

Jaarbericht Staat van het mkb 2020

Ondernemen is vooruitzien

>

Nederlands Comité voor Ondernemerschap



07
Deel 1:
Perspectief op herstel en groei

22 **Intermezzo:**
Crisis gebruiken om te verduurzamen





24 **Deel 2:**
Staat van het mkb

Inhoud

Woord vooraf 4

In het kort 5

Deel 1. Perspectief op herstel en groei 7

Crisis raakt mkb hard en versterkt problemen 'onder de motorkap' 8
Dit is het moment om structurele problemen aan te pakken 8
Perspectief voor ondernemers: investeren in vernieuwing 8
Perspectief voor overheden: maatregelen voor innovatie, arbeidsmarkt en ondernemerschap 11

Programmalijn 1: Investeren in innovatie 14
Programmalijn 2: Ondernemende arbeidsmarkt 17
Programmalijn 3: Productiviteitssprong ondernemers 19

Intermezzo: Ondernemers aan het woord 22

Deel 2. Staat van het mkb 24

1. De impact van de coronacrisis op het mkb 25
   - Het mkb kampte al met structurele problemen en uitdagingen 25
   - Gevolgen van de crisis voor de economie 28
   - Ondernemers worden hard geraakt 30
   - Hoe reageren ondernemers op de crisis? 34

Intermezzo: Ondernemers aan het woord 41

41 **Intermezzo:** In een week tijd naar een ander verdienmodel





55 **Intermezzo:** Leren van de lessen van de kredietcrisis



57 **Deel 3:** Eindrapportage Groeidynamiek van het Nederlandse MKB

Inhoud

2. Dashboard Staat van het mkb 43
- Aandeel mkb in omzet, winst, toegevoegde waarde en werkgelegenheid 43
- Productiviteit en spreiding 44
- Omzet, werkgelegenheid en toegevoegde waarde naar sector 46
- Dynamiek 46
- Financiële kengetallen 48
- Model voor duurzame productiviteitsgroei 49
- Innovatie 50
- Digitalisering 52
- Human capital 53

Intermezzo: Ondernemers aan het woord 55

Deel 3. Eindrapportage Groeidynamiek van het Nederlandse mkb 57

Belangrijkste bevindingen 58
Productiviteitsgroei- en banengroei van het Nederlandse mkb 59
Productiviteitsgroei-, banengroei, en de overlevingskansen van het Nederlandse mkb 63
Dynamiek in groeisegmenten van het Nederlandse mkb 65
Groeidynamiek van Nederlandse mkb bedrijven 67
Het pad naar groei in banen én productiviteit 71
Onderzoeksverantwoording 78



Woord vooraf

Het Nederlands Comité voor Ondernemerschap bestaat uit v.l.n.r. Barbara Baarsma, Diederik Laman Trip, Harold Goddijn (voorzitter), Hare Majesteit Koningin Máxima, Occo Roelofsen en Meiny Prins

Dit Jaarbericht is anders dan anders. Net als in voorgaande jaren schetsen we de ontwikkelingen in het midden- en kleinbedrijf, maar de 'staat van het mkb' wordt nu uiteraard voor een belangrijk deel bepaald door de coronacrisis.

De coronacrisis bracht het Nederlands Comité voor Ondernemerschap ertoe om eind juni een Tussenbericht te publiceren: *Ondernemend uit de crisis: investeren in intelligent herstel*. Eind augustus is - als vervolg daarop - een advies aangeboden aan het kabinet: *Investeren in herstel en groei van het mkb*. Dit Jaarbericht bouwt hierop voort.

Opzet
In deel I leest u het Jaarbericht, met het perspectief van herstel en groei voor zowel ondernemers als overheden. Daarbij maken we dankbaar gebruik van de analyse van prof. Justin Jansen, dr. Richard Haans en dr. Giuseppe Criaco (RSM) die onderzoek hebben gedaan naar groeipaden binnen het mkb. Ook gaan we verder in op de aanbevolen maatregelen die het mkb kunnen helpen om uit de crisis te komen en het pad naar groei weer te vinden. Dit hoofdstuk bouwt voort op de drie programmalijnen: Investeren in innovatie en groei, Ondernemende arbeidsmarkt en Productiviteitssprong ondernemers.

Het tweede deel geeft de 'staat van het mkb' weer, met een update van het model voor duurzame productiviteitsgroei. Hier gaan we in op de impact van de coronacrisis op het mkb. Ook vindt u hier het jaarlijkse 'dashboard'.

Perspectief
De coronacrisis is nog niet voorbij. Des te belangrijker is het om perspectief te hebben. Wij hopen dat dit jaarbericht hieraan een bijdrage levert. Alle ondernemers - krimpend of groeiend, startend of stoppend - staan voor grote keuzes over hun toekomst. Juist nu blijkt: net als regeren is ondernemen vooral een kwestie van vooruitzien.

Dank
Namens het Comité spreek ik graag onze dank uit aan allen die aan dit Jaarbericht hebben bijgedragen. Deze editie is wederom voor een belangrijk deel gebaseerd op data van het Centraal Bureau voor Statistiek (CBS). Onderzoeksbureau Kantar heeft onderzoek gedaan naar de consequenties van de coronacrisis voor het mkb. Daarnaast zijn wij zeer erkentelijk voor de bijdrage die is geleverd door professor Justin Jansen en zijn team. Tenslotte bedanken wij het ministerie van Economische Zaken en Klimaat voor de inspanningen bij de voorbereiding van dit Jaarbericht.

Harold Goddijn, voorzitter

In het kort

1. Crisis raakt mkb hard en versterkt problemen 'onder de motorkap'.
Het midden- en kleinbedrijf is als motor van de Nederlandse economie hard geraakt door de coronacrisis. Het groeivermogen van het mkb stond al voor de coronacrisis onder druk. Uit eerdere jaarberichten bleek al dat het conjunctureel goed ging, maar ook dat er 'onder de motorkap' structurele uitdagingen waren. Ook in 2019 bleven investeringen achter, in innovatie maar ook in menselijk kapitaal en ondernemerschap. De update van het wiel voor duurzame productiviteitsgroei laat zien dat bijna twee derde van het mkb niet investeert in product- of procesinnovatie, terwijl digitalisering en Leven Lang Ontwikkelen (LLO) zeker in het mkb nog te beperkt zijn doorgevoerd.

2. Dit is het moment om structurele problemen aan te pakken.
We moeten ons voorbereiden op de volgende fase. De coronacrisis is nog niet voorbij, maar er komt een einde aan. Een ondernemer die vooruitkijkt, neemt nú de beslissingen die helpen om de weg omhoog te vinden, te vervolgen, of juist om het roer om te gooien. Overheden en andere partijen (zoals financiers) moeten hen daartoe faciliteren.

3. Perspectief voor ondernemers: investeren in vernieuwing.
Ondernemers kunnen met gerichte investeringen hun kansen verbeteren. Uit analyse van de Rotterdam School of Management (RSM) blijkt dat bedrijven die in bepaalde fasen van hun bestaan stilstaan of krimpen, veerkrachtig zijn en later alsnog productiever kunnen worden. Ook na stagnatie is er een reële kans op herstel en groei. Van de bedrijven die in stagnatie verkeren blijkt gemiddeld 65% in staat om weer te gaan groeien in productiviteit én banen. Het is belangrijk dat zij gebruik maken van de mogelijkheden om hun productiviteit te versterken, bijvoorbeeld op het gebied van innovatie, investeren, gebruik van human capital, managementpraktijken. Gerichte investeringen zijn de sleutel; vooral investeringen in internationalisering en immateriële vaste activa (R&D, software, kennisontwikkeling) zijn doorslaggevend voor het behalen van groei.

4. Perspectief voor overheden: versterken van innovatie, arbeidsmobiliteit en ondernemerschap.
Overheden kunnen gerichte verbeteringen aanbrengen in het ondernemersklimaat. De grote verschillen tussen bedrijven maken segmentatie noodzakelijk, dus: maatwerk in maatregelen. Het Comité constateert dat er veel overeenkomsten zijn tussen de aanbevelingen uit het adviesrapport Investeren in herstel en groei van het mkb[1] dat het Comité in augustus publiceerde en de steun- en herstelmaatregelen van het huidige kabinet[2]. De uitdagingen voor het volgende kabinet liggen 'onder de motorkap'. Hoe kan het ondernemersklimaat op de langere termijn borgen dat er voldoende ruimte is voor investeringen in structureel groeivermogen door innovatie, arbeidsmobiliteit en ondernemerschap?

In het Herstel- en groeiplan van het mkb zijn drie programmalijnen te onderscheiden: investeren in innovatie en groei, ondernemende arbeidsmarkt en productiviteitssprong ondernemers. In dit Jaarbericht wordt per programmalijn een aantal verdiepende aanbevelingen gedaan.

- **Innovatie in mkb-financiering.** Investeren in innovatie vraagt ook om innovatie in investeren, met name als het gaat om de kleinere bancaire kredieten. Juist de huidige economische omstandigheden met de lage rente en coronarecessie maken het nodig om nu na te denken over het financieringsklimaat voor het mkb op de langere termijn. Het Comité zal een actieve bijdrage hieraan leveren, te beginnen met een grondige analyse en een actiegerichte aanpak samen met de relevante partijen.

1 Nederlands Comité voor Ondernemerschap, *Investeren in herstel en groei van het mkb*, augustus 2020
2 Steun en herstelpakket, Kamerstuk 35420, nr. 105

- **Voorzieningen voor arbeidsmobiliteit.** De crisis vraagt om crisishulpverlening, zoals het programma Van Werk Naar Werk, maar dient ook aanleiding te zijn om arbeidsmobiliteit op langere termijn meer te stimuleren. Het is aan een volgend kabinet om knopen door te hakken na verschillende bruikbare adviezen van de WRR, Commissie Borstlap en Platform Toekomst van Arbeid. Het Comité is graag bereid een stimulerende rol te vervullen en blijft samenwerken met de Sociaal-Economische Raad, die de rol van 'aanjager' vervult voor Leven Lang Ontwikkelen.
- **Versterking van (publieke) dienstverlening aan ondernemers**. Er zijn verschillende private en publieke partijen actief die ondernemers ondersteunen. Dit landschap moet opnieuw tegen het licht worden gehouden. Voldoet het nog aan de behoeften van ondernemers, en is het effectief en efficiënt? Het Comité werkt aan een advies om de samenhang en samenwerking te versterken, vanuit het perspectief van de behoefte van de ondernemer en in overleg met verschillende organisaties.



1.

Perspectief op **herstel** en **groei**

In dit deel kijken we hoe de weg naar groei kan worden teruggevonden. Uit onderzoek blijkt dat het ook na stagnatie mogelijk is om weer te groeien in productiviteit en banen. Daarvoor zijn investeringen in innovatie cruciaal. De grote verschillen tussen bedrijven maken segmentatie noodzakelijk: maatwerk in maatregelen. In dit deel doen we enkele aanbevelingen die voortbouwen op het adviesrapport Investeren in herstel en groei van het mkb en die betrekking hebben op de lijnen 'investeren in innovatie en groei', 'ondernemende arbeidsmarkt' en 'productiviteitssprong ondernemers'.



Crisis raakt mkb hard en versterkt problemen 'onder de motorkap'

Het midden- en kleinbedrijf is en blijft de motor van de Nederlandse economie én samenleving. Het mkb is belangrijk, niet alleen vanwege de economische waarde dit het toevoegt, maar zeker ook vanwege de maatschappelijke en sociale functie die bedrijven vervullen. De Staat van het mkb laat zien dat het aandeel van de omzet, toegevoegde waarde, winst en werkgelegenheid van het mkb nog steeds onverminderd groot is. Achter die cijfers werken mensen samen en leveren daarmee een grote toegevoegde waarde aan de samenleving.

De coronacrisis heeft het mkb hard geraakt. De coronacrisis heeft dit mkb hard geraakt; in de zwaarst getroffen sectoren zitten veel mkb-ondernemingen. Er zijn ook grote verschillen zichtbaar; Het is nog te vroeg om de volledige impact in te schatten, niet in de laatste plaats omdat de crisis nog niet voorbij is. De tweede golf van het najaar heeft inmiddels niet alleen de gezondheids- maar ook de economische crisis verdiept en het is nog onzeker hoe de crisis zich in de nabije toekomst zal ontwikkelen. Tegelijkertijd stelt het mkb zich weerbaar op in de crisis: verdienmodellen worden omgegooid en werknemers worden creatief ingezet. Er wordt hard gewerkt om werkgelegenheid te behouden, het aantal banen binnen het mkb (exclusief zzp'ers) daalde minder snel (-4,7%) dan binnen het grootbedrijf (-7,6%). Door de crisis is de financiële situatie van bedrijven sterk verslechterd. Veel bedrijven moeten kritisch kijken naar hun eigen verdienmodel, een aantal moet stoppen of herstarten.

Waarom focus op productiviteit?

In dit Jaarbericht wordt veelvuldig gesproken over productiviteit. Deze term wordt gebruikt om het verdienvermogen van ondernemingen te duiden. De productiviteit van een onderneming staat gelijk aan de toegevoegde waarde per voltijdsbaan (VTE).

Een bedrijf met een hogere productiviteit voegt meer waarde toe aan de economie en daarmee aan het structureel groeivermogen voor Nederland. Voor het bedrijf zelf betekent het meer vet op de botten hebben en beter opgewassen zijn tegen concurrentie. Een hogere productiviteit betekent dat je met dezelfde middelen betere prestaties kunt leveren.

Reeds voor de coronacrisis waren er grote uitdagingen voor het groeivermogen: het mkb investeerde weinig in innovatie, menselijk kapitaal en ondernemerschap. Conjunctureel ging het goed, maar eerdere jaarberichten maakten ook structurele belemmeringen zichtbaar, 'onder de motorkap'. Uit de cijfers over 2019 blijkt (opnieuw) dat investeringen achterbleven. De productiviteit van micro- en kleine bedrijven nam toe, maar de productiviteit van het middenbedrijf nam af. Er waren meer starters dan stoppers, maar vooral veel nieuwe zelfstandigen zonder personeel. De update van het wiel voor duurzame productiviteitsgroei laat zien dat bijna twee derde van het mkb niet investeert in product- of procesinnovatie. Digitalisering en Leven Lang Ontwikkelen (LLO) zijn zeker in het mkb nog te beperkt.

Dit is het moment om structurele problemen aan te pakken

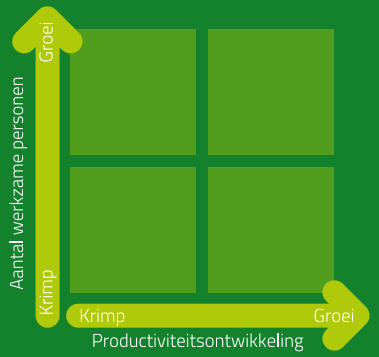
We moeten ons nu voorbereiden op de volgende fase. De coronacrisis is nog niet voorbij, maar de ontwikkeling van vaccins is hoopgevend. Een ondernemer die vooruitkijkt, neemt nú de beslissingen die helpen om de weg omhoog te vinden, te vervolgen, of juist om het roer om te gooien. Overheden en andere partijen (zoals financiers) moeten hen daartoe in staat stellen.

Perspectief voor ondernemers: investeren in vernieuwing

Het mkb is dynamisch en veerkrachtig. In een segmentgerichte benadering wordt rekening gehouden met verschillen tussen bedrijven: in groei (of krimp) en in fase van herstel. Bij groei kijken we naar productiviteit en werkgelegenheid (banen). Mkb-bedrijven kunnen worden onderverdeeld in vier segmenten op basis van de ontwikkeling van werkgelegenheid- en productiviteit vóór de crisis. Onderstaande figuur laat zien dat (in de periode 2010 - 2017) 30% van de mkb-bedrijven krimpt of stagneert in zowel productiviteit- als werkgelegenheid. Uit onderzoek van RSM blijkt dat mkb-bedrijven binnen de sectoren financiële dienstverlening, zakelijke dienstverlening en het onderwijs zich relatief vaak in het segment zonder groei (stagnatie) bevinden.

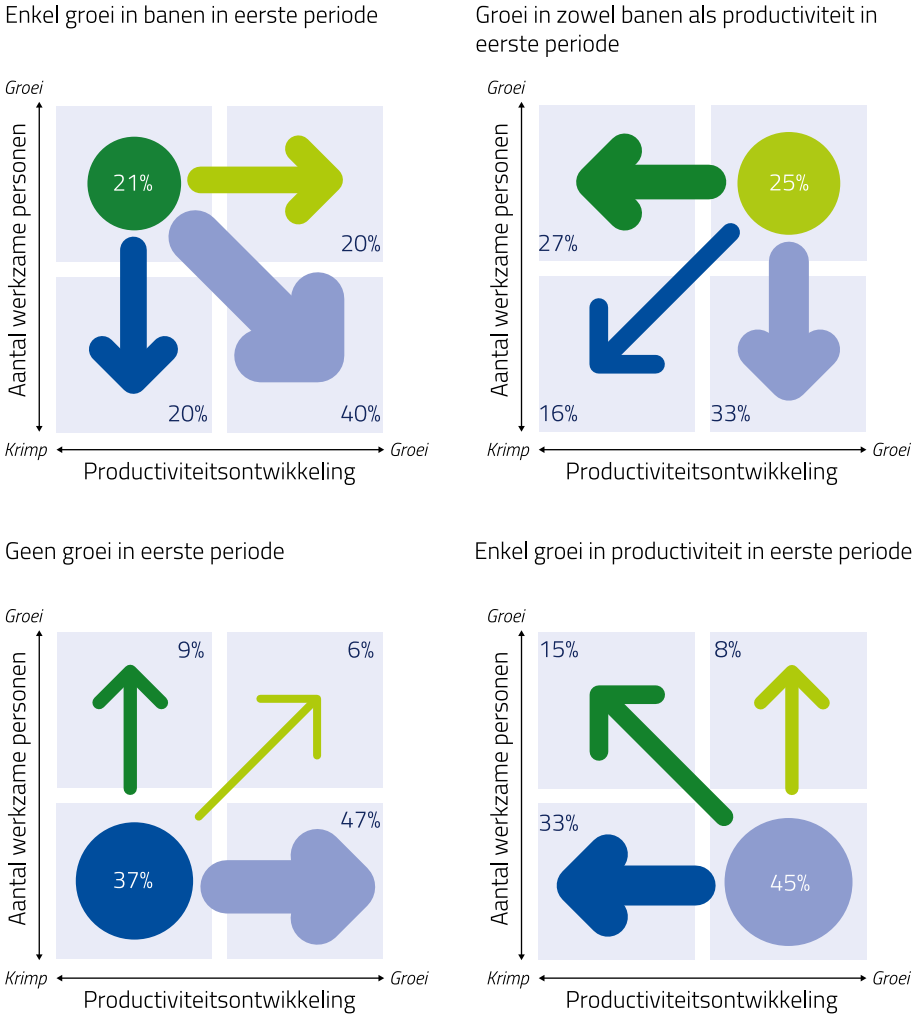
Tegelijkertijd zien we dat er sprake is van dynamiek tussen de segmenten; van de bedrijven die tussen 2010 en 2014 stagneerden in werkgelegenheids- en productiviteitsontwikkeling bleek 65% in staat om in de periode 2014 - 2017 weer te gaan groeien (zie figuur 1.1, kader RSM). Stagnatie is dus geen doodlopend pad.

Groeisegmenten



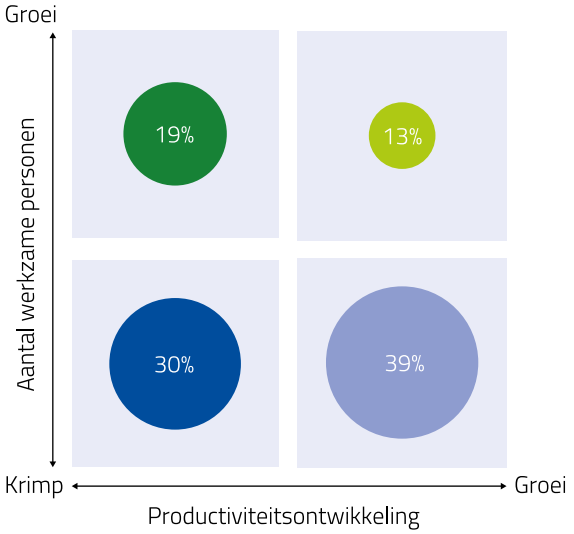
Figuur 1.1 geeft een weergave van de verschillende groeisegmenten waarin ondernemers zich kunnen bevinden. Daarbij is onderscheid gemaakt in productiviteitsgroei en banengroei (aantal werkzame personen). Een ondernemer kan groeien in productiviteit én banen (rechtsboven) of krimpen in productiviteit en banen (linksonder). De pijlen laten zien dat er dynamiek is in de groeipaden van Nederlandse mkbbedrijven. Een groot aantal bedrijven verandert van groeisegment tussen twee periodes (2010-2014 en 2014-2017). Figuur 1.1 laat zien dat 25% van de mkb bedrijven die in de periode 2010-2014 zowel groeide in banen als in productiviteit (segment rechtsboven in het kwadrant), in de periode 2014-2017 nog steeds groei in beide richtingen liet zien. 27% van de groep mkb bedrijven die in 2010-2014 in segment rechtsboven zat is verschoven naar het segment links boven (groei in banen, niet in productiviteit), 16% van de bedrijven bewoog naar het segment met krimp op beide vlakken en 33% verschoof naar het segment groei in productiviteit, maar niet in banen. Kortom, er is sprake van een grote dynamiek binnen het mkb.

Figuur 1.1: Verandering van groeisegment tussen twee periodes 2010-2014 en 2014-2017 (micro-, klein- en middenbedrijf) *Bron: RSM Erasmus*



Ondernemers kunnen met gerichte investeringen de weg omhoog weer vinden. Uit analyse van de Rotterdam School of Management (RSM) blijkt dat er een grote dynamiek bestaat binnen mkb- bedrijven en dat zij verschillende groeipaden volgen. De ervaring leert dat bedrijven die in bepaalde fasen van hun bestaan stilstaan of krimpen, later alsnog productiever kunnen worden. Van de bedrijven die in stagnatie verkeren blijkt gemiddeld 65% in staat om weer te gaan groeien. Daartoe is het belangrijk dat zij gebruik maken van de mogelijkheden om hun productiviteit te versterken, bijvoorbeeld op het gebied van innovatie, investeren, gebruik van human capital, managementpraktijken (zie het model van duurzame productiviteitsgroei). Gerichte investeringen zijn hierbij de sleutel; vooral investeringen in internationalisering[3] en immateriële vaste activa (R&D, software, kennisontwikkeling[4]) zijn doorslaggevend voor het behalen van groei.

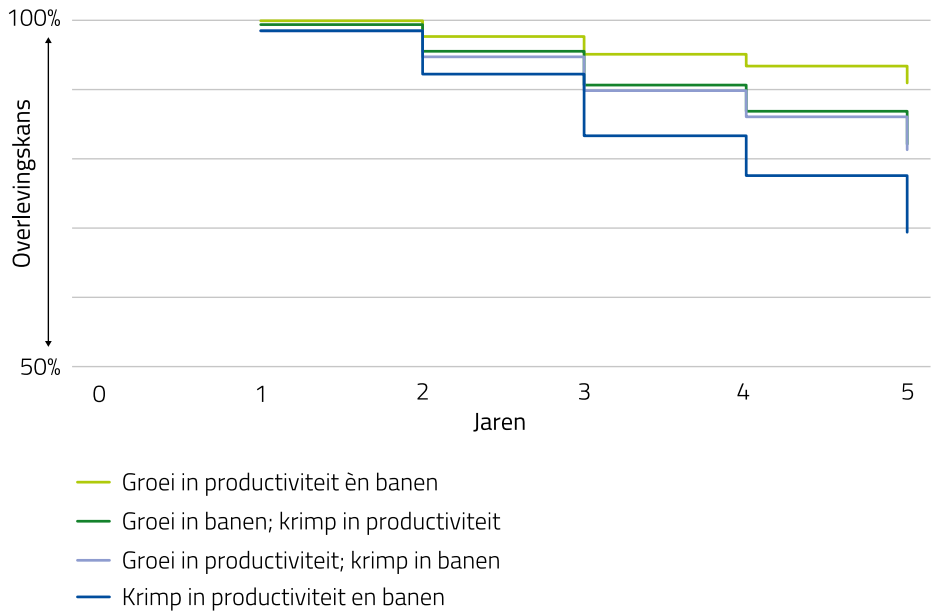
Figuur 1.2: Groeisegmenten 2010-2017 van alle mkb-bedrijven (Micro, klein en midden) *Bron: RSM Erasmus*



3 Internationalisering wordt hier gedefinieerd als import en export. Het onderzoek Groeidynamiek van het Nederlandse mkb (RSM) toont aan dat dit een effectieve strategie is om te groeien in zowel banen als productiviteit.

4 Kennisontwikkeling zoals beschreven in het onderzoek Groeidynamiek van het Nederlandse mkb (RSM) heeft betrekking op zowel procesinnovatie, productinnovatie, dienstinnovatie, logistiek, industrieel ontwerp & design en managementprocessen. R&D gaat specifiek over kennisontwikkeling met betrekking tot product- en dienstinnovatie.

Figuur 1.3: Toegevoegde waarde en Overlevingskansen bedrijven *Bron: RSM Erasmus*



Bedrijven die zowel in banen als in productiviteit groeien hebben de grootste overlevingskansen. Mkb-bedrijven groeien over het algemeen in productiviteit, maar minder in banen. Slechts 13% van het gehele mkb groeit in de gehele periode 2010-2017 in banen én productiviteit. Het onderzoek laat zien dat groei het beste uitgangspunt is voor zowel het micro-, klein-, en middenbedrijf. De levensvatbaarheid van mkb-bedrijven stijgt significant naarmate ze groeien in productiviteit én banen. Bovendien laat onderstaande figuur zien dat hoe langer je in stagnatie verkeert, hoe verder de overlevingskansen afnemen De overlevingskansen zijn het grootst wanneer er zo snel mogelijk wordt ingegrepen. Het is dus nu de tijd om na te denken over de periode na corona, hoe pakken we het herstel en groei weer op?

Niet alle bedrijven overleven. Hoewel het onderzoek van RSM aangeeft dat 65% van mkb veerkrachtig blijkt en na stagnatie de weg naar groei weer weet te vinden met behulp van coaching, omscholing of het omgooien van de huidige verdienmodellen, zijn er ook ondernemers die gedwongen zijn hun activiteiten te staken en een nieuwe (door)start te maken. Faillissementen kunnen zorgen voor schulden en menselijk leed, en zijn een laatste uitweg. Het is dan ook van belang dat er goede voorzieningen zijn die ondernemers ondersteunen bij het overwegen van andere alternatieven zoals verkoop en fusie.

Perspectief voor overheden: maatregelen voor innovatie, arbeidsmarkt en ondernemerschap

Het vertrouwen van ondernemers moet worden versterkt. Het is belangrijk dat de onzekerheid zoveel mogelijk wordt beperkt en het vertrouwen zoveel mogelijk wordt bevorderd. Hiervoor is het noodzakelijk dat de overheid tijdig en transparant communiceert over de crisisaanpak.

Gerichte maatregelen zijn nodig om het mkb verder te helpen. De crisis biedt de noodzaak maar ook de kans om de weg omhoog te vinden via structurele veranderingen. Structurele knelpunten op het gebied van financiering, arbeidsmarkt en dienstverlening vragen om gerichte maatregelen. Er is veel potentieel: verhoging van de productiviteit van het 'peloton' loont en kan leiden tot een forse toename van de toegevoegde waarde van het mkb.

In het Herstel- en groeiplan van het mkb heeft het Comité aangegeven dat maatwerk nodig is, omdat de veerkracht en de economische gevolgen verschillen tussen bedrijven, qua grootte en sector. Het effect van de coronacrisis is in alle sectoren merkbaar, maar de sectoren horeca en cultuur, sport en recreatie worden financieel het hardst geraakt. Naast generieke maatregelen voor het bedrijfsleven is het dan ook belangrijk om de specifieke behoeften van - segmenten binnen - het mkb in het vizier te hebben en te adresseren, het vertrouwen van ondernemers en consumenten te herstellen en de productiviteit te versterken. In een segmentgerichte benadering wordt rekening gehouden met verschillen tussen bedrijven: in groei (of krimp) en in fase van herstel; segmenten hoeven niet samen te

Onderzoek RSM

Bedrijven die investeren zijn in staat zich te versterken. Een groot deel van de Nederlandse mkb-bedrijven is wendbaar. Bedrijven veranderen regelmatig van groeicategorie: 65% bevindt zich na 3 jaar in een andere categorie. Ook voor bedrijven die stagneerden zijn er mogelijkheden om weer te groeien. Bedrijven die groeien in zowel banen als productiviteit hebben een grotere kans om te overleven, dus het loont voor ondernemers om te investeren.

Om te groeien loont het om te investeren in immateriële activa. Hoe hoger de investeringen van mkb-bedrijven, hoe meer ze in staat zijn om te groeien, veelal eerst door productiviteitsgroei, vervolgens in het aantal banen, en uiteindelijk in productiviteit én banen. Investeringen in immateriële activa zijn het belangrijkst en zorgen voor versnelling van groeipaden richting groei in productiviteit en banen.

Het vergroten van de innovatiekracht loont. Innovatie draagt bij aan groei in banen en - naarmate mkb-bedrijven steeds innovatiever worden - aan groei in productiviteit én banen. De typen innovatie met de grootste potentiële impact op het vergroten van de toegevoegde waarde (productiviteitsgroei en banengroei) zijn (1) Introductie van nieuwe of sterk verbeterde producten, (2) Implementatie van nieuwe productie- en logistieke processen, (3) Vernieuwing van industriële vormgeving en design, (4) Implementatie van nieuwe managementprocessen.

Kennisontwikkeling en internationalisering leveren een belangrijke bijdrage aan groei. Kennisontwikkeling door R&D-activiteiten en met name internationalisering (import en export) blijken een zeer belangrijke bijdrage te leveren aan verdere groei in banen en productiviteit van het mkb. Met name voor microbedrijven is de impact van internationalisering op de kans om productiviteits- en banengroei te realiseren enorm groot.

vallen met sectoren. De aanpak vraagt van de overheid een gerichte inzet van middelen. Blijvend krimpende bedrijven kunnen bijvoorbeeld behoefte hebben aan omscholing voor hun personeel, terwijl een bedrijf met productiviteits- en banengroei baat heeft bij meer mogelijkheden om innovatie te financieren.

Herstel en groei vragen om verbeteringen in de structuur van het ondernemersklimaat. Dit klimaat dient ondernemers in staat te stellen om te investeren in kennisontwikkeling, het vergroten van de innovatiekracht en te internationaliseren. In het Herstel- en groeiplan van het mkb is een aantal maatregelen genoemd die het herstel kunnen bevorderen. Veel van deze thema's zien we ook terug in het Steun- en hertelpakket van het kabinet.[5] De overheid investeert in het verbeteren van solvabiliteit via een herkapitalisatiefonds, investeringen worden gestimuleerd middels fiscale kortingen, een nationaal omscholingsprogramma is opgezet en er worden instrumenten ontwikkeld om stoppen of herstarten eenvoudiger te maken. De gevolgen van de tweede golf en de analyse van RSM bevestigen echter de noodzaak tot verdere maatregelen en investeringen.

