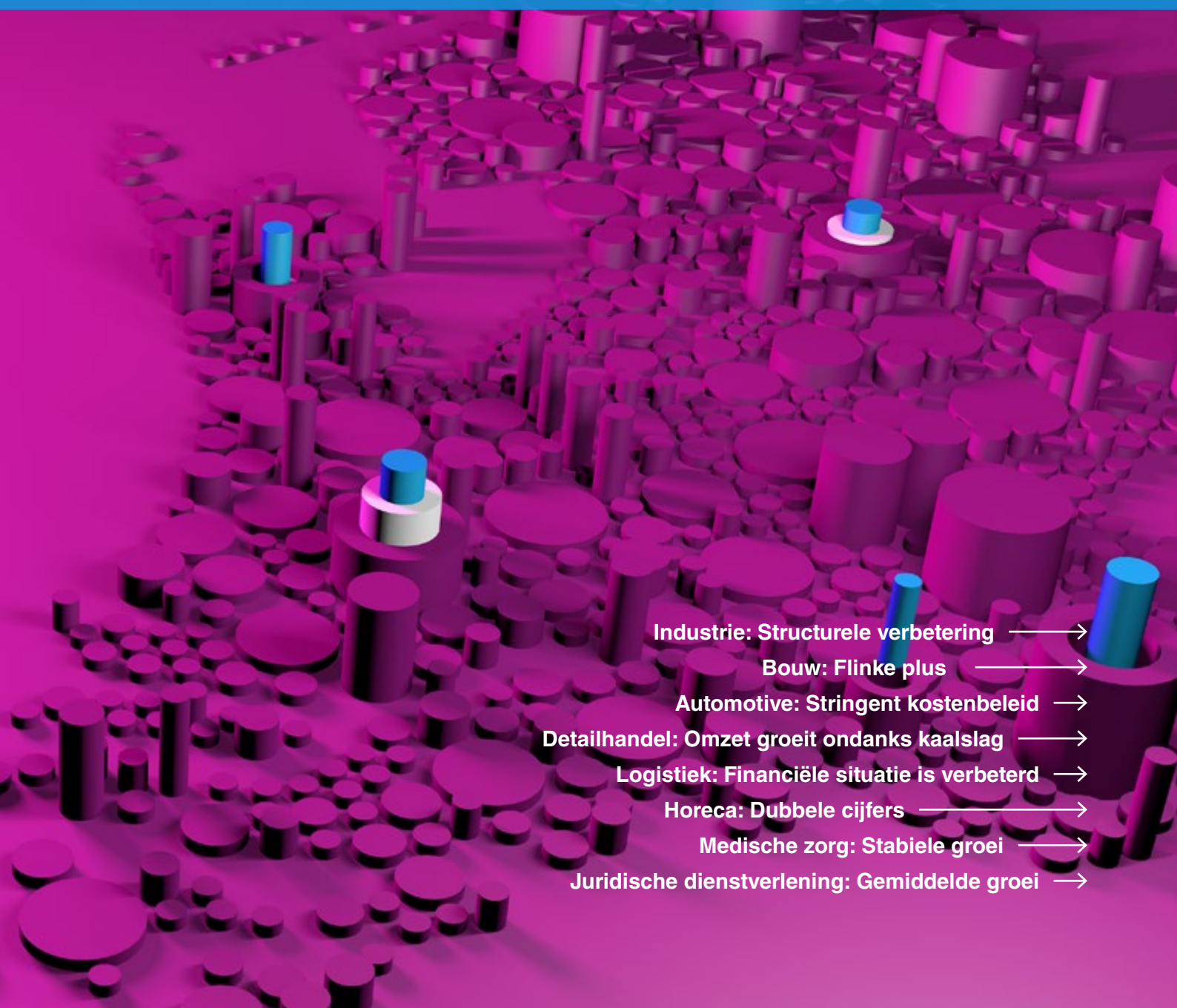


Branches in Zicht 2016

De harde cijfers van Nederlandse ondernemingen

- 
- Industrie: Structurele verbetering →
 - Bouw: Flinke plus →
 - Automotive: Stringent kostenbeleid →
 - Detailhandel: Omzet groeit ondanks kaalslag →
 - Logistiek: Financiële situatie is verbeterd →
 - Horeca: Dubbele cijfers →
 - Medische zorg: Stabiele groei →
 - Juridische dienstverlening: Gemiddelde groei →

Het Nederlandse bedrijfsleven zit op alle fronten in de lift. Voor het tweede jaar op rij kwamen er over de hele linie positieve cijfers uit de bus. De omzet is bij 58% van de mkb-ondernemers gegroeid of in elk geval gelijk gebleven en de winstgevendheid is per saldo verder verbeterd.

Inhoud

04 De harde cijfers van het mkb

Omzetontwikkeling, winstontwikkeling
bedrijfskosten, bedrijfsbezittingen

10 Grote verschillen per regio

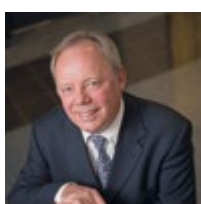
12 Thema's in het mkb

Contact

SRA is het grootste netwerk van mkb-accountantskantoren in Nederland. Branches in Zicht 2016 is een uitgave van SRA-BiZ en verschijnt één keer per jaar. Ga voor meer informatie naar www.sra.nl/biz.

De kracht van data

Wat kunnen big data ons vertellen over de ontwikkelingen in het Nederlandse midden- en kleinbedrijf?



We zijn gezegend met een achterban waarbij het vastleggen van hoogwaardig kwalitatieve data in de genen zit. Hierdoor worden jaarlijks ruim 30.000 betrouwbare jaarrekeningen aangeleverd bij

SRA-BiZ. Op basis van analyses van onze database, waarin ruim 100.000 jaarrekeningen over de afgelopen vijf jaar zijn verzameld, maken we in dit rapport de voornaamste financieel-economische trends en thema's voor Nederlandse ondernemingen inzichtelijk.

Data vs. onderbuikgevoel

Dit rapport biedt het mkb op basis van data inzicht in het reilen en zeilen van hun branche. En dat is voor iedere mkb'er een must in de snel veranderende en

extreem competitieve markt. De tijd dat bedrijfsbeslissingen voornamelijk op basis van onderbuikgevoel worden genomen, is voorbij.

Kennis met meerwaarde

SRA-BiZ organiseert regelmatig branchepanelen waar externe specialisten ingaan op de actuele trends, kansen en bedreigingen en vooruitzichten voor een specifieke sector. Hierdoor zijn we niet alleen in staat om cijfers te benoemen, maar kunnen we ze ook omzetten naar kennis die daadwerkelijk meerwaarde biedt. Zowel voor het mkb als geheel als voor de acht belangrijkste sectoren: industrie, bouw, automotive, detailhandel, logistiek, horeca, medische zorg en juridische dienstverlening.

Cees Meijer

Cees Meijer
Directeur SRA

15 Trends en financiën per sector

- 16 – Industrie
- 18 – Bouw
- 20 – Automotive
- 22 – Detailhandel
- 24 – Logistiek
- 26 – Horeca
- 28 – Medische zorg
- 30 – Juridische dienstverlening

32 Deelnemende SRA-BiZ-kantoren

Onderzoeksverantwoording

Copyright

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



De harde cijfers van het mkb

In dit hoofdstuk zoomen we in op de belangrijkste bedrijfseconomische ontwikkelingen voor het mkb als geheel. We vergelijken de financiële situatie van ondernemend Nederland aan het eind van 2015 met die van een jaar eerder. Het mkb boekte voor het tweede jaar op rij vooruitgang en de groei was over het algemeen duidelijk hoger dan in het voorgaande jaar.

Macro-economische ontwikkelingen

Macro-economische factoren hebben een grote invloed op het reilen en zeilen van ondernemend Nederland. Hoe gaat het bijvoorbeeld met de werkgelegenheid en hoe denken consumenten over de economie? Willen en kunnen zij geld uitgeven? Al dit soort ontwikkelingen wegen mee in de toestand van het mkb.

Werkgelegenheid

De werkloosheid was in februari met 6,5% van de beroepsbevolking gelijk aan die in januari. Het aantal mensen met een baan steeg met 6.000. Over de eerste twee maanden van dit jaar samen bedroeg de toename van de werkgelegenheid 14.000 personen.

Consumentenvertrouwen

Het consumentenvertrouwen nam in maart 2016 af tot -4. Mensen waren vooral negatiever

over de economie, de koopbereidheid nam iets toe. Het vertrouwen is nog wel hoger dan het gemiddelde over de laatste 20 jaar.

Besteedbaar inkomen

Consumenten hadden in het vierde kwartaal van 2015 meer uit te geven dan een jaar eerder. Het beschikbaar inkomen steeg met 2,1% op jaarbasis. De groei hing samen met de hogere werkgelegenheid. Daarnaast gingen ook de lonen omhoog.

Export

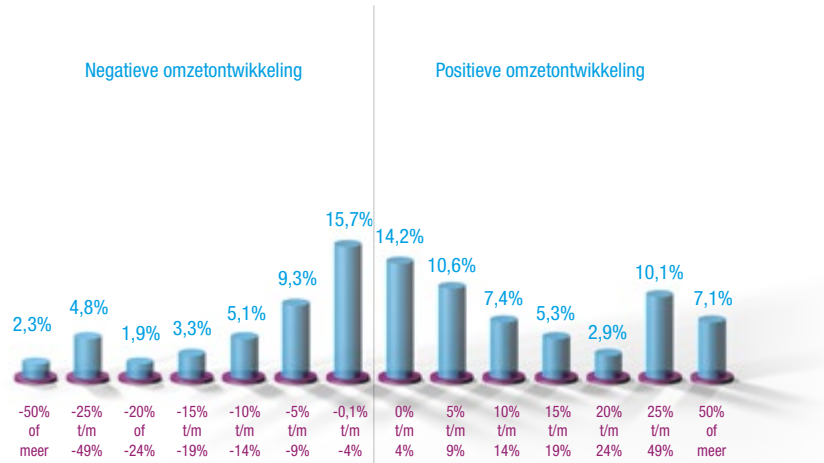
Het volume van de export van goederen was in januari 5,6% groter dan in januari 2015. Vooral de export van transportmiddelen als schepen en auto's nam toe. Volgens het CBS was het exportklimaat in februari en maart minder gunstig, vooral als gevolg van de ontwikkeling van de eurokoers.

Figuur 1

Omzetontwikkeling 2015 t.o.v. 2014

- Percentage bedrijven

Bij 58% van de mkb-ondernemingen is de omzet in 2015 in vergelijking met 2014 gelijk gebleven of toegenomen. Voor meer dan de helft van deze bedrijven bedroeg de toename 10% of meer. Ruim 7% van de mkb'ers zag de omzet zelfs met 50% of meer groeien. Bij ondernemers met een lagere omzet ging het in de meeste gevallen om een lichte krimp.

