



ONDERNEMEN IN 2024

Colofon

Uitgave

Kamer van Koophandel®, november 2024

'Ondernemen in 2024' is een uitgave van KVK, Utrecht.

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van KVK.

Deze rapportage is opgesteld door Miles Research.

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	6
3. Resultaten	10
3.1 Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?	10
3.2 Wat is de financiële situatie van de ondernemer?	20
3.3 Welke ontwikkelingen raken het bedrijf?	30
3.4 Hoe gaat het komende half jaar er naar verwachting uitzien?	34
3.5 Met welke risico's heeft de ondernemer te maken?	43
3.6 Waar ligt de behoefte op het gebied van kennis en informatie?	49
4. Onderzoeksverantwoording en steekproefsamenstelling	55

1. Inleiding

KVK brengt jaarlijks in kaart hoe het met ondernemers en hun onderneming gaat. Daarbij wordt, waar mogelijk, de vergelijking gemaakt met eerdere jaren of gekeken naar verschillen tussen sectoren, aantal werkzame personen, jaren ervaring als ondernemer en andere bedrijfskenmerken.

De centrale vraag van dit onderzoek is:

Hoe gaat het met ondernemers? Wat houdt ze bezig? En hoe kijken ondernemers naar 2025?

Om antwoord te krijgen op deze vragen en meer, worden ondernemers in dit onderzoek gevraagd om te reflecteren op het ondernemerschap en hun bedrijf. Meer specifiek geeft het onderzoek antwoord op de volgende vragen:

- Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?
- Wat is de financiële situatie van de ondernemer?
- Welke ontwikkelingen raken het bedrijf?
- Hoe gaat het komende half jaar er naar verwachting uitzien?
- Met welke risico's heeft de ondernemer te maken?
- Waar ligt de behoefte op het gebied van kennis en informatie?



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 18 september tot en met 10 oktober 2024.
- In totaal hebben 1.843 deelnemers aan het onderzoek meegedaan. Daarvan hebben 1.528 ondernemers de vragenlijst volledig ingevuld; de overigen grotendeels. Alleen ondernemingen tot en met 49 werkzame personen zijn in het onderzoek meegenomen.
- De resultaten zijn gewogen naar sector, aantal werkzame personen en ondernemerservaring, zodat deze steekproef een goede afspiegeling vormt van het Nederlandse bedrijfsleven (tot 50 personen). De samenstelling van de steekproef staat in het hoofdstuk 'Steekproefsamenstelling', achterin dit rapport. De aantallen respondenten, vermeld bij de resultaten, betreffen de ongewogen aantallen.
- In deze rapportage is gekeken naar het verschil in antwoorden tussen subgroepen, zoals aantal werkzame personen, sector, ondernemerservaring en andere bedrijfskenmerken. Daarnaast worden de resultaten, waar mogelijk, vergeleken met de uitkomsten van de eerdere onderzoeken die jaarlijks sinds 2020 zijn uitgevoerd.
- Enkel verschillen die significant en relevant zijn, worden vermeld in het rapport. Met significant wordt bedoeld 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.

Leeswijzer

- Significante en/of relevante verschillen 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.
- Het kan in deze rapportage voorkomen dat de percentages niet optellen tot exact 100% door afrondingsverschillen.

2. Samenvatting

Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?

Ondernemers geven - net als in 2023 - gemiddeld een rapportcijfer van 7,5 voor de huidige situatie van hun bedrijf.

Een meerderheid (58%) van de ondernemers geeft een 8 of hoger. De gemiddeld hoogste rapportcijfers worden gegeven in de sectoren gezondheid (7,9) en zakelijke diensten (7,8). Het laagste gemiddelde wordt gegeven door ondernemers in de logistiek (6,9). Ondernemers in de horeca zijn positiever over hun bedrijf dan vorig jaar.

9% van de ondernemers geeft een onvoldoende. Als toelichting worden vaak de hoge kosten en veranderende wet- en regelgeving genoemd.

Het rapportcijfer voor het eigen welbevinden van ondernemers is gemiddeld 7,5. Dat is lager dan vorig jaar (7,7).

Hoe het met de ondernemer gaat is sterk gerelateerd aan de huidige bedrijfssituatie. Een op de tien ondernemers geeft aan dat het slecht met ze gaat. Ze geven aan dat dit te maken heeft met stress, onder andere door financiële zorgen en veranderende wet- en regelgeving.

Ondernemers die aangeven dat het goed met ze gaat, zijn tevreden en optimistisch over hun werk. Ze waarderen de vrijheid van het ondernemerschap en de balans tussen werk en privé. Verder hebben ze vaak een financiële buffer.

Een kwart van de ondernemers geeft aan te groeien en vier op de tien zijn (onveranderd) aan het doorgaan met hun bedrijf.

Voor 6% van de ondernemers lijkt de situatie van hun bedrijf het meeste op overleven. Ze lichten toe dat ze te maken hebben met uitdagingen zoals personeelstekort, langdurige ziekte, financiële druk en de nasleep van de pandemie.



Wat is de financiële situatie van de ondernemer?

Circa zeven op de tien ondernemers geven aan dat ze kunnen 'rondkomen' van hun bedrijf.

Deze ondernemers kunnen hun gewenste of benodigde inkomen uit hun bedrijf halen. Wanneer dit toch tegenvalt, dan geeft bijna de helft aan voldoende financiële reserves te hebben. Verder denken ondernemers dan hun uitgavenpatroon aan te passen, of ze rekenen op voldoende inkomsten van hun partner.

Negen op de tien ondernemers is in staat om aan de maandelijkse verplichtingen te voldoen.

Vooruitkijkend naar de komende zes maanden verwacht 7% enige vorm van financiële moeilijkheden. Ze noemen daar uiteenlopende redenen voor, zoals btw-verhoging, regels rondom schijnzelfstandigheid, verlies van klanten, maar ook afnemende groei, moeilijkheden bij financieringen en de bredere economische onzekerheid.

Meer dan de helft van de ondernemers die een financiering nodig heeft, verwacht dat deze (zeer) moeilijk te krijgen is.

Circa een op de tien ondernemers verwacht het komende half jaar financiering nodig te hebben, voornamelijk voor de aanschaf van bedrijfsmiddelen. Zzp'ers verwachten meer moeilijkheden om financiering te krijgen dan mkb'ers (67% versus 37%). Vooral door terughoudendheid van banken.

Pensioen opbouwen als ondernemer is nog niet vanzelfsprekend.

38% zegt op dit moment pensioenvermogen op te bouwen (als ondernemer) voor de oude dag. Vooral door te sparen (in box 3), maar ook een afgelost huis en de verkoopwaarde van het bedrijf worden gezien als pensioenvermogen. Bijna de helft van de ondernemers heeft eerder in loondienst pensioen opgebouwd.

Welke ontwikkelingen raken het bedrijf?

Ondernemers geven aan dat hun bedrijf komend half jaar vooral geraakt wordt door ontwikkelingen in wet- en regelgeving en prijsstijgingen. Bij mkb is personeel de grootste zorg.

Bij zzp'ers gaat het bij wetgeving vooral over de verplichte AOV en schijnzelfstandigheid, terwijl het bij mkb ook over privacy en AVG gaat.

Bij het mkb is de impact van prijsstijgingen (bij inkoop materialen en energie) groter dan bij zzp. Mkb'ers worden daarnaast ook fors geraakt door de ontwikkelingen rondom personeel (hogere loonkosten, beschikbaarheid, geschiktheid).

Het merendeel van de ontwikkelingen zorgt bij minimaal de helft van de geraakte ondernemers voor problemen. Problemen bij deze ontwikkelingen doen zich vaker voor in het mkb dan bij zzp'ers.

Hoe gaat het komende half jaar er naar verwachting uitzien?

Ondernemers geven gemiddeld een 7,5 als rapportcijfer voor de komende zes maanden. Dit is vergelijkbaar met 2023 (7,6) en zit ook op hetzelfde niveau als het rapportcijfer over de huidige situatie (7,5).

Ondernemers die een onvoldoende geven, hebben moeite om zich aan te passen aan alle veranderingen die zij op zich af zien komen. Ondernemers die een 6 of 7 geven, zien ook die veranderingen, maar hebben het meer geaccepteerd. En de groep die een 8 of hoger geeft, heeft de zaken (financieel) op orde en ziet mogelijkheden om te groeien.

Er is een verscheidenheid aan aandachtspunten die ondernemers (spontaan) noemen voor het komende half jaar. Als belangrijkste aandachtspunt noemt een derde van de ondernemers het vinden van nieuwe klanten en/of opdrachten. Bijna de helft daarvan verwacht hier uitdagingen of knelpunten. Ondernemers verwachten verder relatief vaak uitdagingen bij het vinden of behouden van personeel, het verkrijgen van een financiering en het aanpassen aan wet- en regelgeving.

Met welke risico's heeft de ondernemer te maken?

Afgelopen jaar heeft een kwart van de ondernemers te maken gekregen met stijgende inkoop- of grondstofprijzen. Ongeveer de helft daarvan geeft aan dat dit voor problemen heeft gezorgd.

Daarnaast geven ondernemers aan dat ze te maken kregen met een dalend aantal klanten, nieuwe concurrenten of veranderende marktomstandigheden en klanten die niet betalen.

Voor niet betalende klanten geeft een derde van de ondernemers aan dat daarvoor maatregelen zijn getroffen. Verder geven ondernemers aan vooral maatregelen te hebben getroffen tegen cybercriminaliteit en tegen zelf lange tijd ziek of arbeidsongeschikt zijn.

Een op de vijf ondernemers trof maatregelen tegen oplichting, vooral door nieuwe zakelijke relaties te screenen via online bronnen of bij KVK. Ook het boerenverstand wordt genoemd. Veelal checkt de ondernemer de betrouwbaarheid van nieuwe zakelijke relaties zelf, maar dit wordt ook door ongeveer een op de zeven aan een boekhouder of accountant overgelaten.

Ondernemers ervaren het ondernemen en zakendoen nu als complexer dan vijf jaar geleden. Ook meer regeldruk en data- en privacyrisico's.

Meer dan de helft van de ondernemers ervaart meer regelgeving (verplichtingen vanuit de overheid). Ook de data- en privacyrisico's zijn voor veel ondernemers (46%) erg toegenomen.

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

Ondernemers met een informatiebehoefte zijn vooral geholpen met meer kennis en informatie over wet- en regelgeving.

Daarnaast zoekt een op de vijf ondernemers informatie om meer klanten en/of opdrachten te krijgen en om de winstgevendheid te vergroten.

Wat betreft veranderende wetten en regels blijven ondernemers voornamelijk op de hoogte door het lezen van nieuwssites, de krant en vakbladen en door het volgen van berichten vanuit een overheidsinstantie.



3. Resultaten

3.1 Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?

Ondernemers geven, net als in 2023, gemiddeld een rapportcijfer van 7,5 voor de huidige situatie van hun bedrijf. Het gemiddelde rapportcijfer voor het eigen welbevinden is ook een 7,5. Toch geeft circa een op de tien ondernemers een onvoldoende. Genoemde oorzaken hangen voornamelijk samen met stress door zorgen over de teruglopende winstgevendheid, hogere kosten en moeite met het vinden van personeel.



Rapportcijfer huidige situatie van het bedrijf blijft met een 7,5 op hetzelfde niveau als 2023

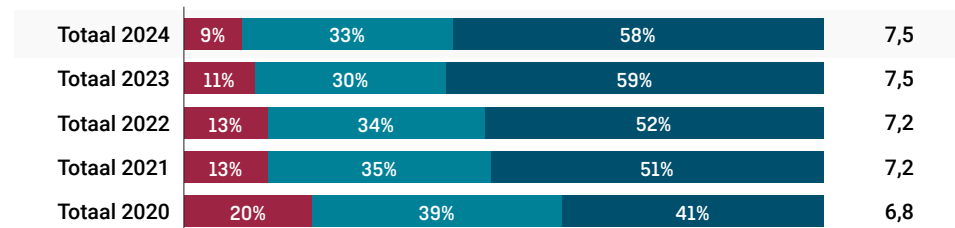
- 9% van de ondernemers geeft een onvoldoende voor de staat van hun bedrijf. In het coronajaar 2020 was dit dubbel zo hoog (20%).
- Een meerderheid (58%) van de ondernemers geeft een 8 of hoger.

Verschillen tussen subgroepen

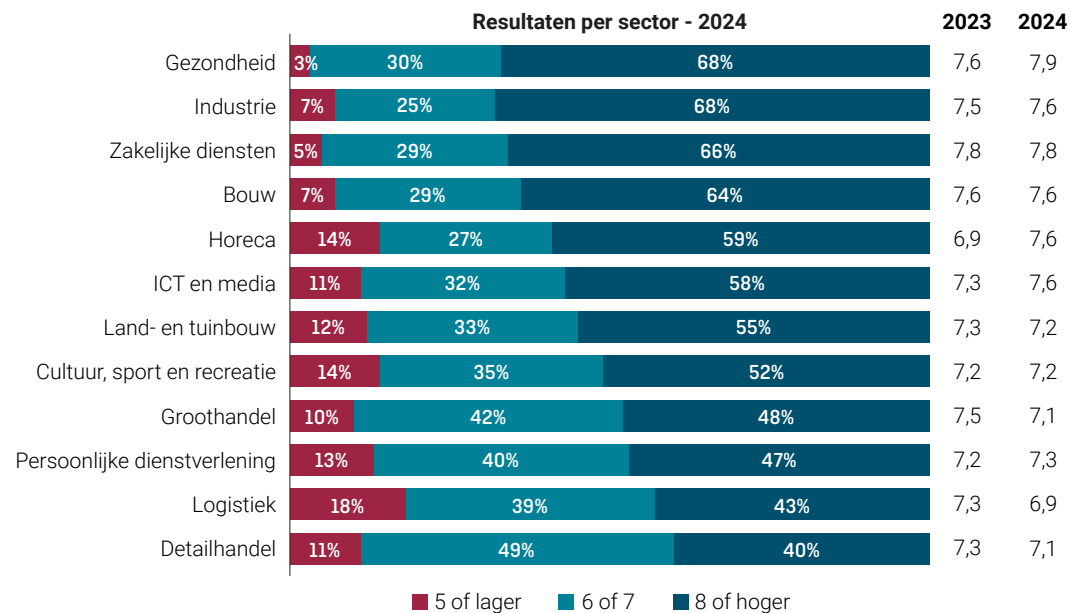
- De gemiddeld hoogste rapportcijfers worden gegeven in de sectoren gezondheid (7,9) en zakelijke diensten (7,8).
- Ondernemers in de horeca geven hun bedrijf een hoger cijfer dan vorig jaar: een stijging van een 6,9 naar een 7,6. 14% geeft een onvoldoende.
- In de logistiek wordt het laagste rapportcijfer gegeven (6,9). 18% van de ondernemers in deze sector geeft een 5 of lager.
- Ondernemers die al wat langer bezig zijn (> vijf jaar), zijn positiever dan ondernemers die recenter zijn gestart.

Hoe staat je bedrijf er op dit moment voor?

Gemiddeld rapportcijfer



Resultaten per sector - 2024



Hoe staat jouw bedrijf er op dit moment voor, alles bijeengenomen?

Kies een rapportcijfer (1= bijzonder slecht, 10 = bijzonder goed).

Basis: alle respondenten die een rapportcijfer hebben gegeven (n=1788)

Stijgende kosten veelgenoemde reden voor onvoldoende beoordeling van huidige situatie

Toelichting bij rapportcijfer 5 of lager over hoe het bedrijf er momenteel voor staat

“Met corona hebben we een zware klap gekregen en daar merken we nog steeds de gevolgen van.”

“We zijn een zeer grote klant verloren en hebben nu veel moeite om het hoofd boven water te houden.”

“Door alle bezuinigingen in de zorg (ons bedrijf is zorggerelateerd, we zijn afhankelijk van verzekeraars) is het nauwelijks te doen.”

“Door sterk oplopende kosten van transport, huur, energie, autokosten en belastingen en het feit dat er steeds minder winkels zijn (potentiële afnemers), is het niet meer voor elkaar te krijgen om als kleine groot-handel in de woonbranche financieel gezond te zijn.”

“Wegblijvende vaste klanten.”

“Druk genoeg. Echter de onkosten in verhouding met de inkomsten zijn nog te hoog.”

“Er zijn enorm hoge kosten (huur, personeel, inkoop) waarbij de omzet niet altijd soelaas biedt. Overheid werkt niet mee, torenhoge belastingen... Verkeerd beleid.”

“Lage winstmarge, hogere onkosten en nog steeds coronaschuld aan het afbetalen.”

“Financieel staan we er door zieke werknemers niet zo goed voor.”

“Er is zoveel regelgeving en er zijn zoveel belemmeringen dat het opstarten van nieuwe projecten ontzettend lastig is. Het is bijna onmogelijk om nog een kosten-dekkend project rond te krijgen.”

Ondernemers die de huidige staat van hun bedrijf met een onvoldoende beoordelen noemen stijgende bedrijfskosten en veranderingen in overheidsbeleid vaak als redenen voor een onvoldoende.

Andere redenen zijn het verlies van klanten, tegenvallende verkoopcijfers, uitgestelde financieringen en een hoog ziekteverzuim. In sommige gevallen spelen persoonlijke omstandigheden zoals ziekte en pensionering een rol.

Er is een groep ondernemers die nog steeds actief bezig is met uitdagingen als gevolg van de coronapandemie. Dit blijft een grote rol spelen in de bedrijfsvoering van een aantal ondernemers.

Toelichting bij de vraag: Hoe staat jouw bedrijf er op dit moment voor, alles bijeengenomen?
Basis: alle respondenten die een rapportcijfer hebben gegeven (n=1788)

Met een 8 of hoger gaat het om meer dan een stabiele omzet

Toelichting bij rapportcijfer 6 of 7 over hoe het bedrijf er momenteel voor staat

"De omzetten blijven stabiel, maar de marges staan onder druk door alle gestegen kosten."

"Ik zit in een opbouwende fase waarin er vooral in voorraad geïnvesteerd wordt."

"Het gaat goed. Veel opdrachten, maar te weinig inkomen om een grote buffer op te bouwen voor later."

"Ingrijpen van de overheid (verhoging kansspelbelasting, meermaals) zet het resultaat zwaar onder druk. Ook huurverhogingen en personeelskosten slaan enorm door."

"Ik ben pensioengerechtigd en hoef niet meer zo nodig, dus een 6 is goed genoeg."

Stabiele omzet voorkomt een onvoldoende voor de huidige situatie, maar achterblijvende winst houdt het op een 6 of 7

Ondernemers die hun bedrijf een 6 of 7 geven hebben vaak een stabiele omzet, maar de winst blijft wat achter door hoge kosten. Ondernemers uit deze groep zitten wat vaker in de startfase of zijn juist bezig met afbouw richting pensioen.

Toelichting bij rapportcijfer 8 of hoger over hoe het bedrijf er momenteel voor staat

"Bedrijf is gezond, goede marktpositie, betrouwbare afnemers."