In de komende hoofdstukken bouwen we voort op het Herstel- en groeiplan van het mkb en bieden we gerichte oplossingen voor structurele problemen, de uitdagingen 'onder de motorkap'. De focus zou moeten liggen de (infra)structuur van het ondernemersklimaat, die duurzaam borgt dat er voldoende ruimte is voor investeringen in innovatie en digitalisering, menselijk kapitaal en ondernemerschap. We onderscheidden daarbij de volgende programmalijnen:

- Investeren in innovatie en groei
- Ondernemende arbeidsmarkt
- Productiviteitssprong ondernemers

5 Steun en herstelpakket, Kamerstukken II 2020/2021 35420, nr. 105.

Programma		Toelichting onderliggende maatregelen		Doelsegment
	**Investeren in innovatie en groei**			
	Structurele investering in innovatie en groei	1	**Versterking eigen vermogen.** Investeren in verbeteren solvabiliteit (door achter-gesteldeleningen, equityswaps. convertibles) in gezonde mkb-bedrijven pre-COVID-19 (bv. via non-bancaire fonds, ROMs)	
		2	**Investeringsregeling gericht op toepassing van innovatie.** mkb-bedrijven ontvangen subsidie en/of krediet om innovaties toe te passen in hun bedrijven	
	Tijdelijke sanering en investering	3	**Gericht verlichten van schulden mkb.** Vermindering schuldenlast voor gezonde mkb-bedrijven pre-COVID door gericht kwijtschelden of converteren van vreemd vermogen in samenwerking met equityholders	
		4	**Tijdelijke investeringskorting voor bedrijven.** Stimulering investeringen en aanjagen economie door bv. een fiscale korting (mits gemakkelijk, snel en flexibiel in te zetten)	
	**Ondernemende arbeidsmarkt**			
		5	**Nationaal omscholingsprogrammavoor tekortberoepen.** Werknemers in sectoren met lage productiviteit worden omgeschoold tot bv. programmeur, leerkracht, wijkverpleegkundige	
		6	**Toekomstbestendige arbeidsregelgeving.** Nieuw evenwicht. Aantrekkelijk werkgeverschap, waarborgen voor werkenden. Interne wendbaarheid, externe mobiliteit.	
		7	**Een persoonlijk ontwikkelbudget.** Investeren in een leven lang leren doordat iedere Nederlander jaarlijks een budget krijgt om zichzelf bij te scholen	
	**Productiviteitssprong ondernemers via best practices, digitalisering en herstructurering**			
		8	**Transparantie, ontwikkeling en advies voor ondernemers.** Transparantie en adviezen aanbieden via online delen best practices, zelfhulptools en benchmarks	
		9	**Vergemakkelijken herstarten en stoppen van een bedrijf.** Vereenvoudiging doorstarten mkb door beter advies, fiscale versoepelingen en wijzigingen van wetgeving	
		10	**Opschaling digitaliseringprogramma mkb.** Een productiever en digitaal mkb middels advies op maat, sectorbrederoutekaarten en digitaliseringssubsidies	

Programmalijn 1: Investeren in innovatie en groei

Om de productiviteit te verhogen en de concurrentiepositie te versterken zijn investeringen in innovatie cruciaal.[6] Door te investeren in R&D en in product- en procesinnovatie versterkt een mkb-bedrijf de productiviteitsgroei.[7] Het herstel na de crisis vraagt om een brede investeringsagenda, waarbij ook de belangen van marktdynamiek, (toepassing van) innovatie en financiering van R&D en intellectueel eigendom worden meegenomen.

De knelpunten op het gebied van mkb-financiering zijn hardnekkig.[8] Ondernemingen ervaren beperkingen in hun mogelijkheden om bancaire financiering te krijgen, met name als het gaat om bedragen tot 1 miljoen euro. Het is voor financiers niet eenvoudig (en dus niet goedkoop) om risico's van deze kleine kredieten in te schatten. Verder ontbreekt bij deze aanvragen vaak inzicht in financiële kengetallen en zijn er onvoldoende zakelijke zekerheden. De kosten van kredietverlening zijn ook hoog door het kapitaal dat banken er tegenover aan moeten houden (prudentiële (kapitaal)eisen beperken de mogelijkheden van banken) en compliance eisen, bijvoorbeeld voor client due diligence. Tegenover deze kosten staan door de lage rente beperktere rentemarges. De mismatch van rendement en risico maakt dat de financiering van met name relatief lage bedragen problematisch is. Relevant is ook dat de Nederlandse kredietmarkt zeer geconcentreerd is en dat het aandeel van non-bancaire financiering nog beperkt is.

De huidige marktomstandigheden versterken de urgentie. Juist nu moet er ruimte zijn voor investeringen. De solvabiliteit van bedrijven neemt verder af, waardoor het verkrijgen van leningen verder wordt bemoeilijkt. De lage rente maakt verstrekking van kleine kredieten bovendien minder aantrekkelijk. Er is meer behoefte aan innovatie, maar banken hanteren nog risicomodellen die gebaseerd zijn op onderpand (vaste activa). De hardnekkige problematiek en de noodzaak om het verdienvermogen te versterken maken dat we moeten streven naar verdere verbetering van het financieringsklimaat voor het mkb.[9]

Investeren in innovatie vraagt ook om innovatie in investeren: er is een analyse en grondig plan voor de vernieuwing van het mkb-financieringsklimaat nodig. Daarbij zal onder meer gekeken moeten worden naar de rol van banken en alternatieve financiers, de balans tussen regeldruk, risico's en rendement, en de mogelijkheden om innovaties te stimuleren. Vragen die daarbij aan de orde kunnen komen zijn:

- Hoe stimuleren we financiering voor het mkb (Equity, blended finance en meer)? Welke infrastructuur is daarvoor noodzakelijk? Daarbij kan gedacht worden aan een mkb-groeifonds en aan versterking van de distributie, in aanvulling op het vergroten van de bestaande financiering door regionale ontwikkelingsmaatschappijen.
- Hoe versterken we het eigen vermogen van het mkb? Daarbij valt ook te denken aan het fiscaal stimuleren van private equity en medewerkersparticipatie, waarbij uiteraard ook aandacht nodig is voor mogelijke nadelen en risico's.
- Hoe kan de informatie over mkb-bedrijven worden verbeterd? Is daartoe een kredietregister nodig of is er een andere structurele voorziening denkbaar?
- Hoe kunnen risicomodellen van banken zodanig worden aangepast dat zij innovaties kunnen financieren in digitalisering en kennisontwikkeling, vaak zonder zakelijk onderpand? Welke bijdrage kunnen nieuwe partijen en nieuwe methodes leveren?

6 RSM, *Groeidynamiek van het Nederlandse mkb*, november 2020.
7 OECD, *An OECD Strategy for SMEs: Synthesis of Analysis on SMEs and Productivity, Innovation and Digitalisation*, oktober 2020.
8 Beleidsvisie mkb-financieringsmarkt, Kamerstukken II 2019/2020, 32637, nr. 86
9 Digitale toespraak van Koningin Máxima in haar functie van lid van het Nederlands Comité voor Ondernemerschap ter gelegenheid van de viering van de 140e Dies Natalis van de Vrije Universiteit, Amsterdam.

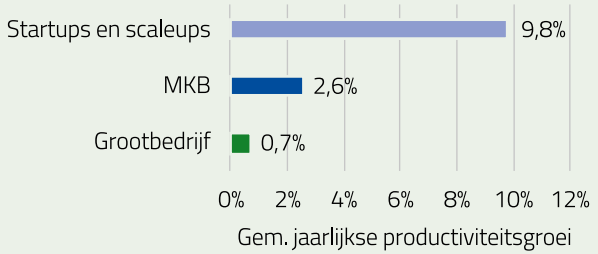
- Hoe kan, in aansluiting op initiatieven als SchuldenLabNL, worden gewerkt aan het gericht aanpakken van schulden van ondernemers, juist nu uitgestelde betalingsverplichtingen als een zwaard van Damocles boven ondernemers kunnen hangen?

Verdere analyse is nodig om de knelpunten van zowel de vraag- als de aanbodzijde in beeld te krijgen. Het Comité is graag bereid hierover het gesprek aan te gaan met ondernemers, banken, andere financiers, adviseurs maar ook beleidsmakers en toezichthouders. Uit een dergelijke analyse en gesprekken moet blijken welke nationale infrastructuur nodig is. Daarbij is onder meer de vraag welke indicatoren nodig zijn om goede risicoanalyse van innovaties te maken en een financieel duurzame distributie mogelijk te maken via een breed scala aan financiers.

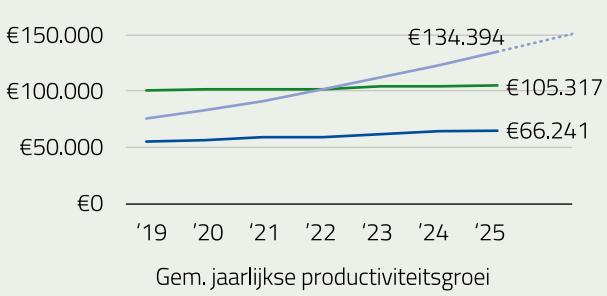
Techleap.NL

TechLeap.NL is de accelerator van het Nederlandse ecosysteem en zet zich in om van Nederland de beste plek voor de start en groei van de technologische koplopers van de toekomst te maken.

Meer productiviteit



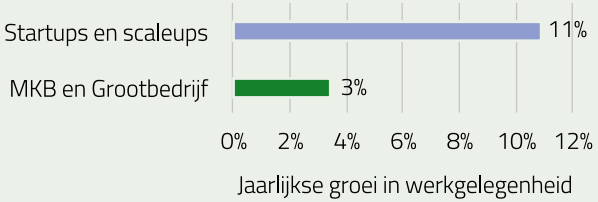
Productiviteit bij startups en scaleups gemiddeld **groeit 3 keer sneller dan bij het MKB** en **12 keer sneller dan bij het grootbedrijf.**



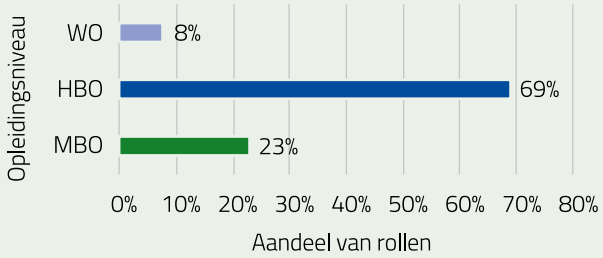
Over 2 jaar zullen de startups en scaleups van vandaag **productiever** zijn dan het grootbedrijf van vandaag.

Grootbedrijf
MKB
Startups en scaleups

Meer banen



Werkgelegenheid bij startups en scaleups **groeit factor 3 sneller dan bij het MKB en Grootbedrijf.** Bij startups en scaleups levert iedere baan tot 5 indirecte banen op.

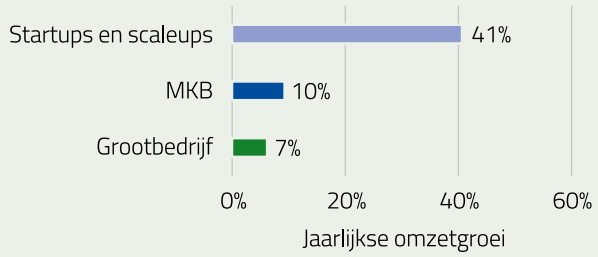


Startups en scaleups creëren **werkgelegenheid voor alle opleidingsniveaus.**

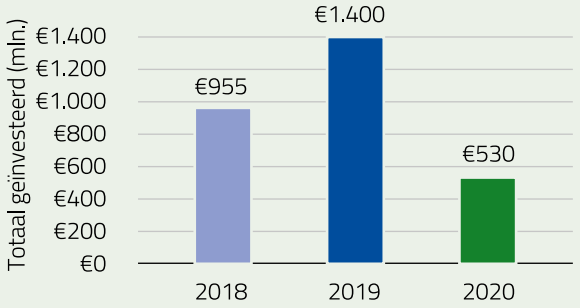
Efficiënter kapitaal

	Gem. VTE	Toeg. prod. 2025	Toeg.banen 2025	Toeg. Waarde p. VTE 2020	Investering	2025 toeg. prod. en werkg. waarde	Waarde op investering (%)
Startup/scaleup	40	+63%	+69%	€75.000	€3.000.000	+ €5.260.000	+175%
MKB	10	+14%	+16%	€58.000	€580.000	+ €187.000	+32%
Grootbedrijf	780	+4%	+16%	€101.000	€79.000.000	+ €16.300.000	+21%

Rendabele investering **6 keer effectiever dan bij het MKB** en **9 keer dan bij het Grootbedrijf.**



Omzet bij startups en scaleups **groeit 4 keer sneller dan bij het MKB** en **7 keer sneller dan bij het Grootbedrijf.**



NB: **COVID** heeft de **investeringen in 2020 afgeremd.**

Programmalijn 2: Ondernemende arbeidsmarkt

De coronacrisis onderstreept het belang van een wendbare en weerbare arbeidsmarkt. Door toedoen van de coronacrisis is in verschillende sectoren een tekort aan arbeidskrachten omgeslagen in een overschot. Tegelijkertijd zijn er nog steeds sectoren waar mensen worden gezocht. Wendbaarheid en weerbaarheid vragen om een goed evenwicht in regelgeving, met oog voor de belangen van zowel werkgevers/opdrachtgevers als werkenden.

Voor de korte termijn is een omscholingsprogramma nodig, voor de langere termijn moet worden gewerkt aan een structuur om de mobiliteit op de arbeidsmarkt te borgen. Het kabinet heeft een nationaal omscholingsprogramma aangekondigd, waarbij gebruik wordt gemaakt van zogenaamde mobiliteitsteams die helpen om werknemers in de meest hard geraakte sectoren van werk naar werk te helpen. De 'Routekaart Leren en Ontwikkelen' laat een aantal beleidsopties voor de langere termijn zien. Het is belangrijk dat de arbeidsmobiliteit structureel, ook na de crisis, wordt geborgd. Ook de adviezen van de Commissie-Borstlap, WRR en het Platform Toekomst van Arbeid bieden concrete voorstellen die het Comité onderschrijft en waar het nieuwe Kabinet mee vooruit kan.

Mobiliteit tussen sectoren vraagt om cross-sectorale samenwerking. Enerzijds om op korte termijn de noodzaak aan omscholing op een daadkrachtige en efficiënte manier uit te voeren. Anderzijds ligt er een structurele uitdaging om ervoor te zorgen dat dat arbeidsmobiliteit ook in de toekomst kan worden geborgd. Er kan gekeken worden naar de mogelijkheden rondom ontslagvergoedingen die werkgevers uitkeren aan uittredend personeel. Bijvoorbeeld door die budgetten met publiek geld te verdubbelen indien ze voor scholing worden benut.

Structurele voorzieningen voor arbeidsmobiliteit. De crisis vraagt om crisishulpverlening, zoals het programma Van Werk Naar Werk, maar dient ook aanleiding te zijn om arbeidsmobiliteit op langere termijn te borgen. Het is aan een volgend kabinet om knopen door te hakken na verschillende bruikbare adviezen van de WRR, Commissie Borstlap en Platform Toekomst van arbeid. Het Comité is graag bereid een stimulerende rol te vervullen en blijft samenwerken met de Sociaal-Economische Raad, die de rol van 'aanjager' vervult voor Leven Lang Ontwikkelen en daarbinnen specifieke aandacht heeft voor het t versterken van de leercultuur binnen het mkb.

Leven Lang Ontwikkelen

Het doel van een 'Leven Lang Ontwikkelen' (LLO) is zeker in het mkb niet altijd eenvoudig te bereiken. Er zijn daarbij ook mkb-specifieke knelpunten, die vragen om mkb-specifieke maatregelen. Daarbij valt te denken aan de schaal van het bedrijf en de (financiële) mogelijkheden om voldoende aandacht te besteden aan persoonlijke ontwikkeling. Dat blijft dan ook een belangrijk aandachtspunt voor het toekomstig beleid. Zo maakt de schaal van veel bedrijven (en daarmee de capaciteit, expertise en middelen) het lastiger om LLO in de praktijk te brengen. Het kabinet kondigde een persoonlijk ontwikkelbudget aan vanaf 2022. Daarnaast kan ook gedacht worden aan een vouchers voor het kleine mkb tot 50 fte voor een consult om over hun scholings- en personeelsvraagstukken te spreken met werkgeverservicepunten of subsidies voor ondernemersverenigingen zodat ze hun activiteiten kunnen uitbreiden. Ook kan worden onderzocht hoe voor mkb'ers inzichtelijker is te maken dat investeren in leren en ontwikkelen hen echt meer oplevert.

Programma O2LAB

Op initiatief van het Nederlands Comité voor Ondernemerschap werkt RVO in opdracht van het ministerie van EZK, sinds april 2019, aan het O2LAB-programma. Dit programma richt zich specifiek op het versterken, verankeren en stimuleren van ondernemende vaardigheden en ondernemerschap bij werkenden én ondernemers in en door het onderwijs.

O2LAB heeft de ambitie om ondernemerschap en ondernemende vaardigheden in het onderwijs te versterken, (breed) te verankeren en toegankelijk te maken. Daarnaast wordt ingezet op het versterken van de eigen leercultuur van de mkb-ondernemer t.a.v. zijn of haar ondernemerschap en ondernemende vaardigheden. Goed ondernemerschap is immers de basis voor innovatie, arbeidsproductiviteit en economische groei. Het versterken van de leercultuur, inclusief ondernemerschapsvaardigheden is hiervoor essentieel.

Creativiteit en ondernemendheid kunnen worden getraind. Doel van O2LAB daarbij is dat meer ondernemers ondernemerschapstraining volgen; dat ondernemende vaardigheden bij de beroepsbevolking en bij ondernemers toenemen; dat de motivatie om ondernemerschapsonderwijs te volgen toeneemt toe bij scholieren/studenten én ondernemers.

Hierbij kiest O2LAB een praktische vraaggerichte aanpak die een sterkere verbinding tussen ondernemerschapsonderwijs, onderzoek, werken en ondernemen realiseert en kennis uitwisseling over ondernemerschapsonderwijs vergemakkelijkt.

Goed onderwijs dat aansluit op de praktijk is een basisvoorwaarde voor persoonlijke en economische groei. Het aanleren en blijven trainen van ondernemende competenties helpt hierbij. Hiervoor zijn de afgelopen jaren vele goede initiatieven tot stand gebracht.

Met het O2LAB programma onderstreept het Nederlands Comité voor Ondernemerschap het belang daarvan en biedt het onder meer een landelijk platform voor een ieder die geïnteresseerd of betrokken is bij ondernemerschapsonderwijs.

Het O2LAB programma staat niet op zichzelf, maar is onderdeel van het mkb-actieplan van het kabinet. Het mkb-actieplan wil met de acties de verhoging van de productiviteit in het mkb stimuleren.

Programmalijn 3: Productiviteitssprong ondernemers

Ondernemers moeten een beter inzicht krijgen in hun eigen mogelijkheden.[10] De coronacrisis maakt de noodzaak om ondernemerschap te versterken alleen maar groter.[11] Een zelfhulptool kan ondernemers inzicht bieden in de eigen situatie, in vergelijking tot branchegenoten, het verbeterpotentieel, best practices en overheidsmaatregelen.[12] Dit kan hen helpen de juiste keuzes te maken om voorbereid te zijn op de komende periode.

Het digitaliseringsprogramma voor het mkb moet worden opgeschaald om de productiviteit van het mkb verder te stimuleren. De OESO noemt digitalisering als belangrijke katalysator van productiviteitsgroei.[13] Het Nederlandse mkb investeert daarin nog onvoldoende. Mkb-ondernemers weten vaak niet waar te beginnen. IT-bedrijven leveren vaak (duur) maatwerk, terwijl het mkb behoefte heeft aan 'off the shelf' producten. Het Comité adviseert een dubbele aanpak: help ondernemers bij het bepalen van de te nemen stappen (tool) en stimuleer IT-bedrijven middels subsidies om IT-oplossingen voor het mkb te ontwikkelen.

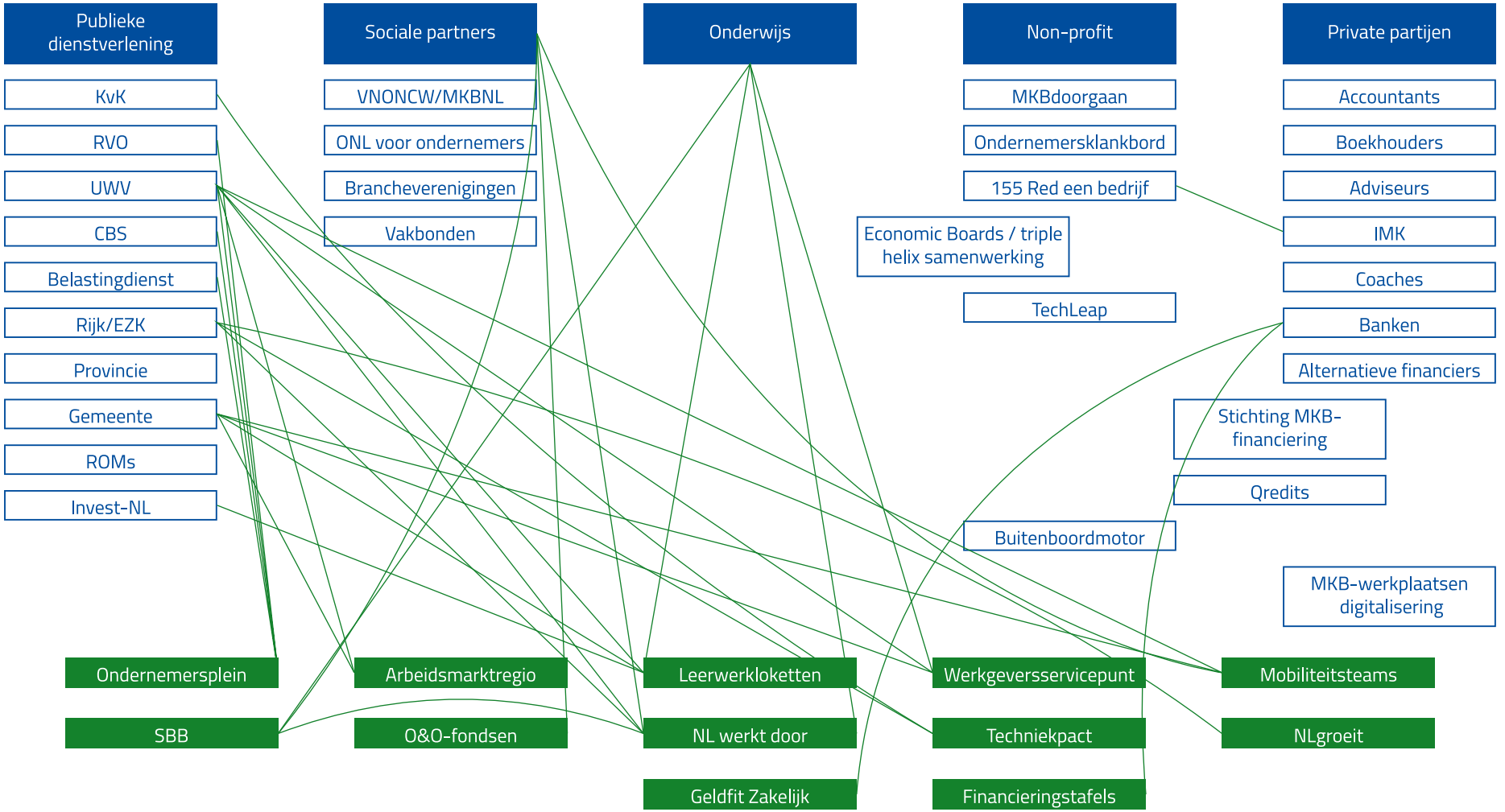
Er is een versterking nodig van het landschap van (publieke) dienstverlening. Er zijn veel organisaties en samenwerkingsverbanden, op verschillende terreinen, waardoor het voor ondernemers niet altijd eenvoudig is om bij het juiste loket te komen.[14] Figuur 1.4 geeft een - niet complete - impressie van het landschap:

Het Comité werkt aan een advies om de samenhang en samenwerking te versterken, vanuit de behoefte van de ondernemer en in overleg met KVK en andere organisaties. Bij mkb'ers past een andere benadering dan het grootbedrijf, terwijl ook binnen het mkb de verschillen groot zijn. Het Comité richt zich op een analyse van de huidige situatie en knelpunten en op het ontwerpen van een nieuw systeem met drie centrale uitgangspunten, namelijk 1.) de behoefte van de ondernemer, 2.) effectiviteit en 3.) efficiëntie publieke middelen.

Stoppen en (her)starten dient gemakkelijker te worden.[15] Er is ondersteuning nodig voor bedrijven die het hoofd niet boven water kunnen houden. Hoewel overheidssteun het aantal faillissementen beperkt, groeit het aantal bedrijven dat de activiteiten moet staken. RSM-onderzoek laat zien dat bedrijven die langere tijd geen groei doormaken minder kans op overleven hebben; het zijn die bedrijven die extra kwetsbaar zijn in de crisis en dus moeten stoppen. Zowel ondernemers als andere betrokken partijen hebben er baat dat dit op een tijdige en adequate manier gebeurt.

10 Nederlands Comité voor Ondernemerschap, *'Tussenbericht Staat van het mkb'*, juni 2020.
11 Het programma O2LAB is gericht op bevordering van ondernemerschapsonderwijs en ondernemende vaardigheden.
12 Zie over een diagnosetool ook Investeren in herstel en groei van het mkb, augustus 2020.
13 OECD, *An OECD Strategy for SMEs: Synthesis of Analysis on SMEs and Productivity, Innovation and Digitalisation*, 2020.
14 Recent onderzoek in opdracht van Schuldenlab geeft aan dat ondernemers eerst proberen de problemen zelf op te lossen, maar als ze vervolgens hulp zoeken terecht komen in een versnipperd landschap.
15 De Wet homologatie onderhands akkoord (WHOA) versterkt de mogelijkheden om te reorganiseren voor ondernemingen die vanwege een te zware schuldenlast insolvent dreigen te raken maar beschikken over activiteiten die nog wel levensvatbaar zijn. Ook is er een Time-Out Arrangement. De KVK heeft een Zwaar Weer programma.

Figuur 1.4: Eerste - niet complete - impressie van het landschap voor dienstverlening ondernemers



Conclusie deel 1

Voor herstel en groei is het belangrijk om te werken aan verbeteringen in de structuur van het ondernemersklimaat. Het onderzoek van RSM laat zien dat ook het ook na stagnatie mogelijk is om weer te groeien in productiviteit en banen. Daarvoor zijn investeringen in innovatie cruciaal. Met gerichte investeringen kan de weg naar groei worden teruggevonden. De grote verschillen tussen bedrijven maken segmentatie noodzakelijk: maatwerk in maatregelen. Het is aan een nieuw kabinet om te werken aan versterking van de (infra)structuur van het ondernemersklimaat. Het Comité heeft hiertoe enkele aanbevelingen die voortbouwen op het adviesrapport Investeren in herstel en groei van het mkb:

Investeren in innovatie en groei
- Stimuleer mkb-financiering (relatief kleine bedragen boven microkredieten).
- Analyseer de knelpunten van zowel de vraag- als de aanbodzijde om toegang tot financiering voor mkb te verbeteren.

Ondernemende arbeidsmarkt
- Stimuleer omscholing binnen het mkb van krimp naar groeisectoren
- Bevorderen van cross-sectorale samenwerking tussen O&O fondsen
- Werken aan duurzame structuur voor arbeidsmobiliteit, in opvolging van de adviezen Borstlap, WRR en Platform Toekomst van Arbeid.

Productiviteitssprong ondernemers
- Verbeter het inzicht in de bedrijfssituatie, bijvoorbeeld met behulp van een zelfdiagnose-tool.
- Het digitaliseringsprogramma voor het mkb moet worden opgeschaald om de productiviteit van het mkb verder te stimuleren
- Versterk het landschap van (publieke) dienstverlening aan ondernemers: organiseer (en werk samen) vanuit het perspectief van de ondernemer om het bereik en de impact van bestaande, verschillende organisaties te vergroten. Daarbij kan in het bijzonder gekeken worden naar de dienstverlening rondom stoppen of herstarten en digitalisering van het mkb.
- Ondersteun mkb-ondernemers bij het bepalen van de te nemen stappen op het gebied van digitalisering d.m.v. een tool, en stimuleer IT-bedrijven middels subsidies om IT-oplossingen voor het mkb te ontwikkelen.



Intermezzo: Ondernemers aan het woord

Hager Nederland focust op toekomstbestendige groei

'Crisis gebruiken om te verduurzamen'

Voor Hager Nederland is de coronacrisis hét moment om toekomstbestendige keuzes te maken. Een ijkpunt, vindt directeur Rianne van Lieshout. "Het zou spijtig zijn die gelegenheid onbenut te laten. Wij gaan verduurzamen. Want groeien is meer dan produceren."

Wie:	Rianne van Lieshout
Naam bedrijf:	Hager Nederland
Activiteit:	Producent van elektro-installatiesystemen
Waar:	Den Bosch
Aantal werknemers:	105
Jaar oprichting:	1955

Intermezzo: Ondernemers aan het woord

"Het is goed dat de overheid en de brancheorganisaties vrij snel na het uitbreken van corona een plan van aanpak hebben opgesteld voor veilig doorwerken in de bouw. Dat heeft haar vruchten afgeworpen. Gelukkig, want er zijn ontzettend veel partijen afhankelijk van de bouwsector."

Aanpassen en aandacht verleggen

"Uiteraard zijn de gevolgen van de crisis ook in de bouw merkbaar. Als elektrotechnisch bedrijf zijn wij een van de laatste partijen in het bouwproces. Als ondernemingen waar klappen zijn gevallen, zoals binnen de cultuursector en de horecasector, investeringen uitstellen, dan gaan wij dat ook voelen. Gelukkig hebben wij met een gezonde en variabele balans tussen woningbouw en utiliteitsbouw te maken. Die laatste vertraagt op dit moment, naar woningen blijft veel vraag. Maar hier beperkt de beschikbare capaciteit van medewerkers de productie. De focus zal meer op woningbouw worden gelegd. Wij gaan daarop inspelen. Ondernemen is immers ook een kwestie van aanpassen en je aandacht verleggen."

Versnelling van trends

"In ons bedrijf heeft Corona geleid tot een versnelling van trends die al waren ingezet. Minder reizen, thuiswerken, verbeteringen doorvoeren op het gebied van verduurzaming; we deden dat deels al, maar werken nu hard aan de volgende stappen. Waar voorheen de nadruk al lag op meer thuiswerken, verschuift die nu naar nieuwe tools en processen om het digitaal samenwerken te optimaliseren en ook gewoon leuker te maken. Voor onze installateursrelaties is de situatie een stuk lastiger; zij werken op de bouw, moeten met veel partijen het werk (veilig) organiseren en hebben minder mogelijkheden om vanuit huis te werken. We ondersteunen ze daarbij zo goed mogelijk."

Nieuwe doelen stellen

"De bouwbranche draait volop door, maar de economie is voor verschillende andere sectoren tot stilstand gekomen. Wij hebben de luxe dat veel van onze activiteiten doorgaan en dat we deze situatie kunnen benutten om onze keuzes en strategieën richting de toekomst aan te passen. We gebruiken deze tijd om nieuwe doelen te stellen. Ik pleit ervoor dat juist bedrijven die het nu financieel moeilijk hebben de mogelijkheid wordt geboden om pas op de plaats te maken, zodat het hen makkelijker wordt gemaakt om het daadwerkelijk over een andere boeg te gooien."

Samenwerken en verduurzamen

"Verduurzaming van gebouwen, alternatieve energiebronnen en energiebesparing hebben grote impact op het energieverbruik en onze CO2-uitstoot. Immers: de gebouwde omgeving is voor een groot deel verantwoordelijk voor het energieverbruik in ons land. Nieuwe keuzes kunnen een positieve bijdrage leveren aan de economie en de maatschappij, en meer richting geven aan duurzaamheid en klimaatbeheersing. Ook wij zijn met ons bedrijf in een stroomversnelling terechtgekomen. Eind 2021 gaan we een nieuw pand betrekken. Nog meer dan we al deden, denken we na over verduurzaming en over de functie van dat gebouw. Een toekomstbestendig businessmodel is een voorwaarde voor een gezonde bedrijfsvoering. In de huidige businessmodellen ligt de focus te veel op het maken en gebruiken van producten. In plaats daarvan kunnen we ook door dienstverlening en via advisering richting geven aan een nieuwe toekomst. Groei is meer dan producten maken. Groei is ook samenwerken en verduurzamen."

2.

Staat van het mkb

Dit hoofdstuk geeft inzicht in een aantal consequenties van de coronacrisis voor het mkb. Ook nu is het nog te vroeg om de volledige impact in te schatten, niet in de laatste plaats omdat de crisis nog niet voorbij is. In dit hoofdstuk wordt eraan herinnerd dat er voorafgaand aan de crisis 'onder de motorkap' al structurele problemen waren voor het mkb. Een aantal recente cijfers geeft inzicht in de huidige staat van het mkb. Daarnaast worden resultaten van onderzoek naar ervaringen van ondernemers weergegeven.