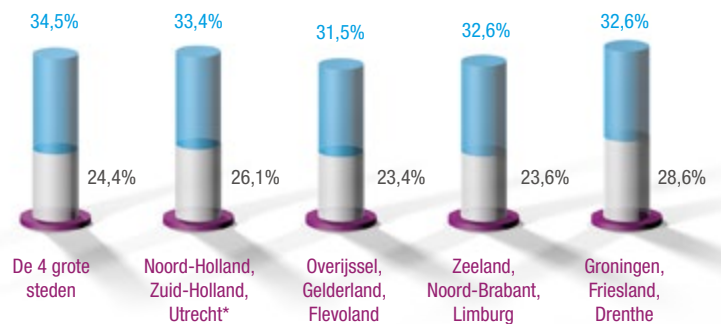


Figuur 2

Bedrijven waarvan de omzet in 2015 gelijk is gebleven of gestegen (regio)

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

In Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht (de vier grote steden) zag 59% van de bedrijven de omzet stijgen of gelijk blijven. Dit gold eveneens voor de regio Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de vier grote steden). Ondernemers in Groningen, Friesland en Drenthe deden het nog beter: 61% van hen behaalde een gelijke of hogere omzet ten opzichte van een jaar eerder.



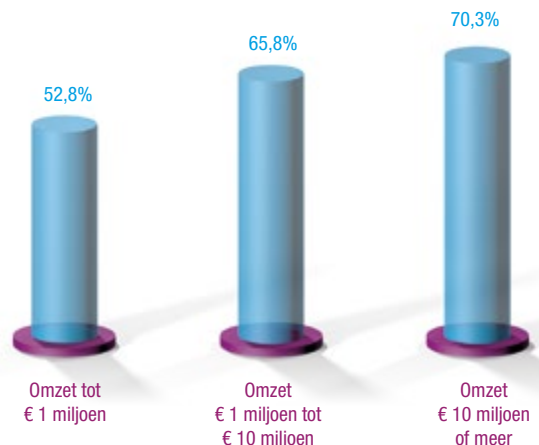
*Exclusief de 4 grote steden

Figuur 3

Bedrijven waarvan de omzet in 2015 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)

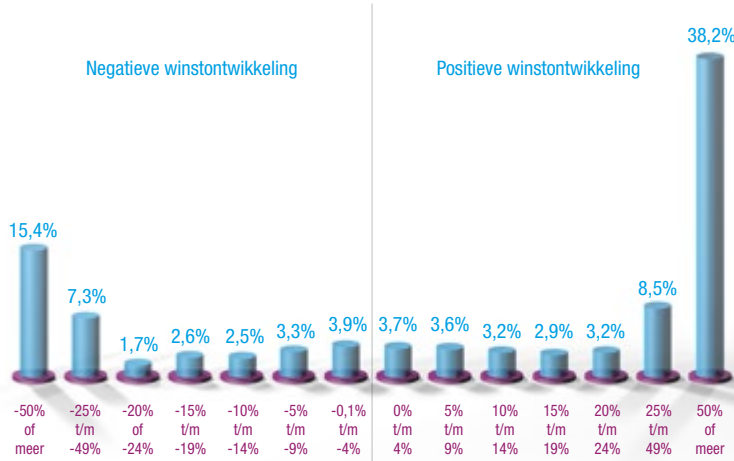
- Percentage bedrijven

Uit een verdeling naar jaaronzet blijkt dat vooral de grotere mkb-bedrijven (> € 10 miljoen) de omzet zagen stabiliseren of aantrekken (70%). In 2014 was dit nog 53%. Van de bedrijven met een omzet tot € 1 miljoen wist meer dan de helft (53%) de omzet op niveau te houden of op te schroeven.



Winstontwikkeling

Resultaten van heel Nederland (5.282 jaarrekeningen). Bron: SRA-BIZ

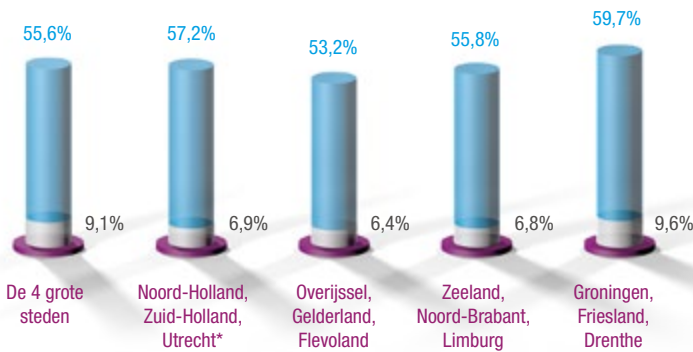


Figuur 4

Winstontwikkeling 2015 t.o.v. 2014

- Percentage bedrijven

De winstgevendheid in het mkb is per saldo verder verbeterd. De meeste ondernemingen maakten vorig jaar opnieuw meer winst. Bij 38% nam deze zelfs toe met 50% of meer. Daar stond tegenover dat 15% van de mkb'ers te kampen had met een daling van minimaal 50%.



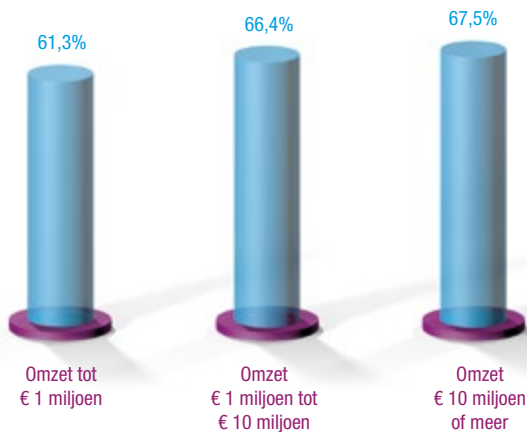
Figuur 5

Bedrijven waarvan de winst in 2015 gelijk is gebleven of gestegen (regio)

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

Op regioniveau lieten vooral ondernemers in Groningen, Friesland en Drenthe een sterke ontwikkeling zien: 60% behaalde een winststijging van minimaal 10% en bij 43% liep de winst zelfs met 50% of meer op. In de vier grote steden zag 56% van de bedrijven de winst met meer dan 10% toenemen.

*Exclusief de 4 grote steden



Figuur 6

Bedrijven waarvan de winst in 2015 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)

- Percentage bedrijven

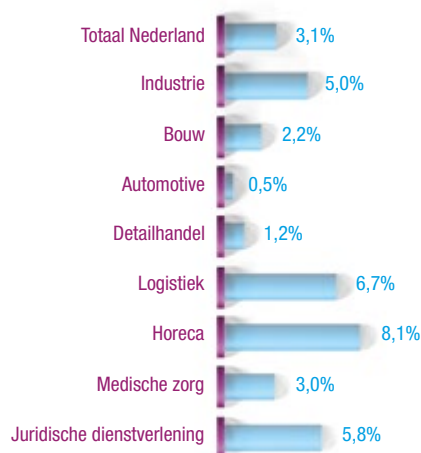
Vooraf de bedrijven met een omzet van € 1 miljoen of meer maakten meer winst. Twee derde wist de winst te verbeteren. Bij de kleinere ondernemingen (omzet tot € 1 miljoen) was dit ongeveer zes op de tien.

Het mkb is erin geslaagd om meer winst te maken, ondanks een toename van de bedrijfskosten ten opzichte van het voorgaande jaar. Deze kwamen per saldo ruim 2% hoger uit.

De inventariskosten liepen opnieuw het sterkst op: deze namen met 7% toe, na een jaar eerder al met bijna 32% te zijn gestegen. Deze toename heeft echter een geringe invloed op de ontwikkeling van de totale bedrijfskosten. Voor de meeste ondernemers zijn de personeelsuitgaven de grootste (indirecte) kostenpost. Deze kosten liepen per saldo met 3% op. De verkoopkosten kwamen al met al iets hoger uit (0,6%), terwijl in 2014 nog sprake was van een daling van bijna 4%. De sterkste stijgingen kwamen hier op naam van de automotive en de horeca.

Tabel 1: Mutaties in resultatenrekening

	% mutatie 2015 t.o.v. 2014
Netto-omzet	5,1%
Inkoopwaarde	5,5%
Brutomarge	4,6%
Overige bedrijfsopbrengsten	8,7%
Personeelskosten	3,1%
Exploitatiekosten	0,0%
Inventariskosten	7,1%
Huisvestingskosten	-0,6%
Autokosten	-4,8%
Verkoopkosten	0,6%
Algemene kosten	1,4%
Overige kosten	4,4%
Bedrijfskosten	2,1%
Afschrijvingen	-6,3%
Bedrijfsresultaat	24,1%
Financiële baten en lasten	-15,6%
Gewoon resultaat voor belasting	29,9%



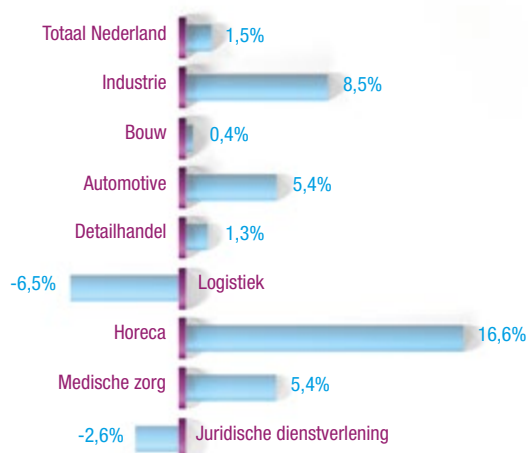
Figuur 7

Ontwikkeling personeelskosten 2015 t.o.v. 2014

● Mutatie 2015 t.o.v. 2014

De toename van de personeelskosten kwam vooral door hogere lonen; deze stegen over het geheel genomen met 4%. De kosten voor sociale zekerheid namen toe (0,7%), maar deze groei was minder groot dan in het voorgaande jaar (6%).

Op sectorniveau liet de horeca de grootste stijging van personeelskosten zien (8%). In 2015 namen deze kosten in geen enkele branche af.

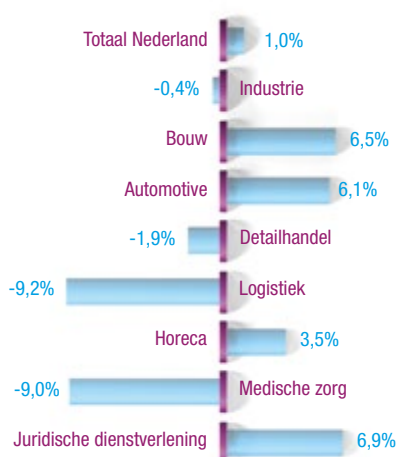


Figuur 8

Ontwikkeling voorraden 2015 t.o.v. 2014

- Mutatie 2015 t.o.v. 2014

De voorraden namen in 2015 per saldo toe (+1,5%), maar de verschillen per branche waren opnieuw groot. De bouw (+0,4%) en de detailhandel (+1,3%) lieten een lichte stijging zien, terwijl de voorraden in de industriële sector (+8,5%) en de horeca (+16,6%) flink toenamen.

