, leveranciers minder stabiel dan vroeger.”
- “Last van inflatie.”
- “Voldoende omzet; echter krimpende winst.”

Toelichting 8 of hoger:

- “Voldoende opdrachten, financieel prima.”
- “Bedrijf is gezond. Liquiditeit wat laag. Te verwachte onderhoudskosten komende jaren hoog.”
- “De klandizie is door de jaren heen stabiel en terugkerende klanten. Hogere kosten in toegepaste materialen zijn een uitdaging voor de toekomst.”
- “Evenwicht tussen vraag en aanbod.”
- “Gezonde financiën, gezonde groei, wel wat personeelskrapte.”
- “Na corona weer aan het oprabbelen.”
- “Nauwelijks last gehad van de coronarecessie en redelijke groei in omzet.”
- “Steeds drukker, in verband met sluiten van andere bedrijven en een goede service bieden.”
- “Voor nu gaat alles goed, ik heb klanten en inkomen.”
- “Gaat gewoon heel goed. Lekker veel werk, nieuwe opdrachten komen eraan.”

Toelichting bij vraag: Hoe staat je bedrijf er op dit moment voor, alles bijeengenomen?

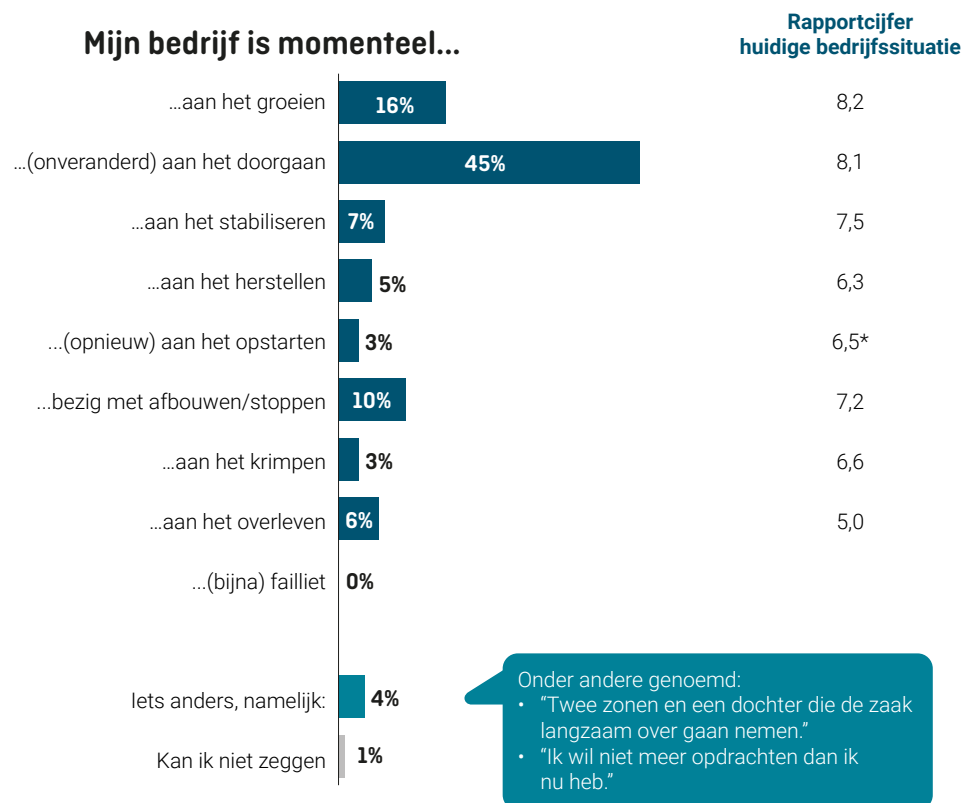
Basis: alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1372.

Bijna de helft gaat (onveranderd) door, een tiende is bezig met afbouwen of stoppen

- Het zijn voornamelijk zzp'ers die aangeven (onveranderd) door te gaan (46%), bij bedrijven met tien of meer werkzame personen is dat slechts 20%. Grotere bedrijven geven juist vaker aan groei door te maken, namelijk ruim vier op de tien (43%), ten opzichte van slechts 14% bij zzp'ers. Eén op de tien ondernemers geeft aan bezig te zijn met afbouwen of stoppen.

Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers binnen de horeca (21%) geven vaker aan dat zij aan het overleven zijn. Tegelijkertijd geven ondernemers in de horeca relatief vaak aan dat hun bedrijf aan het groeien is (29%).



Vraag: Welke van deze omschrijvingen sluit het beste aan bij de huidige situatie van je bedrijf?
Basis: alle ondernemers, n=1400.

* Resultaten zijn indicatief in verband met lage aantal waarnemingen (n≤40).

Ondernemers die groeien hebben het druk met nieuwe projecten en klanten

Ondernemers die er minder goed voor staan ervaren uitdagingen op het gebied van hoge(re) prijzen, onder andere met betrekking tot energie, en zijn soms nog herstellende van corona.

Mijn bedrijf is momenteel...

...aan het groeien:

- "Door drukte aan het reorganiseren en met nieuwe projecten bezig die volgend jaar zouden kunnen starten."
- "Er komen meer klanten bij dan er weggaan."
- "Groei niet in mensen wel in omzet."
- "Ik heb samenwerkingsafspraken gemaakt met andere bedrijven. Dat geeft meer mogelijkheden."

...(onveranderd) aan het doorgaan:

- "Aantal opdrachten is stabiel."
- "Ambitie om zo te blijven."
- "Corona heeft ons veel gebracht, nu blijven wij op dat niveau."
- "Er is meer markt, maar capaciteit volledig benut en geen ambitie om verder te groeien."

...aan het stabiliseren:

- "De boost na corona kunnen we hopelijk vasthouden."
- "Het is zoeken naar een nieuw evenwicht in kosten en baten."
- "Nog steeds herstellende na corona lockdowns. Niveau van vóór corona niet meer gehaald."
- "Jarenlang gegroeid, nu een beetje de grenzen bereikt."

...aan het herstellen:

- "Coronaklap verwerken en terugbetalen."
- "Herstellende van de coronatijd (terugbetalen huurachterstand et cetera, eindelijk verder kunnen ontwikkelen, verloren tijd inhalen)."
- "Na een terugval nu langzaam weer aan het opbouwen."

...(opnieuw) aan het opstarten:

- "Heeft een tijd stil gelegen. Aan het overwegen om in een andere vorm iets op te starten."
- "De particuliere markt is momenteel lastig dus iets meer richten op de zakelijke markt."
- "Na twee jaar dienstverband terug naar zelfstandige."
- "Ben net begonnen."

... bezig met afbouwen/stoppen:

- "Afbouwen in verband met pensioen."
- "Binnen afzienbare tijd wil ik stoppen met mijn bedrijf in verband met leeftijd."
- "Het gedeelte detailhandel ligt momenteel compleet op zijn gat en daar gaan we mee stoppen."
- "Weinig inkomsten en weinig persoonlijke voldoening."

...aan het krimpen:

- "Minder omzet, door minder klanten."
- "Minder personeel."
- "Werknemer is opgestapt. Ik moet al het werk alleen doen en ben dus aan het krimpen."
- "Ben aan het afbouwen."
- "Inkrimpen vanwege leeftijd."

...aan het overleven:

- "Door hoge onkosten zoals brandstof, lonen enzovoort."
- "Wij hebben van de helft van het personeel afscheid moeten nemen en drastisch in onze kosten moeten snijden."
- "Door de economische ontwikkelingen afgelopen jaren en corona."

Toelichting bij de vraag: Welke van deze omschrijvingen sluit het beste aan bij de huidige situatie van je bedrijf?
Basis: alle ondernemers, n=1400.

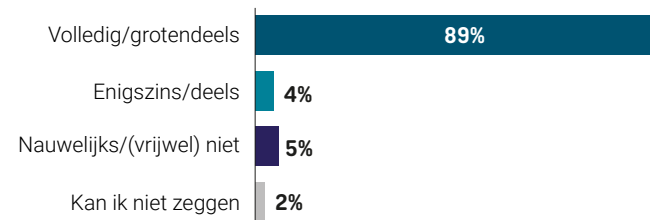
Negen op de tien kunnen maandelijkse rekeningen betalen, klein aantal bedrijven heeft betaalachterstanden of schulden

In totaal heeft 7% van de ondernemers betaalachterstanden of schulden die ze niet (helemaal) kunnen betalen. Een ongeveer even grote groep (6%) heeft daar het afgelopen jaar wel mee te maken gehad, maar heeft momenteel geen betaalachterstanden of schulden meer die ze niet (helemaal) kunnen betalen.

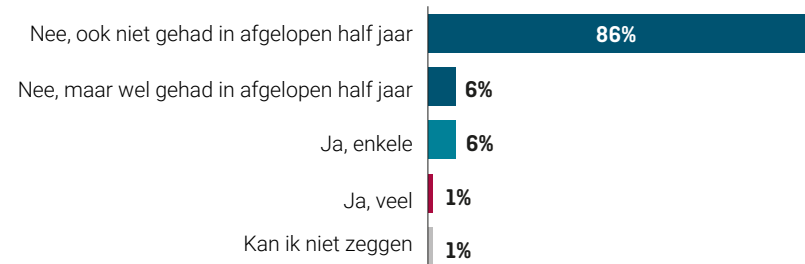
Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers die werkzaam zijn in cultuur, sport & recreatie geven vaker dan andere ondernemers aan niet of nauwelijks aan hun betaalverplichtingen te kunnen voldoen (11%).

In staat om maandelijks de zakelijke rekeningen en/of belastingen te betalen?



Momenteel betaalachterstanden of schulden die je niet (helemaal) kunt betalen?



Vraag: In hoeverre kan jouw bedrijf elke maand de zakelijke rekeningen en/of belastingen betalen?

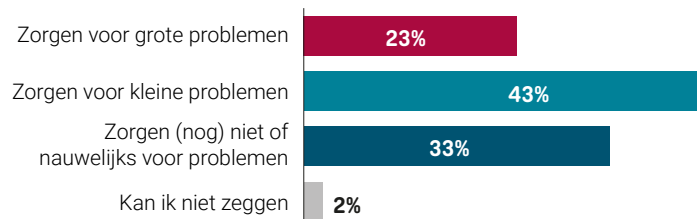
Vraag: Heeft jouw bedrijf momenteel betaalachterstanden of schulden die je niet (helemaal) kunt betalen?

Basis: alle ondernemers, n=1400.

Bij een kwart van de ondernemers met betaalachterstanden of schulden zorgt dat voor grote problemen

- Op de vorige pagina bleek dat 7% van de ondernemers momenteel te maken heeft met betaalachterstanden of schulden die ze niet helemaal kunnen betalen.
- Voor ruim vier op de tien van deze ondernemers met betaalachterstanden of schulden zorgt dit voor kleine problemen (43%), maar voor bijna een kwart (23%) voor grote problemen.

Zorgen de betaalachterstanden of schulden voor problemen?



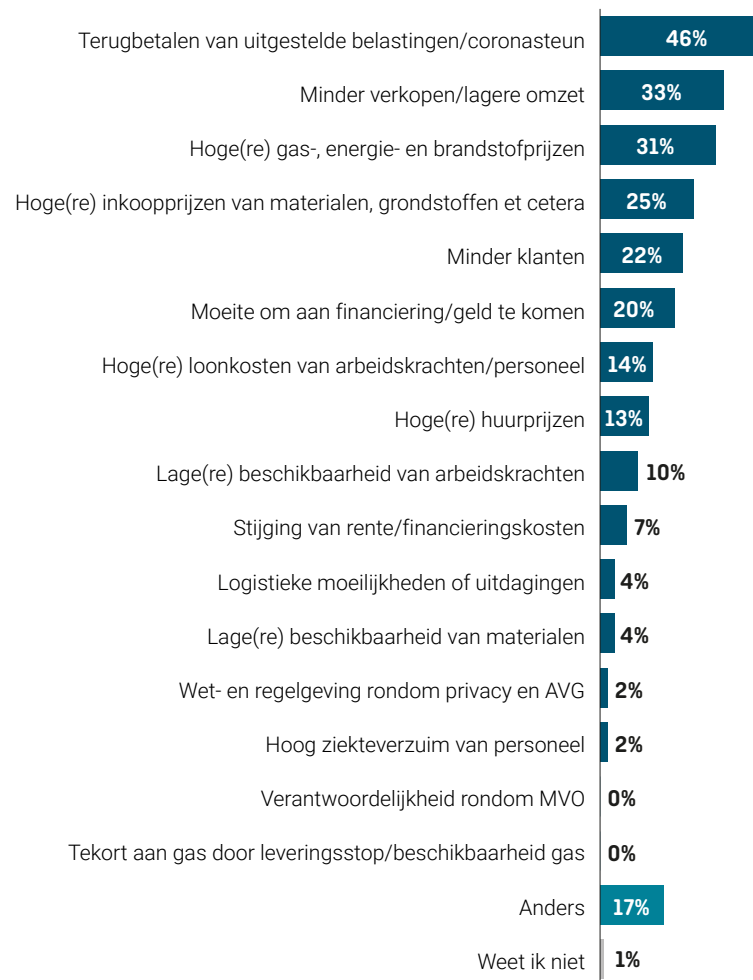
Vraag: In hoeverre zorgen de huidige betaalachterstanden of schulden van jouw bedrijf voor problemen?
Basis: ondernemers met betaalachterstanden of schulden die niet (helemaal) zijn te betalen, n=118.



Voornaamste oorzaak betaalachterstanden of schulden is het moeten terugbetalen van uitgestelde belastingen/coronasteun

Bijna de helft (46%) van de ondernemers heeft betaalachterstanden of schulden omdat ze nog uitgestelde belastingen en/of coronasteun moeten terugbetalen. Bij een derde van de ondernemers zijn de betaalachterstanden of schulden te wijten aan minder verkopen en/of lagere omzet (33%) en hoge(re) gas-, energie- en brandstofprijzen (31%).

Belangrijkste redenen voor betaalachterstanden of schulden



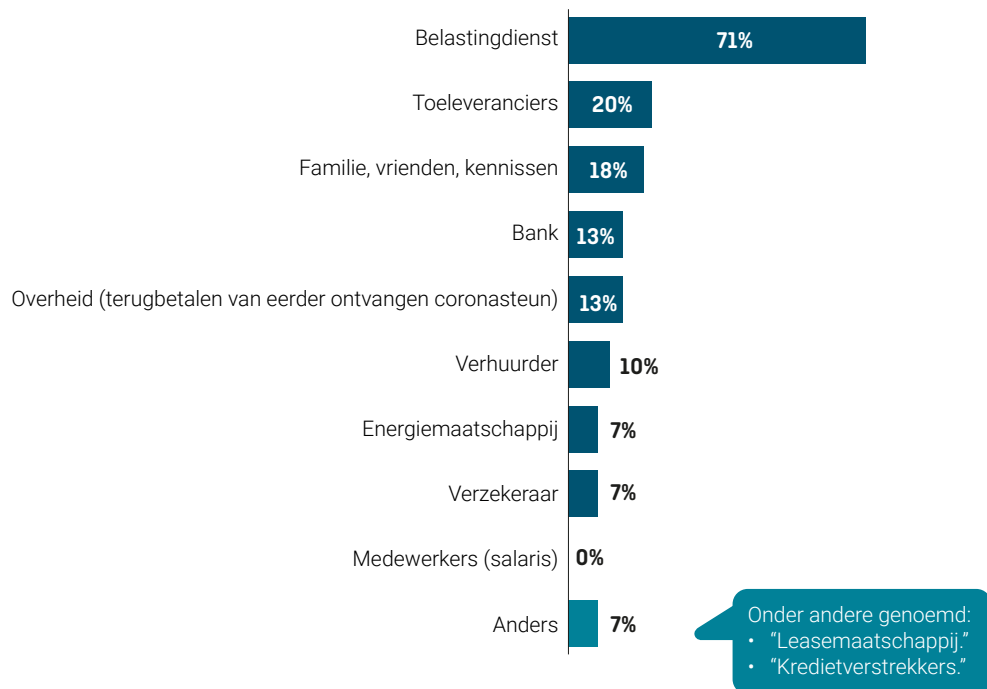
Vraag: Wat is of zijn de belangrijkste redenen voor deze betaalachterstanden of schulden?

Basis: ondernemers met betaalachterstanden of schulden die niet (helemaal) zijn te betalen, n=118.

Zeven op de tien ondernemers met schulden hebben betaalachterstanden of schulden bij de Belastingdienst

7% van de ondernemers heeft schulden of betaalachterstanden. Hiervan hebben zeven op de tien ondernemers een uitstaande schuld bij de Belastingdienst. Verder heeft circa een op de vijf een betaalachterstand of schuld bij toeleveranciers (20%), of familie, vrienden en kennissen (18%).

Waar betaalachterstanden of schulden?



Vraag: Waar heeft jouw bedrijf betaalachterstanden of schulden?

Basis: ondernemers met betaalachterstanden of schulden die niet (helemaal) zijn te betalen, n=118.



Schulden afbetalen, besparen, regelingen treffen of extra inkomsten meest genoemd om schulden te verminderen

- Een ruime meerderheid van de ondernemers met betaalachterstanden of schulden heeft voor de komende periode acties gepland om de schulden of betaalachterstanden te verminderen (66%).
- Ondernemers proberen op diverse manieren zoveel mogelijk te bezuinigen en extra inkomsten te vergaren. Dit volstaat niet altijd; sommige ondernemers zijn genoodzaakt om een betalingsregeling te treffen.

Acties om de betaalachterstanden of schulden te verminderen

Schulden afbetalen

- "Alle mogelijke bezuinigingen zijn al doorgevoerd. Door de afspraken met de Belastingdienst en anderen zouden de reeds opgelopen schulden eind dit jaar afbetaald worden."
- "Maandelijks aflossen."
- "Gestaag aflossen volgens schema."
- "Gewoon doorgaan en aflossen."
- "Ja, ik betaal een vast bedrag en soms extra als het kan."

