



## SME Behavioural Research

Onderzoeksrapportage



M260074

Rob Doornbos  
Dennis van Diest

12-5-2026

[r.doornbos@motivaction.nl](mailto:r.doornbos@motivaction.nl)  
[d.vandiest@motivaction.nl](mailto:d.vandiest@motivaction.nl)

# Inhoud

Achtergrond	3
Methode en opzet	4
Management summary	5
Resultaten   Focus van onderneming	6
Resultaten   Financiering	12
Resultaten   Ontwikkeling, advies en leiderschap	21
Resultaten   Arbeidsmarkt	29
Resultaten   Bedrijfslocatie	37
Resultaten   Digitalisering & AI	41
Bijlagen	46



# Achtergrond

De Nederlandse MKB-sector bestaat uit ruim 423.000 unieke bedrijven met 2 tot 50 medewerkers. Samen zorgen ze voor meer dan de helft van alle banen in Nederland. Vaak worden deze bedrijven op één hoop gegooid als ‘het MKB’, maar in werkelijkheid verschillen ze enorm in ambities, groeifases en uitdagingen.

Ondernemers in deze groep staan bekend om hun daadkracht: een kans zien is direct actie nemen. In de dagelijkse praktijk worden ze echter afgeremd, niet door gebrek aan ideeën, maar door omstandigheden buiten hun invloed. Denk aan wachttijden rondom financiering, moeizame toegang tot talent of netwerken, en het ontbreken van helder inzicht in groeifases. Hierdoor stopt de groei vaak, terwijl de plannen er wel zijn.

Voor New10 is het de missie om ondernemers te ondersteunen op het tempo dat zij zelf bepalen. New10 heeft al ruim €1 miljard aan

financiering verstrekt en ziet dat 56% van de bedrijven hiermee sneller groeit dan gemiddeld. Nu wil New10 verder kijken dan alleen de financiering: het bedrijf wil inzicht bieden in waar en wanneer groei wel of juist niet lukt, en welke rol het bredere ecosysteem daarbij speelt.

## Onderzoeksdoel

Dit onderzoek is ontwikkeld als inhoudelijke basis om New10 als kennispartner en thought leader voor het groeiende MKB te positioneren. De hoofdfocus ligt op inzicht geven in de dynamiek van groei en stagnatie binnen het Nederlandse mkb:

- Wanneer versnelt groei, wanneer stopt die?
- Welke knelpunten in het ecosysteem (financiering, talent, netwerken, infrastructuur, regelgeving) zijn bepalend?
- Op welke momenten speelt financiering een cruciale rol?

Het uiteindelijke doel is om niet alleen ‘de lening’ centraal te zetten, maar het volledige groeimoment van de ondernemer. Zo ondersteunt New10 ondernemers niet alleen als geldverstrekker, maar als partner in groei.

# Methoden en opzet

## Methoden en vragenlijst

Dit onderzoek betreft kwantitatief onderzoek onder Nederlandse mkb-ondernemers door middel van een online vragenlijst. Respondenten vulden de vragenlijst op eigen tempo in via hun computer, tablet of mobiel. In totaal bestaat de vragenlijst uit 26 vragen, met een gemiddelde invultijd van circa 8 minuten. De vragenlijst is in samenwerking met New10 en Hagens PR opgesteld. De onderzoeksvragen zijn mede gebaseerd op het Entrepreneurial Ecosystems Model van Stam & Spigel (2016).

## Doelgroep en sample

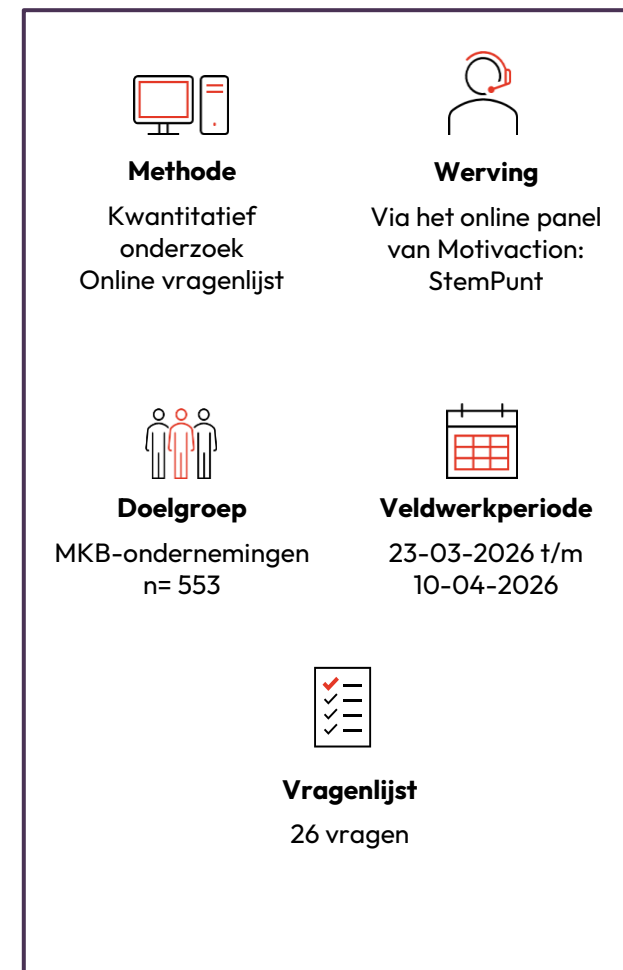
De doelgroep bestaat uit ondernemers en financieel beslissingsbevoegde medewerkers bij mkb-bedrijven met 2 t/m 50 medewerkers. Respondenten zijn geworven via het StemPunt-panel van Motivaction en aanvullende panelpartners. Het veldwerk vond plaats in maart & april 2026 (week 13 t/m 15).

De netto steekproefomvang bedraagt **n=553**. De resultaten zijn gewogen naar branche binnen de doelgroep mkb-bedrijven met 2 tot en met 50 medewerkers. Onderverdeling naar bedrijfsgrootte binnen de steekproef:

- 2 t/m 10 medewerkers: n=261 (47%)
- 11 t/m 25 medewerkers, n=169 (31%)
- 26 t/m 50 medewerkers, n=123 (22%)

## Leeswijzer

De resultaten zijn weergegeven op totaalniveau. Waar relevant is gekeken naar verschillen naar bedrijfsomvang (micro: 2 t/m 10 medewerkers, klein: 11 t/m 25 medewerkers, middelgroot: 26 t/m 50 medewerkers) en geslacht.



# Management summary

**Nederlandse mkb-ondernemers zijn optimistisch over hun groeimogelijkheden en presteren over het algemeen financieel gezond: driekwart draaide het afgelopen jaar winst. Tegelijkertijd lopen veel ondernemers structureel tegen groeibarrières aan — met name personeelstekort, organisatorische complexiteit en beperkte toegang tot tijd, middelen en relevante netwerken.**

Het gevolg is dat ondernemers ambitieuze plannen en marktkansen vaak zien, maar niet altijd kunnen verzilveren. De klassieke ondernemersreflex van ‘zelf oplossen’ kan op de korte termijn effectief zijn, maar brengt het risico met zich mee dat groei juist stagneert wanneer deze aanpak structurele problemen niet wegneemt.

## **Een kleine minderheid draait verlies**

De meeste mkb'ers geven aan financieel gezond te zijn: 75% maakte winst en een kleine minderheid draait verlies. Externe financiering wordt door 57% gebruikt, voornamelijk voor investeringen of het opvangen van kasstroomtekorten. Tegelijkertijd geeft 45% aan de voorkeur te hebben voor financiering met eigen middelen.

Ondernemers die geen externe financiering gebruiken, noemen als belangrijkste redenen dat dit niet nodig is vanwege voldoende kasstroom (64%) of dat zij geen schulden of afhankelijkheid willen (23%). Redenen zoals beperkte toegang of hoge kosten van financiering worden minder vaak genoemd. Daarnaast geeft 18% aan dat men achteraf gezien eerder externe financiering had willen inzetten.

## **Groeibelemmingen**

Personeelstekort wordt het vaakst genoemd als belemmering voor groei: 40% ervaart dit als directe beperking en een vergelijkbaar aandeel heeft vacatures die moeilijk te vervullen zijn. Ook wordt het aantrekken van personeel in concurrentie met grotere bedrijven als uitdaging genoemd.

Naast personele knelpunten worden organisatorische aspecten genoemd, zoals veranderingen in de rol van de ondernemer bij groei en het aanpassen van processen en systemen aan een groeiende organisatie. De werkdruk onder ondernemers is relatief hoog: 63% werkt meer dan 40 uur per week. Daarnaast geeft een derde aan moeite te hebben met het delegeren van taken en het vrijmaken van tijd om aan het bedrijf te werken.

## **Netwerken en advies**

Ondernemers maken voor advies en sparring het meest gebruik van accountants, collega-ondernemers en partners. Tegelijkertijd geeft 25% aan dat het lastig is een passende sparringpartner te vinden en 21% ervaart regelmatig het gevoel er alleen voor te staan. Ondernemers zonder geschikte sparringpartner geven aan vaker alles zelf te blijven doen (40%), beslissingen uit te stellen (21%) of kansen te missen (18%).

## **Digitalisering en AI**

Het gebruik van AI onder mkb-ondernemers laat een gemengd beeld zien. Een deel van de ondernemers past AI toe, met name voor marketing- en administratieve taken, terwijl een aanzienlijk deel dit nog niet doet. Als redenen voor niet-gebruik worden vooral genoemd dat men de toegevoegde waarde niet ziet of onvoldoende tijd heeft om zich hierin te verdiepen.

Ondernemers noemen zowel kansen als aandachtspunten: een deel ziet mogelijkheden om beter te concurreren met grotere bedrijven, terwijl anderen verwachten dat AI kan leiden tot banenverlies of dat grotere organisaties juist een voordeel hebben door snellere adoptie.



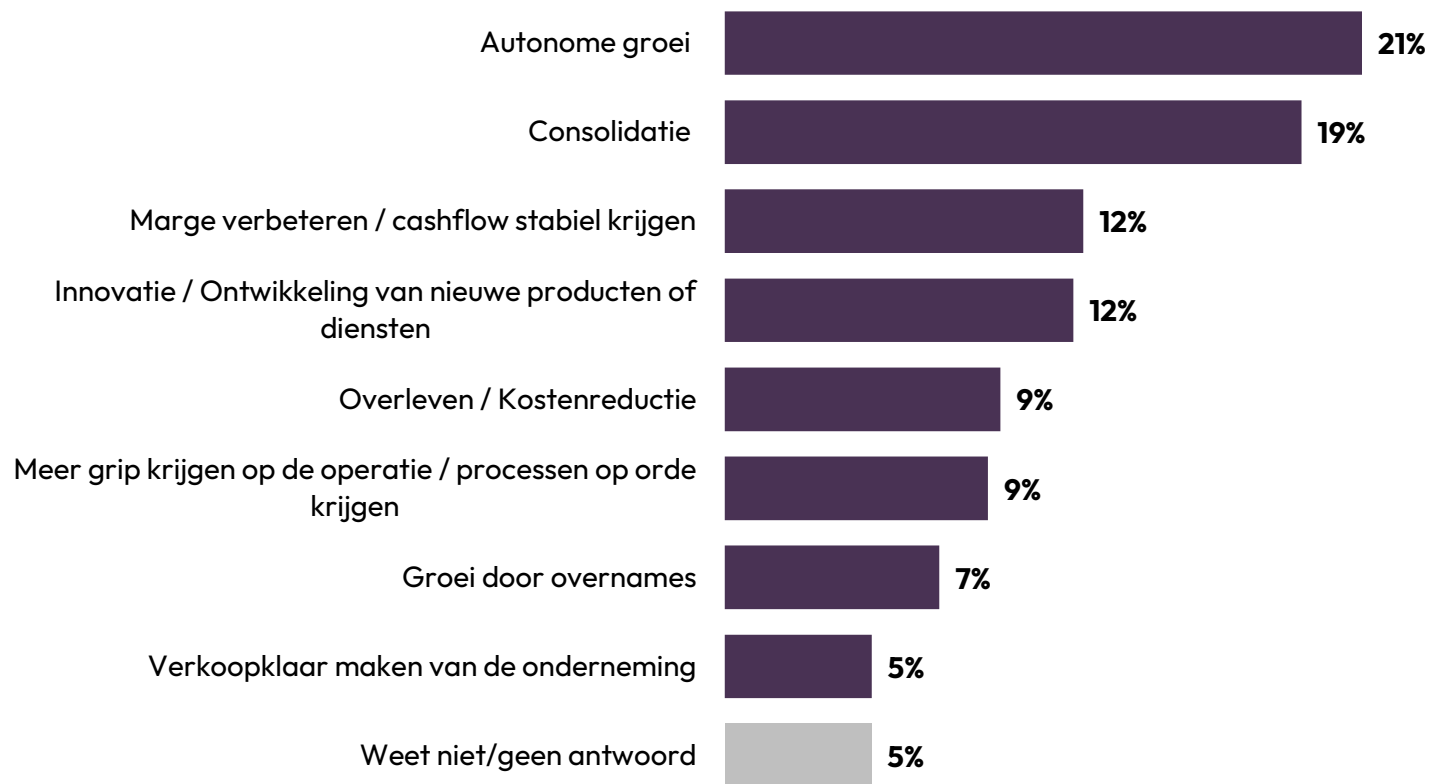
## Resultaten | Focus van onderneming

# Focus voor SME's ligt het meest op autonome groei en consolidatie

Microbedrijven focussen relatief vaak op consolidatie (23% vs. 19%), terwijl kleine bedrijven vaker focussen op groei door overnames (12% vs. 7%). Middelgrote bedrijven focussen juist het vaakst op het op orde krijgen van processen (16% vs. 9%).

Mannen focussen vaker dan vrouwen op consolidatie (23% vs. 15%), terwijl vrouwen juist vaker focussen op het verbeteren van de marge (17% vs. 8%) en op groei door overnames (10% vs. 5%).

**Wat is de belangrijkste strategische focus van je bedrijf voor de komende 12 maanden?**  
(Basis – allen, n=553)

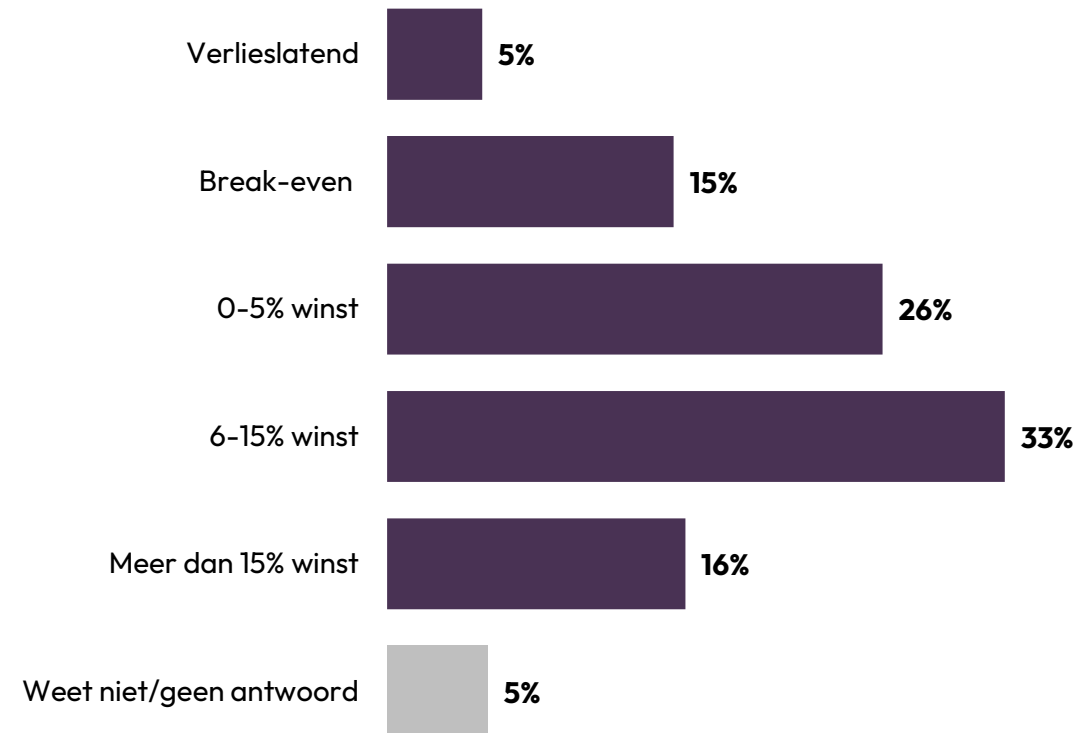


# Drie kwart SME's heeft afgelopen jaar winst gedraaid, slechts een kleine minderheid draait verlies

Bij microbedrijven is er een tweedeling te zien. Ze geven relatief vaak aan verlieslatend (7% vs. 5%) of break-even (19% vs. 15%) te zijn. Echter, ze geven ook vaker aan meer dan 15% winst te hebben gehad (20% vs. 16%). Kleine bedrijven hebben het vaakst 0 tot 15% winst gehad (73% vs. 59%).

