

100  
90  
80  
70  
60  
50  
40  
30  
20  
10  
0  
-10



# Nieuw Haags Peil

Focus op de Haagse zakelijke dienstverlening



Rabobank



Gemeente Den Haag

nr. 4 september 2011

# Inhoudsopgave

Inleiding	1
<b>1. Trends in de zakelijke dienstverlening</b>	<b>2</b>
1.1 De zakelijke dienstverlening in Nederland	2
1.2 De zakelijke dienstverlening in Den Haag	5
<b>2. Bedrijfsprestaties, balans en kostenstructuur van zakelijke dienstverleners</b>	<b>11</b>
2.1 Bedrijfsprestaties van de zakelijke dienstverlening	11
2.2 Balans van de zakelijke dienstverlening	12
2.3 Kostenstructuur van de zakelijke dienstverlening	14
<b>3. Samenvatting</b>	<b>16</b>
Colofon	17

# Inleiding

De zakelijke dienstverlening speelt een steeds grotere rol in de Haagse en Nederlandse economie. Vanwege de aard van de werkzaamheden en de toegenomen flexibilisering van arbeid is de zakelijke dienstverlening de laatste jaren een broedplaats voor zzp'ers en starters. De barrières om te starten zijn klein, met een opleiding, een laptop en/of smartphone, een (gratis) internetverbinding, een netwerk en een gezonde dosis kennis gaan velen aan de slag. Den Haag is een van de centra van de zakelijke dienstverlening in Nederland en de stad wil deze positie graag verder uitbouwen; door te streven naar een ruim en divers aanbod aan huisvesting en een hoogstaand woon-, werk- en leefmilieu.

Wanneer we kijken naar de economische prestaties van de zakelijke dienstverlening in Nederland, dan lijkt de sector ogenschijnlijk veel minder geraakt te zijn door de economische neergang dan sommige andere delen van de economie. Tussen branches in de sector bestaan echter grote verschillen maar ook tussen zakelijke dienstverleners in de grote steden onderling zien we duidelijke verschillen in structuur en prestaties.

Rabobank Den Haag en omgeving maakt die verschillen graag inzichtelijk om op basis van de uitkomsten het gesprek aan te gaan met ondernemers en beleidsmakers. Het Haagse Ondernemersplein, waar deze studie wordt aangeboden, biedt hiervoor een mooie eerste gelegenheid.

## Opzet

In deze publicatie schetsen we een beeld van de trends in de zakelijke dienstverlening (en de voornaamste branches) en bieden we inzicht in de structuur van de Haagse zakelijke dienstverlening en haar bedrijfs- en financieel economische prestaties. De focus van dit onderzoek ligt op zakelijke dienstverleners in het MKB (bedrijven tot 100 werknemers). Vijf deelvragen zijn van belang:

1. Wat zijn de belangrijkste trends in de zakelijke dienstverlening en de branches die tot deze sector behoren?
2. Wat is de structuur van de zakelijke dienstverlening in Den Haag en hoe verhoudt deze zich tot de zakelijke dienstverlening in Amsterdam, Rotterdam en Utrecht?
3. Hoe heeft de zakelijke dienstverlening in Den Haag in 2008, 2009 en 2010 gepresteerd ten opzichte van dienstverleners in Amsterdam, Rotterdam en Utrecht?
4. Hoe ziet de balans van de zakelijke dienstverlening in Den Haag eruit en zijn er verschillen met de zakelijke dienstverlening in Amsterdam, Rotterdam en Utrecht?
5. Wat is de kostenstructuur van de zakelijke dienstverlening in Den Haag en hoe verhoudt deze zich tot de zakelijke dienstverlening in Amsterdam, Rotterdam en Utrecht?

# 1. Trends in de zakelijke dienstverlening

## 1.1 De zakelijke dienstverlening in Nederland

### Macro-economische ontwikkelingen

Sinds halverwege 2009 groeit onze economie weer stapsgewijs. In 2010 leidde dit tot een economische groei van 1,75% (gemeten in Bruto Binnenlands Product). In het eerste kwartaal van 2011 leek de economie nog goed te presteren, maar in het tweede kwartaal stagneerde de toename van de economische activiteit vrijwel geheel. De Nederlandse economie groeide op kwartaalbasis slechts met 0,1%. Toch kwam dit tegenvallende groeicijfer niet als een konijn uit de hoge hoed. Er was tot nu toe vooral sprake van uitvoerherstel, maar deze motor hapert nu enigszins. De bedrijfsinvesteringen trekken wel iets aan, maar niet substantieel. Om het herstel een stimulans te geven, is het noodzakelijk dat consumenten een tandje bijschakelen, maar vooralsnog is hiervan geen sprake. En dat terwijl we van de overheid ook niet veel kunnen verwachten. Het is dus niet verwonderlijk dat het economische herstel in het tweede kwartaal van 2011 aan kracht heeft ingeboet. Voor de tweede helft van 2011 voorzien we geen grote wijzigingen in de economische omstandigheden. Naar verwachting blijft de economische groei zich dan ook in een zeer gematigd tempo voortzetten, dit geldt ook voor de omzetgroei in de MKB-sectoren zoals geraamd in maart (tabel 1.1)<sup>1</sup>. De getoonde omzetonwikkeling is indicatief, medio oktober publiceert Rabobank de nieuwe sectorprognose waarin ook rekening wordt gehouden met de meest recente ontwikkelingen.