Besparen

- "Door actiever achter mijn geld aan te zitten en minder uit te geven. Gaat de goede kant op, maar leuk is anders..."
- "Onverminderd doorwerken, privé-uitgaven beperken tot het minimum."
- "Alles verkopen dat waarde heeft, bedrijfsauto, magazijn afgestoten, drie persoonsleden eruit, wat heel veel geld kost, maar ja heb geen werk voor ze..."

Regeling treffen

- "Betalingsregeling."
- "Contact met Belastingdienst over betaling in termijnen van de schuld."
- "Als mijn klanten betalen, kan ik de toeleveranciers allemaal betalen en bij de Belastingdienst heb ik een regeling."
- "Ja, ik betaal een vast bedrag en soms extra als het kan."
- "In kan in overleg in fases betalen."

Extra inkomsten

- "We zijn druk met evenementen, promo en doen ons best om meer te verkopen."
- "Betalingsvoorwaarden van klanten streng handhaven en extra omzet genereren."
- "Extra inzet marketing, extra actie via bemiddelaars"
- "Harder werken, langere dagen, meer rijden."
- "Ja, volledige aandacht op sales en een bijbaan om de schulden te verminderen."

Vraag: Heb je in de komende periode acties gepland staan om de (verwachte) betaalachterstanden of schulden te verminderen (indien mogelijk)?
Basis: ondernemers met betaalachterstanden of schulden die niet (helemaal) zijn te betalen, n=118.

3.1.2 Hoe gaat het met de ondernemer zelf?

Ondernemers beoordelen hun eigen welbevinden gemiddeld met een 7,7, de stijgende lijn van afgelopen jaren wordt hiermee voortgezet. Deze toename is vooral terug te zien in de zakelijke dienstverlening en cultuur, sport & recreatie. Horecaondernemers zijn relatief het minst positief over hun welbevinden. Ondernemers die een 5 of lager aan hun welbevinden geven, lichten toe dat dit voornamelijk komt door de stress en spanning die wordt ervaren, vaak als gevolg van een hoge werkdruk. Zeven op de tien ondernemers geven aan in controle te zijn over het bedrijf.



Ondernemers geven eigen welbevinden een 7,7; de stijgende lijn zet door

Twee derde van de ondernemers (66%) geeft een 8 of hoger aan het eigen welbevinden, dat is een flinke toename ten opzichte van 2022 (57%). Echter, nog altijd geeft een op tien van de ondernemers een onvoldoende. Horecaondernemers zijn het minst positief over hun eigen welzijn; 20% geeft een onvoldoende.

Verschillen tussen subgroepen

- De stijgende lijn lijkt bij de meeste sectoren zichtbaar. Met name in de zakelijke dienstverlening en in de cultuur, sport & recreatie, gaat het met ondernemers beter dan vorig jaar. In lijn hiermee zijn ondernemers die diensten aanbieden wat positiever over hun eigen welzijn dan ondernemers die producten verkopen (7,8 versus 7,4).
- Hoe groter het bedrijf, hoe minder positief ondernemers lijken te zijn over hun welzijn (zzp: 7,8, twee t/m negen werknemers: 7,6, tien of meer werknemers: 7,2).

Hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer?

Gemiddeld rapportcijfer

Totaal	5 of lager	6 of 7	8 of hoger	Gemiddeld rapportcijfer
Totaal 2023	9%	25%	66%	7,7
Totaal 2022	9%	33%	57%	7,5
Totaal 2021	11%	32%	57%	7,4
Totaal 2020	14%	34%	52%	7,2

Resultaten 2023 - per sector

Sector	5 of lager	6 of 7	8 of hoger	2022	2023
Overig	12%	16%	72%	8,0	7,8
Zakelijke diensten	5%	24%	71%	7,5	7,9
Gezondheid	8%	25%	68%	7,5	7,7
Bouw	8%	25%	67%	7,5	7,9
Persoonlijke dienstverlening	12%	22%	65%	7,6	7,7
Groothandel	9%	25%	65%	7,4	7,8
Industrie	11%	24%	64%	7,5	7,8
Detailhandel	11%	25%	64%	7,1	7,5
ICT en media	15%	25%	60%	7,7	7,4
Cultuur, sport en recreatie	12%	30%	58%	6,9	7,5
Logistiek	16%	29%	56%	7,0	7,3
Land- en tuinbouw	10%	36%	54%	7,3	7,5
Horeca	20%	29%	50%	7,1	7,1

■ 5 of lager ■ 6 of 7 ■ 8 of hoger

Vraag: Hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer?

Basis: alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1365 (2023).

● = Relevant verschil ten opzichte van vorig jaar.

Hoge werkdruk is een belangrijke negatieve beïnvloeder van het welzijn van de ondernemer

- Ondernemers die een 5 of lager geven voor hun persoonlijke situatie, wijten de onvoldoende vaak aan spanning en stress. Vaak is dit het gevolg van een hoge werkdruk, wat op zijn beurt ook weer ten koste gaat van het privéleven. Ook zijn er zorgen over de toekomst van hun bedrijf.

- Ondernemers die een 8 of hoger geven, gaat het zakelijk vaak voor de wind en hebben plezier in hun werk.

Toelichting bij rapportcijfer over hoe het met de ondernemer zelf gaat

Toelichting 5 of lager:

- “Werk veel te veel uren waardoor ik geen privéleven meer heb.”
- “Veel spanningen in mijn lichaam en stress.”
- “Ik had mezelf als doel gesteld dat ik in 2023 keihard zou werken om mijn bedrijf een succes te maken en financieel onafhankelijk te worden. Dat is tot nu toe niet gelukt en nu ben ik genoodzaakt om een baan erbij te gaan zoeken.”
- “Het gaat met mij als ondernemer zoals het met mijn bedrijf gaat.”
- “Geen betaalbare nieuwe locatie kunnen vinden, gefrustreerd door hoog ziekteverzuim personeel en hoge werkdruk voor mij, wet- en regelgeving en immens stijgende kosten zorgen voor het willen stoppen met de eigen onderneming.”
- “Te druk, zonder personeel.”
- “Veel stress over de toekomst van het bedrijf.”
- “Veel druk, veel uren en alleen maar problemen oplossen, weinig tijd voor andere zaken of vakantie.”

Toelichting 6 of 7:

- “Ik heb op zich plezier in mijn werk, maar het is te druk.”
- “Net voldoende omdat ik door omstandigheden niet veel heb kunnen ondernemen of energie heb kunnen stoppen in mijn bedrijf. Maar ik verwacht dat dat de komende maanden beter wordt.”
- “Ik leer veel dingen. Het is druk, maar merk dat ik veel voldoening uit het ondernemen haal. Ook heb ik een trots gevoel als ik over mijn onderneming mag vertellen.”
- “Ik merk dat ik moe ben, omdat ik de afgelopen jaren weinig tijd voor mezelf had. Nu nog steeds vind ik dit heel moeilijk, omdat ik juist nu er voldoende werk-aanbod is, volop opdrachten wil aannemen.”
- “Regelmatig stress over de inkomsten.”
- “Veel onzekerheden.”
- “We zijn enthousiast aan het ondernemen, maar we zouden ook graag wat overhouden. Dit is momenteel de grootste uitdaging met de totale inflatie.”

Toelichting 8 of hoger:

- “Ben gegroeid als ondernemer en als mens.”
- “Gaat goed met mij. Leuke opdrachten en voldoende opdrachten. Prettige samenwerking met de opdrachtgevers en mijn netwerk.”
- “Gaat het met het bedrijf goed, dan gaat het ook persoonlijk en emotioneel beter. Minder zorgen, meer vooruit durven kijken en plannen uitvoeren die eerder te kwetsbaar leken.”
- “Ik heb plezier in werk. Ik bereik goede resultaten met mijn klanten. Het levert voldoende omzet en winst.”
- “Het feit dat ik nu ziek ben verdient geen 9 en uiteraard geeft dit bepaalde onzekerheden als ondernemer. Maar ik vind het zo'n groot goed dat ik helemaal op mijn eigen manier aan mijn herstel kan werken. En dat ook blijkt dat ik een dergelijke periode (financieel) kan overbruggen geeft mij een trots en krachtig gevoel.”
- “Ik ben blij dat ik eindelijk iets doe met mijn passie.”

Toelichting bij vraag: Hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer?
Basis: alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1365.

Zeven op de tien ondernemers voelen zich (vrijwel) altijd in controle over hun bedrijf

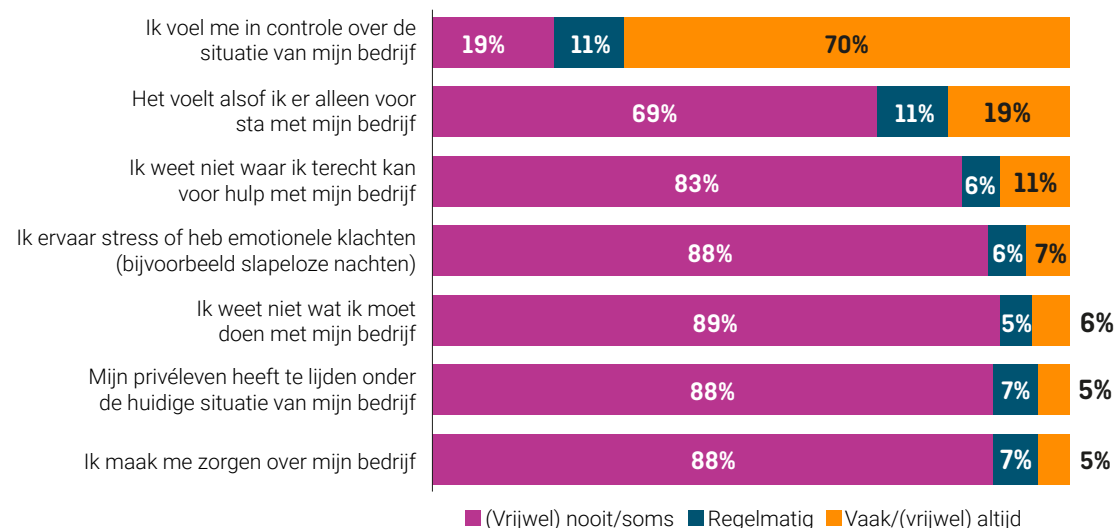
- Bijna een vijfde (19%) van de ondernemers geeft aan vaak of (vrijwel) altijd het gevoel te hebben er alleen voor te staan met het bedrijf. Dat zijn relatief vaker zzp'ers dan mkb'ers (21% versus 13%).
- Het is voor een op de zes ondernemers niet (altijd) duidelijk waar ze terecht kunnen voor hulp met hun bedrijf (17%). Dit betreft minder vaak ondernemers uit de zakelijke diensten (8%). Ook ondernemers die een onvoldoende geven voor de huidige situatie van de onderneming, geven vaker aan niet (altijd) te weten waar ze terecht kunnen voor hulp (21%).

Verschillen tussen subgroepen

- De horecaondernemer ervaart het vaakst stress (15%), maakt zich het vaakst zorgen over zijn bedrijf (11%) en geeft het vaakst aan dat het privéleven te lijden heeft onder de huidige situatie van het bedrijf (13%).
- Verder voelen ondernemers in de horeca (52%), net als in de logistiek (52%), zich het minst in controle over de situatie van het bedrijf. Ondernemers in de zakelijke diensten en in de gezondheid voelen zich het meest in controle over hun bedrijf (76% vaak/(vrijwel) altijd).
- Zzp'ers geven vaker dan andere ondernemers aan dat ze voelen dat ze er alleen voor staan met hun bedrijf (21% vaak/(vrijwel) altijd). Daarentegen heeft hun privéleven minder vaak te lijden onder de situatie van het bedrijf, maken zij zich minder zorgen over hun bedrijf en ervaren zij minder vaak stress (respectievelijk 89%, 90% en 89% (vrijwel) nooit/soms).

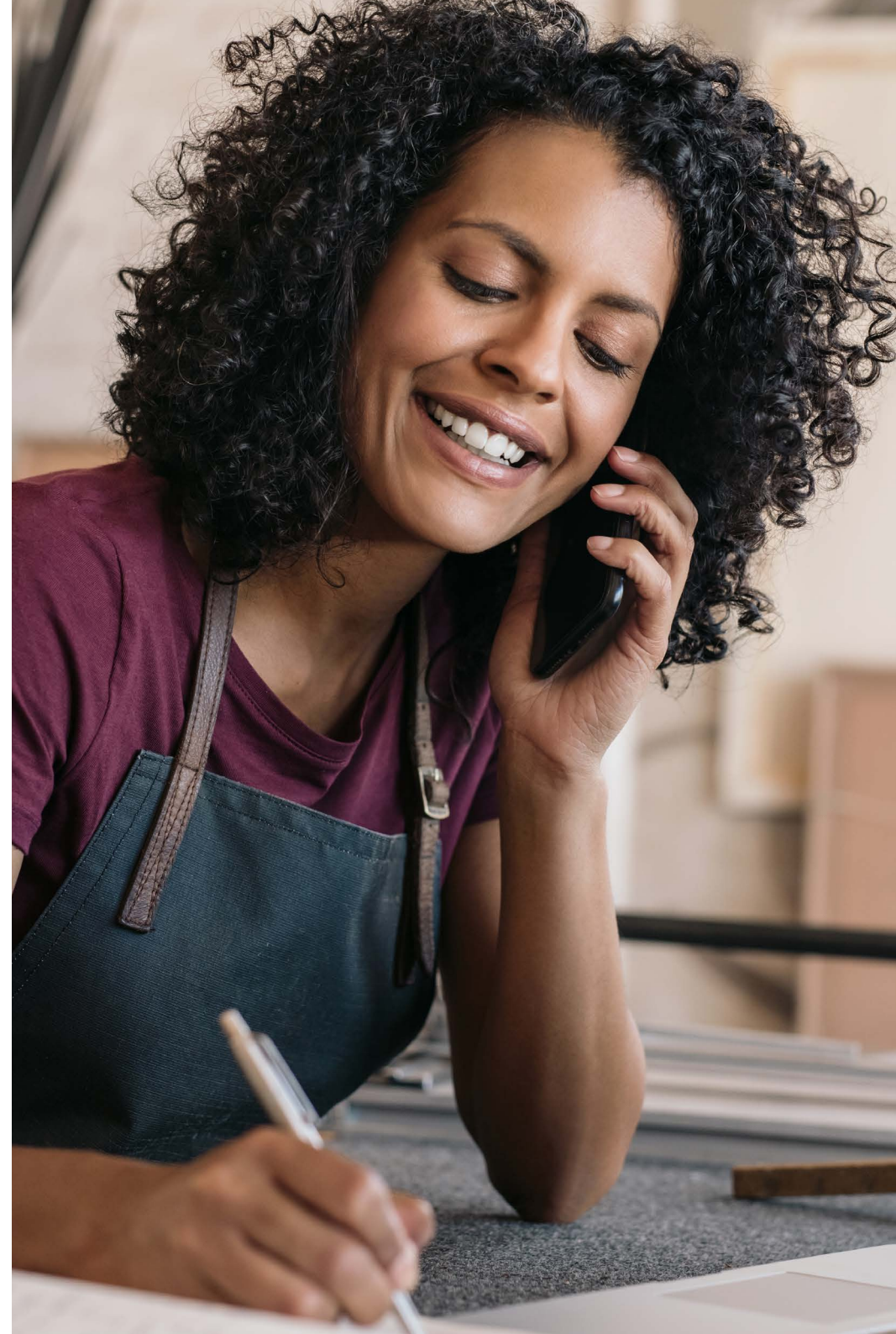
Vraag: Hier staan enkele stellingen over jouw persoonlijke situatie in relatie tot jouw bedrijf. In hoeverre zijn deze stellingen momenteel van toepassing?
Basis: alle ondernemers, n=1356.

Stellingen over persoonlijke situatie



3.2 Waar ligt de behoefte op het gebied van kennis en informatie?

De onderwerpen waarover ondernemers de meeste behoefte hebben aan kennis en informatie, zijn met name klanten vinden en behouden, wet- en regelgeving en financiën en/of het verdienmodel. Behoefte aan kennis en informatie over wet- en regelgeving is ten opzichte van vorig jaar toegenomen, waar de interesse in financiën en/of het verdienmodel juist wat afnam.



Ondernemers noemen vooral geholpen te zijn met kennis over wet- en regelgeving en aantrekken klanten en/of inzet marketing

Vier op de tien ondernemers (40%) kunnen spontaan een onderwerp noemen waarbij ze gebaat zouden zijn bij kennis of informatie. Dit gaat relatief vaak over hulp bij wet- en regelgeving, het vinden van klanten, financiën en het verdienmodel. Ook worden uiteenlopende zaken genoemd die in de toekomst een (belangrijkere) rol kunnen gaan spelen; met name AI en cybersecurity zijn onderwerpen waarover, met het oog op de toekomst, meer kennis welkom is.

Op dit moment zou ik met mijn bedrijf het meest geholpen zijn met meer kennis of informatie over...

Wet- en regelgeving

- “De wet- en regelgeving rond zzp'ers want dit is al jaren zeer onduidelijk.”
- “Regelgeving betreffende de overheid en semioverheid.”
- “Wet- en regelgeving en een gemeente die meedenkt.”
- “Wet- en regelgeving zodat we dat niet zelf hoeven uit te zoeken.”
- “Subsidie, btw-voordelen.”
- “Subsidiemogelijkheden.”
- “Eventuele belastingvoordelen die de accountant wellicht niet aangeeft.”
- “Wet- en regelgeving en dit toepassen zonder derden hoge prijzen te moeten betalen.”
- “Welke regering krijgen we na de verkiezingen en welke plannen raken mij in mijn bedrijfsvoering. Kosten, belastingen en welke regels en wetten gaan mijn bedrijf helpen of juist niet helpen. Het mkb en zzp'ers worden soms een beetje vergeten, heb ik het gevoel.”