## Hoe zou je de winstgevendheid van je onderneming over het afgelopen boekjaar omschrijven?

(Basis – allen, n=553)



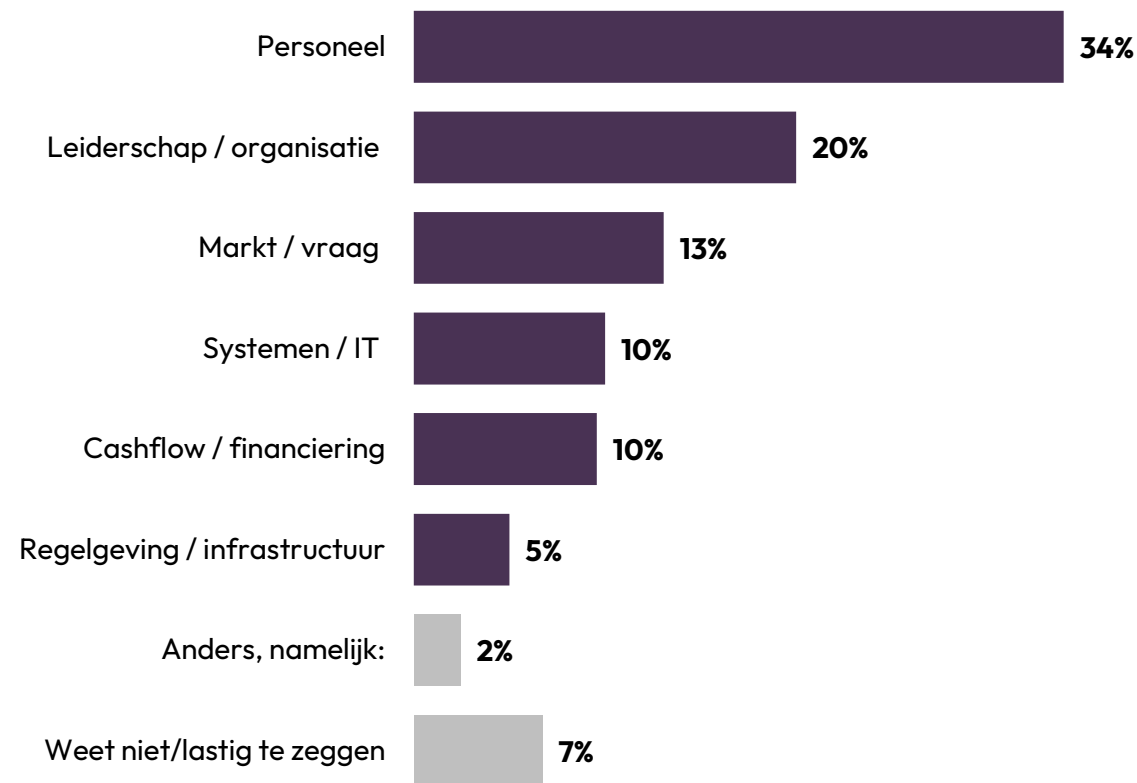
## Een derde noemt personeelszaken als oorzaak van frictie in bedrijf

73% van de ondernemers geeft aan bij hoeveel medewerkers de meeste frictie ontstond. Gemiddeld wordt er bij 11 medewerkers frictie ervaren. Echter, de meeste frictie werd ervaren bij 2 medewerkers (9%) en bij 5 medewerkers (8%).

Bij kleine bedrijven werd de frictie relatief vaak veroorzaakt door systemen (19% vs. 10%) of de markt (18% vs. 13%). Microbedrijven wisten vaker niet de oorzaak van de frictie (10% vs. 7%).

Bij mannen wordt er vaker dan bij vrouwen frictie veroorzaakt door personeelszaken (38% vs. 27%), terwijl er bij vrouwen vaker frictie veroorzaakt wordt door systemen of IT (15% vs. 7%).

**Wat was de belangrijkste oorzaak van frictie?**  
(Basis – Geeft aan bij hoeveel medewerkers frictie ontstond, n=392)



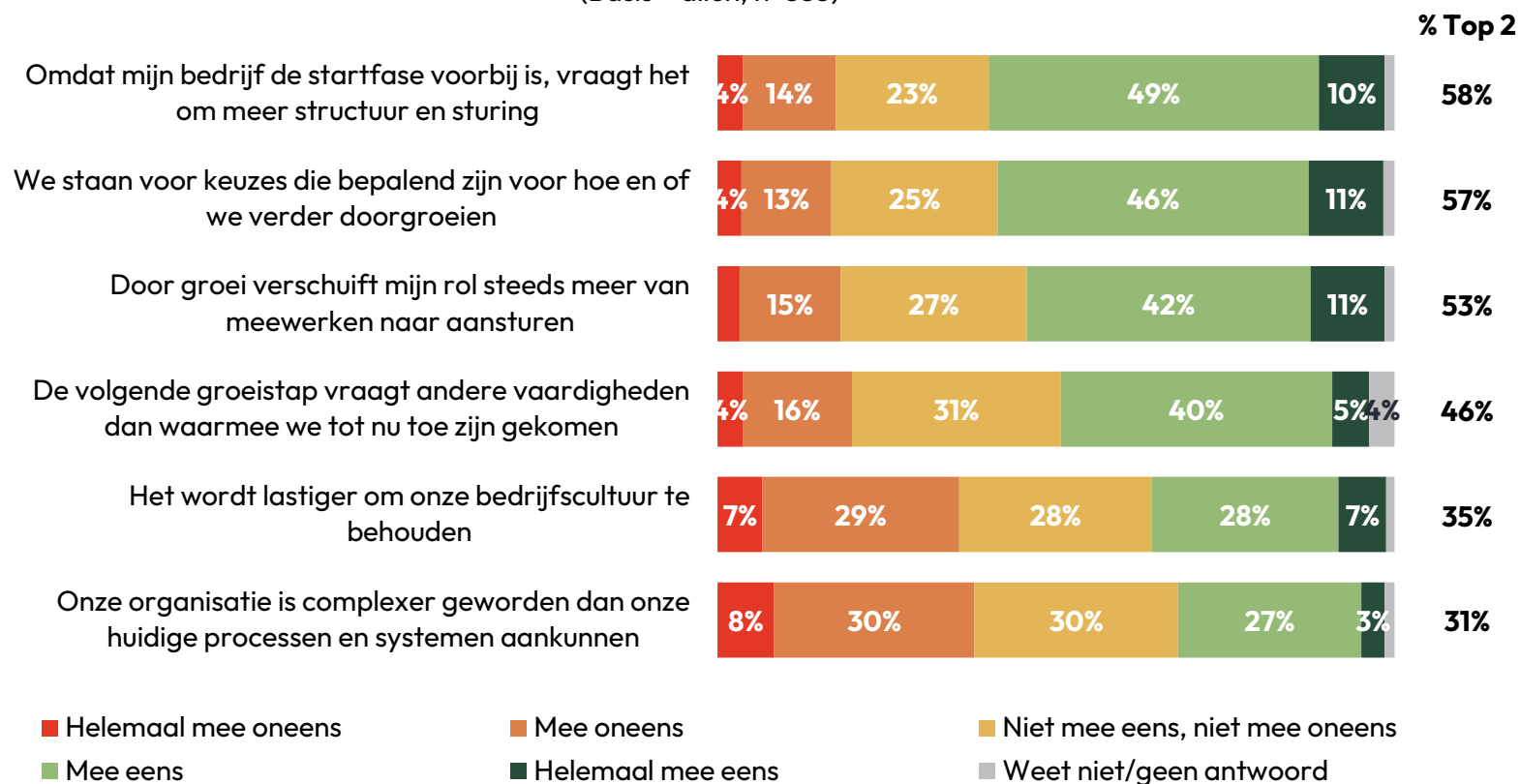
# Meer dan de helft is voorbij startfase en ziet veranderingen in bedrijf en werkzaamheden

Microbedrijven bevinden zich nog vaker in de startfase en zijn het minder vaak eens met de voorgelegde stellingen. Kleine bedrijven zijn het met alle stellingen relatief vaak eens. Dit suggereert dat het kantelpunt tussen de start- en groeifase rond de tien medewerkers ligt.

Middelgrote bedrijven geven relatief vaak aan dat hun bedrijf meer structuur en sturing nodig heeft (70% vs. 58%).

## In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende stellingen over de fase van je bedrijf?

(Basis – allen, n=553)

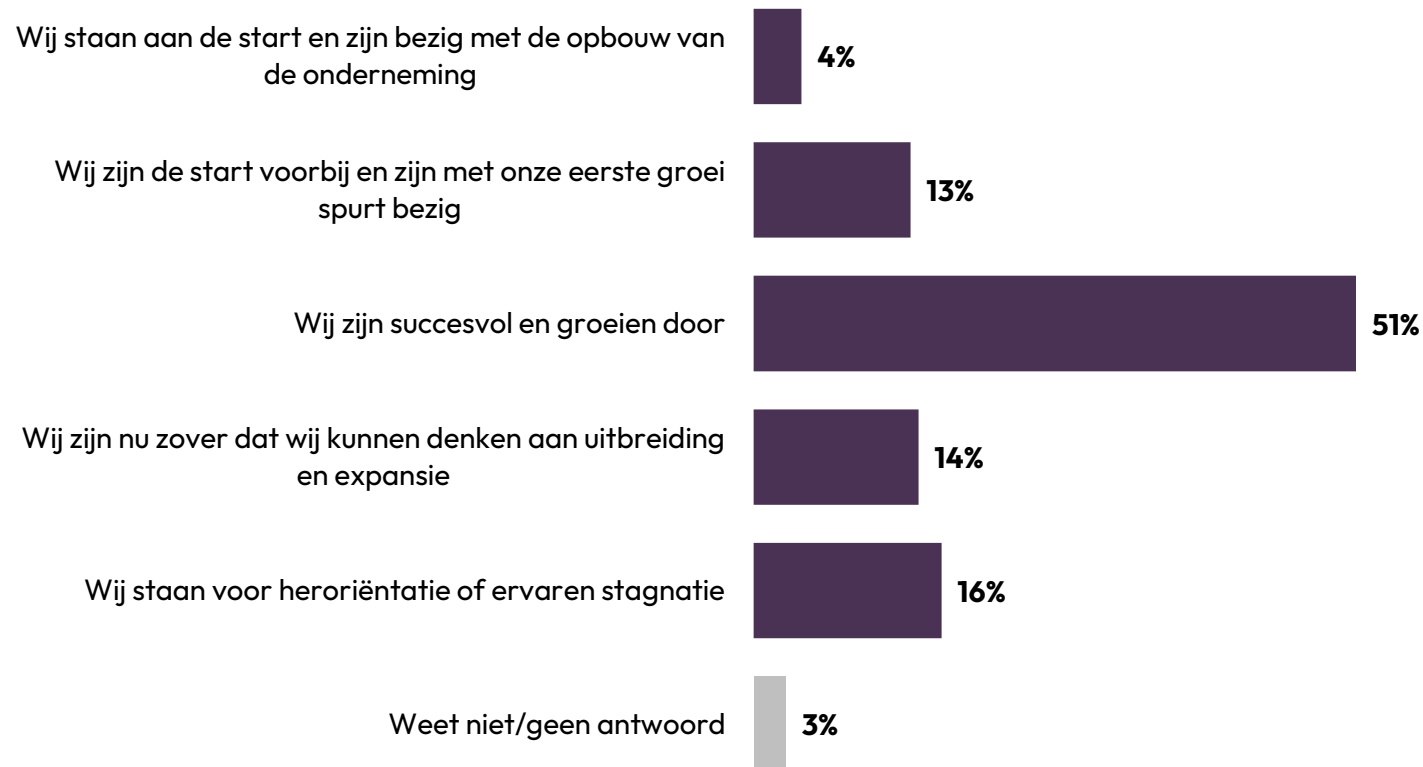


# Helpt SME's is succesvol en groeit door

Middelgrote bedrijven staan relatief vaak voor heroriëntatie of ervaren stagnatie (22% vs. 16%), terwijl kleine bedrijven vaker succesvol zijn en doorgroeien (57% vs. 51%). Middelgrote bedrijven kunnen vaker denken aan uitbreiding en expansie (24% vs. 14%).

## In welke levensfase zit het bedrijf waar je verantwoordelijk voor bent?

(Basis – allen, n=553)





## Resultaten | Financiering

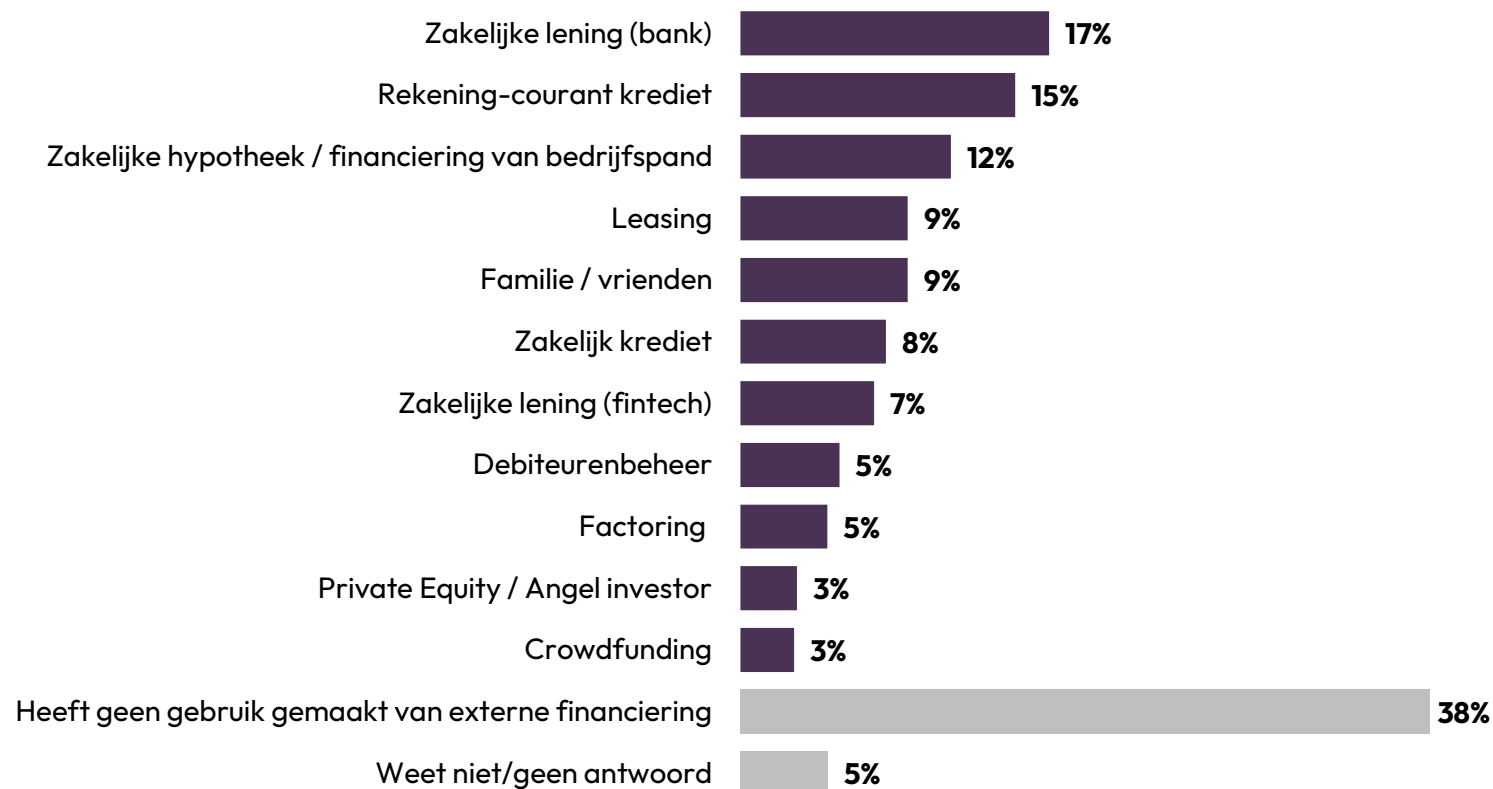
# Meerderheid SME's maakt gebruik van externe financiering; zakelijke lening bij bank het meest gebruikt

Microbedrijven geven vaker aan geen gebruik te maken van externe financiering (50% vs. 38%). Kleine bedrijven maken relatief vaak gebruik van een zakelijke hypotheek (16% vs. 12%), zakelijke fintech lening (11% vs. 7%) en debiteurenbeheer (9% vs. 5%). Middelgrote bedrijven maken het vaakst gebruik van Private Equity (6% vs. 3%).

Vrouwen maken vaker dan mannen gebruik van leasing (12% vs. 7%).