Tabel 1.1: Omzetonwikkeling Nederlandse bedrijfsleven<sup>2</sup>

	2009			2010			2011*			
	omzet	v	p	omzet	v	p	omzet	v	p	omzet
Industrie	-/- 19,5	6,3	7,7	14	2,7	1,8	4,5			
Bouw	-/- 4,5	-/- 10,2	0,6	-/- 9,6	-/- 0,7	0,7	0			
Groothandel	-/- 8,5	6,2	-/- 1,0	5,2	3,4	0,2	3,6			
Detailhandel food	0,6	0,7	0,4	1,1	0,5	0,7	1,2			
Detailhandel non-food	-/- 7,1	-/- 1,3	0	-/- 1,3	0,4	0,5	0,9			
Horeca & Recreatie	-/- 5	-/- 2,6	1,7	-/- 0,9	0,4	1,9	2,3			
Transport	-/- 10,5	3	1	4	2	1,5	3,5			
Zakelijke dienstverlening	-/- 1,7	-/- 1,0	1,3	0,3	1,7	1,8	3,5			
Overige dienstverlening	-/- 0,3	-/- 0,7	1,2	0,5	0	1,2	1,2			
Gezondheidszorg	-/- 5,6	2,5	2	4,5	2,3	2	4,3			

Bron: Rabobank – Sectorprognoses maart 2011

\* = prognoses, p = prijs, v = volume, j-o-j groei in %

<sup>1</sup> Bron: Rabobank - Economisch Kwartaalbericht, september 2011

<sup>2</sup> In deze omzettabel wordt de ICT tot de zakelijke dienstverlening gerekend, in de rest van het rapport wordt de ICT niet tot de zakelijke dienstverlening gerekend.

## Omzetverwachting per branche

Het positieve totaalbeeld voor de zakelijke dienstverlening (omzetverwachting 2011: + 3,5%) verhoudt echter de grote onderlinge verschillen van branches binnen deze sector. Zo zijn er aan de ene kant de uitzenders en de ICT-branche die weten te profiteren van het herstel van de Nederlandse economie. De in het vierde kwartaal van 2010 ingezette groei in de ICT is vooral te danken aan uitgestelde investeringen, maar ook doordat ICT-oplossingen met de toenemende groei van e-commerce steeds vaker als businessmodel worden ingezet. Aan de andere kant hebben bijvoorbeeld architecten, makelaars en notarissen nog last van de situatie in de bouwsector en op de woningmarkt. Dit is ook terug te zien in de omzetverwachting van de verschillende branches (tabel 1.2).

Tabel 1.2: Omzetverwachting branches in 2011 <sup>3</sup>

Omzetverwachting 2011	
Advocatuur	+
Notariskantoren	0
Deurwaarderskantoren	+
Accountancy	+
Uitzendbureaus	+
Reclame- en marktonderzoek	+
Creatieve sector	-
Makelaars	-
Architecten	0
Ingenieurs	+
Schoonmaakbedrijven	+

Bron: Rabobank – Cijfers en Trends

## Strategische keuzes

De zakelijke dienstverlening is tot de economische crisis fors gegroeid: zowel in aantallen bedrijven, omzet als werknemers. Bijvoorbeeld de makelaardij, de beveiligingsbranche, de uitzendbranche, de communicatiebranche en de advocatuur hadden, als gevolg van een steeds toenemende vraag, een periode van stormachtige groei. Nu branches zijn geconfronteerd met gedaalde of dalende afzetten is het tijd om een duidelijke toekomstvisie te formuleren. De huidige marktomstandigheden, met in een aantal gevallen substantieel lagere omzetniveaus, maken duidelijk dat sommige branches structurele aanpassingen behoeven. Dit geldt bijvoorbeeld voor de notarissen, waar de marktwerking om strategische heroriëntatie vraagt. Dit geldt ook voor de makelaars waar de markt door transparantie, dankzij nieuwe media, volledig is veranderd. Aandachtspunten in de strategie zijn marketing en communicatie, internet en de opkomst van nieuwe media. Deze werpen vraagstukken op waarop iedere ondernemer een antwoord zal moeten formuleren. Tevens is het belangrijk keuzes te maken in de toekomstige personeelsplanning. Weliswaar zorgt de huidige economische situatie voor een rem op de banengroei, de sector blijft op langere termijn in diverse branches een tekort houden aan hoogopgeleide professionals.

<sup>3</sup> Medio oktober komt er via Rabobank Cijfers en Trends een uitgebreidere uitwerking van de verwachtingen per branche beschikbaar.

## Commerciële samenwerking

De behoefte aan commerciële samenwerking neemt toe. Binnen de zakelijke dienstverlening zien wij met name in de branches accountants, makelaars, uitzendbureaus en notarissen een opkomst van formules. Formules kunnen gericht zijn op een betere communicatie richting de klant of bedoeld zijn om inkoopvoordelen te behalen. Hoe ver de samenwerking uiteindelijk zal gaan is sterk afhankelijk van de behoefte van de ondernemer en de concurrentieverhoudingen binnen de branche.

### Trends

- Steeds meer dienstverlenende beroepen zetten in op *professionalisering van het ondernemerschap*.
- De *toenemende juridisering van de maatschappij* drukt haar stempel op de sector. Er ontstaat een claimcultuur en steeds meer dienstverleners worden geconfronteerd met aanvullend (extern) toezicht, bijvoorbeeld de AFM bij accountantskantoren.
- Over een brede linie vindt *schaalvergroting* plaats. Dienstverlenende bedrijven proberen hiermee meer tegengewicht te bieden aan de toenemende concentratie bij de afnemers van de diensten.
- Binnen de dienstverlening is een bovengemiddeld aantal *zzp-ers* actief.
- Tevens is de dienstverlening de sector met het grootste aandeel *startende ondernemers*. Ruim 60% van de starters begint in de dienstverlening.
- De creatieve industrie, welke hoofdzakelijk bestaat uit dienstverlenende bedrijven, staat volop in de belangstelling. Innovatiekansen nemen toe indien ondernemers uit cultuur, dienstverlening en horeca & recreatie samenwerken.