Hoe verder met de onderneming/ontwikkelingen

- “Hoe we aan goede vakkrachten komen zonder daar een enorm bedrag voor te moeten betalen.”
- “Wat te doen met digitalisering dat mijn werk overneemt.”
- “Wat er mogelijk is inzake betaalbaar duurzaam ondernemen in een huurpand.”
- “Prijstelling. Hoe kom je tot een goede (onderbouwde) prijs van je producten en hoeveel marge is gangbaar in de markt?”
- “Hoe om te gaan met de maatschappelijke veranderingen.”
- “Hoe vind ik meer werk- en opslagruimte voor mijn bedrijf op een manier dat het reëel is qua kosten en in mijn workflow past.”
- “De inzet van kunstmatige intelligentie.”
- “Verstandig gebruik van AI.”
- “Cybersecurity.”
- “Digitale veiligheid.”

(Online) marketing/zichtbaarheid/klanten vinden

- “De middelen en mogelijkheden om nieuwe opdrachten/klanten aan te trekken.”
- “Het vergroten van mijn klantenbestand.”
- “Hoe ik het beste een goede marketingcampagne kan voeren om nieuwe klanten te werven.”
- “Hoe word ik digitaal meer zichtbaar en hoe word ik interessant gevonden ”
- “Zichtbaarheid op social media.”

Financiën en verdienmodel

- “Efficiëntere bedrijfsvoering, de planning op orde houden/realistisch plannen.”
- “Groeien met beperkte financiële middelen en kennis.”
- “Een goed verdienmodel, duidelijkheid over financiën.”
- “Verdienmodellen en het optimaliseren van (bedrijfs) processen.”

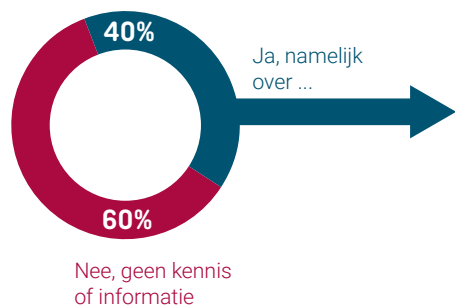
Vraag: Zou je de volgende zin af willen maken? Op dit moment zou ik met mijn bedrijf het meest geholpen zijn met kennis en informatie over...
Basis: ondernemers die geholpen zouden zijn met informatie of kennis, n=565.

Behoeft aan kennis over wet- en regelgeving neemt toe; kennis over klanten en/of acquisitie blijft ook waardevol

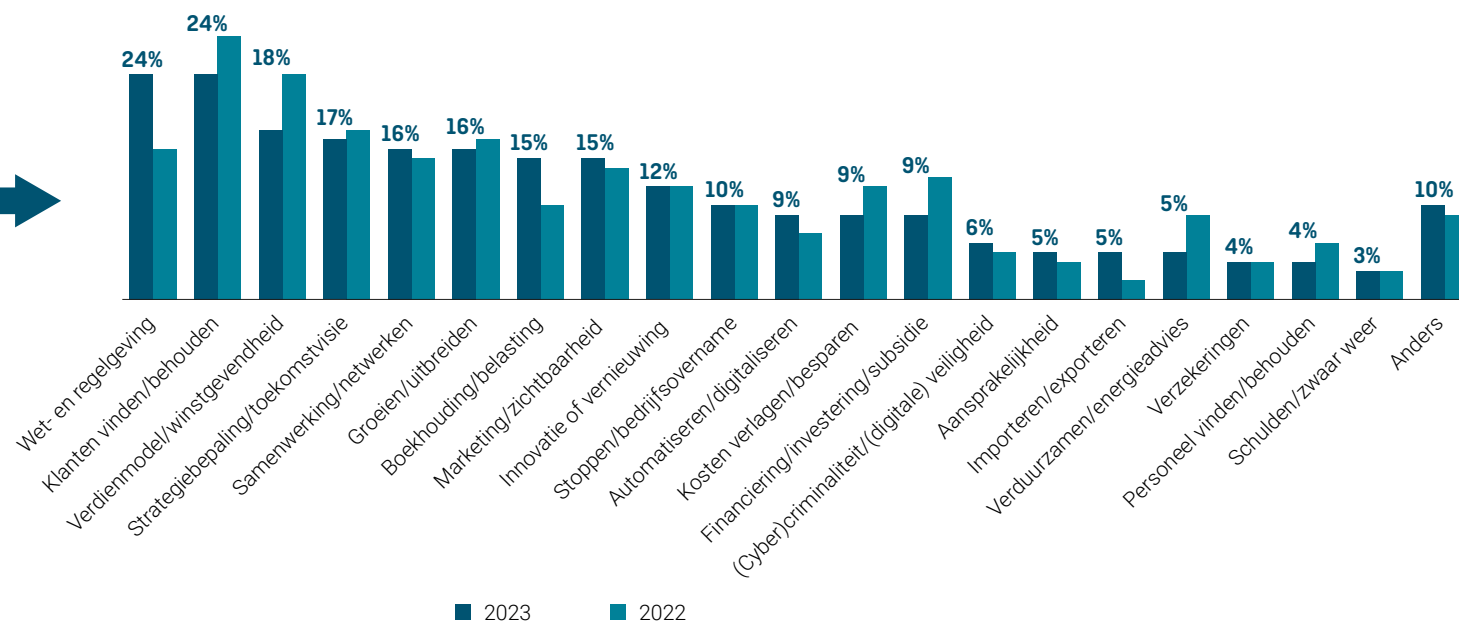
- Vier op de tien ondernemers kunnen spontaan een onderwerp noemen waarbij ze gebaat zouden zijn bij informatie of kennis. Als zij zelf mogen aangeven welk onderwerp dat betreft, blijkt dat zij vooral behoefte hebben aan informatie of kennis op het gebied van wet- en regelgeving (24%) en klanten vinden/acquisitie (24%).

- Ten opzichte van 2022 is de interesse in kennis over wet- en regelgeving toegenomen (24% versus 16%). Aan de andere kant is de interesse in het verdienmodel wat afgenomen, al blijft dit ook een relatief belangrijk onderwerp (24% versus 18%). Verder nam de interesse in verduurzamen af (5% versus 9%) en de vraag naar informatie over boekhouding/belasting (15% versus 10%) toe.

Zou je geholpen zijn met kennis of informatie?



Op dit moment zou ik met mijn bedrijf het meest geholpen zijn met meer kennis of informatie over ...



Vraag: Op dit moment zou ik met mijn bedrijf geholpen zijn met meer kennis of informatie over...

Vraag: Het antwoord dat je zojuist hebt gegeven, welke onderwerpen raakt dat?

Basis: alle ondernemers n=1365 / ondernemers die wel geholpen zouden zijn met kennis of informatie, n=565 (2023) / n=606 (2022).

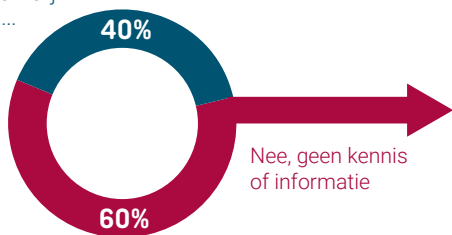
Klein deel ondernemers zonder informatiebehoefte heeft alsnog interesse in informatie over klanten vinden en verdienmodel

- Zes op de tien ondernemers (60%) kunnen spontaan geen onderwerp noemen waarbij ze kennis of informatie kunnen gebruiken. Wanneer verschillende onderwerpen worden voorgelegd, heeft de helft van hen alsnog interesse in een of meer onderwerpen, maar 49% vindt geen enkel onderwerp interessant. Onderwerpen waar de meeste interesse in is: klanten/acquisitie (13%), verdienmodel/winstgevendheid (10%), bedrijfsovername/opvolging (9%), en wet- en regelgeving (9%).

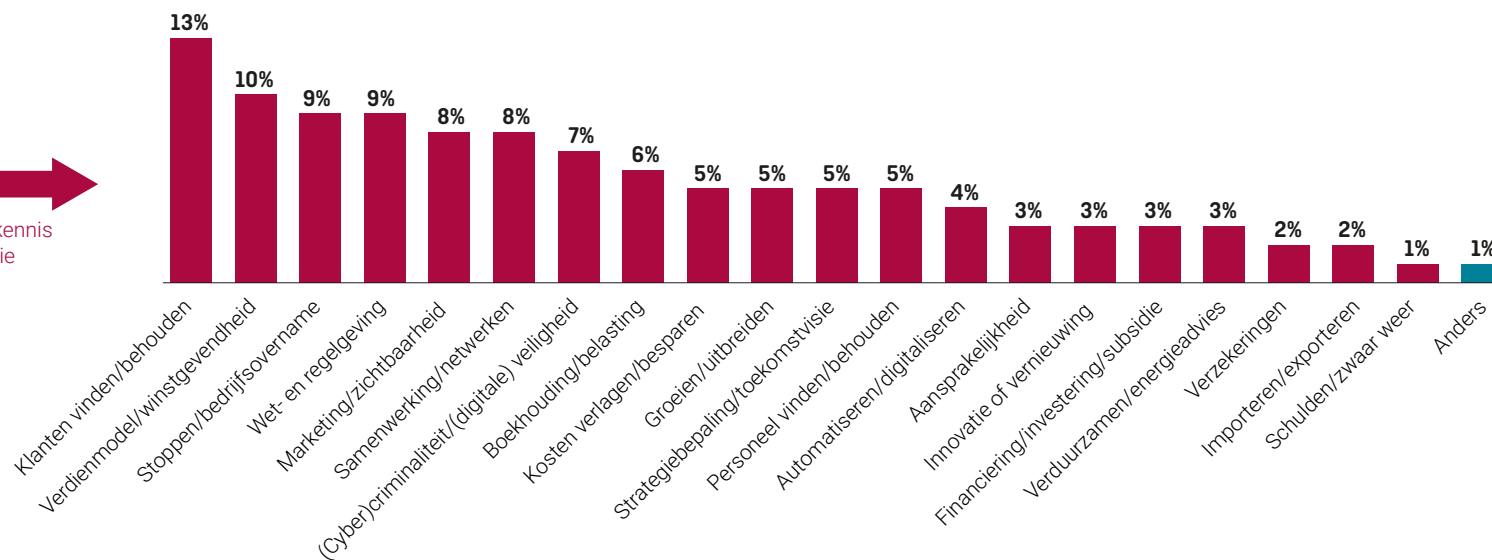
- Mkb'ers hebben in vergelijking met zzp'ers relatief vaker interesse in informatie en kennis op het gebied van kosten verlagen/bezuinigen (10% versus 4%).

Zou je geholpen zijn met kennis of informatie?

Ja, namelijk over ...



Indien niet zou zijn geholpen met kennis en informatie: welke onderwerpen vindt men dan interessant?



Vraag: Op dit moment zou ik met mijn bedrijf geholpen zijn met meer kennis of informatie over?

Vraag: Welke van onderstaande onderwerpen vind jij het meest interessant om meer over te weten in relatie tot jouw bedrijf?

Basis: alle ondernemers n=1365 / ondernemers die niet geholpen zouden zijn met kennis of informatie, n=800.

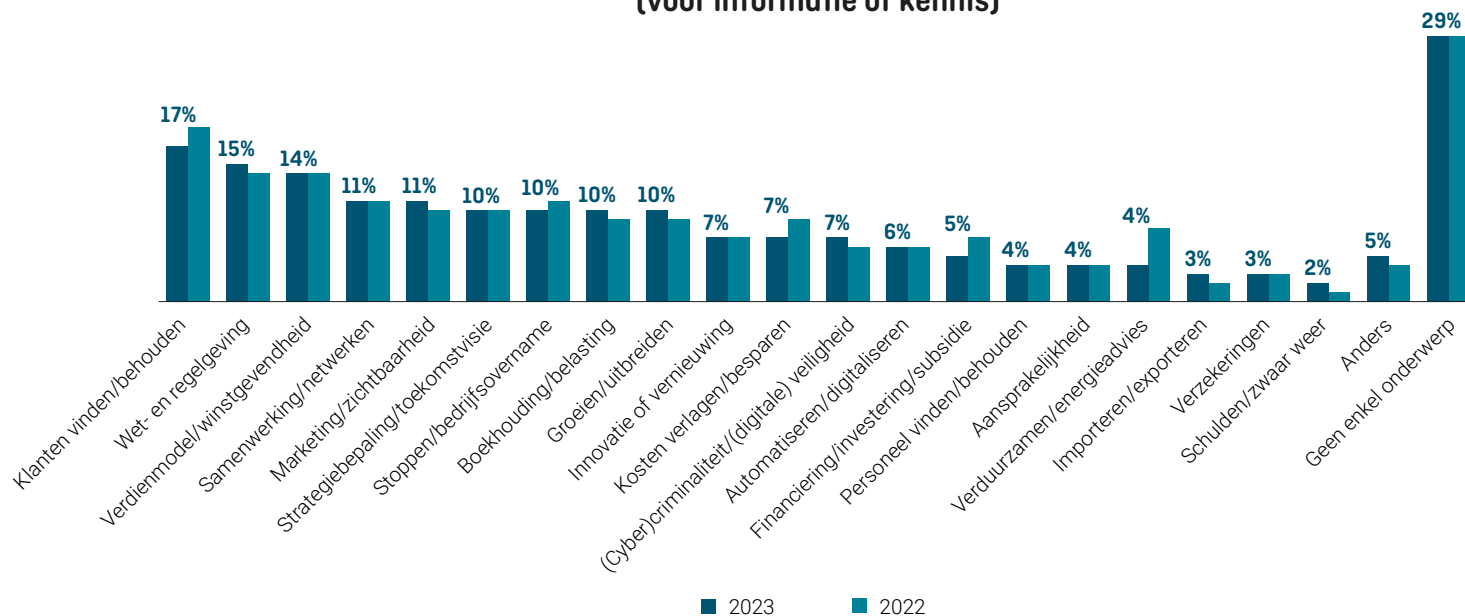
In totaal hebben zeven op de tien ondernemers interesse in informatie, met name over klanten en wet- en regelgeving

- In totaal hebben zeven van de tien ondernemers (71%) behoefte aan informatie of kennis over, of interesse in een of meer onderwerpen. Zij hebben, net als in 2022, de meeste interesse in informatie over klanten vinden (17%), wet- en regelgeving (15%) en verdienmodel/winstgevendheid (14%). Ten opzichte van vorig jaar lijkt de behoefte aan informatie over verduurzamen of energieadvies advies enigszins te zijn afgenomen.
- Drie op de tien ondernemers noemen geen relevante onderwerpen voor informatie of kennis in relatie tot hun bedrijf (29%).

Verschillen tussen subgroepen

- Mkb'ers zijn relatief vaak geïnteresseerd in personeelszaken (18% ten opzichte van 1% bij zzp'ers). Zzp'ers zijn op hun beurt meer dan mkb'ers geïnteresseerd in samenwerking en zakenpartners vinden (12% versus 8%).
- Mkb'ers hebben over het algemeen meer behoefte of interesse in informatie en/of kennis over (minimaal een van) de onderwerpen dan zzp'ers (79% versus 69%).
- Ondernemers uit de detailhandel (28%) en cultuur, sport en recreatie (28%) hebben relatief vaker interesse in klanten vinden.
- Ondernemers uit de horeca (23%), industrie (20%) en gezondheid (18%) zijn relatief het meest geïnteresseerd in informatie of kennis over wet- en regelgeving.

Relevante onderwerpen
(voor informatie of kennis)



Vraag: Het antwoord dat je zojuist hebt gegeven, welke onderwerpen raakt dat? / Welke onderwerpen vind jij het meest interessant om meer over te weten in relatie tot jouw bedrijf?

Basis: alle ondernemers, n=1365 (2023) / n=1448 (2022).

3.3 Welke ontwikkelingen raken het bedrijf?

Op dit moment spelen diverse nieuwe ontwikkelingen, bijvoorbeeld op het gebied van AI, personeel of financiering. De hoge(re) energie- en brandstofprijzen en inkooprijzen van materialen zijn het vaakst van invloed op ondernemers en brengen de meeste problemen met zich mee. Voor vrijwel alle ontwikkelingen geldt dat ze vaker bedrijven met tien of meer medewerkers raken dan zzp'ers.

Ruim zeven op de tien ondernemers geven aan een goed beeld te hebben over én kennis paraat te hebben om geldende wetten en regels toe te kunnen passen. Hetzelfde geldt voor het aan de slag gaan met (maatschappelijke) ontwikkelingen. Ongeveer een derde zou meer kennis willen hebben op beide gebieden.



