



ONDERNEMEN IN 2022

Onderzoek naar ondernemerschap
en de impact van prijsstijgingen

BLUE FIELD / INSIGHTS

KVK

Colofon

Uitgave

Kamer van Koophandel®, november 2022

'Ondernemen in 2022' is een uitgave van KVK, Utrecht.

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van KVK.

Deze rapportage is opgesteld door Blue Field/Insights.

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

Copyright

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

Inhoudsopgave

| | |
|--|-----------|
| 1. Inleiding | 4 |
| 2. Samenvatting | 7 |
| 3. Resultaten | 11 |
| 3.1 Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor? | 11 |
| 3.2 Hoe staat het met de financiën? | 23 |
| 3.3 Welke ontwikkelingen raken het bedrijf? | 26 |
| 3.4 Stoppen met ondernemen? | 36 |
| 3.5 Terugkijken op afgelopen jaar | 41 |
| 3.6 Hoe zien ondernemers de komende zes maanden? | 48 |
| 3.7 Welke plannen hebben ondernemers? | 54 |
| 4. Bijlage | 62 |
| 4.1 Onderzoeksverantwoording | 62 |
| 4.2 Belangrijkste plannen komende zes maanden | 63 |

1. Inleiding

Achtergrond

KVK wil inzichtelijk krijgen hoe het ondernemers momenteel vergaat. Hoe gaat het met het bedrijf en met de ondernemer zelf? In hoeverre hebben ondernemers te maken met de huidige ontwikkelingen zoals de personeelsschaarste, de energiecrisis? Ondervinden zij last van prijsstijgingen? Lukt het hen nog om alle rekeningen te betalen? Welke toekomstplannen zijn er? Om antwoord te krijgen op deze vragen wordt de ondernemer in het onderzoek gevraagd om te reflecteren op het ondernemerschap, zowel terugkijkend als vooruitkijkend. Vorig jaar heeft KVK eenzelfde onderzoek laten uitvoeren.

Meer specifiek geeft het onderzoek antwoord op de volgende vragen:

- **Hoe beoordelen ondernemers de huidige situatie?**
 - Hoe gaat het met de ondernemer en de onderneming?
 - Is de huidige situatie veranderd sinds vorig jaar?
 - Hoe staan de ondernemingen er financieel voor?
 - In hoeverre hebben ondernemers te maken met actuele ontwikkelingen zoals prijsstijgingen of personeelstekort?
- **Hoe kijken ondernemers terug?**
 - Waar is de ondernemer sinds de start van de coronacrisis mee bezig geweest op het gebied van product/dienst, klanten, marketing, geldzaken, bedrijfsvoering, personeel en (samenwerkings)partners?
 - In welke mate hebben prijsstijgingen en inflatie hierin een rol gespeeld?
- **Hoe zien ondernemers de toekomst?**
 - Hoe zijn de vooruitzichten met de onderneming?
 - Welke plannen hebben ondernemers het komende half jaar?



Onderzoeksopzet

- Het onderzoek is gehouden onder ondernemers uit het KVK Ondernemerspanel. Daarnaast is de bruto-steekproef aangevuld met ondernemers uit het Handelsregister. Men heeft per e-mail een uitnodigingslink naar de vragenlijst ontvangen.
- Het veldwerk heeft plaatsgevonden van 15 tot en met 29 september 2022.
- In totaal hebben 1.510 respondenten deelgenomen aan het onderzoek, waarvan 1.448 op dit moment een onderneming hebben. 62 respondenten zijn helemaal gestopt of failliet en daarom vrijwel volledig uitgesloten.
- De resultaten zijn gewogen naar het aantal werkzame personen, zodat deze steekproef een goede afspiegeling vormt van het Nederlandse bedrijfsleven met 1 tot en met 249 werkzame personen. Zie de volgende pagina voor de samenstelling van de steekproef.
- De aantallen respondenten vermeld bij de resultaten betreffen de ongewogen aantallen.
- In deze rapportage is gekeken naar het verschil in antwoorden tussen subgroepen. Enkel verschillen die significant en relevant zijn, worden vermeld in het rapport. Met significant bedoelen we dat met een grote mate van zekerheid kan worden gezegd dat er daadwerkelijk verschillen zijn tussen de groepen en dat deze verschillen niet op toeval berusten.

De volgende subgroepen zijn meegenomen in de rapportage:

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

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

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

Leeswijzer

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

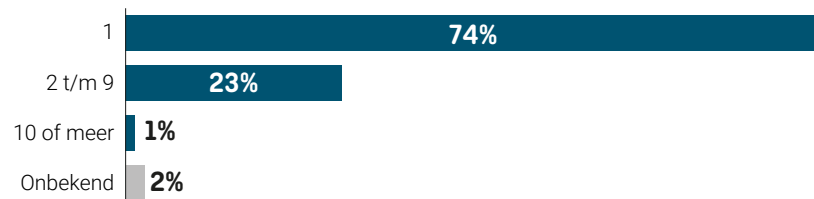
NB het kan in deze rapportage voorkomen dat de percentages niet optellen tot exact 100% door afrondingsverschillen.

Samenstelling steekproef

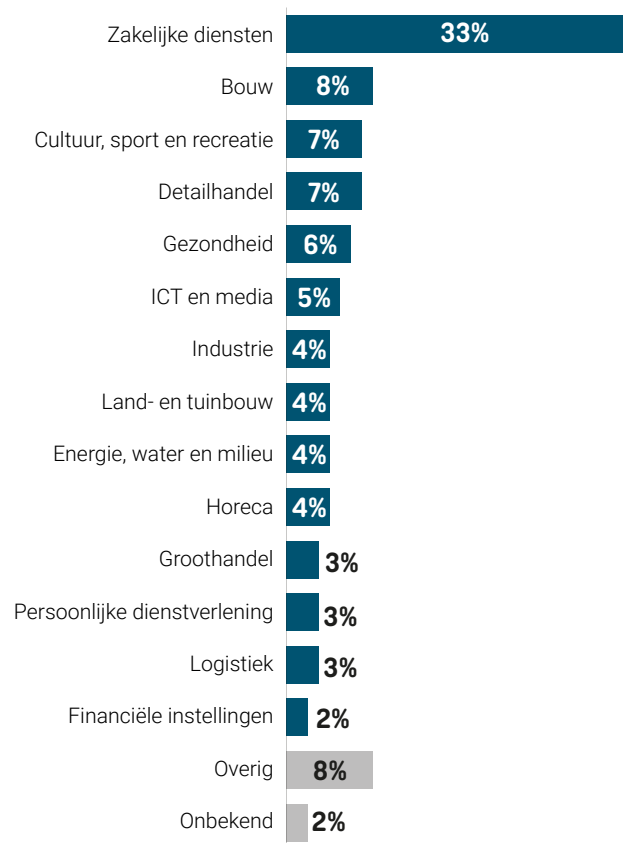
- Resultaten zijn gewogen naar het aantal werkzame personen, zodat deze een goede afspiegeling vormen van het Nederlandse bedrijfsleven, met één tot en met 249 werkzame personen. In de grafiek staan de verhoudingen na weging.

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

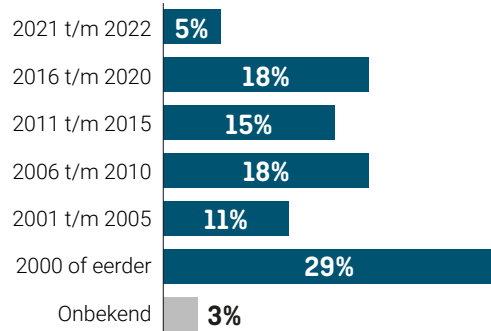
Aantal werkzame personen



Sector



Jaar van oprichting onderneming



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

Basis: alle ondernemers, inclusief ondernemers die zijn gestopt, n=1510

2. Samenvatting

> Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?

Ondernemers beoordelen de huidige situatie van hun bedrijf met een 7,2, net als in 2021.

Vier op de tien ondernemers geven aan onveranderd door te gaan en één op de zeven geeft aan te groeien. Eén op de acht ondernemers geeft echter een onvoldoende aan de huidige bedrijfssituatie. Zij ervaren vaak veel onzekerheid wanneer zij naar de toekomst kijken. 7% van de bedrijven is op dit moment aan het overleven, dat komt relatief vaker voor in de horeca, groothandel en detailhandel.

De beoordelingen verschillen sterk tussen sectoren. Bedrijven in de detailhandel en cultuur, sport en recreatie zijn het minst positief (6,7). Ondernemers in de zakelijke diensten (7,5), ICT & media (7,4) en logistiek (7,4) geven de hoogste rapportcijfers.

Het gaat geleidelijk steeds beter met de ondernemer zelf; ze geven gemiddeld een 7,5 aan hun welbevinden.

Het cijfer dat ondernemers zichzelf geven, is gestegen van 7,2 in 2020 naar een 7,5 in 2022. Toch geeft nog één op de vijf ondernemers zijn eigen welbevinden een onvoldoende.

Ondernemers uit de cultuur, sport en recreatie (6,9) en horeca (7,1) geven het laagste cijfer aan hun welbevinden. Slechts de helft van de horeca-ondernemers voelt zich vaak/(vrijwel) altijd in controle over zijn eigen bedrijf.

Vier op de tien ondernemers zouden geholpen zijn met informatie, advies, of inspiratie: vooral rondom het vinden van klanten, winstgevendheid en wet- en regelgeving.



> Hoe staat het met de financiën?

Maandelijks lasten kunnen meestal grotendeels betaald worden.

Een klein deel van de ondernemers heeft moeite om maandelijks de zakelijke rekeningen of belastingen te betalen. Vooral ondernemers in de cultuur, sport en recreatie hebben het financieel lastiger.

Het merendeel van de ondernemers heeft het idee dat zij de inkomsten en uitgaven van hun bedrijf (volledig/grotendeels) inzichtelijk hebben. Bijna de helft doet de financiële administratie van het bedrijf (grotendeels of volledig) zelf, zzp'ers vaker dan mkb'ers.

> Op dit moment spelen allerlei ontwikkelingen, bijvoorbeeld op het gebied van corona, personeel of financiering. Welke ontwikkelingen raken het bedrijf?

Vooral hoge energieprijzen, hoge inkooprijzen en onzekerheid rondom corona raken ondernemers en leiden tot problemen.

De hoge energie- en brandstofprijzen hebben de meeste impact. Vier op de tien ondernemers hebben hier mee te maken en voor één op de zeven geeft dit (zeer) grote problemen. Ook de hogere inkooprijzen voor materialen en de onzekerheid omtrent corona zijn ontwikkelingen die relatief vaak spelen en vaak problemen geven.

De helft van de ondernemers heeft te maken met een opeenstapeling aan ontwikkelingen die hen raken.

Twee op de drie ondernemers hebben te maken met één of meer ontwikkelingen met invloed op hun bedrijf of de bedrijfsvoering. De helft heeft met minimaal twee ontwikkelingen te maken.

Voor een kwart van de bedrijven leiden de ontwikkelingen tot (zeer) grote problemen. Vooral ondernemers in de horeca en bedrijven met 10 of meer medewerkers hebben relatief vaker te maken met meerdere verschillende ontwikkelingen die (zeer) grote problemen geven.

> Stoppen met ondernemen?

Bijna twee op de drie ondernemers zijn voorlopig nog niet van plan om stoppen met hun bedrijf; één op de acht twijfelt wel eens of zij willen doorgaan met hun bedrijf.

Onzekerheid over de toekomst is de belangrijkste reden om te twijfelen, maar de overvloed aan regels, gebrek aan motivatie/ energie en te weinig rendement zijn ook vaak genoemde redenen om te twijfelen.

Bij ondernemers die er over denken om te stoppen, daarvoor al plannen maken of zelfs al bezig zijn, is dit vooral vanwege de pensioenleeftijd of ouderdom.

Ondernemers in de groothandel, horeca, land- en tuinbouw, logistiek en industrie zijn het minst zeker dat zij (voorlopig) niet gaan stoppen. In de horeca speelt onzekerheid over de toekomst, de regelgeving en gebrek aan motivatie relatief vaak een rol.

De meeste ondernemers die bezig zijn met stoppen, of al zijn gestopt, houden (naar verwachting) (vrijwel) geen schulden over aan hun bedrijf.

> Terugkijken op afgelopen jaar

Vier op de tien ondernemers hebben afgelopen jaar hun prijzen verhoogd en een kwart heeft kostenbesparingen gerealiseerd.

Prijsverhogingen in de groothandel, detailhandel en horeca waren relatief vaak het gevolg van prijsstijgingen en inflatie. Op het gebied van marketing heeft één op de vijf ondernemers de (online) zichtbaarheid verbeterd en één op de zeven heeft acties ondernomen om nieuwe klanten te vinden.

Circa één op de zes ondernemers is afgelopen jaar (meer) thuis gaan werken of (meer) gebruik gaan maken van digitale mogelijkheden. Dit waren vaak communicatiemiddelen.

Hoe meer werknemers een bedrijf heeft, des te meer verschillende acties of veranderingen hebben plaatsgevonden in het afgelopen jaar. Het mkb voerde vooral relatief vaker prijsverhogingen en salarisverhogingen door.

> Hoe zien ondernemers de komende zes maanden?

Ondernemers zien de toekomst ongeveer even positief tegemoet als vorig jaar (7,3 versus 7,4 in 2021).

Eén op de tien ondernemers geeft echter een onvoldoende voor de vooruitzichten. Vooral ondernemers in de detailhandel zien de toekomst minder rooskleurig, met een 6,6 gemiddeld.

De verwachtingen verschillen wel tussen bedrijven: waar een kwart verwacht dat de winst komend jaar zal groeien, voorziet een even grote groep een daling van de winst. De helft van de ondernemers verwacht een toename van kosten.

De grote meerderheid verwacht in de komende zes maanden geen financiële problemen of (extra) geld nodig te hebben om het hoofd boven water te houden.

Horeca-ondernemers en bedrijven met tien of meer werkzame personen verwachten vaker wél vaker financiële moeilijkheden en denken vaker extra geld nodig te hebben. Ook in de cultuur, sport en recreatie, in de land- en tuinbouw en detailhandel is relatief vaker extra geld nodig. Ondernemers hebben meestal wel privé voldoende extra middelen voorhanden hiervoor.

> Welke plannen hebben ondernemers?

In de toekomstplannen van ondernemers is veel aandacht voor klantenacquisitie, maar zij voorzien ook diverse knelpunten.

Het belangrijkste aandachtspunt voor ondernemers voor de komende zes maanden is het vinden of behouden van klanten. Ook het verdienmodel en samenwerking of zakenpartners worden relatief veel genoemd als aandachtspunten.

Een kwart van de ondernemers geeft aan in de komende zes maanden uitdagingen, knelpunten of moeilijkheden te verwachten. Deze hangen vaak samen met de hoge prijzen voor energie en de inflatie, maar ook uitdagingen bij het vinden van klanten, de schaarste op de arbeidsmarkt en de onzekerheid op verschillende gebieden worden genoemd.

Belangrijkste toekomstplannen hangen samen met vergroten van inkomsten en verminderen van kosten.

De belangrijkste plannen voor de komende zes maanden zijn gericht op het in balans brengen van de inkomsten en uitgaven, namelijk een prijsverhoging van hun product of dienst (22%), het realiseren van kostenbesparingen (13%) en het opzetten van (marketing)acties om nieuwe klanten te vinden (11%). Deze plannen brengen voor minstens één op de drie ondernemers uitdagingen met zich mee. Zij weten niet in hoeverre de prijsverhoging geaccepteerd gaat worden, of het wel gaat lukken om nieuwe klanten te vinden en ze kunnen maar beperkt besparen; dit ligt vaak buiten de eigen invloedssfeer.

Andere belangrijke plannen voor de komende zes maanden zijn verbeteren van de (online) zichtbaarheid (10%), nieuwe samenwerkingen aangaan (9%) en kennis van zichzelf of medewerkers vergroten (13%).

Verschillen tussen sectoren

Beeld is overall minder positief voor ondernemers in de horeca, detailhandel en cultuur, sport en recreatie.

Ondernemers in deze sectoren beoordelen hun situatie relatief vaak met een 5 of lager. Zij hebben vaker financiële problemen en verwachten vaker geld nodig te hebben om het hoofd boven water te houden.

Met name ondernemers in de horeca hebben vaak te maken met meerdere ontwikkelingen die voor (zeer) grote problemen zorgen, zoals de hoge energieprijzen, hoge inkooprijzen en onzekerheid hoe corona zich verder ontwikkelt. Zij voelen nu, net zoals ondernemers in cultuur, sport en recreatie, vaak nog de gevolgen van corona. Horeca-ondernemers zijn dan ook minder zeker dat zij voorlopig niet gaan stoppen, vooral door onzekerheid over de toekomst, gebrek aan motivatie en door wet- en regelgeving.

Ondernemers in horeca en detailhandel zijn het minst positief over hun vooruitzichten ten aanzien van omzet, winst, eigen vermogen en kosten. Voor hen is besparen of bezuinigen dan ook relatief vaak een aandachtspunt.

Ondernemers in ICT en media en zakelijke dienstverlening staan er goed voor.

Ondernemers in ICT en media beoordelen hun huidige situatie relatief vaker met een 8 of hoger (gemiddeld cijfer 7,4). Zij voelen zich relatief vaak in controle over hun bedrijf en worden minder vaak geraakt door de huidige ontwikkelingen (bijvoorbeeld qua energie, prijzen of personeel). Hun verwachtingen richting de toekomst zijn dan ook vaak positief. Zij verwachten vooral vaak (enige/ sterke) toename op gebied van winst. Zij voorzien minder vaak financiële moeilijkheden of problemen in de komende zes maanden.

Ook ondernemers in de zakelijke dienstverlening zijn vaak positief over de huidige situatie van hun bedrijf (gemiddeld cijfer 7,5). Zij worden ook minder vaak geraakt door de huidige ontwikkelingen.

Verschillen op basis van bedrijfsgrootte

Het mkb staat er op dit moment gemiddeld iets beter voor dan zzp'ers, maar wordt harder geraakt door huidige ontwikkelingen.

Bedrijven met meer werkzame personen beoordelen de huidige situatie positiever dan zzp'ers (zzp: 7,1; bedrijven 10+ personen: 7,4). Zij zijn vaker aan het groeien op dit moment en verwachten voor het komende half jaar ook vaker een verdere groei in omzet, klanten en medewerkers. Echter, doordat de kosten ook relatief vaak stijgen, verwachten zij per saldo vaker dan zzp'ers een afname van de winst. Zij hebben nu al wat vaker dan zzp'ers extra geld nodig om het hoofd boven water te houden.

Bedrijven met tien of meer medewerkers worden vaker dan kleinere bedrijven geraakt door de huidige ontwikkelingen. Zij hebben vooral relatief vaak te maken met ontwikkelingen rondom personeel. De meerderheid van de mkb'ers is nu of in de komende zes maanden op zoek naar geschikt personeel.

Zzp'ers worden minder geraakt door de huidige ontwikkelingen. Voor hen is het belangrijkste aandachtspunt voor het komend half jaar relatief vaak het vinden van klanten en het vinden van samenwerkingen en zakenpartners.

3. Resultaten

3.1 Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?

Ondernemers beoordelen hun huidige bedrijfssituatie met een 7,2 en dat is gelijk aan vorig jaar (7,2). Deze beoordeling verschilt flink per sector, met bedrijven in de detailhandel en cultuur, sport en recreatie als negatieve uitschieter (6,7). Op persoonlijk vlak gaat het voor het tweede jaar op rij beter met de ondernemers, hier is een groei van 7,2 in 2020 naar 7,5 in 2022 waar te nemen.



3.1.1 Hoe gaat het met de onderneming?

Ondernemers beoordelen de huidige situatie van hun bedrijf gemiddeld met een 7,2; helft ondernemers geeft 8 of hoger

Vergelijkbaar met 2021 geeft op totaalniveau nog steeds 13% een onvoldoende voor de huidige situatie. In de zakelijke diensten (7,5), ICT en media (7,4) en logistiek (7,4) worden de hoogste rapportcijfers gegeven. Ondernemers in de detailhandel en in cultuur, sport en recreatie zijn het minst positief. Zie volgende pagina voor een toelichting bij het gegeven rapportcijfer.

Verschillen tussen subgroepen

- In de meeste sectoren is het rapportcijfer vergelijkbaar met 2021. In de overige sectoren, ICT en media en cultuur, sport en recreatie lijkt een voorzichtige verbetering zichtbaar. Echter zijn deze toenames niet significant.
- Ondernemers in de cultuur, sport en recreatie en detailhandel beoordelen hun huidige situatie relatief vaker met een onvoldoende (resp. 22% en 23% geeft een cijfer 1-5).
- Ondernemers in de bouw, zakelijke diensten en groothandel beoordelen hun huidige situatie relatief vaker met een goed (resp. 59%, 59% en 58%).
- Bedrijven met meer werkzame personen beoordelen de huidige situatie positiever (zzp: 7,1; bedrijven 10+ personen: 7,4).

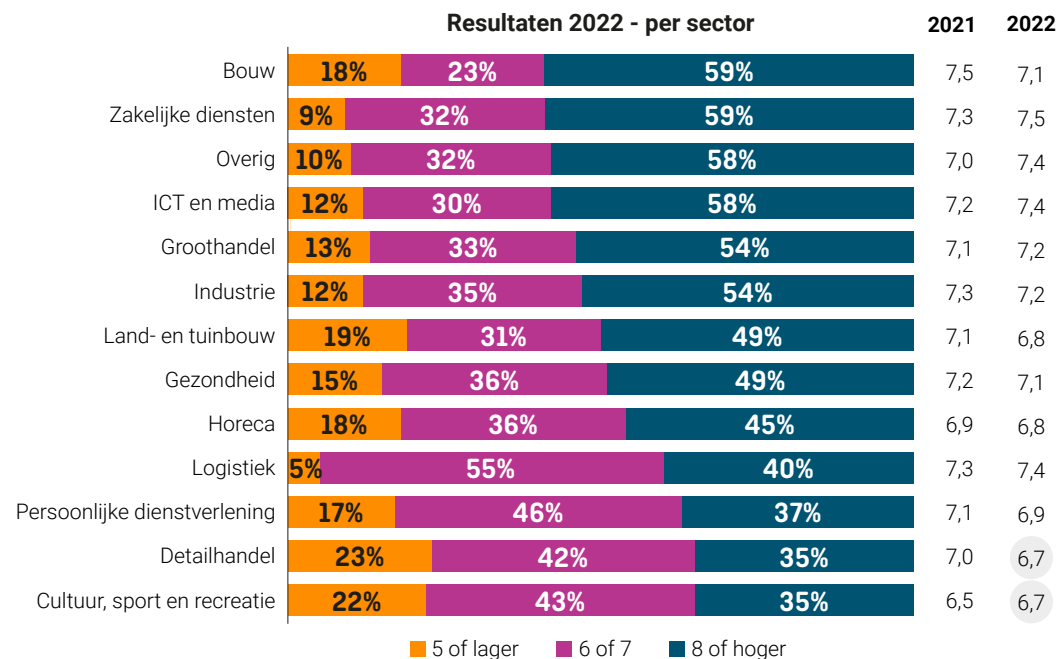
Vraag: Hoe staat je bedrijf er op dit moment voor, alles bijeengenomen?

