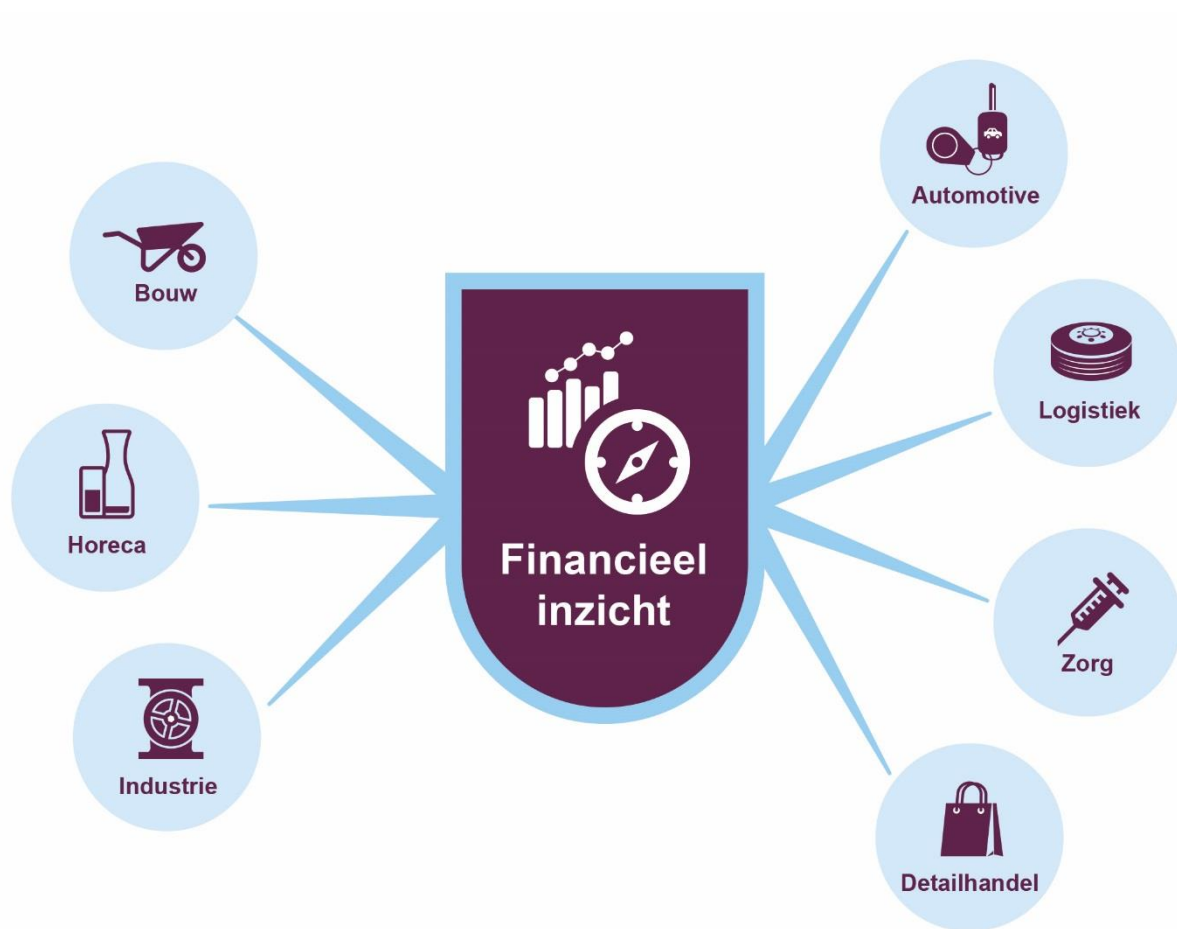


Branches in Zicht 2015

De harde cijfers van Nederlandse ondernemingen



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.

Inhoudsopgave

1	Voorwoord	1
2	Het mkb: de harde cijfers	3
3	Thema's in het mkb.....	7
4	Trends en financiële situatie per sector	8
4.1	Industrie	9
4.2	Bouw	10
4.3	Automotive	11
4.4	Detailhandel	12
4.5	Logistiek	13
4.6	Horeca.....	14
4.7	Zorg.....	15
5	Onderzoeksverantwoording.....	16
6	Deelnemende BiZ-kantoren.....	17

1 Voorwoord



Welke ontwikkelingen spelen er in het Nederlandse midden- en kleinbedrijf? Hoe heeft het mkb het in 2014 gedaan en wat zijn de verwachtingen voor de rest van dit jaar? Belangrijke vragen, want het mkb geldt als de aanjager van onze economie. Bijna alle Nederlandse bedrijven (99%) vallen in deze categorie (ondernemingen met maximaal 250 medewerkers) en zijn samen goed voor ongeveer 60% van de omzet in het bedrijfsleven.

SRA-BiZ beschikt over een groot aantal jaarrekeningen van Nederlandse mkb-bedrijven uit alle sectoren en regio's en daarmee over een schat aan financiële bedrijfsinformatie, zoals kostentrends, omzetontwikkeling, voorraadveranderingen en winstgevendheid. Verder organiseren we regelmatig branchepanelen, waarin externe specialisten ingaan op de actuele trends, kansen en bedreigingen en vooruitzichten voor een specifieke sector.

Op basis van analyses van al deze informatie maken we in dit rapport de voornaamste financieel-economische trends en thema's voor Nederlandse bedrijven inzichtelijk; zowel voor het mkb als geheel als voor de zeven belangrijkste sectoren (Industrie, Bouw, Automotive, Detailhandel, Logistiek, Horeca, Gezondheidszorg).

Ik wil alle BiZ-leden hartelijk danken voor het vullen van de benchmarkdatabase waarop dit rapport is gebaseerd. Dankzij hen beschikken we jaarlijks over ruim 20.000 betrouwbare jaarrekeningen.

Ik ben ervan overtuigd dat dit rapport u nieuwe inzichten zal geven en u hopelijk inspireert.

Marc Johnston
Projectleider BiZ-SRA

De BiZ-leden:



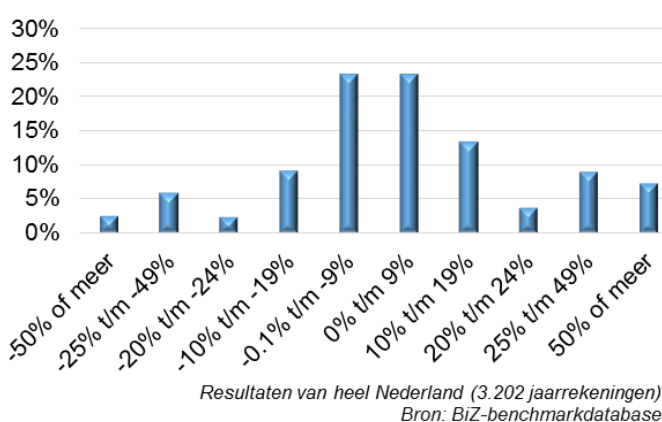
2 Het mkb: de harde cijfers

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 2014 met die van een jaar eerder. Over het algemeen kunnen we stellen dat bedrijven er beter voor staan dan in voorgaande jaren, al is het niveau van vóór de crisis in veel gevallen nog ver weg.

Omzetontwikkeling

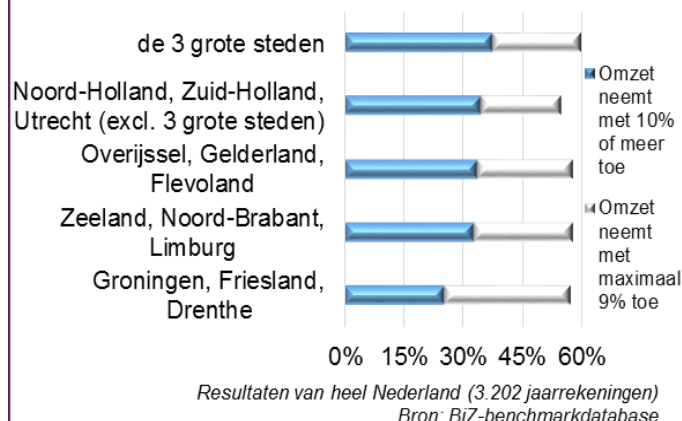
Bij 57% van de mkb-bedrijven is de omzet in 2014 gegroeid of gelijk gebleven ten opzichte van 2013. Voor ongeveer de helft van deze ondernemingen ging het om een bescheiden toename (van 0 tot en met 9%). Waar 7,3% van de bedrijven de omzet met 50% of meer zag toenemen, zag 2,6% deze juist met 50% of meer dalen.