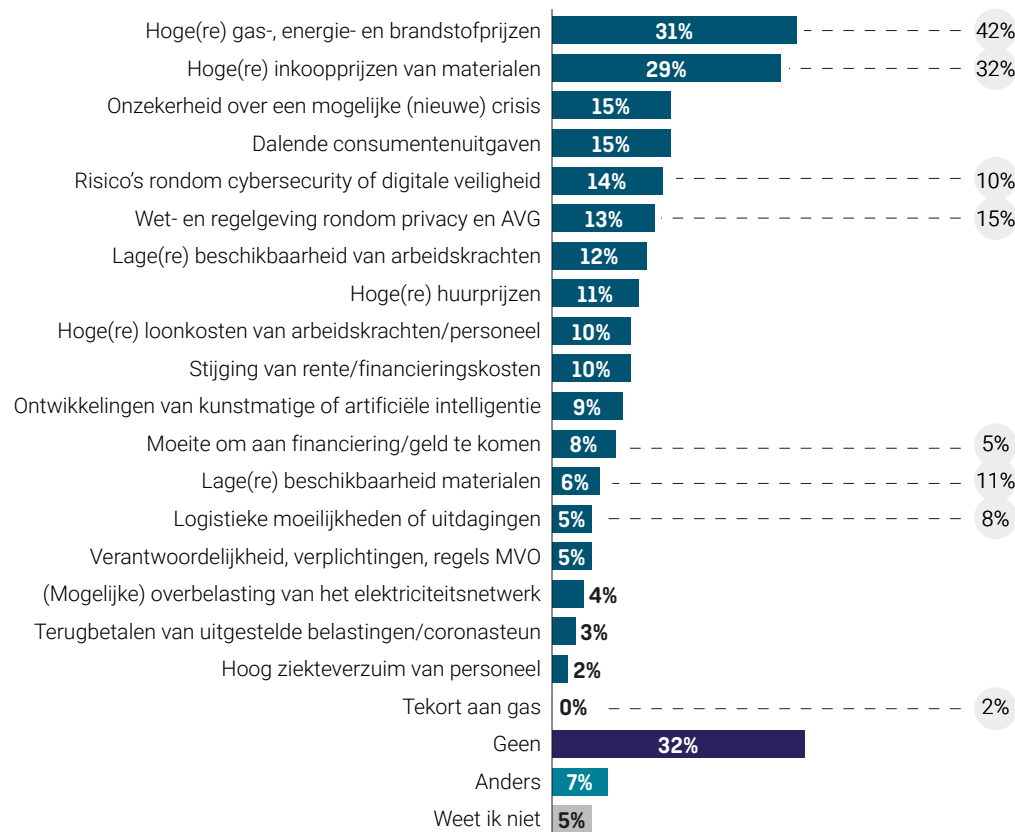
Drie op de tien ondernemers geven aan te worden geraakt door hogere energiekosten en inkooprijzen van materialen

- Hoge(re) energie- en inkooprijzen zijn net als vorig jaar ontwikkelingen die de grootste groep ondernemers raakt. Echter, het aandeel ondernemers dat geraakt wordt is dit jaar (iets) kleiner. Vooral het aandeel ondernemers dat geraakt wordt door de hoge(re) energieprijzen is lager dan vorig jaar (van 42% in 2022 naar 31% in deze meting).
- De risico's rondom cybersecurity en moeite met financiering lijken iets vaker een rol te spelen dan vorig jaar.

Verschillen tussen subgroepen

- Voor vrijwel alle ontwikkelingen geldt dat ze vaker bedrijven met tien of meer medewerkers raken dan zzp'ers.
- Vooral bedrijven in de horeca (72%), logistiek (57%) en detailhandel (46%) geven aan geraakt te worden door de hogere prijzen voor gas, energie en brandstof. Ook de hogere inkooprijzen voor materialen, grondstoffen en producten zijn het meest merkbaar voor horeca (63%) en detailhandel (61%).

Welke ontwikkelingen zijn van invloed op jouw bedrijf? 2022



Vraag: Welke ontwikkelingen zijn (momenteel of in het komende half jaar) van invloed op jouw bedrijf of bedrijfsvoering?

Basis: alle ondernemers, n=1365.

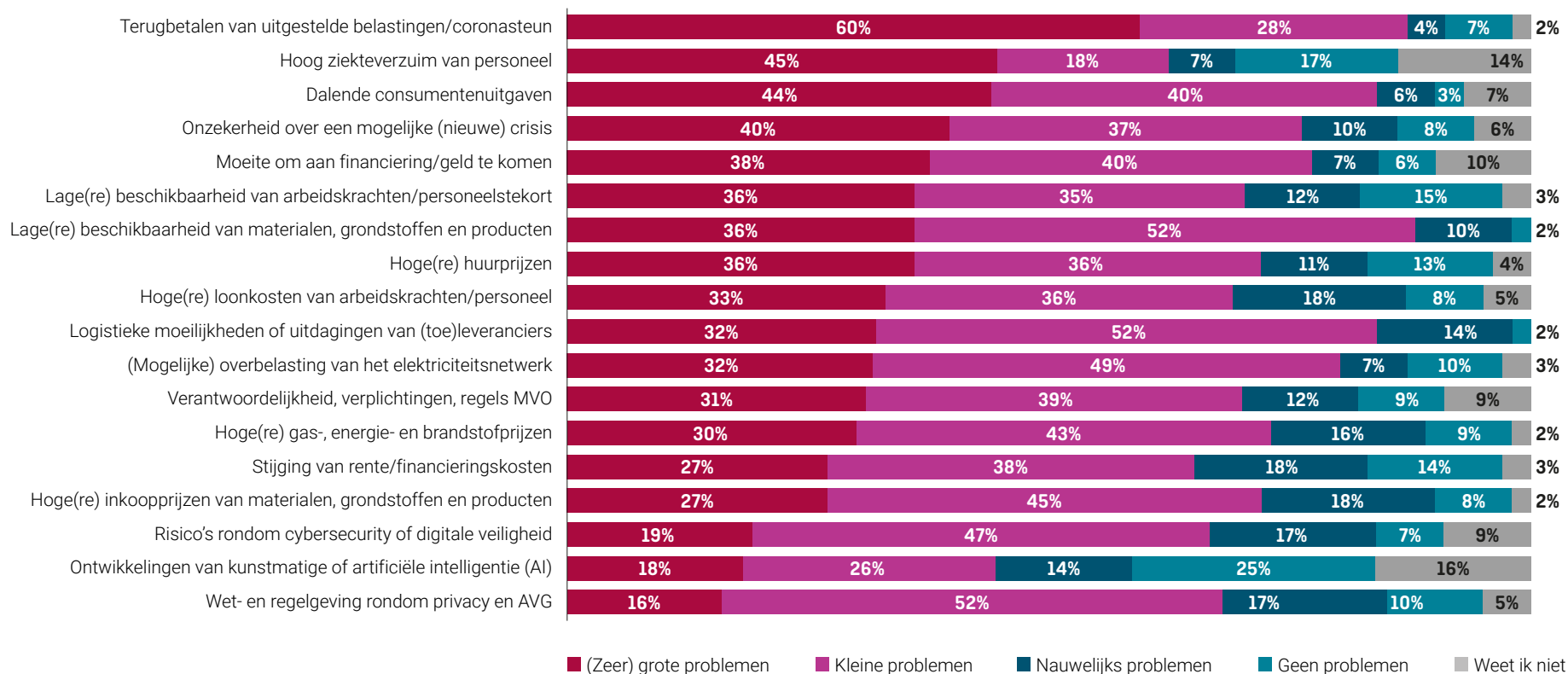
● = Relevant verschil tussen jaren.

Merendeel ontwikkelingen zorgt bij minimaal een kwart van de geraakte ondernemers voor (zeer) grote problemen

- De ontwikkeling die voor de meeste ondernemers voor (zeer) grote problemen zorgt, is het terugbetalen van uitgestelde belastingen en/of coronasteun (60%), alhoewel slechts 3% van alle ondernemers door dit probleem wordt geraakt.

- Dit jaar geven minder ondernemers aan dat hoge(re) gas-, energie- en brandstofprijzen en regelgeving rondom privacy en AVG voor (zeer) grote problemen zorgen dan in 2022.

In hoeverre zorgen deze ontwikkelingen voor problemen voor jouw bedrijf?



Vraag: In hoeverre zorgen deze ontwikkelingen (momenteel of in het komende half jaar) voor problemen voor jouw bedrijf?
 Basis: ondernemers die geraakt worden door één of meer ontwikkelingen, n= 50-581.

Ondernemers geven vooral toelichting op gebied van energie, schulden, AI, consumentenuitgaven, reiskosten en privacy

Toelichting waarom ontwikkelingen voor problemen zorgen

Dalende consumentenuitgaven

- “Door de dalende consumentenuitgaven worden er momenteel minder vleeswaren geproduceerd. Dit betekent dat onze klanten minder vleeswarenproducten produceren en de omzet voor ons bedrijf daalt.”
- “Mensen in een financieel moeilijke periode stoppen eerst met het uitgeven aan kunst of andere optionele uitgaven, dus dalende consumentenbestedingen hebben een grote impact op mijn bedrijf.”

Privacy en cyber(criminaliteit)

- “Het beveiligen van gevoelige klantgegevens en de eigen gegevens, is een steeds grotere uitdaging geworden. Hackers en scammers liggen op de loer en vinden steeds weer manieren om ons ondernemers het leven zuur te maken.”

Terugbetaling schulden

- “De terugbetaling NOW en belasting-schuld wordt als een zwaar juk gedragen zonder enige steun van welke instantie ook als kleine ondernemer.”
- “In plaats van de zaak weer opbouwen, moet eerst de coronaschuld worden afgelost.”

Artificiële intelligentie (AI)

- “Een deel van mijn skills zullen overgenomen worden door ChatGPT.”
- “Sommige onderdelen van mijn opdrachten kunnen in de (nabije toekomst) overgenomen worden als AI zich in dit tempo verder ontwikkelt.”
- “Ongeveer 50% van mijn werk binnen mijn onderneming bestaat uit tekstschrijven. Met de komst van ChatGPT gaan klanten steeds vaker zelf teksten produceren.”

Reiskosten

- “Ik reis weleens naar klanten toe en dan zijn de brandstofprijzen wel een pijnpunt.”
- “Het komt voor mij vaak al niet meer uit om naar een cliënt te rijden. Gemiddeld rij ik op een dag 80 km naar een cliënt voor 2 tot 4 uur werk. Ik ontvang alleen van de Belastingdienst een enkele reis aan kilometervergoeding.”

Energie (kosten en beschikbaarheid)

- “De hogere energieprijzen raken mijn salon doordat ik deze door moet berekenen aan mijn klanten.”
- “Hogere energieprijzen betekenen hogere kosten, daardoor komen budgetten onder druk te staan.”
- “De energie per maand is van 602 euro naar 3.200 euro gegaan, dit is schandalig.”

Overig

- “Van een gezonde winstmarge is geen sprake meer. Opdrachtgevers accepteren geen tariefsverhoging omdat zij ook hogere kosten hebben en die niet kunnen doorberekenen in de keten. Als grootbedrijf kun je eisen stellen. Als zzp'er heb je het veelal te slikken.”
- “Mensen geven hun geld niet zomaar aan een dienst uit.”
- “De overmatige regelgeving is al jaren een probleem en er wordt echt niets aan gedaan.”

Toelichting bij vraag: In hoeverre zorgen deze ontwikkelingen (momenteel of in het komende half jaar) voor problemen voor jouw bedrijf?
Basis: ondernemers die geraakt worden door één of meer ontwikkelingen, n=1056.

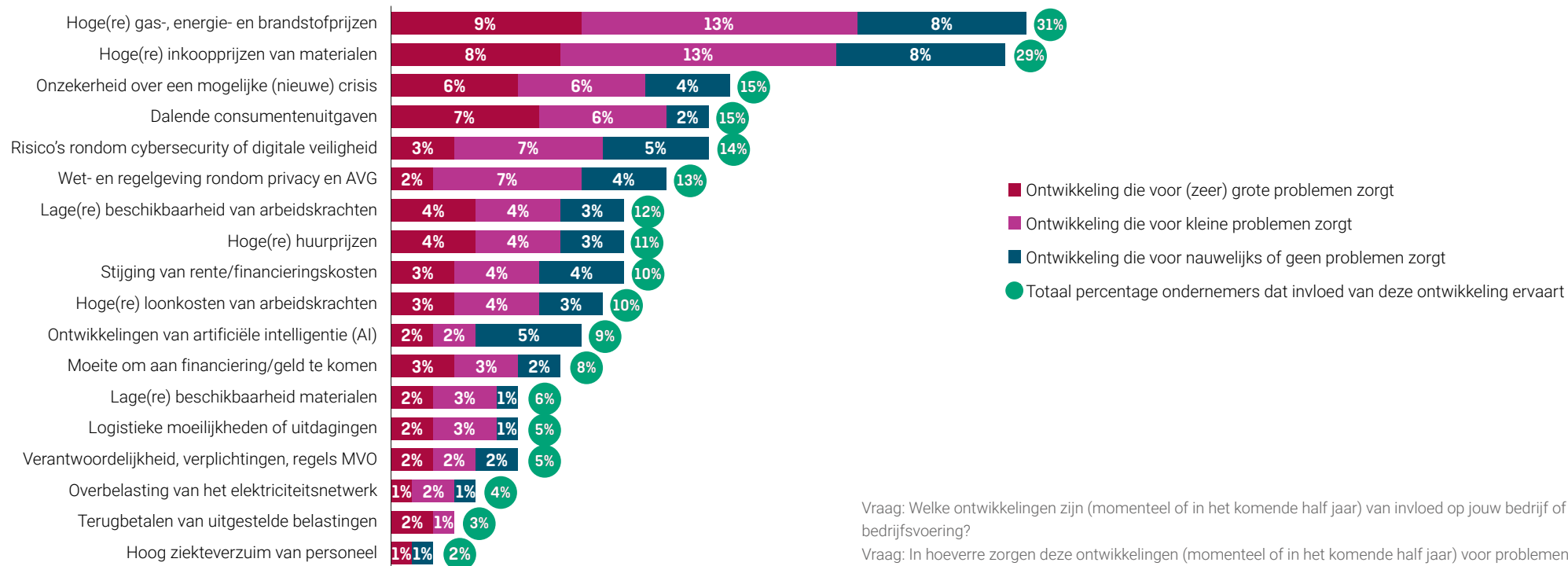
Bijna een op de tien ondernemers ervaart (zeer) grote problemen door hoge(re) energieprijzen en inkooprijzen

- In de onderstaande grafiek zijn alle ontwikkelingen en de mate waarin deze voor problemen zorgen nogmaals getoond, waarbij alle percentages zijn (her) berekend op basis van alle ondernemers.
- Hoge(re) energieprijzen en inkooprijzen hebben de grootste invloed op ondernemers. Drie op de tien ondernemers ervaren daardoor problemen in variërende mate en bij een op de tien betreft dit (zeer) grote problemen. Ook onzekerheid over een mogelijke (nieuwe) crisis en dalende consumentenuitgaven zorgen relatief vaker voor (zeer) grote problemen.

Verschillen tussen subgroepen

- In 2023 ervaren minder ondernemers (zeer) grote problemen door ontwikkelingen op het gebied van energieprijzen dan vorig jaar het geval was (9% versus 15%).
- Het aantal ondernemers waarbij de ontwikkelingen op het gebied van hoge(re) inkooprijzen van materialen voor (zeer) grote problemen zorgt, lijkt ook wat te zijn gedaald (10% versus 8%).

Invloed en mate van problemen van ontwikkelingen



Vraag: Welke ontwikkelingen zijn (momenteel of in het komende half jaar) van invloed op jouw bedrijf of bedrijfsvoering?

Vraag: In hoeverre zorgen deze ontwikkelingen (momenteel of in het komende half jaar) voor problemen voor jouw bedrijf?

Basis: alle ondernemers, n=1365.

Veel ondernemers geven aan te (gaan) verduurzamen om in te spelen op de ontwikkelingen

Iets minder dan de helft (47%) van de ondernemers die met een of meerdere ontwikkelingen te maken heeft, kan aangeven hoe zij hier op inspelen. Degenen die actie ondernemen, verduurzamen vaak om in te spelen op de energie-ontwikkelingen. Daarnaast noemen zij onder meer dat ze zich willen ontwikkelen op het gebied van AI, de prijzen zullen verhogen, op zoek gaan naar goedkopere grondstoffen of andere leveranciers, hun personeelstekort willen oplossen en gaan investeren in marketing.

Toelichting bij acties met betrekking tot ontwikkelingen

Energiekosten besparen/verduurzamen

- “Zonnepanelen op het dak geplaatst. Efficiënter omgaan met energie.”
- “Zonnepanelen, elektrisch verwarmen en koelen, led-verlichting.”
- “Probeer in de toekomst zoveel mogelijk energieneutraal te worden en minder afhankelijk.”
- “Energiebesparing door isolatie bedrijfspand. Aanleg zonnepanelen.”

Prijzen verhogen

- “Prijsverhogingen doorvoeren.”
- “Proberen om een hoger uurtarief te realiseren, trainingen/certificeringen halen.”
- “Prijzen iets verhoogd vanwege duurdere grondstoffen.”

Goedkopere grondstoffen/andere leverancier(s)

- “Beter grondstoffen voor betere prijzen; dit kost zoveel moeite dat het af en toe het plezier wegneemt.”
- “Meer verschillende leveranciers gezocht om stabiliteit qua inkoop te krijgen.”
- “Andere leveranciers zoeken die goedkoper zijn.”

AI/ChatGPT

- “Ik gebruik ChatGPT steeds meer voor mijn werkzaamheden.”
- “Ik gebruik ChatGPT voor het genereren van offertes en artikelen. Dit scheelt een hoop tijd.”
- “Leren over de mogelijkheden en bedreigingen van AI voor mijn werk.”
- “Ik heb AI-opleidingsmateriaal verzameld.”

Personeelstekort oplossen

- “Werving van personeel.”
- “Erg veel werk maken van het werven van nieuw personeel.”
- “Sneller personeel zoeken.”

Investeren in marketing/adverteren

- “Investeren in goede marketing, online programma's, nieuwe websites et cetera.”
- “Meer aan marketing doen.”
- “Meer acquisitie en marketingactiviteiten.”
- “Meer adverteren.”
- “Om het bedrijf sterker te maken, moeten er meer klanten bij. Komende tijd moet ik meer besteden aan marketing.”