Basis: alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1451

● = Relevant verschil tussen sectoren

Hoe staat je bedrijf er op dit moment voor? Gemiddeld rapportcijfer

| | 5 of lager | 6 of 7 | 8 of hoger | Gemiddeld rapportcijfer |
|-------------|------------|--------|------------|-------------------------|
| Totaal 2022 | 13% | 34% | 52% | 7,2 |
| Totaal 2021 | 13% | 35% | 51% | 7,2 |
| Totaal 2020 | 20% | 39% | 41% | 6,8 |



Onvoldoendes voor de huidige situatie vaak als gevolg van de coronacrisis en stijgende kosten

Ondernemers die de huidige situatie met een 8 of hoger beoordelen, geven aan dat ze momenteel goed draaien en winst maken. Maar ook zij ervaren vaak onzekerheid als ze kijken naar de toekomst.

Toelichting bij rapportcijfer over hoe het bedrijf er momenteel voor staat

Toelichting 5 of lager:

- “Bedreigingen door hoge kosten van elektra en gas, loonsverhogingen en inkoop van grondstoffen. Deze zijn niet meer geheel in de verkoopprijs te verwerken. Zonder steun vanuit de overheid zal dit ons einde betekenen.”
- “Na de corona niet echt meer aan het draaien kunnen krijgen.”
- “Moeilijk nieuwe opdrachten binnen te krijgen.”
- “Coronacrisis heeft er stevig ingehakt. Inflatie, stijgende energieprijzen en prijsverhogingen van onze toeleveranciers maken het moeilijk, zo niet onmogelijk, een inkomen te genereren. We kunnen ons bedrijf nog overeind houden. Maar moeten stoppen als er niets verandert.”
- “Te weinig personeel. Te hoge kosten.”
- “Door de coronacrisis en inval Rusland veel tegenslagen gehad.”
- “Bedrijf bestaat nog, maar geen opdrachten meer.”

Toelichting 6 of 7:

- “Klanten en prospects hebben het lastig momenteel door stijging energielasten en inflatiecorrectie salarissen medewerkers.”
- “Weinig werkzaamheden, maar geen problemen.”
- “Zware jaren achter de rug; gaat nu langzaam beter.”
- “Door de hoge energierekeningen en andere zeer gestegen kosten, zijn de winstmarges uiterst klein.”
- “Het gaat financieel nog NET... maar het terugbetalen van de loonsteun en uitgestelde btw kan wel eens het einde betekenen.”
- “Omzet is zeer hoog dit jaar, maar markt is zeer grillig en onzeker.”
- “Redelijke orderportefeuille, nog veel terug te betalen aan belastingdienst vanwege COVID-tijd.”
- “Ik heb voldoende cliënten, wel maak ik steeds meer uren om aan eenzelfde besteedbaar inkomen te komen. Alles wordt duurder.”

Toelichting 8 of hoger:

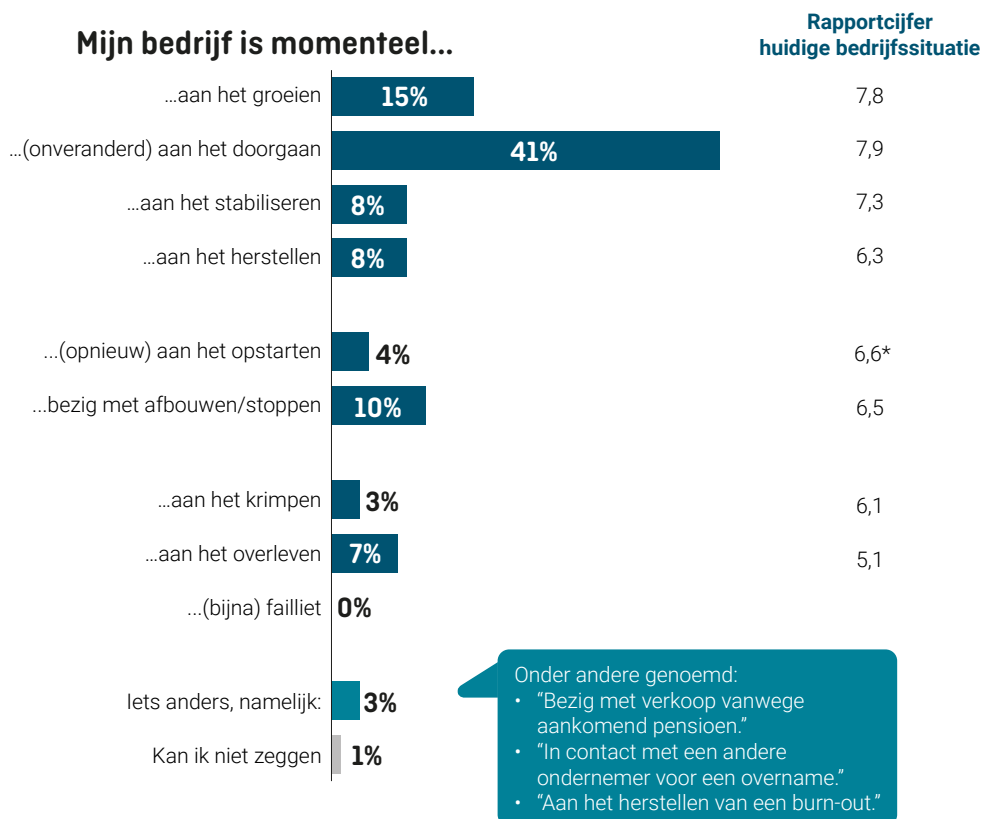
- “Ondanks hoge kosten, ook hoge opbrengstprijzen.”
- “Heb corona overleefd, we zijn lekker druk en heb nog twee jaar een vast energiecontract.”
- “Ik heb constant opdrachten en ben een mooie groei aan het doormaken.”
- “Winstgevend, maar wel last van corona-nasleep en energie-onzekerheid.”
- “Financieel een heel goed jaar. Toekomst veel onzekerheden door krapte grondstoffen, hoge kosten door inflatie, beperking personeel bij onze dienstverleners en energieproblematiek.”
- “Leuke opdrachten, genoeg opdrachten, financieel gezond.”
- “Het bedrijf loopt prima. Ook in coronatijd hebben wij zelf geen nadelige gevolgen ondervonden.”
- “Ik haal voldoende voldoening en omzet uit mijn bedrijf om prettig te kunnen leven.”
- “Draaien goed ondanks economische malaise waar Nederland in zit.”

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

Basis: alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1451

Eén op de zeven ondernemers zegt dat bedrijf groeit, een tiende is bezig met afbouwen of stoppen

Circa 4 op de 10 ondernemers geeft aan (onveranderd) door te gaan.



Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers binnen de groothandel (21%), horeca (15%) en detailhandel (13%) geven vaker aan dat zij aan het overleven zijn.
- Zzp'ers geven relatief vaker aan bezig te zijn met afbouwen of stoppen (11% tegenover 2% bij mkb) en het micro mkb geeft vaker aan bezig te zijn met overleven (12%).
- Groei vindt voornamelijk plaats bij grotere bedrijven; een derde (37%) van bedrijven met 10+ werkzame personen geeft aan momenteel te groeien.

Vraag: Welke omschrijvingen sluit het beste aan bij de huidige situatie van je bedrijf?
Basis: alle ondernemers, n=1479

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

Deel van de ondernemers geeft aan nog steeds bezig te zijn met herstellen van coronacrisis

Daarnaast zijn veel ondernemers in afwachting van wat nieuwe uitdagingen, zoals de energiecrisis en inflatie, voor invloed gaan hebben op hun onderneming. Andere ondernemers ondervinden weinig last en gaan onveranderd door of groeien zelfs.

Mijn bedrijf is momenteel...

...aan het groeien:

- "De groei gaat niet erg hard maar wel al jaren lang steeds betere cijfers."
- "Groeiende markt waarin we een sterke positie hebben."
- "Ik ben mooie stappen aan het maken, steeds meer waarde aan het toevoegen aan de markt. Ik heb een goed team om mij heen en fijne samenwerkingen."

...aan het stabiliseren:

- "De maatregelen ten gevolge van de COVID-epidemie hadden veel invloed op onze klanten en dus op onze omzet."
- "Ik leef nog steeds op een geldvoorraad, maar er beginnen langzamerhand opdrachten binnen te komen."
- "Verschuiving van particulier naar zakelijke klanten."

...(opnieuw) aan het opstarten:

- "Ik ben geëmigreerd mag alles opnieuw doen in Duitsland."
- "Door verschillende gebeurtenissen heeft het werk stil gelegen."
- "Mijn businessmodel is veranderd, van coaching en training nu auteur en spreker."

...aan het krimpen:

- "In verband met de crisis wordt er nu al minder besteed en ik verwacht dat die trend doorzet."
- "Grote mate van onzekerheid bij de consument vanwege de enorme inflatie."
- "Door alle gestegen kosten."

...(onveranderd) aan het doorgaan:

- "Ik heb een eenmanszaak met een vaste klantenkring."
- "Geen grote nadelige gevolgen gehad van corona, kijken hoe het nu gaat als alles duurder wordt."
- "Mijn bedrijf liep goed totdat corona kwam en loopt nu weer prima na corona."
- "We hebben vanaf start alleen maar groei doorgemaakt."

...aan het herstellen:

- "Corona heeft diepe sporen nagelaten. Proberen om dit jaar wat over te houden."
- "Tijdens de coronasluitingen aardig op de reserves geleund, maar na een goede zomer gelukkig aan het herstellen. Nu afwachten wat de energiecrisis ons weer brengt/afpakt."

...bezig met afbouwen/stoppen:

- "Door corona en de gezondheid van mijn vrouw aan het afbouwen."
- "Gezien mijn leeftijd is afbouwen en stoppen een logische volgorde."
- "Wegens mijn leeftijd, krimpende markt en slechte resultaten overweging om te stoppen."

...aan het overleven:

- "Probeer naast de kernactiviteiten middels ander werk extra inkomen te genereren."
- "Mede door inflatie en terugbetalen van het coronasteunpakket."
- "We verdienen eigenlijk te weinig om de status van het bedrijf te houden volgens de Belastingdienst."

Toelichting bij de vraag: Welke omschrijvingen sluit het beste aan bij de huidige situatie van je bedrijf?
Basis: alle ondernemers, n=1479

Ondernemers hebben vooral behoefte aan hulp bij het vinden van klanten en hoe verder met de onderneming

Vier op de tien ondernemers (39%) kunnen spontaan een onderwerp noemen waarbij ze ondersteuning, informatie of advies kunnen gebruiken. Dit gaat relatief vaak over hulp bij het vinden van klanten, wet- en regelgeving of hoe zij verder moeten met de onderneming.

Op dit moment zou ik met mijn bedrijf het meest geholpen zijn met ondersteuning, informatie, advies of inspiratie over...

Zichtbaarheid en werving nieuwe klanten:

- "Verbreden van mijn klantenkring, internationaal."
- "Het krijgen en behouden van klanten ten tijde van torenhoge inflatie."
- "Hoe kom ik met potentiële opdrachtgevers in contact."
- "Scherp krijgen van doelstellingen van mijn bedrijf en daarmee samenhangende werving van nieuwe klanten."
- "Verbeteren van mijn zichtbaarheid en zo nieuwe klanten werven."
- "Concurrentie binnen mijn branche."
- "De uitleg van een tarief naar klanten, dat dit duurder wordt door tv-reclame bijvoorbeeld."

Wet- en regelgeving:

- "Duidelijke wetgeving en meer flexibiliteit."
- "Duidelijkheid wat de toekomst gaat brengen!"
- "Over verschillende onderwerpen hebben we advies gevraagd, zoals OSS, pensioen en AVG, maar helaas kwamen we steeds niet verder."
- "Regelgeving naar aanleiding van detroonrede rondom ondernemerschap en hoe ik mij kan verenigen met andere ondernemers om het laatste nieuws hierover te volgen en/of protest aan te tekenen of oplossingen te zoeken."
- "Vermindering van regels."
- "Algemene informatie over veranderende wet- en regelgeving."

Hoe verder met de onderneming:

- "Wat zijn de scenario's ten aanzien van de arbeidsmarkt en de economie en inflatie. Hoe ziet de wereld er over 1 jaar uit, 2 jaar etc."
- "Hoe kan ik het meeste uit mijn onderneming halen met betrekking tot efficiëntie en op welke manier kunnen wij ons bedrijf het beste laten groeien."
- "Hoe om te gaan met de onzekerheden over leveringen, beschikbaar zijn van personeel en vasthouden aan de gemaakte planningen."
- "Hoe nu verder in een wereld die op z'n kop lijkt te gaan staan, qua kosten."
- "Hoe mijn businessmodel aan te passen én hoe ik dit het beste in de markt kan zetten."
- "Hoe de te verwachten kosten doorberekend kunnen worden richting de klant."
- "Het hoofd boven water kunnen houden in deze periode van inflatie."
- "De toekomst, samenwerking, overname, het niet meer allemaal alleen moeten doen."
- "De toekomst; wat kun je verwachten, wat moet je wel of niet doen."
- "Hoe het bedrijf de komende jaren te gaan voortzetten en doelen hier voor te gaan opstellen."
- "Informatie en steun over de toekomst van mijn bedrijf. De plannen van gemeente en provincie zorgen ervoor dat ik niet weet waar ik aan toe ben."
- "Hoe ga ik om met liquiditeitsproblemen en hoe blijf ik zelf positief."
- "Informatie en steun over de toekomst van mijn bedrijf. De plannen van gemeente en provincie zorgen er voor dat ik niet weet waar ik aan toe ben."

Vraag: Zou je de volgende zin af willen maken? Op dit moment zou ik met mijn bedrijf het meest geholpen zijn met ondersteuning, informatie, advies of inspiratie over...

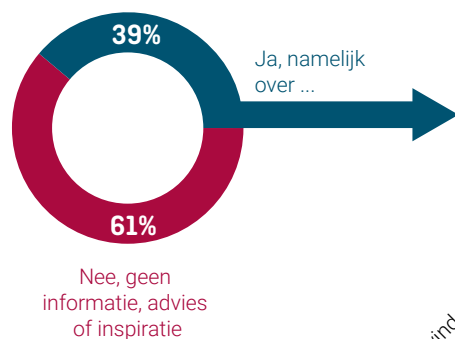
Basis: ondernemers die geholpen zouden zijn met informatie, advies of inspiratie, n=606

Ondernemers met behoefte aan advies willen vooral informatie over klanten vinden en hun verdienmodel

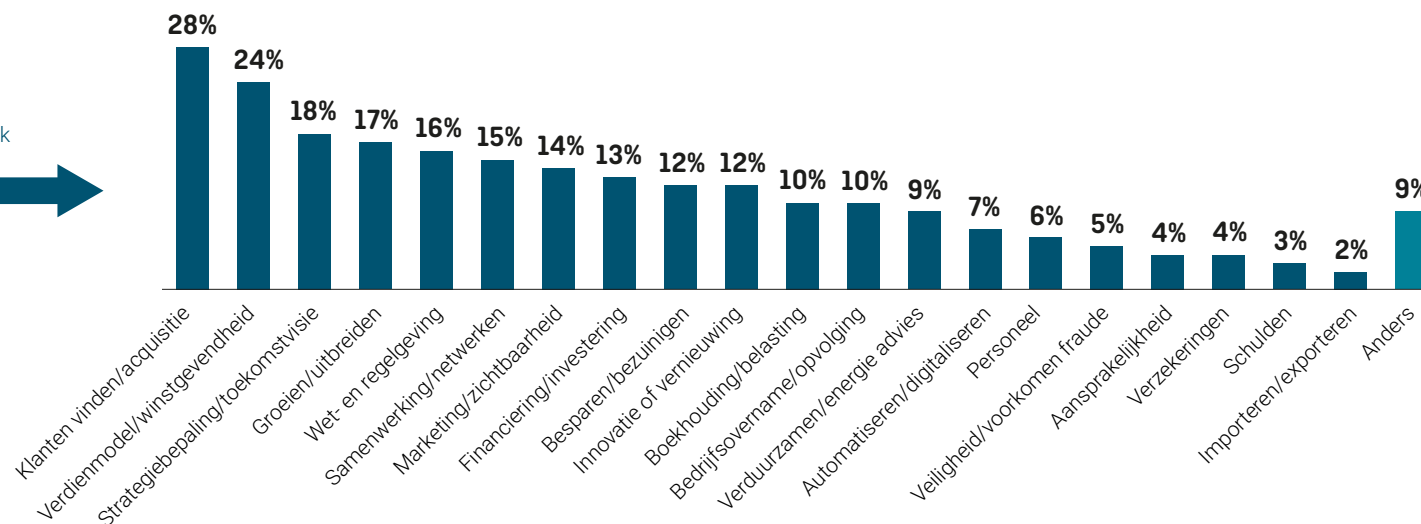
- Vier op de tien ondernemers (39%) kunnen spontaan een onderwerp noemen waarbij ze ondersteuning, informatie of advies kunnen gebruiken. Als zij zelf mogen aangeven welk onderwerp dat betreft, blijkt dat zij vooral behoefte hebben aan advies bij het vinden van klanten/acquisitie (28%) en over hun verdienmodel/winstgevendheid (24%).

- Voorals zpz'ers die behoefte hebben aan advies willen graag meer weten over het vinden of behouden van klanten (31% versus 7% onder mkb). Zij willen ook vaker meer weten over de zichtbaarheid of (online) marketing van hun bedrijf (16% versus 1% bij mkb).

Zou jouw bedrijf geholpen zijn met informatie, advies of inspiratie?



Indien zou zijn geholpen met informatie, advies en inspiratie: waarover?



Vraag: Op dit moment zou mijn bedrijf geholpen zijn met informatie, advies of inspiratie?

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

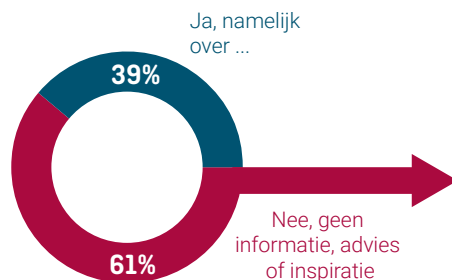
Basis: alle ondernemers n=1448/ondernemers die wel geholpen zouden zijn met informatie, advies of inspiratie, n=606

Ondernemers zonder adviesbehoefte hebben soms wel interesse in klanten vinden, wetgeving en bedrijfsopvolging

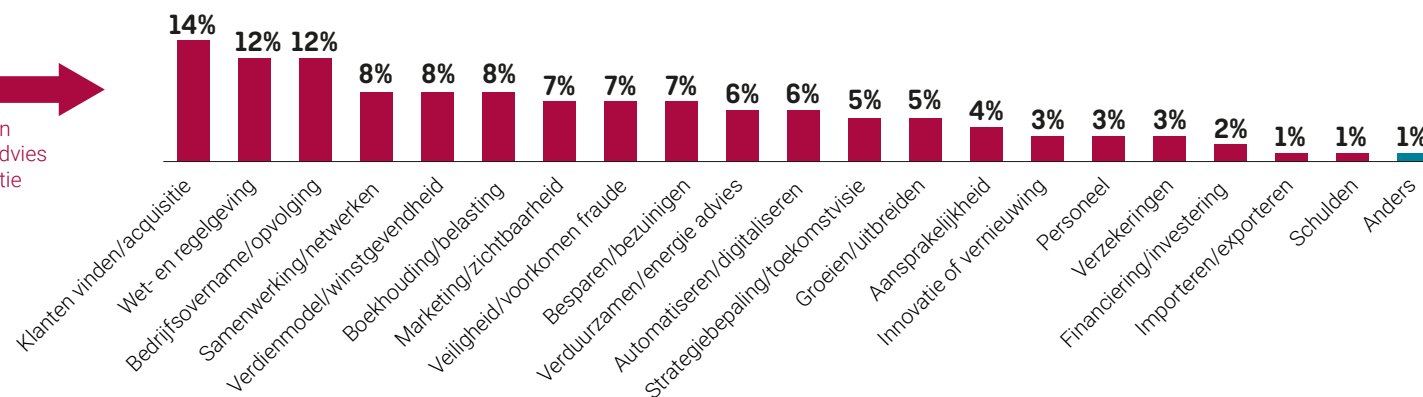
- Zes op de tien ondernemers (61%) kunnen spontaan geen onderwerp noemen waarbij ze ondersteuning, informatie of advies kunnen gebruiken. Wanneer verschillende onderwerpen worden voorgelegd, heeft de helft van hen wel interesse in één of meer onderwerpen, maar 47% vindt geen enkel onderwerp interessant. Onderwerpen waar de meeste interesse in is, zijn het vinden van klanten/acquisitie (14%), gevolgd door wet- en regelgeving (12%) en bedrijfsovername/opvolging (12%).

- Mkb'ers hebben in vergelijking met zzp'ers relatief vaker interesse in personeelszaken (19% ten opzicht van 1%). Dit geldt ook voor advies over verduurzaming of energiezaken (15% versus 6%) en innovatie (9% versus 2%).

Zou jouw bedrijf geholpen zijn met informatie, advies of inspiratie?



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



Vraag: Op dit moment zou mijn bedrijf geholpen zijn met informatie, advies of inspiratie?

