



# ONDERNEMEN IN 2021

Onderzoek naar ondernemerschap  
en de impact van corona

**TOÏTA**

**BLUEFIELD**

**KVK**

# Colofon

## Uitgave

Kamer van Koophandel®, november 2021

'Ondernemen in 2021' is een uitgave van KVK, Utrecht.

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van KVK. Deze rapportage is opgesteld door Totta Research B.V. (onderdeel van Bluefield).

Voor persvragen kun je contact opnemen via [pers@kvk.nl](mailto:pers@kvk.nl).

## Copyright

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

# Inhoudsopgave

<b>1. Inleiding</b>	<b>4</b>
<b>2. Samenvatting</b>	<b>8</b>
<b>3. Resultaten</b>	<b>11</b>
3.1 Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?	11
3.2 Hoe staat het met de financiën?	28
3.3 Stoppen met ondernemen?	33
3.4 Ondernemen sinds de start van de coronacrisis	38
3.5 Hoe zien ondernemers de komende zes maanden?	45
3.6 Welke plannen hebben ondernemers?	51
<b>4. Bijlage</b>	<b>58</b>
4.1 Onderzoeksverantwoording	58
4.2 Belangrijkste plannen komende zes maanden	59
4.3 Coronaregels juli 2020 versus september 2021	60

# 1. Inleiding

## Achtergrond

KVK wil inzichtelijk krijgen hoe het ondernemers momenteel vergaat, hoe zij de periode sinds de start van de coronacrisis hebben ervaren en welke toekomstplannen er zijn. De coronacrisis heeft veel ondernemers geraakt: in negatieve zin, maar ook in positieve zin. Er zijn ondernemers in zwaar weer beland, maar er zijn ook ondernemers die juist nieuwe kansen zagen. Om hier een beter beeld van te krijgen, wordt de ondernemer in het onderzoek gevraagd om te reflecteren op het ondernemerschap, zowel terugkijkend als vooruitkijkend. Vorig jaar heeft KVK eenzelfde onderzoek laten uitvoeren.

Meer specifiek geeft het onderzoek antwoord op de volgende vragen:

- **Hoe beoordelen ondernemers de huidige situatie?**
  - Hoe gaat het met de ondernemer en de onderneming?
  - Welke impact heeft corona hierop gehad?
  - Is de huidige situatie veranderd sinds vorig jaar?
  - Hoe staan de ondernemingen er financieel voor?
- **Terugkijkend: hoe kijken ondernemers terug?**
  - Waar is de ondernemer sinds de start van de coronacrisis mee bezig geweest op het gebied van product/dienst, klanten, marketing, geldzaken, bedrijfsvoering, personeel en (samenwerkings)partners?
  - In welke mate heeft corona hierin een rol gespeeld?
- **Vooruitkijkend: hoe zien ondernemers de toekomst?**
  - Hoe zijn de vooruitzichten met de onderneming?
  - Welke plannen hebben ondernemers het komende half jaar?



## Context coronamaatregelen

Het is van groot belang om de geldende coronamaatregelen ten tijden van de dataverzameling van het onderzoek mee te nemen bij de interpretatie van de resultaten. Zie [bijlage](#) voor een grafisch overzicht van de coronamaatregelen.

Op het moment van dataverzameling van dit onderzoek, in september 2021, was er sprake van onderstaande situatie:

- De Anderhalvemetersamenleving werd opgeheven, het was niet meer verplicht om 1,5 meter afstand van elkaar te houden. Mondkapjes zijn alleen nog verplicht in het OV.
- Bijna 11 miljoen mensen zijn volledig gevaccineerd.
- Nederlanders moeten een corona toegangsbewijs laten zien voor:
  - restaurant en cafés
  - festivals en evenementen
  - sportwedstrijden zoals in het betaald voetbal
  - bioscopen en theaters
- De horeca – evenals discotheken en nachtclubs – sluit om 12 uur 's nachts.
- Thuiswerken als het kan, op kantoor wanneer nodig.

Waar in dit rapport de resultaten van dit onderzoek vergeleken worden met de uitkomsten van het onderzoek in juli 2020, dient rekening te worden gehouden met de toen geldende coronamaatregelen en de bijkomende situatie voor ondernemers.

Waar de maatregelen die in juli 2020 van kracht waren iedereen beïnvloedden (via de 1,5 meter maatregel), zijn de coronamaatregelen van september 2021 nog voornamelijk gericht op de sectoren horeca en cultuur, sport en recreatie (via het coronatoegangsbewijs).

Wat belangrijk is te beseffen dat in juli 2020, toen corona 'pas' 5 maanden in Nederland was:

- We leefden nog in de Anderhalvemetersamenleving. Iedereen moest 1,5 meter afstand van elkaar houden om verspreiding van het coronavirus tegen te gaan.
- Qua evenementen was er een maximum in bezoekers: maximaal 100 bezoekers bij een evenement binnen en 250 bij een buitenevenement. Als het buitenevenement geplaceerd was, dan kon deze max opgehoogd worden.
- Om evenementen of de horeca te kunnen bezoeken, werd er door de onderneming een gezondheidscheck afgenomen.
- Discotheken en nachtclubs waren gesloten.
- Zoveel mogelijk thuiswerken is de norm.

## Onderzoeksopzet

- Het onderzoek is gehouden onder ondernemers uit het KVK Ondernemerspanel. Daarnaast is de bruto-steekproef aangevuld met ondernemers uit het Handelsregister. Men heeft per e-mail een uitnodigingslink naar de vragenlijst ontvangen.
- Het veldwerk heeft plaatsgevonden van 17 september 2021 tot en met 4 oktober 2021.
- In totaal hebben 1.941 ondernemers deelgenomen aan het onderzoek.
- De resultaten zijn gewogen naar het aantal werkzame personen, zodat deze steekproef een goede afspiegeling vormt van het Nederlandse bedrijfsleven, met 1 tot en met 249 werkzame personen. Zie volgende pagina voor de samenstelling van de steekproef. De aantallen respondenten vermeld bij de resultaten betreffen de ongewogen aantallen.
- In deze rapportage is gekeken naar het verschil in antwoorden tussen subgroepen. Enkel verschillen die significant en relevant zijn, worden vermeld in het rapport. Met significant bedoelen we dat met een grote mate van zekerheid kan worden gezegd dat er daadwerkelijk verschillen zijn tussen de groepen en dat deze verschillen niet op toeval berusten.

De volgende subgroepen zijn meegenomen in de rapportage:

- Het **aantal werkzame personen** in een bedrijf
- De **sector** waarbinnen het bedrijf actief is (hoofdactiviteit)
- **Jaar van oprichting** van de onderneming

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

Daarnaast worden de resultaten – waar mogelijk – vergeleken met de uitkomsten van het onderzoek dat vorig jaar in juli 2020 is uitgevoerd.

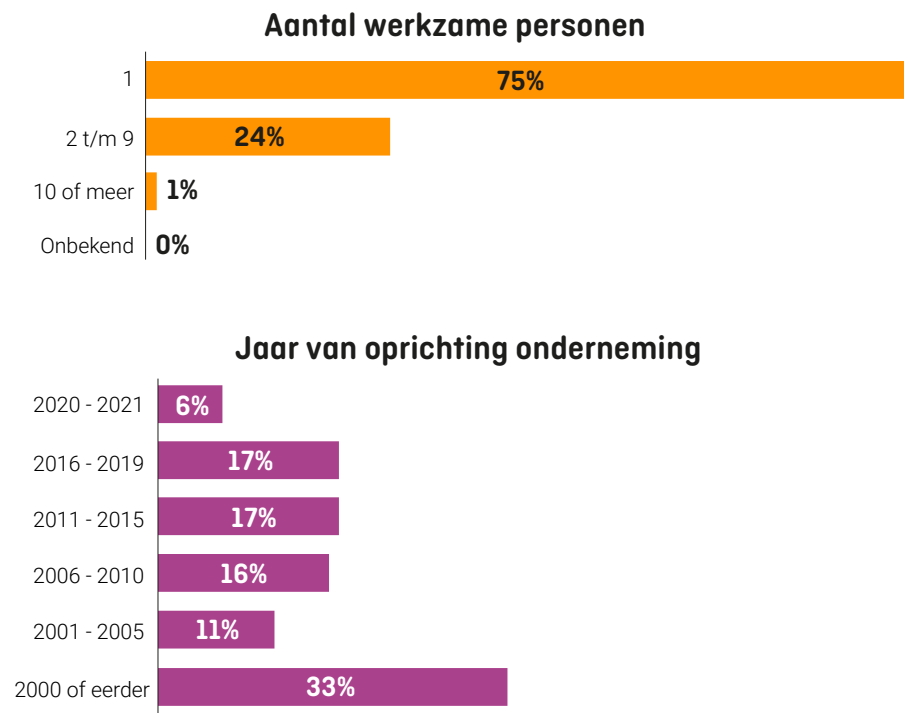
## Leeswijzer

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

NB Het kan in deze rapportage voorkomen dat de percentages niet optellen tot exact 100% in verband met afrondingsverschillen.

## Samenstelling steekproef

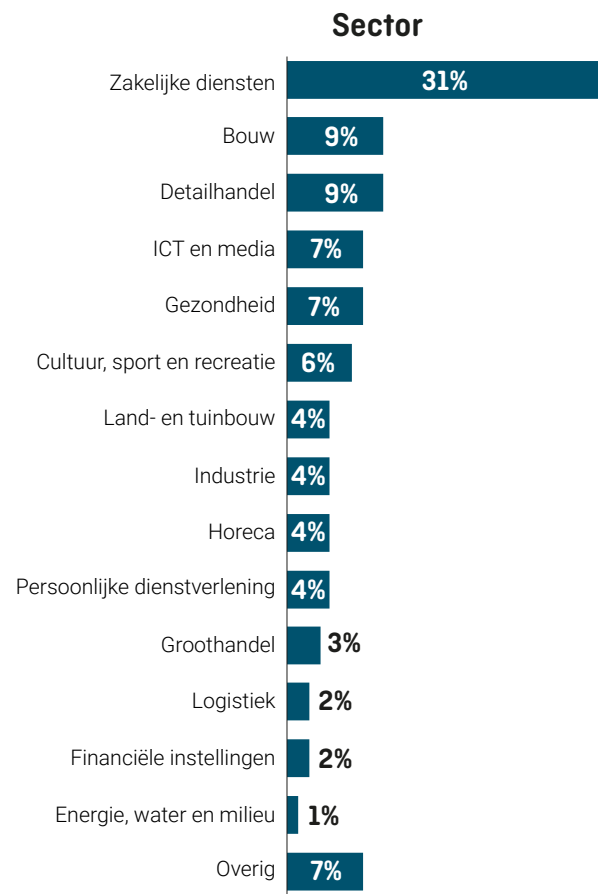
- Resultaten zijn gewogen naar het aantal werkzame personen, zodat deze een goede afspiegeling vormen van het Nederlandse bedrijfsleven, met 1 tot en met 249 werkzame personen.



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

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1941

- Aangezien sector en jaar van oprichting onderneming slechts beperkt afwijken van de daadwerkelijke verdeling van het Nederlandse bedrijfsleven is er niet op gewogen.



## 2. Samenvatting

> Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?

**Ondernemers beoordelen de huidige situatie van hun bedrijf met een 7,2 en zijn daarmee positiever dan in 2020. De beoordelingen tussen sectoren onderling variëren echter sterk.**

De beoordelingen nemen in vrijwel alle sectoren toe, maar de grootste toename is zichtbaar in de sectoren die vorig jaar het slechtst scoorden. Zo zijn horeca (6,9) en cultuur, sport en recreatie (6,5) – hoewel nog steeds de laagste scores – toegenomen met een punt.

Ondanks de verbeterde huidige situatie, geeft op totaalniveau nog één op de zeven ondernemers een onvoldoende.

**Ondanks een verbeterde situatie, alsnog circa één op de tien ondernemers in 'overleefmodus'.**

Vier op de tien ondernemers geven aan onveranderd door te gaan en twee op de tien geeft aan te groeien. Er zijn in vergelijking met 2020 minder ondernemers die 'aan het overleven' zijn, namelijk één op de tien. Het aandeel overlevers ligt hoger onder bedrijven in de horeca en cultuur, sport en recreatie.





## **Helpt ondernemers geeft aan negatieve impact van de coronacrisis te hebben ondervonden, vooral in omzet en winst.**

Vier op de tien ondernemers geven aan dat de omzet of winst sinds de start van de coronacrisis is afgenomen en een derde van de ondernemers heeft het privévermogen, eigen vermogen van het bedrijf en aantal klanten zien dalen.

De impact van corona is groter geweest op de horeca en cultuur, sport en recreatie. Daar geeft zo'n driekwart van de ondernemers aan dat de omzet of winst is afgenomen.

## **De meeste ondernemers zijn positief over hun eigen welbevinden als ondernemer; ze geven gemiddeld een 7,4.**

Ondernemers uit de horeca geven het laagste cijfer aan hun welbevinden (6,8). Zij geven ook vaker aan stress of emotionele klachten te ervaren en maken zich vaker zorgen over hun bedrijf. Ook heeft hun privéleven er vaker onder te lijden.

## **> Hoe staat het met de financiën?**

### **Eén op de tien ondernemers staat er financieel minder goed voor, grotendeels vanwege coronacrisis.**

Negen van de tien ondernemers hebben de financiën op orde: zij hebben de inkomsten en uitgaven inzichtelijk, kunnen de maandelijkse kosten vaak volledig/grotendeels betalen en hebben nauwelijks betaalachterstanden of schulden.

Echter staat zo'n één op de tien ondernemers er financieel minder goed voor. Zij hebben vaker moeite om maandelijkse kosten te betalen en hebben te maken met betaalachterstanden. De coronacrisis speelt hierin een grote rol; twee op de drie ondernemers met schulden geven aan dat deze grotendeels of volledig door de coronacrisis komen.

Een derde van de horeca-ondernemers heeft betaalachterstanden of schulden en kan minder vaak de maandelijkse rekeningen betalen. Het merendeel wijdt deze betaalachterstanden of schulden aan de coronacrisis.

## **Bedrijven hebben het vaakst betaalachterstand of schuld bij Belastingdienst, maar vragen (en krijgen) vaak uitstel van betaling.**

Circa twee op de tien ondernemers heeft betaalachterstanden of schulden bij een bank of toeleverancier.

## **> Stoppen met ondernemen?**

### **Twee op de drie ondernemers denken voorlopig nog niet aan stoppen; één op de zeven twijfelt wel eens over het nog doorgaan met het bedrijf.**

Zij twijfelen omdat ze onzeker zijn over de toekomst of omdat ze te weinig rendement hebben. Een derde van de ondernemers dat twijfelt over het doorgaan met het bedrijf geeft aan dat dit grotendeels komt door de coronacrisis. Het aandeel twijfelaars is hoger onder horeca-ondernemers, waar een kwart aangeeft te twijfelen.

Bij ondernemers die er over denken om te stoppen, daarvoor al plannen maken of zelfs al bezig zijn, speelt de coronacrisis een kleinere rol. Zij geven voornamelijk aan dat ze te oud worden of met pensioen (willen) gaan.

## **> Ondernemen sinds de start van de coronacrisis**

### **Ondernemers zijn met uiteenlopende zaken bezig geweest sinds de start van de coronacrisis.**

Sinds de start van de coronacrisis is door een vijfde van de ondernemers de (online) zichtbaarheid van het bedrijf verbeterd. De grote meerderheid geeft aan dat dit ook was gebeurd als er géén coronacrisis zou zijn geweest. Ook geeft een vijfde aan aanpassingen te hebben gedaan aan het product of dienst; vier op de tien schrijft dit toe als gevolg van corona.

Een op de vijf ondernemers geeft aan gebruik te hebben gemaakt van een financiële regeling van de overheid, vrijwel volledig als gevolg van de coronacrisis. Dat betreft

relatief vaker ondernemers uit de horeca en cultuur, sport en recreatie. Ook heeft een op de zes – grotendeels als gevolg van de coronacrisis – de bedrijfsreserves moeten aanspreken.

Verder zijn drie op de tien ondernemers (meer) gaan thuiswerken, voornamelijk als gevolg van corona. Ook is circa een kwart (meer) aan de slag gegaan met digitale mogelijkheden; dat zou volgens zes op de tien ook zijn gebeurd zonder de coronacrisis. Een op de zes ondernemers is nieuwe samenwerkingen aangegaan of heeft de kennis binnen het bedrijf vergroot.

## > Hoe zien ondernemers de komende zes maanden?

### Ondernemers zijn rooskleuriger over de toekomst dan vorig jaar (7,4 vs. 6,9).

In totaal geeft één op de tien van de ondernemers een onvoldoende voor de vooruitzichten, in de horeca is dat bijna een kwart. Ondernemers uit de horeca beoordelen de vooruitzichten voor de komende zes maanden relatief het laagst (6,7). De coronacrisis speelt een rol bij deze toekomstverwachtingen. Een derde van de ondernemers waar de impact van corona op het bedrijf *zeer negatief* was, geeft ook een onvoldoende voor de vooruitzichten.

De rooskleurige verwachtingen komen vooral tot uiting in de omzet- en winstverwachting; twee op de vijf ondernemers verwacht dat deze zullen *toenemen*. Daarbij verwacht een derde een toename in het eigen vermogen of het aantal klanten. Desalniettemin verwacht één op de zes dat de omzet en winst de komende zes maanden zullen *afnemen*.

De grote meerderheid verwacht in de komende zes maanden geen financiële problemen of (extra) geld nodig te hebben om de coronacrisis door te komen. Alleen bedrijven in de horeca en cultuur, sport en recreatie verwachten vaker financiële moeilijkheden. Een vijfde van de horeca-ondernemers en een zesde binnen cultuur, sport en recreatie verwacht het niet te redden zonder externe financiering.

## > Welke plannen hebben ondernemers?

### De toekomstplannen van ondernemers staan in het teken van het werven van meer (of nieuwe) klanten, maar zien hier ook knelpunten.

Aan ondernemers is gevraagd welke aandachtspunten zij hebben voor de komende zes maanden. Deze blijken vooral te zijn gerelateerd aan het werven van meer (of nieuwe) klanten, maar ook ontwikkeling van (nieuwe) producten/diensten, het beter organiseren van interne processen, kostenbesparing en personeel vinden wordt relatief veel genoemd.

Drie op de tien ondernemers geven aan in de komende zes maanden uitdagingen, knelpunten of moeilijkheden te verwachten. Deze hangen voornamelijk samen met de onzekerheid over corona en het bijbehorende beleid, maar ook uitdagingen bij het vinden van klanten, mogelijke financiële problemen en de schaarste op de arbeidsmarkt worden genoemd.

### Belangrijkste toekomstplannen bedrijven voornamelijk marketing gerelateerd.

De belangrijkste plannen voor de komende zes maanden zijn voornamelijk marketing-gerelateerd, namelijk het verbeteren van de (online) zichtbaarheid (18%) en het opzetten van (marketing)acties om nieuwe klanten te vinden (15%). Met name dat laatste brengt volgens ondernemers uitdagingen met zich mee: vier op de tien ondernemers vinden dit lastig. Zij geven aan dat dit niet hun sterkste kant is, geen ervaring mee te hebben hoe dit te doen en daarnaast ook weinig tijd of financiële middelen hiervoor beschikbaar te hebben.

Andere belangrijke plannen voor de komende zes maanden zijn nieuwe samenwerkingen aangaan (15%), kennis van zichzelf of medewerkers vergroten (13%) en interne (bedrijfs)processen beter of efficiënter maken (7%).

# 3. Resultaten

## 3.1 Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?

Ondernemers beoordelen hun huidige bedrijfssituatie met een 7,2 en dat is hoger dan vorig jaar (6,8). Deze beoordeling verschilt flink per sector, met bedrijven in de cultuur, sport en recreatie als negatieve uitschieter (6,5).

Circa vier op de tien ondernemers geven aan (onveranderd) door te gaan en twee op de tien zijn aan het groeien. Iets minder dan een op de tien is aan het overleven, dat waren er in de meting van vorig jaar twee keer zoveel.

In totaal geeft bijna de helft van de ondernemers aan een negatieve impact van de coronacrisis te hebben ondervonden: met name in de horeca en cultuur, sport en recreatie. Daar geeft driekwart aan dat de coronacrisis een negatieve impact heeft gehad op het bedrijf. In de bouw en land- en tuinbouw is de minste negatieve impact van de coronacrisis ervaren, namelijk door een derde.