## Van welke vormen van financiering maakt je onderneming op dit moment gebruik?

(Basis – allen, n=553)



# Meest voorkomende reden om geen externe financiering te gebruiken is voldoende eigen cashflow

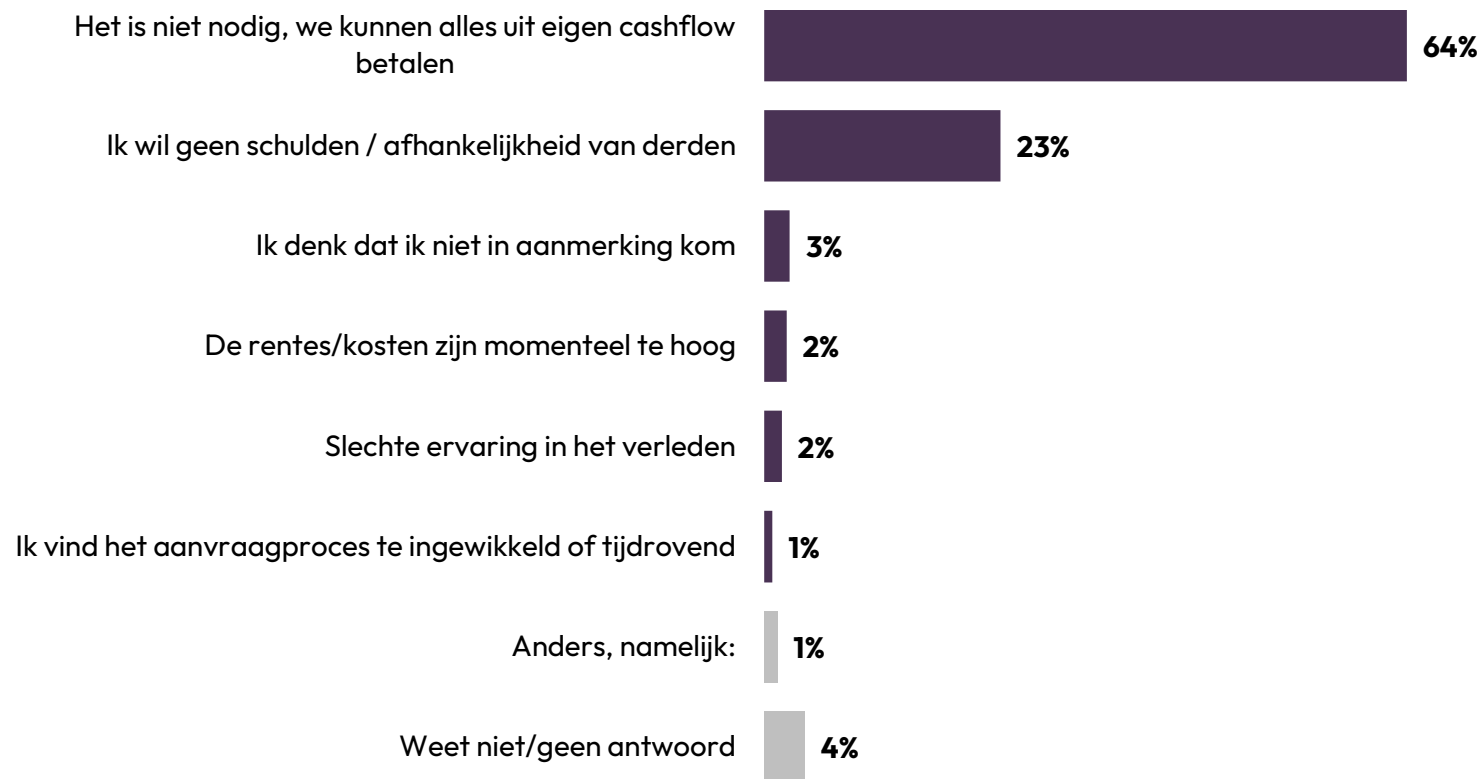
Kleine bedrijven noemen vaker een slechte ervaring in het verleden als reden om geen externe financiering te gebruiken (7% vs. 2%).\*

Vrouwen vinden vaker dan mannen de rentes of kosten van externe financiering te hoog (5% vs. 0%).

*\* Let op: deze resultaten zijn indicatief wegens een laag aantal respondenten per subgroep*

## Wat is de belangrijkste reden dat je geen externe financiering gebruikt?

(Basis – Gebruikt geen externe financiering, n=183)



# Externe financiering wordt om uiteenlopende redenen ingezet

Kleine bedrijven noemen flexibiliteit vaker als belangrijkste reden om gebruik te maken van externe financiering (13% versus 9%). Ook geven zij vaker aan dat externe financiering fiscaal aantrekkelijker is dan het inzetten van eigen middelen (12% versus 8%).

Middelgrote bedrijven geven vaker het overbruggen van cashflow als belangrijkste reden om gebruik te maken van externe financiering (19% vs. 11%).

Vrouwen noemen vaker dan mannen het mogelijk maken van investeringen als reden om wel gebruik te maken van externe financiering (13% vs. 6%).

## Wat is voor jou de belangrijkste reden om wel gebruik te maken van externe financiering?

(Basis – allen, n=553)

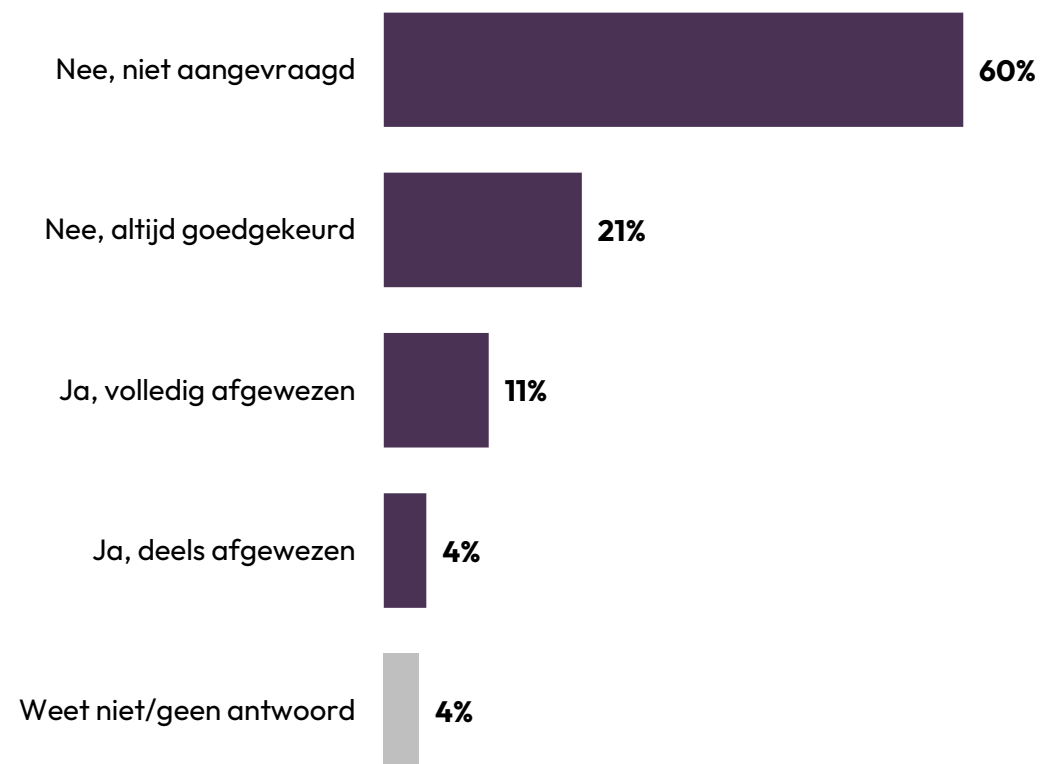


# Meerderheid heeft geen financieringsaanvraag gedaan

Microbedrijven doen minder vaak een financieringsaanvraag. Drie kwart geeft aan geen financiering te hebben aangevraagd (74% vs. 60%). Middelgrote bedrijven zien hun financieringsaanvraag relatief vaak goedgekeurd worden (31% vs. 21%), terwijl kleine bedrijven hun aanvraag vaker volledig afgewezen zien worden (21% vs. 11%).

Mannen geven vaker aan geen financieringsaanvraag gedaan te hebben dan vrouwen (66% vs. 54%). Bij vrouwen wordt de aanvraag vaker deels afgewezen (6% vs. 3%).

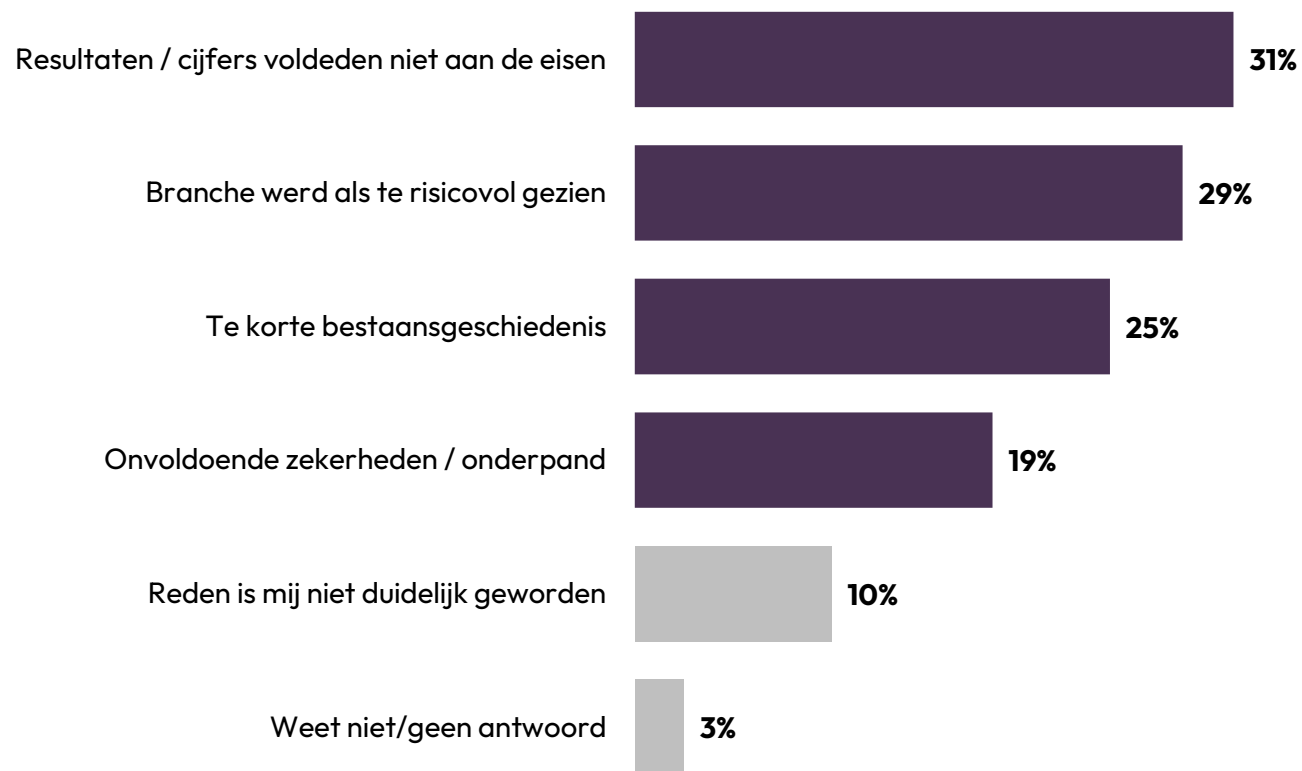
**Heb je in de afgelopen 2 jaar een financieringsaanvraag gedaan die is afgewezen?**  
(Basis – allen, n=553)



# Financieringsaanvraag het vaakst afgewezen vanwege resultaten of risicovolle branche

Kleine bedrijven hebben relatief vaak een afwijzing gekregen vanwege een te korte bestaansgeschiedenis (35% vs. 25%).\*

**Wat was de reden voor deze afwijzing?**  
(Basis – Financieringsaanvraag is (deels) afgewezen, n=100)



*\* Let op: deze resultaten zijn indicatief wegens een laag aantal respondenten per subgroep*

# Bijna de helft financiert liever met eigen geld

Kleine bedrijven zijn het met bijna alle stellingen relatief vaak eens. Zo vinden ze onder andere vaker dat ze te lang wachten met investeren (40% vs. 29%) en zijn ze vaker bang dat een financieringsaanvraag wordt afgewezen, ondanks dat hun bedrijf goed draait (35% vs. 26%). Ook hebben ze relatief veel vertrouwen in een niet-bancaire financier. Deze vertrouwen ze vaker even veel als hun huisbank (37% vs. 28%) en een traditionele grootbank (33% vs. 27%). Microbedrijven zijn het juist met bijna alle stellingen minder vaak eens.

## In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende stellingen over de fase van je bedrijf?

(Basis – allen, n=553)



# Bijna drie kwart overweegt wel eens financiering; circa een vijfde overweegt het voor een grote investering of een groeikans

Kleine bedrijven noemen vaker de verduurzaming (19% vs. 12%), onzekerheid over toekomstige cashflow (16% vs. 12%), het aannemen van personeel (14% vs. 8%) en internationale expansie (11% vs. 6%) als aanleiding voor het overwegen van financiering. Microbedrijven geven relatief vaak aan dat ze financiering nooit overwegen (37% vs. 27%).

Vrouwen noemen vaker belastingen of btw afdracht als aanleiding voor overweging tot financiering (12% vs. 6%) dan mannen.

## Wat is voor jou meestal een aanleiding om financiering te overwegen?

(Basis – allen, n=553)



# Een vijfde liep aan tegen een lange doorlooptijd van het proces

## Wat vond je het moeilijkste of waar liep je tegenaan bij het aanvragen van financiering?

(Basis – Financieringsaanvraag gedaan, n=227)



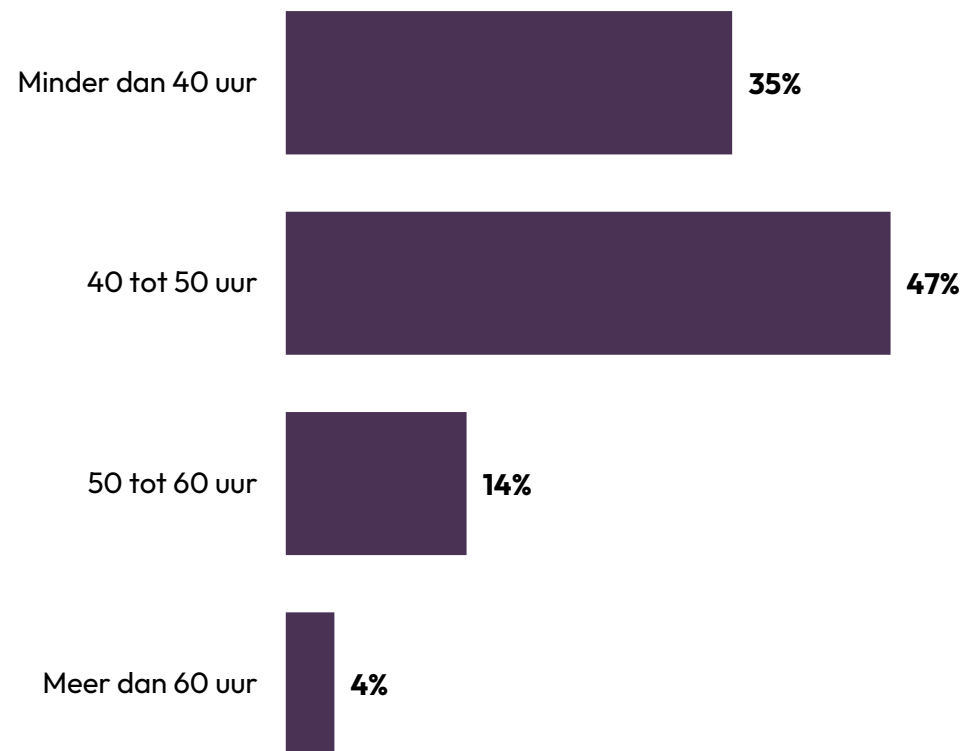


## **Resultaten** | Ontwikkeling, advies en leiderschap

# Bijna twee derde werkt meer dan 40 uur

Een derde van de ondernemers werkt minder dan 40 uur (35%).

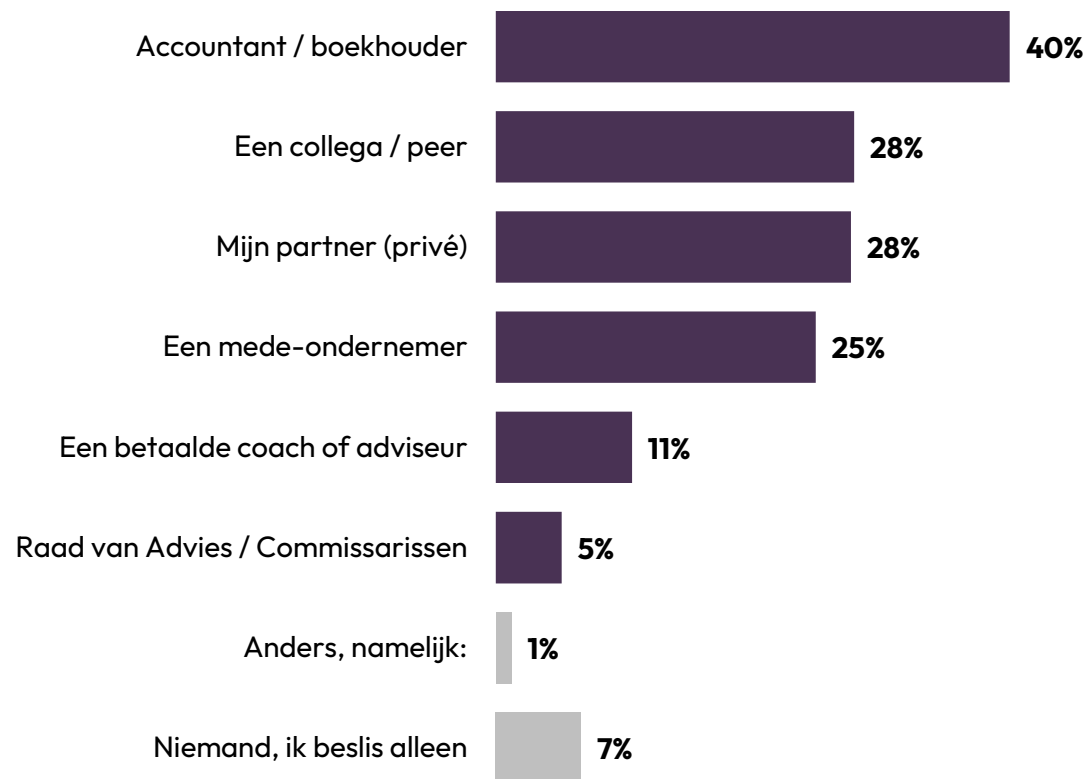
**Hoeveel uur per week besteed je gemiddeld aan je werk of onderneming?**  
(Basis – allen, n=553)



## Twee op de vijf zoeken advies bij een accountant, ruim een kwart bij collega of partner

Microbedrijven zoeken vaker advies bij hun partner (35% vs. 28%). Middelgrote bedrijven kiezen er vaker voor om een betaalde coach of adviseur te raadplegen (19% vs. 11%).

