



KVK

Ondernemen in tijden van corona

Onderzoek naar ondernemerschap en de impact van corona - juli 2020



Inhoudsopgave

• Inleiding	Pag.	3
• Management Summary	Pag.	5
• Resultaten	Pag.	8
→ Huidige situatie	Pag.	9
→ Toekomst	Pag.	18
→ Stoppen met ondernemen	Pag.	23
→ Terugkijken op de afgelopen tijd	Pag.	27
→ Plannen	Pag.	38
• Bijlagen	Pag.	46

Inleiding



Inleiding

Achtergrond van het onderzoek:

Het coronavirus en de maatregelen om verspreiding te voorkomen, raken veel ondernemers. KVK wil inzichtelijk krijgen hoe het ondernemers vergaat in deze tijden en welke impact zij (hebben) ervaren op de bedrijfsvoering en toekomstplannen.

In dit onderzoek wordt de ondernemer gevraagd om te reflecteren op het ondernemerschap in tijden van corona, zowel terugkijkend als vooruitkijkend.

Centrale vragen van het onderzoek:

- Hoe gaat het met de ondernemer? En met de onderneming? Welke impact heeft corona? (huidige situatie)
- Wat is men in het afgelopen half jaar anders gaan doen met de onderneming? En in welke mate heeft corona hierin een rol gespeeld? (terugkijken)
- Hoe zijn de vooruitzichten met de onderneming? Welke plannen heeft men het komende half jaar? (vooruitkijken)

In dit rapport:

Dit rapport is een weergave van de belangrijkste resultaten van het onderzoek. Waar relevant kijken we naar verschillen tussen sectoren of andere subgroepen. Significante en/of relevante verschillen worden in de grafiek aangegeven met een uitroepteken (!) of tekstueel benoemd. In grafieken worden subgroepen met minder dan 30 waarnemingen niet afzonderlijk getoond, maar zijn wel onderdeel van het totaal. Om deze reden is sector energie/water/milieu/financiële instellingen niet uitgesplitst.



Management Summary



Management summary (1/2)

Hoewel de coronamaatregelen op veel ondernemers een negatieve impact hebben gehad, zijn velen nog positief over hun bedrijfssituatie en toekomst. Wel zijn de verschillen per sector groot. Horeca en cultuur, sport en recreatie zitten beduidend vaker in de overlevingsstand, terwijl ondernemers uit de bouw en detailhandel aangeven er positiever voor te staan.

1 Hoe staat de onderneming er momenteel voor?

4 op de 10 ondernemers geven de huidige bedrijfssituatie een 8 of hoger. Er is wel veel variatie tussen sectoren.

Bijna de helft staat er positief voor (gaat onveranderd door of is zelfs aan het groeien). Een kwart heeft het moeilijker (aan het overleven, krimpen of (bijna) failliet), met name in de horeca en cultuur, sport en recreatie.

De helft van de ondernemers geeft aan dat corona tot nu toe een negatieve impact heeft gehad op het bedrijf, vooral in de omzet.

Ruim de helft van de ondernemers kreeg te maken met een omzetsdaling. Binnen de horeca en cultuur, sport en recreatie gold dit voor meer dan drie kwart van de ondernemers. Een derde van de ondernemers die een negatieve impact op hun omzet voelden, had meer dan 50% omzetverlies.

Toch zijn de meeste ondernemers nog positief over hun eigen welbevinden als ondernemer. Dit krijgt een gemiddeld rapportcijfer van 7,2.

2 Hoe zien ondernemers de komende 6 maanden?

De vooruitzichten voor de komende 6 maanden zijn vergelijkbaar met de huidige situatie en worden beoordeeld met een 6,9.

Cultuur, sport en recreatie geeft het laagste rapportcijfer (5,9), gevolgd door groothandel en horeca met een 6,4. Ondernemers uit de horeca en cultuur, sport en recreatie zijn hiermee positiever (hoger rapportcijfer) dan hun oordeel over de huidige situatie.

Circa 4 op de 10 van de ondernemers verwachten dat de coronacrisis de komende 6 maanden een negatieve impact zal hebben op hun bedrijf.

3 Stoppen met ondernemen?

Driekwart is dat voorlopig niet van plan. Maar zo'n 1 op de 6 geeft aan daar (wel eens) aan te denken of over te twifelen.

Merendeel van deze groep geeft aan dat dit grotendeels of volledig komt door de coronacrisis. Ze hebben vooral te kampen met weinig klanten en opdrachten. In enkele gevallen speelt ook de (pensioen)leeftijd een rol.

Management summary (2/2)

4 Hoe kijken ondernemers terug op de afgelopen 6 maanden?

Ondernemers hebben - soms noodgedwongen - in de afgelopen periode dingen veranderd in of aan het bedrijf. Sommige veranderingen vonden grotendeels plaats als gevolg van corona, maar andere veranderingen werden minder beïnvloed door corona.

Zo heeft 1 op de 5 in de afgelopen 6 maanden gebruik gemaakt van financiële regelingen, kostenbesparingen gerealiseerd en bedrijfsreserves aangesproken. Het gebruik maken van financiële regelingen en aanspreken van bedrijfsreserves is bijna volledig toe te schrijven aan de coronacrisis.

Bijna de helft van de ondernemers is zaken anders gaan regelen rondom producten/diensten, klanten of marketing. Zo geeft circa 1 op de 6 aan zijn product of dienst te hebben aangepast; twee derde hiervan schrijft dit toe aan corona.

Een kwart geeft aan meer thuis te zijn gaan werken, grotendeels als gevolg van corona. Ook is ongeveer een vijfde meer gebruik gaan maken van digitale mogelijkheden.

De coronacrisis heeft ondernemers tot nu toe ook veel waardevolle inzichten opgeleverd.

Ondernemers hebben op persoonlijk vlak veel geleerd. Ze geven zelf aan geleerd te hebben in zichzelf te vertrouwen, positief te blijven en te denken in kansen: *‘Alleen nog het werk opzoeken dat voldoening geeft en zinvol is. Vrije tijd is ook fijn.’ ‘Dat we flexibeler (en vitaler) zijn dan we dachten.’*

Daarnaast hebben ze geleerd financiële reserves te hebben, klanten te spreiden en meer online te doen: *‘Meer spreiding in opdrachten. Verandering van soort opdrachten. Niet afhankelijk zijn van enkele grote klanten.’*

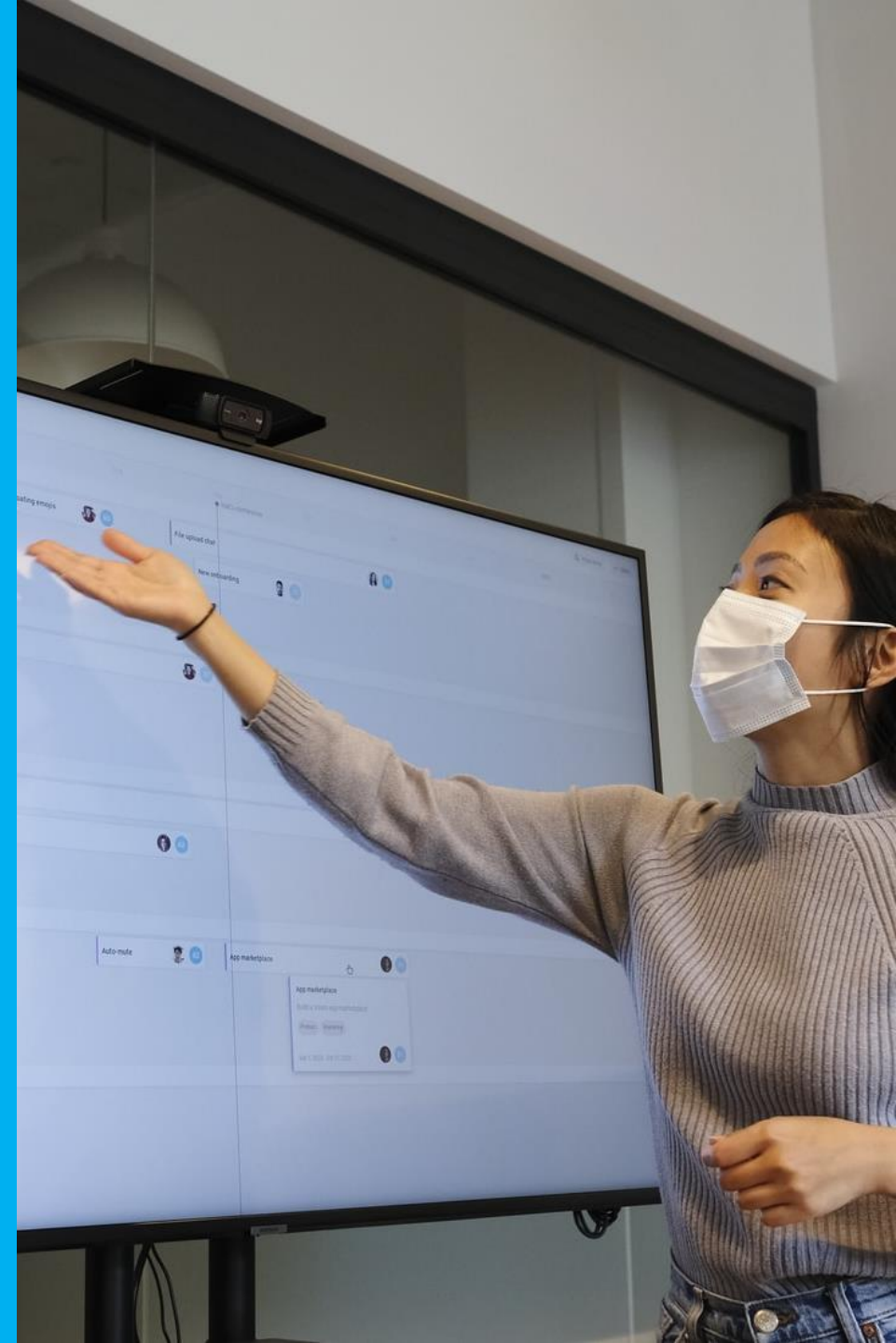
5 Welke plannen hebben ondernemers?

Nieuwe of meer klanten aantrekken is voor veel bedrijven (ongeveer een derde) het belangrijkste doel voor de komende 6 maanden.

De belangrijkste plannen voor de komende 6 maanden zijn dan ook voornamelijk marketing gerelateerd:

- Online zichtbaarheid van het bedrijf verbeteren (18%)
- (marketing)acties om nieuwe klanten te vinden (14%)
- Geheel nieuw product of dienst op de markt brengen (8%)
- Nieuwe samenwerkingen aangaan (8%)
- Product of dienst aanpassen (7%)

Resultaten



Hoofdstuk 1: Hoe staat de ondernemer er op dit moment voor?

Gemiddeld beoordelen ondernemers hun bedrijfssituatie met een 6,8 vrij positief. Wel zijn de verschillen tussen sectoren groot.

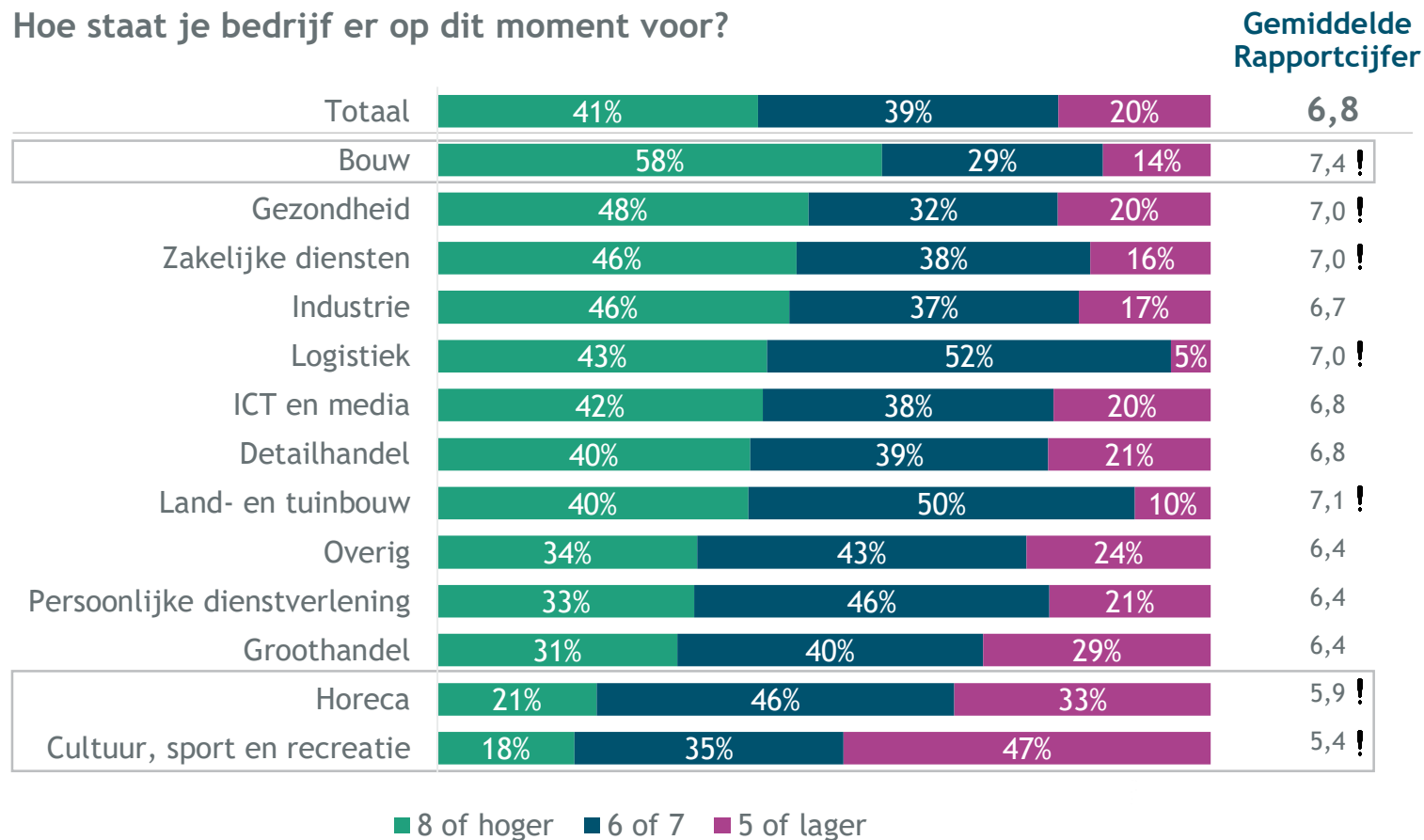
Bijna de helft van de ondernemers staat er positief voor (gaat onveranderd door of is zelfs aan het groeien). Maar een kwart heeft het moeilijker (aan het overleven, krimpen of (bijna) failliet). Dat geldt met name in de horeca en cultuur, sport en recreatie. De bouw en detailhandel staan er vaker goed voor.

De helft van de ondernemers geeft aan dat corona tot nu toe een negatieve impact heeft gehad. Ruim de helft van de ondernemers kreeg te maken met een omzetsdaling. Binnen de horeca en cultuur, sport en recreatie gold dit zelfs voor meer dan driekwart van de ondernemers.

4 op de 10 geeft de huidige situatie van het bedrijf een 8 of hoger

Gevarieerd beeld over sectoren; bouw beoordeelt de huidige situatie relatief hoog, horeca en cultuur relatief gezien het laagst

Hoe staat je bedrijf er op dit moment voor?



Toelichting 8 of hoger:

- 'De coronacrisis heeft ons meer werk opgeleverd.'
- 'Nog niet veel van een Corona dip gemerkt.'
- 'Zit gelukkig aan de goede kant wat betreft het coronaverhaal. Onze tak is erg druk en omzet is goed te noemen, natuurlijk niet wetende hoe het allemaal af gaat lopen...'
- 'Ik zat al volop in het werk, maar kan mijn uren nu veel efficiënter benutten. Nauwelijks besprekingen meer op locatie (..), dus minder reistijd en minder andere verloren uren.'

Toelichting 6 of 7:

- 'Aantal maanden geen nieuwe opdrachten. Nu vanaf juli een rustige vakantieperiode. Daarna een aantal opdrachten die nog doorlopen in najaar 2020. Acquisitie is nu lastig.'
- 'Alle opdrachten lopen "gewoon" door.'
- 'Coronatijd. Van 100 naar 0 en weer op 100 binnen 2 weken na opheffen lockdown.'
- 'Alles bij het oude. Geen Corona beperkingen.'
- 'Als coronavirus onder controle blijft doen wij het relatief goed.'

Toelichting 5 of lager:

- 'Al mijn werkzaamheden zijn stilgevallen.'
- 'Zwaar geraakt door de crisis, geen perspectief op dit moment.'
- 'Het is een lastig jaar, maar de perspectieven zijn goed.'
- 'Moeilijk halfjaar achter de rug, vooruitzichten zijn/ blijven onduidelijk.'
- '80% omzet daling door corona.'
- 'Onze pipeline loopt leeg en we "leven" van maand tot maand. Heel eng.'

Vraag: Hoe staat je bedrijf er op dit moment voor, alles bijeengenomen? / Kun je je antwoord toelichten?