## 3.1.1 Hoe gaat het met de onderneming?

Huidige situatie bedrijven is verbeterd: ondernemers beoordelen deze met een 7,2, dat is hoger dan vorig jaar (6,8)

- Ondanks de algehele verbetering, geeft op totaalniveau 13% nog een onvoldoende voor de huidige situatie.
- Zie volgende pagina voor een toelichting bij het gegeven rapportcijfer.

### Verschillen tussen subgroepen

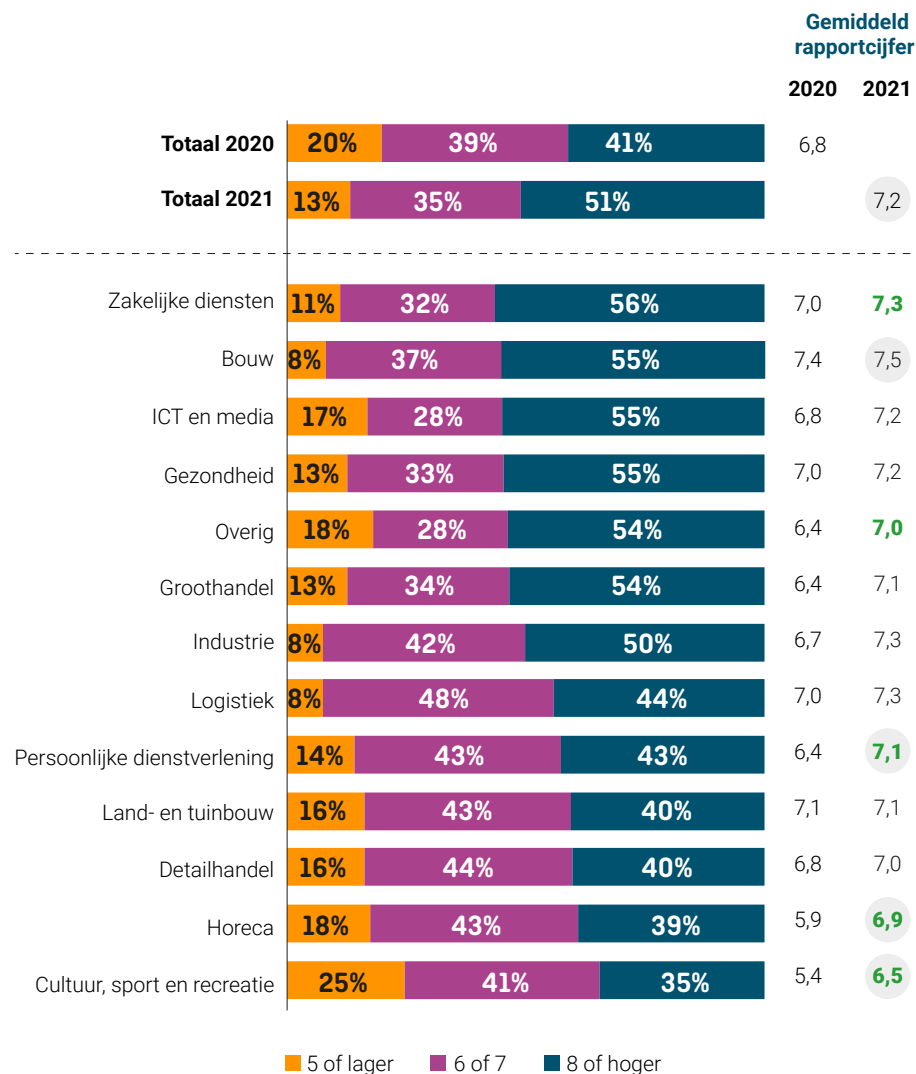
- Een verbetering is in vrijwel alle sectoren terug te zien, maar de grootste toename is zichtbaar in de sectoren die vorig jaar het slechtst scoorden. Zo zijn horeca en cultuur, sport en recreatie – hoewel nog steeds de laagste scores – toegenomen met een punt.
- Bedrijven met meer werkzame personen beoordelen de huidige situatie positiever (zzp: 7,1; bedrijven 10+ personen: 7,6).

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

Basis: alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1899

● = Relevant verschil, **groen**= Significante toename ten opzichte van 2020

### Hoe staat je bedrijf er op dit moment voor?



## Ondernemers die de huidige situatie met een onvoldoende beoordelen wijten dit vaak aan corona

Ondernemers die de huidige situatie met een 8 of hoger beoordelen, noemen vaker dat ze geen last hebben gehad van corona of dat ze hier van hersteld zijn.

### Toelichting bij rapportcijfer over hoe het bedrijf er momenteel voor staat

#### Toelichting 5 of lager:

- "Door corona bijna geen opdrachten meer."
- "Financiële basis is te smal om door te kunnen groeien. Personeelsproblemen zetten de marges onder druk."
- "Gezondheidsproblemen gehad. Niet voor verzekerd. Ik heb flink ingeteerd op mijn eigen vermogen."
- "Door corona zwaar verlies geleden, geen steun van de overheid, alles terugbetalen. Komende 2 jaar weinig salaris voor mijzelf."
- "Corona heeft een behoorlijke impact gehad op onze bedrijfsvoering."
- "Ik weet dat ik een goed product heb maar mijn marketing kan veel beter."
- "Sinds corona is het aantal klanten enorm gedaald en de concurrentie toegenomen. Momenteel nauwelijks nog de optie om mijn vaste lasten te kunnen betalen."

#### Toelichting 6 of 7:

- "Weinig echte omzet, reizen naar verre bestemmingen nog steeds niet echt mogelijk. Dankzij steun NOW en TVL en kostenbesparing toch redelijk doorgekomen tot nu toe."
- "Voldoende werk dat voldoende oplevert. Toekomstperspectief nog onduidelijk."
- "Veel werk, alleen tekort aan personeel, ook te veel werkdruk."
- "Totale omgooi naar blended werken. Opbouw van de online systemen vraagt enorme investering in tijd en geld."
- "Door corona lang geen werk en reserves zijn op. Wel meteen weer nieuwe opdrachten nu er weer een en ander kan."
- "Ben bezig met de afbouw/overdracht vanwege pensionering."
- "Groeien met de nodige groeipijn."
- "Het gaat gaandeweg beter."

#### Toelichting 8 of hoger:

- "Wij hebben geen last gehad van corona. Het bedrijf groeit nog steeds licht".
- "We hebben financiële buffers en volop werk richting de toekomst."
- "Volop in de opdrachten, goede tarieven."
- "Tijdens Covid nieuwe mogelijkheden ontdekt en aan gewerkt."
- "Stabiele inkomsten. Vaste klanten."
- "Ben erg tevreden, na de coronadip weer goed aan de slag!"
- "Er is een stabiele organisatie en we hebben een goede positie in onze markt."
- "Het gaat ondanks de corona niet slecht. Veel vaste klanten."
- "Na corona weer volledig bijgetrokken en momenteel drukker dan voorheen."
- "Stabiele stroom aan opdrachten, goede prognoses voor het najaar."

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

Basis: alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1899

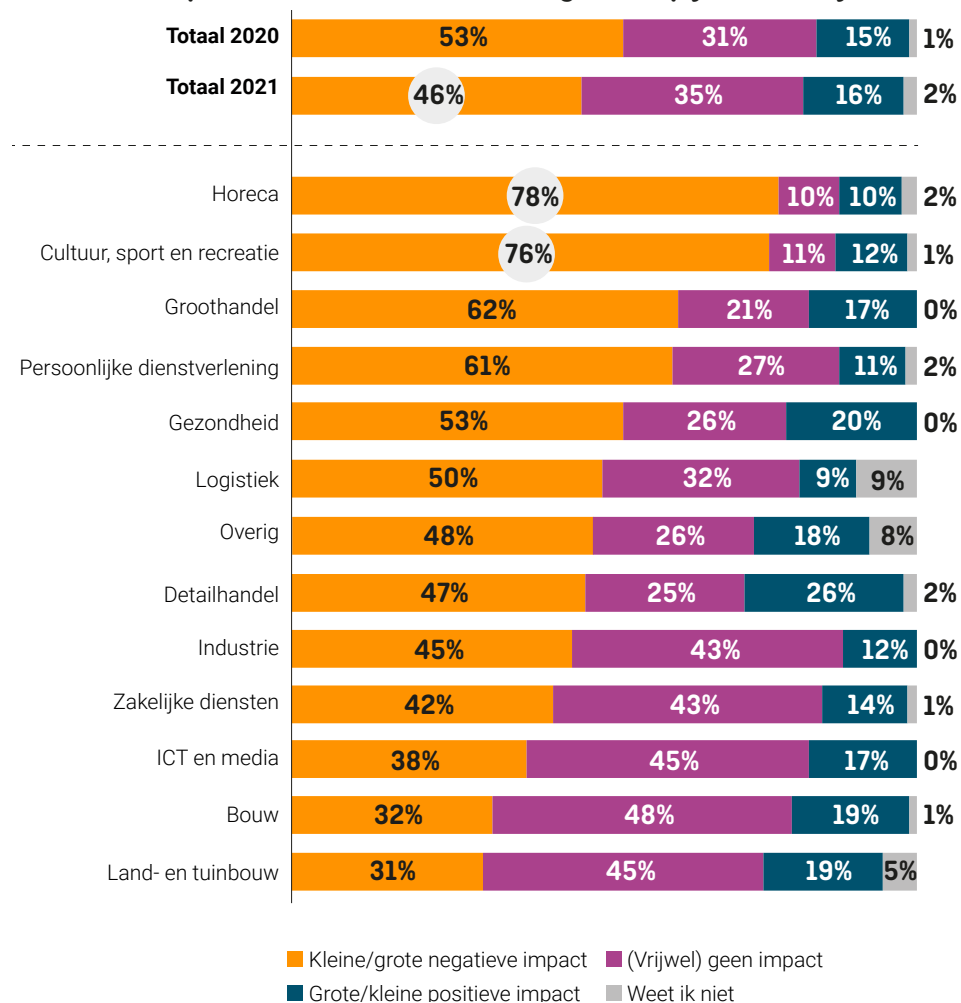
## Bijna de helft van de ondernemers geeft aan een negatieve impact van de coronacrisis te hebben ondervonden

Bijna de helft van de ondernemers geeft aan dat de coronacrisis een negatieve impact heeft gehad op hun bedrijf. Voor één op de zes bedrijven heeft het echter een positieve impact gehad. Vergeleken met vorig jaar is de impact minder vaak negatief.

### Verschillen tussen subgroepen

- Het rapportcijfer van de huidige situatie laat logischerwijs een duidelijk verband zien. Ondernemers die een onvoldoende geven, merken vaker een negatieve impact (79%). Aan de andere kant verhoudt een hoog rapportcijfer zich vaker tot een positieve impact van de coronacrisis (25%).
- De horeca en cultuur, sport en recreatie geven aan harder geraakt te zijn door corona. Driekwart van de ondernemers uit deze sectoren geeft aan dat de coronacrisis een negatieve impact heeft gehad op hun bedrijf.
- Zzp'ers geven vaker aan dat de coronacrisis (vrijwel) géén impact heeft gehad (38%) dan micro mkb (28%) of ondernemers met 10+ werkzame personen (25%).

### Welke impact heeft de coronacrisis gehad op jouw bedrijf?



**Vraag:** Welke impact heeft de coronacrisis gehad op jouw bedrijf, alles bijeengenomen?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927

● = Relevant verschil

## Corona leidt voor sommige ondernemers tot positieve veranderingen, anderen ervaren omzet- en klantenverlies

Ondernemers die een positieve impact van de coronacrisis hebben ervaren, geven aan dat ze de *bedrijfsvoering* hebben aangepast of bijvoorbeeld *minder reistijd* hebben. Verder geven ondernemers aan dat hun *sector* het juist goed doet in de crisis.

Daarentegen zijn *vermindering van opdrachten*, *stoppen van bedrijfsvoering* in verband met lockdown(s) en *uitval van personeel* door ziekte en/of *hoge werkdruk* de belangrijkste reden voor een grote of enigszins negatieve impact van de coronacrisis op het bedrijf.

### Bedrijf heeft positieve impact ervaren van coronacrisis

"Dankzij corona heb ik minder reis- en besprekuren en kan ik die tijd (die lang niet altijd declarabel was) beter gebruiken voor mijn feitelijke dienstverlening."

"Wat meer patiënten gehad die niet geholpen zijn bij huisarts of ziekenhuis."

"Met online lessen bereik ik meer mensen."

"Wij zijn werkzaam in de import en export van biologisch fruit. 80% van onze klanten doet 'home deliveries' wat booming was tijdens de coronacrisis."

"Consumenten zijn geld anders gaan besteden ten gunste van de producten die wij aanbieden."

"Door corona zijn een aantal klanten juist gaan groeien en dat heeft ook omzetgroei bij ons gebracht."

"We hebben als huisartspraktijk meer inkomsten gehad."

"Veel meer cursisten die in de coronatijd een cursus gingen volgen."

"Door nieuwe, online diensten en ook door het vinden van nieuwe (potentiële) klanten. Daarmee wel de lastige keuze om terug te keren naar de 'oude' diensten of aanbod blijvend aan te passen (afhankelijk van eigen expertise en van toekomstige klantvraag)."

"Door de coronacrisis was ik genoodzaakt om zaken drastisch anders aan te gaan pakken en dat heeft goed uitgepakt".



### Bedrijf heeft negatieve impact ervaren van coronacrisis

"Wegvallen opdrachten en daardoor inkomsten. Steunpakketten niet genoeg voor 100% dekking."

"Voor Covid volledig gefocust op export, dit was nagenoeg geheel weggevallen."

"Veel aanpassingen moeten doorvoeren"

"Veel projecten zijn stilgelegd en veel opdrachtgevers zijn ook nu nog voorzichtig in het aangaan van verplichtingen."

"Te veel stress waardoor ik overweeg het bedrijf te stoppen."

"Mijn opdrachtgevers kregen zelf minder orders, dat werkte door."

"Het heeft heel veel impact gehad op de draaglast in de praktijk en op het personeel. Er zijn meerdere mensen weggegaan en een chronisch zieke."

"Vorig jaar hevige verliezen en schulden opgebouwd."

"Winkel dicht is 0 euro omzet...toen het weer openging bleven veel ouderen nog weg. Na vaccinatie van iedereen inhaalslag."

"Werkdruk is te hoog, personeel is niet te vinden."

"Lockdown 2x, aanpassingen in verband met 1,5 meter / hygiëne, klanten die wegblijven in verband met angst..."

**Toelichting bij vraag:** Welke impact heeft de coronacrisis gehad op jouw bedrijf, alles bijeengenomen?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927

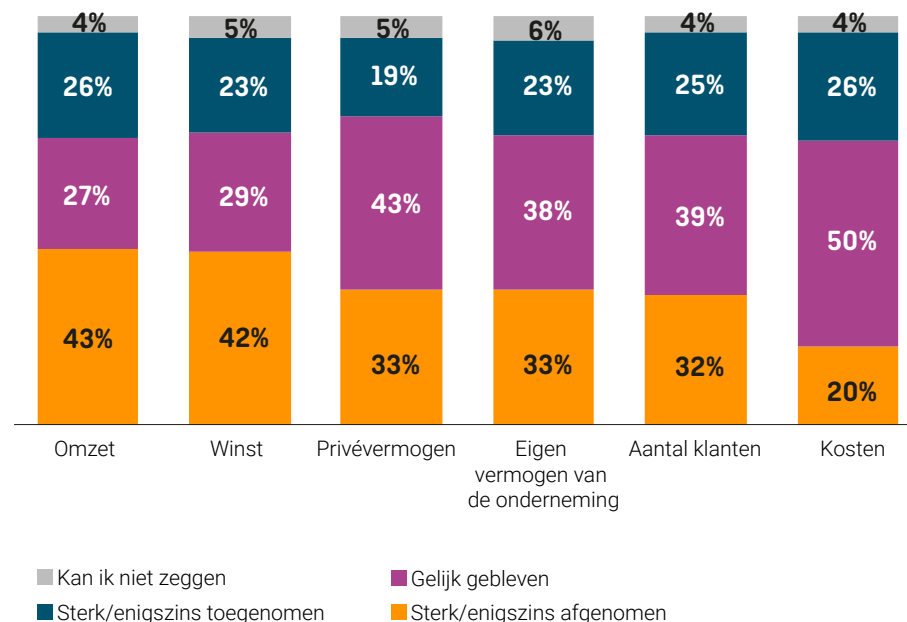
## Coronacrisis heeft geleid tot afname in omzet, winst, klanten en vermogen, daarnaast nemen kosten vaker toe

Tot op heden heeft de coronacrisis een voornamelijk negatieve impact gehad op ondernemers. Meer dan vier op de tien ondernemers geven aan een winst- en omzetafnames te zien ten gevolge van de coronacrisis en een derde geeft aan dat het privévermogen is afgenomen. Ook zag een derde het aantal klanten dalen door corona en is het aantal klanten door de coronacrisis afgenomen. Een kwart geeft aan dat de kosten zijn toegenomen.

### Verschillen tussen subgroepen

- Ook hier zien we dat de horeca en cultuur, sport en recreatie het hardst geraakt zijn door de coronacrisis. Hun omzet is vaker afgenomen (76% & 70%), ze zien vaker een afname in klanten (64% & 55%), hun privévermogen (57% & 53%) en eigen vermogen (65% & 60%) is vaker afgenomen en de winst is ook het vaakst afgenomen (77% & 73%). Daarbovenop lijkt ook de werkgelegenheid in de horeca geraakt te zijn: het aantal medewerkers is relatief vaak afgenomen (30%).
- Voor bedrijven met tien of meer werkzame personen geldt dat zij op alle aspecten het vaakst aangeven dat deze zijn toegenomen. Zij hebben dus relatief vaker een toename ervaren van winst, omzet, privévermogen, eigen vermogen, aantal klanten en kosten.

### Welke impact heeft de coronacrisis gehad op...



**Vraag:** Welke impact heeft de coronacrisis gehad op jouw bedrijf wat betreft deze onderdelen?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927



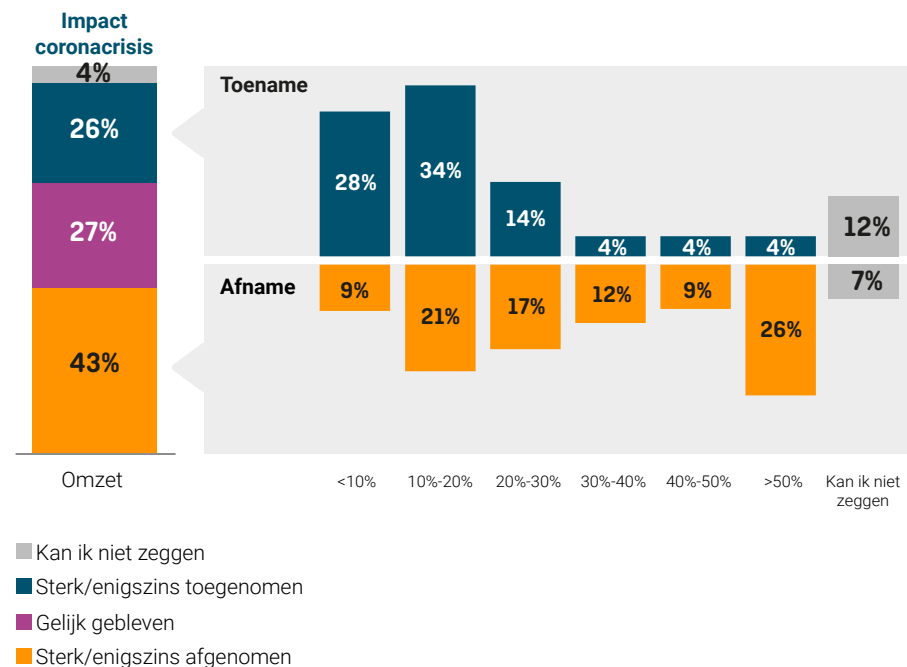
## Kwart van ondernemers met afgenomen omzet ziet deze met meer dan 50% dalen

- Twee op de vijf bedrijven (43%) hebben een afname in omzet gehad ten gevolge van de coronacrisis. Hiervan zag een kwart (26%) een omzetsdaling van meer dan 50%.
- Aan de andere kant zag een kwart van de bedrijven (26%) een omzetsstijging. Deze omzetsstijging is vaker minder groot; de meerderheid van de bedrijven met een omzetsstijging (62%) zag een stijging tot 20%.

### Verschillen tussen subgroepen

- Vooral in de horeca en cultuur, sport en recreatie is de omzet sterk afgenomen ten gevolge van de coronacrisis. Bij twee op vijf bedrijven is de omzet hier met meer dan 50% gedaald (resp. 46% & 45%).
- Bedrijven uit de ICT en media met een toename in omzet, ervaren het vaakst de grootste omzetgroei. Eén op de zeven (15%) bedrijven in de ICT en media met een toegenomen omzet zag een toename van meer dan 50%. Overall ligt dat percentage op 4%.