Figuur 1: Omzetontwikkeling 2014 t.o.v. 2013



Opvallend was verder dat bedrijven in Amsterdam, Rotterdam en Den Haag het vorig jaar wat betreft omzet beter deden dan de rest van Nederland. Ruim een derde (37%) liet een omzetstijging van minimaal 10% zien, tegen 34% in de regio Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht.

Figuur 2: % bedrijven waarvan de omzet in 2014 gelijk is gebleven of gestegen



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 de woningmarkt en hoe denken consumenten over de economie in het algemeen? Willen en kunnen zij geld uitgeven? Al dit soort ontwikkelingen wegen mee in de toestand van het mkb.

Werkgelegenheid

De werkgelegenheid is in de eerste drie maanden van 2015 verder gestegen. Het aantal mensen met een baan nam met gemiddeld 6.000 per maand toe. Daarbij daalde de werkloosheid naar 7% van de beroepsbevolking.

Consumentenvertrouwen

In maart 2015 was het consumentenvertrouwen voor het eerst sinds de zomer van 2007 positief. Consumenten zijn vooral optimistisch over de economie.

Consumentenbestedingen

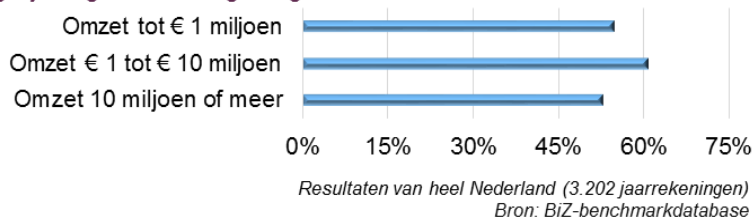
Consumenten hebben in januari van dit jaar 1,8% meer uitgegeven aan goederen en diensten dan in januari 2014. Dit is de grootste stijging in vier jaar tijd. Ze besteedden vooral meer aan elektronische apparaten, woninginrichting en auto's.

Export

Het volume van de export van goederen was in februari 6,6% groter dan in februari 2014. Vooral de export van transportmiddelen, aardgas en aardolieproducten was hoger. Dalende energieprijzen en een depreciatie van de euro droegen bij aan de groei van de Nederlandse uitvoer.

Bij een verdeling naar jaaronzet blijkt dat bedrijven met een omzet tussen de 1 en 10 miljoen relatief vaak een omzetstijging wisten te bewerkstelligen, terwijl grotere ondernemingen (> 10 miljoen) de omzet relatief vaak zagen afnemen.

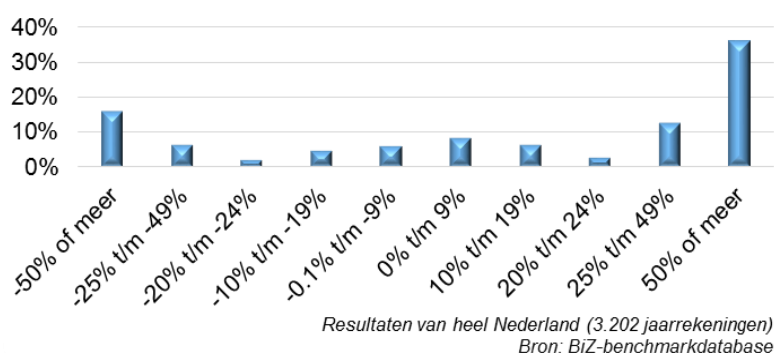
Figuur 3: % bedrijven waarvan de omzet in 2014 gelijk is gebleven of gestegen



Winstontwikkeling

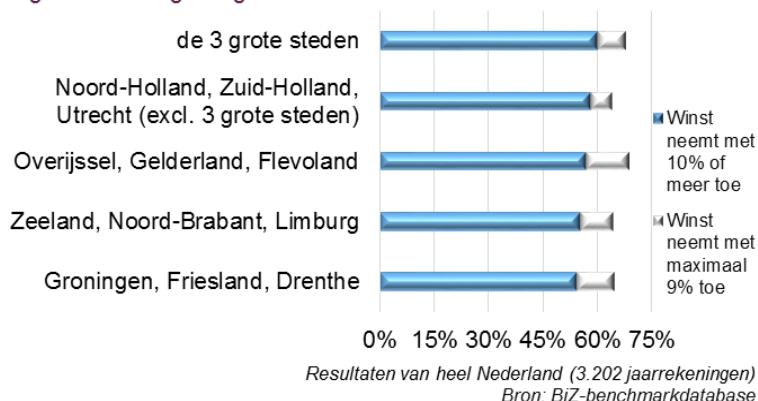
Veruit de meeste ondernemingen hebben vorig jaar meer winst gemaakt dan in 2013. Ruim een derde (36%) zag de winst zelfs met 50% of meer toenemen. Daar stond tegenover dat 16% een winstdaling van minimaal 50% moest slikken.

Figuur 4: Winstontwikkeling 2014 t.o.v. 2013



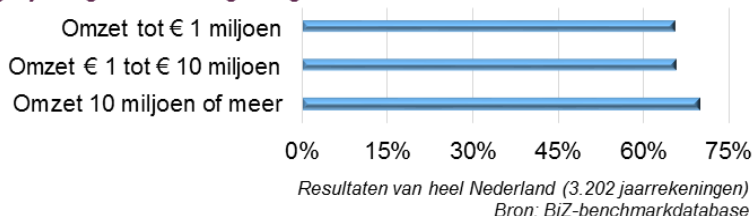
Wat betreft regio's liepen de winst-ontwikkelingen niet ver uiteen. Het beeld was het positiefst in de drie grote steden: hier zag 60% van de bedrijven de winst stijgen met meer dan 10%. In Groningen, Friesland en Drenthe was dit 55%.

Figuur 5: % bedrijven waarvan de winst in 2014 gelijk is gebleven of gestegen



Het zijn met name de grotere bedrijven (omzet > 10 miljoen) die meer winst maakten. Zeven op de tien van deze bedrijven wisten de winst te verbeteren. Bij de kleinere ondernemingen was dit 65%.

Figuur 6: % bedrijven waarvan de winst in 2014 gelijk is gebleven of gestegen



Bedrijfskosten

De positieve winstontwikkeling in het mkb is deels te danken aan het beheersbaar houden van de kosten. In totaal bleven de bedrijfskosten nagenoeg gelijk ten opzichte van 2013.

Dit kwam vooral door lagere autokosten (-12,9%), huisvestingskosten (-3%) en verkoopkosten (-3,8). Deze ontwikkeling werd deels tenietgedaan door een toename van de personeelskosten (2,4%) die voor de meerderheid van de ondernemers geldt als de grootste (indirecte) kostenpost. Ook stegen de inventariskosten fors (31,7%). Deze stijging heeft echter maar een geringe invloed op de ontwikkeling van de totale bedrijfskosten. Gemiddeld bestaat slechts 1,2% van de totale bedrijfskosten uit inventariskosten.