**Bij wie zoek je primair advies als je voor een lastige zakelijke beslissing staat?**  
(Basis – allen, n=553)



## SME's krijgen de meeste hulp van accountants

Microbedrijven krijgen vaker hulp van een accountant (46% vs. 41%) of hun partner (30% vs. 24%). Ook zijn er relatief veel ondernemers in microbedrijven die aangeven er alleen voor te staan (11% vs. 8%). Kleine bedrijven krijgen vaker hulp van een betaalde coach of adviseur (22% vs. 16%) en middelgrote bedrijven vaker van een Raad van Advies of Commissarissen (16% vs. 8%).

### Van wie krijg je daadwerkelijk hulp die je bedrijf helpt groeien bij belangrijke beslissingen?

(Basis – allen, n=553)

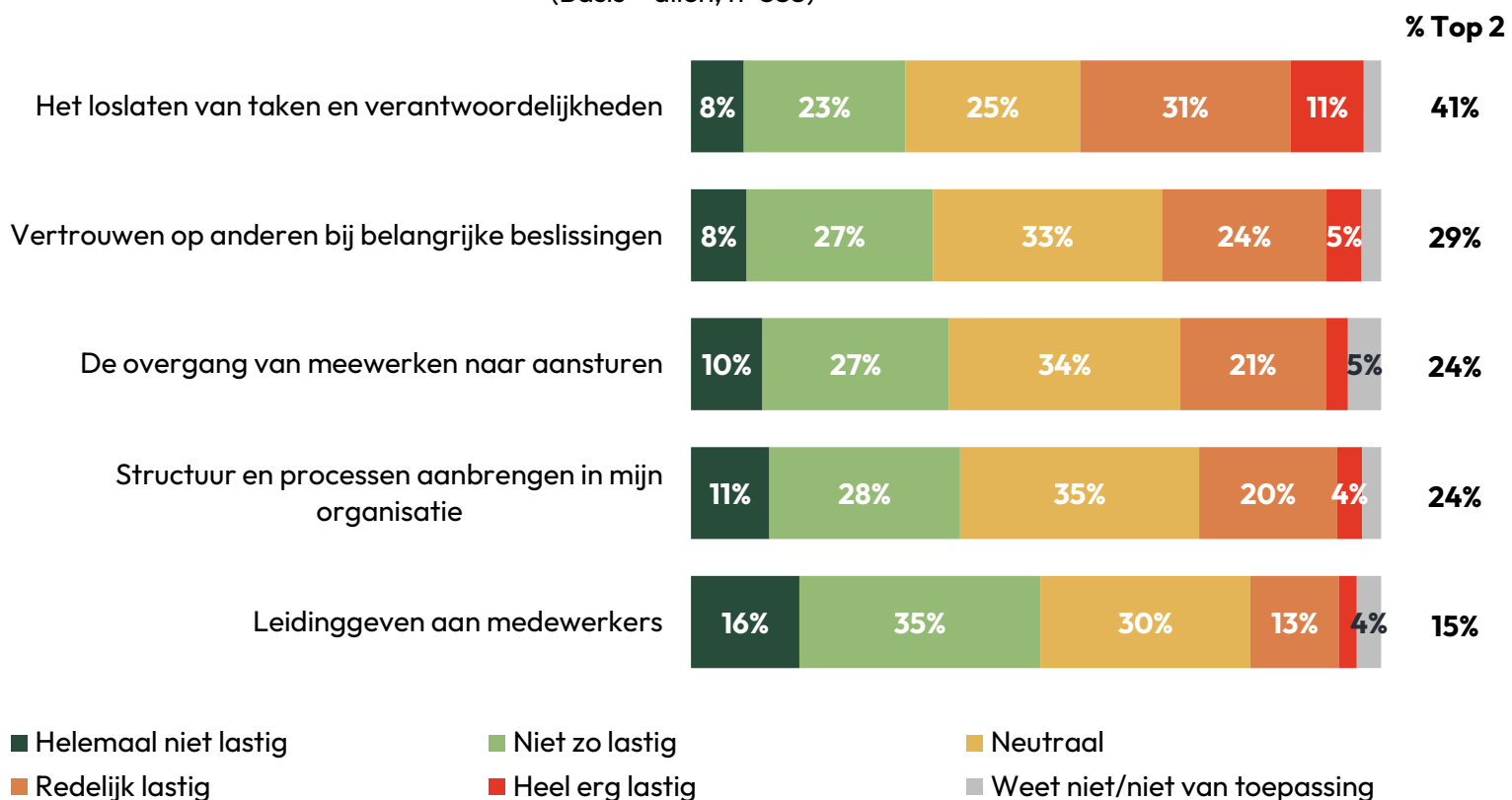


# Twee op de vijf ondernemers vindt het lastig om taken en verantwoordelijkheden los te laten

Bijna een derde van de ondernemers vindt het moeilijk om bij belangrijke beslissingen op anderen te vertrouwen (29%). Daarnaast vindt een kwart de overgang van meewerken naar aansturen lastig (24%) en het aanbrengen van structuur en processen in de organisatie (24%). 15% geeft aan het lastig te vinden om leiding te geven aan medewerkers.

## In hoeverre ervaar je de volgende aspecten momenteel als lastig in je rol als ondernemer?

(Basis – allen, n=553)

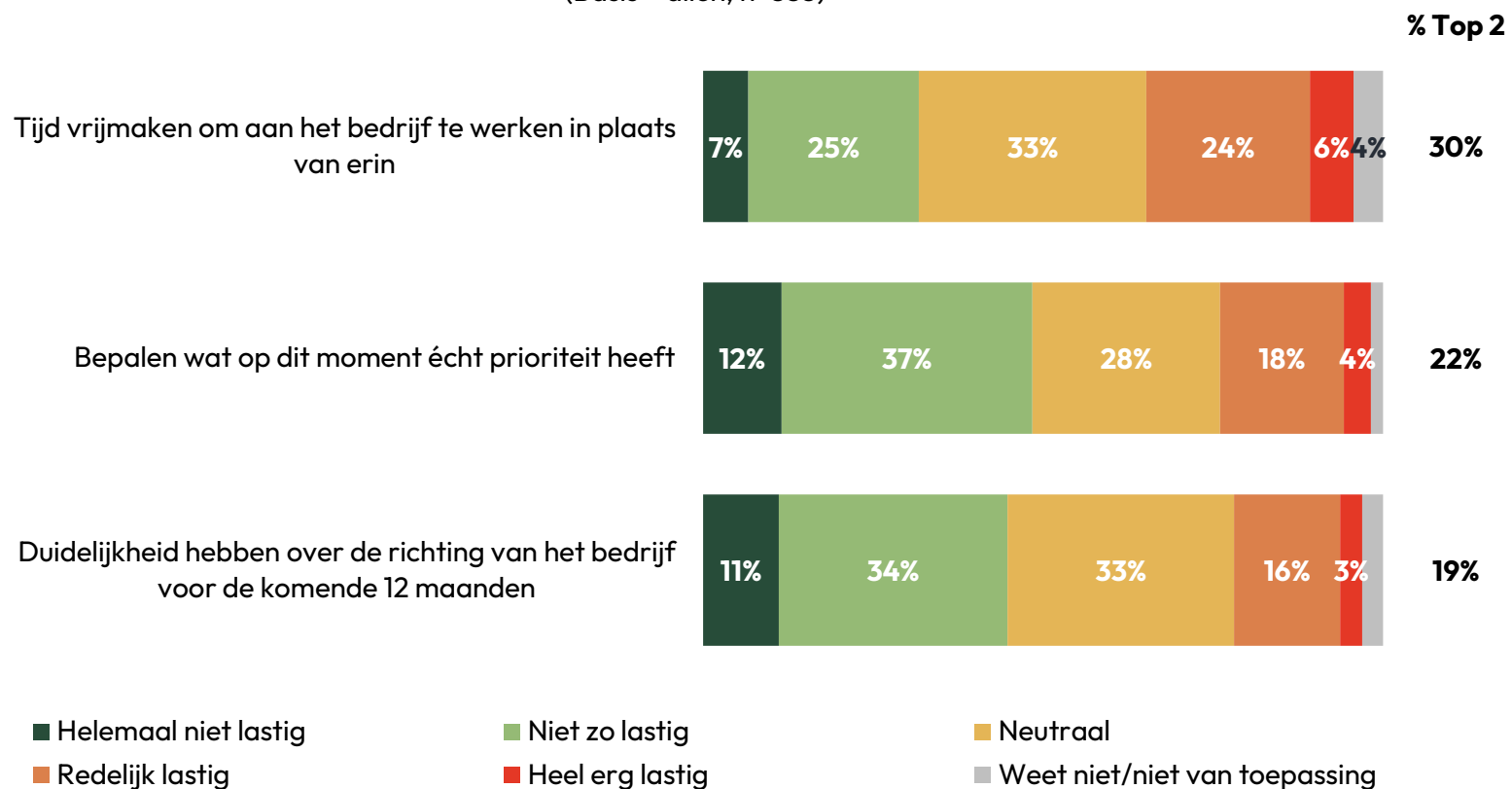


# Drie tiende van ondernemers vindt het lastig tijd vrij te maken om aan het bedrijf te werken

Een vijfde van de ondernemers vindt het lastig om te bepalen wat echt prioriteit heeft (22%) en om richting te geven aan het bedrijf in de komende 12 maanden (19%).

## In hoeverre ervaar je de volgende aspecten momenteel als lastig in je rol als ondernemer?

(Basis – allen, n=553)

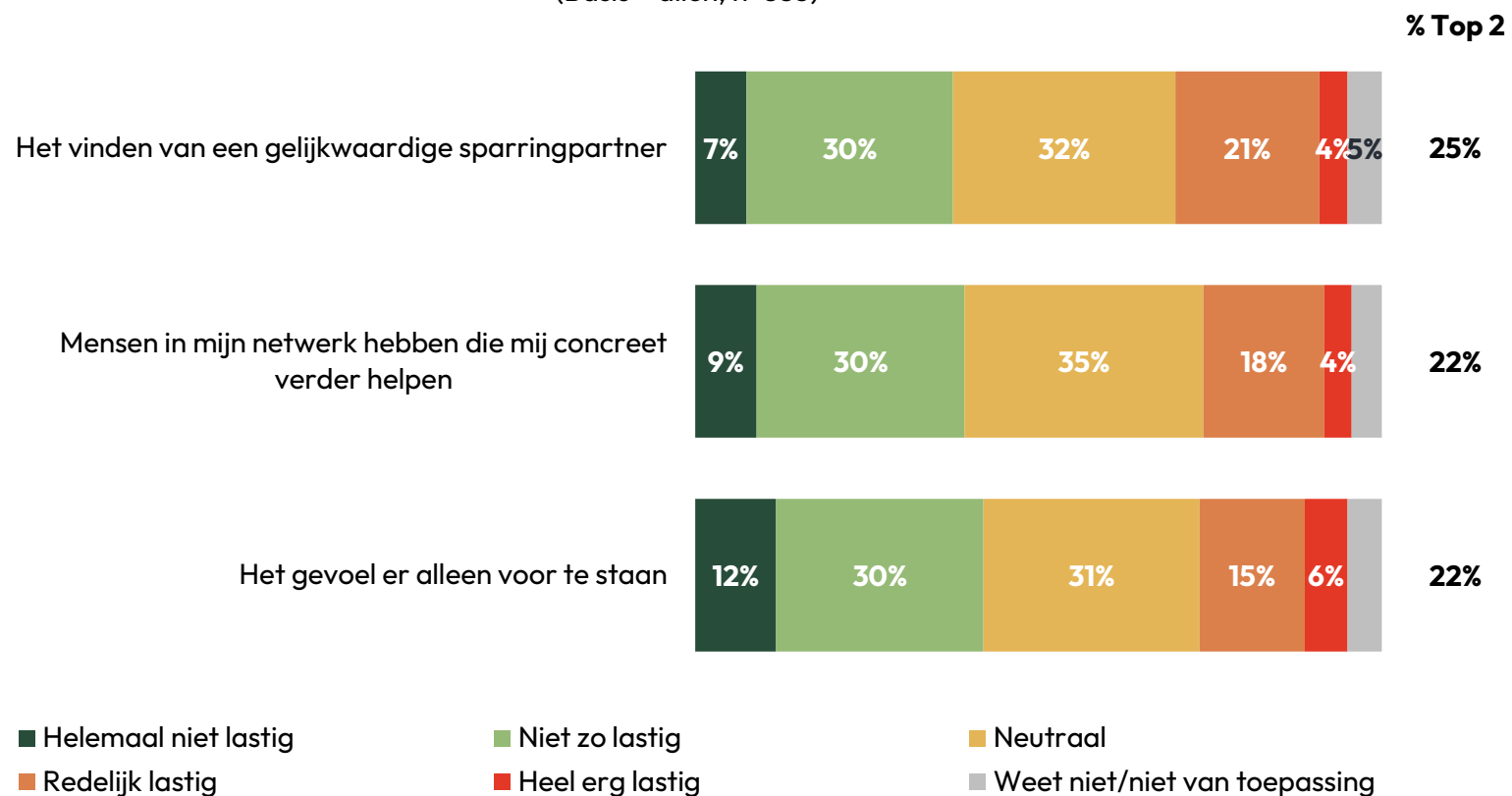


# Een kwart vindt het lastig om een gelijkwaardige sparringpartner te vinden

Een vijfde van de ondernemers vindt het lastig om mensen in hun netwerk te hebben die hen concreet verder helpen (22%) en het gevoel te hebben er alleen voor te staan (22%).

## In hoeverre ervaar je de volgende aspecten momenteel als lastig in je rol als ondernemer?

(Basis – allen, n=553)

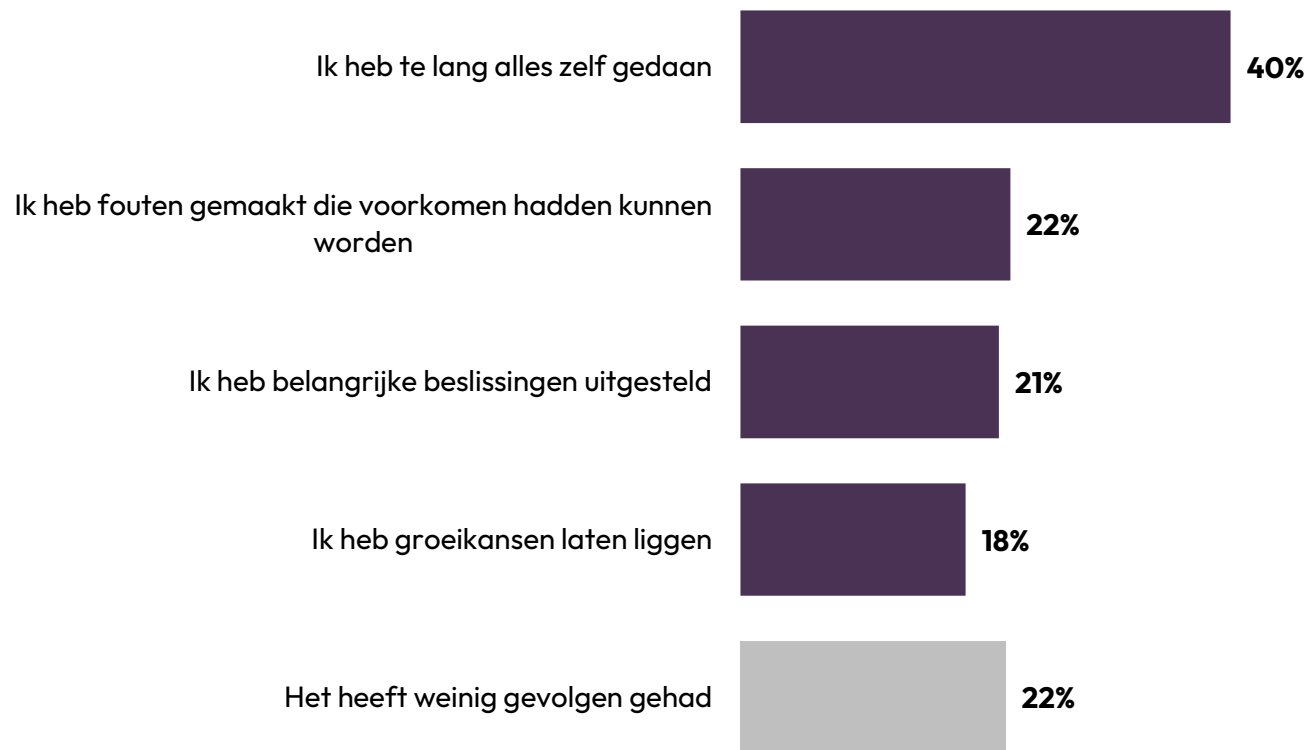


# Twee vijfde heeft te lang alles zelf gedaan door moeite met vinden van gelijkwaardige sparringpartner

Het ontbreken van een goede sparringpartner leidt er bij een deel van de ondernemers toe dat fouten worden gemaakt die voorkomen hadden kunnen worden (22%), belangrijke beslissingen worden uitgesteld (21%) en groeikansen onbenut blijven (18%).