## En wat is de omvang van de afname/toename van de omzet?



**Vraag:** Kun je een inschatting maken van de afname/toename van de omzet als gevolg van de coronacrisis?

Basis: omzet is afgenomen/toegenomen door de coronacrisis, n-afgenomen=832, n-toegenomen=544

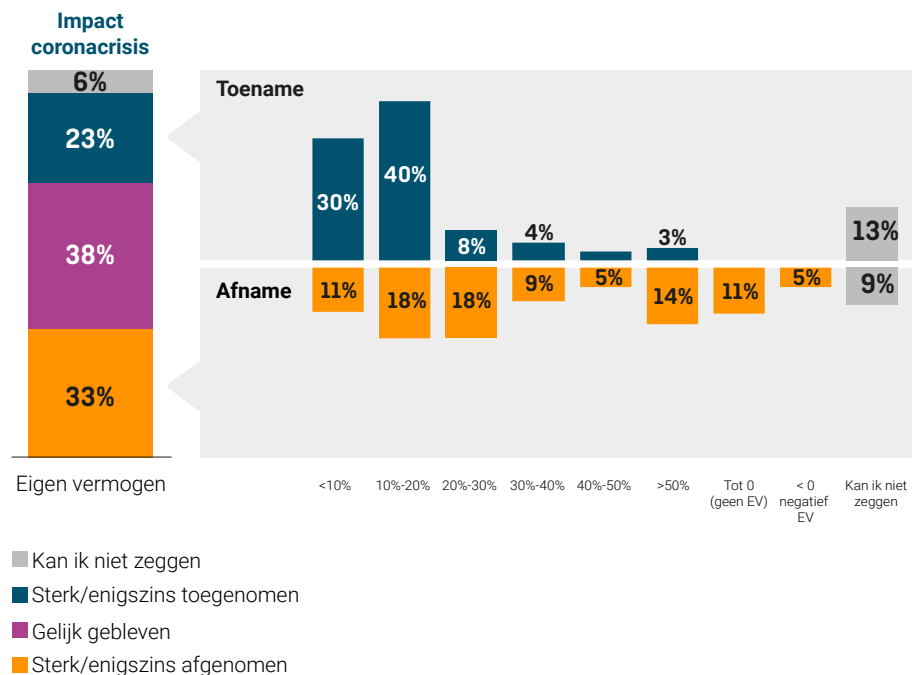
## Een derde van ondernemers met afgenomen eigen vermogen, zag dit eigen vermogen dalen met meer dan 50%

- Het eigen vermogen (EV) is ten gevolge van de coronacrisis bij één op de drie bedrijven (33%) afgenomen. Drie op de tien bedrijven met een afgenomen eigen vermogen (30%), zagen dit eigen vermogen met meer dan 50% afnemen. Bij één op de zes (16%) is er geen sprake meer van eigen vermogen.
- Aan de andere kant zag een kwart van de bedrijven (23%) een toename van het eigen vermogen. Driekwart van de bedrijven met een toename van het eigen vermogen (70%) zag een stijging tot 20%.

### Verschillen tussen subgroepen

Ondernemers in de cultuur, sport en recreatie geven het vaakst aan dat het eigen vermogen sterk is afgenomen ten gevolge van de coronacrisis. Bij de helft van de bedrijven (54%) is het eigen vermogen van de onderneming met minstens 50% gedaald. Hiervan is er bij ruim een kwart (29%) vrijwel geen eigen vermogen meer of zijn er zelfs schulden.

## En wat is de omvang van de afname/toename van het eigen vermogen?



**Vraag:** Kun je een inschatting maken van de afname/toename van het eigen vermogen van de onderneming als gevolg van de coronacrisis?

Basis: eigen vermogen is afgenomen/toegenomen door de coronacrisis, n-afgenomen=655, n-toegenomen=472

## Ondernemers met afgenomen privévermogen teren in op eigen spaargeld of pensioen

- Eén op de drie bedrijven (33%) heeft een afname in omzet gehad ten gevolge van de coronacrisis. Hiervan zag een vijfde (20%) een omzetsdaling met meer dan 50%.
- Ondernemers die door de coronacrisis een afname zagen in het privévermogen, hebben voornamelijk ingeteerd op hun eigen spaargeld (83%). Daarnaast heeft één op de vijf (22%) ingeteerd op het eigen pensioen.

### Verschillen tussen subgroepen

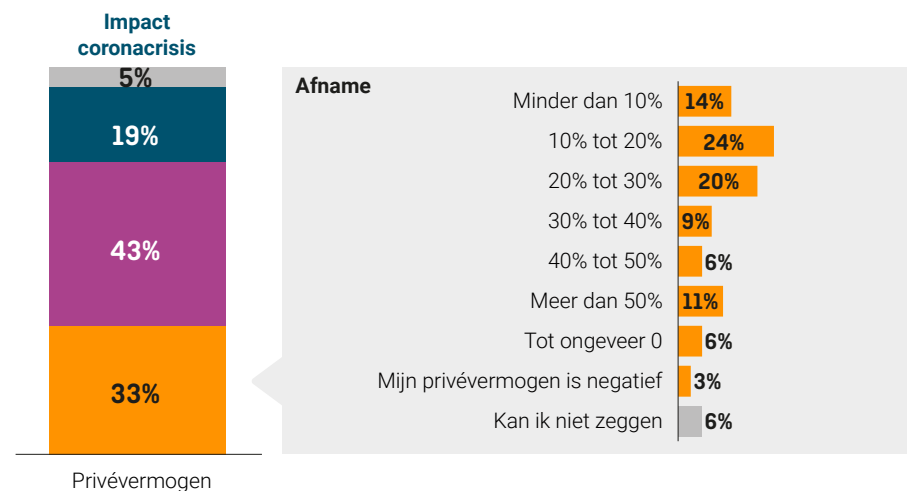
Ondernemers uit de horeca en de cultuur, sport en recreatie hebben het vaakst te maken met een afname van het privévermogen door de coronacrisis. Bovendien is deze daling bij hen vaak ook nog het grootst: één op de drie van de ondernemers uit deze sectoren (resp. 34% & 32% ten opzichte van 11% overall) heeft zijn/haar eigen vermogen met meer dan 50% zien afnemen.

**Vraag:** Kun je een inschatting maken van de afname van jouw privévermogen?

**Vraag:** In welke vorm is jouw privévermogen afgenomen?

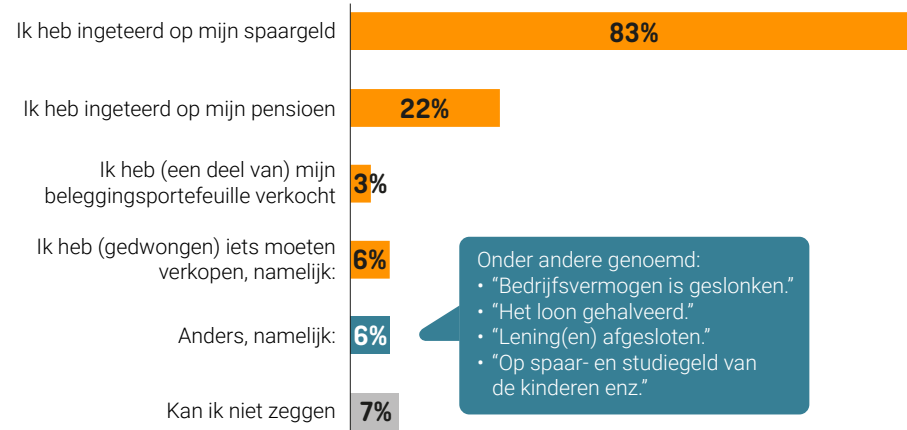
Basis: privévermogen is afgenomen door de coronacrisis, n=631

## Afname privévermogen als gevolg van coronacrisis



- Kan ik niet zeggen
- Sterk/enigszins toegenomen
- Gelijk gebleven
- Sterk/enigszins afgenomen

## In welke vorm is jouw privévermogen afgenomen?



## Eén op de vijf ondernemers zegt dat bedrijf groeit, een tiende is aan het overleven

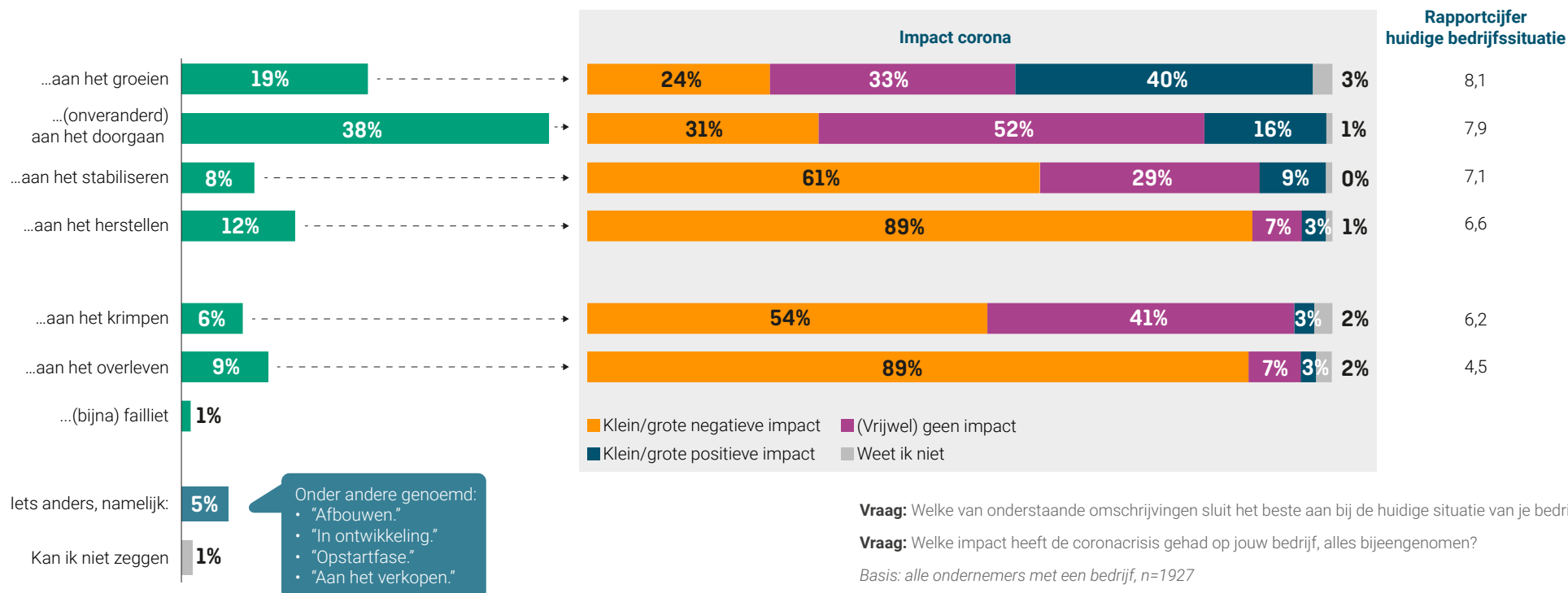
Vergeleken met vorig jaar zijn er minder bedrijven aan het overleven (2020: 17% vs. 2021: 9%) en meer bedrijven aan het groeien (2020: 13% vs. 2021: 19%).

### Verschillen tussen subgroepen

- Van de bedrijven die momenteel aan het groeien zijn of (onveranderd) doorgaan, geven zo'n zeven op de tien bedrijven aan vrijwel geen of een positieve impact van het coronavirus te ervaren. De relatief hoge rapportcijfers over de huidige situatie onderstrepen dit.

- De huidige situatie is bij ondernemingen in de horeca en cultuur, sport en recreatie minder rooskleurig. Ondernemers uit deze sectoren zijn momenteel vaker aan het overleven (resp. 13% & 17%) of aan het herstellen (resp. 26% & 32%).
- Er is een duidelijk effect van bedrijfs grootte op deze resultaten: grotere bedrijven zijn positiever over de huidige situatie van hun onderneming dan kleinere bedrijven. Maar een fractie van bedrijven met tien of meer werkzame personen (3%) is aan het krimpen of overleven en twee op de vijf bedrijven (41%) zijn zelfs aan het groeien.

### Mijn bedrijf is momenteel...



## Ondernemers hebben voornamelijk behoefte aan hulp bij (online) marketingmogelijkheden of bij geldzaken

- Ondernemers noemen bovengemiddeld vaak dat ze geholpen zijn met informatie over hulp bij (online) marketing of geldzaken.
- Daarnaast wordt relatief vaak aangegeven dat er onduidelijkheid is over de huidige coronaregelgeving en -maatregelen.

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

#### Online/digitale mogelijkheden voor marketing

"Informatie over digitalisering."  
"Internetverkopen."  
"Klanten werven / website bouwen."  
"Marketing, hulp bij sociaal media en internet."  
"Ondersteuning digitale markt."  
"Online marketing ' hoe val ik op!!' "  
"Online trainingen en coaching aanbieden, hoe succesvol te zijn online."  
"Social media marketing / advertentie."  
"Verbeteren online acquisitie / SEO website."

#### Regels en rol van de overheid gerelateerd aan corona

"Hoe verder na corona?"  
"Zekerheid en duidelijkheid van de regering dat er niets meer gaat veranderen in onze land."  
"Consistent en logisch beleid ten aanzien van de maatregelen."  
"De coronamaatregelen die voor ons werk (cultuur) erg onduidelijk zijn."  
"Duidelijkheid en stabiliteit van overheid."  
"Hoe ik kan blijven vertrouwen op de overheid inzake de coronaregels."  
"Helder en consequent beleid. Doe wat je zegt en zeg wat je doet, overheid."

#### Financiering/geldzaken

"Hoe uit de schulden te komen?"  
"Ik ben nu een paar maanden met pensioen. Ik heb een AOW-uitkering, waar moet ik als zzp'er nu rekening mee houden?"  
"Informatie over terugbetalingsregelingen van de overheid."  
"Investeringspremies, subsidies, bedrijfsbeëindiging, belastingvoordelen, payroll, kostenbesparing."  
"Kapitaal aantrekken."  
"Mogelijkheden met betrekking tot financiering."  
"Subsidies en kennis over duurzaamheid."  
"Financieringen en kostenbesparingen."

#### Overig

"Het vinden van geschikt personeel."  
"Hoe ik kan doorgroeien."  
"Netjes afbouwen en beëindigen van het bedrijf."  
"Organisatorische zaken."  
"Overname van mijn praktijk/klantenkring."  
"Persoonlijke ontwikkeling. "  
"Specifieke branchekennis, trainingen. "  
"Verdienmodel verbeteren. "  
"Balans werk privé."  
"Cybersecurity. "

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

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927

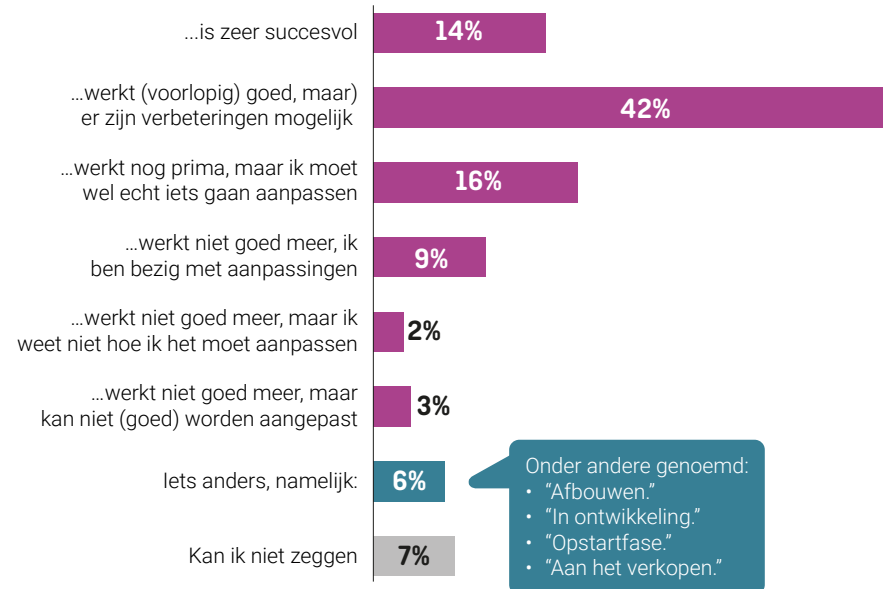
## Meerderheid van de ondernemers is positief kritisch op het eigen verdienmodel

- Het merendeel van de ondernemers lijkt positief over het huidige business- of verdienmodel: één op de zeven ondernemers (14%) vindt deze zeer succesvol, twee op de vijf (42%) vinden deze (voorlopig) goed en één op de zes vindt dat deze nog prima werkt, maar dat er wel iets aangepast moet worden. Ze geven aan dat ze veelal een stabiele vraag hebben en innoveren (zie volgende pagina voor meer toelichting).
- Eén op de zeven ondernemers (14%) geeft aan dat het huidige business- of verdienmodel niet meer goed werkt. Een fractie hiervan kan deze naar eigen zeggen ook niet meer aanpassen of weet niet hoe ze dit moeten aanpassen.

### Verschillen tussen subgroepen

In de cultuur, sport en recreatie werken de huidige verdienmodellen van de ondernemingen momenteel minder goed. Een kwart (26%) geeft aan dat het huidige model niet goed meer werkt, waarvan een tiende (10%) deze niet meer kan aanpassen of niet weet hoe.

### Het huidige business- of verdienmodel van mijn bedrijf...



**Vraag:** Welke van deze omschrijvingen over het businessmodel of verdienmodel van jouw bedrijf sluit het beste aan bij de huidige situatie?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927

## Onzekerheid over corona maakt het voor ondernemers lastig om iets aan het businessmodel te doen

- Ondernemers die aangeven dat hun verdienmodel succesvol is, geven aan continuïteit in de vraag te ervaren en geven aan genoeg te innoveren.
- Aanpassingen en verbeteringen zullen met name gedaan moeten worden door investering en uitbreiding in het digitale/online veld.

- Waar aanpassingen en verbeteringen niet of moeilijk mogelijk zijn, heeft dit vaak te maken met de onzekerheden door corona.

### Huidige business- of verdienmodel is zeer succesvol / werkt prima, maar aanpassing nodig

"De vraag is na opheffing van coronarestricties weer praktisch op oude niveau."

"Nagenoeg geen kosten en voldoende werk."

"Continuïteit en structuur."

"Tijdens corona mijn 'oude' restaurant omgebouwd tot studio's. Dit is een mooie extra markt om te betreden. Restaurant was reeds voor corona gesloten."

"Je moet voortdurend innoveren en meegaan met de vraag in de markt"

"Ons bedrijf groeit en we moeten onze strategie aanpassen met name op marketing gebied. Hier zijn we dan ook mee bezig."

"Internet en sociaal media moeten veel beter."

"Meer digitaliseren en gebruikmaken van social media."

"Constant werken aan het verbeteren van de online zichtbaarheid."

"Meer specialiseren in dienstverlening."

"Ons bedrijf groeit en we moeten onze strategie aanpassen met name op marketinggebied. Hier zijn we dan ook mee bezig."

"Je moet voortdurend innoveren en meegaan met de vraag in de markt"



### Huidige business- of verdienmodel werkt niet goed meer

"Ik kreeg in het verleden veel opdrachten via verschillende instellingen, maar dat viel vrijwel weg door corona. Ik ben nu bezig om meer digitaal zichtbaar te zijn."

"Ik zou een grotere ruimte moeten hebben. In mijn vestigingsplaats is er geen betaalbare grotere ruimte."

"Catering ligt landelijk nog steeds stil."

"De corona duurt al 2 jaar, klanten zijn weg. Klanten hebben op het moment ook moeite."

"Mis het zakelijk inzicht om een goed draaiend bedrijf op te zetten."

"Klanten, particulieren hebben niet genoeg spaargeld om te verbouwen."

"Is take away een blijvertje? Vinden veel mensen horecabezoek eng? Wanneer komen er weer groepsuitjes? Hoe lang blijft de coronacheck verplicht? Komt er nog steun vanuit de overheid?"

"Weet niet hoelang de gevolgen van corona blijven voortduren."

"Aanpassingen zijn veelal zeer kostbaar en leveren naar verhouding weinig op."

