

=exact

Mkb Barometer onderzoek 2021 Nederland

Inhoud

- Introductie en Methodologie
- Uitkomsten
 - Zakelijke MKB-uitdagingen
 - Digitalisering
 - Administratie en boekhouding
- Sectoruitdagingen
 - Accountancy
 - Productie
 - Groothandel en e-commerce
 - Zakelijke diensten
 - Bouw

=exact

Introductie en Methodologie

Inleiding

Het mkb barometer onderzoek is een terugkerende studie naar de zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen in het mkb.

Het onderzoek voor deze zesde editie is uitgevoerd in het eerste kwartaal van 2021. In totaal hebben we input van 1030 respondenten uit Nederland en België, die per online formulier of email antwoord hebben gegeven. Alle respondenten werken in het mkb, met een bedrijfsgrootte tussen 5 en 250 FTE.

Het mkb Barometeronderzoek is uitgevoerd door onafhankelijk [ICT onderzoeksbureau Pb7](#), in opdracht van Exact.

Dit is het rapport met de onderzoeksresultaten over de Nederlandse markt. Kijk [hier](#) voor meer informatie over de mkb barometer – zoals sectorspecifieke rapporten, rapportages over België en het totale onderzoek.

Methodologie

Webgebaseerde panel survey

- N=1030
- Accountancies zijn benaderd op basis van een email-gebaseerde web survey
- Gestratificeerde steekproef en weging; de uitkomsten zijn gewogen naar sector en land om tot representatieve uitkomsten te komen

	Nederland	België (totaal)	<i>België, franstalig</i>	<i>België, Nederlands-talig</i>	Totaal
Accountancy	80	80	25	55	160
Productie	80	80	18	62	160
Handel	80	80	37	43	160
Bouw	79	51	11	40	140
Zakelijke diensten	81	80	34	46	161
Overig	132	127	54	73	260
Total	532	498	179	319	1030

=exact

Samenvatting

Samenvatting

- De meeste MKB'ers/KMO's kijken positief vooruit, voorbij Corona
 - Ondanks de moeizame financiële ontwikkeling, bereiden veel bedrijven zich voor op het werven van nieuwe medewerkers en zetten ze in op het verbeteren van producten en diensten en online verkoop
 - Een grote uitdaging is de sterke toename (verzesvoudiging) van het aantal facturen dat naar verwachting onbetaald zal blijven
- MKB'ers/KMO's vrezen steeds minder vaak opkomende digitale concurrenten en steeds meer de digitalisering van hun concurrenten
 - Inflexibele IT is het belangrijkste obstakel voor verandering
- Sturen op data is heel belangrijk voor de meeste bedrijven, maar de systemen zijn vaak gefragmenteerd
 - Excel speelt nog altijd een cruciale rol bij het verzamelen en aan elkaar knopen van informatie
- Het gebruik van cloudoplossingen is snel toegenomen in de laatste jaren, verdubbeld t.o.v. de laatste Barometer

Samenvatting

- Bedrijven kiezen steeds bewuster voor nieuwe software en zien daar eerder de meerwaarde van in.
- De tevredenheid naar accountants toe is hoog, maar neemt geleidelijk af
 - Accountants zouden vooral moeten investeren in inzicht in de marktsector van de klant en snelheid in verwerking en respons
 - Zelf proberen accountants zich vooral te onderscheiden door persoonlijke aandacht en een goede service
- Bedrijfsmodellen zijn sterk aan verandering onderhevig
 - Bij productiebedrijven neemt de vraag naar kleinere series toe, wordt vaker direct aan de consument geleverd en zetten veel bedrijven op product-as-a-service in
 - Handelsbedrijven zetten nog sterker in op online
 - Zakelijke dienstverleners worden steeds afhankelijker van abonnementen en credits
 - In de bouw speelt duurzaamheid een steeds grotere rol

=exact

Zakelijke
uitdagingen en
digitale oplossingen

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (1)

Coronajaar 2020

- Coronajaar 2020 leidt tot krimp bij 40% van de MKB'ers.
 - Daar staat tegenover dat 20% groei wist te realiseren.
 - In 2020 wist niet meer dan 29% van de bedrijven winst te realiseren. Het aantal bedrijven met verlies bleef beperkt tot 28%
- Het vinden van nieuwe klanten staat minder prominent bovenaan bij de belangrijkste zakelijke uitdagingen*.
 - Kostenbeheersing neemt duidelijk in belang toe.
 - Maar bedrijven kijken ook op positieve wijze vooruit. Het verbeteren van producten/diensten scoort hoog als belangrijke uitdaging, alsook werving van nieuw personeel.

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (2)

- Corona versnelt digitalisering ook in het MKB.
 - Daarbij wordt vooral geïnvesteerd in betere thuiswerkmogelijkheden. Maar ook het verbeteren van de online ervaring en de overstap naar de cloud worden veel genoemd.
 - Het aantal bedrijven dat investeringen in digitalisering juist uitstelt, blijft juist beperkt

Groei

- Gemiddeld heeft een bedrijf 2,1 nieuwe klanten nodig om een vertrekkende klant te vervangen
 - Bouwers en accountants vangen het verlies van een klant veel eenvoudiger op dan handelsbedrijven en productiebedrijven. Het sturen op behoud van klanten wordt zo extra belangrijk.
- Bedrijven willen groei realiseren door tijdelijke medewerkers in te huren en online verkoop.
 - Het inzetten op meer directe verkoop is vrijwel even vaak een gepland middel als juist de ontwikkeling van het kanaal.

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (3)

Digitalisering

- Opkomende digitale concurrentie leidt maar beperkt tot actie
 - Als bedrijven reageren, leggen ze de nadruk op het leveren van meer waarde of door meer diensten in plaats van producten te leveren
- Toch zijn de meeste MKB'ers zich zeker bewust van de impact van digitalisering. Ze hebben het hoog op de agenda staan en staan open voor nieuwe toepassingen
 - Ze voelen zich vooral beperkt door een IT-omgeving die onvoldoende flexibel is
 - De digitale dreiging komt net zo goed, misschien wel sterker, van bekende concurrenten die digitaliseren dan van digitale nieuwkomers
- Het aanpassen van processen vormt de grootste uitdaging om digitalisering tot een succes te maken

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (4)

Datagestuurd werken

- Data spelen bij MKB'ers een grote rol.
 - Hoewel er weinig bedrijven zijn waar data altijd leidend zijn (<1%), is bij de helft data soms leidend, soms ondersteunend. Maar een op de vijf bedrijven geeft data een beperkte rol.
- Een op de vier heeft snel een eenvoudig en compleet overzicht van prestaties
 - Bij de grootste groep bedrijven zijn er echter wel wat geautomatiseerde rapportages, maar dekken deze niet alles af.
- Benchmarkdata is voor de meeste bedrijven eerder een "nice-to-have".
 - Accountancies beschikken over de meeste benchmarkdata. Handelsbedrijven zien juist de meeste waarde erin.

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (5)

Bedrijfssoftware en de cloud

- De tijd dat MKB'ers voornamelijk nieuwe bedrijfssoftware aanschaffen als de oude te oud werd zijn voorbij. Er vindt een verschuiving van "substitutie" naar het willen hebben van het "nieuwste van het nieuwste" plaats*
 - De nadruk ligt dit jaar begrijpelijkerwijze wat minder op "nieuwe oplossingen om groei te faciliteren"***
- Het gebruik van cloudoplossingen voor bedrijfssoftware is de laatste jaren sterk gestegen: het is ongeveer verdubbeld ten opzichte van laatste Barometer.
 - Boekhouding en orderverwerking zijn de meest gebruikte cloudoplossingen

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (6)

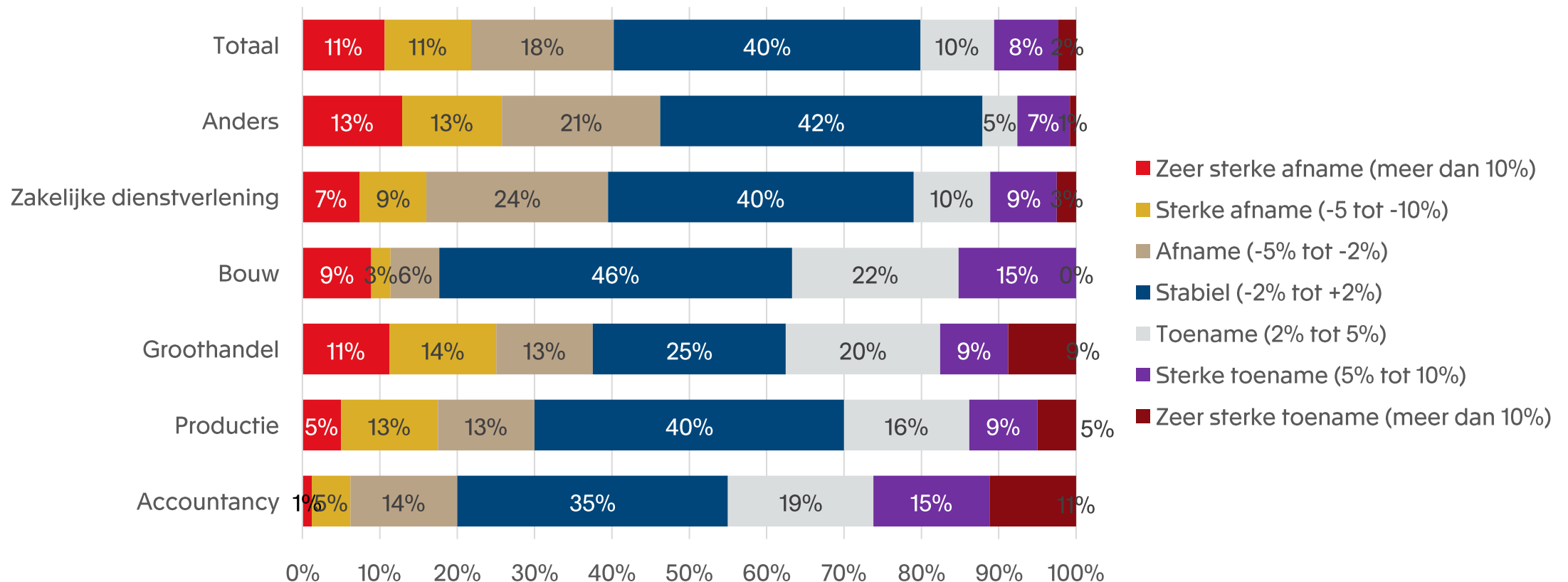
- MKB'ers kiezen vooral voor cloudoplossingen vanwege een betere beveiliging, mobiele toegang en (van positie 7 naar 3) probleemloos doorwerken bij calamiteit.
 - Dat laatste heeft uiteraard alles te maken met Corona
 - MKB'ers kiezen liever voor on-site oplossingen vanwege zorgen over veiligheid en privacy.
- Door het gebruik van cloud-oplossingen ervaren MKB'ers dat ze betere toegang tot data hebben en dat ze de beschikking hebben gekregen over meer gebruiksvriendelijke software

HR software

- HR data wordt zeer verschillend beheerd.
 - MKB'ers beheren HR-data in veel gevallen zelf en/of met HR software

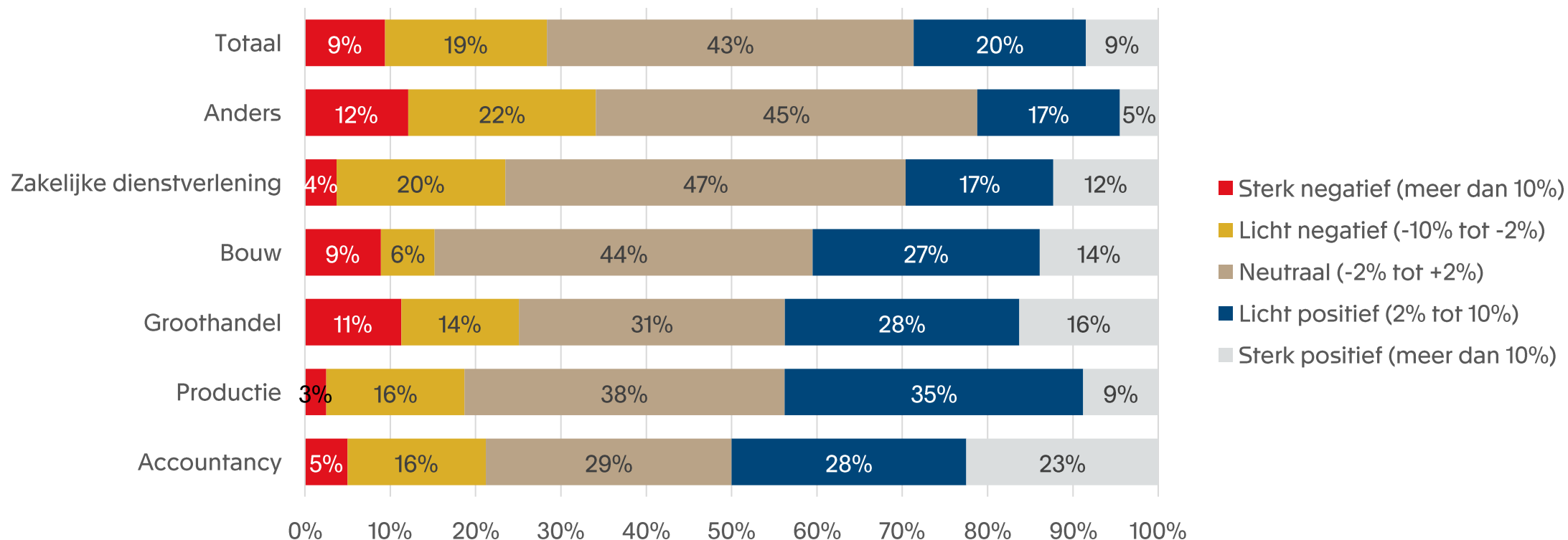
Coronajaar 2020 leidt tot krimp bij 40% van de MKB'ers

Is uw omzet toe- of afgenomen in 2020?



Coronajaar 2020: niet meer dan 29% maakte winst

In welke mate was de nettowinstmarge van uw bedrijf in 2020 positief dan wel negatief?



Het vinden van nieuwe klanten staat minder prominent bovenaan de zakelijke uitdagingen: kostenbeheersing en het verbeteren van producten/diensten scoren hoog, maar ook werving.

Wat zijn voor uw organisatie de drie belangrijkste zakelijke uitdagingen?

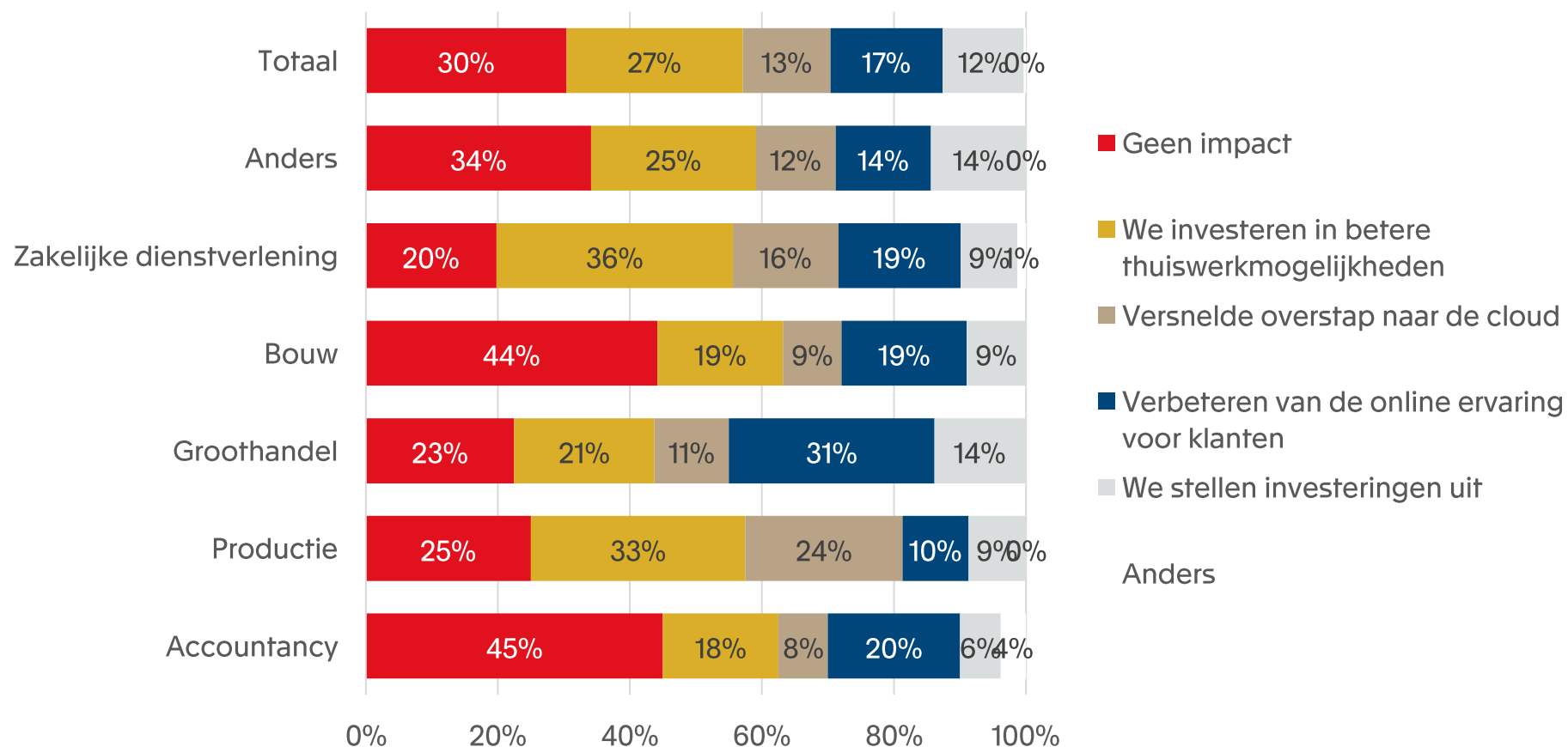


Naar sector

- *Accountancy:* regelgeving, nieuwe klanten, technologisch bijblijven
- *Productie:* kostenbeheersing, nieuwe klanten, personeel
- *Handel:* nieuwe klanten, kostenbeheersing, nieuwe prod/diensten
- *Zakelijke diensten:* nieuwe klanten, personeel, betere producten/diensten
- *Bouw:* personeel, klanttevredenheid, betere prod/diensten, kostenbeheersing

Corona versnelt digitalisering, ook in het MKB

Wat zijn de gevolgen van de Corona-epidemie voor hoe uw bedrijf omgaat met digitalisering?

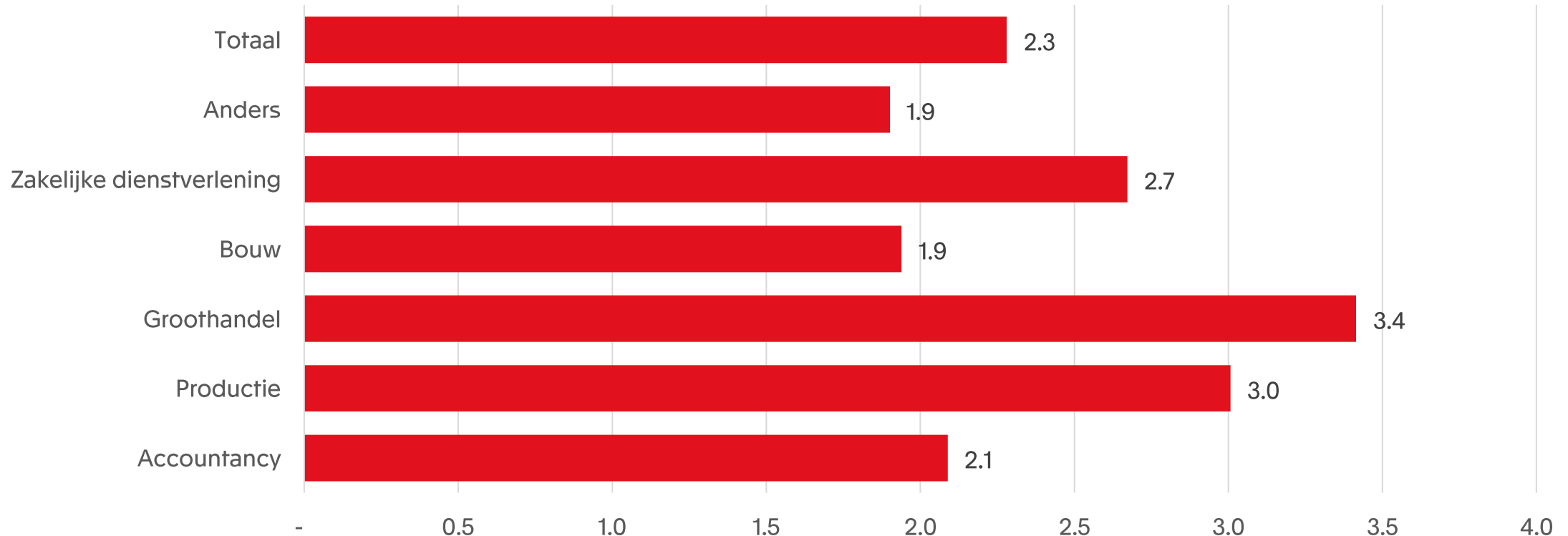


Naar sector

- *Accountancy*: beperkte impact; relatief vaak extra investeringen in online klantervaring
- *Productie*: versneld naar de cloud en thuiswerkfaciliteiten
- *Handel*: online klantervaring en thuiswerkmogelijkheden
- *Zakelijke diensten*: thuiswerken
- *Bouw*: beperkte impact; relatief vaak extra investeringen in online klantervaring

Bouwers en accountants vangen het verlies van een klant veel eenvoudiger op dan handelsbedrijven en productiebedrijven

Hoeveel nieuwe klanten heeft uw bedrijf gemiddeld nodig om het verlies van één klant op te vangen?



MKB'ers willen groeien door in te zetten op online en tijdelijk personeel

Meer directe verkoop is vrijwel even vaak een middel als ontwikkeling van het kanaal

Welke middelen bent u van plan te gebruiken om te groeien?



Naar sector

- *Accountancy*: vaste medewerkers, kantoorautomatisering
- *Productie*: directe verkoop, online verkoop en automatisering van de productie
- *Handel*: online verkoop (61%!), maar ook automatisering logistiek
- *Zakelijke diensten*: vaste medewerkers
- *Bouw*: vaste medewerkers, tijdelijk personeel en kantoorautomatisering

Digitale concurrentie leidt vaak tot weinig actie, maar legt wel druk op het leveren van meer waarde

Hoe reageert uw bedrijf op nieuwe opkomende "digitale" concurrenten?



Naar sector

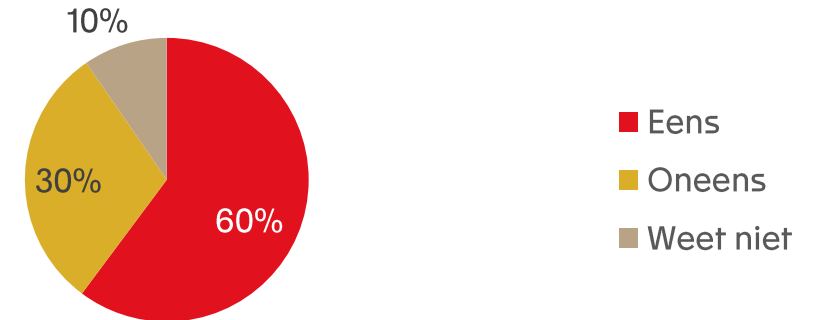
- *Accountancy:* administratie, waarde
- *Productie:* minder urgentie, maar investeringen in meer waarde leveren en productieprocessen
- *Handel:* hoge urgentie; investeren aan prijskant (efficiënte processen) en in online klantervaring
- *Zakelijke diensten:* waarde en (nog meer) diensten
- *Bouw:* beperkte urgentie, investeringen in administratie en diensten

Stellingen met betrekking tot de impact van digitalisering

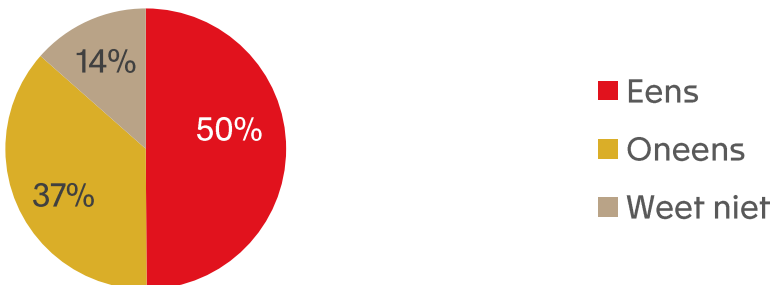
Technologische veranderingen zullen de komende drie jaar een sterke impact hebben op het concurrentielandschap in onze markt



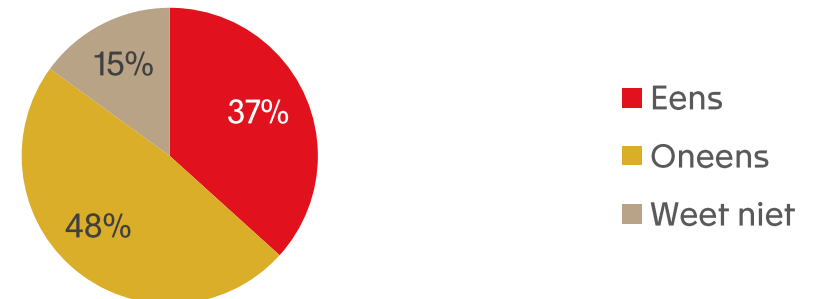
Digitalisering van ons bedrijf heeft een hoge prioriteit



Ik ben actief bezig met het verkennen van nieuwe verdienmodellen



Ik ben actief op zoek naar nieuwe partnerships om mijn bedrijf te ontwikkelen



Stellingen met betrekking tot de impact van digitalisering

We willen graag digitaliseren, maar weten nog niet goed hoe



Onze IT-omgeving moet flexibeler worden, zodat we sneller veranderingen kunnen doorvoeren



Als ik een digitale oplossing vind voor mijn grootste zakelijke uitdagingen, zal ik niet aarzelen om deze te gaan gebruiken



Digitale concurrenten vormen een grotere bedreiging voor ons bedrijf dan traditionele "analoge" concurrenten

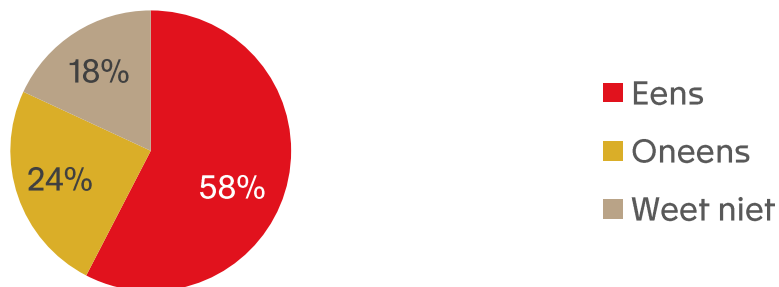


Stellingen met betrekking tot de impact van digitalisering

We zetten vooral middelen in om te concurreren met traditionele concurrenten (en dus niet aan digitale concurrenten)



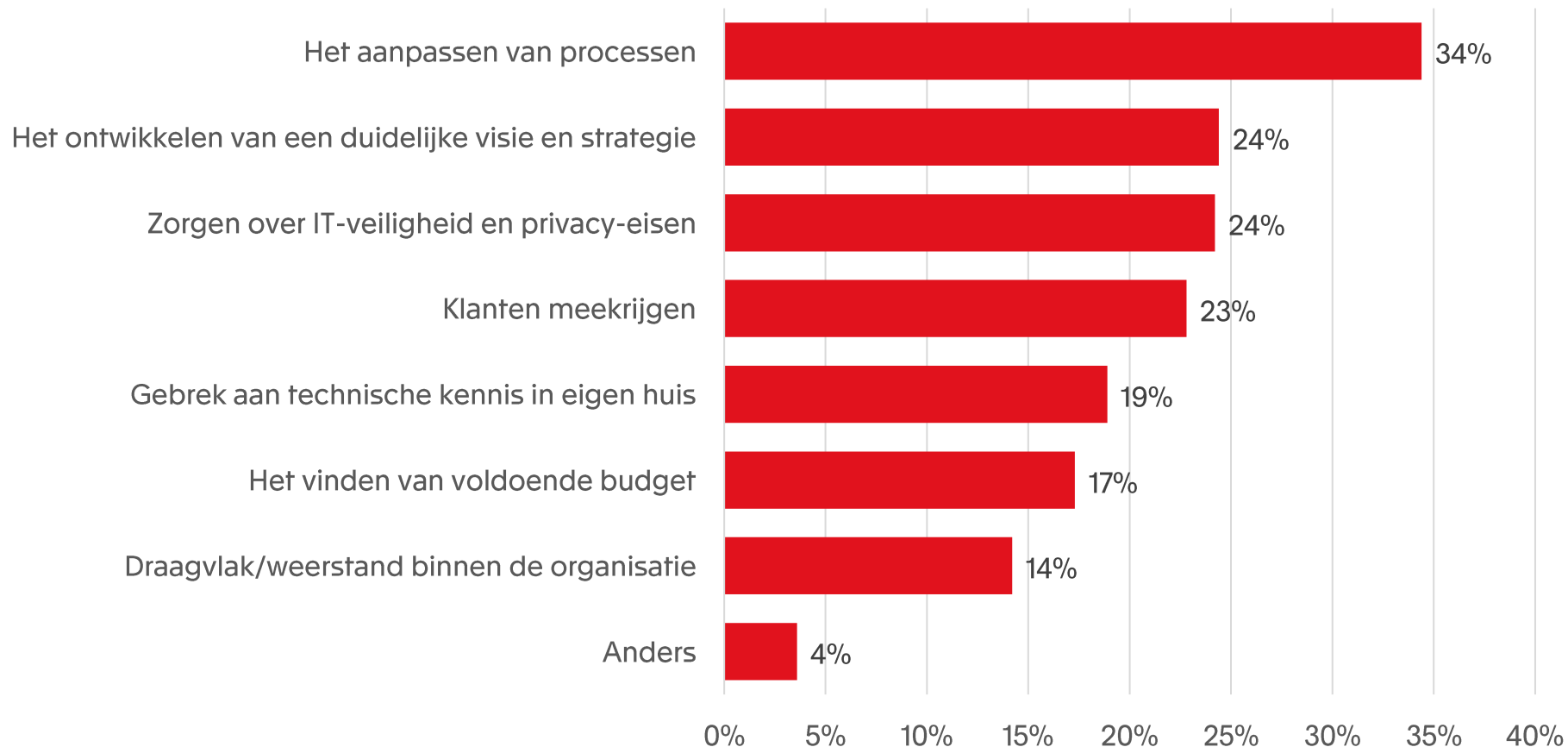
Ik geloof dat data-analyses leiden tot betere zakelijke beslissingen



- De meeste MKB'ers zijn zich zeker bewust van de impact van digitalisering, hebben het hoog op de agenda staan en staan open voor nieuwe toepassingen
- Ze voelen zich vooral beperkt door een IT-omgeving die onvoldoende flexibel is
- De digitale dreiging komt net zo goed, misschien wel sterker, van bekende concurrenten die digitaliseren dan van digitale nieuwkomers

Aanpassen van processen is de grootste uitdaging om digitalisering tot een succes te maken

Wat zijn voor u de belangrijkste uitdagingen om de digitalisering van uw bedrijf succesvol te maken?