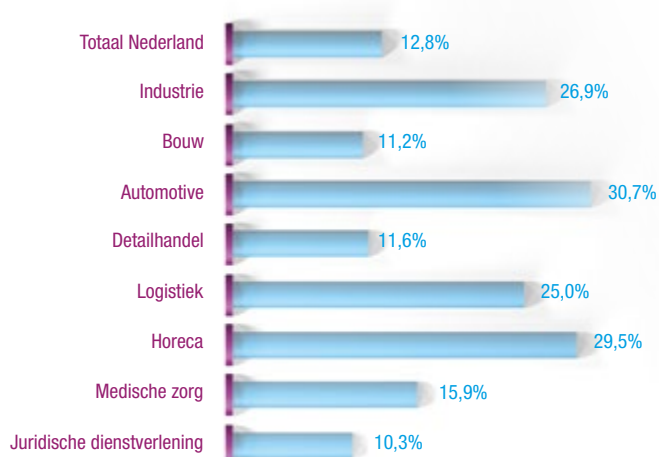


Figuur 9

Ontwikkeling kortlopende schulden 2015 t.o.v. 2014

- Mutatie 2015 t.o.v. 2014

In sommige branches kwam er een einde aan het afbouwen van de schulden. In de automotive, bouw, horeca en juridische dienstverlening namen de kortlopende schulden toe. Voor het mkb als geheel kwam er een stijging van 1% uit de bus.



Figuur 10

Ontwikkeling eigen vermogen 2015 t.o.v. 2014

- Mutatie 2015 t.o.v. 2014

Het eigen vermogen kwam per saldo 12,8% hoger uit dan in 2014. Hier viel vooral de forse toename in de automotive en de horeca op.

Verwachtingen voor 2016 en 2017

De Nederlandse economie herstelt gestaag, maar niet overdreven sterk. Het Centraal Plan Bureau (CPB) gaat uit van 1,8% groei voor 2016 en 2% voor 2017.

De inflatie blijft naar verwachting laag: 0,3% dit jaar en 1% in 2017. In combinatie met een lastenverlichting van € 5 miljard zorgt dit voor een aantrekkende koopkracht in 2016. Huishoudens zien hun inkomen dit jaar gemiddeld met 2,3% toenemen. Als gevolg van hogere prijzen en het wegvallen van de lastenverlichting van € 5 miljard, zal de koopkracht voor huishoudens in 2017 naar schatting terugvallen tot 0,2%.

De productie neemt dit jaar met 2,3% en volgend jaar met 2,6% toe. Deze groei gaat gepaard met een stijging van de werkgelegenheid. Ook het arbeidsaanbod trekt aan, maar

wat minder dan de werkgelegenheid. Per saldo neemt de werkloosheid naar schatting verder af, tot 6,5% dit jaar en 6,3% in 2017. Toch blijft het aantal mensen dat geen werk kan vinden groot. De langdurige werkloosheid is een punt van zorg.

Het CPB voorziet voor 2016 een volumegroei van de export van goederen en diensten van 3,6% (versus 4,2% in 2015). Deze groei versnelt in 2017 licht, tot 4,1%. De bedrijfsinvesteringen zullen dit jaar naar verwachting met 6% groeien en in 2017 met 4,2%.

Al deze ramingen zijn wel met de nodige onzekerheden omgeven. Veel zal afhangen van bijvoorbeeld het beleid van de centrale banken, de olie- en grondstoffenprijzen, de koers van de euro en geopolitieke ontwikkelingen.



2

Grote verschillen per regio

Dit hoofdstuk zoomt nader in op de ontwikkelingen van de belangrijkste regio's in Nederland. Hier is uit op te maken dat de ontwikkelingen per regio sterk uiteenlopen. Wel komt over de hele linie een positief beeld naar voren.

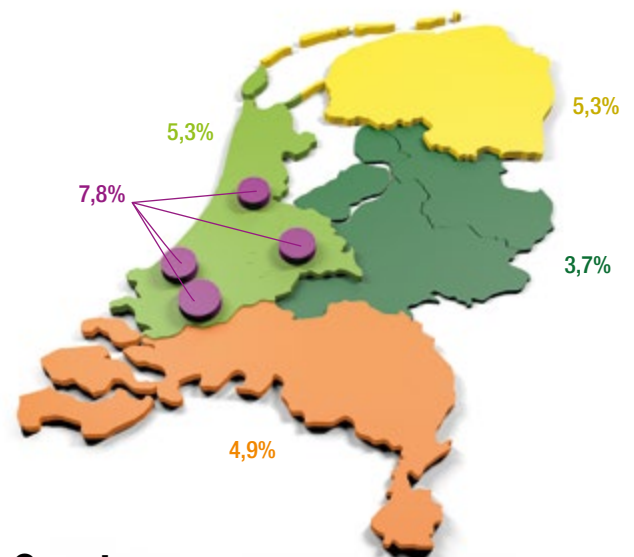
Legenda Nederland

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

Aantallen: 5.282 jaarrekeningen

Bij 58% van de mkb-bedrijven is de omzet gelijk gebleven of toegenomen. In de provincies Overijssel, Gelderland en Flevoland wist het minst aantal bedrijven de omzet gelijk te houden of te verbeteren (55%).

Figuur 11 Nederland 5,1%



Omzet: Mutatie 2015 t.o.v. 2014

De omzet steeg het hardst in de vier grote steden. Ook de rest van de Randstad en de Noordelijke provincies deden goede zaken, met een gemiddelde omzettoename van 5,3%.

Alle regio's groeien

De omzetontwikkeling liet over 2015 in alle regio's groei zien. Net zoals vorig jaar presteerden Zeeland, Noord-Brabant en Limburg gemiddeld slechter. Verder valt op dat Overijssel, Gelderland en Flevoland gemiddeld genomen een significant lagere omzetgroei lieten zien dan de rest van Nederland, terwijl deze provincies vorig jaar nog een gemiddeld hogere omzetontwikkeling kende.

De vier grote steden trekken de kar

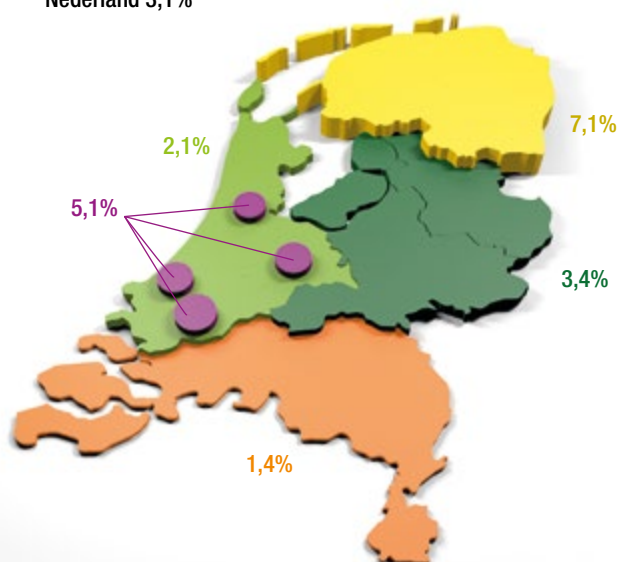
De sterkste omzetgroei komt van de vier grote steden. Bedrijven in Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht noteerden een omzettoename van 7,8% versus een omzetgroei van 5,1% over heel Nederland.

Ook de omzetgroei in de rest van de Randstad was met een toename van 5,3% bovengemiddeld. Wat betreft de rest van de resultatenrekening laten de vier grote steden hetzelfde beeld zien. Zo namen in deze gebieden de brutomarge en de totale bedrijfskosten het hardst toe.

Noorden plukt de vruchten

Voor de winstgevendheid van bedrijven in de Noordelijke provincies is enorm toegenomen. Naast het gegeven dat de omzet in deze regio iets harder groeide dan gemiddeld (5,3 versus 5,1%), zijn vooral de inkoopkosten minder hard toegenomen dan in de rest van Nederland. (3,3% versus 5,5%).

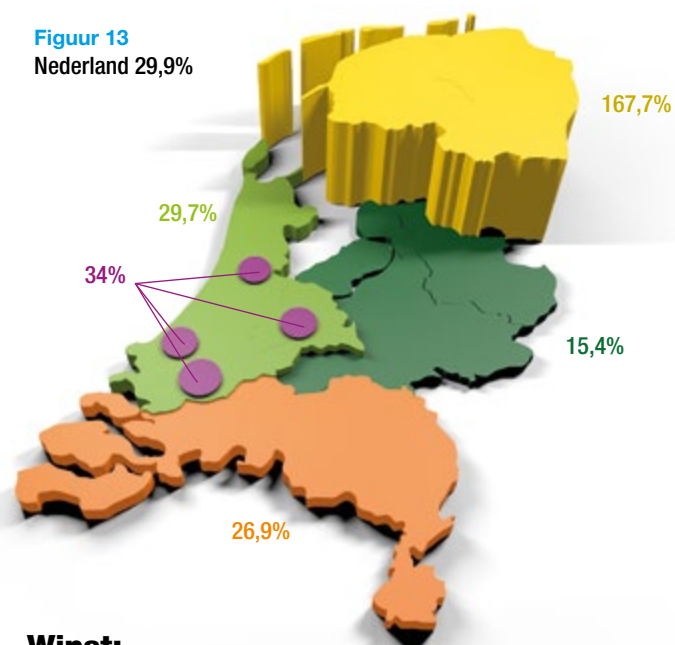
Figuur 12
Nederland 3,1%



Personeelskosten: Mutatie 2015 t.o.v. 2014

De personeelskosten stegen gemiddeld genomen het hardst in Groningen, Friesland en Drenthe: 7,1% versus een toename van 3,1% gemiddeld in Nederland. Ook namen de personeelskosten in de vier grote steden beduidend toe.

Figuur 13
Nederland 29,9%



Winst: Mutatie 2015 t.o.v. 2014

Voor de winstgevendheid van bedrijven in de Noordelijke provincies hebben meer winst gemaakt. Gemiddeld steeg de winst (voor belastingen) bij deze bedrijven van € 31.000 naar € 83.000. Gemiddeld maakten Nederlandse bedrijven € 113.000 winst (voor belastingen).



**Demografische
veranderingen**

Duurzaamheid

Flexibilisering

**Innovatie en
technologie**

**Ketenintegratie en
samenwerking**

3

Thema's in het mkb

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

Demografische veranderingen

Nederland vergrijsst, en snel ook. Volgens de Bevolkingsprognose van het CBS neemt het aantal mensen van 65 jaar of ouder toe van bijna 3 miljoen in 2014 tot een hoogtepunt van ruim 4,6 miljoen in 2040. Tegen die tijd is ruim een kwart van de Nederlanders 65-plusser. Daarnaast krimpt het aantal grote gezinnen, terwijl er meer kleine huishoudens bij komen. Tot slot is er in Nederland sprake van een toenemende verstedelijking. Al deze ontwikkelingen leiden tot een veranderende consumentenvraag.

Duurzaamheid

Duurzaamheid wordt steeds belangrijker, ook in het mkb. De roep om verantwoord ondernemen klinkt sterker en klanten vragen om duurzame oplossingen. Daarnaast komen er op dit gebied steeds meer wetten en regels, maar ook (subsidie)mogelijkheden bij.

Innovatie en technologie

De technologische ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op. Niet alleen op productniveau, maar ook als het gaat om samenwerking, informatiedeling, bedrijfsprocessen en klantconcepten. Denk bijvoorbeeld aan nieuwe bestel- en betalingssystemen


en vernieuwende platforms. Dit verandert de concurrentieposities (schaalgrootte is niet meer per definitie doorslaggevend) en de mogelijkheden. Technologie en innovatie moeten dan ook strategisch worden opgenomen binnen de organisatie.