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

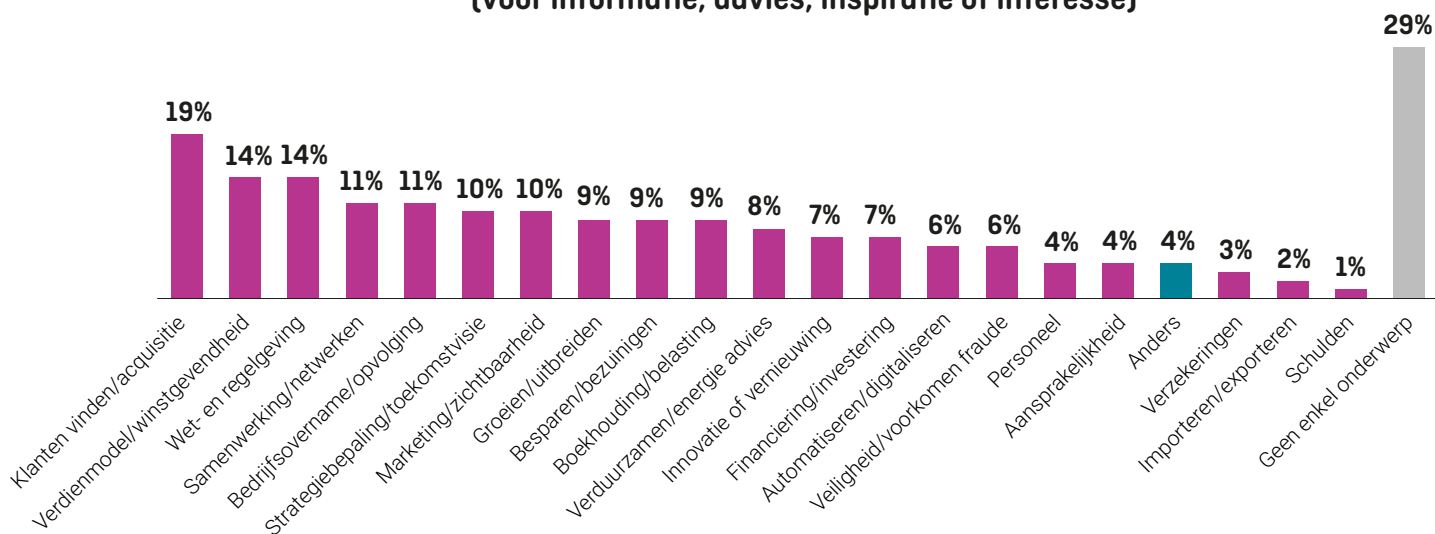
Basis: alle ondernemers n=1448/ondernemers die niet geholpen zouden zijn met informatie, advies of inspiratie, n=842

In totaal hebben zeven op de tien ondernemers interesse om meer te weten, vooral over het vinden van klanten

- In totaal hebben zeven van de tien ondernemers (71%) interesse of behoefte aan informatie of advies over één of meer onderwerpen. Zij hebben de meeste interesse in informatie over klanten vinden (19%), winstgevendheid (14%) en wet- en regelgeving (14%).

- Drie op de tien ondernemers noemen geen relevante onderwerpen voor advies, informatie of interesse in relatie tot hun bedrijf (29%).

Relevante onderwerpen (voor informatie, advies, inspiratie of interesse)



Verschillen tussen subgroepen

- Zzp'ers zijn meer dan mkb'ers geïnteresseerd in het vinden en behouden van klanten (20% versus 6%) en samenwerking en zakenpartners vinden (12% versus 5%) dan ondernemingen met meer medewerkers. Mkb'ers zijn relatief vaak geïnteresseerd in personeelszaken (21% ten opzichte van 1% bij zzp'ers). Zij hebben overall vaker interesse in een of meer onderwerpen dan zzp'ers (87% versus 70%).
- Ondernemers uit de groothandel (24%), ICT en media (23%) en horeca (21%) zijn meer geïnteresseerd in een verdienmodel of winstgevendheid van hun bedrijf dan binnen andere sectoren.

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

Basis: alle ondernemers, n=1448

3.1.2 Hoe gaat het met de ondernemer zelf?

Het gaat langzaam iets beter met ondernemers zelf; zij geven zichzelf een iets hoger cijfer (7,5) dan vorig jaar

Hoewel het gemiddelde een 7,5 is, geeft nog steeds één op de tien ondernemers (11%) een onvoldoende voor zijn eigen welbevinden. In de cultuur, sport en recreatie (6,9) en horeca (7,1) worden de laagste rapportcijfers gegeven. Zie volgende pagina voor een toelichting bij het gegeven rapportcijfer.

Verschillen tussen subgroepen

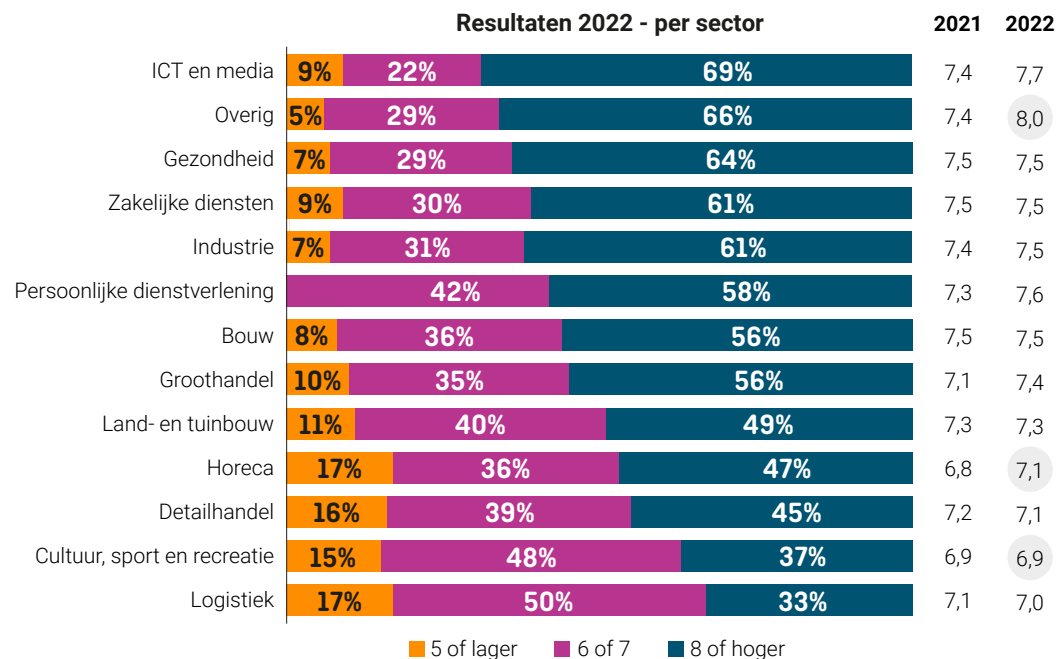
- In de meeste sectoren is het rapportcijfer vergelijkbaar met 2021. In de overige sectoren, groothandel en persoonlijke dienstverlening lijkt een voorzichtige toename zichtbaar. Echter zijn deze toenames niet significant.
- Ondernemers in de horeca, cultuur, sport en recreatie en detailhandel beoordelen hun huidige situatie relatief vaker met een 5 of lager. Ondernemers in de ICT en media, sectoren overige en gezondheid beoordelen hun huidige situatie relatief vaker met een 8 of hoger.

Hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer?

Gemiddeld rapportcijfer



Resultaten 2022 - per sector



Vraag: Hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer?

Basis: alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1440

● = Relevant verschil tussen sectoren

Welbevinden ondernemer zelf veelal negatief beïnvloed door nasleep coronacrisis en zorgen over de toekomst

Ondernemers met wie het momenteel persoonlijk minder goed gaat, geven als toelichting voor hun lage rapportcijfer de onduidelijkheid en de druk die ze momenteel ervaren, zowel privé als op het werk. Deze lijken samen te hangen met zowel de nasleep van de coronacrisis als onzekerheden door onder meer prijsstijgingen en de energiecrisis.

Toelichting bij rapportcijfer over hoe het bedrijf er momenteel voor staat

Toelichting 5 of lager:

- “Veel zorgen en dat vreet energie en dat al 2,5 jaar.”
- “De zorgen nemen mijn energie weg, hoe langer het duurt. Ik zie even niet hoe ik weer gemotiveerd kan raken.”
- “Gaandeweg raak in mijn enthousiasme kwijt door al het (politieke) geneuzel, de wet- en regelgeving, het automatisch neerleggen van prijskaartjes bij ondernemers, het van allerlei kanten "gepakt" worden en tegelijkertijd de strikt formele opstelling van allerlei instanties. Bah, bah en bah.”
- “De lol is er af, de rek is er uit, de reserves zijn op, dat neem je mee naar huis.”
- “We zien de toekomst sober in. We hebben in de afgelopen twee jaar heel hard gewerkt en niets verdiend. Geen ramp als de toekomst perspectief biedt, maar dat perspectief zien we niet. En dat heeft alles te maken met de grote prijsstijgingen voor iedereen.”

Toelichting 6 of 7:

- “De onzekerheid over de toekomst maakt dat een ondernemers gaat twifelen over het eigen bedrijf. De risico's zijn hoog, de investering in tijd enorm, is dat het waard?”
- “Het gaat steeds beter, maar het is een lange weg te gaan.”
- “Kan beter, een beetje vrije tijd en wat minder stress en onzekerheid zou fijn zijn. Maar gelukkig is mijn werk mijn lust en mijn leven en heb ik van mijn hobby mijn werk mogen maken.”
- “Mijn bedrijf loopt goed, maar de uitdagingen zijn momenteel erg groot. Het geeft veel stress en slapeloze nachten.”
- “Werk is nog steeds erg aantrekkelijk, echter door alle omstandigheden wordt het wel spannender. Ook onzekere markt/wereld draagt bij tot zorg.”
- “Nog steeds lerende, met vallen en opstaan.”
- “Hoge werkdruk, maar wel tevreden.”

Toelichting 8 of hoger:

- “Goed in m'n energie, voldoende aanknopingspunten, geen financiële stress.”
- “Het werk is leuk en het bedrijf loopt best goed, klanten zijn tevreden, dus ik ben blij.”
- “Na alle ellende werken we weer lekker en met de zaak gaat het ook best weer oké. Al zijn de zorgen van vandaag ook steeds groter, we blijven positief.”
- “Ondanks alle rumoer in de wereld zit ik goed in mijn vel, heb ik leuke opdrachten en erg tevreden klanten. Dat motiveert om positief door te gaan.”
- “Ondernemerschap is de beste keuze die ik heb gemaakt, meer balans tussen werk en privé en enorm veel werkplezier.”
- “Gaat erg goed zowel privé als zakelijk, alles is in balans.”
- “Wij hebben een goedlopend bedrijf, lieve familie en vrienden en een rijk sociaal leven. Wat wil een mens nog meer.”

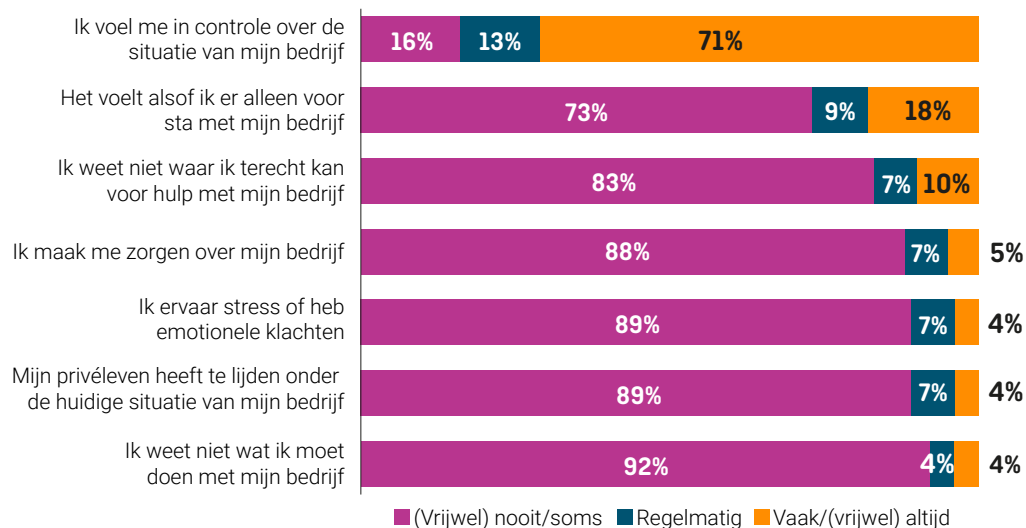
Toelichting bij vraag: Hoe gaat het momenteel met jou gaat als ondernemer?
Basis: alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1440

Ruim twee derde van de ondernemers voelt zich (vrijwel) altijd in controle over zijn/haar bedrijf

- Bijna een vijfde (18%) van de ondernemers geeft aan vaak of (vrijwel) altijd het gevoel te hebben er alleen voor te staan met het bedrijf. Dat zijn relatief vaker zzp'ers (20% versus 11% van de mkb'ers).
- Eén op de zes ondernemers (17%) weet niet (altijd) waar ze terecht kunnen voor hulp met hun bedrijf. Dit zijn vaker ondernemers uit de groothandel (88%). Ook ondernemers die een onvoldoende geven voor de huidige situatie van de onderneming, geven vaker aan niet (altijd) te weten waar ze terecht kunnen voor hulp.

- Ondernemers voelen zich ten opzichte van 2021 vaker in controle over de situatie van hun bedrijf (65% naar 71%). Ook bij andere stellingen zoals, zorgen over bedrijf, ervaar stress of emotionele klachten en privéleven is een kleine positieve verschuiving te zien ten opzichte van 2021.

Stellingen over persoonlijke situatie



Verschillen tussen subgroepen

- De horeca ondernemer voelt zich het minst in controle (51%) terwijl ondernemers in ICT en media zich het meest in controle voelen over hun bedrijf (78% vaak/ (vrijwel) altijd).
- Zzp'ers geven vaker dan andere ondernemers aan dat ze voelen dat ze er alleen voor staan met hun bedrijf (20% vaak/ (vrijwel) altijd). Anderzijds heeft hun privéleven minder vaak te lijden onder de situatie van het bedrijf en maken zij zich minder zorgen over hun bedrijf (resp. 89% en 91% (vrijwel) nooit/soms).

Vraag: Hier staan enkele stellingen over jouw persoonlijke situatie in relatie tot jouw bedrijf. In hoeverre zijn deze stellingen momenteel van toepassing?

Basis: alle ondernemers, n=1477

3.2 Hoe staat het met de financiën?

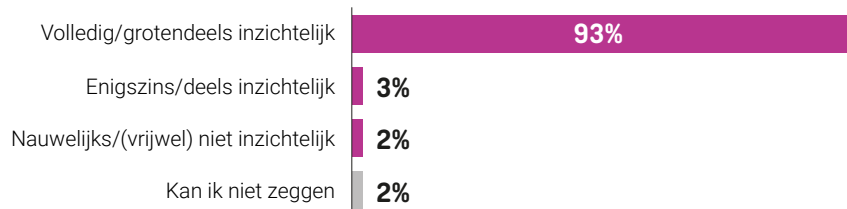
Ondernemers zijn bevroegd over de huidige financiële situatie van hun onderneming. Bijna één op de tien ondernemers staat er op dit moment financieel minder goed voor. Zij hebben vaker moeite om maandelijks de zakelijke rekeningen of belastingen te betalen.



Inkomsten en uitgaven zijn meestal goed inzichtelijk, ook wanneer de financiële administratie is uitbesteed

- Het merendeel van de ondernemers geeft aan de inkomsten en uitgaven van het bedrijf volledig of grotendeels inzichtelijk te hebben (93%). Slechts bij een zeer klein deel van de ondernemers (2%) ontbreekt dit inzicht vrijwel geheel.
- Bijna de helft van de ondernemers verzorgt de financiële administratie zelf (46%). Zij hebben wat beter inzicht in de financiën dan ondernemers die de administratie (deels) uitbesteden, maar ook deze laatste groep heeft meestal wel goed inzicht (voor 90% van hen zijn de inkomsten en uitgaven volledig/grotendeels inzichtelijk).

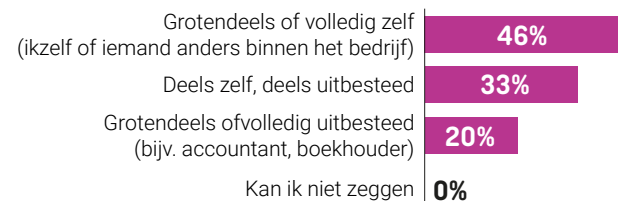
De inkomsten en uitgaven van mijn bedrijf zijn...



Verschillen tussen subgroepen

- De mate waarin kosten inzichtelijk zijn, lijkt samen te hangen met de huidige situatie van een bedrijf. Ondernemers die de huidige bedrijfssituatie een hoog rapportcijfer geven, hebben de kosten vaker volledig/grotendeels inzichtelijk dan ondernemers die de huidige situatie een onvoldoende geven (98% vs. 83%).
- Zzp'ers doen de financiële administratie vaker zelf dan ondernemers met één of meer medewerkers (49% versus 39% doet dit zelf).
- Ondernemers in de zakelijke dienstverlening (59%) en in cultuur, sport en recreatie (57%) doen de administratie relatief vaak zelf. Horeca besteedt dit vaak uit (34% zelf).

Wie doet de financiële administratie van jouw bedrijf?



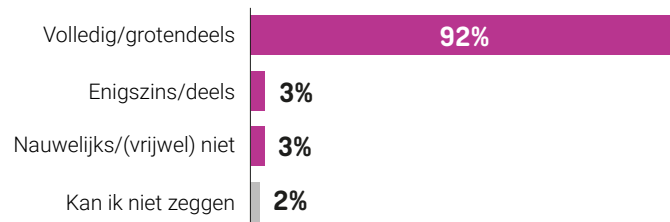
Vraag: In hoeverre heb je inzicht in de inkomsten en uitgaven van jouw bedrijf?

Basis: alle ondernemers, n=1479

Maandelijkse lasten kunnen meestal grotendeels betaald worden

- Negen op de tien ondernemers (92%) geven aan maandelijks de zakelijke rekeningen en/of belastingen grotendeels of volledig te kunnen betalen.
- In vergelijking met 2021 is de situatie iets verbeterd. Meer ondernemers kunnen hun rekeningen volledig/grotendeels betalen (92% versus 88%).

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



Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers in de horeca, detailhandel en cultuur, sport en recreatie hebben het financieel lastiger. Bijna één op de tien ondernemers in cultuur, sport en recreatie kan de maandelijkse lasten niet of nauwelijks betalen (9%).
- Bedrijven die al wat langer bestaan (opgericht in 2015 of eerder) hebben minder moeite hun maandelijkse lasten te betalen dan bedrijven van ná 2015.

Vraag: In hoeverre kan jouw bedrijf elke maand de zakelijke rekeningen en/of belastingen betalen?
Basis: alle ondernemers, n=1479

3.3 Welke ontwikkelingen raken het bedrijf?

Op dit moment spelen allerlei ontwikkelingen, bijvoorbeeld op het gebied van corona, personeel of financiering. De hoge energie- en brandstofprijzen zijn het vaakst van invloed op ondernemers en brengen de meeste problemen met zich mee. Ook de hogere inkooprijzen voor materialen en de onzekerheid omtrent corona zijn ontwikkelingen die relatief vaak spelen en vaak problemen geven. Vooral bedrijven met tien of meer medewerkers en bedrijven in de horeca hebben vaak met meerdere verschillende ontwikkelingen te maken die problemen geven.

In totaal hebben bij twee op de drie ondernemers één of meerdere ontwikkelingen invloed op hun bedrijf of de bedrijfsvoering. De helft heeft met minimaal twee ontwikkelingen te maken. Voor een kwart van de bedrijven leiden de ontwikkelingen tot (zeer) grote problemen.



4 op de 10 ondernemers geven aan te maken te hebben met hoge(re) energieprijzen en een derde met hoge inkooprijzen

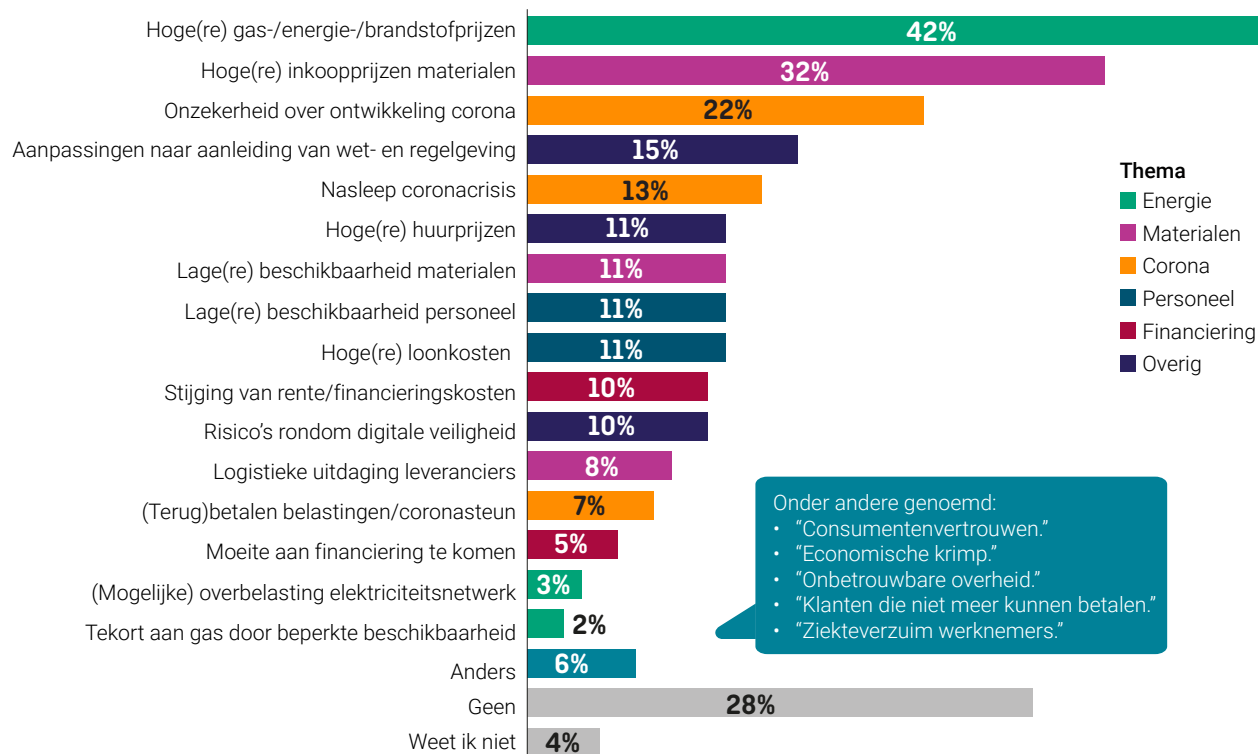
- Momenteel zijn allerlei ontwikkelingen gaande. Vooral de hogere energierekening is voelbaar bij veel bedrijven. Vier op de tien ondernemers worden hier door geraakt. Daarnaast zijn hogere inkooprijzen voor materialen, grondstoffen en producten (32%) en onzekerheid over ontwikkelingen rondom corona (22%) voor relatief veel ondernemers herkenbaar.