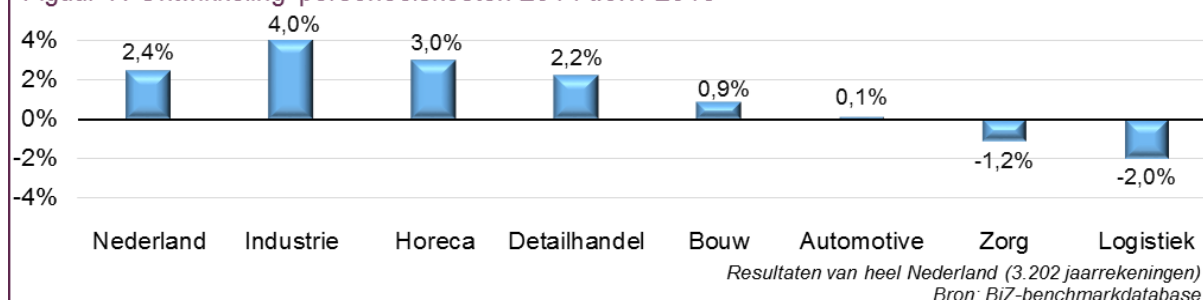
Tabel 1: Mutaties in resultatenrekening

Mutatie 2014 ten opzichte van 2013

	%
Netto-omzet	3,9%
Inkoopwaarde	4,3%
Brutomarge	3,1%
Overige bedrijfsopbrengsten	13,8%
Personeelskosten	2,4%
Exploitatiekosten	-2,0%
Inventariskosten	31,7%
Huisvestingskosten	-3,0%
Autokosten	-12,9%
Verkoopkosten	-3,8%
Algemene kosten	-2,8%
Overige kosten	2,1%
Totale bedrijfskosten	0,5%
Afschrijvingen	-8,1%
Bedrijfsresultaat	27,1%
Financiële baten en lasten	0,7%
Gewoon resultaat voor belasting	31,5%

De totale personeelskosten zijn in Nederland gemiddeld toegenomen met 2,4%. De lonen stegen over het geheel genomen met 1,6%. De pensioenkosten (21,7%) en kosten voor sociale zekerheid (6%) namen significant toe. De personeelskosten liepen vooral terug in de zorg en logistiek. In de industriële sector, horeca en de detailhandel namen deze juist toe.

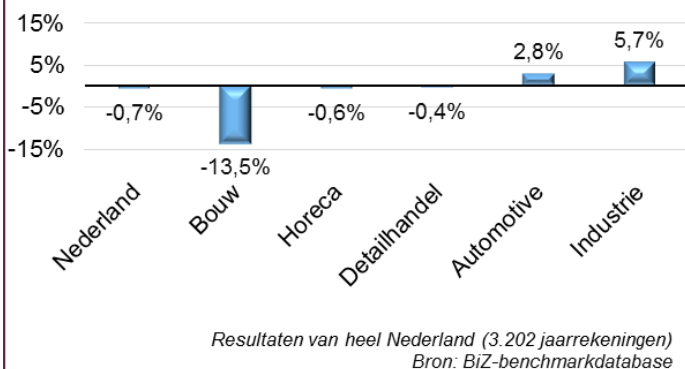
Figuur 7: Ontwikkeling personeelskosten 2014 t.o.v. 2013



Bedrijfsbezittingen

De voorraden zijn in 2014 per saldo licht gedaald (-0,7%), maar de verschillen per branche waren groot. Zo lieten de bouwsector, horeca en detailhandel dalen zien, terwijl in de automotive en industrie de bedrijven meer voorraden aanhielden.

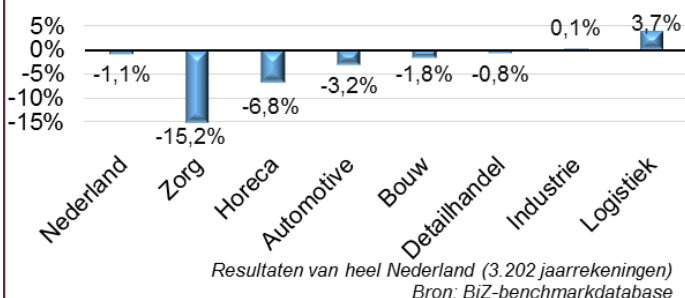
Figuur 8: Ontwikkeling voorraden 2014 t.o.v. 2013



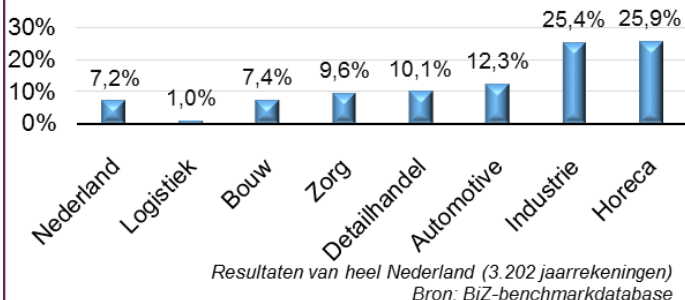
Vermogenspositie

Veel bedrijven hebben zich in de jaren na de crisis gericht op het afbouwen en beheersen van de schulden. Dit was ook in het afgelopen jaar zichtbaar: de kortlopende schulden daalden per saldo met ruim 1%. Een uitzondering was de logistieke sector, waar de kortlopende schulden met 3,7% stegen. Voor het mkb als geheel gold verder dat het eigen vermogen met 7,2% steeg.

Figuur 9: Ontwikkeling kortlopende schulden 2014 t.o.v. 2013



Figuur 10: Ontwikkeling eigen vermogen 2014 t.o.v. 2013



Verwachtingen voor 2015

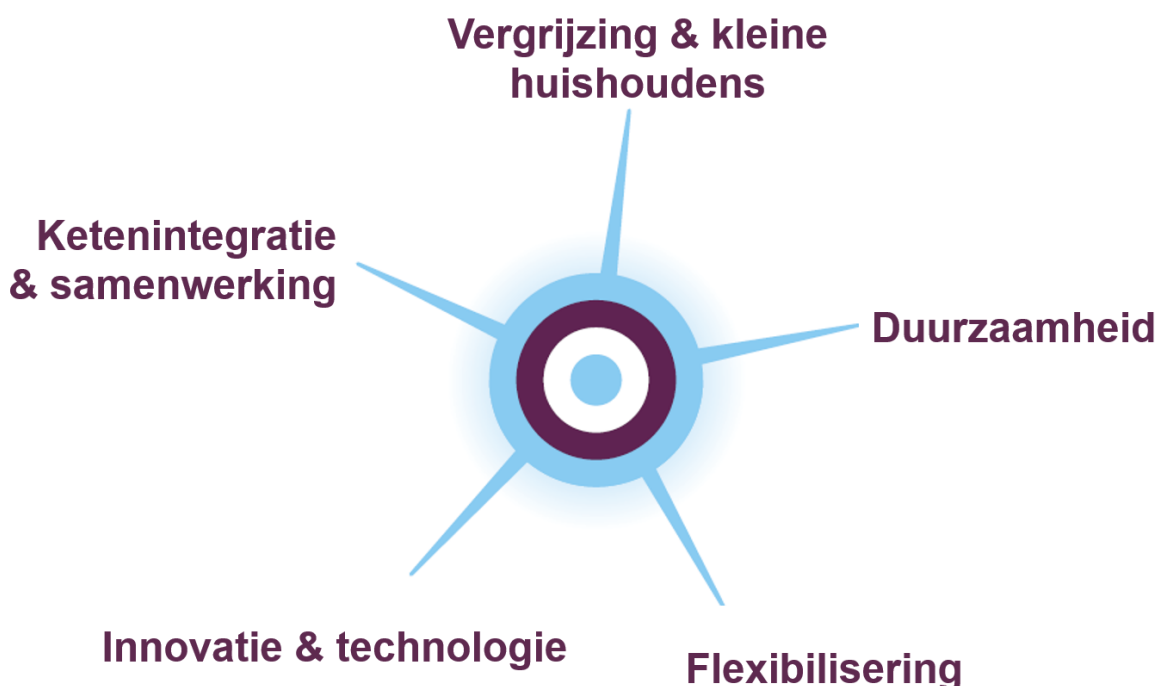
De economische groei zal dit jaar naar verwachting verder aantrekken tot 1,7% en volgend jaar tot 1,8%. De Nederlandse economie profiteert van de lagere euro ten opzichte van de dollar en de fors gedaalde olieprijs. Daarnaast krijgen de consumentenbestedingen een belangrijk aandeel in het herstel. Deze zullen naar verwachting toenemen met 1,5% dit jaar en 1,7% in 2016.