Flexibilisering

Nu de markten door technologische en demografische ontwikkelingen steeds sneller veranderen, zal de ondernemer zich sneller moeten kunnen aanpassen. Flexibiliteit wordt een voorwaarde om mee te blijven doen. Flexibilisering speelt ook een rol aan de werknemerskant: het aantal zzp'ers en flexibele arbeidskrachten neemt toe.

Ketenintegratie en samenwerking

De toenemende vraag naar duurzame oplossingen en de technologische ontwikkelingen dwingen effectieve en langdurige samenwerking af. Verregaande ketenintegratie zorgt voor lagere kosten, maakt (een snellere) implementatie van techniek mogelijk en biedt meerwaarde voor klanten. De mogelijkheden zijn er, maar er is vaak nog een omslag in het denken nodig om de ketenintegratie verder uit te rollen.

A man in a dark suit and light pink tie is talking to a woman in a light orange top and a dark floral skirt. They are in a textile shop with various colorful fabrics hanging on racks in the background. The man is holding a folder or book.

Industrie

Smart industry stelt industriële bedrijven in staat nieuwe verdienmodellen te ontwikkelen die inspelen op gebruik in plaats van bezit.

Medische zorg

De eerstelijnszorg werkt veel meer samen, solisten kom je minder tegen. Alles bij elkaar wordt de gezondheidszorg een echte ondernemerssector.

Detailhandel

De moderne consument heeft weinig tijd en kiest bewust voor een bepaald winkelgebied. Zijn keuze hangt af van zijn doel: functionele aankopen doen (runshopping) of winkelen voor het plezier (funshopping).

Juridische dienstverlening

Veel werkzaamheden kunnen worden gedigitaliseerd en bedrijfsprocessen kunnen efficiënter worden ingericht, waardoor dienstverleners op de kosten kunnen besparen.

4

Trends en financiën per branche

Wat is de stand van zaken in de acht speerbranches? Hoe hebben deze sectoren het in 2015 gedaan ten opzichte van 2014? Wat zijn de verwachtingen en uitdagingen voor 2016?

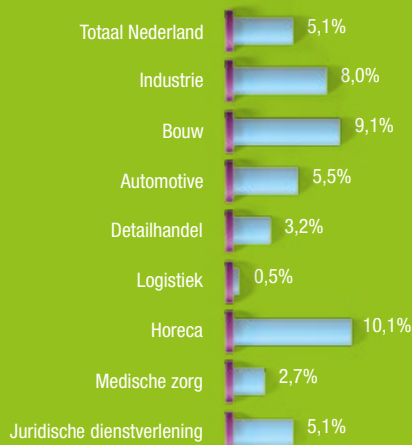
Figuur 14

Omzetontwikkeling 2015 t.o.v. 2014

● Mutatie 2015 t.o.v. 2014

In alle sectoren wist het merendeel van de bedrijven de omzet op te krikken. In de industriële sector, de bouw, de detailhandel, de automotieve en de horeca zag zelfs meer dan 60% van de ondernemers de omzet stijgen of in elk geval gelijk blijven. De zorgsector (50%) en juridische dienstverleners (55%) bleven wat dat betreft enigszins achter.

Resultaten van heel Nederland (5.282 jaarrekeningen). Bron: SRA-BIZ



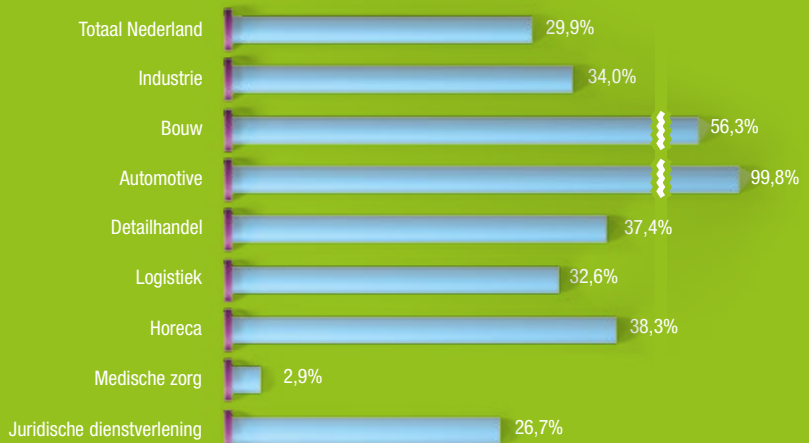
Figuur 15

Winstontwikkeling 2015 t.o.v. 2014

● Mutatie 2015 t.o.v. 2014

Veruit de meeste bedrijven zagen hun winst in 2015 oplopen of gelijk blijven aan die in 2014. Forse stijgingen waren vooral te vinden in de industriële sector en de autobranche: bijna de helft van deze bedrijven wist de winst met minimaal 50% op te schroeven. Winstdalingen van 50% of meer kwamen vooral voor bij juridische dienstverleners (20%) en de bouw (18,2%).

Resultaten van heel Nederland (5.282 jaarrekeningen). Bron: SRA-BIZ



De Nederlandse industrie

De Nederlandse industrie zal dit jaar naar verwachting profiteren van de groei van de export. Ook in 2015 wist de sector zich op te trekken aan het wereldwijde economisch herstel, zo bleek uit de financiële resultaten. De brutomarge nam bijvoorbeeld met 7,9% toe, een sterkere stijging dan het landelijk gemiddelde (+4,6%). Ook het aantal ondernemers dat de omzet zag toenemen of in elk geval gelijk blijven, was bovengemiddeld (68,2%, versus 58% voor het mkb als geheel).

Structurele verbetering

De bedrijfskosten in de industriële sector stegen iets harder dan een jaar eerder. Dit kwam onder meer door hogere huisvestings- en personeelskosten, terwijl de autokosten juist afnamen. Het eigen vermogen kwam bijna 27% hoger uit. Ook de winstgevendheid verbeterde (+34%), maar het tempo nam af ten opzichte van het voorgaande jaar. De liquide middelen namen 8% toe, versus een daling van -0,9% een jaar eerder.

Smart industry

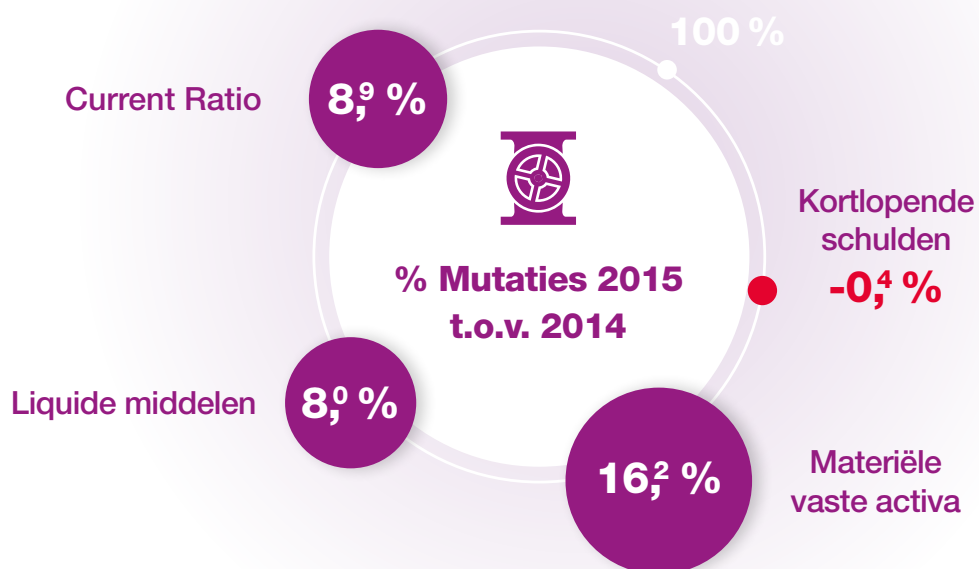
De industrie moet smart worden, dat is een van de grootste uitdagingen van de sector. Het gaat hierbij over proces- en productinnovatie, maar ook over de toenemende intelligentie van industriële producten en diensten. Uitgangspunt is dat er geen producten meer aan klanten worden verkocht, maar diensten. Dus in plaats van dat klanten kopieermachines kopen, betalen klanten voor het gebruik ervan. Ook worden door smart industry automatiseringssystemen in de keten op elkaar afgestemd, zodat bijvoorbeeld onderdelen worden geproduceerd en geleverd op basis van directe koppeling tussen de productieplanningssystemen van de klant en van de toeleverancier.

Samenwerking in de keten

In de loop der jaren zijn bedrijven zich steeds meer gaan specialiseren. Steeds meer producten die eerst door de bedrijven zelf werden gemaakt, worden nu ingekocht. Dat leidt ertoe dat er steeds meer moet worden samengewerkt. Die samenwerking is niet alleen noodzakelijk in de supply chain, maar begint bij de klant. Wat is zijn behoefte en welke partijen zijn daarvoor nodig? Door een intensievere samenwerking worden meer informatie en kennis binnen de industrie uitgewisseld.

De Nederlandse industrie kan profiteren van de aantrekkende economie, maar tegelijkertijd nemen de internationale concurrentie en de eisen van afnemers toe. Om de stijgende lijn door te trekken, zal de sector zich vooral moeten richten op innovatie en meer samenwerking. Slimme concepten en een duurzame productie blijven belangrijke thema's.



**Tabel 2: Mutatie in resultatenrekening**% mutatie 2015
t.o.v. 2014

Netto-omzet	8,0%
Inkoopwaarde	8,2%
Brutomarge	7,9%
Overige bedrijfsopbrengsten	-3,5%
Personeelskosten	5,0%
Exploitatiekosten	6,6%
Inventariskosten	1,7%
Huisvestingskosten	4,0%
Autokosten	-2,8%
Verkoopkosten	-0,3%
Algemene kosten	2,1%
Overige kosten	19,9%
Bedrijfskosten	4,7%
Afschrijvingen	4,1%
Bedrijfsresultaat	32,0%
Financiële baten en lasten	1,7%
Gewoon resultaat voor belasting	34,0%

De Nederlandse bouw

De bouw kende wat betreft groei een heel goed jaar. Het productievolumen nam met 7% toe, ofwel een stijging met bijna € 4 miljard. Hiermee was de bouw in 2015 de belangrijkste groeisector van Nederland. De productie van nieuwe woningen trok sterker aan dan verwacht, maar ook de herstel- en verbouwactiviteiten in de woningbouw lieten een stijging zien. Ook voor 2016 en 2017 wordt er groei van de bouwproductie verwacht, hoewel die wel tempert.

Flinke plus

De netto-omzet nam in 2015 met ruim 9% toe; daarmee deed de bouw het gemiddeld beter dan het mkb-totaal (+5,1%). De productie liet een stevige plus zien: de onderhanden projecten namen sterk toe. Verder kwam het eigen vermogen ruim 11% hoger uit dan een jaar eerder en liet de winstgevendheid een enorme verbetering zien (+56%).