## Wat is het gevolg geweest van het ontbreken van een goede sparringpartner of gelijkwaardige gesprekspartner?

(Basis – Heeft moeite met het vinden van een gelijkwaardige sparringpartner, n=131)



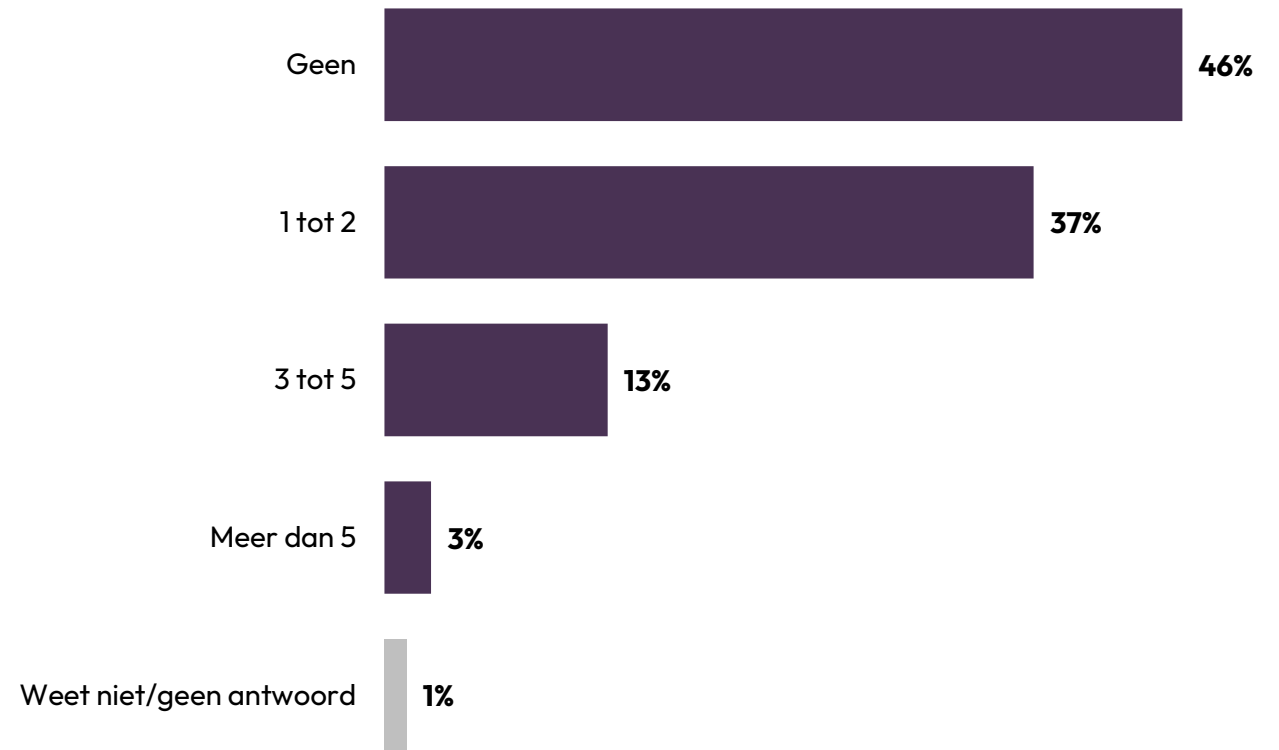


## Resultaten | Arbeidsmarkt

# Iets meer dan de helft heeft moeilijk te vullen vacatures

Microbedrijven hebben relatief vaak geen openstaande vacatures die ze moeilijk gevuld krijgen (65% vs. 46%).  
Kleine bedrijven hebben het vaakst 1 tot 5 openstaande vacatures (70% vs. 50%) en middelgrote bedrijven relatief vaak meer dan 5 (7% vs. 3%).

**Hoeveel vacatures heb je op dit moment openstaan die je moeilijk vervuld krijgt?**  
(Basis – allen, n=553)



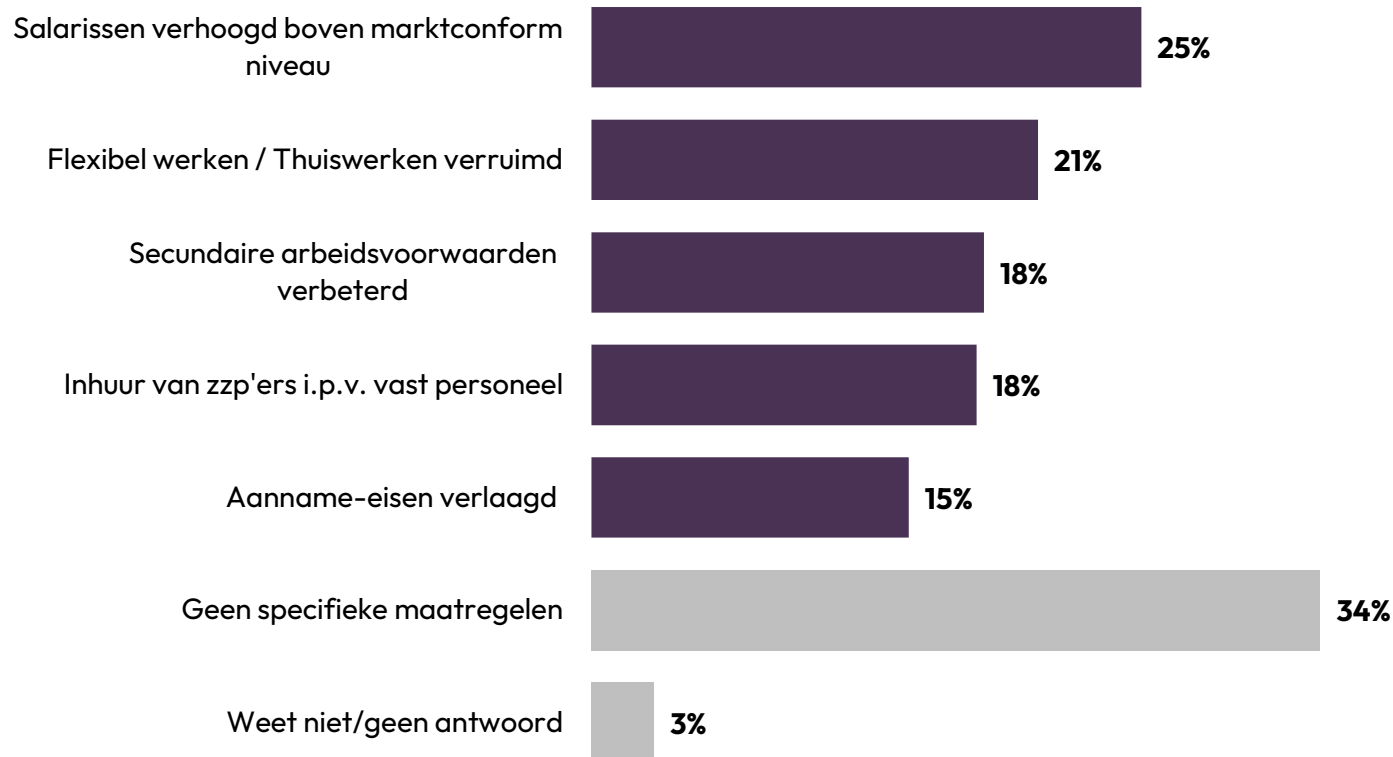
# Een kwart SME's heeft salarissen verhoogd voor het aantrekken en behouden van personeel

Microbedrijven nemen vaker geen specifieke maatregelen voor het aantrekken of behouden van personeel (46% vs. 34%). Kleine bedrijven verhogen relatief vaak de salarissen (35% vs. 25%), hebben flexibel werken en thuiswerken vaker verruimd (28% vs. 21%) en hebben vaker de aanname-eisen verlaagd (23% vs. 15%). Middelgrote bedrijven kiezen er vaker voor om de secundaire arbeidsvoorwaarden te verbeteren (29% vs. 18%).

Mannen hebben vaker dan vrouwen geen maatregelen genomen voor het aantrekken en behouden van personeel (38% vs. 28%). Vrouwen maken vooral vaker gebruik van het inhuren van zzp'ers in plaats van vast personeel (23% vs. 13%).

## Welke maatregelen heeft je bedrijf genomen om personeel aan te trekken of te behouden?

(Basis – allen, n=553)

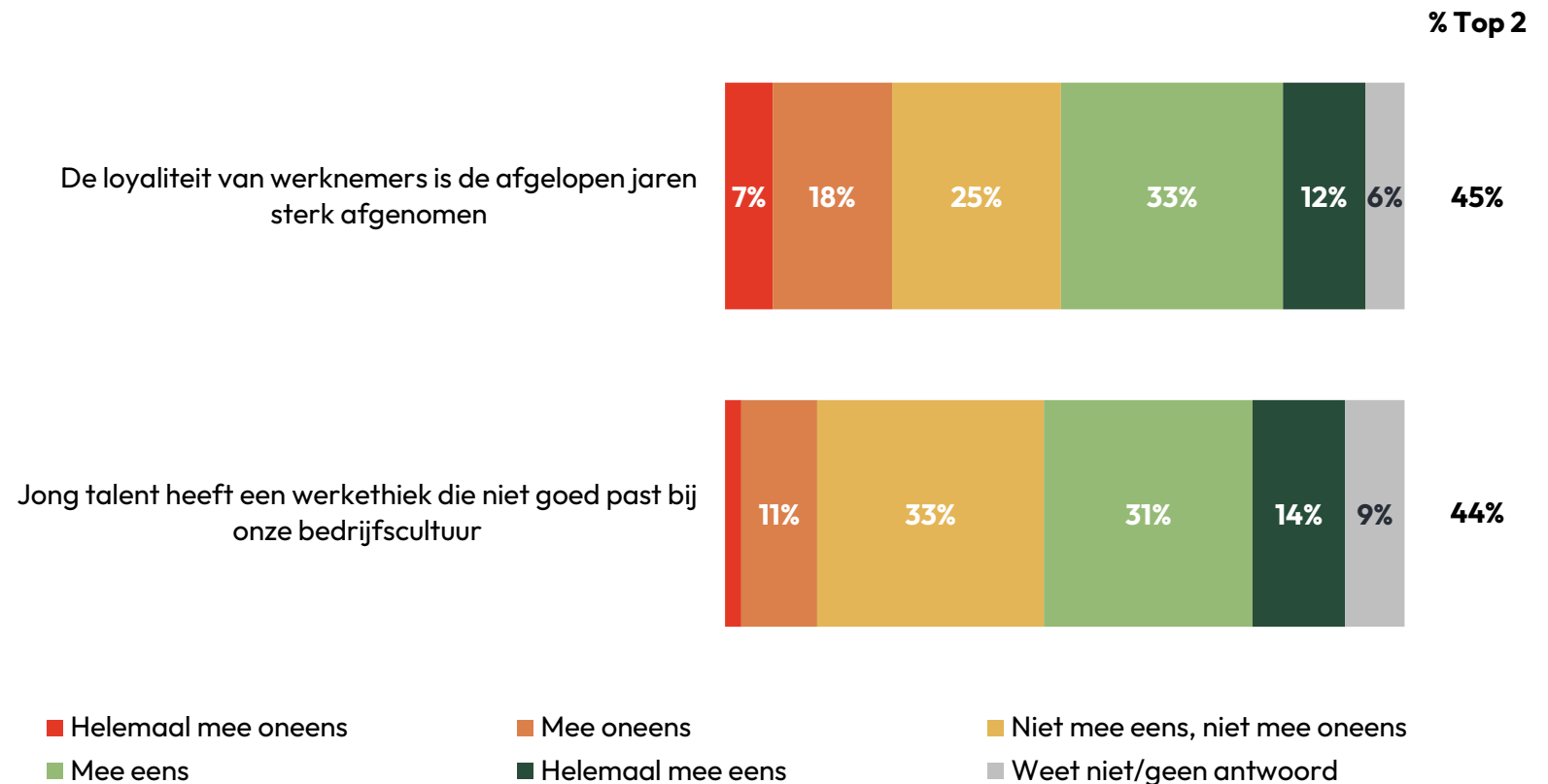


# Bijna de helft vindt dat loyaliteit werknemers afneemt en dat de werkethiek van jong talent niet past bij hun bedrijfscultuur

Kleine bedrijven geven vaker aan dat de loyaliteit van werknemers sterk is afgenomen (53% vs. 45%).  
Microbedrijven zijn het hier juist minder vaak mee eens (38%).

## In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

(Basis – allen, n=553)

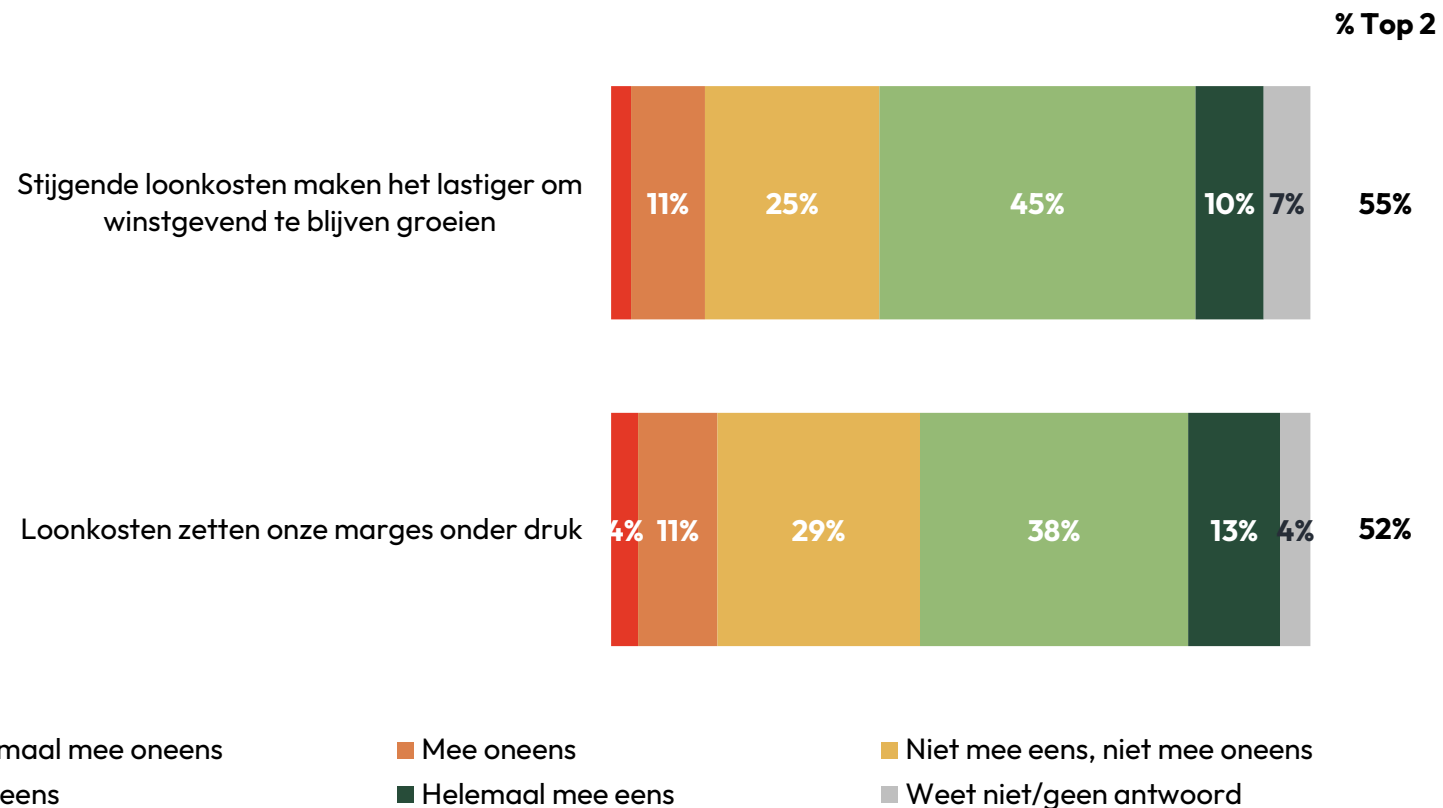


# De helft heeft moeite met loonkosten

Vrouwen vinden het vaker dan mannen lastiger om winstgevend te blijven groeien door de stijgende loonkosten (61% vs. 50%).