Hoewel de particuliere consumptie weer gaat bijdragen aan de groei van de economie, blijft de groei van de export de belangrijkste groeimotor. De wereldhandel trekt aan en de concurrentiepositie van Nederlandse bedrijven verbetert. Voor dit jaar wordt gerekend op een groei van de totale uitvoer van goederen en diensten met 4,6%. De export van in Nederland geproduceerde goederen (exclusief energie) zal dit jaar naar schatting toenemen met 5,4%. Niettemin is voorzichtigheid geboden, want er is nog altijd veel geopolitieke onzekerheid.

Ook het investeringsniveau in de bedrijfssector (exclusief woningen) laat een herstel zien. Was er in 2013 nog sprake van een daling, voor dit jaar gaat het CPB uit van een toename van 5,3%. In 2016 zal dit zelfs oplopen naar een groei van 5,8%.

3 Thema's in het mkb

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



Vergrijzing & kleine huishoudens

Het aantal mensen van 65 jaar en ouder zal toenemen van ruim 2 miljoen in 2011 naar een geschatte 4 miljoen in 2040. Dit betekent dat tegen die tijd meer dan een vijfde van de Nederlanders 65-plusser is. Daarnaast krimpt het aantal grote gezinnen, terwijl er meer alleenstaanden en kleine huishoudens bij komen. Tot slot is er in Nederland sprake van een toenemende verstedelijking, vooral onder jonge hogeropgeleiden met een goede baan. Dit alles zorgt voor een veranderende consumentenvraag.

Duurzaamheid

Duurzaamheid speelt een steeds grotere rol in de maatschappij. De roep om verantwoord ondernemen klinkt sterker en consumenten vragen om duurzame oplossingen. Daarnaast komt er op dit gebied steeds meer wet- en regelgeving bij.

Flexibilisering

Nu de markten door technologische en demografische ontwikkelingen steeds sneller veranderen, zal de ondernemer zich steeds 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.

Innovatie & technologie

De technologische ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op. Niet alleen op productniveau, maar ook als het gaat om samenwerking, bedrijfsprocessen en klantconcepten. Denk aan nieuwe bestel- en betalingssystemen. Dit verandert de concurrentieposities (schaalgrootte is niet meer per definitie doorslaggevend) en de mogelijkheden. Innovatie moet dan ook onderdeel worden van de bedrijfsvoering en een langetermijnvisie.

Ketenintegratie & 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.

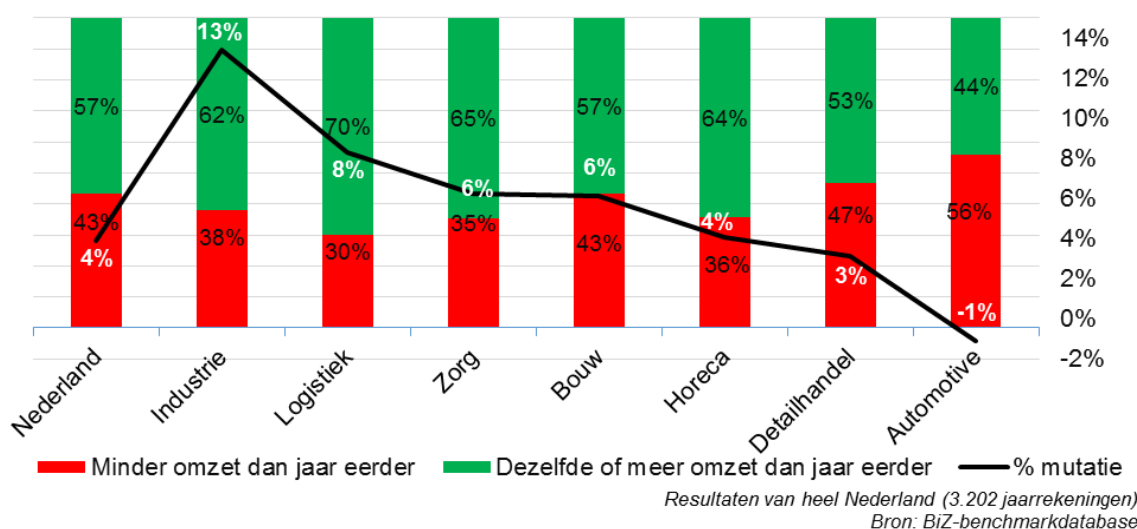
4 Trends en financiële situatie per sector

In dit hoofdstuk gaan we in op de stand van zaken in elk van de zeven speerbranches. Hoe hebben de bedrijven in deze sectoren het in 2014 gedaan ten opzichte van het voorgaande jaar? Hoe presteren de branches ten opzichte van elkaar? En wat zijn de verwachtingen en belangrijkste uitdagingen voor dit jaar?

Omzetontwikkeling naar sector

Op sectorniveau deed vooral de industrie, het met een omzetgroei van 13%, goed, terwijl automotive bedrijven juist terrein prijsgaven. De omzetgroei of -daling bleef bij ongeveer de helft van de Nederlandse bedrijven beperkt tot minder dan 10%, maar vooral de bouw liet uitschieters naar boven en beneden zien.

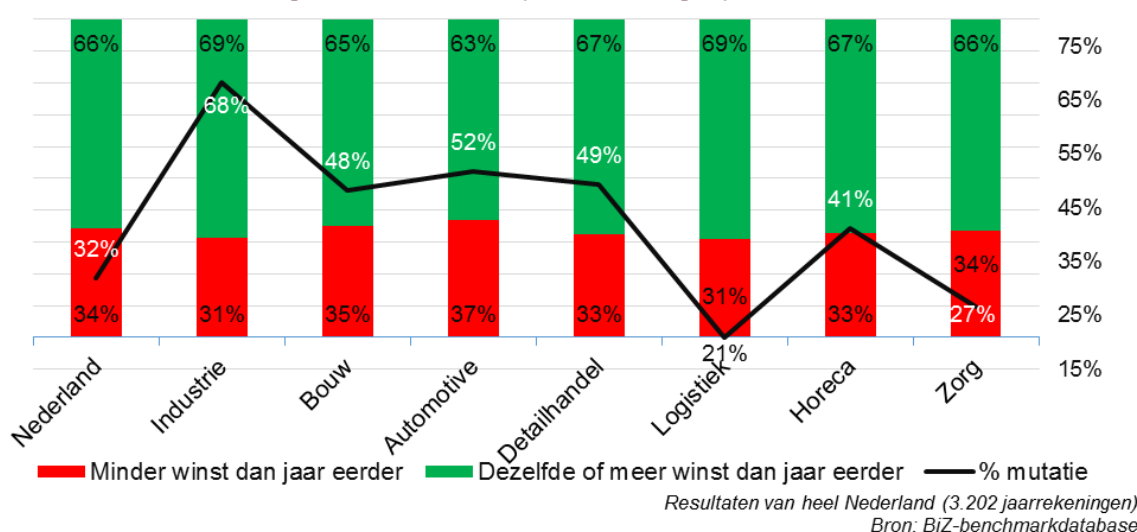
Figuur 11: Omzetontwikkeling 2014 t.o.v. 2013



Winstontwikkeling naar sector

De winstprestaties liepen sterk uiteen in vooral automotive, de bouw en de industrie. Zo behaalde 45% van de autobedrijven een winststijging van 50% of meer, terwijl bijna een op de vijf (19%) het moest doen met een daling van 50% of meer.

Figuur 12: Winstontwikkeling 2014 t.o.v. 2013 (voor belastingen)



4.1 Industrie

De harde cijfers van de industrie

De Nederlandse industrie is hard geraakt door de recessie, maar kan ook relatief snel profiteren van het wereldwijde economisch herstel. Dit komt al naar voren uit de financiële resultaten over 2014: in geen enkele andere mkb-sector namen de netto-omzet (+13,4%), de brutomarge (+7%) en het bedrijfsresultaat (+68,3%) op jaarbasis zo sterk toe.