**Toelichting bij vraag:** Welke van deze omschrijvingen over het businessmodel of verdienmodel van jouw bedrijf sluit het beste aan bij de huidige situatie?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927

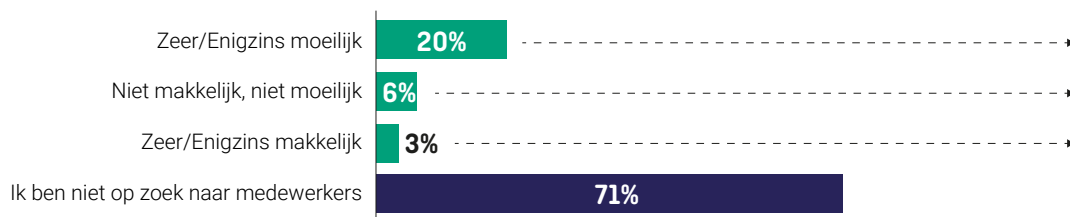
## Ondernemers die medewerkers zoeken, ervaren moeilijkheden hiermee; coronacrisis lijkt (mede) oorzaak

- Drie op de tien ondernemers (29%) zijn momenteel op zoek naar medewerkers voor hun bedrijf. Het vinden van medewerkers blijkt lastig: één van de vijf geeft aan dat het (zeer of enigszins) moeilijk is om medewerkers te vinden.
- De coronacrisis maakt het moeilijker om medewerkers te vinden. Twee op de vijf ondernemers die momenteel medewerkers zoeken (41%), geven aan dat dit moeilijker is geworden door de coronacrisis. Dit aandeel ligt hoger onder ondernemers die het momenteel ook zeer of enigszins moeilijk vinden om medewerkers te vinden.

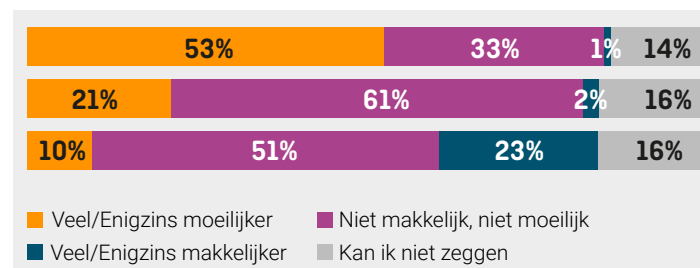
### Verschillen tussen subgroepen

Vooral ondernemers uit de horeca hebben te maken met personele problemen. Zeven op de tien horeca-ondernemers (69%) geven aan op zoek te zijn naar medewerkers, waarvan de grote meerderheid (52%) aangeeft er zeer of enigszins moeite mee te hebben. De coronacrisis heeft de zoektocht niet vereenvoudigd, aangezien zeven op de tien horeca-ondernemers (71%) aangeven dat het vinden van medewerkers moeilijker is geworden als gevolg van de coronacrisis. Zij geven hiervoor zelf als mogelijke verklaring dat lonen in andere sectoren (met name de gezondheid) hoger liggen.

### Het vinden van (geschikte) medewerkers is momenteel...



### Moeilijker of makkelijker geworden door coronacrisis?



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

**Vraag:** Is het vinden van (geschikte) medewerkers makkelijker of moeilijker geworden als gevolg van de coronacrisis?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927



## 3.1.2 Hoe gaat het met de ondernemer zelf?

Het gaat beter met de ondernemer zelf; ondernemers geven zichzelf iets hoger cijfer (7,4) dan vorig jaar (7,2)

Ondanks het stijgende aantal ondernemers met wie het goed gaat, geeft nog steeds één op de tien ondernemers (11%) een onvoldoende voor zijn eigen welbevinden. Zie volgende pagina voor een toelichting bij het gegeven rapportcijfer.

### Verschillen tussen subgroepen

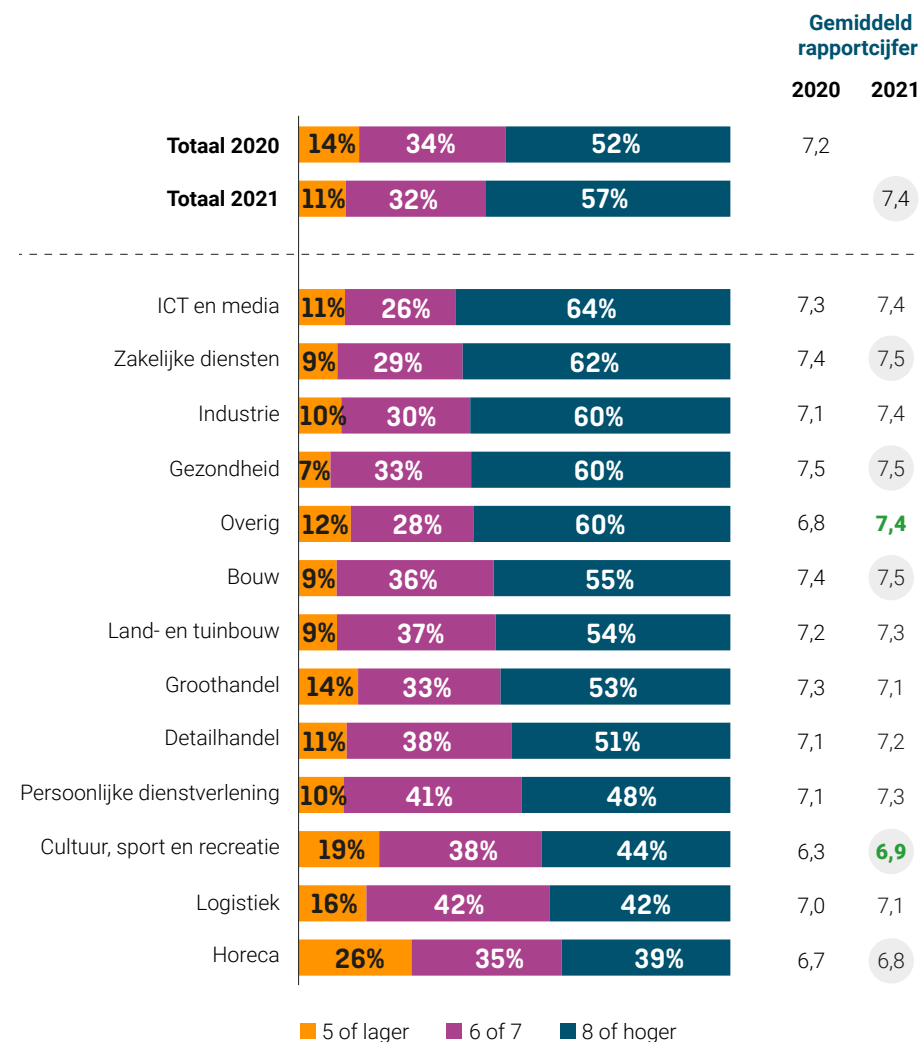
Ondernemers uit de cultuur, sport en recreatie tonen – ondanks de relatief lage score – de grootste toename vergeleken met vorig jaar.

**Vraag:** Hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die een rapportcijfer hebben gegeven, n=1885

● = Relevant verschil, **groen**= Significante toename ten opzichte van 2020

### Hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer?



## Welbevinden ondernemer veelal negatief beïnvloed door corona

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

### Toelichting bij rapportcijfer over hoe het met de ondernemer zelf gaat

#### Toelichting 5 of lager:

- "Zware tijden met veel verantwoordelijkheden. Ik raak gedemotiveerd door de keuzes van de overheid en tegenslagen die ik bij opdrachtgevers en klanten tegenkom."
- "Veel stress door de onzekerheid, frustraties en financiële situatie. Gezondheid en relatie hebben er zwaar onder te lijden."
- "Onduidelijkheid over de toekomst en dat zo voor mijn pensioen. Heb hard gewerkt om een reserve te hebben en die is nu helemaal aan het verdampen."
- "Minder medewerkers, meer zelf actief."
- "Ik heb een fulltime baan erbij genomen om zelf te overleven."
- "Alle perikelen hakken er toch wel in."
- "Ben behoorlijk opgebrand, zit tegen een burn-out aan of heb hem al..."
- "Ik heb last van de situatie: werk keihard, zonder resultaat."

#### Toelichting 6 of 7:

- "Nog erg vermoeid vanwege het continu schakelen tijdens de coronacrisis en het niet kunnen vinden van goed personeel."
- "Eerst was er geen werk en nu moet je je vier slagen in de rondte werken om financieel weer een beetje gezond te worden. Alleen dat is dan weer een aanslag op je lichaam / geest en sociale leven."
- "Onzekerheid over de aankomende maanden kost energie, mede gezien alles wat er al heeft plaatsgevonden."
- "Ik maak me zorgen om de toekomst van mijn bedrijf. Dure cao's, dure premies... alles wordt onbetaalbaar."
- "Ik kwam uit een diep dal en krabbel nu weer op."
- "Krijg wat last van leeftijd..."
- "Spannend wat de toekomst zal brengen."
- "Ik ben moe van de boel op de rit houden, afgevallen en overwerkt."

#### Toelichting 8 of hoger:

- "Als ik dit allemaal heb gered en alles staat nog overeind, dan kan ik de dingen die komen gaan ook wel aan."
- "Ik ben gezond, is cliché maar het allerbelangrijkste."
- "Vol energie en passie."
- "Maak me niet zo druk om allerlei uitdagingen. Die horen bij het leven."
- "Prima. Werk stroomt binnen."
- "Een gezegend mens, voor zover ik weet gezond en een lekker lopend winkeltje!"
- "Ben een startende ondernemer in een mooie sector met werk genoeg."
- "Gezond en sportief. Ondernemen is als een hobby."
- "Ik vind mijn werk leuk en ben trots op mezelf en mijn bedrijf."
- "Privé genoeg andere leuke dingen te doen en geen geldzorgen."

## Een derde van de ondernemers voelt zich (regelmatig) niet in controle over de situatie van zijn/haar bedrijf

- Ook geeft bijna een derde van de ondernemers (29%) aan regelmatig of vaak het gevoel te hebben er alleen voor te staan met het bedrijf. Dat zijn relatief vaker zzp'ers.
- Eén op de zes ondernemers (16%) weet niet (altijd) waar ze terecht kunnen voor hulp met hun bedrijf. Dit zijn vaker ondernemers uit de detailhandel. Ook ondernemers die een onvoldoende geven voor de huidige situatie van de onderneming, geven vaker aan niet (altijd) te weten waar ze terecht kunnen voor hulp.

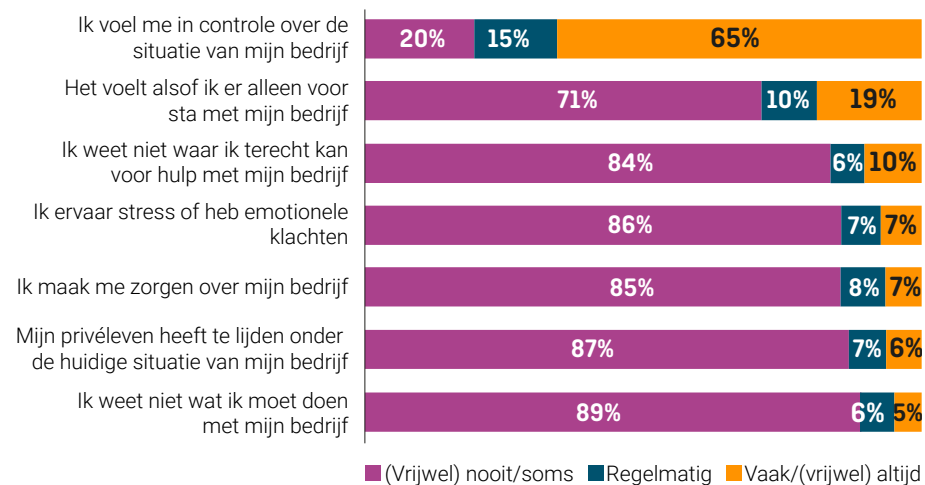
### Verschillen tussen subgroepen

- Het gaat relatief minder goed met de persoonlijke situatie van de horeca-ondernemer. Zij ervaren namelijk vaker stress of emotionele klachten, maken zich vaker zorgen over hun bedrijf en hun privéleven heeft er vaker onder te lijden (resp. 20%, 19%, 25% vaak / (vrijwel) altijd).
- Zzp'ers geven vaker dan andere ondernemingen aan dat ze voelen dat ze er alleen voor staan met hun bedrijf (21% vaak / (vrijwel) altijd). Anderzijds heeft hun privéleven minder vaak te lijden onder de situatie van het bedrijf (89% (vrijwel) nooit / soms).

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

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927

### Stellingen over persoonlijke situatie



## 3.2 Hoe staat het met de financiën?

Ondernemers zijn gevraagd naar de huidige financiële situatie van hun onderneming. Het grote merendeel van de ondernemers geeft aan volledig of grotendeels inzicht te hebben in de inkomsten en uitgaven van het bedrijf. Een klein deel (5%) heeft dat nauwelijks of slechts deels inzichtelijk.

Circa één op de tien ondernemers staat er financieel minder goed voor. Zij hebben vaker moeite om de maandelijkse kosten te betalen of hebben te maken met betaalachterstanden of schulden. Deze betaalachterstanden of schulden komen bij twee op de drie ondernemers vrijwel volledig door de coronacrisis, vaak bij de Belastingdienst. Horeca-ondernemers hebben vaker te maken met betaalachterstanden en schulden en zijn minder goed in staat de maandelijkse zakelijke rekeningen te kunnen betalen.



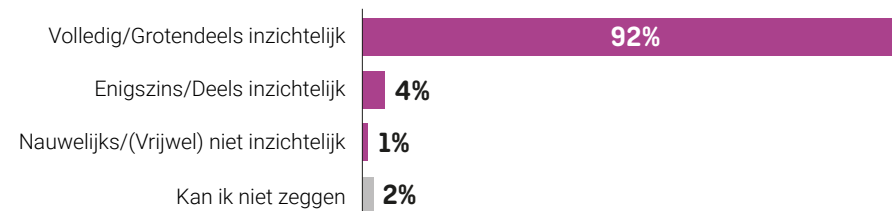
## Inkomsten en uitgaven zijn volledig of grotendeels inzichtelijk volgens bijna alle ondernemers

- Het merendeel van de ondernemers geeft aan de inkomsten en uitgaven van het bedrijf goed inzichtelijk te hebben (92%).
- Er zijn geen relevante verschillen zichtbaar op basis van sector.

### Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers die kosten nog niet volledig of grotendeels inzichtelijk hebben, zijn vooral de startende ondernemers. Onder de bedrijven die in 2020 of 2021 zijn opgericht, is het aandeel bedrijven dat financiën enigszins / (vrijwel) niet inzichtelijk heeft relatief groot (13%).
- De mate waarin kosten inzichtelijk zijn lijkt samen te hangen met de huidige situatie van een bedrijf. Ondernemers die de huidige situatie een hoog rapportcijfer geven, hebben kosten vaker volledig/grotendeels inzichtelijk dan ondernemers die de huidige situatie een onvoldoende geven (97% vs. 86%).

### De inkomsten en uitgaven van mijn bedrijf zijn...



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

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927

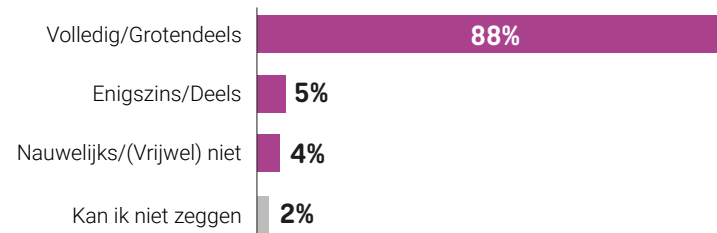
## Merendeel kan maandelijks de zakelijke rekeningen of belastingen grotendeels betalen

- Circa negen op de tien ondernemers (88%) geeft aan maandelijks de zakelijke rekeningen en/of belastingen grotendeels tot volledig te kunnen betalen. Een vergelijkbaar aandeel van de ondernemers (86%) geeft aan momenteel ook geen betaalachterstanden of schulden te hebben.
- Van de ondernemers die de maandelijkse rekeningen deels tot (vrijwel) niet kunnen betalen, heeft ruim de helft (54%) te maken met betaalachterstanden.

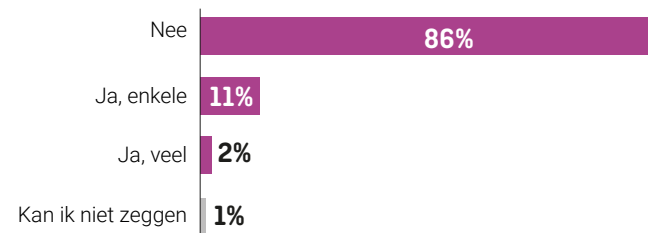
### Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers in de horeca en cultuur, sport en recreatie hebben het financieel lastiger. Zij kunnen minder vaak de maandelijkse rekeningen volledig/grotendeels betalen (82% & 72%). Daarnaast hebben horeca-ondernemers vaker momenteel betaalachterstanden of schulden (36%).
- Ook lijkt er een samenhang te zijn tussen ondernemers die de huidige situatie van het bedrijf negatief beoordelen en de financiële positie. Hoe negatiever de beoordeling, des te vaker kunnen ze de maandelijkse rekeningen niet betalen en/of hebben ze te maken met betaalachterstanden of schulden.

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



### Momenteel betaalachterstanden of schulden?



**Vraag:** In hoeverre kan jouw bedrijf elke maand de zakelijke rekeningen en/of belastingen betalen?

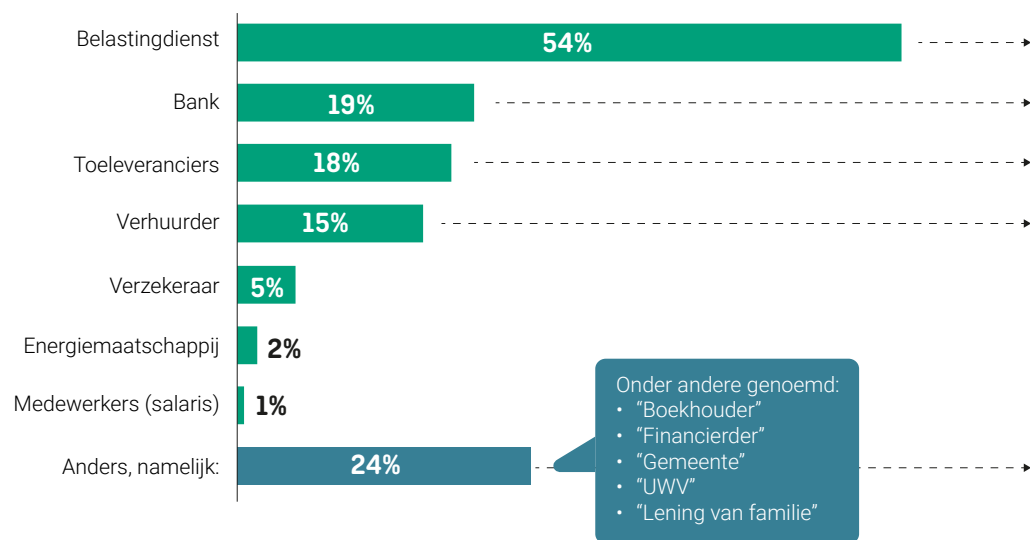
**Vraag:** Heeft jouw bedrijf momenteel betaalachterstanden of schulden?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927

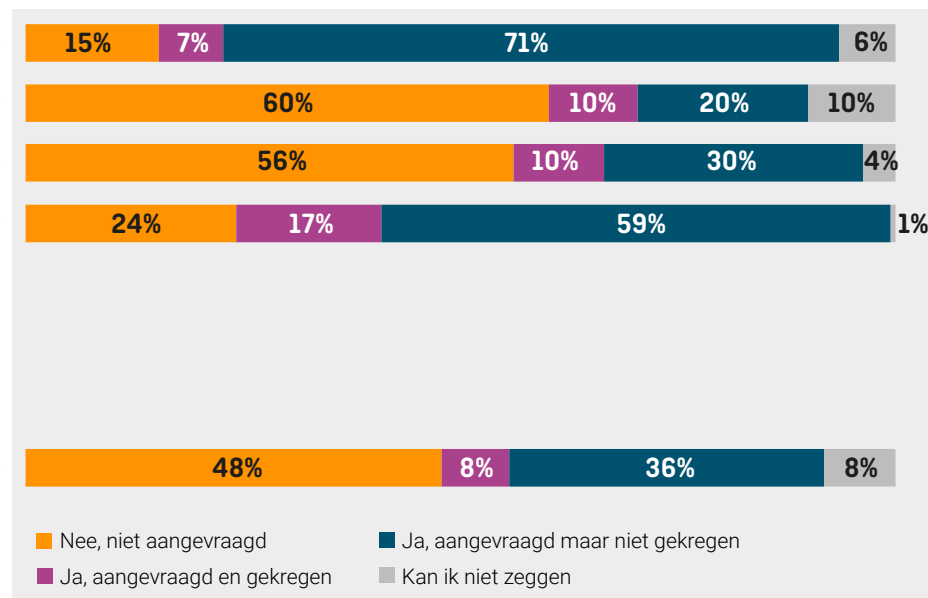
## Belastingdienst grootste schuldeiser; uitstel van betaling wordt bijna altijd gegeven

- 13% van de ondernemers heeft aangegeven betaalachterstanden of schulden te hebben. De helft hiervan (54%) heeft deze bij de Belastingdienst. Ondernemers vragen hier vaak uitstel van betaling aan en krijgen deze in bijna alle gevallen ook.
- Naast de Belastingdienst, hebben ondernemers vaak een betaalachterstand bij de bank (19%) of toeleveranciers (18%). Circa zes op de tien vraagt hiervoor géén uitstel van betaling aan.