## In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

(Basis – allen, n=553)



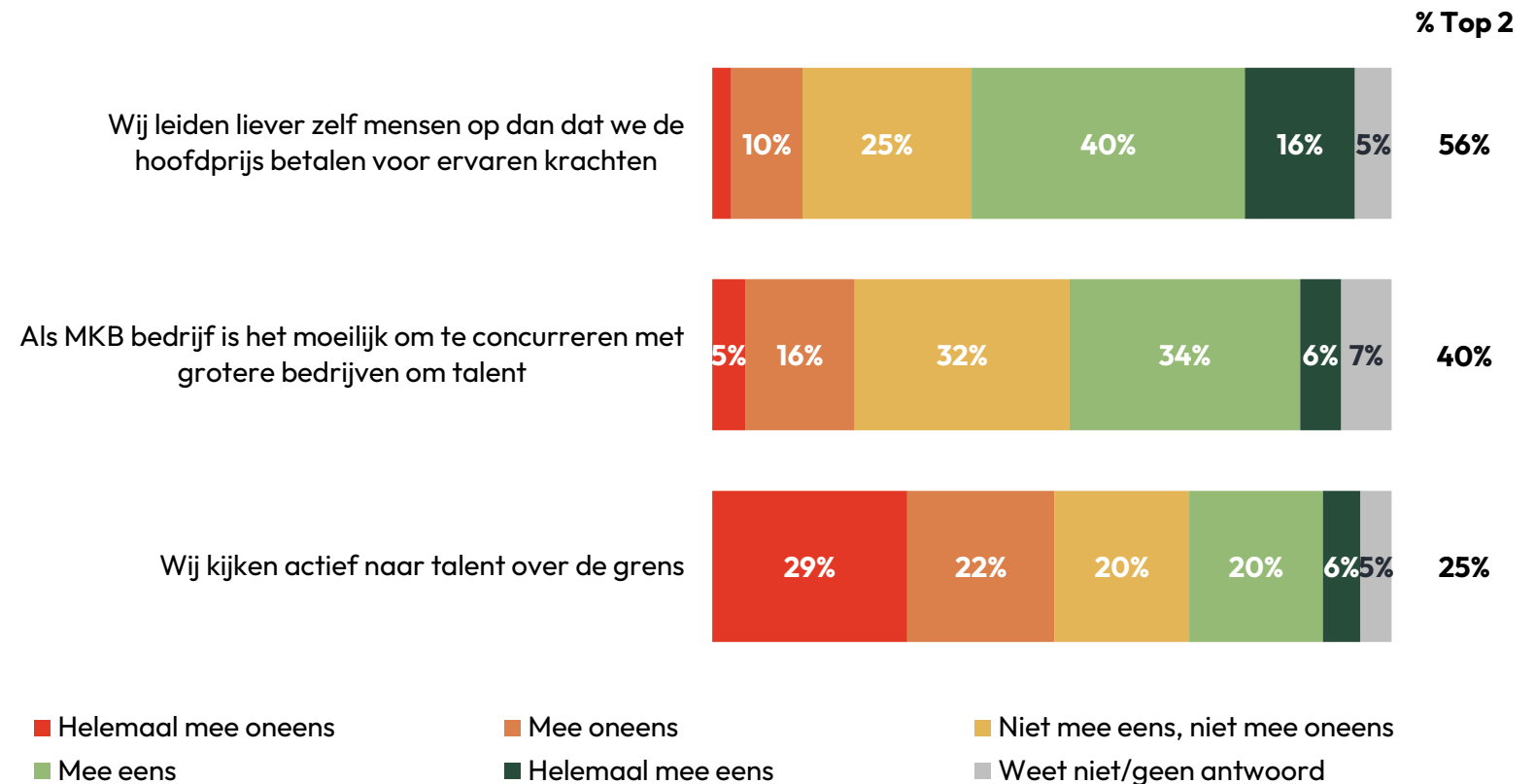
# Meer dan de helft leidt het liefst zelf mensen op; twee vijfde vindt het lastig te concurreren met grotere bedrijven

Kleine en middelgrote bedrijven vinden het relatief vaak lastig om te concurreren met grotere bedrijven om talent (beiden 49% vs. 40%). Microbedrijven hebben hier minder vaak moeite mee (31%). Kleine bedrijven kijken relatief vaak over de grens voor talent (36% vs. 25%). Microbedrijven doen dit minder vaak (16% vs. 25%).

Mannen hebben een grotere voorkeur voor het zelf opleiden van mensen dan vrouwen (61% vs. 52%).

## In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

(Basis – allen, n=553)

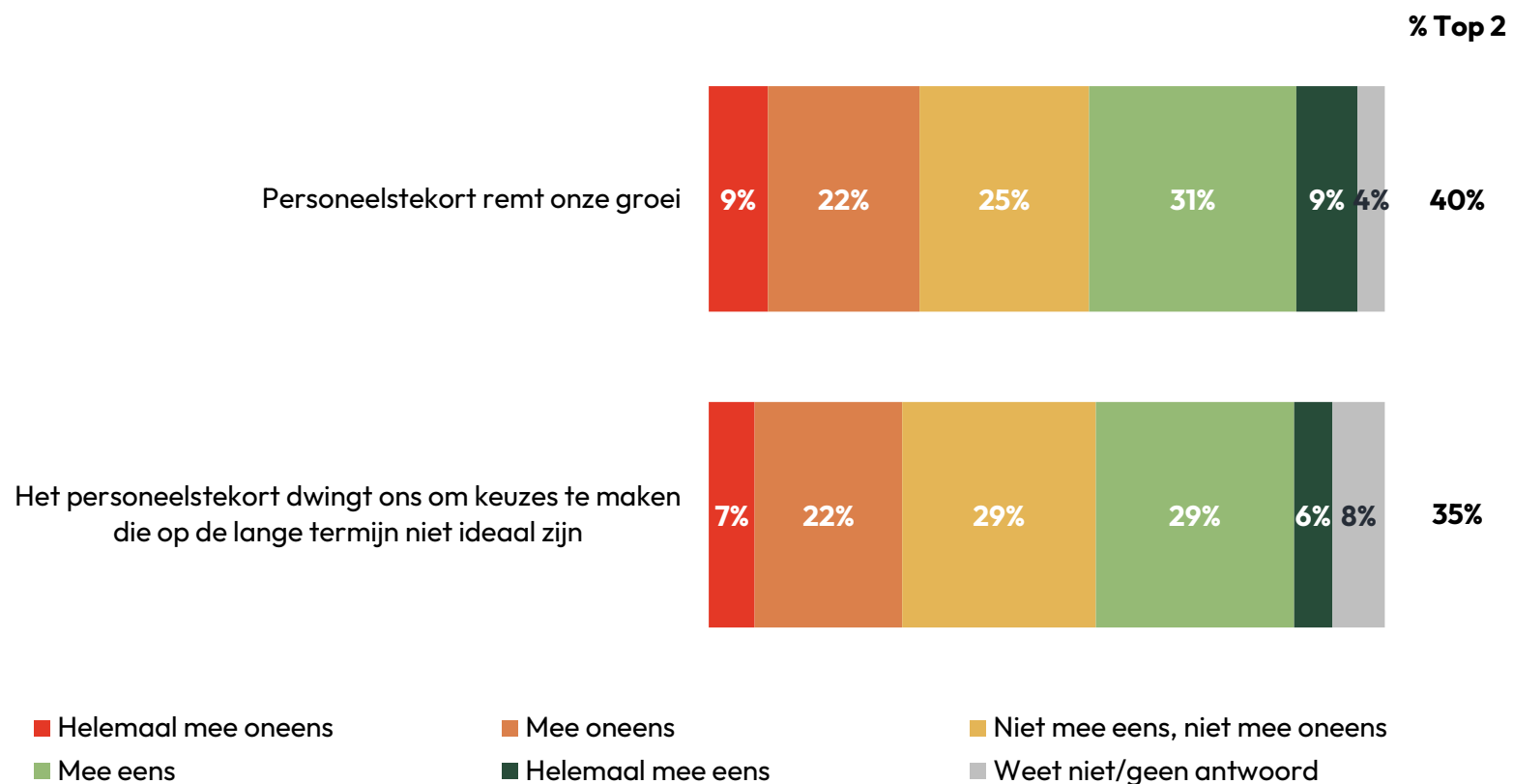


# Twee vijfde wordt geremd door personeelstekort, ruim een derde moet minder ideale keuzes maken

Kleine bedrijven geven vaker aan dat personeelstekort hun groei remt (52% vs. 40%). Microbedrijven hebben hier minder vaak last van (30% vs. 40%). Middelgrote en kleine bedrijven voelen zich relatief vaak gedwongen niet ideale keuzes te maken door het personeelstekort (resp. 46% en 42% vs. 35%). Ook hier hebben microbedrijven minder vaak last van (27%).

## In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

(Basis – allen, n=553)



# Ruime meerderheid heeft te maken gehad met personeelstekort; voor drie van de tien ondernemers leidde dit tot meer uren zelf werken

Microbedrijven hebben minder vaak een personeelstekort. Een kwart heeft hier niet mee te maken gehad (25% vs. 16%). Ondernemers in kleine bedrijven hebben relatief vaak groei uitgesteld (22% vs. 15%) en de aanname-eisen verlaagd (22% vs. 13%). Middelgrote bedrijven hebben er vaker voor gekozen om hun werk anders te organiseren (26% vs. 18%).

Vrouwen hebben er vaker dan mannen voor gekozen om meer zzp'ers in te huren (20% vs. 13%).

## Welke keuzes heb je de afgelopen periode moeten maken door personeelstekort?

(Basis – allen, n=553)





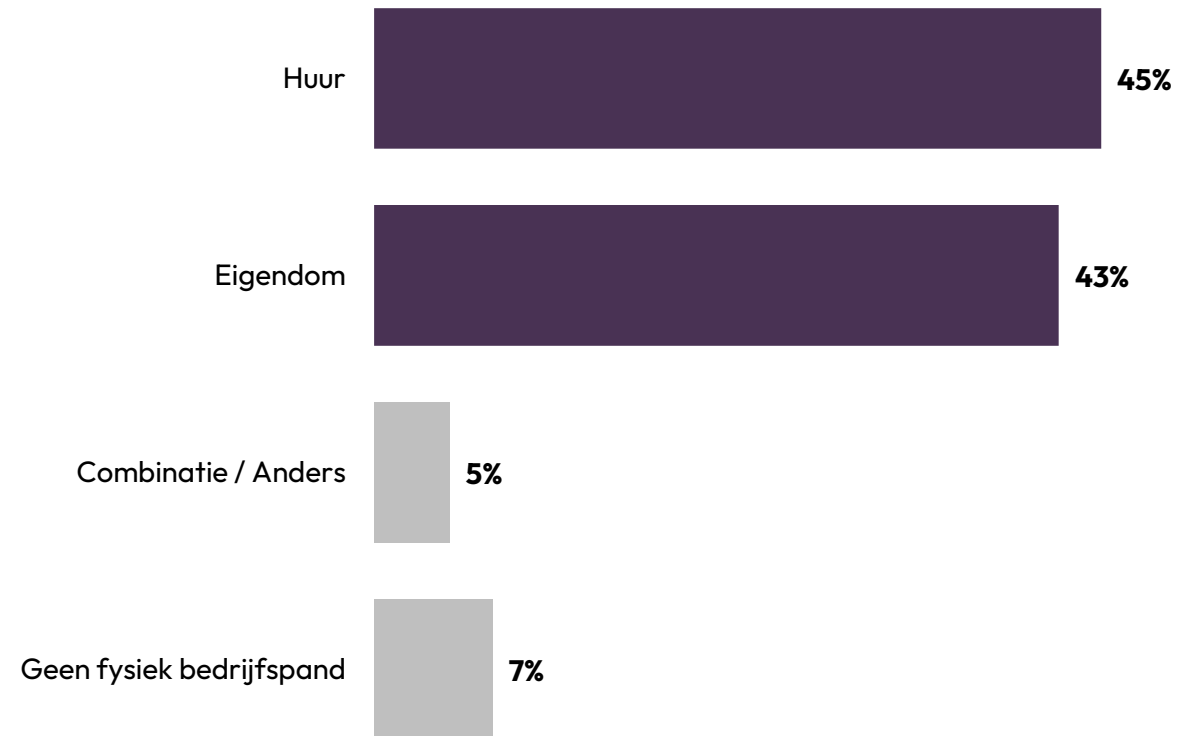
## Resultaten | Bedrijfslocatie

# Aandeel ondernemers dat bedrijfspand huurt iets groter dan aandeel dat pand bezit

Microbedrijven zijn minder vaak eigenaar van hun bedrijfspand (38% vs. 43%). Ze kiezen er daarentegen vaker voor om geen fysiek bedrijfspand te hebben (11% vs. 7%).

## Wat is je situatie qua bedrijfspand?

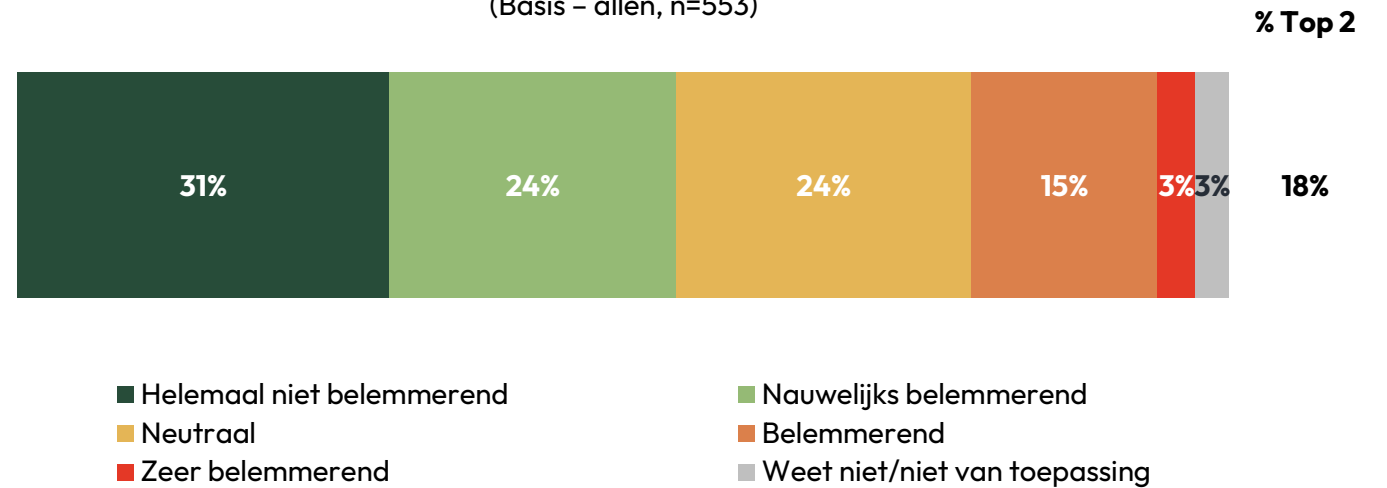
(Basis – allen, n=553)



# Bijna een vijfde wordt belemmerd in groei door locatie

De helft van de ondernemers ervaart geen belemmeringen in groei door de huidige bedrijfslocatie (55%).