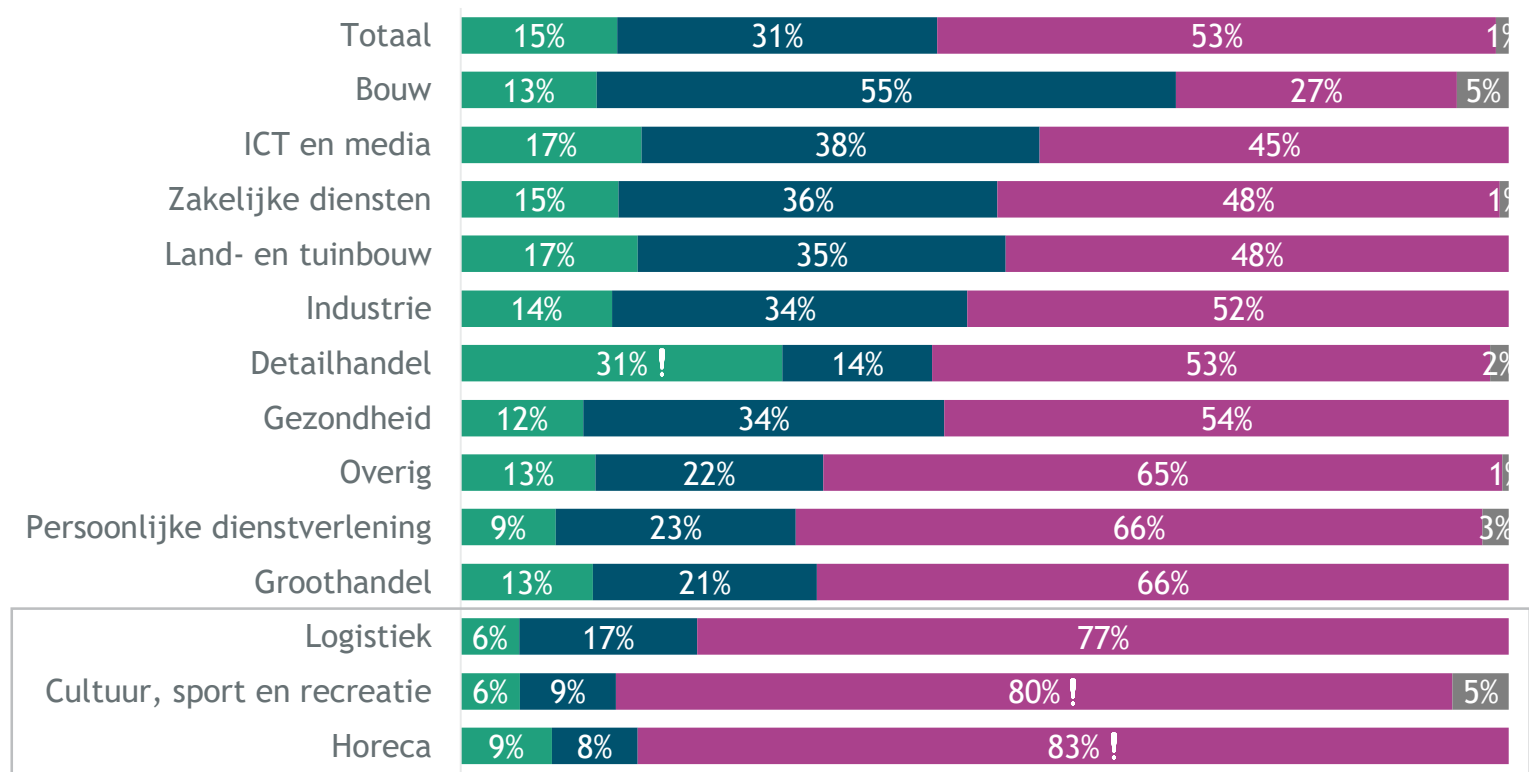
Basis: n=1666 (alle ondernemers die een rapportcijfer hebben gegeven)

! = relevant verschil

Helft ondernemers geeft aan dat corona tot nu toe een negatieve impact op het bedrijf heeft gehad

De grootste negatieve impact was merkbaar in de horeca, cultuur, sport en recreatie en logistiek

Welke impact heeft de coronacrisis tot nu toe gehad op jouw bedrijf?



- Circa 1 op de 6 geeft aan dat het coronavirus een positieve impact op het bedrijf heeft gehad. Deze is relatief gezien het grootst in de *detailhandel* (31%).
- Sector *bouw* heeft relatief het minst gemerkt van de coronacrisis tot nu toe (55%).

Bedrijfsomvang:

- Zzp'ers geven relatief vaker aan dat de coronacrisis (vrijwel) géén impact heeft gehad (33%) dan micro-mkb (23%) of ondernemers met 10+ werkzame personen (19%).

Rapportcijfer huidige situatie:

- Ondernemers die aangeven (vrijwel) géén of een positieve impact te hebben ervaren van het coronavirus, geven ook vaker een hoger (8+) rapportcijfer voor de huidige situatie.

Zie slide hierna voor toelichting op de impact van de coronacrisis op bedrijf.

■ (Grote/kleine) positieve impact ■ (Vrijwel) geen impact ■ (Grote/kleine) negatieve impact ■ Weet ik niet

Vraag: Welke impact heeft de coronacrisis tot nu toe gehad op jouw bedrijf, alles bijeen genomen?

Basis: n=1682 (alle ondernemers)

! = relevant verschil

Corona heeft op deel van ondernemers positief invloed op lagere kosten en meer tijd; negatieve impact heeft vaak betrekking op minder omzet en minder klanten

Welke impact heeft de coronacrisis tot nu toe gehad op jouw bedrijf? - Kun je je antwoord toelichten?

(Grote/kleine) positieve impact

- *'Het werken op afstand heeft een positief effect voor ons. We hoeven nu minder kilometers af te leggen voor projecten en besparen (reis)tijd waardoor er capaciteit vrij komt. Echter is het effect ook dat we minder persoonlijke binding krijgen met onze klanten. We zullen in de toekomst meer de balans zoeken tussen fysiek en digitaal afspreken.'*
- *'Qua betaalde business negatief, maar ben eindelijk toegekomen aan het opzetten van nieuwe initiatieven die op termijn zeker zijn vruchten gaan afwerpen.'*
- *'Ik werk thuis, waardoor ik minder reiskosten maak.'*
- *'Je gaat creatiever denken maar het kost wel veel energie.'*
- *'Meer items in de webshop verkocht.'*
- *'Mijn werkzaamheden gaan gewoon door.'*
- *'Wij werken aan enkele nieuwe producten, die corona gerelateerd zijn.'*
- *'Meer opdrachten van meer klanten.'*

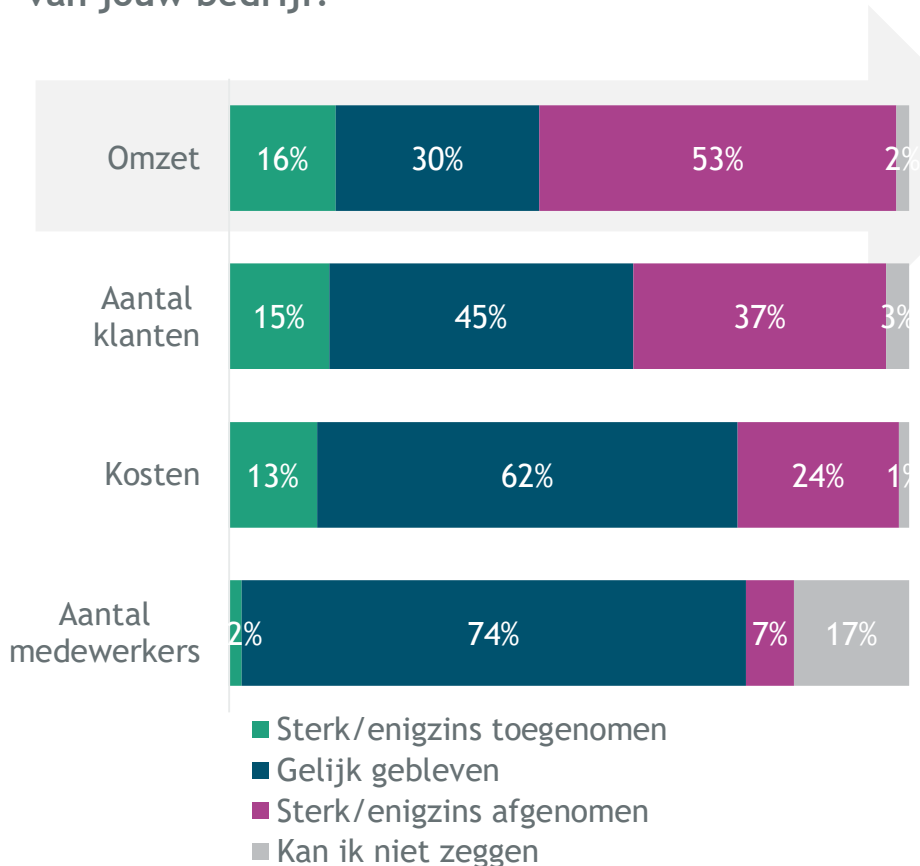
(Grote/kleine) negatieve impact

- *'Minder omzet door uitgestelde/geannuleerde orders.'*
- *'Communicatie is lastiger (alleen maar online)'*
- *'Het verkrijgen van nieuwe opdrachten is een stuk lastiger.'*
- *'Minder klantenbezoeken vanwege beperkingen corona.'*
- *'Eigenlijk is mijn bedrijf zoals het was gelijk gebleven....maar nu uitbreiden is wel een dingetje.'*
- *'Niet zo kunnen groeien en plannen kunnen uitvoeren zoals gepland.'*
- *'Werkplekken voor thuiswerkers moeten inrichten.'*
- *'Door slecht betalende debiteuren cashflow zeer ver onderuitgegaan.'*
- *'Klanten kwijt geraakt, orders mis gelopen.'*
- *'Veel zaken zijn vertraagd.'*
- *'Geen omzet gehad door de verplichte sluiting.'*
- *'Geeft veel stress.'*
- *'Klanten investeren niet.'*

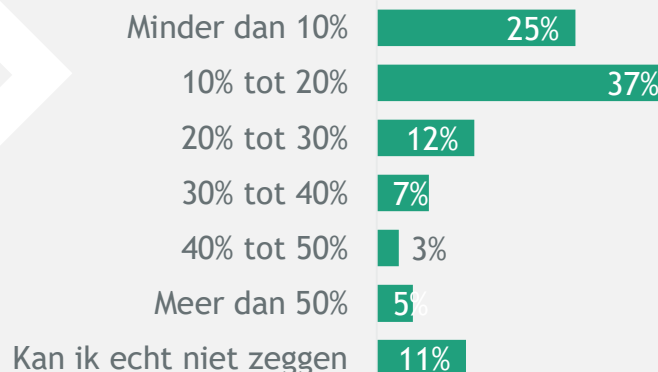
Coronacrisis heeft grote impact op omzet en aantal klanten

Helpt ondernemers ziet afname in omzet als gevolg van coronacrisis

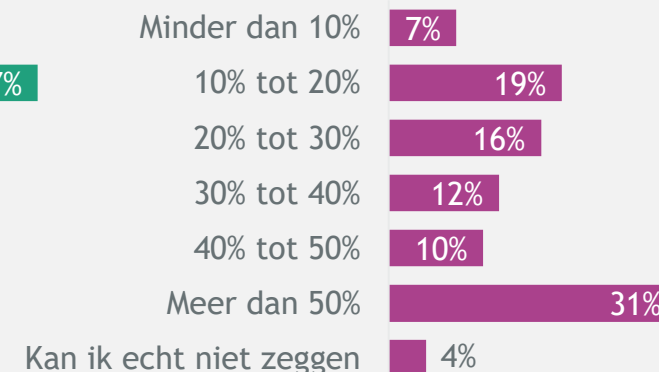
Welke impact heeft de coronacrisis gehad op onderstaande onderdelen van jouw bedrijf?



Toename van de omzet:



Afname van de omzet:

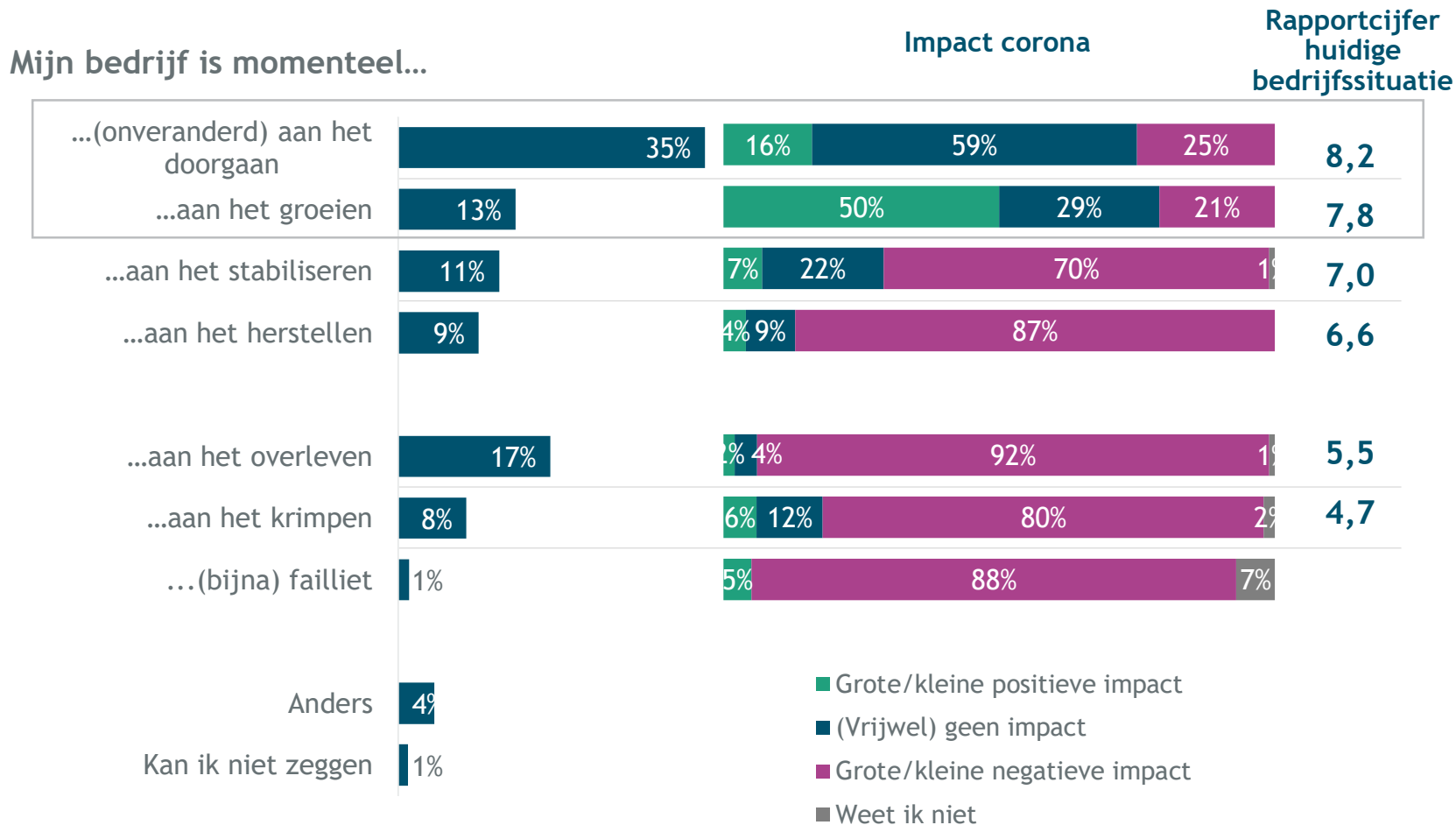


Sector:

- Net als op totaalniveau geven ondernemers uit de *detailhandel* relatief vaker aan een positieve impact van de coronacrisis te hebben gezien: ruim een derde ziet een toename in omzet (35%). Daarnaast is er een impact op het aantal klanten, opvallend genoeg zowel in negatieve als positieve zin: 31% ziet een toename en 50% ziet een afname in het aantal klanten.
- *Cultuur, sport en recreatie* en *horeca* hebben relatief vaker een afname in het aantal klanten (62%/68%) en de omzet (84%/75%) gehad. Horeca ziet daarnaast ook vaker een afname in het aantal medewerkers (23%).

Circa 1 op 6 ondernemers aan het ‘overleven’

Bijna helft ondernemers geeft aan (onveranderd) door te gaan of juist aan het groeien te zijn



- Circa 1 op de 6 van de ondernemers geeft aan dat het bedrijf momenteel aan het overleven is (17%). Zij hebben te maken met een voornamelijk negatieve impact van het coronavirus (92%).
- Van de ondernemers die aangeven dat het bedrijf momenteel *(onveranderd) aan het doorgaan* of *aan het groeien* is, geeft het merendeel aan vrijwel geen of een positieve impact van het coronavirus te hebben ervaren. Dat is ook terug te zien in de rapportcijfers, deze zijn relatief hoog.

Bedrijfs grootte:

- Zzp'ers zijn vaker *(onveranderd) aan het doorgaan* (37%) dan micro-ondernemers (28%) en ondernemers met 10+ medewerkers (25%).

Sector:

- Ondernemers in de sectoren bouw (52%), ICT en media (46%) en zakelijke diensten (41%) zijn het vaakst *(onveranderd) aan het doorgaan*.
- Met name ondernemers uit cultuur, sport en recreatie (40%) en horeca (23%) geven relatief vaker aan *bezig te zijn met overleven*.