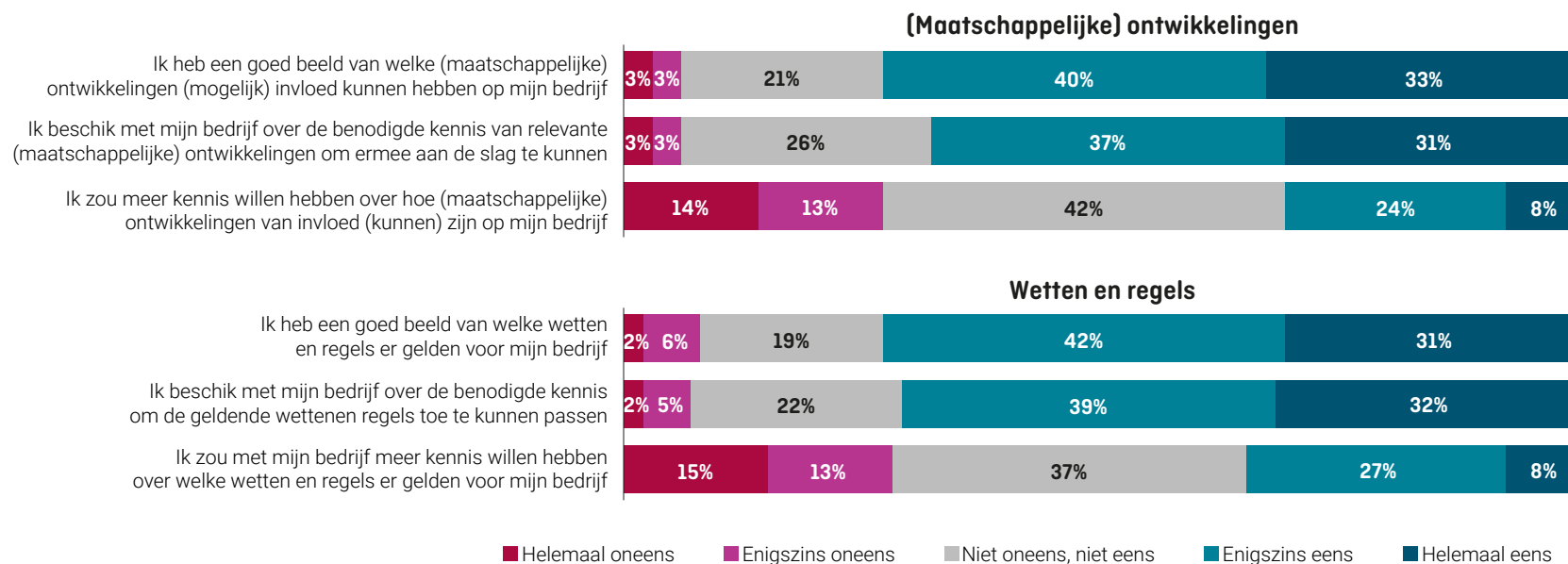
Vraag: Je hebt zojuist aangegeven welke ontwikkeling(en) van invloed zijn op jouw bedrijf. Zijn er dingen die je hebt ondernomen of die je nog gaat ondernemen om hierop in te spelen?

Basis: ondernemers die geraakt worden door één of meer ontwikkelingen, n=1056.

Circa zeven op de tien ondernemers hebben een goed beeld van de geldende wetten en regels en relevante ontwikkelingen voor het bedrijf

- Ook geven circa zeven op de tien ondernemers aan ook de kennis paraat te hebben om geldende wetten en regels toe te kunnen passen en met (maatschappelijke) ontwikkelingen aan de slag te kunnen.
- Ongeveer een derde zou nog wel meer kennis willen hebben over wetten en regels of (maatschappelijke) ontwikkelingen die van invloed kunnen zijn op het bedrijf.

Stellingen over (maatschappelijke) ontwikkelingen en wetten en regels

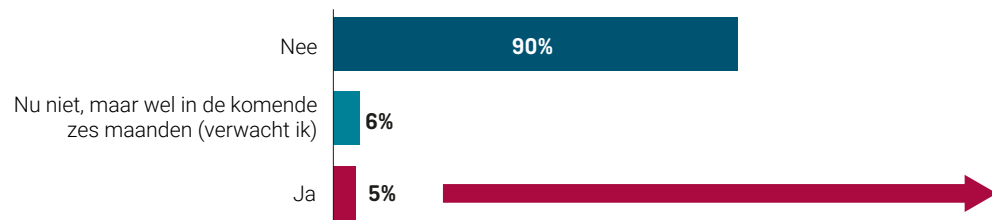


Vraag: Hieronder staan enkele stellingen over (maatschappelijke) ontwikkelingen en wetten en regels. In hoeverre ben je het oneens of eens met deze stellingen?
 Basis: alle ondernemers, n=1365.

Klein deel is momenteel op zoek naar medewerkers; werving wordt door bijna iedereen als (zeer) moeilijk ervaren

- In totaal is 5% van de ondernemers momenteel op zoek naar medewerkers. De werving is voor het merendeel een moeizaam proces; ruim negen op de tien geven aan dat het voor hen (enigszins/zeer) moeilijk is om medewerkers te vinden.
- 6% is nu niet op zoek, maar geeft aan de verwachting te hebben om wel in de komende zes maanden op zoek te gaan naar medewerkers.

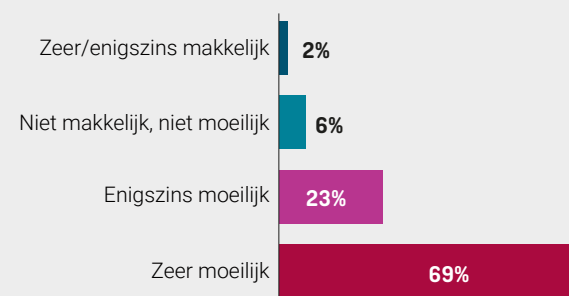
Ben jij momenteel voor jouw bedrijf op zoek naar medewerkers?



Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers in de horeca (17%) en groothandel (11%) zijn vaker op zoek naar medewerkers. Veel ondernemers in de horeca verwachten de komende zes maanden op zoek te gaan naar medewerkers (35%).
- Ondernemers met meer dan tien werkzame personen in dienst zijn beduidend vaker op zoek naar medewerkers dan het micro-mkb (54% versus 15%). Ook in de komende zes maanden verwachten zij relatief vaak op zoek te gaan naar medewerkers (23% versus 12%).

Hoe makkelijk of moeilijk is het momenteel voor jouw bedrijf om medewerkers te vinden?



- Onder andere genoemd als reden bij enigszins/zeer moeilijk:
- "Weinig aanbod en als ze wel komen stellen ze vaak onredelijke eisen."
 - "Vakbekwame mensen zijn er nauwelijks."
 - "Ik heb al jaren inhoudelijke vacatures openstaan, geen enkele reactie."

Vraag: Ben jij momenteel voor jouw bedrijf op zoek naar medewerkers?

Vraag: Hoe makkelijk of moeilijk is het momenteel voor jouw bedrijf om (geschikte) medewerkers te vinden?

Basis: alle ondernemers, n=1356 / ondernemers die nu op zoek zijn naar medewerkers, n=181.

3.4 Stoppen met ondernemen?

Ondernemers werd gevraagd of ze er weleens over nadenken om te stoppen met hun bedrijf. Zes op de tien geven aan (voorlopig) niet te willen stoppen. Daarbij geeft ruim een op de tien aan dat ze weleens twijfelen of ze nog door willen gaan. Twijfels komen in veel gevallen door onzekerheid over de toekomst, wegens te veel regels en te weinig rendement.

Voor ondernemers die actief bezig zijn of gaan met stoppen, afbouwen of overdragen, komt dat vooral doordat ze te oud worden of (bijna) met pensioen gaan.



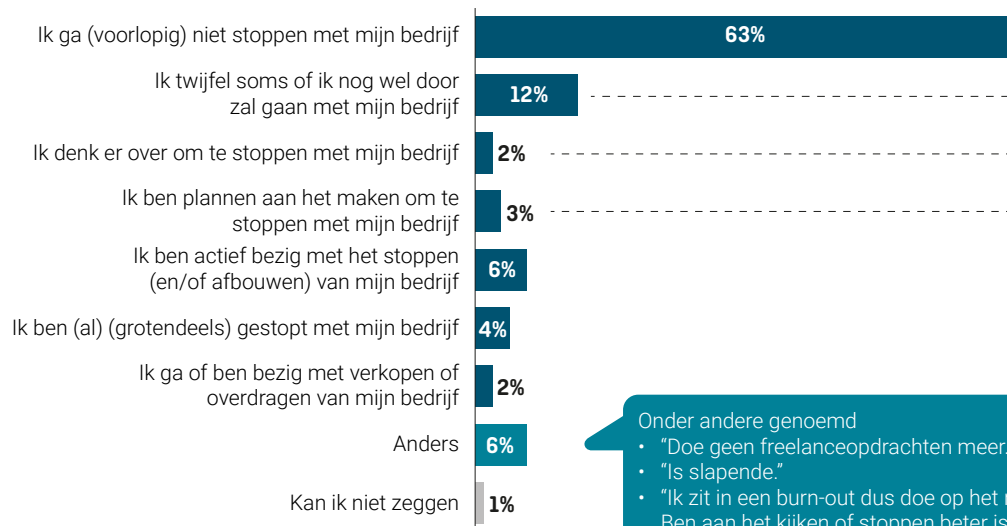
Een op de zeven twijfelt soms of denkt er over om stoppen

Zes op de tien ondernemers gaan (voorlopig) niet stoppen met hun bedrijf (63%). Daarnaast geeft 12% aan dat ze soms twijfelen of ze door willen gaan met hun bedrijf, onder andere door onzekerheden over de toekomst of de wet- en regelgeving (zie volgende pagina).

Verschillen tussen subgroepen

- Het aandeel ondernemers dat (voorlopig) niet gaat stoppen is het laagst bij ondernemers die werkzaam zijn in de land- en tuinbouw (51%), logistiek (54%) en detailhandel (55%).

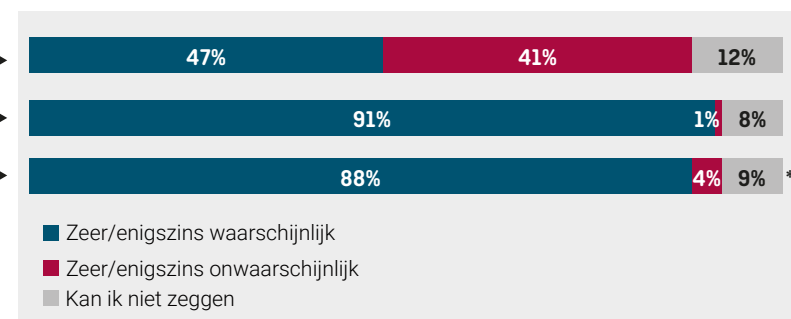
Denk je er wel eens aan om te stoppen met jouw bedrijf?



Onder andere genoemd

- "Doe geen freelanceopdrachten meer."
- "Is slapende."
- "Ik zit in een burn-out dus doe op het moment niets. Ben aan het kijken of stoppen beter is."

Waarschijnlijkheid (misschien) stoppen

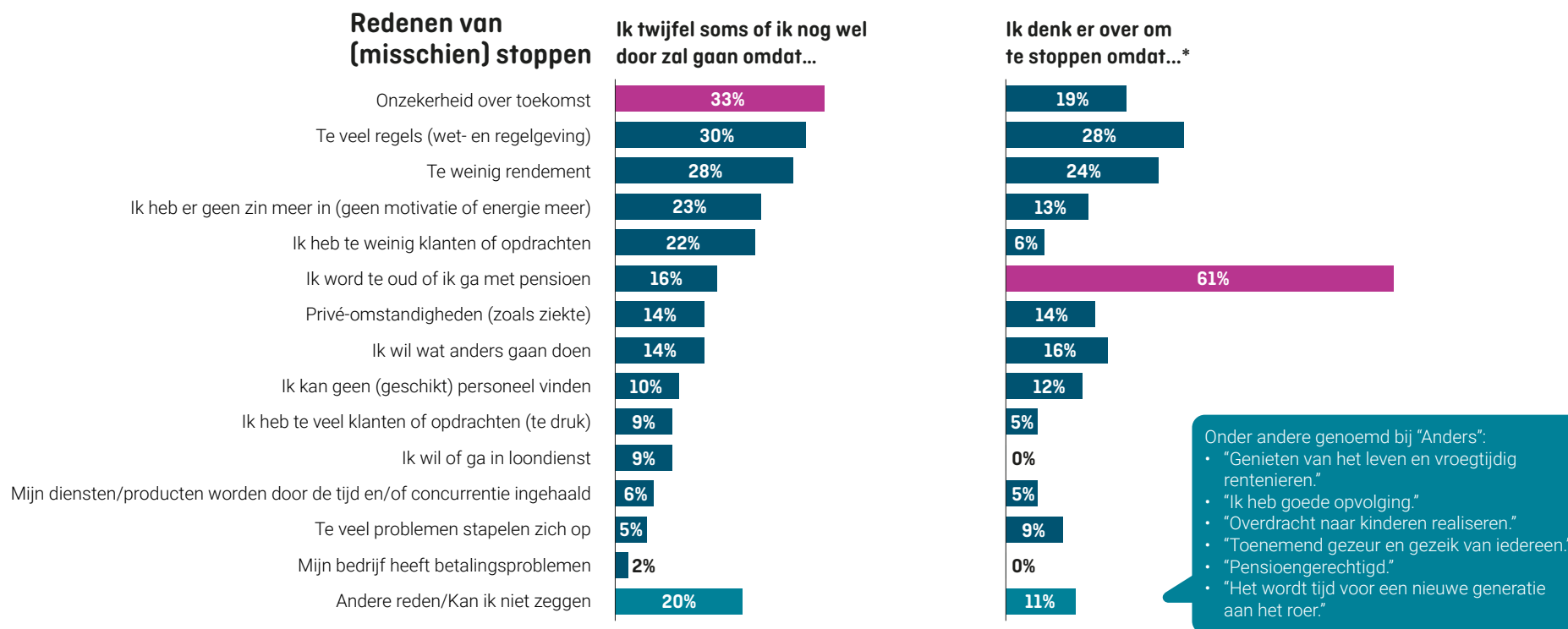


Vraag: Denk je er wel eens aan om te stoppen met jouw bedrijf?
 Vraag: Op welke termijn verwacht je te stoppen met je bedrijf? /
 Op welke termijn verwacht je je bedrijf te verkopen of over te dragen?
 Basis: alle ondernemers, n=1431.

* Resultaten zijn indicatief in verband met lage aantal waarnemingen (n≤40).

Voornaamste redenen om soms te twijfelen over doorgaan met bedrijf zijn onzekerheid over de toekomst en de vele regels

Een derde van de ondernemers die soms twijfelt of ze door moeten gaan, doet dit vanwege onzekerheid over de toekomst (33%), te veel regels (30%) en te weinig rendement (28%). Pensioen/te oud worden, is de voornaamste reden (61%) om na te denken om te stoppen.

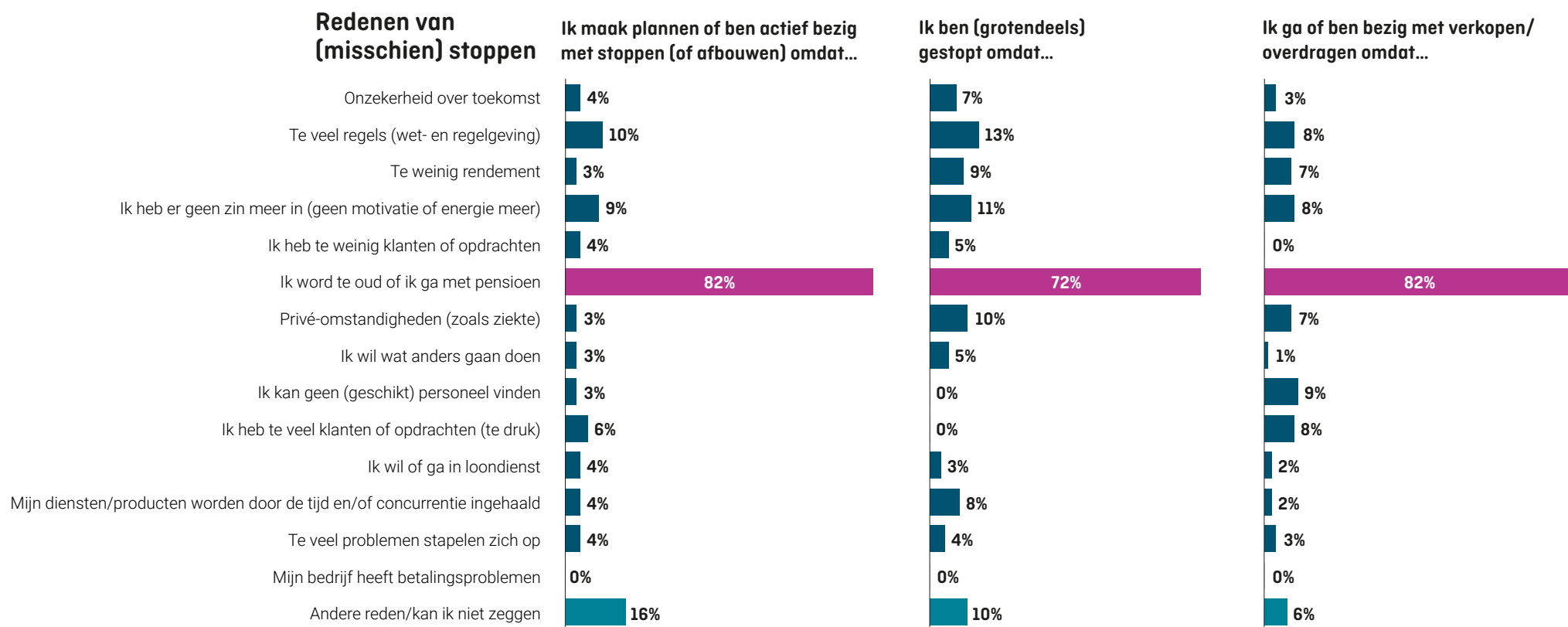


Vraag: Waarom twijfel je soms of je nog wel door zal gaan? / Waarom denk je wel eens aan stoppen met je bedrijf?
 Basis: ondernemers die hebben aangegeven: twijfels, denken, plannen/actief bezig, n=182/34.

* Resultaten zijn indicatief in verband met lage aantal waarnemingen (n≤40).

Pensioenleeftijd is de voornaamste reden om actief bezig te zijn met stoppen/afbouwen/verkopen of om dat te gaan doen

Voor ondernemers die actief bezig zijn met stoppen (82%), (grotendeels) gestopt zijn (72%) of bezig zijn of gaan met verkopen/overdragen (82%), is met pensioen gaan veruit de belangrijkste reden hiervoor.