2.1. De impact van de coronacrisis op het mkb

Dit Jaarbericht gaat over bedrijven tot 250 werknemers in de zogeheten *business economy*. *Business economy* is een gangbare term voor een afgebakende groepering van bedrijfstakken, die internationale vergelijking mogelijk maakt van onder meer het mkb in deze groep van bedrijven. Bedrijven in de agrarische sector en de financiële dienstverlening behoren niet tot de *business economy*. Ook bedrijven die gelieerd zijn aan publieke sectoren - zoals de overheid, onderwijs, cultuur en zorg - behoren hier niet toe.

Dit jaar zijn in sommige figuren ook sectoren uitgelicht die niet behoren tot de *business economy*. Te denken valt aan 'Cultuur, sport en recreatie' en 'Overige dienstverlening'. Deze sectoren zijn in deel 2 (hoofdstuk 1) enkele keren toegevoegd omdat de cijfers hierover een beeld schetsen van de gevolgen van de corona-crisis.

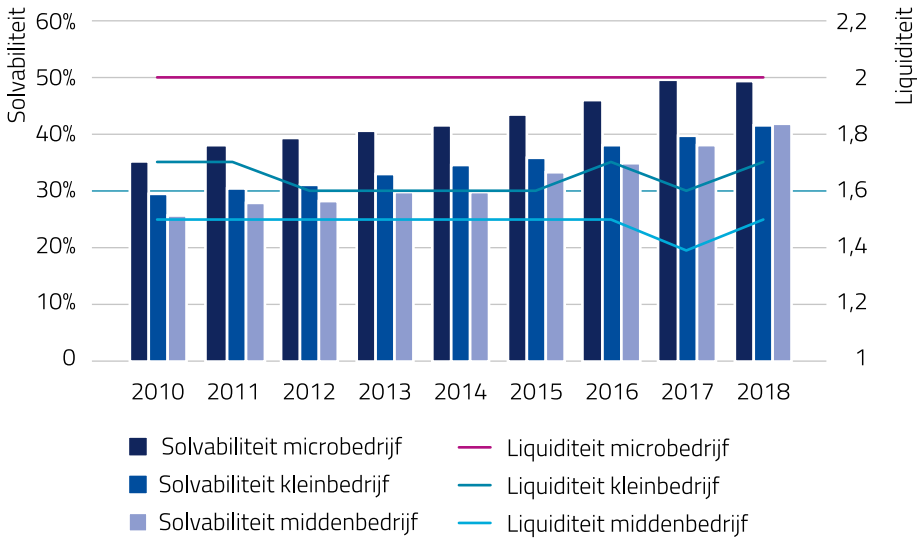
Het mkb kampte al met structurele problemen en uitdagingen

Het mkb is ook in 2019 de motor van de Nederlandse economie. Het aandeel van de omzet, toegevoegde waarde, winst en werkgelegenheid van het mkb ten opzichte van het grootbedrijf blijft in 2019 onverminderd groot. Mkb-bedrijven zijn in 2019 goed voor 65% van de toegevoegde waarde (tegenover 65% een jaar eerder) en voor 71% van de werkgelegenheid in de *business economy*.

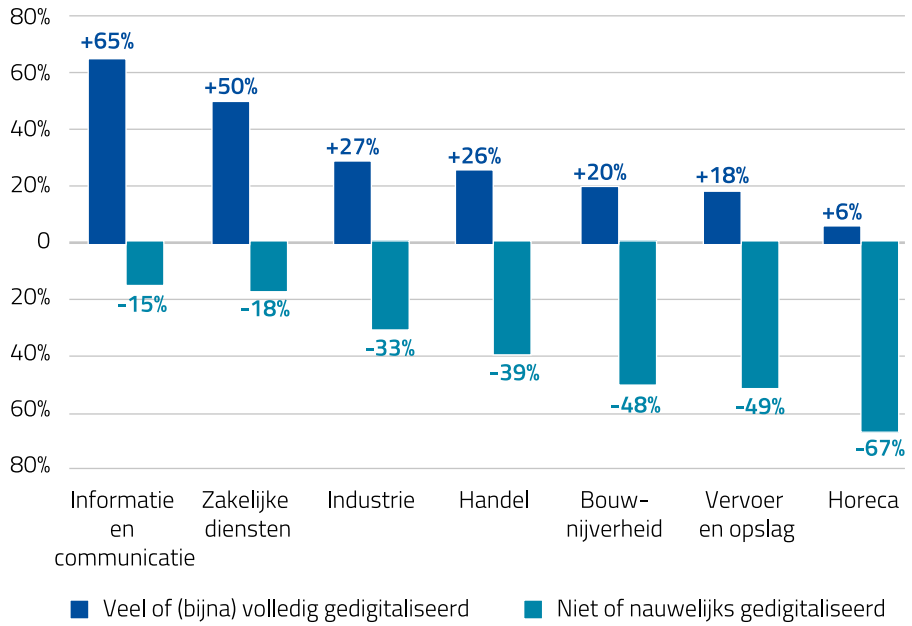
Ook in 2018 neemt de solvabiliteit en de rentabiliteit op het eigen vermogen toe. Het vorige Jaarbericht bevatte aanwijzingen dat het mkb in de periode 2010 - 2017 financiële buffers opbouwde. Deze trend zet ook in 2018 door: zowel de solvabiliteit als de rentabiliteitratio's (zowel op het eigen als het totale vermogen) nemen toe. De liquiditeit blijft nagenoeg constant. Het opbouwen van buffers in tijden van hoogconjunctuur kan ertoe leiden dat er onvoldoende wordt geïnvesteerd. Tegelijkertijd kunnen buffers een vangnet vormen in tijden van crisis. Nu in 2020 de coronacrisis in alle hevigheid is losgebarsten kan het opgebouwde vermogen helpen de eerste klappen op te vangen.

Investeringen in menselijk kapitaal, innovatie en digitalisering blijven achter. In tijden van hoogconjunctuur is het van belang te investeren in structurele productiviteitsgroei. In het jaar 2019, met veel economische seinen op groen, zien we de investeringen echter niet toenemen. Investeringen in menselijk kapitaal stagneren sinds 2010, tweederde van het mkb investeert niet in product- of procesinnovatie en een groot deel van het mkb is nauwelijks gedigitaliseerd. Dit maakt het mkb kwetsbaar in tijden van crisis.

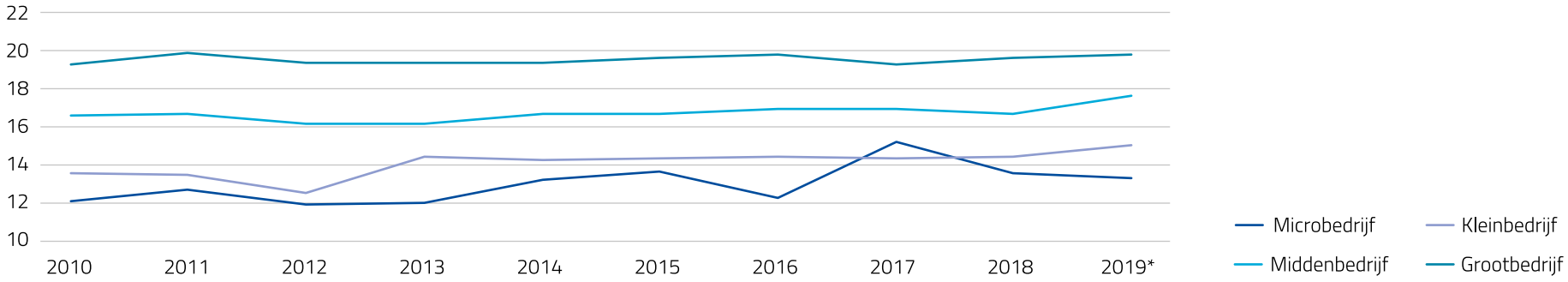
Figuur 2.1: Solvabiliteit en liquiditeit mkb *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



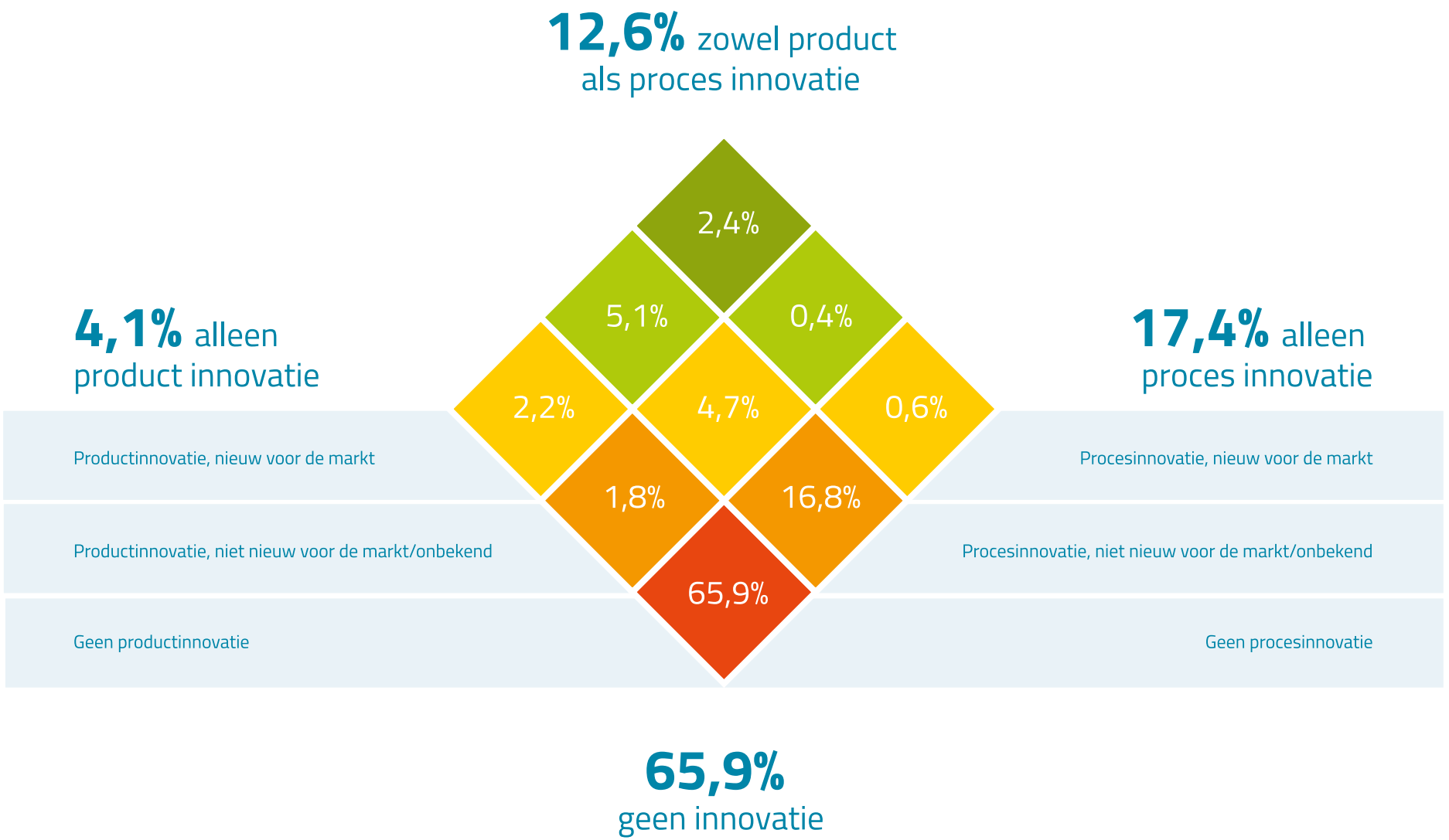
Figuur 2.3: Mate van digitalisering in het mkb per sector



Figuur 2.2: Deelname aan Leven Lang Leren naar grootteklasse bedrijf (werknemers van 25 tot 65 jaar)



Figuur 2.4: Innovatie diamant



Hét mkb bestaat niet. Een belangrijke notie is dat er geen sprake is van één mkb. We zien grote verschillen in de ontwikkeling van duurzame productiviteitsgroei, innovatie en digitalisering. Ook de impact van de crisis verschilt per sector en grootteklasse. In dit Jaarbericht belichten we deze verschillen, tegelijkertijd trachten we breed geldende patronen vast te stellen en te duiden, en onze aanbevelingen hierop te baseren.

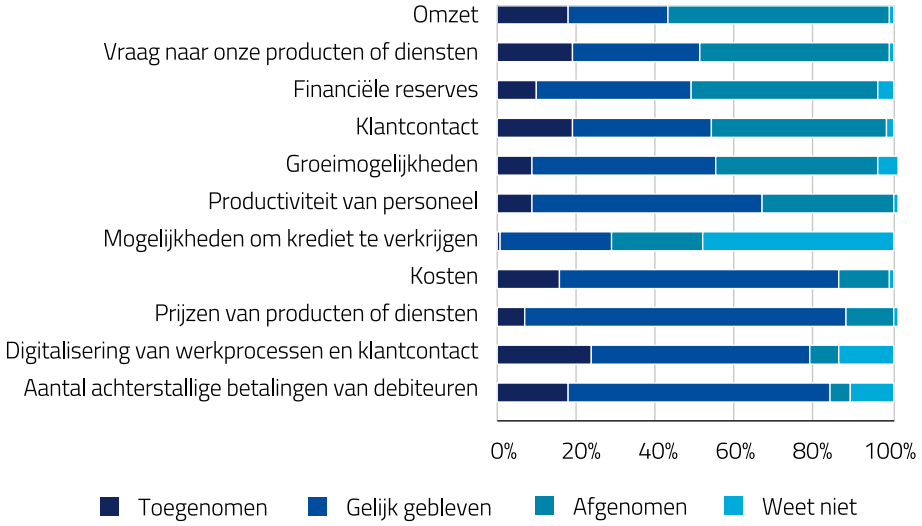
Gevolgen van de crisis voor de economie

Het bruto binnenlands product (bbp) daalt in het tweede kwartaal van 2020 met 8,5% ten opzichte van een kwartaal eerder.[16]

De daling van het bbp in het tweede kwartaal is voor meer dan de helft toe te schrijven aan de sterk gedaalde consumptie (10,4%) door huishoudens. Verder nemen ook de investeringen (-12,4%) en het handelssaldo af. In het derde kwartaal van 2020 neemt het bbp met 7,7% toe.[17] Deze groei is vooral te verklaren door herstel van de consumptie door huishoudens. Ook de overheidsconsumptie, het handelssaldo en de investeringen namen in het derde kwartaal weer toe. In vergelijking met het vierde kwartaal van 2019 is het Nederlandse bbp in de eerste drie kwartalen van 2020 (per saldo) met 3% gekrompen.

In de basisraming van de *Macro Economische Verkenning* van het CPB krimpt de economie in 2020 met 5%. Resterende contactbeperkingen en onzekerheid over de toekomst remmen het herstel van de economie. Volgens het CPB krimpt de economie ook in 2021. Het herstel wordt door de tweede golf in de knop gebroken, het bbp krimpt volgens het CPB daarom volgend jaar met 3%.[18]

Figuur 2.5: Gevolgen van de crisis volgens ondernemers
Bron: Kantar: Gevolgen van corona voor ondernemers in het mkb



Het mkb heeft het zwaar. Voor de meeste mkb-bedrijven zijn de gevolgen van de coronacrisis naar eigen zeggen negatief. Uit een enquête van Kantar blijkt dat de omzet van de meeste bedrijven is afgenomen.[19] In de verhalen van ondernemers valt te lezen dat bedrijven in de eerste weken met veel onzekerheid kampen. Bij sommigen valt de vraag naar hun product of dienst dan bijna geheel weg.

16 CBS, *Economie krimpt met 8,5% in tweede kwartaal 2020*, augustus 2020
17 CBS, *Economie veert deels terug met groei van 7,7% in derde kwartaal*, november 2020
18 CPB, *Macro Economische Verkenning 2021*, september 2020
19 Kantar, *Gevolgen van corona voor ondernemers in het mkb (enquête, n= 816)*, september 2020

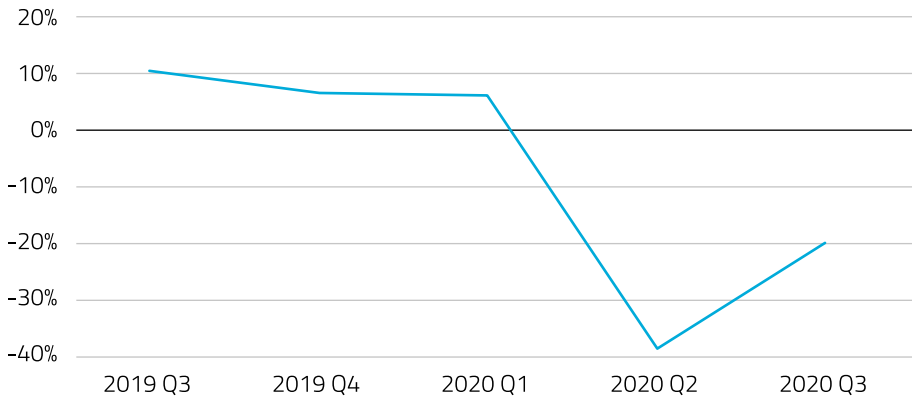
Een domino-effect dreigt. Een aantal bedrijven staat nog overeind omdat het grootbedrijf afspraken maakte met andere partijen (veelal mkb). Nu ondernemers worden geconfronteerd met tweede-golf-maatregelen en economisch herstel op zich laat wachten, zijn ook grote bedrijven op den duur genoodzaakt reguliere (af) betaling te vragen. Dit zal een groot effect hebben op het gehele ecosysteem.

Ondernemers zeggen over hun omzet:[20]

- "Het was ongeveer -43% per maand. Maar dat is nu wel veranderd, in augustus was het -14% en we zitten nu tussen de -10 en -15%." (Kleinbedrijf)
- "24% van de omzet waren we in de eerste drie weken al kwijt, de eerste drie weken heb ik niet geslapen." (Middenbedrijf)
- "We hebben in juni 26% van de omzet gedraaid. De partijen en evenementen waren helemaal weggevallen. In juli en augustus hadden we geen verlies." (Grootbedrijf)

De Nederlandse ondernemer is nog zeer pessimistisch. Het totale ondernemers-vertrouwen (inclusief grootbedrijf) is aan het begin van het derde kwartaal van 2020 wel minder negatief geworden. Het ondernemersvertrouwen stijgt naar -19,3%, tegen -37,2% in het vorige kwartaal. Het vertrouwen verschilt daarnaast sterk per sector. Zo zijn horecaondernemers nog altijd overwegend negatief gestemd (-52,4% in het derde kwartaal).[21]

Figuur 2.6: Totale ondernemersvertrouwen *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



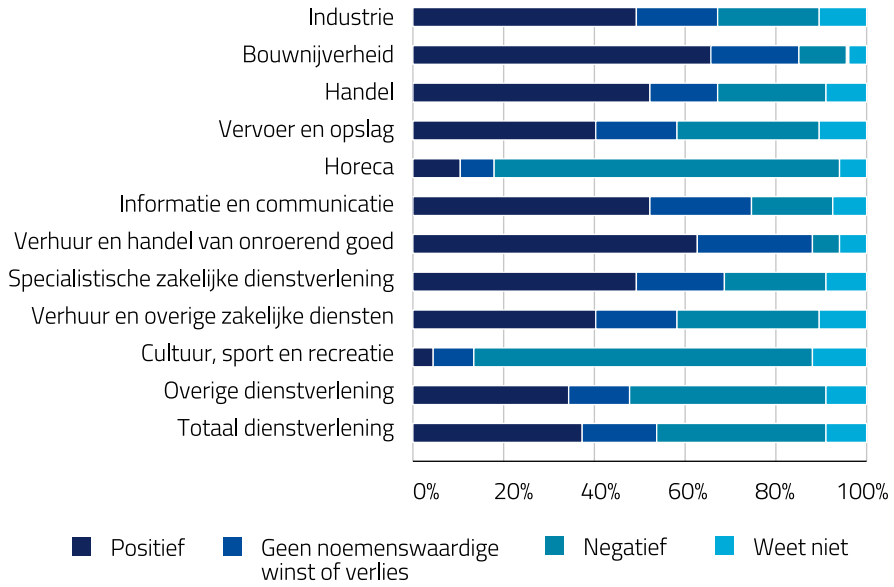
20 Kantar, *De beleving van de coronacrisis door ondernemers in het mkb*, oktober 2020.

21 CBS, *Ondernemersvertrouwen (de stemmingsindicator van niet-financiële bedrijven met minimaal 5 werkzame personen)*, augustus 2020

Ondernemers worden hard geraakt

De sectoren horeca en cultuur, sport en recreatie worden financieel het hardst geraakt, maar het effect van de coronacrisis is in alle sectoren merkbaar. In beide sectoren heeft ruim 75% van de bedrijven een negatief bedrijfsresultaat in het eerste half jaar van 2020. Ook in de dienstverlening en de transportsector heeft ruim een derde van de bedrijven verlies gedraaid. In de bouw en de handel in onroerend goed zijn minder effecten zichtbaar; 65% van de bedrijven in die sectoren heeft winst gemaakt. Ook lijken de industrie en de informatie en communicatiesector minder hard te worden geraakt door de crisis.

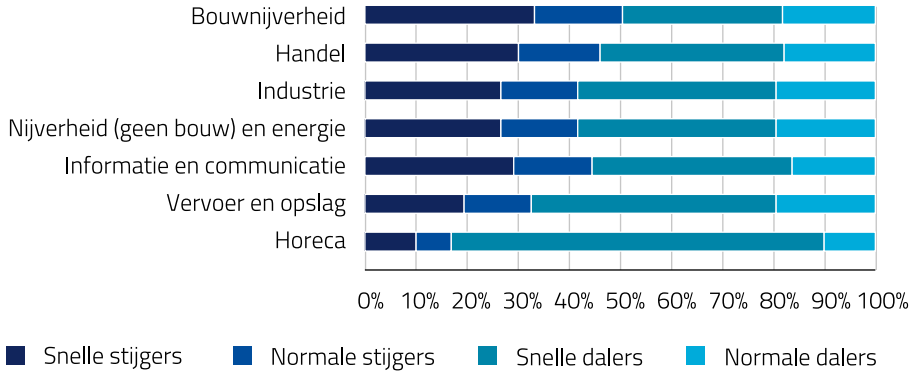
Figuur 2.7: Bedrijfsresultaat naar sector 1e half jaar 2020 *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



Ondernemers worden door de gevolgen van de coronacrisis hard geraakt. In alle sectoren ziet het grootste aantal bedrijven de omzet dalen ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder.[22] De grootste omzetdalers (met minimaal 0,5% gedaald) zijn bedrijven in de horeca, vervoer en opslag en energievoorziening. Ook de snelle omzetdalers (met meer dan 20% gedaald) zijn horecabedrijven en bedrijven in vervoer en opslag.

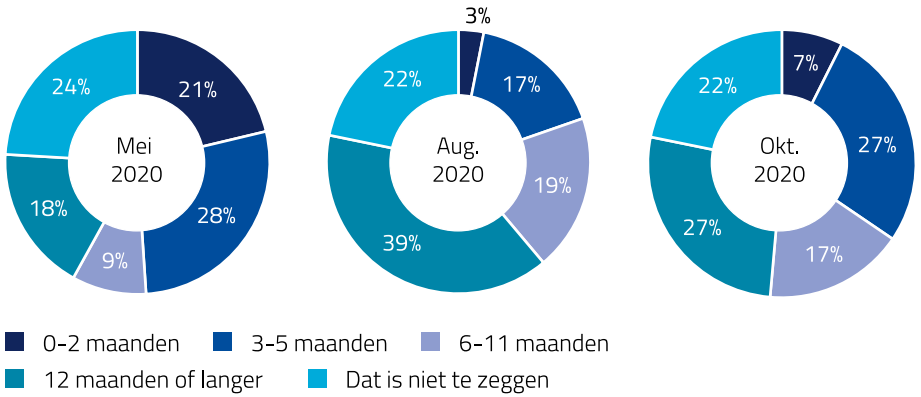
In de loop van de tijd veranderen verwachtingen over de continuïteit van bedrijven als de economische situatie slecht blijft. In mei, tijdens de 'intelligente lockdown', zegt 57% van de ondernemers het minder dan een jaar te kunnen volhouden. In augustus is dit percentage gedaald tot 36%. In oktober stijgt dit percentage als gevolg van de horecasluiting, naar 51,4%.

Figuur 2.8: Snelle stijgers en snelle dalers, 2e kwartaal 2020 *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



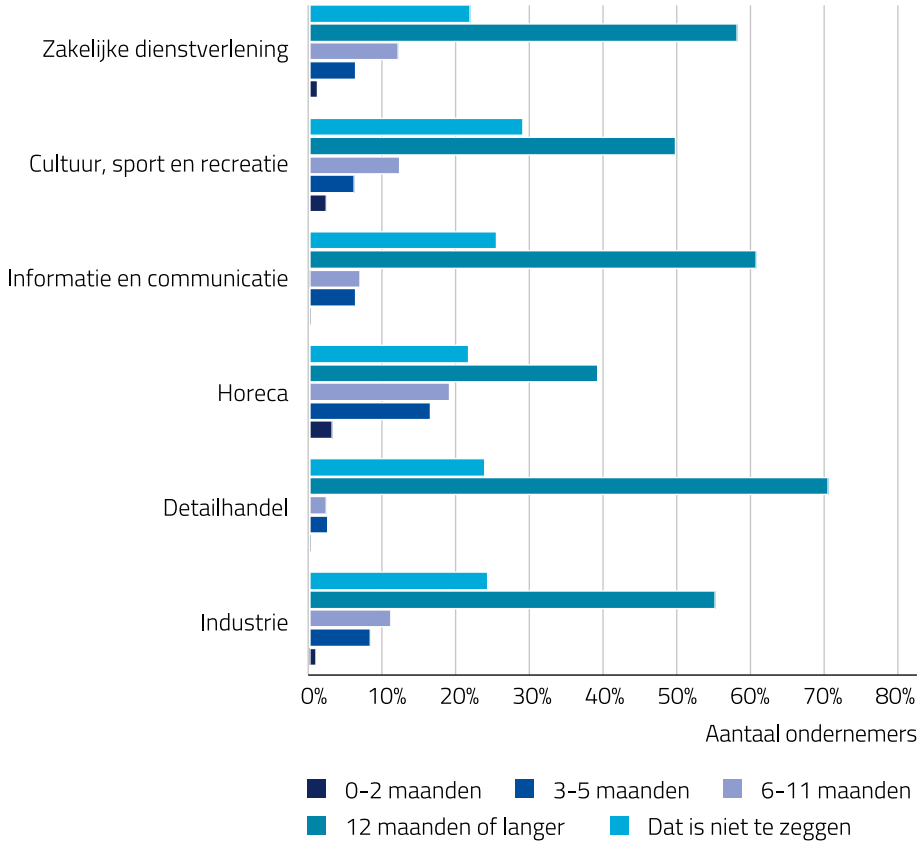
22 Voor bedrijven met minder dan 50 werkzame personen zijn de gegevens gebaseerd op registerinformatie van de Belastingdienst. Voor bedrijven met 50 of meer werkzame personen zijn de gegevens gebaseerd op integrale waarneming door het CBS, 2e kwartaal 2020.

Figuur 2.9: Horeca levensverwachting bedrijf bij huidige economische situatie (mei, augustus, oktober 2020) *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



Niet alleen de horeca leeft in onzekerheid. Ook sectoren die niet met volledige sluiting zijn geconfronteerd, kunnen moeilijk in de toekomst kijken. In de verschillende sectoren geeft tenminste 20% van de ondernemers aan dat het onmogelijk te zeggen is hoe lang zij in de huidige economische situatie kunnen overleven. De meeste bedrijven die verwachten het minder dan een jaar vol te houden, werken in horeca, industrie en cultuur, sport en recreatie. Ondernemers in de detailhandel hebben het meeste vertrouwen in de toekomst van hun onderneming. Het CPB verwacht dat het aandeel bedrijven dat failliet gaat in 2020-2021 vooral toeneemt in de sectoren horeca, cultuur, sport en recreatie[23].

Figuur 2.10: Levensverwachting ondernemingen naar sector (augustus 2020) *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



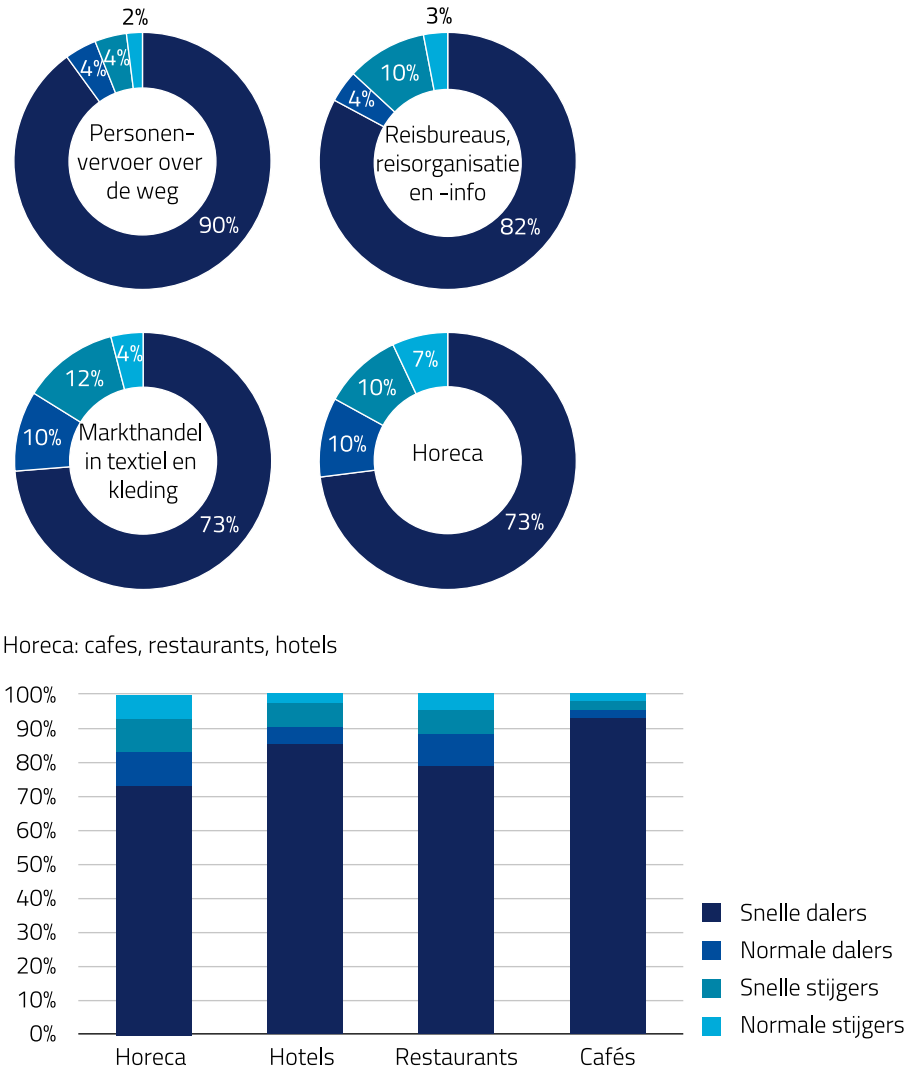
23 CPB, *De gevolgen van de coronacrisis voor Nederlandse bedrijven en banken*, september 2020

De economische gevolgen van de coronacrisis variëren sterk per sector. Het mkb is sterk vertegenwoordigd in de hardst getroffen sectoren.[24] Binnen deze sectoren verschilt de mate waarin een ondernemer getroffen is door deze crisis. Zo blijkt uit CBS-cijfers van het tweede kwartaal van 2020 dat in de horeca vooral cafés een grote omzetdaling hebben gehad. In dezelfde periode is er ook een snelle omzetdaling bij het overgrote deel van de ondernemers (90%) binnen het personenvervoer over de weg, zoals taxibedrijven. Bij het goederenvervoer, in dezelfde sector, ligt dit percentage 'snelle dalers' een stuk lager (31%).

De crisis biedt ook kansen voor ondernemers. De coronacrisis zorgt ervoor dat mensen vaker thuis zijn, met als gevolg dat zij meer boodschappen halen bij delicatessewinkels en speciaalzaken. Ook doen zij meer aankopen voor de inrichting van hun tuin of woning. Dit zien we terug in de omzetstijging in de detailhandel. Ook postorderbedrijven en webwinkels zien de omzet groeien. Contactbeperkingen zorgen voor extra interesse in de online aankoop van producten.