In welke mate belemmert je huidige locatie je groei?  
(Basis – allen, n=553)



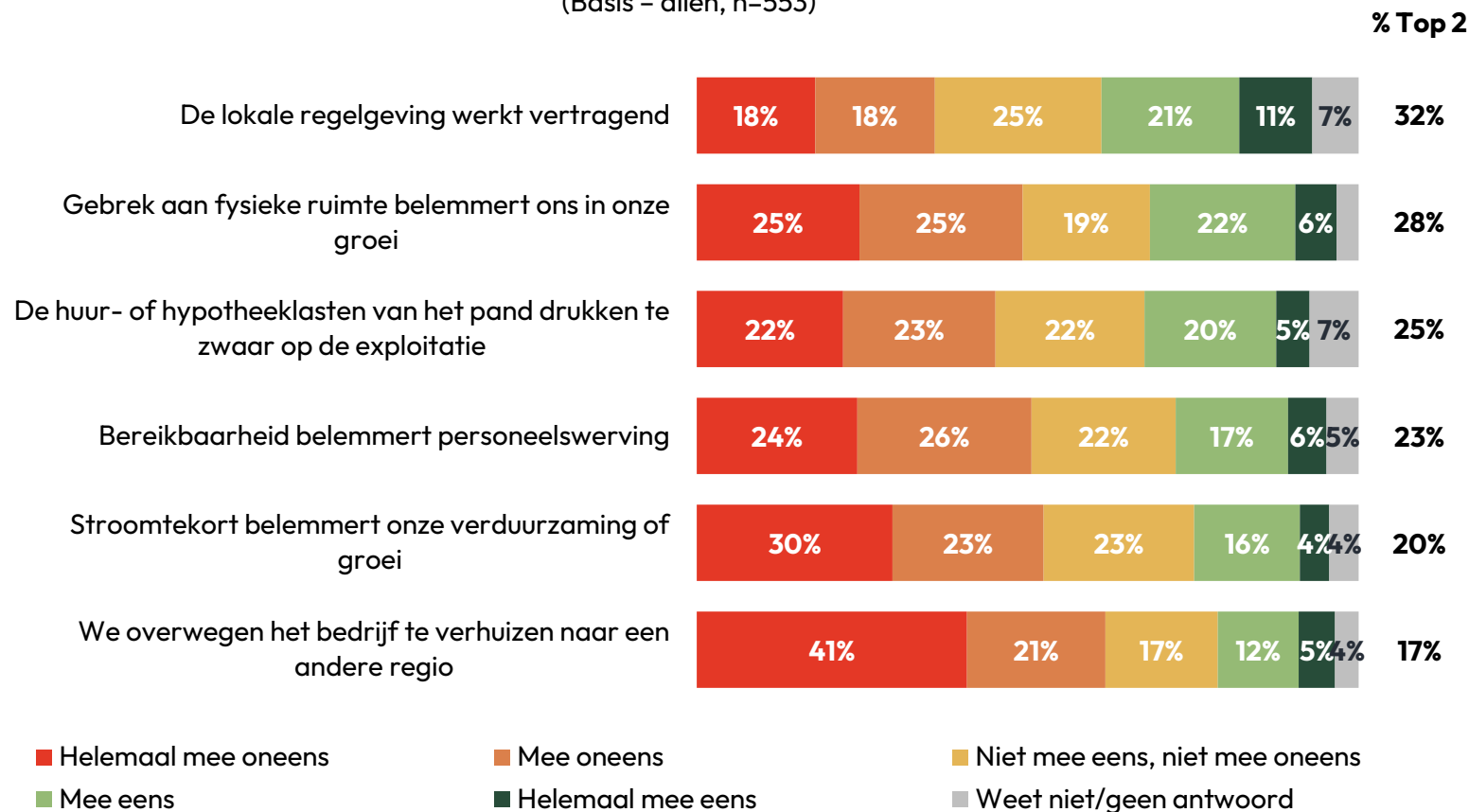
# De meeste ondernemers zijn tevreden over hun fysieke omgeving; de lokale regelgeving vormt de grootste belemmering

Kleine bedrijven zijn het met alle stellingen relatief vaak eens, terwijl microbedrijven het met alle stellingen minder vaak eens zijn. Ook middelgrote bedrijven vinden vaker dat de lokale regelgeving vertragend werkt (41% vs. 32%) en dat het stroomtekort hun verduurzaming of groei belemmert (28% vs. 20%).

Vrouwen geven vaker dan mannen aan dat de huur- of hypotheeklasten van het pand te zwaar op de exploitatie drukken (29% vs. 21%).

## In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

(Basis – allen, n=553)





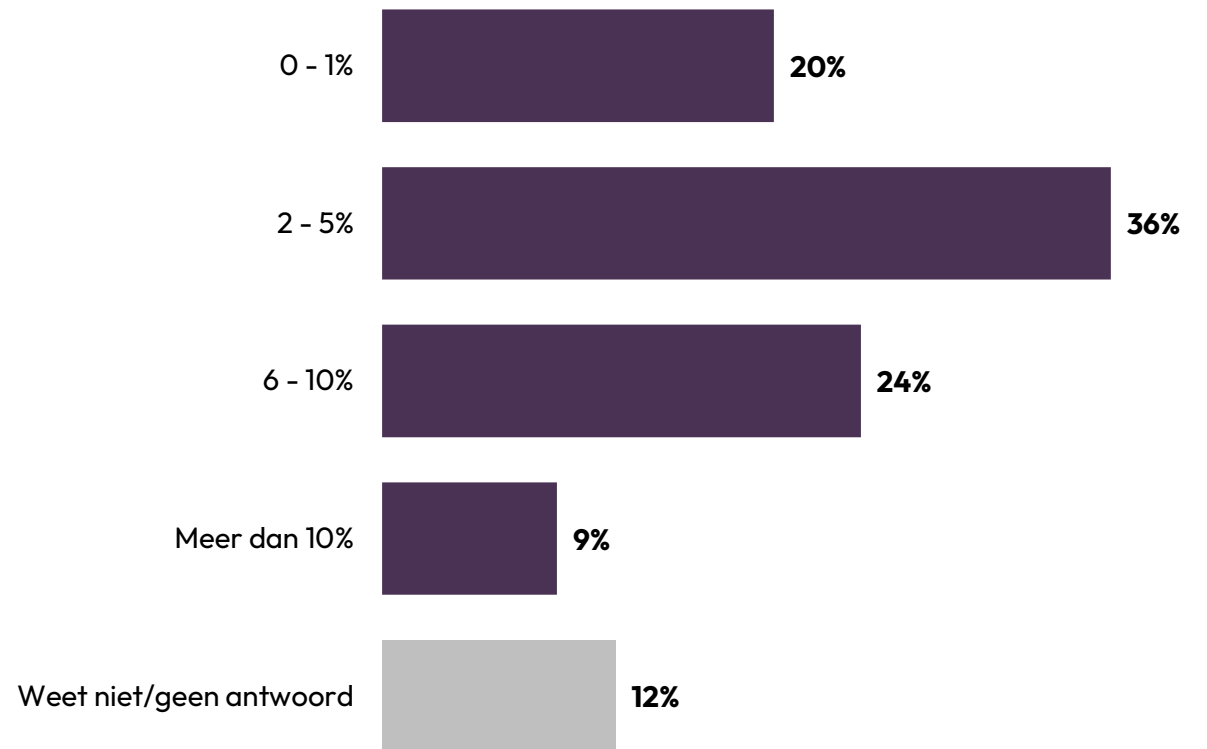
## **Resultaten | Digitalisering & AI**

# Meerderheid investeert maximaal 5% van jaaromzet in IT en digitalisering

Microbedrijven investeren vaker 0 tot 1 procent van de jaaromzet in IT en digitalisering (26% vs. 20%). Kleine bedrijven investeren relatief vaker 6 tot 10 procent van hun jaaromzet (32% vs. 24%).

## Hoeveel procent van je jaaromzet investeert je bedrijf naar schatting in IT en digitalisering?

(Basis – allen, n=553)

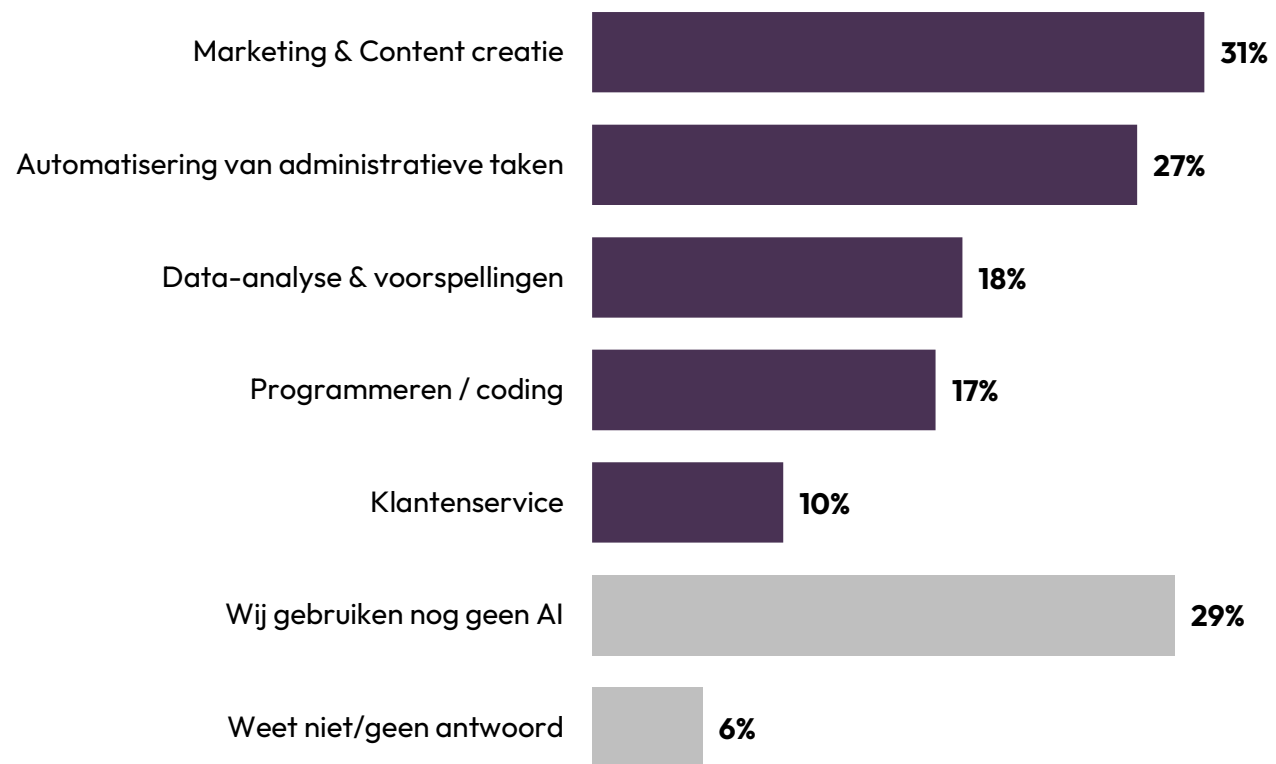


# Twee derde gebruikt AI; het meest voor marketing en administratie

Microbedrijven geven vaker aan nog geen gebruik te maken van AI (37% vs. 29%). Middelgrote en kleine bedrijven gebruiken relatief vaak AI voor hun klantenservice (resp. 16% en 14% vs. 10%).

## Voor welke toepassingen gebruik je momenteel AI?

(Basis – allen, n=553)



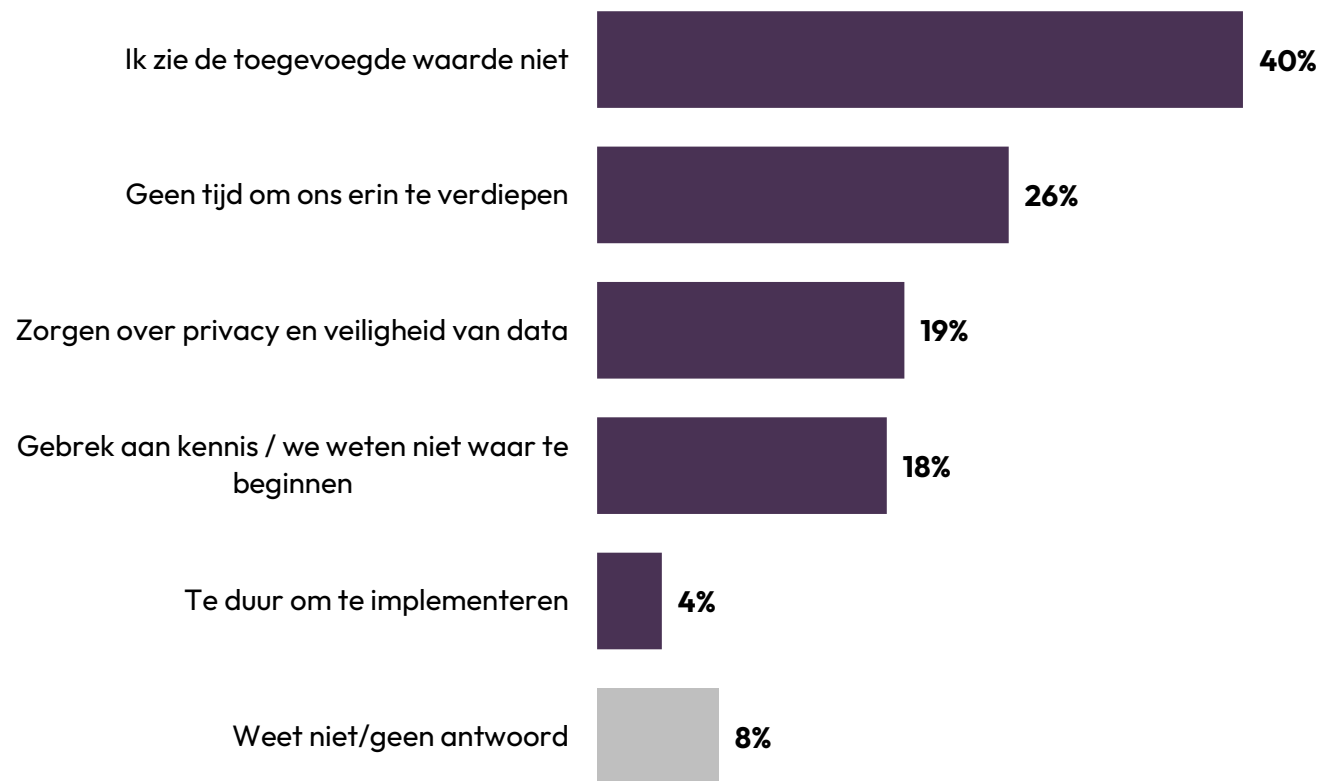
# Belangrijkste redenen om geen AI te gebruiken zijn een gebrek aan toegevoegde waarde en geen tijd om erin te verdiepen

Middelgrote bedrijven noemen vaker een gebrek aan kennis (51% vs. 18%) en de prijs voor het implementeren (15% vs. 4%) als reden om nog geen gebruik te maken van AI.\*

Mannen zien vaker dan vrouwen geen toegevoegde waarde in het gebruik van AI (52% vs. 29%).

## Wat is de belangrijkste reden dat je nog niets met AI doet?

(Basis – Gebruikt nog geen AI, n=159)



*\* Let op: deze resultaten zijn indicatief wegens een laag aantal respondenten per subgroep*

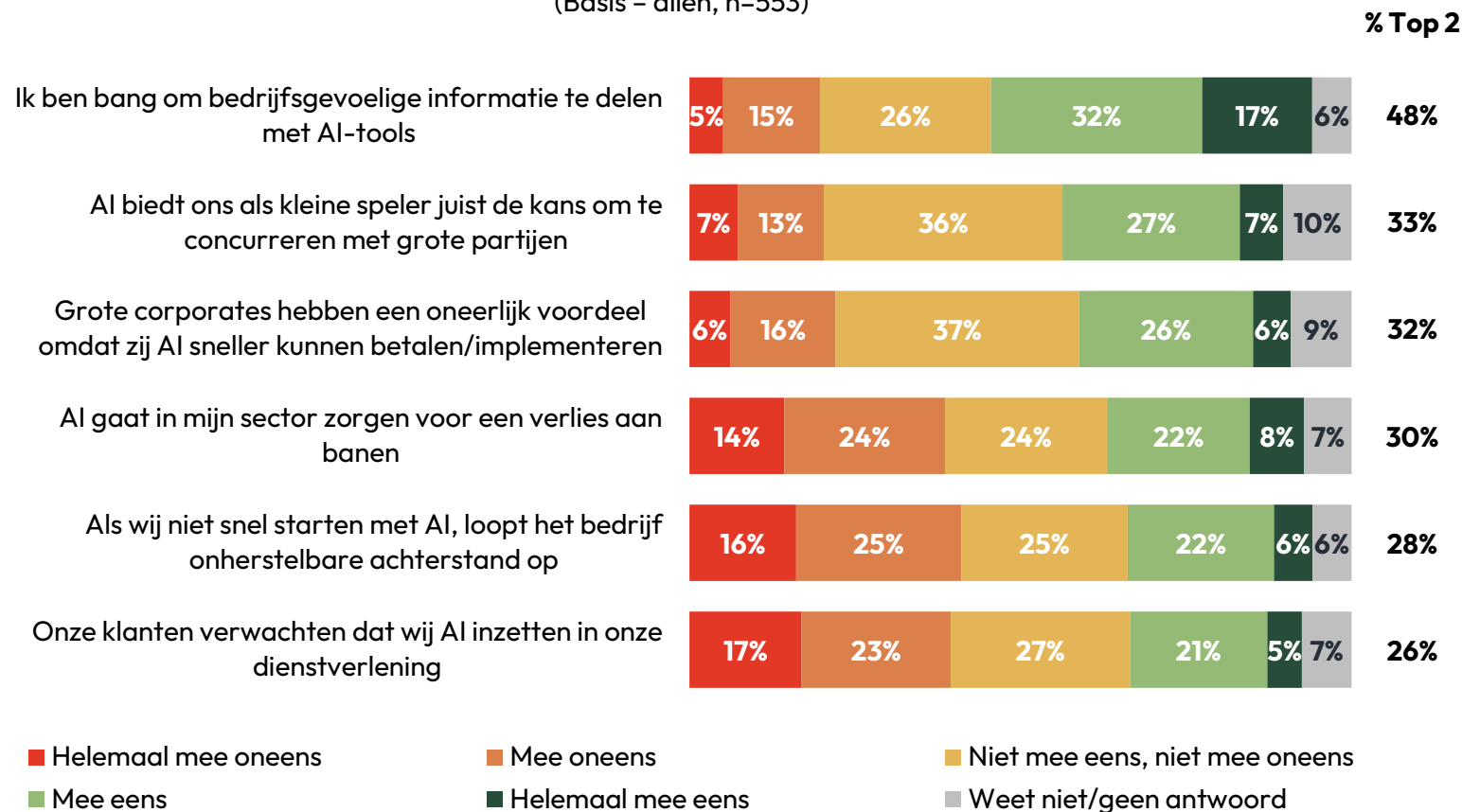
# Drie op de tien ondernemers verwacht een verlies aan banen door AI

Kleine bedrijven vinden relatief vaak dat AI kansen biedt om te concurreren met grote partijen (42% vs. 33%), grote corporates een oneerlijk voordeel op het gebied van AI hebben (42% vs. 32%) en AI gaat zorgen voor een verlies aan banen in hun sector (40% vs. 30%). Daarnaast vinden ze vaker dat het bedrijf een onherstelbare achterstand oploopt, als ze niet starten met AI (38% vs. 28%). Ten slotte denken ze vaker dat hun klanten verwachten dat ze gebruikmaken van AI in hun dienstverlening (39% vs. 26%).