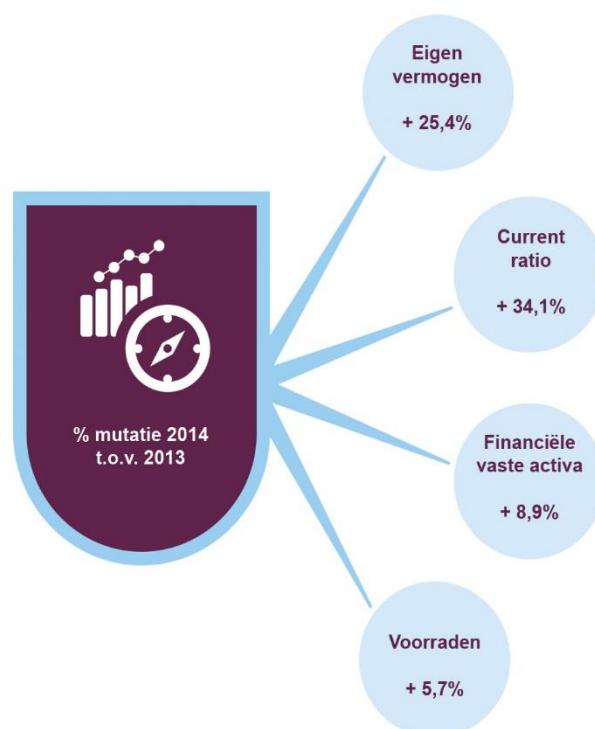


De financiële positie van industriële bedrijven is duidelijk aangetrokken. De current ratio, die laat zien of een bedrijf zijn kortlopende schulden kan voldoen, is met ruim een derde gestegen. De financiële vaste activa namen gemiddeld met 8,9% toe. De bedrijfskosten liepen licht op (+2,3%), vooral door hogere inventariskosten (+12,6%) en personeelskosten (+4%). Dat laatste was vooral het gevolg van hogere pensioenpremies.

*Tabel 2: Mutaties in
resultatenrekening Industrie*

**Mutatie 2014 ten
opzichte van
2013
%**

Netto-omzet	13,4%
Inkoopwaarde	19,4%
Brutomarge	7,0%
Overige bedrijfsopbrengsten	-11,1%
Personeelskosten	4,0%
Exploitatiekosten	-7,3%
Inventariskosten	12,7%
Huisvestingskosten	0,4%
Autokosten	2,3%
Verkoopkosten	2,9%
Algemene kosten	-2,2%
Overige kosten	-2,0%
<i>Totale bedrijfskosten</i>	<i>2,3%</i>
Afschrijvingen	-7,6%
<i>Bedrijfsresultaat</i>	<i>58,2%</i>
Financiële baten en lasten	-2,0%
<i>Gewoon resultaat voor belasting</i>	<i>68,3%</i>



De Nederlandse industrie gaat een uitdagende toekomst tegemoet. De economie trekt aan, maar dat geldt ook voor de wereldwijde concurrentie. Om de stijgende lijn door te trekken, zal de sector zich vooral moeten richten op meer samenwerking en nieuwe technologieën.

4.2 Bouw

De harde cijfers van de bouw

De bouw zag de vraag en investeringen lange tijd teruglopen, maar lijkt de bodem in 2014 te hebben bereikt. Verschillende indicatoren wijzen op een voorzichtige verbetering. Zo is het aantal faillissementen afgenomen, trekt de woningniewbouw aan dankzij de opkrabbende huizenmarkt, neemt de waarde van de afgegeven bouwvergunningen toe en raken de orderportefeuilles geleidelijk beter gevuld.

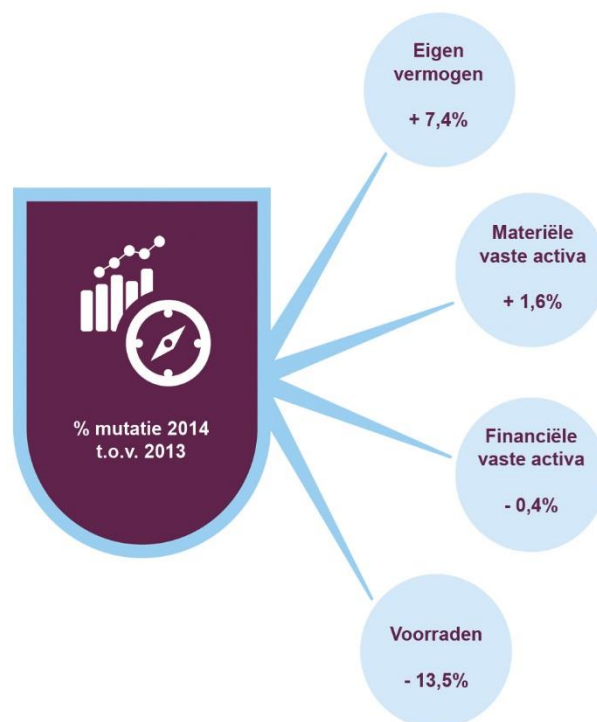


De netto-omzet nam in 2014 met 6,1% toe; daarmee presteerde de bouw gemiddeld beter dan het mkb-totaal (+3,9%). De productie liet een stevige plus zien: de onderhanden projecten namen toe. Het eigen vermogen steeg met ruim 7% en de winstgevendheid liet een behoorlijke verbetering zien (+48,2%).

Tabel 3: Mutaties in resultatenrekening Bouw

Mutatie 2014 ten opzichte van 2013
%

Netto-omzet	6,1%
Inkoopwaarde	6,1%
Brutomarge	4,2%
Overige bedrijfsopbrengsten	313,3%
Personeelskosten	0,9%
Exploitatiekosten	7,9%
Inventariskosten	48,7%
Huisvestingskosten	-2,8%
Autokosten	0,3%
Verkoopkosten	-5,5%
Algemene kosten	-3,3%
Overige kosten	5,4%
<i>Totale bedrijfskosten</i>	<i>1,3%</i>
Afschrijvingen	-9,1%
<i>Bedrijfsresultaat</i>	<i>40,0%</i>
Financiële baten en lasten	-10,6%
<i>Gewoon resultaat voor belasting</i>	<i>48,2%</i>



Het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) verwacht dat de bouwproductie dit jaar met 3% zal toenemen, vooral door de nieuwbouwproductie van woningen. Daarnaast zal de werkgelegenheid in de sector na zes opeenvolgende jaren van krimp waarschijnlijk weer stijgen. Dit zijn positieve cijfers, maar het herstel is broos, de onderlinge verschillen zijn groot en de markt is veranderd. Om met overtuiging uit het dal te kunnen kruipen, moet de bouwsector afstand nemen van oude patronen en zich aanpassen aan de nieuwe omstandigheden. Die vragen om klantgericht denken, strategische samenwerkingsverbanden en veel aandacht voor efficiënte en duurzame oplossingen.

4.3 Automotive

De harde cijfers van de automotive

Het blijft lastig navigeren in de autobranche. De verwachting is dat de after sales – een substantiële inkomstenbron voor merkdealers en universele autobedrijven – verder zullen afnemen. Dit heeft te maken met de goede technische staat van nieuwe auto's, waardoor onderhoud minder vaak nodig is. Dan is er ook de trend van minder autobezit, kleinere auto's en minder gereden kilometers en zijn er nieuwe spelers op de markt.

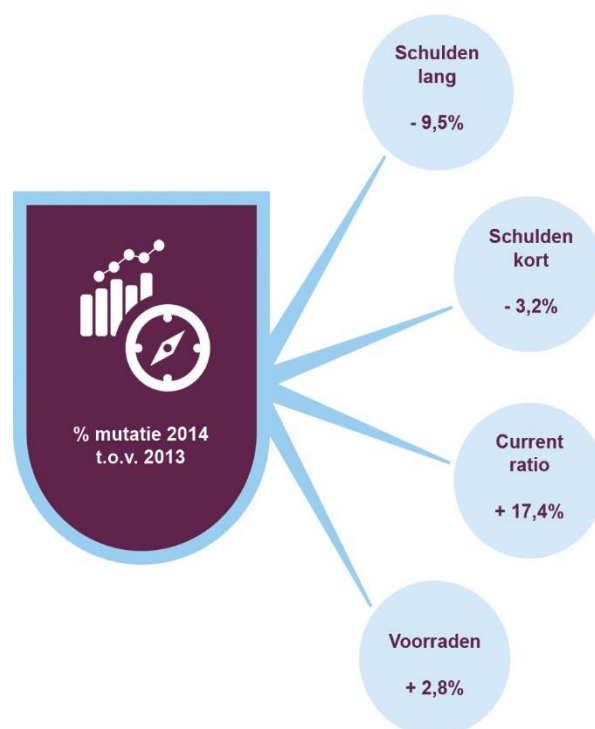


Voor de autosector was 2014 een slecht jaar. Waar andere sectoren uit het dal krabbelden, liet de autosector een daling van de netto-omzet zien. Wel sneed de sector sterk in de schulden: zowel de langlopende als de kortlopende schulden namen af.