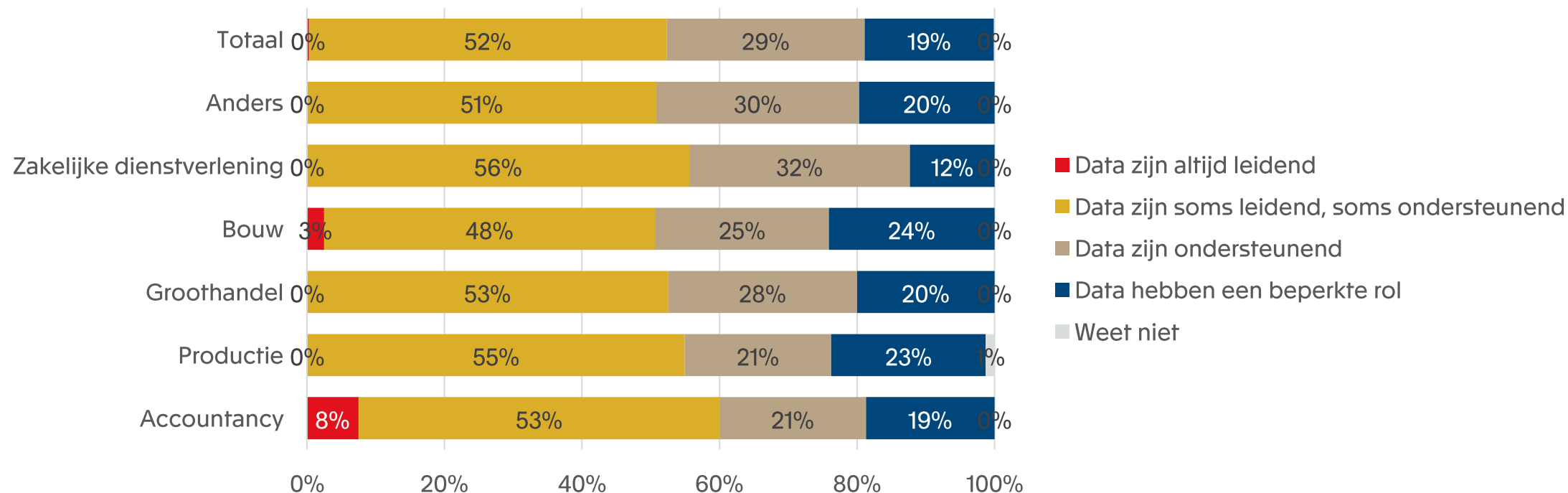


Naar sector

- *Accountancy*: klanten meekrijgen, security
- *Productie*: visie/strategie, processen, security
- *Handel*: processen, security
- *Zakelijke diensten*: klanten meekrijgen, processen, security
- *Bouw*: aanpassen processen, visie/strategie

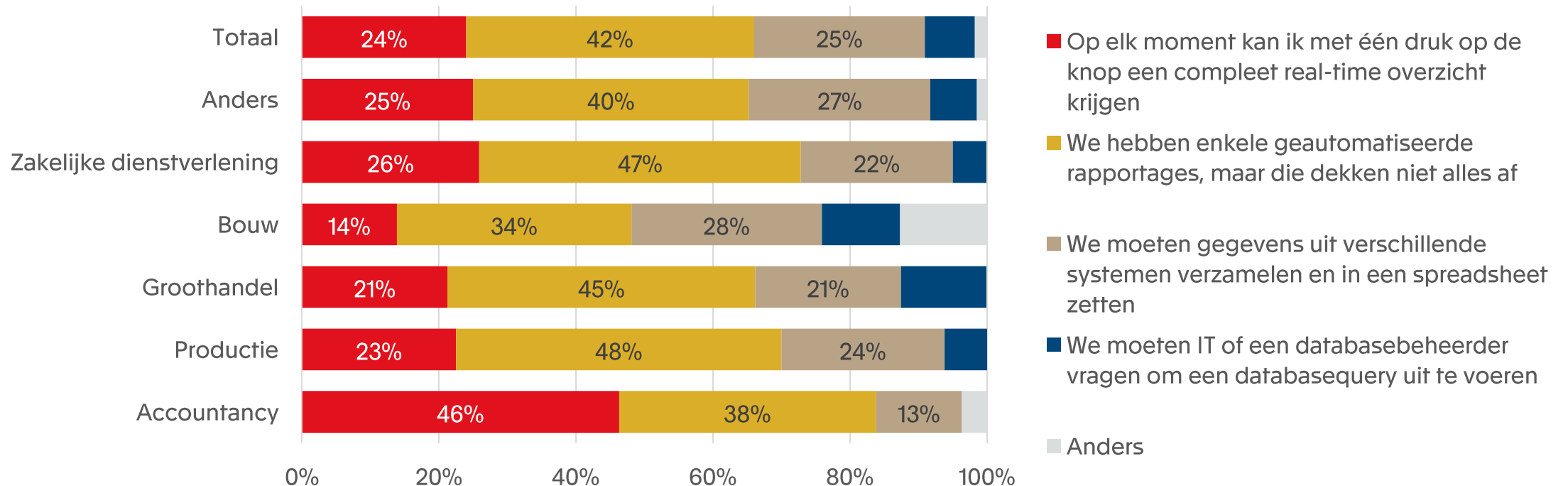
Data spelen een belangrijke rol

Hoe belangrijk is het gebruik van data (klantdata, financiële gegevens) bij het nemen van dagelijkse beslissingen (reageren naar een klant, planning, etc.) binnen uw organisatie?



Een op vier MKB-ers heeft snel een eenvoudig en compleet overzicht van prestaties

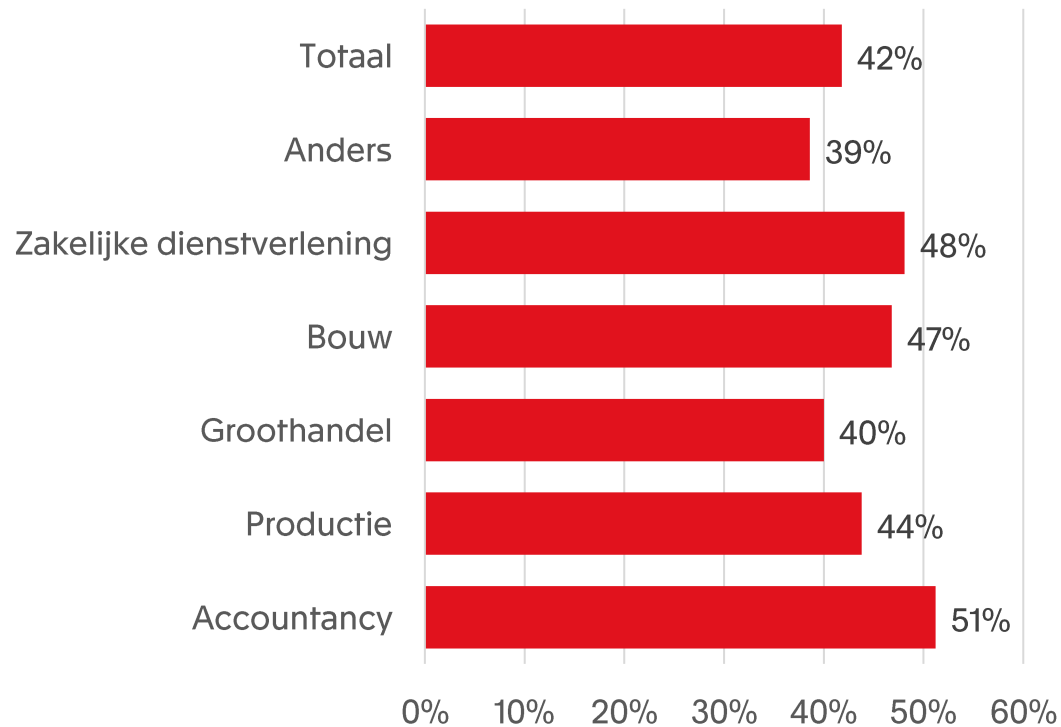
Hoe eenvoudig is het om een overzicht te krijgen van de algehele prestaties (financieel, operationeel, HR, commercieel, etc.) van uw organisatie?



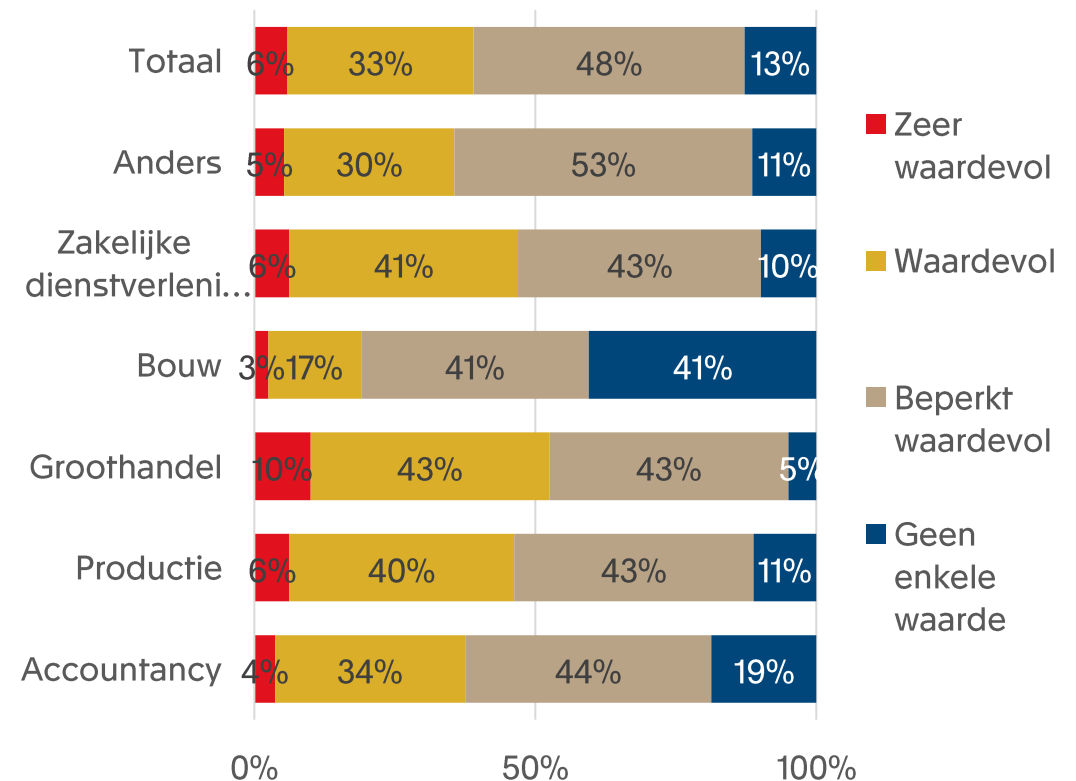
Benchmarkdata is meestal een "nice-to-have"

*Accountancies beschikken over de meeste benchmarkdata,
Handel ziet de meeste waarde*

Beschikt u over databronnen waarmee u uw prestaties (data) in detail kunt vergelijken met die van uw branchegenoten? [PERCENTAGE "JA"]

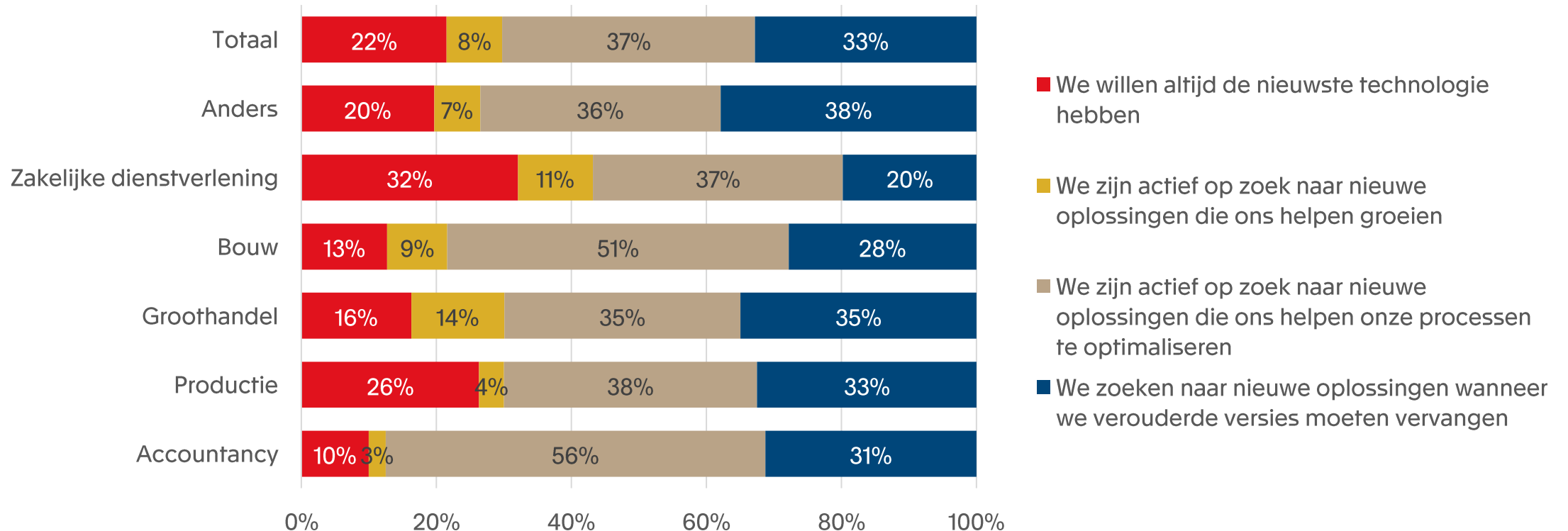


Hoe waardevol vindt u het, of zou u het vinden, om uw eigen prestaties te kunnen vergelijken met die van uw branchegenoten?



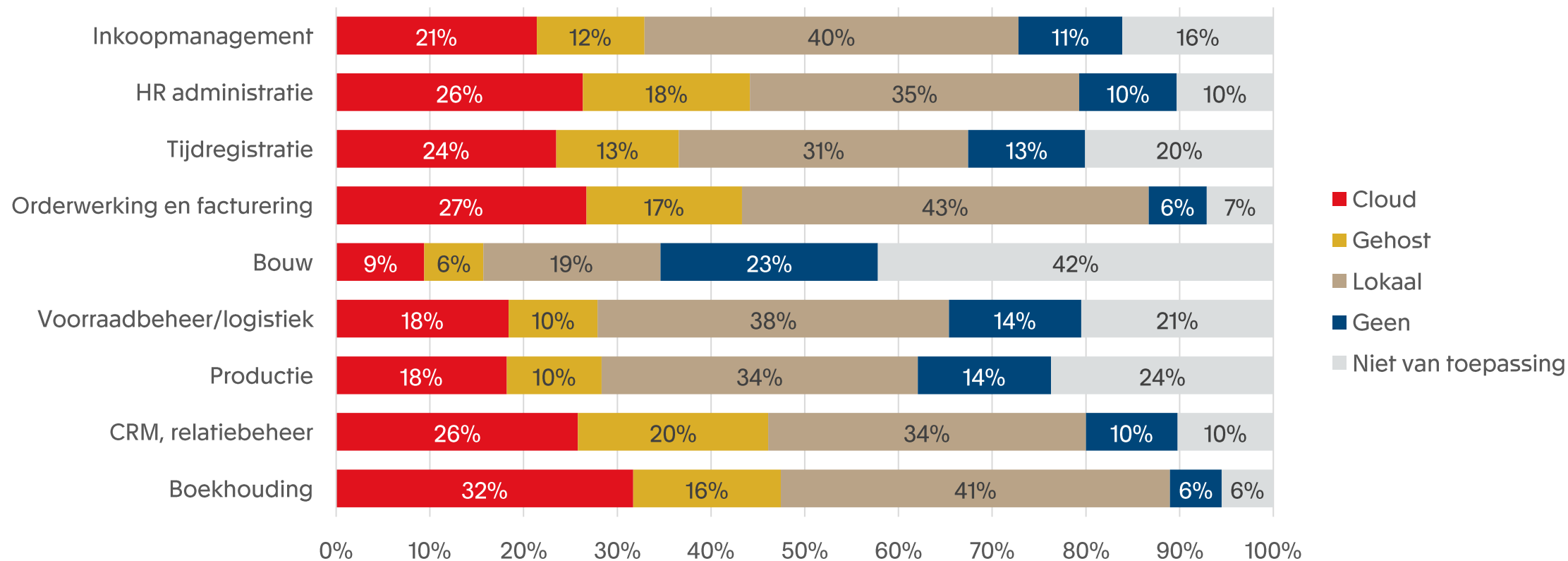
Waarom bedrijfssoftware aanschaffen: verschuiving van "substitutie" naar "nieuwste van het nieuwste" zet door, maar minder nadruk op groei

Welke van de volgende uitspraken omschrijft het best de houding van uw bedrijf ten opzichte van bedrijfssoftware?



Gebruik van cloudoplossingen ongeveer verdubbeld ten opzichte van laatste Barometer

Gebruikt uw bedrijf een specifiek softwarepakket voor een van de volgende processen? Zo ja, hoe?



MKB'ers kiezen voor cloudoplossingen voor betere veiligheid, mobiele toegang en (van positie 7 naar 3) probleemloos doorwerken bij calamiteit

Wat zijn, of zouden, belangrijke redenen om voor cloudoplossingen te kiezen voor de zojuist genoemde processen?

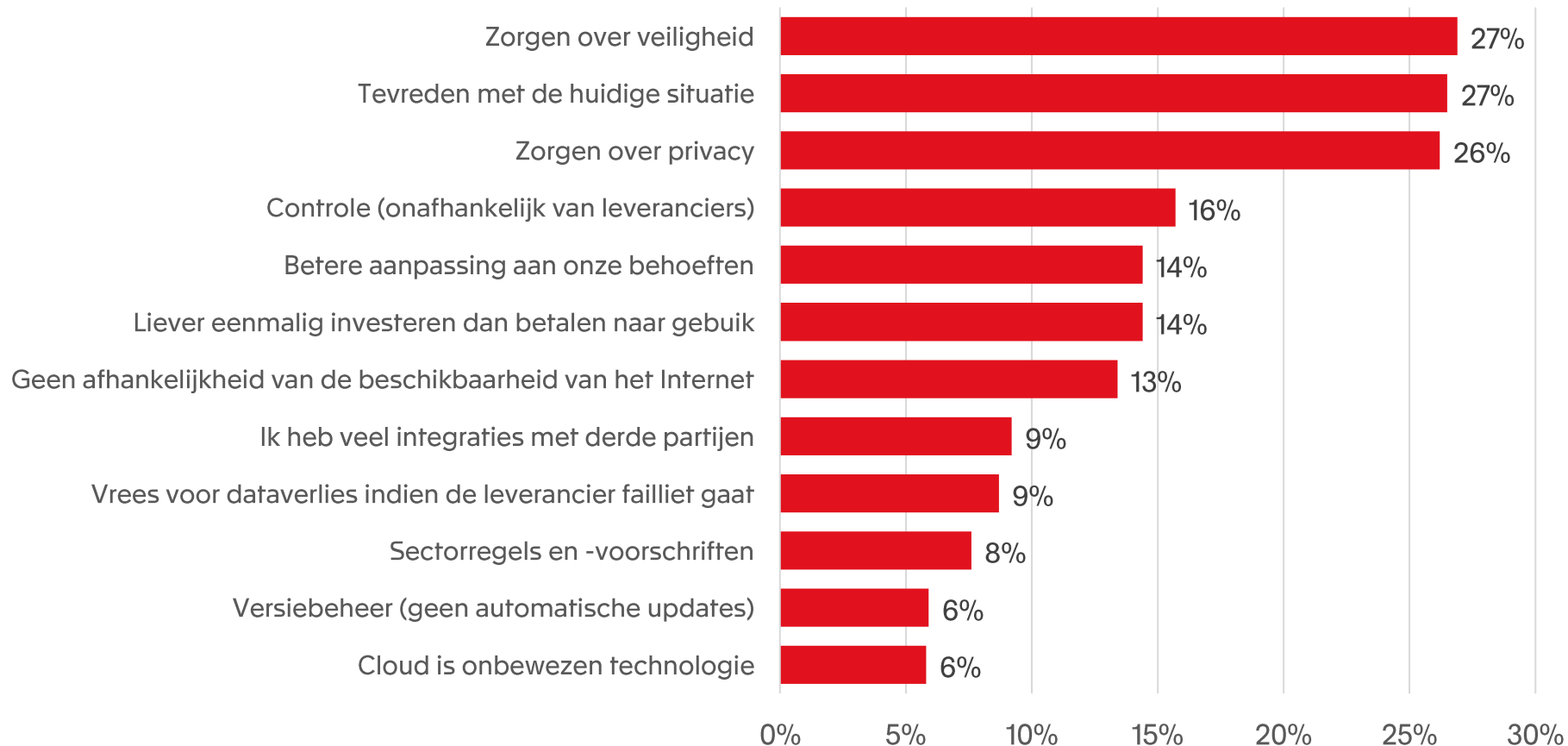


Naar sector

- *Accountancy*: mobile, veiligheid, calamiteiten, geen onderhoud
- *Productie*: IT kosten, veiligheid, mobiele toegang, productiviteit
- *Handel*: IT kosten, veiligheid
- *Zakelijke diensten*: IT kosten, mobile, calamiteiten
- *Bouw*: veiligheid, mobiel, betalen naar gebruik

MKB'ers kiezen voor on-site oplossingen vooral vanwege zorgen over veiligheid en privacy

Wat zijn, of zouden, belangrijke redenen om juist voor onsite oplossingen te kiezen voor de zojuist genoemde processen?



Naar sector

- *Accountancy*: (on-) afhankelijkheid van Internet, veiligheid
- *Productie*: veiligheid, tevreden
- *Handel*: veiligheid, privacy
- *Zakelijke diensten*: privacy, veiligheid, tevreden
- *Bouw*: tevreden, privacy

Cloud leidt vooral tot betere toegang tot data en meer gebruiksvriendelijke software

Welke van de volgende voordelen heeft u daadwerkelijk ervaren dankzij het gebruik van online of gehoste software oplossingen?



Naar sector

- *Accountancy*: toegang, voorspelbare kosten
- *Productie*: toegang, gebruiksvriendelijkheid
- *Handel*: delen informatie, toegang
- *Zakelijke diensten*: toegang, lagere IT-kosten
- *Bouw*: gebruiksvriendelijk, lagere IT-kosten

HR data wordt zeer verschillend beheerd

Hoe beheert u op dit moment uw HR data (uw personeelsadministratie)?



Naar sector

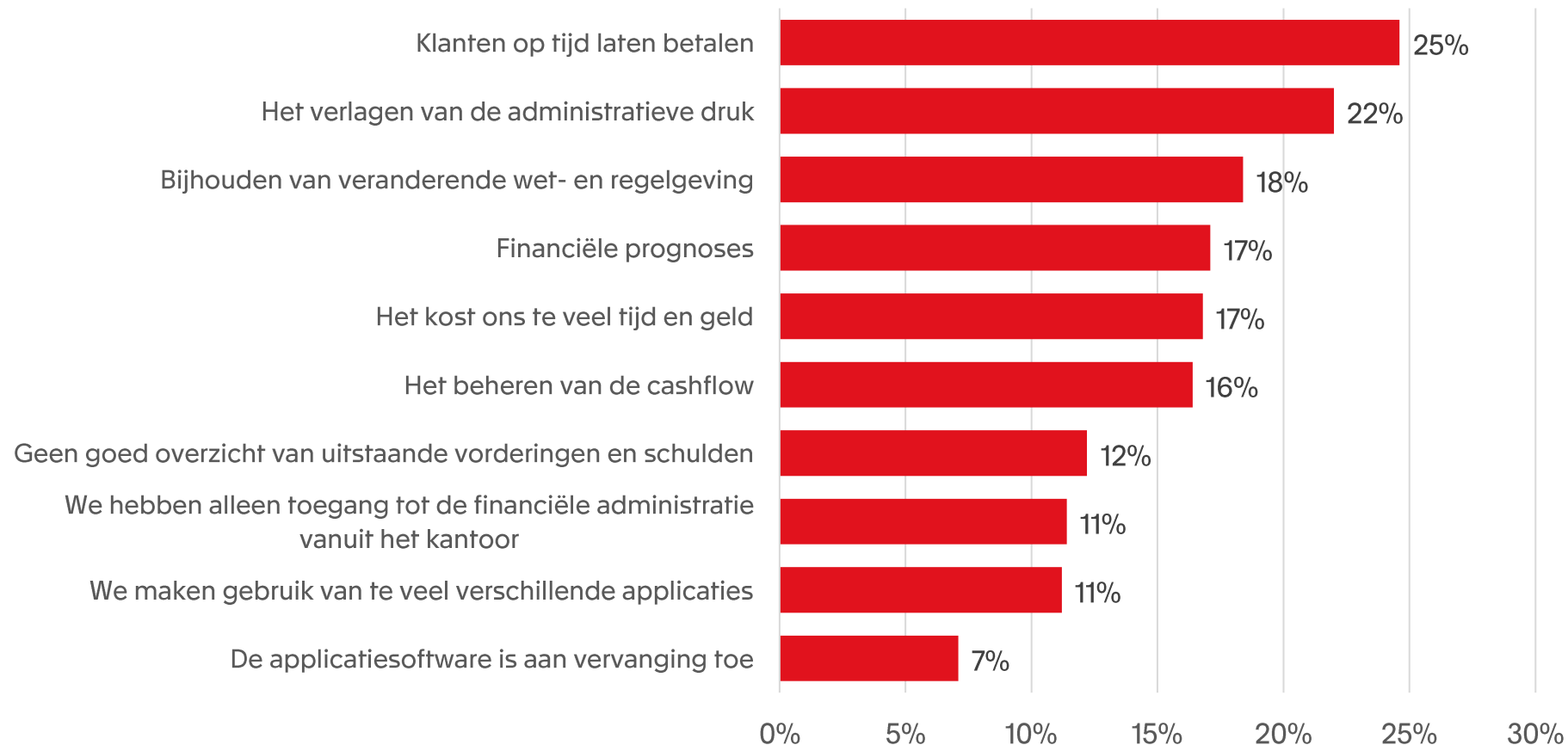
- *Accountancy*: veelal zelf, zonder speciale sw, of met
- *Productie*: HR-software, administratiekantoor
- *Handel*: zelf, administratiekantoor
- *Zakelijke diensten*: HR-software, of zelf zonder speciale sw
- *Bouw*: Administratiekantoor, HR-manager

=exact

Boekhouding

Klanten tijdig laten betalen en verlagen administratieve druk (blijven) de belangrijkste uitdagingen

Wat ziet u als de grootste uitdagingen in de financiële administratie?



Naar sector

- *Productie*: betalen, druk
- *Handel*: druk, cashflow
- *Zakelijke diensten*: druk, wet/regel, cashflow
- *Bouw*: betalen, overzicht uitstaande vorderingen/schulden

=exact

Boekhouding Bedrijven met 5-50 medewerkers

Bevindingen - Financiële administratie (1)

Uitdagingen financiële administratie

- Klanten tijdig laten betalen en verlagen administratieve druk (blijven) de belangrijkste uitdagingen.

5-50 medewerkers

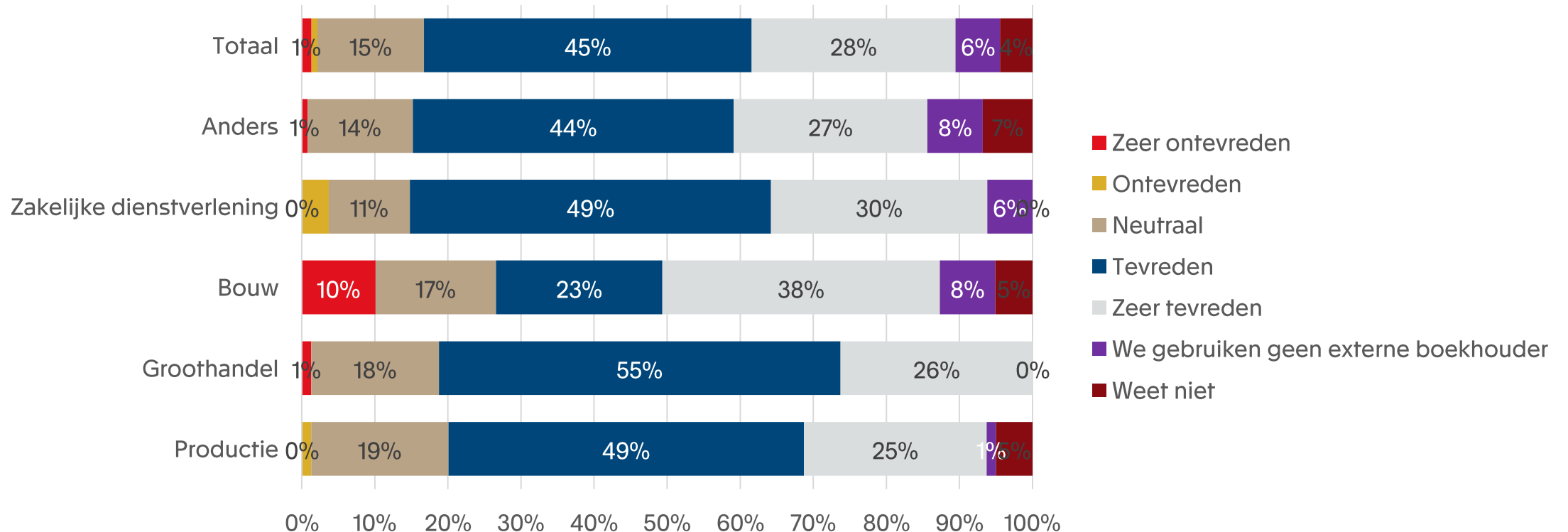
- De tevredenheid over de externe accountant is hoog, maar is in beide landen toch afgenomen.
 - Online samenwerking is belangrijk voor de meeste MKB'ers
 - Accountants zouden vooral moeten investeren in inzicht in de marktsector van de klant en snelheid in verwerking en respons.
- Het draagvlak voor "robotic accounting" is de afgelopen jaren duidelijk toegenomen in Nederland.
 - Koudwatervrees blijft duidelijk aanwezig in de markt. Maar weinig bedrijven zijn bereid om de mens er helemaal tussenuit te halen.