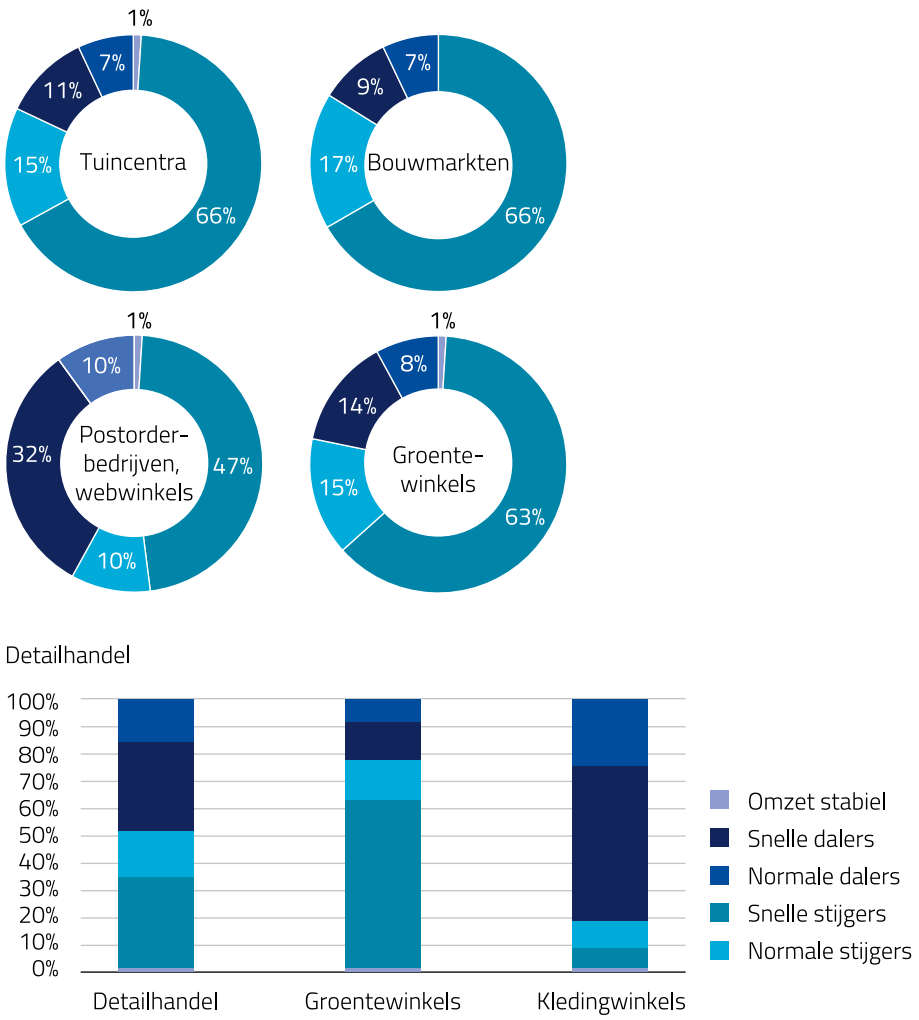
De detailhandel kent de grootste verschillen tussen de omzetdaling- of stijging van ondernemers binnen dezelfde sector. In de foodsector groeit de omzet sterk door onder meer thuisconsumptie als gevolg van de sluiting van de horeca, terwijl in de non-foodsector vooral sprake is van omzetverlies. Zo zien we dat de omzet van winkels in kleding in het tweede kwartaal voornamelijk daalt. De meeste winkels met eetwaren (zoals groenten, kaas, vlees of vis) zien in dat kwartaal hun omzet stijgen ten opzichte van een jaar eerder. Een groot aantal van deze winkels kent zelfs een opvallend sterke omzetstijging. Zo stijgt bij 66% van de groentewinkels de omzet met meer dan 20%.

Figuur 2.11: Snelle dalers, 2e kwartaal 2020 *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



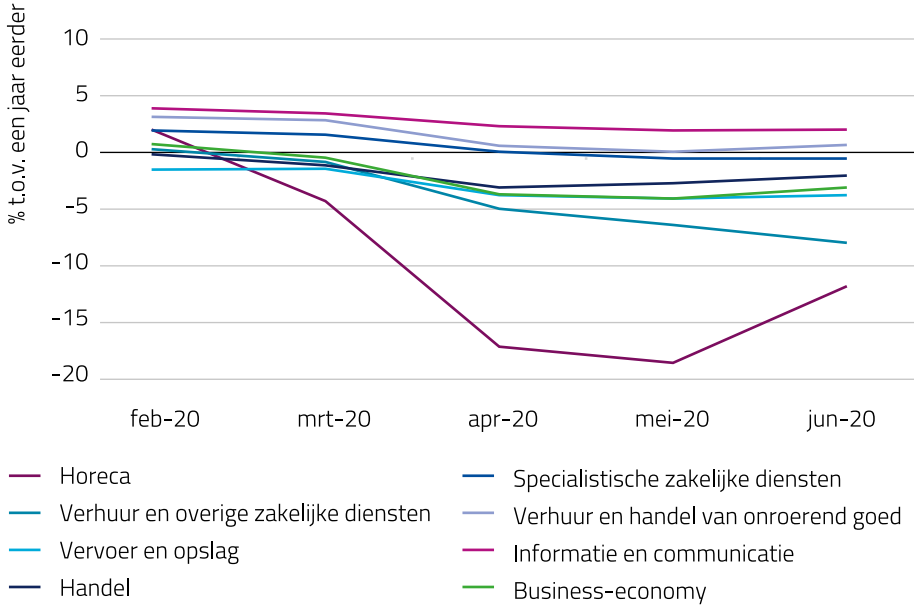
24 Nederlands Comité voor Ondernemerschap, *Investeren in herstel en groei van het mkb*, augustus 2020.

Figuur 2.12: Snelle stijgers, 2e kwartaal 2020[25] *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



25 CBS, *snelle dalers in Q2: Percentage bedrijven waarvan de omzet in deze periode met meer dan 20% is gedaald ten opzichte van de zelfde periode een jaar eerder,* 2e kwartaal 2020.

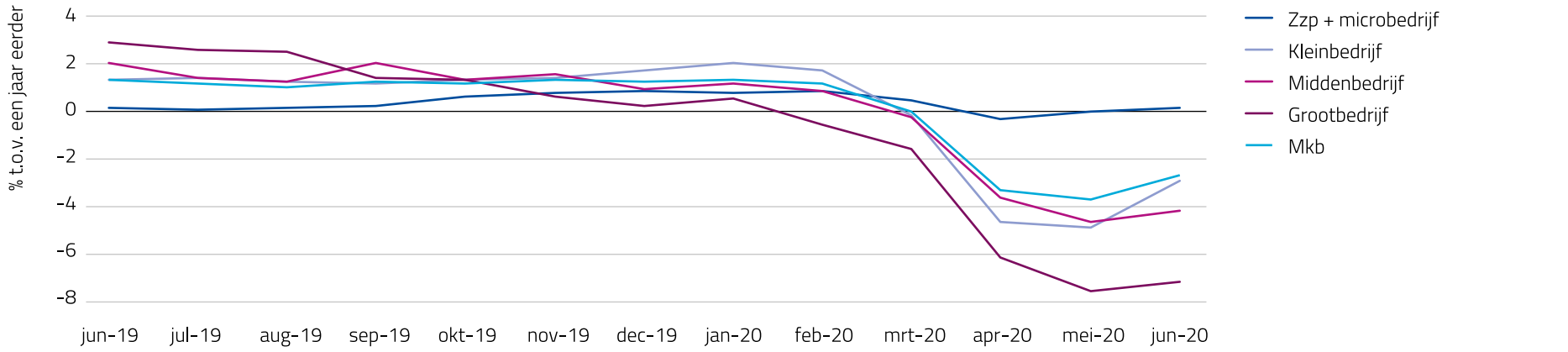
Figuur 2.13: Ontwikkeling in werknemersbanen naar sector *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



In de meeste bedrijfstakken daalt het aantal banen als gevolg van de crisis. In de horeca vindt in het tweede kwartaal de sterkste daling plaats. In de sectoren 'informatie en communicatie' en 'verhuur en handel van onroerend goed' blijft het aantal banen relatief stabiel. De gevolgen van de crisis voor de werkgelegenheid verschillen niet alleen per sector, maar ook per grootteklasse. In het tweede kwartaal daalt het aantal banen in het grootbedrijf (-7,6%) sterker dan in het mkbbedrijf exclusief zzp'ers (-4,7%).

Figuur 2.14: Ontwikkeling in werknemersbanen naar grootteklasse

Bron: CBS, bewerking Min. EZK



Hoe reageren ondernemers op de crisis?

De meeste ondernemers zijn positief over hun uitgangspositie voorafgaand aan de crisis. Zij staan er naar eigen zeggen financieel goed voor.[26] Dit beeld wordt bevestigd door financiële kengetallen van 2019 (zie voor een volledig overzicht ook deel 2, hoofdstuk 2).

De meeste bedrijven met een teruglopende omzet, hebben gebruik gemaakt van de financiële steunmaatregelen van de overheid. Er werd met name een beroep gedaan op de NOW-regeling. 139.450 ondernemingen hebben gebruik gemaakt van NOW-1, waarvan 99% mkb-bedrijven.[27] NOW-2 is aangevraagd door 63.125 ondernemers (ook 99% mkb). In totaal hebben 223.850 bedrijven gebruikgemaakt van het uitstel dat de Belastingdienst bood bij de btw-afdracht of de loonheffing. In woorden van ondernemers:[28]

- "We hadden een zaak overgenomen en dat betekent dat we behoorlijk veel leningen hebben afgesloten, er was dus niet echt een buffer maar we waren wel heel gezond." (Kleinbedrijf).
- "Ik doe het al lang, en we hebben goed verdiend, er zit geen vreemd geld in het bedrijf, alles is van mij." (Kleinbedrijf)

Bedrijven hebben verschillende financiële maatregelen genomen. Zo hebben zij hun eigen financiële buffer aangesproken (23%) en investeringen uitgesteld (20%). Ook hebben zij besparingen getroffen op het personeelsbudget (13%), met leveranciers onderhandeld over aanpassing van betalingstermijnen (8%), of bezuinigd op overige kosten (23%).[29]

26 Kantar, *De beleving van de coronacrisis door ondernemers in het mkb*, oktober 2020.
27 CBS, *Gebruik van financiële corona-noodregelingen*, oktober 2020.
28 Kantar, *De beleving van de coronacrisis door ondernemers in het mkb*, oktober 2020.
29 Kantar, *Gevolgen van corona voor ondernemers in het mkb (enquête, n= 816)*, september 2020.

Figuur 2.15: Getroffen financiële maatregelen door ondernemers

Bron: Kantar: Gevolgen van corona voor ondernemers in het mkb



**zonder garantstelling door de overheid*

Ondernemers hebben hun bedrijfsvoering aangepast. De aanpassingen moeten enerzijds een teruggang in de omzet compenseren en anderzijds borgen dat hun productie of dienstverlening op peil blijft. Men probeerde waar mogelijk dingen anders te doen, de markt anders te bewerken, en andere kanalen te zoeken dan gebruikelijk.[30] Als ondernemers wordt gevraagd op welke structurele veranderingen zij in de toekomst hun inzet vergroten, wordt door hen vooral 'thuis werken en online samenwerken' genoemd. Verder worden een 'flexibeler personeelsbestand' en 'meer investeren in digitalisering' ook relatief vaak genoemd. De inzet verschilt per sector. 'Meer scholing en ontwikkeling van werknemers' wordt in alle sectoren relatief het minst vaak genoemd. De percentages lopen uiteen van 5% (in de horeca) tot en met 13,8% (in de bouw).[31]

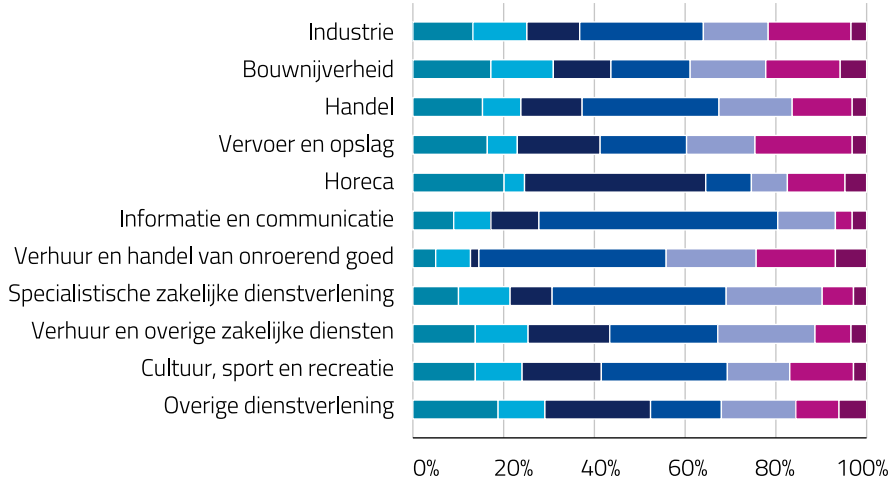
In de woorden van de ondernemers:[32]

- "De vorige stagiaire hebben we gevraagd het ideale proces voor ons te ontwerpen." (Kleinbedrijf)
- "We zijn met zijn drieën en dan loopt je over een beurs en dan spreek je mensen en zo kom je op ideeën." (Kleinbedrijf)
- "Wat ik vandaag bedenk ga ik morgen doen. We zijn vol energie en slagvaardig, als iets niet gebeurt dan ben ik gewoon niet tevreden, daar ben ik duidelijk en hard." (Middenbedrijf)

30 Kantar, *De beleving van de coronacrisis door ondernemers in het mkb*, oktober 2020.
31 CBS (i.s.m. EIB, KVK, MKB Nederland, VNO-NCW), COEN-Conjunctuurenquête, oktober 2020. *Vraag: Wat zijn de belangrijkste punten waar uw bedrijf blijvend op gaat inzetten?* Het gaat hier om structurele veranderingen in de bedrijfsvoering.
32 Kantar, *De beleving van de coronacrisis door ondernemers in het mkb*, oktober 2020.

Figuur 2.16: Structurele veranderingen in de bedrijfsvoering door ondernemers

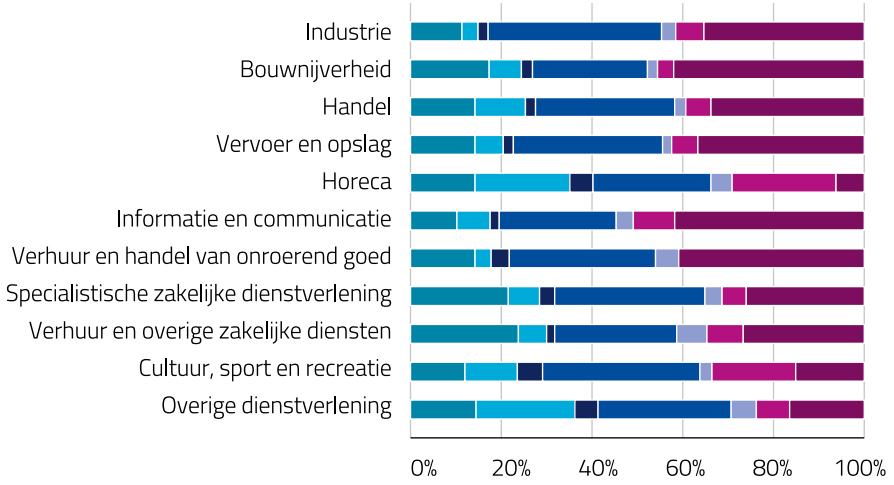
Bron: CBS, bewerking Min. EZK



- Versterken van het eigen vermogen of vermindering van de schuldenlast
- Meer scholing en ontwikkeling van werknemers
- Een flexibeler personeelsbestand
- Meer thuiswerken en online samenwerken, vergaderen, overleggen
- Meer investeren in digitalisering
- Verduurzamen van het bedrijf (energie besparen,hergebruik, uitstoot verminderen e.d.)
- Anders, namelijk…

Figuur 2.17: Investeringen als gevolg van de crisis

Bron: CBS, bewerking Min. EZK



- We hebben dit jaar sowieso geen investeringen gepland
- We doen nu ongeplande investeringen door corona
- De geplande investeringen worden door corona sneller doorgevoerd of zijn eerder gestart
- De geplande investeringen worden door corona langzamer doorgevoerd of zijn later gestart
- De geplande investeringen zijn begonnen maar liggen stil door corona
- De geplande investeringen zijn geheel geschrapt door corona
- De geplande investeringen ervaren geen effect van corona

De coronacrisis heeft gevolgen voor de door ondernemers geplande investeringen. Vooral in de horeca en in cultuur, sport en recreatie liggen investeringen stil. Ook zijn geplande investeringen door de crisis langzamer doorgevoerd. Zo geeft 38,8% van de ondernemers in de industrie aan dat in hun onderneming hiervan sprake is. Al is er ook een relatief hoog percentage ondernemers dat laat weten dat hun geplande investeringen geen effect ervaren van de crisis.[33]

De coronacrisis creëert bij een grote groep de noodzaak tot snelle opschaling van digitalisering. De helft van de mkb'ers geeft aan meer videocalls te hebben.[34] Zes op de tien ondernemers zegt dat zij en/of hun medewerkers thuis hebben gewerkt. Thuiswerken en de omslag naar digitalisering en online samenwerking worden gezien als potentiële duurzame veranderingen in het bedrijfsproces. Ongeveer een op de vijf ondernemers beschouwt online samenwerking (21%), thuiswerken (20%) en sterker inzetten op digitalisering (17%) als duurzame veranderingen voor de toekomst.[35]

Voor bijna tweederde van de ondernemers heeft digitalisering, gedurende de huidige crisis, nog dezelfde prioriteit.[36] Niet uit alle gesprekken met ondernemers blijkt van een besef van urgentie. Een groot deel van het micro- en kleinbedrijf past nog nauwelijks digitalisering toe. Uit een flitspeiling van Kantar blijkt dat ondernemers de kosten te hoog vinden, geen meerwaarde zien voor het bedrijf, en gebrek hebben aan kennis.[37] Toch ziet de helft van mkb-ondernemers ook dat digitalisering kansen biedt. De belangrijkste voordelen zijn volgens ondernemers een 'eenvoudigere administratie', 'efficiënter werken' en 'met de tijd meegaan'. Driekwart van de mkb-ondernemers zegt digitalisering al toe te passen bij de administratie.

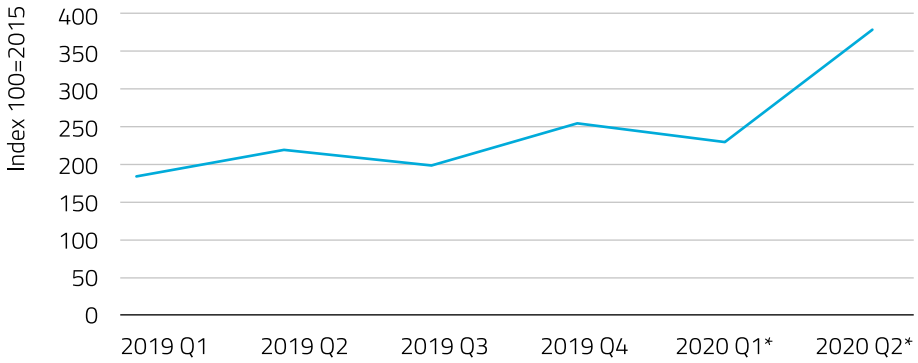
33 CBS (i.s.m. EIB, KVK, MKB Nederland, VNO-NCW), COEN-Conjunctuurenquête, oktober 2020. *Vraag: Welk(e) van de situatie(s) over investeringen als gevolg van de coronacrisis, zijn voor uw bedrijf het meest kenmerkend?*
34 Kantar, *Flitspeiling digitalisering mkb (n=858)*, september 2020.
35 Kantar, *Gevolgen van corona voor ondernemers in het mkb (enquête n=816)*, 4 september 2020.
36 Kantar, *Flitspeiling digitalisering mkb (n=858)*, september 2020.
37 Kantar, *Flitspeiling digitalisering mkb (n=858)*, september 2020.

De mate van digitalisering verschilt per sector en grootteklasse. Ondernemers hebben een verschillende opvatting[38]:

- "We kunnen in de horeca niet zo veel digitaal doen, en we zijn te klein om grote systemen in te voeren." (Kleinbedrijf)
- "De IT daar mag je nooit op bezuinigen, door de jaren heen hebben we daar al veel in geïnvesteerd." (Grootbedrijf)

De online verkoop van de detailhandel is sterk gegroeid. De online omzet van winkels waarvan de verkoop via internet een nevenactiviteit is, stijgt met 68%. Bij postorderbedrijven en webwinkels groeit de omzet in het 2e kwartaal met 45%.[39]

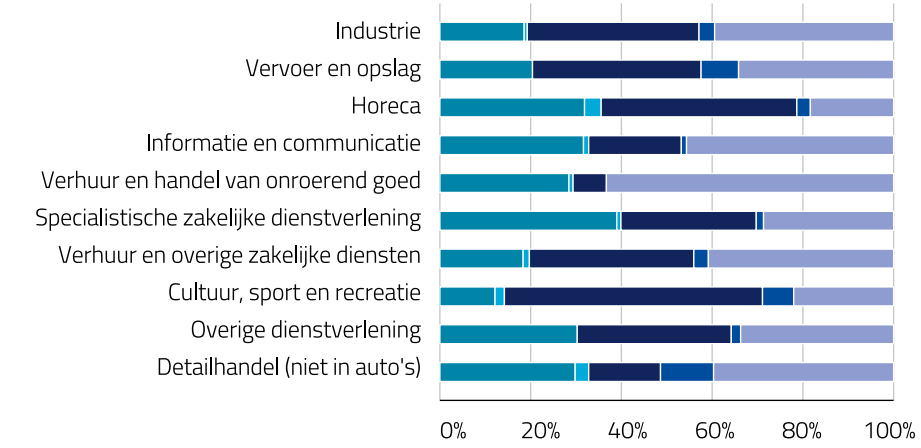
Figuur 2.18: Onlineverkoop detailhandel multi-channel, index 100 = 2015 (klein, midden-grootbedrijf>10 wp) *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



*voorlopige cijfers

38 Kantar, *De beleving van de coronacrisis door ondernemers in het mkb*, oktober 2020.
39 CBS, *Coronacrisis jaagt online winkelen aan in tweede kwartaal*, 2e kwartaal 2020. Deze cijfers zijn van zowel het klein, midden- als grootbedrijf.

Figuur 2.19: Inzet flexibele werknemers naar sector *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



Ondernemers die met een teruglopende omzet te maken hebben, proberen hun salariskosten te beheersen. Ze zetten tijdelijke contracten stop en doen geen of minder beroep op de flexibele schil van zzp'ers en uitzendkrachten. Een groot aantal mkb-bedrijven laat door middel van de COEN-enquête weten minder gebruik te maken van uitzendkrachten of flexibele contracten. Vooral in de horecasector (43,1%) en in de cultuur, sport en recreatie (56,8%) is dat het geval.[40]

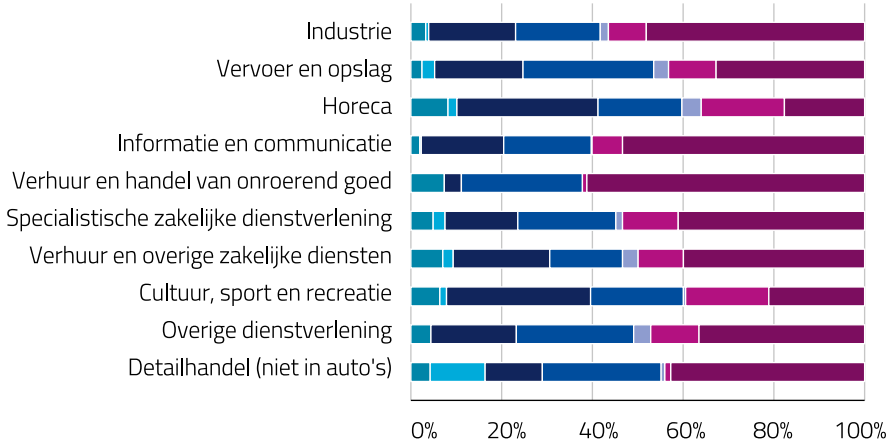
Ondernemers willen graag hun bezetting zo veel mogelijk vasthouden.[41] De meeste ondernemers geven aan dat 'geen van de (personele) situaties' bij hun bedrijf speelt, zie onderstaande figuur. De meeste ondernemers geven aan dat 'geen van de (personele) situaties' bij hun bedrijf speelt, zie onderstaande figuur. Toch zijn er als gevolg van de crisis ook ontslagen gevallen. Het percentage van het aantal ondernemers dat laat weten hun werknemers te hebben moeten ontslaan loopt in diverse sectoren uiteen, maar blijft onder de 8,2%[42]. Ook zijn er bedrijven die de werknemers die het bedrijf verlieten niet hebben vervangen.

40 CBS (i.s.m. EIB, KVK, MKB Nederland, VNO-NCW), COEN-Conjunctuurenquête, september 2020. *Vraag: Welke situatie over flexibel inzetbare medewerkers is door de coronacrisis voor uw bedrijf het meest kenmerkend?*

41 Kantar, *De beleving van de coronacrisis door ondernemers in het mkb*, oktober 2020.

42 CBS (i.s.m. EIB, KVK, MKB Nederland, VNO-NCW), COEN-Conjunctuurenquête, september 2020. *Vraag: Welke situatie over uw werknemers is voor uw bedrijf op dit moment het meest kenmerkend?*

Figuur 2.20: Gevolgen werknemers naar sector *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



De financiële steunmaatregelen van de overheid hebben het aantal ontslagen bij mkb-bedrijven beperkt[43]. Ondernemers zeggen over de gevolgen voor hun werknemers het volgende[44]:

- "Het idee is om deze bezetting vast te houden, we zijn nu zo ingewerkt op elkaar." (Kleinbedrijf)
- "De oproepkrachten hadden veel minder uren werk." (Middenbedrijf)
- "Je neemt niet graag afscheid van mensen, dan vertrekt er namelijk ook heel specifieke kennis." (Middenbedrijf)
- "Als we geen gebruik van de NOW-regeling hadden gemaakt dan hadden we het niet gered en hadden we iedereen moeten ontslaan." (Grootbedrijf)

43 Kantar, *De beleving van de coronacrisis door ondernemers in het mkb*, oktober 2020.
44 Kantar, *De beleving van de coronacrisis door ondernemers in het mkb*, oktober 2020.

Conclusie deel 2.1

De impact van de coronacrisis op het mkb is groot. Het mkb kampte al met structurele problemen en uitdagingen, de crisis versterkt deze problemen.
De economische gevolgen variëren sterk per sector, waarbij de horeca het hardst wordt geraakt. Het ondernemersvertrouwen is inmiddels weer toegenomen, maar nog altijd laag, en zeer afhankelijk van het verdere verloop van de crisis. Om het hoofd boven water te houden hebben veel ondernemers verschillende financiële maatregelen getroffen. Naast het aanspreken van de eigen financiële buffer (23%), zijn ook investeringen uitgesteld (20%) en is er met leveranciers onderhandeld over aanpassing van betalingstermijnen (8%). Een onderzoek van Kantar laat zien dat een groot deel van het micro- en kleinbedrijf nog nauwelijks digitalisering toepast, terwijl de coronacrisis bij een grote groep de noodzaak creëert tot snelle opschaling van digitalisering. Daarnaast hebben ondernemers besparingen getroffen op het personeelsbudget (13%). Hoewel de financiële steunmaatregelen van de overheid het aantal ontslagen bij mkb-bedrijven beperkt heeft, loopt in de meeste bedrijfstakken het aantal banen terug als gevolg van de crisis.



Intermezzo: Ondernemers aan het woord

Floating farm van Business-to-Business naar Business-to-Consumer

'In een week tijd naar een ander verdienmodel'

Een op de drie vrachtwagens vervoert voedsel voor onze steden. Die constatering bewoog Peter van Wingerden, ondernemer en IT-er van oorsprong, de voedselvoorziening terug naar de stad te brengen. Sinds vorig jaar staan er dertig koeien in de Rotterdamse haven. Op een iconische hightech boot. Deze Floating Farm voorziet de stad duurzaam van gezond voedsel.

Wie:	Peter van Wingerden
Naam bedrijf:	Floating Farm
Activiteit:	Zuivelboerderij op het water
Waar:	Haven van Rotterdam
Aantal werknemers:	7 werknemers en circa 10 vrijwilligers
Jaar oprichting:	2019 start van productie, in 2015 gestart met vergunningaanvraag en onderzoek

Intermezzo: Ondernemers aan het woord

Circulariteit

"Met de Floating Farm leveren we in een extreem korte keten voedsel aan de consument. We zijn circulair, verminderen voedselverspilling en luchtvervuiling en zijn uitermate klimaat-adaptief. Hiermee zijn we een makkelijk schaalbare oplossing voor overstromingsgevoelige gebieden. Denk aan Bangladesh of aan plekken waar nauwelijks ruimte is, zoals Singapore. Onze zonnepanelen leveren de energie, hemelwater wordt afgevangen en omgezet in drinkwater voor de koeien en diverse partijen leveren hun restproducten aan ons. Zo eten onze koeien het gras uit De Kuip. En onze meststoffen verbeteren weer de grasmat van Feyenoord. Als dat niet circulair is."

Coronaswitch

"Tot begin dit jaar leverden we onze zuivelproducten voornamelijk Business-to-Business (BTB) aan een paar mooie partijen in de stad: de Belastingdienst, Rabobank, Erasmus MC, cateraars, partners uit de horeca. Daarnaast verdienden we aan bedrijfsbezoeken. Vanuit de hele wereld ontvingen we dagelijks ministers, ontwikkelaars, architecten, studenten, boeren en bestuurders. In januari 2020 vielen die bezoeken en inkomsten weg. Een dag na de persconferentie van 15 maart lag ons BTB-kanaal stil. Maar de koeien bleven melk geven. Diezelfde week hebben we de switch gemaakt naar Business-to-Consumer (BTC). Een uitdaging, want aan 1 partij 1.000 liter melk verkopen is heel wat anders dan 1 liter aan 1.000 partijen. Onze winkel hebben we naar een noodcontainer op de kade verplaatst, omdat we op de boot geen 1,5 meter afstand konden garanderen. De nieuwe website was na twee dagen in de lucht, op donderdag deden we de eerste wijkbezorging."

Geen noodsteun

"Door allerlei omstandigheden kunnen we geen aanspraak maken op noodsteun. In 2019-Q1 draaiden we nog geen omzet, we bleken niet de juiste SBI-code te hebben en ook voor brugfinanciering kwamen we niet in aanmerking. Ondertussen liepen de uitgaven door en maakten we extra kosten vanwege de businessswitch. Het break-even-point is maanden opgeschoven en investeerders moeten nu meer investeren dan afgesproken. Ik heb sommige innovatietrajecten on hold gezet en contracten niet verlengd. Let wel, we klagen niet. Ook dit is ondernemen en ik waardeer wat er vanuit het kabinet geregeld is. Ik mis alleen een regeling waarbij gekeken wordt naar geïnvesteerd vermogen, of waar een budget is voor voorfinanciering van innovatieve technologie. Er zijn meer start-ups die nergens aanspraak op kunnen maken. Let op; zo killen we innovatie."

Innovatie gaat door

"Stoppen is geen optie. We hebben met elkaar klimaatproblemen op te lossen en wij hebben laten zien dat dit model klopt. Er is geen ruimte in de stad, er is wel zat ruimte op het water. Laten we die ruimte benutten. Ik focus nu op de toekomst van de Floating Farm, hoe we toch zoveel mogelijk verder kunnen innoveren, hoe we onze hightech-talenten kunnen behouden. De BTB-markt kan stilliggen, onze innovatie gaat door."