### Kansen en bedreigingen

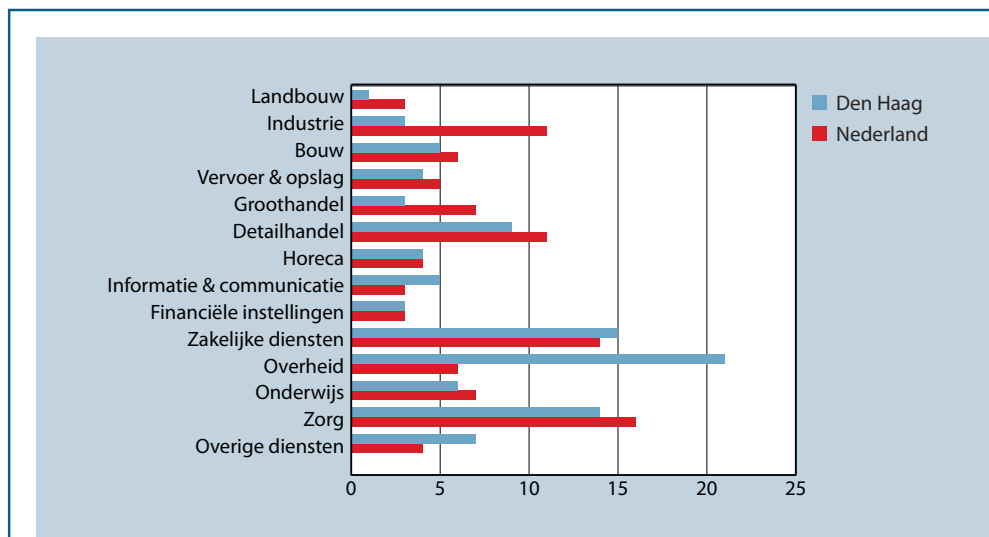
- De *digitale economie* geeft nieuwe aanbieders en diensten toegang tot de markt.
- Verder automatisering en beveiliging van systemen
- *Commerciële samenwerking* kan de marktpositie versterken.
- Het bedrijfsleven blijft streven naar *flexibilisering van arbeid*. Dit biedt op termijn kansen voor met name de uitzendbranche, de detacheringbedrijven en facilitaire dienstverleners.
- De sector kampt nog steeds met een tekort aan hoogopgeleide vakkrachten en professionals. Het is zaak dat de bedrijven in de sector een actief personeelsbeleid voeren en dat niet alleen ten aanzien van werving en selectie maar bovenal voor het bestaand personeel. *Leeftijd bewust personeelsbeleid* stimuleert de mogelijkheden en talenten van oudere medewerkers en geeft daarmee meer duidelijkheid over de inzetbaarheid op de lange(re) termijn.
- Voorgenomen *bezuinigingen en verlagingen van subsidies* treffen de creatieve industrie.

## 1.2 De zakelijke dienstverlening in Den Haag

### Sectorstructuur en werkgelegenheidsontwikkeling

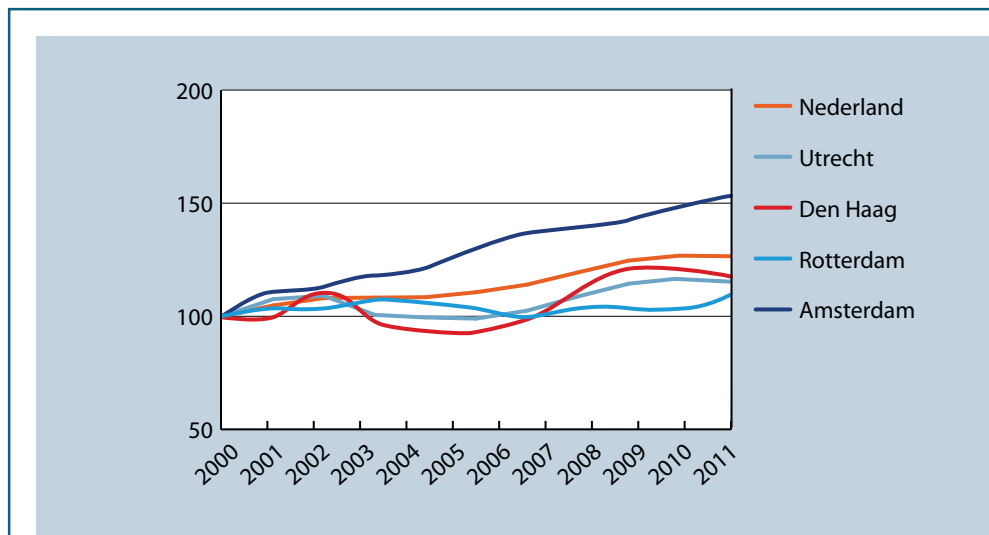
In 2010 was de zakelijke dienstverlening de op een na grootste sector in Nederland met 14,3 procent van de totale werkgelegenheid (figuur 1.1). Den Haag heeft een grote concentratie van dienstverleners binnen haar grenzen, net als de andere grote steden Amsterdam, Rotterdam en Utrecht. Iets meer dan 15 procent van de Haagse werkgelegenheid bevindt zich in de zakelijke dienstverlening, in Amsterdam is dit 22,6 procent, in Rotterdam 16,8 procent en in Utrecht 17 procent.

**Figuur 1.1:**  
Sectorstructuur  
Den Haag en  
Nederland (2010)



Bron: LISA,  
bewerking Rabobank

**Figuur 1.2:**  
Ontwikkeling  
werkgelegenheid  
zakelijke diensten



Bron: LISA,  
bewerking Rabobank

Onze economie ontwikkelt zich steeds meer tot een diensteneconomie, in het vorige decennium nam het belang van de zakelijke dienstverlening in de totale Nederlandse werkgelegenheid toe van 12,3 procent in 2000 tot 14,3 procent in 2010. De werkgelegenheid in de zakelijke dienstverlening in Den Haag kende in het afgelopen decennium twee groeiperiodes (figuur 1.2). De werkgelegenheids-groei in de eerste periode (2001-2002) was het gevolg van een toename van het aantal banen bij de branches architecten & technisch ontwerp, rechtskundige diensten, arbeidsbemiddeling en



beveiliging. In de tweede periode (2005 tot 2008) was er vooral groei bij de branches organisatieadvies & non-financiële holdings, reclame & marktonderzoek en de schoonmaakbranche. Ook het aantal banen bij uitzendbureaus bleef in die periode groeien. Na 2008 is de werkgelegenheid in de zakelijke diensten in Den Haag iets gedaald. Dit komt onder andere door een krimp van het aantal banen in de onroerend goed, reclame & marktonderzoek, uitzend- en reisbranche. Momenteel zijn er 40.500 banen in de zakelijke dienstverlening in Den Haag. In vergelijking met de andere steden heeft met name Amsterdam zich explosief ontwikkeld, een toename van 52% in 10 jaar. Den Haag realiseerde een groei van 18%, Nederland een groei van 27%.