Bevindingen - Financiële administratie (2)

- Gemiddeld is een MKB'er 8,9 uur kwijt aan de financiële administratie per maand.
 - Productie en Handel zijn relatief veel tijd kwijt aan de financiële administratie.
- Tijdens Corona neemt het aantal facturen dat waarschijnlijk nooit betaald wordt, zeer sterk toe, met name in de bouw
 - Voor Corona was het gemiddelde 2%, nu gaat het om 13%.
 - Er is opvallend genoeg beduidend minder vaak real-time inzicht in openstaande facturen (real-time inzicht bij 63%). Dit zou verklaard kunnen worden door de sterke toename van bad debtors, waardoor "het hoofd" en "de spreadsheet" meer moeite krijgen om het overzicht te bewaren.
 - MKB'ers implementeren dan ook vaker dan voorheen acties om debiteuren te beheren, met name vaker met behulp van een gestructureerd inningsproces.
- MKB'ers willen vooral betere forecasts voor kosten.
 - Ook forecasts met beter inzicht in prijzen en kasstroom zijn vaak gewenst.

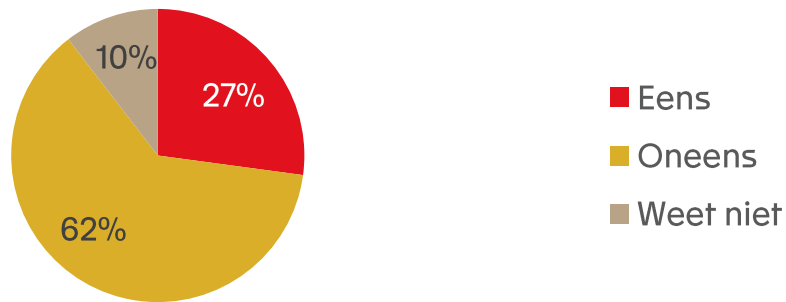
MKB'er meestal tevreden met accountantskantoor, maar duidelijk minder dan voorheen

Hoe tevreden bent u over de huidige samenwerking met uw boekhouder of accountantskantoor?

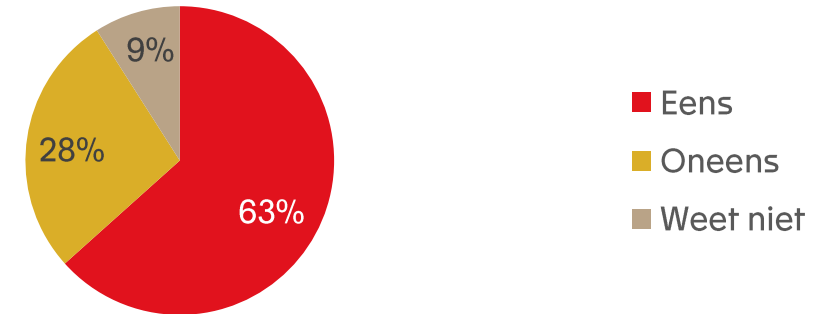


Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

Ik bewaar bonnetjes en facturen in een map/doos en breng ze naar mijn boekhouder



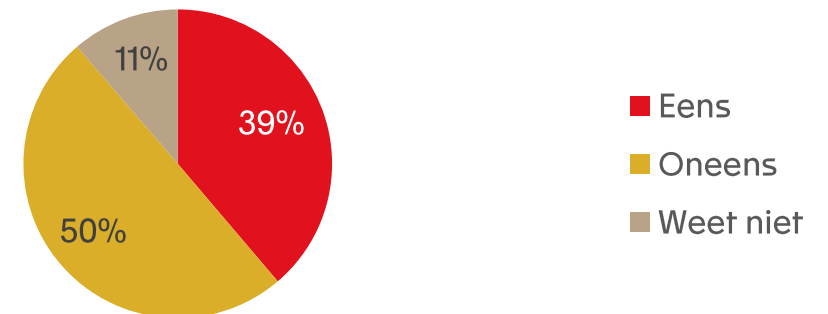
Ik voer mijn gegevens online in, zodat mijn boekhouder direct toegang heeft tot mijn gegevens



De uren van mijn boekhouder zijn niet transparant



Ik heb alleen een goed overzicht van de financiële status als ik contact heb met mijn accountant

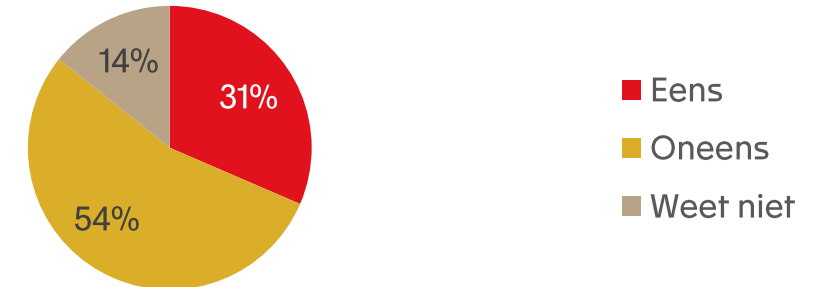


Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

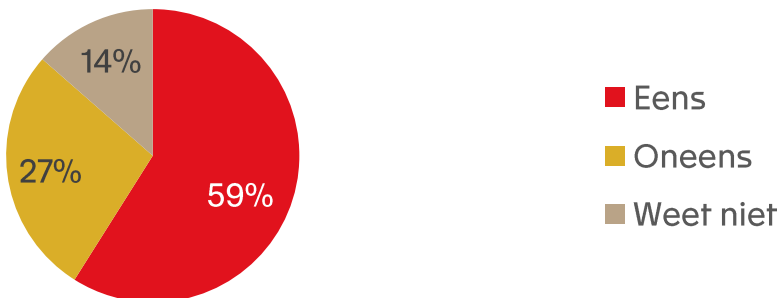
Mijn boekhouder is niet up-to-date met mijn laatste financiële status



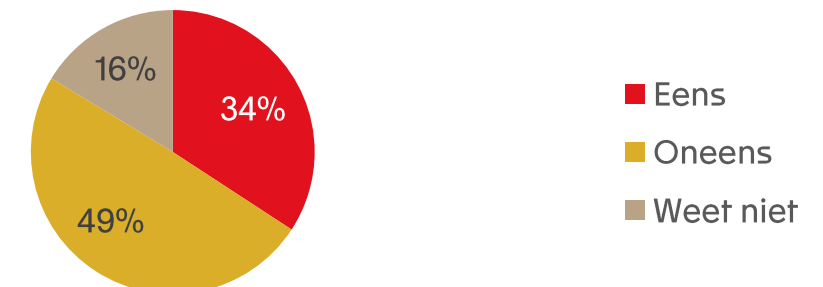
We hebben geen geschikte software om samen te werken (anders dan e-mail)



Ik heb een real-time en nauwkeurig overzicht van verschuldigde en achterstallige betalingen

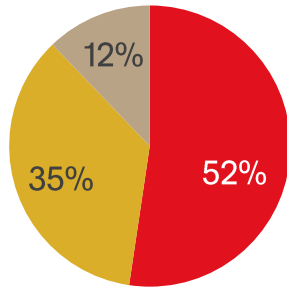


Het is moeilijk om onze cashflow nauwkeurig te voorspellen



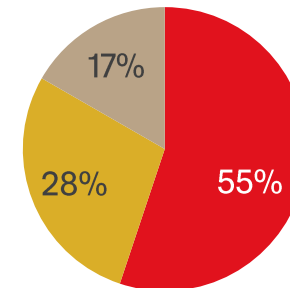
Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

Ik verwacht dat mijn accountant mij coacht en adviseert over het runnen van mijn bedrijf



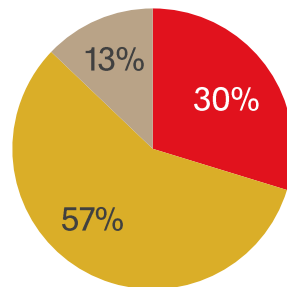
■ Eens
■ Oneens
■ Weet niet

Online samenwerking met mijn accountant is erg belangrijk



■ Eens
■ Oneens
■ Weet niet

Online samenwerking met mijn accountant lijkt me niet nodig

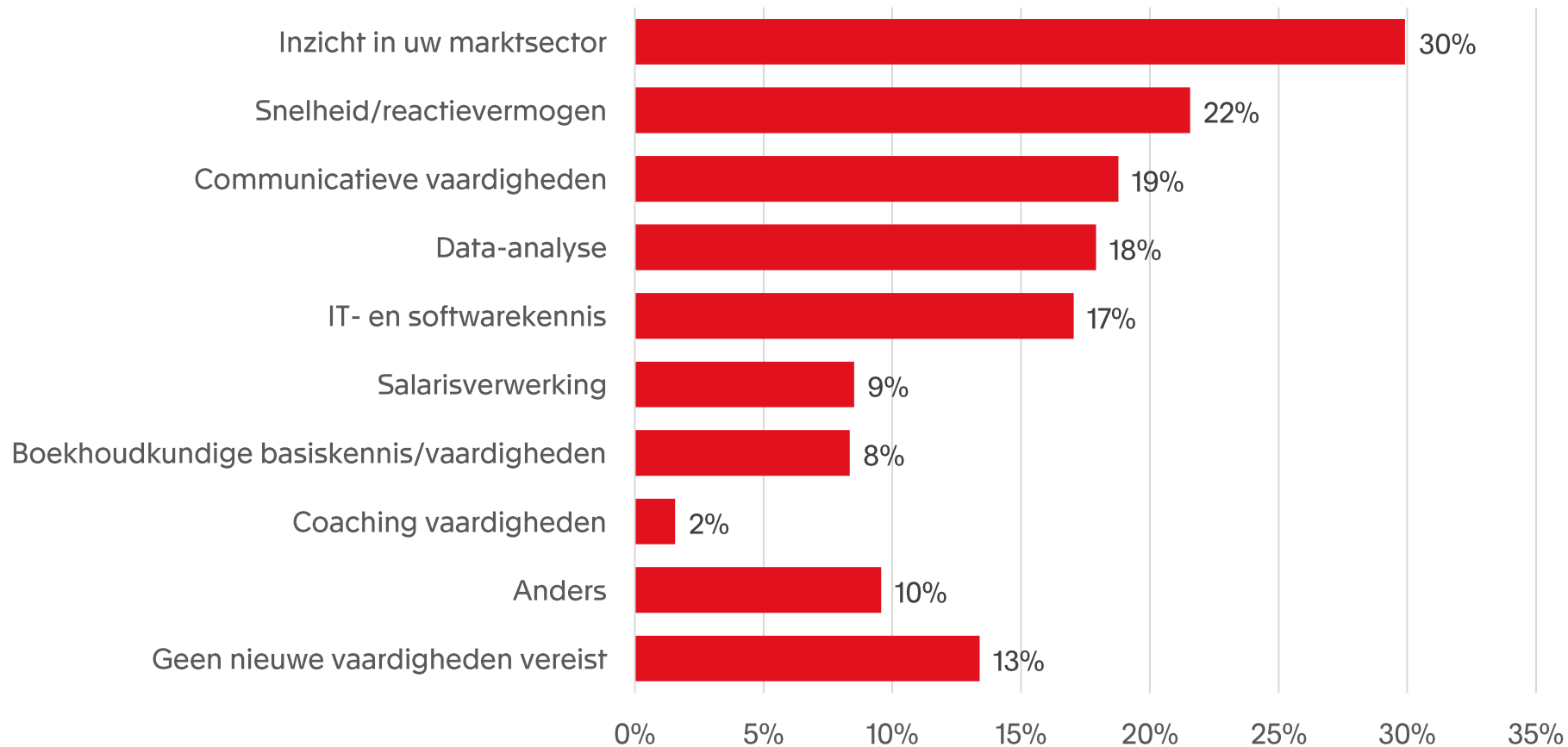


■ Eens
■ Oneens
■ Weet niet

- MKB'ers werken vaak online samen met hun accountant en vinden dat ook belangrijk
- MKB'ers verwachten dat hun accountant helpt met coaching en bedrijfsadvies

Accountants moeten vooral investeren in inzicht in marktsector van de klant en snelheid.

In welke van de volgende vaardigheden zou uw accountant moeten investeren om uw (nog) beter van dienst te zijn?



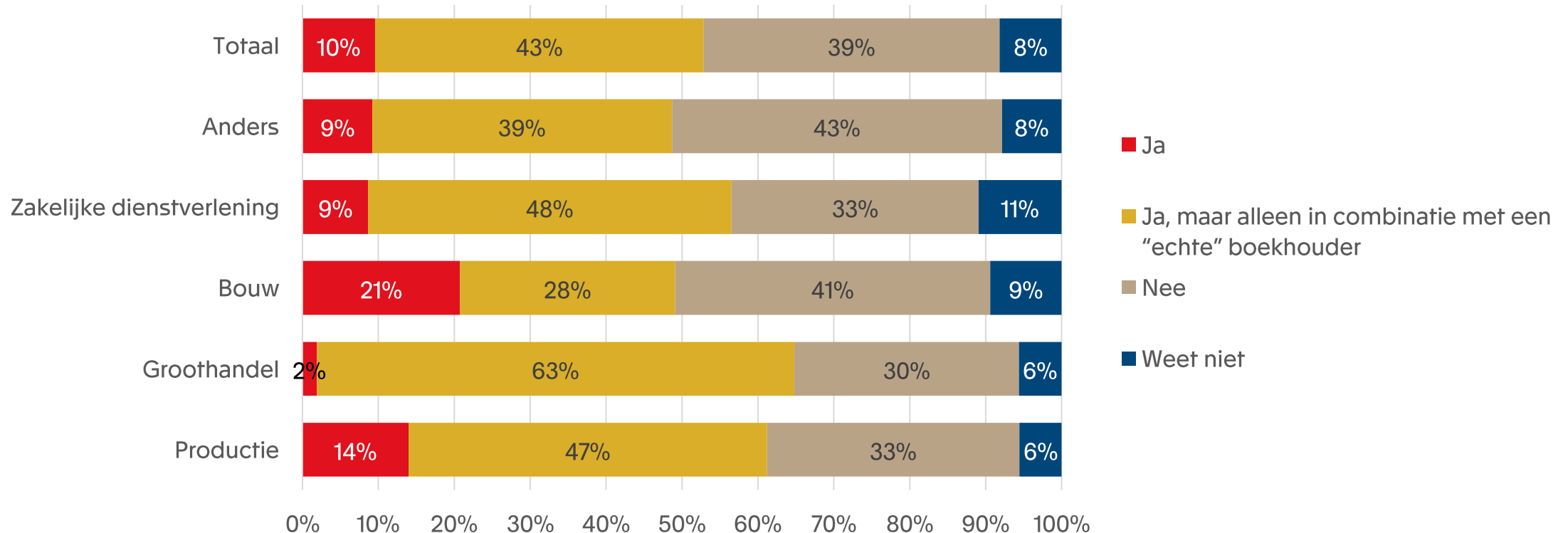
Naar sector

- *Productie*: IT-kennis, sectorkennis
- *Handel*: snelheid, sectorkennis
- *Zakelijke diensten*: IT-kennis, sectorkennis
- *Bouw*: communicatie, salaris, sectorkennis

Draagvlak voor "robotic accounting" duidelijk toegenomen in Nederland*

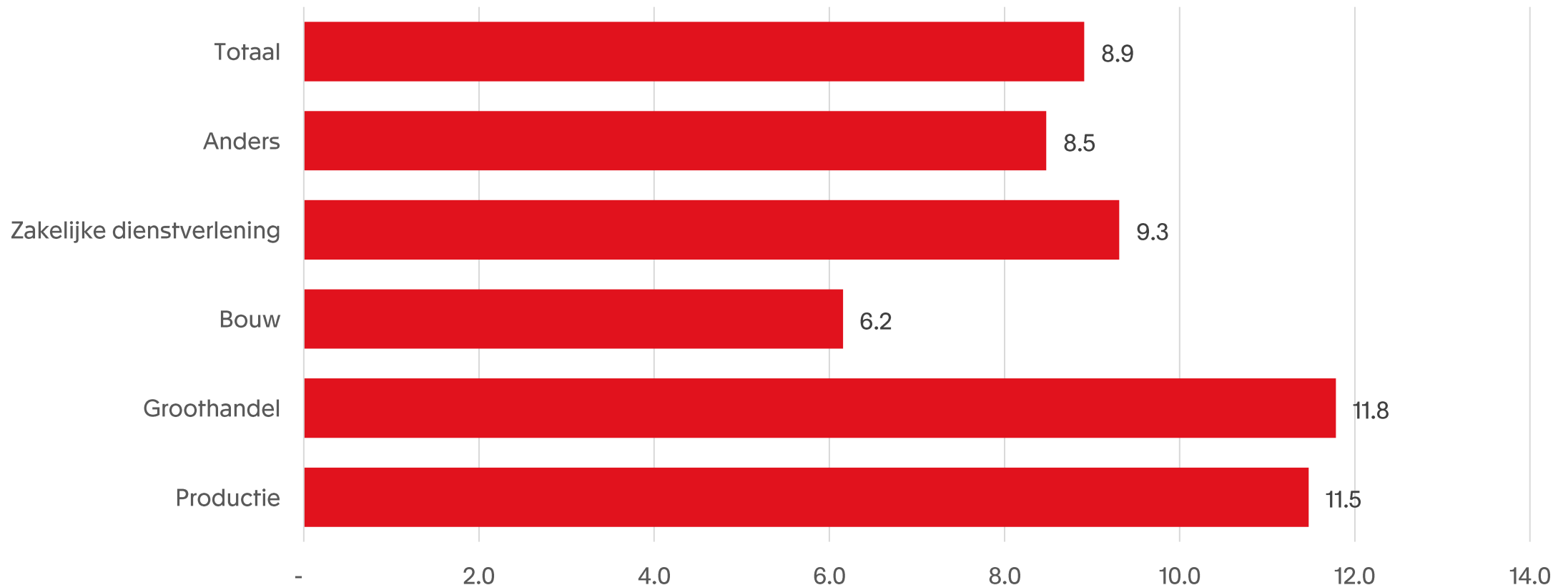
Koudwatervrees blijft duidelijk aanwezig in de markt

Zou u een geautomatiseerde oplossing ("robot") vertrouwen om uw boekhouding te doen?



Productie en Handel zijn de meeste tijd kwijt aan de financiële administratie

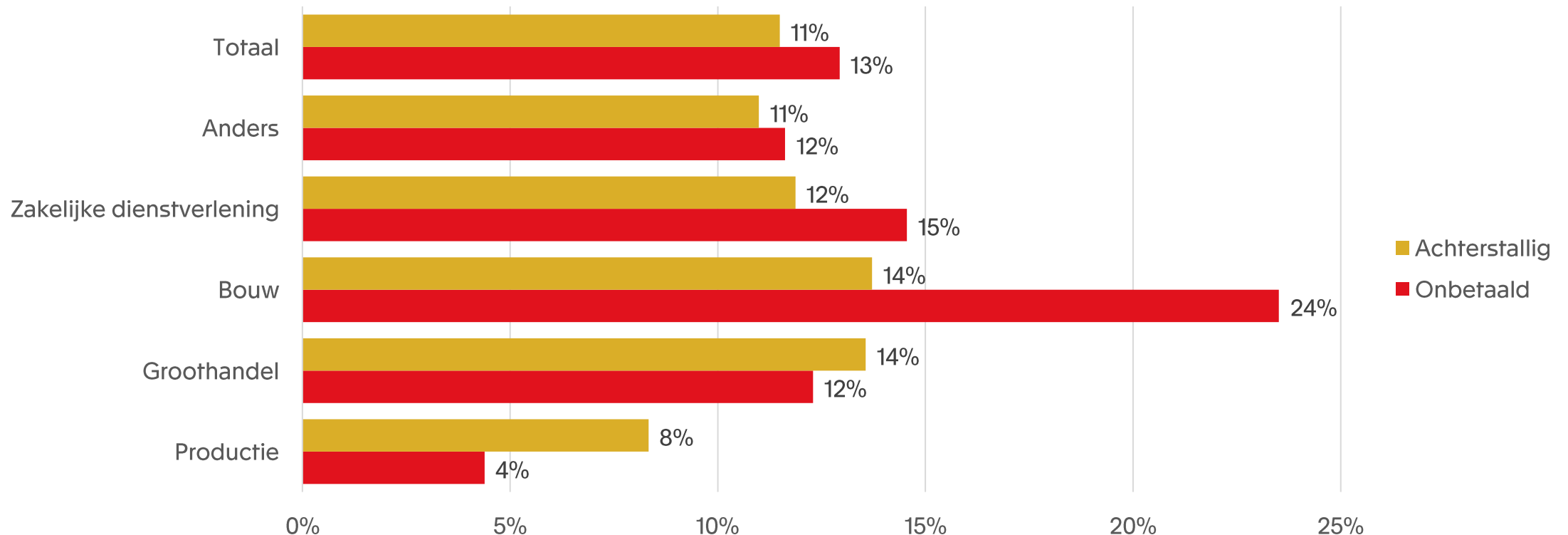
Hoeveel uren besteedt u aan de financiële administratie per maand?



Tijdens Corona neemt het aantal facturen dat waarschijnlijk nooit betaald wordt, sterk toe

In 2018 was het gemiddelde slechts 2%

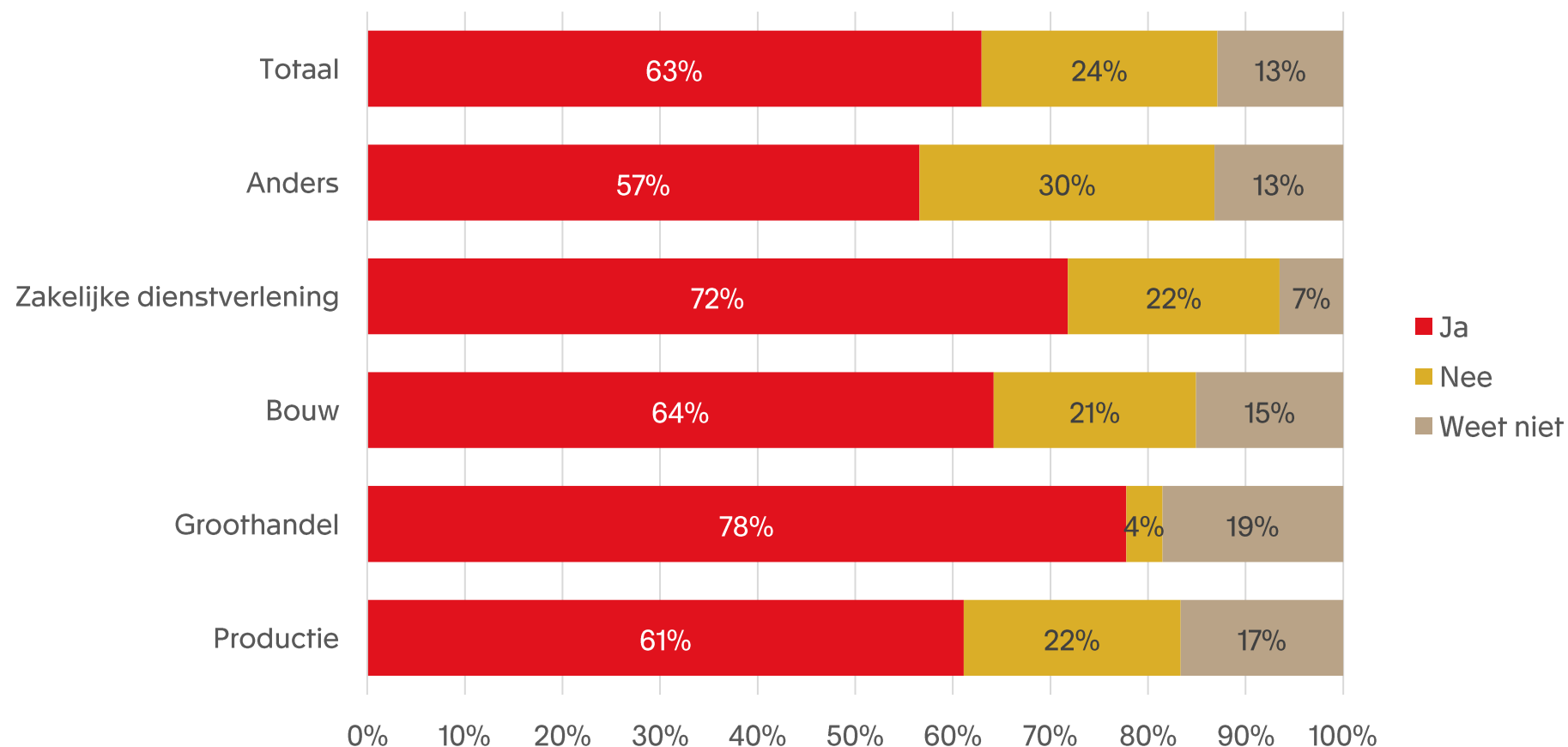
Welk percentage openstaande facturen is achterstallig?
Welk percentage facturen wordt uiteindelijk niet betaald?



Er is opvallend genoeg beduidend *minder vaak* real-time inzicht in openstaande facturen*

Dit zou verklaard kunnen worden door de sterke toename van bad debtors

Heeft u real-time overzicht van verschuldigde/late
betalingen?



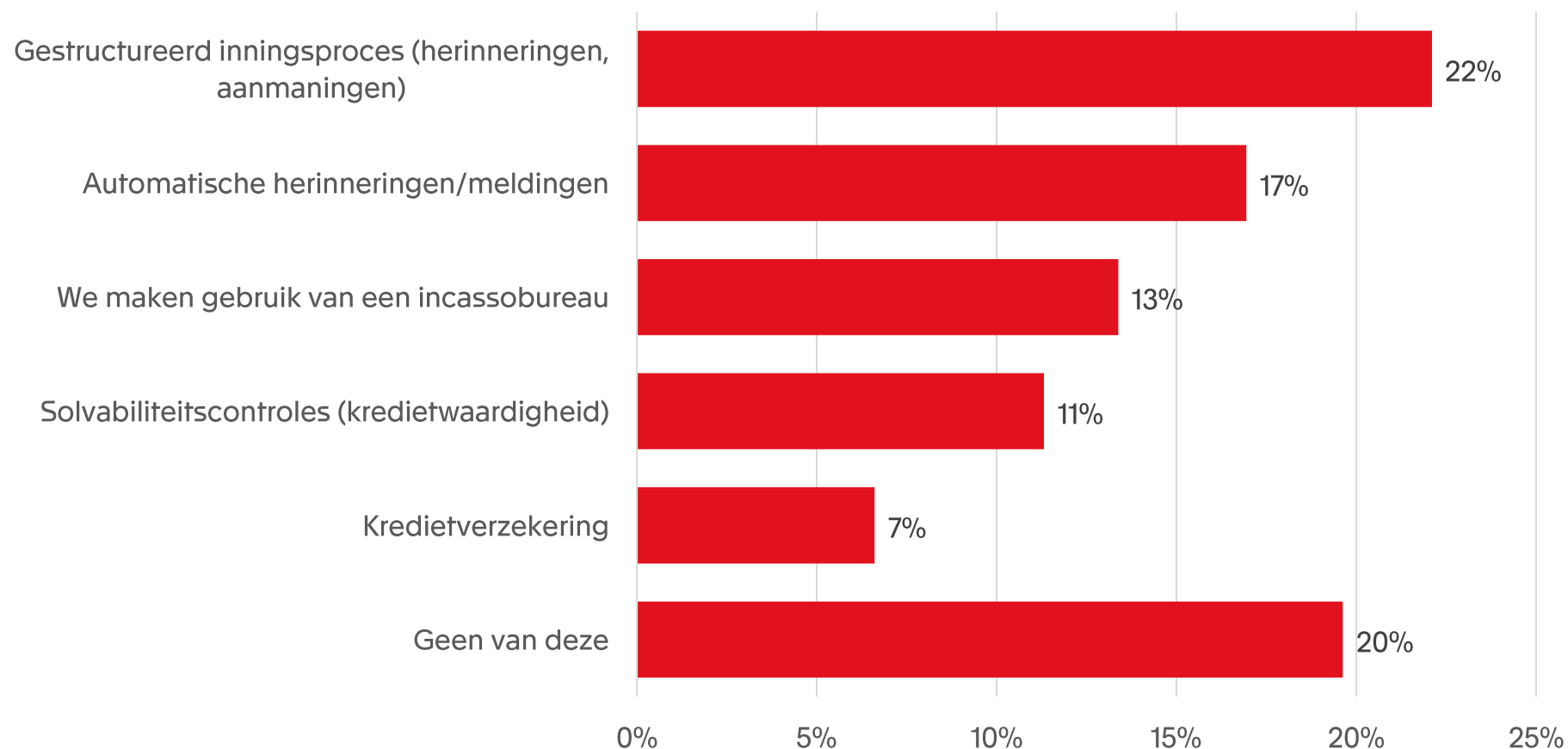
Naar sector

- *Productie*: gemiddeld
- *Handel*: bovengemiddeld
- *Zakelijke diensten*: gemiddeld
- *Bouw*: bovengemiddeld
- (Anders: beneden gemiddeld)

MKB'ers en KMO'ers implementeren vaker acties om debiteuren te beheren, met name vaker een gestructureerd inningsproces

Wat vooral opvalt is dat veel minder bedrijven helemaal niets doen

Welke van de volgende situaties hebt u geïmplementeerd om uw debiteuren te beheren?