- In totaal heeft 67% van de ondernemers met één of meer ontwikkelingen te maken. 20% geeft aan dat één van deze ontwikkelingen van invloed is op het bedrijf of bedrijfsvoering en de helft (48%) geeft minimaal twee ontwikkelingen aan. Ondernemers die aangeven geraakt te worden door ontwikkelingen, geven er gemiddeld 3,2 aan.

Verschillen tussen subgroepen

- Alle ontwikkelingen raken bedrijven met 10 of meer medewerkers vaker dan zzp'ers.
- Vooral bedrijven in de logistiek (76%), horeca (68%), detailhandel (65%) en persoonlijke dienstverlening (62%) geven aan geraakt te worden door de hogere prijzen voor gas, energie en brandstof.
- De hogere inkooprijzen voor materialen, grondstoffen en producten zijn het meest merkbaar voor groothandel (66%), detailhandel (58%), horeca (58%), persoonlijke dienstverlening (57%) en land- en tuinbouw (56%).
- De onzekerheid over de verdere ontwikkeling van corona speelt het meest in de sectoren die het meest geraakt werden door corona: logistiek (44%), cultuur, sport en recreatie (44%), en horeca (40%).

Welke ontwikkelingen zijn van invloed op jouw bedrijf?



Vraag: Welke ontwikkelingen zijn (momenteel of in het komende half jaar) van invloed op jouw bedrijf of bedrijfsvoering?
Basis: alle ondernemers, n=1448

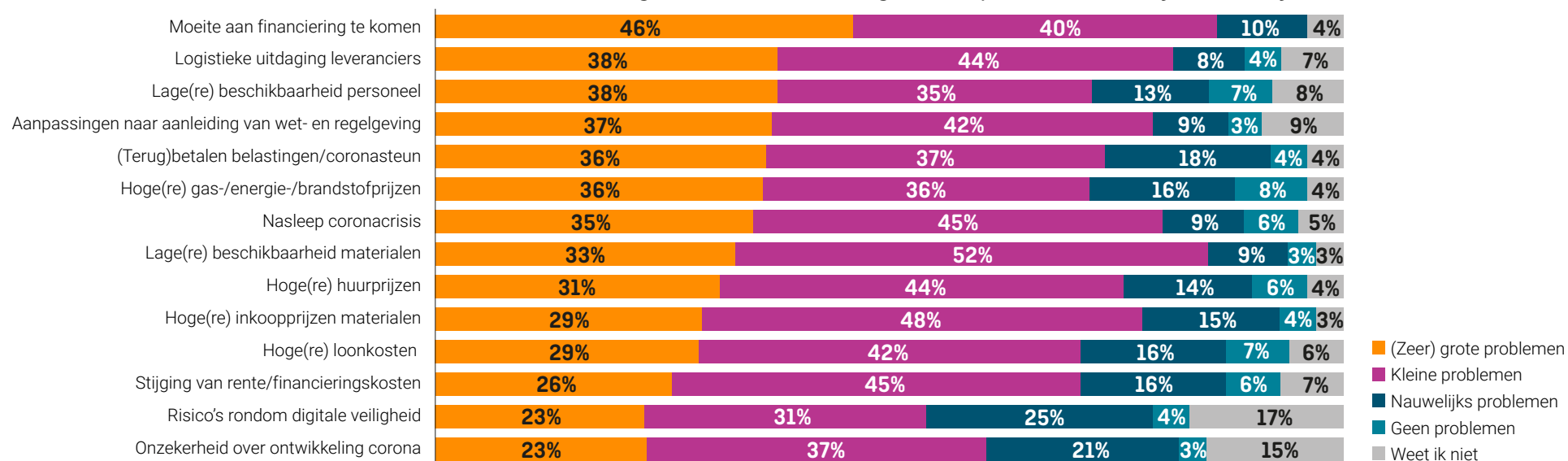
De meeste ontwikkelingen zorgen voor minimaal een derde van de ondernemers voor (zeer) grote problemen

- Voor de meerderheid van de ondernemers zorgen de ontwikkelingen voor (grote of kleine) problemen. Moeite om aan financiering te komen zorgt het vaakst voor grote problemen (46%), al heeft slechts een klein aandeel bedrijven hier mee te maken.
- In totaal ondervindt een kwart (27%) van alle ondernemers (zeer) grote problemen als gevolg van één of meer ontwikkelingen. Eén op de tien ondernemers (11%) heeft te maken met minimaal drie ontwikkelingen waarvan men (zeer) grote problemen ervaart.

Verschillen tussen subgroepen

- Het zijn vooral ondernemers in de horeca en bedrijven met tien of meer medewerkers die relatief vaker te maken hebben met (zeer) grote problemen als gevolg van de ontwikkelingen.

In hoeverre zorgen deze ontwikkelingen voor problemen voor jouw bedrijf?



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

Basis: ondernemers die geraakt worden door één of meer ontwikkelingen, n= 56-718

Vooraf ondernemers met gecombineerde problemen geven aan dat zij negatieve impact op de bedrijfsvoering ervaren

Terugbetalingen van coronasteun, onzekerheid over het verloop van corona, personeelstekort en stijgende prijzen van energie en materialen en grondstoffen geven ieder afzonderlijk problemen. Maar vooral wanneer ze gecombineerd voorkomen, heeft dit een negatieve impact op de bedrijfsvoering.

Toelichting waarom ontwikkelingen voor problemen zorgen

Onzekerheid over corona

- “Dat hangt ervan af of corona terugkeert en welke maatregelen van kracht zullen zijn.”
- “Als corona weer zou toenemen, dan heeft dat direct impact op het werk.”
- “Door het nieuws worden mensen onzeker en wachten af. Dat wordt na corona en de huidige tijd mijn faillissement.”

Materialen & grondstoffen (kosten en beschikbaarheid)

- “Door hogere inkooprijzen verhogen ook de verkoopprijzen en daardoor kopen klanten minder.”
- “De bouw wordt onbetaalbaar, waardoor nieuwe klanten vaker een project niet door laten gaan.”
- “Vanwege het niet beschikbaar hebben van materialen neemt de doorlooptijd van onze producten toe. Dit heeft een negatieve uitwerking op de cashflow. Wij hebben onze voorraad verhoogd om dit effect te dempen, maar dat legt ook beslag op onze cash flow.”

Gecombineerde problemen

- “Elke factor afzonderlijk geen probleem maar alles tegelijk een grote uitdaging.”
- “Het een hangt samen met het ander. Alles wordt idioot duurder.”
- “Arbeidstekort zoals in alle sectoren. Rendement staat onder druk, kosten nemen alleen maar toe.”
- “De combinatie van terugbetaling van uitgestelde belasting in combinatie met een nieuwe coronagolf zal wel meer impact hebben.”
- “Met de hogere prijzen/kosten komt ook nog het investeren op duurzaam gebied.”
- “Zonder de grondstoffen en energie kan het volledige product niet gerealiseerd en dus ook niet verkocht worden. Beschikbaarheid tegen een betaalbare prijs is dus essentieel voor het verdienmodel van een bedrijf.”
- “Stijgende kosten, personeelstekort, beperkte voorraden en verplichte aanpassingen komen vooral bij mijn opdrachtgevers zwaar binnen waardoor ze soms genoodzaakt zijn de zaak tijdelijk of geheel te sluiten.”
- “Je weet niet wat er gaat gebeuren (corona) en je weet niet waar het eindigt (loonkosten). Met een dergelijke onzekerheid is het moeilijk plannen maken.”

Energie (kosten en beschikbaarheid)

- “Wij gaan met energiekosten van 750 euro per maand naar 2.500 euro. Deze kosten kunnen niet worden doorberekend momenteel, want collega's doen dit ook (nog) niet.”
- “Naast het werken bij klanten, werken wij thuis en op kantoor. Deze ruimtes moeten verwarmd worden. En de kosten zijn op dit moment hoog.”
- “Energiecontract loopt af eind dit jaar, dus daar zullen de kosten minimaal viermaal zo duur worden; extra kostenpost van € 60.000,- per jaar.”

Overig

- “Voor een erg kleine zzp'er is er nauwelijks de mogelijkheid om je bedrijf te laten groeien, omdat je nergens in aanmerking komt voor een betaalbare oplossing (financiering).”
- “Geen personeel, dan de deuren sluiten en andere openingstijden hanteren.”
- “Geen werknemer te vinden.”
- “Agrarische bedrijven kunnen loonstijgingen niet doorberekenen in hun producten.”
- “Al die wetten en regels en digitale veiligheid kunnen zomaar ineens voor grote problemen gaan zorgen.”

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

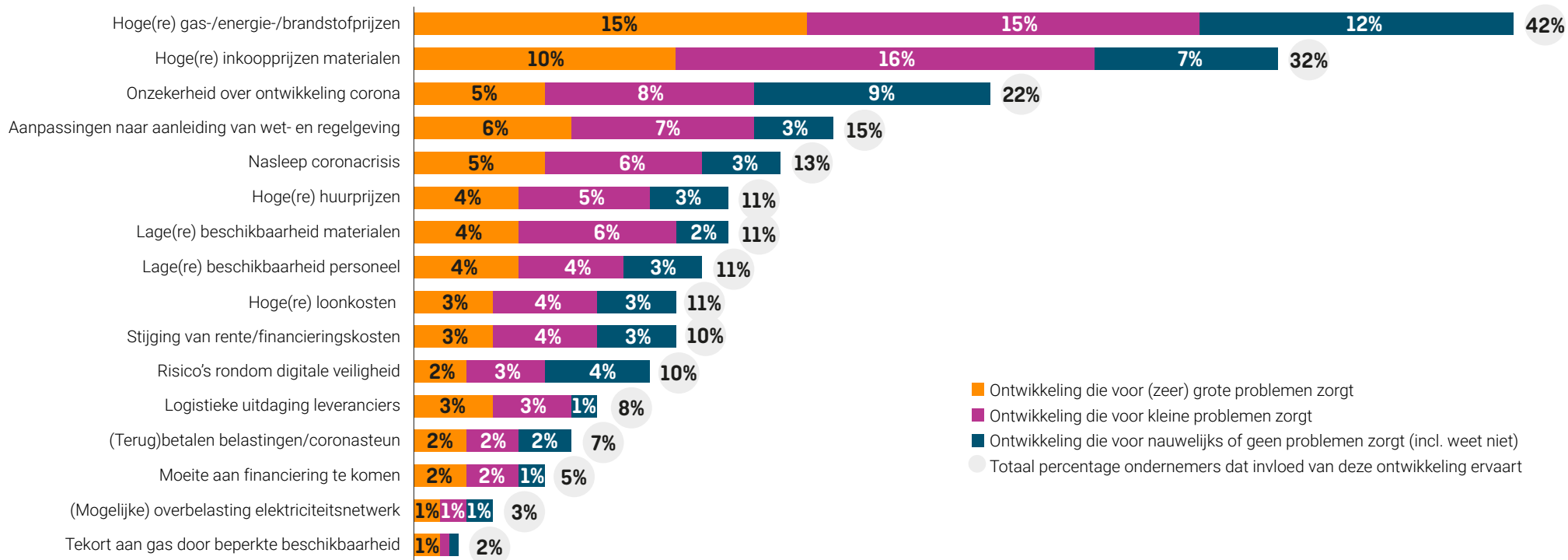
Basis: ondernemers die geraakt worden door één of meer ontwikkelingen, n=1056

Eén op de 6 ondernemers ervaart (grote) problemen door hoge energieprijzen, één op 10 door hoge inkooprijzen

- In onderstaande grafiek zijn alle ontwikkelingen en de mate waarin deze voor problemen zorgen nogmaals getoond, waarbij alle percentages zijn (her)berekend op basis van alle ondernemers.

- We zien dan dat de hogere energieprijzen het vaakst van invloed zijn op ondernemers en ook de meeste problemen met zich mee brengen. In totaal ervaart 15% van alle ondernemers (zeer) grote problemen als gevolg van hogere energieprijzen.
- De hogere inkooprijzen voor materialen komen op een tweede plaats, gevolgd door de onzekerheid omtrent corona.

Invloed en mate van problemen van ontwikkelingen



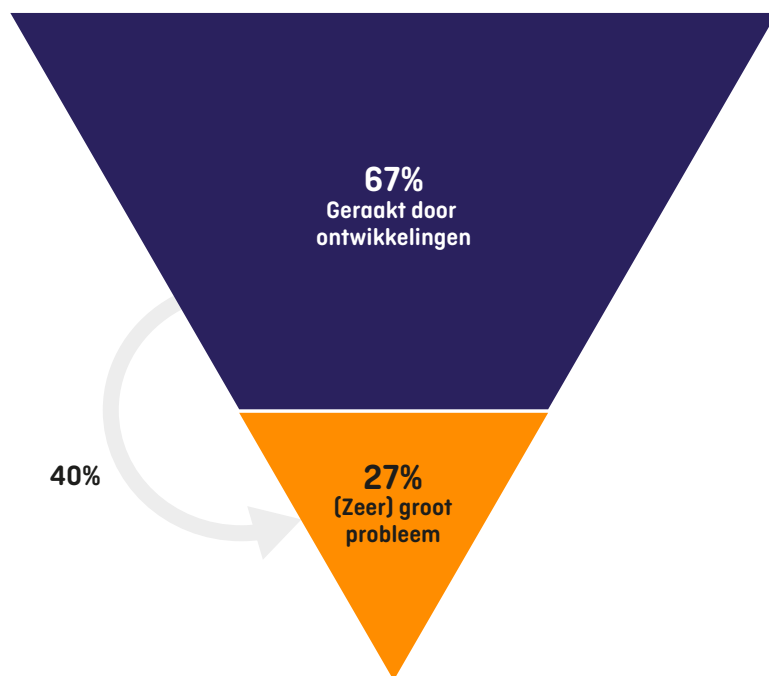
- Ontwikkeling die voor (zeer) grote problemen zorgt
- Ontwikkeling die voor kleine problemen zorgt
- Ontwikkeling die voor nauwelijks of geen problemen zorgt (incl. weet niet)
- Totaal percentage ondernemers dat invloed van deze ontwikkeling ervaart

Vraag: Welke ontwikkelingen zijn (momenteel of in het komende half jaar) van invloed op jouw bedrijf of bedrijfsvoering?
 Vraag: Welke impact heeft of hebben deze ontwikkeling(en) tot nu toe gehad op jouw bedrijf?
 Vraag: In hoeverre zorgen deze ontwikkelingen (momenteel of in het komende half jaar) voor problemen voor jouw bedrijf?
 Basis: alle ondernemers, n=1448

Twee op de drie ondernemers geraakt door huidige ontwikkelingen, bij kwart geeft dit (zeer) grote problemen

- Samenvattend kunnen we concluderen dat bij twee op de drie ondernemers één of meer van de huidige ontwikkelingen invloed hebben op hun bedrijf of de bedrijfsvoering.
- Bij een kwart van de bedrijven leidt minimaal één van de ontwikkelingen tot (zeer) grote problemen.

Invloed en problemen door ontwikkelingen



Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers in de horeca hebben vaker te maken met één of meerdere ontwikkelingen (85%) en zij ondervinden vaker (zeer) grote problemen door één of meerdere ontwikkelingen (62%). Ondernemers in ICT en media (66%) en zakelijke dienstverlening (58%) worden het minst vaak geraakt door de ontwikkelingen.
- Bedrijven met 10 of meer medewerkers worden vaker geraakt door de ontwikkelingen (93%) en ondervinden vaker (zeer) grote problemen (61%) in vergelijking met zzp'ers (63% geraakt en 22% (zeer) grote problemen).
- Ondernemers die recent zijn gestart (na 2020) worden minder vaak geraakt door de ontwikkelingen (50%).

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

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

Basis: alle ondernemers, n=1448

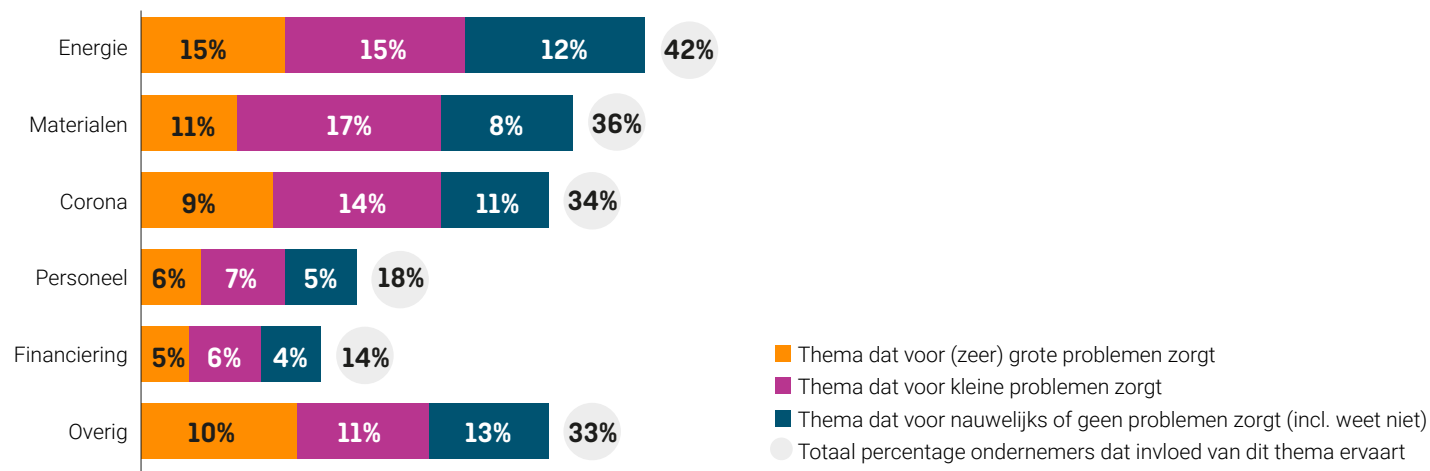
Vooral ontwikkelingen op gebied van energie raken veel bedrijven, maar ook corona en inkoop van materialen

- De individuele ontwikkelingen uit de vorige pagina's zijn gebundeld naar thema. Vooral ontwikkelingen rondom energie zijn herkenbaar: drie op de zeven ondernemers (42%) hebben hier mee te maken en bij één op de zeven (15%) geeft dit (zeer) grote problemen.
- Daarnaast merkt één op de drie ondernemers iets van de ontwikkelingen op het gebied van materialen en grondstoffen of hebben zij nog te maken met de gevolgen van corona. Voor circa één op de tien ondernemers geeft dit (zeer) grote problemen.

Verschillen tussen subgroepen

- Alle ontwikkelingen, maar met name die rondom personeel spelen het meest bij bedrijven met meer medewerkers. Van de bedrijven met tien of meer werknemers heeft 85% te maken met ontwikkelingen rondom personeel en voor 41% zorgt dit voor (zeer) grote problemen. 46% van deze bedrijven met tien of meer werkzame personen heeft een (zeer) groot probleem door de ontwikkelingen op het gebied van energie (bij zzp is dit 12%). Dit speelt verder vooral binnen de horeca (46%) en logistiek (43%).
- Ontwikkelingen rondom materialen en grondstoffen leiden relatief vaak tot (zeer) grote problemen voor de horeca (35%), groothandel (28%) en detailhandel (27%).
- De effecten van corona zijn nog steeds het meest voelbaar binnen de horeca en cultuur, sport en recreatie. Voor respectievelijk 36% en 16% zorgt dit voor (zeer) grote problemen.

Invloed en mate van problemen van ontwikkelingen (gebundeld naar thema)



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

Vraag: Welke impact heeft of hebben deze ontwikkeling(en) tot nu toe gehad op jouw bedrijf?

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

Basis: alle ondernemers, n=1448

Veel ondernemers vinden het lastig om in te spelen op de ontwikkelingen; verduurzamen is de makkelijkste actie

Minder dan de helft (44%) van de ondernemers die met één of meerdere ontwikkelingen te maken hebben, kan aangeven hoe zij hier op inspelen. Degenen die actie ondernemen, verduurzamen vaak om in te spelen op de energie ontwikkelingen. Daarnaast noemen zij onder meer dat zij een voorraad opbouwen, prijzen doorberekenen en actief proberen personeel te werven of te behouden. Uit de gegeven antwoorden blijkt ook dat een deel van de ondernemers er niet op inspeelt, omdat ze niet goed weten wat zij kunnen doen.

Toelichting bij acties m.b.t. ontwikkelingen

Energiekosten besparen/verduurzamen

- "Binnen het bedrijf zoveel mogelijk gaan verduurzamen o.a. door oude verlichting te vervangen door LED verlichting."
- "We kijken hoe we op energie kunnen besparen, we kijken voor zonnepanelen, willen beter isolerende ramen laten plaatsen (als we tenminste aan een lening komen hiervoor)."
- "Isolatiemaatregelen en zo veel mogelijk van het gas af, meer thuis werken"
- "We willen verduurzamen maar er zijn geen bedrijven die ons kunnen helpen in verband met drukte."

Voorraad opbouwen

- "Zeker, producten gelijk bij akkoord van klant bestellen of zelf bestellen daar waar je nog geen akkoord hebt."
- "Valt niet mee om hier op in te kunnen spelen. De toeleveranciers zullen ook het nodige doen, maar daar kunnen wij niet op inspelen."
- "Zelf voorraad van materiaal vergroten."
- "Wanneer beschikbaar, grotere hoeveelheid in voorraad nemen, voor zover mogelijk."

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

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

Personeelstekort oplossen

- "Werving personeel (verder) uitbesteden."
- "Proberen personeel te werven via allerlei kanalen."
- "We proberen personeel te houden door extra dingen voor ze te doen, meer uitjes, meer borrels, flexibel met vrije dagen."

Tarieven/prijzen verhogen

- "Prijsverhoging doorberekenen aan de klant."
- "Proberen zoveel mogelijk door te berekenen aan klanten en opdrachtgevers."
- "Volgende maand onze klanten informeren over de prijsverhoging met ingang van 2023."
- "Aanpassen van verkoopprijzen. Werkmethodes aanpassen."
- "Kan niet anders dan prijzen verhogen."