"Sinds 2021 zijn de prijzen van mijn dienstverlening meer dan 20% gestegen. Daarnaast heb ik wederom een groei van meer dan 105 qua klanten. Ik heb in mijn kosten kunnen snijden en daarmee de winst met meer dan 50% kunnen laten toenemen."

"Vanaf start volle agenda, tevreden patiënten, goede mond-tot-mondreclame, goede balans werk en privé."

"Meer vraag dan ik kan bieden, heb plezier in mijn werk, goede balans qua werkzaamheden, financieel gezond, mooie contacten (netwerk)."

"De zaken gaan goed, onlangs nog een nieuwe samenwerking opgestart."

Als het in meerdere opzichten goed gaat met het bedrijf geven ondernemers een 8 of hoger

Ondernemers die een 8 of hoger geven, zijn tevreden vanwege groeiende omzet, meer dan voldoende opdrachten en tevreden klanten.

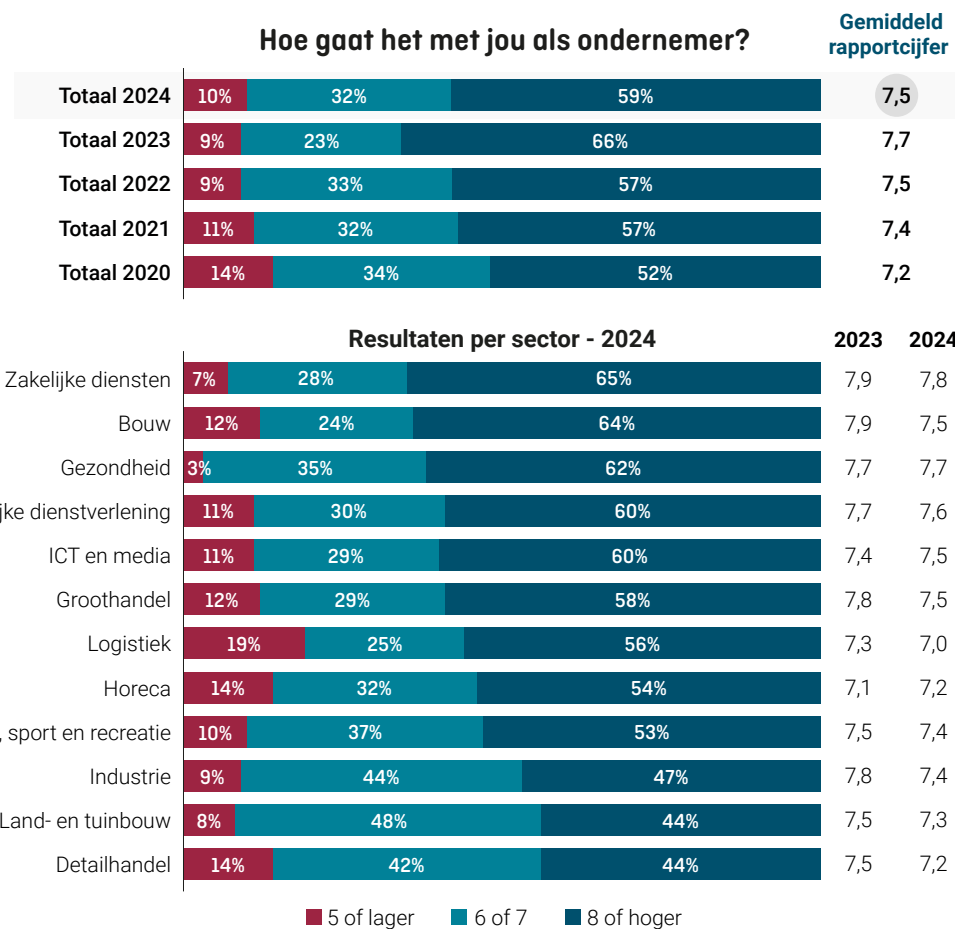
Toelichting bij de vraag: Hoe staat jouw bedrijf er op dit moment voor, alles bijeengenomen?
Basis: alle respondenten die een rapportcijfer hebben gegeven (n=1788)

Hoe het met de ondernemer gaat is sterk verbonden met de staat van het bedrijf, gemiddeld een 7,5

- Het gemiddelde rapportcijfer hoe de ondernemer zich voelt, is gelijk aan dat van de staat van het bedrijf (7,5).
- Circa drie op de vijf ondernemers geven een 8 of hoger aan het eigen welbevinden.
- In vergelijking met 2023 is het aandeel dat een 8 of hoger geeft aanzienlijk lager (van 66% naar 59%), waardoor het gemiddeld rapportcijfer nu lager is.

Verschillen tussen subgroepen

- Bij de meeste sectoren zijn de gemiddelde rapportcijfers redelijk stabiel gebleven.



En hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer? Kies een rapportcijfer (1 = bijzonder slecht, 10 = bijzonder goed).

Basis: alle respondenten die een rapportcijfer hebben gegeven (n=1803)

● = Relevant verschil ten opzichte van 2023.

Stress en werk-privébalans lijken aan de basis te staan van welzijn voor ondernemers

Toelichting bij rapportcijfer 5 of lager over hoe het met de ondernemer zelf gaat

"Ik wil het zo goed mogelijk doen voor het personeel maar ik kan ze niet meer betalen door alle stijgende kosten."

"Door personele problemen is mijn werkdruk best hoog."

"Best een klap van corona gehad. Ik merk dat ik het vertrouwen in de gemeente en de overheid, maar ook in mensen, behoorlijk ben kwijtgeraakt."

"Afnemend aantal opdrachten, minder geld per opdracht door minder geld voor cultuur."

"Financiële zorgen en personeels-tekort zorgen voor stress."

"Regelgeving wordt steeds meer belastend, zowel wat betreft tijd als wat betreft inhoud. Bij zelfstandigen worden arbeidsongeschiktheidsverzekeringen wederom een politiek steekspelletje."

Toelichting bij rapportcijfer 6 of 7 over hoe het met de ondernemer zelf gaat

"De lol van het ondernemen is er wel af. De kosten blijven maar stijgen, personeel wil steeds meer loon voor minder arbeid. Zelf moeten we steeds meer en harder werken en houden er minder aan over."

"We hebben het gevoel dat we alleen maar voor de verzekeringen, het personeel en belastingen aan het werk zijn."

"Ik heb veel werk aan het vinden van personeel, wat niet geheel lukt. En steeds meer regeltjes waardoor steeds minder tijd om te ondernemen."

"Ik geniet van de vrije tijd qua inrichten planning werk en privé. Dit geeft mij persoonlijk enorm veel rust."

"De werkdruk is hoog en het is moeilijk de balans tussen privé en werk te vinden."

Toelichting bij rapportcijfer 8 of hoger over hoe het met de ondernemer zelf gaat

"Er zijn genoeg interessante projecten en ik heb voldoende relaties om vertrouwen in de toekomst te hebben."

"Als het zakelijk lekker loopt, dan zit je ook privé lekker in je vel."

"Ben met niks begonnen. Nu met zeven man en één stageloper. Omzet goed en redelijk goede winst."

"Relaxed op het ogenblik. Er zijn meer stressvolle momenten geweest dan dit jaar."

"Goede vooruitzichten en veel plezier in."

Ondernemers die hun persoonlijk welzijn beoordelen met een onvoldoende, ervaren stress door onder andere financiële zorgen en veranderende wet- en regelgeving. Sommigen ervaren daardoor gezondheidsproblemen.

Ondernemers die hun persoonlijke welzijn beoordelen met een 6 of 7 benoemen werkdruk (werk-privébalans), de oplopende kosten (geen buffer) en lastig personeel vinden als grootste uitdagingen. Ondanks deze uitdagingen blijven velen optimistisch en zoeken naar verbeteringen, terwijl de ondernemers op leeftijd overwegen te stoppen of af te bouwen.

Ondernemers die hun persoonlijke welzijn beoordelen met een 8 of hoger, zijn tevreden en optimistisch over hun werk. De vrijheid van het ondernemerschap en de balans tussen werk en privé worden gewaardeerd. Verder lopen de zaken goed en hebben ze een financiële buffer.

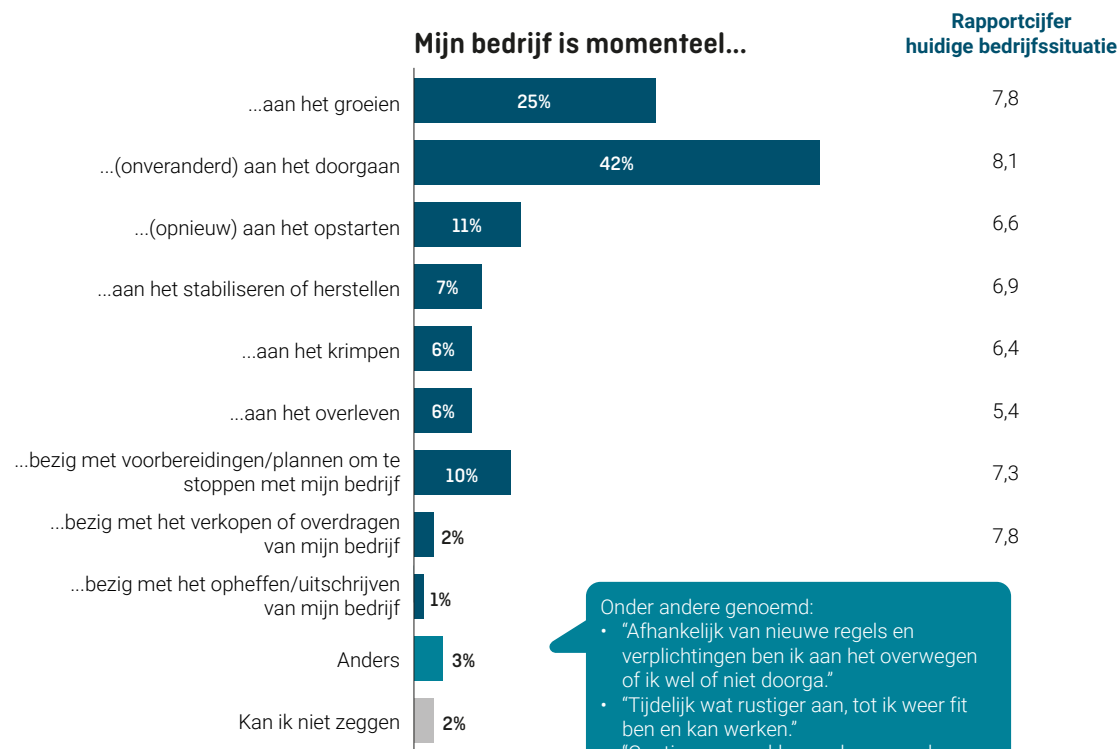
Toelichting bij de vraag: En hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer?
Basis: alle respondenten die een rapportcijfer hebben gegeven (n=1803)

Kwart ondernemers geeft aan te groeien en vier op de tien zijn (onveranderd) aan het doorgaan met hun bedrijf

- Hoewel het merendeel van de ondernemers aan het groeien of aan het doorgaan is, is 6% van de ondernemers aan het overleven. Dit zijn relatief vaker ondernemers in de detailhandel, logistiek en horeca (circa 10%). Ondernemers in deze sectoren geven ook vaker hun eigen welbevinden een onvoldoende.

Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers met tien of meer werkzame personen, geven relatief vaker aan te groeien (47%) dan micro-mkb of zzp (26% en 24%). Groei komt relatief vaker voor bij persoonlijke dienstverlening (43%) en horeca (35%).
- Ondernemers die onveranderd doorgaan zijn relatief vaker actief binnen de zakelijke diensten (49%), ICT en media (47%) en gezondheid (46%).



Onder andere genoemd:

- "Afhankelijk van nieuwe regels en verplichtingen ben ik aan het overwegen of ik wel of niet doorga."
- "Tijdelijk wat rustiger aan, tot ik weer fit ben en kan werken."
- "Continueren en klaarmaken voor de nieuwe toekomst voor zonen en mensen die we aan het opleiden zijn."

Welke van deze omschrijvingen sluiten het beste aan bij jou en jouw bedrijf? Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten (n=1843)

Groefase kent zowel startende als ervaren ondernemers en in opstartfase gaat het niet alleen om nieuwe ondernemingen

Toelichting fase waarin bedrijf zich bevindt

Groeien

"We zijn in twee jaar tijd van één naar vier mensen gegroeid en de omzet groeit ook zo mee."

"Ik krijg steeds meer werk en heb nog ruimte om meer te doen. De vraag is wel of ik dat wil; ik ga richting pensioenleeftijd."

"Vijf opeenvolgende jaren van omzetgroei na verhuizing."

"Meer verhuur, dus meer omzet."

"Ik krijg langzaam wat meer klanten, dus ook wat meer omzet. Mijn bedrijf groeit, maar niet zo heel hard."

(Onveranderd) doorgaan

"Wij willen graag doorgaan zoals de situatie nu is. Geen extra personeel meer aannemen en dus hebben we ook geen extra werk nodig."

"Wij ambiëren niet meer. Relaxed werken, leuke klanten, fijn inkomen."

"Draai al jaren stabiel, iets stijgende omzet."

"Het gaat gewoon goed zoals altijd."

"Ik werk parttime en dat bevalt goed, ik hoef niet meer te groeien."

"Wij gaan 'gewoon' door op de ingeslagen weg."

Opstarten

"We gaan door met wat we al deden, maar snijden ook een hele nieuwe markt aan."

"Grote veranderingen zowel werk als privé. Nu rust om een herstart te maken."

"Er is een basis van mijn vorige bedrijf, maar door wijzigingen en mijn bedrijfsvoering is er opstarttijd nodig."

"Ben net begonnen dus het groeit en start op."

"Pas twee jaar een bv, dus nog een en ander uitwerken, evenals het kwaliteitssysteem en de ontwikkeling van nieuwe diensten."

De toelichtingen die ondernemers geven bij de fase waarin het bedrijf zich bevindt, zijn uiteenlopend.

In de **groefase** spreken ondernemers over een groei in de omzet, het aantal medewerkers en uitbreiding in activiteiten, diensten of producten. In de groefase zitten zowel beginnende ondernemers als meer ervaren ondernemers.

Ondernemers die **(onveranderd) doorgaan** hebben al een groefase doorlopen, zijn veelal tevreden met hun huidige situatie en hebben geen ambitie om verder te groeien.

In de **opstartfase** beginnen ondernemers een (nieuwe) onderneming, ontwikkelen nieuwe diensten of voeren veranderingen door in hun bedrijfsstrategie. Er zijn ook ondernemers die gestart zijn met een onderneming en deze weer willen hervatten.

Toelichting bij de vraag: Welke van deze omschrijvingen sluiten het beste aan bij jou en jouw bedrijf?
Basis: alle respondenten (n=1843)

In zowel de stabilisatie- als overlevingsfase zijn de problemen nog niet achter de rug

Toelichting fase waarin bedrijf zich bevindt

Stabiliseren of herstellen

"Na een coronadip (2022) en overname, eerst moeten herstellen. Vanaf dit jaar eindelijk groei gerealiseerd."

"We hebben kritischer naar onze uitgaven gekeken en her en der ingekrompen of iets anders aangepakt."

"Ik blijf zoeken naar manieren om mijn bedrijf staande te houden en door te gaan."

"Ben aan het saneren in personeel en klanten."

"Langzaam weer meer patiënten toelaten. Vanaf volgend jaar op zoek naar een opvolger."

"Na een dip in omzet, de laatste jaren weer goed in omzet, door grotere projecten."

Krimpen

"Krimp door gebrek aan handjes."

"In verband met leeftijd bezig met inkrimping en overdracht activiteiten."

"Ik mag vanaf 1 januari niet meer met zzp'ers werken vanwege handhaving wet DBA. Dit leidt voor mij tot inkomensverlies."

"Aantal medewerkers hebben afscheid genomen, omzet stabiel, kosten dalen."

"Slechte economie in mijn branche."

Overleven

"Afgelopen jaar moeite gehad om opdrachten en klanten te werven."

"Het werk gaat goed, veel wachtlijsten, maar iemand in de ziektewet zorgt voor een overleefstand."

"Mijn buffer is te klein. Mijn marges zijn te klein. Ik krijg gelukkig alles betaald wat er maandelijks betaald moet worden. Maar ik houd te weinig over."

"Na corona zijn veel inhuur (zzp'ers) ander werk gaan doen of in dienst gegaan wat er voor zorgt dat ik ook minder klanten kan helpen."

In de **stabilisatie/herstelfase** spreken ondernemers vooral over de impact van de Covid-pandemie. Sommigen beschrijven hoe hun bedrijven herstellen terwijl anderen nog zoekende zijn naar maatregelen om hun bedrijf overeind te houden.

Ondernemers noemen verschillende redenen voor het **krimpen** van hun bedrijf, waarbij veel van deze redenen te maken hebben met het ervaren van een minder gunstig ondernemingsklimaat (economisch, juridisch). Ook is er een groep die meer persoonlijk gerelateerde redenen heeft: een deel gaat binnenkort met pensioen, er zijn ook ondernemers die gezondheidsproblemen hebben en daarom een stapje terug doen.

Ondernemers waarvan hun bedrijf aan het **overleven** is, hebben te maken met uitdagingen zoals personeelstekort, langdurige ziekte, financiële druk en de nasleep van de pandemie. Sommigen overwegen om te stoppen of het bedrijf te liquideren.

Toelichting bij de vraag: Welke van deze omschrijvingen sluiten het beste aan bij jou en jouw bedrijf?
Basis: alle respondenten (n=1843)

Pensioenleeftijd vaak reden voor plannen om te stoppen of bedrijf over te dragen

Toelichting fase waarin bedrijf zich bevindt

Vorbereiden stoppen

"We moeten in verband met het naderen van onze pensioengerechtigde leeftijd een keuze maken over wat te doen."

"Ik doe wat minder, maar denk binnen vijf jaar te gaan stoppen."

"Binnen 2,5 jaar ga ik mijn bv liquideren. Ik ga wel door met mijn eenmanszaak."

"Ik ben op dit moment 60 jaar oud en merk dat het ondernemerschap me zwaar begint te vallen. Ook wil ik wel eens iets anders. Dus ben ik bezig om te proberen mijn bedrijf te verkopen. Ook wordt ondernemen moeilijker in Nederland door regelgeving."

Overdragen

"Ik ben enkele jaren geleden in maatschap gegaan met mijn vier dochters om het bedrijf op termijn aan hun over te dragen."

"Overdracht naar jongere generatie."

"Merk dat de rek eruit is bij mijzelf en ben bezig met dingen overdragen aan mijn dochter voor overname over een aantal jaar."

"Mijn zoon is in het bedrijf gekomen en wordt binnen niet al te lange tijd medeaandeelhouder. Tevens gaan wij nog een partner aantrekken, die ook aandelen gaat verwerven."

"Wil het bedrijf hoger in de organisatiestructuur gaan onderbrengen."

Opheffen

"Nog één jaartje voor de lol en omdat mijn vrouw ook stopt volgend jaar juli."

"Ik ben de laatste voorraden aan het uitverkopen en verwacht eind van het jaar helemaal klaar te zijn."

