

De Nederlandse specialistische zakelijke dienstverlening



De aantrekkelijke economie heeft gezorgd voor meer vraag naar specialistische zakelijke diensten. Zo is het herstel van de woningmarkt positief voor het aantal gepasseerde akten bij notarissen, maar de tarieven laten hier nog altijd een dalende trend zien. Advocaten hebben vooral geprofiteerd van een toenemende vraag naar advisering en diensten rond fusies en overnames. Ook hier staan de tarieven echter nog onder druk. Management- en organisatieadviesbureaus profiteren van de aantrekkelijke economie en het personeelstekort in andere branches. Voor de branche als geheel liggen er flinke uitdagingen, zoals digitalisering en de opkomst van branchevreemde concurrentie.

Verwachtingen in de specialistische zakelijke dienstverlening

Omzet en winst

De specialistische zakelijke dienstverlening heeft een sterk jaar achter de rug en ondernemers gaan ook voor de komende twaalf maanden uit van een behoorlijke groei. De omzet zal naar verwachting met bijna 9% toenemen, versus iets meer dan 10% voor het mkb als geheel. De winst stijgt waarschijnlijk niet evenredig met de omzet; de winstgroei blijft naar schatting beperkt tot 6,3% (ten opzichte van 9,1% voor het mkb).

Kosten

Het aantal medewerkers in het notariaat is in het tweede kwartaal van 2017 opnieuw flink gestegen, zo blijkt uit cijfers van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. Het aantal kandidaat-notarissen en notarissen bleef min of meer gelijk. De groei van het aantal advocaten vlak af.

De personeelskosten zullen in de komende twaalf maanden slechts beperkt stijgen, zo blijkt uit het SRA-BiZ-onderzoek. De respondenten gaan uit van een stijging van gemiddeld 1,4%. Ze verwachten verder dat de inkoopwaarde licht zal afnemen. In alle andere speerbranches is sprake van een verwachte stijging (per saldo +3,1% voor het mkb).

Kansen en bedreigingen

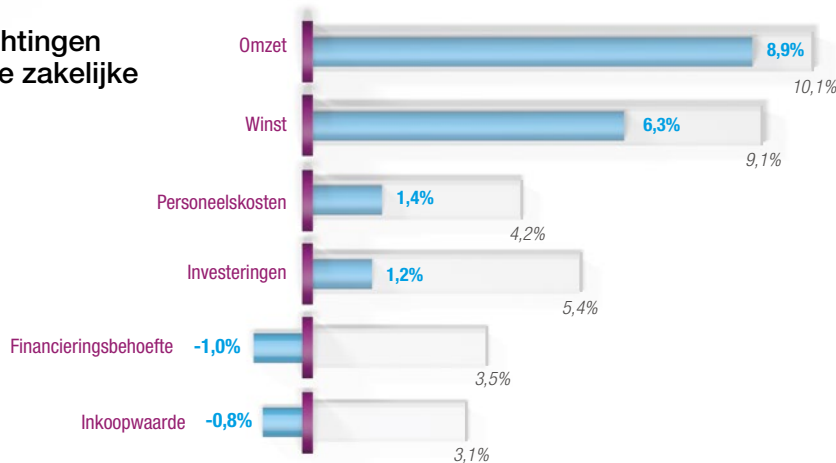
Gespecialiseerde zakelijke dienstverleners zien voor de komende maanden mogelijkheden in efficiënter werken, vooral omdat de tarieven onder druk blijven staan. De helft van de respondenten ziet dit als belangrijkste kans. Een kwart noemt hier de technologische ontwikkelingen. Digitalisering biedt bijvoorbeeld kansen voor nieuwe diensten en kan intern meer slagkracht opleveren. Bijna een derde van de respondenten denkt dat samenwerken en netwerken kansen opleveren. Klanten vragen steeds meer om een geïntegreerde dienstverlening. Kantoren moeten daarom samenwerken of zelf alle benodigde disciplines in huis halen. De belangrijkste bedreigingen zijn interne

2.8 Specialistische zakelijke dienstverlening

Financiële verwachtingen van specialistische zakelijke dienstverleners

(komende 12 maanden)

- Percentage zakelijke dienstverlening
- Mkb-gemiddelde



processen (genoemd door 46,2% van de respondenten) en demografische en maatschappelijke trends (beide genoemd door 38,5%). Bij interne processen als bedreiging spelen ICT-ontwikkelingen en privacywetgeving een rol.

KPI's

De omzet per fte is in de specialistische zakelijke dienstverlening volgens alle respondenten de belangrijkste kritische succesfactor. Voor 90,9% is ook het totaal aantal gewerkte uren belangrijke stuurinformatie.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage specialistische zakelijke dienstverleners dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1), is toegenomen van 75,1% in 2015 naar 79,1% in 2016. Dit is iets beter dan het mkb-gemiddelde van 78,7%. Het percentage dienstverleners in de risicozone (PD-rating hoger dan 3) is behoorlijk gedaald: van 15,6% in 2015 naar iets meer dan 7% in 2016. Dit cijfer is ongeveer in lijn met het gemiddelde voor het mkb.

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) is in 2016 behoorlijk afgenomen ten opzichte

van het jaar ervoor. Dienstverleners zijn meer gaan desinvesteren en minder gaan investeren. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de branche van 5,3% in 2015 naar 1,4% vorig jaar. Ter vergelijking: in het mkb was dit 8,6% in 2015 en 2,8% in 2016.

Specialistische zakelijke dienstverleners verwachten in de komende twaalf maanden iets meer te gaan investeren: +1,2%. Hiermee blijft de branche duidelijk achter bij de verwachtingen voor het mkb: +5,4%.

Financiering

Hoewel de investeringsbereidheid in de branche licht stijgt, gaat de financieringsbehoefte hier niet in mee. Uit de SRA-BiZ-analyse blijkt dat specialistische zakelijke dienstverleners in de komende maanden naar schatting minder vaak een beroep zullen doen op externe financiering (-1%). Hiermee is de branche een uitzondering in het mkb, waar de financieringsbehoefte juist met gemiddeld 3,5% toeneemt.