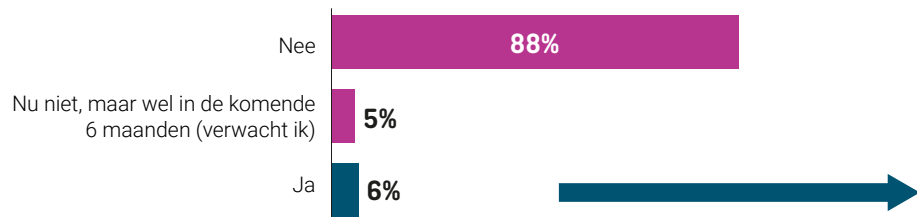
Overig

- "Nieuwe producten en diensten ontwikkelen. Wij moeten ons onderscheiden in de markt. Wij hebben veel last van zzp'ers die de concepten overnemen tegen lagere tarieven."
- "Meer zichtbaarheid om zo meer klanten en meer omzet binnen te halen."
- "Ik volg nu een extra opleiding (HBO) om in de toekomst zeker te zijn van inkomen. Dit wordt dan een extra bron van inkomsten."
- "De vindbaarheid vergroten en daardoor mijn doelgroep verbreden."
- "We hebben gesneden in de kosten, daarmee kunnen we een flinke crisis doorstaan."
- "Blijven praten, hoewel de muur steeds hoger wordt waar je tegen praat. Ze hebben allemaal begrip, maar geen oplossingen om er uit te komen."
- "Privé-uitgaven geminimaliseerd. Meer diensten online gedaan."
- "Ga weer eens gesprek aan met bank om toch te proberen financiering te krijgen, of bij familie financiering aangaan."
- "Contact gezocht met meerdere ondernemingen met dezelfde problemen, zodat we een gezamenlijke aanpak kunnen maken."
- "Weer 6 tot 7 dagen per week werken om weer een spaarpotje op te bouwen mochten er weer zulke zware "corona" maatregelen komen."

Klein deel is momenteel op zoek naar medewerkers; zij ervaren het werven vrijwel allen als (zeer) moeilijk

- 6% van de ondernemers is op dit moment op zoek naar medewerkers. Zij ervaren vrijwel allen (92%) dat het op dit moment (zeer) moeilijk is om geschikte medewerkers te vinden.
- 5% van de ondernemers is op dit moment niet op zoek, maar verwacht in de komende zes maanden wel op zoek te gaan.

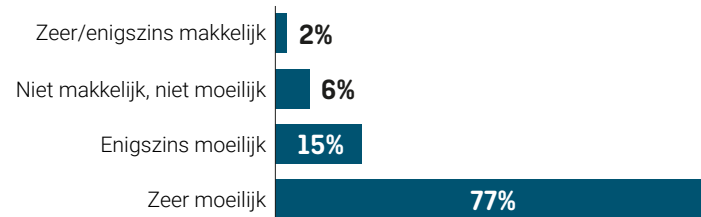
Ben jij momenteel voor jouw bedrijf op zoek naar medewerkers?



Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers in de bouw (15%), horeca (15%), industrie (12%), en logistiek (9%) zijn vaker op zoek naar medewerkers. De horeca is ook de sector waarin de meeste ondernemers verwachten de komende zes maanden op zoek te gaan naar medewerkers (13%).
- Ondernemers met meer dan tien werkzame personen in dienst zijn beduidend vaker op zoek naar medewerkers dan micro mkb (56% versus 19%). Ook in de komende zes maanden verwachten zij relatief vaak op zoek te gaan naar medewerkers (22% versus 11%).

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



O.a. genoemd als reden bij enigszins/zeer moeilijk:

- "Het is gewoon moeilijk om überhaupt iemand te vinden. Geschikt worden ze vanzelf wel na de juiste begeleiding, tijd en energie."
- "Er zijn bijna geen vakmensen beschikbaar."
- "Op alles wat je doet op gebied van werving krijg je nul reacties."
- "Krappe arbeidsmarkt, juiste profielen, persoonlijke match, maken het moeilijk mensen te vinden die in mijn sector willen werken."

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

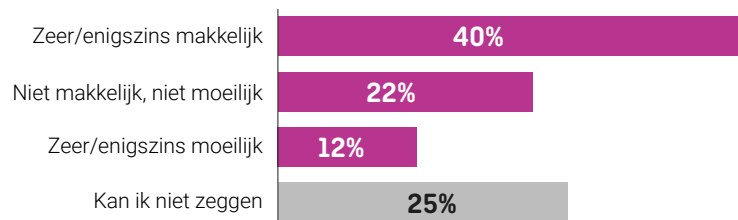
Vraag: Hoe makkelijk of moeilijk is het momenteel voor jouw bedrijf om (geschikte) medewerkers te vinden?

Basis: alle ondernemers, n=1448 / ondernemers die nu op zoek zijn naar medewerkers, n=241

Vier op de tien mkb'ers ervaart het als makkelijk om medewerkers te behouden; één op acht vindt dit moeilijk

- Naast het vinden van nieuw personeel is het voor een deel van de bedrijven ook lastig om de huidige medewerkers te behouden. Eén op de acht mkb'ers vindt het lastig om medewerkers te behouden. Vooral mkb'ers die nu of in de komende zes maanden nieuw personeel zoeken vinden dit vaak (zeer/enigszins) moeilijk (25% versus 6% van de mkb'ers die geen personeel zoeken).
- Horeca is de sector waarin ondernemers het vaakst op zoek zijn naar medewerkers (15%), tegelijkertijd is dit ook de sector waarin ondernemers de meeste problemen hebben met het behouden van medewerkers (voor 30% is dit zeer/enigszins moeilijk).

In hoeverre is het voor jouw bedrijf momenteel makkelijk of moeilijk om medewerkers te behouden?



Verschillen tussen subgroepen

- Voor ondernemers in de horeca is het moeilijker om medewerkers te behouden (30% zeer/enigszins moeilijk). Ook in de logistiek hebben ondernemers meer moeite om medewerkers te behouden (slechts 24% zeer /enigszins makkelijk).
- Ondernemers die negatieve impact of (zeer) grote problemen ervaren met betrekking tot personeel hebben niet alleen moeite met het vinden van personeel, maar vinden het ook vaker moeilijk om medewerkers te behouden (23% en 27%).

Vraag: In hoeverre is het voor jouw bedrijf momenteel makkelijk of moeilijk om medewerkers te behouden?

Basis: alle mkb ondernemers, n=760

3.4 Stoppen met ondernemen?

Op de vraag of ondernemers wel eens denken aan stoppen met hun bedrijf, geeft bijna twee derde aan (voorlopig) nog niet te willen stoppen. Eén op de acht twijfelt wel eens over het voortbestaan. Dit heeft vooral te maken met de onzekerheid over de toekomst, maar ook omdat ze vinden dat er te veel regels zijn of omdat er geen zin, energie of motivatie meer is.

Ondernemers die actiever bezig zijn met stoppen (er over nadenken, gaan afbouwen/stoppen/overdragen of dit al hebben gedaan) geven vaak aan dat ze te oud worden of met pensioen gaan. Vooral voor ondernemers in de industrie, logistiek, land- en tuinbouw, horeca en groothandel is het minder vanzelfsprekend dat zij hun bedrijf zullen voortzetten.



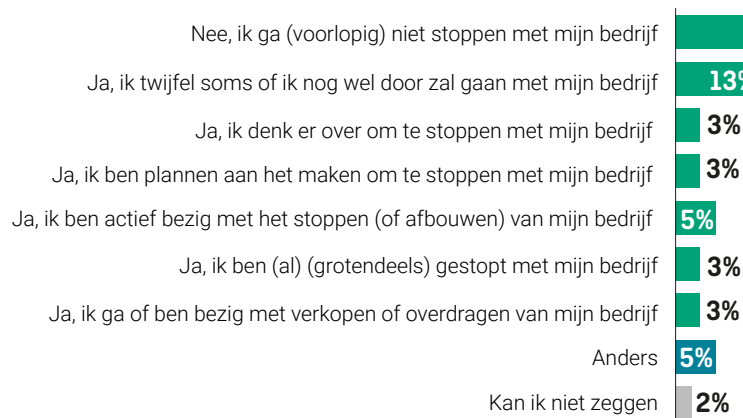
Eén op de zeven ondernemers twijfelt soms of denkt er over om te stoppen

- Bijna twee derde van de ondernemers (64%) denkt (voorlopig) nog niet aan stoppen. Circa 13% twijfelt soms of ze nog wel door zullen gaan met hun bedrijf, voornamelijk door onzekerheid over de toekomst (zie volgende pagina).
- Ondernemers die erover denken om te stoppen, daarvoor al plannen hebben of actief mee bezig zijn, geven voornamelijk aan dat de (pensioen)leeftijd daarvoor de reden is (zie volgende pagina).

Verschillen tussen subgroepen

- In de groothandel (49%), horeca (53%), land- en tuinbouw (54%), logistiek (57%) en industrie (58%) is het aandeel ondernemers dat (voorlopig) niet gaat stoppen het laagst. In deze sectoren zijn relatief vaker (concrete) plannen om te stoppen (of overname).
- Bij groothandel, land- en tuinbouw en industrie komt dat in bijna de helft van de gevallen door de (pensioen)leeftijd. In de horeca lijkt dat vooral te komen door onzekerheid over de toekomst (42%), geen zin/motivatie meer (34%) en wet- en regelgeving (33%).

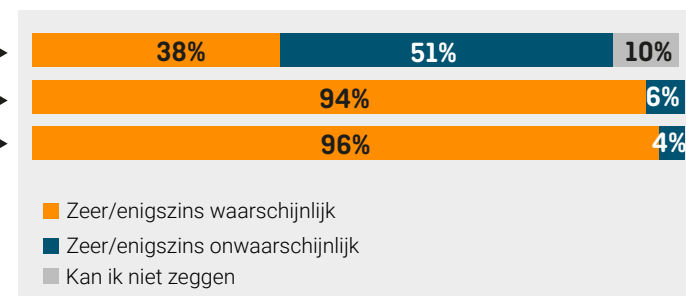
Denk je er wel eens aan om te stoppen met jouw bedrijf?



Onder andere genoemd:

- "Ik/wij willen niet stoppen, maar als we niet groeien worden we financieel gedwongen te stoppen."
- "Ik ga een deel van de activiteiten verkopen."

Waarschijnlijkheid (misschien) stoppen



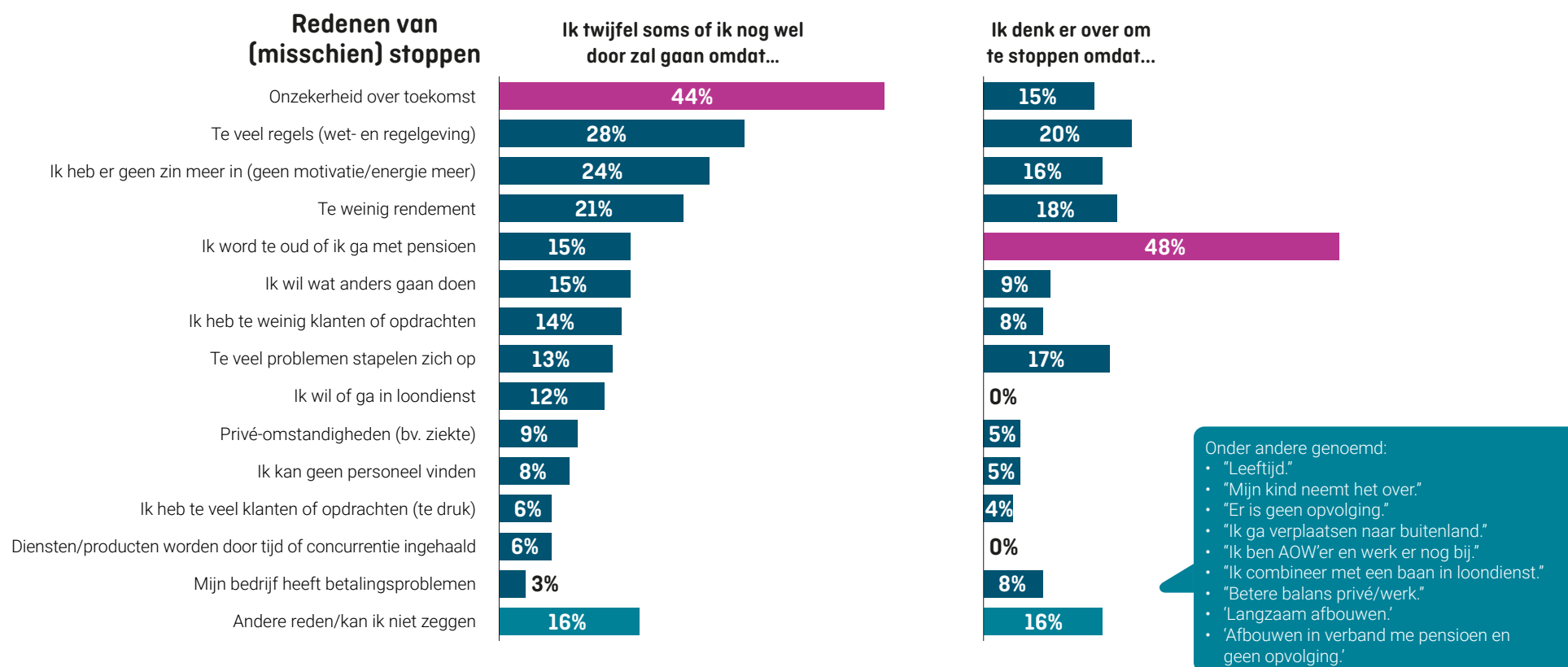
Vraag: Denk je er wel eens aan om te stoppen met jouw bedrijf?/Welke van onderstaande omschrijvingen sluit het beste aan bij jouw situatie?

Vraag: Hoe waarschijnlijk acht je het dat je gaat stoppen met je bedrijf?

Basis: alle ondernemers, n=1479

Onzekerheid over toekomst en pensioenleeftijd meest genoemde redenen om te (twijfelen of denken over) stoppen

Meer dan vier op de tien ondernemers die twijfelen, doen dat vanwege onzekerheid over de toekomst (44%), vooral in de detailhandel en horeca. Dit is toegenomen in vergelijking met 2021 (toen 30%). Ook zijn te veel regels (28%), geen zin/motivatie/energie (24%) en te weinig rendement (21%) vaakgenoemde redenen om te twijfelen.

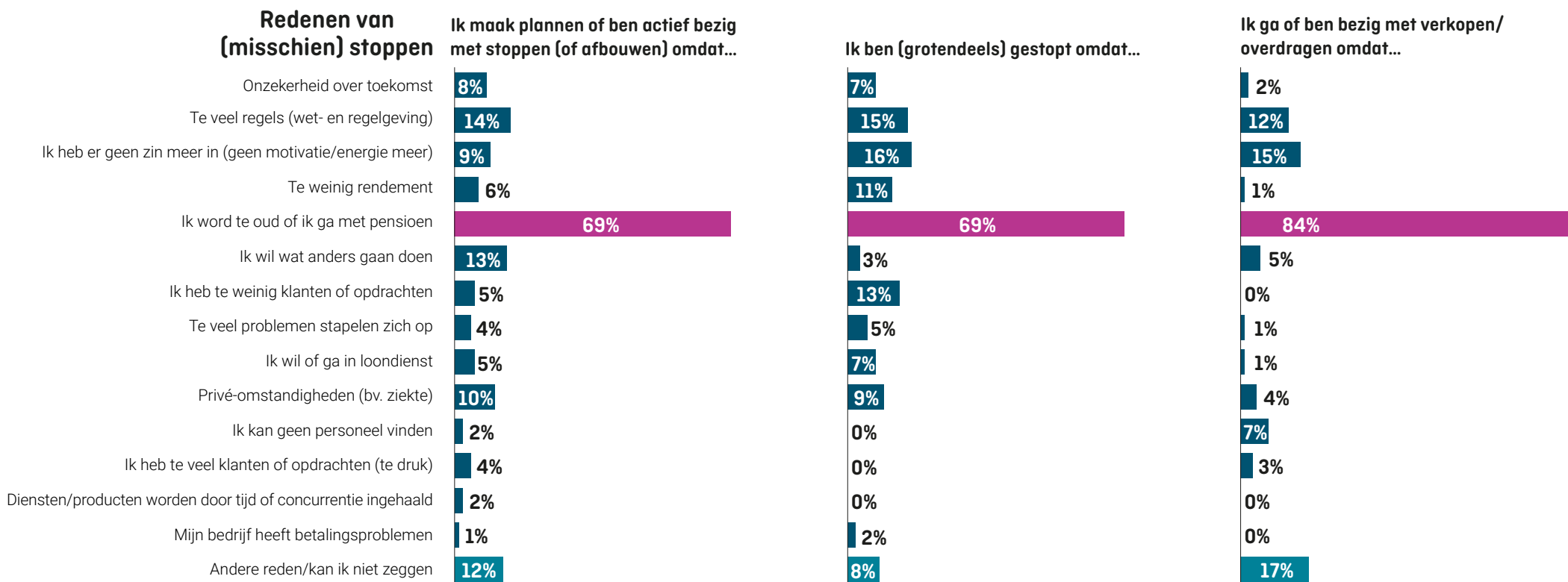


Vraag: Waarom twijfel je soms of je nog wel door zal gaan?/Waarom denk je erover om te stoppen?

Basis: ondernemers die hebben aangegeven: twijfels, denken, plannen/actief bezig, n=219/41

De voornaamste reden voor actievere stoppers is dat ze te oud worden of met pensioen gaan

De belangrijkste redenen waarom ondernemers plannen maken of actief bezig zijn met stoppen of afbouwen, is vanwege de pensioensleeftijd of ouderdom (69%), te veel regels (14%) of omdat ze wat anders willen doen (13%).



Vraag: Waarom maak je plannen of ben je actief bezig met stoppen (of afbouwen) met je bedrijf?/

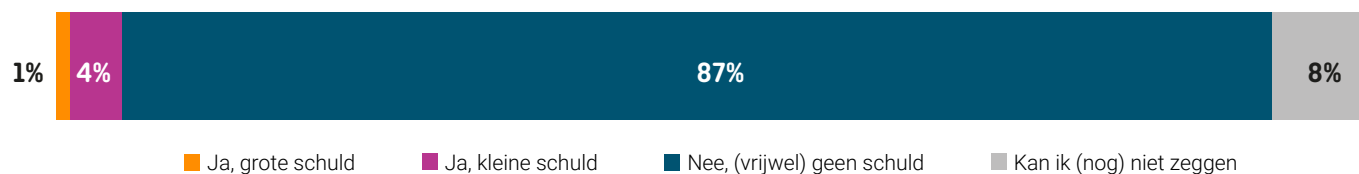
Waarom ben je (grotendeels) gestopt met je bedrijf?/Waarom ga je je bedrijf verkopen of overdragen of ben je daarmee bezig?

Basis: ondernemers die hebben aangegeven: (grotendeels) te zijn gestopt, gaan/bezig met verkopen of overdragen n=120/43/73

Bijna 9 op 10 ondernemers die gaan stoppen of al gestopt zijn, houden (naar verwachting) vrijwel geen schuld over

- Aan alle ondernemers die aangeven (actief) bezig te zijn met stoppen, al gestopt zijn, failliet zijn of hun bedrijf overdragen/verkopen, is gevraagd of zij verwachten een schuld over te houden aan hun bedrijf. 1% van de ondernemers verwacht een grote schuld hieraan over te houden en 4% verwacht een kleine schuld over te houden aan het bedrijf. 8% kan dit nu nog niet inschatten.
- Aangezien de ondernemers die aangeven (actief) bezig te zijn met stoppen (of al gestopt zijn) dit voornamelijk doen vanwege de (pensioen)leeftijd, is het niet opmerkelijk dat maar een fractie verwacht een schuld over te houden.

Houd je (naar verwachting) een schuld over?



Vraag: Verwacht je een schuld over te houden als je met je bedrijf stopt?/Heb je een schuld over gehouden van je bedrijf?/Verwacht je een schuld over te houden van je bedrijf?

Basis: ondernemers die actief bezig zijn met stoppen, gestopt zijn, failliet, gaan verkopen of overdragen of hebben verkocht of overgedragen, n=182

3.5 Terugkijken op afgelopen jaar

Aan ondernemers is gevraagd om terug te kijken op afgelopen jaar en welke activiteiten hebben plaatsgevonden op het gebied van geldzaken, bedrijfsvoering, locatie, producten/diensten, klanten, marketing, personeel en samenwerking.

Afgelopen jaar hebben voornamelijk de volgende zaken plaatsgevonden: prijsverhoging van producten of diensten, realisatie van kostenbesparingen (bijvoorbeeld op reiskosten, energie), nieuwe samenwerking(en) aangegaan, (online) zichtbaarheid van bedrijf verbeterd (bijvoorbeeld website, social media), (meer) thuis gaan werken, kennis vergroot (bijvoorbeeld cursus of training), (meer) gebruik van digitale mogelijkheden (digitalisering).

Deze gebeurtenissen zijn deels het gevolg van prijsstijgingen en inflatie. Vooral de gebeurtenissen op het gebied van geldzaken hangen hier vaak mee samen.



Vier op de tien ondernemers hebben het afgelopen jaar de prijs van hun product of dienst verhoogd

- Prijsverhogingen van producten en diensten zijn in bijna vier op de tien gevallen (38%) het gevolg van de prijsstijgingen en inflatie. Daarnaast zijn aanpassingen aan het business-/verdienmodel (33%) en aan producten of diensten (22%) relatief vaak gedaan als gevolg hiervan.
- Ook is bijna één op de vijf ondernemers bezig geweest met het verbeteren van de (online) zichtbaarheid (19%). En hoewel slechts 3% van de ondernemers aangeeft de prijs van product of dienst te hebben verlaagd, lijkt dat wel in ongeveer de helft van de gevallen te zijn gedaan als gevolg van prijsstijgingen en inflatie (indicatieve resultaten).

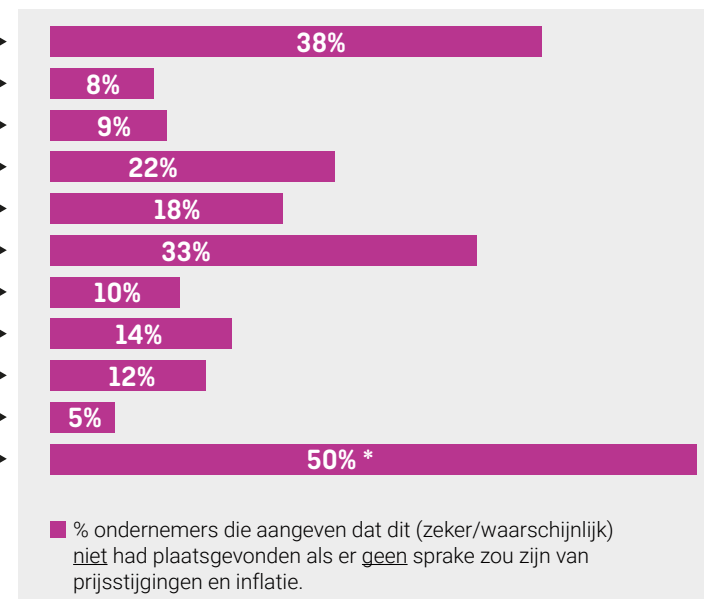
Verschillen tussen subgroepen

- Vooral bedrijven uit de detailhandel (66%), horeca (64%), land- en tuinbouw (58%), groothandel (58%), logistiek (58%), industrie (54%), en persoonlijke dienstverlening (53%) hebben relatief vaak hun prijzen verhoogd afgelopen jaar. Bedrijven in groothandel (61%), detailhandel (57%) en horeca (56%) geven relatief vaak aan dat ze dit hebben gedaan vanwege de prijsstijgingen en inflatie.
- Bedrijven met tien of meer werkzame personen hebben vaker acties ondernomen. Zij hebben vooral vaker de prijs verhoogd (69%), online zichtbaarheid verbeterd (38%) en (marketing)acties gedaan op bestaande (22%) of nieuwe klanten (19%).