Sociaal gebeuren

"Jonge gezinnen komen bij de kalfjes kijken, er is een koffiecorner waar mensen een praatje maken (mits de maatregelen dat toestaan). Onze melk is de lekkerste melk voor in de cappuccino, zegt men, en velen komen bijna dagelijks langs. Iemand uit de buurt schoot me laatst aan: 'Jullie blijven toch wel hè?'. Een ander maakte een speciale kaas van onze melk en kwam die brengen. De Floating Farm is de afgelopen maanden een ankerpunt in de wijk geworden. Het is niet wat ik een jaar geleden voor me zag, maar dat sociale gebeuren geeft wel veel meerwaarde."

2.2. Dashboard Staat van het mkb

Dit hoofdstuk schetst, net als in voorgaande jaren, de staat van het mkb. Dit dashboard biedt nu vooral een terugblik op 2019; veel van de meest recente cijfers dateren van voor de coronacrisis. U vindt hier dus een beeld van hoe het mkb er voor de crisis voor stond. Dat zegt ook iets over hun wend- en weerbaarheid tijdens de crisis en geeft inzicht in de mogelijke voortzetting of afwijking van eerder gesignaleerde trends.

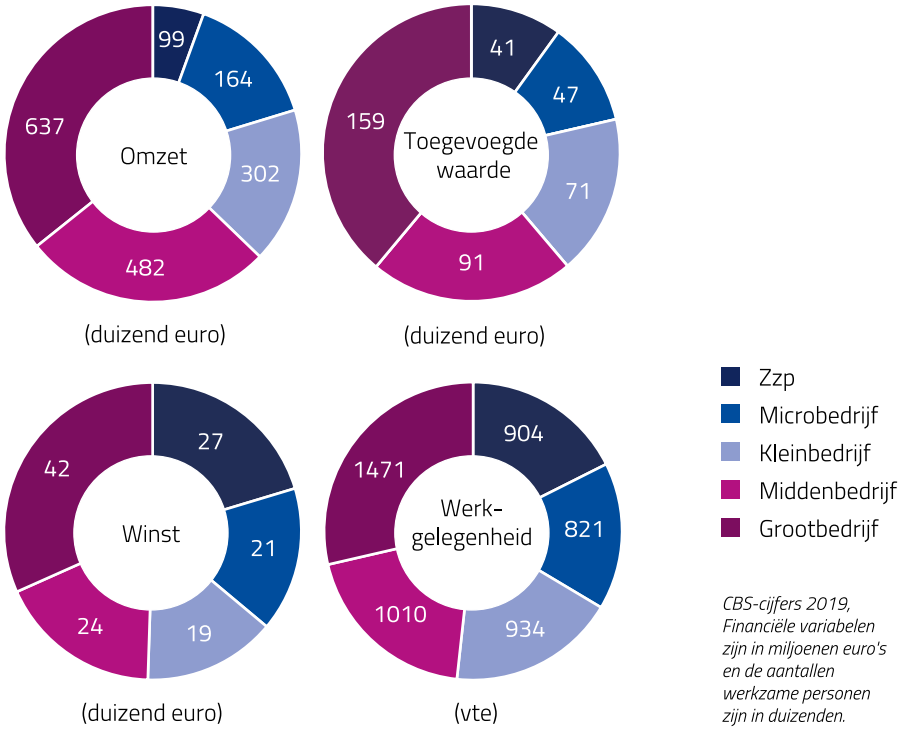
Aandeel mkb in omzet, winst, toegevoegde waarde en werkgelegenheid

Het mkb is ook in 2019 de motor van de Nederlandse economie. Het aandeel van de omzet, toegevoegde waarde, winst en werkgelegenheid van het mkb ten opzichte van het grootbedrijf blijft in 2019 onverminderd groot. Mkb-bedrijven zijn in 2019 goed voor 65% van de toegevoegde waarde (tegenover 63% een jaar eerder) en voor 71% van de werkgelegenheid in de *business economy*.

Het dashboard gaat over bedrijven tot 250 werknemers in de *business economy*, tenzij anders vermeld. *Business economy* is een gangbare term voor een afgebakende groepering van bedrijfstakken, die internationale vergelijking mogelijk maakt van onder meer het mkb in deze groep van bedrijven. Bedrijven in de agrarische sector en de financiële dienstverlening behoren niet tot de *business economy*. Ook bedrijven die gelieerd zijn aan publieke sectoren - zoals de overheid, onderwijs, cultuur en zorg - behoren hier niet toe.

In onderstaande figuur is de verdeling naar grootteklasse te zien. De toegevoegde waarde van zowel het mkb als het grootbedrijf stijgt ten opzichte van 2018 (met 5%).

Figuur 2.21: Aandeel van de omzet toegevoegde waarde, winst en werkgelegenheid *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



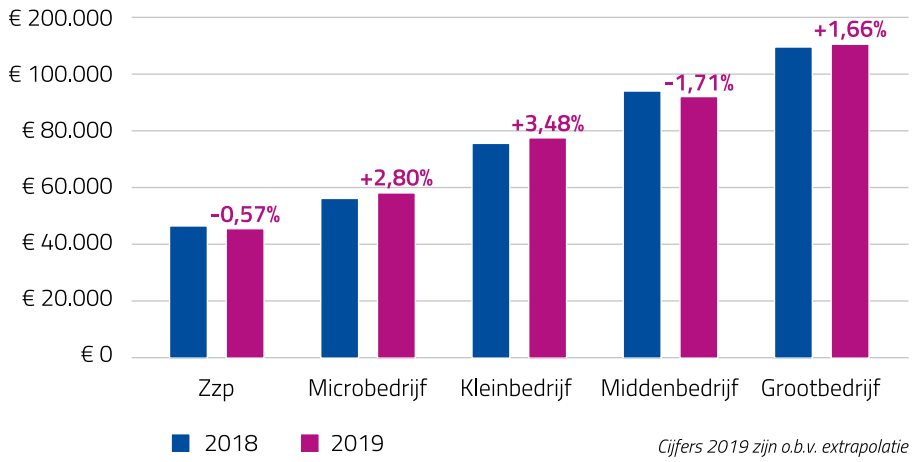
Productiviteit en spreiding

In 2019 stijgt de productiviteit van micro- en kleine bedrijven, maar neemt de productiviteit van het middenbedrijf af met 1,71%. In het Jaarbericht 2019 zagen we juist dat de productiviteit van het middenbedrijf groeide (met 4,6% in 2019), terwijl het kleinbedrijf toen minder productief werd.

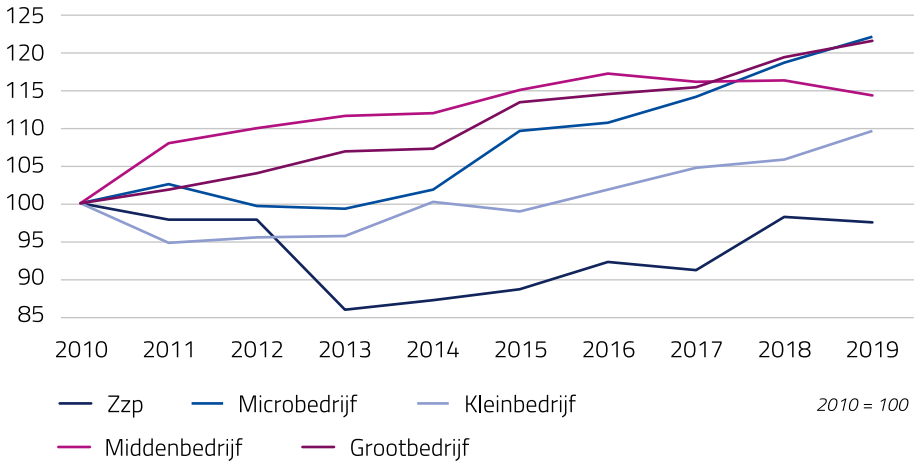
De productiviteit van het microbedrijf neemt toe, die van het middenbedrijf vlakt af. Het grootbedrijf kent de hoogste productiviteit, zowel in absolute zin als in groei tussen 2010 en 2019. Opvallend is dat het microbedrijf in die periode een inhaalslag heeft gemaakt qua productiviteitsgroei. De ingezette groei van het middenbedrijf vlakt in 2018 en 2019 af. Het kleinbedrijf trekt iets bij, waar het eerder achterbleef.

Productiviteit in bouw het laagst, maar stijgt sterk. In de productiviteit naar sector zien we dat bouwnijverheid in absolute aantallen in productiviteit achterloopt op andere sectoren zoals industrie, handel, informatie en communicatie en zakelijke dienstverlening. Over het algemeen stijgt de productiviteit in alle sectoren van 2010 t/m 2018. Zakelijke dienstverlening en handel vertonen minder productiviteitsgroei dan in 2017 t/m 2018.

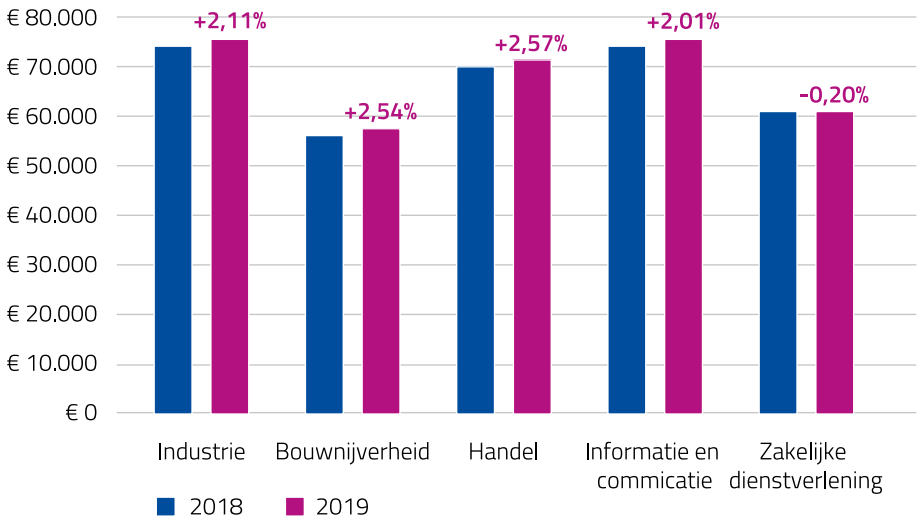
Figuur 2.22: Ontwikkeling productiviteit naar grootteklasse *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



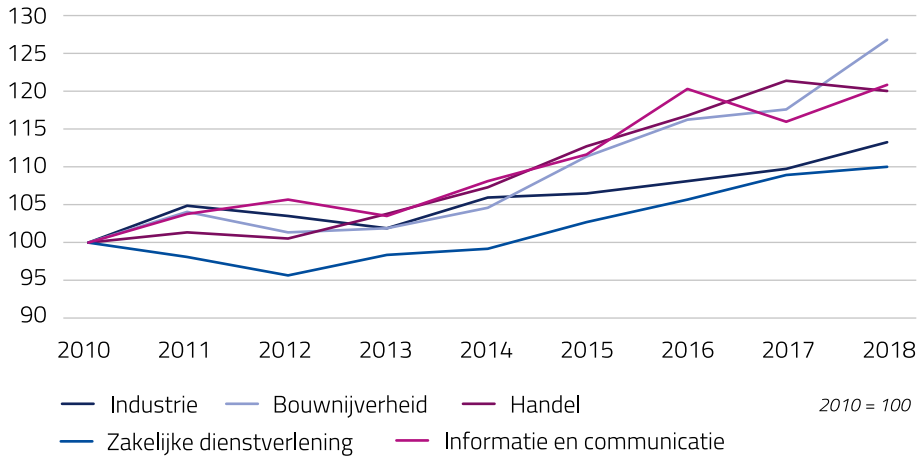
Figuur 2.23: Index productiviteit naar Grootteklasse *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



Figuur 2.24: Productiviteit mkb naar sector *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*

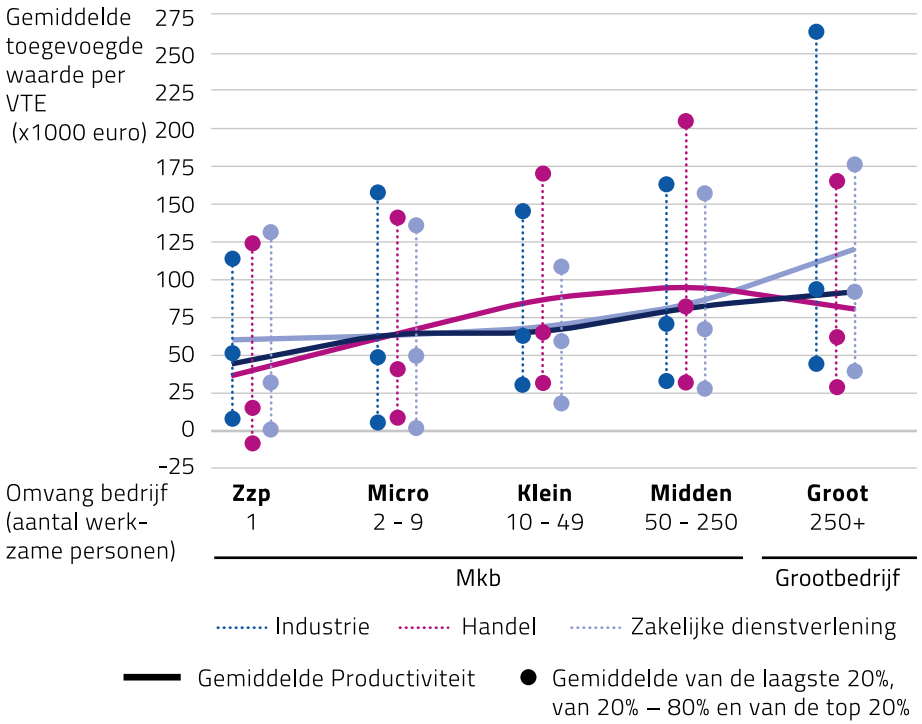


Figuur 2.25: Index productiviteit mkb excl zzp *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



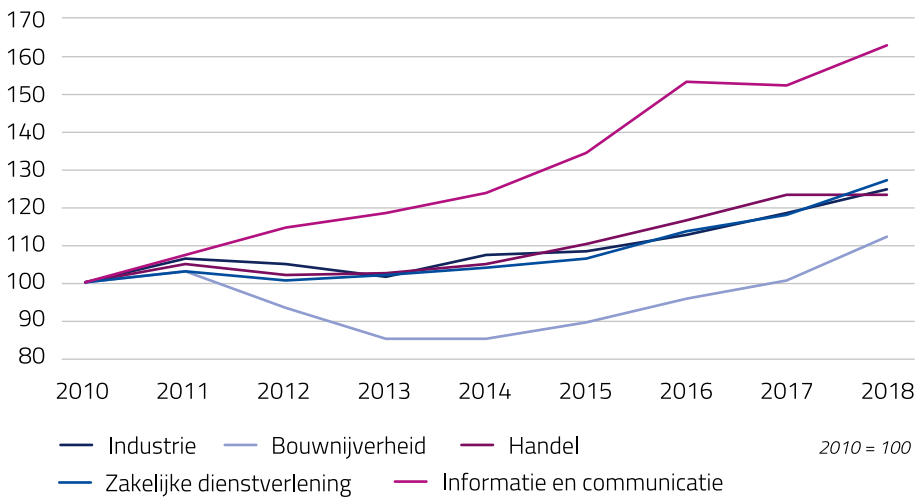
Er bestaat een grote spreiding in productiviteit tussen grootteklassen en sectoren. Dit zagen we al terug in het Jaarbericht 2019. Ook in het Herstel- en groeiplan van het mkb[45] is vastgesteld dat spreiding in productiviteitsgroei voorkomt in iedere bedrijfsgrootte. De gemiddelde productiviteit alleen vertelt daarom niet het hele verhaal, aangezien er grote verschillen bestaan tussen bedrijven. Wat opvalt in onderstaande figuur, met data van 2018, is dat het klein- en middenbedrijf in de handel op productiviteit beter presteert dan het grootbedrijf.

Figuur 2.26: Spreiding productiviteit 2018 *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*

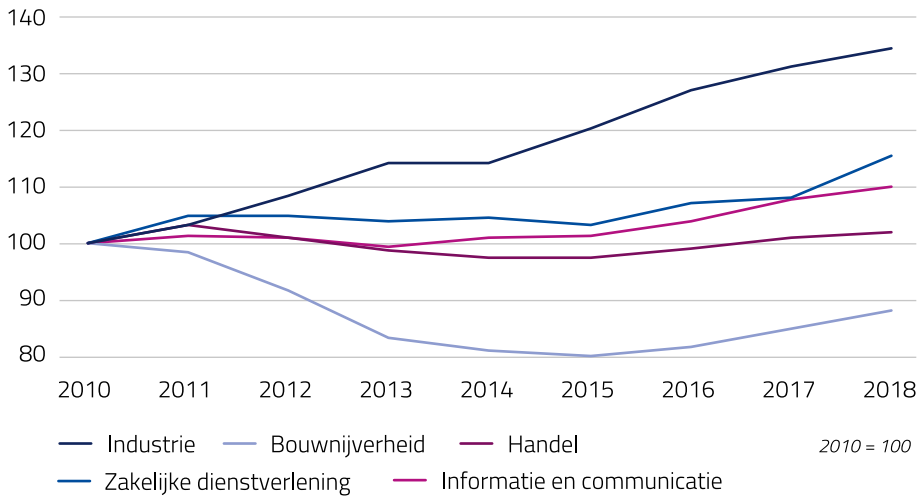


45 Nederlands Comité voor Ondernemerschap, *Investeren in herstel en groei van het mkb*, augustus 2020.

Figuur 2.27: Index toegevoegde waarde mkb excl. zzp *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



Figuur 2.28: Index werkgelegenheid mkb excl. zzp in VTE *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



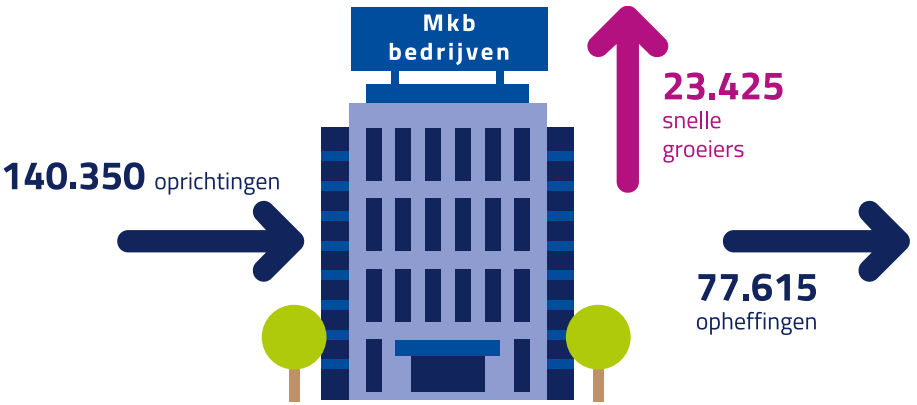
Omzet, werkgelegenheid en toegevoegde waarde naar sector

Vanaf 2013 stijgt in alle sectoren de toegevoegde waarde. De sector informatie en communicatie maakt in zowel toegevoegde waarde als in werkgelegenheid de sterkste groei door. De toegevoegde waarde en werkgelegenheid in de bouwnijverheid daalt daarentegen na 2010. Na 2013 en 2014 stijgt de toegevoegde waarde ook in deze sector weer.

Dynamiek

In 2019 worden meer bedrijven opgericht dan in het jaar ervoor. Er zijn 140.000 bedrijven opgericht, in 2018 zagen we 122.025 oprichtingen. Een groot gedeelte (90%) van de oprichtingen bestaat uit bedrijven met één werkzaam persoon. Het aantal starters blijft, net als in 2018, groter dan het aantal stoppers.

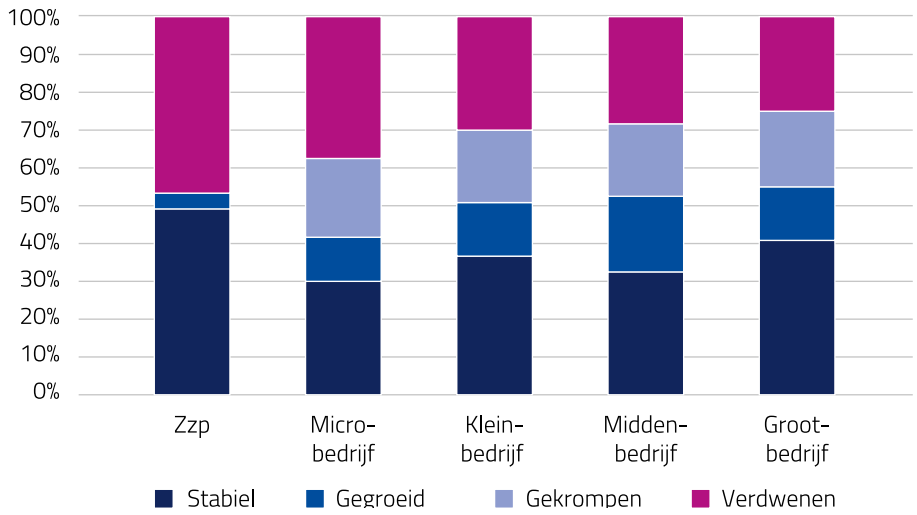
Figuur 2.29: Meer starters dan stoppers in 2019 *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



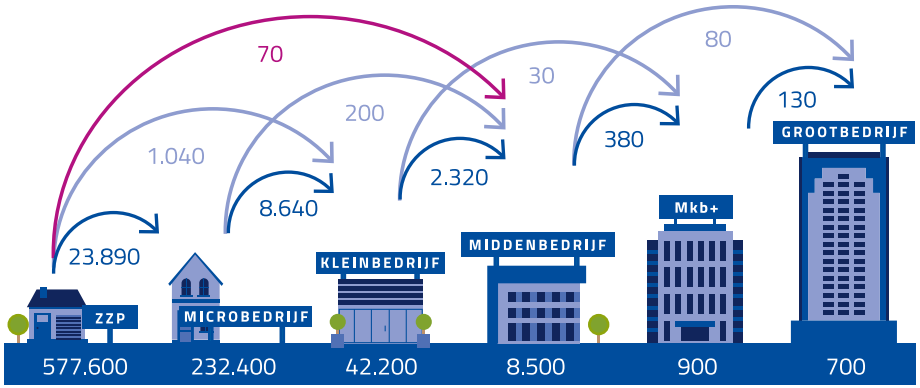
Van 2011 tot 2019 zijn er meer bedrijven gekrompen dan gegroeid in aantal werkzame personen. Dit geldt voor bijna alle grootteklassen. Van alle 41.815 bedrijven die in 2011 tot het kleinbedrijf hoorden, zijn er in 2019 5.970 gegroeid en 7.950 gekrompen. Ruim 15.000 bedrijven bleven stabiel, bijna 13.000 bedrijven zijn in 2019 verdwenen. Alleen in het middenbedrijf zien we dat het aantal groeiers (1.690 bedrijven) iets groter is dan het aantal krimpers (1.665 bedrijven).

De doorgroei tussen grootteklassen blijft beperkt. Deze trend werd ook gesignaleerd in het Jaarbericht van 2019. Van de zzp'ers uit 2011 zijn er in 2019 23.890 doorgegroeid naar microbedrijf, 1.040 naar kleinbedrijf en 70 naar middenbedrijf. Dit is zo'n 4% van het totaal aantal zzp'ers. Vooral bedrijven die in 2011 tot het middenbedrijf behoorden, groeien door. 7% van deze groep is in 2019 doorgegroeid naar het grootbedrijf.

Figuur 2.30: Groei en krimp naar grootteklasse *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*

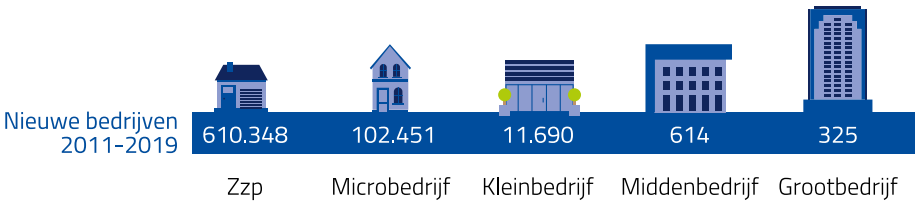


Figuur 2.31: Groei tussen grootteklasse *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



CBS-cijfers 2011- 2019, bedrijven die in 2011 bestonden. Totaal afgerond op 100-tallen.

Figuur 2.32: Nieuwe bedrijven 2011- 2019 *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*

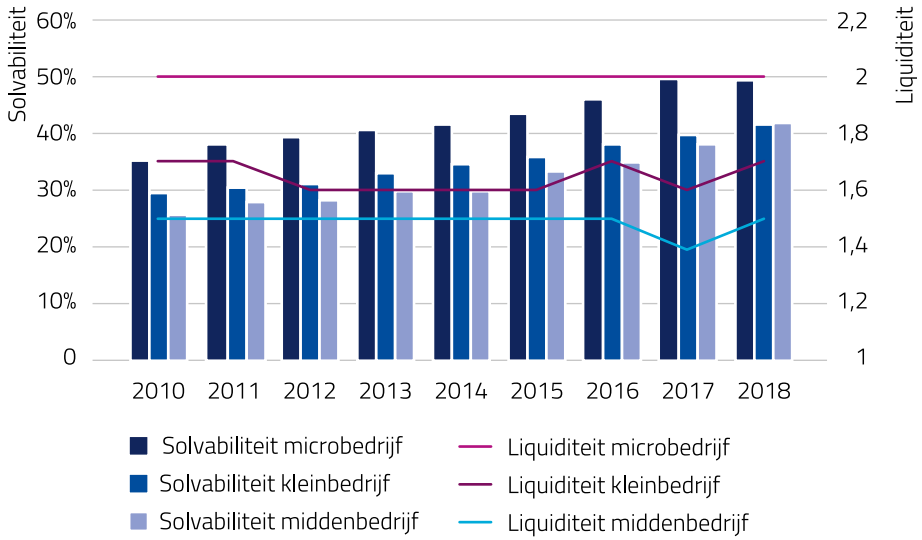


CBS-cijfers 2011- 2019, bedrijven die in 2011 bestonden.

Financiële kengetallen

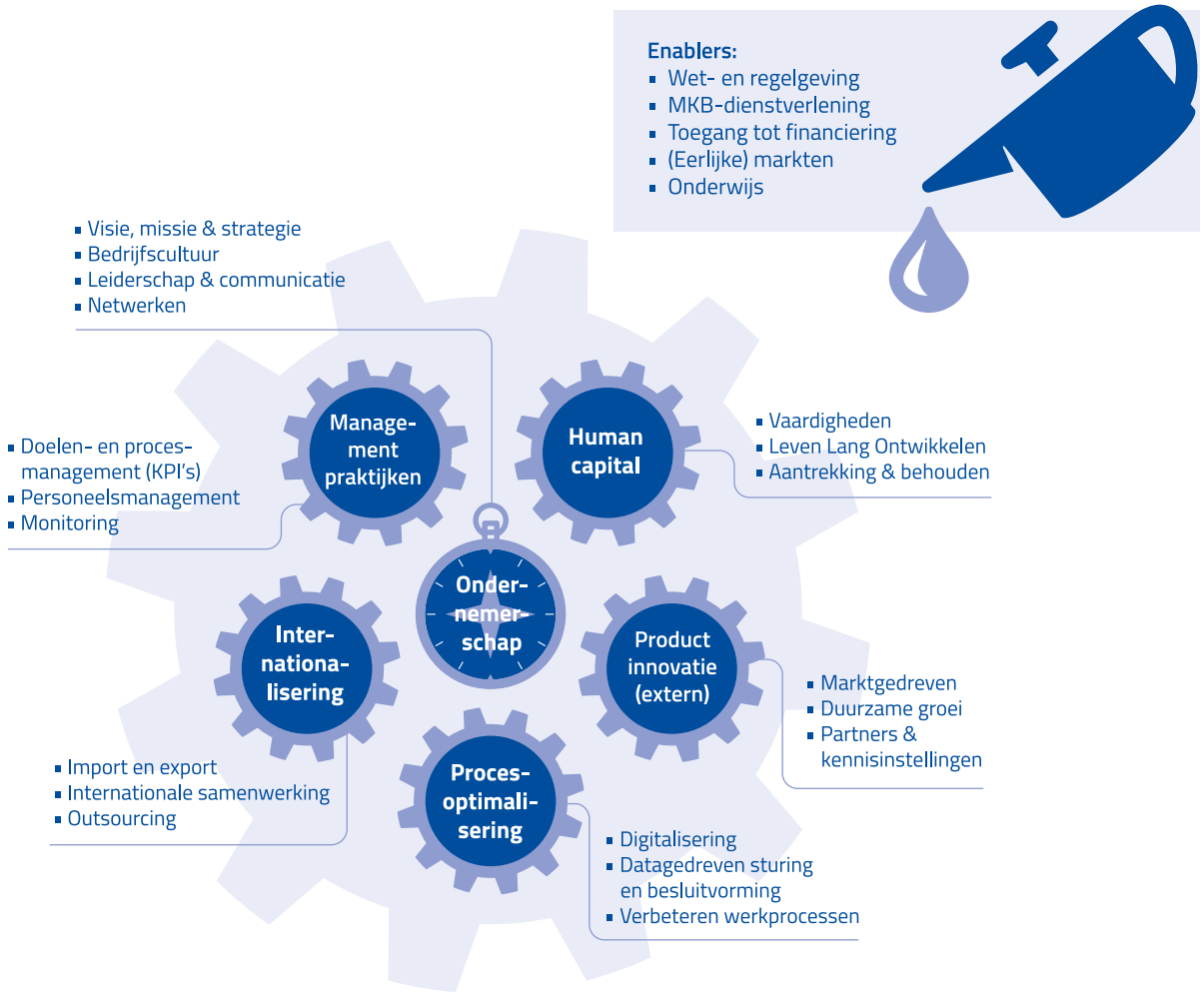
Ook in 2019 namen de solvabiliteit en de rentabiliteit op het eigen vermogen toe. In het vorige Jaarbericht zagen we aanwijzingen dat het mkb in 2018 financiële buffers opbouwde. Deze trend zet in 2019 door: de solvabiliteit als de rentabiliteitratio's (zowel op het eigen als het totale vermogen) nemen toe. De liquiditeit blijft nagenoeg constant. Het opbouwen van buffers kan ertoe leiden dat er onvoldoende wordt geïnvesteerd in tijden van hoogconjunctuur. Tegelijkertijd kunnen buffers een vangnet vormen in tijden van crisis. Nu in 2020 de coronacrisis in alle hevigheid is losgebarsten kan het opgebouwde vermogen helpen de eerste klappen op te vangen.

Figuur 2.33: Solvabiliteit en liquiditeit mkb *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



Model voor duurzame productiviteitsgroei

Figuur 2.34: Productiviteitswiel



In het Jaarbericht 2019 is het model voor duurzame productiviteitsgroei gepresenteerd. Dit analysemodel laat zien aan welke knoppen ondernemers kunnen draaien om het verdienvermogen van hun bedrijf te vergroten. En het toont aan beleidsmakers welke factoren belangrijk zijn voor het verbeteren van het verdienvermogen van ondernemingen. In dit Jaarbericht bieden we een update van een drietal 'drivers': innovatie, digitalisering en human capital. De focus ligt op deze drivers omdat deze factoren van belang lijken te zijn gedurende de crisis. Een terugblik op 2019 laat zien hoe ondernemers er binnen deze factoren voorstonden.

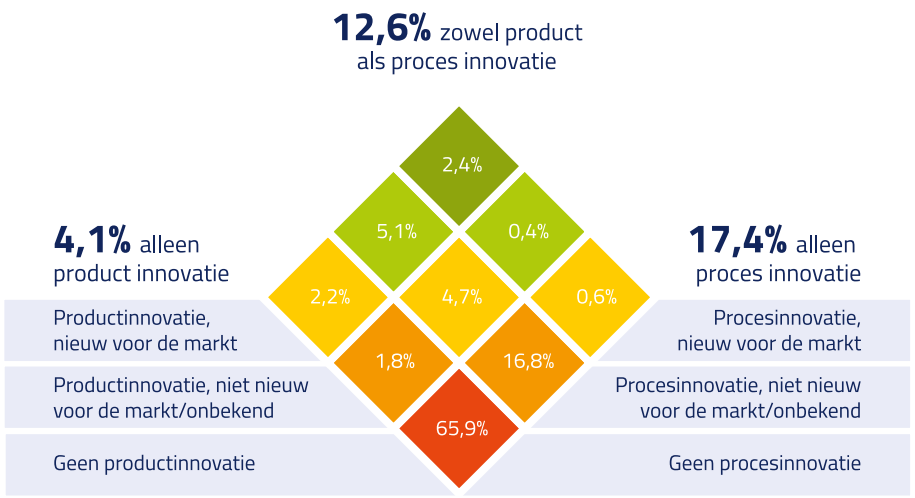
Innovatie

Van het midden- en kleinbedrijf innoveert 12,7 % zowel processen als producten. Productinnovatie (extern) en procesoptimalisering zijn belangrijke drivers voor productiviteit. Er zijn meer mkb-bedrijven met procesinnovatie dan met productinnovatie, maar de productinnovatie is vaak vernieuwender.
De *innovatiediamant* laat zien dat 17,4% alleen processen innoveert, voornamelijk nieuw voor de markt. Bij 9,7% van het mkb is de productinnovatie nieuw voor de markt. Bij 3,4% is de procesinnovatie nieuw voor de markt.