Vraag: Waarom maak je plannen of ben je actief bezig met stoppen (of afbouwen) met je bedrijf? / Waarom ben je (grotendeels) gestopt met je bedrijf? / Waarom ga je je bedrijf verkopen of overdragen of ben je daarmee bezig?
 Basis: ondernemers die hebben aangegeven: (grotendeels) te zijn gestopt, gaan/bezig met verkopen of overdragen n=111/45/64.

Merendeel ondernemers noemt geen moeilijkheden of onduidelijkheden bij het stoppen

Moeilijkheden die genoemd worden bij het stoppen met het bedrijf, hebben vooral te maken met het vinden van een opvolger of koper en belastingzaken die erbij komen kijken.

Aanpak of moeilijkheden bij het stoppen, overdragen of verkopen van bedrijf

Ondernemers die bezig zijn met verkopen/overdragen:

- "Afrekenen met de fiscus is de grootste bottleneck."
- "Er is geen goede opvolging."
- "De overdracht gaat geleidelijk aan omdat er anders te veel belasting betaald moet worden."
- "Belastingtechnisch afwickelen."
- "Vinden van kopers is niet makkelijk."

Ondernemers die hun bedrijf hebben overgedragen/verkocht:

- "Goede kandidaat gevonden, die ons gedachtegoed voortzet."
- "Nee niet echt, het was zo verkocht."
- "Nee, wij hebben ons bedrijf zeer succesvol overgedragen aan twee medewerkers en het gaat nu ook goed tot zeer goed."
- "Nee, niet echt."

Ondernemers die gaan stoppen:

- "Als de opdrachten ten einde zijn, kan ik gemakkelijk overstappen in loondienst. Weinig activa of fiscaliteit die dit bemoeilijkt."
- "In gesprek met huidige klanten en rustig afbouwen."
- "Niet verkopen (ons bedrijf is 'peoples business' en het is niet nodig voor het geld), maar gewoon stoppen."
- "Ik zoek een overnemer."

Ondernemers die aan het stoppen/afbouwen zijn:

- "Nee, de fabrikant neemt alles over."
- "Nieuwe regelgeving, wat kosten met zich meebrengt, die je eigenlijk niet meer wil maken."
- "Ik moet alles nog uit gaan zoeken en hulp zoeken. Door ziekte red ik het zelf niet zo goed meer."
- "We zullen niet de volledige winkelvoorraad kwijt raken."

Ondernemers die gestopt zijn:

- "Uitschrijven van het bedrijf is ook moeilijk! Ben daar ook al een maand mee bezig!"
- "De Belastingdienst vond opeens, nadat mijn bedrijf al meer dan 30 jaar bestaat dat ik te weinig winst maakte in 2018 en volgende jaren."
- "Ja, regelgeving overheid, banken et cetera"

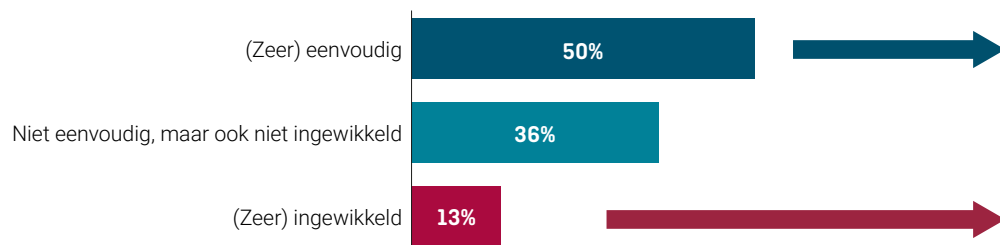
Vraag: Zou je kort willen omschrijven hoe je het aan gaat pakken om te stoppen met je bedrijf? Zijn er moeilijkheden of onduidelijkheden?

Basis: ondernemers die hebben aangegeven bezig te zijn met of het bedrijf al te hebben gestopt, overgedragen of verkocht n=226.

De helft van de ondernemers die zijn gestopt, ervaarde dit proces als (zeer) eenvoudig

Ruim een tiende ervaart of ervaarde het proces van stoppen als (zeer) ingewikkeld (13%). Meer dan een derde vond dit proces daarnaast niet eenvoudig, maar ook niet ingewikkeld (36%).

Hoe eenvoudig of ingewikkeld heb je het proces van het stoppen met je bedrijf ervaren?



Toelichting (zeer) eenvoudig:

- "Ik heb geen vaste lasten vanuit het bedrijf. Moet alleen mijn contract voor web-ondersteuning nog beëindigen."
- "Ik ben zzp'er. Als ik stop is het klaar."
- "De deur dicht en me uitschrijven bij KVK. Klaar."
- "Van tevoren goed voorbereiden. Plan maken en uitvoeren. Indien nodig boor het plan een adviseur inschakelen."
- "Het ging vanzelf."
- "De klanten tijdig geïnformeerd dat ik op een bepaalde datum met de dienstverlening aan hun bedrijf stop."
- "Klanten hebben begrip hiervoor."

Toelichting (zeer) ingewikkeld:

- "Een bedrijf starten is zo gedaan, zelfs een bv, maar het stoppen is geen makkelijk iets en je hebt ook steeds het gevoel dat je 'iets vergeet of niet goed doet' zodat je later weer een keer de rekening krijgt."
- "Onder andere organisatorische problemen, veiling machinepark ging moeizaam, afbouw is moeilijk mee om te gaan. Alleen nog vier broers in bedrijf aanwezig, zakelijk en privé uit elkaar halen."
- "Het bedrijf wordt voortgezet door een ander bedrijf dat al een KVK-nummer heeft. De een geeft aan dat het andere bedrijf moet worden ingeschreven en ik het moet uitschrijven en de ander zegt dat ik mijn bedrijf moet stoppen."
- "Komt veel bij kijken."

Vraag: Hoe eenvoudig of ingewikkeld heb je het proces van het stoppen met je bedrijf ervaren?

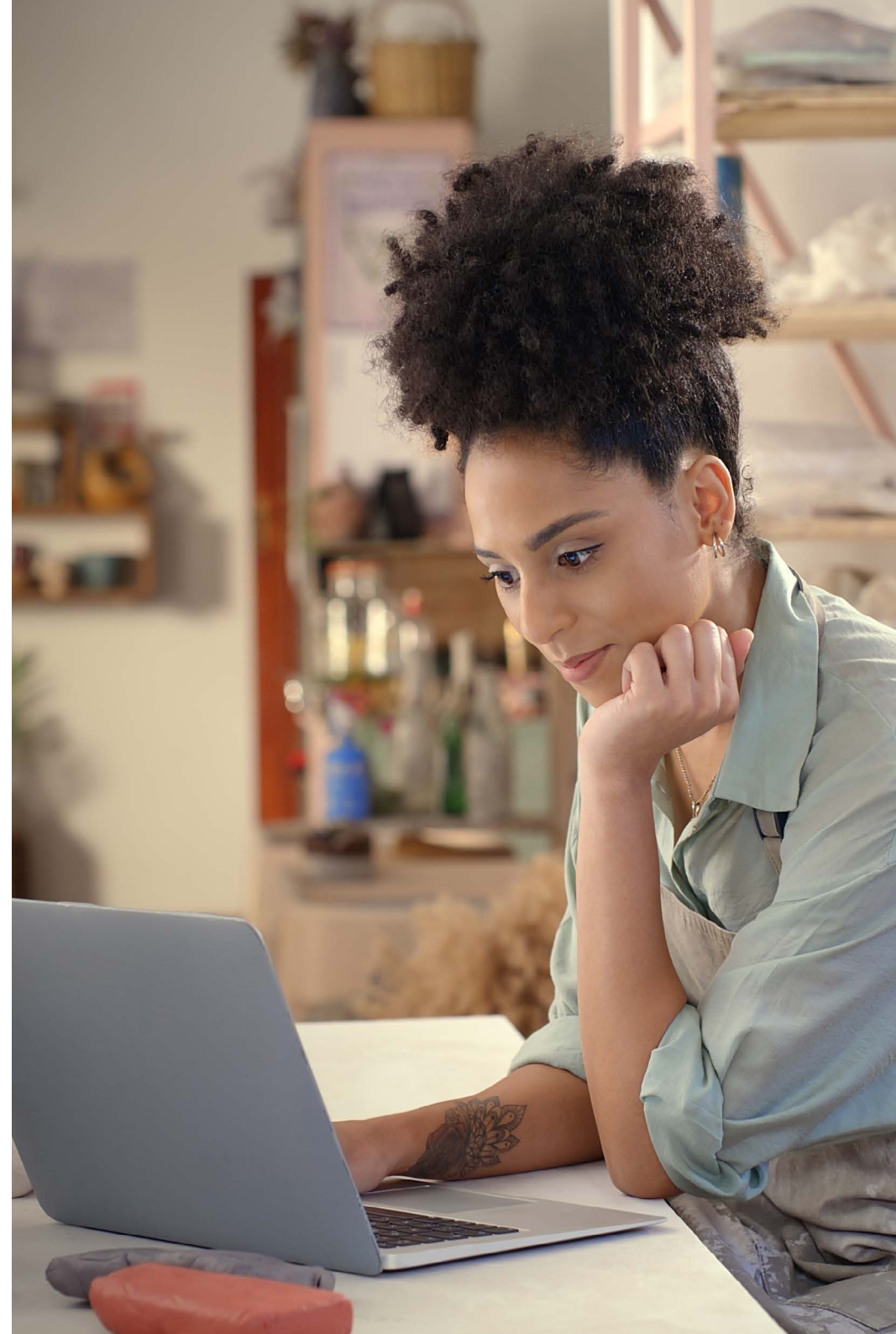
Kun je dit verder toelichten?

Basis: ondernemers die hebben aangegeven te zijn gestopt, n=49.

3.5 Hoe gaat het komende half jaar er naar verwachting uitzien?

Ondernemers schatten de vooruitzichten van hun bedrijf voor de komende zes maanden met een 7,6 hoger dan vorig jaar (7,3). Ondernemers uit de horeca zijn het minst positief in hun vooruitzichten voor de komende zes maanden. Van alle ondernemers beoordeelt 8% de vooruitzichten als onvoldoende. Als reden voor hun pessimisme noemen ondernemers vooral de hoge gestegen kosten, hoge regeldruk en de personeelstekorten.

De belangrijkste aandachtspunten voor het komende half jaar zijn vooral het vinden en behouden van klanten, winstgevendheid en het besparen van kosten. Aanvullend geven ondernemers aan dat hoge of stijgende kosten en personeelstekorten en/of -problemen knelpunten zijn voor het komende half jaar.



De vooruitzichten van het bedrijf worden beoordeeld met een 7,6; een stijging ten opzichte van 2022

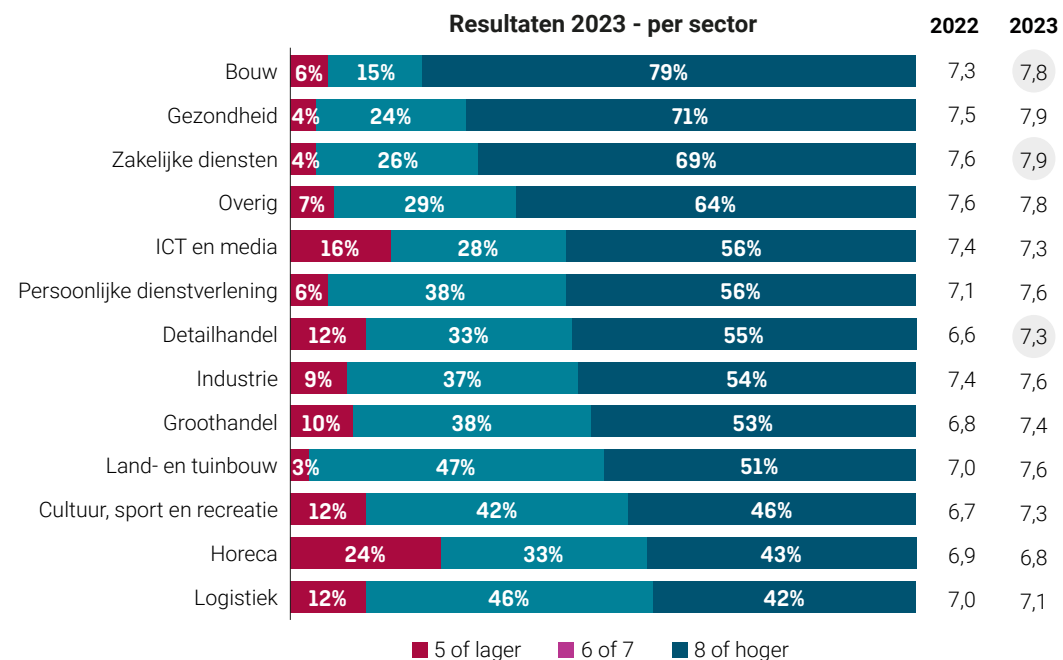
- Bijna twee derde van de ondernemers beoordeelt de vooruitzichten voor de komende zes maanden met een 8 of hoger. In de bouw (7,8), gezondheid (7,9) en zakelijke diensten (7,9) zijn de vooruitzichten het meest positief.
- Er blijft echter ook een groep ondernemers (8%) die een onvoldoende geeft. Vooral in de horeca (24%) en ICT en media (16%) komt dat relatief vaak voor. In de horeca is dat ook terug te zien in het laagste gemiddelde rapportcijfer van een 6,8.

Verschillen tussen subgroepen

- In vergelijking met 2022 zijn voor de zakelijke diensten, de bouw en de detailhandel de vooruitzichten positiever geworden. Ook voor het merendeel van de overige sectoren lijkt een positieve ontwikkeling voorzichtig zichtbaar.
- Enkel voor ICT en media, horeca en logistiek is het beeld ten opzichte van vorig jaar onveranderd.

Hoe zijn de vooruitzichten voor de komende zes maanden? Gemiddeld rapportcijfer

Totaal	5 of lager	6 of 7	8 of hoger	Gemiddeld rapportcijfer
Totaal 2023	8%	30%	62%	7,6
Totaal 2022	10%	40%	51%	7,3
Totaal 2021	10%	36%	54%	7,4
Totaal 2020	16%	42%	42%	6,9



Vraag: Hoe zijn de vooruitzichten van je bedrijf voor de komende zes maanden, alles bijeen genomen?

Basis: alle ondernemers, n=1365 (2023).

● = Relevant verschil tussen sectoren.

Ondernemers die pessimistisch zijn over toekomst wijten dit aan onzekerheid, prijsstijgingen en te weinig opdrachten

Ondernemers die de komende zes maanden rooskleuriger zien, hebben geregeld al genoeg opdrachten (in het verschiet), hebben vertrouwen in de markt en voorzien een (blijvende) stabiele of stijgende omzet.

Toelichting bij rapportcijfer over hoe de vooruitzichten van het bedrijf zijn voor de komende zes maanden

Toelichting 5 of lager:

- "Te weinig opdrachten."
- "Het sleutelwoord is meer dealers werven en verder gewoon wachten tot de kostprijzen lager worden, zodat we onze verkoopprijzen kunnen verlagen zonder marge te verliezen."
- "De marktsituatie voor onze sector is momenteel onzeker en er zijn veel uitdagingen."
- "Winter komt eraan, dus de energiekosten gaan omhoog bij de consument, waardoor er weinig tot geen budget overblijft voor hun hobby."
- "Business loopt volumewijs prima, maar zoals aangegeven zijn de stijgende loon- en operationele kosten een serieuze bedreiging voor mijn onderneming."
- "Dalende vraag door onzekerheid bij afnemers."
- "Als consultant in de chemie moet ik ondergaan hoe de economie evolueert. In slechte economische tijden is er ook minder budget bij firma's om aan een consultant te spenderen."

Toelichting 6 of 7:

- "De vraag is groot, maar ik heb niet genoeg personeel."
- "Erg afhankelijk van personeel, groot risico op werk niet kunnen uitvoeren."
- "Ik hoop dat ik de komende maanden mijn belastingsschuld en de NOW-schuld in kan lopen."
- "Nieuwe kansen komen dichterbij."
- "Er komt een betere vulling van mijn agenda/opdrachten."
- "Ik ben met een cursus bezig, waardoor ik cliënten denk te werven."
- "Mijn opdrachtgevers zijn al jaren heel stabiel en ze zijn tevreden over het werk dat ik lever. Kortom ik verwacht door te kunnen gaan zoals ik bezig ben."
- "Onzeker: wat gaan de lonen, de energieprijzen en de huurprijzen doen?"
- "Wintertijd is altijd een lastige tijd. Wij hopen dat het weer snel voorjaar wordt."
- "Voldoende opdrachten verwacht."

Toelichting 8 of hoger:

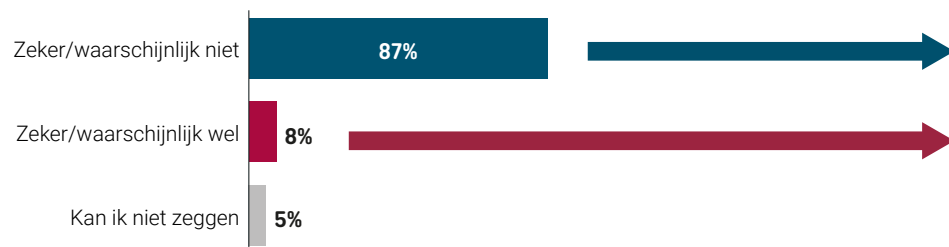
- "Gevulde portefeuille met opdrachten."
- "Goed gevulde agenda, vertrouwen in de markt, uitbreidende klantenkring, nieuwe bronnen aangeboden (onderwijs) en vooral niet stil blijven staan."
- "Omzet is stabiel, personeel is stabiel, dus zonder rare veranderingen voorzien we geen problemen."
- "Mooie nieuwe opdrachten en vaste contracten."
- "Verwachting is dat ik voor lange termijn ingezet ga worden."
- "Opdrachten lopen zes t/m twaalf maanden, voldoende opdrachten."
- "Groei blijft doorzetten (opleidingen zijn belangrijk vanwege grote personeelstekorten in de techniek)."
- "Nieuwe samenwerkingen. Meer verdienen."
- "In mijn branche is de tweede helft van het jaar het drukst, dat verwacht ik ook dit jaar."
- "Alles op de rit, nu oogsten."
- "We gaan vooral zo door!"