Mannen vinden vaker dan vrouwen dat AI kansen biedt in de concurrentiestrijd (41% vs. 25%), maar ook dat het kan leiden tot een verlies aan banen (34% vs. 25%). Verder denken mannen vaker dat het bedrijf zonder AI een onherstelbare achterstand oploopt (32% vs. 24%) en dat klanten verwachten dat ze AI inzetten (32% vs. 19%).

## In hoeverre ben je het eens of oneens met de volgende uitspraken?

(Basis – allen, n=553)

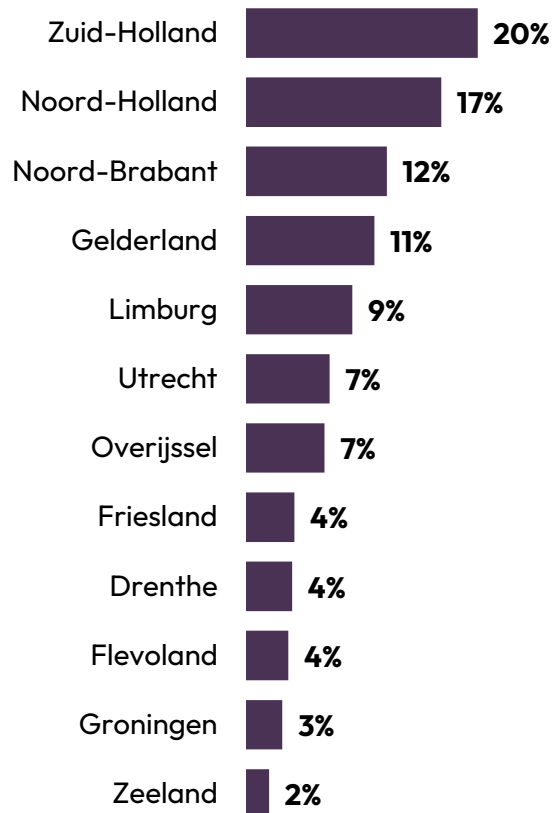




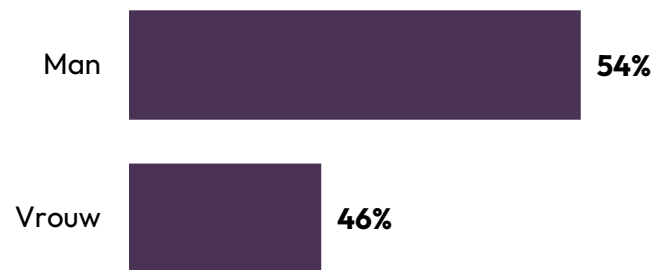
## Bijlagen

# Achtergrond - Demografie

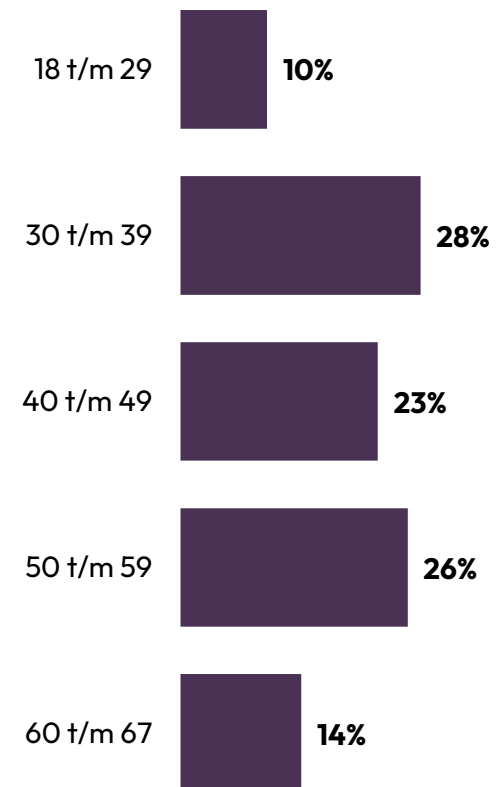
### Provincie (hoofd)kantoor



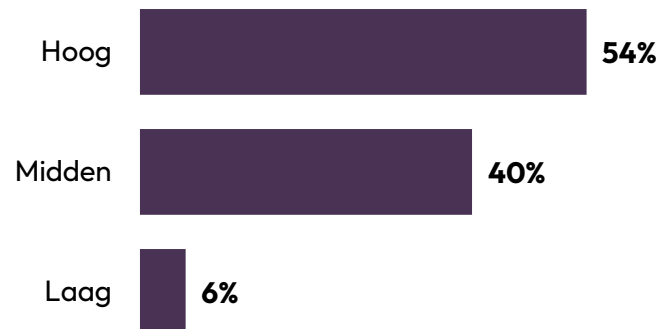
### Geslacht



### Leeftijd

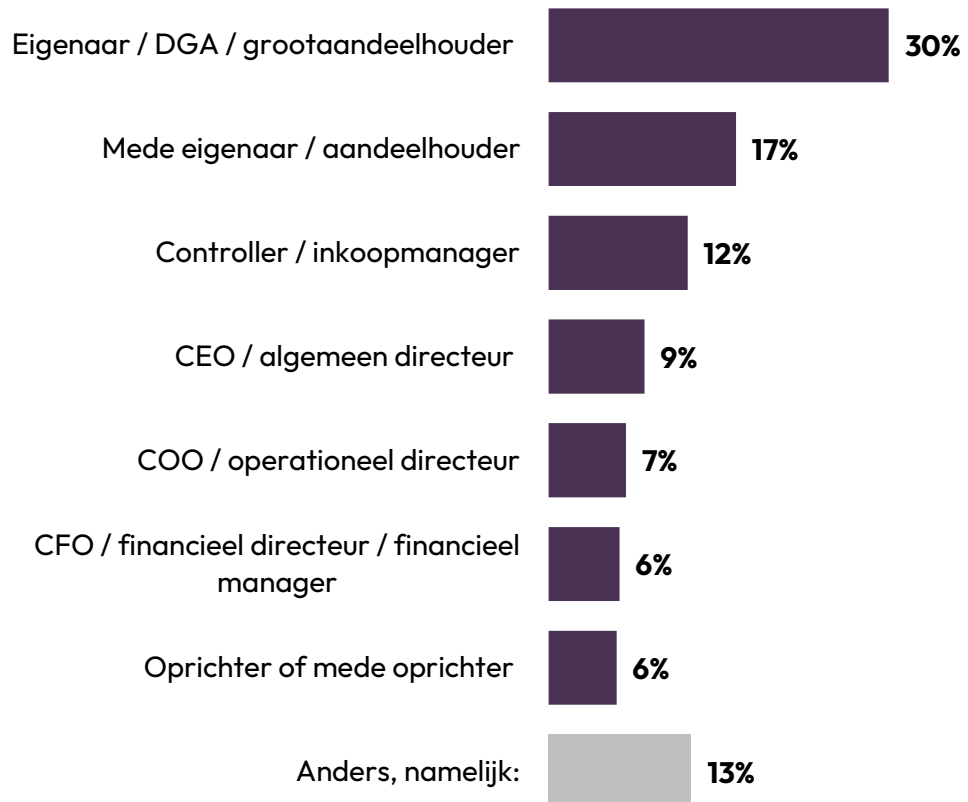


### Opleidingsniveau



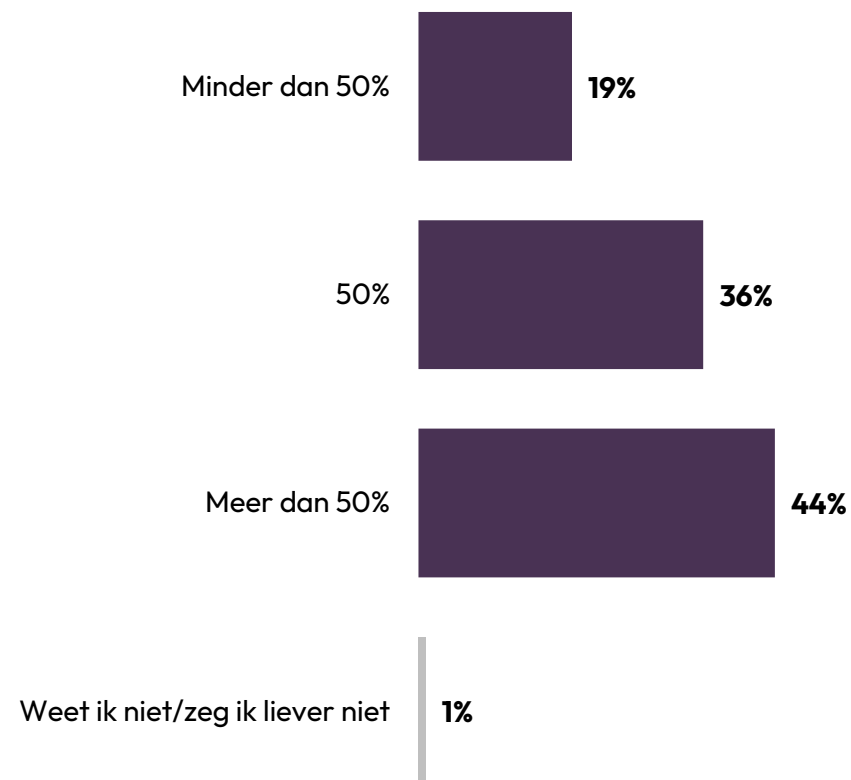
# Achtergrond - Functie

### Functie binnen bedrijf



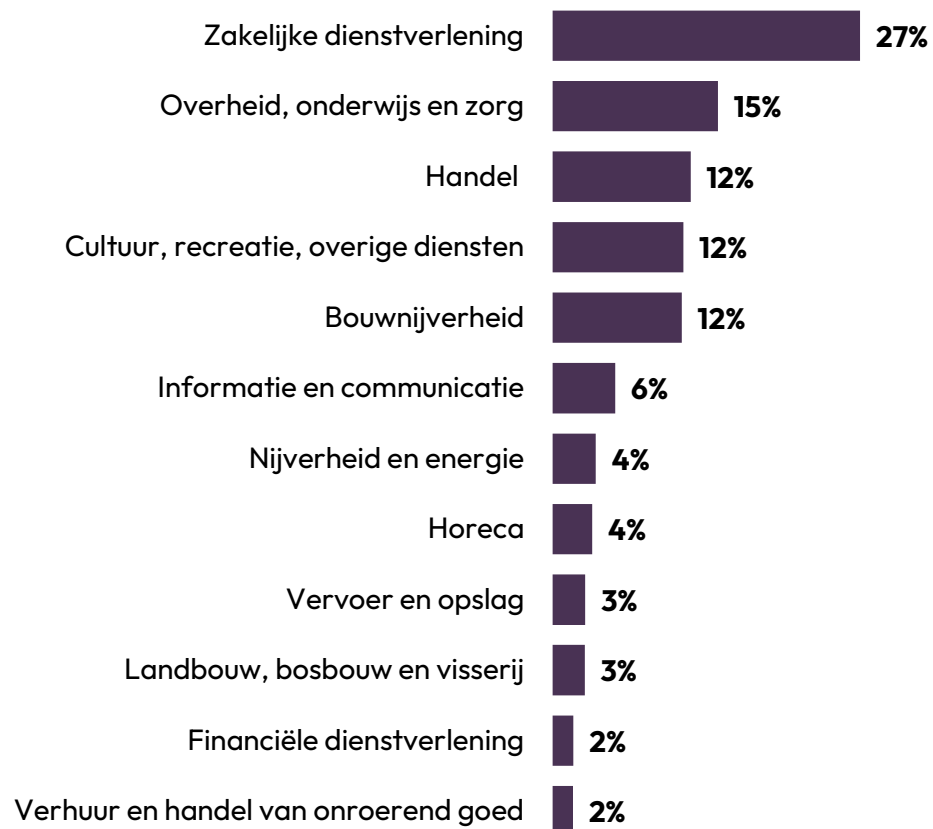
### Welk aandeel van het bedrijf is in jouw bezit?

(Basis – Eigenaar / DGA/ grootaandeelhouder, n=250)

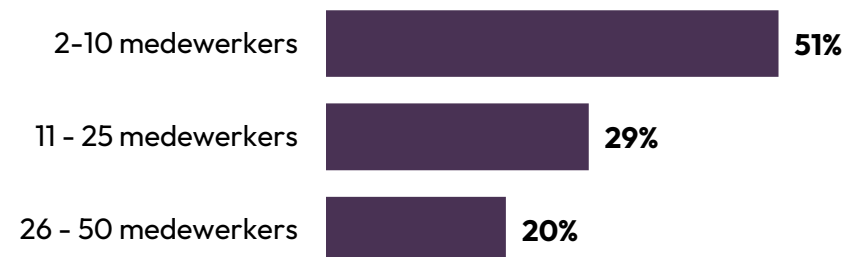


# Achtergrond - Bedrijf

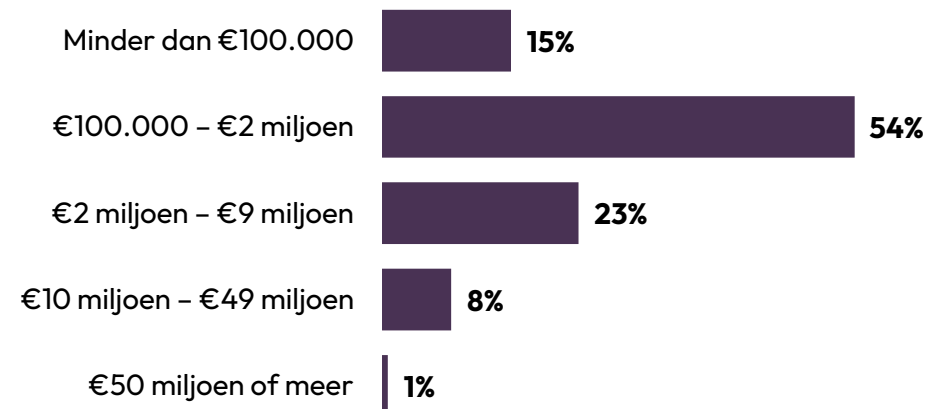
## Branche bedrijf



## Aantal medewerkers



## Jaaromzet



## Bijlage - Ongewogen en gewogen data

Branche	Ongewogen n	Ongewogen %	Gewogen n	Gewogen %
Landbouw, bosbouw en visserij	24	4%	21	3%
Nijverheid en energie	16	2%	24	4%
Bouwnijverheid	46	7%	73	11%
Handel	129	20%	79	12%
Vervoer en opslag	37	6%	18	3%
Horeca	52	8%	22	3%
Informatie en communicatie	40	6%	36	6%
Financiële dienstverlening	55	8%	11	2%
Verhuur en handel van onroerend goed	13	2%	11	2%
Zakelijke dienstverlening	88	14%	177	27%
Overheid, onderwijs en zorg	99	15%	102	16%
Cultuur, recreatie, overige diensten	49	8%	75	12%



# Wij verminderen onze footprint

Motivaction gebruikt uitsluitend papier met een FSC-label

Motivaction gebruikt energiezuinige auto's

Motivaction gebruikt groene stroom

## Auteursrecht

Het auteursrecht op dit rapport ligt bij de opdrachtgever. Voor het vermelden van de naam Motivaction in publicaties op basis van deze rapportage - anders dan integrale publicatie - is echter schriftelijke toestemming vereist van Motivaction International bv

### **Beeldmateriaal**

Motivaction heeft datgene gedaan wat redelijkerwijs van ons verwacht kan worden om de rechthebbenden op beeldmateriaal te achterhalen. Mocht u desondanks menen recht te kunnen doen gelden op gebruikt beeldmateriaal, neem dan contact op met Motivaction.

### **Pers- en publicatiebeleid**

Het vermelden van de naam van Motivaction in persberichten en/of andere publicaties over door Motivaction uitgevoerd onderzoek is gebonden aan een aantal voorwaarden, zoals vastgelegd in ons [Pers- en publicatiebeleid](#).

**meer zien**  
**meer weten**  
**meer betekenen**

**motivaction**  
insights and strategy

**Motivaction International bv**

Marnixkade 109F  
1015ZL Amsterdam

Postbus 15262  
1001MG Amsterdam

020 589 83 83

[info@motivaction.nl](mailto:info@motivaction.nl)  
[www.motivaction.nl](http://www.motivaction.nl)