"Ik ben dit jaar 80 geworden. Een mooie leeftijd om op te houden met het geven van cursussen."

"Mijn partner en ik ontvangen beiden aow en vinden het werk wel genoeg geweest."

Zowel ondernemers die **plannen hebben om te stoppen** als ondernemers die willen gaan **overdragen** of **opheffen**, doen dit voornamelijk vanwege het bereiken van de pensioenleeftijd.

Bij het overdragen van het bedrijf wordt meestal gedacht aan familie, maar in sommige gevallen ook aan een collega binnen het bedrijf of aan de verkoop aan een andere ondernemer.

Toelichting bij de vraag: Welke van deze omschrijvingen sluiten het beste aan bij jou en jouw bedrijf?
Basis: alle respondenten (n=1843)

3.2 Wat is de financiële situatie van de ondernemer?

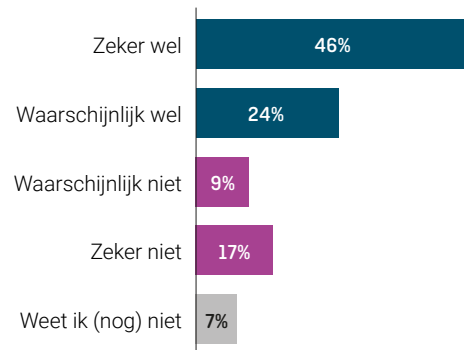
Het merendeel van de ondernemers geeft aan dat ze (waarschijnlijk) genoeg winst maken om hun gewenste of benodigde inkomen uit het bedrijf te kunnen halen. Wanneer dit toch tegenvalt en ze onvoldoende inkomen hebben, dan geeft bijna de helft aan voldoende financiële reserves te hebben. Vaak is dit spaargeld. Anderen gaan zuiniger leven of hebben een partner met voldoende inkomsten.



Circa zeven op de tien ondernemers kunnen rondkomen van de winst uit hun bedrijf

- Een ruime meerderheid (71%) geeft aan dat het bedrijf (waarschijnlijk) voldoende nettowinst maakt. Twee op de tien ondernemers geven aan dat (waarschijnlijk) niet te kunnen (22%).
- In periodes met onvoldoende inkomen geeft ongeveer de helft aan gebruik te maken van reserves (47%). Voor geld lenen bij een bank of familie/vrienden wordt nauwelijks gekozen (5%).

Maakt je bedrijf voldoende netto winst om van rond te kunnen komen?



Maakt jouw bedrijf op dit moment voldoende netto winst om de benodigde (of het gewenste) inkomen uit je bedrijf te kunnen halen? (om 'rond te komen').

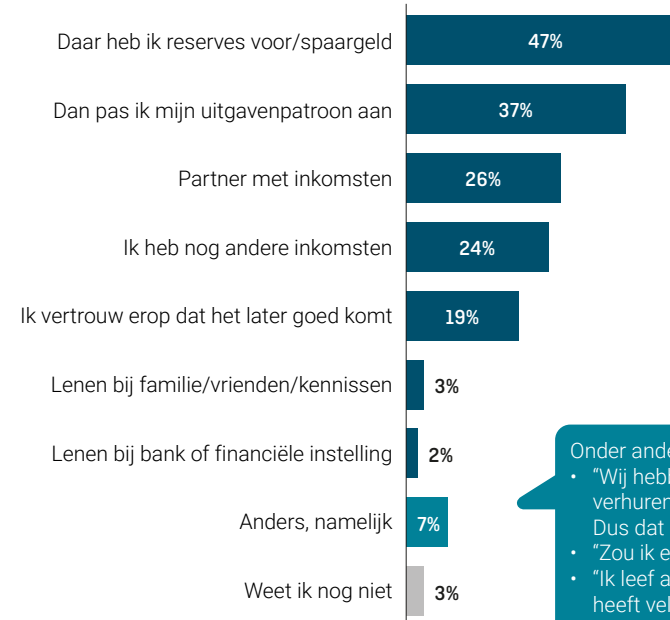
Hoe ga je om met (of hoe zou je omgaan met) periodes waarin je niet genoeg inkomen uit je bedrijf kunt halen om van 'rond te komen'? Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten (n=1843)

Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers met tien of meer werknemers zijn er vaker zeker van (62%) dat er voldoende winst uit hun bedrijf komt vergeleken met zzp'ers (45%) en micro-mkb (50%).
- Mocht deze winst tegenvallen dan hebben mkb'ers vaker dan zzp'ers financiële reserves en/of gaan zuiniger leven.
- Zzp'ers leunen in dat geval vaker op een partner met inkomsten en/of hebben andere inkomsten naast hun bedrijf. Bijvoorbeeld een baan in loondienst.

Wat doe je wanneer je onvoldoende inkomen uit je eigen bedrijf kunt halen?



Onder andere genoemd:

- "Wij hebben nog vastgoed wat wij verhuren en twee andere zaken. Dus dat zit altijd wel goed."
- "Zou ik er een baan naast nemen."
- "Ik leef al zuinig, en mijn sector heeft vele klappen gehad. Dus goede vraag..."

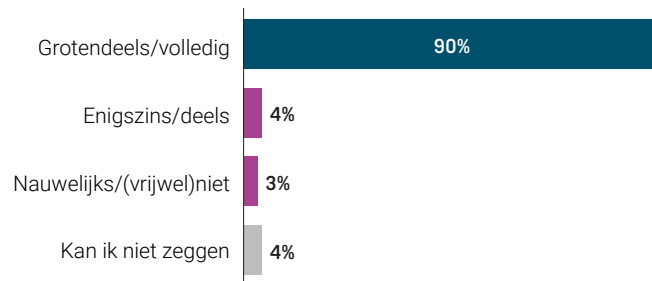
Negen op de tien ondernemers is in staat om te voldoen aan hun maandelijkse financiële verplichtingen

- Een klein deel van de ondernemers (7%) geeft aan meer moeite te hebben om elke maand hun financiële verplichtingen na te komen.
- Ook geeft 6% van de ondernemers aan momenteel betaalachterstanden of schulden te hebben. Circa 5% had het afgelopen jaar te maken met schulden of betaalachterstanden.

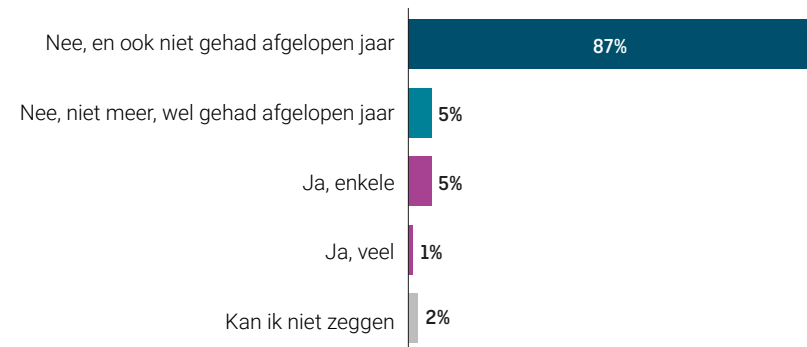
Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers in het mkb hebben relatief vaak betaalachterstanden of schulden (10%) in vergelijking met zzp'ers (5%).
- Betaalachterstanden of schulden worden vaker genoemd in de groothandel (20%), logistiek (16%), horeca (15%) en detailhandel (12%).
- In andere sectoren komen schulden of betaalachterstanden juist relatief weinig voor: ICT & media, zakelijke diensten, gezondheid, en cultuur, sport & recreatie (allen minder dan 5%).

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



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

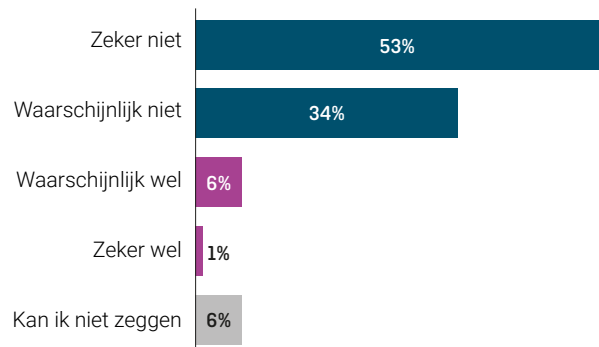


In hoeverre kan jouw bedrijf elke maand de zakelijke rekeningen en/of belastingen betalen?
Heeft jouw bedrijf momenteel betaalachterstanden of schulden die je niet (helemaal) kunt betalen?
Basis: alle respondenten (n=1843)

Het aandeel ondernemers dat komend halfjaar financiële moeilijkheden verwacht is 7%

- Een ruime meerderheid (87%) verwacht (waarschijnlijk) geen financiële moeilijkheden het komende half jaar.
- Circa 7% verwacht (waarschijnlijk) wel financiële moeilijkheden. De redenen hiervoor lopen uiteen, namelijk van seizoenswerk tot de veranderende regels voor zzp'ers. Meer toelichtingen zijn te vinden op de volgende pagina.

Verwachting financiële moeilijkheden komende 6 maanden?



Verschillen tussen subgroepen

- Met name in de horeca (24%) en de logistiek (23%) verwachten relatief meer ondernemers tegen financiële moeilijkheden aan te lopen.
- Bijna de helft (47%) van de ondernemers die financiële problemen verwachten, zijn op dit moment aan het overleven. Dit betreft ook vaker ondernemers actief in de horeca of logistiek.
- Ondernemers die korter dan tien jaar actief zijn, geven vaker aan (11%) dat zij moeilijkheden verwachten.

Verwacht je of voorzie je voor de komende 6 maanden enige vorm van financiële moeilijkheden of problemen?

Basis: alle respondenten (n=1843)

Het (kunnen) anticiperen op alle veranderingen is belangrijk bij het omgaan met financiële uitdagingen

Toelichting bij verwachting financiële moeilijkheden komende zes maanden

Zeker/waarschijnlijk niet

“Ik heb veel werk, moet soms aangeboden opdrachten weigeren, en heb veel financiële reserves opgebouwd.”

“Buffer aan financiële middelen om zeker twee jaar door te komen.”

“Topomzet, weinig kosten. Zelfs als ik ziek word, houden we het nog wel een poos vol.”

“Zolang de kosten van de nieuwe cao in de hand gehouden kunnen worden verwacht ik geen financiële moeilijkheden. Personeelskosten zijn ons grootste risico, naast stilvallen van de verkoop.”

“Het klantenbestand groeit, maar met de huidige kabinetsplannen met betrekking tot cultuur (onder andere verhoging van de btw), houd ik rekening met terugval. Het is namelijk wel zo dat mijn inkomsten afhankelijk zijn van de continuïteit van klanten.”

Zeker/waarschijnlijk wel

“Het wordt lastig zonder extra financiering. Die kan ik in principe zelf verstrekken, maar daarmee verandert wel de relatie tot de andere aandeelhouders.”

“De winterperiode is bij ons de rustigste tijd van het jaar, hier is het een kwestie van overleven. Natuurlijk zijn wij het hele jaar bezig om dit te voorkomen, maar het is wel afhankelijk van hoelang de winter duurt.”

“Consumenten beginnen de hand op de knip te houden. Er is te veel onrust in de wereld.”

“De achterstanden worden momenteel weggewerkt, dan moet de omzet wel minimaal op het huidige niveau blijven.”

“Wanneer de btw-verhoging ingaat wordt alles duurder en blijft er nog minder over. Ik verwacht mogelijk minder opdrachten.”

Ondernemers die financiële moeilijkheden verwachten, geven daarvoor uiteenlopende redenen. Zo zijn er ondernemers die moeilijkheden verwachten in verband met seizoensgebonden werk. Anderen vermelden specifieke problemen zoals het verlies van klanten, klanten met betalingsachterstanden, de btw-verhoging of verandering in de regels voor zzp'ers. Sommigen stellen ook dat veranderingen binnen hun industrie of de bredere economische onzekerheid waarschijnlijk problemen zullen veroorzaken. Zij rekenen bijvoorbeeld op financieringen of toeslagen die mogelijk niet meer worden toegekend.

Sleutelpunten voor ondernemers die geen financiële problemen verwachten zijn voldoende inkomsten, de aanwezigheid van financiële buffers en lage operationele kosten. Verder kijken sommige ondernemers hoopvol naar toekomstige kansen, zoals een groei in hun klantenbestand of de toename van werkorders. Daarnaast speelt financiële discipline een grote rol in hun planning. Desondanks zijn zij ook bewust van mogelijke risico's, zoals veranderingen in wetgeving, marktonzekerheden en geopolitieke spanningen.

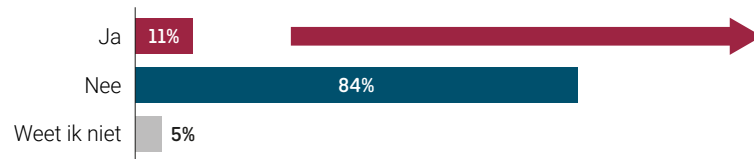
Toelichting bij de vraag: Verwacht je of voorzie je voor de komende 6 maanden enige vorm van financiële moeilijkheden of problemen?

Basis: alle respondenten (n=1843)

Circa een op tien heeft komend half jaar een financiering nodig, voornamelijk voor aanschaf bedrijfsmiddelen

- 11% van de ondernemers geeft aan momenteel of binnen een half jaar een financiering of lening nodig te hebben. De doelen daarvoor lopen uiteen, maar het meest genoemd wordt de aanschaf van machines, bedrijfsmiddelen en inventaris (29%) en voor verbetering of verandering van huisvesting (23%).

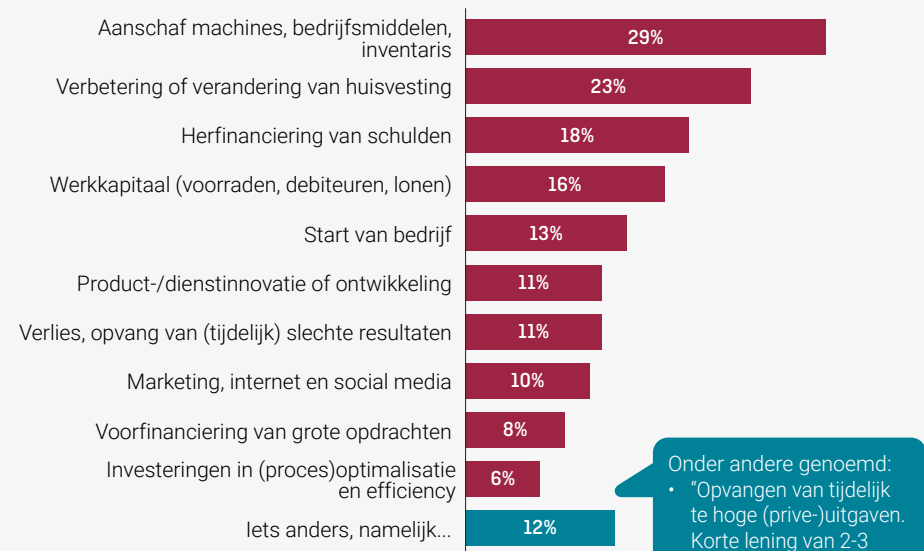
Heeft bedrijf momenteel of komend half jaar lening of financiering nodig?



Verschillen tussen subgroepen

- Een op de vijf (18%) ondernemers die een lening of financiering nodig heeft, geeft aan dat dat nodig is voor herfinanciering van schulden. Specifiek bij horecaondernemers komt dat veel vaker voor, namelijk bij bijna de helft (49%).
- Een financiering of lening is vaker nodig in het mkb dan bij zzp'ers (17% versus 9%). Zzp'ers gebruiken de financiering, vaker dan mkb, voor de start van het bedrijf of voor marketing.

Ondernemers die in komend half jaar een lening of financiering denken nodig te hebben, gebruiken die voor.....



- Onder andere genoemd:
- "Opvangen van tijdelijk te hoge (prive-)uitgaven. Korte lening van 2-3 maanden."
 - "Voor de overname van het bedrijf."
 - "Renovatie."

Heb je momenteel een lening of financiering nodig, of verwacht je dit in het komende half jaar?

Basis: alle respondenten (n=1584).

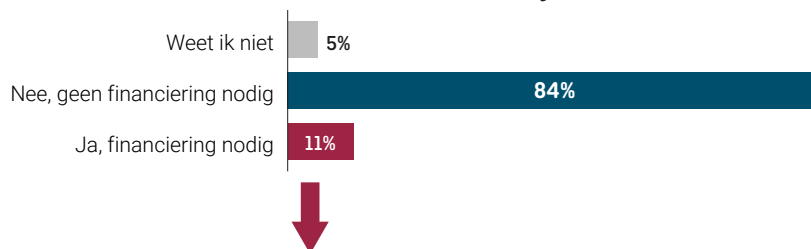
Zo ja, waarvoor? Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten die verwachten een lening of financiering nodig te hebben in het komende half jaar (n=201)

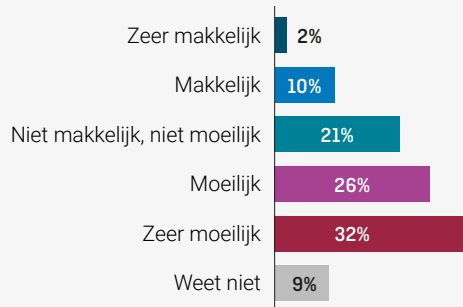
Meer dan de helft van de ondernemers die een financiering nodig heeft, verwacht dat deze (zeer) moeilijk te krijgen is

- Circa een op de tien ondernemers heeft momenteel of in het komende half jaar een lening/financiering nodig. Daarvan verwacht 58% dat het (zeer) moeilijk zal zijn om een passende lening te krijgen.
- Ondernemers geven terug dat dit met name komt door de terughoudendheid van banken. Genoemde alternatieven om naar uit te wijken zijn onder andere investeerders, factoring, donatiesysteem.

Het percentage ondernemers met financieringsbehoefte (momenteel of komend half jaar)



Hoe makkelijk of moeilijk verwachten ze dat het is om financiering te krijgen?



Hoe makkelijk of moeilijk verwacht je dat het wordt om daar een (passende) lening of financiering voor te krijgen?
Basis alle respondenten die verwachten financiering nodig te hebben (n=201)

Verschillen tussen subgroepen

- Mkb'ers die een lening nodig hebben zijn positiever gestemd dan zzp'ers als het gaat over de moeilijkheid daarvan. Ruim een derde (37%) van mkb'ers met een financieringsbehoefte verwacht dat een passende lening (zeer) moeilijk te krijgen is, ten opzichte van twee derde van zzp'ers (67%).
- Ondernemers die voornamelijk met bedrijven zakendoen verwachten vaker dat het (zeer) makkelijk is om een passende lening te krijgen dan ondernemers die zich op particulieren richten (21% versus 6%).

Toelichtingen bij (zeer) makkelijk:

"Ons bedrijf is gezond en voldoet aan alle aflossingsverplichtingen et cetera. Een herfinanciering zal geen enkel probleem zijn. Er is momenteel alleen een lening voor vastgoed."

"Makkelijk, maar wel relatief duur."

"In groene investeringen gaan banken snel mee."