Afgelopen jaar plaatsgevonden rondom product/dienst, klanten en marketing



Waarvan als gevolg van prijsstijgingen en inflatie



Vraag: Welke van deze gebeurtenissen ten aanzien van product/dienst, klanten en marketing hebben in het afgelopen jaar plaatsgevonden?
 Vraag: Stel dat er géén sprake zou zijn van prijsstijgingen en inflatie. Hadden deze gebeurtenissen dan óók plaatsgevonden in het afgelopen jaar?
 Basis: alle ondernemers, n=1448

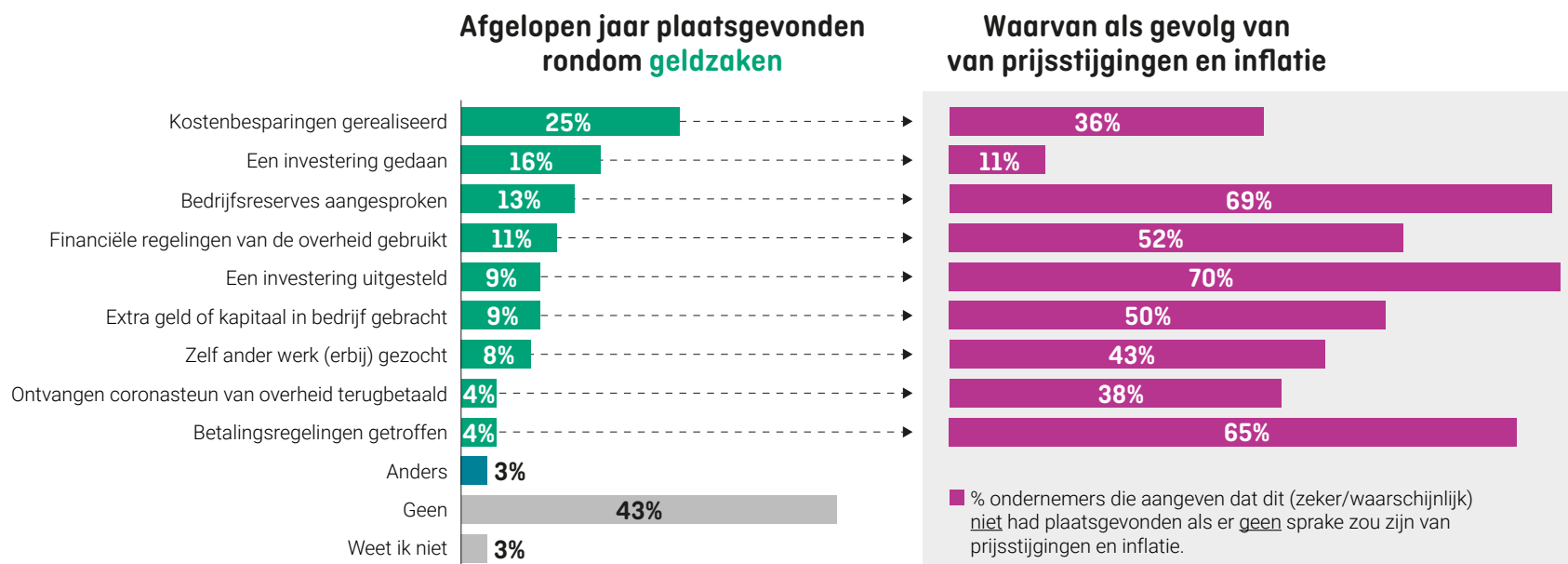
* Resultaten zijn indicatief in verband met lage aantal waarnemingen (n≤40)

Een kwart van de ondernemers geeft aan dat afgelopen jaar kostenbesparingen hebben plaatsgevonden

- Relatief veel wijzigingen rondom geldzaken zijn het gevolg van prijsstijgingen en inflatie. Dit geldt vooral voor het aanspreken van bedrijfsreserves (69%), het uitstellen van investeringen (70%) en het treffen van betalingsregelingen (65%).
- Vergeleken met 2021 hebben ondernemers vaker kostenbesparingen gerealiseerd (25% versus 19%) en investeringen gedaan (16% versus 11%). Ze hebben minder gebruikgemaakt van financiële regelingen van de overheid (11% versus 20%).

Verschillen tussen subgroepen

- Vooral bedrijven in de horeca en cultuur, sport en recreatie zijn het afgelopen jaar actief geweest ten aanzien van geldzaken. Bij hen hebben alle gebeurtenissen relatief vaker plaatsgevonden. Zij hebben ook vaker gebruikgemaakt van financiële regelingen van de overheid (24% en 31%).
- Bij bedrijven met (zeer) grote problemen naar aanleiding van corona heeft veel plaatsgevonden rondom geldzaken. Bijna alle gebeurtenissen kwamen daar relatief vaker voor, zoals kostenbesparingen (47%) en bedrijfsreserves aangesproken (34%).



Vraag: Welke van de deze gebeurtenissen ten aanzien van geldzaken hebben in het afgelopen jaar plaatsgevonden?

Vraag: Stel dat er géén sprake zou zijn van prijsstijgingen en inflatie. Hadden deze gebeurtenissen dan óók plaatsgevonden in het afgelopen jaar?

Basis: alle ondernemers, n=1448

Ondernemers gebruiken extra geld of kapitaal vooral voor werkkapitaal

- Bijna één op de tien ondernemers geeft aan het afgelopen jaar extra geld of kapitaal in het bedrijf te hebben gebracht (9%). Hiervan heeft 44% het geld nodig voor werkkapitaal en 37% van de ondernemers geeft het extra geld uit aan aanschaf van machines, bedrijfsmiddelen en inventaris.
- Circa één derde (34%) heeft het extra geld of kapitaal nodig om de vaste lasten of rekeningen te kunnen betalen, in 2021 was dat nog voor twee derde van de ondernemers het geval (64%).



Vraag: Je hebt aangegeven dat je afgelopen jaar extra geld of kapitaal in je bedrijf hebt gebracht.

Voor welk(e) doel(en) had je dit extra geld of kapitaal nodig?

Basis: ondernemers die extra geld of kapitaal in het bedrijf hebben gebracht het afgelopen jaar, n=170

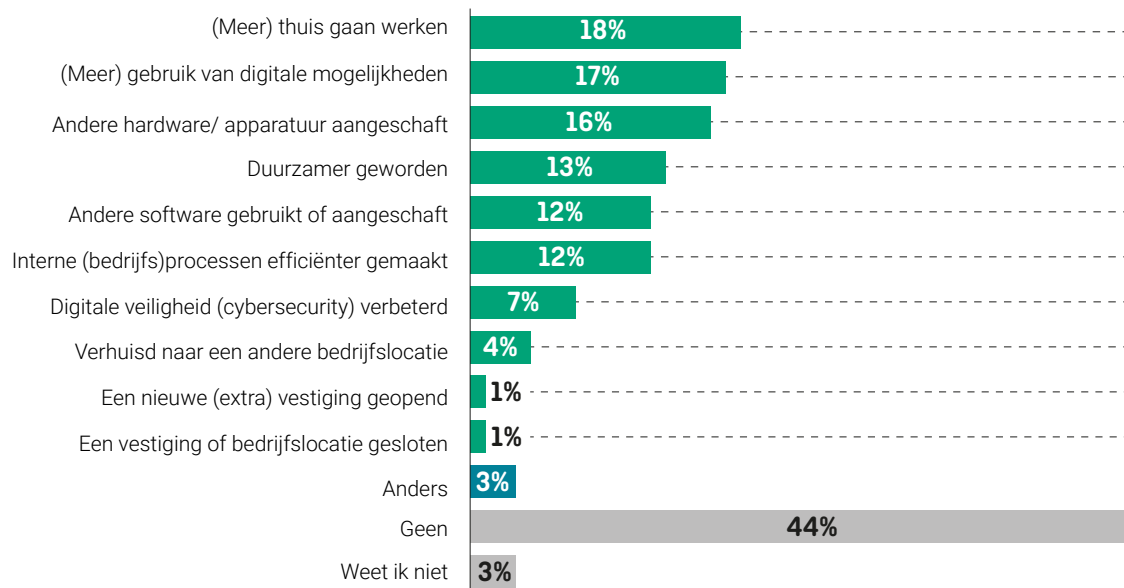
Circa één op de zes ondernemers is (meer) gaan thuiswerken of (meer) gebruik gaan maken van digitale mogelijkheden

- Circa één op de zes ondernemers is afgelopen jaar meer gaan thuiswerken (18%) of meer gebruik gaan maken van digitale mogelijkheden (17%). Dat is in beide gevallen lager dan in 2021 (resp. 29% en 27%), toen kwam dat voornamelijk als gevolg van corona.
- Vergeleken met 2021 hebben bedrijven nu vaker verduurzaamd (13% versus 8%) en is vaker hardware aangeschaft (16% versus 12%).
- Prijsstijgingen en inflatie hebben vooral effect op locatie (zoals thuiswerken en bedrijfslocatie(s)) en minder op bedrijfsvoering (zoals aanschaf hardware, software of verduurzaming).

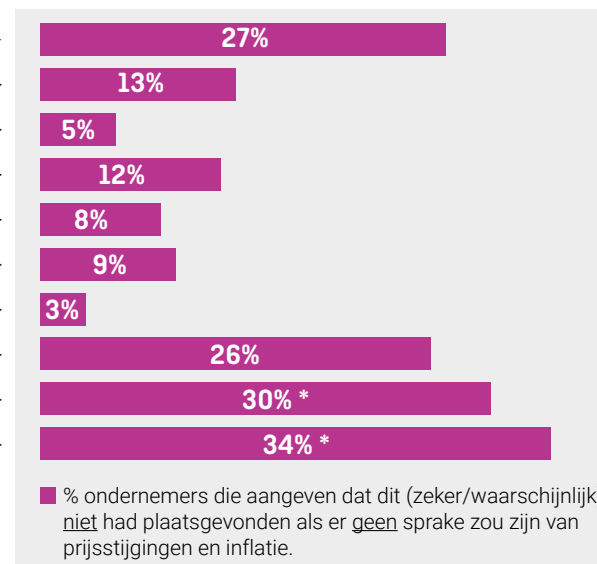
Verschillen tussen subgroepen

- In het afgelopen jaar zijn relatief vaker ondernemers in ICT en media (20%), cultuur, sport en recreatie (29%) en zakelijke diensten (25%) meer thuis gaan werken.
- Hoe meer werknemers een bedrijf heeft, des te meer zaken ten aanzien van de bedrijfsvoering hebben plaatsgevonden in het afgelopen jaar. Zo hebben bedrijven met tien of meer medewerkers vaker andere software (21%) en hardware (26%) gebruikt of aangeschaft. Ook werden (bedrijfs)processen vaker beter of efficiënter gemaakt (44%) en zijn ze vaker duurzamer geworden (35%).

Afgelopen jaar plaatsgevonden rondom **bedrijfsvoering en locatie**



Waarvan als gevolg van **van prijsstijgingen en inflatie**



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

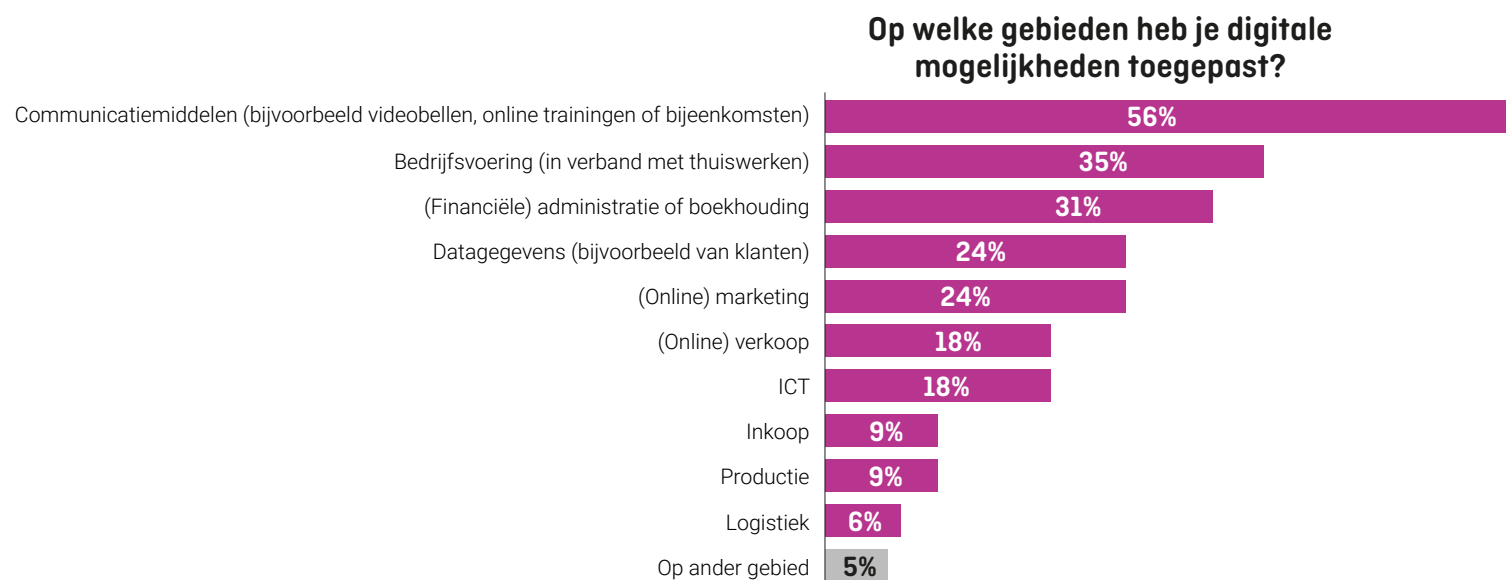
Vraag: Welke van de deze gebeurtenissen ten aanzien van bedrijfsvoering en locatie hebben in het afgelopen jaar plaatsgevonden?

Vraag: Stel dat er géén sprake zou zijn van prijsstijgingen en inflatie. Hadden deze gebeurtenissen dan óók plaatsgevonden in het afgelopen jaar?

Basis: alle ondernemers, n=1448

Digitalisering wordt door ondernemers voornamelijk toegepast op communicatiemiddelen (zoals videobellen)

- Ongeveer één op de zes ondernemers (17%) is het afgelopen jaar meer gebruik gaan maken van digitale mogelijkheden. Zij hebben de digitalisering voornamelijk toegepast op communicatiemiddelen, zoals videobellen (56%) en de bedrijfsvoering, zoals thuiswerken (35%).
- Vergeleken met 2021 hebben ondernemers meer digitale mogelijkheden toegepast op het gebied van administratie (23% versus 31%) en datagegevens (15% versus 24%).



Vraag: Je hebt aangegeven dat je afgelopen jaar (meer) gebruik bent gaan maken van digitale mogelijkheden binnen je bedrijf (digitalisering).
Op welke gebieden heb je digitale mogelijkheden toegepast?

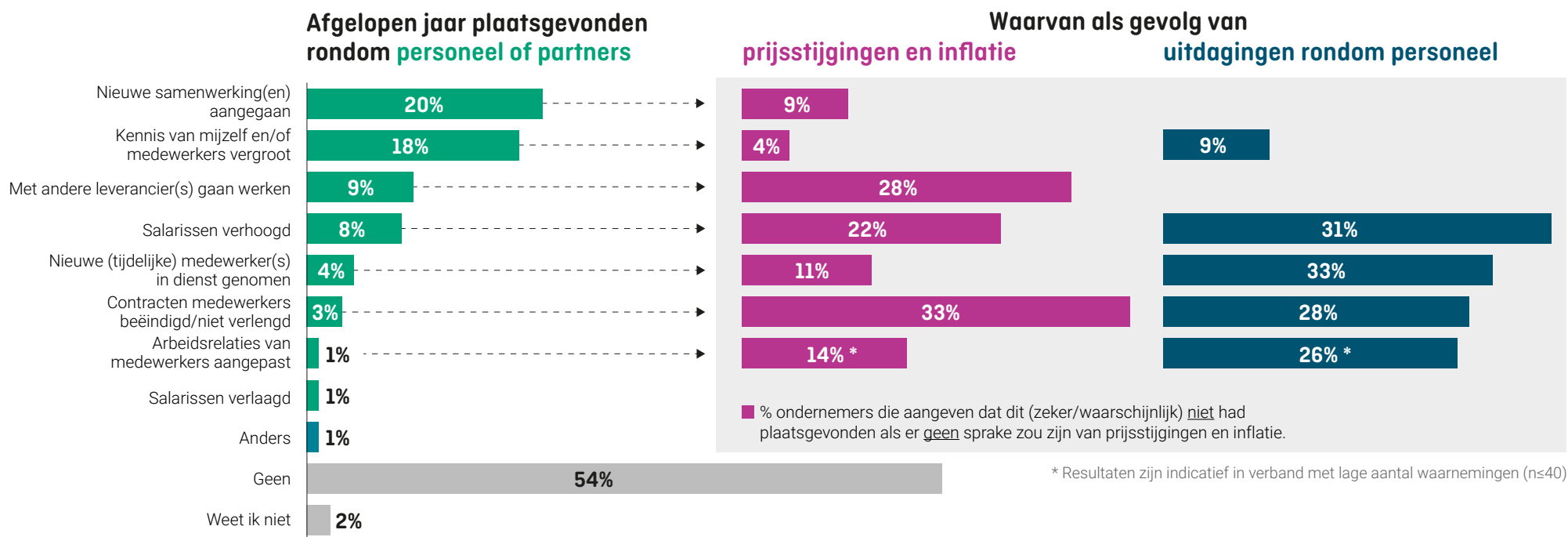
Basis: ondernemers die meer gebruik hebben gemaakt van digitale mogelijkheden binnen bedrijf (digitalisering) in het afgelopen jaar, n=259

Een vijfde van de ondernemers geeft aan afgelopen jaar nieuwe samenwerking(en) te zijn aangegaan

- Eén op de zes ondernemers geeft aan de kennis van zichzelf en/of medewerkers te hebben vergroot afgelopen jaar (18%). Dit was voor het merendeel niet gerelateerd aan prijsstijgingen en inflatie (4%) of aan uitdagingen rondom personeel (9%).
- Personele veranderingen waren voor circa drie op de tien ondernemers wel het gevolg van de uitdagingen rondom personeel.

Verschillen tussen subgroepen

- In de gezondheid (24%) en ICT en media (24%) werd relatief vaker kennis vergroot in het afgelopen jaar. Ondernemers uit de detailhandel (16%), persoonlijke dienstverlening (15%), horeca (14%), groothandel (13%), bouw (12%) en industrie (11%) geven relatief vaker aan het afgelopen jaar salarissen te hebben verhoogd.
- Op het gebied van personeel of (samenwerkings)partners hebben bedrijven met tien of meer werkzame personen het meest ondernomen in het afgelopen jaar. Zij hebben vaker zowel salarissen verhoogd (75%) als nieuwe medewerkers aangenomen (55%). Ook hebben zij vaker de eigen kennis en/of die van de medewerkers vergroot (32%).



Vraag: Welke van de deze gebeurtenissen ten aanzien van personeel of (samenwerkings)partners hebben in het afgelopen jaar plaatsgevonden?

Vraag: Stel dat er géén sprake zou zijn van prijsstijgingen en inflatie. Hadden deze gebeurtenissen dan óók plaatsgevonden in het afgelopen jaar?

Vraag: In hoeverre zijn deze gebeurtenissen uit het afgelopen jaar het gevolg van bestaande of verwachte uitdagingen rondom het vinden of behouden van personeel?

Basis: alle ondernemers, n=1448

3.6 Hoe zien ondernemers de komende zes maanden?

Ondernemers schatten de vooruitzichten van hun bedrijf voor de komende zes maanden met een 7,3 ongeveer gelijk in als vorig jaar (7,4). Ondernemers uit de detailhandel, cultuur, sport en recreatie, groothandel en horeca zijn het minst positief voor de komende zes maanden. Ondernemers noemen vooral de stijgende kosten als reden voor pessimisme.

De helft van de ondernemers verwacht in de komende zes maanden een toename van kosten. Eén op de zeven bedrijven verwacht extra geld nodig te hebben om het hoofd boven water te houden. Vaak beschikken zij zelf wel privé over voldoende middelen.