Ondernemers geven aan geholpen te zijn met meer informatie of advies over uiteenlopende onderwerpen

Vaak terugkerende onderwerpen zijn gerelateerd aan wet/regelgeving rondom corona en online mogelijkheden rondom marketing en bedrijfsvoering

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

Regels en rol van de overheid gerelateerd aan corona

- *'Actief blijven informeren over eventuele verandering aangaande COVID wet en regelgeving binnen onze bedrijfstak.'*
- *'Hoe om te gaan met wel of niet thuiswerken of 1,5 meter inrichting.'*
- *'De positie van de overheid bij een heropleving van het virus.'*
- *'duidelijkheid omtrent Covid 19, hoor en lees nu allerlei tegenstrijdige berichten.'*
- *'De toekomst en wat wij als ondernemers moeten met de waanzinnig onrealistische maatregelen van deze regering.'*
- *'De toekomstige economische ontwikkelingen en de gevolgen voor mijn branche.'*
- *'Corona en de financiële gevolgen'*
- *'Het te verwachten verloop van 2020 en 2021'*
- *'De positie van de overheid bij een heropleving van het virus.'*
- *'Cliënten en verwijzers inlichten dat het weer veilig is om te komen, want ze stellen nu veel uit.'*

Online/digitale mogelijkheden voor marketing

- *'Aanpak marketing.'*
- *'Continuïteit in marketing.'*
- *'Online content maken.'*
- *'Het aantrekken van nieuwe opdrachtgevers.'*
- *'Het aantrekken en binden van nieuwe klanten.'*
- *'Webshop onder de aandacht brengen. Via internet en producten via winkels verkopen.'*
- *'Digitale presentatie en marketing.'*
- *'Digitalisering en promotie.'*
- *'Effectiever adverteren op sociale media.'*
- *'De verkoopmogelijkheden van mijn werk in eigen hand via mijn website op een voor de klant aantrekkelijke manier.'*
- *'Betere online zichtbaarheid en succesvolle acquisitie.'*

Overig

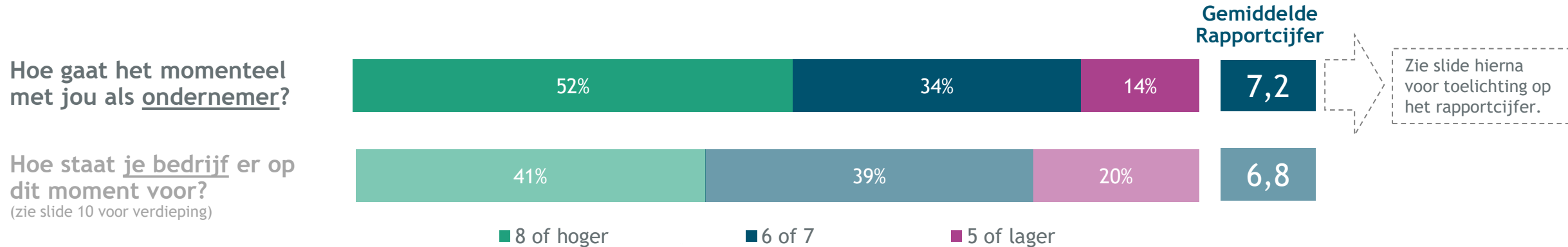
- *'Kostenbesparing en hoe dat te realiseren.'*
- *'Time- en financial management.'*
- *'De veranderende (digitale) werkomgeving.'*
- *'Een goede regeling voor mijn personeel, mocht het niet meer verder kunnen.'*
- *'Internationaal uitbreiden en de processen verbeteren.'*
- *'Financiële ondersteuning en herfinanciering'*
- *'De toekomstige economische ontwikkelingen en de gevolgen voor mijn branche.'*
- *'Bedrijfsoverdracht en soepele integratie van werkwijzen.'*
- *'Financiële overheidsondersteuning laat de kleine ondernemers in de kou staan.'*
- *'financiële ondersteuning tot einde crisis.'*

Vraag: Zou je de volgende zin af willen maken? Denk daarbij vooral in wat jij nodig hebt en laat eventuele (praktische) drempels buiten beschouwing. Op dit moment zou ik met mijn bedrijf het meest geholpen zijn met ondersteuning, informatie, advies of inspiratie over...

Basis: n=1695 (allen)

Helft ondernemers geeft eigen welbevinden als ondernemer een 8 of hoger

Ondernemers beoordelen het eigen welbevinden beter dan de huidige situatie van het bedrijf



Hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer? - naar sector

Gezondheid	Bouw	Zakelijke diensten	Groothandel	ICT en media	Land- en tuinbouw	Industrie	Detailhandel	Persoonlijke dienstverlening	Logistiek	Overig	Horeca	Cultuur, sport en recreatie
7,5	7,4	7,4	7,3	7,3	7,2	7,1	7,1	7,1	7,0	6,8	6,7	6,3

- Het gemiddelde rapportcijfer is een 7,2; de ondernemers uit de meeste sectoren geven een rapportcijfer rondom dit gemiddelde, namelijk tussen een 7,0 en 7,5. Uitschieters zijn ondernemers uit de horeca en cultuur, sport en recreatie met respectievelijk een rapportcijfer van 6,7 en 6,3.

Uit de open antwoorden blijkt dat de huidige periode heel gevarieerd wordt ervaren door ondernemers; de één blijft positief, de ander ervaart veel stress

Hoe gaat het momenteel met jou als ondernemer? - Kun je je antwoord toelichten?

Toelichting 8 of hoger:

- *‘Ben blij met mijn bedrijf en mijn werk. En heel blij met de omzet die ik wél heb.’*
- *‘Ik ben soms vermoeid en voel veel druk. Geen stress verder.’*
- *‘Financieel gaat het erg goed maar de werkdruk is regelmatig te hoog’*
- *‘Geen stress. Eigenlijk is het wel lekker om het wat rustiger aan te kunnen doen!’*
- *‘Het is een zware periode, maar ik kijk toch met vertrouwen naar de toekomst en het belangrijkste; ik vind leuk wat ik doe, ik doe wat ik leuk vind.’*
- *‘Blijf positief en ga de uitdaging altijd aan om door te zetten, even overleven en het komt uiteindelijk goed!!’*
- *‘Ik ben tevreden over de huidige werkwijze, het klantenbestand (dat via via uitbreidt) en de diversiteit aan werkzaamheden.’*
- *‘Het ondernemen kent ups en downs. Hoewel corona een nieuwe onbekende situatie is, staat iedereen voor dezelfde uitdagingen in deze periode.’*

Toelichting 6 of 7:

- *‘Algehele situatie is momenteel nog niet slecht, wel onzeker.’*
- *‘Afgelopen maanden waren een volledig nieuwe situatie die de nodige energie heeft gevraagd.’*
- *‘Er is een soort vreemde vermoeidheid toegeslagen.’*
- *‘Corona was een emotionele achtbaan! Ben aan vakantie toe, even bijkomen van alle onzekerheden en daarna het mega vele werken.’*
- *‘Er zijn ondernemers die het echt slecht hebben, geen inkomsten. Ik heb een partner die mij ondersteunt en werk heeft. Ik geef mezelf een zeven omdat ik niet kan werken.’*
- *‘De gehele crisis heeft een enorme impact op mij als mens. Mijn bedrijf waar jaren en jaren aan gewerkt is, binnen 3 maanden zien afglijden naar bijna nul. Doet zeer....’*
- *‘Heel hard werken maar weinig verdienen. Het genoeg open te kunnen zijn zonder restricties en een blijde klant te zien maakt veel goed.’*

Toelichting 5 of lager:

- *‘Er is behoorlijk veel geregeld en stress bijgekomen, wegens onzekere toekomst en onstabiele maatregelen van de overheid.’*
- *‘Alleen met negatieve zaken bezig en verlies lijden is natuurlijk niet de doelstelling van een ondernemer.’*
- *‘Behoorlijk overwerkt...’*
- *‘Buiten en online lesgeven kost veel meer energie dan binnen. Geeft ook veel stress.’*
- *‘Deze onzekere tijd zorgt voor onrust. Ik ben aan het overleven.’*
- *‘Ik worstel met mijn kunnen, tijd die ik nodig heb, en de prijs die ik afspreek met de klant, die is vaak niet in balans. Dat komt door het niet goed ramen van kosten.’*
- *‘De onduidelijkheid en (ook financiële) onzekerheid en dat vrijwel alles wat moeizamer en trager gaat, uit zich ook in vermoeidheid. En dat zorgt ervoor dat er minder energie uit het bedrijf komt en er ook minder energie in gaat.’*
- *‘Ga er psychisch aan kapot, heb super veel stress.’*

Hoofdstuk 2: Hoe zien ondernemers de komende 6 maanden?

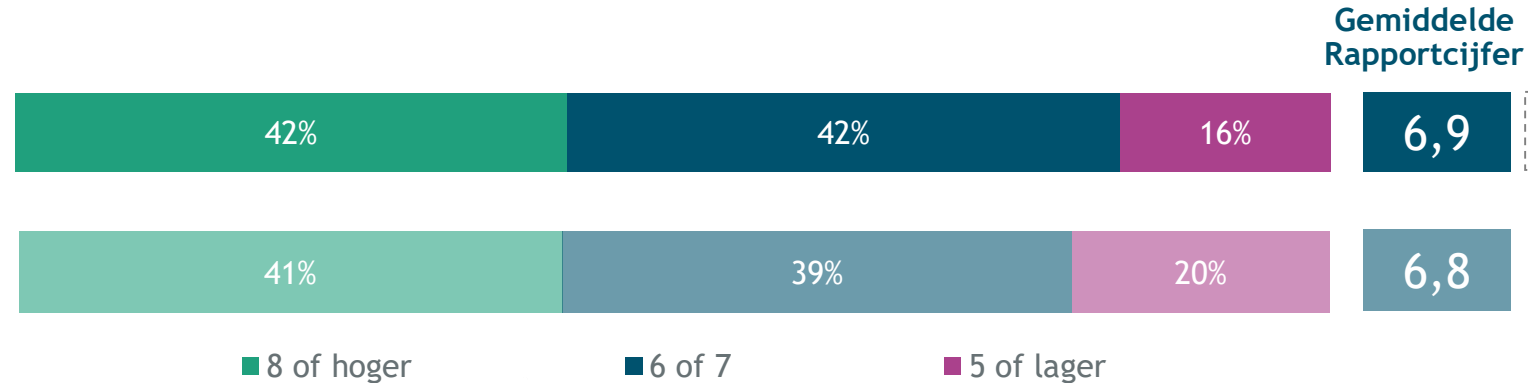
In het vorige hoofdstuk zagen we dat ondernemers de huidige situatie beoordelen met een 6,8. De vooruitzichten voor de komende 6 maanden zijn vergelijkbaar en worden beoordeeld met gemiddeld een 6,9. Cultuur, sport en recreatie geeft veruit het laagste rapportcijfer, namelijk een 5,9. Ook groothandel en horeca zitten relatief wat lager met een 6,4. Deze zwaarst getroffen sectoren zijn positiever over de toekomst dan over de huidige situatie.

Circa 4 op de 10 ondernemers verwacht dat de coronacrisis de komende maanden een negatieve impact zal hebben op hun bedrijf. De verwachte negatieve impact is het grootst in cultuur, sport en recreatie, horeca en logistiek; circa 8 op de 10 verwacht een negatieve impact.

Overall geven ondernemers de toekomstige situatie een vergelijkbaar rapportcijfer als de huidige situatie: “veel is nog onzeker”

De zwaarst getroffen sectoren zijn iets positiever over de toekomst dan over het heden

Hoe zijn de vooruitzichten van je bedrijf voor de komende 6 maanden?



Zie slide hierna voor toelichting op het rapportcijfer.

Hoe staat je bedrijf er op dit moment voor?
(zie slide 10 voor verdieping)

Rapportcijfers - naar sector

	Bouw	Zakelijke diensten	Gezondheid	Persoonlijke dienstverlening	Industrie	ICT en media	Land- en tuinbouw	Logistiek	Overig	Detailhandel	Groothandel	Horeca	Cultuur, sport en recreatie
<u>Komende 6 maanden</u>	7,2	7,2	7,1	7,1	6,9	6,9	6,8	6,8	6,7	6,6	6,4	6,4	5,9
<u>Op dit moment</u>	7,4	7,0	7,0	6,4	6,7	6,8	7,1	7,0	6,4	6,8	6,4	5,9	5,4

- Overall geven ondernemers voor de toekomstige situatie een vergelijkbaar rapportcijfer als de huidige situatie. De sectoren die het zwaarst getroffen zijn door corona (horeca en cultuur, sport en recreatie) beoordelen de vooruitzichten positiever dan de huidige situatie. Dat geldt ook voor sector overig en persoonlijke dienstverlening.

Overgrote deel van de ondernemers kijkt positief naar de toekomst; kleiner deel heeft er weinig vertrouwen in

Hoe zijn de vooruitzichten van je bedrijf voor de komende 6 maanden? - Kun je je antwoord toelichten?

Toelichting 8 of hoger:

- *'Er is geen reden aan te nemen dat er iets verandert in negatieve zin.'*
- *'Er zal hoogstwaarschijnlijk niet zoveel veranderen.'*
- *'De verwachting is dat de economische crisis zichtbaarder wordt. Onze dienstverlening richt zich daar op.'*
- *'Ik verwacht een redelijke omzet te realiseren, ongeacht het corona virus.'*
- *'Weet dat er nog opdrachten aan komen, misschien minder dan andere jaren, maar verwacht niet zonder werk te zitten.'*
- *'Ik heb voldoende verdiend om het jaar nu af te sluiten, maar ik verwacht nog veel meer opdrachten.'*
- *'Ik heb een contract voor langere tijd kunnen afsluiten voor de levering van diensten. Daarmee lijkt de omzet voor de komende tijd gegarandeerd.'*
- *'Vertrouwen in de toekomst, toename aantal opdrachten meestal 3e en 4e kwartaal.'*

Toelichting 6 of 7:

- *'Er gaat nog een hoop gebeuren wat nu nog niet te voorspellen is betreffende economie.'*
- *'Hangt af van hoe COVID 19 zich verder gaat ontwikkelen.'*
- *'Ik verwacht een 2e golf, met de grote financiële consequenties.'*
- *'Zeer afhankelijk van economie ontwikkelingen, zie het positief, maar feitelijk zie je het achteruit gaan.'*
- *'Er wordt weer contact met mij opgenomen voor eventuele nieuwe opdrachten.'*
- *'De reserveringen herstellen zich. Door de kostenbesparingen komen we uit op een nette winst.'*
- *'We hopen dat nieuwe producten/diensten resultaat zullen boeken, en dat uitgestelde opdrachten alsnog van start zullen gaan. Maar nog geen concrete toezeggingen op dit moment.'*

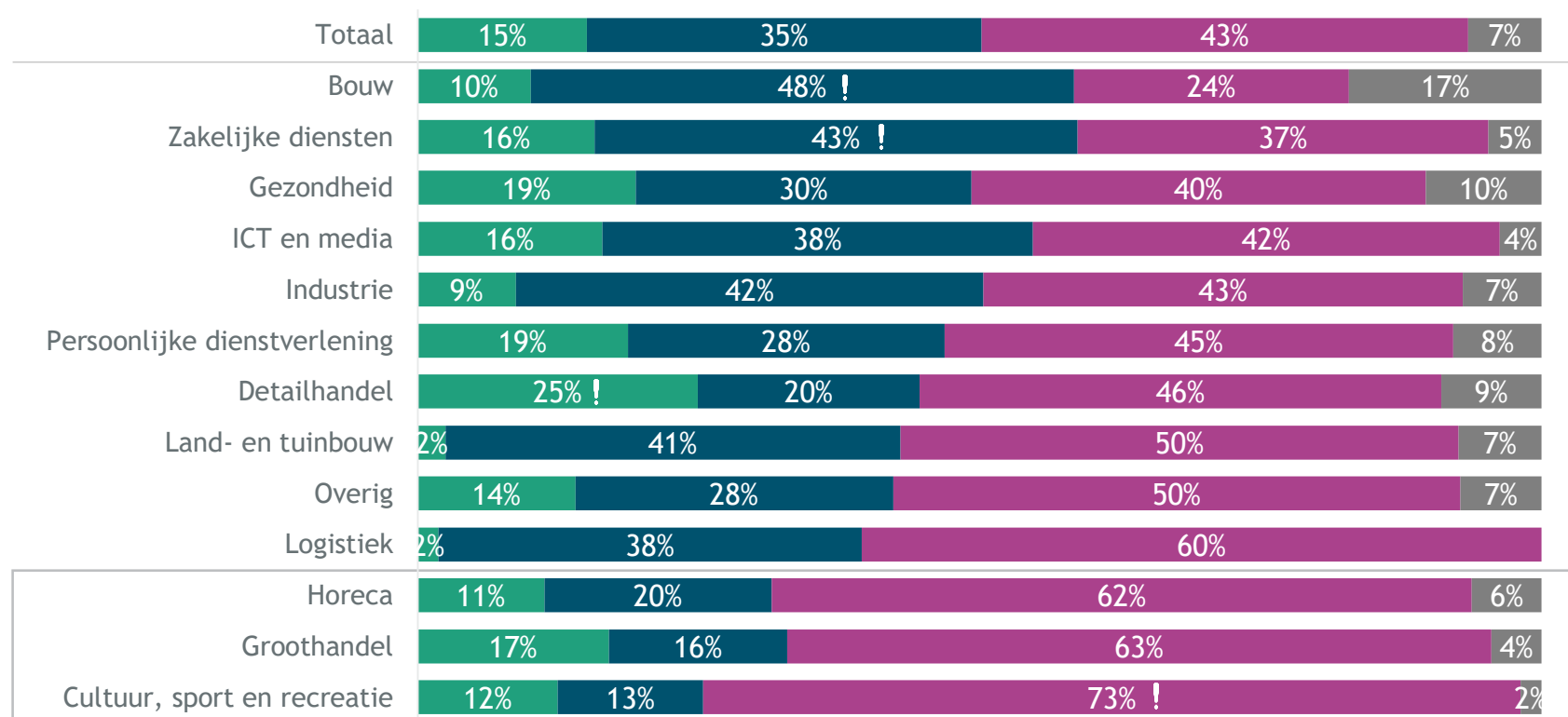
Toelichting 5 of lager:

- *'Er is nog veel onzekerheid, waardoor het moeilijk is om plannen te maken en een verwachting te creëren.'*
- *'De dreiging van een 2e golf blijft. Daarnaast doet de recessie zich voelen.'*
- *'Indien 2de golf komt ben ik zeer negatief over de rest van het jaar.'*
- *'Afwachten wat de ontwikkelingen zijn.'*
- *'Covid19 is de wereld nog niet uit, dus...'*
- *'Ben wel beducht voor de tweede golf.'*
- *'Er komen mondjesmaat boekingen binnen, maar verre bestemmingen (waar we het van moeten hebben) nog helemaal niet. Dit jaar moeten we als verloren beschouwen en het is zaak om het verlies zo klein mogelijk te houden.'*
- *'Nog te weinig vermogen opgebouwd op dit moment om nieuwe tegenslag zonder hulp/lening te overbruggen.'*
- *'Ik zie weinig opdrachten in de markt op het gebied van mijn expertise.'*

4 van de 10 ondernemers verwacht in de komende 6 maanden een negatieve impact van de coronacrisis op het bedrijf

De verwachte negatieve impact is het grootst in cultuur, sport en recreatie

Welke impact heeft de coronacrisis (naar verwachting) in de komende 6 maanden op je bedrijf?