Demografie en verstedelijking

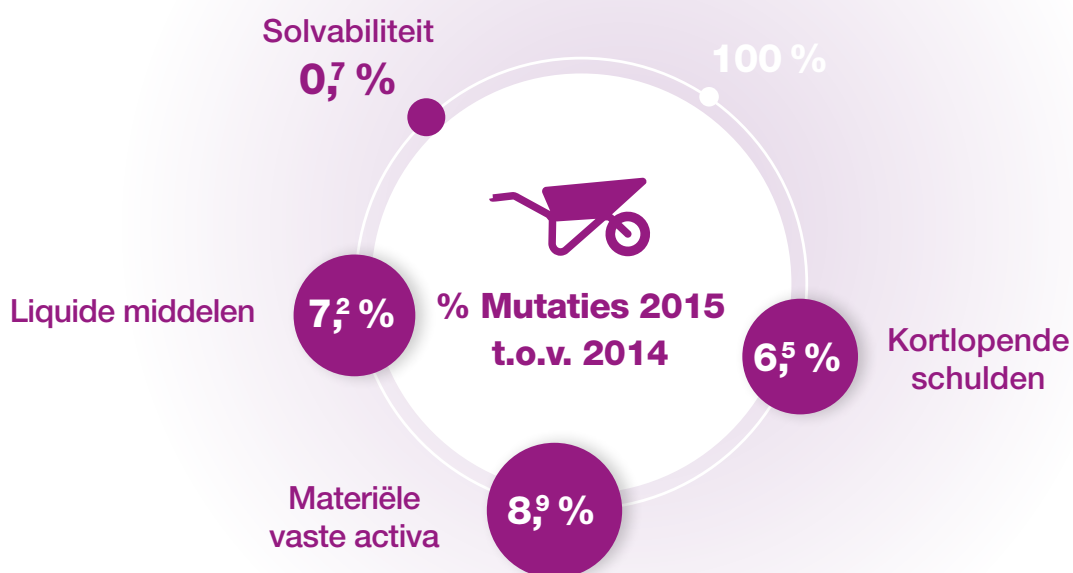
De tijd van bouwen voor gezinnen met kinderen is op zijn retour. Er komen steeds meer ouderen en eenpersoonsgezinshuishoudingen met ieder hun eigen wensen. Daarnaast is er de ontwikkeling dat steeds meer mensen naar de steden trekken. Er zal hierdoor meer verticaal gebouwd worden, denk aan appartementen met daktuin boven een supermarkt die vervolgens weer op een ondergrondse parkeerplaats is gebouwd.

Duurzaam ondernemen

Bij duurzaam ondernemen staat de samenwerking tussen partijen – klant, ingenieur, installateur etc. – centraal. Een betere samen-

werking betekent lagere faalkosten. Daarnaast zal een bouwbedrijf dat oog heeft voor zijn omgeving, dat materialen hergebruikt en veilige en prettige werkomstandigheden voor zijn medewerkers creëert, interessanter zijn voor opdrachtgevers. De maatschappij verwacht inmiddels van ondernemers dat zij duurzaam ondernemen. Ook dwingen duurzame oplossingen effectieve en langdurige samenwerkingen af tussen de schakels van de bedrijfskolom. Verregaande ketenintegratie zorgt voor lagere bouw- en faalkosten en biedt meerwaarde richting opdrachtgever. Maar dit vraagt om een andere manier van denken, wat vooral organisatorische vraagstukken met zich meebrengt. De crux zit hem niet in de technologie, die is wel voorhanden.

Volgens het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) zijn de vooruitzichten voor de komende jaren gunstig. De bouwproductie kan zowel in 2016 als in 2017 met 4,5% omhoog. Daarna vlakkt de groei op middellange termijn waarschijnlijk af naar 3% per jaar. Ook neemt het aantal vaste banen in de bouw weer toe. Wel is de concurrentie stevig en blijft de prijsontwikkeling vooraansnog achter bij het markt sentiment.

**Tabel 3: Mutatie in resultatenrekening**

	% mutatie 2015 t.o.v. 2014
Netto-omzet	9,1%
Inkoopwaarde	11,3%
Brutomarge	5,7%
Overige bedrijfsopbrengsten	43,9%
Personeelskosten	2,2%
Exploitatiekosten	2,3%
Inventariskosten	10,2%
Huisvestingskosten	0,8%
Autokosten	-2,9%
Verkoopkosten	-10,6%
Algemene kosten	16,2%
Overige kosten	-9,3%
Bedrijfskosten	2,2%
Afschrijvingen	3,0%
Bedrijfsresultaat	45,7%
Financiële baten en lasten	-51,3%
Gewoon resultaat voor belasting	56,3%

De Nederlandse automotive

De autobranche presteerde in 2015 goed. De vraag naar nieuwe auto's was sterk. Dit kwam vooral door een wijziging in de fiscale bijtelling per 1 januari 2016. Veel mensen haalden de aanschaf van een nieuwe auto om die reden naar voren. Dit is goed terug te zien in de verkoopcijfers over de eerste maanden van dit jaar: die zijn flink gedaald. Voor heel dit jaar wordt in het algemeen dan ook weer een krimpende automarkt verwacht.

Stringent kostenbeleid

In 2015 liet de autosector een stijging van de netto-omzet van ruim 5% zien. Tegelijkertijd bleef de sector scherp op de bedrijfskosten. Deze bleven nagenoeg gelijk (+0,2%), met name door lagere huisvestingskosten. De stijgende omzet, in combinatie met een stringent kostenbeleid, heeft ervoor gezorgd dat gemiddeld genomen de winst in de autosector is verdubbeld.

Na een sterke opleving gaat de autobranche opnieuw een lastig jaar tegemoet. De technologische ontwikkeling zorgt voor minder onderhoud en vervanging van auto's. Verder spelen er trends als minder autobezit en kleinere auto's en zijn er nieuwe spelers op de markt. Ook onderwerpen als milieu, veiligheid en fiscaliteit zijn van invloed op de verdienmodellen in de branche. Ondernemers zullen al met al nieuwe initiatieven moeten ontplooiën. Voorbeelden zijn een betere klantenbinding, merkspecialisme en nieuwe samenwerkingsvormen (ook buiten de eigen sector).

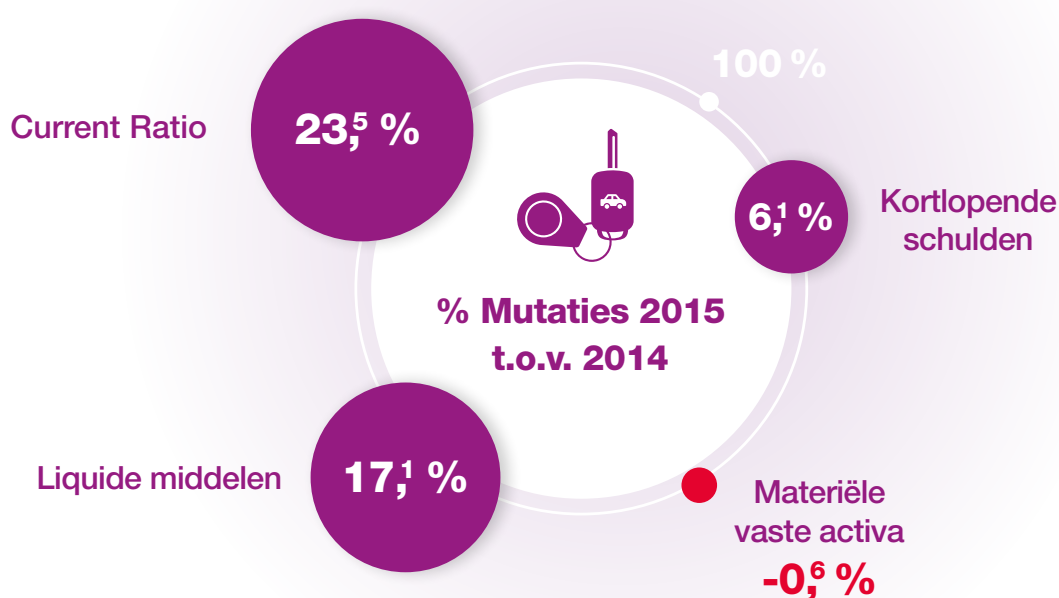
Demografie en verstedelijking

Er komen steeds meer alleenstaanden en kleine gezinnen. Daarnaast is er sprake van vergrijzing en verstedelijking. Dat zal leiden tot een andere consumentenvraag. Zo neemt het autobezit onder jongeren af, vooral in de grote steden, terwijl de koopkrachtige 65-plussers juist meer auto's kopen. Daarentegen neemt het aantal gereden kilometers af. De consument van nu hecht veel minder aan het merk van de auto. De prijs is doorslaggevend en het fiscale beleid van de overheid ten aanzien van auto's.

Nieuwe mobiliteitsconcepten

Ondernemingen als Car2Go en Greenwheels springen in op de trend dat het autobezit afneemt, maar men de auto wel degelijk wil gebruiken. Vooral in grote steden slaan deze milieuvriendelijke initiatieven aan. Ook zijn er al bedrijven die werken met een combinatie van mobiliteitsbudgetten. Radiuz Mobiliteitspas is daar een voorbeeld van. De consument reist hierbij met elke vorm van vervoer zonder apart af te rekenen.





Tabel 4: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2015
t.o.v. 2014

Netto-omzet	5,5%
Inkoopwaarde	5,0%
Brutomarge	7,1%
Overige bedrijfsopbrengsten	-8,2%
Personeelskosten	0,5%
Exploitatiekosten	20,2%
Inventariskosten	16,9%
Huisvestingskosten	-1,8%
Autokosten	-6,0%
Verkoopkosten	3,5%
Algemene kosten	-11,7%
Overige kosten	7,0%
Bedrijfskosten	0,2%
Afschrijvingen	-13,6%
Bedrijfsresultaat	65,0%
Financiële baten en lasten	-19,0%
Gewoon resultaat voor belasting	99,8%

De Nederlandse detailhandel

De detailhandelsbranche als geheel heeft in 2015 de stijgende lijn gevonden. De omzet nam toe en zal in 2016 naar verwachting verder stijgen. Daarmee klimt de branche voorzichtig uit een diep dal, maar er is nog een behoorlijke weg te gaan. De omzet ligt nog altijd veel lager dan voor het begin van de crisis in 2008 en consumenten blijven voorzichtig. Dit maakt het voor de detailhandel lastig om op te schakelen naar een hogere versnelling.

Omzet neemt toe

De netto-omzet nam met 3,2% toe ten opzichte van 2014, terwijl de brutomarge met 3,3% verbeterde. De personeelskosten liepen met 1,2% op, deels door een stijging van de uitgaven aan pensioenpremies. Opvallend was verder dat het eigen vermogen wat sterker toenam dan een jaar eerder (+11,6% versus +10,1%), terwijl de langlopende schulden met 6% daalden.