Tabel 4: Mutaties in resultatenrekening Automotive

Mutatie 2014 ten opzichte van 2013
%

Netto-omzet	-1,1%
Inkoopwaarde	-1,6%
<i>Brutomarge</i>	<i>1,6%</i>
Overige bedrijfsopbrengsten	2,8%
Personeelskosten	0,1%
Exploitatiekosten	-7,9%
Inventariskosten	-2,3%
Huisvestingskosten	1,3%
Autokosten	-3,4%
Verkoopkosten	-6,9%
Algemene kosten	5,1%
Overige kosten	-1,6%
<i>Totale bedrijfskosten</i>	<i>-0,5%</i>
Afschrijvingen	-16,1%
<i>Bedrijfsresultaat</i>	<i>32,2%</i>
Financiële baten en lasten	-7,7%
<i>Gewoon resultaat voor belasting</i>	<i>51,7%</i>



De verwachting is dat de verkoop van nieuwe auto's zal aantrekken. De aanscherping van de fiscale bijtelling in 2016 speelt hier een grote rol, omdat mensen de aanschaf van een nieuwe auto om die reden naar voren halen. Feit blijft dat de markt en het verdienmodel voor vooral merkdealers, maar ook universele bedrijven, onder druk zullen blijven staan. Zij zullen daarom nieuwe initiatieven moeten ontplooiën om te kunnen profiteren van de veranderingen in de automotive. Te denken valt aan grootschaligheid, andere samenwerkingsvormen, betere klantenbinding, merkspecialisme en inzetten op (meer) import of export van jonge auto's.

4.4 Detailhandel

De harde cijfers van de detailhandel

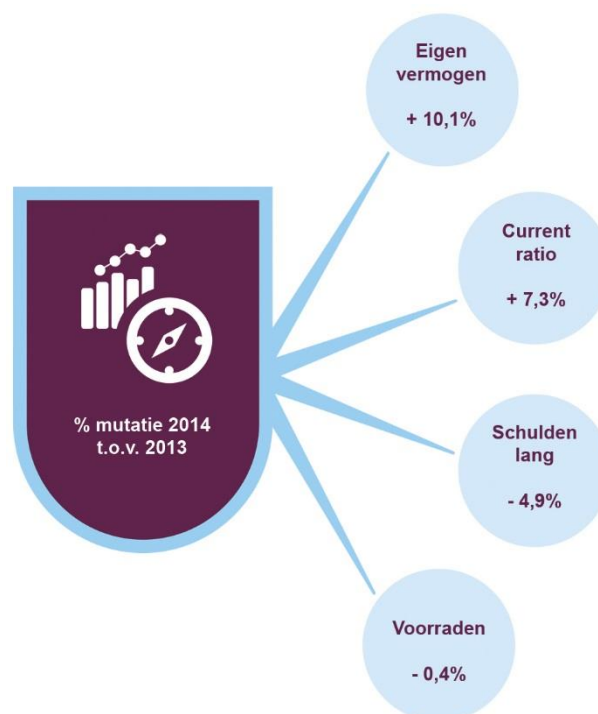
In 2014 zijn de bestedingen in de detailhandel voor het eerst weer licht gestegen en ondernemers in de branche zijn weer wat positiever over de toekomst. Binnenlandse factoren die de groei drukten (bijvoorbeeld de haperende woningmarkt) zijn afgezwakt, wat de branche in de kaart speelt.



De netto-omzet nam met 3,2% toe ten opzichte van 2013, terwijl de brutomarge met 4,7% verbeterde. De personeelskosten liepen met ruim 2% op, vooral vanwege kosten voor pensioen en sociale zekerheid. Opvallend was verder de behoorlijke toename van het eigen vermogen (+10,1%), terwijl de langlopende schulden met bijna 5% daalden.

Tabel 5: Mutaties in resultatenrekening Detailhandel

	Mutatie 2014 ten opzichte van 2013
	%
Netto-omzet	3,2%
Inkoopwaarde	2,2%
Brutomarge	4,7%
Overige bedrijfsopbrengsten	33,6%
Personeelskosten	2,2%
Exploitatiekosten	-12,7%
Inventariskosten	-2,4%
Huisvestingskosten	-0,1%
Autokosten	-3,4%
Verkoopkosten	6,8%
Algemene kosten	-6,5%
Overige kosten	-11,0%
<i>Totale bedrijfskosten</i>	<i>0,9%</i>
Afschrijvingen	-14,9%
<i>Bedrijfsresultaat</i>	<i>48,6%</i>
Financiële baten en lasten	45,1%
<i>Gewoon resultaat voor belasting</i>	<i>49,4%</i>



Ondanks de betere cijfers blijven de vooruitzichten voorzichtig. De detailhandel moet van ver komen: de volumes van de verkopen liggen nog behoorlijk onder het niveau van voor de crisis. Bovendien kan de scherpe focus op prijs roet in het eten gooien. Door de snelle opkomst van discounters grijpen veel detaillisten naar het prijswapen, maar daar zullen ze de oorlog niet mee winnen. Sterker nog: bodemprijzen en margeverlies zouden weleens een vroegtijdig einde kunnen maken aan het prille herstel. Om de branche structureel naar een hoger niveau te tillen, zullen detaillisten moeten investeren in vernieuwing, ontwikkeling van het personeel en onderscheidend vermogen.

4.5 Logistiek

De harde cijfers van de logistiek

Na een lichte krimp in 2013 liet het vervoer in 2014 weer groei zien. De overslag in de Rotterdamse haven was daarbij belangrijk: deze nam in 2014 licht toe en zal in 2015 en 2016 naar verwachting verder aantrekken.



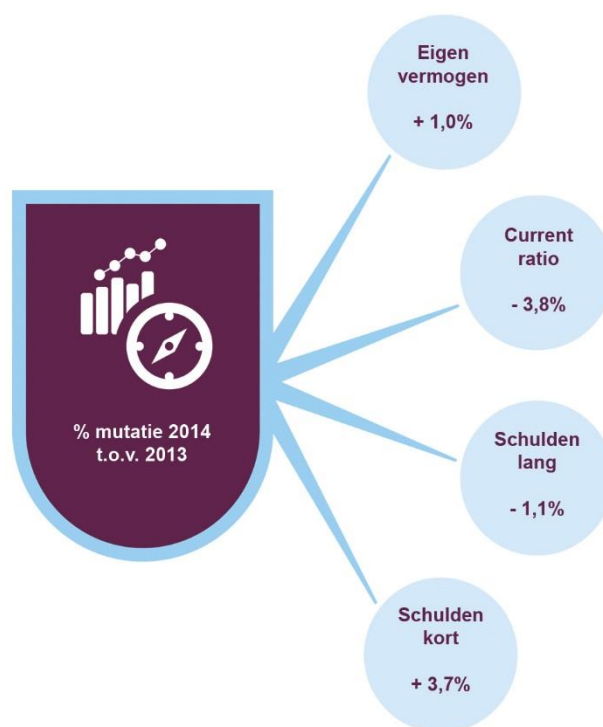
Binnen de logistieke sector wisten relatief veel bedrijven de omzet in 2014 gelijk te houden of te laten stijgen: 69,8%. Netto nam de omzet per saldo met 8,3% toe. Wel liep de brutomarge flink terug ten opzichte van een jaar eerder: -6,5% voor de sector als geheel. Opvallend was verder de flinke daling van de bedrijfskosten (-8,9%). Dit kwam vooral door lagere auto- en personeelskosten.