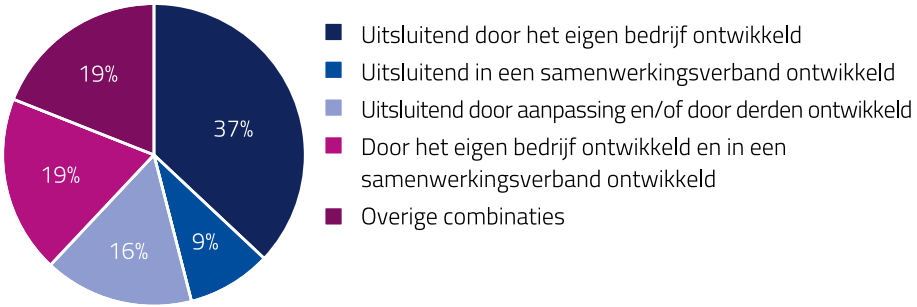
In de top van de *Innovatiediamant* staan bedrijven met zowel product- als procesinnovaties die nieuw zijn voor de wereld. Daaronder staan de bedrijven met óf een productinnovatie die nieuw is voor de markt (links), óf een procesinnovatie die nieuw is voor de markt (rechts). In het midden staan de bedrijven met product- en procesinnovaties die niet nieuw zijn voor de markt (dus alleen nieuw voor het bedrijf). Rechts staan de bedrijven met alleen procesinnovatie die nieuw is voor de markt, en links de bedrijven met alleen productinnovatie die nieuw is voor de markt. Weer een niveau lager staan bedrijven met productinnovaties die niet nieuw zijn voor de markt; en links met proces innovaties die niet nieuw zijn voor de markt. Onderin staan de bedrijven die niet innoveren.

Het mkb werkt veel samen bij innovatie. Bij productinnovatie ontwikkelt slechts 37% van de bedrijven de innovaties uitsluitend in het eigen bedrijf. Bij de andere bedrijven is er of een vorm van samenwerking of wordt een product van een derde partij door aanpassing doorontwikkeld. In veel gevallen is er een combinatie van eigen innovatie, innovatie in een samenwerkingsverband, innovatie door een derde partij en/of innovatieve aanpassing en doorontwikkeling van producten of processen van derden.

Figuur 2.35: Innovatie diamant *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*

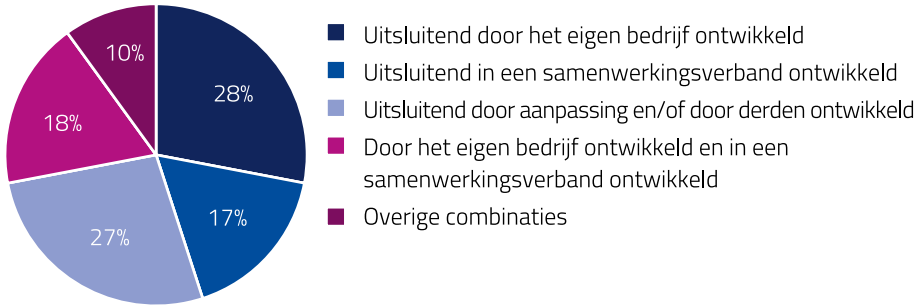


Figuur 2.36: Innovatiesamenwerking mkb bij productinnovatie *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



Figuur 2.37: Innovatiesamenwerking mkb bij procesinnovatie

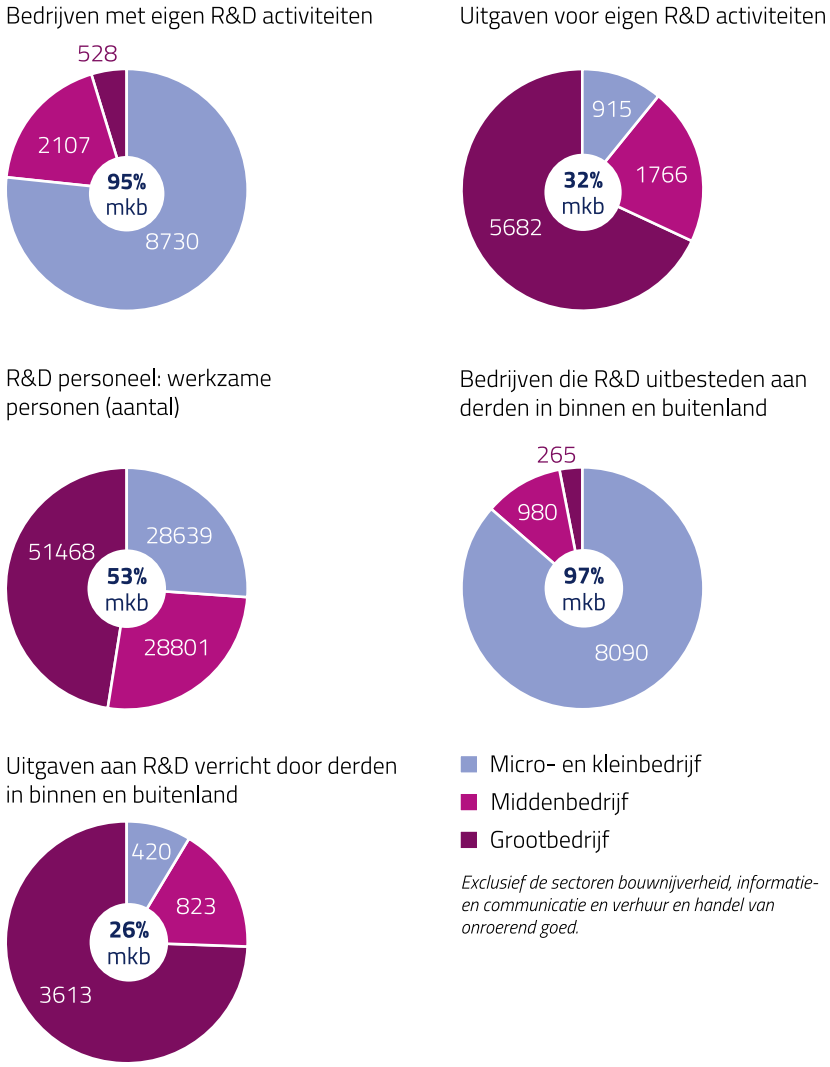
Bron: CBS, bewerking Min. EZK



In het jaarbericht van 2019 zagen we dat bedrijven met een hoge productiviteit vaak investeren in onderzoek en ontwikkeling. Deze R&D heeft als doel het verbeteren en vernieuwen van producten en het ontwikkelen van nieuwe producten. Het mkb geeft 2.681 miljard euro uit aan eigen R&D. Dit is 32% van de totale R&D-uitgaven. Het grootbedrijf geeft dus relatief meer uit aan R&D. Toch is 95% van de bedrijven met eigen R&D-activiteiten een mkb-bedrijf. Het grootbedrijf doet ook de meeste uitgaven voor R&D die wordt verricht door derden in binnen- en buitenland. Van de bedrijven die R&D uitbesteden aan derden in binnen- en buitenland is 97% een mkb-bedrijf.

Figuur 2.38: Gebruik van R&D door mkb

Bron: CBS, bewerking Min. EZK

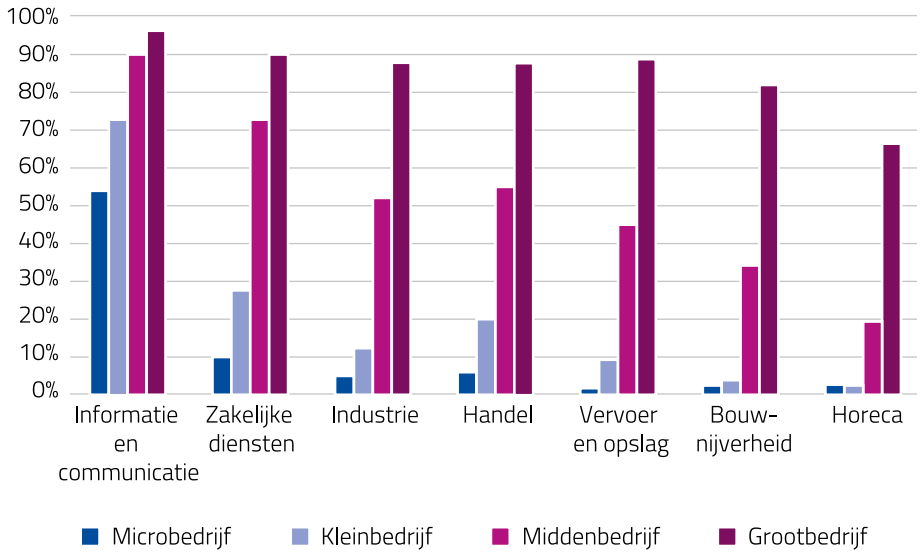


Exclusief de sectoren bouwnijverheid, informatie- en communicatie en verhuur en handel van onroerend goed.

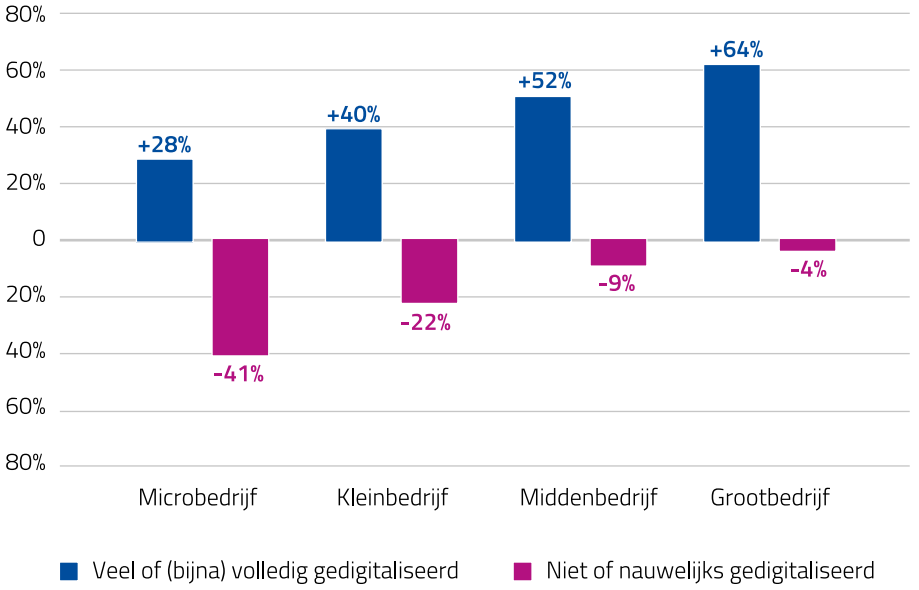
Digitalisering

Niet alle grootteklassen van het mkb maken optimaal gebruik van digitalisering. Digitalisering zorgt voor productiviteitsgroei omdat ondernemingen daarmee efficiënter kunnen werken. De cijfers laten zien dat het mkb nog niet alle kansen van digitalisering benut. Vooral het grootbedrijf ziet, in alle sectoren, het belang van digitalisering; het overgrote deel heeft ook ICT-specialisten in loondienst. Van het middenbedrijf is 52% bijna volledig gedigitaliseerd. 28% van het micro- en 40% van het kleinbedrijf zegt bijna volledig gedigitaliseerd te zijn. In deze grootteklassen lijkt de transitie van digitalisering lastiger.

Figuur 2.39: Bedrijven met ICT specialisten in loondienst per Grootteklasse en sector *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*

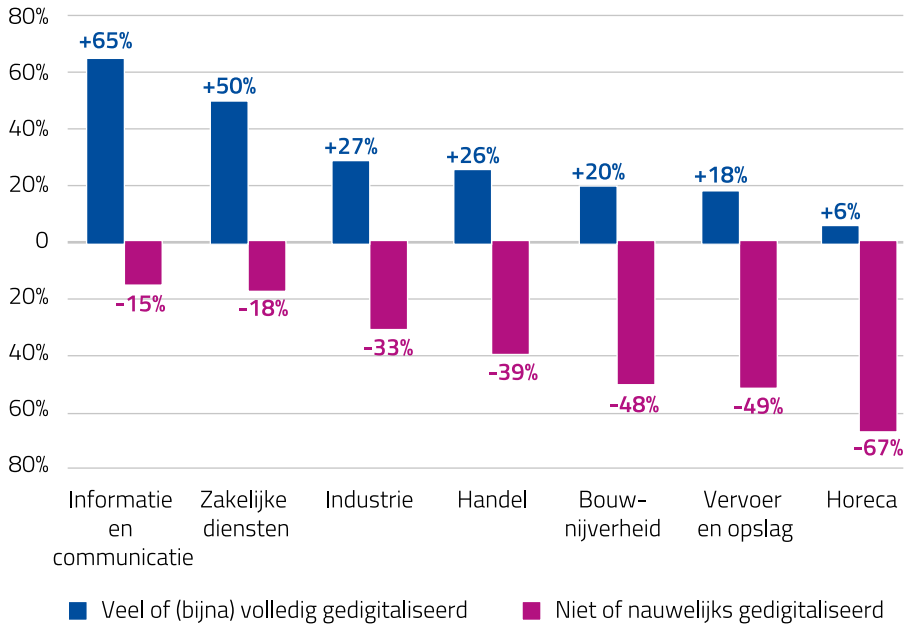


Figuur 2.40: Mate van digitalisering naar grootteklasse *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



De mate van digitalisering verschilt sterk per sector. Zo is er in de sector informatie en communicatie meer aandacht voor digitalisering dan in de sector horeca of vervoer en opslag. In de meeste sectoren is er veel ruimte voor een intensivering van de mate van digitalisering.

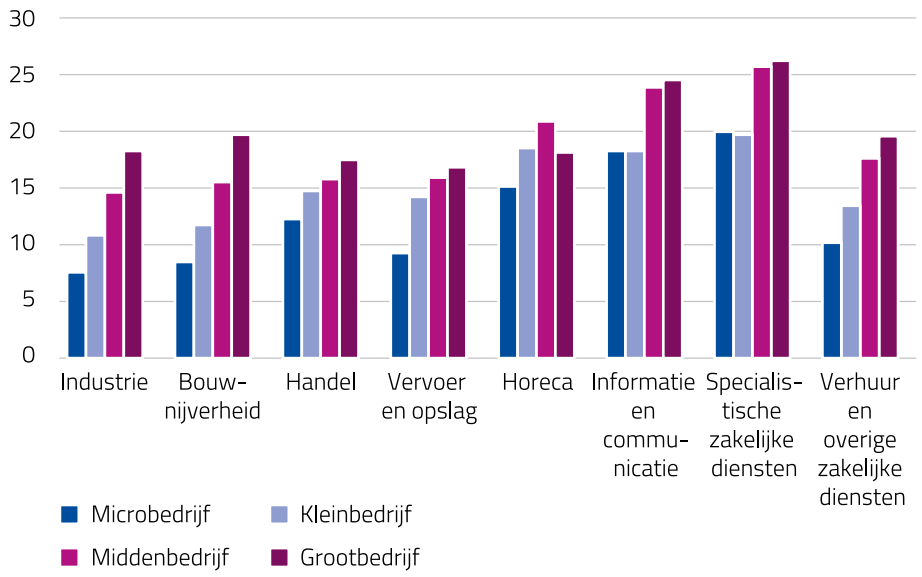
Figuur 2.41: Mate van digitalisering in het mkb per sector *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



Human capital

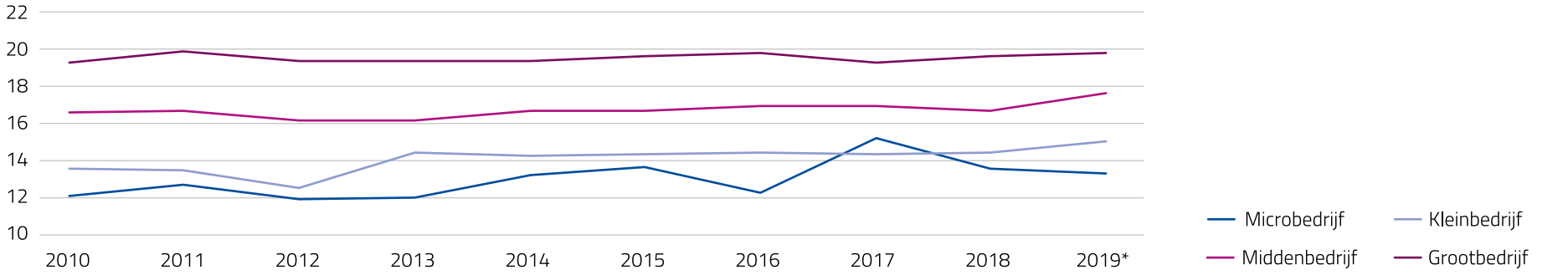
Het overgrote deel van het mkb neemt geen deel aan Leven Lang Leren[46]. In de specialistische zakelijke dienstverlening- en informatie- en communicatiesector is de deelname aan Leven Lang Leren het grootst. Het overgrote deel van het mkb neemt niet deel. In het micro- en kleinbedrijf is de deelname het meest beperkt. Opvallend is dat in de horeca het deelnamepercentage het hoogst is in het middenbedrijf, en niet in het grootbedrijf (zoals in andere sectoren).

Figuur 2.42: Deelname aan Leven Lang Leren naar grootteklasse bedrijf en bedrijfstak (werknemers van 25 tot 65 jaar) *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



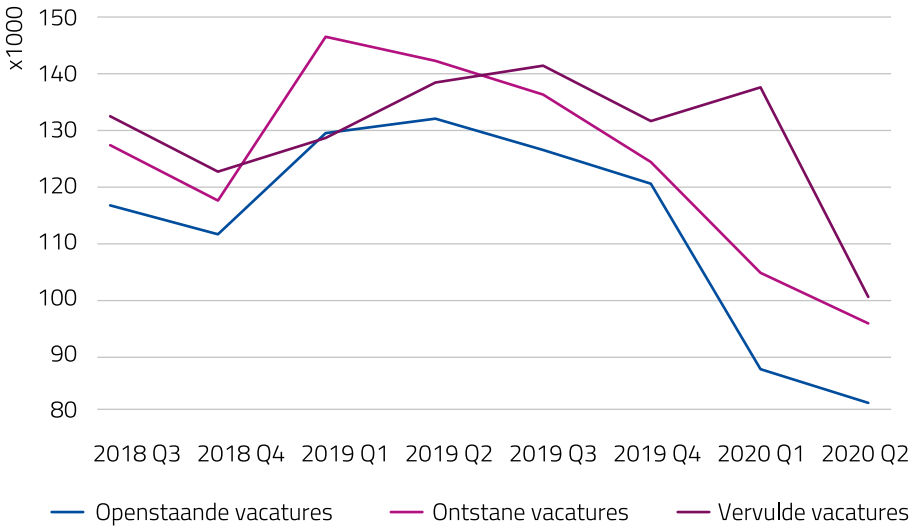
46 Onder leven lang leren vallen alle opleidingen en cursussen die personen van 15 tot 75 jaar volgen of recent (afgelopen 4 weken) gevolgd hebben. Het kan dan gaan om formele opleidingen en/of niet-formele onderwijsactiviteiten zoals cursussen, workshops of privélessen.

Figuur 2.43: Deelname aan Leven Lang Leren naar grootteklasse bedrijf (werknemers van 25 tot 65 jaar) *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*



Het aantal openstaande vacatures neemt in de loop van 2019 af. Het aantal openstaande en ontstane vacatures stijgt tot het eerste kwartaal van 2019. Gedurende het jaar vlakt de stijging af en is er later in dat jaar sprake van een lichte daling. In het eerste kwartaal van 2020 zien we een zeer sterke daling die te verklaren is door de (economische) gevolgen van de coronacrisis. Het aantal vacatures daalt sterk tot 80.000 in het 2e kwartaal van 2020. Dit is een verschil van 50.000 vacatures vergeleken met een jaar eerder. Toen stonden er nog 130.000 vacatures open bij mkb-bedrijven.

Figuur 2.44: Vacatures in het mkb *Bron: CBS, bewerking Min. EZK*





Intermezzo: Ondernemers aan het woord

Van der Helm Makelaars ziet nog steeds licht aan het einde van de tunnel

'Leren van de lessen van de kredietcrisis'

De grootste makelaar van het Westland ziet de toekomst nog positief in. Daarom blijft Paul van der Helm gewoon investeren. "Zoals altijd gaan de kosten voor de baten uit." Tegelijkertijd maakt hij zich zorgen. Omdat we zo weinig geleerd hebben van de kredietcrisis. Omdat de overheid vooral 'de oude economie' steunt. En vanwege het financieringsgedrag van onze banken.

Wie:	Paul van der Helm
Naam bedrijf:	Helm & Heus Makelaars, Nieuwbouw en Finance / Real-Tech.nl Digitizing Real Estate
Activiteit:	Aankoop, verkoop en taxatie van woningen, finance en vastgoedconsultancy
Waar:	Westland
Aantal werknemers:	25
Jaar oprichting:	1996

Intermezzo: Ondernemers aan het woord

"Het was een kwestie van snel schakelen, toen corona in maart dit jaar steeds meer impact kreeg op onze bedrijfsvoering. Wij waren namelijk te krap behuisd om te kunnen voldoen aan de 1,5 meter maatregel. Binnen een paar dagen hadden wij extra kantoorruimten gehuurd. Ook hebben wij fors geïnvesteerd in computerapparatuur, printers, telefoons en het verder digitaliseren van onze processen. De verwachting is dat het bedrijfsresultaat stabiel blijft, maar het nettorendement zal helaas wel lager uitpakken."

Vertrouwen geven

"De kredietcrisis was zwaar en duurde lang. Ik heb veel geleerd van die periode. Zo bleef ik positief naar mijn klanten en personeel, en het is gelukkig uiteindelijk ook allemaal goed gekomen. Dat geef ik nu opnieuw aan mijn medewerkers mee: 'Het kan even duren, maar we komen er weer uit'. Vertrouwen geven, rust uitstralen en blijven ondernemen, dat is waar het nu op aan komt."

Staccato-achtige maatregelen

"Onze economie valt of staat met vertrouwen van consumenten en ondernemers. Valt dat terug, dan gaat de hand op de knip en zijn we verder van huis. Ik zie bij de overheid dat het met die 'rust' uitstralen redelijk goed zit. Maar ik vind veel maatregelen nogal staccato-achtig. De ene keer doen we de horeca dicht, de andere keer doen we weer iets anders. Welke korte en lange termijnvisie zit daaronder? Waar gaan we uiteindelijk naartoe? Consumenten en ondernemers hebben die stip op de horizon nodig. Zodat ze daarop kunnen plannen en acteren."

Steun de omdenkers

"Ik kan me in grote lijnen vinden in de corona-ondersteuningsmaatregelen van de overheid. Maar ik snap niet goed de keuze om sommige multinationals met vele miljarden te steunen. Dergelijke bedrijven drijven grotendeels op de 'oude economie'; iedereen kan voorspellen dat toerisme en de reisbranche voorlopig het tij niet mee zullen hebben. Tegelijkertijd kom ik uit eigen ervaring tegen dat start-ups moeilijk aan financiering komen om door te kunnen groeien. Terwijl de nieuwe economie daar vandaan moet komen. Geef onze nationale trots, de KLM tien procent minder steun en investeer die dikke 300 miljoen in innovatieve starters en omdenkers. Moet je eens kijken wat voor impuls je de nieuwe economie daar mee geeft."

Financiële garantstellingen

"Het is zorgwekkend dat bancaire kredieten voor het midden- en kleinbedrijf zo moeizaam te krijgen zijn. Terwijl dat in de particuliere markt nog heel gemakkelijk gaat. Ik vind dat een vorm van discriminatie richting mkb en ondernemend Nederland. En uiteindelijk zal dit negatieve effecten hebben op de economie. Ik pleit ervoor dat de overheid onze banken aanspreekt op hun maatschappelijke verantwoordelijkheid. Wat kan helpen is zakelijke garantstellingen, zoals de NHG dat voor particuliere koopwoningen regelt. Dat geeft banken en ondernemers rugdekking."

Blijven investeren

"Van de kredietcrisis heb ik geleerd steeds positief vooruit te kijken en te blijven optimaliseren en digitaliseren. Niet na te denken over nettoresultaat of in Excel-sheets, wetende dat er licht in de tunnel gloort. En soms verschuift dat licht helaas naar achteren. Ik reken erop dat het na het voorjaar van 2021 beter zal worden. Tot dan blijven we gewoon investeren. In ons personeel en in onze bedrijfsprocessen. Zodat we ons blijven onderscheiden. En er klaar voor zijn als straks deze ellendige en onzekere periode voorbij is."

3.

Eindrapportage **Groeidynamiek** van het **Nederlandse mkb**

Dr. Richard Haans; Dr. Giuseppe Criaco;
Prof.dr. Justin Jansen

Rotterdam School of Management, Erasmus University

13 november 2020



Belangrijkste bevindingen

Van productiviteit- òf banengroei naar productiviteit- en banengroei

Van of-of naar èn-èn denken
Groei in banen èn productiviteit is het beste uitgangspunt voor Nederlandse mkb bedrijven. Voor alle categorieën van mkb bedrijven (micro-, klein-, en middenbedrijf)*[47]. De levensvatbaarheid van mkb bedrijven stijgt significant naarmate ze groeien in productiviteit èn banen.

Wel productiviteitsgroei maar minder banengroei
Mkb bedrijven groeien over het algemeen in productiviteit, maar minder in banen. Slechts 13 procent van de bedrijven groeit in banen èn productiviteit. Er zijn echter duidelijke verschillen waarneembaar tussen micro- (10 procent), klein- (25 procent) en middenbedrijf (29 procent) in het behalen van productiviteits- en banengroei.

Verschil in groei van mkb bedrijven tussen sectoren
De sectoren zakelijke dienstverlening, onderwijs en financiële dienstverlening hebben relatief veel mkb bedrijven die noch groeien in productiviteit noch banen. Tevens blijkt binnen de financiele dienstverlening, landbouw en onroerend goed relatief veel mkb te groeien in productiviteit. De sectoren vervoer & opslag, en nutsbedrijven kenmerken zich door relatief veel mkb bedrijven die zowel groeien in productiviteit als banen.

Dynamiek in groeipaden zorgt voor toekomstige kansen

Veel dynamiek in groeipaden van Nederlandse mkb bedrijven
Groeipaden van Nederlandse mkb bedrijven zijn behoorlijk dynamisch. Met name mkb bedrijven die eerst groeien in banen zijn in staat om daarna te groeien in zowel banen als productiviteit. Ook binnen het microbedrijf is het pad naar gecombineerde banen- en productiviteitsgroei veelal via banengroei. Het kleinbedrijf is vaker in staat om te groeien in zowel werknemers als productiviteit. Binnen het middenbedrijf zijn bedrijven in staat om gecombineerde groei te bereiken via verschillende groeipaden, van zowel groei in banen, groei in productiviteit en zelfs wanneer zij daarvoor geen groei doormaakten.

Stagnatie geen doodlopend pad voor toekomstige groei
Van de mkb bedrijven die een periode stagneren, blijkt gemiddeld 65 procent in staat om vervolgens alsnog te groeien; met name in productiviteit. Een groot deel van achterblijvende mkb bedrijven zijn dus weerbaar en kunnen ondersteund worden in productiviteitsverbetering. Tevens zijn er enkele strategieën die bedrijven systematisch helpen te gaan groeien in banen én productiviteit: importeren, exporteren en interne R&D. Met name voor microbedrijven zijn deze strategieën doeltreffend.

Om te kunnen groeien in productiviteit en banen...

...zijn investeringen doeltreffend...
Hoe hoger de investeringen van mkb bedrijven, hoe meer ze in staat zijn om te groeien, veelal eerst door productiviteitsgroei, vervolgens in het aantal banen, en uiteindelijk in productiviteit èn banen. Specifieke investeringen in materiële en immateriële activa zijn belangrijk daarbij en zorgen voor een beduidend grotere kans om te kunnen groeien in productiviteit èn banen.

47 Alle analyses in dit rapport zijn gebaseerd op mkb bedrijven in Nederland, exclusief ZZPers.

...loont het vergroten van de innovatiekracht...
Innovatie draagt bij aan groei in banen en - naarmate mkb bedrijven (midden- en kleinbedrijf) steeds innovatiever worden - aan groei in productiviteit èn banen. Met name innovatie op het gebied van (1) producten, (2) productie- en logistieke processen, (3) industriële vormgeving en design, (4) managementprocessen dragen bij aan de groei van het midden- en kleinbedrijf in productiviteit èn banen.

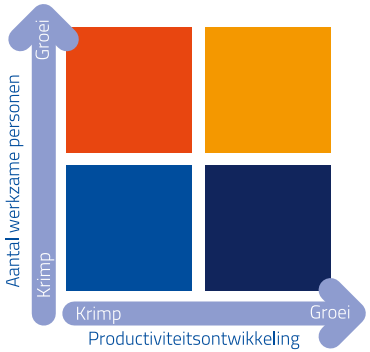
...op basis van verdere kennisontwikkeling en internationalisering.
Kennisontwikkeling door R&D activiteiten en met name internationalisering (import en export) blijken een zeer belangrijke bijdrage te leveren aan verdere groei in banen en productiviteit van Nederlandse mkb bedrijven. Met name voor microbedrijven is de impact van internationalisering op de kans om te productiviteits- en banengroei te realiseren enorm groot.

Productiviteitsgroei- en banengroei van het Nederlandse mkb

Groei in toegevoegde waarde door productiviteits- en banengroei

Bij de analyses en uitwerken van de resultaten is voortgebouwd op eerdere inzichten*[48] rondom groeisegmenten en toegevoegde waarde, waarbij een onderscheid is gemaakt tussen mogelijkheden voor groei:

- Productiviteitsgroei
- Banengroei (aantal werkzame personen)

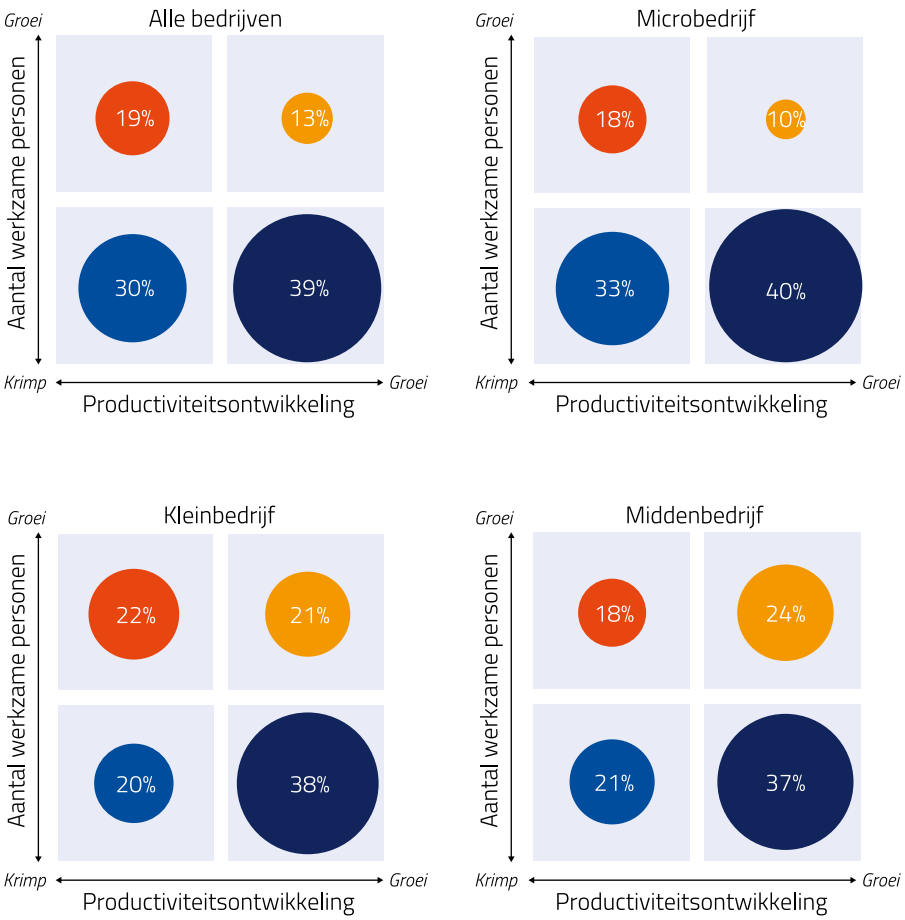


48 Nederlands Comité voor Ondernemerschap, *Investeren in herstel en groei van het mkb*, augustus 2020.

Groeisegmenten mkb bedrijven in Nederland (2010-2017)

De meeste mkb bedrijven groeien in productiviteit en minder in banen. Ook stagneert 30 procent van de mkb bedrijven, waardoor ze noch in banen noch in productiviteit groeien (of zelfs krimpen). Een relatief klein deel van het Nederlandse mkb groeit zowel in banen als productiviteit (10-24 procent). Ook groeien mkb bedrijven relatief weinig in banen alleen (18-20 procent). Het midden en kleinbedrijf bereikt bijna twee keer zo vaak groei in banen en productiviteit als het microbedrijf, en stagneert ook veel minder vaak dan het microbedrijf.