### Branchestructuur zakelijke dienstverlening

Een aantal branches is al expliciet genoemd, in totaal liggen de gegevens over dertien branches ten grondslag aan de vergelijking die we in deze studie opstellen (zie tabel 1.3). Den Haag kent ten opzichte van de andere steden een concentratie van werkgelegenheid in onroerend goed, architecten & technisch ontwerp en uitzendbureaus. Ten opzichte van de andere grote steden is er een lagere concentratie van werkgelegenheid bij organisatieadviesbureaus & non-financiële holdings en reclame & marktonderzoek. Deze laatstgenoemde branches zijn vooral in Amsterdam sterk geconcentreerd.





## Haags ondernemerschap

Volgens het Startersprofiel, het rapport dat Kamer van Koophandel (KvK) Den Haag jaarlijks uitbrengt, zijn in de regio Den Haag in 2010 bijna 11.500 personen een onderneming gestart. Onder hen waren iets meer dan 5.000 starters uit de gemeente Den Haag. Regionaal is ten opzichte van 2009 sprake van een toename van 12%. Net als in het landelijk beeld geldt ook voor de regio Den Haag dat ruim 60% van de startende ondernemers start in de dienstverlening. Een groot deel van de startende ondernemers is ZZP'er, zo wordt in Den Haag inmiddels 87% van de startende ondernemers als ZZP'er aangemerkt.

Startende ondernemers dragen bij aan de economische groei. De gemeente Den Haag erkent dat deze groep zorgt voor innovatie en vernieuwing en dat zij een bijdrage levert aan de flexibilisering van de Haagse werkgelegenheid. De gemeente voert, in samenwerking met de Kamer van Koophandel, een actief beleid om ondernemerschap te stimuleren. De ondersteuning van lokaal ondernemerschap richt zich op drie pijlers: 1. Voorlichting en begeleiding, 2. Huisvesting en 3. Financieringsfaciliteiten. Concreet resulteert dit in investeringen in voorzieningen (digitale infrastructuur, netwerken en samenwerkingsverbanden), gunstige vestigingslocaties en voldoende aanbod van bedrijfsruimte.

Arbeid (ambacht, vaardigheden, kennis) vormt het belangrijkste product van ZZP'ers. Daarmee is de drempel om zelfstandig ondernemer te worden laag. ZZP'ers starten in eerste instantie vaak vanuit huis. De investeringen blijven veelal beperkt tot een bureau, computer en (eventueel) een auto. Recent onderzoek van de KvK toont aan dat 91% van de ZZP'ers aan het werk blijft dankzij het eigen netwerk. De sterke toename van het aantal ZZP'ers is het gevolg van de toenemende wens tot flexibilisering van arbeid, vanuit de werkgever gezien, maar ook het gevolg van de drang naar autonomie en zelfstandigheid, vanuit de ondernemer gezien. De afschaffing van de Vestigingswet en fiscale wetgeving voor ondernemers hebben verder een stimulerende werking gehad. Sociale aspecten zijn een belangrijk aandachtspunt voor de nog steeds groeiende groep ZZP'ers in Nederland. Dat is inmiddels ook doorgedrongen tot de politiek. Binnen de groep ZZP'ers is sprake van grote inkomensverschillen, dus veel ongelijkheid, tevens hebben zij minder toegang tot sociale zekerheid en pensioenvoorzieningen. De Sociaal Economische Raad (SER) heeft daarom in 2010 gepleit voor aanpassing van het beleid op het gebied van arbeidsongeschiktheid, arbeidsomstandigheden, scholing en pensioenen met het doel om het stelsel van sociale zekerheid weer goed aan te laten sluiten op de praktijk.

Bron: Gemeente Den Haag – 'Panden voor startende ondernemers' en 'Flexkantoren en verzamelgebouwen', Kamer van Koophandel – Startersprofiel 2010, Gemeente Den Haag - Economische visie Den Haag, EIM - Trendstudie MKB en Ondernemerschap: Synthese en Ondernemerspanel Kamer van Koophandel.

Tabel 1.3: Belang per branche in de grote steden (% van totaal aantal banen)

	Den Haag	Amsterdam	Rotterdam	Utrecht
Onroerend goed	8%	6%	7%	5%
Rechtskundige diensten	18%	16%	22%	13%
Organisatie-advies & non-financiële holdings	12%	22%	8%	19%
Architecten & technisch ontwerp	16%	8%	15%	17%
Speur en ontwikkelingswerk	5%	4%	2%	6%
Reclame en marktonderzoek	5%	11%	6%	8%
Industrieel ontwerp, fotografie en vertaling	4%	9%	5%	4%
Verhuur en lease van roerende goederen	1%	1%	2%	2%
Uitzendbureaus	11%	6%	12%	9%
Reisbranche	2%	2%	2%	1%
Beveiliging en opsporing	2%	2%	5%	3%
Schoonmaakbranche	10%	9%	12%	9%
Overige zakelijke dienstverlening	3%	3%	3%	3%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: LISA, bewerking Rabobank

In het eerste deel van deze studie zijn we ingegaan op een aantal landelijke trends, kansen en bedreigingen. Zeker voor ondernemers in het MKB zijn regionale factoren eveneens zeer bepalend voor hun dagelijkse bedrijfsvoering. Zo zijn branches als de makelaardij en het notariaat in belangrijke mate afhankelijk van de ontwikkelingen op de regionale woningmarkt (zie kader – ‘ontwikkelingen op de woningmarkt’). Naast dienstestad is Den Haag vooral ook een overheidsstad. Door haar grote belang in de economie spelen ontwikkelingen bij de overheid (Rijksoverheid en gemeentelijke overheid) ook door in de totale Haagse economie. Deze partijen zijn grote aanbestedende instanties en daarmee direct of indirect opdrachtgever van zakelijke dienstverleners. Het belang van de overheid als opdrachtgever komt onder andere naar voren in de recente discussie omtrent het beter ontsluiten van overheidsaanbestedingen voor ZZP'ers<sup>4</sup>. Naast haar rol als opdrachtgever beïnvloedt de overheid de marktomstandigheden ook door beleid en regelgeving. Zo stimuleert Gemeente Den Haag met actief beleid bijvoorbeeld startende ondernemers, ZZP'ers en de creatieve sector (zie kaders – ‘Haags ondernemerschap’ en ‘Kansen voor de creatieve sector’).