Tabel 6: Mutaties in resultatenrekening Logistiek

Mutatie 2014 ten opzichte van 2013

%

Netto-omzet	8,3%
Inkoopwaarde	30,4%
Brutomarge	-6,5%
Overige bedrijfsopbrengsten	-10,2%
Personeelskosten	-2,0%
Exploitatiekosten	2,3%
Inventariskosten	76,1%
Huisvestingskosten	-3,4%
Autokosten	-30,3%
Verkoopkosten	2,9%
Algemene kosten	12,9%
Overige kosten	9,0%
<i>Totale bedrijfskosten</i>	<i>-8,9%</i>
Afschrijvingen	-0,9%
<i>Bedrijfsresultaat</i>	<i>16,2%</i>
Financiële baten en lasten	-3,5%
<i>Gewoon resultaat voor belasting</i>	<i>20,8%</i>



In 2015 en 2016 zal de groei van het transportvolume vermoedelijk gelijke tred houden met de groei van de afzet. Wel blijft de concurrentie groot, zodat logistieke bedrijven zich vooral zullen moeten richten op efficiëntie en vernieuwing van de dienstverlening.

4.6 Horeca

De harde cijfers van de horeca

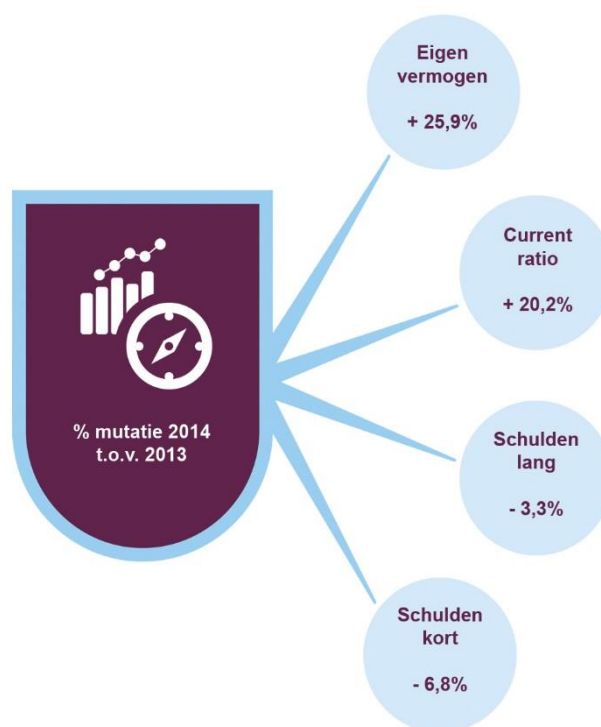
Na een krimp in 2013 heeft de Nederlandse horecabranche vorig jaar weer groei laten zien. Ruim de helft van de 30.000 horecabedrijven wist in 2014 de weg omhoog weer te vinden. Dat was volgens Koninklijke Horeca Nederland (KHN) vooral te danken aan een toename van het aantal afgerekende consumpties en hotelovernachtingen. Prijsstijgingen speelden hierin slechts een beperkte rol.



De netto-omzet en de brutomarge lieten een stijging van ongeveer 4% zien ten opzichte van 2013. Verder viel op dat vooral de kortlopende schulden (-6,8%) werden afgebouwd. Het eigen vermogen nam met gemiddeld bijna 25,9% toe.

Tabel 7: Mutaties in resultatenrekening Horeca

	Mutatie 2014 ten opzichte van 2013
	%
Netto-omzet	4,1%
Inkoopwaarde	3,7%
Brutomarge	4,2%
Overige bedrijfsopbrengsten	-18,6%
Personeelskosten	3,0%
Exploitatiekosten	0,7%
Inventariskosten	9,1%
Huisvestingskosten	-2,0%
Autokosten	-8,8%
Verkoopkosten	1,4%
Algemene kosten	0,6%
Overige kosten	9,0%
<i>Totale bedrijfskosten</i>	<i>1,5%</i>
Afschrijvingen	-11,2%
<i>Bedrijfsresultaat</i>	<i>31,8%</i>
Financiële baten en lasten	1,2%
<i>Gewoon resultaat voor belasting</i>	<i>41,2%</i>



Horecaondernemers zijn over het algemeen positiever gestemd dan in voorgaande jaren. De meeste voorzien geen afname van de investeringen en de werkgelegenheid in de branche. KHN maakt zich nog wel zorgen over de bedrijven die in 2014 achterbleven, vooral buiten de grote steden. Lastenverlichting en een grotere innovatiekracht zijn volgens de branchevereniging nodig om de sector echt uit het dal te trekken.

4.7 Zorg

De harde cijfers van de zorg

De gezondheidszorg is een van de grootste sectoren van Nederland, levert een substantiële bijdrage aan het BBP en is belangrijk voor de werkgelegenheid. De sector laat al jaren een omzetstijging zien.



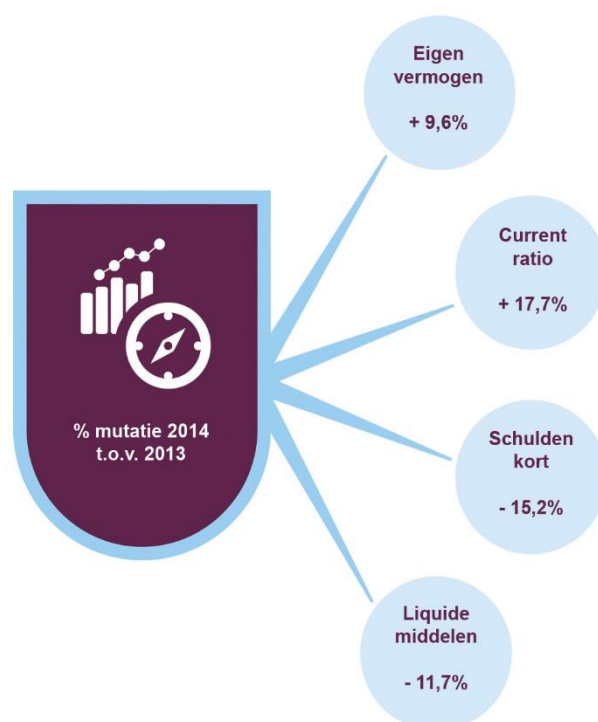
De netto-omzet trok in 2014 met gemiddeld 6,3% aan, terwijl de brutomarge met 6,1% toenam. De totale bedrijfskosten namen iets af (0,5%), met name doordat de personeelskosten (73% van de totale bedrijfskosten) af zijn genomen (-1,2%). De kortlopende schulden werden gemiddeld verlaagd met 15,2%.

Tabel 8: Mutaties in resultatenrekening Zorg

Mutatie 2014 ten opzichte van 2013

%

Netto-omzet	6,3%
Inkoopwaarde	6,8%
Brutomarge	6,1%
Overige bedrijfsopbrengsten	10,1%
Personeelskosten	-1,2%
Exploitatiekosten	8,4%
Inventariskosten	22,3%
Huisvestingskosten	-0,7%
Autokosten	22,9%
Verkoopkosten	-24,2%
Algemene kosten	-5,1%
Overige kosten	23,6%
<i>Totale bedrijfskosten</i>	<i>-0,5%</i>
Afschrijvingen	-1,2%
Bedrijfsresultaat	28,2%
Financiële baten en lasten	96,8%
<i>Gewoon resultaat voor belasting</i>	<i>26,6%</i>



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? Zonder beleidsaanpassingen zal volgens het Centraal Plan Bureau in 2040 een modaal gezin 31 tot 47% van een gemiddeld gezinsbudget aan zorg besteden. Dit schreeuwt om verandering, zoals een grotere eigen bijdrage, een herverdeling van zorgtaken, een betere benutting van (medische) technologieën en samenwerking en ondernemerschap.