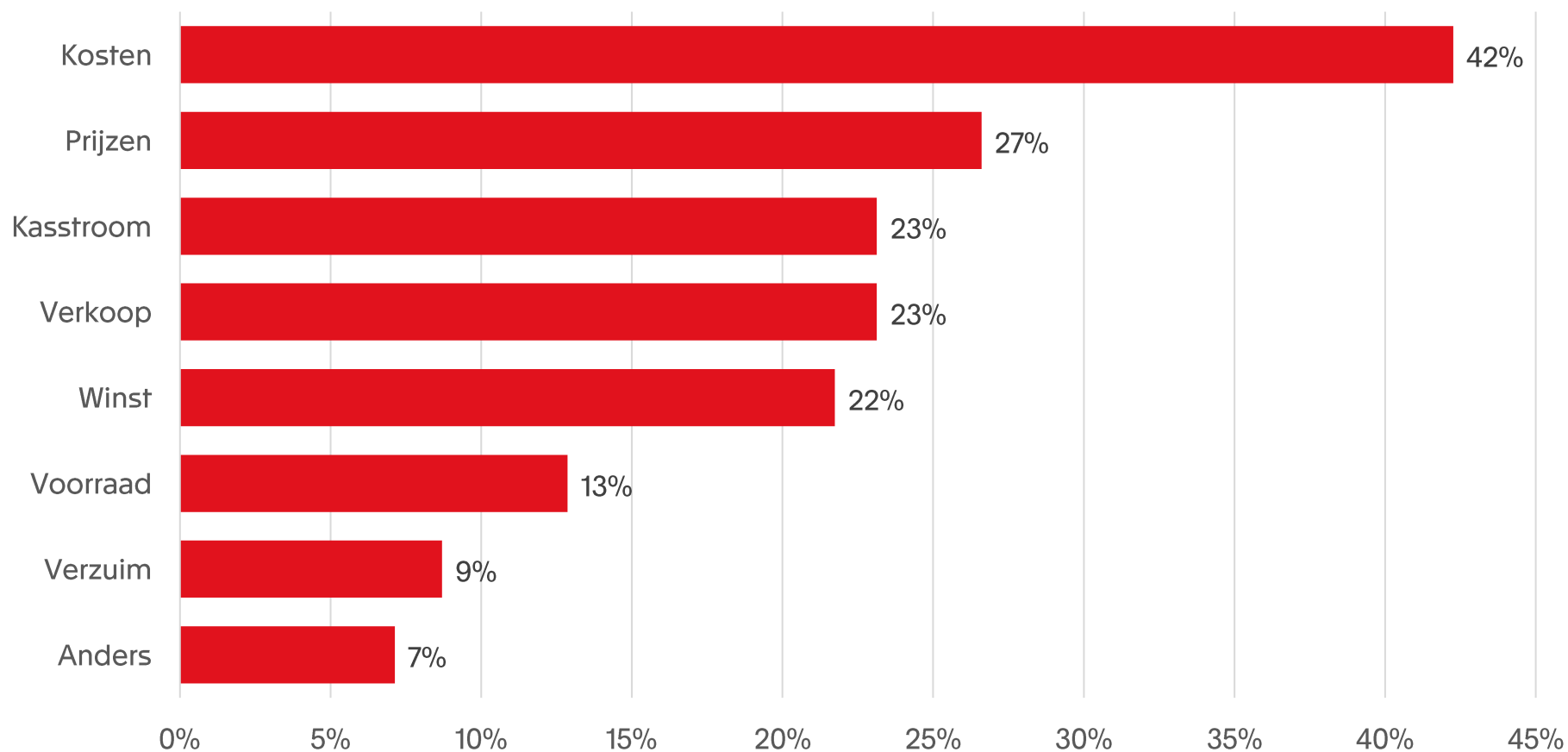


Naar sector

- *Productie*: aut. herinneringen
- *Handel*: gestructureerd proces, incassobureau's, aut. herinneringen (veruit het meest actief)
- *Zakelijke diensten*: relatief weinig actief, vooral aut. herinneringen
- *Bouw*: gestructureerd proces, solvabiliteitscontrole, (veel zeer actieve bedrijven maar ook een grote groep "geen van deze")

MKB'ers willen vooral betere forecasts voor kosten

Voor welke van de volgende zaken zou u graag over betere forecasts willen beschikken?



Naar sector

- *Productie*: kosten, prijzen en verkoop
- *Handel*: verkoop, kasstroom, kosten
- *Zakelijke diensten*: kosten, winst
- *Bouw*: prijzen (!), kosten

=exact

Boekhouding Bedrijven met 50-250 medewerkers

Bevindingen – Financiële administratie (1)

50-250 medewerkers

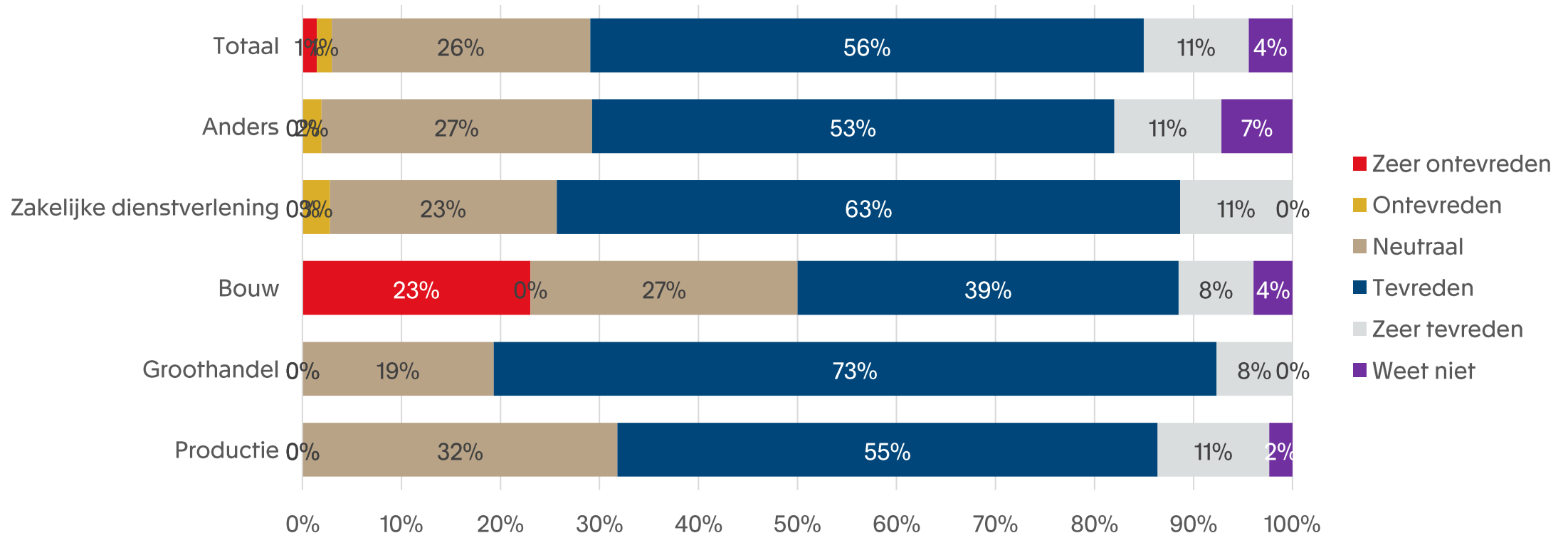
- MKB'ers zijn meestal redelijk tevreden over hun vermogen om strategische inzichten te realiseren uit financiële gegevens (67% is tevreden of zeer tevreden).
 - Bij bouwbedrijven ligt die tevredenheid een veel lager
- De financieel directeur besteedt de meeste van zijn uren aan de boekhouding en compliance.
 - Een kwart besteed ook veel tijd aan data-analyses en strategisch advies
 - Veel bedrijven vinden het moeilijk om bijvoorbeeld de cashflow goed te voorspellen. Ook vinden ze het detailniveau in de bestaande rapportages veelal onvoldoende. Daar is dus nog veel ruimte voor verbetering
- Spreadsheets spelen nog altijd een belangrijke rol bij het beheren van financiële processen.

Bevindingen – Financiële administratie (2)

- Meer dan de helft is afhankelijk of zeer afhankelijk. Nog eens een kwart is enigszins afhankelijk. Minder dan 10% is volledig onafhankelijk van Excel voor het beheren van financiële processen.
- De meeste facturen (70%) worden inmiddels digitaal verstuurd.
- Real-time financiële dashboards zien we terug bij 51%.
 - Ze komen relatief vaak voor bij productiebedrijven en zakelijke dienstverleners.
- Als bedrijven geografisch willen uitbreiden, is niet ieder bedrijf even goed in staat om dat eenvoudig te ondersteunen vanuit de bestaande financiële systemen
 - Productiebedrijven en zakelijke dienstverleners zijn beter in staat om geografische uitbreiding te faciliteren vanuit de financiële organisatie dan MKB'ers uit andere sectoren

MKB'ers zijn, *behalve in de bouw*, meestal redelijk tevreden over hun vermogen om strategische inzichten te realiseren uit financiële gegevens

Hoe tevreden bent u over uw vermogen om financiële gegevens om te zetten in strategische inzichten?



Boekhouding en compliance zijn de activiteiten waar de financieel directeur de meeste tijd aan besteed

Welke taken nemen de meeste tijd in beslag van de senior financiële professional in uw bedrijf (CFO, Financieel Directeur etc.)?

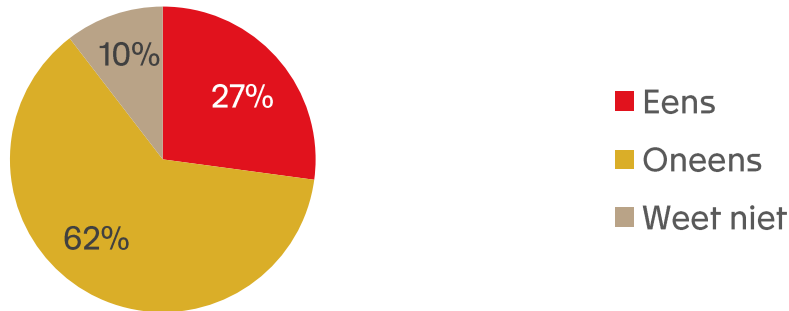


Naar sector

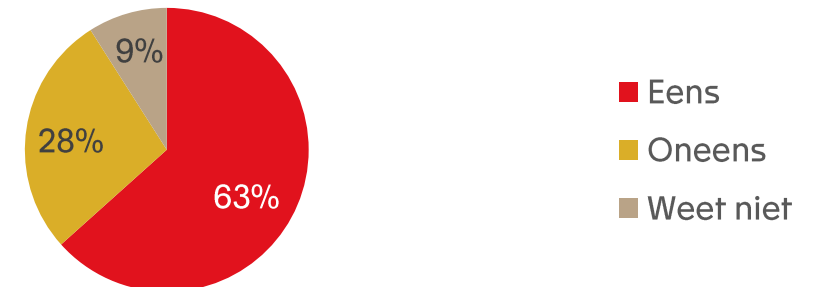
- *Productie*: boekhouding, data-analyse
- *Handel*: compliance, data-analyse
- *Zakelijke diensten*: boekhouding
- *Bouw*: boekhouding!

Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

De kennis en expertise van onze financiële man/vrouw vormt de sleutel tot besluitvorming op bestuursniveau



Onze financiële administratie is efficiënt en effectief



Ik kan alle financiële informatie die ik nodig heb snel boven water krijgen

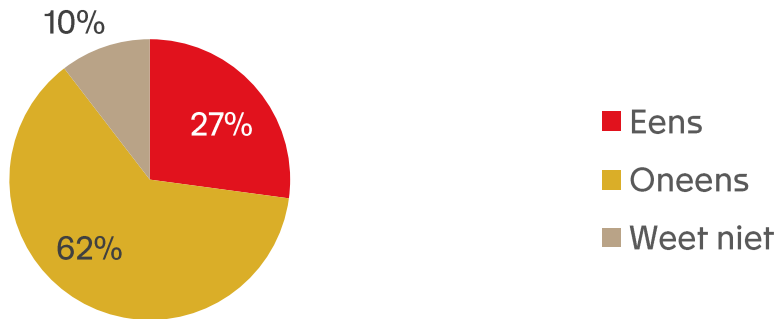


Ik vertrouw erop dat de financiële gegevens juist zijn en een goede weergave van de huidige status van het bedrijf bieden

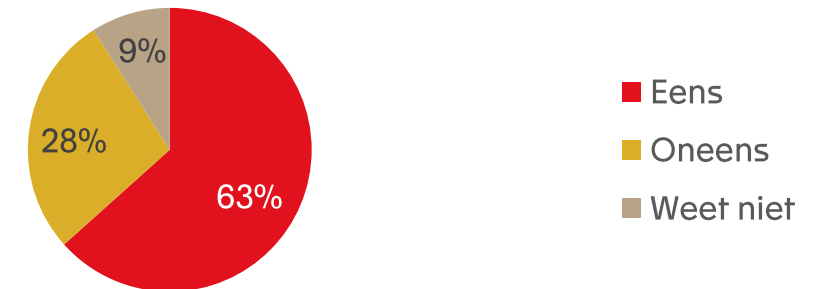


Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

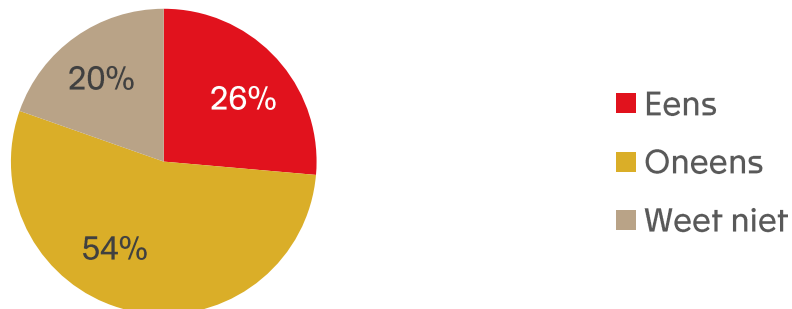
Het is moeilijk om onze cashflow nauwkeurig te voorspellen



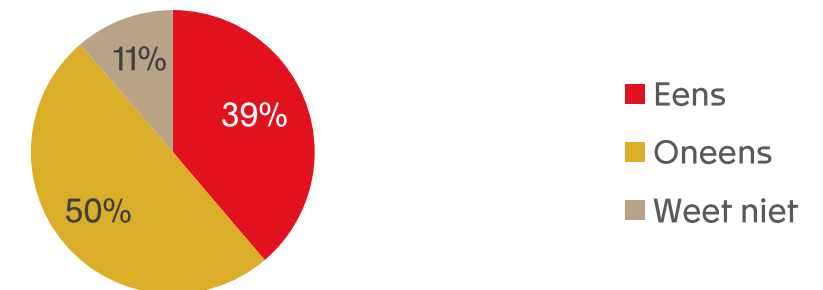
IT valt onder de verantwoordelijkheid van de CFO/Financieel Directeur



Ik moet gegevens kunnen analyseren op een dieper niveau dan geboden wordt in traditionele rapportages

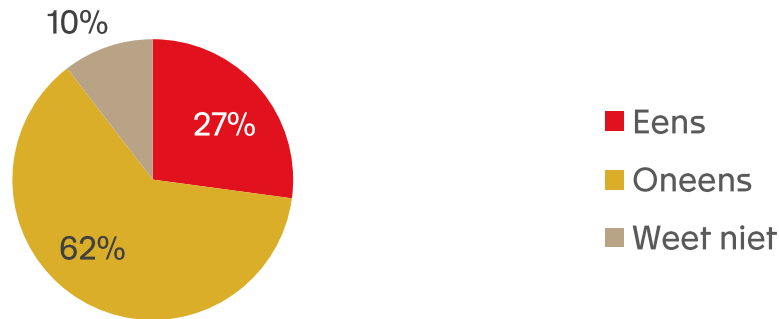


Onze DSO (Days Sales Outstanding) is zo laag als redelijkerwijs te verwachten is

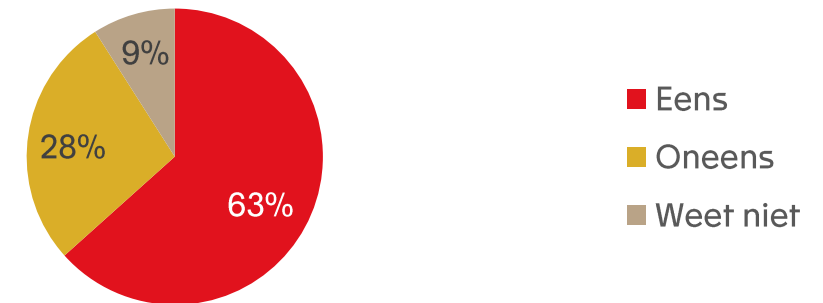


Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

Verdere automatisering van mijn financiële processen is een prioriteit



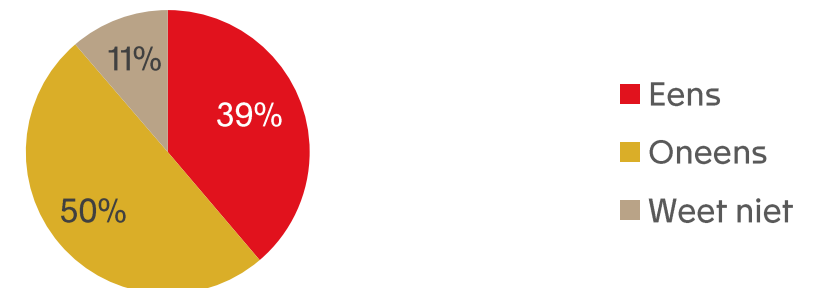
Robots zullen binnen 3 jaar beginnen met het vervangen van financiële professionals



We hebben zoveel mogelijk van onze financiële processen gestandaardiseerd als realistisch gezien mogelijk is

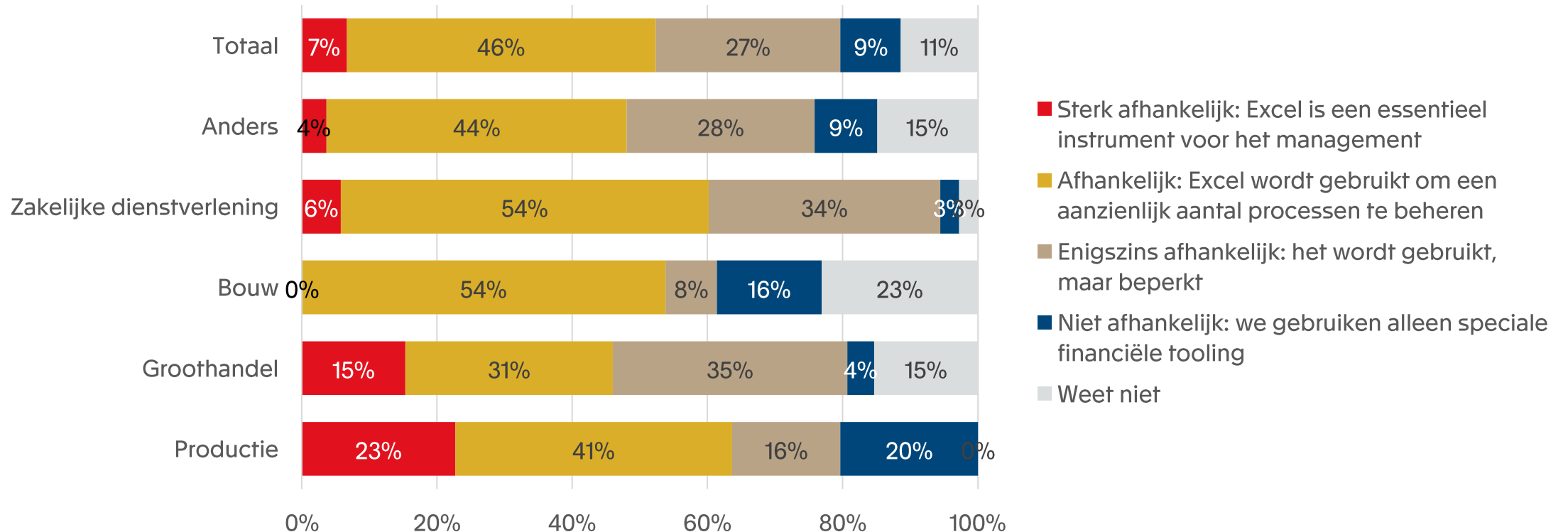


Het consolideren van financiële resultaten is tijdrovend en gevoelig voor fouten



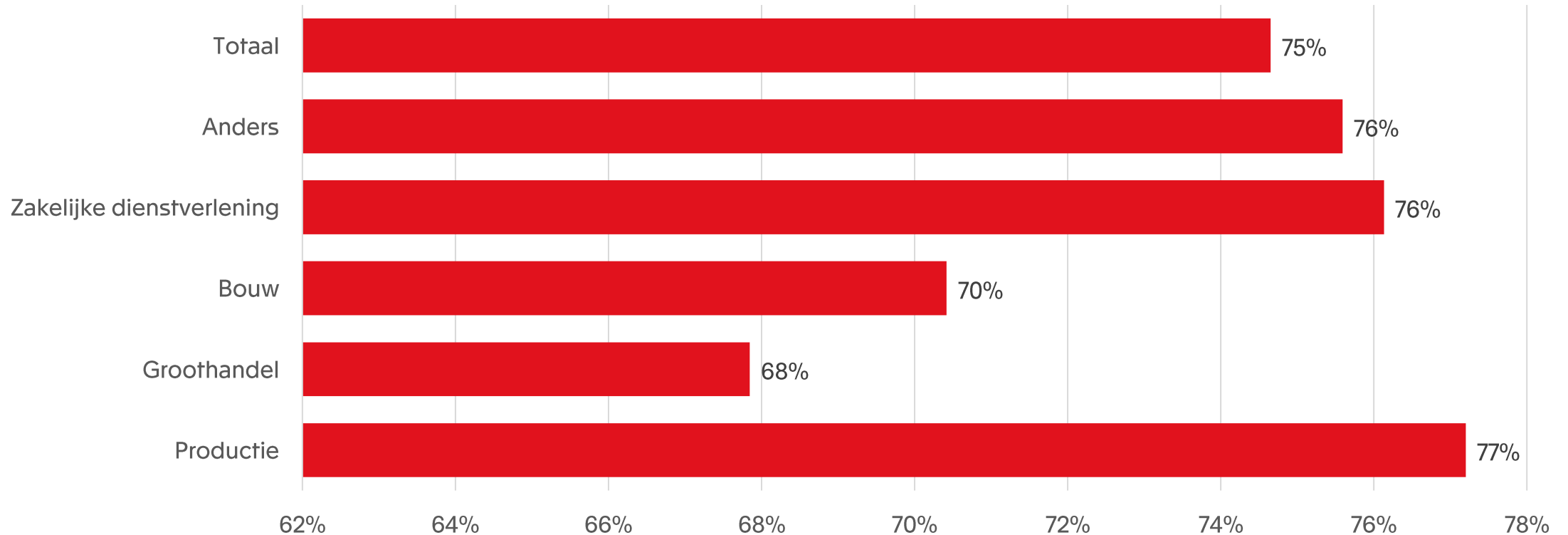
Spreadsheets spelen een belangrijke rol bij het beheren van financiële processen

Hoe afhankelijk is uw bedrijf van Excel of andere spreadsheets om financiële processen te beheren?



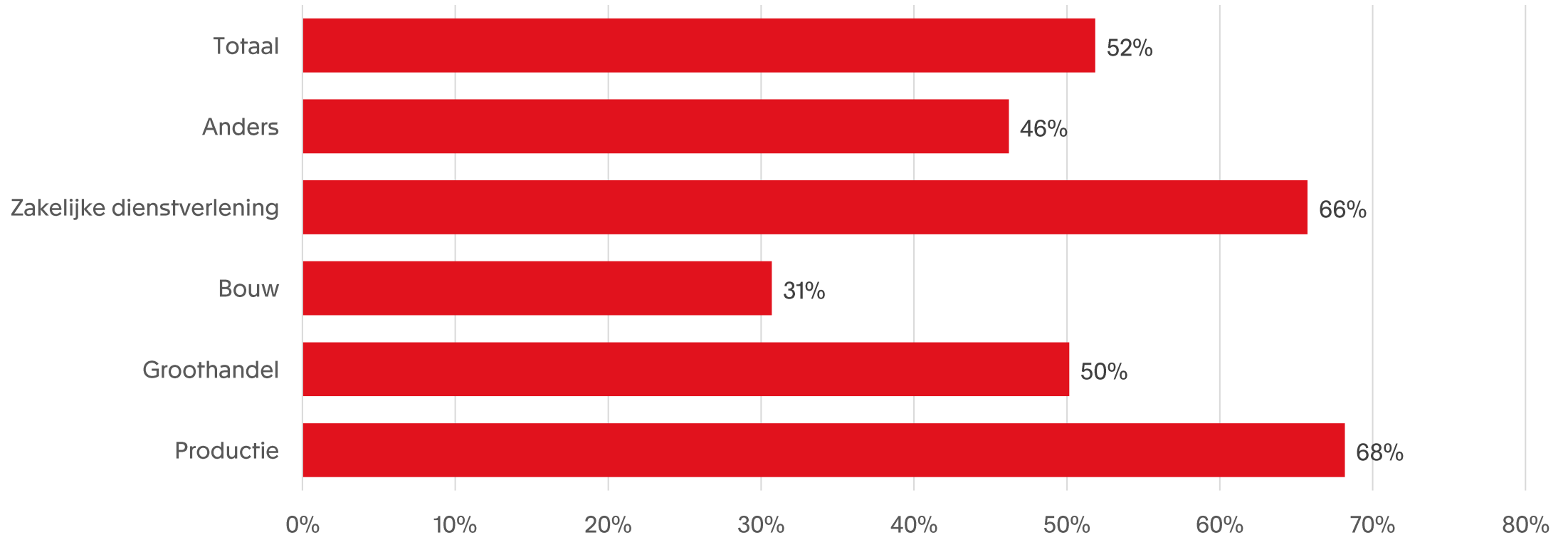
De meeste facturen worden inmiddels digitaal verstuurd

Hoeveel procent van de facturen die u verwerkt, wordt digitaal verzonden?



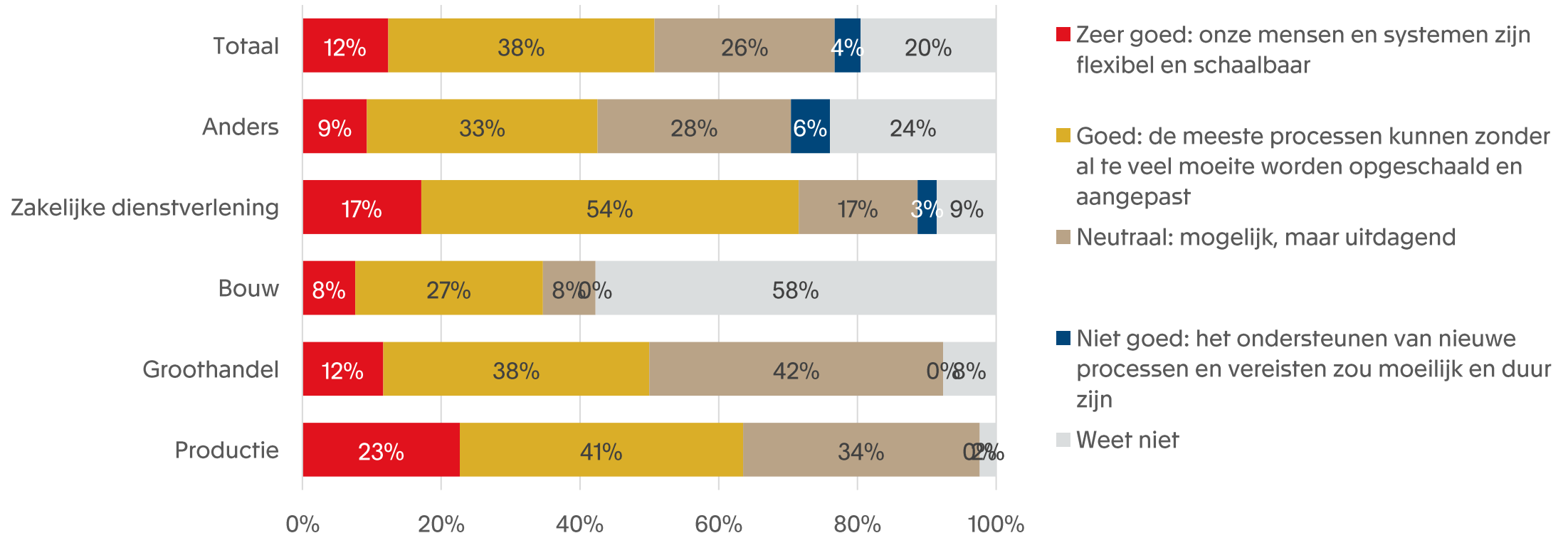
Real-time financiële dashboards komen relatief vaak voor bij productiebedrijven en zakelijke dienstverleners

Heeft uw management toegang tot dashboards met real-time financiële KPI's? [% "Ja"]



Productiebedrijven en zakelijke dienstverleners zijn beter in staat om geografische uitbreiding te faciliteren vanuit de financiële organisatie dan MKB'ers uit andere sectoren

Hoe goed zou uw huidige financiële organisatie in staat zijn om de uitbreiding van het bedrijf naar een nieuw land of geografie te faciliteren?



=exact

Accountancies

Bevindingen - Accountancy

Uitdagingen

- Accountancies zien de volgende branchespecifieke uitdagingen als de belangrijkste:
 - Bijhouden van wet- en regelgeving (55%)
 - Online samenwerken met de klant (40%)
 - Verminderen administratieve druk (38%)
- Accountants proberen zich te onderscheiden door een persoonlijke benadering (58%) en goede service (43%), gevolgd door kennis van de klant (31%) en een grotere adviesfunctie (30%).
 - We vonden eerder dat hun klanten vooral willen dat accountants investeren in snelheid/responsiviteit en branchekennis, gebieden waar weinig accountants het verschil proberen te maken!

Bevindingen - Accountancy

Samenwerken met klanten

- Accountants nemen soms een zeer actieve rol in bij hun klanten. We zien dat ze vooral vaak een leidende of begeleidende rol hebben bij compliance, softwareselectie en ook bij digitalisering.
- Het delen van informatie en advies met klanten heeft steeds meer een multichannel of zelfs omnichannel karakter. Zowel video (Zoom, etc.), klantenportal, sociale media als berichten, zijn sterk in opkomst de laatste jaren
- Het online aanleveren van gegevens door klanten neemt toe tot 35% van het totale volume, maar de "schoenendoos" blijft een hardnekkig verschijnsel (30%) en is nog altijd het zeer gebruikelijk
- Robotisering wordt door accountants meestal als een kans gezien, maar leidt ook tot nieuwe concurrenten.