### Waar heeft jouw bedrijf betaalachterstanden of schulden?



### Heeft jouw bedrijf uitstel van betaling aangevraagd?



**Vraag:** Waar heeft jouw bedrijf betaalachterstanden of schulden?

**Vraag:** Heeft jouw bedrijf voor deze betaalachterstanden of schulden uitstel van betaling aangevraagd?

Basis: ondernemers met een betaalachterstand, n=294

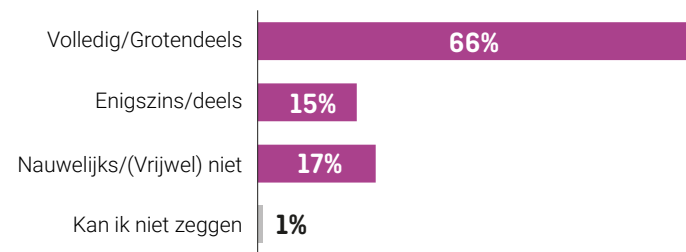
## Meerderheid ondernemers met schulden wijt deze aan de coronacrisis

- Twee derde van de ondernemers met een betaalachterstand of schuld geeft aan dat deze volledig/grotendeels komt door de coronacrisis. Bij één op de zes ondernemers speelt de coronacrisis niet of nauwelijks een rol.
- 4% van de ondernemers verwacht in de komende zes maanden gebruik te moeten gaan maken van een minnelijk traject via de gemeente.

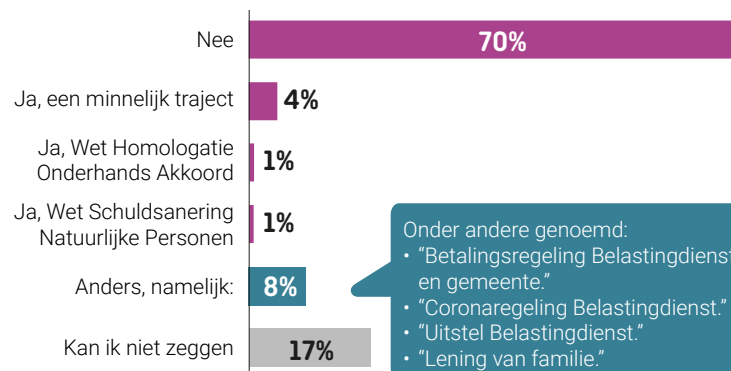
### Verschillen tussen subgroepen

Horeca-ondernemers – die al relatief vaak betaalachterstanden of schulden hebben – wijten deze betaalachterstanden of schulden bijna altijd aan de coronacrisis. Negen op de tien horeca-ondernemers met een betaalachterstand of schuld geven aan dat deze volledig/grotendeels komt door de coronacrisis.

### Komen de betaalachterstanden of schulden door de coronacrisis?



### Verwachting gebruik schuldenregeling in komende zes maanden?



**Vraag:** In hoeverre komen deze betaalachterstanden of schulden door de coronacrisis?

**Vraag:** Verwacht je in de komende zes maanden gebruik te (moeten) gaan maken van een schuldenregeling?

Basis: ondernemers met een betaalachterstand, n=294



## 3.3 Stoppen met ondernemen?

Op de vraag of ondernemers wel eens denken aan stoppen met hun bedrijf, geeft twee derde aan (voorlopig) nog niet te willen stoppen. Onder horeca-ondernemers is dit de helft, zij geven relatief vaker aan soms te twijfelen of ze nog wel door willen gaan met het bedrijf.

In totaal geeft één op de zeven ondernemers aan wel eens te twijfelen over het doorgaan met het bedrijf. Dit heeft vooral te maken met de onzekerheid over de toekomst of omdat ze te weinig rendement hebben. Een derde van de ondernemers die wel eens twijfelen over het doorgaan met het bedrijf, geeft aan dat dit voornamelijk komt door de coronacrisis.



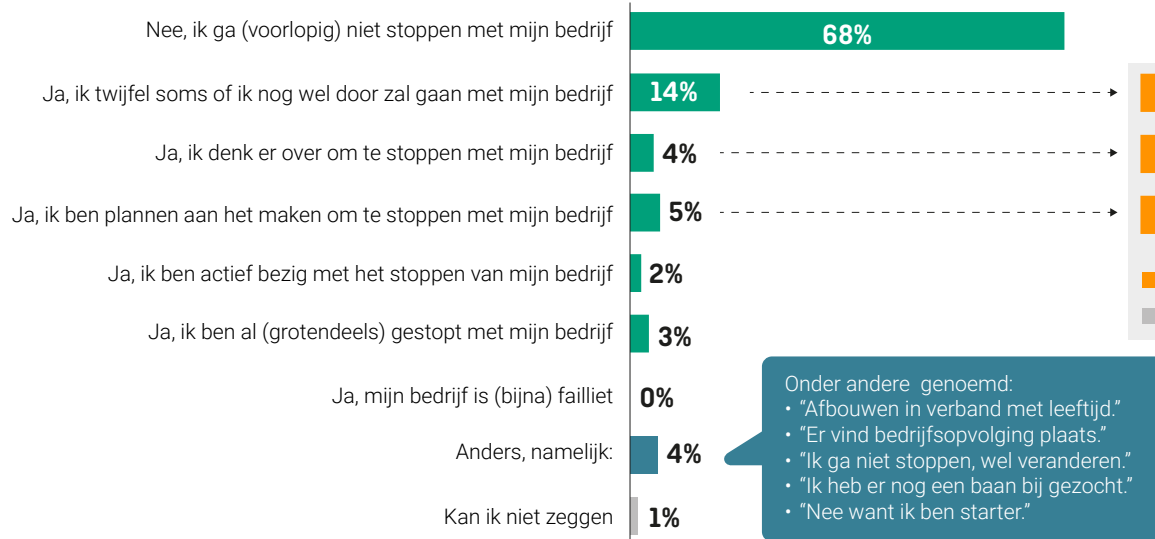
## Eén op de vijf ondernemers twijfelt soms of denkt erover na om te stoppen

- Twee derde van de ondernemers (68%) denkt (voorlopig) nog niet aan stoppen. Eén op de zeven ondernemers (14%) twijfelt soms of ze nog wel door zullen gaan met hun bedrijf, voornamelijk door onzekerheid over de toekomst (zie volgende pagina voor de redenen).
- Eén op de tien ondernemers (9%) denkt over stoppen na of maakt al plannen.

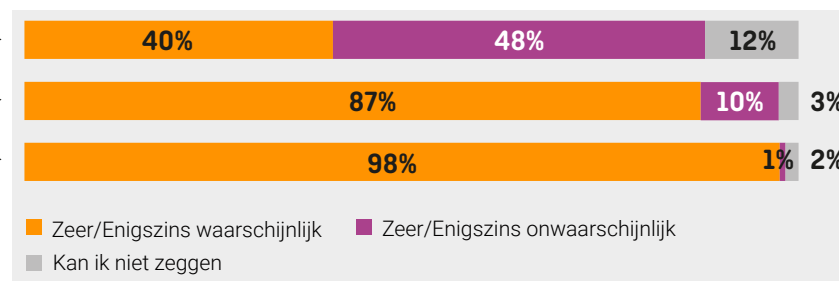
### Verschillen tussen subgroepen

Vooral ondernemers in de horeca denken vaak aan stoppen. Niet alleen geeft maar de helft (53%) aan (voorlopig) niet te stoppen, ook zegt een kwart (27%) soms te twijfelen. Twee op de drie horeca-ondernemers die twijfelen (69%), achten het waarschijnlijk dat ze gaan stoppen met hun bedrijf.

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



### Waarschijnlijkheid (misschien) stoppen



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

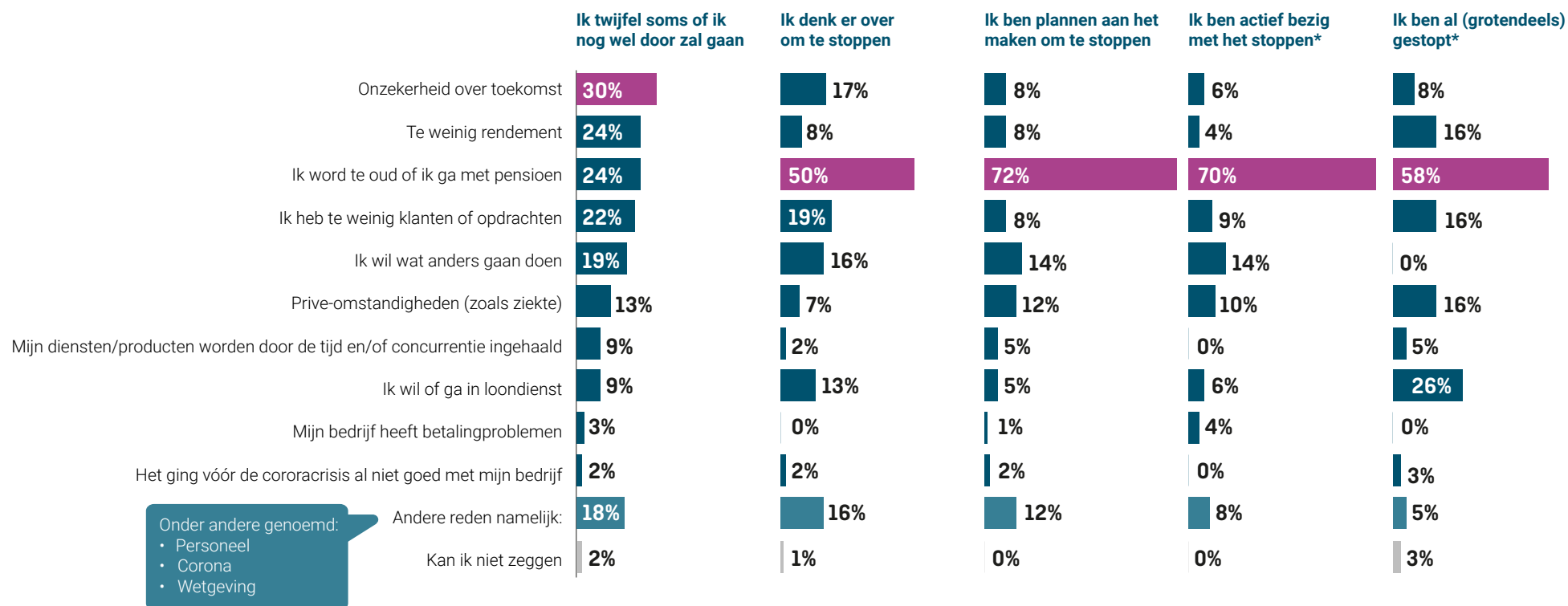
**Vraag:** Hoe waarschijnlijk acht je het dat je gaat stoppen met je bedrijf?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf, n=1927

## Twijfelaars stoppen misschien vanwege onzekerheid, waar pensioen de voornaamste reden is voor actievere stoppers

De redenen waarom ondernemers soms twijfelen om nog door te gaan met het bedrijf, heeft naast onzekerheid over de toekomst (30%) ook te maken met te weinig rendement (24%) of dat ze te oud worden / met pensioen gaan (24%).

### Redenen



**Vraag:** Waarom twijfel je soms of je nog wel door zal gaan met je bedrijf? / Waarom denk je wel eens aan stoppen met je bedrijf? / Waarom ga je stoppen met je bedrijf? / Waarom ben je gestopt met je bedrijf?

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

Basis: ondernemers die hebben aangegeven: twijfels, denken, plannen, bezig zijn met stoppen, gestopt te zijn, n=512

## Merendeel ondernemers in standpunt rondom stoppen niet of nauwelijks beïnvloed door coronacrisis

- Ruim een derde (37%) van de ondernemers die soms twijfelen of ze nog wel door zullen gaan, geeft aan dat dit (grotendeels of volledig) komt door de coronacrisis. Dit sluit aan bij de uitkomst dat deze groep 'onzekerheid over de toekomst' als belangrijkste reden geeft voor deze overweging (vorige pagina).
- Van de ondernemers die er aan denken, plannen maken of al actief bezig zijn met stoppen, geeft het merendeel aan dat dit niet of nauwelijks komt als gevolg van de coronacrisis. Dat sluit ook aan bij de uitkomst dat de belangrijkste reden voor deze overweging te maken heeft met leeftijd of pensioenleeftijd (vorige pagina).
- Vorig jaar was de invloed van de coronacrisis bij ieder standpunt rondom stoppen van grotere invloed.

### Verschillen tussen subgroepen

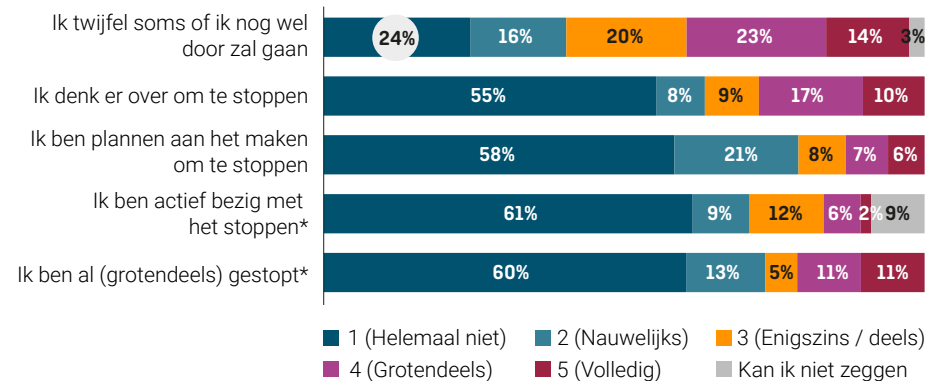
- Los van de mate waarin men nadenkt over stoppen, zien we dat ondernemers uit de horeca en cultuur, sport en recreatie hun standpunt vaker wijten aan de coronacrisis (resp. 42% en 51% grotendeels/ volledig). Met de coronamaatregelen in het achterhoofd is dit resultaat niet opmerkelijk.
- Ondernemers van bedrijven die aan het herstellen (38%) of overleven (63%) zijn, geven vaker aan dat hun standpunt over stoppen grotendeels/volledig komt door de coronacrisis.

**Vraag:** In hoeverre is dit beïnvloed door de coronacrisis? / Je hebt aangegeven dat je geen bedrijf meer hebt. In hoeverre komt dit door de coronacrisis?

Basis: ondernemers die hebben aangegeven: twijfels, denken, plannen, bezig zijn met stoppen, gestopt te zijn of failliet, n=519

● = Relevant verschil

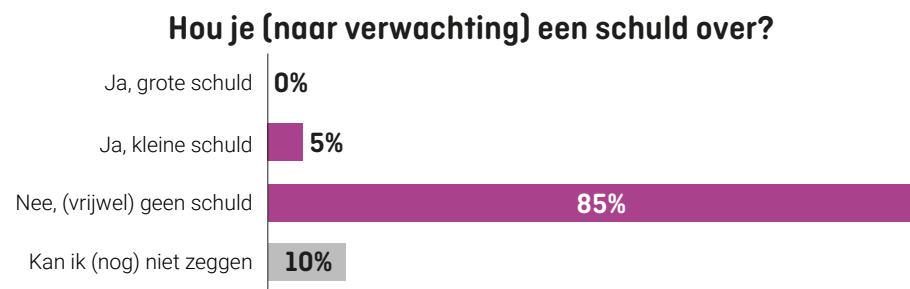
### In hoeverre komt jouw standpunt over stoppen door de coronacrisis?



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

## Zeven op de acht ondernemers die gaan stoppen of al gestopt zijn, houden (naar verwachting) geen schuld over

- Aan alle ondernemers die aangeven bezig te zijn met stoppen, al gestopt zijn of failliet zijn, is gevraagd of zij verwachten een schuld over te houden aan hun bedrijf. Geen enkele ondernemer verwacht een grote schuld hieraan over te houden en maar een enkeling verwacht een kleine schuld over te houden aan het bedrijf.
- Aangezien de ondernemers die aangeven te zullen stoppen, of al gestopt zijn, dit niet of nauwelijks doen vanwege de coronacrisis maar voornamelijk vanwege de (pensioen)leeftijd, is het niet opmerkelijk dat maar een fractie verwacht een schuld over te houden aan zijn bedrijf.



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

Basis: ondernemers die actief bezig zijn met stoppen, gestopt zijn of failliet, n=79

## 3.4 Ondernemen sinds de start van de coronacrisis

Aan ondernemers is gevraagd om terug te kijken op de periode sinds de start van de coronacrisis en welke activiteiten hebben plaatsgevonden op het gebied van geldzaken, bedrijfsvoering, producten/diensten, marketing, personeel en samenwerking.

Sinds de start van de coronacrisis hebben voornamelijk de volgende zaken plaatsgevonden: (meer) gaan thuiswerken, (meer) gaan digitaliseren, gebruikgemaakt van financiële regelingen van de overheid, kostenbesparingen gerealiseerd, de (online) zichtbaarheid verbeterd, product of dienst aangepast, nieuwe samenwerkingen aangegaan en kennis binnen het bedrijf vergroot.



## Bijna een op de vijf heeft sinds de start van de coronacrisis de zichtbaarheid verbeterd of product/dienst aangepast

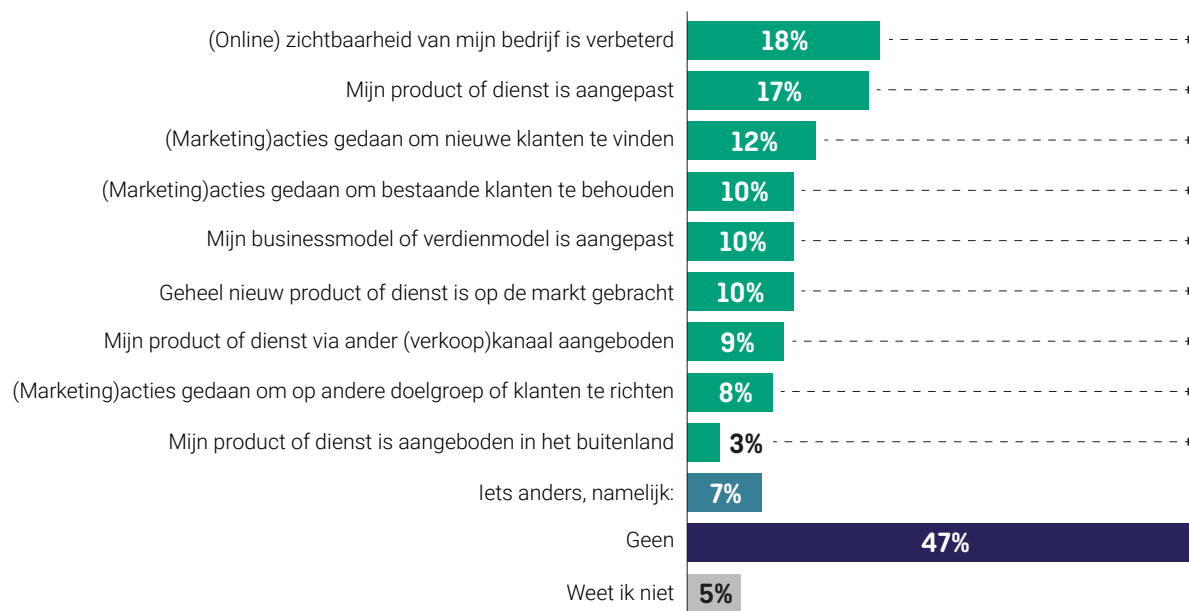
Voornamelijk aanpassingen aan product of dienst zijn gerelateerd aan de coronacrisis (42%).