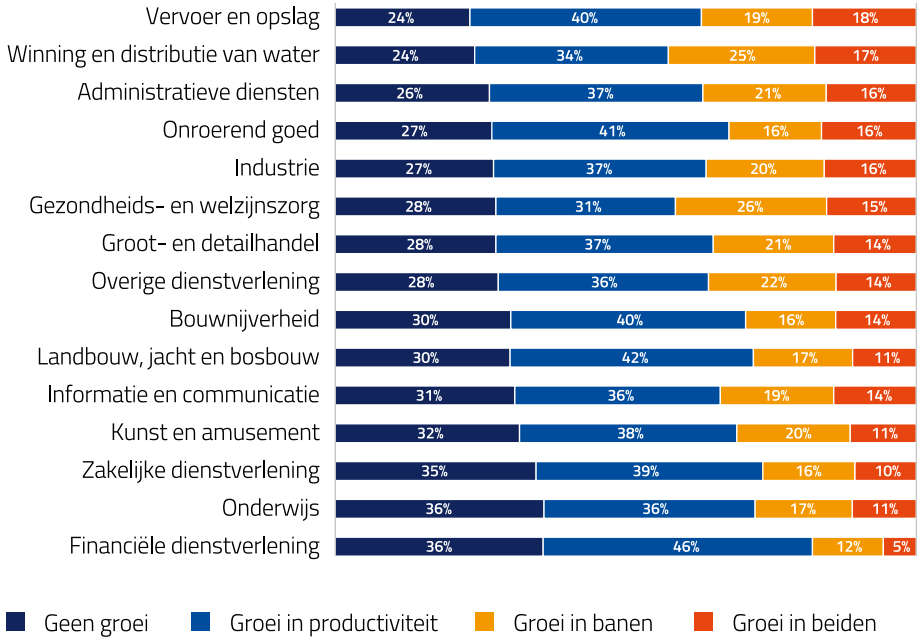
Figuur 3.1: Groeisegmenten



Inzichten in groeisegmenten: sectoren

Mkb bedrijven binnen de financiële dienstverlening, zakelijke dienstverlening en het onderwijs zitten relatief vaak in het segment zonder groei (stagnatie). Mkb bedrijven binnen de financiële dienstverlening en in landbouw, jacht en bosbouw zitten tevens relatief vaak in de groep die enkel groeit in productiviteit. Mkb Bedrijven binnen de winning en distributie van water, gezondheids- en welzijnszorg en horeca groeien relatief vaak in banen alleen.

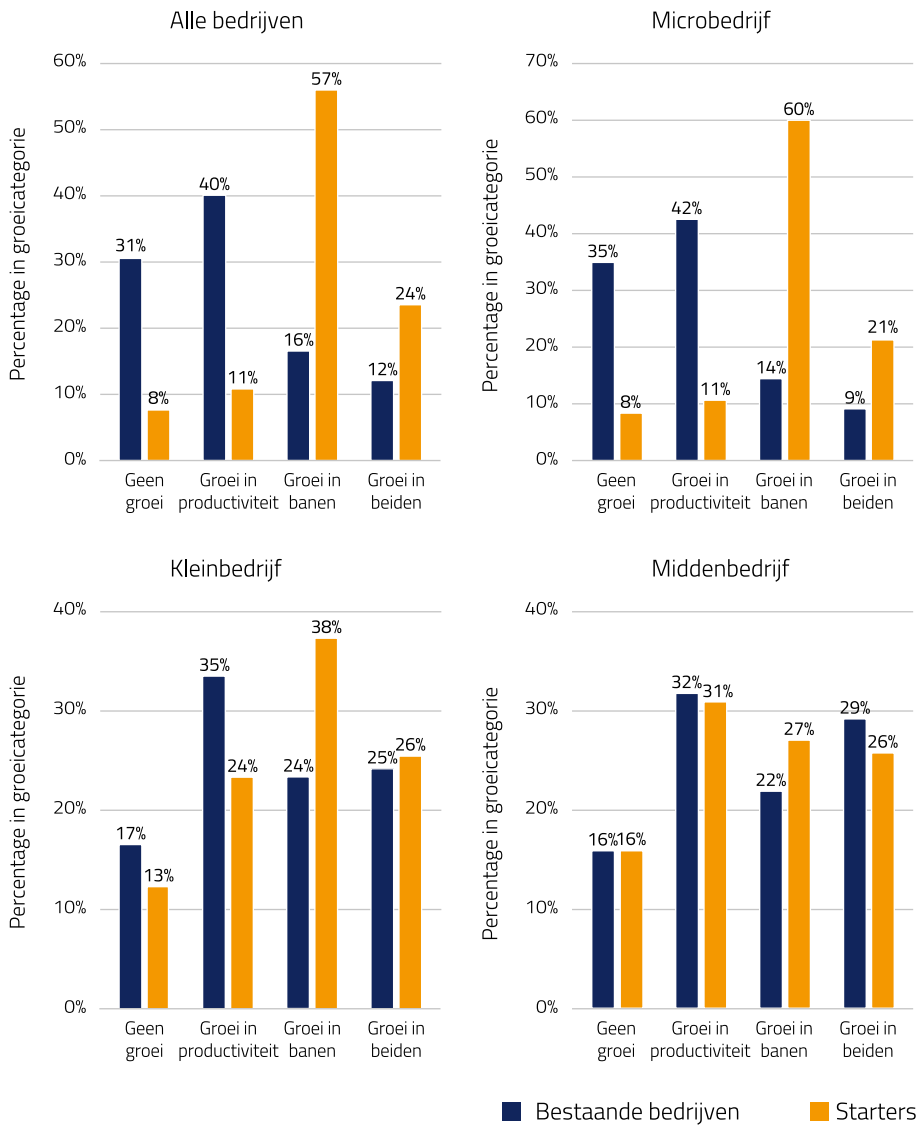
Figuur 3.2: Inzichten in groeisegmenten per sector



Inzichten in de verschillende categorieën: starters

Starters weten aanzienlijk vaker groei in banen en groei in zowel banen als productiviteit te bereiken. Tevens groeien zij veel minder vaak in enkel productiviteit of helemaal niet. Deze effecten zijn vooral aanwezig voor starters binnen het microbedrijf en in mindere mate voor starters binnen het kleinbedrijf. Starters binnen het middenbedrijf (fusiebedrijven, spinoffs) groeien vooral vaker in banen. Ook groeien zij minder vaak in zowel banen als productiviteit dan bestaande middenbedrijven.

Figuur 3.3: Inzichten in de verschillende categorieën starters

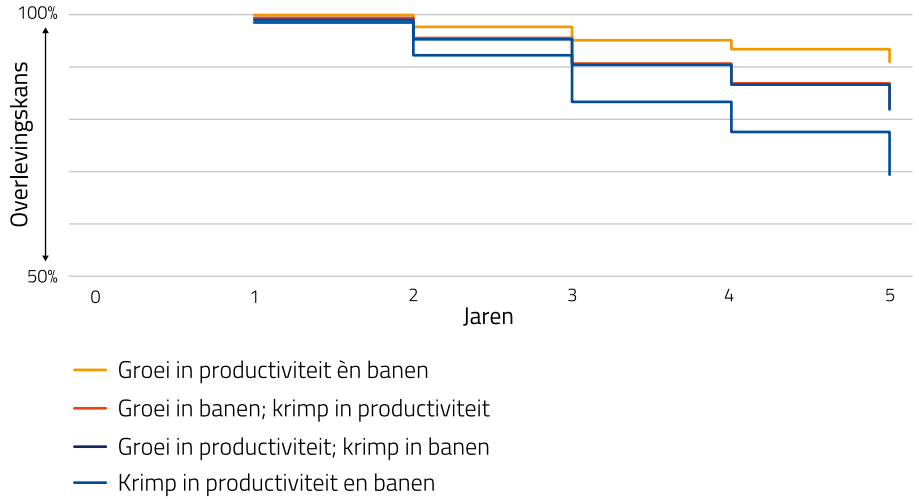


Productiviteitsgroei-, banengroei, en de overlevingskansen van het Nederlandse mkb

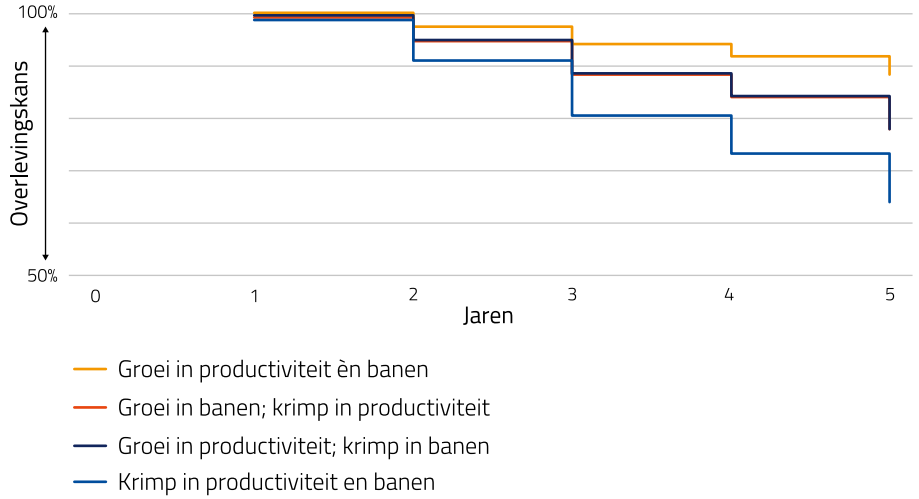
Toegevoegde waarde en overlevingskansen bedrijven (mkb bedrijven)
Groei in productiviteit èn banen zorgt voor de hoogste overlevingskansen. Overlevingskansen voor bedrijven die groeien in òf banen òf productiviteit en stuk lager, maar geeft hetzelfde resultaat. Krimp of stagnatie in zowel productiviteit als banen resulteert in de laagste overlevingskans van bedrijven.

Toegevoegde waarde en overlevingskansen microbedrijf
Groei in productiviteit èn banen zorgt ook voor microbedrijven voor de hoogste overlevingskansen. Overlevingskansen voor bedrijven die groeien in òf banen òf productiviteit en stuk lager, maar geeft hetzelfde resultaat. Krimp of stagnatie in zowel productiviteit als banen resulteert in de laagste overlevingskans van microbedrijven.

Figuur 3.4: Toegevoegde waarde en overlevingskansen mkb-bedrijven



Figuur 3.5: Toegevoegde waarde en overlevingskansen microbedrijf



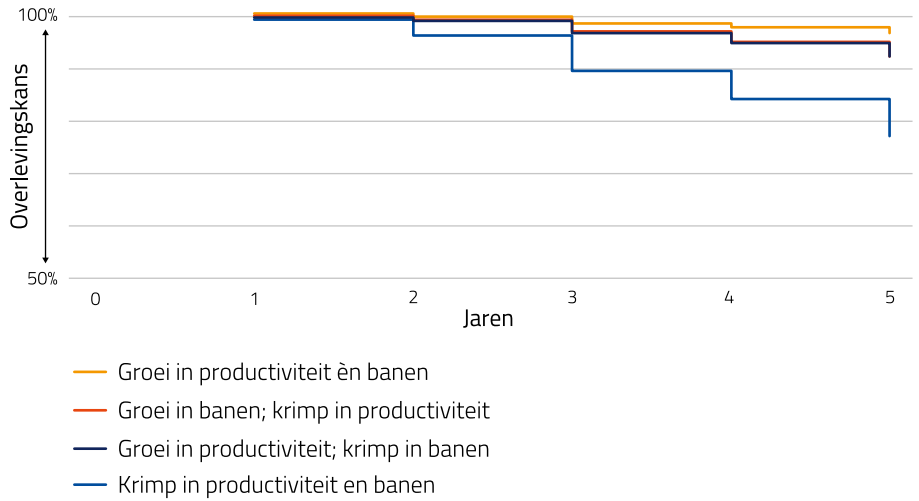
Toegevoegde waarde en overlevingskansen kleinbedrijf

Groei in productiviteit èn banen zorgt ook voor microbedrijven voor de hoogste overlevingskansen. Overlevingskansen voor het Kleinbedrijf dat groeit in òf banen òf productiviteit iets lager. Krimp of stagnatie in zowel productiviteit als banen resulteert in de laagste overlevingskans van het kleinbedrijf, maar lijkt geen dooddoener te zijn.

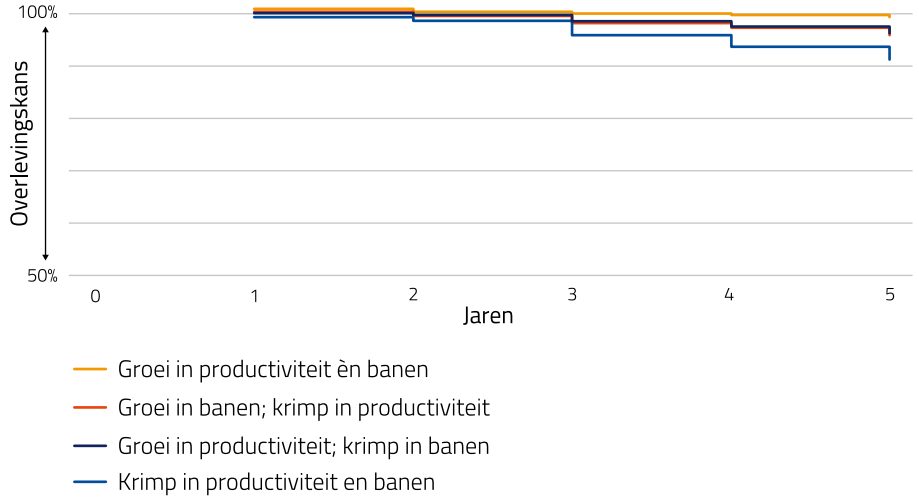
Toegevoegde waarde en overlevingskansen middenbedrijf

Groei in productiviteit èn banen zorgt ook voor het middenbedrijf voor de hoogste overlevingskansen. Verschil met de rest van de segmenten is minder; dit komt met name omdat de overlevingskans voor het middenbedrijf voor een vierjarige periode sowieso significant hoger ligt dan bij de andere categorieën bedrijven. Overlevingskansen zullen met name verschil laten zien na vijf jaar.

Figuur 3.6: Toegevoegde waarde en overlevingskansen kleinbedrijf



Figuur 3.7: Toegevoegde waarde en overlevingskansen middenbedrijf



Dynamiek in groeisegmenten van het Nederlandse mkb

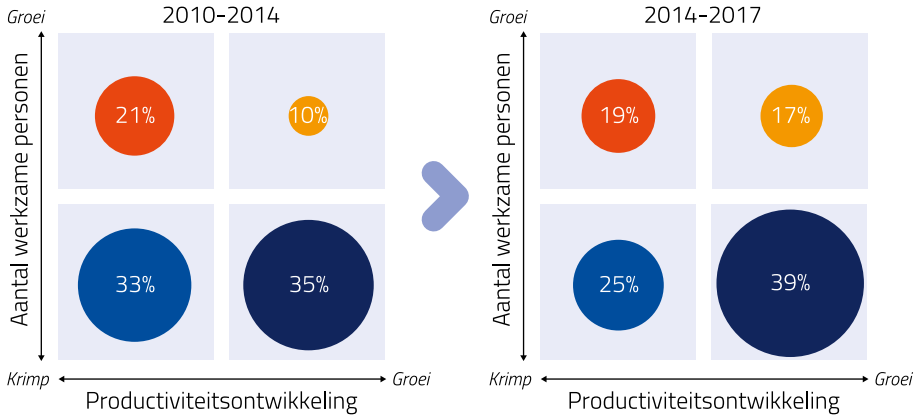
Verandering productiviteits- en banengroei 2010-2017 (mkb bedrijven)
Ten opzichte van de periode 2010-2014, zijn er gedurende de periode 2014-2017 minder mkb bedrijven die zowel krimpen of stagneren in productiviteit als banen (van 33% naar 25%); verschuiving waarneembaar naar relatief meer bedrijven met (1) productiviteitsgroei (van 35% naar 39%) en (2) productiviteitsgroei èn banengroei (van 10% naar 17%). Dat is een significante toename.

Echter, 25 procent van het Nederlandse mkb krimpt of stagneert nog steeds in beide groeidimensies.

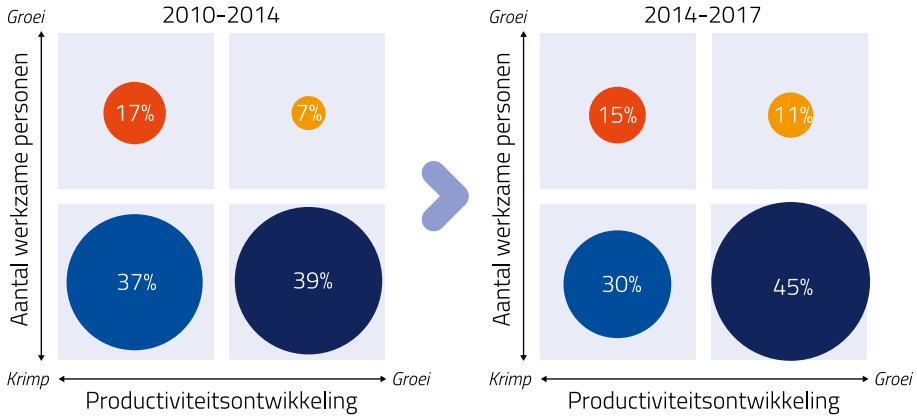
Verandering productiviteits- en banengroei 2010-2017 (microbedrijf)
In de periode 2014-2017 zijn er minder microbedrijven die zowel krimpen of stagneren in productiviteit als banen (van 37% naar 30%) dan in de periode 2010-2014; Er is een verschuiving waarneembaar naar relatief meer microbedrijven met (1) productiviteitsgroei (van 39% naar 45%) en (2) productiviteitsgroei èn banengroei (van 7% naar 11%). Dat is een significante toename.

Echter, 30 procent van Nederlandse microbedrijven krimpt of stagneert nog steeds in beide groeidimensies.

Figuur 3.8: Verandering productiviteits- en banengroei mkb



Figuur 3.9: Verandering productiviteits- en banengroei microbedrijf



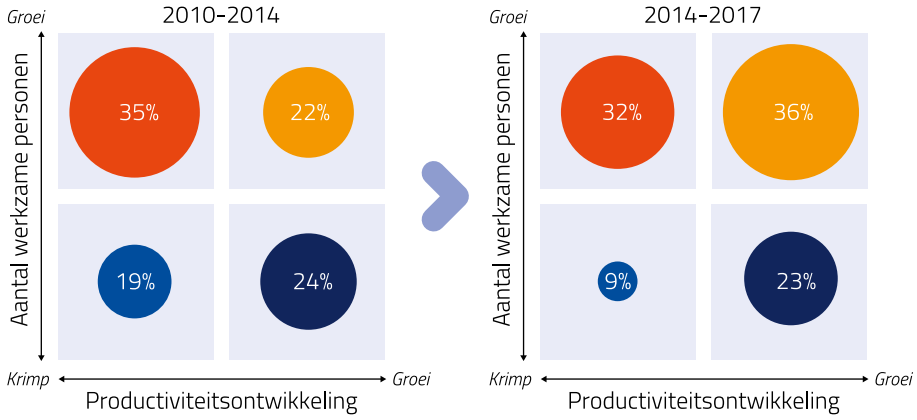
Verandering productiviteits- en banengroei 2010-2017 (Kleinbedrijf)
In de periode 2014-2017 zijn er minder bedrijven binnen de kleinbedrijf die stagneren ten opzichte van de periode 2010-2014 (van 19% naar 9%); Er is een verschuiving waarneembaar richting productiviteitsgroei èn banengroei (van 22% naar 36%). Dat is een significante toename.

Slechts 9 procent van de bedrijven binnen de categorie kleinbedrijf krimpt of stagneert nog steeds in beide groeidimensies (gedaald vanaf 19% tijdens de eerste periode).

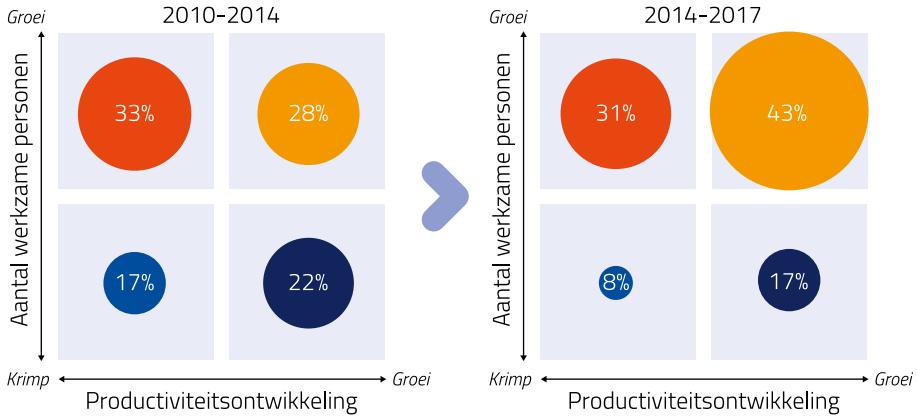
Verandering productiviteits- en banengroei 2010-2017 (Middenbedrijf)
In de periode 2014-2017 is het middenbedrijf met name veranderd richting groei in zowel productiviteit als banen (van 28% naar 43%) ten opzichte van de periode 2010-2014. Dat is een significante toename.

Het aantal bedrijven binnen het middenbedrijf dat stagneert is gedurende 2010-2017 meer dan gehalveerd van 17 procent gedurende 2010-2014 tot 8 procent gedurende 2014-2017.

Figuur 3.10: Verandering productiviteits- en banengroei kleinbedrijf



Figuur 3.11: Verandering productiviteits- en banengroei middenbedrijf



Groeidynamiek van Nederlandse mkb bedrijven

Groeidynamiek van mkb bedrijven gedurende 2010-2017
Er is veel dynamiek in de groeipaden van Nederlandse mkb bedrijven. Bijna 60 procent verandert van groeisegment tussen twee periodes (2010-2014 en 2014-2017).

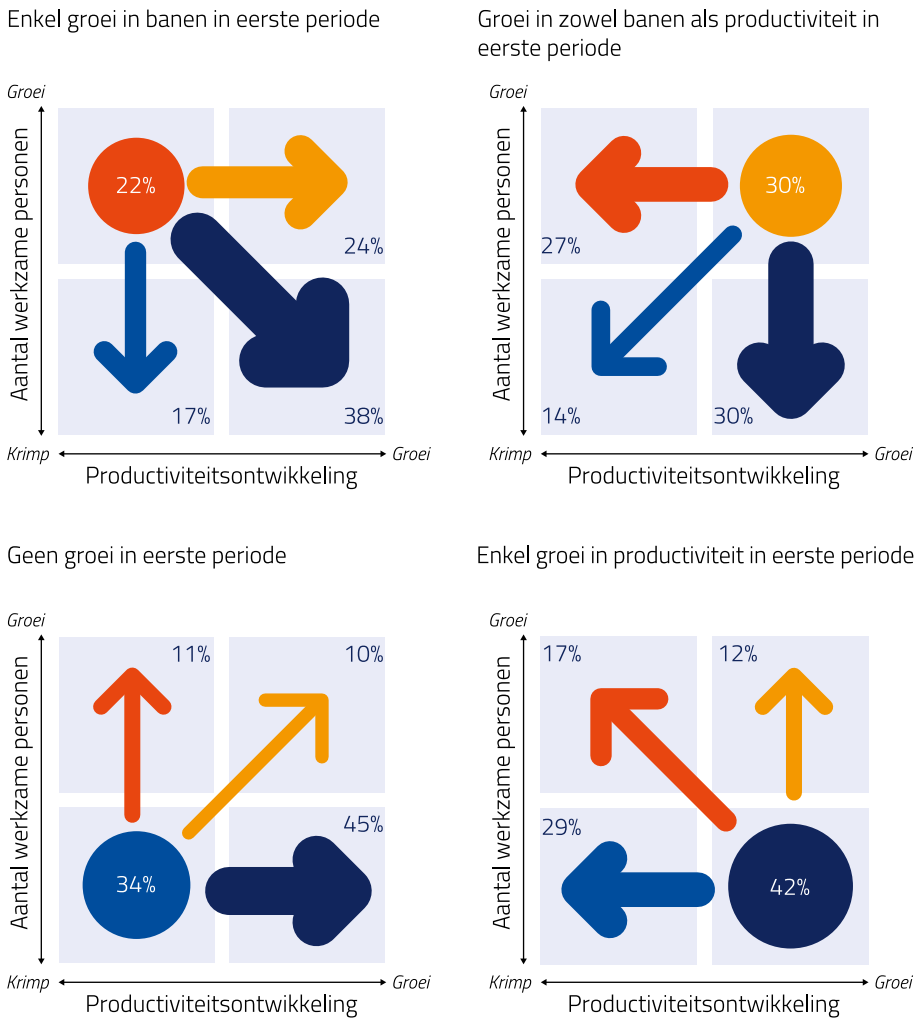
Van de mkb bedrijven die stagneerden in de eerste periode, is meer dan 66 procent in staat gedurende de tweede periode te groeien. Met name in productiviteit. Van de mkb bedrijven behoudt bijna 42 procent hun productiviteitsgroei.

Bijna 30 procent valt echter terug naar stagnatie. De rest realiseert groei in banen of productiviteit.

Slechts 22 procent van de mkb bedrijven hanteert banengroei. Het overgrote deel vervolgt hun groeipad tijdens de tweede periode echter richting productiviteit (38 procent) of banen èn productiviteit (24 procent).

Slechts 30 procent van mkb bedrijven hanteert productiviteits- èn banengroei. De rest realiseert banengroei, productiviteitsgroei of stagneert in de tweede periode.

Figuur 3.12: Groeidynamiek van MKB bedrijven



Groeidynamiek van microbedrijven gedurende 2010-2017

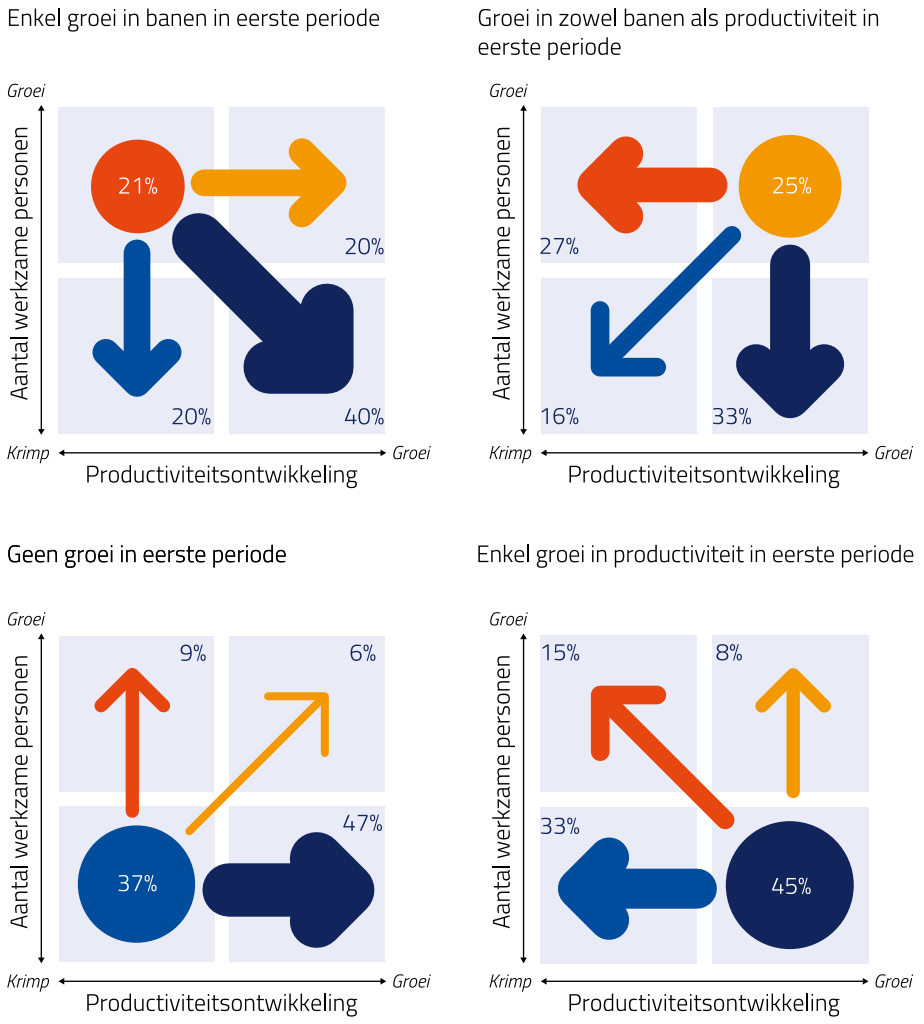
Van de microbedrijven die stagneerden in de eerste periode, is meer dan 62 procent in staat gedurende de tweede periode te groeien. Met name in productiviteit.

Van de microbedrijven behoudt bijna 45 procent hun productiviteitsgroei. Meer dan 33 procent valt echter terug naar stagnatie. De rest realiseert groei in banen of productiviteit.

Slechts 21 procent van de microbedrijven hanteert banengroei. Het overgrote deel vervolgt hun groeipad tijdens de tweede periode echter richting productiviteit (40 procent), banen èn productiviteit (20 procent) of valt terug naar stagnatie (bijna 20 procent).

Slechts 25 procent van microbedrijven hanteert productiviteits- èn banengroei. De rest vervolgt hun groeipad in banen (27 procent), productiviteit (33 procent) of stagneert (16 procent) in de tweede periode.