"Is voor ons op zeer kleine schaal."

"Genoeg ruimte bij de bank."

Toelichtingen bij (zeer) moeilijk:

"Kleine onderneming, kleiner netwerk met investeerders, banken nemen geen risico."

"Ik blijf niet te voldoen aan eisen voor de standaardfinanciering van een stichting zoals ik deze heb. Ik ga nu over op een donatiesysteem."

"Ik heb er al twee lopen en heb moeite deze af te lossen."

"Bijna niemand wil een mkb-onderneming financieren, tenzij je 10% rente (of meer) betaalt."

"Geld lenen bij een bank is haast onmogelijk (zover er nog banken zijn) dus kom je uit bij investeerders."

"Negatieve BKR-registratie."

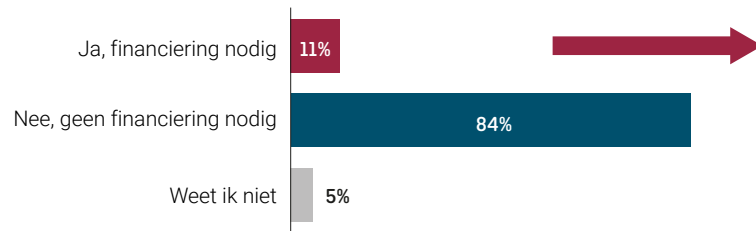
Een op de vijf ondernemers met een financieringsbehoefte verwacht bij familie, vrienden of kennissen aan te kloppen

- Bijna de helft (45%) van de ondernemers met een financieringsbehoefte verwacht naar de bank te gaan. Circa een op de vijf (21%) verwacht daarvoor aan te kloppen bij familie, vrienden en kennissen of bij een lease- of factoringmaatschappij (18%).

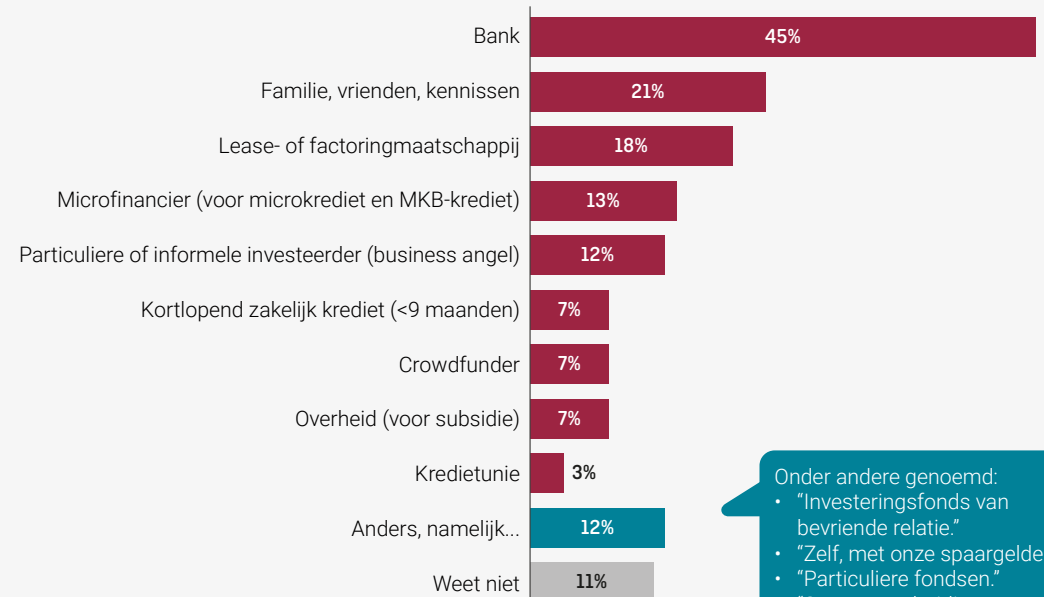
Verschillen tussen subgroepen

- Zzp'ers verwachten vaker dan mkb'ers bij familie, vrienden of kennissen aan te kloppen (25% versus 13%) of gebruik te maken van crowdfunding (9% versus 2%).

Het percentage ondernemers met financieringsbehoefte (momenteel of komend half jaar)



Waar of bij wie financiering aanvragen?



- Onder andere genoemd:
- "Investeringsfonds van bevriende relatie."
 - "Zelf, met onze spaargelden."
 - "Particuliere fondsen."
 - "Sparen van huidige loondienst zoals ik het afgelopen jaar heb gedaan."

Waar of bij wie verwacht je de lening of financiering aan te vragen? Meerdere antwoorden mogelijk.
Basis alle respondenten die verwachten financiering nodig te hebben (n=201)

Bijna de helft van de ondernemers heeft al eerder pensioen opgebouwd toen zij in loondienst waren

- Naast de eerdere pensioenopbouw in loondienst, is 38% van de ondernemers nu, als ondernemer, bezig met vermogensopbouw voor later.
- 14% van de ondernemers heeft nog niets geregeld, maar is dat nog wel van plan of is zich aan het oriënteren op de mogelijkheden.
- Ook is er een grote groep die nu niets doet, bijvoorbeeld omdat ze rekenen op voldoende pensioen tegen die tijd (18%), een partner hebben die genoeg pensioen opbouwt voor beiden (10%), of verwachten dat AOW voldoende is (5%).
- Een deel van de ondernemers geeft aan wel te willen opbouwen, maar hier geen geld voor te hebben (11%).

Verschillen tussen subgroepen

- Zzp'ers hebben vaker pensioen opgebouwd in een eerder (loon)dienstverband dan mkb'ers (50% versus 37%).

Welke situaties voor opbouwen pensioen/sparen oude dag?



Onder andere genoemd:

- "Verhuur zakelijk vastgoed."
- "Door een pand aan te kopen hoop ik dat ooit te kunnen verkopen/verhuren als pensioen."
- "Wij hebben twee bedrijfspanden die we gaan verhuren als we met pensioen gaan."

Welke situaties zijn op jou van toepassing als het gaat over het opbouwen van pensioenvermogen en sparen voor je oude dag? Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten (n=1583)

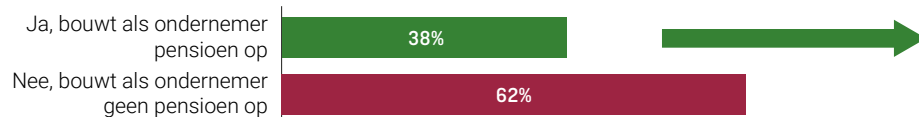
Geld sparen op een spaar- of beleggingsrekening wordt het meest gedaan bij het opbouwen van vermogen voor het pensioen

- 38% van de ondernemers gaf aan momenteel vermogen op te bouwen voor het pensioen. Dat doen ze in de meeste gevallen door geld te sparen op een spaar- of beleggingsrekening (63%).
- Circa vier op de tien ondernemers bouwen vermogen op voor het pensioen door (ook) actief hun hypotheek af te lossen (42%) en/of via een lijfrente bij een bank of verzekeraar (39%).
- Een op de vijf gaat uit van vermogen dat vrijkomt bij de verkoop van hun (aandeel in het) bedrijf (22%).

Verschillen tussen subgroepen

- Mkb-ondernemers hebben vaker dan zzp'ers een bedrijf met verkoopwaarde dat dient om pensioen op te bouwen (47% versus 13%).

Het percentage ondernemers dat momenteel vermogen opbouwt voor pensioen



Op welke manier pensioen opbouwen/sparen oude dag?



Onder andere genoemd:

- "Beurs"
- "Box 2 beleggingen."
- "Pensioen in eigen beheer"
- "Ik ben me aan het oriënteren op bijvoorbeeld banksparen"

Op welke manier bouw je nu vermogen op voor je pensioen of spaar je voor je oude dag?

Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten die op dit moment vermogen opbouwen voor pensioen (n=696)

3.3 Welke ontwikkelingen raken het bedrijf?

Er zijn diverse ontwikkelingen gaande die van invloed zijn op bedrijven en hun bedrijfsvoering. Met name ontwikkelingen rondom wet- en regelgeving en prijsstijgingen worden veel genoemd.

Op het gebied van wetgeving speelt voornamelijk de (toekomstig) verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering. Maar ook de aangescherpte regels rondom schijnzelfstandigheid en privacy en AVG raken ondernemers. Minimaal de helft van de ondernemers die hiermee te maken heeft, geeft aan daar problemen van te ondervinden.



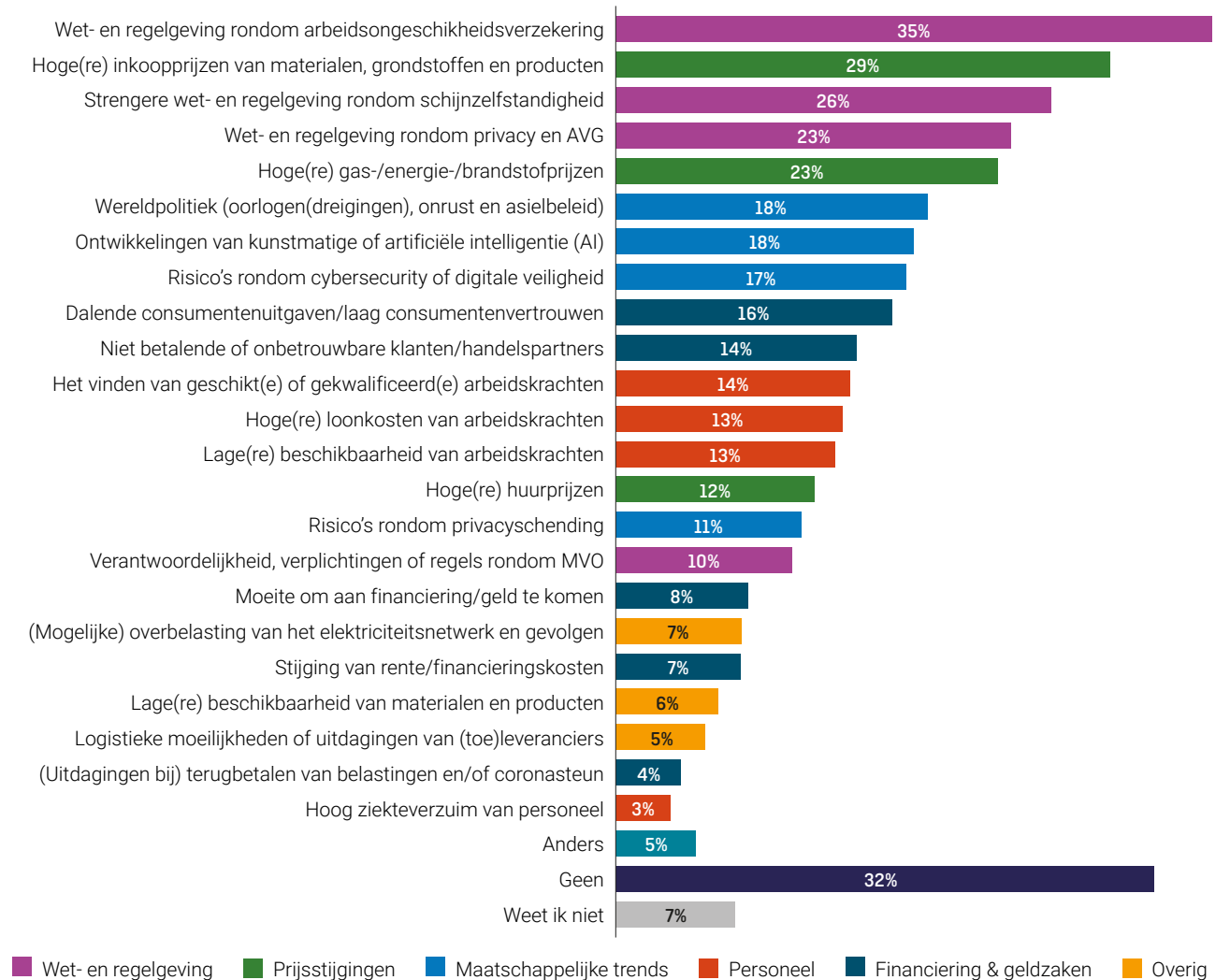
Ondernemers ervaren vooral de invloed van wet- en regelgeving en hogere (inkoop)prijzen op hun bedrijf

- Ruim een derde (35%) van de ondernemers geeft aan dat de (toekomstige) verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) voor zelfstandigen het bedrijf raakt. Ook geeft een kwart aan de strengere wetgeving rondom schijnzelfstandigheid (26%) en privacy en AVG (23%) te voelen.

Verschillen tussen subgroepen

- Zzp'ers worden relatief vaker geraakt door de wetgeving van AOV en schijnzelfstandigheid. Het mkb heeft vaker te maken met de wetgeving rondom privacy en AVG.
- Ten aanzien van wet- en regelgeving zijn het vooral de sectoren gezondheid, zakelijke diensten, ICT & media en cultuur, sport & recreatie die invloed hiervan onderkennen. Dit zijn ook de sectoren waar relatief veel zzp'ers werkzaam zijn.
- Bij het mkb is de impact van prijsstijgingen (bij inkoop materialen en energie) groter dan bij zzp.
- Mkb'ers worden daarnaast ook fors geraakt door de ontwikkelingen rondom personeel (hogere loonkosten, beschikbaarheid, geschiktheid).

Welke ontwikkelingen zijn van invloed op jouw bedrijf?



Welke van onderstaande ontwikkelingen zijn (momenteel of in het komende half jaar) van invloed op jouw bedrijf of bedrijfsvoering? Oftewel, welke ontwikkelingen raken jouw bedrijf?
 Basis: alle respondenten (n=1635)

Merendeel van ontwikkelingen zorgt bij minimaal de helft van de geraakte ondernemers voor problemen

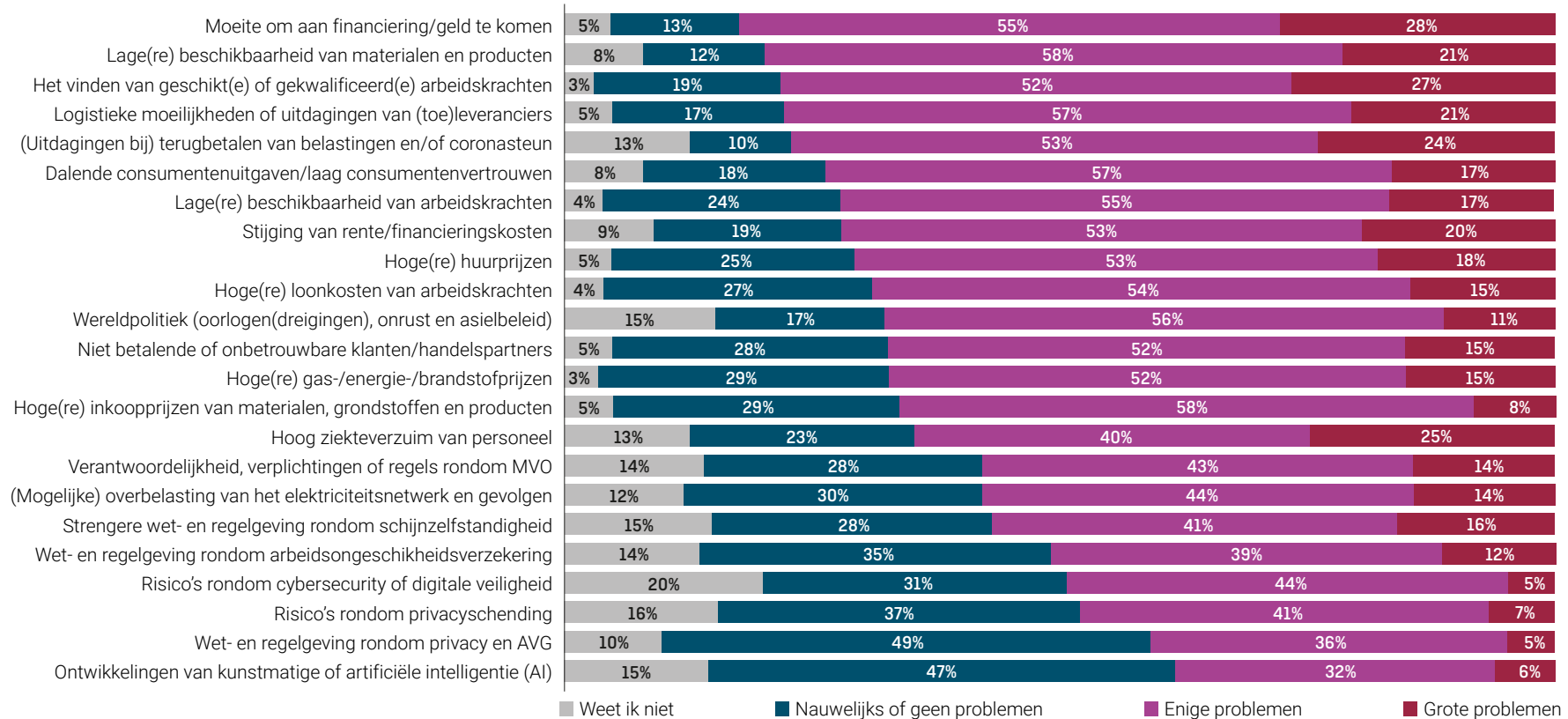
- De problemen zijn relatief vaak het grootst in het geval van ondernemers die geraakt worden door financiering (28%), vinden van arbeidskrachten (27%), ziekteverzuim van personeel (25%) en terugbetalen van belastingen of coronasteun (24%).
- Of een bepaalde ontwikkeling tot (enige of grote) problemen leidt voor een ondernemer is onder meer sectorafhankelijk.

Verschillen tussen subgroepen

- Problemen bij deze ontwikkelingen doen zich vaker voor in het mkb dan bij zzp'ers.

In hoeverre zorgen deze ontwikkelingen voor problemen?