➤ Op totaalniveau verwacht circa 1 op de 6 ondernemers in de komende 6 maanden een positieve impact van de coronacrisis. Dit aandeel is het hoogst in de detailhandel, daar verwacht een kwart een positieve impact.

Bedrijfsgrootte:

➤ De verwachte negatieve impact neemt toe met de bedrijfsgrootte: van 41% bij zzp'ers, 51% bij micro-ondernemers tot 60% bij 10+'ers.

■ (Grote/kleine) positieve impact ■ (Vrijwel) geen impact ■ (Grote/kleine) negatieve impact ■ Weet ik niet

Vraag: Welke impact heeft de coronacrisis (naar verwachting) in de komende 6 maanden op je bedrijf, alles bijeengenomen? / Kun je je antwoord toelichten?

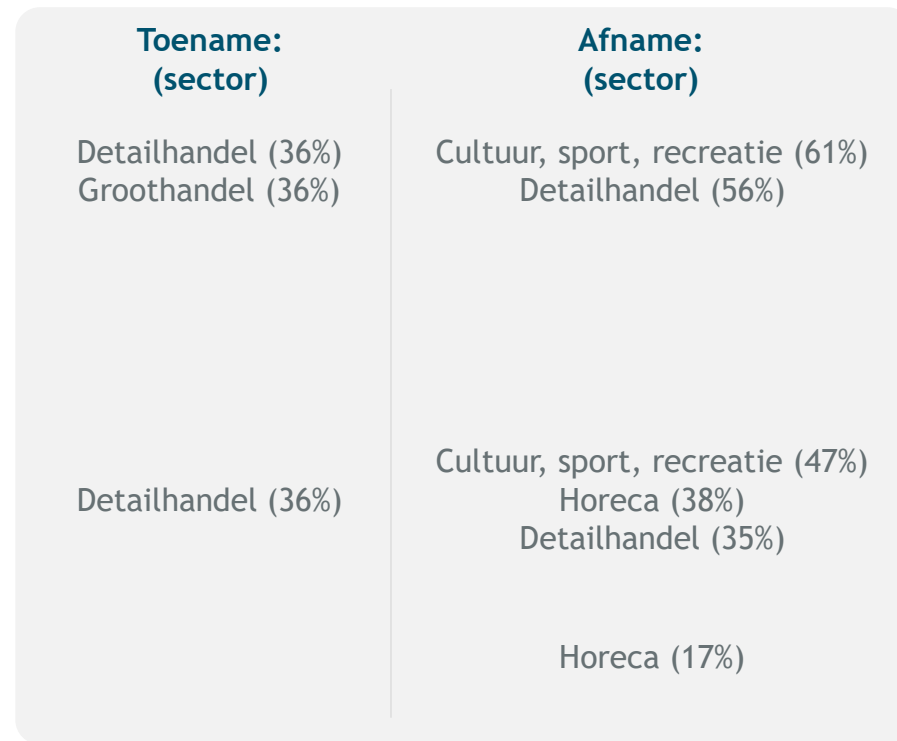
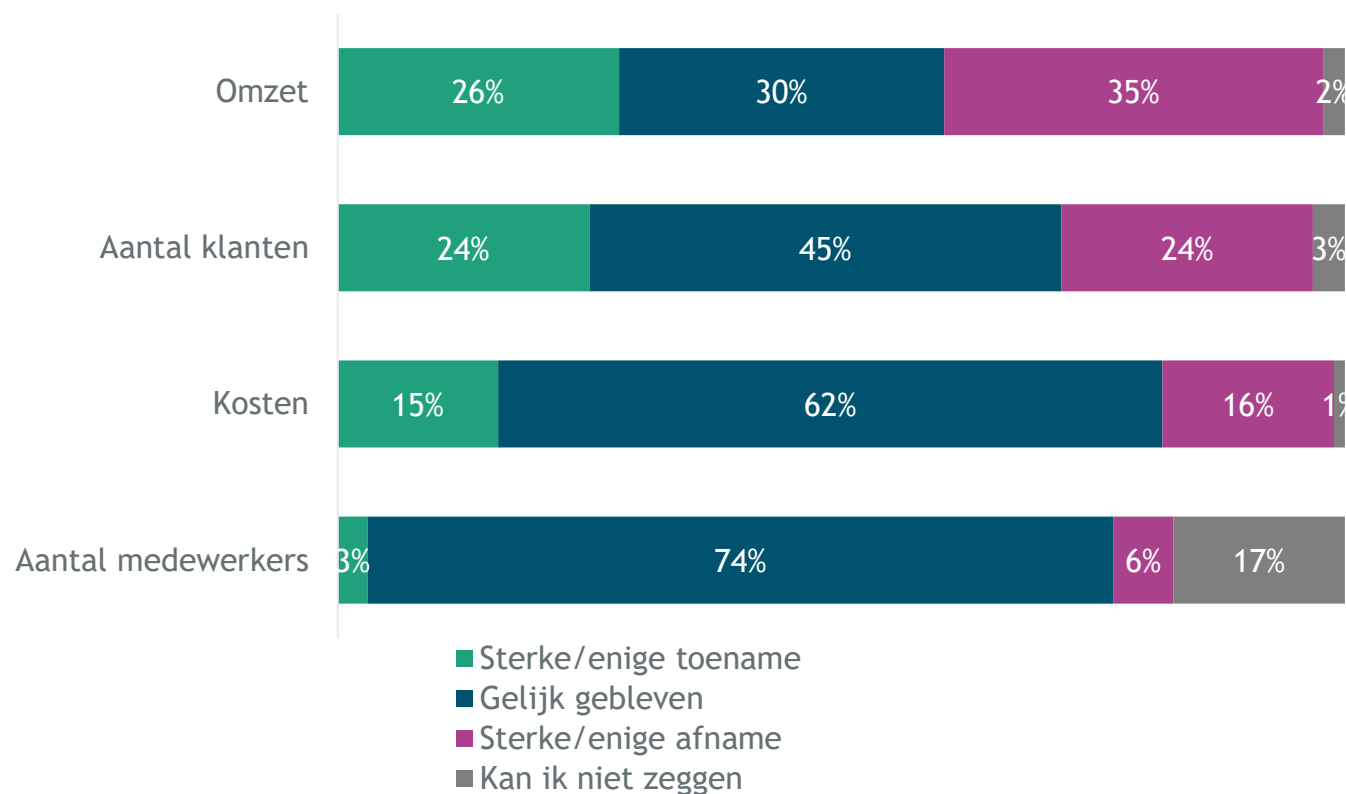
Basis: n=1622 (excl. ondernemers die hebben aangegeven te zijn gestopt of van plan zijn binnen 6 maanden te stoppen)

! = relevant verschil

Ondernemers verwachten in de komende 6 maanden met name impact op hun omzet en het aantal klanten

Een derde verwacht een afname in omzet, terwijl een kwart een toename in omzet verwacht

Hoe zijn momenteel de vooruitzichten voor wat betreft onderstaande onderdelen van jouw bedrijf?



Vraag: Hoe zijn momenteel de vooruitzichten voor de komende 6 maanden wat betreft onderstaande onderdelen?
 Basis: n=1622 (excl. ondernemers die hebben aangegeven te zijn gestopt of van plan zijn binnen 6 maanden te stoppen)

Hoofdstuk 3: Stoppen met ondernemen

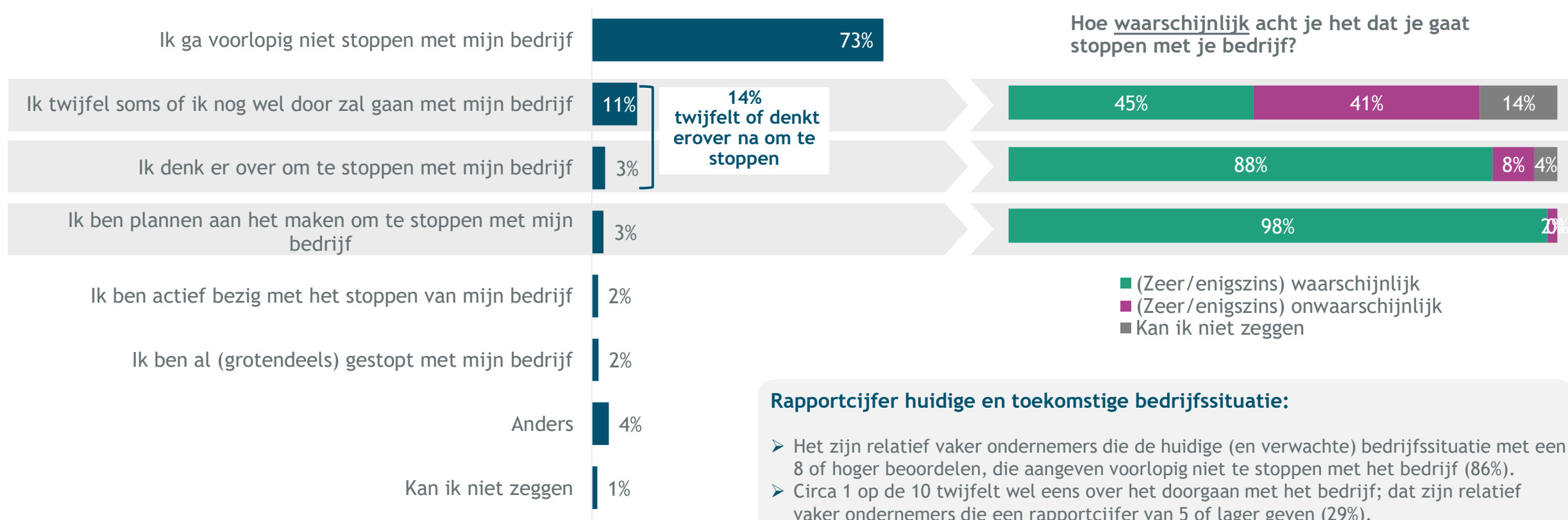
Aan ondernemers is gevraagd hoe ze staan ten opzichte van stoppen met de onderneming. Driekwart is dat voorlopig niet van plan, maar zo'n 1 op de 6 geeft aan daar (wel eens) aan te denken of over te twifelen. Merendeel van deze groep geeft aan dat dit grotendeels of volledig komt door de coronacrisis. Ze hebben vooral te kampen met weinig klanten en opdrachten. In enkele gevallen speelt ook de (pensioen)leeftijd een rol.

Een klein deel van de ondernemers is al gestopt met de onderneming of daar actief mee bezig, voornamelijk door de (pensioen)leeftijd.

1 op de 6 twijfelt soms of denkt er wel eens over om te stoppen met het bedrijf

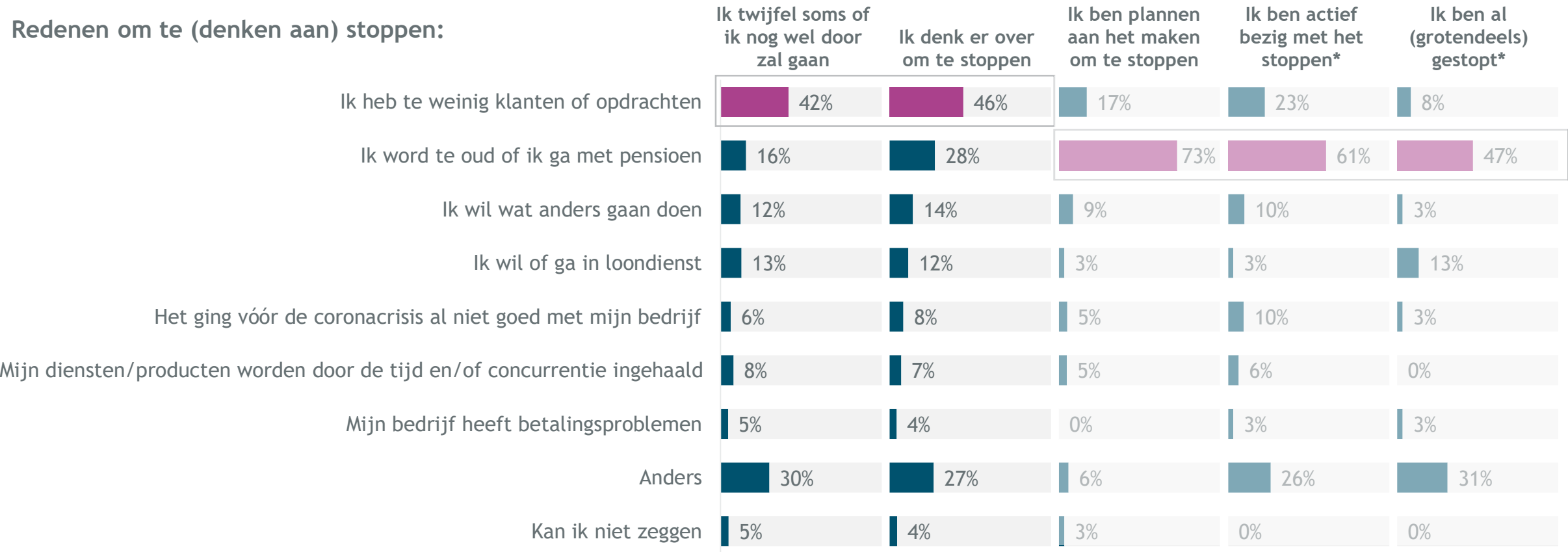
Bijna driekwart van de ondernemers geeft aan voorlopig niet te stoppen met het bedrijf

Welke van onderstaande omschrijvingen over stoppen sluit op dit moment het beste aan bij jouw situatie?



Meest genoemde reden om te twijfelen of te denken aan stoppen komt door te weinig klanten of opdrachten

Ondernemers die al actief bezig zijn met stoppen, hebben pensioen als voornaamste reden



* Resultaten zijn indicatief i.v.m. lage aantal waarnemingen (n≤35)

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? / Waarom heb je geen bedrijf meer?

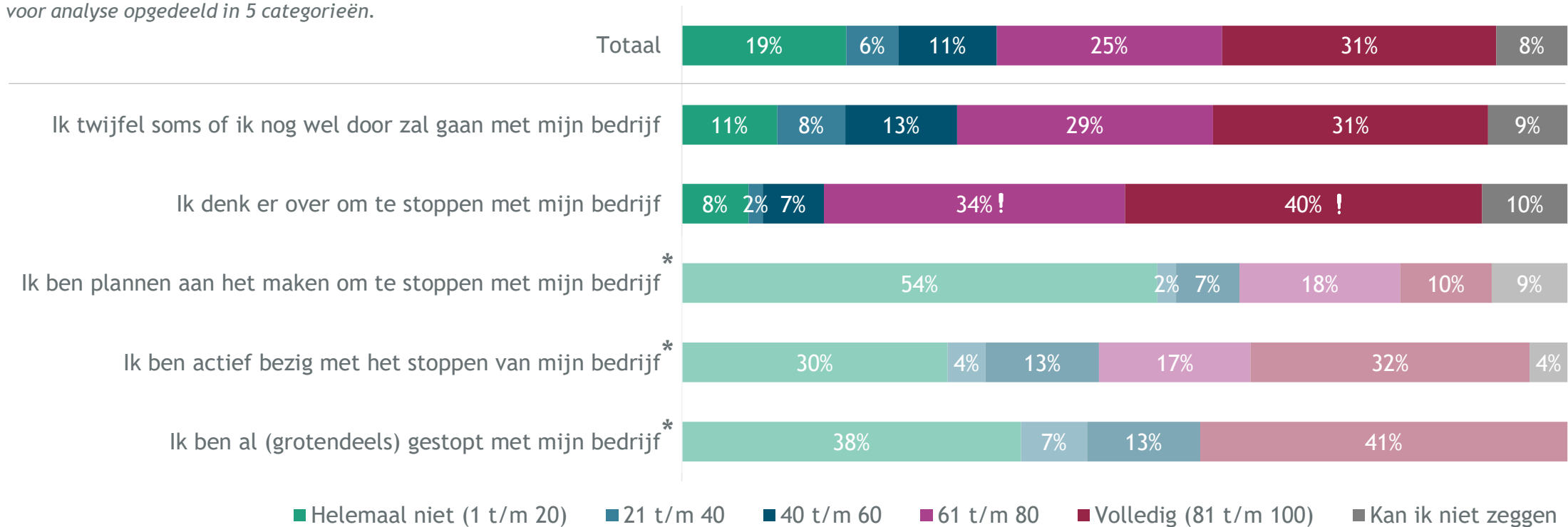
Basis: n=340 (ondernemers die hebben aangegeven: twijfels, denken, plannen, bezig zijn met stoppen, gestopt te zijn of geen bedrijf (meer) te hebben)

Meerderheid ondernemers die twijfelt of nadenkt over stoppen, geeft aan dat dit (grotendeels) door de coronacrisis komt

Ondernemers die al gestopt zijn of plannen maken geven minder vaak aan dat dit door corona komt. Van hen is bekend dat de (pensioen)leeftijd vaak de aanleiding is.