4 Zie ook Vereniging Platform Zelfstandige Ondernemers - aanbesteden op [www.pzo.nl](http://www.pzo.nl)



## Ontwikkelingen op de woningmarkt

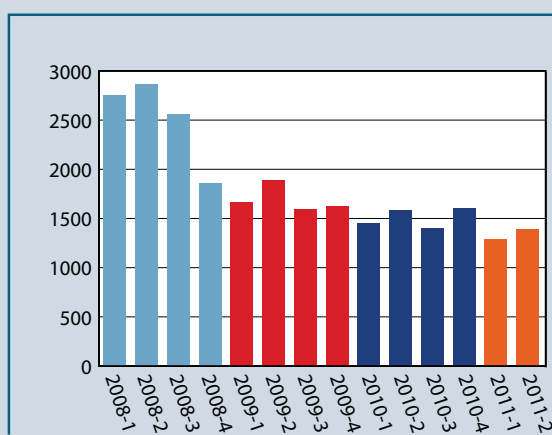
De ontwikkelingen op de woningmarkt in de NVM-regio Den Haag (Den Haag, Leidschendam-Voorburg, Rijswijk, Wassenaar en Zoetermeer) raken met name de bouwgerelateerde branches. Makelaars, notariskantoren en architectenbureaus zijn (ook landelijk gezien) de branches die hun omzet de afgelopen jaren fors hebben zien teruglopen als gevolg van het inzakken van de woningmarkt. Deze branches hebben vaak forse (personele) bezuinigingsmaatregelen getroffen om de crisis te kunnen doorstaan.

De vooruitzichten voor deze branches duiden niet op verbetering, dit komt voornamelijk omdat de markt voor koopwoningen nog altijd geen tekenen van herstel vertoont. De gedaalde woningprijzen doen de vraag naar woningen nog niet opleven. Het aantal woningen dat door NVM-makelaars in de regio Den Haag wordt verkocht, ligt al geruime tijd rond de 1.500 per kwartaal (figuur 1.3). De landelijke verwachting is dat er op de korte termijn in het beste geval slechts een beperkte groei van het aantal transacties zal plaatsvinden.

De vraaguitval betekent dat bouwproductie in zowel 2011 als in 2012 hinder zal blijven ondervinden van de stagnatie op de woningmarkt. Gezien het relatief lage aantal verstrekte vergunningen zal de bouwproductie (landelijk) naar verwachting uitkomen op respectievelijk 55.000 en 52.000. In de regio Den Haag is zowel het aantal bouwvergunningen voor nieuwbouw en de

waarde van die projecten flink gedaald (tabel 1.4). Het aantal vergunningen voor overige werkzaamheden stijgt wel, een relatief gunstige ontwikkeling voor bedrijven die zich bezighouden met herstructurering, verbouw en renovatie.

**Figuur 1.3: Woningtransacties regio Den Haag 1e kwartaal 2008-2e kwartaal 2011**



Bron: NVM / Gemeente Den Haag, bewerking Rabobank

**Tabel 1.4: Bouwvergunningen agglomeratie Den Haag**

		Aantal bouwvergunningen				
		2006	2007	2008	2009	2010
<b>Woongebouwen</b>	Nieuwbouw	247	229	217	101	87
	Overige werkzaamheden	248	322	337	344	345
<b>Bedrijfsgebouwen</b>	Nieuwbouw	59	70	50	53	45
	Overige werkzaamheden	270	318	285	251	240

Bron: CBS, bewerking Rabobank

## Kansen voor de creatieve sector

De creatieve industrie is al jaren één van de snelst groeiende sectoren van de Nederlandse economie; een sector met grote groeikansen, ook internationaal gezien. Het kabinet Rutte heeft de sector benoemd tot één van de negen topsectoren. Uiteindelijke doel van het nieuwe bedrijvenbeleid van het kabinet is: meer ruimte voor ondernemers om te ondernemen en te groeien. Inmiddels heeft het Topteam Creatieve Industrie een sectoragenda opgesteld met daarin concrete acties om de innovatiekracht van de creatieve industrie in Nederland verder te versterken. Belangrijk aandachtspunt hierbij is het realiseren van strategische cross-overs met andere topsectoren. Het Topteam heeft de ambitie geformuleerd om in 2020 met de Nederlandse creatieve industrie tot de wereldtop te behoren.

De creatieve industrie is onderverdeeld in Kunsten, Media en entertainment en Creatieve zakelijke dienstverlening. Tot de creatieve zakelijke dienstverlening behoren disciplines als public relations, architectuur, reclame, industrieel ontwerp en eventmanagement. In de creatieve sector staat het vermogen om te innoveren – de capaciteit om waarde te creëren uit nieuwe ideeën, concepten

en kennis – centraal. Met een groeicijfer van 6% per jaar, inmiddels 43.000 bedrijven en 172.000 werkzame personen en een jaaromzet van € 7,1 miljard (> 2% van het BBP) is de sector niet weg te denken uit het economisch landschap van Nederland.

### Creatieve Stad Den Haag

Ook in Den Haag groeit het aantal mensen met een creatieve baan. Uit onderzoek van de KvK blijkt dat inmiddels meer dan 18.000 mensen een baan in de creatieve sector hebben. Dit is een stijging van 15% over de laatste zes jaar. In 2005 is het beleidsprogramma Creatieve Stad Den Haag gestart om de creatieve sector in Den Haag te versterken en te vergroten. Het programma bestaat uit: beurzen voor Toptalent in de Creatieve Industrie, stimuleringsubsidies en advies voor starters. Tevens worden er bedrijfsverzamelgebouwen aangeboden zoals de Caballero Fabriek, Zuid 57 en Lab55. Hier kunnen creatieve ondernemers een ruimte huren. Momenteel wordt onderzocht of het project Creatieve Stad Den Haag, dat in 2012 afloopt, een vervolg zal krijgen.