Gesorteerd naar totaalpercentage problemen



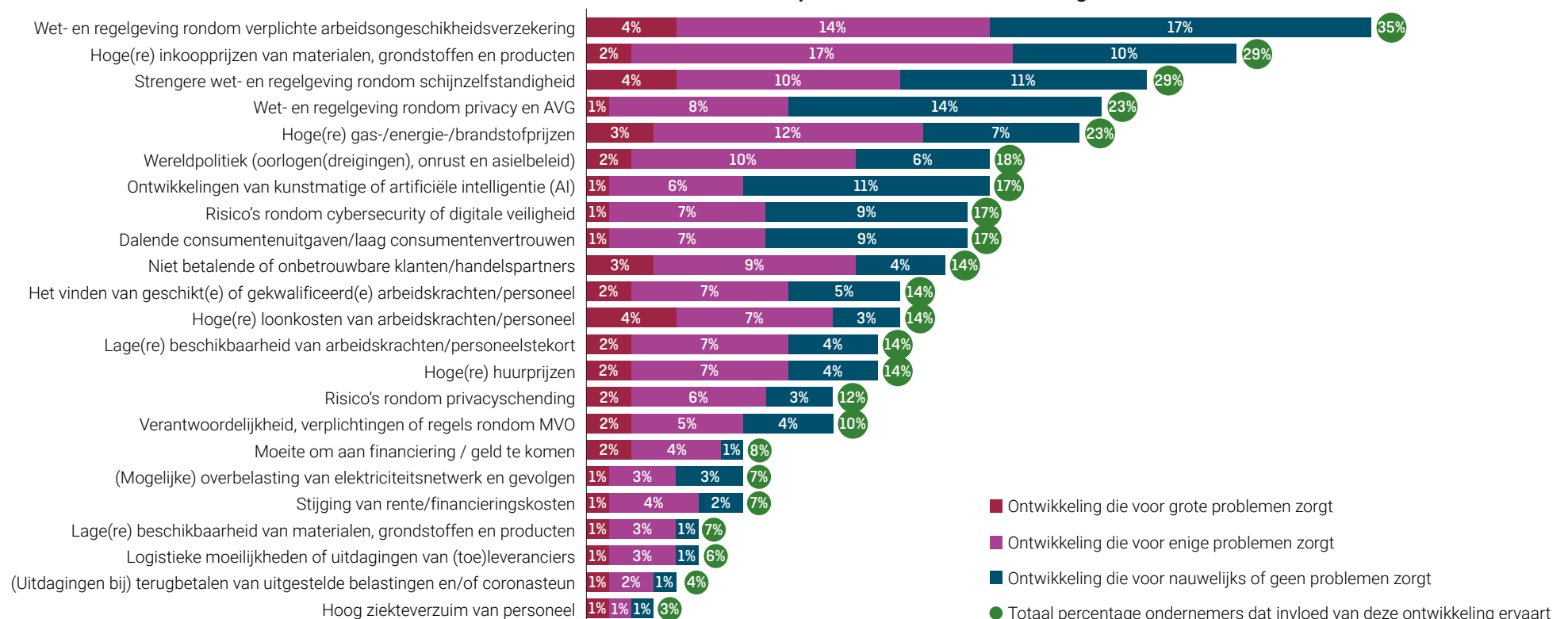
In hoeverre zorgen deze ontwikkelingen (momenteel of in het komende half jaar) voor problemen voor jouw bedrijf?

Basis: alle respondenten die met deze ontwikkeling te maken hebben gehad (n=94-524)

Bijna twee op de tien ondernemers ervaren problemen als gevolg van de toekomstige verplichte AOV (18%) en hoge inkooprijzen (19%)

- Ondernemers worden relatief het meest geraakt door de toekomstige verplichte AOV en hoge inkooprijzen, maar dat zorgt niet bij iedereen voor problemen. Zo zorgt de verplichte AOV in totaal bij 18% van de ondernemers voor problemen. Maar 17% ervaart niet of nauwelijks problemen.

Invloed en mate van problemen van ontwikkelingen



Welke van onderstaande ontwikkelingen zijn (momenteel of in het komende half jaar) van invloed op jouw bedrijf of bedrijfsvoering?
Basis: alle respondenten (n=1635)

In hoeverre zorgen deze ontwikkelingen (momenteel of in het komende half jaar) voor problemen voor jouw bedrijf?
Basis: alle respondenten die te maken hebben gehad met een of meer ontwikkelingen (n=94-524)

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

Ondernemers geven gemiddeld een 7,5 als rapportcijfer voor de komende zes maanden. Dit is vergelijkbaar met 2023 (7,6) en zit ook op hetzelfde niveau als het rapportcijfer over de huidige situatie (7,5). Op de korte termijn zien zij dus geen verandering.

Als belangrijkste aandachtspunt noemt een derde van de ondernemers het vinden van nieuwe klanten; bijna de helft daarvan verwacht hier uitdagingen of knelpunten.

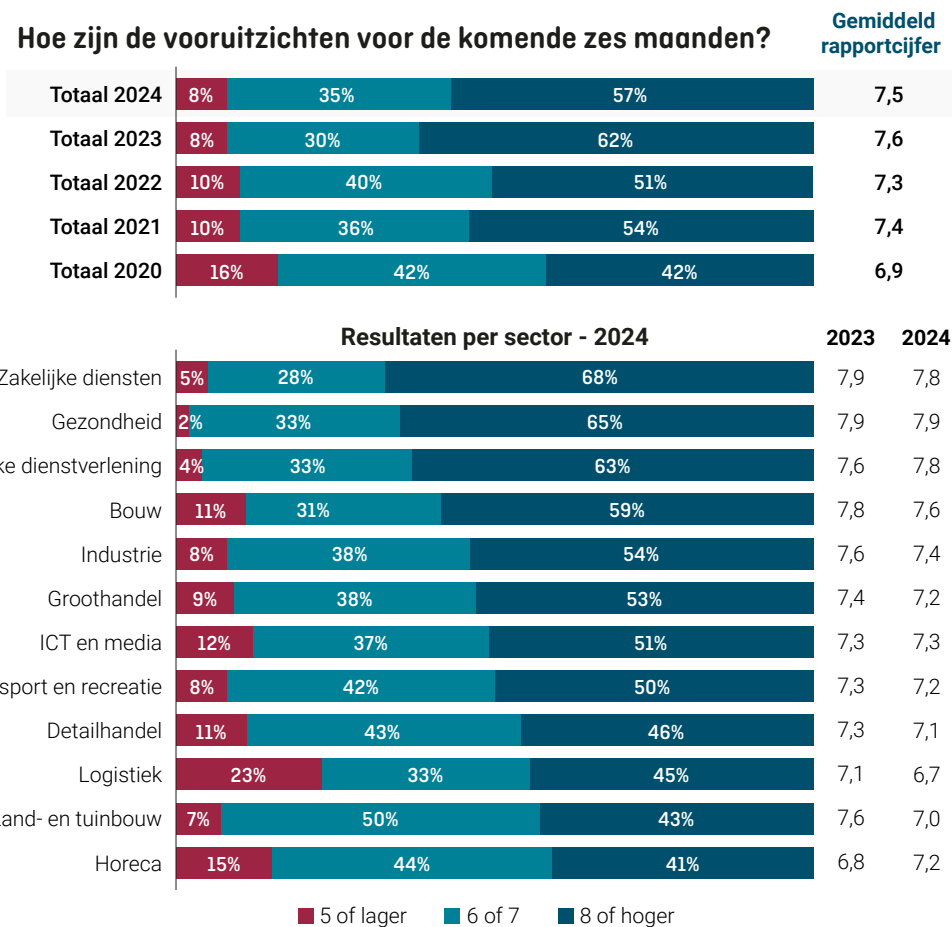


Ondernemers geven hun vooruitzichten een 7,5, wat overeenkomt met hun gevoel over hun huidige bedrijfssituatie

- Bijna zes op de tien ondernemers geven een rapportcijfer van een 8 of hoger aan de vooruitzichten voor het komende half jaar (58%). Dat is iets lager dan in 2023 (62%).
- Het rapportcijfer blijft nagenoeg gelijk ten opzichte van 2023 (7,5 versus 7,6).

Verschillen tussen subgroepen

- De beste vooruitzichten worden gezien door ondernemers uit zakelijke diensten (7,8), gezondheid (7,9) en persoonlijke dienstverlening (7,8). Circa twee derde geeft een rapportcijfer van een 8 of hoger.
- De vooruitzichten in de horeca, land- en tuinbouw en logistiek zijn het minst positief. Bijna een kwart van de ondernemers in de logistiek geeft een 5 of lager (in 2023 was dat 12%) en ook het gemiddelde rapportcijfer is met 6,7 het laagst. In de horeca geeft 15% een onvoldoende, dat is een vooruitgang ten opzichte van 2023 (toen nog 24%).



Hoe zijn de vooruitzichten van je bedrijf voor de komende 6 maanden, alles bijeengenomen?

(1= bijzonder slecht, 10 = bijzonder goed)

Basis: alle respondenten die een rapportcijfer hebben gegeven (n=1518)

Ondernemers die hun vooruitzichten een onvoldoende geven, hebben moeite om zich aan te passen aan alle veranderingen

Toelichting rapportcijfer 5 of lager vooruitzichten komende zes maanden

“Blijf te maken houden met teruglopende klantenaantallen vanwege de dure tijden.”

“Het is gewoon ontzettend moeilijk om tijd te vinden voor je medewerkers en tijd te vinden voor je klanten. Ik ben voor mijn gevoel twintig uur per week bezig met papieren invullen, portals bijhouden, de boekhouder tevreden stellen en de accountant tevreden stellen.”

“Verhuur van fietsen is seizoensgebonden. In de wintermaanden worden er zeer weinig fietsen verhuurd.”

“Wegens ziekte.”

“Ik verwacht dat het steeds een beetje minder gaat in Nederland, dus ook met mijn bedrijf.”

“Personeelstekort is een groot probleem.”

“Ik zie de omzetten niet verbeteren. Van wijzigingen in de omgeving verwacht ik negatieve gevolgen.”

“De vooruitzichten zijn onveranderd moeilijk, gezien het beperkte consumentenvertrouwen, verdere inflatie, stijgende lonen, kortere werkweek, afnemend aantal retailers en de geringe aanschafbereidheid voor kwalitatief goede producten. We zijn een 'Action-land' aan het worden, veel voor weinig en een week later in de container... Hoezo duurzaamheid? Ja prima, maar niet op mijn kosten.”

“Te weinig personeel.”

Een diversiteit aan ontwikkelingen die impact hebben op het bedrijf, maken dat de vooruitzichten negatief ervaren worden

Naast persoonlijke en werkspecifieke factoren zoals ziekte en seizoensgebonden werk, worden regelmatig veranderingen in de omgeving genoemd. Daarbij gaat het om personeelstekorten, dalend aantal klanten, hoge kosten en wat zich afspeelt in de wereld. Ondernemers ondervinden hiervan de gevolgen voor de omzet van hun bedrijf.

Toelichting bij de vraag: Hoe zijn de vooruitzichten van je bedrijf voor de komende 6 maanden, alles bijeengenomen?

Basis: alle respondenten die een rapportcijfer hebben gegeven (n=1518)

Sommige ondernemers accepteren dat de groei er enigszins uit is, anderen zien juist nog wel een groei

Toelichting rapportcijfer 6 of 7 vooruitzichten komende zes maanden

"Ik verwacht minder, maar voldoende opdrachten."

"Ik verwacht een lichte groei van omzet en opdrachten de komende periode."

"Het is een zeven min, de btw-verhoging gaat ten koste van mijn inkomen. Het hoge tarief kan ik niet aan particulieren doorberekenen. Omzetsdaling is het gevolg."

"Het blijft lastig om goed personeel te vinden en te houden. Inkooprijzen dalen niet. Meer regels waar we aan moeten voldoen. Verplichte AOV, waar je niks aan hebt maar die wel klauwen met geld kost. Stijgende personeelskosten. Verpakkingsmaterialen zijn veel duurder, want alles moet duurzaam. Kortom: stijgende kosten die je zo langzamerhand niet meer kunt doorberekenen aan de klant, want dan wordt je product onbetaalbaar en prijs je jezelf uit de markt. We zitten dus in de mangel. Harder werken, want minder (goed) personeel en zelf minder overhouden. Niet echt een fijn vooruitzicht."

Toelichting rapportcijfer 8 of hoger vooruitzichten komende zes maanden

"Voldoende zicht op (nieuwe) klanten."

"Het werk blijft maar komen en ik heb me aardig populair gemaakt bij een enorme hoeveelheid bedrijven."

"De zaken gaan prima en dat zal zo blijven."

"Gewoon goed. Financieel gezond, fijne klantenkring."

"Pijplijn is al vol met mooie opdrachten."

"Goede langlopende opdrachten en meer vraag dan aanbod."

Ondernemers die een 6 of 7 geven, verwachten minder, maar vinden het goed genoeg

Deze groep ervaart de uitdagingen in het ondernemen, die voor de een meer naar de positieve kant neigt, voor de ander meer naar de negatieve kant. Ook hier wordt seizoensgebonden werk genoemd als reden voor de 6 of 7: het is een bekend gegeven en geaccepteerd. Al met al worden diverse redenen gegeven als toelichting op het rapportcijfer; onzekerheid over de toekomst, de eisen vanwege wet- en regelgeving, personele problemen, een afnemend aantal klanten en hogere kosten.

Een 8 of hoger voor de vooruitzichten voor de komende zes maanden wordt gegeven door ondernemers met zekerheid over de orderportefeuille of door nieuwe klanten

De meeste ondernemers zijn positief vanwege een toenemende vraag of de zekerheid die ze hebben over de nieuwe opdrachten voor de komende periode. Ook zijn er ondernemers bij wie het nog steeds goed gaat en daarin geen verandering zien, waardoor ze een 8 of hoger geven.

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

Basis: alle respondenten die een rapportcijfer hebben gegeven (n=1518)

Uiteenlopende aandachtspunten in komende zes maanden: klantbehoud, vergroten zichtbaarheid en wet- en regelgeving

Wat zijn de belangrijkste aandachtspunten in de komende zes maanden?

Klanten behouden, acquisitie

"Klanten behouden, meer gebruikmaken van sociale media, kosten terugbrengen."

"Opdrachten binnenhalen, omzet vergroten."

"Meer klanten krijgen, eigen uurloon verhogen, productiviteit verhogen."

"Website, relatiebeheer, nieuwe concepten."

Kostenbeheersing, financiering

"Efficiënter boekhouden en factureren."

"Goed op de kosten letten, aanbieden van afbetalingsregelingen."

"Margebewaking om aan de goede kant van de lijn te blijven!"

Wet- en regelgeving

"Digitale security, AVG en dat de faciliteiten in tact blijven."

"Wet- en regelgeving rond omzetten van agrarische naar woonbestemming."

"Wijziging van wetgeving en de nieuwe belastingplannen 2027."

Verbeteren klantcontact

"Contacten onderhouden om nieuwe opdrachten te verkrijgen."

"Goede en frequente communicatie met klanten. Afspraken vastleggen met klanten en leveranciers om concurrentie buiten de deur te houden."

"Klantenbinding via beleving, service, praatje maken."

Personeel

"Kwalitatief goed personeel vinden."

"Personeelskrachte en wat te doen met zzp'ers als ondersteunend personeel."

"Werven van personeel, trainingen volgen voor kwaliteitsverbetering."

Zichtbaarheid vergroten

"Nog beter positioneren en zichtbaar zijn."

"Hoe kan ik meer zichtbaar worden? Social media en website optimaliseren."

"Bekendheid van de markt als geheel"

"Online marketing."

Bedrijfsprocessen optimaliseren

"Blijven innoveren, processen automatiseren."

"Automatisering en/of het schaalbaar maken van processen."

"Orde in de administratie. Door grote drukte ontstaat puinhoop."

Transitiefase

"Ik ga mijn bedrijf verkopen. Verder hoop ik de inkomsten te stabiliseren of nog te verhogen voor mijn opvolgster."

"Afbouw naar een loondienstverband."

"Omzetting maatschap naar eenmanszaak, pilot aanbieden orthomoleculaire therapie via externe partij."

"Internationale samenwerking uitbouwen en grote klant in Nederland helpen bij het opzetten van interne cursussen."

Wat zijn de belangrijkste aandachtspunten voor je bedrijf in de komende 6 maanden? (Open vraag.)

Basis: alle respondenten (n=1568)

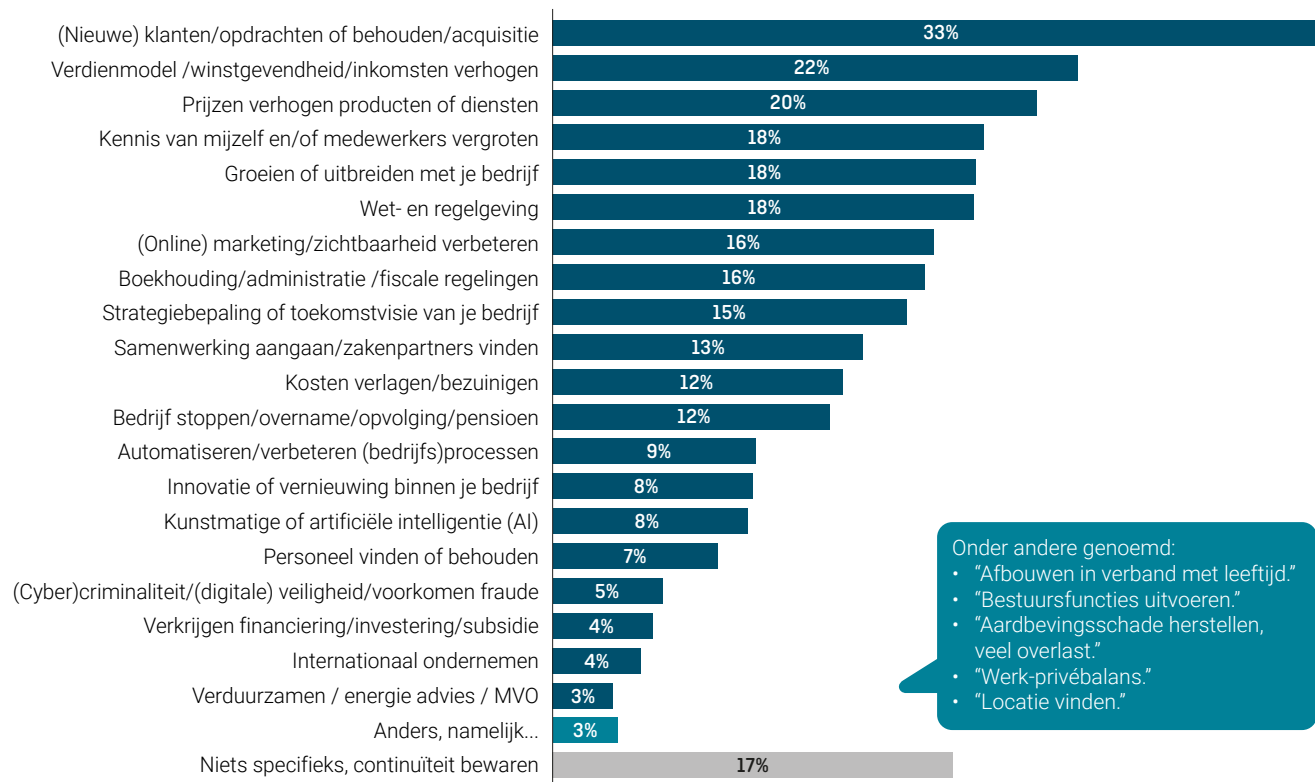
Het vinden van nieuwe klanten/opdrachten is voor een derde het belangrijkste aandachtspunt

- Naast nieuwe klanten/opdrachten, heeft ongeveer een op de vijf ondernemers in de komende zes maanden vooral aandacht voor het verhogen van de winstgevendheid (22%) en hun prijzen (20%).

Verschillen tussen subgroepen

- Het vinden of behouden van klanten heeft met name aandacht bij ondernemers in de ICT en media (44%), groothandel (41%) en zakelijke diensten (39%).
- Het verdienmodel/winstgevendheid wordt relatief vaker door horecaondernemers (32%) en ondernemers in de detailhandel (29%) genoemd.
- Ondernemers in cultuur, sport en recreatie geven relatief vaker aan dat het verhogen van prijzen in de komende zes maanden aan de orde gaat zijn (30%).