In hoeverre komt het standpunt ten aanzien van stoppen door de coronacrisis?

Men kon een antwoord geven op een schaal van 0 tot 100, waarbij 0 = helemaal niet en 100 = volledig. Deze schaal is voor analyse opgedeeld in 5 categorieën.



* Resultaten zijn indicatief i.v.m. lage aantal waarnemingen (n≤35)

Vraag: In hoeverre is deze beslissing beïnvloed door de coronacrisis? / Je heb aangegeven dat je geen bedrijf meer hebt. In hoeverre komt dit door de coronacrisis?
 Basis: n=340 (ondernemers die hebben aangegeven: twijfels, denken, plannen, bezig zijn met stoppen, gestopt te zijn of geen bedrijf (meer) te hebben)

! = relevant verschil

Hoofdstuk 4: Terugkijken op de afgelopen tijd

Aan ondernemers is gevraagd om terug te kijken op de afgelopen 6 maanden. Op het gebied van geldzaken, bedrijfsvoering, producten/diensten, marketing, werkomgeving, personeel en samenwerking is men diverse zaken anders gaan doen. Soms grotendeels als gevolg van de coronacrisis, maar soms ook vrijwel helemaal niet.

Zo heeft 1 op de 5 in de afgelopen 6 maanden gebruik gemaakt van financiële regelingen, kostenbesparingen gerealiseerd en bedrijfsreserves aangesproken. Het gebruik maken van financiële regelingen en aanspreken van bedrijfsreserves is bijna volledig toe te schrijven aan de coronacrisis.

Bijna de helft van de ondernemers is zaken anders gaan regelen rondom producten/diensten, klanten of marketing. Zo geeft circa 1 op de 6 aan zijn product of dienst te hebben aangepast; twee derde hiervan schrijft dit toe aan corona.

Een kwart geeft aan meer thuis te zijn gaan werken, grotendeels als gevolg van corona. Ook is ongeveer een vijfde meer gebruik gaan maken van digitale mogelijkheden.

Ondernemers hebben op verschillende vlakken veel geleerd, zoals te vertrouwen in zichzelf, positief te blijven en te denken in kansen

Ze hebben ook geleerd financiële reserves te hebben, klanten te spreiden en meer online te doen

Wat is het belangrijkste inzicht of leerpunt dat je in de afgelopen 6 maanden hebt opgedaan in relatie tot je bedrijf?

Persoonlijke inzichten

- ‘Alleen nog het werk opzoeken dat voldoening geeft en zinvol is. Vrije tijd is ook fijn.’
- ‘Gezondheid gaat boven het bedrijf.’
- ‘Alles is betrekkelijk als er ergens in de wereld iets gebeurt kan zomaar alles veranderen.’
- ‘Dat je kwetsbaar bent zonder dat je er iets aan kunt doen.’
- ‘Het bedrijf is niet het belangrijkste in ons leven.’
- ‘Dat we sterker zijn dan gedacht.’
- ‘Dat we flexibeler (en vitaler) zijn dan we dachten.’
- ‘Iets rustiger aan doen is ook prima.’
- ‘Dat het ook wel wat minder druk mag, we vinden het nu met minder klanten veel prettiger.’
- ‘Heb vertrouwen in je kunnen, en zorg dat je waardevol bent voor je opdrachtgever.’

Denken in kansen

- ‘Alleen maar in mogelijkheden denken - er kan dan meer dan je eerst had gedacht.’
- ‘Positief blijven en niet denken in problemen maar in uitdagingen, ieder nadeel heeft zijn voordeel!’
- ‘Dat een crisis ook een kans kan zijn.’
- ‘Andere insteek kan heel verfrissend werken.’
- ‘Ondernemen is constant veranderen en creatief zijn.’

Financiële inzichten

- ‘Wees geduldig en vertrouw, en zorg dat je altijd wat gespaard hebt!’
- ‘Blijf een realist. Hou kosten laag.’
- ‘Dat het aanleggen van financiële reserves geen kwaad kan.’
- ‘Dat de overheid veel te weinig steun biedt.’
- ‘Dat de ontwikkelingen in de economie, invloed hebben op het bedrijf en dat je flexibel in moet spelen op deze ontwikkelingen. direct naar voren kijken hoe de toekomst er uit gaat zien en daarop anticiperen.’

Klanten

- ‘Bied klanten ruimte, geef ze keuzemogelijkheden, wijs op (lokale) verbondenheid, kijk hoe je elkaar kunt versterken...’
- ‘Meer spreiding in opdrachten. Verandering van soort opdrachten. Niet afhankelijk zijn van enkele grote klanten.’
- ‘De noodzaak om te diversifiëren naar meerdere markten.’
- ‘Zorgen dat je goede kwaliteit levert en je relaties levend houdt.’

Digitale mogelijkheden

- ‘Online is veel meer mogelijk dan ik dacht.’
- ‘Dat digitalisering heel belangrijk is.’
- ‘Dat E-Commerce steeds belangrijker wordt.’
- ‘Thuiswerken kan in meerdere mate dan verwacht, ook na corona.’
- ‘Dat je heel veel vanuit huis kunt doen.’
- ‘Dat online werken mogelijkheden biedt.’
- ‘Vergaderen kan efficiënter zonder reistijden.’

Vraag: Wat is het belangrijkste inzicht of leerpunt dat je in de afgelopen 6 maanden hebt opgedaan in relatie tot je bedrijf?

Basis: n=1662 (excl. ondernemers die hebben aangeven te zijn gestopt of geen bedrijf (meer) te hebben)

Merendeel activiteiten rondom geldzaken vond plaats als gevolg van de coronacrisis

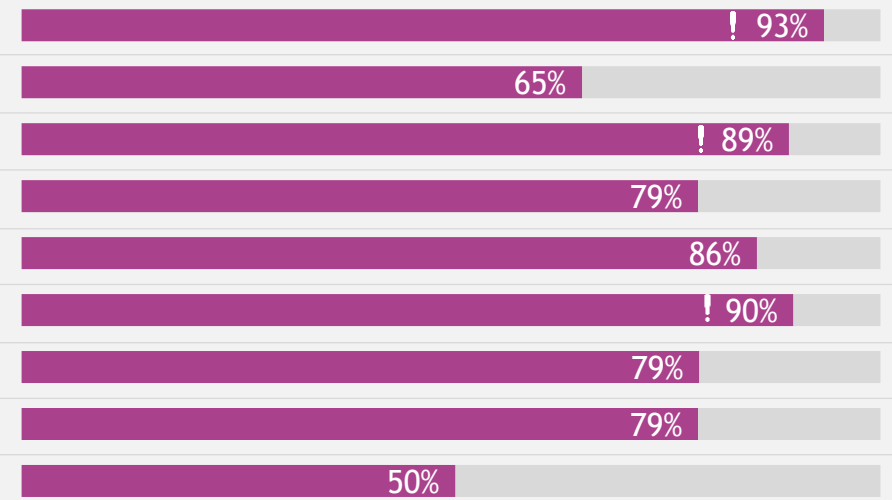
Circa 1 op de 5 maakte gebruik van financiële regelingen, bespaarde op kosten en heeft bedrijfsreserves aangesproken

Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot geldzaken?



Zie slide hierna voor welke doelen extra kapitaal nodig was

Anders gaan organiseren als gevolg van de coronacrisis?



! % dat aangeeft dat dit (zeker/waarschijnlijk) niet had plaatsgevonden als er geen sprake zou zijn van de coronacrisis

Sector:

- Ondernemers in de sectoren horeca (60%) en cultuur, sport en recreatie (47%) hebben veruit het vaakst gebruik gemaakt van *financiële regelingen van de overheid*. In diezelfde sectoren en in de groothandel zijn ondernemers vaker geldzaken anders gaan organiseren zoals: *extra geld of kapitaal in hun bedrijf gebracht* (26%; 17%; 23%), *bedrijfsreserves aangesproken* (32%; 31%; 27%) of *geen of minder salaris/vakantiegeld uitgekeerd* (23%; 16%; 16%).

Vraag: Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot geldzaken? / Stel dat er géén sprake zou zijn van de coronacrisis. Hadden deze zaken rondom geldzaken dan óók plaatsgevonden in de afgelopen 6 maanden?

Basis: n=1662 (excl. ondernemers die hebben aangeven te zijn gestopt of geen bedrijf (meer) te hebben) / n=ondernemers die deze optie hebben geselecteerd

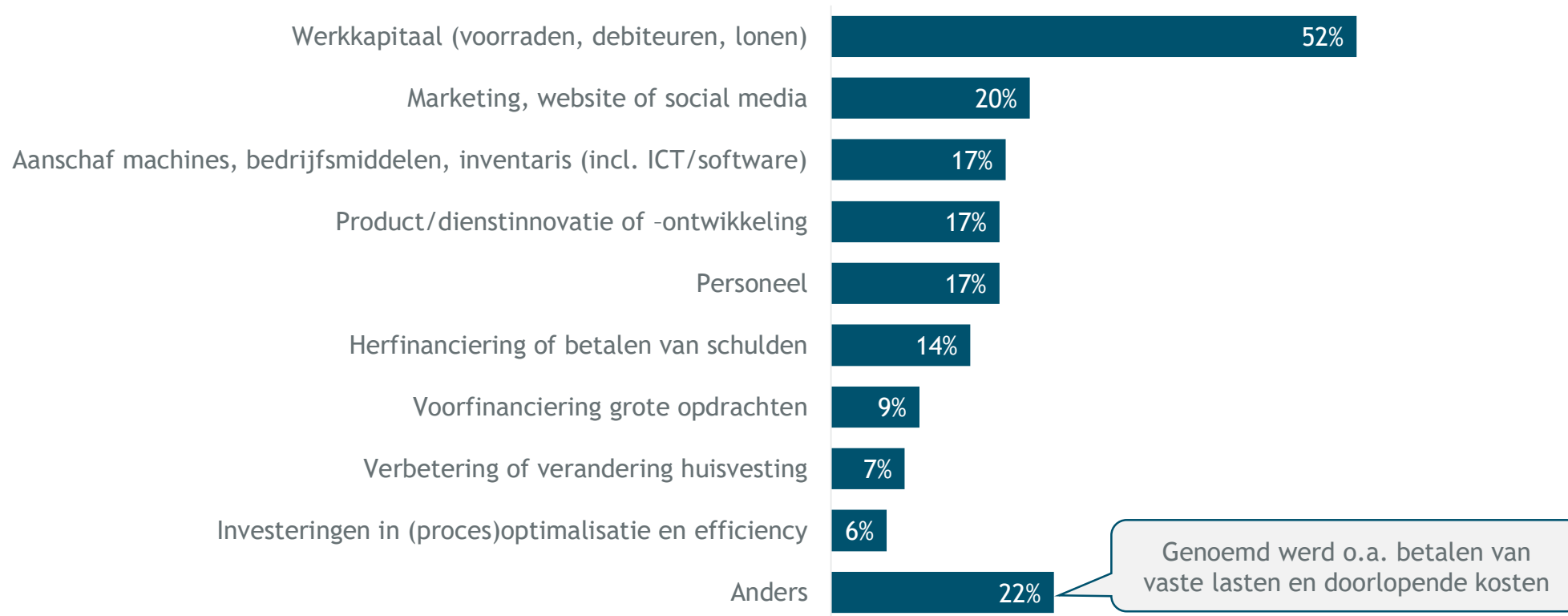
! = relevant verschil

Voornaamste reden om extra geld of kapitaal in bedrijf te brengen is voor werkkapitaal

In kleinere mate ook voor marketing, bedrijfsmiddelen, innovatie of personeel

7% van de ondernemers heeft aangegeven in de afgelopen 6 maanden extra geld of kapitaal in hun bedrijf te hebben gebracht.

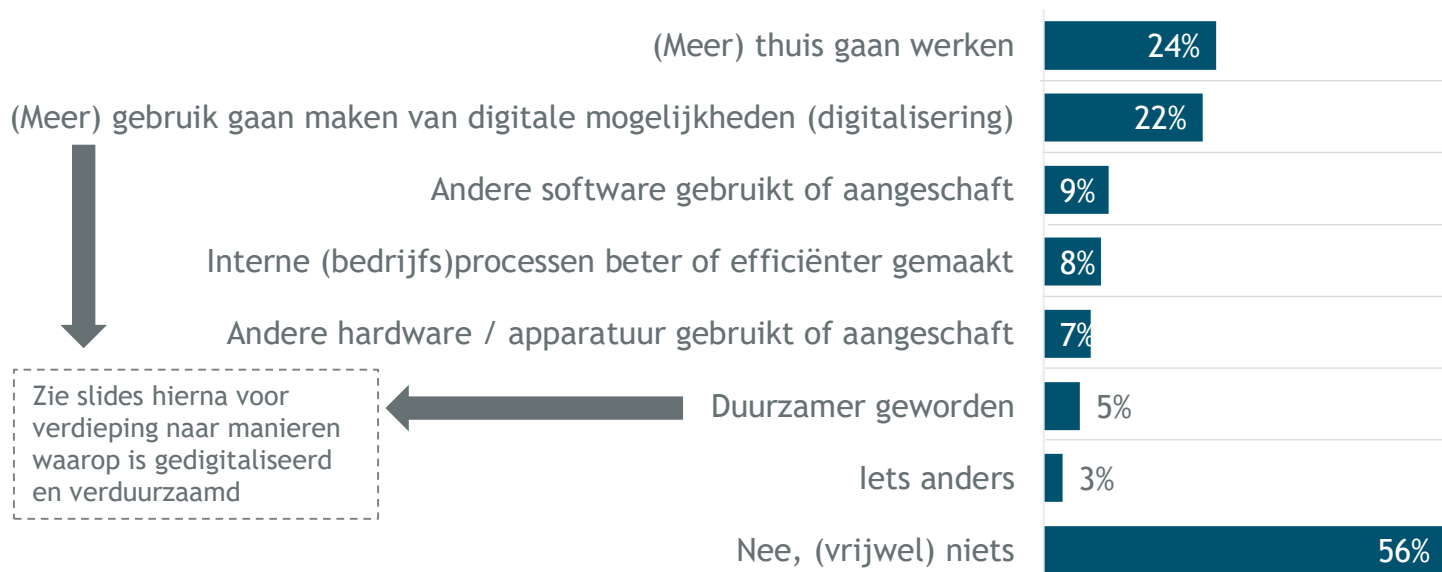
Voor welk(e) doel(en) had je dit extra geld of kapitaal nodig?



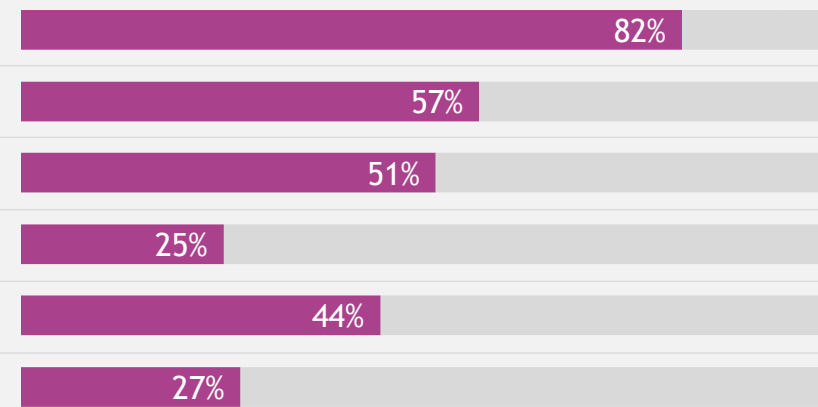
Ongeveer een kwart van de ondernemers geeft aan dat men binnen het bedrijf (meer) vanuit huis is gaan werken

2 op de 10 ondernemers is (meer) gebruik gaan maken van digitale mogelijkheden

Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot de bedrijfsvoering?



Anders gaan organiseren als gevolg van de coronacrisis?



■ % dat aangeeft dat dit (zeker/waarschijnlijk) niet had plaatsgevonden als er geen sprake zou zijn van de coronacrisis

Sector:

- Ondernemers zijn met hun bedrijf relatief vaker (**meer**) *thuis gaan werken* in de ICT en media (36%), zakelijke diensten (35%), cultuur, sport en recreatie (30%) en in de industrie (29%).
- **Digitalisering** werd vooral in deze sectoren vaker toegepast: cultuur, sport en recreatie (36%), persoonlijke dienstverlening (33%), zakelijke diensten (28%), horeca (26%), gezondheid (25%) en ICT en media (24%).
- Een kwart van de ondernemers in de groothandel (25%) en 19% van de horeca ondernemers heeft **interne (bedrijfs)processen beter of efficiënter gemaakt** de afgelopen tijd.

Vraag: Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot de bedrijfsvoering? / Stel dat er géén sprake zou zijn van de coronacrisis. Hadden deze zaken rondom de bedrijfsvoering dan óók plaatsgevonden in de afgelopen 6 maanden?