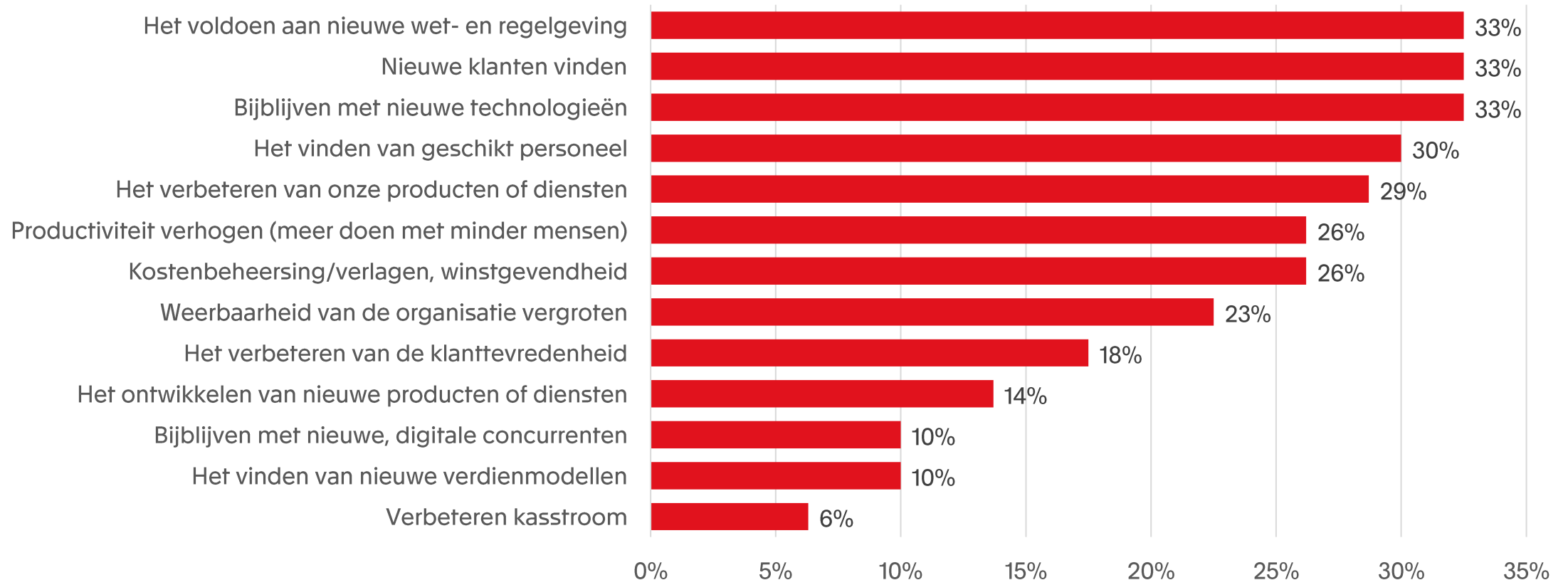
Bevindingen - Accountancy

Interne automatisering

- Nederlandse accountants beschikken vaak over een of meerdere geïntegreerd systemen (51%). Toch moet ook een grote groep deze slag nog maken.
 - Terwijl een betere integratie als de belangrijkste mogelijkheid wordt ervaren om de administratieve druk te verminderen (49%)
 - Ook het investeren in software voor het herkennen en scannen van facturen wordt als een belangrijke mogelijkheid beschouwd (38%).
- Om de eigen medewerkers mee te krijgen qua digitalisering zijn gebruiksvriendelijke software (34%) en een goede uitleg van de visie (35%) cruciaal, volgens accountants.
- Cloudgebruik wordt gangbaar voor de interne administratieve processen (65%), lokale software is inmiddels de uitzondering (20%).

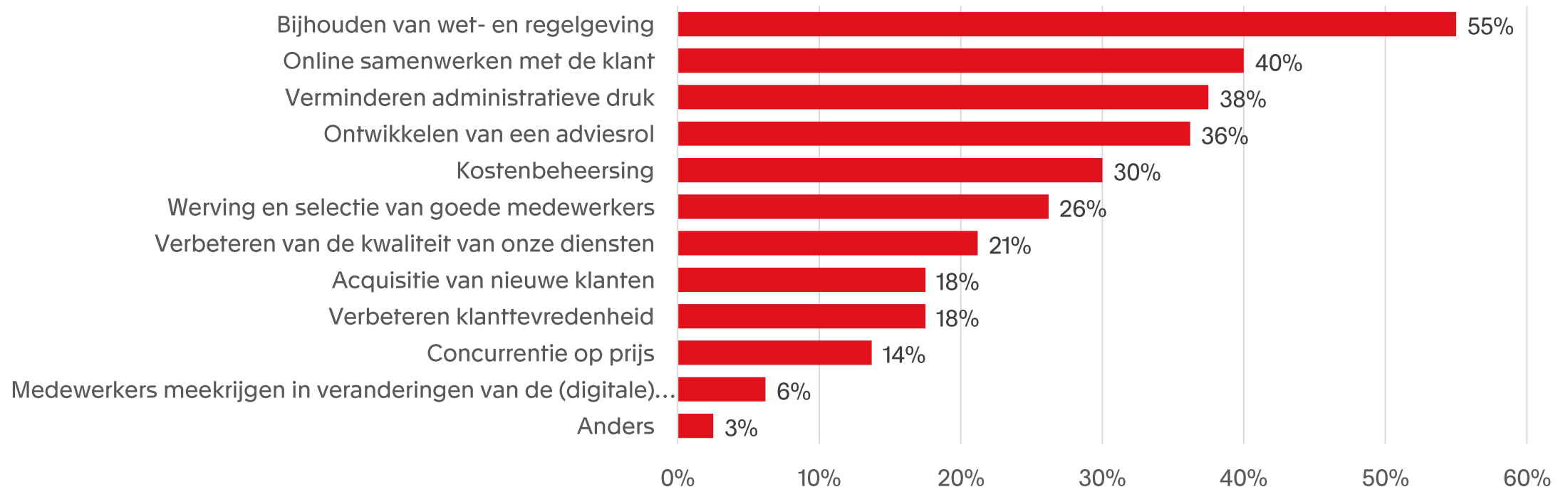
Zakelijke uitdagingen - algemeen

Wat zijn voor uw organisatie de drie belangrijkste zakelijke uitdagingen?



Bijhouden wet- en regelgeving, online samenwerken, verminderen administratieve druk en ontwikkeling adviesrol zijn de belangrijkste sectorspecifieke uitdagingen

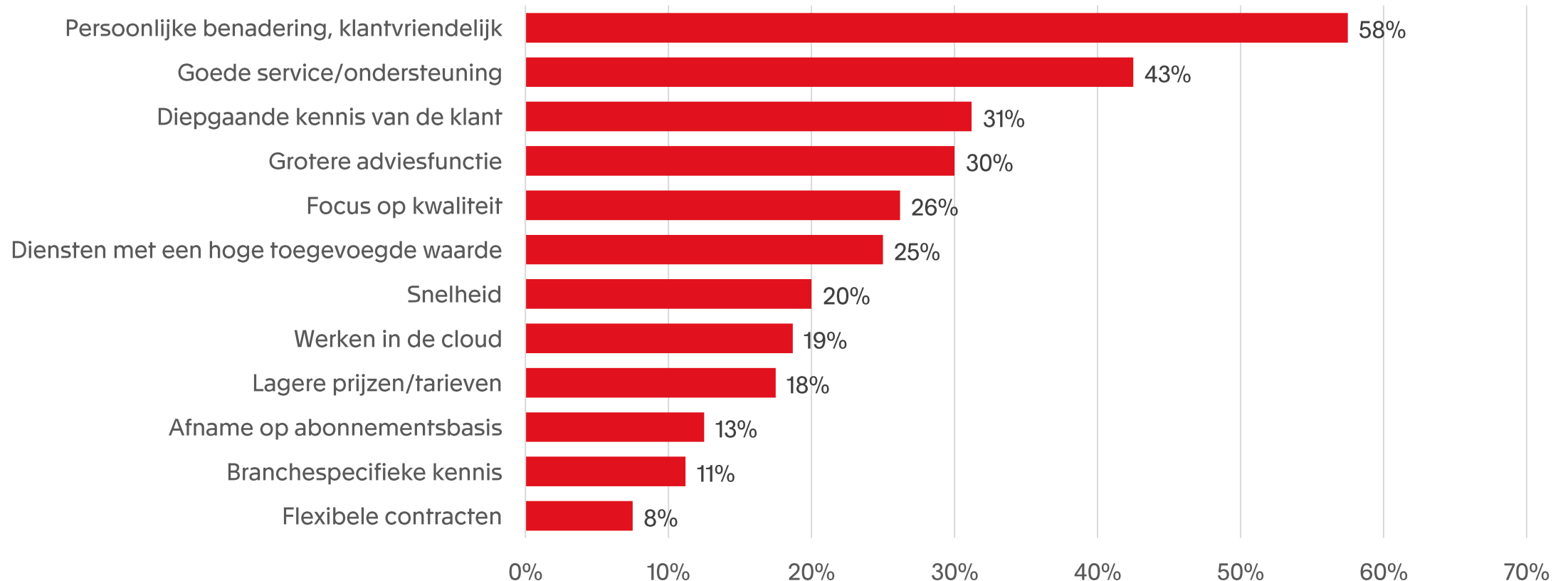
Accountants en administratiekantoren hebben te maken met een aantal sectorspecifieke uitdagingen. Wat zijn voor uw bedrijf de 3 belangrijkste sectorspecifieke uitdagingen?



Accountants proberen zich te onderscheiden door een persoonlijke benadering en goede service, gevolgd door kennis van de klant en een grotere adviesfunctie

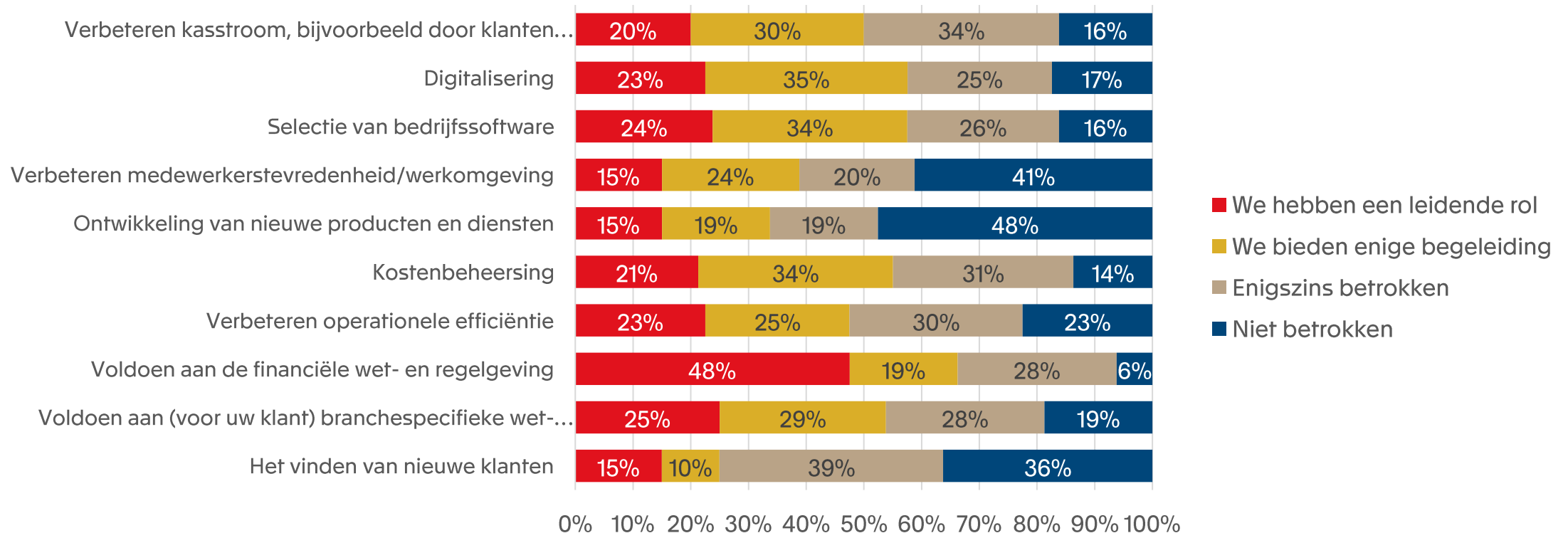
Klanten willen vooral dat accountants investeren in responsiviteit en branchekennis

Hoe probeert u zich met name te onderscheiden van uw concurrenten?



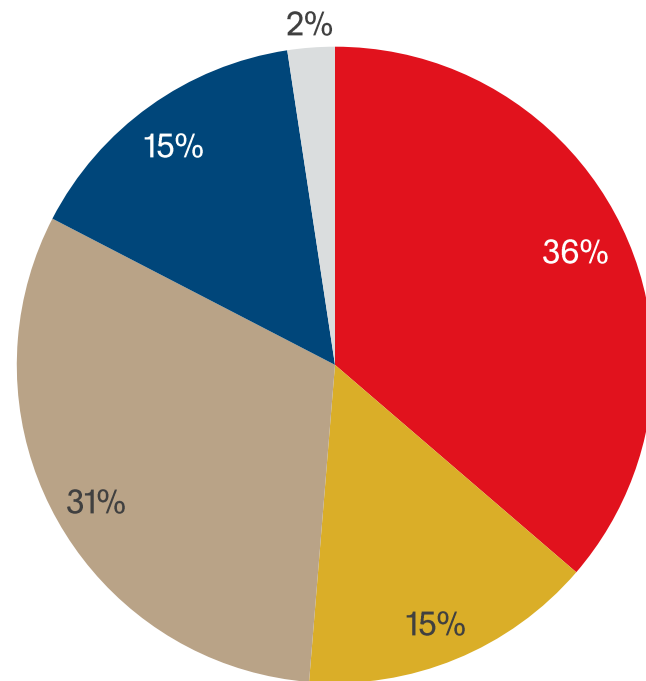
Accountants vooral actief betrokken bij compliance, selectie van bedrijfssoftware en ook digitalisering

In welke mate bent u betrokken bij het aanpakken van de volgende uitdagingen bij uw klanten?



Nederlandse accountants beschikken vaak over een geïntegreerd systeem. Toch moet bijna de helft deze slag nog maken.

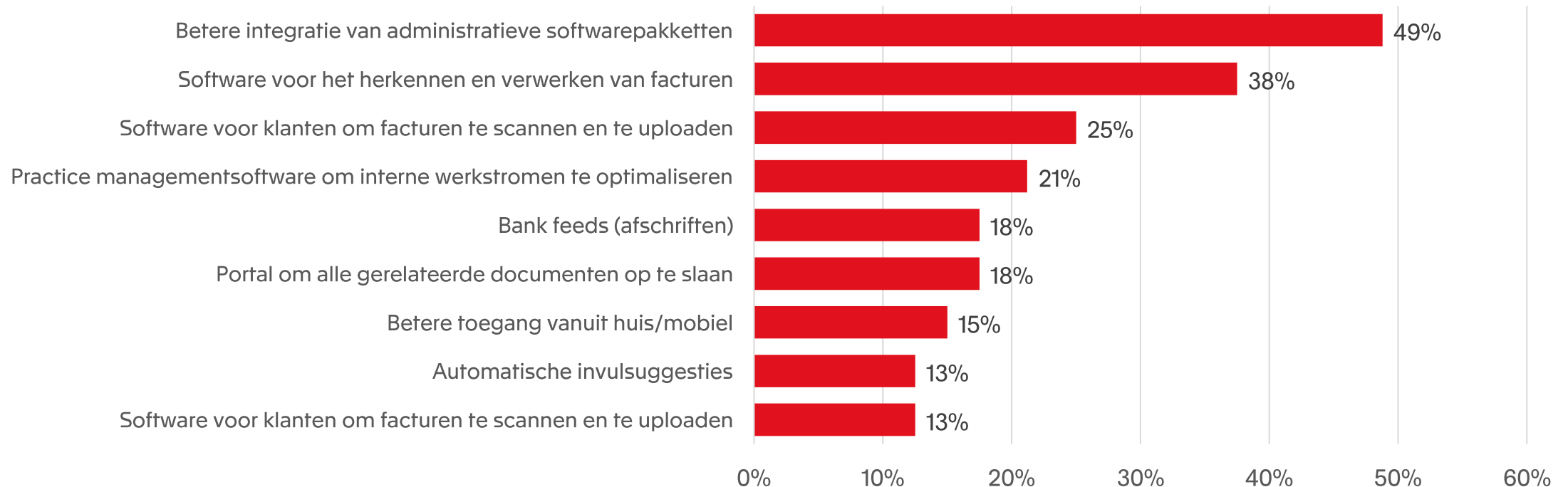
Welke van de volgende omschrijvingen past het best bij hoe u uw eigen administratieve processen heeft geautomatiseerd?



- We hebben een geïntegreerd end-to-end softwaresysteem voor de backoffice (administratie) en front office (sales, marketing, support).
- We hebben een geïntegreerd end-to-end systeem voor de back-office, een andere voor de front-office.
- De administratie is verspreid over meerdere softwaretoepassingen.
- De administratie gebruikt een combinatie van losse software applicaties en spreadsheets (Excel).
- Anders

...en dat terwijl een betere integratie als cruciaal wordt ervaren om de administratieve druk te verminderen

Welke van de volgende aanpassingen kunnen het meest bijdragen aan het verminderen van de tijd die wordt besteed aan de interne administratie (in tegenstelling tot de klantadministratie)?



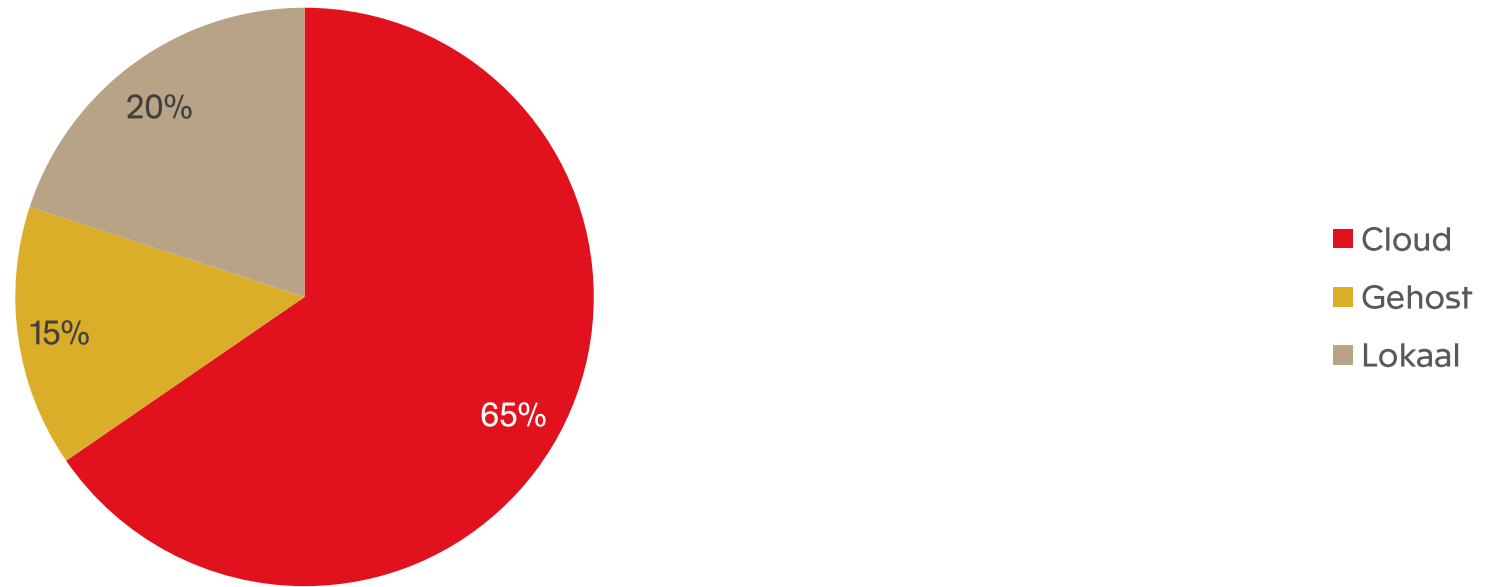
Om medewerkers mee te krijgen qua digitalisering zijn gebruiksvriendelijke software en een goede uitleg van de visie cruciaal

Welke van de volgende zaken kunnen het meest bijdragen aan het meekrijgen van uw medewerkers in digitale veranderingen?



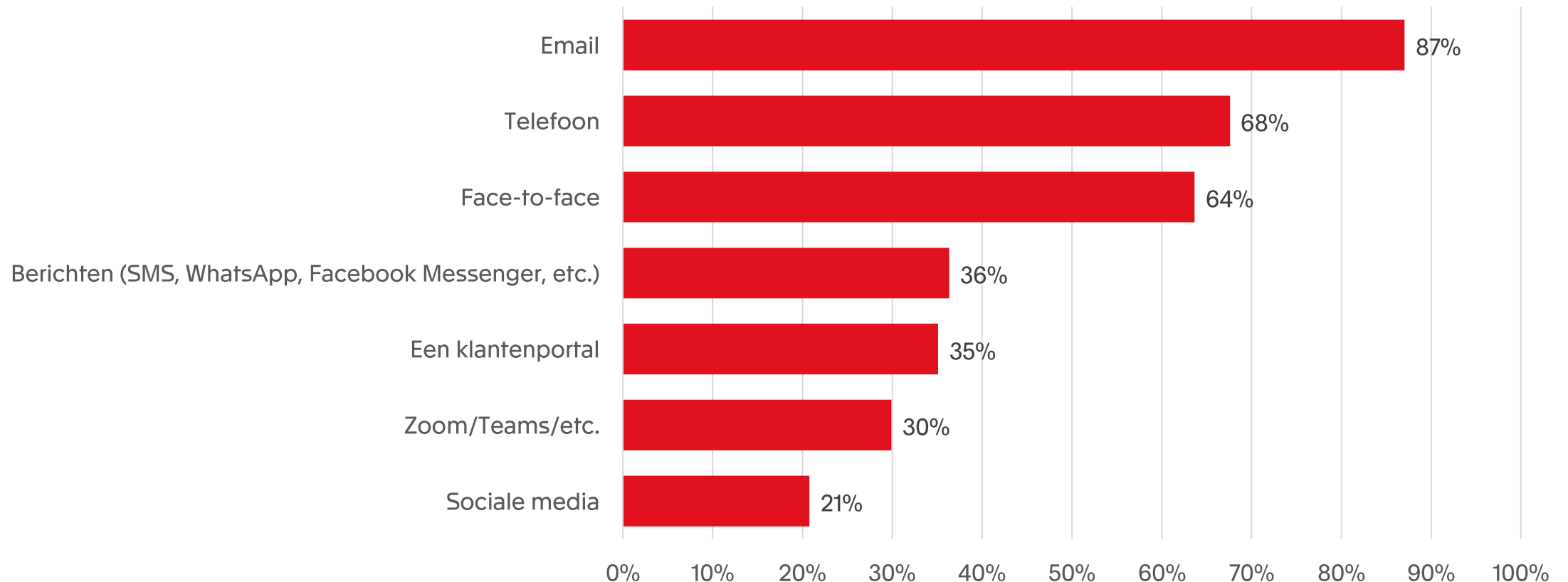
Cloudegebruik wordt gangbaar voor de interne administratieve processen, lokaal is inmiddels de uitzondering

Maakt u voornamelijk gebruik van cloud, gehoste of lokale software oplossingen op een eigen server voor uw interne administratieve processen?



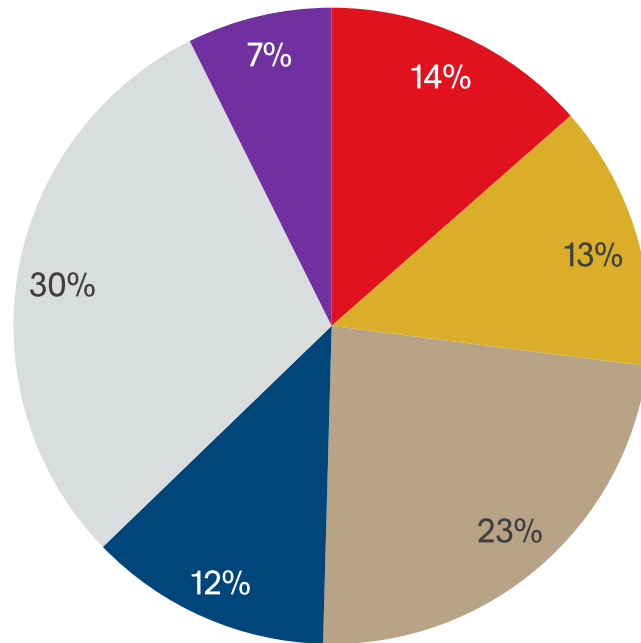
Het delen van informatie en advies met klanten heeft steeds meer een multichannel of zelfs omnichannel karakter

Hoe deelt u informatie en advies met uw klanten?



Online aanleveren van gegevens neemt toe tot een derde, maar de "schoenendoos" blijft het meest gebruikelijk

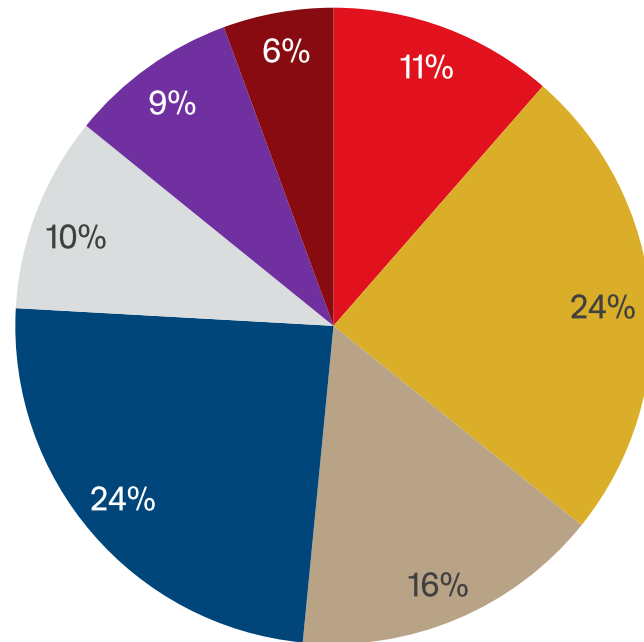
Hoeveel procent van uw klanten levert financiële gegevens en/of salarisinformatie aan via de volgende methoden? [TOTAAL=100%]



- De client levert een eenvoudig bestand aan, bijvoorbeeld een spreadsheet
- De klant maakt gebruik van een boekhoudprogramma en stuurt ons een export van de gegevens
- De klant voert de informatie online in, zodat de gegevens onmiddellijk voor ons beschikbaar zijn
- De klant heeft een facturatietool waardoor verkoopboekingen automatisch in de boekhouding komen
- Wij ontvangen bonnetjes, facturen etc., eventueel gescand, en voeren deze zelf in

Robotisering wordt meestal als een kans gezien, maar leidt ook tot meer concurrentie

Hoe schat u de impact van automatisering (robotisering) van boekhoudprocessen op uw organisatie over 5 jaar?



- Geen impact, het is overhyped
- We kunnen meer klanten bedienen met dezelfde middelen
- We krijgen te maken met nieuwe, sterk geautomatiseerde concurrenten
- We hebben ruimte om meer waarde te leveren aan onze klanten
- We moeten ons verdienmodel en diensten erop aanpassen
- Ik heb er nog niet echt over nagedacht.
- Anders

=exact

Productie

Bevindingen - Productie

Uitdagingen

- Productiebedrijven zien productiekostenreductie (33%), nieuwe markten betreden (29%) en productinnovatie (28%) als belangrijkste branchespecifieke uitdagingen
 - Lokaal produceren en werving technisch personeel zitten daar maar net onder
- De combinatie van 22% late leveringen en (als gevolg daarvan) 22% aan vertrekkende klanten leidt tot een gemiddeld jaarlijks omzetverlies van 4,9%.
 - Dat staat gelijk aan € 7,1 miljard

Nieuwe verdienmodellen

- Ongeveer de helft van de productiebedrijven ziet meer vraag naar kleinere series, waarbij de ontwikkeling in Nederland vrij langzaam gaat

Bevindingen - Productie

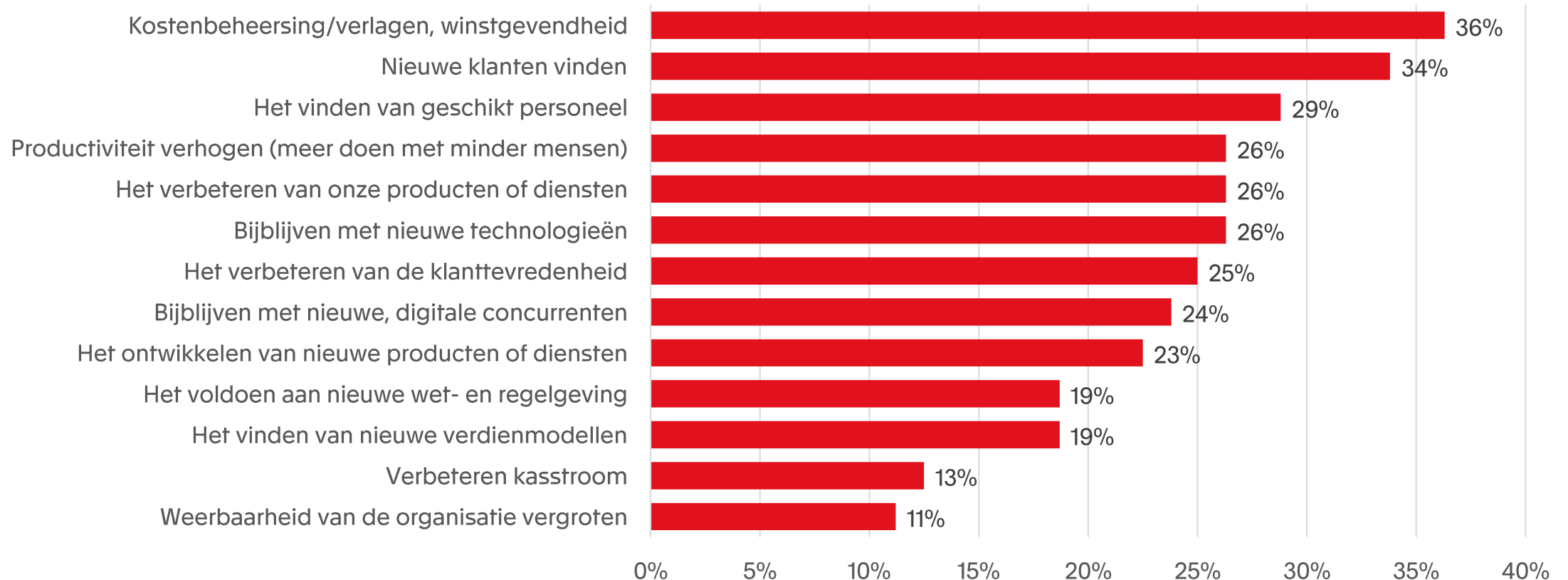
- Nadruk ligt bij productiebedrijven nog altijd op productontwikkeling. Toch investeert meer dan de helft net zoveel in serviceontwikkeling als in productontwikkeling, of zelfs meer. De omschakeling naar diensten gaat snel in Nederland.
 - Bijna een op de drie van de productiebedrijven biedt inmiddels producten als een dienst. Meer dan 40% denkt er over na of heeft concrete plannen.
- Bijna een op de drie van de productiebedrijven levert direct aan de consument, met meer in het vat.
 - 16% heeft concrete plannen om ermee te starten en nog eens 26% denkt erover na.