Figuur 3.13: Groeidynamiek van microbedrijven



Groeidynamiek van het kleinbedrijf gedurende 2010-2017

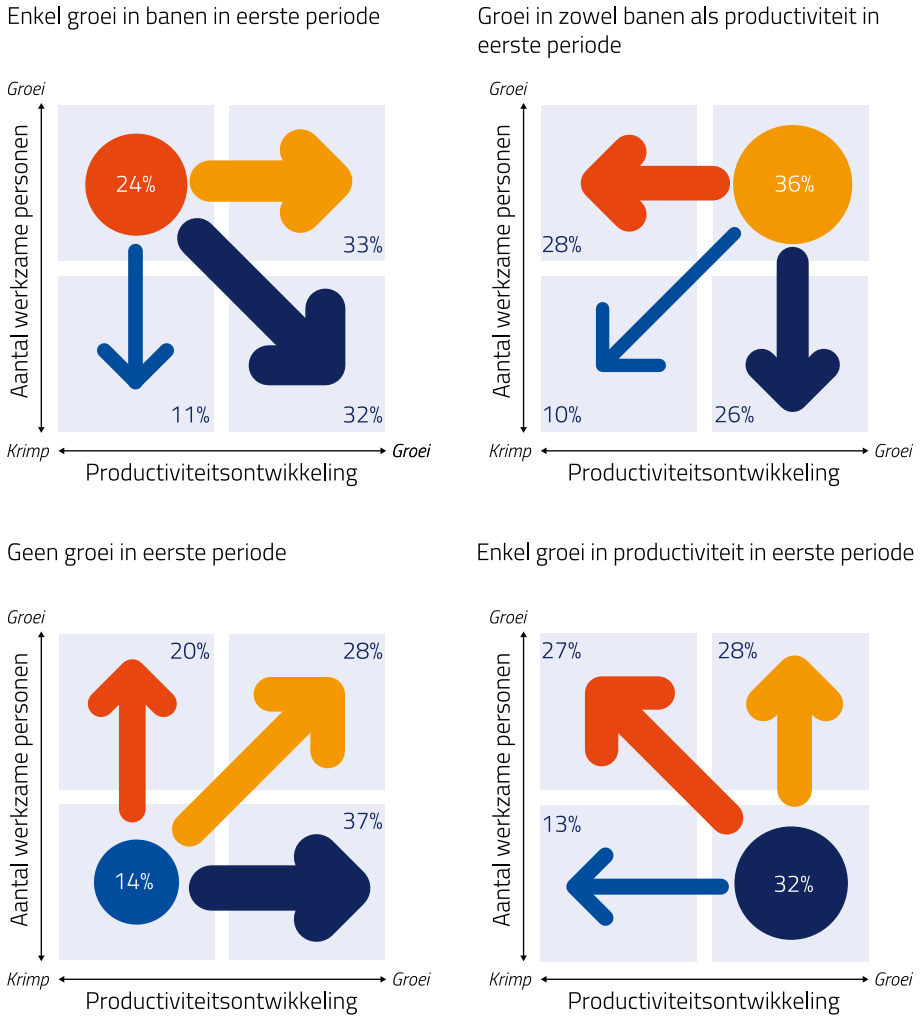
Van het kleinbedrijf dat stagneerde in de eerste periode, is meer dan 85 procent in staat gedurende de tweede periode te groeien. Met name in productiviteit (37 procent, maar zelfs ook in beiden (28 procent).

Van het kleinbedrijf behoudt bijna 32 procent hun productiviteitsgroei. Meer dan 28 procent realiseert echter productiviteits- en banengroei. De rest realiseert groei in banen (bijna 27 procent) of stagneert (13 procent).

Slechts 24 procent van het kleinbedrijf hanteert banengroei. Het overgrote deel vervolgt hun groeipad tijdens de tweede periode echter richting banen èn productiviteit (33 procent) en productiviteit (bijna 32 procent).

Meer dan 36 procent van het kleinbedrijf hanteert productiviteits- èn banengroei. De rest vervolgt hun groeipad in banen (28 procent), productiviteit (26 procent) of stagneert (10 procent) in de tweede periode.

Figuur 3.14: Groeidynamiek van kleinbedrijf



Groeidynamiek van het middenbedrijf gedurende 2010-2017

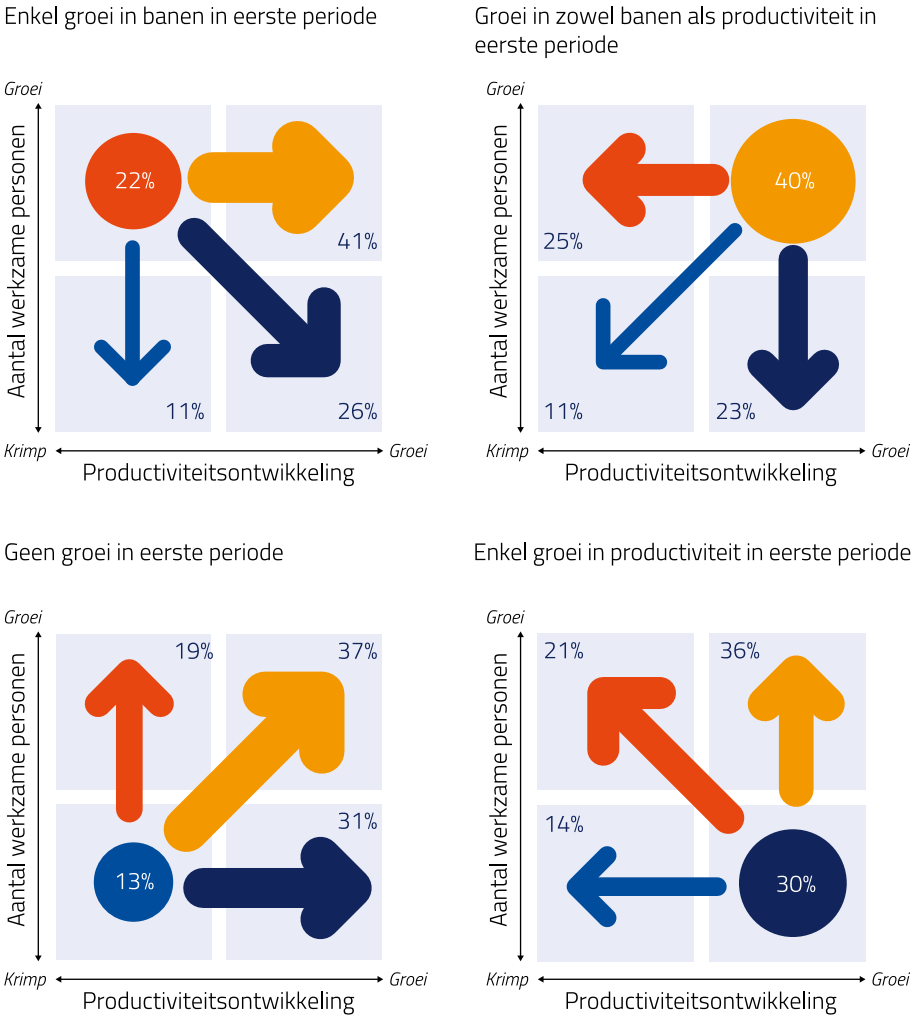
Van het middenbedrijf dat stagneerde in de eerste periode, is meer dan 87 procent in staat gedurende de tweede periode te groeien. Zelfs in productiviteits- en banengroei (37 procent), productiviteit (31 procent) of banen (19 procent).

Van het middenbedrijf behoudt bijna 30 procent hun productiviteitsgroei. Meer dan 36 procent realiseert echter productiviteits- en banengroei. De rest realiseert groei in banen (bijna 21 procent) of stagneert (14 procent).

Slechts 22 procent van het middenbedrijf hanteert banengroei. Het overgrote deel vervolgt hun groeipad tijdens de tweede periode richting banen èn productiviteit (41 procent) of productiviteit (bijna 26 procent).

Bijna 40 procent van het middenbedrijf hanteert productiviteits- èn banengroei. De rest vervolgt hun groeipad in banen (25 procent), productiviteit (23 procent) of stagneert (11 procent) in de tweede periode.

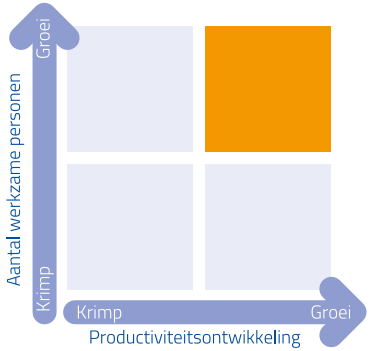
Figuur 3.15: Groeidynamiek van middenbedrijf



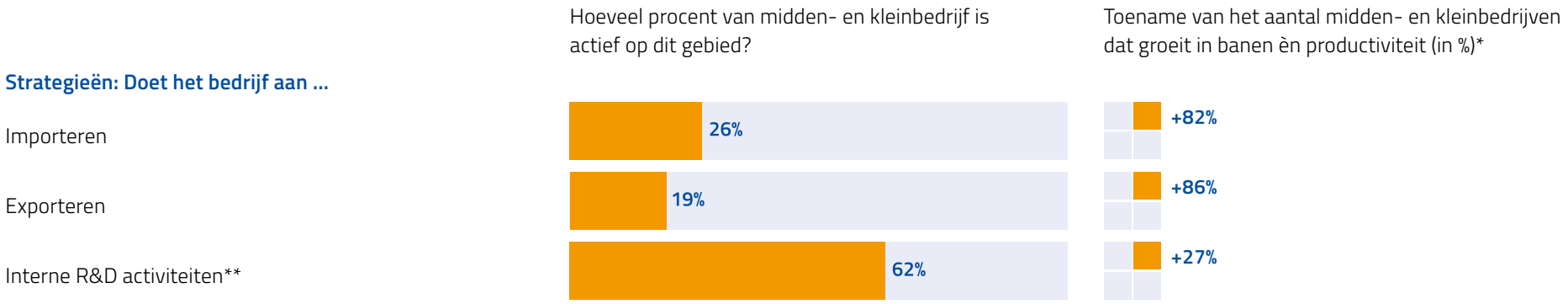
Het pad naar groei in banen én productiviteit

Bedrijfsstrategieën en groeipad naar productiviteit èn banen

Ongeacht de startpositie van een bedrijf zijn de strategieën voor het bereiken van groei in zowel banen als productiviteit in de periode 2014-2017 hetzelfde. Er zijn dus enkele systematische strategieën die mkb bedrijven helpen om groei in zowel banen als productiviteit te bereiken.



Figuur 3.16: Bedrijfsstrategieën en groeipad naar productiviteit èn banen



* *Potentiële toename van het aantal mkb bedrijven dat in staat is om te groeien in productiviteit èn banen indien ze de betreffende strategie implementeren*

** *Exclusief microbedrijven*

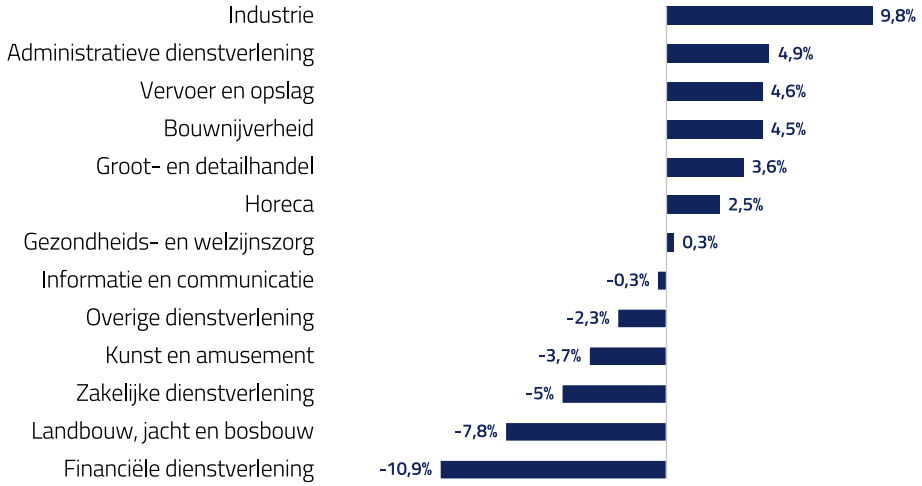
Sectoren en groeipad naar productiviteit èn banen

Er zijn verschillen in hoeverre bedrijven in verschillende sectoren de afgelopen jaren in staat zijn geweest om productiviteitsgroei èn banengroei te realiseren[49].

Mkb Bedrijven binnen de sectoren industrie, administratieve dienstverlening, vervoer & opslag alsmede bouwnijverheid zijn gedurende 2010-2017 bovengemiddeld meer gaan groeien in banen èn productiviteit.

Mkb bedrijven binnen de sectoren zakelijke dienstverlening, landbouw, jacht en bosbouw en financiële dienstverlening zijn gedurende 2010-2017 juist gemiddeld minder gaan groeien in zowel banen alsmede productiviteit.

Figuur 3.17: Sectoren en groeipad naar productiviteit èn banen



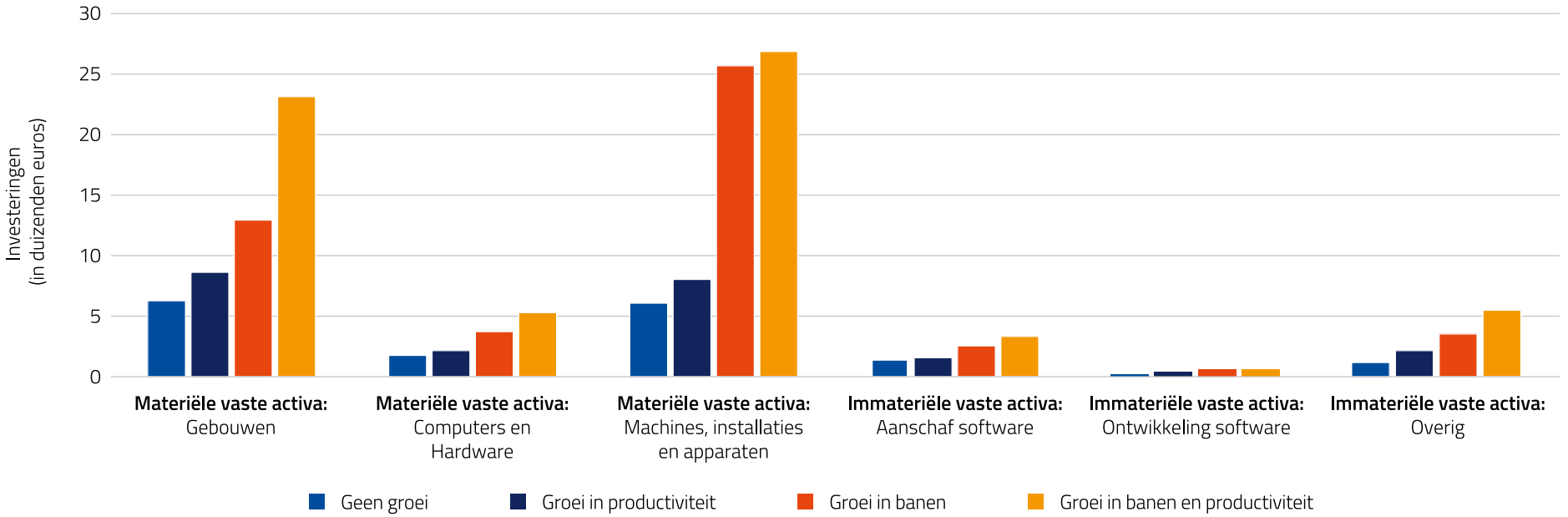
49 Verschil in het aantal bedrijven binnen de verschillende sectoren die groeien in productiviteit en banen in de periode 2014-2017 ten opzichte van 2010-2014.

Bedrijfsinvesteringen en groeipad naar productiviteit èn banen

In zijn algemeenheid geldt dat bedrijven die investeren in staat zijn zich te versterken door een dynamisch groeipad te volgen richting groei in productiviteit èn banen. Hogere investeringen in materiele en immateriële activa zorgen stapsgewijs voor groei in productiviteit, vervolgens groei in banen en daarna een gecombineerde groei van zowel productiviteit alsmede banen.

Er zijn verschillen waarneembaar tussen de effectiviteit van bedrijfsinvesteringen en het groeipad van bedrijven richting groei in productiviteit èn banen. Investeringen in materiele vaste activa zoals bijvoorbeeld gebouwen, maar met name in machines, installaties en apparaten zijn cruciaal voor het bereiken van groei in productiviteit èn banen. Investeringen in immateriële activa dragen ook bij aan het bereiken van groei in productiviteit èn banen, met name investeringen in software en overige immateriële activa.

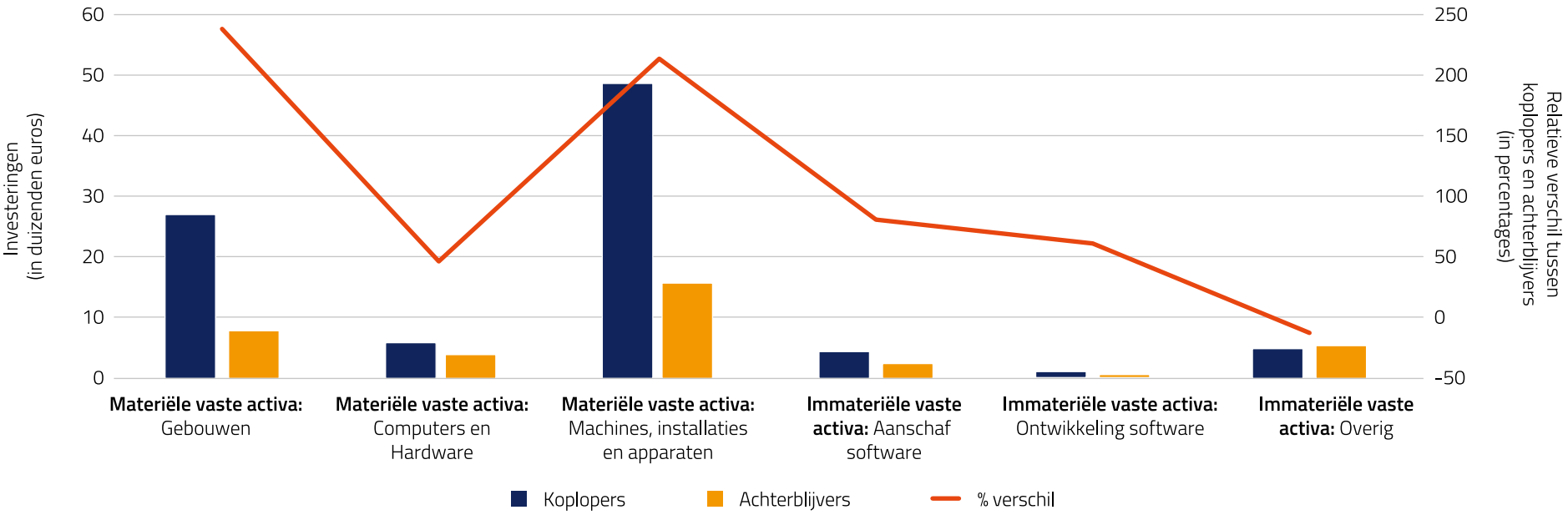
Figuur 3.18: Investeringen en groeipad naar productiviteit en banen



Financiële prestaties en investeringen

Koplopers[50] investeren beduidend meer in materiële (tussen de 19 procent en 57 procent meer) en - in mindere mate - ook in immateriële activa (tussen de 12 procent minder en 79 procent meer) dan achterblijvers.

Figuur 3.19: Financiële prestaties en investeringen

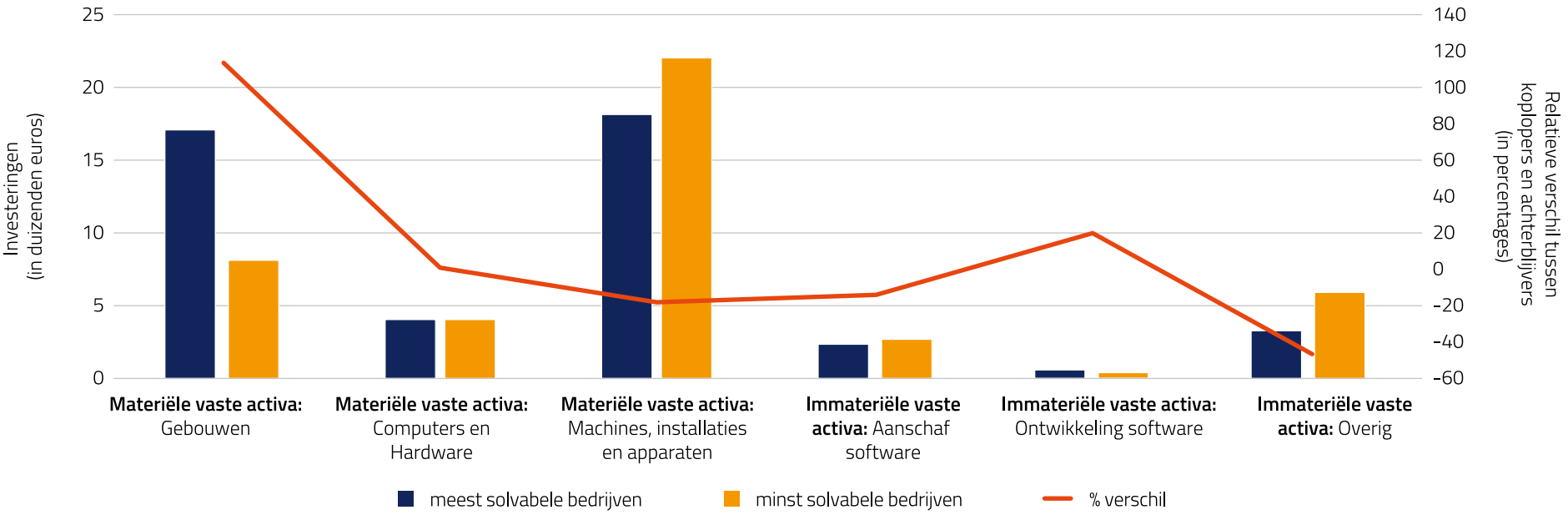


50 Koplopers zijn de 25 procent best presterende bedrijven in netto resultaat. De achterblijvers zijn de 25 procent slechts presterende bedrijven in netto resultaat

Solvabiliteit en investeringen

De meest solvabele bedrijven[51] investeren ongeveer hetzelfde in materiële en minder in immateriële activa dan de minst solvabele bedrijven (weinig verschil tussen investeringen dmv eigen of vreemd vermogen).

Figuur 3.20: Financiële prestaties en investeringen



51 De meest solvabele bedrijven zijn de 25 procent meest solvabele bedrijven. De minst solvabele bedrijven zijn de 25 procent minst solvabele bedrijven.

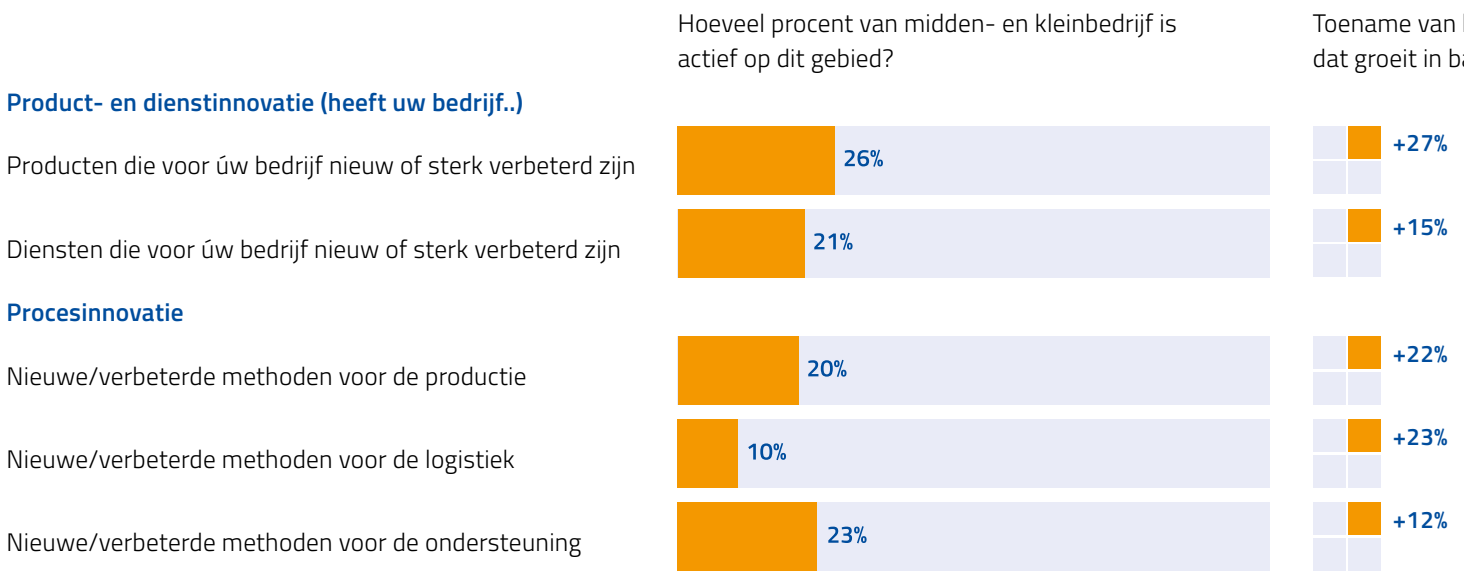
Innovatie en groeipad naar productiviteit èn banen[52]

In zijn algemeenheid geldt dat innovatie bijdraagt aan het realiseren van groei in banen en daarmee ook aan het realiseren van groei in productiviteit èn banen. Bedrijven die minder innoveren stagneren of groeien alleen in productiviteit. Hogere innovativiteit van bedrijven zorgt voor een meer solide groei in banen en draagt zorg voor duurzame groei in zowel banen als productiviteit

Voorbeelden van typen innovatie die hierbij een rol spelen:

- **Productinnovatie:** producten en diensten die nieuw of sterk verbeterd zijn
- **Procesinnovatie:** Nieuwe of verbeterde methoden voor ondersteunende activiteiten
- **Marketinginnovatie:** Ingrijpende veranderingen in het ontwerp of marktbenadering
- **Organisatorische innovatie:** Nieuwe managementmethodes en bedrijfsprocedures

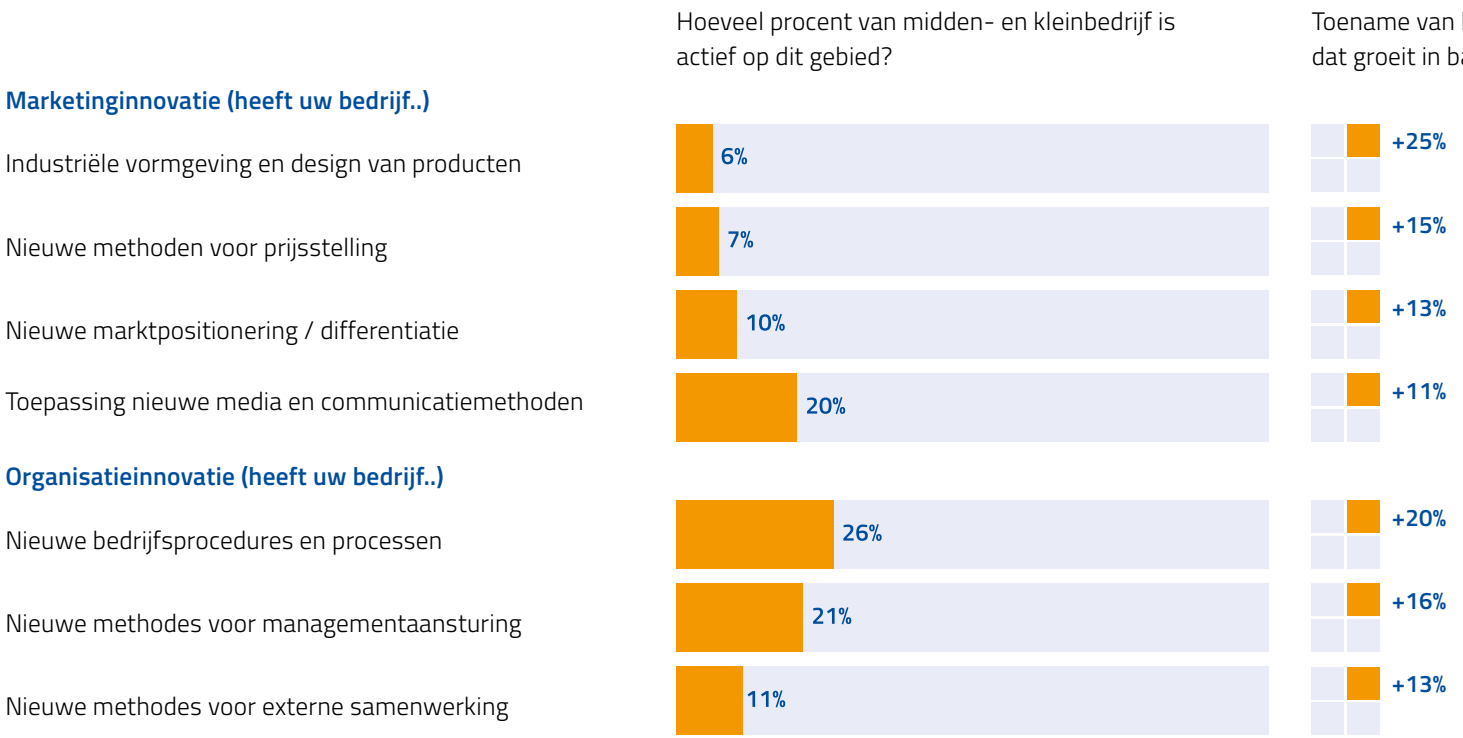
Figuur 3.21: Innovatie en groeipad naar productiviteit èn banen



** Potentiële toename in percentages van het aantal midden- en kleinbedrijven dat in staat is om te groeien in productiviteit èn banen indien ze de betreffende type innovatie implementeren*

52 Exclusief het microbedrijf

Figuur 3.21: Innovatie en groeipad naar productiviteit èn banen (vervolg)

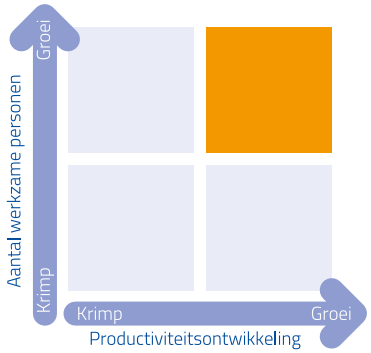


** Potentiële toename in percentages van het aantal midden- en kleinbedrijven dat in staat is om te groeien in productiviteit èn banen indien ze de betreffende type innovatie implementeren*

Innovatietypen en groeipad naar productiviteit èn banen

De typen innovatie met de grootste potentiële impact op vergroten van de toegevoegde waarde (productiviteitsgroei en banengroei) van midden en kleinbedrijf:

- **Introductie van nieuwe of sterk verbeterde producten**
  "de succesvolle (commerciële) implementatie van creatieve ideeën en nieuwe technologie door een organisatie"
- **Implementatie van nieuwe productie- en logistieke processen**
  "toepassing van nieuwe technologie, zoals robotisering, 3D technologie, voor aanpassingen in de manier waarop producten gemaakt en geleverd worden"
- **Vernieuwing van industriële vormgeving en design**
  "Nieuwe perspectieven, esthetisch design en functionele ontwerpen van producten die industrieel in massa- of serieproductie worden vervaardigd"
- **Implementatie van nieuwe managementprocessen**
  "Nieuwe managementprocessen, -methoden, en technieken voor besluitvorming en aansturing van de organisatie"



Onderzoeksverantwoording

Verschillende datasets over de periode 2010-2019 zijn gecombineerd:

- Bedrijfsdemografisch kader (2010-2019)
- Productiviteitsdata (2010-2017)
- Investeringsdata (2012-2019)
- Community Innovation Survey (2010, 2012, 2014, 2016)
- Financiën van niet-financiële ondernemingen (2010-2019)

In totaal bevinden zich ongeveer 1 miljoen mkb bedrijven in de gebruikte databases voor de periode 2010-2017; 840.000 microbedrijven, 190.000 kleinbedrijven en 32.000 middenbedrijven. Afhankelijk van de specifieke datasets die gecombineerd worden verschilt de grootte van de steekproef. ZZP'ers zijn buiten beschouwing gelaten. Groeisegmenten zijn berekend voor twee periodes van drie jaar: zo wordt bijvoorbeeld voor bedrijven in 2010 gekeken of ze eind 2013 gegroeid zijn (of niet). Idem voor de periode 2014-2017.

Colofon

Afzender
Nederlands Comité voor Ondernemerschap

Het Comité bestaat uit de leden:
Harold Goddijn, voorzitter
Hare Majesteit Koningin Máxima
Occo Roelofsen
Diederik Laman Trip
Meiny Prins
Barbara Baarsma

Secretariaat:
Ministerie van Economische Zaken en Klimaat
Bezuidenhoutseweg 73, 2594 AC Den Haag

Tekst
De portretten van ondernemers zijn gemaakt door WentWerkt, Leiden

Vormgeving
Optima Forma bv, Voorburg

Fotoverantwoording
Edwin Weers

www.staatvanhetmkb.nl
@ComitevoorO

Den Haag, december 2020