### Verschillen tussen subgroepen

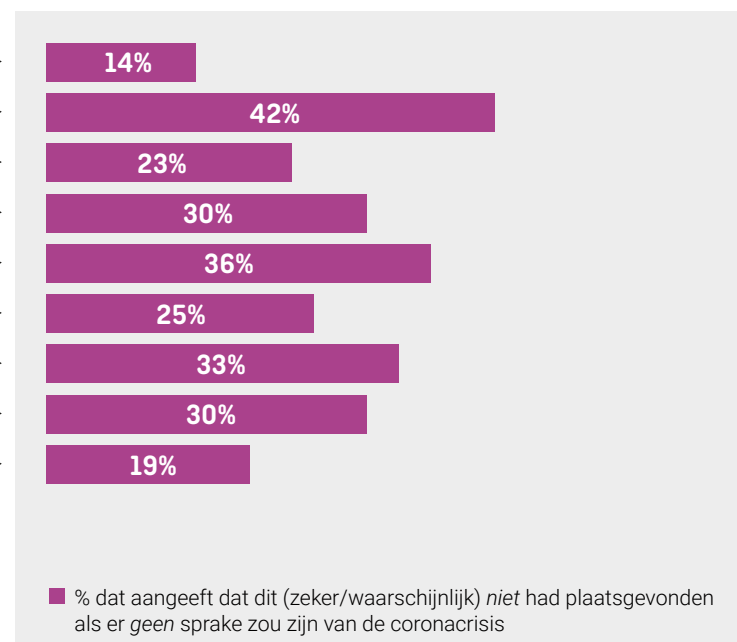
- Bedrijven in de horeca en cultuur, sport en recreatie hebben relatief vaker hun product/dienst aangepast (resp. 22% en 32%) of anders aangeboden (resp. 16% en 19%). Ook hebben zij vaker acties gedaan om hun klanten te behouden (resp. 15% en 23%).

- Hoe meer werknemers een bedrijf heeft, des te meer zaken ten aanzien van de bedrijfsvoering hebben plaatsgevonden sinds de coronacrisis. Driekwart van de bedrijven met tien of meer medewerkers (72%) heeft iets ondernomen ten aanzien van product/dienst, klanten of marketing. Zo hebben zij vaker de (online) zichtbaarheid verbeterd (36%) en vaker hun product/dienst aangepast (29%).

### Sinds coronacrisis plaatsgevonden rondom product/dienst, klanten en marketing



### Plaatsgevonden als gevolg van coronacrisis



**Vraag:** Welke van de deze gebeurtenissen ten aanzien van product/dienst, klanten en marketing hebben plaatsgevonden sinds de start van de coronacrisis (maart 2020)?

**Vraag:** Stel dat er géén sprake zou zijn van de coronacrisis. Hadden deze gebeurtenissen rondom product/dienst, klanten en marketing dan óók plaatsgevonden in deze periode?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet zijn gestopt, n=1895

## De meeste activiteiten rondom geldzaken vonden plaats vanwege de coronacrisis

- Ongeveer één op de vijf maakte gebruik van financiële regelingen van de overheid (20%) of realiseerde kostenbesparingen (19%).
- Het merendeel van de activiteiten rondom geldzaken heeft voornamelijk plaatsgevonden als gevolg van corona. Echter, het doen van een investering (8%) en – in mindere mate – het realiseren van kostenbesparingen (59%) en ander werk erbij zoeken (56%), is minder vaak als gevolg van de coronacrisis. Ook heeft een op de zes – grotendeels door de coronacrisis - de bedrijfsreserves moeten aanspreken.

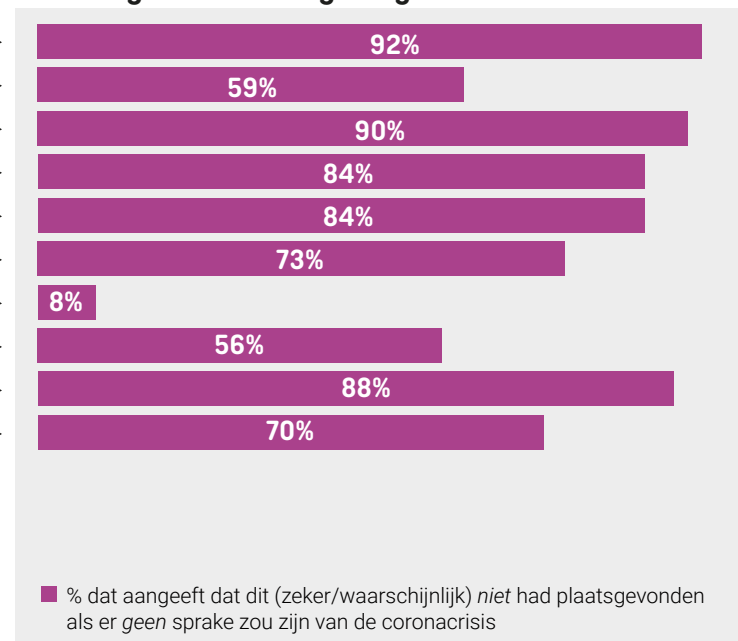
### Sinds coronacrisis plaatsgevonden rondom geldzaken



### Verschillen tussen subgroepen

Vooraf bedrijven in de horeca en cultuur, sport en recreatie zijn de afgelopen zes maanden erg actief geweest ten aanzien van geldzaken. Bij hen hebben namelijk alle gebeurtenissen relatief vaak plaatsgevonden, waaronder het gebruiken van financiële regelingen van de overheid (resp. 58% en 41%).

### Plaatsgevonden als gevolg van coronacrisis



**Vraag:** Welke van de deze gebeurtenissen ten aanzien van geldzaken hebben plaatsgevonden sinds de start van de coronacrisis (maart 2020)?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet zijn gestopt, n=1895

**Vraag:** Stel dat er géén sprake zou zijn van de coronacrisis. Hadden deze gebeurtenissen rondom geldzaken dan óók plaatsgevonden in deze periode?



## Ondernemers gebruiken extra geld of kapitaal vooral voor vaste lasten of om rekening te kunnen betalen

- Eén op de tien ondernemers heeft sinds de start van de coronacrisis extra geld of kapitaal in het bedrijf gebracht.
- Hiervan hebben twee op de drie (64%) het extra geld gebruikt om vaste lasten of rekeningen te kunnen betalen en één op de drie (34%) voor werkkapitaal.

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



**Vraag:** Je hebt aangegeven dat je sinds de start van de coronacrisis extra geld of kapitaal in je bedrijf hebt gebracht. Voor welk(e) doel(en) had je dit extra geld of kapitaal nodig?

Basis: heeft extra geld of kapitaal in het bedrijf gebracht sinds de start van de coronacrisis, n=238

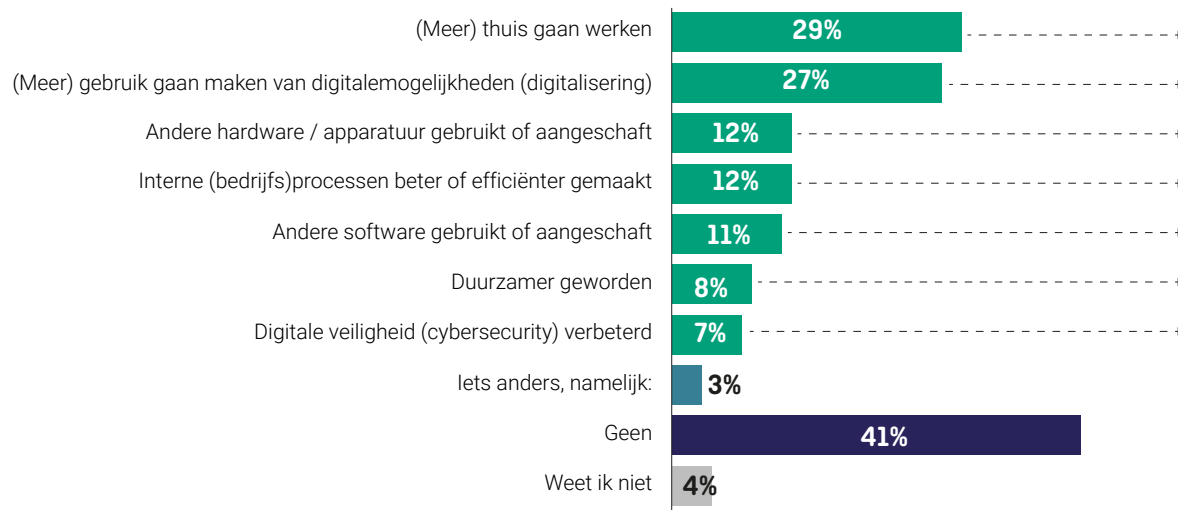
## Kwart ondernemers is (meer) gaan digitaliseren

Ruim een kwart van de ondernemers geeft aan sinds de coronacrisis meer thuis te zijn gaan werken (29%) en/of te zijn gaan digitaliseren (27%). Het (meer) thuiswerken komt vooral door de coronacrisis (73%). Het (meer) gebruikmaken van digitalisering komt volgens 39% als gevolg van de coronacrisis.

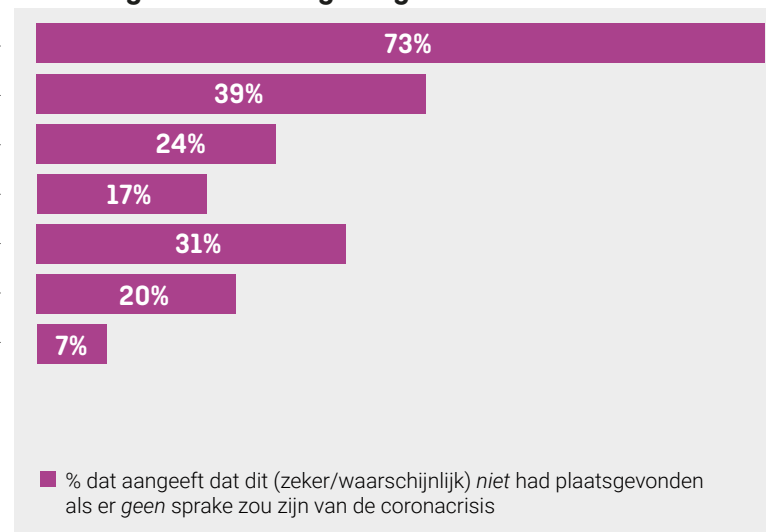
### Verschillen tussen subgroepen

- Bedrijven in de ICT en media (44%) en de zakelijke diensten (44%) zijn sinds de start van de coronacrisis vaker thuis gaan werken.
- Ondernemers digitaliseren het vaakst in de zakelijke diensten (35%), cultuur, sport en recreatie (32%) en de gezondheid (28%).
- Hoe meer werknemers een bedrijf heeft, des te meer zaken ten aanzien van de bedrijfsvoering hebben plaatsgevonden sinds de coronacrisis. Zo zijn bedrijven met tien of meer medewerkers vaker aan het digitaliseren (43%) en hebben zij de interne (bedrijfs)processen vaker beter of efficiënter gemaakt (42%).

### Sinds coronacrisis plaatsgevonden rondom bedrijfsvoering



### Plaatsgevonden als gevolg van coronacrisis



**Vraag:** Welke van de deze gebeurtenissen ten aanzien van bedrijfsvoering hebben plaatsgevonden sinds de start van de coronacrisis (maart 2020)?

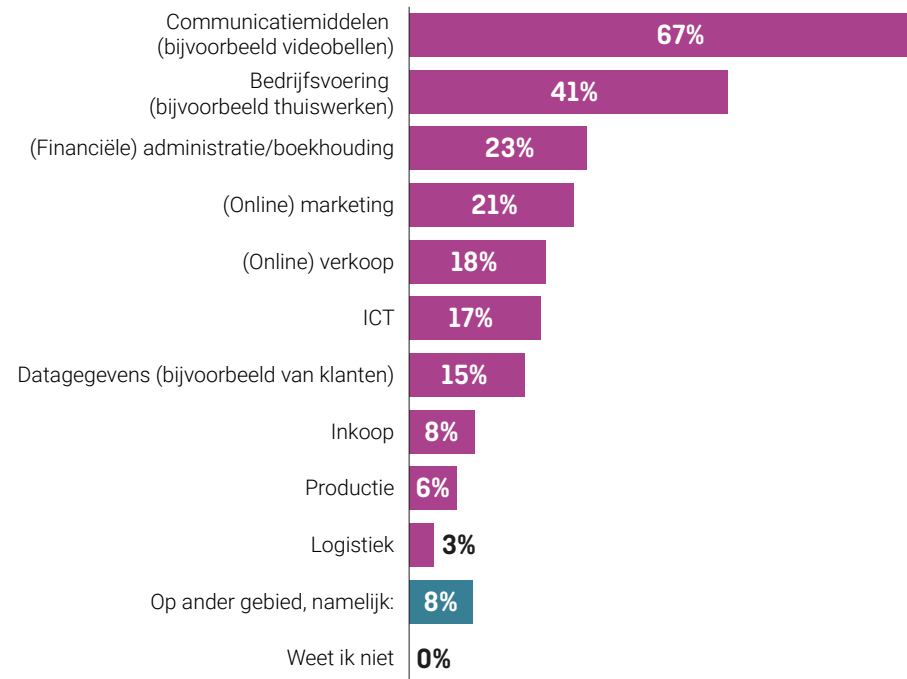
**Vraag:** Stel dat er géén sprake zou zijn van de coronacrisis. Hadden deze gebeurtenissen rondom bedrijfsvoering dan óók plaatsgevonden in deze periode?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet zijn gestopt, n=1895

## Ondernemers passen digitalisering voornamelijk toe op communicatiemiddelen en de bedrijfsvoering

- Een kwart van de ondernemers (27%) heeft sinds de coronacrisis gewerkt aan digitalisering.
- Men heeft digitalisering voornamelijk toegepast op communicatiemiddelen (zoals videobellen) (67%) en de bedrijfsvoering (zoals thuiswerken) (41%).

### Op welke gebieden heb je digitale mogelijkheden toegepast?



**Vraag:** Je hebt aangegeven dat je sinds de start van de coronacrisis (meer) gebruik bent gaan maken van digitale mogelijkheden binnen je bedrijf (digitalisering). Op welke gebieden heb je digitale mogelijkheden toegepast?

*Basis: heeft meer gebruikgemaakt van digitale mogelijkheden binnen bedrijf (digitalisering) sinds de start van de coronacrisis, n=528*

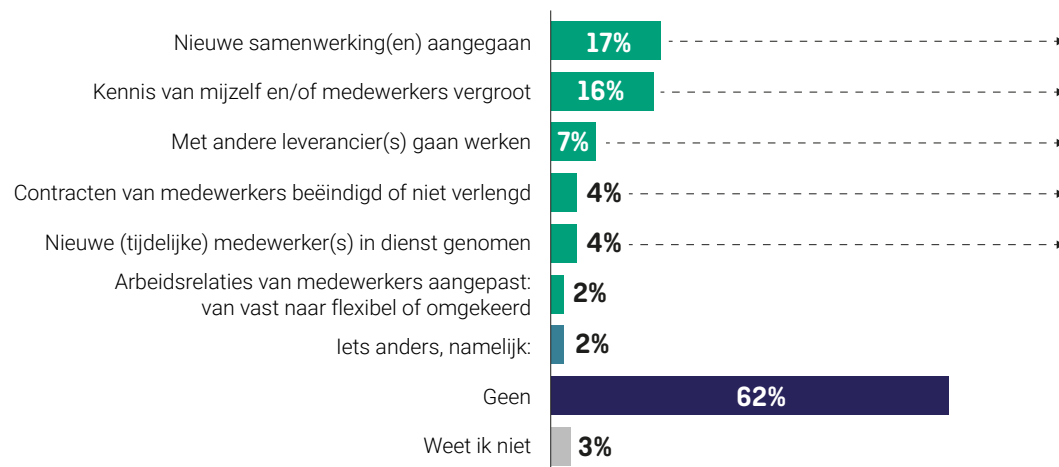
## Een zesde van ondernemers is samenwerkingen aangegaan of heeft kennis vergroot

Een op de zes ondernemers geeft aan nieuwe samenwerkingen te zijn aangegaan (17%) of de kennis van henzelf en/of medewerkers te hebben vergroot (16%). Dit was voor het merendeel niet gerelateerd aan corona.

### Verschillen tussen subgroepen

- In de horeca zijn vaker contracten van medewerkers beëindigd of niet verlengd (18%) maar ook nieuwe medewerkers in dienst genomen (12%).
- Ondernemers die nieuwe samenwerking(en) zijn aangegaan, komen vaker uit de cultuur, sport en recreatie (29%).
- Ook op het gebied van personeel of (samenwerkings)partners hebben bedrijven met tien of meer werkzame personen het meest ondernomen sinds de start van de coronacrisis. Zij hebben vaker zowel nieuwe medewerkers aangenomen (44%) als contracten beëindigd (23%). Ook hebben zij vaker de eigen kennis en/of die van de medewerkers vergroot (25%).

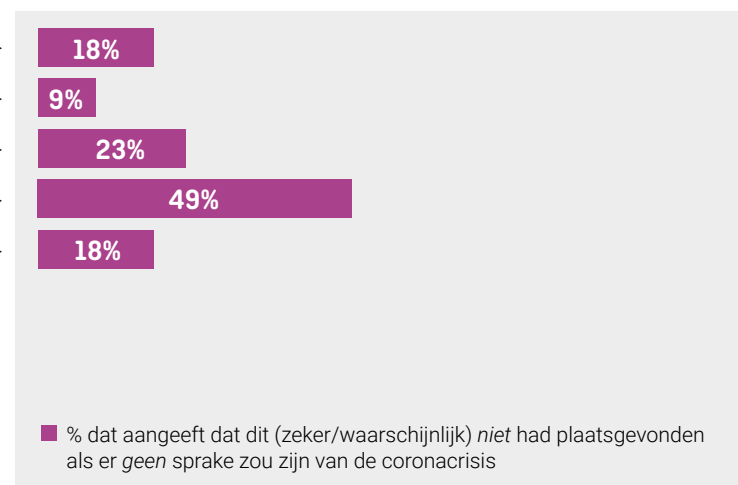
### Sinds coronacrisis plaatsgevonden rondom personeel of (samenwerkings)partners



**Vraag:** Welke van de deze gebeurtenissen ten aanzien van personeel of (samenwerkings)partners hebben plaatsgevonden sinds de start van de coronacrisis (maart 2020)?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet zijn gestopt, n=1895

### Plaatsgevonden als gevolg van coronacrisis



**Vraag:** Stel dat er géén sprake zou zijn van de coronacrisis. Hadden deze gebeurtenissen rondom personeel of (samenwerkings)partners dan óók plaatsgevonden in deze periode?

## 3.5 Hoe zien ondernemers de komende zes maanden?

Ondernemers schatten de vooruitzichten van hun bedrijf voor de komende zes maanden met een 7,4 positiever in dan vorig jaar (6,9). Ondernemers uit de horeca zijn relatief minder positief voor de komende zes maanden (6,7).

Ongeveer een op de tien ondernemers verwacht in de komende zes maanden in financiële moeilijkheden te komen en een iets kleiner deel verwacht externe financiering nodig te hebben om de coronacrisis door te komen.



## Ondernemers beoordelen de vooruitzichten van het bedrijf met een 7,4 beter dan vorig jaar (6,9)

- Desalniettemin geeft één op de tien ondernemers (10%) een onvoldoende voor de toekomstige situatie.
- Het aandeel onvoldoendes ligt hoger bij ondernemers waar de impact van corona op het bedrijf zeer negatief was (31% 5 of lager).