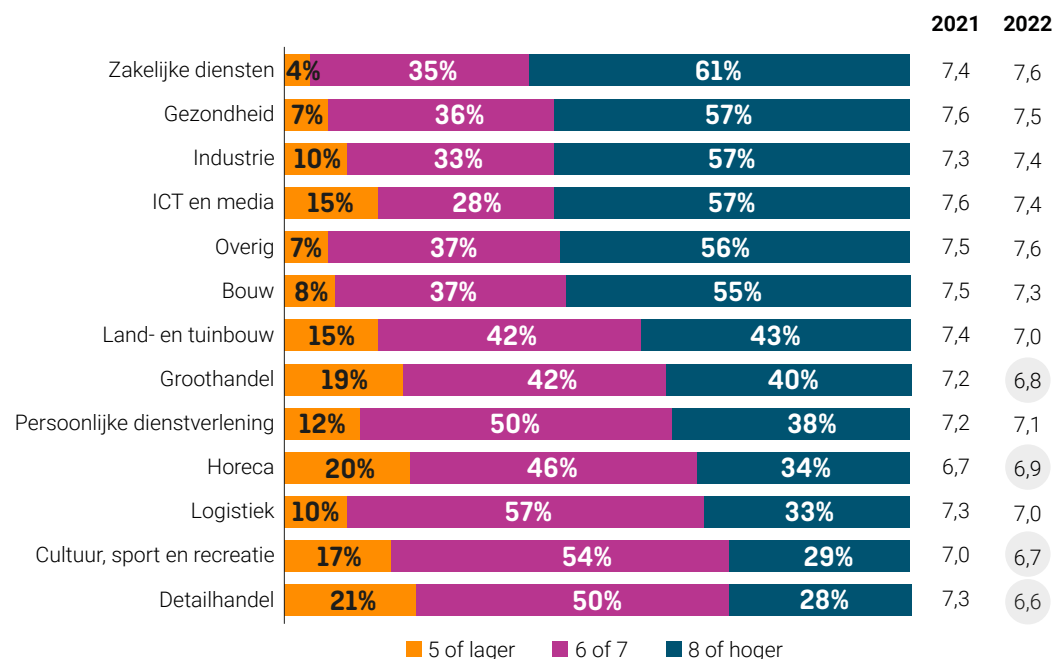
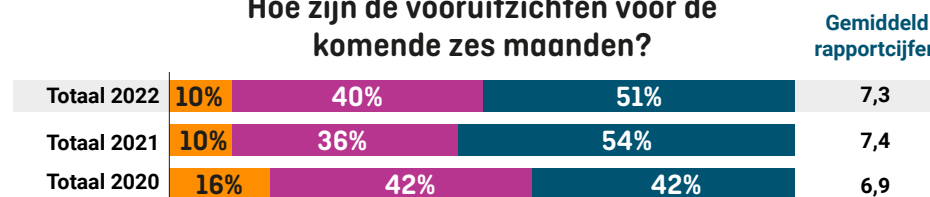
Ondernemers beoordelen de vooruitzichten van het bedrijf met een 7,3 vergelijkbaar met vorig jaar (7,4)

- 10% van de ondernemers geeft de eigen vooruitzichten voor de komende zes maanden een onvoldoende.
- De vooruitzichten variëren per sector. De vooruitzichten zijn relatief het minst positief in de detailhandel (6,6), in de cultuur, sport en recreatie (6,7), in de groothandel (6,8) en in de horeca (6,9). De vooruitzichten zijn het meest positief in de zakelijke diensten (7,6) en gezondheid (7,5).

Verschillen tussen subgroepen

- In de detailhandel zijn de vooruitzichten voor de komende zes maanden beduidend minder positief dan in 2021 (van 7,3 naar 6,6). Uit de spontane toelichtingen vanuit die sector blijkt dat de minder positieve verwachtingen vooral te wijten zijn aan de huidige inflatie en hoge energiekosten.

Hoe zijn de vooruitzichten voor de komende zes maanden?



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

Basis: alle ondernemers, n=1448

● = Relevant verschil tussen sectoren

Ondernemer met minder goede vooruitzichten noemt vaak de inflatie en hoge energieprijzen als redenen voor pessimisme

Ondernemers die de komende zes maanden met meer vertrouwen tegemoet zien, bevinden zich vaak in een stabiele of groeiende markt, en hebben geregeld al opdrachten in het verschiet.

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

Toelichting 5 of lager:

- “Heel veel hogere kosten en veel lagere omzet door oorlog Oekraïne en hoge energiekosten, huur en personeelskosten.”
- “Hoofdaandeel van dit cijfer is energie.”
- “Onzekerheid met betrekking tot, heel veel. Corona en dan wel of geen subsidie, personeelstekort, energierekening, inkooprijzen, oorlog Oekraïne, inflatie en ga maar door.”
- “Door een voortdurend dalende omzet is de 'fut' er een beetje uit en geeft dit een minder florissante uitstraling aan je winkel. Je steekt steeds meer energie in alles maar het rendement is vaak nihil.”
- “Ik geloof nog steeds in het bedrijfsmodel en verwacht dat het in 2023 break-even draait, waarna het vanaf 2024 beter zal gaan.”
- “Inflatie blijft voorlopig, hoge energieprijzen ook. Dit gaat ten koste van het vrij besteedbaar inkomen van de consument.”
- “Heel veel onzekerheid.”

Toelichting 6 of 7:

- “Door de stijgende energiekosten zal de marge onder druk komen.”
- “Er is veel onzekerheid over logistiek door Rusland, import vanuit het buitenland in EU, grondstofprijzen en de consumptie van levensmiddelen in Europa.”
- “Zeer veel zal afhangen van de ontwikkelingen die nu gaande zijn in de wereld, die hebben een grote impact op onze klanten en daarmee hun investeringsbereidheid.”
- “Als corona niet weer de kop opsteekt, zijn de vooruitzichten gunstig.”
- “Het bedrijf en zijn producten zijn hoog gewaardeerd en er is nog voldoende vraag. De onzekerheid ligt bij personeel en de stijgende kosten.”
- “Niemand kan in de toekomst kijken, maar ben zeker nog positief, afgaande op de orders bij onze klanten.”
- “Nog voldoende opdrachten in het vooruitzicht.”

Toelichting 8 of hoger:

- “Aantal nieuwe klanten erbij gekregen.”
- “Als er geen COVID-lockdowns of reisbeperkingen komen, zijn de vooruitzichten goed.”
- “Een paar redelijk grote opdrachten in het verschiet.”
- “Financieel gezond, buffers aanwezig en financieel sterke grootaandeelhouder.”
- “Geen schulden meer, geen loon- en vestigingskosten.”
- “Markt blijft groeien en steeds meer opdrachten.”
- “Ons bedrijf heeft een vast en stabiel cliëntenpakket met regelmatig weerkerende werkzaamheden, welke nauwelijks aan prijsverandering onderhevig zijn.”
- “Er is echt te veel werk in audio-nabewerking, dus ik moet het afhouden om nog tijd voor gezin en ontspanning te behouden.”
- “We gaan 100% zeker groeien, omdat we weten wat we doen in een markt die zeer goed is.”

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

Basis: alle ondernemers, n=1448

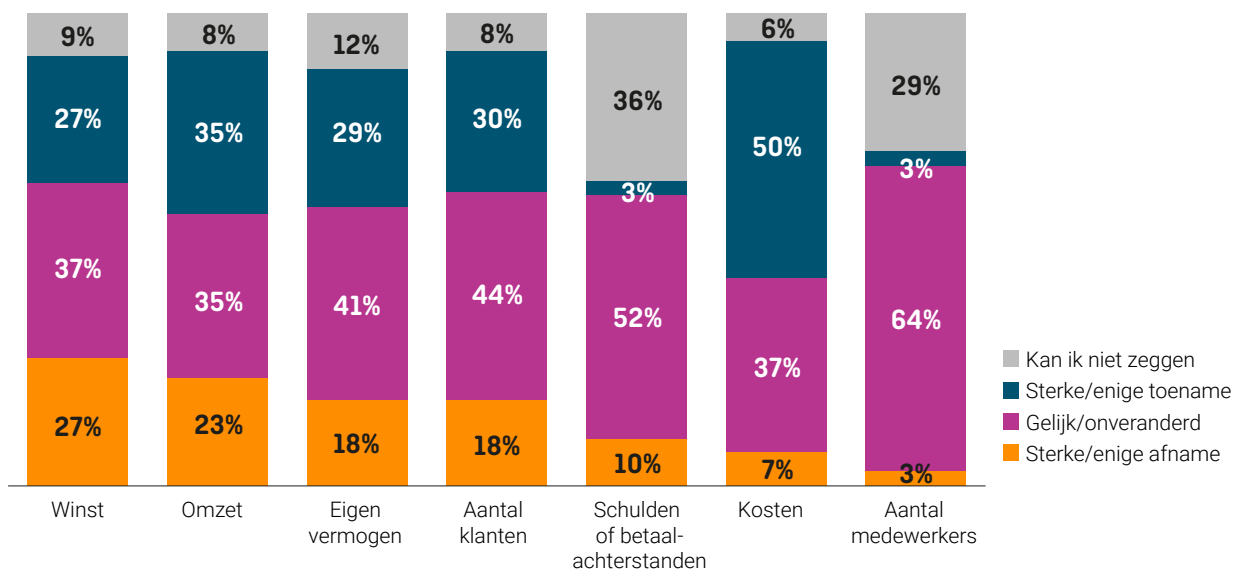
De helft verwacht in de komende zes maanden een toename van kosten; één op de vier verwacht een afname van winst

De vooruitzichten zijn wisselend. Een groot deel voorziet dat de kosten zullen toenemen (50%), maar ook verwachten meer ondernemers dat hun omzet zal toenemen dan afnemen (35% versus 23%). Eén op de vier verwacht een afname van winst (27%). Hier staat tegenover dat een net zo grote groep juist voorziet dat de winst zal toenemen. Op gebied van personeel en schulden verwacht men voor de komende zes maanden geen verandering (64%, 52%) of men kan het niet zeggen.

Verschillen tussen subgroepen

- In de ICT en media zijn de verwachtingen over het algemeen relatief positief, zij verwachten vooral vaak (enige/sterke) toename op gebied van winst (33%). De vooruitzichten in de horeca en detailhandel zijn het minst positief. Ondernemers in deze sectoren voorzien relatief vaker een afname in omzet (32%, 40%), winst (34%, 42%) en eigen vermogen (29%, 30%). Ook verwachten ze vaker een toename in kosten (72%, 64%).
- Bedrijven met tien of meer werkzame personen zijn over het algemeen positiever over de vooruitzichten voor het komende half jaar dan bedrijven met minder werkzame personen. Echter, op gebied van kosten en winst schatten bedrijven met tien of meer werkzame personen de toekomst wel negatiever in.

Vooruitzichten voor de komende zes maanden ten aanzien van...



Vraag: Hoe zijn momenteel de vooruitzichten van je bedrijf voor de komende zes maanden wat betreft deze onderdelen?
Basis: alle ondernemers, n=1448

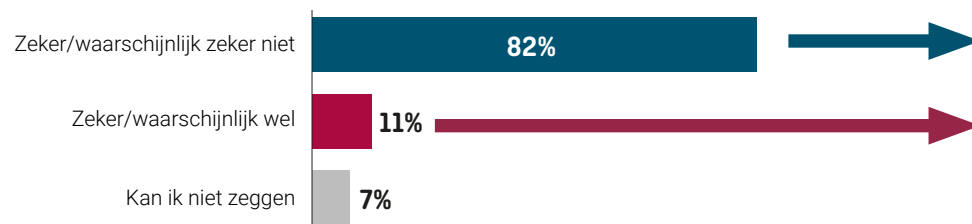
Eén op de tien ondernemers voorziet voor de komende zes maanden financiële moeilijkheden of problemen

- Ondernemers die financiële moeilijkheden of problemen voorzien, noemen vaak de stijging van de (energie)kosten als reden.
- Ruim acht op de tien ondernemers voorziet (waarschijnlijk/zeker) geen financiële moeilijkheden of problemen voor de komende zes maanden (82%). Dat is iets minder dan in 2021 (85%). Ze geven vaak aan over een buffer te beschikken of voldoende werk te voorzien.

Verschillen tussen subgroepen

- Horecaondernemers voorzien vaker financiële problemen (29%). Ook in de industrie verwacht men vaker moeilijkheden op financieel vlak (24%). Ondernemers in de ICT en media verwachten minder vaak financiële moeilijkheden/problemen in de komende zes maanden (95% waarschijnlijk /zeker niet).
- Zzp'ers voorzien minder vaak financiële moeilijkheden of problemen in de komende zes maanden (zzp: 9%; 2 t/m 9: 15%; 10 of meer: 19%).

Financiële moeilijkheden of problemen in de komende zes maanden?



Toelichting zeker/waarschijnlijk niet:

- "Nieuwe projecten verwacht."
- "Over het algemeen weinig risico."
- "Waarschijnlijk kunnen we de facturen blijven betalen, maar ik weet niet wat er met de energiekosten gebeurt."
- "Zolang de economie niet omvalt, gaan wij rustig door."
- "Voldoende buffer en daarnaast is er momenteel voldoende werk."

Toelichting zeker/waarschijnlijk wel:

- "De achterstanden op de huur en energie zullen voorlopig niet veranderen."
- "We hebben dit jaar niet kunnen bufferen door hoge inkoopprijzen en dure energie, daardoor niet voldoende reserves."
- "Geen klanten, geen omzet. Hoe kan ik nog iets regelen om afspraken te maken?"
- "Geen groei is minder inkomsten en eigen geld stopt een keer."
- "Betalingsachterstand bij leveranciers, maar nog wel net acceptabel."
- "Kosten energie stijgen te veel."

Vraag: Verwacht je of voorzie je voor de komende zes maanden enige vorm van financiële moeilijkheden of problemen?

Basis: alle ondernemers, n=1448

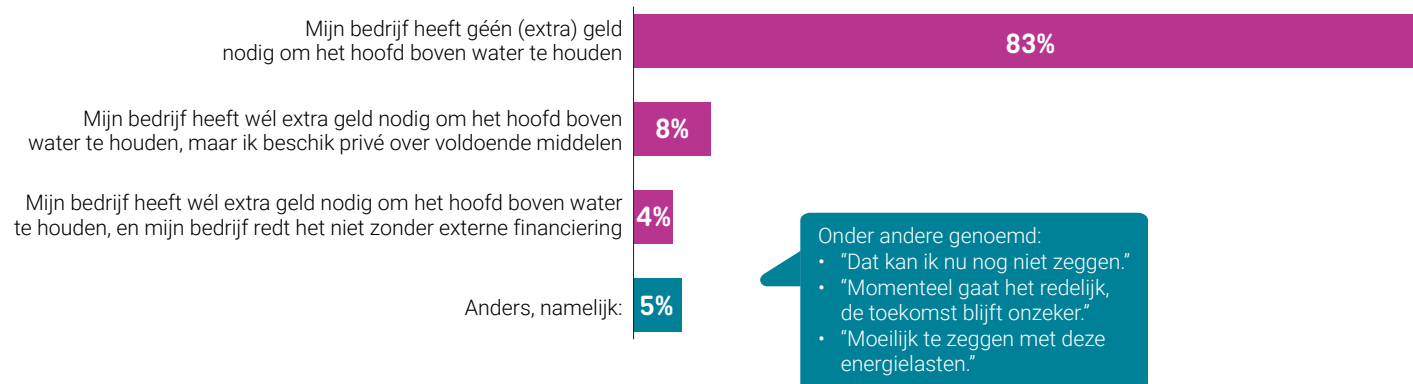
Eén op de zeven bedrijven verwacht extra geld nodig te hebben om het hoofd boven water te houden

De meest ondernemers die verwachten extra geld nodig te hebben om het hoofd boven water te houden, geven aan privé over voldoende middelen te beschikken (8%). De rest staat voor een uitdaging, aangezien deze ondernemers aangeven dat hun bedrijf het niet redt zonder externe financiering (4%).

Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers in de cultuur, sport en recreatie (24%), in de land- en tuinbouw (22%), in de horeca (21%) en detailhandel (19%) hebben met name extra geld nodig om het hoofd boven water te houden. Ondernemers in deze sectoren beschikken meestal wel privé over voldoende middelen om het hoofd boven water te houden (cultuur, sport en recreatie (20%), land- en tuinbouw (15%), horeca (15%), detailhandel (13%).
- Bedrijven met meer werkzame personen hebben vaker extra geld nodig om het hoofd boven water te houden dan zzp'ers (zzp: 11%; 2 t/m 9: 17%; 10 of meer: 17%, heeft extra geld nodig).

Welke van onderstaande omschrijvingen over financiering past het beste bij jouw bedrijf?



Vraag: Welke van deze omschrijvingen over financiering past het beste bij jouw bedrijf?

Basis: alle ondernemers, n=1448

3.7 Welke plannen hebben ondernemers?

De belangrijkste plannen voor de komende zes maanden gaan over het in balans brengen van inkomsten en uitgaven, namelijk verhogen van de prijs van het product/ de dienst en kostenbesparingen realiseren. Ook zijn ondernemers vaak van plan om (marketing)acties te ondernemen om nieuwe klanten te vinden, de (online) zichtbaarheid te verbeteren en nieuwe samenwerkingen aan te gaan.

Een deel van de ondernemers voorziet uitdagingen of knelpunten bij deze plannen. Het is onzeker of de prijsverhoging door klanten geaccepteerd gaat worden en wat dat doet met de concurrentiepositie. Ook geeft men aan dat nog meer kostenbesparingen bijna niet mogelijk lijken en dat marketingacties opzetten of online zichtbaarheid verbeteren lastig is door gebrek aan geld en kennis.

De aandachtspunten die ondernemers zelf spontaan benoemen voor de komende zes maanden gaan ook vaak over het vinden of behouden van klanten. Daarnaast noemen zij het verdienmodel van het bedrijf, personeel en kostenbesparingen als aandachtspunten.



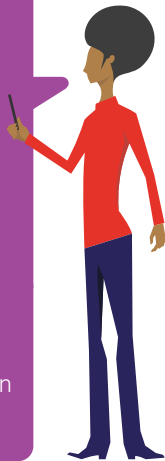
Aandachtspunten voor komende zes maanden vooral over klanten, verdienmodel, kostenbesparingen

- Aan ondernemers is gevraagd welke aandachtspunten ze hebben voor het bedrijf in de komende zes maanden. Ongeveer de helft van de ondernemers (53%) kan spontaan één of meerdere aandachtspunten noemen.
- Veel ondernemers hebben als aandachtspunten het realiseren van nieuwe of meer klanten om zo de omzet te vergroten. Het verdienmodel is hiernaast een belangrijk aandachtspunt voor ondernemers, maar ook besparen en personeel zijn aandachtspunten waar veel ondernemers mee bezig zijn.

Belangrijkste aandachtspunten voor de komende zes maanden:

Klanten vinden of behouden/ acquisitie

- “Dat ik voldoende leuke klanten blijf aantrekken, en er zelf genoeg lol in houd.”
- “Allereerst het goed blijven uitvoeren van projecten bij klanten. Daarnaast blijven werken aan continuïteit en het vullen van de sales pijplijn.”
- “Klanten vinden en binden en zo de stap maken naar de opdrachten waar ik energie van krijg.”



Personeel

- “Personeel en bedrijfsmiddelen in balans brengen.”
- “Behoud van goed personeel en blijven aantrekken van klanten.”
- “Het vinden van gekwalificeerd personeel.”
- “Hoe kom je aan geschikt personeel of iemand die het bedrijf wil overnemen?”
- “Het hoofd boven water houden en het moreel hoog houden onder het personeel.”



Besparen/bezuinigen/kosten verlagen

- “Kostenbeheersing om met de verwachte lagere verkoopprijzen uit te kunnen komen.”
- “Waakzaam zijn op inkoopkosten.”
- “Focus houden op mogelijkheden tot kostenbesparingen en verder verbeteren efficiency en digitalisering.”
- “Voorzichtig omgaan met uitgaven en alleen het noodzakelijke doen.”



Strategiebepaling of toekomstvisie

- “Bedrijf stabiel houden en kwaliteit blijven leveren!”
- “Voorraad zo laag mogelijk houden om maximale liquiditeit te genereren en tegelijkertijd flexibel te kunnen inspelen op veranderingen in de markt.”
- “Consolideren en strategisch te werk gaan.”



Verdienmodel/winstgevendheid

- “Andere koers gaan varen, om in de toekomst weer nieuwe dingen te kunnen gaan doen. Na x jaar is een nieuwe uitdaging nodig.”
- “Focus op omzet en kwaliteit leveren en de kosten in de gaten houden.”
- “Uitzoomen, alle impact in de gaten houden en daar zo goed mogelijk op anticiperen.”



Samenwerking/netwerken/ zakenpartners

- “Vinden van personeel en samen gaan met meerdere bedrijven.”
- “Zorgen dat we onderaannemer worden. Andere vormen van inkomsten creëren.”
- “Geschikte overnamekandidaat vinden.”
- “Groeigoede naam behouden/samenwerkingen aangaan.”



Vraag: Wat is het belangrijkste aandachtspunt voor je bedrijf in de komende zes maanden?

Basis: alle ondernemers, n=1448

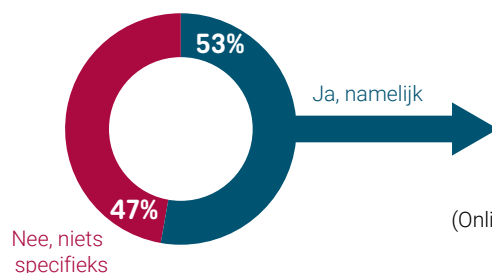
Bijna helft ondernemers noemt klanten vinden of behouden als belangrijkste aandachtspunt voor komende zes maanden

- Bijna de helft (45%) van de ondernemers die een aandachtspunt noemde geeft aan dat dit betrekking heeft op klanten vinden of behouden. Daarmee is dat een (spontaan genoemd) aandachtspunt voor een kwart (24%) van alle ondernemers.
- Daarnaast zijn vaak aandachtspunten genoemd die te maken hebben met het verdienmodel (23%) of samenwerking/netwerken (19%).

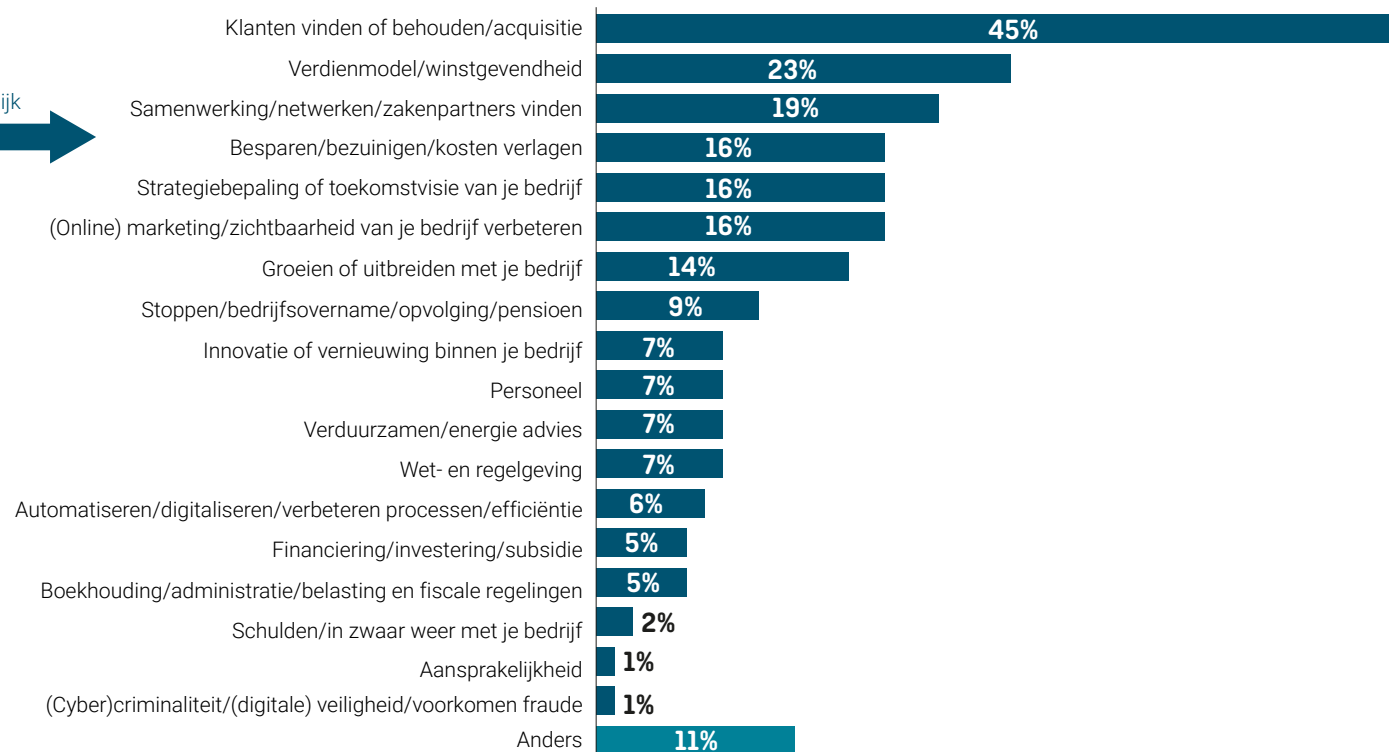
Verschillen tussen subgroepen

- Bedrijven met tien of meer werkzame personen noemen vaker aandachtspunten voor het komend half jaar dan zzp'ers (70% versus 51%). Zij noemen daarbij relatief vaak personeel (45%), maar ook verduurzamen (17%) en financiering (12%). Zzp'ers noemen relatief vaak klanten behouden als aandachtspunt (49%).
- Klanten vinden of behouden is ook vaak een aandachtspunt voor ondernemers in de persoonlijke dienstverlening (69%), cultuur, sport en recreatie (58%) en ICT en media (55%).
- Binnen de horeca (34%) en detailhandel (30%) is besparen/bezuinigen relatief vaker een aandachtspunt.