Welke onderwerpen hebben in de komende maanden het meeste jouw aandacht?



- Onder andere genoemd:
- "Afbouwen in verband met leeftijd."
 - "Bestuursfuncties uitvoeren."
 - "Aardbevingsschade herstellen, veel overlast."
 - "Werk-privébalans."
 - "Locatie vinden."

Het aandachtspunt of de aandachtspunten die je zojuist hebt omschreven, welk(e) onderwerp(en) raakt dat? /

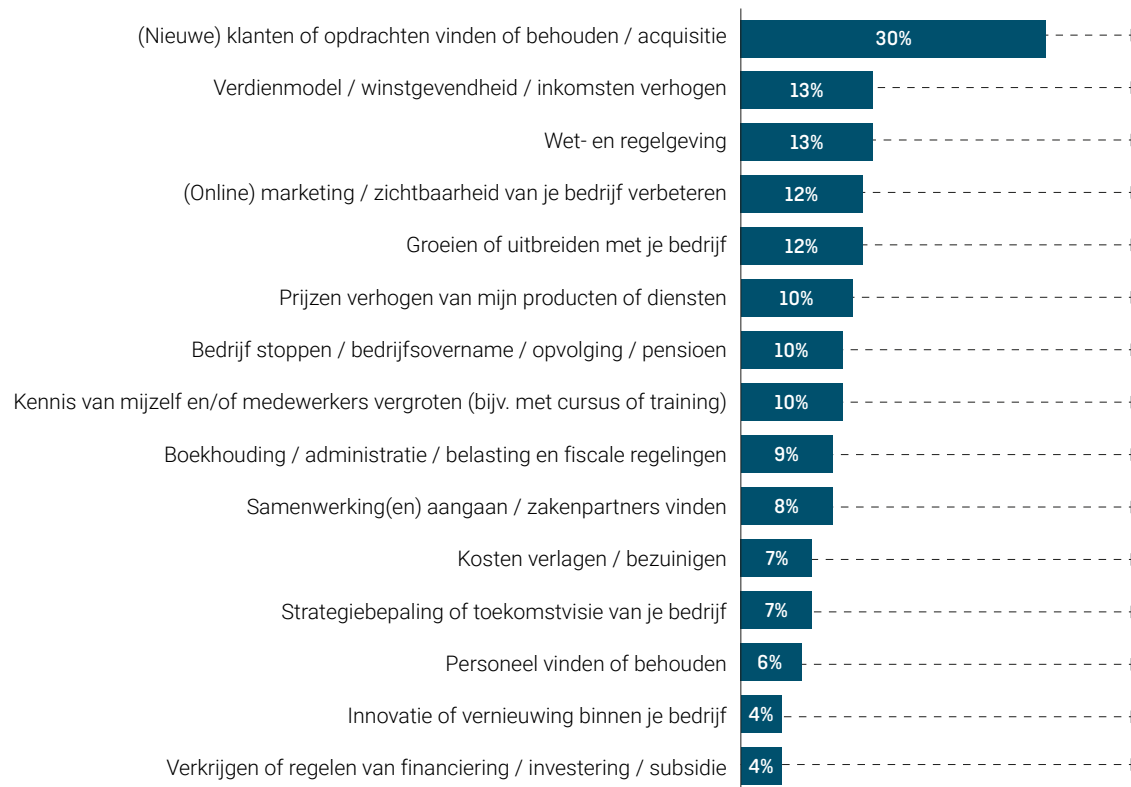
Welke van onderstaande onderwerpen hebben in de komende maanden het meeste jouw aandacht? Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten (n=1568)

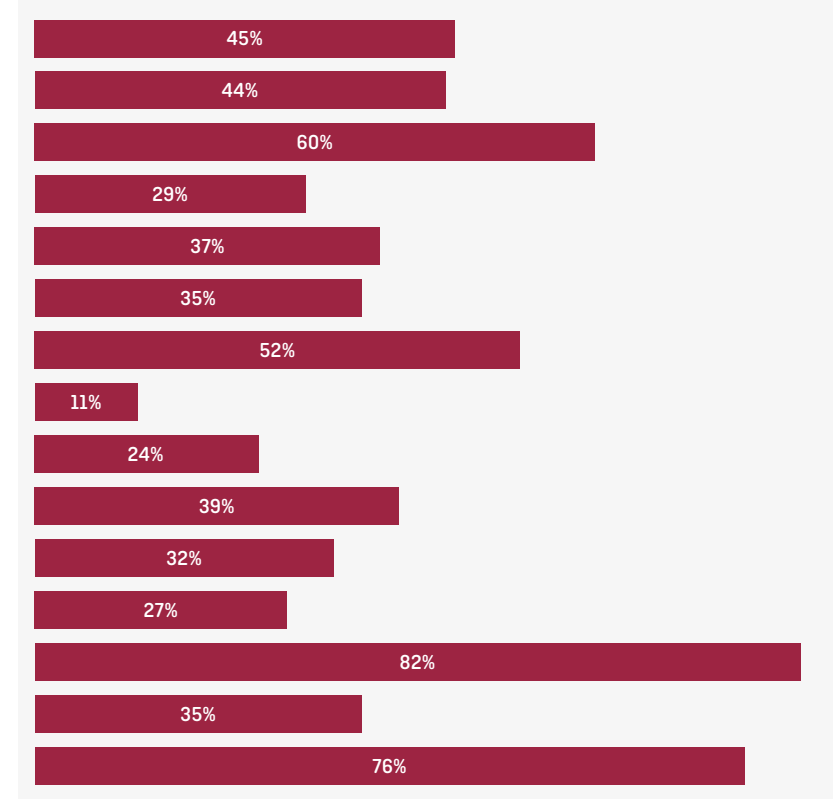
Verwachting meeste uitdagingen of knelpunten: personeel vinden of behouden en het verkrijgen van financiering

- Nieuwe klanten of opdrachten verkrijgen is het belangrijkste aandachtspunt (30%). Bijna de helft (45%) verwacht daar uitdagingen of knelpunten.
- Ondernemers verwachten de meeste knelpunten of uitdagingen op het gebied van personeel vinden en behouden (82%), verkrijgen van financiering (76%) en wet- en regelgeving (60%).

Top 15 belangrijkste aandachtspunten



Aandeel dat uitdagingen of knelpunten verwacht



En welke van deze aandachtspunten zullen naar verwachting in de komende 6 maanden het meest belangrijk zijn binnen jouw bedrijf? Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten die minimaal één aandachtspunt hebben (n=1290)

En verwacht je bij het aandachtspunt tegen uitdagingen of knelpunten aan te lopen?

Basis: alle respondenten die het aandachtspunt als meest belangrijk aanwijzen (n=47-362)

Voorziene uitdagingen en knelpunten lopen uiteen; afnemende klanten, financiële uitdagingen en veel wetten en regels

Toelichting bij uitdagingen en knelpunten

Klanten vinden en behouden

"Altijd lastig om op te vallen ten opzichte van de concurrentie. Waarom komen ze naar jou? Ik moet hier een duidelijk aanbod in zien te vinden."

"Vicieuze cirkel; ik ben er niet goed in, dus besteed ik er minder tijd aan en blijf ik er niet goed in."

"Door afnemende markt trekken concurrenten aan mijn gastouders."

"Gebrek aan zichtbaarheid maakt het moeilijk."

Klanten vinden en behouden

Zowel de krappe markt en concurrentie als de eigen acquisitievvaardigheden worden vaak als knelpunt genoemd. Ondernemers vinden het vaak moeilijk om hun zichtbaarheid te vergroten.

Wet- en regelgeving

"Heel veel regels voor ondernemers."

"Hoe pakt die voor mij uit?"

"Er wordt al lang over gepraat maar zonder echte details. Er ontstaat wel veel onduidelijkheid, waardoor branche wordt geschaad."

"Eerst gaan we naar rechts, dan gaan we naar links, wanneer blijft er nou iets voor altijd zo."

Wet- en regelgeving

De hoeveelheid regels maken het complex, evenals de veranderlijkheid of onduidelijkheid over de korte en lange termijn.

Verdienmodel/winstgevendheid

"Omdat het winter wordt en er minder toeristen aanwezig zijn, wordt het verdienmodel lastiger."

"Kosten versus inkomsten beter inzichtelijk hebben."

"Btw-verhoging naar hoog tarief."

"Ik ben financieel/economisch niet goed onderlegd, waardoor ik kennis mis om dit knelpunt aan te pakken. Het komend half jaar ga ik daar serieus kennis in vergaren. Mijn boekhouder kan mij daarbij helpen."

Verdienmodel/winstgevendheid

Smalle marges door hogere kosten, teruglopende omzet door seizoenswerk. In dergelijke situaties is financieel inzicht van groot belang voor een florerende onderneming, waar soms ondersteuning bij gewenst is.

Bedrijf stoppen/overname

"De toekomstige overdracht aan de opvolgende generatie is lastig."

"Kijken hoe we het onroerend goed tegen een zo'n laag mogelijke prijs kunnen overhevelen naar andere bv's."

"Geen idee wat mijn bedrijf waard is voor een ander."

"Wie volgt mij op, wie neemt het over?"

Bedrijf stoppen/overname

Daarvoor is het nodig goed te weten wat het bedrijf waard is, maar ook waar partijen gevonden kunnen worden.

Toelichting bij de vraag: Wat voor uitdagingen of knelpunten verwacht je bij dit aandachtspunt?
Basis: alle respondenten (n=1295)

Andere mogelijke uitdagingen worden gezien in het vinden van het juiste personeel en het dilemma van prijzen verhogen

Toelichting bij uitdagingen en knelpunten

Personeel vinden

"Moeilijk om de juiste mensen te vinden."

"Het is in onze branche zeer moeilijk om personeel te vinden. Het huidige team zal in de komende jaren met pensioen gaan."

"Mijn werknemers worden veel benaderd door anderen."

"Er zijn nauwelijks goede dakdekkers beschikbaar en de nieuwe aanwas is ook erg matig."

Prijzen verhogen

"Ik kan voor een tosti geen € 10,00 gaan vragen, ik heb het idee tegen de maximale vraagprijs aan te zitten."

"Ik wil graag laagdrempelig blijven voor iedereen, maar met de steeds stijgende kosten word je gedwongen te verhogen."

"Wel of niet mijn prijs verhogen. Dat kan maar minimaal. Word ik daar dan wijzer van, of haken klanten af?"

"Btw-verhoging."

Groeien

"Pand is al te klein, maar verhuizen is geen optie. Eventueel bijhuren?"

"Openen nieuwe branches met een nieuw product, gaat dat lukken?"

"Afhankelijk van vergunningen gemeente."

"Er moet een geschikte locatie gevonden worden."

(Online) marketing

"Door drukte schiet dit er steeds bij in."

"Je moet echt zichtbaar worden om er wat mee te gaan verdienen."

"Kenniss om dat efficiënt te doen ontbreekt."

"Toenemende kosten om zichtbaar te blijven. Om zichtbaar te blijven steeds hogere kosten."

"Grote concurrentie in mijn vakgebied."

Personeel vinden

Het knelpunt ligt zowel in de kwantiteit als de kwaliteit van het potentieel op de arbeidsmarkt.

Prijzen verhogen

Ondernemers worstelen met het dilemma van het doorrekenen van hogere inkooprijzen en btw. Ze zijn bang dat klanten afhaken.

Groeien

De grootste uitdagingen als ondernemers willen groeien is het vinden van nieuwe inkomensbronnen, het vinden en financieren van huisvesting, maar ook het verkennen van nieuwe markten en opdrachtgevers. Op het gebied van wetgeving worden vergunningen van de gemeente genoemd als uitdaging.

(Online) marketing

De grootste knelpunten zijn hier tijdgebrek om zich erin te verdiepen en dat het steeds lastiger wordt om online gevonden te worden. Het is niet het sterkste punt bij veel ondernemers.

Toelichting bij de vraag: Wat voor uitdagingen of knelpunten verwacht je bij dit aandachtspunt?
Basis: alle respondenten (n=1295)

3.5 Met welke risico's heeft de ondernemer te maken?

Afgelopen jaar heeft een kwart van de ondernemers te maken gekregen met stijgende inkoop- of grondstofprijzen. Ongeveer de helft daarvan geeft aan dat dit voor problemen heeft gezorgd. Daarnaast geven ondernemers aan relatief vaak te maken te krijgen met een dalend aantal klanten, nieuwe concurrenten of veranderende marktomstandigheden en klanten die niet betalen.

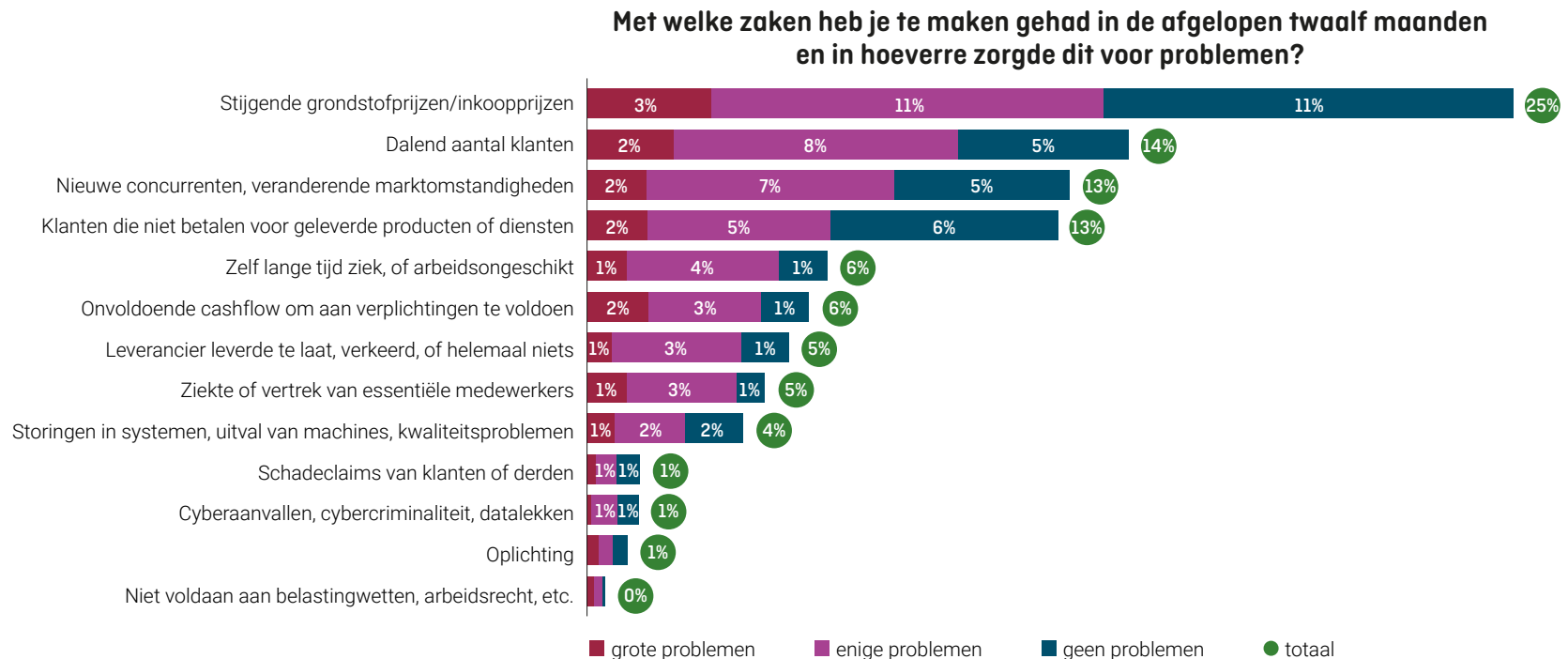


Kwart ondernemers had afgelopen jaar te maken met stijgende prijzen, bij circa de helft zorgde dat voor problemen

- Andere zaken waar ondernemers mee te maken hadden zijn: een dalend aantal klanten (15%), klanten die niet betalen (13%) en nieuwe concurrenten of veranderende marktomstandigheden (13%).
- Relatief gezien zorgen onvoldoende cashflow en ziekte en/of vertrek van medewerkers het vaakst voor problemen bij ondernemers. Circa acht op de tien ondernemers die er mee te maken hadden, geven aan dat dit voor problemen heeft gezorgd.

Verschillen tussen subgroepen

- Een kwart van de ondernemers had te maken met stijgende grondstofprijzen of inkooprijzen. Met name ondernemers in de horeca (64%), groothandel (52%), detailhandel (51%) en de land- en tuinbouw (40%) hadden daar relatief vaak mee te maken.
- Vrijwel alle zaken zijn in de afgelopen twaalf maanden vaker bij mkb'ers dan bij zzp'ers voorgekomen.



Met welke zaken heb je met je bedrijf in de afgelopen 12 maanden te maken gehad?
Meerdere antwoorden mogelijk.
Basis: alle respondenten (n=1814).

In hoeverre zorgde dit voor problemen voor jou of je bedrijf?
Basis: alle respondenten die geraakt worden door een of meer ontwikkelingen (n=14-538)

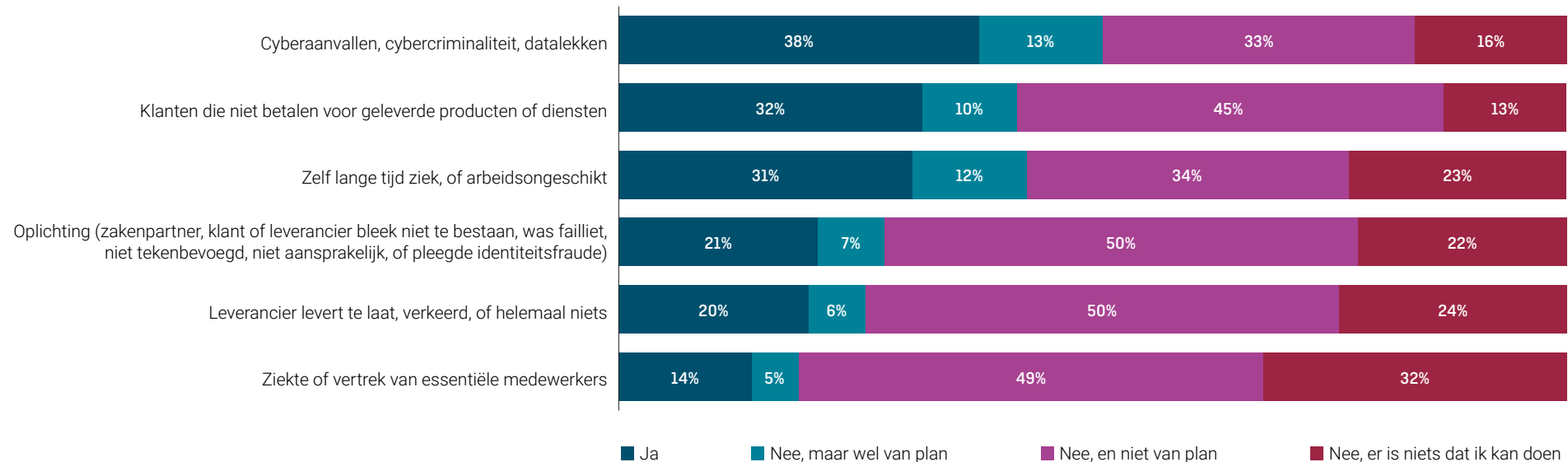
Bijna vier op de tien ondernemers hebben maatregelen getroffen om risico's van cybercriminaliteit te voorkomen

- Daarnaast hebben ondernemers relatief vaak maatregelen getroffen tegen niet-betalende klanten (32%) en tegen ziekte of arbeidsongeschiktheid (31%).