Duurzaamheid

- Duurzaamheid krijgt veel aandacht onder productiebedrijven, waarbij vooral goed naar de grondstoffen en energiebronnen wordt gekeken.
 - Circulariteit is een trend in opkomst

Zakelijke uitdagingen - algemeen

Wat zijn voor uw organisatie de drie belangrijkste zakelijke uitdagingen?



Productiebedrijven zien productiekostenreductie, nieuwe markten betreden en productinnovatie als belangrijkste branchespecifieke uitdagingen
Lokaal produceren en werving technisch personeel zitten daar maar net onder

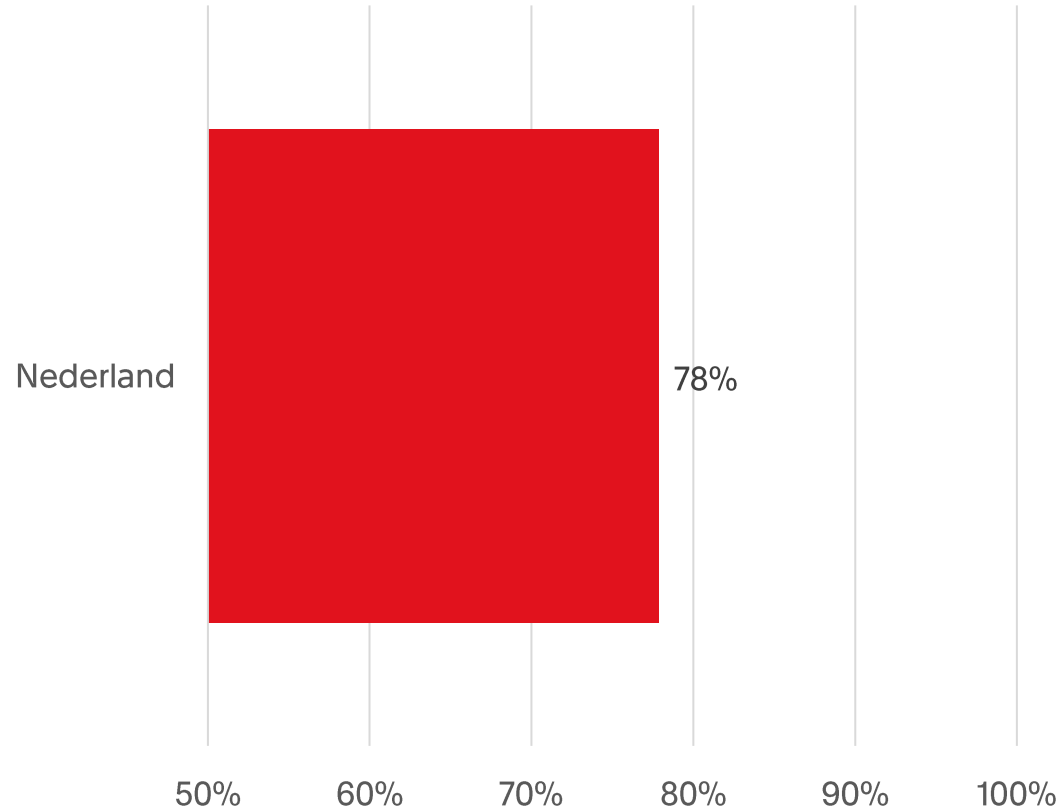
U heeft aangegeven dat uw bedrijf actief is in de maakindustrie. Wat zijn voor uw bedrijf de 3 belangrijkste branchespecifieke zakelijke uitdagingen?



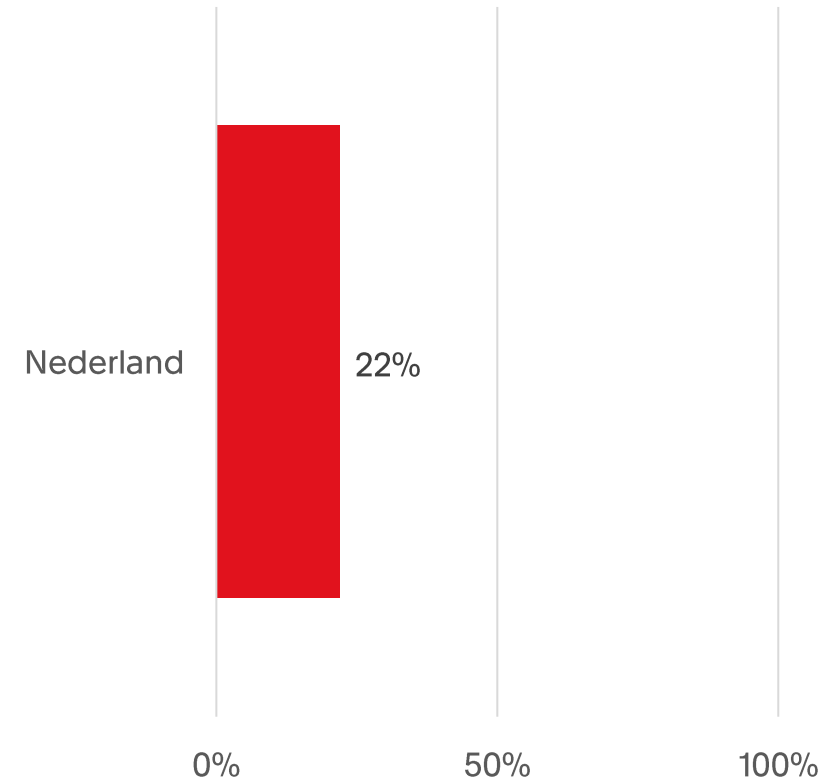
De combinatie van late leveringen en (als gevolg daarvan) vertrekkende klanten leidt tot een gemiddeld jaarlijks omzetverlies van 4,9%*

**Dat staat gelijk aan € 7,1 miljard*

Hoeveel procent van alle zendingen worden op tijd opgeleverd?

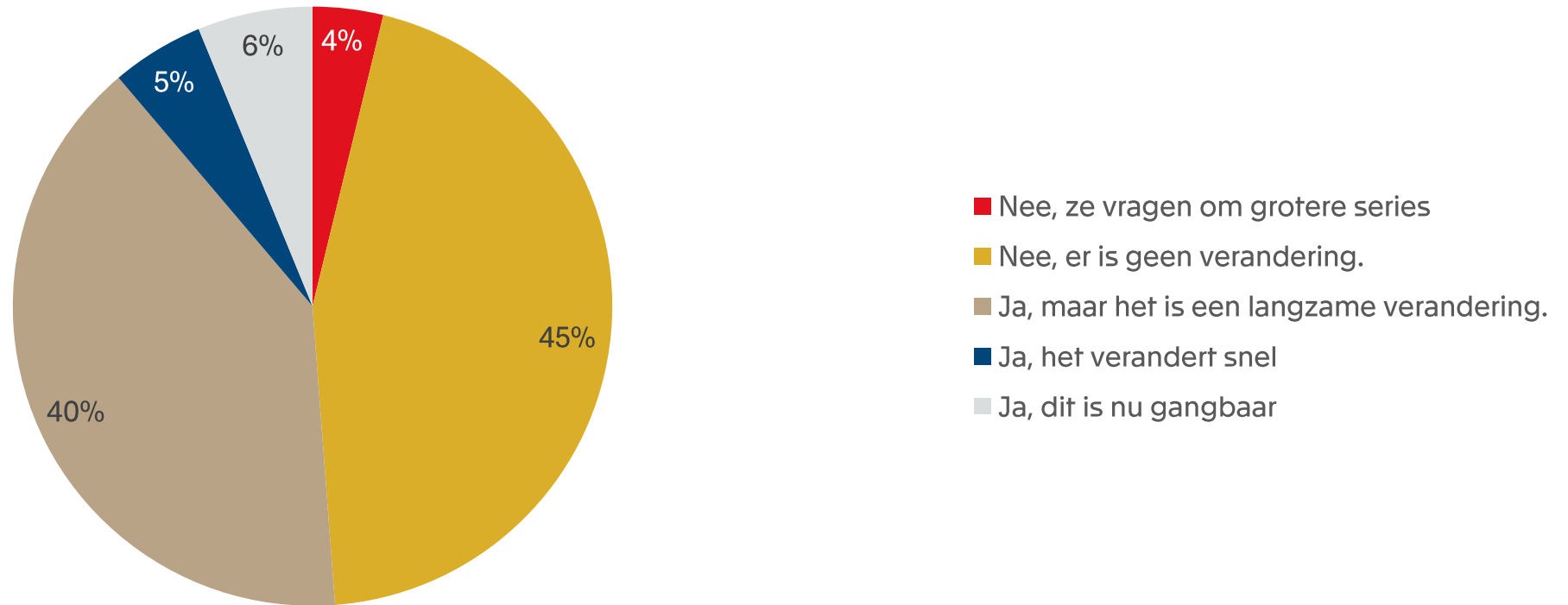


Hoe groot is de kans dat een klant niet terugkeert als u niet op tijd heeft geleverd?



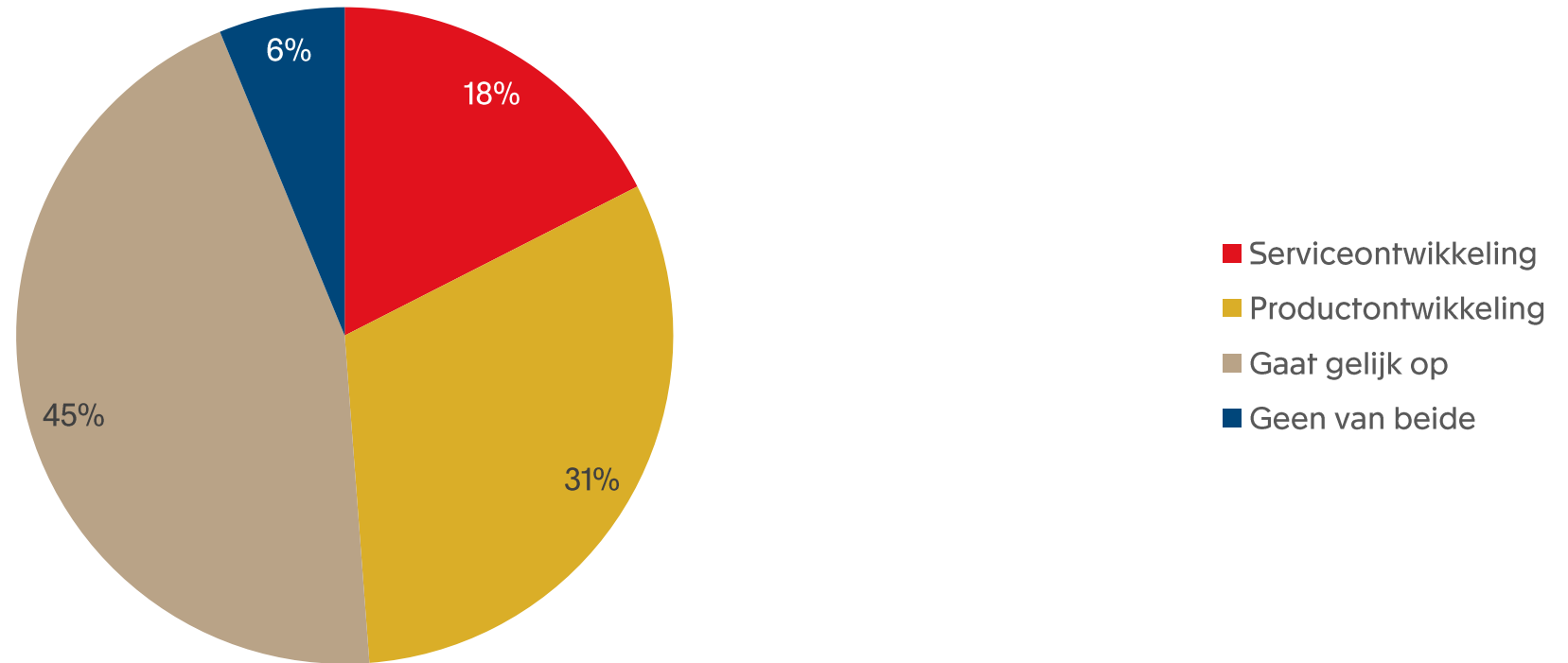
Ongeveer de helft van de productiebedrijven ziet meer vraag naar kleinere series, waarbij de ontwikkeling in Nederland vrij langzaam gaat

Merkt u dat klanten steeds vaker orders plaatsen voor kleinere series?



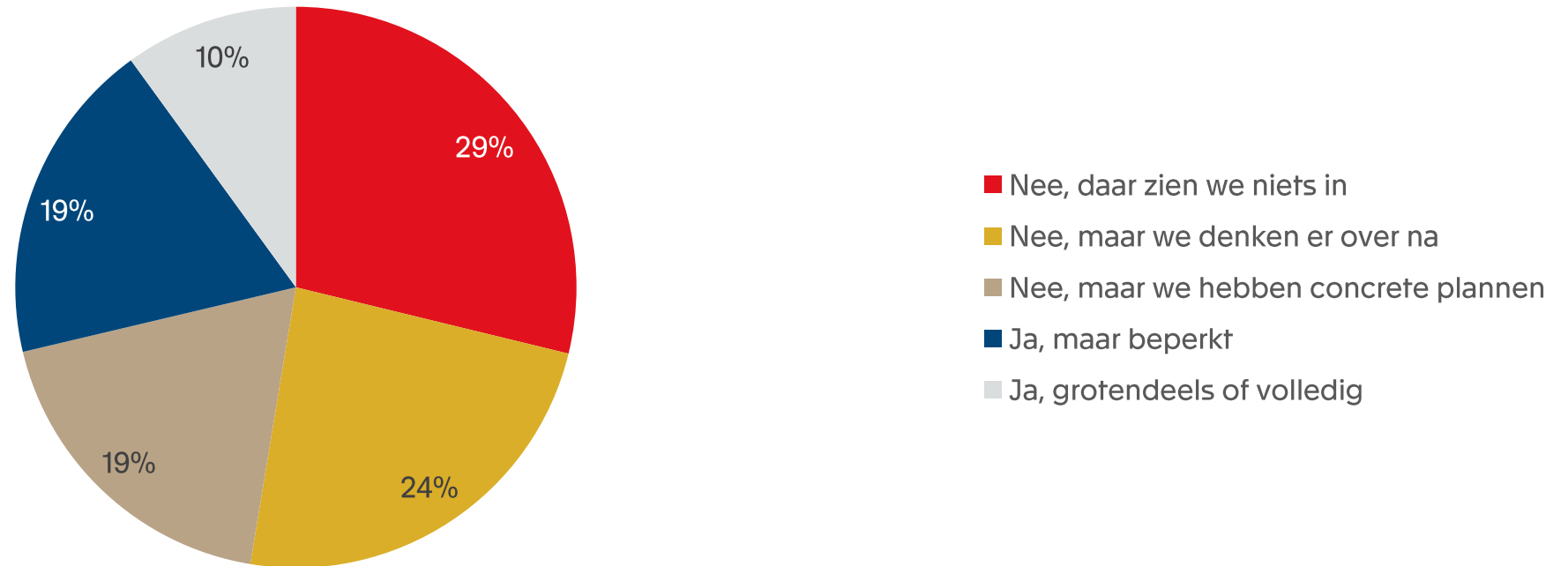
De nadruk ligt nog op productontwikkeling, maar meer dan de helft investeert of net zoveel in serviceontwikkeling, of zelfs meer

Investeert u meer in serviceontwikkeling, of meer in productontwikkeling?



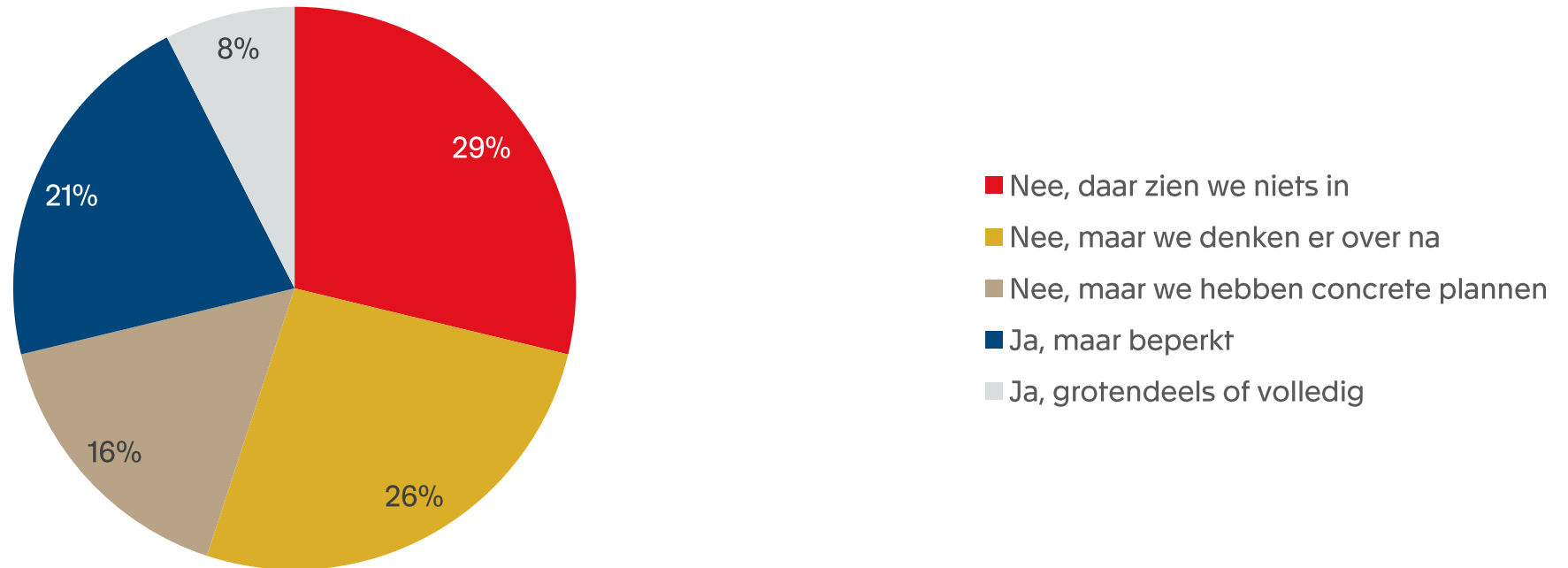
Bijna een op de drie van de productiebedrijven biedt inmiddels producten als een dienst

Levert u producten als een dienst, waarbij klanten niet voor de aanschaf, maar voor het gebruik betalen?



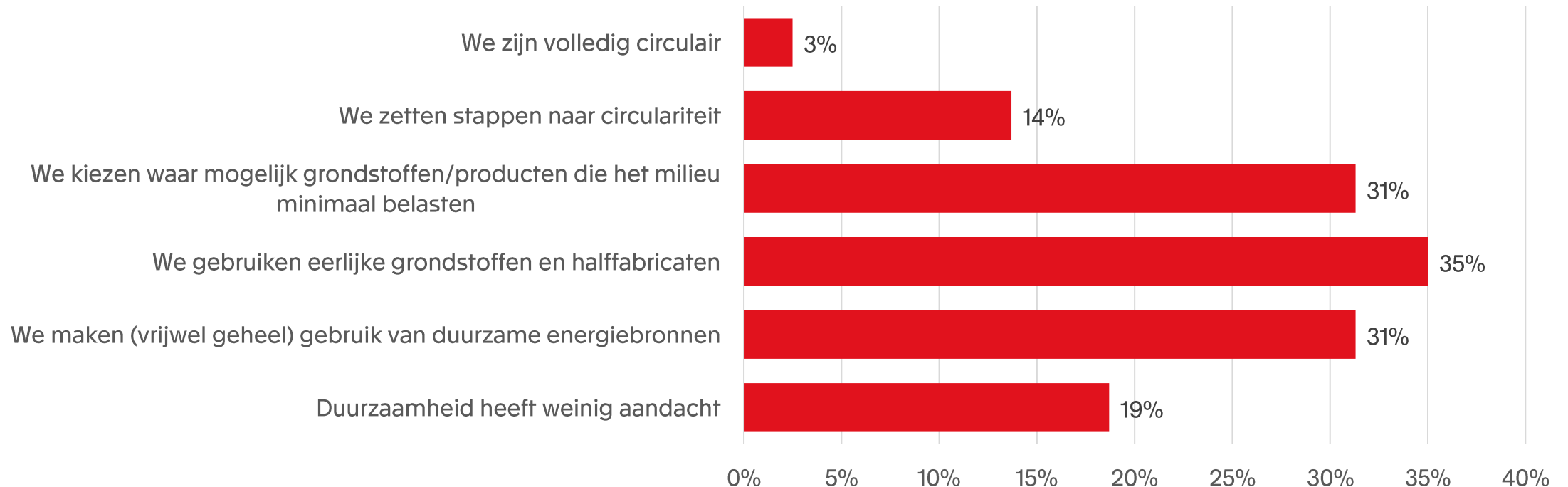
Bijna een op de drie van de productiebedrijven levert direct aan de consument, maar vaak wel in beperkte mate. Er zijn ook veel plannen om hiermee te starten.

Levert u producten direct aan de consument, waarbij u het traditionele kanaal omzeilt?



Duurzaamheid krijgt veel aandacht onder productiebedrijven, waarbij vooral goed naar de grondstoffen en energiebronnen wordt gekeken

U heeft aangegeven dat uw bedrijf actief is in de maakindustrie. Wat zijn voor uw bedrijf de 3 belangrijkste branchespecifieke zakelijke uitdagingen?



=exact

Handel

Bevindingen - Handel

Uitdagingen

- Alles draait om online: handelsbedrijven zien online concurrenten (30%) en omgaan met veeleisende klanten (29%) als de belangrijkste branchespecifieke uitdagingen
 - MKB'ers worstelen verder met wet- en regelgeving en snel op en af kunnen schalen (wat uiteindelijk als de consequentie van online zaken doen worden beschouwd).
- Corona leidt vaak (38%) tot een zeer sterk toegenomen vraag voor handelsbedrijven.
- 35. Verlieslatende bedrijven hebben een gemiddelde omloopsnelheid van (slechts) 22
- Nederlandse handelsbedrijven hebben een relatief hoge omloopsnelheid van de voorraad (33)
 - De relatief hoge omloopsnelheid bij Nederlandse handelsbedrijven heeft wel degelijk invloed op het tijdig kunnen leveren. Nederlandse bedrijven hebben ook relatief vaak leverproblemen door onvoldoende eigen voorraad of bij toeleveranciers. Daar staat tegenover dat er relatief weinig fouten worden gemaakt bij leveringen.
 - Maar de omloopsnelheid heeft ook een duidelijke invloed op de winstmarge: winstgevende handelsbedrijven hebben een gemiddelde omloopsnelheid van

Bevindingen - Handel

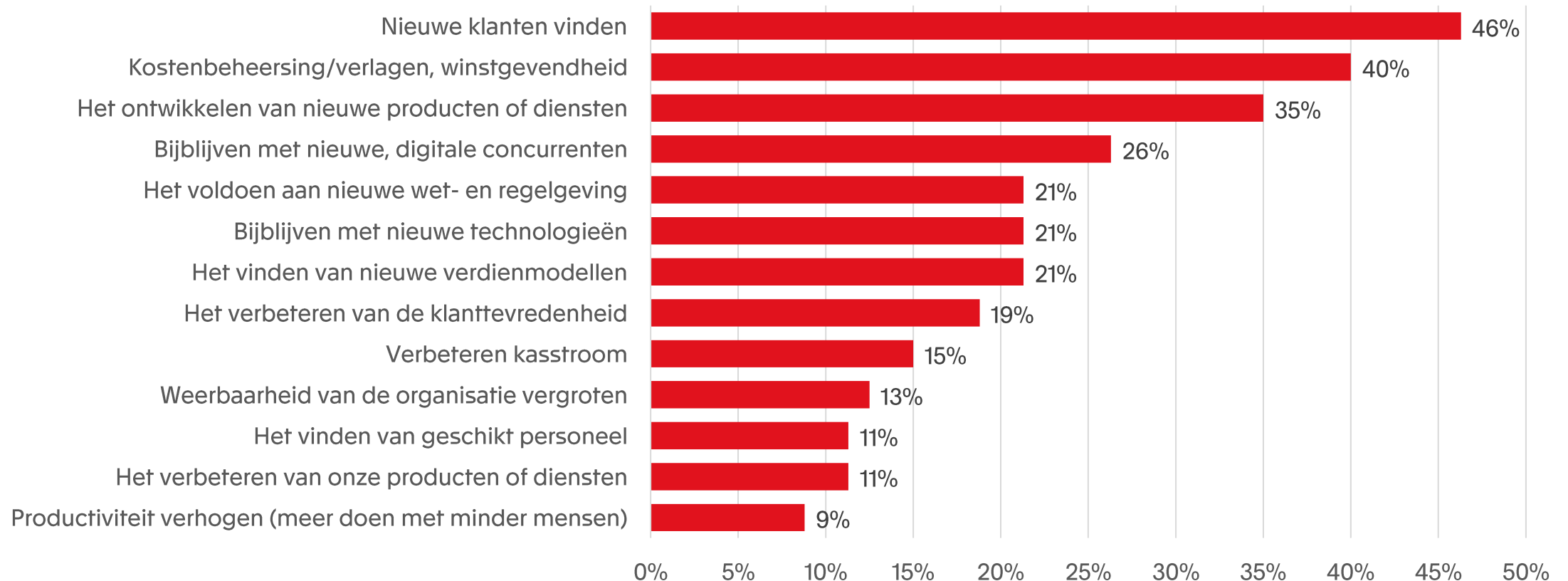
- Om betere marges te realiseren, zetten handelsbedrijven vooral in op onderhandelen met leveranciers, het verhogen van prijzen en het verbeteren van de online strategie

(Nieuwe) verdienmodellen

- Nederlandse handelsbedrijven creëren waarde door in te zetten op hoogwaardige producten, prijzen in lijn met waarde, en een geoptimaliseerde klantenservice.
- De online handelsomzet is in Nederland met 43% (nog altijd) aanzienlijk hoger dan in veel andere Europese landen, waar nog altijd veel scepsis aanwezig is.
 - Handelsbedrijven zien vooral uitdagingen bij het veranderen van processen, het creëren van klantvraag, en het uitwerken van de ecommerce strategie.

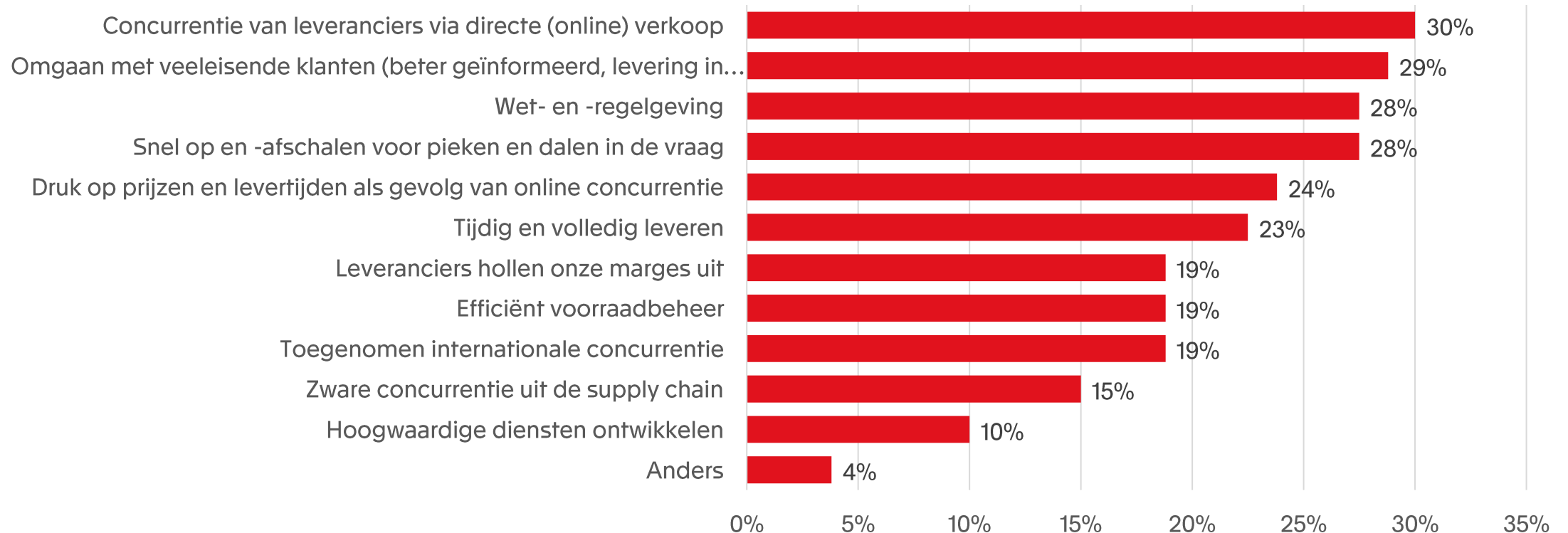
Zakelijke uitdagingen - algemeen

Wat zijn voor uw organisatie de drie belangrijkste zakelijke uitdagingen?