5 Onderzoeksverantwoording

Bron

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 daadwerkelijk verzameld, namelijk zodra een jaarrekening de status 'Concept tbv klant' of 'Definitief' krijgt. Afhankelijk van het gebruikte rapportagepakket en versie waarop het SRA-kantoor werkt, gebeurt dit volledig automatisch. Er is dan dus geen menselijke handeling bij betrokken.

Uitsluitingsgronden

Voordat de jaarrekening daadwerkelijk wordt verwerkt en opgeslagen in het Online Benchmarkplatform, wordt (automatisch) gecheckt of de jaarrekening aan een aantal basiscriteria voldoet, bijvoorbeeld of de balans sluit. Mocht een jaarrekening niet aan een of meerdere van deze criteria voldoen, wordt deze niet verder verwerkt in het Online Benchmarkplatform.

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

Verrijking met Kamer van Koophandel-gegevens

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

Anonimisatie

Alle informatie en data die het mogelijk maken om de aangeleverde jaarrekening terug te herleiden naar één specifiek persoon of bedrijf worden gewist of geconverteerd naar een zogenaamde hashcode.

Opslag volgens uniform rekeningschema

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

Samenstelling referentiegroep

		Verdeling referentiegroep BiZ (gewogen naar CBS verdeling obv sector)		Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) (4e kaartal 2014)
		n	%	
Sector (gewogen naar CBS verdeling)	Industrie	128	4%	4%
	Bouw	315	10%	10%
	Automotive	66	2%	2%
	Detailhandel	239	7%	7%
	Logistiek	77	2%	2%
	Horeca	109	3%	3%
	Zorg	256	8%	8%
	Overige branches	2011	63%	63%
	Totaal	3202	100%	100%
Regio (Nielsen-districten)	de 3 grote steden	375	12%	
	Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de 3 grote steden)	1223	38%	
	Groningen, Friesland en Drenthe	251	8%	
	Overijssel, Gelderland en Flevoland	570	18%	
	Zeeland, Noord-Brabant en Limburg	783	24%	
	Totaal	3202	100%	
Bedrijfsomvang (obv omzet)	Tot € 1 miljoen	2100	66%	
	€ 1 tot € 10 miljoen	1054	33%	
	€ 10 miljoen of meer	48	1%	
	Totaal	3202	100%	

6 Deelnemende BiZ-kantoren

A t/m G

Accountants + Adviesgroep Los
Accountants Adviseurs Jongejan B.V.
Accountantskantoor Van Bergen cs
Accountenz, Breda VOF
AccountXperts B.V.
AccSal Accountants B.V.
Accuraat Accountants BV
Accured accountants & adviseurs
Actan Accountants & Adviseurs
Alfa Accountants en Adviseurs
Ardent Adviseurs en Accountants
Audit Service Brabant B.V.
Auren
Avant Accountants
Baat accountants & adviseurs
Bannink Accountants en
Belastingadviseurs
Begeer accountants & fiscalisten
Bentacera
Bilanx Accountantskantoor B.V.
BLM B.V.
Blömer accountants en adviseurs
Boon Accountants Belastingadviseurs B.V.
Boonzaaijer & Merkus Accountants & Adviseurs
Boschland Accountants & Adviseurs
Bouwer en Officier Accountants
Brouwers Accountants B.V.
Bruintjes + Seisveld
CapsNobel Accountants & Belastingadviseurs
Connect Accountants & Adviseurs
CONTOUR Accountants
Countss accountants + adviseurs
CROP Registeraccountants
Daamen & Van Sluis Accountants
Belastingadviseurs
DDJ Accountants & Adviseurs
De Beer Accountants & Belastingadviseurs
De Jong & Laan accountants belastingadviseurs
De Jonge Accountants
De Kok accountants en adviseurs
De Meerse Accountants Associatie bv
De Wert Accountants & Belastingadviseurs
De Wolf & Partners
DeBOER accountant & belastingadviseurs
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.
Felix Accountants en Belastingadviseurs B.V.
Flantua accountants en adviseurs
Flynth Accountants & Adviseurs B.V.
Glissenaar Accountants B.V.
Grip Accountants en Adviseurs N.V.

H t/m R

Hak + Baak Accountants
Harrier Accountancy - Bedrijfsadvies
Hermans & Partners
Hills accountants en adviseurs
HLB Nannen Accountants & Belastingadviseurs
HLB Van Daal & Partners N.V.
Hofgroep Accountants en Adviseurs
HoogeveenLuigjes accountants & belastingadviseurs B.V.
Horlings Accountants en belastingadviseurs B.V.
Huibers Accountants & Belastingadviseurs
Inventive Control Accountants en Belastingadviseurs
JAN© Accountants & Belastingadviseurs
Jansen & Buijvoets Accountants en Bedrijfsadviseurs
Kamphuis & Berghuizen Accountants en Belastingadv B.V.
KBS Accountants
Koeleman Accountants & Belastingadviseurs
Koenen en Co
Krijkamp Den Oude
Krol Wezenberg Accountants
Lamper Accountants en Adviseurs
Lansigt Accountants en Belastingadviseurs
Lekx Kok en 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 & K Hilversum B.V.
Maas Accountants BV
Maatschap WEA Deltaland
Maatschap WEA Midden Holland
Maatschap WEA Noord-Holland
Maatschap WEA Roosendaal
Maatschap WEA Zeeland
Maatschap WEA Zuid-West
Maes Accountants & Adviseurs
Masman Bosman Accountants & belastingadviseurs
MB Accountants en Adviseurs
MTH Accountants & Adviseurs
Mulderij & Partners
NBC Eelman & Partners Accountants Adviseurs
NBC/ Van Roemburg & Partners
Nieuwint & Van Beek Accountants en Belastingadviseurs
Omnyacc Huyg & Partners
Omnyacc Van Teylingen
Ooms Accountants & Belastingadviseurs
OOvB adviseurs en accountants
Partner Accountants
PBB Zijlstra accountants & adviseurs
Phidra Accountants & Adviseurs
Philipsen Accountants | Adviseurs BV
Priore Accountants & belastingadviseurs
Retera De Natris Accountants B.V.
Rijkse accountants & adviseurs
RSM Nederland B.V.
RSW Accountants Belastingadviseurs Consultants
Rubicon Registeraccountants B.V.
Ruitenburg accountants & adviseurs

S t/m Z

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
Stolk & Partners
Stolwijk Kelderman accountants fiscalisten
Stouten & Wijnen Accountants
SynCount Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Tamek Accountants B.V.
Tavernemeun Accountants
TBO Accountants & Belastingadviseurs
Tijssen cs Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Trivium Registeraccountants en Belastingadviseurs
U adviseurs en accountants
UNP accountants adviseurs
V.O.F. accountenzplus
Van Boekel accountants en adviseurs
Van de Ven Accountants | Adviseurs
Van der Does & De Wit Accountants
Van der Meer Accountants B.V.
Van der Zwet Accountants & Adviseurs
Van Elderen accountants | belastingadviseurs B.V.
Van Luxemborg en De Kok B.V.
Van Noordenne Accountants
Van Ree Accountants
Van Rooijen Accountants en Belastingadviseurs
Van Soest & Partners accountants en adviseurs
Van Velzen accountants & adviseurs
VANDERLAANGROEP
VanNoord Accountants & Belastingadviseurs
VanOoijen Accountants en Belastingadviseurs
VDGC accountants en belastingadviseurs
Versluis Accountancy B.V.
Verstegen accountants en belastingadviseurs
Visser & Visser Accountants-Belastingadviseurs
Vivan accountants - adviseurs
Vola Leinders Monetarius Accountants en Adviseurs
Vorwerk & Co Accountants en Belastingadviseurs
WEA Accountants & Adviseurs Naaldwijk
WEA Randstad Accountants en adviseurs B.V.
Wesselman Accountants | Belastingadviseurs
Westerveld en Vossers
Witlox VCS
WOG Registeraccountants B.V.
Worrell & Jetten Accountancy-Fiscaal-Juridisch
Zirkzee Group



Ga voor meer informatie naar www.sra.nl/biz

Marconibaan 41
3439 MR Nieuwegein
Postbus 335
3430 AH Nieuwegein

T 030 656 60 60
F 030 656 6066
E biz@sra.nl
www.sra.nl/biz