Verschillen tussen subgroepen

- Maatregelen worden in het algemeen vaker getroffen door het mkb dan door zzp'ers.
- Maatregelen om cybercriminaliteit te voorkomen worden vooral getroffen in de sector ICT en media (61%) en zakelijke diensten (47%).
- Ondernemers in de groothandel hebben relatief vaker maatregelen getroffen om het risico van niet-betalende klanten op te vangen (51%).
- Maatregelen treffen in het geval van arbeidsongeschikt of zelf lang ziek zijn, worden het vaakst gedaan in de sector gezondheid (41%).
- In de horeca zijn er vaker dan bij andere sectoren plannen om maatregelen te nemen om ziekte of vertrek van medewerkers op te vangen (14%).

Zijn er maatregelen getroffen om risico's te voorkomen?



Heb je bepaalde (voorzorgs)maatregelen getroffen of acties ondernomen om de risico's van deze gebeurtenissen te voorkomen, te beperken of op te vangen?
Basis: alle respondenten (n=1744)

Ondernemers pakken oplichting aan door vooraf streng te screenen en financiële risico's af te vangen

Toelichting bij voorkomen risico's van oplichting

"Ik ken de meeste van mijn klanten al lange tijd en weet dus hoe betrouwbaar ze zijn. Onbekende klanten onderzoek ik, onder andere online via zoekmachines en bij KVK. De condities waaronder ik met ze in zee ga, laat ik afhangen van wat dat onderzoek me vertelt. Desnoods doe ik eerst een klein pilot-projectje om te kijken hoe dat verloopt."

"Bij levering van nieuwe producten altijd betaling vooraf. Reparaties altijd betaling voordat het voertuig mee gegeven mag worden. Wij werken niet op rekening."

"ICT-oplossingen en scherp zijn in handelen op internet. Geen enkele communicatie (mail of telefoon) met onbekenden."

"Goed opletten met wie je in zee gaat en of bedrijven echt zijn. Een achtergrondcheck doen bij nieuwe bedrijven."

"Juiste software en gezond boerenverstand gebruiken."

"Goede afspraken met verzekeraars. Bij betalingsproblemen hebben we een contract met een kantoor wat hierin bemiddelt. En wat betreft ICT hebben we een goed bedrijf dat ons adviseert en begeleidt in beveiligde communicatie, beveiligde mail en goede virus- en spamvoorzieningen."

"Goed onderzoeken door behulp van internet en het Handelsregister van KVK. Contact maken met die persoon of bedrijf. Back-ups van alle data van het bedrijf op een usb-stick opslaan."

21% van de ondernemers gaf aan maatregelen te hebben getroffen om de risico's van oplichting te voorkomen. Aanvullend gaf 7% aan dat van plan te zijn.

Uit de toelichting hierbij over hoe ze die risico's (gaan) beperken, voorkomen of opvangen, blijkt een breed scala aan strategieën. Ze gebruiken bijvoorbeeld online bronnen en ook KVK om nieuwe klanten en zakenpartners te screenen. Hun kredietwaardigheid wordt zoveel mogelijk vooraf gecheckt. Om financiële stabiliteit te waarborgen wordt gebruik gemaakt van verzekeringen en calamiteitenfondsen.

Goede ICT-praktijken, zoals voldoende beveiliging, regelmatige back-ups en e-mailveiligheid worden ook nadrukkelijk genoemd. Daarnaast dringen ondernemers aan op het doen van vooruitbetalingen en hangen zij camera's op ter beveiliging van hun pand.

Velen benadrukken ook het belang van boerenverstand en een goede intuïtie.

Kun je toelichten hoe je de risico's van oplichting voorkomt, beperkt of opvangt?

Basis: alle respondenten die maatregelen hebben getroffen of van plan zijn om risico's van oplichting te voorkomen (n=505)

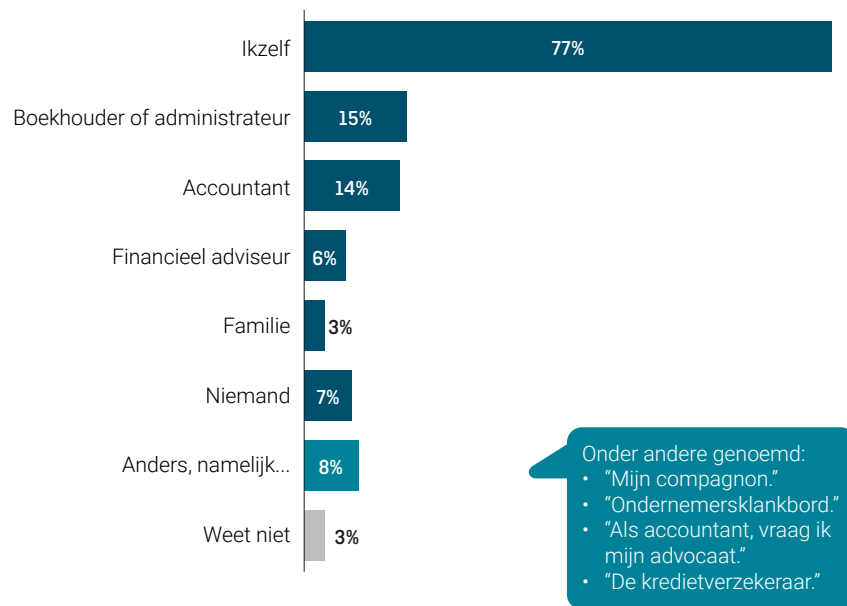
Ruim driekwart van de ondernemers checkt zelf de betrouwbaarheid van een nieuwe zakelijke relatie

- Hoewel de meerderheid van de ondernemers zélf de betrouwbaarheid van een nieuwe zakelijke relatie checkt (77%), geeft een op de zeven aan dit door een boekhouder (15%) of accountant (14%) te laten doen.
- 7% van de ondernemers geeft aan dat de betrouwbaarheid door niemand wordt gecontroleerd.

Verschillen tussen subgroepen

- Mkb-ondernemers roepen vaker de hulp in van hun boekhouder of administrateur dan zzp'ers (19% versus 14%).
- Ondernemers in de land- en tuinbouw maken vaker gebruik van een accountant (31%) en in de bouw en logistiek wordt relatief vaker gebruik gemaakt van een boekhouder of administrateur (30% en 26%).

Wie checkt betrouwbaarheid van een nieuwe leverancier, klant of partner?



Stel dat je met een nieuwe leverancier, zakelijke klant of handelspartner een samenwerking begint. Wie checkt dan voor jouw bedrijf de betrouwbaarheid van die nieuwe leverancier, zakelijke klant of handelspartner? Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten (n=1716)

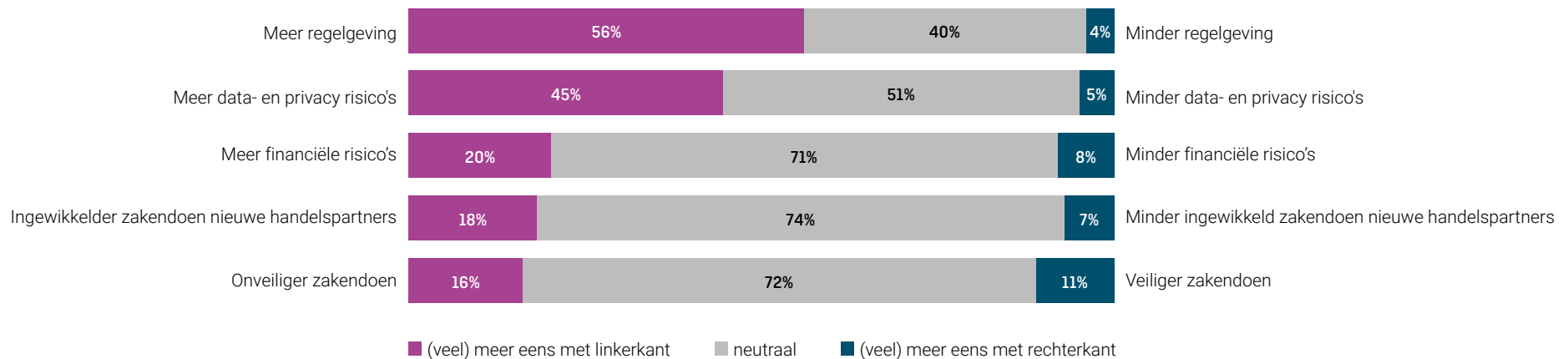
Ondernemers ervaren nu vooral meer regelgeving (56%) en data- en privacy risico's (45%) dan vijf jaar geleden

- Over de gehele breedte ervaren ondernemers meer regeldruk, risico's en complexiteit bij het zakendoen in vergelijking met vijf jaar geleden.

Verschillen tussen subgroepen

- Met name in de land- en tuinbouw (84%), logistiek (72%) en gezondheid (67%) ervaren ondernemers meer regelgeving (verplichtingen vanuit de overheid) dan vijf jaar geleden.
- In de land- en tuinbouw (63%), ICT & media (56%) en zakelijke diensten (50%) wordt relatief vaak aangegeven dat er in vergelijking met vijf jaar geleden meer data- en privacy risico's worden ervaren.
- Daarnaast geven horecaondernemers (38%) en ondernemers in land- en tuinbouw (42%) vaker aan meer financiële risico's te ervaren en dat het ingewikkelder zakendoen is met nieuwe handelspartners (respectievelijk 33% en 32%).

Hoe wordt ondernemen en zakendoen ervaren vergeleken met vijf jaar geleden?



Hoe ervaar je het ondernemen en zakendoen nú als je dat vergelijkt met circa 5 jaar geleden? Geef aan in welke mate je het eens bent met de beschrijving aan de linkerkant of de beschrijving aan de rechterkant. Kies voor het midden (neutraal) als er in de afgelopen 5 jaar niets veranderd is voor jouw bedrijf.
 Basis: alle respondenten met een bedrijf opgericht vóór 2019 (n=1376)

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

Aan ondernemers is gevraagd met welke kennis of informatie ze het meest geholpen zijn. Een derde wil meer weten over wet- en regelgeving en circa een op de vijf is geïnteresseerd in het vinden van nieuwe klanten en/of opdrachten.

Wat betreft veranderende wetten en regels blijven ondernemers voornamelijk op de hoogte door het lezen van nieuwssites, de krant en vakbladen en door het volgen van berichten vanuit een overheidsinstantie.



Informatiebehoefte vooral aan zaken rondom wet- en regelgeving, financiële planning, marketing en klantenwerving

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

Wet- en regelgeving

“De invulling van wet DBA en verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering. Ik zou graag zien dat de DGA buiten deze verplichting blijft vallen, aangezien ik zelf al in een oplossing voorzie.”

“De regels die gehanteerd zullen worden voor de handhaving van de DBA.”

“De praktische kant van de veranderingen in wet- en regelgeving; hoe doe ik het?”

“Waar ik aan moet denken als ik in loondienst en als zzp'er (ondernemer) werk.”

“Hoe de schijnzelfstandigheid uitpakt en hoe verschillende opdrachtgevers daarmee zullen omgaan.”

Marketing

“Meer kennis over social media. Daar wil ik mij specifiek in verdiepen.”

“Marketingstrategie en financieel management op strategisch niveau.”

“Hoe het bedrijf meer zichtbaar te maken, zodat je gevonden wordt door eventuele klanten.”

Personeel

“Waar en hoe we aan gekwalificeerde mensen kunnen komen, en hoe we de automatiseringsstraat het best inrichten.”

“Toekomstige verwachtingen en ontwikkelingen op het personele gebied, maar ook een stukje economisch wat betreft kostprijzen die blijven stijgen.”

“Het aannemen van personeel voor één of twee dagen per week, zonder vast dienstverband. Dit is namelijk te duur bij het werken van zo weinig uren. Bij het werken met freelancers zit ik met het probleem van een schijndienstverband. Ik kom niet verder dan het uitsluitend werken met stagiaires. Helaas zijn dit onervaren krachten.”

Financiële planning

“Inzichtelijk maken van inkomsten en uitgaven, zonder een hele boekhouding zelf te doen (nu uitbesteed), maar geen overzicht.”

“Langetermijninformatie over wetgeving en fiscaliteiten, stabiliteit in overheidsbeleid is belangrijk om grote beslissingen te kunnen nemen.”

“Hoe de omzet te verhogen en of er mogelijkheden zijn om kosten (tijdelijk) te besparen.”

“Belastingkennis en -eisen en voor een nieuwe onderneming.”

(AI-)technologie

“AI en weten waar ik mensen kan vinden die echt zelfstandig kunnen nadenken. Ik heb niets aan ja-knikkers.”

“Het verkrijgen van betaalbare AI-toepassingen.”

Bijna de helft van de ondernemers (45%) gaf aan over welke onderwerpen zij meer geholpen zou zijn met kennis of informatie.

De diversiteit is groot, maar aspecten van ondernemerschap en bedrijfsvoering zijn terugkerend, waarbij wetten en regels vaak genoemd worden. Denk hierbij aan zaken als arbeidsongeschiktheid, ziektekosten en de nieuwe wet DBA. Ook worden vaak aspecten genoemd die betrekking hebben op de financiële planning (fiscaal, pensioen, inkomsten/uitgaven), personeel en kennis en informatie over marketing en klantenwerving.

Daarnaast worden ook nieuwe technologieën waaronder AI vaak genoemd en informatie over bedrijfsovername. Er is behoefte aan praktische en duidelijke informatie op al deze domeinen.

Het hebben van kennis over specifieke onderwerpen vergroot het vertrouwen dat je zelf hebt in de keuzes die je maakt. Als ondernemer kun je niet alles weten. Zou je de volgende zin af willen maken? Op dit moment zou ik met mijn bedrijf het meest geholpen zijn met meer kennis of informatie over... Basis: alle respondenten (n=1557).

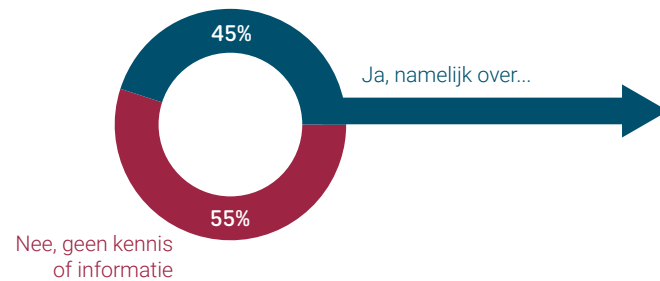
Ondernemers met informatiebehoefte zijn vooral geholpen met meer kennis en informatie over wet-en regelgeving

- Een derde van de ondernemers met een informatiebehoefte geeft aan geholpen te zijn met meer kennis of informatie over wet- en regelgeving.
- Het vinden en behouden van klanten (22%) en het verhogen van de winstgevendheid (20%) wordt door een op de vijf ondernemers genoemd als onderwerp waar ze meer over willen weten.

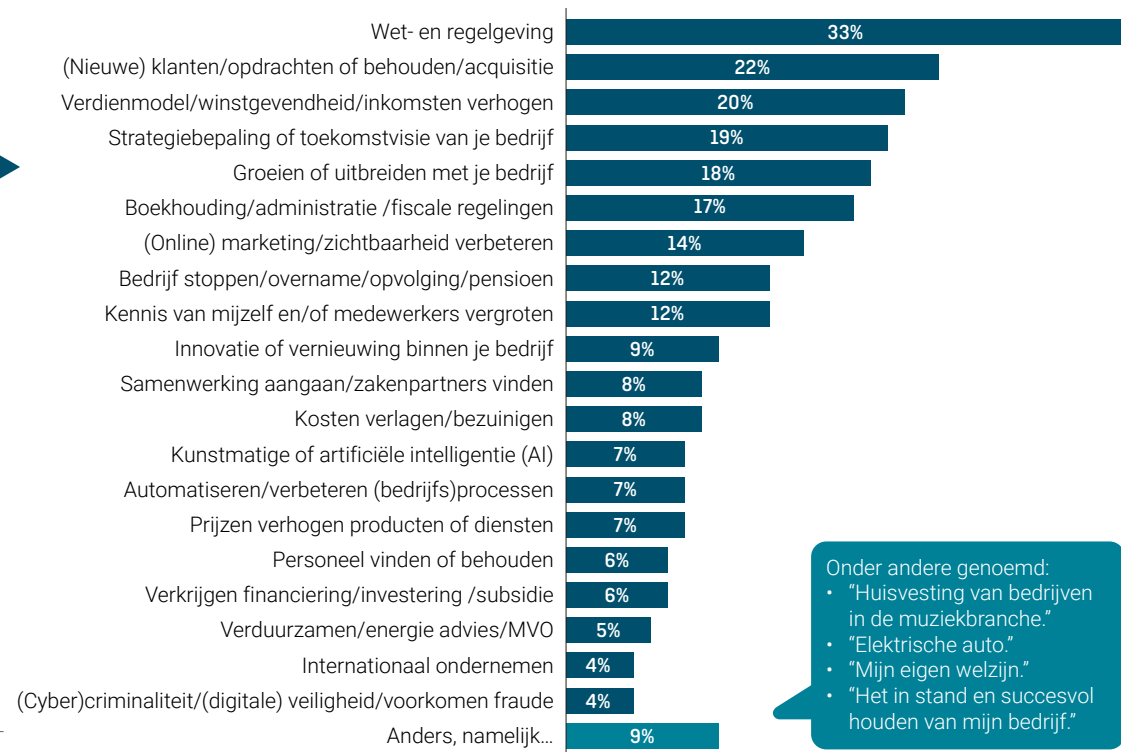
Verschillen tussen subgroepen

- Zzp'ers hebben vaker dan mkb-ondernemers behoefte aan informatie over wet- en regelgeving (35% versus 26%). Uit de vorige pagina is af te leiden dat dat met name met de nieuwe wet DBA en de toekomstig verplichte AOV te maken heeft.
- Informatiebehoefte over het verdienmodel of om de winstgevendheid te vergroten wordt relatief vaker in de horeca genoemd (47%).
- In de detailhandel en bouw is men relatief het vaakst geholpen met informatie over strategiebepaling of toekomstvisie van het bedrijf (32% en 29%).

Zou je geholpen zijn met kennis of informatie?



Geholpen met meer kennis of informatie over...



- Onder andere genoemd:
- "Huisvesting van bedrijven in de muziekbranche."
 - "Elektrische auto."
 - "Mijn eigen welzijn."
 - "Het in stand en succesvol houden van mijn bedrijf."