Basis: n=1662 (excl. ondernemers die hebben aangeven te zijn gestopt of geen bedrijf (meer) te hebben) / n=ondernemers die deze optie hebben geselecteerd

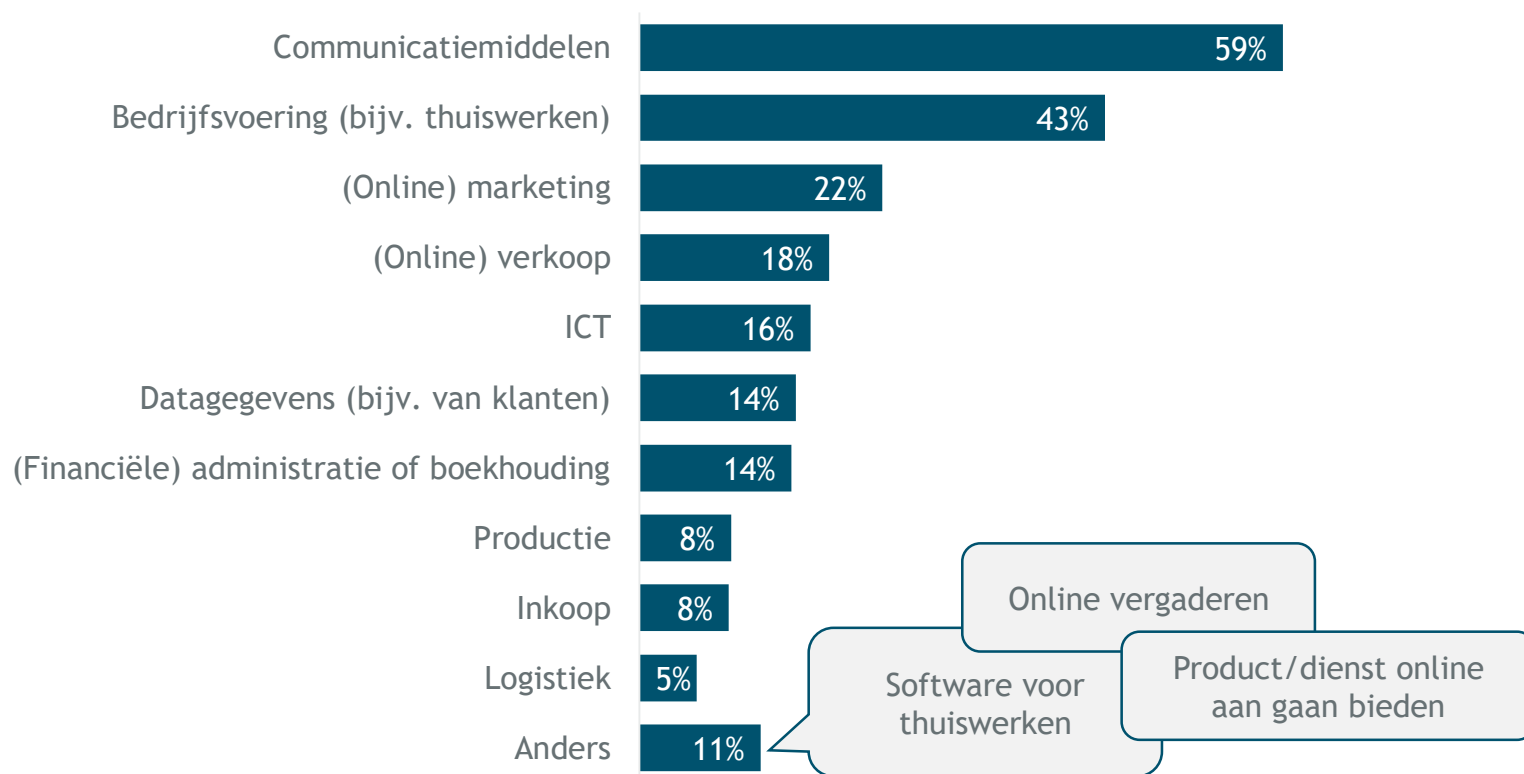
! = relevant verschil

Toepassing van digitale mogelijkheden vond voornamelijk plaats rondom communicatiemiddelen

Ook digitale toepassingen rondom bedrijfsvoering zoals thuiswerken werd relatief vaak genoemd

22% van de ondernemers heeft aangegeven in de afgelopen 6 maanden (meer) gebruik te zijn gaan maken van digitalisering.

Op welke gebieden heb je digitale mogelijkheden toegepast?



Vraag: Je hebt aangegeven dat je in de afgelopen 6 maanden (meer) gebruik bent gaan maken van digitale mogelijkheden binnen je bedrijf (digitalisering). Op welke gebieden heb je digitale mogelijkheden toegepast?

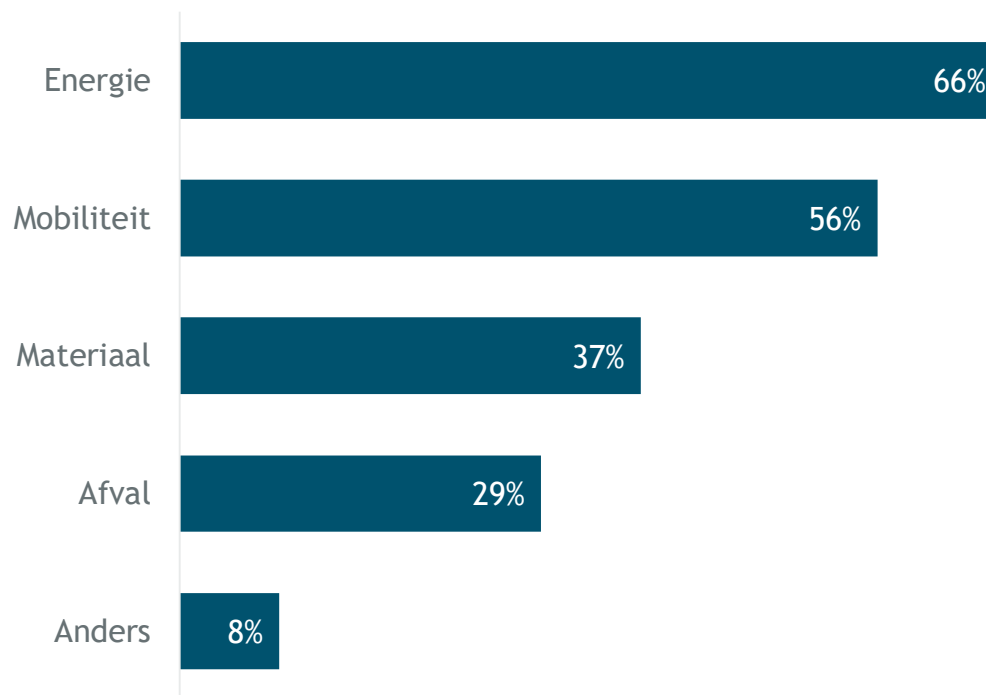
Basis: n=405 (ondernemers die deze optie hebben geselecteerd)

Energie en mobiliteit zijn gebieden waarop ondernemers de afgelopen maanden duurzamer zijn geworden

Een kleiner deel deed dit middels materiaal en afval

5% van de ondernemers heeft aangegeven in de afgelopen 6 maanden duurzamer te zijn geworden.

Op welke gebieden ben je met je bedrijf duurzamer geworden?



Vraag: Je hebt aangegeven dat je in de afgelopen 6 maanden met je bedrijf duurzamer bent geworden. Op welk(e) gebied(en)?

Basis: n=100 (ondernemers die deze optie hebben geselecteerd)

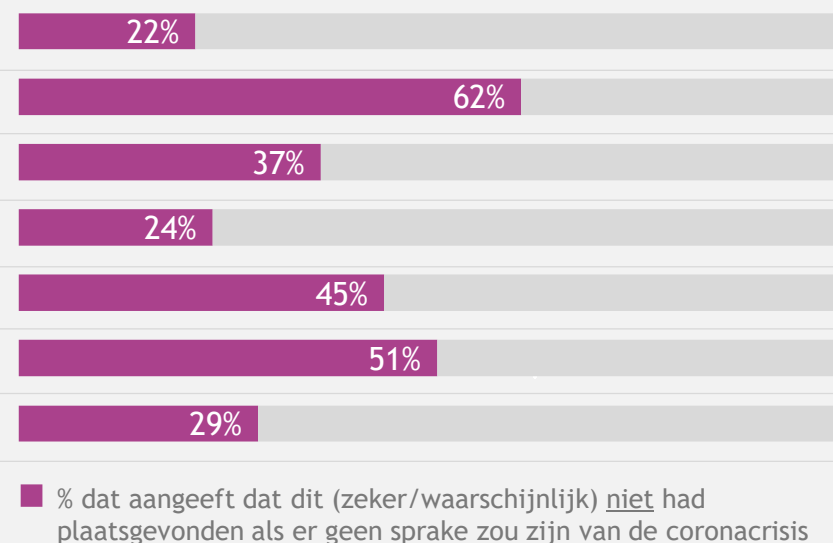
Bijna de helft is zaken anders gaan organiseren rondom product/dienst, klant of marketing

Vooral aanpassingen van product of dienst en verkoopkanaal zijn gerelateerd aan de coronacrisis

Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot je product/dienst, klanten of marketing?



Anders gaan organiseren als gevolg van de coronacrisis?



■ % dat aangeeft dat dit (zeker/waarschijnlijk) niet had plaatsgevonden als er geen sprake zou zijn van de coronacrisis

Sector:

- In de horeca (28%), detailhandel (23%) en groothandel (20%) hebben ondernemers vaker *(marketing)acties gedaan om bestaande klanten te behouden*.
- In de horeca hebben ondernemers ook vaker *(marketing)acties gedaan om op een andere doelgroep of op andere klanten te richten* (22%).
- Ondernemers in de cultuur, sport en recreatie sector zijn vaker hun product of *dienst via een ander (verkoop)kanaal gaan aanbieden* (21%).

Vraag: Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot je product/dienst, klanten of marketing? / Stel dat er géén sprake zou zijn van de coronacrisis. Hadden deze zaken rondom je product/dienst, klanten of marketing dan óók plaatsgevonden in de afgelopen 6 maanden?

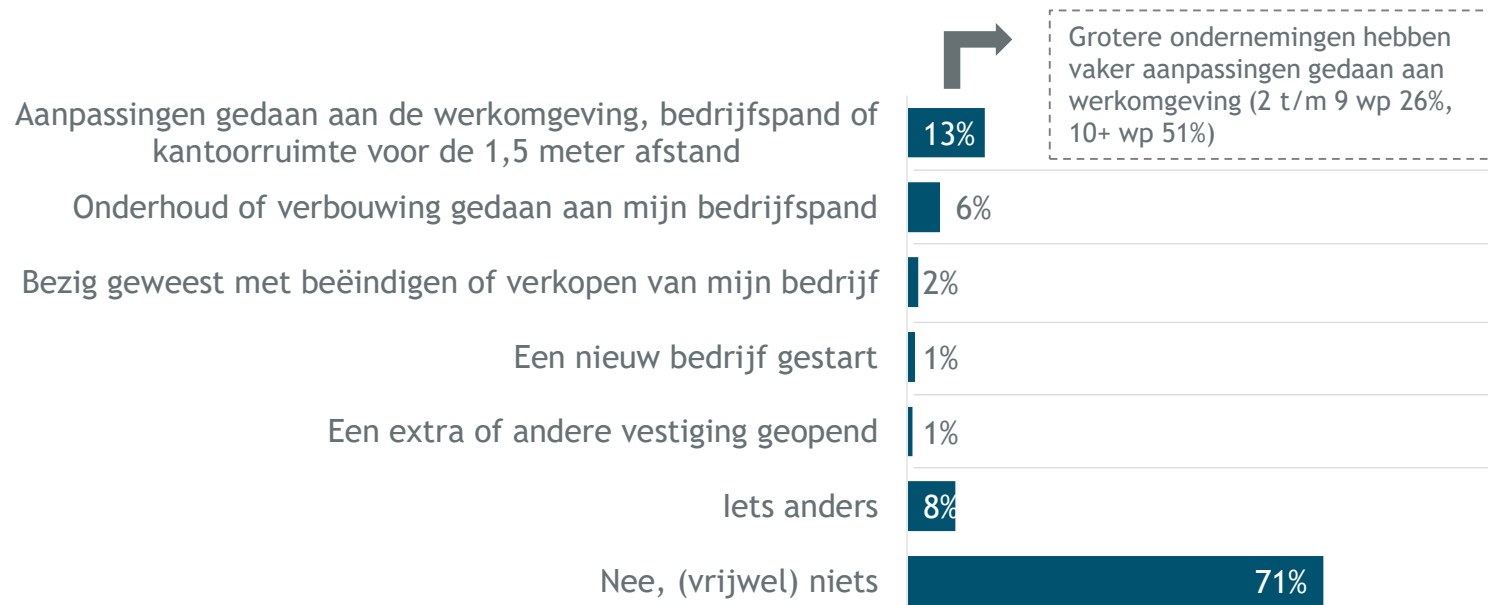
Basis: n=1662 (excl. ondernemers die hebben aangeven te zijn gestopt of geen bedrijf (meer) te hebben) / n=ondernemers die deze optie hebben geselecteerd

! = relevant verschil

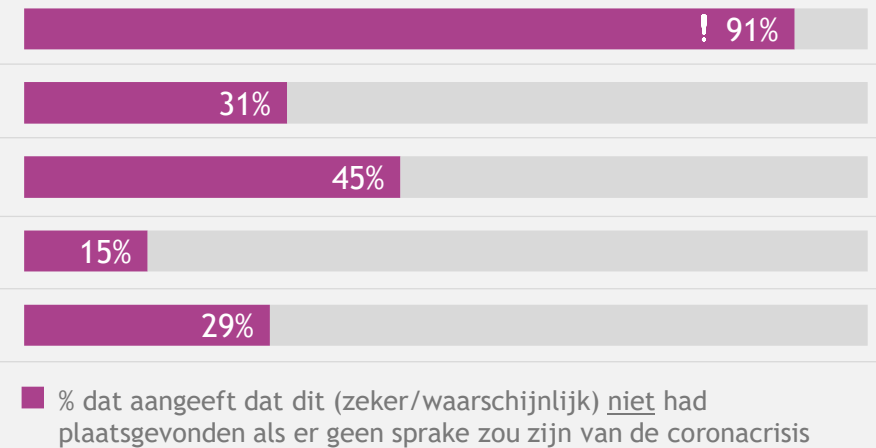
13% van de ondernemers heeft aanpassingen gedaan voor de 1,5 meter afstand

6% van de ondernemers deed onderhoud of een verbouwing aan het bedrijfspand

Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot je bedrijf in het algemeen en de werkomgeving?



Anders gaan organiseren als gevolg van de coronacrisis?



Sector:

- Ondernemers in de volgende sectoren hebben vaker **aanpassingen gedaan aan de werkomgeving, het bedrijfspand of de kantoorruimte voor de 1,5 meter afstand**: horeca (35%), gezondheid (23%), detailhandel (22%), persoonlijke dienstverlening (22%) en de cultuur, sport en recreatie sector (18%).
- Bijna een kwart van de horeca ondernemers (23%) en 13% van de ondernemers in cultuur, sport en recreatie hebben **onderhoud of verbouwingen** gedaan aan hun bedrijfspand.

Vraag: Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot je bedrijf in het algemeen en de werkomgeving? / Stel dat er géén sprake zou zijn van de coronacrisis. Hadden deze zaken rondom het bedrijf in het algemeen en de werkomgeving dan óók plaatsgevonden in de afgelopen 6 maanden?

Basis: n=1662 (excl. ondernemers die hebben aangeven te zijn gestopt of geen bedrijf (meer) te hebben) / n=ondernemers die deze optie hebben geselecteerd

! = relevant verschil

1 op de 10 ondernemers heeft in de afgelopen 6 maanden de kennis van zichzelf en/of hun medewerkers vergroot

Ook is 1 op de 10 een nieuwe samenwerking aangegaan

Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot personeel of (samenwerkings-)partners?

Kennis van mijzelf en/of medewerkers vergroot

10%

Zie slide hierna voor verdieping naar de reden van nieuwe samenwerkingen en andere leveranciers

Nieuwe samenwerking(en) aangegaan

10%

Met andere leverancier(s) gaan werken

4%

Contracten van medewerkers beëindigd of niet verlengd

3%

Nieuwe (tijdelijke) medewerker(s) in dienst genomen

2%

Iets anders

4%

Nee, (vrijwel) niets

72%

Anders gaan organiseren als gevolg van de coronacrisis?

25%

22%

40%

54%

23%

■ % dat aangeeft dat dit (zeker/waarschijnlijk) niet had plaatsgevonden als er geen sprake zou zijn van de coronacrisis

Sector:

- Ondernemers in de cultuur, sport en recreatie sector zijn vaker **nieuwe samenwerking(en) aangegaan** (21%) en geven vaker aan de **kennis van zichzelf en/of medewerkers te hebben vergroot** (18%).
- Ondernemers in de groothandel zijn relatief vaker met **andere leverancier(s) gaan werken** (16%).

Vraag: Is je bedrijf in de afgelopen 6 maanden zaken anders gaan organiseren met betrekking tot personeel of (samenwerkings-)partners? / Stel dat er géén sprake zou zijn van de coronacrisis. Hadden deze zaken rondom personeel of (samenwerkings-)partners dan óók plaatsgevonden in de afgelopen 6 maanden?