Toelichting bij vraag: Hoe zijn de vooruitzichten van je bedrijf voor de komende zes maanden, alles bijeengenomen?
Basis: alle ondernemers, n=1365.

Bijna een op de tien ondernemers voorziet financiële moeilijkheden of problemen in de komende zes maanden

- Ondernemers die financiële moeilijkheden of problemen voorzien in de komende zes maanden, noemen vooral de stijgende prijzen als reden.
- Bijna negen op de tien ondernemers voorzien het komende half jaar (waarschijnlijk/zeker) geen financiële moeilijkheden (87%). Dit is meer dan in 2022 (82%). Deze ondernemers geven vooral aan dat ze genoeg werk hebben om de kosten te dekken of dat ze kosten voor nu goed kunnen opvangen.

Financiële moeilijkheden of problemen in de komende zes maanden?



Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers in de industrie (18%), groothandel (13%), horeca (13%) en detailhandel (9%), voorzien vaker financiële problemen. Ondernemers in zakelijke diensten (92% waarschijnlijk/zeker niet), ICT en media (91%) en de bouw (87%) verwachten juist minder vaak financiële moeilijkheden in de komende zes maanden.
- Zzp'ers voorzien minder vaak financiële moeilijkheden of problemen in de komende zes maanden (zzp: 7%; twee t/m negen: 9%; tien of meer: 15%).

Toelichting waarschijnlijk/zeker niet:

- "De komende twee jaar zitten vol geboekt."
- "Er is voldoende cash flow opgebouwd de afgelopen jaren."
- "Voor nu kunnen we dit gelukkig nog opvangen, we zijn financieel een gezond bedrijf."
- "Tenzij er geopolitiek gekke dingen gebeuren (bijvoorbeeld extreme inflatie, stijgende energieprijzen) niet."

Toelichting waarschijnlijk/zeker wel:

- "Omdat de kosten zo explosief stijgen, maar de omzet niet meestijgt, maak ik me zeker zorgen."
- "Wij hebben geen ruimte meer voor meer betalingsachterstanden."
- "Alles wordt duurder daardoor zullen de kosten flink stijgen. Hopelijk kan ik deze kostenstijging met goedkopere alternatieven opvangen."
- "Door de belastingen en de oplopende benzineprijzen zie ik het niet echt meer zitten."

Vraag: Verwacht je of voorzie je voor de komende zes maanden enige vorm van financiële moeilijkheden of problemen?
Basis: alle ondernemers, n=1365.

Aandachtspunten voor komende zes maanden gaan vooral over klanten, winstgevendheid en kostenbesparingen

- Aan ondernemers is gevraagd wat de belangrijkste aandachtspunten zijn voor hun bedrijf in de komende zes maanden.
- Ruim de helft noemde spontaan minstens één punt van aandacht. Aandachtspunten rondom het behouden of binnenhalen van klanten, het verdienmodel, besparen en personeel, worden vaak genoemd.

Belangrijkste aandachtspunten voor de komende zes maanden

Klanten vinden of behouden/acquisitie

- “Acquisitie, nieuwe opdrachten binnenslepen.”
- “Klanten helpen die normale betaaltermijn hanteren. En klanten werven voor ons nieuwe aanbod.”
- “Klanten vinden voor nieuwe dienst.”
- “Bekendmaking van onze bedrijfsactiviteiten om zo meer klanten te werven.”
- “Aantrekkelijkheid waardoor nieuwe klanten mij (blijven) vinden.”

Verdienmodel/winstgevendheid

- “Een goede balans houden tussen stijgende winst en het maken van kosten.”
- “Knallen in omzet. Want in deze tijd van het jaar moet ik het verdienen.”
- “Klanten die willen kopen, omzet genereren, bedrijfsmodel tegen het licht houden.”

Personeel

- “Meer goed (!) personeel vinden.”
- “Optimale personeelsplanning, zonder overbelasting van het huidige team.”
- “Personeel vinden/opvolging.”
- “Personeel binnen kunnen houden en buiten een leuke werksfeer om iets extra's kunnen bieden.”
- “Personeel behouden.”

Strategiebepaling of toekomstvisie

- “Focus en nog beter worden, zorgen dat ze weten wie we zijn, wat we kunnen en een eerlijk product verkopen.”
- “De juiste keuzes maken over de toekomst.”
- “Focus op activiteiten die echt belangrijk zijn. Er zijn veel factoren die me kunnen afleiden of niet effectief kunnen laten werken.”

Besparen/bezuinigen/kosten verlagen

- “Bezuinigingen proberen door te voeren.”
- “Beter op de kosten letten.”
- “Kosten terugdringen.”
- “Het reorganiseren van het bedrijf om zo kosten te besparen en ervoor zorgen dat we door deze verandering geen klanten verliezen.
- “Kosten besparen en proberen omzet omhoog te krijgen.”

Samenwerking/netwerken/zakenpartners

- “Netjes afbouwen en netwerk bedanken voor steun en vertrouwen!”
- “Een opvolger vinden en mijn bedrijf mooi afsluiten.”
- “In contact blijven met mijn opdrachtgevers.”
- “Een van de eigenaars gaat ook deels in vaste dienst werken. Dat gaat impact hebben op totaal.”

Vraag: Wat is het belangrijkste aandachtspunt voor je bedrijf in de komende zes maanden?
Basis: alle ondernemers, n=1360.

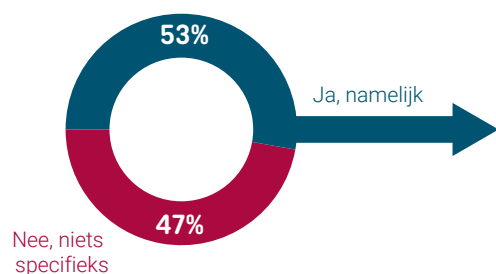
Van de ondernemers die een aandachtspunt noemen, geeft een derde het vinden en/of behouden van klanten aan

- Klanten vinden of behouden is – net als vorig jaar – het grootste aandachtspunt. Vorig jaar was het echter 45%. Vooral in de cultuur, sport en recreatie (48%) en zakelijke diensten (37%) wordt het aandachtspunt vaak genoemd.
- Daarnaast noemen relatief veel ondernemers het verdienmodel als aandachtspunt (23%). Met name in de detailhandel is dit aan de orde, 34% van de ondernemers in deze sector noemt deze.

Verschillen tussen subgroepen

- Bedrijven met tien of meer werkzame personen noemen vaker aandachtspunten voor het komend half jaar dan zzp'ers (97% versus 85%). Ook noemen zij relatief vaak personeel vinden of behouden (46%) en groeien of uitbreiden met je bedrijf (31%). Zzp'ers noemen relatief vaak de samenwerking, het netwerken en het vinden van zakenpartners (16%).

Heb je een aandachtspunt voor de komende zes maanden?



Spontaan genoemde belangrijkste aandachtspunten: Het aandachtspunt dat je zojuist hebt genoemd, welk(e) onderwerp(en) raakt dat?

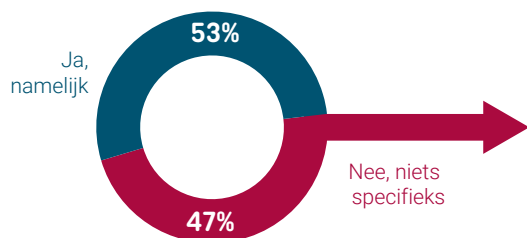


Vraag: Het aandachtspunt dat je zojuist hebt genoemd, welk(e) onderwerp(en) raakt dat?
 Basis: alle ondernemers die (spontaan) een aandachtspunt hebben genoemd voor de komende zes maanden, n=778.

Hoewel circa helft geen belangrijk aandachtspunt heeft, is klanten vinden en/of behouden de belangrijkste aandachtsfactor

47% van de ondernemers geeft aan géén specifiek belangrijk aandachtspunt te hebben voor de komende zes maanden. Alsnog is aan hen gevraagd welke onderwerpen de meeste aandacht krijgen; een kwart (24%) geeft vervolgens aan dat klanten vinden en/of behouden het meest onder de aandacht is.

Heb je een aandachtspunt voor de komende zes maanden?

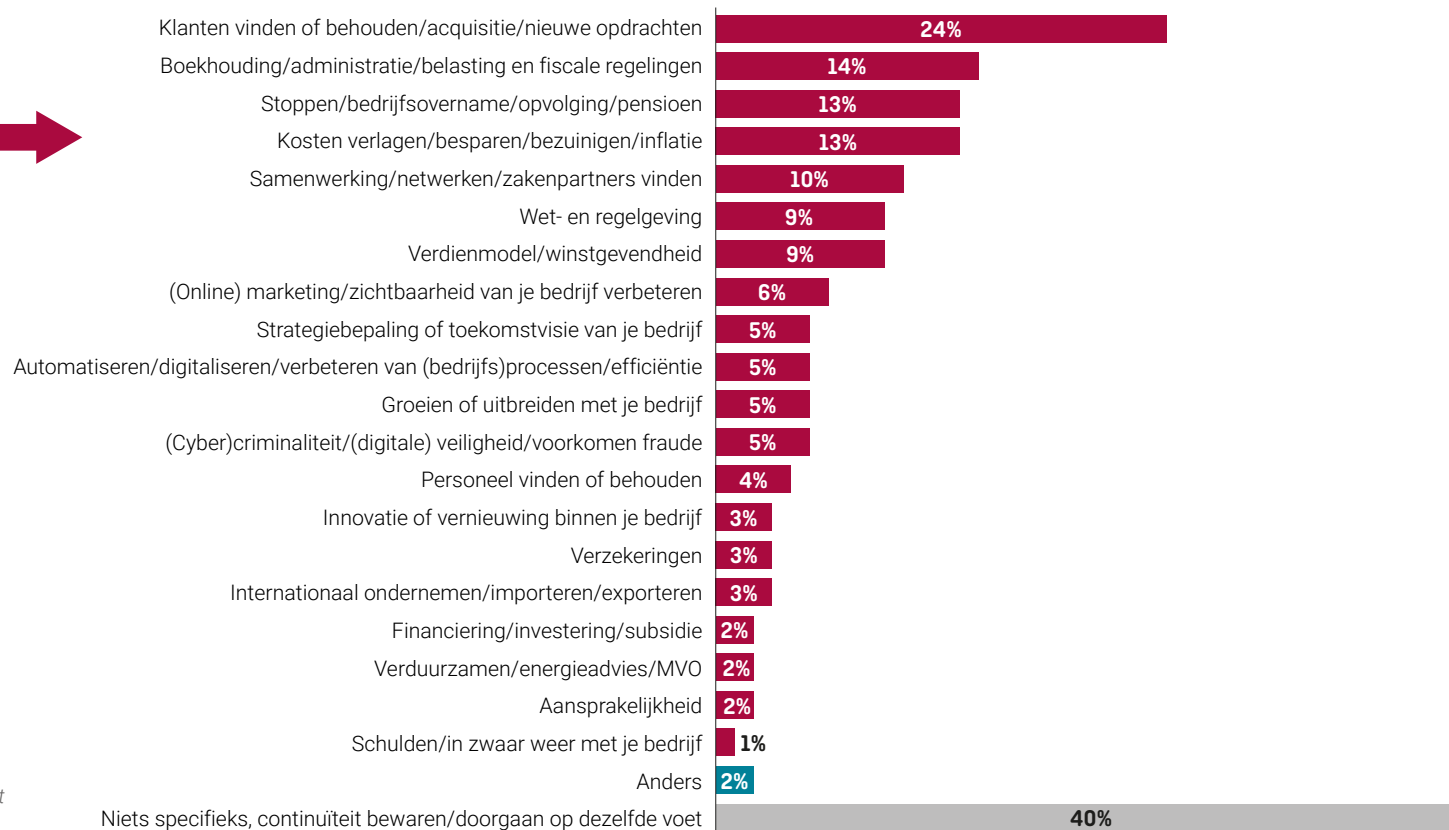


Vraag: Welke van onderstaande onderwerpen hebben in de komende maanden het meeste jouw aandacht?
 Basis: alle ondernemers die niet (spontaan) een aandachtspunt hebben genoemd voor de komende zes maanden, n=587.

Verschillen tussen subgroepen

- Zzp'ers noemen het vaakst klanten vinden en/of behouden (26%).
- Bedrijven met tien of meer werkzame personen noemen het vaakst personeel vinden (48%) en kosten verlagen (31%). In vergelijking met zzp'ers noemen ze relatief vaker automatisering (16%) en innovatie of vernieuwing binnen je bedrijf (15%).

Geen belangrijk aandachtspunten, maar... ...welke onderwerpen krijgen dan het meeste jouw aandacht?



In totaal is klanten vinden en behouden voor een op de drie ondernemers een aandachtspunt voor de komende zes maanden

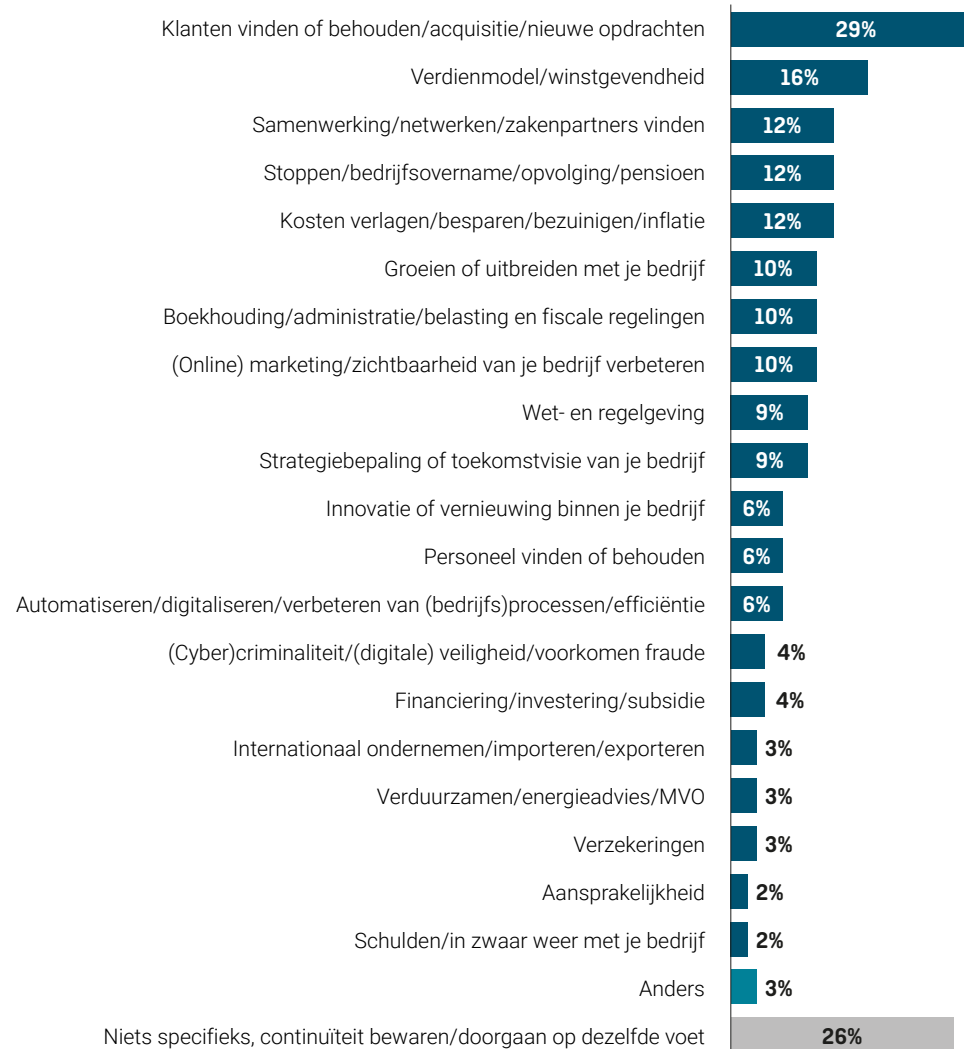
Als we kijken naar de aandachtspunten op totaal, genoemd door alle ondernemers gezamenlijk, dan hebben - naast klanten vinden en/of behouden (29%) - voornamelijk het verdienmodel en de winstgevendheid (16%) de aandacht. Dat speelt relatief vaker in de persoonlijke dienstverlening (32%), industrie (23%), detailhandel (21%) en horeca (21%). Klanten vinden en/of behouden is voor het merendeel van de sectoren een aandachtspunt, maar juist nauwelijks in de land- en tuinbouw (11%), bouw (14%) en horeca (14%).

Verschillen tussen subgroepen

- Bedrijven met tien of meer werkzame personen noemen vaker aandachtspunten voor het komend half jaar dan zzp'ers (93% versus 73%). Voor hen is personeel vinden en/of behouden (47%) veruit het meest genoemde aandachtspunt, gevolgd door groeien of uitbreiden (27%).
- Voor zzp'ers is klanten vinden en/of behouden (30%) het meest genoemde aandachtspunt.

Vraag: Het aandachtspunt dat je zojuist hebt genoemd, welk(e) onderwerp(en) raakt dat? / Welke van onderstaande onderwerpen hebben in de komende maanden het meeste jouw aandacht?
Basis: alle ondernemers, n=1365.

Totaal van aandachtspunten van alle ondernemers voor de komende zes maanden



Hoge kosten, personeelstekorten en klanten vinden worden vaak genoemd als knelpunt voor het komende half jaar

Een kwart van de ondernemers (26%) geeft aan dat ze uitdagingen, knelpunten of moeilijkheden met het bedrijf verwachten in de komende zes maanden. Deze uitdagingen zijn vooral op het gebied van hoge of stijgende prijzen, personeelstekorten en het vinden en behouden van klanten.