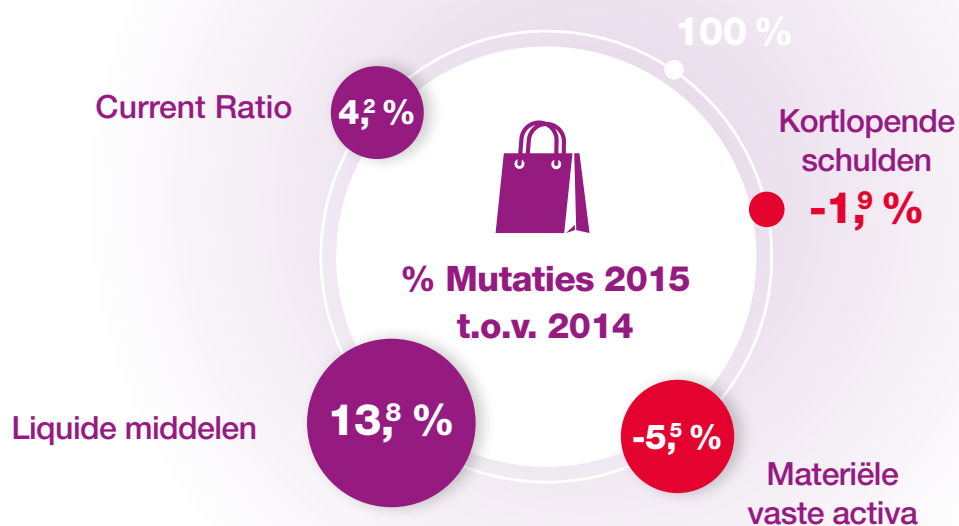
Waar grote winkelketens het moeilijk hebben of omvallen, hebben de meeste retailondernemers in het mkb juist veel vertrouwen in 2016. Ze rekenen dit jaar op een stijging van de omzet en winst en denken te kunnen profiteren van de aantrekkende economie. De branche is echter nog niet zo ver dat ook het investeringsniveau duidelijk stijgt. Om de branche structureel naar een hoger niveau te tillen, zullen retailers flexibel moeten inspelen op de veranderende vraag en moeten investeren in (technologische) vernieuwing, personeel en onderscheidend vermogen.

Prijzdruk

Hoewel omzet en winst over het geheel genomen weer stijgen, is er in vrijwel alle subsectoren van de detailhandel sprake van forse (prijs)concurrentie. Er komen nieuwe, succesvolle spelers bij, zoals online winkels (bijvoorbeeld in schoenen) en discounters. Het gevolg is een felle prijsstrijd met minimale marges, waarbij 'traditionele detaillisten' vaak aan het kortste eind trekken.

Veranderend koopgedrag

Het consumentengedrag verandert. Dit komt deels door demografische ontwikkelingen, zoals vergrijzing en de komst van meer en kleinere huishoudens. Daarnaast is er meer belangstelling voor gezondheid, biologische producten, duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Tot slot hebben consumenten steeds minder tijd: snelheid en gemak (24/7, kopen waar en wanneer je wilt) zijn belangrijke factoren als het gaat om de functionele boodschappen. Het online segment doet hier nog steeds goede zaken. Voor niet-dagelijkse aankopen geldt juist dat consumenten de voorkeur geven aan beleving, gezellige winkelgebieden, een dagje uit.



Tabel 5: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2015
t.o.v. 2014

Netto-omzet	3,2%
Inkoopwaarde	3,2%
Brutomarge	3,3%
Overige bedrijfsopbrengsten	51,8%
Personeelskosten	1,2%
Exploitatiekosten	-4,6%
Inventariskosten	14,2%
Huisvestingskosten	0,0%
Autokosten	-7,0%
Verkoopkosten	-2,0%
Algemene kosten	1,3%
Overige kosten	1,8%
Bedrijfskosten	0,5%
Afschrijvingen	-1,7%
Bedrijfsresultaat	27,7%
Financiële baten en lasten	-13,1%
Gewoon resultaat voor belasting	37,4%

De Nederlandse logistiek

Het beeld in de logistieke sector is gemiddeld genomen aanzienlijk positiever dan enkele jaren geleden. De omzet voor de branche als geheel is vorig jaar voor het eerst weer uitgekomen boven het niveau van vóór de financiële crisis en de volumes laten een opgaande lijn zien. Daar komt bij dat het luchtvrachtvervoer, een belangrijke indicator voor de toekomst van de logistiek, een goed begin van 2016 kende. Wel nemen de tarieven nog nauwelijks toe.

Financiële situatie is verbeterd

Voor veel logistieke bedrijven verbeterde de financiële situatie in 2015. Voor de sector als geheel nam het eigen vermogen toe (25%), terwijl de schulden verder werden teruggedrongen. Daarnaast bleef de brutomarge nagenoeg gelijk, waar deze in 2014 nog fors afnam. Verder viel op dat de loonkosten met ruim 11% stegen (versus -3% in 2014). Tot slot kwamen de voorraden vorig jaar circa 7% lager uit, ten opzichte van een stijging van meer dan 36% een jaar eerder.

Concurrentiegroei

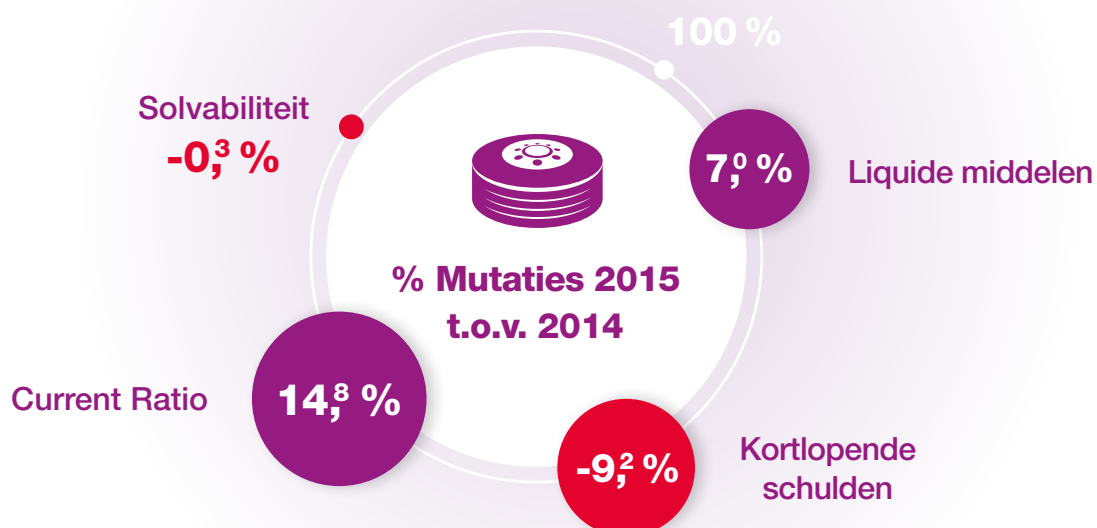
De internationale vervoersmarkt is grondig veranderd door de liberalisering in de Europese Unie. De internationale markt is meer en meer het domein geworden van buitenlandse vervoerders. Nederlandse transporteurs zijn veel meer op het binnenland gericht geraakt. Zo'n 90% van hun volumes vervoeren zij tegenwoordig in een straal van 300 kilometer rond Utrecht. Daarnaast neemt de complexiteit in de keten toe. Transportsystemen en logistieke ketens worden langer en raken ook nog eens met elkaar verknoopt.

Personeelsvraagstukken

De opkomst van informatiestromen en groeiende complexiteit vergen andere bedrijfsmodellen, maar ook andere competenties van de ondernemer en zijn personeel. Bedrijven in de logistieke sector hebben meer denkvermogen in hun organisatie nodig en moeten hoog opgeleid personeel zien aan te trekken. Het gaat uiteindelijk om welke bedrijven de slag kunnen maken van operationeel naar strategisch denken. Op het gebied van arbeid speelt daarnaast dat er tekorten aan gekwalificeerd personeel zijn als het gaat om opvolging en overdracht. Een heikel probleem, gezien de vergrijzing in de branche.

In 2016 zal het vervoerde volume vermoedelijk opnieuw groeien. Wel wordt de transportketen steeds complexer. Om de opgaande lijn door te trekken, moeten transportondernemers flexibel meebewegen met de veranderende wereld om hen heen. Professionaliteit en innovatiekracht zijn geboden. Daar ligt voor de relatief traditionele branche een behoorlijke uitdaging.





Tabel 6: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2015
t.o.v. 2014

Netto-omzet	0,5%
Inkoopwaarde	0,9%
Brutomarge	0,2%
Overige bedrijfsopbrengsten	34,2%
Personeelskosten	6,7%
Exploitatiekosten	8,7%
Inventariskosten	7,3%
Huisvestingskosten	4,2%
Autokosten	-13,3%
Verkoopkosten	0,2%
Algemene kosten	3,0%
Overige kosten	-9,5%
Bedrijfskosten	0,4%
Afschrijvingen	-12,5%
Bedrijfsresultaat	14,9%
Financiële baten en lasten	-57,4%
Gewoon resultaat voor belasting	32,6%

De Nederlandse horeca

De horeca heeft in 2015 de sterkste omzetgroei in jaren laten zien. De branche profiteert van de aantrekkende economie, een grotere stroom toeristen en de verbeterende koopkracht. Wel nemen de verschillen tussen de grote steden, aantrekkelijke winkelsteden en toeristische trekpleisters en de overige horecagebieden steeds verder toe. Een tweede kanttekening bij het herstel is de sterke concurrentie, ook door toetreding van bedrijven uit andere sectoren.

Dubbele cijfers

Net als de netto-omzet liet ook de brutomarge een stijging in de dubbele cijfers zien. Verder namen de huisvestingskosten met bijna 10% toe, terwijl deze in 2014 waren gedaald. Ook kwam er een einde aan het afbouwen van de kortlopende schulden (3,5%). Het eigen vermogen nam met gemiddeld 29,5% toe.

Horecaondernemers zien 2016 over het geheel genomen zonnig in. Ze gaan uit van een stijging van de omzet en de winst en willen ook weer meer gaan investeren. De economie zien zij minder als nadelige factor, maar juist als een steun in de rug. De ondernemers zien echter ook beren op de weg. Als belangrijkste bedreiging voor dit jaar noemen zij overheidsmaatregelen. Geen enkele branche kent zo veel regelgeving als de horeca. Ondernemers zien daarnaast kredietverlening en een tekort aan gekwalificeerd personeel als uitdagingen. Blijven vernieuwen is essentieel om succesvol een horecazaak te leiden. Een onderscheidend concept blijft cruciaal voor succes.