Basis: n=1662 (excl. ondernemers die hebben aangegeven te zijn gestopt of geen bedrijf (meer) te hebben) / n=ondernemers die deze optie hebben geselecteerd

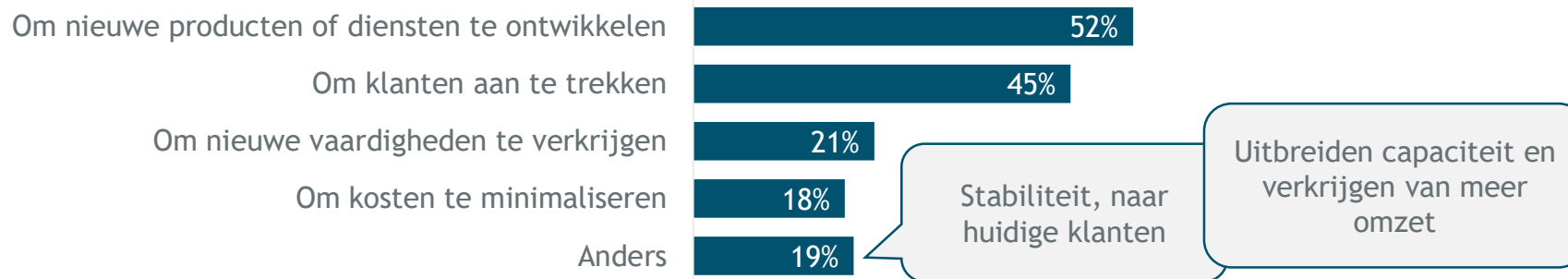
! = relevant verschil

Nieuwe samenwerkingen zijn voornamelijk aangegaan om nieuwe producten/diensten te ontwikkelen en klanten aan te trekken

Ondernemers zijn vooral met nieuwe leveranciers gaan werken om kosten te minimaliseren en nieuwe producten of diensten te ontwikkelen

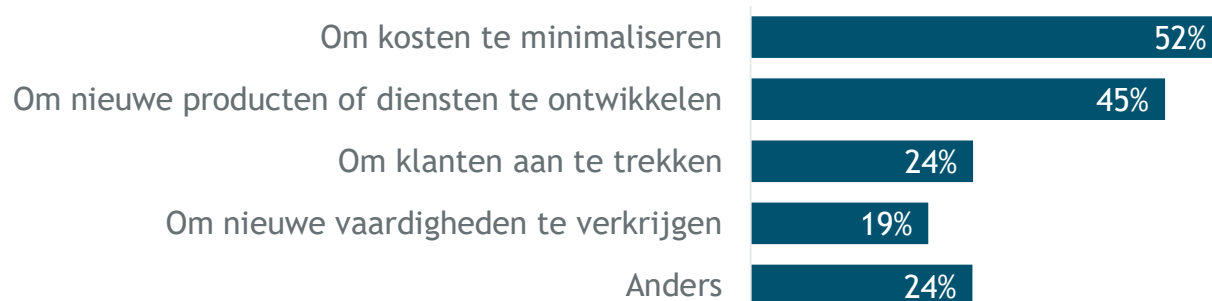
10% van de ondernemers heeft aangegeven in de afgelopen 6 maanden nieuwe samenwerking(en) aangegaan te zijn.

Wat was de reden om nieuwe samenwerkingen aan te gaan?



4% van de ondernemers heeft aangegeven in de afgelopen 6 maanden met andere leverancier(s) te zijn gaan werken.

Wat was de reden om met andere leveranciers te gaan werken?



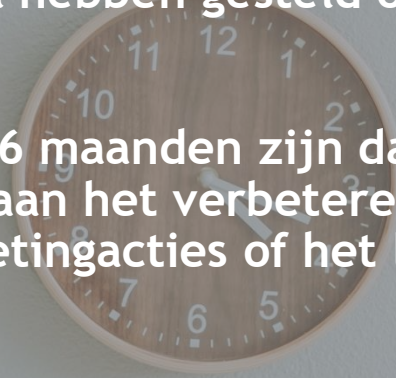
Vraag: Je hebt aangegeven dat je in de afgelopen 6 maanden nieuwe samenwerking(en) bent aangegaan. Wat was het doel van deze samenwerking(en)? / Je hebt aangegeven dat je in de afgelopen 6 maanden met andere leverancier(s) bent gaan werken. Kun je toelichten waarom?

Basis: n=164 (ondernemers die deze optie hebben geselecteerd) / n=74 (ondernemers die deze optie hebben geselecteerd)

Hoofdstuk 5: Welke plannen hebben ondernemers?

Gezien de impact van corona, is het niet verwonderlijk dat veel ondernemers zich de komende tijd ten doel hebben gesteld om nieuwe of meer klanten aantrekken.

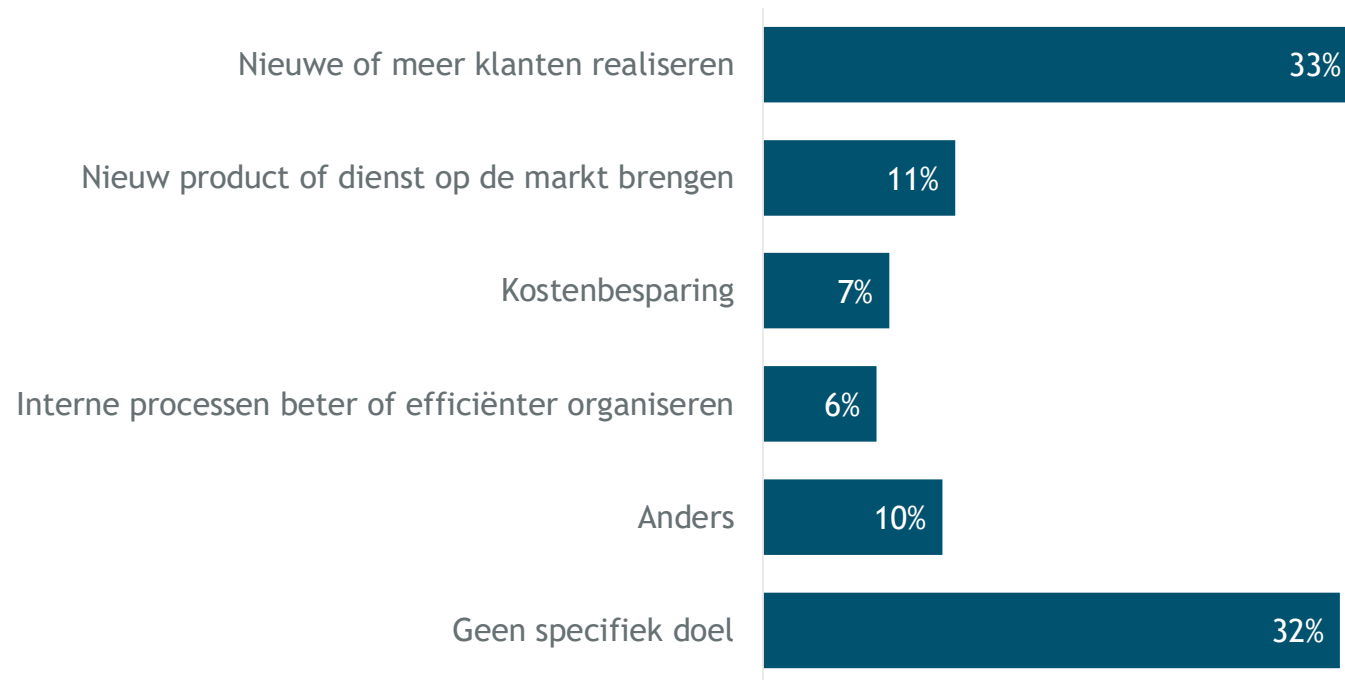
De belangrijkste plannen voor de komende 6 maanden zijn dan ook voornamelijk marketing gerelateerd. Denk aan het verbeteren van de online zichtbaarheid, het starten van marketingacties of het lanceren van een nieuw product.



Een derde van de ondernemers heeft als belangrijkste doel om meer klanten of nieuwe klanten te realiseren

Een net zo grote groep ondernemers heeft geen specifiek doel voor de komende maanden

Wat is het belangrijkste doel voor je bedrijf voor de komende 6 maanden?



Bedrijfsgrootte:

- Ondernemers met 10+ medewerkers hebben vaker als belangrijkste doel om interne processen beter of efficiënter organiseren (21%).
- Hoe groter het bedrijf, hoe eerder het als doel heeft om kosten te besparen: van 5% als zzp'er, 12% als micro-ondernemer tot 16% als 10+'er.

Jaar van oprichting:

- Jongere bedrijven hebben vaker als doel om nieuwe of meer klanten te realiseren: 56% van de bedrijven opgericht in 2019 en 2020 en 45% van de bedrijven opgericht in 2016 tot 2018.

Vraag: Wat is het belangrijkste doel voor je bedrijf voor de komende 6 maanden?

Basis: n=1622 (excl. ondernemers die hebben aangegeven te zijn gestopt of van plan zijn binnen 6 maanden te stoppen)

3 op de 10 ondernemers is van plan om de (online) zichtbaarheid van zijn/haar bedrijf te verbeteren de komende tijd

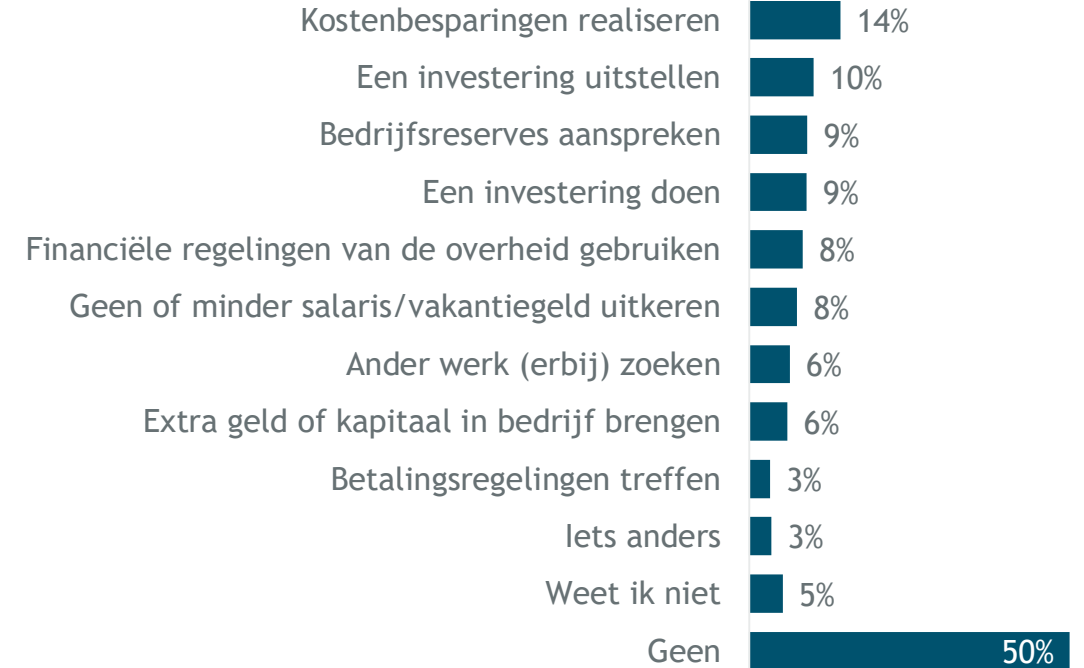
Bijna een kwart van de ondernemers wil (marketing)acties doen om nieuwe klanten te vinden

Welke plannen heb je met je bedrijf (naar verwachting) voor de komende 6 maanden met betrekking tot...

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



... geldzaken?

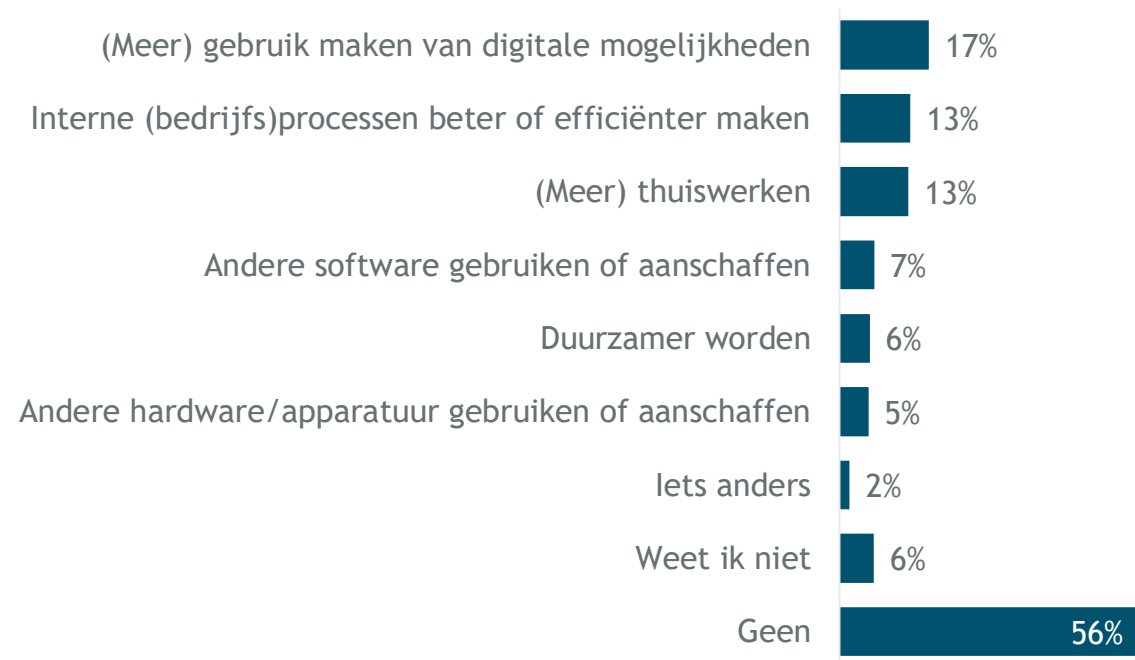


Bijna 2 op de 10 ondernemers wil nieuwe samenwerking(en) aangaan de komende zes maanden

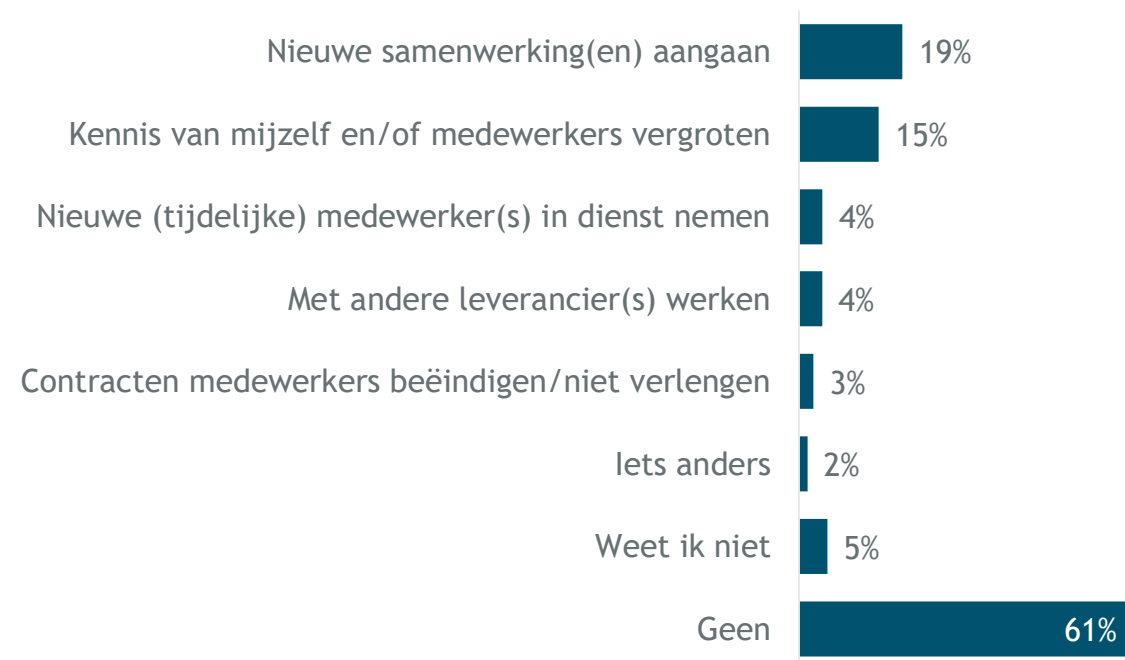
17% van de ondernemers geven aan (meer) gebruik te gaan maken van digitalisering

Welke plannen heb je met je bedrijf (naar verwachting) voor de komende 6 maanden met betrekking tot...

... de bedrijfsvoering



... personeel of (samenwerkings)partners?



...je bedrijf in het algemeen en de werkomgeving? 74% heeft geen plannen met betrekking tot het bedrijf in het algemeen en de werkomgeving. Een kleine groep ondernemers geeft aan onderhoud of verbouwing aan het bedrijfspand te gaan doen (5%) of aanpassingen te gaan doorvoeren om te voldoen aan de 1,5 meter afstand (4%).