### Verschillen tussen subgroepen

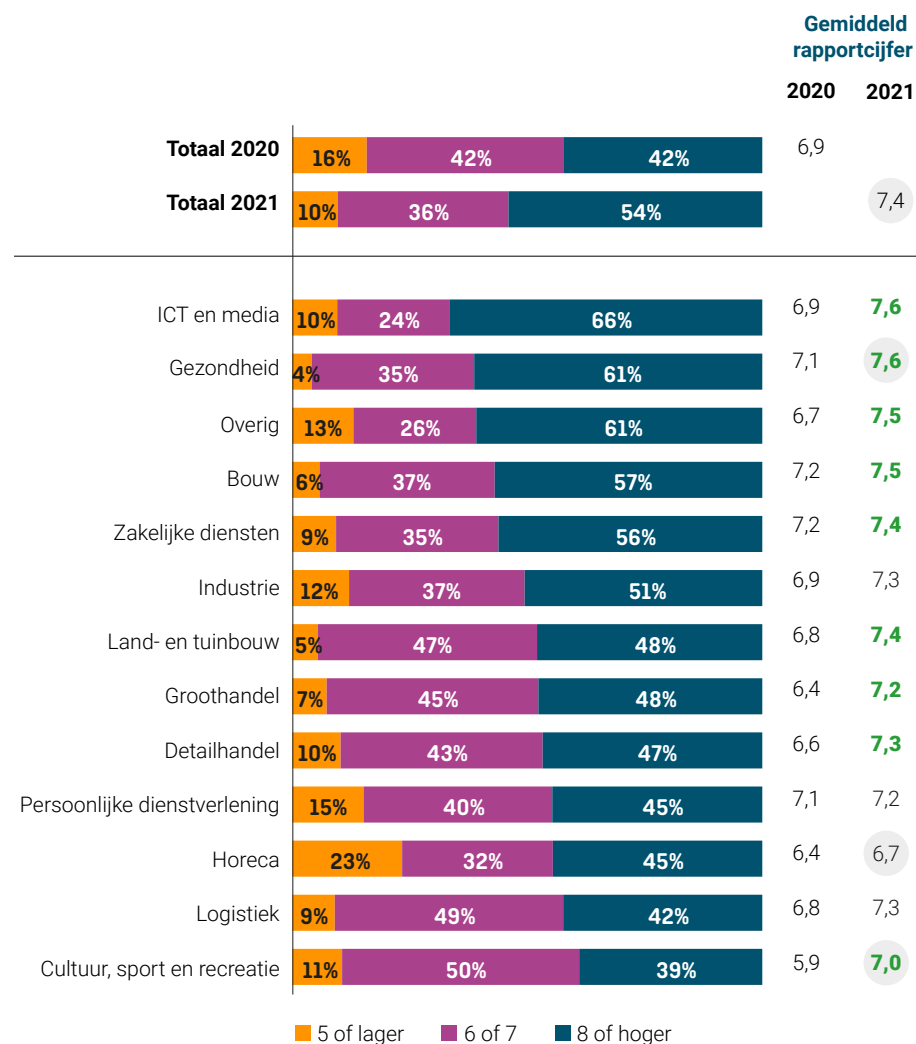
- De vooruitzichten variëren per sector. De vooruitzichten zijn relatief het laagst in horeca en cultuur, sport en recreatie, en aan de andere kant zijn deze het hoogst in de ICT en media en de gezondheid.
- Bedrijven met meer werkzame personen beoordelen de toekomstige situatie positiever (zzp: 7,4; bedrijven 10+ personen: 7,7).

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

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet van plan zijn om binnen zes maanden te stoppen en een rapportcijfer hebben gegeven, n=1748

● = Relevant verschil, **groen**= Significante toename ten opzichte van 2020

## Hoe zijn de vooruitzichten voor de komende zes maanden?



## Ondernemer met minder goede vooruitzichten noemt vaak het overheidsbeleid en de onzekerheid die daarmee gepaard gaat

Ondernemers met betere vooruitzichten noemen een verwachte stijging aan klanten en een aantrekkende economie

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

#### Toelichting 5 of lager:

- "Veel klanten in betalingsproblemen."
- "Onzekerheid met betrekking tot beleid overheid."
- "Te weinig groei / animo."
- "Mijn netwerk is opgedroogd."
- "Maar afwachten of de coronacrisis inderdaad overgaat en of de wereld er weer een beetje uit gaat zien als vóór 2020."
- "Ik zie dit alles voor mijn bedrijf niet meer goed komen."
- "Enkele signalen van matig herstel van de markt."
- "Als het zo verder gaat kunnen wij geen betalingen meer doen."
- "Seizoensgebonden bedrijf, in de winter gesloten."
- "Zit nog steeds geen vooruitgang in en zie de nabije toekomst nog geen veranderingen."
- "Heel onzeker welke markten er doorgaan."
- "Financieel gaat het zwaar worden om er een normaal salaris uit te halen. We draaien goed en zullen herstellen. Maar eerst schulden wegwerken."

#### Toelichting 6 of 7:

- "Wij groeien en dat is mooi. De groeipijnen overleven daar focussen we ons op."
- "Wij gooien alles erin om het bedrijf weer florerend te maken dit ook samen met het personeel."
- "Als ik kan blijven draaien, zie ik het positief in. Als de overheid besluit om de sector weer dicht te gooien, ben ik op z'n zachts gezegd minder positief."
- "Hoop op nieuwe opdrachten en verkoop nieuwe producten."
- "Niet helemaal duidelijk wat de toekomst brengt, maar ziet er voor nu redelijk uit."
- "Ervan uitgaande dat er geen coronabeperkingen meer zijn."
- "Er is zicht op meer werk, maar ik kan niet meer doen om ervoor te zorgen dat een en ander ook echt gerealiseerd gaat worden dan contact houden met de potentiële klanten."
- "Situatie lijkt te verbeteren."

#### Toelichting 8 of hoger:

- "Vooruitzichten zijn goed; meer opdrachtgevers, meer vraag naar onze dienstverlening."
- "Projecten zijn langdurig en lopen door."
- "Nieuwe contracten aangegaan."
- "Ik verwacht geen vermindering in de vraag naar mijn diensten."
- "Bedrijf heeft geen last gehad van de coronacrisis."
- "De economie trekt aan. De verwachting is dat dat doorzet. Ik voorzie geen problemen."
- "Goedgevulde orderportefeuille."
- "Het was goed en is nog steeds goed. Werkaanbod is toegenomen dus de onderhandelingspositie ten opzichte van klanten is verbeterd."
- "Meer opdrachten in de pijplijn. Nieuw product bijna klaar voor gebruik. Uitzicht op samenwerking met partners."
- "Toestroom van nieuwe klanten en meer beschikbaar product."

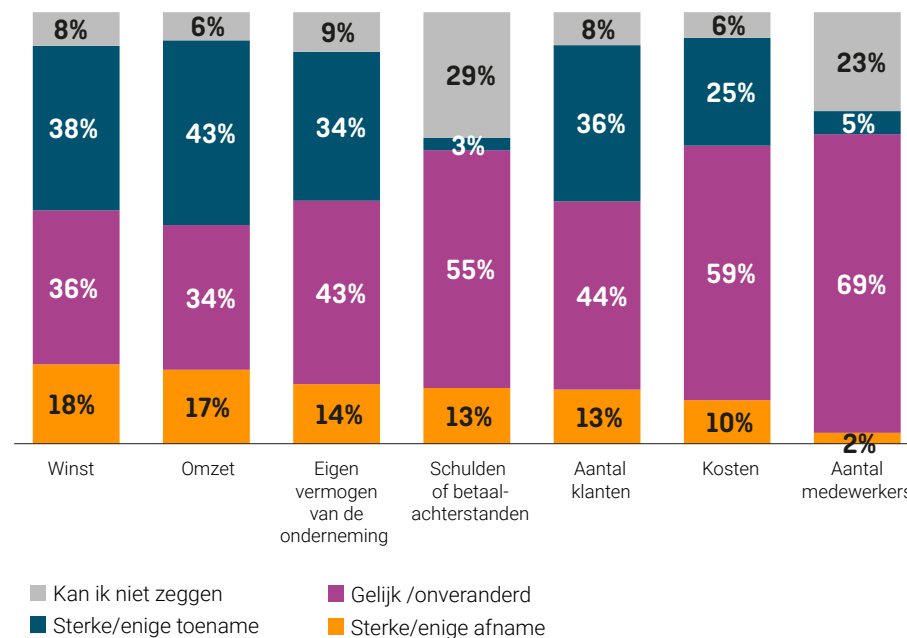
## Eén op de zes verwacht in de komende zes maanden een afname van winst of omzet

De vooruitzichten laten een gevarieerd beeld zien. Circa twee op de vijf ondernemers verwacht in de komende zes maanden een toename van de winst (38%) of omzet (43%) en één op de drie ondernemers verwacht een toename van het eigen vermogen (34%) of het aantal klanten (36%). Echter geeft ook één op de zes (18%) aan de verwachting te hebben in de komende zes maanden een afname van winst of omzet te zien.

### Verschillen tussen subgroepen

- Ondernemers in de groothandel zijn positiever over de vooruitzichten dan andere ondernemers. Zij verwachten vaker een toename in winst (50%) en omzet (58%) en verwachten daarbij vaker een afname in kosten (15%) en schulden (25%).
- De vooruitzichten van de horeca-ondernemers zijn minder rooskleurig. Van hen verwacht een derde een afname in omzet (36%) en winst (33%). Anderzijds verwachten zij ook vaker een afname in schulden (29%) en kosten (15%).
- Hoe meer werknemers een bedrijf heeft, des te positiever de vooruitzichten. Bedrijven met tien of meer werknemers verwachten vaker een toename in omzet, winst, eigen vermogen en aantal klanten en verwachten juist een afname in schulden. Hiermee gepaard gaat wel vaker een toename in kosten.

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



**Vraag:** Hoe zijn momenteel de vooruitzichten van je bedrijf voor de komende zes maanden wat betreft deze onderdelen?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet van plan zijn om binnen zes maanden te stoppen, n=1860



## Eén op de tien ondernemers voorziet enige vorm van financiële moeilijkheden voor de komende zes maanden

- Het merendeel van de ondernemers (85%) voorziet voor de komende zes maanden waarschijnlijk/zeker geen financiële moeilijkheden of problemen. Zij hebben voldoende eigen vermogen of reserves, al hangt het voor sommigen ook af van het coronabeleid.
- Voor één op de tien ondernemers zijn de verwachtingen minder positief; zij voorzien de komende zes maanden wel enige vorm van financiële moeilijkheden of problemen. Dit komt voornamelijk door onzekerheid over kosten en omzet en de te vervallen steun.
- Er is een verband met de vooruitzichten van de komende zes maanden: ondernemingen die hier negatief over zijn, zien ook vaak financiële moeilijkheden.

### Verschillen tussen subgroepen

- Waar horeca-ondernemers al vaker een omzet- en winstafname verwachten, voorzien zij ook vaker financiële moeilijkheden/problemen (14%).
- Voor ondernemers uit de cultuur, sport en recreatie is het lastiger om in de toekomst te kijken; één op de zeven (14%) geeft aan dat ze nog niet kunnen zeggen of ze financiële moeilijkheden/problemen voorzien.

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

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet van plan zijn om binnen zes maanden te stoppen, n=1860

## Verwacht/voorzie je voor de komende zes maanden financiële moeilijkheden/problemen?



### Toelichting Waarschijnlijk/Zeker niet:

- "Voldoende eigen vermogen."
- "Alles hangt af van de overheid of men voldoende slagvaardig is."
- "Goede kasreserve, steady klantenkring."
- "Continuïteit in werk dus ook in loon."
- "Dat ligt eraan hoelang de coronapas verplicht blijft in de horeca."

### Toelichting Zeker/Waarschijnlijk wel:

- "Steun wordt afgeschaft, onzeker of omzet toeneemt."
- "De belastingverplichting van 2020 drukt nog zwaar en als de omzet de komende periode niet stijgt, zal ik een nieuwe achterstand opbouwen."
- "Als het aantrekken van nieuwe klanten niet gaat lukken, komt de bodem wel in zicht."
- "Prijzen van grondstoffen en transport nemen (verder) toe."
- "Weinig financiële ruimte om groei op te vangen."
- "Omzet zal niet snel groeien met de beperkingen en toegangsbewijzen. De kosten zullen gewoon doorlopen maar de overheidssteun vervalt."

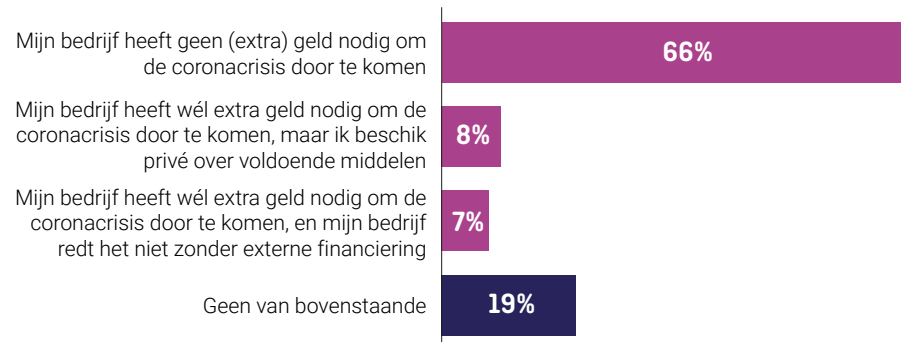
## Eén op de zes bedrijven verwacht extra geld nodig te hebben om de coronacrisis door te komen

- Eén op de zes ondernemers heeft in de komende zes maanden extra geld nodig om de coronacrisis door te komen, waarvan ongeveer de helft (8%) aangeeft privé over voldoende middelen te beschikken. De andere helft (7%) zit in een lastiger parket, aangezien deze ondernemers aangeven dat hun bedrijf het niet redt zonder externe financiering.
- De helft van de bedrijven met negatieve vooruitzichten (46%) heeft (extra) geld nodig om de coronacrisis door te komen.
- Twee derde van de ondernemers (66%) verwacht geen (extra) geld nodig te hebben om de coronacrisis door te komen.

### Verschillen tussen subgroepen

- Bedrijven in de horeca (35%), cultuur, sport en recreatie (35%) en in de persoonlijke dienstverlening (27%) hebben vaker extra geld nodig om de coronacrisis door te komen. Waar ondernemers in de persoonlijke dienstverlening dit grotendeels privé op kunnen halen (16%), redden bedrijven in de horeca (21%) en cultuur, sport en recreatie (15%) het vaak niet zonder externe financiering.

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



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

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet van plan zijn om binnen zes maanden te stoppen, n=1860

## 3.6 Welke plannen hebben ondernemers?

De belangrijkste plannen voor de komende zes maanden zijn voornamelijk marketing-gerelateerd, namelijk het verbeteren van de (online) zichtbaarheid en het opzetten van (marketing)acties om nieuwe klanten te vinden.

Aandachtspunten voor de komende zes maanden hebben daarnaast ook te maken met verbeteringen of ontwikkelingen rondom product/dienst, beter organiseren van interne processen, kostenbesparing en personeel.



## Ondernemers noemen klantenwerving als belangrijkste aandachtspunt komende zes maanden

- Aan ondernemers is gevraagd welke aandachtspunten ze hebben voor het bedrijf in de komende zes maanden. Ongeveer de helft van de ondernemers (56%) geeft aan deze te hebben.
- Veel ondernemers hebben als aandachtspunten het realiseren van nieuwe of meer klanten. Daarnaast noemen ondernemers veelal aandachtspunten die te maken hebben met de ontwikkeling van product/dienst, het beter organiseren van interne processen, rondom de financiën/kosten en personeel.

### Financiën / Kosten(besparing)

- “Energiekosten beheersen.”
- “Goede prijsafspraken maken met klanten voor het nieuwe boekjaar.”
- “Kosten verder reduceren.”
- “Omzet, marge en (loon) kosten goed monitoren en erop anticiperen.”
- “Kostenbeheersing.”
- “Winst omhoog, kosten omlaag...”



### Personeel

- “Gezonde groei in aantal medewerkers.”
- “Goed personeel vinden.”
- “Voldoende gekwalificeerde medewerkers vinden.”
- “Werkdruk verlagen, motivatie personeel.”
- “Werving en behoud van personeel.”



## Belangrijkste aandachtspunten voor de komende zes maanden:

### Nieuwe of meer klanten realiseren

- “Een groter bereik creëren.”
- “Klanten binden en bestand uitbreiden.”
- “Klanten werven én behouden.”
- “Mijn netwerk verkennen als de huidige contracten aflopen.”
- “Nieuwe opdracht acquireren, klantencontacten herstellen.”
- “Uitbreiding van klantenbestand.”
- “Marketing en sales.”



### Nieuw product of dienst op de markt brengen

- “Blijven werken aan verbetering van mijn product.”
- “Nieuwe dienstverlening in de markt zetten.”
- “Ons totaal vernieuwde product in de markt zetten.”
- “Ontwikkeling nieuwe initiatieven.”
- “Productontwikkeling.”



### Interne processen beter organiseren

- Efficiënter werken, meer zorg om milieu en kosten besparingen doorvoeren.”
- “Procesoptimalisering.”
- “Optimaliseren van bedrijfsprocessen.”
- “Moderniseren van werkplaats equipment.”
- “Verbeteren interne processen.”
- “Verdere automatisering.”
- “Digitalisering & thuiswerken.”



### Overig

- “Balans tussen werk en vrije tijd.”
- “Kwaliteit en service hoog houden.”
- “Overleven en schulden aflossen.”
- “Continuering van mijn bedrijf.”
- “Mentaal volhouden.”
- “Niet te snel afbouwen.”
- “Opheffing corona regels met betrekking tot thuiswerken.”
- “Overname regelen.”



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

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet zijn gestopt of het niet van plan zijn, n=1860

## Overheidsbeleid en krapte op de arbeidsmarkt vaak genoemde uitdagingen door ondernemers

Drie op de tien ondernemers (29%) geven aan dat ze uitdagingen, knelpunten of moeilijkheden met het bedrijf verwachten in de komende zes maanden. Deze hebben vaak te maken met het coronabeleid van de overheid, het vinden van klanten en problemen rondom de financiën of personeel.

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

#### (Corona)beleid overheid

"Beleid vanuit overheid."  
"Een nieuwe lockdown zou funest zijn."  
"Kort er een nieuwe pandemiegolf?"  
"Maatregelen van een (mogelijk) nieuw kabinet."  
"Nieuwe beperkende coronamaatregelen."  
"Onzekerheid over het overheidsbeleid."  
"Terughoudendheid grote bedrijven vanwege overheidsregels."

#### Personeelsproblemen

"Meer investeren in kwaliteit personeel."  
"Nieuw personeel werven."  
"Personeel behouden / ziekte onder personeel."  
"Personeel vasthouden zal lastig zijn, er wordt hard aan ze getrokken."  
"Vakmensen zijn schaars."  
"Vinden en behouden van vakbekwaam personeel."

#### Vinden van klanten

"Het verlies aan klanten weer opbouwen."  
"In beeld komen en blijven bij opdrachtgevers."  
"Online klanten vinden."  
"Vinden van opdrachten, opdrachten krijgen, zichtbaarder worden."  
"Klantenkring uitbreiden om weer te groeien."  
"Nieuwe klanten vinden."

#### Financiële problemen

"Financiering innovatie."  
"Overleven terugbetalingen coronasubsidie/-leningen."  
"Stijgende (loon)kosten."  
"Toch wel de financiering van het geheel. Zowel zakelijk als privé."  
"Uitstel van belastingen betalen."  
"Aflossing van door corona ontstane schulden."

#### Overig

"Dat ik het organisatorisch niet op orde krijg."  
"De werkdruk (die alleen maar groter wordt)."  
"Gezondheidsproblemen."  
"Lange levertijden, weglopen klanten."  
"Schaarste grondstoffen."  
"Stagnatie door milieuproblematiek."  
"Te veel werk."  
"Tijd, tijd, tijd, tijd."