Het antwoord dat je zojuist hebt gegeven, welk(e) onderwerp(en) raakt dat?

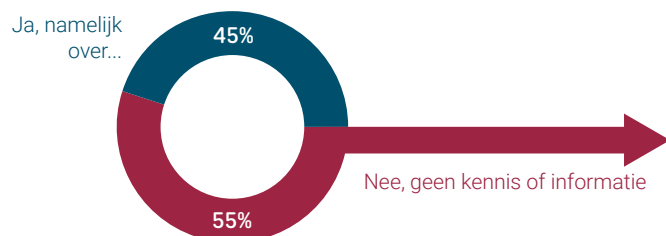
Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten die geholpen zouden zijn met meer kennis en informatie (n=693)

Ondernemers zonder actieve informatiebehoefte hebben alsnog interesse in meer weten over nieuwe klanten en wet- en regelgeving

- 55% van de ondernemers gaf aan geen actieve informatiebehoefte te hebben. Aan hen is gevraagd of er dan wel onderwerpen zijn die ze interessant zouden vinden om meer over te weten. Het vaakst genoemd werden nieuwe klanten of opdrachten (20%) werven en wet- en regelgeving (13%).

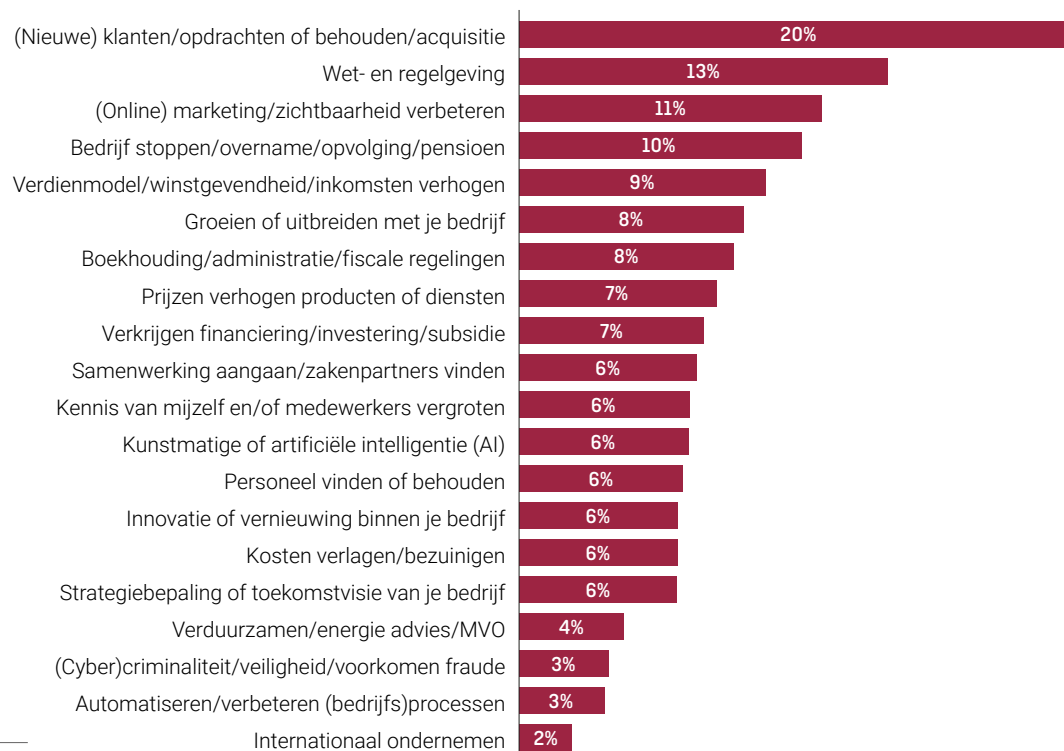
Zou je geholpen zijn met kennis of informatie?



Verschillen tussen subgroepen

- Het werven van nieuwe klanten of opdrachten wordt vaker genoemd in de persoonlijke dienstverlening (37%).
- Vooral zzp'ers willen meer weten over wet- en regelgeving: 14% versus 9% van de mkb-ondernemers.
- Het verbeteren van de zichtbaarheid en online marketing wordt vooral door ondernemers uit cultuur, sport en recreatie (23%) en detailhandel (21%) relatief vaak genoemd.

Indien je niet zou zijn geholpen met kennis en informatie: welke onderwerpen vind je dan interessant?



Welke van onderstaande onderwerpen vind jij het meest interessant om meer over te weten in relatie tot jouw bedrijf? Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten die niet geholpen zouden zijn met meer kennis en informatie (n=857)

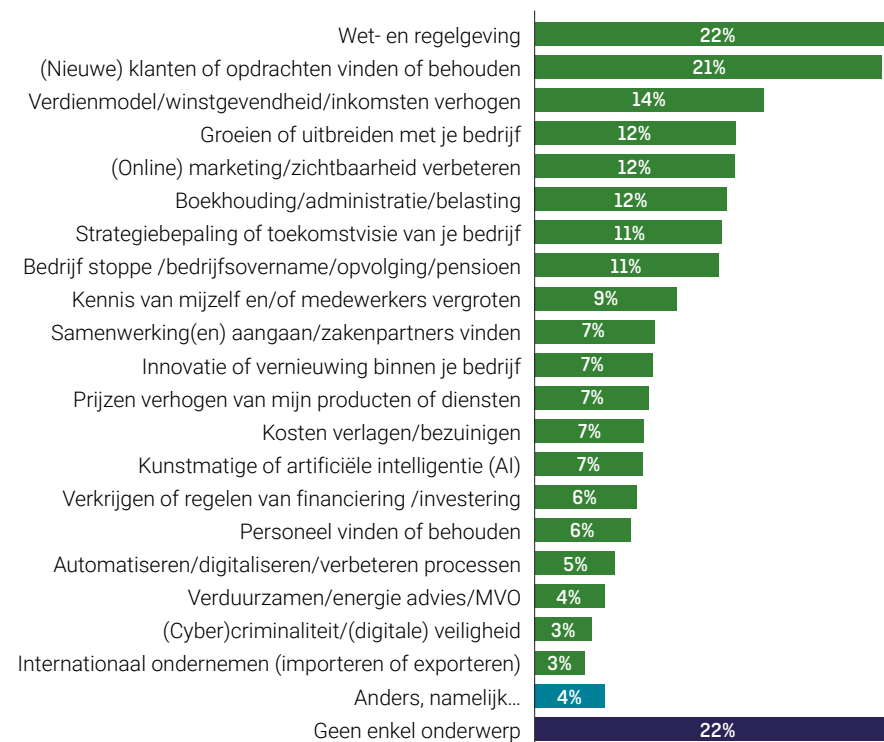
Ondernemers vinden het vooral interessant meer te weten over wet- en regelgeving en over nieuwe klanten vinden of behouden

- In totaal hebben circa acht van de tien ondernemers (78%) behoefte aan informatie of kennis of interesse in één of meerdere onderwerpen. De meeste interesse is er in wet- en regelgeving (22%) en klanten en opdrachten vinden of behouden (21%).

Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers uit de industrie (34%) en cultuur, sport en recreatie (22%) zijn relatief het meest geïnteresseerd in informatie of kennis over wet- en regelgeving.
- Ondernemers met tien of meer medewerkers hebben vooral interesse in kennis over personeel vinden (43%) en verdienmodel (21%).

Relevante onderwerpen (voor kennis of informatie)



Het antwoord dat je zojuist hebt gegeven, welk(e) onderwerp(en) raakt dat?/Welke van onderstaande onderwerpen vind jij het meest interessant om meer over te weten in relatie tot jouw bedrijf? Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten (n=1550)

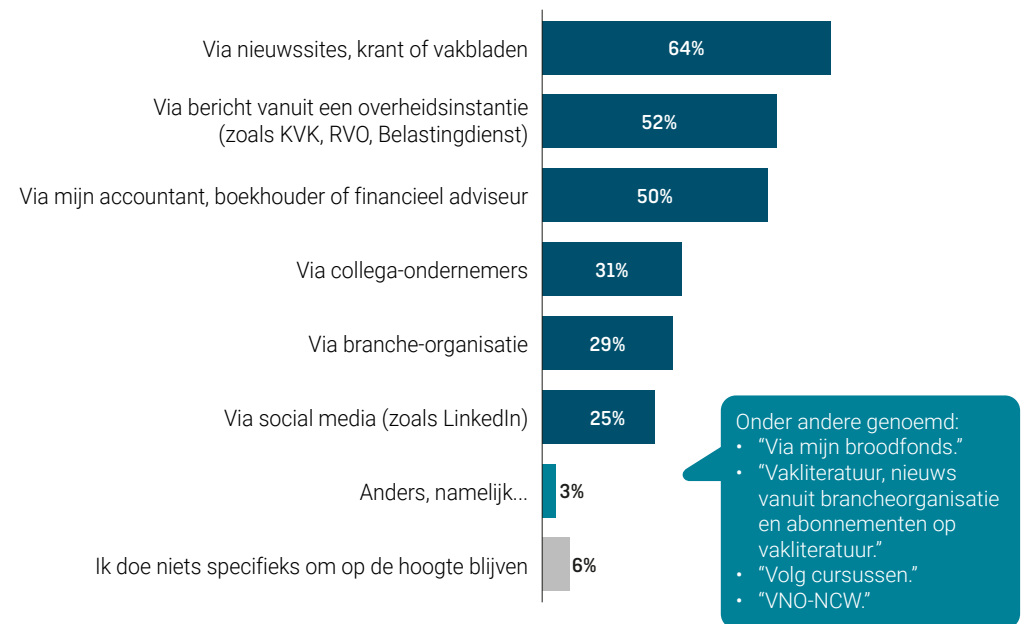
Zes op de tien ondernemers blijft op de hoogte van veranderende wetten en regels door het lezen van nieuwssites, de krant en vakbladen

- Daarnaast volgt ongeveer de helft de berichten vanuit een overheidsinstantie (52%) of via de accountant/financieel adviseur (50%).
- Circa drie op de tien ondernemers blijven op de hoogte via collega-ondernemers (31%) of via een brancheorganisatie (29%).
- Social media wordt door een kwart van de ondernemers gevolgd (25%).

Verschillen tussen subgroepen

- Zzp'ers zorgen vaker dan mkb-ondernemers dat ze geïnformeerd blijven via social media (27% versus 19%).

Wetten en regels veranderen. Hoe zorg je dat je geïnformeerd blijft?



Wetten en regels veranderen. Soms moet je daardoor iets (verplicht) aanpassen of uitvoeren, en soms biedt het nieuwe kansen of mogelijkheden. Hoe zorg je dat jij – voor zaken die je bedrijf raken – geïnformeerd bent of blijft over eventuele veranderende of nieuwe wet- en regelgeving? Meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle respondenten (n=1579)

4. Onderzoeksverantwoording en steekproefsamenstelling

Methode

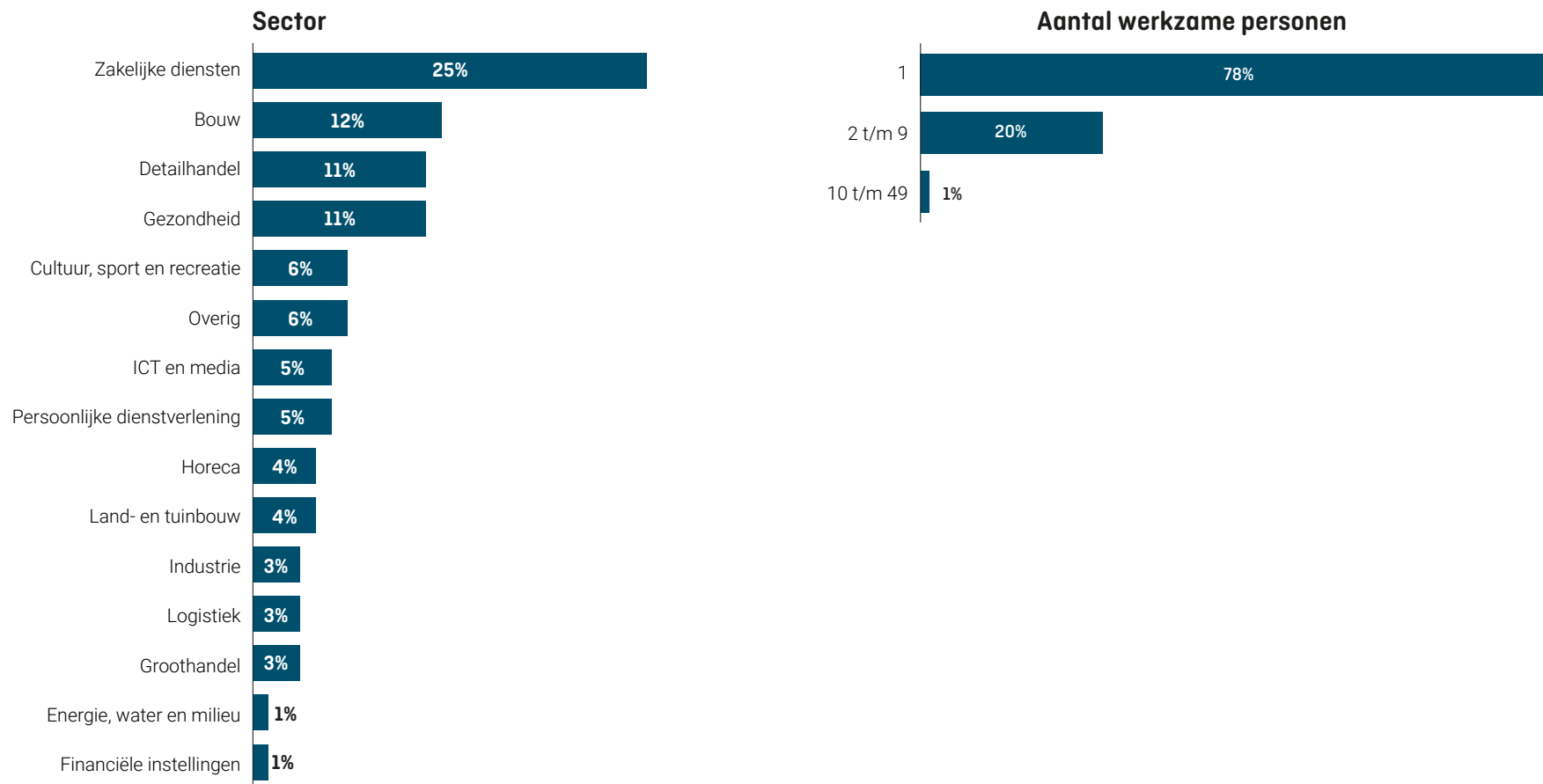
- Online kwantitatief onderzoek
- Gemiddelde invulduur (volledig ingevuld): 13 minuten

Steekproef & Veldwerk

- Doelgroep: ondernemers met 1 tot en met 49 werkzame personen
- Bron: netto n = 1.843 (KVK Ondernemerspanel n = 665)
+ steekproef Handelsregister (n = 1.178)
- Veldwerkperiode: 18 september 2024 tot en met 10 oktober 2024



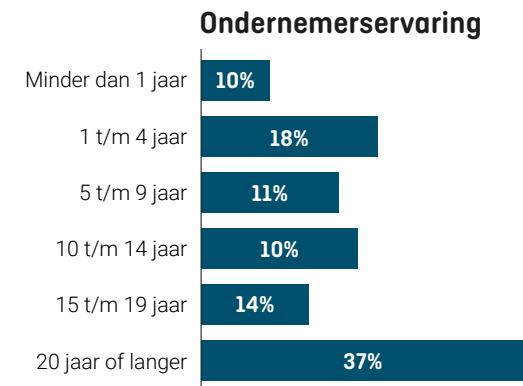
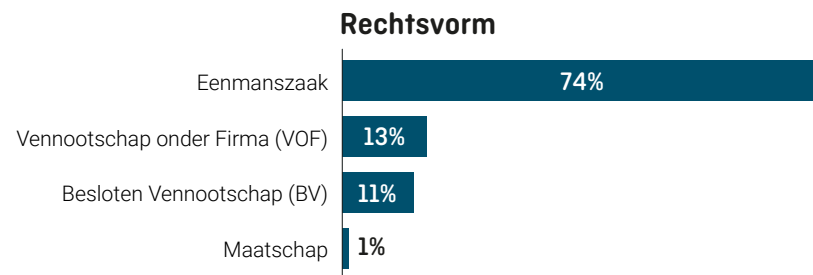
Samenstelling steekproef 1/3: sector en aantal werkzame personen



In welke sector vallen de (hoofd)activiteiten van je bedrijf?
Basis: alle respondenten (n=1843)

Hoeveel mensen werken er in jouw bedrijf, inclusief jezelf?
Basis alle respondenten (n=1843).

Samenstelling steekproef 2/3: rechtsvorm en ervaring

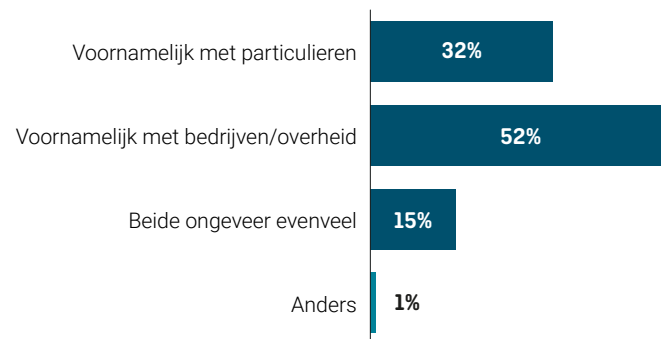


In welk jaar ben je begonnen met ondernemen, inclusief eventuele vorige bedrijven?
Basis: alle respondenten (n=1843)

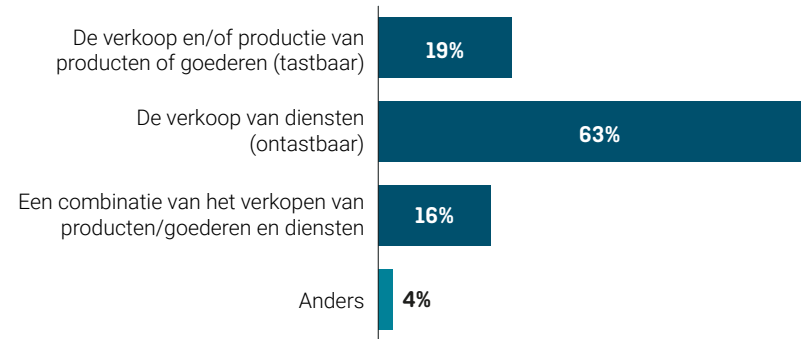
Wat is de rechtsvorm van je bedrijf?
Basis: alle respondenten (n=1843)

Samenstelling steekproef 3/3: Type klant en product/dienst

Zakendoen met particulieren en/of bedrijven



Bedrijfsactiviteiten: product en/of dienst



Doet je bedrijf voornamelijk zaken met particulieren of met bedrijven?
Basis: alle respondenten (n=181).

Met welke activiteiten houdt jouw bedrijf zich voornamelijk bezig?
Basis: alle respondenten (n=1823)