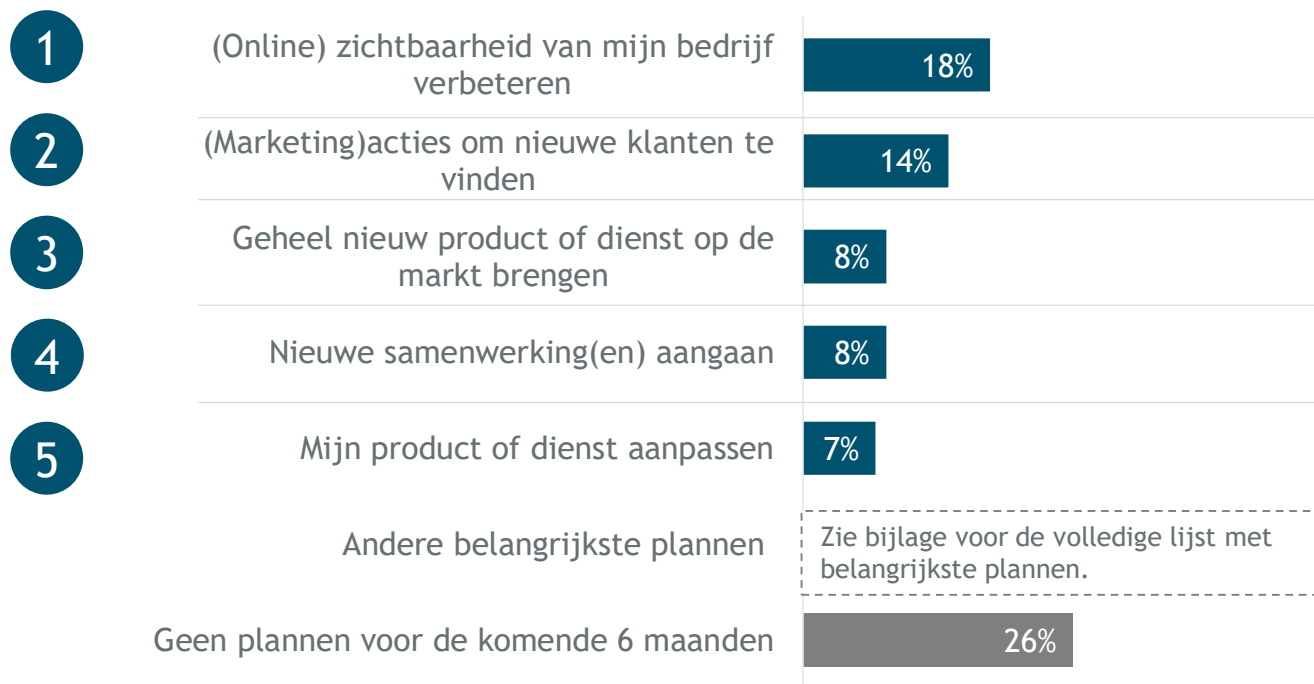
Vraag: Welke plannen heb je met je bedrijf (naar verwachting) voor de komende 6 maanden met betrekking tot...

Basis: n=1622 (excl. ondernemers die hebben aangegeven te zijn gestopt of van plan zijn binnen 6 maanden te stoppen)

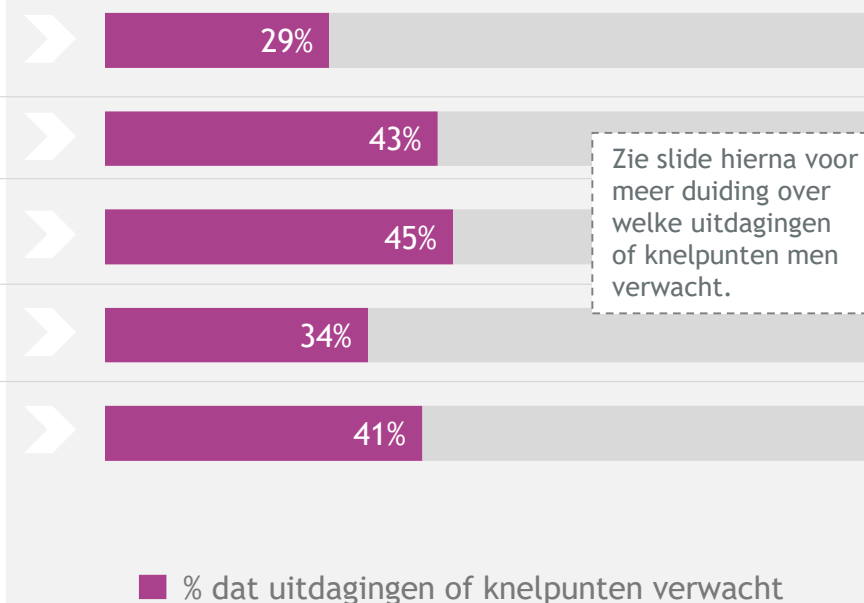
De belangrijkste plannen zijn marketing gerelateerd; (online) zichtbaarheid verbeteren en nieuwe klanten vinden

Ook plannen rondom product/dienst worden vaak genoemd (nieuw of aanpassen)

TOP 5 Belangrijkste plannen voor de komende 6 maanden



Verwacht je hierbij uitdagingen of knelpunten?



Sector:

- Het **verbeteren van de (online) zichtbaarheid** wordt relatief vaker genoemd door ondernemers uit detailhandel (32%), groothandel (35%), persoonlijke dienstverlening (27%) en cultuur, sport en recreatie (26%).
- **(Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden** wordt relatief vaker genoemd door ondernemers uit de persoonlijke dienstverlening (27%).

Vraag: Welk(e) plan(nen) zal/zullen naar verwachting in de komende 6 maanden het belangrijkste zijn binnen jouw bedrijf? - meerdere antwoorden mogelijk /

Bij welk(e) belangrijkste plan(nen) verwacht je tegen uitdagingen of knelpunten aan te lopen?

Basis: n=1255 (ondernemers die minimaal één plan hebben) - percentering op basis van totaal aantal ondernemers

Ondernemers verwachten verschillende uitdagingen tegen de komen bij de uitvoering van hun plannen

Veelgenoemde uitdagingen zijn: concurrentie, kennis, kosten, tijd en energie

Welke uitdagingen of knelpunten verwacht je tegen te komen bij het uitvoeren van deze belangrijkste plannen?

(Online) zichtbaarheid van mijn bedrijf verbeteren

- *'Website heeft veel werk nodig.'*
- *'Je hebt dit niet helemaal zelf in de hand. Je kan alles goed doen, maar je bent wel afhankelijk van de algoritmes van Youtube, Facebook e.a., en mensen die gaan reageren op jouw content.'*
- *'Kennis met betrekking tot social media.'*
- *'De kosten hiervoor zijn aanzienlijk.'*
- *'Te weinig verstand van deze zaken.'*
- *'Effect lastig te meten.'*
- *'Moeilijkheidsgraad van onze complexe website.'*

(Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden

- *'Digitale weg is voor mij lastig te vinden.'*
- *'Lastig om vooraf te weten welke investering ook echt nieuwe klanten zullen opleveren.'*
- *'Te veel concurrentie, en te weinig werk!'*
- *'Er zijn groter spelers op de markt die veel reclame maken.'*
- *'Weinig creativiteit en beperkte mogelijkheid om een derde hiervoor in te huren.'*
- *'De hoge marketingsacties-kosten.'*
- *'Moeite met de juiste doelgroep aanspreken.'*

Geheel nieuw product/dienst op de markt brengen

- *'Tijd die nodig is om dit snel op de markt te brengen.'*
- *'Mijn scholing schiet te kort om vlot te ontwikkelen.'*
- *'(Voor)financiering en benodigde investeringsruimte.'*
- *'Klanten voor de nieuwe dienst genereren.'*
- *'Nieuw product betekent dat we er veel energie in moeten steken.'*
- *'Processen extern en intern uitrollen (change).'*

Nieuwe samenwerking(en) aangaan

- *'Uitwerken samenwerkingsverband: contractueel, financieel enz.'*
- *'Eerst partner vinden. Daarna verbinding tot stand brengen. Dat kost een hoop tijd en energie.'*
- *'Overtuiging en vertrouwen winnen bij samenwerking partners.'*
- *'Vinden van nieuwe partijen met zelfde visie.'*
- *'Dat het lastig is mensen persoonlijk te ontmoeten.'*

Mijn product of dienst aanpassen

- *'Kan klanten kosten.'*
- *'Kosten, looptijd van ontwikkeling, regelgeving.'*
- *'Het is best een uitdaging om in deze tijd nieuwe samenwerkingspartners te zoeken en activiteiten te ontwikkelen en om acquisitie te doen, daar zitten de uitdagingen.'*
- *'Vraagt veel flexibiliteit van bestaand personeel.'*
- *'De uitdaging is dit op een effectieve manier doen en zorgen dat het past bij de huidige ontwikkeling van de maatschappij.'*

→ Algemene uitdagingen of knelpunten

Overall noemen ondernemers vaak de volgende uitdagingen of knelpunten:

- Concurrentie
- Klanten behouden / Nieuwe klanten winnen
- Kennis online mogelijkheden
- Veiligheid bij digitalisering
- Vinden van de juiste partners
- Ontwikkelingen omtrent coronavirus
- Tijd / Energie
- Financiering / Kosten

Vraag: Kun je deze uitdagingen of knelpunten bij je belangrijkste plannen verder toelichten?

Basis: n=648 (ondernemers die hebben aangegeven tegen uitdagingen of knelpunten aan te lopen bij hun belangrijkste plannen)

Driekwart van de ondernemers maakte de afgelopen tijd actief gebruik van bronnen om advies of ideeën in te winnen

Een derde heeft met ondernemers uit de branche gesproken over advies of ideeën voor het bedrijf

Welke bronnen heb je in de afgelopen 6 maanden gebruikt om advies te vragen of ideeën te horen over zaken rondom je bedrijf?



Bedrijfsgrootte:

- Ondernemers die aangeven géén advies of ideeën te hebben ingewonnen over het bedrijf, zijn relatief vaker zzp'ers (26%) dan ondernemers met 2 t/m 9 (17%) of 10+ werkzame personen (5%).
- Grotere bedrijven maakten - als ze gebruik maakten van bronnen - gemiddeld gebruik van meerdere bronnen. Het gemiddeld aantal gebruikte bronnen is als volgt:
 - zzp: 2
 - 2 t/m 9 wzp: 2,5
 - 10+ wzp: 3,7

Grotere bedrijven maken relatief vaker gebruik van een specialist of expert, brancheorganisatie, leverancier of overheidsorganisatie.

Ondernemers zijn trots dat ze zijn blijven ondernemen en zowel klanten als medewerkers hebben kunnen behouden

Ze zijn ook trots op het doorzettingsvermogen en flexibiliteit van zichzelf en hun medewerkers

Als je nu terugkijkt op de afgelopen 6 maanden, waar ben je het meest trots op in relatie tot je bedrijf?

Continuïteit

- *'Al het personeel kunnen behouden, kunnen vernieuwen, snel kunnen schakelen en er samen de schouders onder gezet te hebben.'*
- *'Behouden van klanten, lanceren van een nieuwe dienst/product.'*
- *'Het behouden en uitbreiden van het klantenbestand.'*
- *'Blijven presteren onder moeilijke omstandigheden.'*
- *'Continuïteit en werkgelegenheid kunnen behouden.'*
- *'De continuïteit van ons bedrijf ondanks deze crisis.'*
- *'Dat alles gewoon is doorgegaan.'*
- *'Staande gehouden, ondanks wetgevingen en regels vanuit de regering.'*
- *'Dat al mijn klanten zijn gebleven en een aantal met nieuwe wensen kwamen.'*
- *'Dat we er nog zijn met alle medewerkers.'*
- *'Dat corona minimale gevolgen heeft gehad op mijn bedrijf en niet afhankelijk ben overheid ondersteuning.'*
- *'Dat het bedrijf voor de buitenwereld niet anders is dan normaal. Gaat gewoon door als betrouwbare partner.'*
- *'Dat het virus ons niet klein heeft gekregen en de mensen ons nog steeds weten te vinden en tevreden zijn.'*
- *'Dat ik het zelf in stand heb kunnen houden. Op eigen kracht.'*
- *'Dat ik het gered heb en vertrouwen heb in een positieve toekomst.'*
- *'Dat we als team zo'n hechte eenheid zijn gebleven.'*

Aanpassingsvermogen

- *'Nieuwe ontwikkelingen, groei klantenbestand, waardering voor het geleverde werk, omzetgroei.'*
- *'Kwaliteit van het geleverde werk en diensten.'*
- *'De flexibele inzet van de medewerkers.'*
- *'Dat de medewerkers veel flexibeler bleken te kunnen omgaan met alle veranderingen dan verwacht, met name het thuiswerken.'*
- *'Dat ik aan mijn grootste klant kon laten zien dat ik ook op afstand prima productief kan zijn.'*
- *'Dat ik de rust heb kunnen bewaren en mijn gezin op de eerste plaats heb gesteld.'*
- *'Doorzettingsvermogen van mezelf en het hele team.'*
- *'Doorzettingsvermogen, improvisatie, motivatie.'*
- *'Overleven lukt, nieuwe kansen kun je benutten.'*
- *'Flexibiliteit van onze medewerkers, nauwelijks ziekteverzuim, ruimte gecreëerd voor nieuwe ideeën!'*
- *'Dat ik me snel heb kunnen aanpassen aan de nieuwe situatie en gewoon aan het werk kon blijven.'*
- *'Dat mijn werknemers gemotiveerd aan het werk zijn gebleven.'*
- *'Dat ondanks alle maatregelen wij de kracht hebben gehad op alle veranderingen goed in te spelen.'*
- *'De positieve sfeer onder de medewerkers en klanten.'*

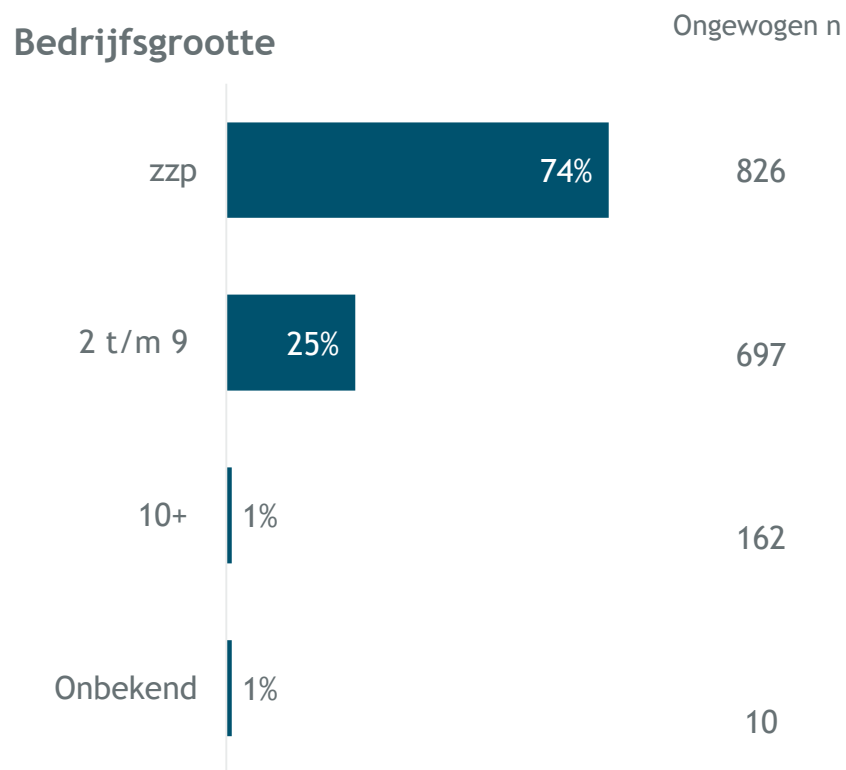
Bijlagen

Belangrijkste plannen komende 6 maanden

(Online) zichtbaarheid van mijn bedrijf verbeteren	18%
(Marketing)acties om nieuwe klanten te vinden	14%
Geheel nieuw product of dienst op de markt brengen	8%
Nieuwe samenwerking(en) aangaan	8%
Mijn product of dienst aanpassen	7%
(Marketing)acties om bestaande klanten te behouden	6%
(Meer) gebruik maken van digitale mogelijkheden (digitalisering)	6%
Kostenbesparingen realiseren (bijv. op reiskosten, energie)	6%
Kennis van mijzelf en/of medewerkers vergroten	6%
(Marketing)acties om op een andere doelgroep of klantgroep te richten	5%
(Meer) thuiswerken	5%
Mijn product of dienst via een ander (verkoop)kanaal aanbieden	5%
Interne (bedrijfs)processen beter of efficiënter maken	4%
Gebruik maken van financiële regelingen van de overheid	4%
Een investering uitstellen	3%
Ander werk (erbij) zoeken (bijv. in loondienst)	3%
Geen of minder salaris/vakantiegeld uitkeren	3%

Bedrijfsreserves aanspreken	3%
Onderhoud of verbouwing doen aan mijn bedrijfspand	2%
Extra geld of kapitaal in bedrijf brengen (bijv. externe financiering, eigen geld ingelegd)	2%
Een investering doen	2%
Andere software gebruiken of aanschaffen	2%
Nieuwe (tijdelijke) medewerker(s) in dienst nemen	2%
Duurzamer worden (bijv. energie, materiaal, afval, mobiliteit)	2%
Aanpassingen doen aan de werkomgeving, bedrijfspand of kantoorruimte voor de 1,5 meter afstand	1%
Betalingsregelingen treffen	1%
Met andere leverancier(s) werken	1%
Beëindigen of verkopen van mijn bedrijf	1%
Andere hardware / apparatuur gebruiken of aanschaffen	1%
Contracten van medewerkers beëindigen of niet verlengen	1%
Een nieuw bedrijf starten	1%
Een extra of andere vestiging openen	1%
Geen plannen voor de komende 6 maanden	26%

Achtergrondkenmerken



Representativiteit

De data is gewogen op bedrijfs grootte. Daarmee is de steekproef representatief naar bedrijfs grootte. De verdeling wat betreft sectoren komt vrij goed overeen, enkel sector zakelijke diensten is in kleine mate oververtegenwoordigd in het onderzoek (32% ten opzichte van 25% in de Nederlandse bedrijvenpopulatie).

Onderzoeksverantwoording



Methode



Online onderzoek Vragenlijst

55 vragen (selectie per respondent)



Gemiddelde invulduur
22 minuten



Steekproef & Veldwerk



Ondernemers

Netto respons n=1695

Weging NL representatief naar bedrijfsgrootte



Veldwerkperiode

22-07-2020 tot 09-08-2020



KVK

Voor vragen: pers@kvk.nl

September 2020