Bron: Gemeente Den Haag – Economische visie Den Haag en Creatieve Stad Den Haag, Topteam Creatieve industrie - Creatieve industrie in topvorm.



## 2. Bedrijfsprestaties, balans en kostenstructuur van zakelijke dienstverleners

### 2.1 Bedrijfsprestaties van de zakelijke dienstverlening

Bij de analyse en de vergelijking van de bedrijfsprestaties, de kostenstructuur en de balans beperken we ons tot de zakelijke dienstverleners tot 100 werknemers (MKB). Hiervoor is gekozen om de onderlinge vergelijkbaarheid tussen de steden te bewaken aangezien de grote steden ieder hun eigen specialisatie hebben in grote (internationale) dienstverleners.

We vergelijken de zakelijke dienstverleners op acht prestatie-indicatoren, daarvan gaan er vier over de groei en vier over de kracht van de zakelijke dienstverleners. De gegevens zijn afkomstig uit de Regionaal-Economische Thermometer. Dit is een door de Rabobank en EIM ontwikkeld model waarmee op regionaal en sectoraal niveau de prestaties van het bedrijfsleven worden gemeten.

In tabel 2.1 is een overzicht opgenomen van de acht indicatoren. De Haagse zakelijke dienstverlening onderscheidt zich op een aantal punten. Zo lag de piek van de winstgroei bij dienstverleners in Den Haag in 2009, terwijl de andere grote steden in 2010 een beter jaar hadden. Ook wat betreft de andere groei-indicatoren beleefden de Haagse zakelijke dienstverleners in 2010 een slechter jaar. Er trad een vertraging op van de productiegroei, er vond een verdere daling van investeringen plaats en voor het tweede jaar op rij was er een (flinke) daling van het arbeidsvolume.

Tabel 2.1: Vergelijking prestatiecijfers zakelijke diensten<sup>5</sup>

	Den Haag			A'dam, R'dam & Utrecht			Nederland		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
<b>Economische groei</b>									
Winstgroei (%)	2,2	8,9	4,1	6,0	6,2	8,8	5,6	4,0	3,5
Productiegroei (%)	3,2	3,0	1,4	5,3	2,2	4,1	5,7	1,1	1,8
Investeringsgroei (%)	4,4	-19,0	-1,3	5,9	-19,4	-0,2	6,0	-19,5	-1,1
Arbeidsvolumegroei (%)	0,8	-2,0	-1,6	2,0	-3,0	0,4	3,1	-3,8	-1,2
<b>Economische kracht</b>									
Rentabiliteit eigen vermogen (%)	10,2	8,9	9,3	9,7	9,3	10,1	10	6,6	6,8
Arbeidsproductiviteit per fte (x 1.000 )	72	78	81	77	76	78	81	80	83
Investeringsratio (%)	65,7	67,4	65,6	36,0	42,5	40,7	62,2	56,1	54,6
Solvabiliteit (%)	36,2	36,4	36,4	33,8	34,6	34,5	33,4	38,5	38,5

Bron: Rabobank – Regionaal-Economische Thermometer

<sup>5</sup> Door definitieverschillen kunnen de hier gepresenteerde cijfers iets afwijken van de cijfers in Rabobank Cijfers en Trends.



De economische krachtindicatoren geven inzicht in de gezondheid van het bedrijfsleven. Goede scores op deze indicatoren betekenen dat het bedrijfsleven ook moeilijke periodes kan doorstaan. Het rendement op eigen vermogen (REV) is een belangrijke indicator van de winstgevendheid. De REV in Den Haag laat een positief beeld zien, niet alleen is de REV stabiel over de drie jaren, in elk van de jaren hebben zakelijke dienstverleners in Den Haag ook een betere REV dan het landelijke gemiddelde. Wat betreft de arbeidsproductiviteit is de achterstand die er in 2008 nog was inmiddels teniet gedaan. Hoewel de scores elkaar niet veel ontlopen elkaar lag de arbeidsproductiviteit in Den Haag in 2010 iets hoger dan in de andere grote steden. Ook de investeringsratio is een sterk punt van de zakelijke dienstverleners in Den Haag. De indicator geeft weer welk deel van de bruto toegevoegde waarde wordt geïnvesteerd, daarmee geeft het een indruk van de mate waarin het bedrijfsleven bereid is om te investeren. Uit de hoge en relatief constante waarde valt af te leiden dat het met die bereidheid in Den Haag goed is gesteld. De solvabiliteit is berekend door het eigen vermogen af te zetten tegen de totale passiva. Voor dienstverleners in Den Haag geldt dat ze iets minder solvabel zijn dan landelijk maar wel een betere positie hebben dan zakelijke dienstverleners in de andere grote steden.

Uit het voorgaande is gebleken dat de zakelijke dienstverlening wat betreft groei duidelijk mee beweegt met de conjunctuur van de stad. De zakelijke dienstverlening in Den Haag presteerde in 2009 sterker dan in de andere steden. Ontwikkelingen bij de overheid zoals een daling van de inkoop van goederen en diensten treffen de zakelijke dienstverlening in Den Haag meer dan in de andere steden. Waar de andere steden vooral op het gebied van winst en productie de opgaande lijn duidelijk weer oppakten, bleef Den Haag wat achter. Aan de andere kant bezit de zakelijke dienstverlening in Den Haag een zeer solide basis als het op economische kracht aankomt. Vooral de investeringsratio ligt op een veel hoger niveau dan in de andere grote steden en Nederland als geheel.

## 2.2 Balans van de zakelijke dienstverlening

De Regionaal-Economische Thermometer bevat naast de prestatiecijfers van het bedrijfsleven ook de onderliggende cijfers uit de balans en de kostenstructuur. Met behulp van deze gegevens laten we zien waar zakelijke dienstverleners hun middelen in hebben geïnvesteerd, op welke manier ze zijn gefinancierd en waaruit hun kosten bestaan.