Te verwachten uitdagingen, knelpunten of moeilijkheden voor de komende zes maanden:

Hoge of stijgende kosten

- “Als de kosten blijven stijgen zullen er bedrijven failliet gaan en de consument gaat zeker minder geld uitgeven, met als gevolg een inkrimping van de markt, omzet en resultaat.”
- “Energiekosten, lonen en tabaksban.”
- “Hoe overleven we de winter, wat gaat er deze winter gebeuren met de energieprijzen?”
- “Hogere kosten en bepalen in hoeverre ik die kosten kan doorberekenen aan cliënten. Welke stappen kan ik zetten om de omzet te verhogen door een nieuwe dienst aan te bieden?”
- “Inflatie wat weer gevolgen heeft voor de loonstijging en die we niet altijd kunnen doorberekenen in de prijs. Als gevolg hiervan neemt onze marge af.”
- “Terugbetalen COVID-steun.”

Klanten vinden en behouden

- “Agenda's volhouden en winstgevend blijven.”
- “Klanten binnen halen en behouden.”
- “Klanten/opdrachten vinden en tijd om er meer aandacht aan te besteden.”
- “Een wijze vinden om nieuwe klanten te krijgen.”
- “Klantbinding creëren en meer nieuwe klanten creëren.”
- “Klantenbehoud.”
- “Het blijven aantrekken van nieuwe gasten en ervoor te zorgen dat ze ons toch blijven bezoeken.”

Personeelstekorten en -problemen

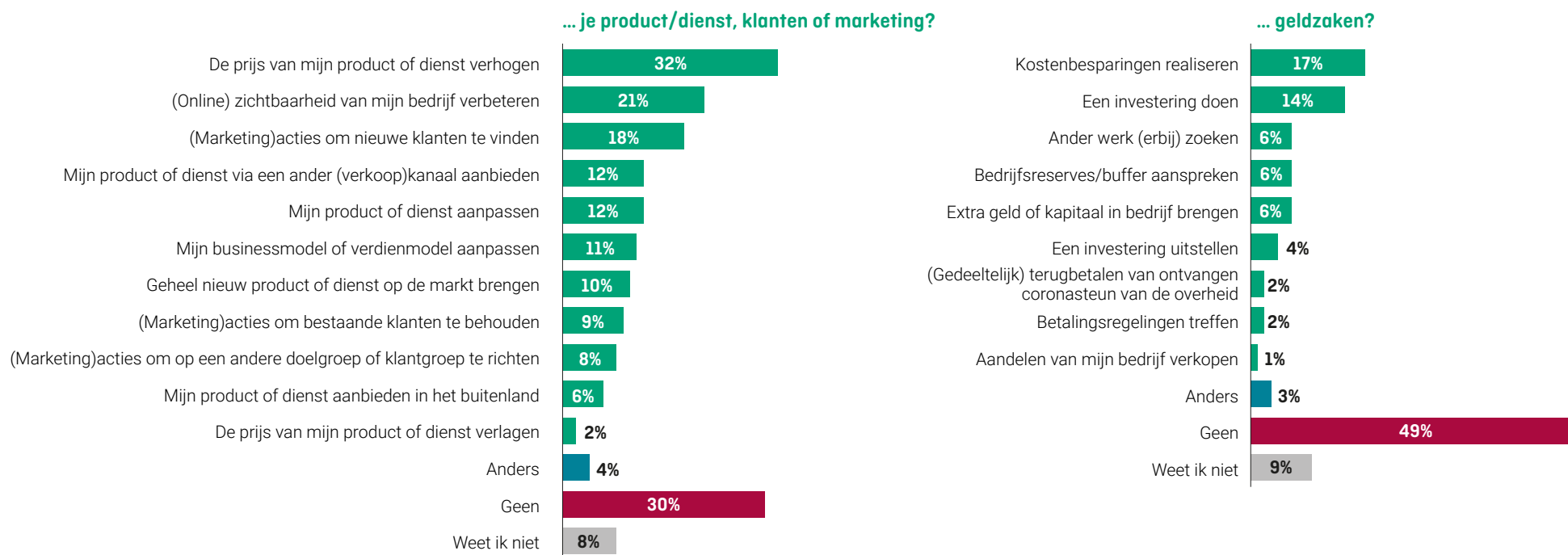
- “Opvolging voor personeel dat met pensioen gaat is niet te vinden.”
- “Personeel binnen boord kunnen houden.”
- “Personeelsbestand op orde krijgen en stijgende loonkosten in de hand houden.”
- “Tekort personeel hindert herstel na corona.”
- “Ja, geschikt personeel vinden.”
- “Technisch personeel.”
- “Iemand gaat over één jaar stoppen - nieuwe maat vinden kan problemen opleveren.”
- “Het vinden van een nieuwe medewerker.”
- “Te hoge personeelskosten.”
- “Geschikt en betrokken personeel... Ik hoef geen mensen die enorme cv's hebben. Ik wil een passievol persoon die hart voor de patiënt heeft.”
- “Te weinig personeel. En geen woonruimte voor personeel.”
- “Personeelslid weg, dus zelf alles opvangen.”

Vraag: Zijn er bepaalde uitdagingen, knelpunten of moeilijkheden die je in de komende zes maanden verwacht met je bedrijf?
Basis: alle ondernemers, n=1365.

Drie op de tien ondernemers verwachten prijzen van product te verhogen

- Twee op de tien ondernemers geven daarnaast aan van plan te zijn de (online) zichtbaarheid van hun bedrijf te verbeteren (21%) en (marketing)acties in te zetten om nieuwe klanten te vinden (18%).
- Kostenbesparingen realiseren wordt door 17% van de ondernemers genoemd. Dat is een afname ten opzichte van vorig jaar, toen gaf 25% van de ondernemers nog aan dat te doen.

Welke van deze gebeurtenissen verwacht je dat gaan plaatsvinden in de komende zes maanden met betrekking tot...

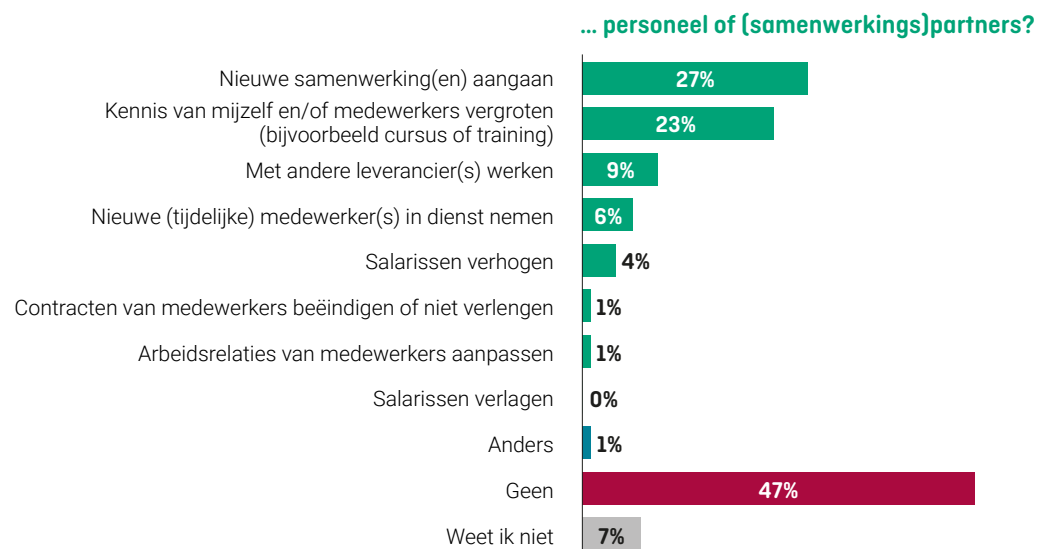


Vraag: Hier staan enkele omschrijvingen met betrekking tot product/dienst, klanten en marketing / geldzaken. Welke van deze gebeurtenissen verwacht je dat gaan plaatsvinden in de komende zes maanden?
 Basis: alle ondernemers, n=1365.

Circa een kwart wil nieuwe samenwerkingen aangaan en kennis vergroten de komende zes maanden

- Zowel nieuwe samenwerkingen (27% versus 23%) en kennis vergroten (23% versus 16%) worden vaker genoemd dan vorig jaar.
- Duurzamer worden is in 2023 juist wat minder vaak genoemd (7% versus 12% in 2022).

Welke van deze gebeurtenissen verwacht je dat gaan plaatsvinden in de komende zes maanden met betrekking tot...

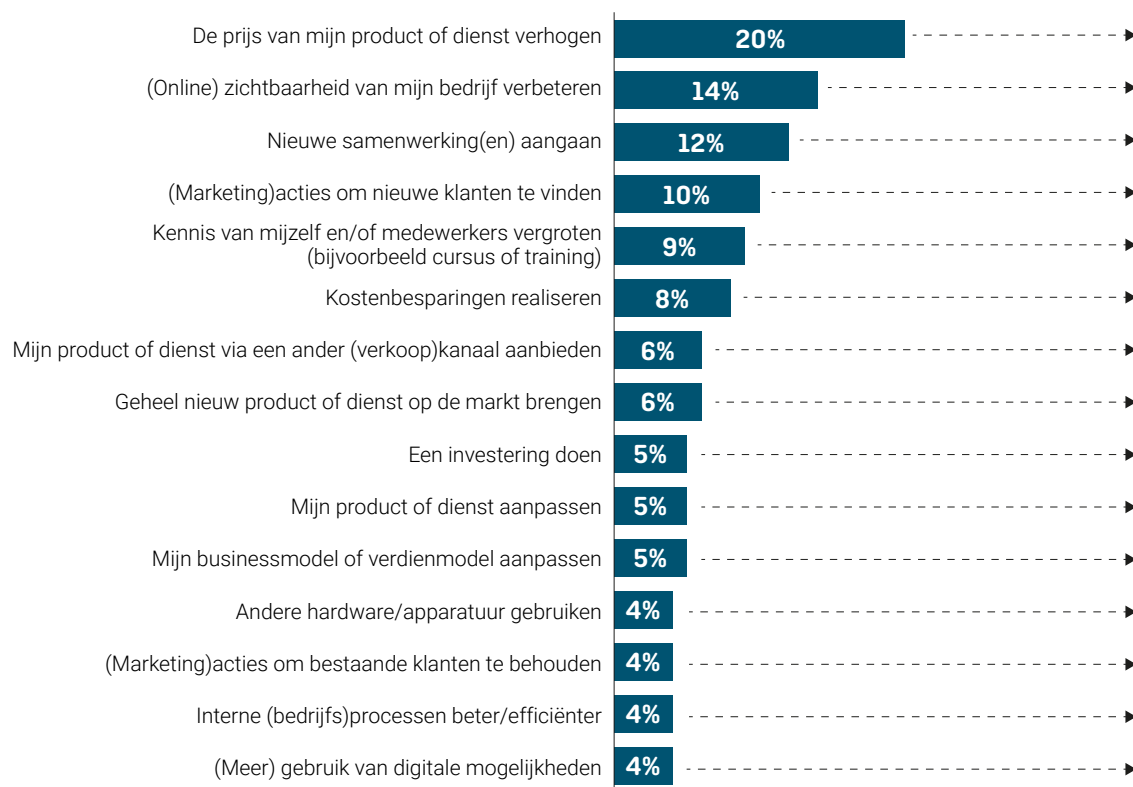


Vraag: Welke van deze gebeurtenissen verwacht je dat gaan plaatsvinden in de komende zes maanden?
Basis: alle ondernemers, n=1365.

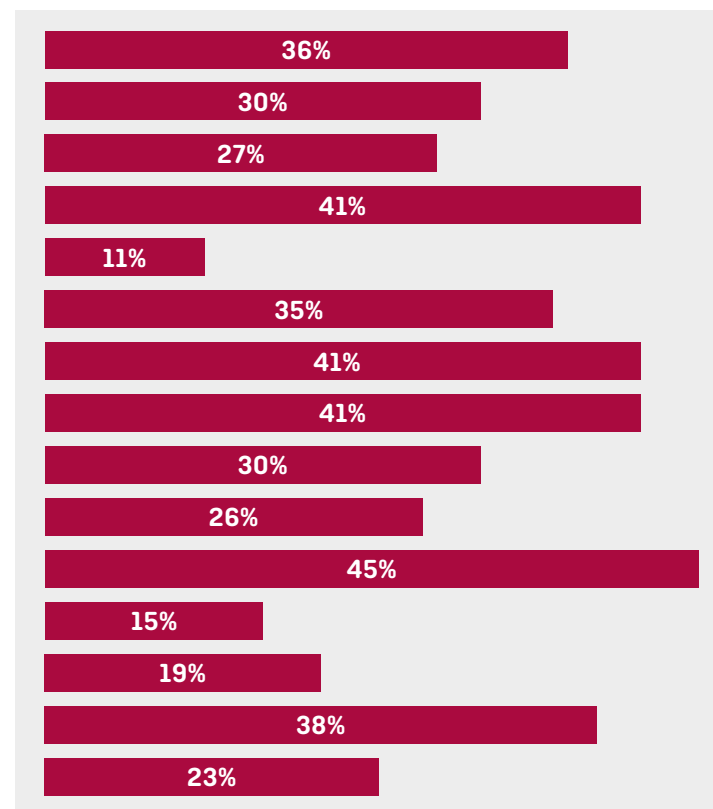
Belangrijkste plannen hangen samen met meer inkomsten genereren

Net als in 2022 is het verhogen van de prijs van het product het belangrijkste punt (20%). Kostenbesparingen worden dit jaar in mindere mate genoemd (8% versus 13%). Ondernemers verwachten het vaakst uitdagingen bij het businessmodel aanpassen (45%). Zie volgende pagina voor een toelichting bij belangrijkste plannen.

Top 15 belangrijkste plannen



Aandeel dat uitdagingen of knelpunten verwacht



Vraag: Welke van deze zullen naar verwachting in de komende zes maanden het belangrijkst zijn binnen jouw bedrijf?

Vraag: Bij welke verwacht je tegen uitdagingen of knelpunten aan te lopen?

Basis: alle ondernemers, n=1365 / alle ondernemers die het plan als belangrijkst aangeven, n=52-279.

Ondernemers geven uiteenlopende redenen voor waarom ze bepaalde knelpunten verwachten; kosten komen vaak terug

Toelichting bij uitdagingen en knelpunten

Prijs van product/dienst verhogen

- “Alle kosten stijgen, dus moet ik daarin meegaan en de prijzen verhogen.”
- “Bij een te hoge prijs blijven cliënten weg.”
- “Concurrentie is groot. Dus er zijn diverse partijen die niet marktconform hun diensten aanbieden.”
- “Contracten moeten aangepast worden. Hier moeten klanten ook mee akkoord gaan.”
- “Grote spelers in onze branche blijven de prijs drukken om aantallen te maken.”
- “We kunnen de prijzen niet blijven verhogen om de kosten te neutraliseren.”

(Online) zichtbaarheid van mijn bedrijf verbeteren

- “Kan ik dit zelf wel allemaal realiseren en wat kost uitbesteding mij en is dat wel rendabel.”
- “Nieuwe website laten maken. Actiever op social media.”
- “Heb daarvoor een communicatiebureau ingeschakeld dat mijn website aan het herbouwen is.”
- “Tijd maken en vooral de juiste persoon zoeken die mij hierbij kan helpen.”
- “De kosten voor het hosten van een website is ontzettend hoog.”

(Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden

- “De markt is verzadigd en concurrenten zijn erg agressief. Het is momenteel moeilijk om nieuwe klanten te winnen.”
- “Blijft een lastig onderwerp, mijn klanten hebben last van de huidige economie/markt.”
- “Concurrentie is groot.”
- “Ik vind het lastig om nieuwe klanten te vinden en om ze te benaderen.”
- “Markt is qua opdrachten nog steeds mager.”
- “Bijhouden, duur.”

Nieuwe samenwerking(en) aangaan

- “Uitdaging is het benaderen van nieuwe partijen om mee samen te werken.”
- “Ja, die komen niet uit de lucht vallen, dus dat betekent geduldig tijd blijven investeren in koffiedrinken en bij mensen langsgaan (wat ik al veel doe).”
- “Eerst zien/proeven of ze betrouwbaar zijn.”
- “Goede afspraken maken. Samen een strategie en visie ontwikkelen.”
- “De grote vraag blijft, hoeveel vrijheid moeten we opgeven als we een samenwerking aangaan?”

Kennis van mijzelf en/of medewerkers vergroten

- “Kennis is macht. Dit sneeuwt weleens onder in de dagelijkse procesvoering.”
- “Tijdgebrek.”
- “Er is zoveel wat ik bij kan leren, maar hier standvastig in zijn en iets kiezen wat ook verstandig en winstgevend is, is de grote uitdaging denk ik.”

Kostenbesparingen realiseren

- “Reeds veel kleine aanpassingen gerealiseerd met weinig besparing door stijgende prijzen. Grote aanpassingen zijn te duur.”
- “Vast energiecontract loopt af dus de kosten gaan zeker behoorlijk stijgen.”
- “Minder reizen.”
- “Bijna niet op te bezuinigen. Ik bezuinig, de overheid verhoogt. Niet te doen.”
- “Overstappen van energieleverancier.”
- “Kosten besparen terwijl je je personeel wilt behouden.”

Vraag: Kun je deze uitdagingen of knelpunten verder toelichten?

Basis: ondernemers die hebben aangegeven tegen uitdagingen of knelpunten aan te lopen bij hun belangrijkste plannen, n=1080.

4. Bijlage

4.1 Onderzoeksverantwoording

Methode

- Online kwantitatief onderzoek
- Gemiddelde invulduur: 15 minuten

Steekproef & Veldwerk

- Doelgroep: ondernemers met 1 t/m 249 werkzame personen
- Bron: KVK Ondernemerspanel (netto n = 865)
+ steekproef Handelsregister (netto n = 566)
Totaal: netto n = 1431
- Veldwerkperiode: 6 september 2023 t/m 24 september 2023