Alles draait om online: handelsbedrijven zien online concurrenten en veeleisende klanten als belangrijkste branchespecifieke uitdagingen

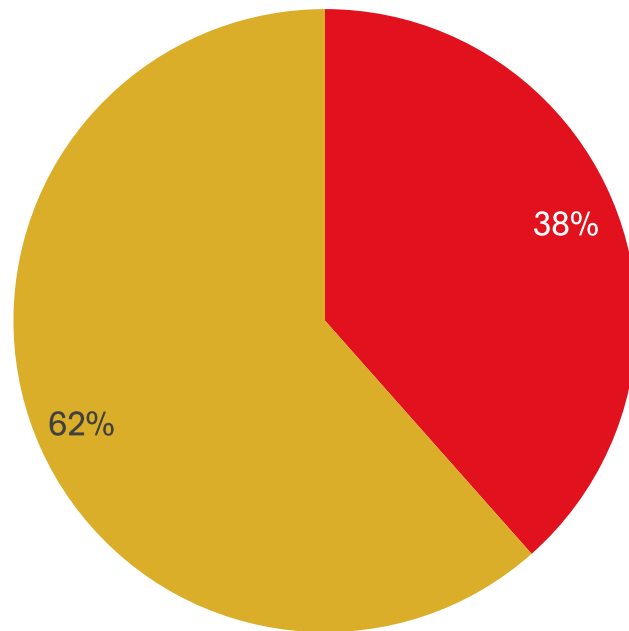
Uw bedrijf is actief in de groothandel of e-commerce. Wat zijn de 3 belangrijkste, branchespecifieke, zakelijke uitdagingen?



Corona leidt bij 38% van de handelsbedrijven tot een zeer sterk toegenomen vraag

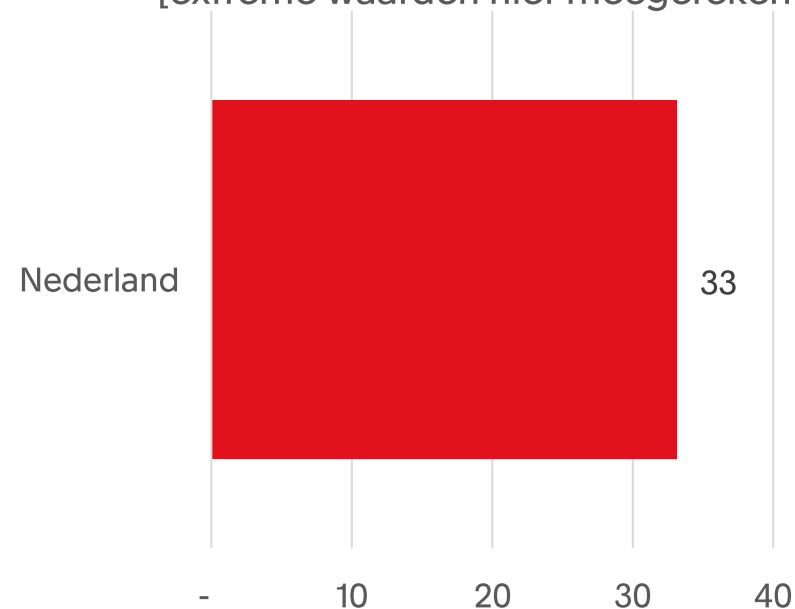
Nederlandse handelsbedrijven hebben een relatief hoge omloopsnelheid

Heeft u als gevolg van Corona te maken met een zeer sterk toegenomen vraag?



■ Ja ■ Nee

Wat is de omloopsnelheid van uw voorraad?
(inkoopwaarde van de jaarlijkse omzet gedeeld door de inkoopwaarde van de voorraad)
[extreme waarden niet meegerekend]

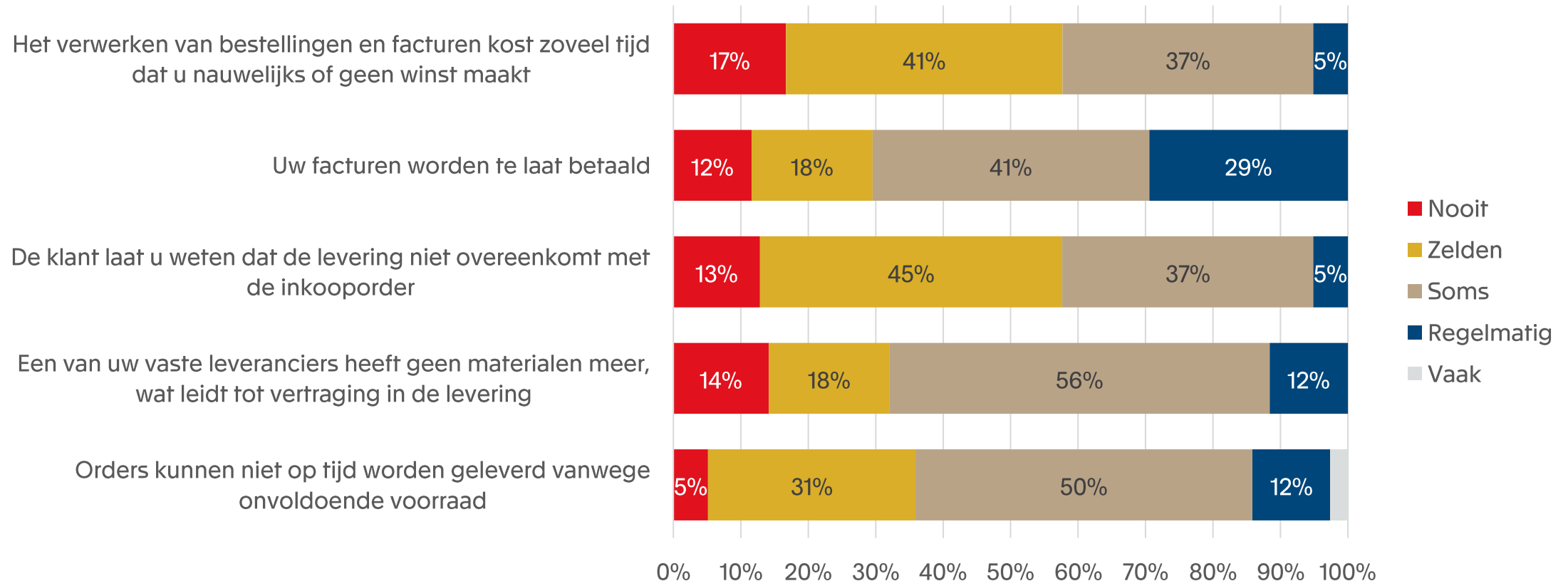


Winstgevende handelsbedrijven in de Benelux hebben een gemiddelde omloopsnelheid van 35. Verlieslatende bedrijven hebben een gemiddelde omloopsnelheid van 22.

"Late betalingen" meest gangbaar als problematische situatie

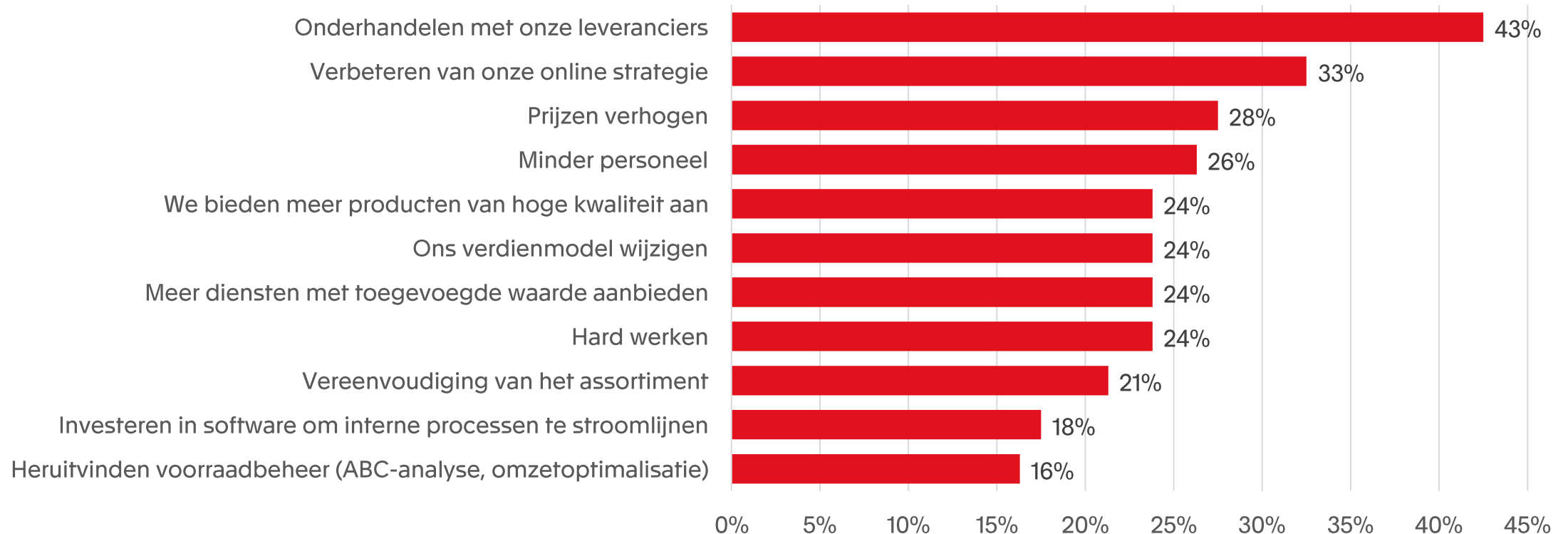
Relatief hoge omloopsnelheid bij Nederlandse handelsbedrijven heeft wel degelijk invloed op het tijdig kunnen leveren – er zijn relatief vaak late leveringen

Hoe vaak heeft uw bedrijf te maken met de volgende situaties?



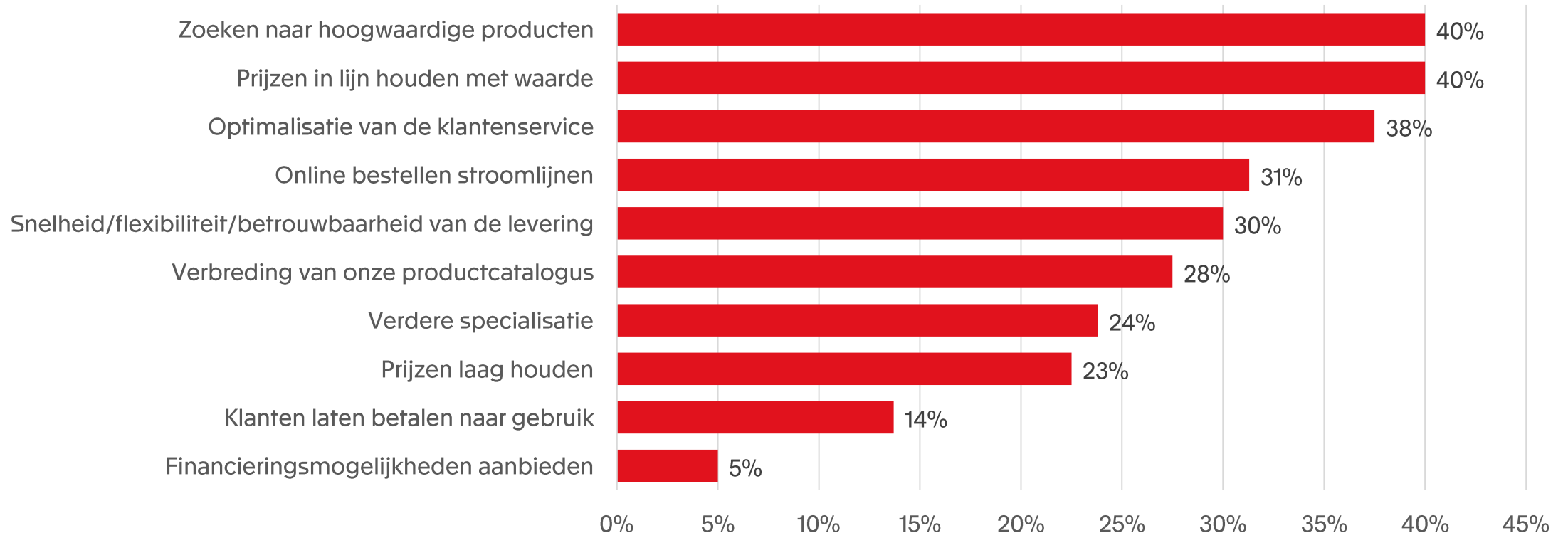
Om betere marges te realiseren, zetten handelsbedrijven vooral in op onderhandelen met leveranciers, het verhogen van prijzen en het verbeteren van de online strategie

Welke van de volgende activiteiten onderneemt u om uw marges te verbeteren?



Nederlandse handelsbedrijven creëren waarde door in te zetten op hoogwaardige producten, prijzen in lijn met waarde, en een geoptimaliseerde klantenservice

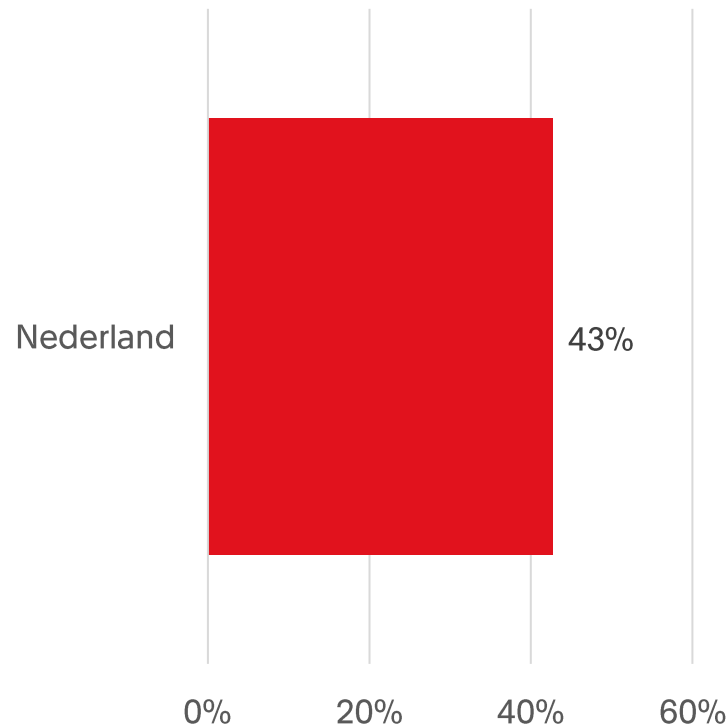
Welke van de volgende activiteiten bent u van plan te implementeren om meer waarde te creëren voor uw klanten?



Online handelsomzet in Nederland gaat inmiddels richting de 50%

Handelsbedrijven zien vooral uitdagingen bij het veranderen van processen, het creëren van klantvraag, en het uitwerken van de ecommerce strategie

Welk deel van uw jaarlijkse inkomsten wordt gerealiseerd via online kanalen (internet, sociale media, apps)?



Wat zijn de belangrijkste obstakels bij het verhogen van uw online inkomstenstroom?



=exact

Zakelijke diensten

Bevindingen – Zakelijke dienstverlening

Uitdagingen

- Zakelijke dienstverleners zien acquisitie (33%), werving personeel (26%) en facturen op tijd betaald krijgen (24%) als de drie grootste branchespecifieke uitdagingen
- Opleveringen van projecten laten nogal eens te wensen over.
 - Meer dan een kwart (26%) wordt niet binnen tijd en budget en tegen de gewenste kwaliteit geleverd.
 - Wellicht daardoor blijken relatief veel projecturen niet factureerbaar (gemiddeld 12%). De gederfde inkomsten komen daarbij op €3,8 miljard per jaar.

(Nieuwe) verdienmodellen

- Het grootste deel van de omzet van zakelijke dienstverleners komt nog nog altijd uit Time & Material (42%), maar abonnementen (15%) en credits (10%) zijn duidelijk in opmars.

Bevindingen – Zakelijke dienstverlening

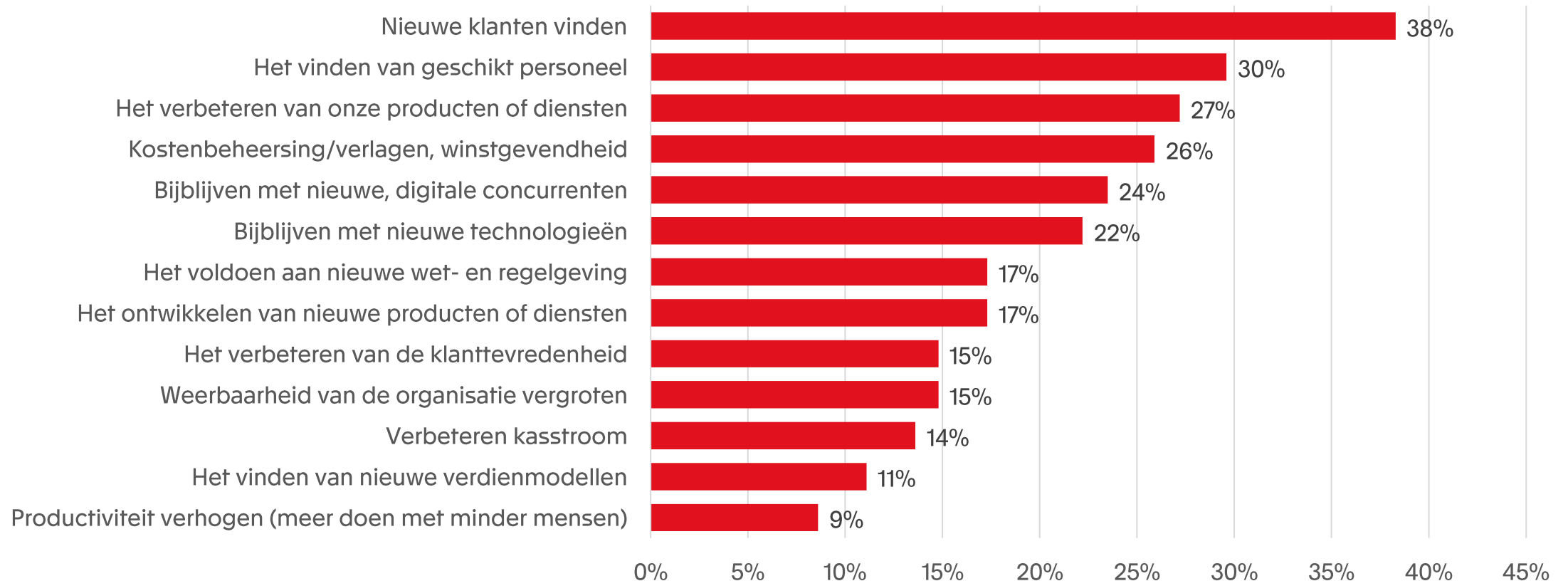
- Abonnementsmodellen krijgen steeds meer voet aan de grond bij zakelijke dienstverleners. 40% doet het al of experimenteert ermee.
- Het vertalen van diensten naar abonnementen is niet altijd eenvoudig en wordt als de grootste uitdaging van het de overstap naar een abonnementsmodel beschouwd, net als het omgaan met klantloyaliteit en –retentie (beide 27%)

Projectadministratie

- Projectadministratie is veelal gefragmenteerd, meerdere softwareprogramma's is het meest gangbaar.
 - Bij dienstverleners (Benelux) met een end-to-end geïntegreerd systeem voor de projectadministratie worden 77% van de projecten goed opgeleverd tegen een gemiddelde van 69%.
 - Bij dienstverleners (Benelux) met een end-to-end geïntegreerd systeem voor de projectadministratie zijn slechts 8% van de projecten niet factureerbaar tegen een gemiddelde van 15%.

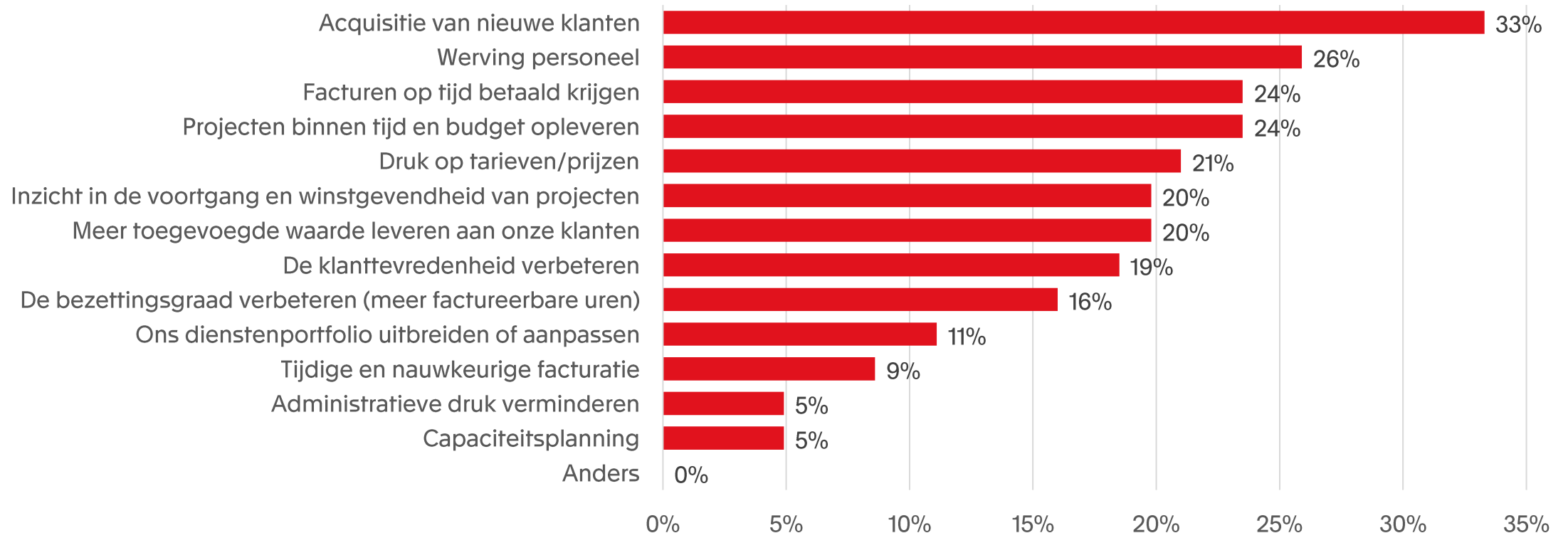
Zakelijke uitdagingen - algemeen

Wat zijn voor uw organisatie de drie belangrijkste zakelijke uitdagingen?



Zakelijke dienstverleners zien acquisitie, werving personeel en facturen betaald krijgen als de drie grootste branchespecifieke uitdagingen

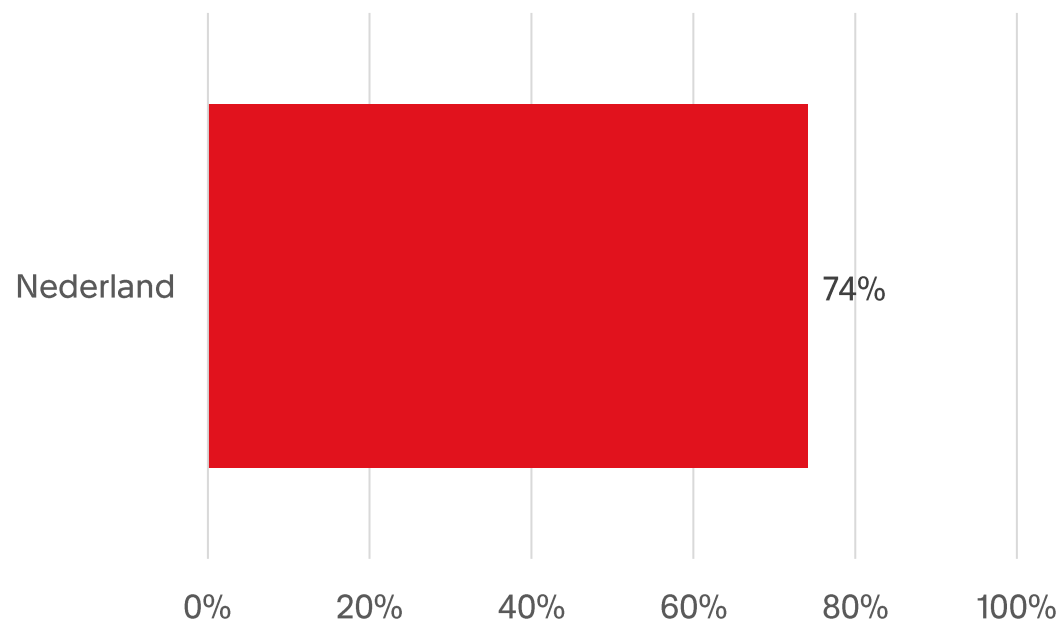
Uw bedrijf is actief in de zakelijke dienstverlening. Wat zijn de 3 belangrijkste branchespecifieke zakelijke uitdagingen?



Opleveringen laten nogal eens te wensen over. Daardoor (?) blijken relatief veel projecturen niet factureerbaar*.

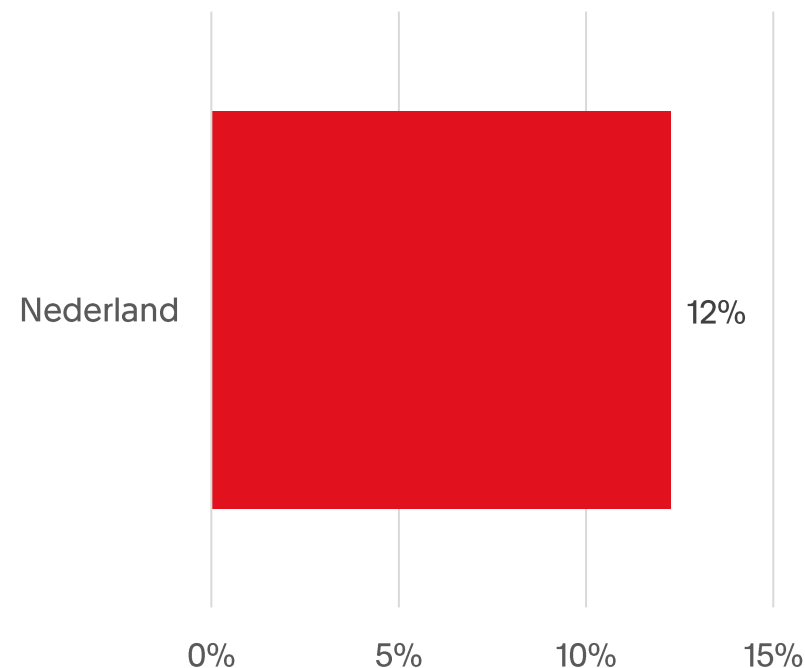
**De gederfde inkomsten komen daardoor in Nederland op €3,8 miljard per jaar.*

Hoeveel procent van de projecten wordt op tijd,
binnen budget opgeleverd en van de gewenste
kwaliteit?



Bij dienstverleners in de Benelux met een end-to-end geïntegreerd systeem voor de projectadministratie betreft het 77% van de projecten tegen een gemiddelde van 69%

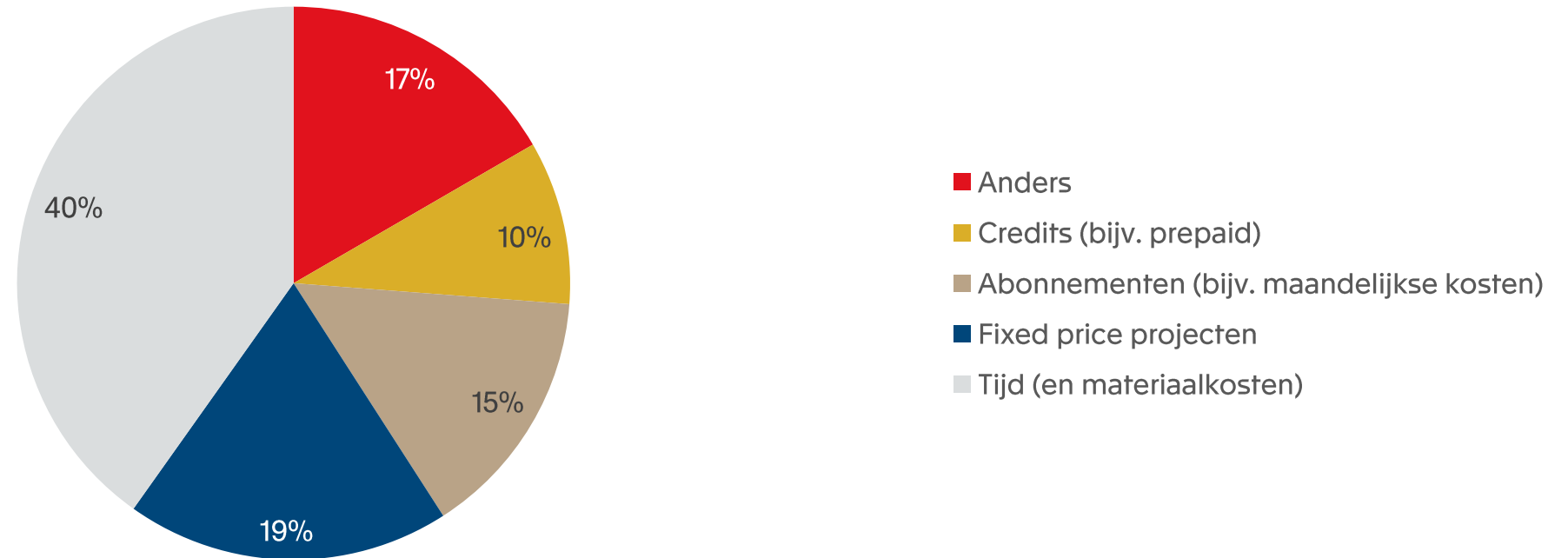
Hoeveel procent van de uren die aan projecten
worden besteed, blijkt niet factureerbaar te zijn?