Tot de activa behoren alle bezittingen van een onderneming, op basis van de activa is goed te bepalen waarin ondernemers hun beschikbare middelen hebben geïnvesteerd. Uit het overzicht (tabel 2.2) blijkt dat het grootste deel van de beschikbare middelen in onroerende zaken (gebouwen en grond) zit. Voor ondernemers in alle vier de steden geldt dat het belang van deze post groter is dan landelijk. Dit houdt mogelijk verband met het feit dat de prijzen van kantoorruimte en grond in de steden hoger liggen dan landelijk (zowel bij koop als huur). Een ander belangrijk verschil tussen de balans van dienstverleners in de grote steden en Nederland als geheel is dat de omvang van de overige activa in de steden relatief klein is. Verder valt op dat de zakelijke dienstverlening in Den Haag relatief veel liquide middelen tot haar beschikking heeft ten opzichte van bedrijven in de andere grote steden en Nederland.

Tabel 2.2: Activa zakelijke dienstverleners

	Den Haag	Amsterdam	Rotterdam	Utrecht	Nederland
<b>VASTE ACTIVA</b>	<b>82%</b>	<b>81%</b>	<b>80%</b>	<b>82%</b>	<b>86%</b>
Onroerende zaken	57%	58%	66%	60%	50%
Machines/ Inventaris en vervoer	2%	1%	2%	3%	2%
Immateriële vaste activa	2%	1%	1%	2%	1%
Overige vaste activa	21%	21%	10%	17%	33%
<b>VLOTTENDE ACTIVA</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>	<b>15%</b>	<b>14%</b>	<b>10%</b>
Voorraad en onderhanden werk	2%	3%	2%	2%	3%
Debiteuren	3%	3%	4%	4%	3%
Overige vlottende activa	5%	7%	10%	7%	5%
<b>LIQUIDE MIDDELEN</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>
<b>TOTALE ACTIVA</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Bron: Rabobank – Regionaal-Economische Thermometer

Aan de hand van de passiva is af te lezen op welke wijze ondernemingen zijn gefinancierd. De passiva laten zien dat Haagse zakelijke dienstverleners voor iets meer dan een derde van hun financiering gebruik maken van vormen van eigen vermogen (tabel 2.3). Van het lang vreemd vermogen is het grootste deel afkomstig van de bank. In Den Haag wordt relatief weinig gebruikt gemaakt van overige bronnen van lang vreemd vermogen (bijvoorbeeld onderhandse leningen of obligatieleningen). Verder is het belang van kort vreemd vermogen in Den Haag relatief hoger dan landelijk het geval is. In Den Haag komt dit vooral door de omvang van de post overig kort vreemd vermogen (hier toe behoren onder andere de nog te betalen belastingen).

Tabel 2.3: Passiva zakelijke dienstverleners

	Den Haag	Amsterdam	Rotterdam	Utrecht	Nederland
<b>EIGEN VERMOGEN</b>	<b>36%</b>	<b>35%</b>	<b>36%</b>	<b>29%</b>	<b>38%</b>
<b>VOORZIENINGEN</b>	<b>2%</b>	<b>5%</b>	<b>7%</b>	<b>4%</b>	<b>3%</b>
<b>LANG VREEMD VERMOGEN</b>	<b>47%</b>	<b>45%</b>	<b>47%</b>	<b>51%</b>	<b>47%</b>
Bank lang	41%	31%	42%	38%	31%
Overig lang vreemd vermogen	6%	15%	5%	13%	15%
<b>KORT VREEMD VERMOGEN</b>	<b>15%</b>	<b>14%</b>	<b>11%</b>	<b>16%</b>	<b>11%</b>
Bank kort	3%	3%	2%	5%	3%
Crediteuren	2%	4%	3%	4%	2%
Overig kort vreemd vermogen	10%	8%	6%	7%	6%
<b>TOTALE PASSIVA</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Bron: Rabobank – Regionaal-Economische Thermometer



## 2.3 Kostenstructuur van de zakelijke dienstverlening

Bewustzijn van en sturing op kosten biedt ondernemers de mogelijkheid om in te spelen op veranderende marktomstandigheden. Een goede vergelijking is daarbij van belang, in het onderstaande gaan we daarom kort in op de kostenstructuur van zakelijke dienstverleners in Den Haag, de andere grote steden en Nederland.

De belangrijkste kostenpost van ondernemers in de zakelijke dienstverlening zijn de loonkosten (tabel 2.4). Zeker in branches als de architectuur, rechtskundige dienstverlening en accountancy geldt dat werkzaamheden veelal kennis- en/of arbeidsintensief zijn. Gemiddeld maken de loonkosten in deze branches dan ook een veel groter deel uit van de totale kosten (respectievelijk 48, 46 en 42 procent<sup>6</sup>). In andere branches zijn er meer mogelijkheden voor automatisering en dan met name door middel van communicatiemiddelen en computersystemen. De kosten hiervoor vallen onder de op een na grootste post, de overige kosten (onder andere telecommunicatie, lease-auto's, drukwerk et cetera). Voor de bovengenoemde kennisintensieve branches is de verwachting dat zij in de toekomst meer zullen gaan automatiseren waardoor er een verschuiving van loonkosten naar overige kosten zal plaatsvinden. De Haagse zakelijke dienstverleners blijken naar verhouding minder geld kwijt te zijn aan hun huisvesting dan soortgelijke bedrijven in de andere grote steden. Dit is in lijn met het iets lagere belang van de post onroerende zaken op balans. Daar staat tegenover dat de financiële lasten (onder andere rentelasten) van Haagse zakelijke dienstverleners hoger liggen dan in de andere drie steden.

Uit een vergelijking van de bedragen die zakelijke dienstverleners in 2009 en 2010 kwijt waren aan de verschillende posten blijkt dat de Nederlandse zakelijke dienstverlening in 2010 te maken had met een stijging van de kosten. Landelijk stegen de totale kosten met 1 procent, bedrijven in Den Haag en Rotterdam kenden een beperkte stijging (respectievelijk 0,3 en 0,7 procent) in Amsterdam en Utrecht namen de kosten met 3,6 en 3,9 procent toe. De voornaamste oorzaak van dit verschil was dat de loonkosten in Den Haag en Rotterdam afnamen terwijl ze in Amsterdam en Utrecht stegen. Dat het arbeidsvolume bij zakelijke dienstverleners in Den Haag en Rotterdam in 2010 afnam terwijl dit in Amsterdam en Utrecht weer toenam, speelt hier een rol in (zie tabel 2.1 aan het begin van dit hoofdstuk). Voor zakelijke dienstverleners in alle vier de steden gold dat ze in 2010 meer kwijt waren aan afschrijvingen en financiële lasten dan in 2009 het geval was.