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

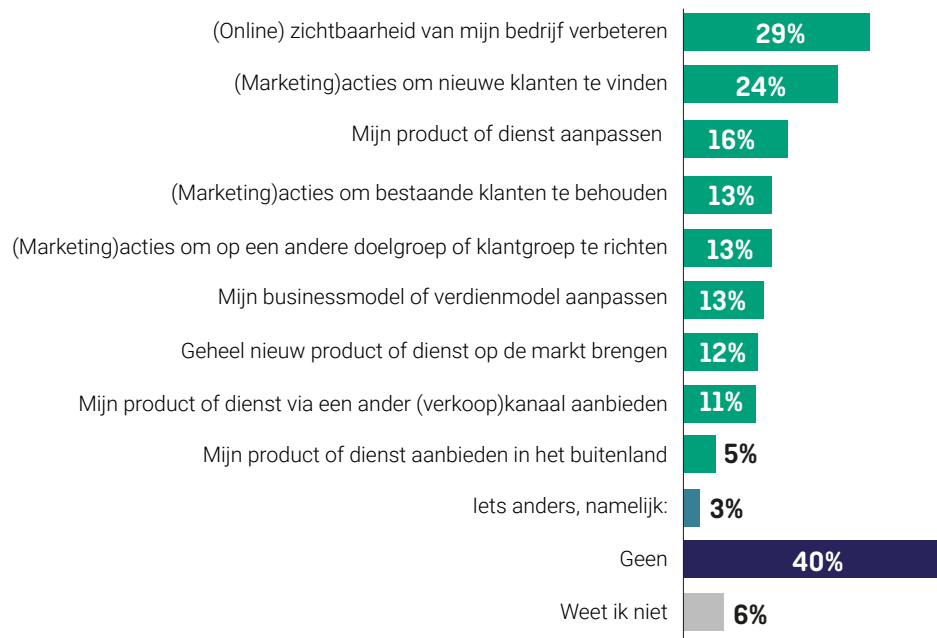
Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet zijn gestopt of het niet van plan zijn, n=1860

## Kwart van de ondernemers wil komende zes maanden (online) zichtbaarheid verbeteren en nieuwe klanten vinden

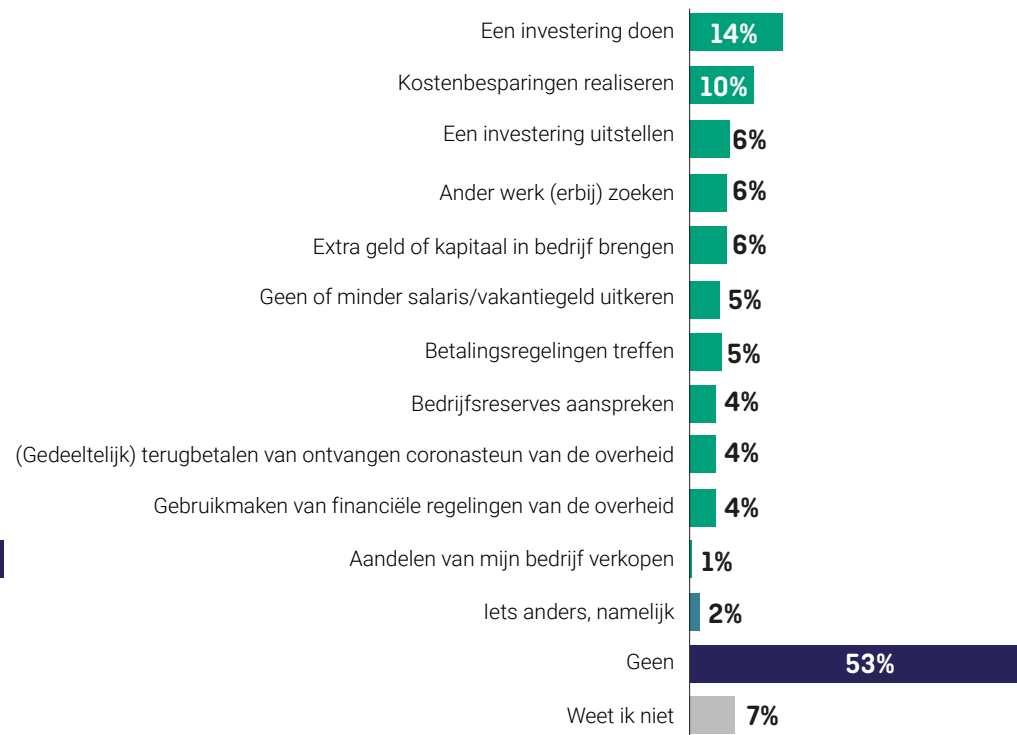
Ook (marketing)acties ten aanzien van klantbehoud of aanboren van een nieuwe klantgroep (beide 13%) laat de aandacht voor klantenwerving zien in de komende zes maanden. Daarnaast geeft 14% aan te gaan investeren en 10% kostenbesparingen te willen realiseren.

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

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



#### ...geldzaken?



**Vraag:** Hier staan enkele omschrijvingen met betrekking tot product/dienst, klanten en marketing / geldzaken. Welke van deze gebeurtenissen verwacht je dat gaan plaatsvinden in de komende zes maanden?

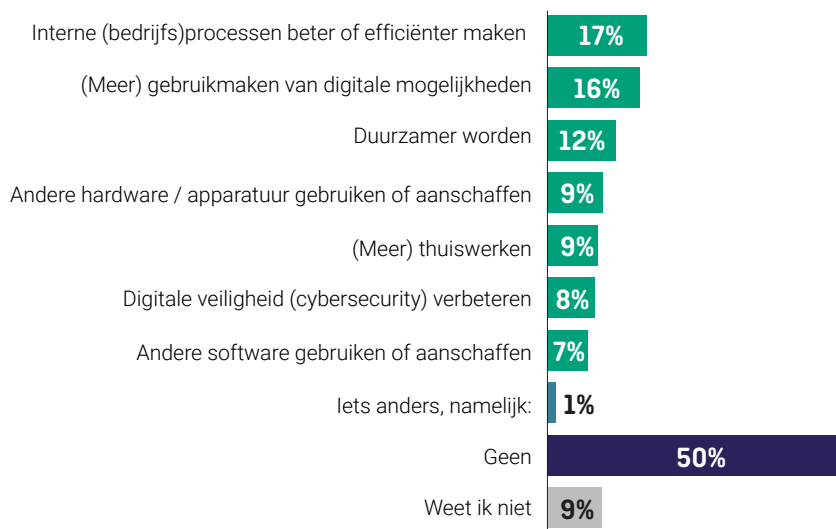
Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet zijn gestopt of het niet van plan zijn, n=1860

## Kwart ondernemers wil kennis vergroten en nieuwe samenwerkingen aangaan

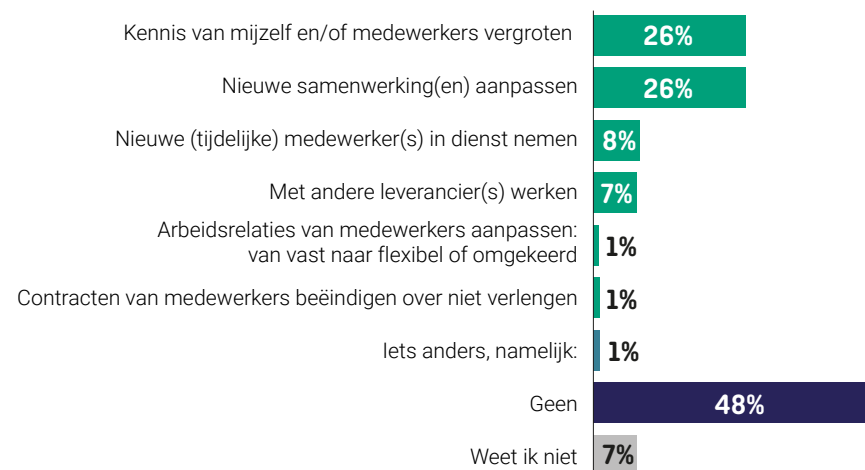
- Een kwart van de ondernemers verwacht de komende zes maanden nieuwe samenwerking(en) aan te gaan (26%) en/of de kennis van henzelf en/of medewerkers te vergroten (26%).
- Op het gebied van bedrijfsvoering wil één op de zes interne (bedrijfs)processen beter/efficiënter maken (17%) of digitaliseren (16%).

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

#### ... de bedrijfsvoering?



#### ... personeel of (samenwerkings)partners?



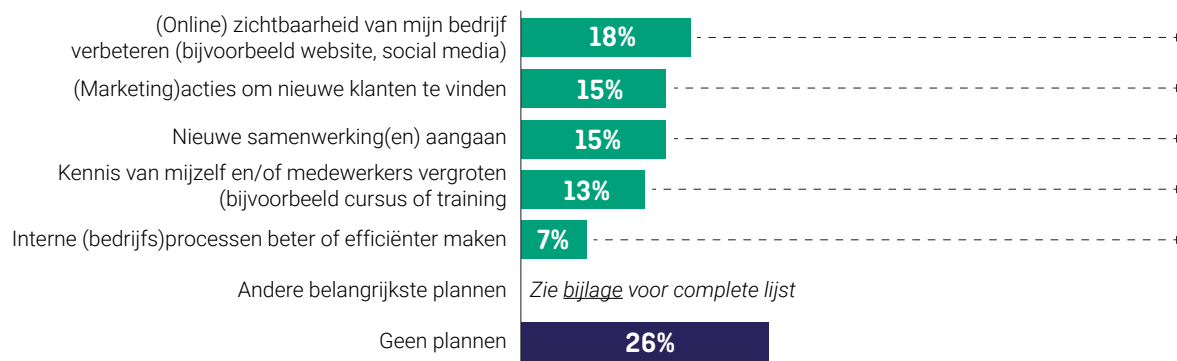
**Vraag:** Hier staan enkele omschrijvingen met betrekking tot de bedrijfsvoering / personeel of (samenwerkings)partners. Welke van deze gebeurtenissen verwacht je dat gaan plaatsvinden in de komende zes maanden?

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet zijn gestopt of het niet van plan zijn, n=1860

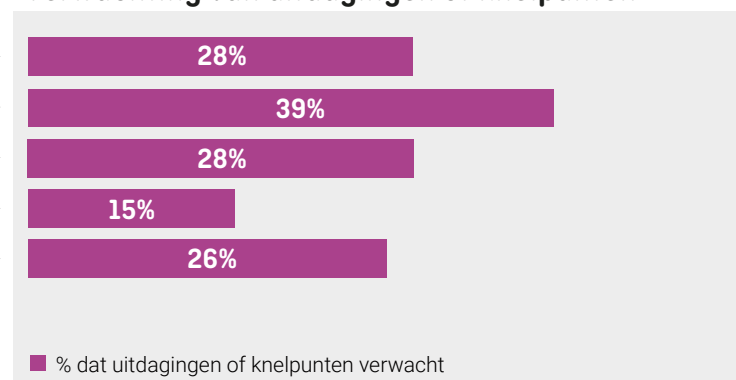
## Belangrijkste plannen zijn het vergroten van de (online) zichtbaarheid en vinden van nieuwe klanten

- Een op de zes ondernemers (18%) wil in de komende zes maanden vooral aan de slag met het verbeteren van de (online) zichtbaarheid. Ook hoog op de agenda staan: vinden van nieuwe klanten (15%), aangaan van nieuwe samenwerking(en) (15%), en vergroten van kennis van zichzelf en/of medewerkers (13%).
- Ongeveer de helft van de ondernemers (51%) verwacht uitdagingen of knelpunten bij hun belangrijkste plannen. De meeste uitdagingen of knelpunten worden verwacht bij (marketing)acties om nieuwe klanten te vinden (39%).

### Belangrijkste plannen voor de komende zes maanden



### Verwachting van uitdagingen of knelpunten



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

**Vraag:** Bij welke verwacht je tegen uitdagingen of knelpunten aan te lopen? Er zijn meerdere antwoorden mogelijk.

Basis: alle ondernemers met een bedrijf die niet zijn gestopt of het niet van plan zijn, n=1860



## Meest genoemde uitdagingen/knelpunten bij belangrijkste plannen zijn tijd, kosten en kennis

Ten opzichte van vorig jaar, lijken de uitdagingen en knelpunten nauwelijks veranderd. Ook toen waren kennis, kosten en tijd veelgenoemde uitdagingen.

### Toelichting bij uitdagingen en knelpunten bij belangrijkste plannen

#### (Online) zichtbaarheid van mijn bedrijf verbeteren

"Actief blijven, volhouden."

"Ben daar niet zo handig in dus goede hulp vinden."

"Online zichtbaarheid op zich is niet heel moeilijk. Het kost alleen veel geld. De kunst is om met zo weinig mogelijk middelen zo zichtbaar mogelijk te worden."

"SEO laten doen kost geld, en hoe vind je een goede partner?"

"Veel werk wat we niet kennen, arbeidsintensief."

"Te weinig kennis van social media."

#### (Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden

"Marketingsacties zijn duur en de resultaten laten zich slecht meten."

"Niet mijn sterkste kant marketingacties."

"Te weinig tijd en financiële middelen."

"Hoe zet ik dit op?"

"Ik heb daar weinig ervaring mee en als je deze plant water geeft moet je hem water blijven geven. Anders groeit hij niet."

"We vissen in een kleine vijver."

#### Nieuwe samenwerking(en) aangaan

"Een samenwerkingspartner vinden die geld wil steken in mijn innovatie."

"Er zijn weinig bedrijven die echt willen samenwerken."

"Het is nieuw, dat vind ik gerust spannend."

"Het vinden van samenwerking partner(s) met gemeenschappelijke ideeën en waarden."

"Bij samenwerking loop je tegen juridische problemen aan met betrekking tot de rechtsvorm."

#### Kennis van mijzelf en/of medewerkers vergroten

"Er zijn niet heel veel cursussen en trainingen die een echte toegevoegde waarde hebben op dit moment."

"Geen budget voor."

"Het is lastig om mijn medewerker gemotiveerd te krijgen om cursussen te volgen."

"Of er een gewenste cursusaanbod is, en of de medewerkers daar voor open staan."

"Tijd vrij maken in de planning om te kunnen leren."

#### Interne (bedrijfs)processen beter/efficiënter maken

"Tijd is meestal de bottle neck."

"Dit vergt veel organisatie en tijd, en tijd en mensen komen we eigenlijk te kort."

"Door de hygiënemaatregelen is dit moeilijk. Als die vervallen dan kunnen we vlugger efficiënter worden."

"Het is een puzzel om kwalitatief en efficiënt beter te werken."

"Veranderingen kunnen weerstand oproepen, uitdaging is dit voor te zijn."

#### Algemene uitdagingen of knelpunten

Ondernemers noemen vaak uitdagingen/knelpunten met betrekking tot onderstaande thema's:

- Concurrentie
- Klanten behouden en/of vinden
- Kennis over digitalisering en online marketing
- Vinden van personeel
- Overheidsbeleid omtrent coronavirus
- Tijd / energie
- Financiering / kosten / schulden

**Vraag:** Kun je deze uitdagingen of knelpunten verder toelichten?

Basis: ondernemers die hebben aangegeven tegen uitdagingen of knelpunten aan te lopen bij hun belangrijkste plannen, n=757

# 4. Bijlage

## 4.1 Onderzoeksverantwoording

### Methode

- Online kwantitatief onderzoek
- 59 vragen (selectie per respondent)
- Gemiddelde invulduur: 16 minuten

### Steekproef & Veldwerk

- Doelgroep: ondernemers met 1 t/m 249 werkzame personen
- Bron: KVK Ondernemerspanel (netto n = 1.058)  
+ steekproef Handelsregister (netto n = 883)  
Totaal: netto n = 1.941
- Veldwerkperiode: 17-09-2021 t/m 04-10-2021

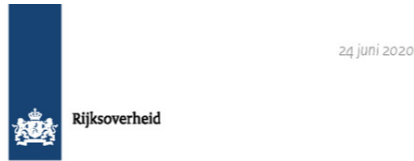


## 4.2 Belangrijkste plannen komende zes maanden

Plan	%
(Online) zichtbaarheid van mijn bedrijf verbeteren (bijvoorbeeld website, social media)	18%
(Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden	15%
Nieuwe samenwerking(en) aangaan	15%
Kennis van mijzelf en/of medewerkers vergroten (bijvoorbeeld cursus of training)	13%
Interne (bedrijfs)processen beter of efficiënter maken	7%
(Marketing)acties om bestaande klanten te behouden (bijvoorbeeld extra service)	6%
Mijn product of dienst aanpassen (bijvoorbeeld functionaliteiten, prijs)	6%
Geheel nieuw product of dienst op de markt brengen	6%
(Meer) gebruikmaken van digitale mogelijkheden (digitalisering)	6%
Een investering doen	6%
Duurzamer worden (bijvoorbeeld energie, materiaal, afval, mobiliteit)	5%
(Marketing)acties om op een andere doelgroep of klantgroep te richten	5%
Mijn businessmodel of verdienmodel aanpassen	5%
Nieuwe (tijdelijke) medewerker(s) in dienst nemen	5%
Mijn product of dienst via een ander (verkoop)kanaal aanbieden	4%
(Meer) thuiswerken	4%
Kostenbesparingen realiseren (bijvoorbeeld op reiskosten, energie)	4%

Plan	%
Andere hardware / apparatuur gebruiken of aanschaffen	4%
Ander werk (erbij) zoeken (bijvoorbeeld in loondienst)	3%
Extra geld of kapitaal in bedrijf brengen (bijvoorbeeld externe financiering, eigen geld ingelegd)	3%
Digitale veiligheid (cybersecurity) verbeteren (bijvoorbeeld investeren in beveiliging)	3%
Met andere leverancier(s) werken	3%
(Gedeeltelijk) terugbetalen van ontvangen coronasteun van de overheid	2%
Andere software gebruiken of aanschaffen	2%
Betalingsregelingen treffen	2%
Mijn product of dienst aanbieden in het buitenland (exporteren)	2%
Een investering uitstellen	2%
Gebruikmaken van financiële regelingen van de overheid	2%
Geen of minder salaris/vakantiegeld uitkeren	2%
Bedrijfsreserves aanspreken	1%
Arbeidsrelaties van medewerkers aanpassen: van vast naar flexibel of omgekeerd	1%
Contracten van medewerkers beëindigen of niet verlengen	0%
Aandelen van mijn bedrijf verkopen	0%
Geen plannen voor de komende zes maanden	26%

# 4.3 Coronaregels juli 2020 versus september 2021



## 1,5 meter afstand is altijd de norm

Heb je klachten?  
**Blijf thuis.**  
**Laat je testen.**

Werk zoveel mogelijk thuis.

Houd 1,5 meter afstand.

Vermijd te drukke plekken.

Was vaak je handen.

Ben je benarwd en/of heb je klachten? Dan moeten alle huishoudens thuisblijven.

Per 1 juli gelden de volgende maatregelen:

<b>Binnen én buiten:</b> Is er doorstroming van mensen met beperkt onderling contact? <b>Aantal mensen onbeperkt.</b> Is er sprake van een vaste zitplaats, reservering en gezondheidscheck? <b>Aantal mensen onbeperkt.</b> Spreekkoren, hard meezingen of schreeuwen in groepsverband is niet toegestaan. Discotheken en nachtclubs blijven gesloten.	<b>Binnen:</b> Geen reservering en gezondheidscheck? <b>Maximaal 100 mensen met vaste zitplaats.</b> <b>Buiten:</b> Geen vaste zitplaats, reservering en gezondheidscheck? <b>Maximaal 250 mensen.</b> In de horeca is een vaste zitplaats altijd verplicht.	<b>In vervoer:</b> Alle zitplaatsen zijn beschikbaar. In het openbaar vervoer: Het dragen van een niet-medisch mondkapje is verplicht. Vermijd de spits. In personenvervoer zoals touringcars, taxi's en busjes: Gezondheidscheck, niet-medisch mondkapje en reservering zijn verplicht. In privévervoer: Niet-medisch mondkapje geadviseerd bij passagiers uit verschillende huishoudens.
---	--	--

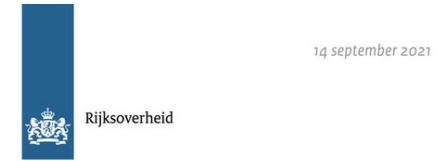
De 1,5 meter afstand is niet verplicht voor:

- Kinderen tot 18 jaar
- Sporters, acteurs en dansers
- Huishoudens
- Contactberoepen
- Hulpbehoevenden
- Terras met kuchscherm

Versoepten van maatregelen kan alleen als het coronavirus onder controle blijft.

**alleen samen krijgen we corona onder controle**

Voorwaarden en meer informatie: [rijksoverheid.nl/coronavirus](https://rijksoverheid.nl/coronavirus) of bel 0800-1351



## Coronaregels

**Basisregels**

- Was je handen
- Houd afstand
- Klachten? Blijf thuis en laat je testen
- Zorg voor voldoende frisse lucht
- Werk thuis als kan, op kantoor als nodig

**Dagelijks leven**

- Bezoek thuis
- Vrienden en familie
- Onderwijs

**Bezoek zonder coronatoegangs-bewijs**

- Bibliotheek
- Museum
- Gebedshuis
- Sport
- Winkels
- Parken en natuur
- Dierentuin en pretpark
- Kermis
- Beroepen zoals kapper
- Zwembad

**Coronatoegangs-bewijs nodig**

- Alle horeca van 6.00 - 00.00 uur
- Concert en festival
- Bioscoop en theater
- Professionele sportwedstrijden

**Reizen**

- Vakantie? Check [wijspreis.nl](https://wijspreis.nl)
- Check of een coronatoegangs-bewijs nodig is
- Mondkapje verplicht in OV en op luchthavens
- Bij thuiskomst: doe een (zelf)test

**Coronatoegangs-bewijs**

- Volledige vaccinatie
- Negatieve test binnen 24 uur
- Afgelopen 6 maanden corona gehad
- Download de CoronaCheck-app

**alleen samen krijgen we corona onder controle**

Meer informatie en uitzonderingen: [rijksoverheid.nl/coronavirus](https://rijksoverheid.nl/coronavirus) of bel 0800-1351

Bron: Rijksoverheid.nl