Heb je een aandachtspunt voor de komende 6 maanden?



Het aandachtspunt dat je zojuist hebt genoemd, welk(e) onderwerp(en) raakt dat?



Vraag: Het aandachtspunt dat je zojuist hebt genoemd, welk(e) onderwerp(en) raakt dat?

Basis: alle ondernemers die (spontaan) een aandachtspunt hebben genoemd voor de komende zes maanden, n=819

Hoge energieprijzen en prijsstijgingen zijn vaak genoemde uitdagingen voor de komende zes maanden

Een kwart van ondernemers (25%) geeft aan dat ze uitdagingen, knelpunten of moeilijkheden met het bedrijf verwachten in de komende zes maanden. Deze hebben vaak te maken met de hoge (energie)prijzen, personeel, het vinden van klanten/opdrachten en onzekerheid. Deze zaken hangen ook vaak met elkaar samen.

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

Energieprijzen/prijsstijgingen

- "Energieprijzen, grootste zorg. Corona niet, daar komen we wel doorheen."
- "Door hoge inflatie en energieprijzen geen opdrachten meer, of in ieder geval een stuk minder."
- "De kosten van energie kunnen te hoog worden. Dus extra letten op deze kosten en kosten in het algemeen."
- "Kostenstijging heeft invloed op bedrijfsresultaat."
- "De stijgende energiekosten, financiële moeilijkheden bij klanten waardoor ze afhaken, stijgende prijzen benodigde producten."
- "Oplopen van kosten die onvoldoende kunnen worden doorgerekend."
- "Nog verder verhoging van kosten van inkoop, personeel en gas en elektra."
- "Klanten die niet kunnen betalen."



Vinden van klanten

- "Dat het wel een uitdaging kan zijn om nieuwe klanten te kunnen vinden. Zeker nu alles duurder wordt."
- "Zoveel mogelijk gasten zien te krijgen."
- "Genoeg projecten binnenhalen."
- "Dat klanten minder komen door bezuinigen."
- "Hoe kom ik aan extra opdrachten."
- "Klanten behouden en nieuwe klanten vinden."



Onzekerheid over verloop corona en energiecrisis

- "Onzekerheid omtrent corona en energiecrisis."
- "Meerdere! Onzekerheid is de grootste uitdaging om te trotseren."
- "De meest onzekere factor is de energiecrisis."
- "Onzekerheid in de wereldeconomie."
- "De onzekerheid en besluiteloosheid vanuit Den Haag."
- "Moeilijkheden; hoe gaat het met de corona komende herfst/winter?"



Personeelsproblemen

- "Vinden van vervangend personeel, herijken strategische koers, daadwerkelijk uitvoeren van acties die daar uit voortvloeien (tijdgebrek)."
- "Personeels-/capaciteittekorten."
- "Kunnen blijven bemannen/-vrouwen van alle klussen."
- "De juiste medewerkers vinden."
- "Bekwaam en betaalbaar personeel vinden."



Vraag: Zijn er bepaalde uitdagingen, knelpunten of moeilijkheden die je in de komende zes maanden verwacht met je bedrijf?

Basis: alle ondernemers, n=1448

Een derde van de ondernemers verwacht de komende zes maanden de prijzen te verhogen, een kwart gaat besparen

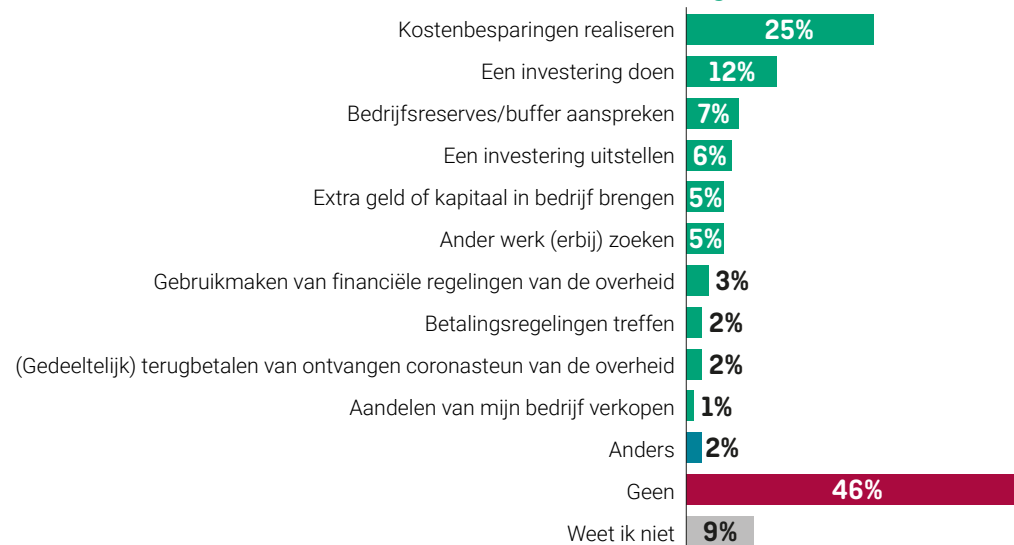
Eén op de vijf ondernemers wil de (online) zichtbaarheid van het bedrijf verbeteren (19%) of zegt aan de slag te gaan met (marketing)acties om nieuwe klanten te vinden (19%).

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

... je product/dienst, klanten of marketing?



... geldzaken?



Vraag: Hier staan enkele omschrijvingen met betrekking tot product/dienst, klanten en marketing/geldzaken.

Welke van deze gebeurtenissen verwacht je dat gaan plaatsvinden in de komende zes maanden?

Basis: alle ondernemers, n=1448

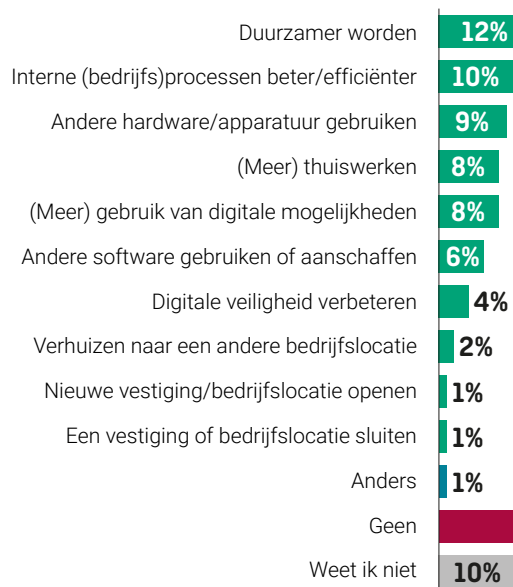
Kwart ondernemers wil nieuwe samenwerkingen aangaan, één op acht wil duurzamer worden in komend half jaar

- Een kwart van de ondernemers verwacht de komende zes maanden nieuwe samenwerking(en) aan te gaan (23%) en/of kennis binnen het bedrijf te vergroten (16%). Op het gebied van bedrijfsvoering wil 12% verduurzamen en 10% interne (bedrijfs)processen beter maken.

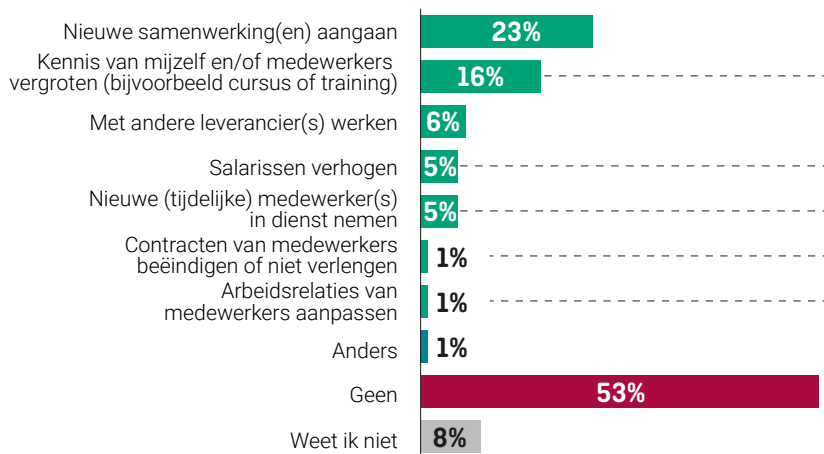
- Het in dienst nemen van medewerkers heeft bij drie op de vier ondernemers (volledig of deels) te maken met de schaarste aan personeel.

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

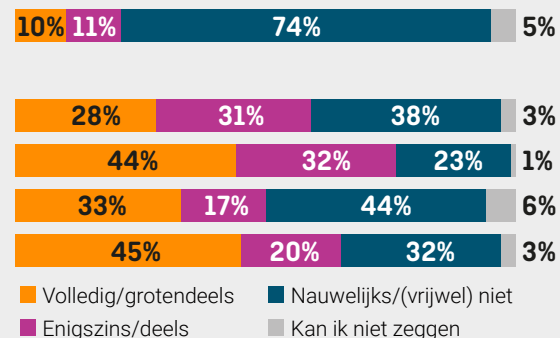
... de bedrijfsvoering?



... personeel of (samenwerkings)partners?



In hoeverre te maken met schaarste aan (geschikt) personeel?



Vraag: Welke van deze gebeurtenissen verwacht je dat gaan plaatsvinden in de komende zes maanden?

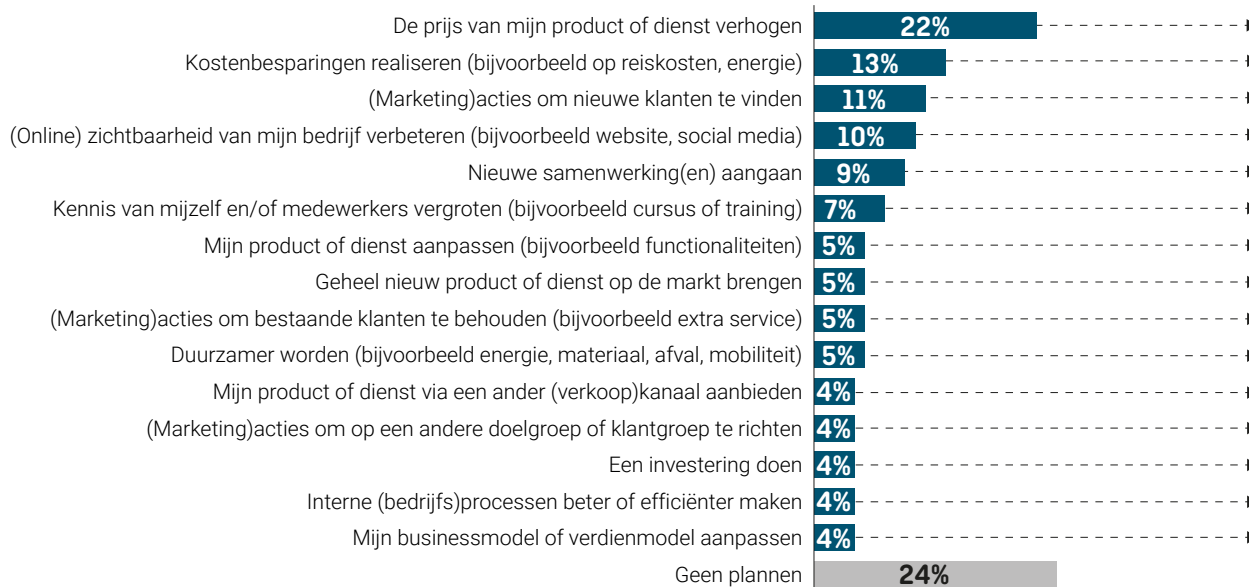
Vraag: In hoeverre heeft dit te maken met (of is het gevolg van) de schaarste aan (geschikt) personeel?

Basis: alle ondernemers, n=1448 / ondernemers die gebeurtenissen verwachten op het gebied van personeel, n=51-240

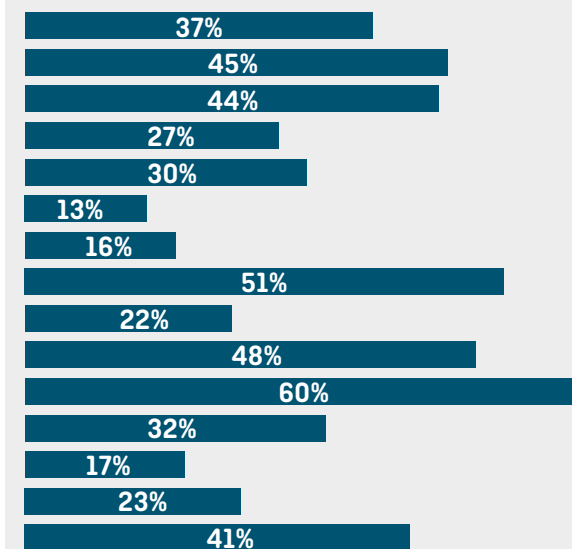
Belangrijkste plannen hangen samen met het in evenwicht brengen van inkomsten en uitgaven

- Voor bijna een kwart (22%) van de ondernemers is het verhogen van de prijs van producten/diensten het belangrijkste aandachtspunt.
- Ondernemers verwachten vaak uitdagingen bij het aanbieden van nieuwe producten (51%) of via nieuwe kanalen (60%), maar ook bij verduurzamen (48%).

Top 15 belangrijkste plannen



Verwacht uitdagingen of knelpunten



Overige plannen zijn te vinden in de [bijlage](#)

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

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

Basis: alle ondernemers, n=1448 / alle ondernemers die het plan als belangrijkste aangeven, n=48-367

Uitdagingen of knelpunten bij belangrijkste plannen zijn de acceptatie van prijsverhogingen en geen invloed op kosten

Door de inflatie, krapte op de arbeidsmarkt en hoge (energie)prijzen zijn plannen mogelijk moeilijk te realiseren. Ondernemers hebben hier weinig tot geen invloed op. Ook gebrek aan tijd, kennis en geld maken het lastig om sommige plannen te realiseren.

Toelichting bij uitdagingen en knelpunten

Prijs van product/dienst verhogen

- "Lastig om lopende overeenkomsten aan te passen."
- "Onze kostenverhoging wordt door onze klanten wellicht ervaren als overbodig."
- "Prijs verhogen moet eigenlijk wel in deze tijd, maar ik ben ook bang om daardoor klanten te verliezen."
- "Prijs verhogen moet je ook kunnen verkopen, kijk vooral naar de prijzen van de concurrentie."
- "Ben afhankelijk van het tarief wat gemeenten voor WMO bieden."
- "Lastig omdat opdrachtgevers kunnen stoppen of naar de concurrent gaan."

(Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden

- "Acquisitie in mijn branche én in de huidige markt is niet makkelijk."
- "Klanten werven is nieuw voor mij. Mijn werkervaring tot nu toe ligt elders."
- "Moeilijk als klein zaakje met de voorhanden (financiële mogelijkheden, c.q. geen financiële mogelijkheden."
- "Succes van marketingcampagnes is sterk afhankelijk van geluk."
- Kost mij heel veel, want ik moet het uitbesteden."

Kostenbesparingen realiseren

- "Door inflatie zal het lastig worden om daadwerkelijk te besparen. Ik kan het gebruik verminderen, maar de totale prijs zal dan wellicht nog steeds stijgen."
- "Weinig tot geen invloed op de energieprijzen, dus proberen energiegebruik terug te dringen."
- "Ik heb bijna alle mogelijke maatregelen wat betreft kostenbesparing al gedaan."
- "Om de marges te behouden, ga je op zoek naar besparingen, alleen we gaan hier al heel effectief mee om, dus zijn de nog mogelijke besparing nihil."

Kennis van mijzelf en/of medewerkers vergroten

- "Medewerkers zover krijgen dat ze tijd vrijmaken/nemen voor nascholing."
- "Het vinden van een goede gerichte opleiding of cursus voor mijzelf of voor medewerkers."
- "Er zijn niet heel veel cursussen of trainingen die echte toegevoegde waarde hebben op dit moment."
- "Ik heb momenteel geen budget voor het vergroten van eventuele kennis."
- "Lastig om hier speciaal tijd voor vrij te maken in de planning."

Nieuwe samenwerking(en) aangaan

- "Als je iets nieuws probeert, geeft dat van tevoren veel afstemming en uitzoekwerk. Ook na de start van iets nieuws, is het aanpoten normaliter."
- "Samenwerking met partners wordt lastig, omdat deze ook veel werkaanbod hebben. De aanneemsom of uurlonen zullen gaan stijgen."
- "Mijn opleiding betreft iets vrij nieuws en onbekends, dus lastige taak om meer bekendheid voor samenwerkingen te krijgen."

(Online) zichtbaarheid van mijn bedrijf verbeteren

- "Er gaat veel tijd in betere zichtbaarheid zitten. We doen dit nu zelf, maar hebben een externe partij geprobeerd. Maar dit is iedere keer een fiasco."
- "Moet dit mezelf nog meer eigen maken en dat kost tijd; tijd wat ik liever aan werken in mijn atelier besteed."
- "Heb eigenlijk geen geld meer om dat te verbeteren."
- "Ben daar zelf niet zo handig in, dus goede hulp vinden."

Vraag: Kun je deze uitdagingen of knelpunten verder toelichten?

Basis: ondernemers die hebben aangegeven tegen uitdagingen of knelpunten aan te lopen bij hun belangrijkste plannen, n=1133

4. Bijlage

4.1 Onderzoeksverantwoording

Methode

- Online kwantitatief onderzoek
- Gemiddelde invulduur: 16 minuten

Steekproef & Veldwerk

- Doelgroep: ondernemers met 1 t/m 249 werkzame personen
- Bron: KVK Ondernemerspanel (netto n = 981)
+ steekproef Handelsregister (netto n = 529)
Totaal: netto n = 1510
- Veldwerkperiode: 15-09-2022 t/m 29-09-2022



4.2 Belangrijkste plannen komende zes maanden

| Plan | % |
|---|-----|
| De prijs van mijn product of dienst verhogen | 22% |
| Kostenbesparingen realiseren (bijvoorbeeld op reiskosten, energie) | 13% |
| (Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden | 11% |
| (Online) zichtbaarheid van mijn bedrijf verbeteren (bijvoorbeeld website, social media) | 10% |
| Nieuwe samenwerking(en) aangaan | 9% |
| Kennis van mijzelf en/of medewerkers vergroten (bijvoorbeeld cursus of training) | 7% |
| Mijn product of dienst aanpassen (bijvoorbeeld functionaliteiten) | 5% |
| Geheel nieuw product of dienst op de markt brengen | 5% |
| (Marketing)acties om bestaande klanten te behouden (bijvoorbeeld extra service) | 5% |
| Duurzamer worden (bijvoorbeeld energie, materiaal, afval, mobiliteit) | 5% |
| Mijn product of dienst via een ander (verkoop)kanaal aanbieden | 4% |
| (Marketing)acties om op een andere doelgroep of klantgroep te richten | 4% |
| Een investering doen | 4% |
| Interne (bedrijfs)processen beter of efficiënter maken | 4% |
| Mijn businessmodel of verdienmodel aanpassen | 4% |
| Bedrijfsreserves/buffer aanspreken | 3% |
| Een investering uitstellen | 3% |
| Andere software gebruiken of aanschaffen | 3% |

| Plan | % |
|---|------------|
| Ander werk (erbij) zoeken (bijvoorbeeld in loondienst) | 2% |
| (Meer) gebruikmaken van digitale mogelijkheden (digitalisering) | 2% |
| Met andere leverancier(s) werken | 2% |
| Nieuwe (tijdelijke) medewerker(s) in dienst nemen | 2% |
| Iets anders met betrekking tot geldzaken | 2% |
| Anders | 2% |
| Mijn product of dienst aanbieden in het buitenland (exporteren) | 2% |
| Digitale veiligheid (cybersecurity) verbeteren (bijvoorbeeld investeren in beveiliging) | 2% |
| Salarissen verhogen | 2% |
| Betalingsregelingen treffen (bijvoorbeeld uitstel van betaling) | 1% |
| Gebruikmaken van financiële regelingen van de overheid | 1% |
| Iets anders met betrekking tot product/dienst, klanten en marketing | 1% |
| Iets anders met betrekking tot bedrijfsvoering en locatie | 1% |
| Iets anders met betrekking tot personeel en (samenwerkings)partners | 1% |
| (Gedeeltelijk) terugbetalen van ontvangen coronasteun van de overheid | 1% |
| De prijs van mijn product of dienst verlagen | 1% |
| Een nieuwe (extra) vestiging of bedrijfslocatie openen | 1% |
| Geen plannen | 24% |
| Percentage ondernemers dat knelpunten/uitdagingen/moeilijkheden verwacht | 25% |

Vraag: En welke van onderstaande zullen naar verwachting in de komende zes maanden het belangrijkste zijn binnen jouw bedrijf?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet zijn gestopt of het niet van plan zijn, n=1448