<sup>6</sup> Bron: Rabobank - Cijfers en Trends

Tabel 2.4: Kostenstructuur zakelijke dienstverleners

	Den Haag	Amsterdam	Rotterdam	Utrecht	Nederland
Loonkosten	38%	36%	40%	44%	36%
Huisvestingskosten	12%	12%	14%	15%	13%
Overige kosten	20%	23%	22%	23%	22%
Afschrijvingen	9%	9%	9%	5%	11%
Financiële lasten	20%	19%	16%	13%	17%
TOTAAL KOSTEN	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Rabobank – Regionaal-Economische Thermometer



### 3. Samenvatting

Rabobank voorziet een voorzichtig positieve omzetverwachting voor de zakelijke dienstverlening als geheel, maar niet voor alle branches binnen de sector. Na een groeigolf tot aan de recessie is het nu zaak voor bedrijven om hun strategie aan te passen aan nieuwe marktomstandigheden. Het benutten van de mogelijkheden voor automatisering en een gedegen personeelsplanning zullen op de langere termijn het succes van veel ondernemingen bepalen.

We constateren in hoofdstuk 1 dat branches die afhankelijk zijn van ontwikkelingen op de woningmarkt het voorlopig nog moeilijk hebben. Architecten, makelaars en notariskantoren zijn de afgelopen tijd geconfronteerd met dalende omzetten en er lijkt nog geen sprake van een overtuigend herstel van de woningmarkt. Een strategische heroriëntatie, gebaseerd op lagere transactieaantallen en nieuwbouwwolumes, kan helpen de onderneming (weer) toekomstbestendig te maken. De creatieve zakelijke dienstverleners maken onderdeel uit van de bredere sector 'creatieve industrie'. De sector is de afgelopen jaren fors gegroeid, zowel in werkgelegenheid als in jaaromzet en is door de Rijksoverheid benoemd tot een van de negen topsectoren. De aansluitende ambitie van het Topteam Creatieve Industrie is dan ook om 'Nederland in 2020 de meest creatieve economie van Europa te laten zijn'. Het is echter de vraag of de creatieve industrie het groeitempo van de afgelopen jaren zal kunnen vasthouden. De sector is namelijk deels afhankelijk van investeringen van overheden terwijl juist die overheden de komende jaren flink zullen bezuinigen.

De analyse van de bedrijfsprestaties in hoofdstuk 2 toont aan dat de zakelijke dienstverlening in Den Haag een solide bedrijfseconomische basis heeft. Een belangrijke reden hiervoor is de zeer hoge investeringsratio. In 2010 waren de prestaties van zakelijke dienstverleners in Den Haag echter minder goed dan in de andere grote steden. De structuurverschillen tussen Den Haag en de andere steden spelen hierin zeker een rol. Den Haag kent relatief veel aan overheid en bouw gerelateerde zakelijke dienstverlening. Die twee sectoren hadden en hebben het allebei zwaar. De groeivertraging bij Haagse dienstverleners kwam onder andere tot uiting in een relatief sterke daling van het arbeidsvolume in 2010. Daarentegen profiteerde met name de zakelijke dienstverlening in Amsterdam van het aantrekken van de export door haar sterker op het buitenland gerichte dienstensector.

De balansanalyse van de zakelijke dienstverlening in de grote steden biedt verder inzicht in de wijze waarop de sector is gefinancierd en wat de belangrijkste kosten zijn. Vooral de post onroerende zaken maakt in Den Haag en de andere grote steden een veel groter deel uit van de activa dan in Nederland als geheel. Het heeft als zakelijke dienstverlener dus zijn prijs om centraal te zijn gevestigd. De zakelijke dienstverleners in Den Haag halen hun financiering vooral vanuit eigen vermogen (36 procent) en lang vreemd vermogen van de bank (41 procent). In 2010 stegen de kosten van zakelijke dienstverleners in Den Haag en de andere steden. Vanwege het kennis- en arbeidsintensieve karakter van de sector vormen de loonkosten veruit de belangrijkste kostenpost voor zakelijke dienstverleners.

# Colofon

## **Titel**

Nieuw Haags Peil  
Focus op de Haagse zakelijke dienstverlening

## **Auteurs**

Thijs Geijer  
(Rabobank Nederland – Kennis en Economisch Onderzoek)  
Helga Manning  
(Rabobank Nederland – Bedrijven)

## **Redactie**

Willem van der Velden  
(Rabobank Nederland – Kennis en Economisch Onderzoek)

## **Vormgeving**

Knijnenburgproducties.nl  
Foto's: De Nationale Beeldbank / omslag imageblur, pag. 6 Nancy Kleine, pag. 8 Digital Exposure  
Photography, pag. 10 Barbara Houweling en pag. 15 Bomboto.

## **Afsluitdatum:**

6 september 2011

## **In opdracht van:**

Rabobank Den Haag en omgeving  
Gemeente Den Haag

## **Contactadres:**

Rabobank Den Haag en omgeving  
Bezuidenhoutseweg 5  
Postbus 11695  
2502 AR Den Haag  
Telefoon (070) 371 88 88  
www.rabobank.nl/denhaag

Gemeente Den Haag  
Spui 70  
Postbus 12600  
2500 DJ Den Haag  
Telefoon (070) 353 40 41  
www.denhaag.nl

© Rabobank Nederland, 2011

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie of op welke andere wijze dan daaronder mede begrepen gehele of gedeeltelijke bewerking van het werk, zonder voorafgaande toestemming van Rabobank Nederland.

*No part of this publication may be reproduced in any form by print, photo print, microfilm or any other means without written permission by Rabobank Nederland.*

50

40

30