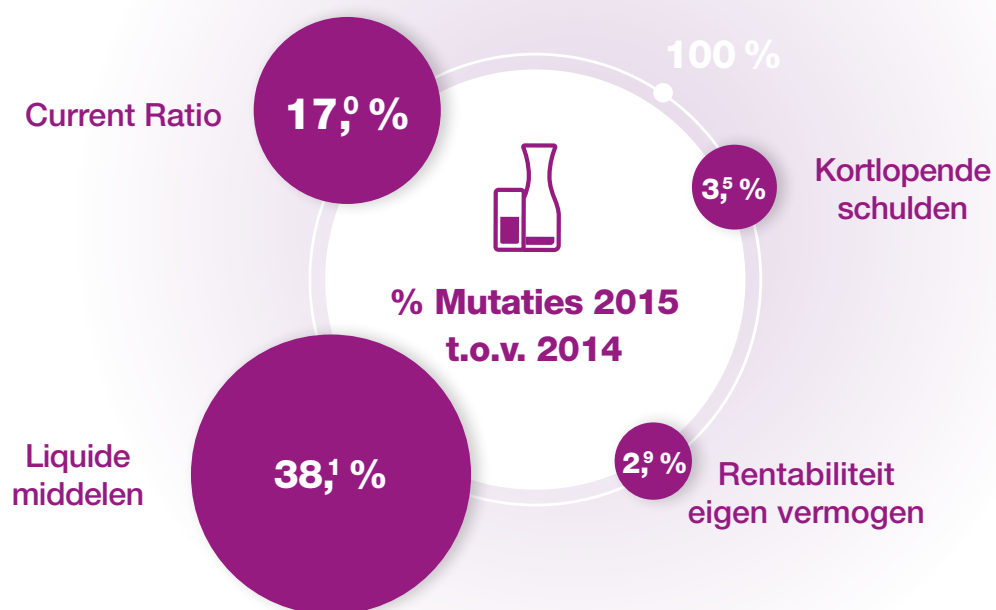
De bewuste consument

De trend dat mensen bewuster omgaan met wat zij eten en drinken, is van grote invloed op de horeca. De hedendaagse consument wil bewust en verantwoord genieten en vraagt om eerlijke en verse ingrediënten en producten, steeds vaker ook uit de streek. Daarnaast vraagt de consument om een zo persoonlijk mogelijk product, al is hij niet altijd bereid om daar extra voor te betalen. Dit alles vraagt om innovatieve horecaconcepten die beleving en gezond eten combineren en voedselverspilling tegengaan.

Nieuwe technologieën

Het internet en nieuwe technologieën bieden de horeca ook andere mogelijkheden, zoals het efficiënter maken van betaalsystemen, e-ticketing en online reserveringen. Dat laatste is in de hotelierie al gemeengoed, maar zal ook in de andere deelbranches verder oprukken. Consumenten gebruiken het internet en mobiele apps ook steeds vaker om uitgaans- en eetgelegenheden te zoeken en reserveren het liefst online. In het kielzog hiervan spelen een goede eigen website, reserveersites, social media en online beoordelingen van bezoekers een steeds grotere rol.





Tabel 7: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2015
t.o.v. 2014

Netto-omzet	10,1%
Inkoopwaarde	9,0%
Brutomarge	10,6%
Overige bedrijfsopbrengsten	-17,9%
Personeelskosten	8,1%
Exploitatiekosten	1,1%
Inventariskosten	6,8%
Huisvestingskosten	9,5%
Autokosten	3,2%
Verkoopkosten	9,8%
Algemene kosten	4,0%
Overige kosten	-35,9%
Bedrijfskosten	7,1%
Afschrijvingen	7,8%
Bedrijfsresultaat	29,8%
Financiële baten en lasten	-9,6%
Gewoon resultaat voor belasting	38,3%

De Nederlandse medische zorg

De gezondheidszorg, een van de grootste sectoren van Nederland, levert een substantiële bijdrage aan het bruto binnenlands product en is belangrijk voor de werkgelegenheid. De zorg zal de komende jaren ingrijpend veranderen, onder meer door de vergrijzing en een grotere zorgconsumptie per persoon en de opkomst van e-Health en mobiele gezondheidszorg.

Stabiele groei

De zorgsector laat al jaren een omzetsijging zien. In 2015 trok de netto-omzet met gemiddeld bijna 3% aan, terwijl de brutomarge met 2,1% toenam. De totale bedrijfskosten namen na een lichte daling in 2014 weer toe (+2,9%), onder meer door hogere personeelskosten (een groot deel van de totale bedrijfskosten). De kortlopende schulden daalden gemiddeld verder (-9%), maar de langlopende schulden gingen met iets meer dan 1% omhoog. Het eigen vermogen groeide met bijna 16%.

Samenwerking

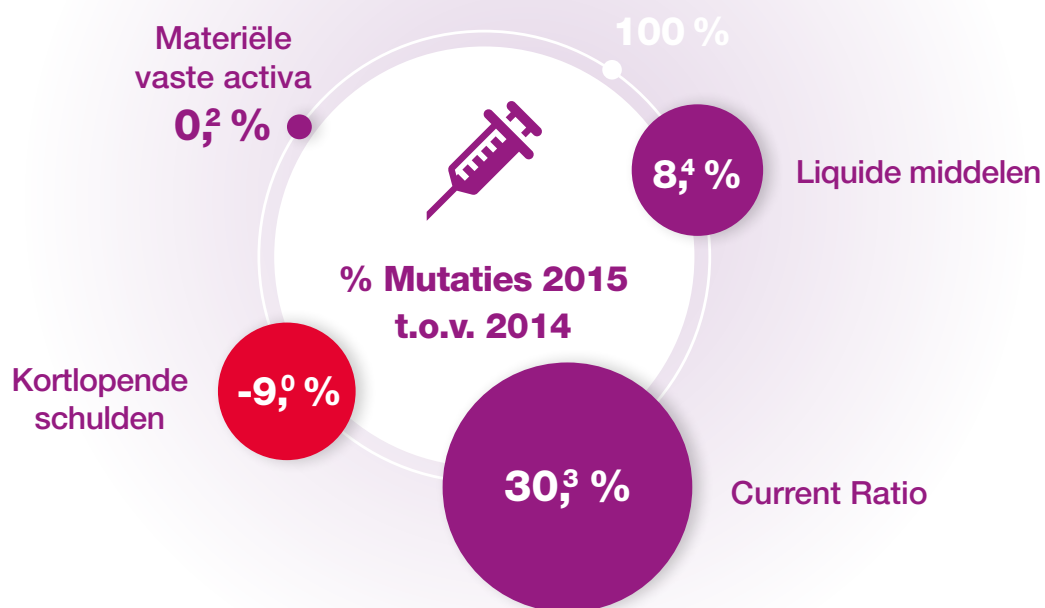
Het sleutelwoord voor een toekomstbestendige gezondheidszorg is samenwerking. Dat is op dit moment veelal een verband tussen zorgaanbieders in dezelfde deelbranche, zoals een coöperatie van huisartsen. Daarnaast stijgt het aantal samenwerkingsverbanden tussen verschillende partijen in de zorgketen. Een goed voorbeeld is een gezondheidscentrum met huisartsen en andere aanbieders van eerstelijnszorg (zoals een apotheek, een fysiotherapeut en maatschappelijk werk). De sector zal steeds meer gebruik gaan en moeten maken van nieuwe samenwerkingsvormen.

Opkomst zelfzorg

Medische apparatuur wordt steeds verfijnder en daarmee effectiever. De gezondheidszorg maakt tevens meer en meer gebruik van online, mobiele en draadloze oplossingen. Dit combineert traditionele zorg met nieuwe zorgvormen, zoals consulten op afstand (e-health). Dit maakt de branche efficiënter. Daarnaast verschuift de inzet van de technologie naar preventie. Zo zijn producten en diensten voor medische zelfzorg sterk in opkomst. Dit alles leidt tot een andere rolverdeling in de branche. De patiënt wordt een zorgconsument die meer controle heeft op zijn gezondheid, terwijl de arts als coach gaat functioneren.

De medische zorg zal in omvang blijven groeien, vooral vanwege de toenemende vraag als gevolg van de vergrijzing, bevolkingsgroei en technologische vooruitgang. Daarnaast zijn in Nederland de eigen betalingen relatief laag. Deze factoren samen leveren een gecompliceerd vraagstuk op: hoe houden we de gezondheidszorg op termijn betaalbaar en voor iedereen toegankelijk? Dit vraagt om verandering, zoals een grotere eigen bijdrage, een herverdeling van zorgtaken, een betere benutting van (medische) technologieën en samenwerking en ondernemerschap.



**Tabel 8: Mutatie in resultatenrekening**% mutatie 2015
t.o.v. 2014

Netto-omzet	2,7%
Inkoopwaarde	6,7%
Brutomarge	2,1%
Overige bedrijfsopbrengsten	21,5%
Personeelskosten	3,0%
Exploitatiekosten	-12,1%
Inventariskosten	9,1%
Huisvestingskosten	1,8%
Autokosten	1,8%
Verkoopkosten	-7,1%
Algemene kosten	5,7%
Overige kosten	7,4%
Bedrijfskosten	2,9%
Afschrijvingen	-10,2%
Bedrijfsresultaat	2,6%
Financiële baten en lasten	-12,8%
Gewoon resultaat voor belasting	2,9%



De Nederlandse juridische dienstverlening

De aantrekkende economie heeft gezorgd voor een grotere vraag naar zakelijke diensten. Zo speelt het herstel van de woningmarkt notarissen in de kaart, terwijl de advocatuur vooral heeft geprofiteerd van een toenemende vraag naar advisering en diensten rond fusies en overnames. Daar staat tegenover dat de tarieven nog altijd onder druk staan.

Gemiddelde groei

De branche als geheel zag de netto-omzet in 2015 met gemiddeld iets meer dan 5% toenemen, net als de brutomarge. De totale bedrijfskosten kwamen hoger uit, vooral door hogere personeelskosten (de loonkosten stegen met 7%). Verder nam het eigen vermogen met 10,3% toe, terwijl de voorzieningen met ruim 5% werden afgebouwd. Een jaar eerder namen deze nog met ruim 23% toe. Tot slot gingen de kortlopende schulden met bijna 7% omhoog.

De aantrekkende economie zal ook in 2016 gunstig zijn voor juridische diensten. Wel liggen er voor de branche als geheel flinke uitdagingen, zoals digitalisering en nieuwe concurrentie en verdienmodellen. Om niet achterop te raken, zal de sector zich actief moeten aanpassen aan de veranderende dynamiek. Flexibiliteit, maar ook nieuwe samenwerkingsvormen, transparantie en een duidelijke toegevoegde waarde voor de klant (strategisch partnerschap) zijn essentieel.

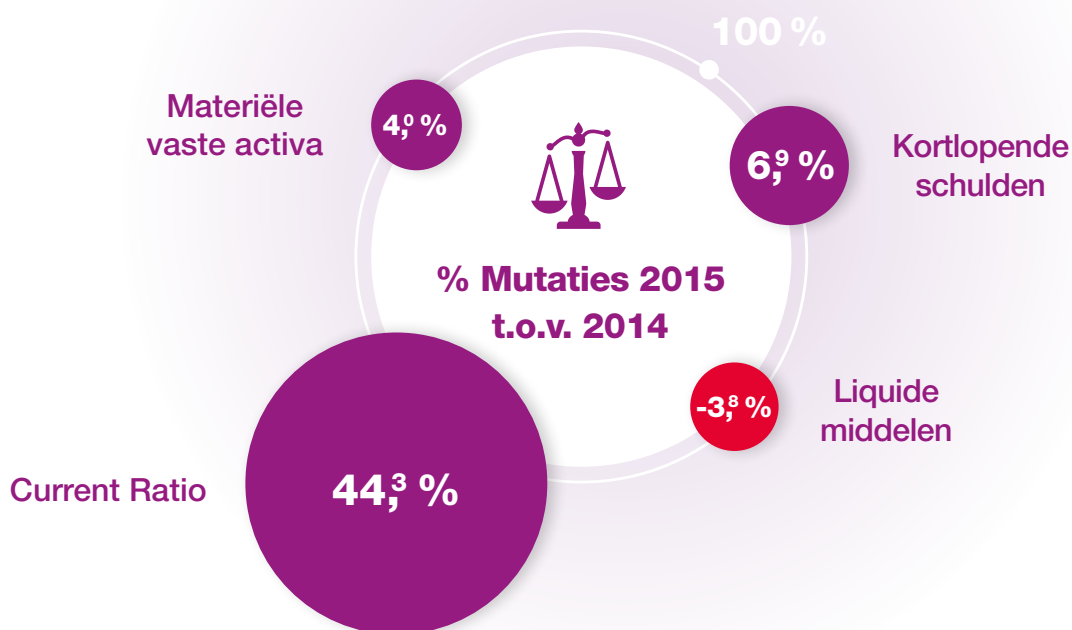
Nieuwe toetreders

Steeds meer branchevreemde bedrijven breiden hun dienstenpalet uit met juridisch advies en concurreren daarmee met de traditionele aanbieders. Daarnaast komen er steeds meer eenmanszaken op de markt voor juridisch advies, die veelal op prijs concurreren en/of sterk gespecialiseerd zijn. De advocatuur heeft ook nog te maken met een toenemende concurrentie van buitenlandse kantoren, vooral in de regio Amsterdam. Kortom, het aanbod is groot en de markt lijkt alleen maar voller te worden. Dit zet de tarieven sterk onder druk.