Bij dienstverleners in de Benelux met een end-to-end geïntegreerd systeem voor de projectadministratie betreft het slechts 8% van de projecten tegen een gemiddelde van 15%

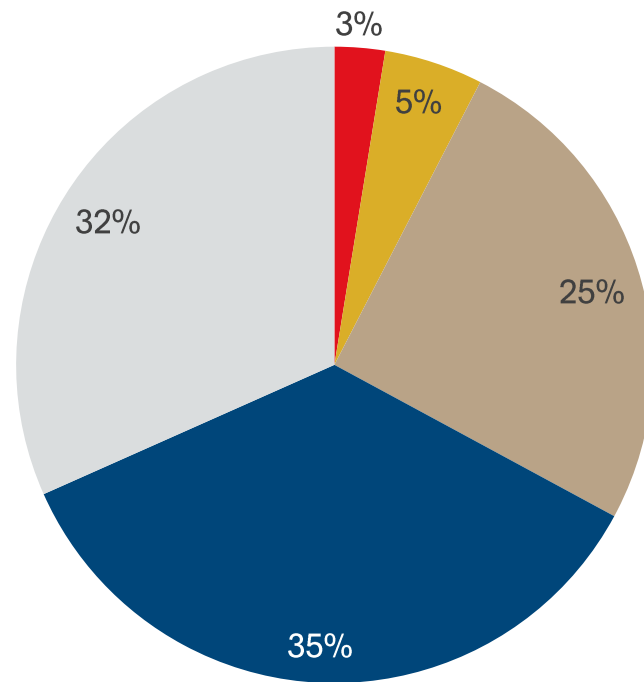
Belangrijkste verdienmodel is nog altijd T&M, maar abonnementen en credits zijn in opmars*

Kunt u inschatten hoe uw inkomsten verdeeld zijn over de volgende categorieën? [TOTAAL = 100%]



Projectadministratie is veelal gefragmenteerd, meerdere softwareprogramma's is het meest gangbaar

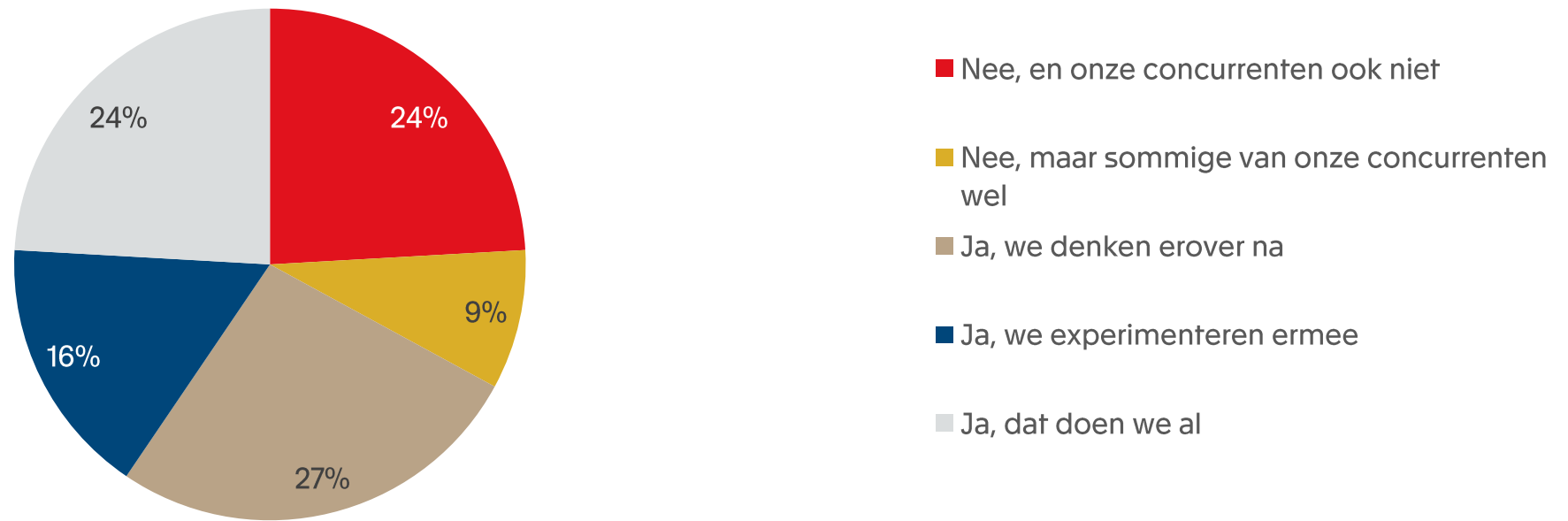
Welke van de volgende omschrijvingen beschrijft het beste hoe u uw projectadministratie hebt geautomatiseerd?



- Projectbeheer gebeurt voornamelijk in mijn hoofd
- Projectbeheer gebeurt voornamelijk op papier
- Projectbeheer is toch voornamelijk een combinatie van spreadsheets (Excel)
- Projectbeheer is verspreid over meerdere softwareprogramma's
- We hebben één geïntegreerd end-to-end systeem voor alle projectadministratie

Abonnementsmodellen krijgen steeds meer voet aan de grond bij zakelijke dienstverleners

Overweegt uw bedrijf over te stappen op abonnementsmodellen, waarbij de klant een vast bedrag per maand (of een andere periode) betaalt om toegang te krijgen tot uw diensten?



Het vertalen van diensten naar abonnementen is niet altijd eenvoudig, net als omgaan met klantloyaliteit en –retentie

Wat ziet u als de belangrijkste uitdagingen van een abonnementsmodel?



Stellingen

Bent u het eerder eens of oneens met de volgende uitspraken? [% EENS]



=exact

Bouw

Bevindingen - Bouw

Uitdagingen

- Bouwbedrijven zien binnen tijd/budget opleveren (32%) communicatie met onderaannemers (28%) en verduurzaming (28%) als de drie grootste branchespecifieke uitdagingen
 - In Nederland springen ook vergunningsverlening en strenge milieu-eisen er uit.
- Opleveringen laten nogal eens te wensen over. Zo'n 15% wordt niet binnen tijd, budget en tegen de gewenste kwaliteit geleverd.
 - Verveld, want niet-begrootte projectkosten kunnen vaak (36%) niet doorberekend worden aan de klant..
 - Bij bouwbedrijven (Benelux) met een end-to-end geïntegreerd systeem voor de administratie wordt 84% wel op tijd, binnen budget en tegen gewenste kwaliteit geleverd tegen 77% gemiddeld.

Bouwadministratie

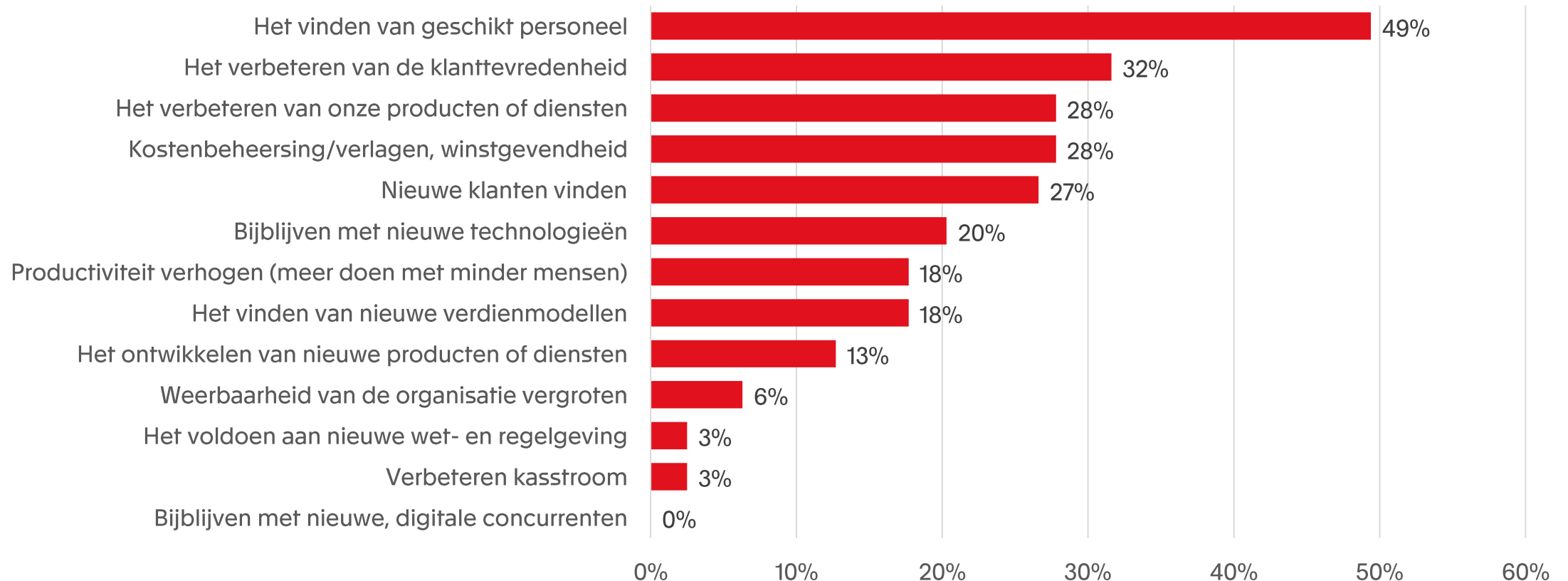
- Ruim een derde (39%) van de bouwbedrijven beschikt over een geïntegreerd systeem voor de administratie.

Bevindingen - Bouw

- Nederlandse bouwers werken vaak met losse software-applicaties in plaats van een geïntegreerd systeem.
- Opvallend veel bouwbedrijven (50%) zeggen op de bouwplaats alles gedigitaliseerd te hebben en daarbij gebruik te maken van mobiele apparaten. Maar er wordt ook veel van Excel gebruik gemaakt (35%)
- Er is maar in beperkte mate een goede digitale koppeling tussen de bouwplaats en het kantoor. Bij slechts een op de drie (36%) is die koppeling goed of volledig.
- Nederlandse bouwers hebben, door de betere automatisering van de administratie, veel beter inzicht in belangrijke stuurdata en maken beduidend minder administratieve fouten
- Bouwbedrijven verwachten gemiddeld 16% extra omzet en 12% meer winst te realiseren als ze altijd volledig inzicht zouden hebben in de kosten per project en de beschikbare capaciteit.
 - De gedeelde omzet is €12,5 miljard, de gedeelde winst is €1,1 miljard
 - Daarnaast blijkt 1 op de 6 bouwprojecten verliesgevend door verkeerde inschattingen.
 - Bij bouwbedrijven (Benelux) met een end-to-end geïntegreerd systeem voor de administratie betreft het slechts 13% van de projecten vs. 19% voor gemiddeld in de Benelux.

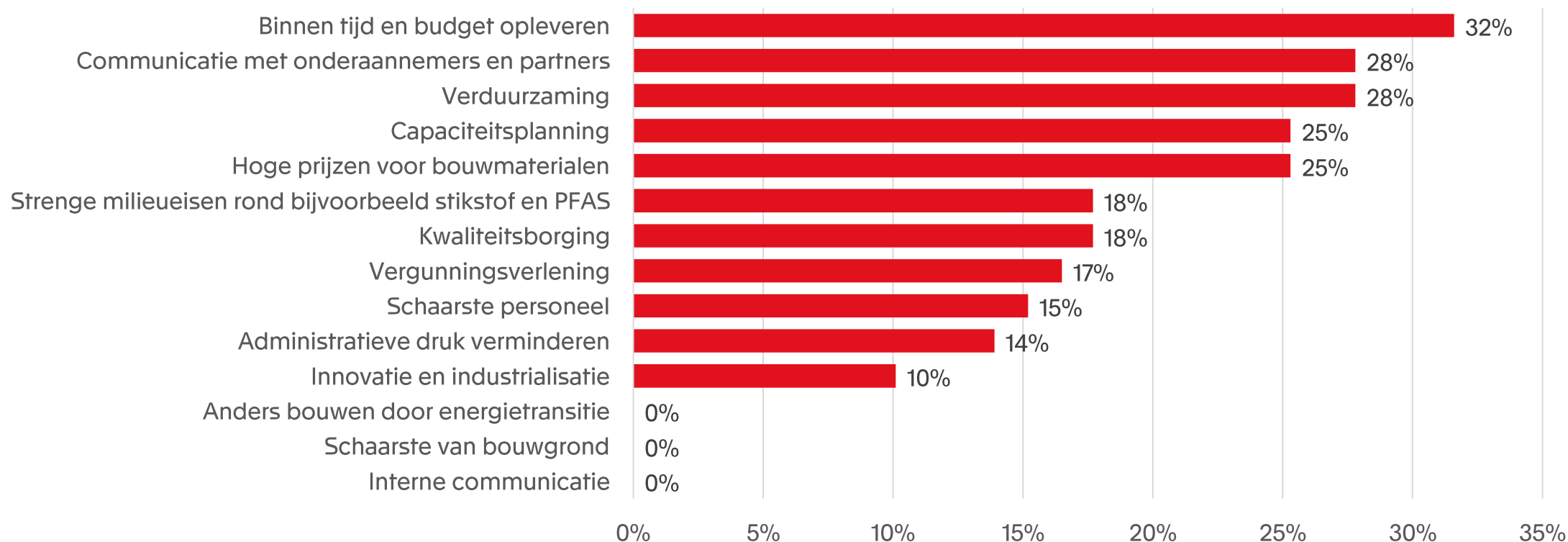
Zakelijke uitdagingen - algemeen

Wat zijn voor uw organisatie de drie belangrijkste zakelijke uitdagingen?



Bouwbedrijven zien binnen tijd/budget opleveren, communicatie met onderaannemers en verduurzaming als de drie grootste branchespecifieke uitdagingen

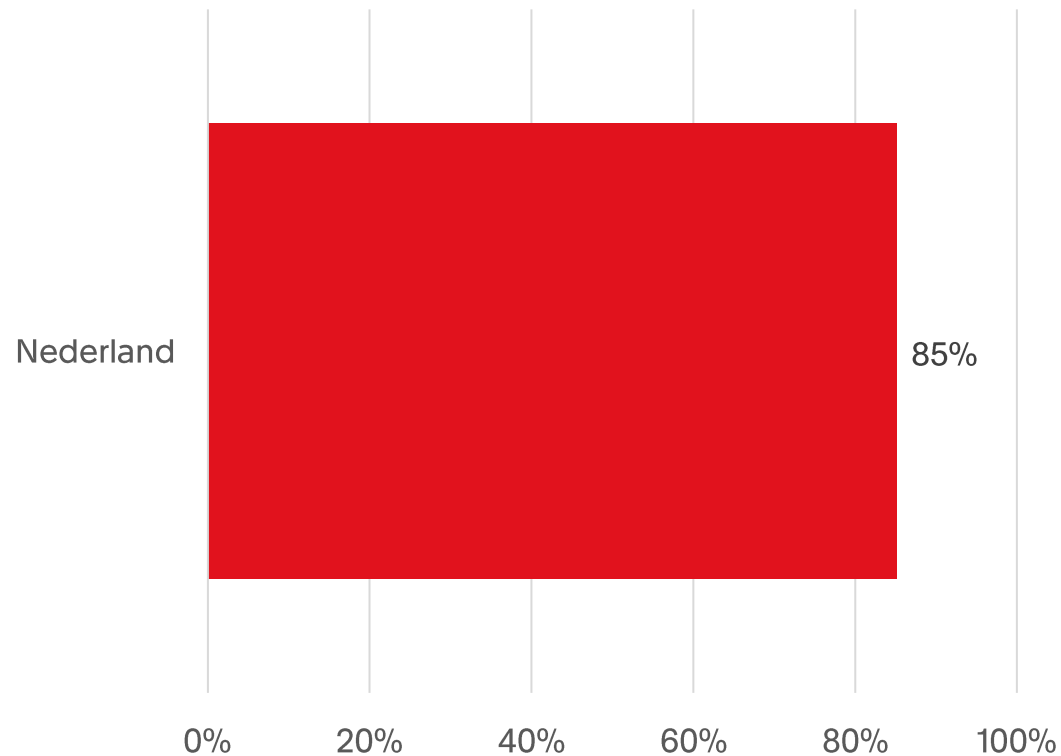
Uw bedrijf is actief in de bouw. Wat zijn de 3 belangrijkste branchespecifieke zakelijke uitdagingen?



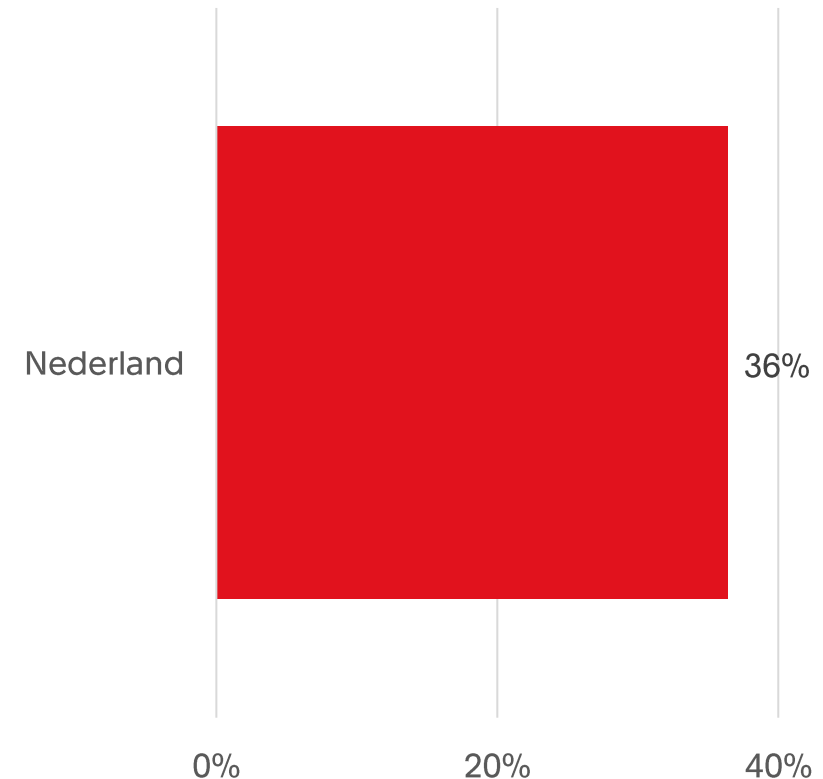
Opleveringen laten nogal eens te wensen over. Niet-begrootte projectkosten kunnen vaak (36%) niet doorberekend worden aan de klant.

Bij bouwbedrijven (Benelux) met een end-to-end geïntegreerd systeem voor de administratie wordt 84% op tijd, binnen budget en tegen gewenste kwaliteit geleverd tegen 77% gemiddeld

Hoeveel procent van de projecten wordt op tijd, binnen budget opgeleverd en van de gewenste kwaliteit?

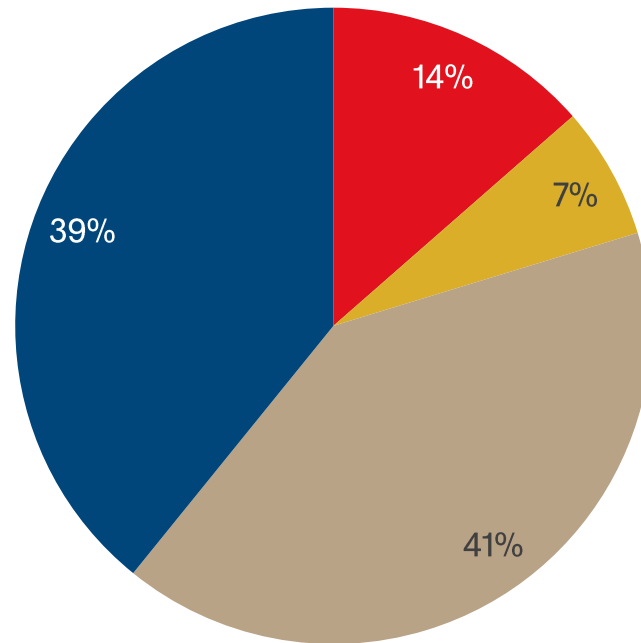


Hoeveel procent van de niet begrootte projectkosten kunnen uiteindelijk niet worden doorberekend aan de klant?



Ruim een derde van de bouwbedrijven beschikt over een geïntegreerd systeem voor de administratie

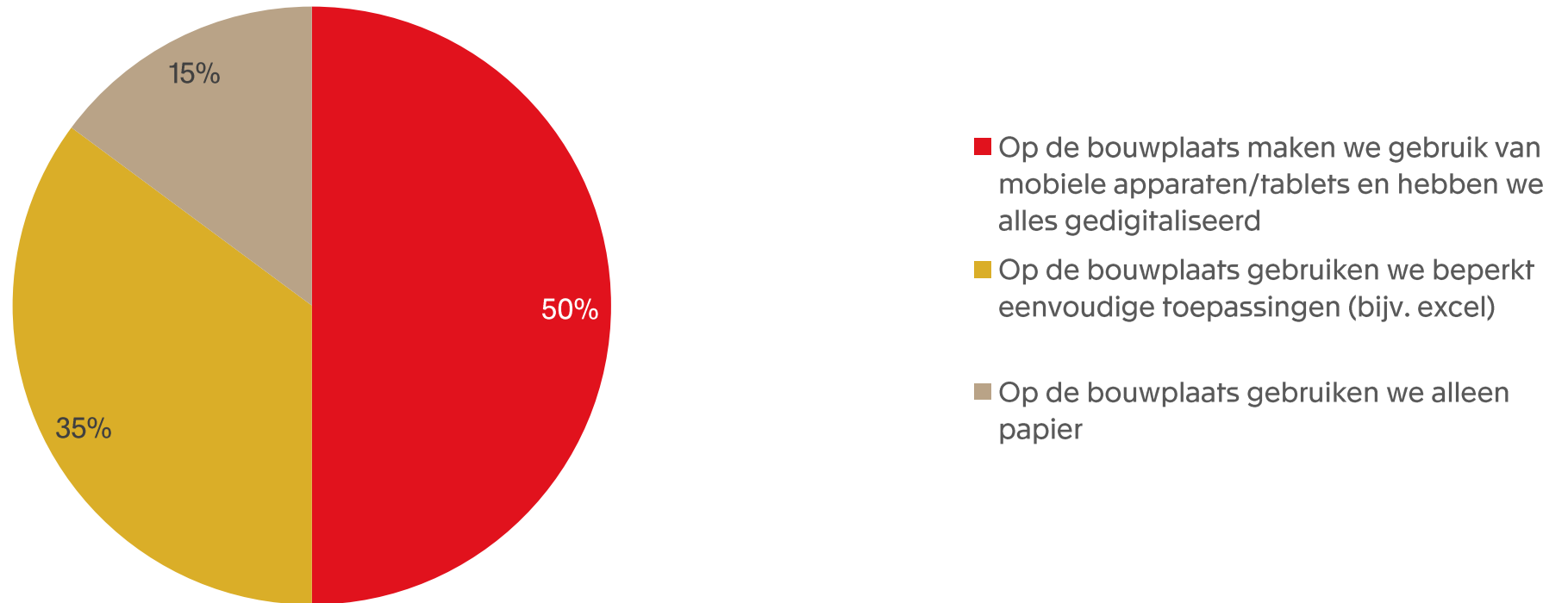
Welke van de volgende omschrijvingen beschrijft het beste hoe u uw administratie hebt geautomatiseerd?



- De administratie gebeurt voornamelijk op papier.
- De administratie is toch voornamelijk een combinatie van spreadsheets (Excel).
- De administratie is verspreid over meerdere softwareprogramma's.
- We hebben één geïntegreerd end-to-end systeem de gehele administratie.

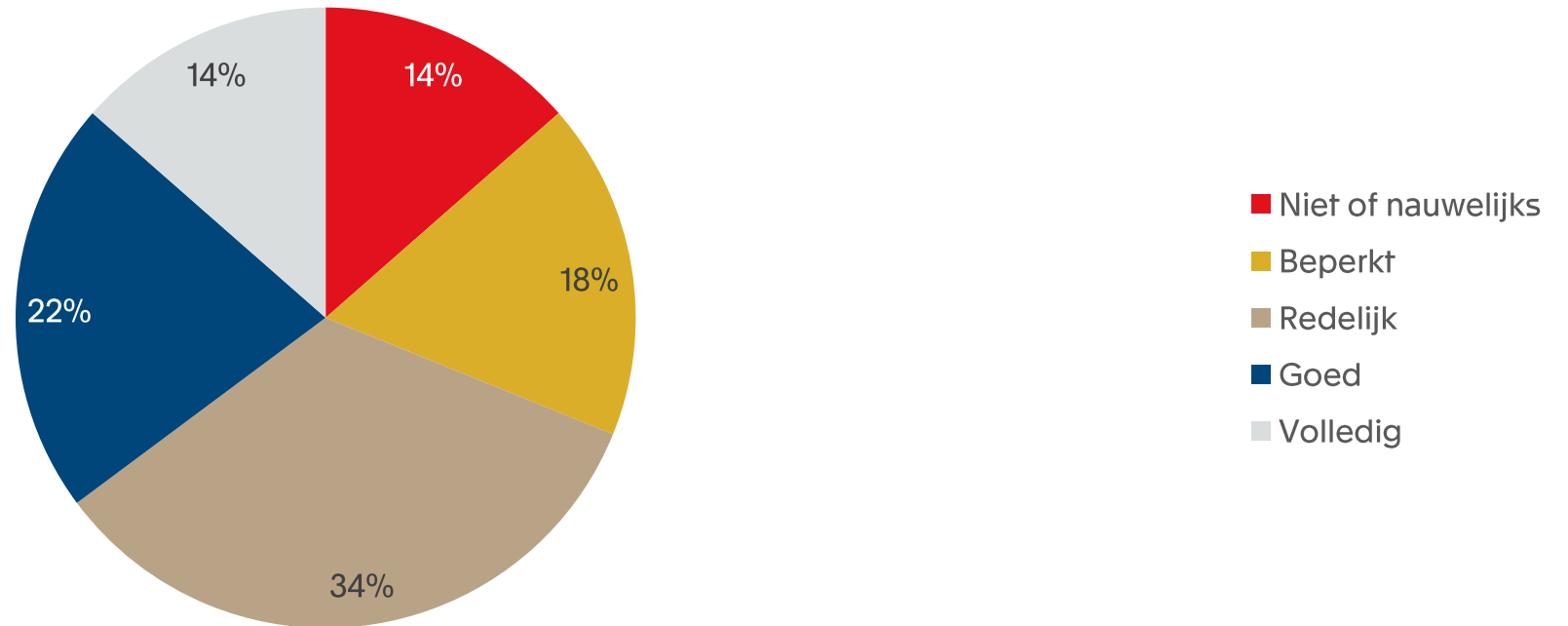
Veel bouwbedrijven hebben op de bouwplaats alles gedigitaliseerd en maken daarvoor gebruik van mobiele apparaten

Hoe digitaal is de bouwplaats?



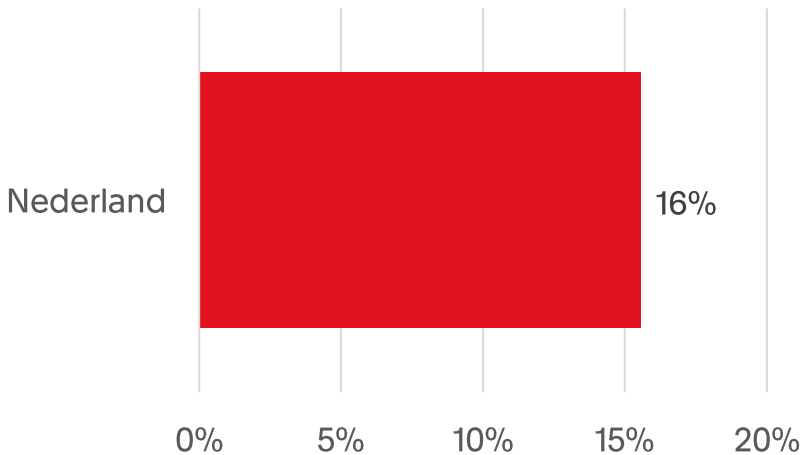
Er is maar in beperkte mate een goede digitale koppeling tussen de bouwplaats en het kantoor

Is binnen uw bedrijf het kantoor en de bouwplaats digitaal goed aan elkaar gekoppeld?

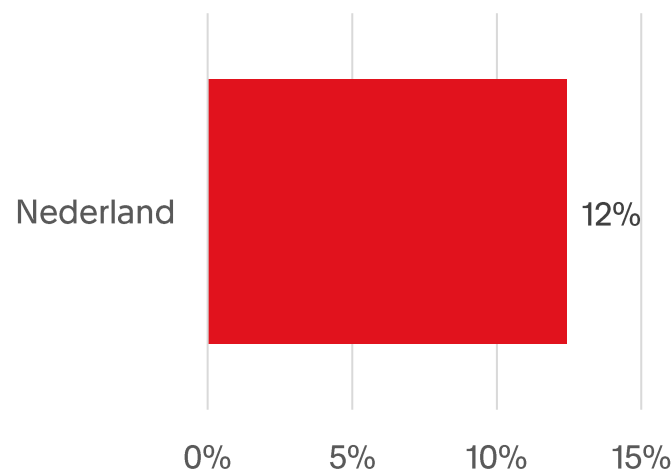


Bouwbedrijven verwachten gemiddeld 16% extra omzet* en 12% meer winst* te realiseren als ze altijd volledig inzicht zouden hebben in de kosten per project en de beschikbare capaciteit. Daarnaast blijkt 1 op de 6 bouwprojecten verliesgevend door verkeerde inschattingen

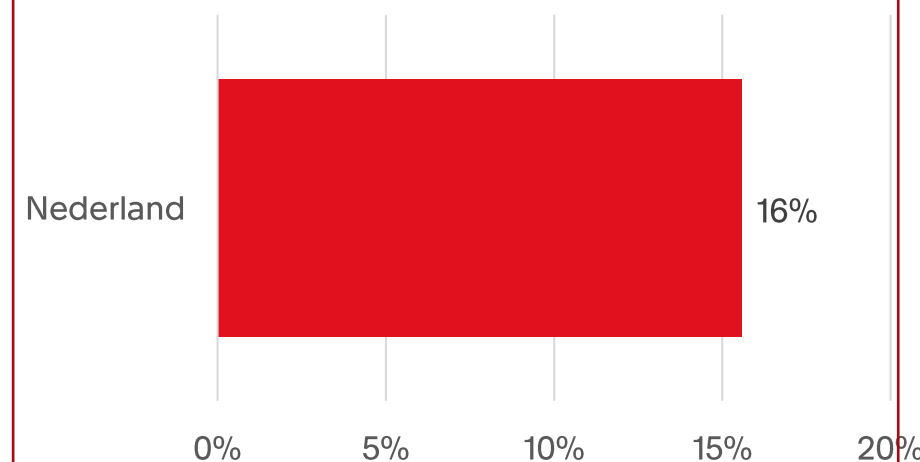
Hoeveel extra omzet zou u, denkt u, kunnen realiseren als u altijd volledig inzicht heeft in de kosten per project en de beschikbare capaciteit binnen uw bedrijf?



En hoeveel zou dat bijdragen aan de winstmarge?



Hoeveel procent van de bouwprojecten is op jaarbasis verliesgevend door inschattingen die achteraf onjuist blijken?



**De gedeerde omzet is €12,5 miljard in Nederland
De gedeerde winst is €1,1 miljard in Nederland*

Bij bouwbedrijven met een end-to-end geïntegreerd systeem voor de administratie betreft het slechts 13% van de projecten

Stellingen

Bent u het eerder eens of oneens met de volgende uitspraken? [% EENS]