Digitalisering

Een van de manieren om de concurrentiestrijd aan te gaan, is digitalisering. Dit levert intern meer slagkracht op. De hoeveelheid relatief eenvoudig werk kan sterk afnemen door dit te automatiseren. Deze efficiëntieslag, en het innoveren van de bedrijfsprocessen, is nodig om de kostprijs laag te houden. Juridische dienstverleners die dit niet doen, prijzen zichzelf uit de markt.





Tabel 9: Mutatie in resultatenrekening

% mutatie 2015
t.o.v. 2014

Netto-omzet	5,1%
Inkoopwaarde	3,9%
Brutomarge	5,4%
Overige bedrijfsopbrengsten	20,5%
Personeelskosten	5,8%
Exploitatiekosten	-7,9%
Inventariskosten	10,5%
Huisvestingskosten	-4,3%
Autokosten	0,9%
Verkoopkosten	-6,5%
Algemene kosten	2,0%
Overige kosten	11,2%
Bedrijfskosten	4,1%
Afschrijvingen	-9,0%
Bedrijfsresultaat	18,9%
Financiële baten en lasten	-32,9%
Gewoon resultaat voor belasting	26,7%

5

Deelnemende kantoren



A Accountants + Adviesgroep Los
Accountants Adviseurs Jongejan B.V.
Accountantskantoor Van Bergen cs
accountenz, breda VOF
AccountXperts B.V.
Accuraat Accountants BV
Accured accountants & adviseurs
Actan Accountants & Adviseurs
Aksos Accountants
Alan Accountants en Adviseurs
Alfa Accountants en Adviseurs
Ardent Adviseurs en Accountants
Astrium Accountants B.V.
AT&C Accountants en Belastingadviseurs
Audit Service Brabant B.V.
Auren
Avant Accountants

B Baat accountants & adviseurs
Bannink Accountants en Belastingadviseurs
Bentacera
Bilanx Accountantskantoor B.V.
BLM B.V.
Boon Accountants Belastingadviseurs B.V.
Boonzaaijer & Merkus Accountants & Adviseurs
Boschland accountants en adviseurs
BPV accountants en belastingadviseurs
BRG Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Brouwers Accountants B.V.
Bruintjes + Seisveld

C CapsNobel Accountants & Belastingadviseurs
Confianza Accountants
Conquis Accountants en Adviseurs

D CONTOUR Accountants
Countus accountants + adviseurs
CROP registeraccountants
D&A de Jong Accountants B.V.
Daamen & Van Sluis Accountants Belastingadviseurs
DDJ Accountants & Adviseurs
De Beer Accountants & Belastingadviseurs
De Jong & Laan accountants belastingadviseurs
De Kok accountants en adviseurs
De Meerse Accountants Associatie bv
De Wert Accountants & Belastingadviseurs
De Wolf & Partners
DeBOER accountant & belastingadviseurs
DOK Accountants en Adviseurs
Driebergen Accountants
DRV Accountants & Adviseurs
DVE accountants & adviseurs
EDO Registeraccountants en Belastingadviseurs
Epe Accountants
EQUITY Accountants & Adviseurs
Eshuis Accountants en Belastingadviseurs B.V.
ESJ Accounting & Belastingen B.V.

F Felix Accountants en Belastingadviseurs B.V.
FLINK Accountants & Fiscalisten B.V.
Flantua accountants en adviseurs
Flynth Accountants & Adviseurs B.V.
Gewoon Accountants en Adviseurs
Glissenaar Accountants B.V.
Grip Accountants en Adviseurs N.V.

G Hak + Baak Accountants
Harrier Accountancy - Bedrijfsadvies
Hermans & Partners

H Hills accountants en adviseurs
HLB Blömer accountants en adviseurs B.V.
HLB Nannen Accountants & Belastingadviseurs
HLB Van Daal & Partners N.V.
Hofgroep Accountants en Adviseurs
Hofman Accountants
Holl en Gort Accountants en Belastingadviseurs
HoogveenLuigjes Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Horlings Accountants en belastingadviseurs B.V.
Huibers Accountants & Belastingadviseurs B.V.
HZW Accountants & Belastingadviseurs
JAN© Accountants & Belastingadviseurs
Jansen & Buijvoets Accountants en Bedrijfsadviseurs
Joanknecht & Van Zelst

K Kab accountants & belastingadviseurs Oost N.V.
Kamphuis & Berghuizen Accountants en Belastingadv B.V.
KBS Accountants
Killaars Steeghs Groep Accountants & Belastingadviseurs
Koelman Accountants & Belastingadviseurs
Koenen en Co
Krijkamp Den Oude
Krol Wezenberg Accountants

L Lamper Accountants en Adviseurs
Lansigt Accountants en Belastingadviseurs
Lekx Kok & Geerlofs Accountants
LENS accountants
Lentink Accountants/Belastingadviseurs
Lentink De Jonge Accountants & Belastingadviseurs
Lodder & Co Accountants en Adviseurs
Londen & Van Holland
Louer Accountancy B.V.



M	Maas Accountants BV Maatschap WEA Deltaland Maatschap WEA Midden Holland Maatschap WEA Noord-Holland Maatschap WEA Roosendaal Maatschap WEA Zeeland Maatschap WEA Zuid-West Masman Bosman Accountants & belastingadviseurs MB Accountants en Adviseurs MTH Accountants & Adviseurs Mulderij & Partners	S	RSW Accountants Belastingadviseurs Consultants Rubicon Registeraccountants B.V. Rühl Haegens Molenaar BV Ruitenburg adviseurs en accountants Schagen Lensen & Van Krieken Accountants Schipper Accountants B.V. Schuiteman Accountants Severeijns Thijssen Accountants & Fiscalisten SmitsVandenBroek Accountants B.V. SMK Adviseurs B.V. Steens & Partners Accountants en Adviseurs Stolwijk Kelderman accountants fiscalisten Stolwijk Registeraccountants en Belastingadviseurs B.V. Stouten & Wijnen Accountants SynCount Accountants & Belastingadviseurs B.V. Tamek Accountants B.V. Tavernemeun Accountants TBO Accountants & Belastingadviseurs Tijssen cs Accountants & Belastingadviseurs B.V. Trivent Accountants & Belastingadviseurs TweeDee accountants & belastingadviseurs	W	Van Luxemborg en De Kok B.V. Van Noordenne Accountants Van Pinxteren & Klomp Accountants en Beladviseurs B.V. Van Ree Accountants Van Rooijen Accountants en Belastingadviseurs Van Soest & Partners accountants en adviseurs Van Velzen accountants & adviseurs VANDERLAANGROEP VanNoord Accountants & Belastingadviseurs VanOoijen Accountants en Belastingadviseurs VDGC accountants en belastingadviseurs Versluis Accountancy B.V. Verstegen accountants en belastingadviseurs Vigilate Accountants B.V. Visser & Visser Accountants-Belastingadviseurs Vivan accountants - adviseurs Vork en van Prooijen B.V. Vorwerk & Co Accountants en Belastingadviseurs WGNijhof Accountants en Belastingadviseurs
N	NBC Eelman & Partners Accountants Adviseurs NBC/ Van Roemburg & Partners Niehof van der Meulen accountants en belastingadviseurs Nieuwint & Van Beek Accountants en Adviseurs	T	U	WEA Accountants & Adviseurs Naaldwijk WEA Groep WEA Randstad Accountants en adviseurs B.V. Wesselman Accountants Adviseurs Westerveld en Vossers Witlox Van den Boomen Accountants N.V. Witlox VCS WOG Registeraccountants B.V. Worrell & Jetten Accountancy-Fiscaal-Juridisch	
O	Omnyacc Huyg & Partners Omnyacc Van Teylingen Ooms Accountants & Belastingadviseurs OOvB adviseurs en accountants	V	U	Zirkzee Group	
P	PBB Zijlstra accountants & adviseurs Pekaar & Partners Accountants Phidra Accountants & Adviseurs Philipsen Accountants Adviseurs BV Priore Accountants & belastingadviseurs Profnis Accountants & Adviseurs Pyxis Accountants en Belastingadviseurs B.V. Q accountants & belastingadviseurs	V	V		
Q	Remmerswaal Accountants Sint Maartensdijk Rendus Accountants & Belastingadviseurs Retera De Natris Accountants B.V. Rijkse accountants & adviseurs	V	V		
R		V	V		

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

Aanlevermoment

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

Uitsluitingsgronden

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

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

Verrijking met KvK-gegevens

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

Anonimisatie

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

Opslag volgens uniform rekeningschema

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

Samenstelling referentiegroep

Sector (gewogen naar CBS-verdeling)	Verdeling referentiegroep SRA-BiZ (gewogen naar CBS-verdeling o.b.v. sector)		Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) (4e kwartaal 2015)
	n	%	
Industrie	206	4%	4%
Bouw	519	10%	10%
Automotive	107	2%	2%
Detailhandel	392	7%	7%
Logistiek	125	2%	2%
Horeca	178	3%	3%
Medische zorg	442	8%	8%
Financiële dienstverlening	287	5%	5%
Groothandel en handelsbemiddeling	276	5%	5%
Specialistische zakelijke diensten (juridische dienstverlening)	1.045	20%	20%
Overig	1.705	32%	32%
Totaal	5.282	100%	100%



Automotive

Kleinere universele autobedrijven hebben buiten de grote stedelijke gebieden bestaansrecht. Zij weten de klant aan zich te binden.

Logistiek

Elke transporteur moet een visie hebben op duurzaamheid en weten hoe hij dit thema voor zijn klanten het beste kan invullen.

Horeca

In 2016 is authenticiteit het toverwoord. Horecaondernemers kunnen hier met een helder en consistent verhaal en specifieke, creatieve concepten op inspelen.

Bouw

Nu de bouwsector weer een ervaring kent, moeten bouwbedrijven erop letten niet in oude patronen te vervallen.



Marconibaan 41
3439 MR Nieuwegein
Postbus 335
3430 AH Nieuwegein

T 030 - 656 60 60
F 030 - 656 60 66
E biz@sra.nl
www.sra.nl/biz

