

September 2015

Niet alle branches zijn de klap van de grote recessie te boven gekomen

- Pas na meer dan 6 jaar is de omzet van de sector zakelijke dienstverlening boven de piek van voor de grote recessie uitgekomen
- Op brancheniveau is dat de organisatie-adviesbureaus, uitzendbureaus en accountants nog niet gelukt
- Wel laten organisatie-adviesbureaus en uitzendbureaus de hoogste omzetgroei zien in de komende jaren

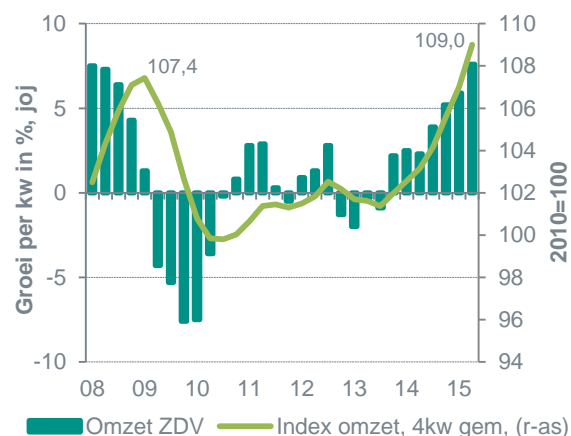
Omzet eindelijk boven piek van voor de grote recessie

Volgens het CBS nam de omzet van de sector zakelijke dienstverlening (ZDV) in het tweede kwartaal van 2015 met ongeveer 7½ % toe. Hiermee neemt de omzet al zeven kwartalen op rij toe. De sector profiteert duidelijk van het economische herstel dat eind 2013 intrad.

De grafiek laat zien dat sinds het derde kwartaal van 2014 er sprake is van een groeiversnelling van de omzet. De groeiversnelling is meer dan welkom gezien het moeizame verloop van de omzet gedurende de economische malaise. Interessant is de vraag in hoeverre de sector zich nu heeft hersteld van de forse omzetkrimp in 2009 en 2010 als gevolg van de grote recessie en de minder heftige omzetreducties in diverse kwartalen daarna. Daartoe hebben wij in de grafiek per kwartaal het gemiddelde van de omzetindex van de afgelopen vier kwartalen.

weergegeven. Hierdoor schakel je de seizoensinvloed uit. Dan blijkt dat in het tweede kwartaal van 2015 de omzet 1,5% boven de piek in het eerste kwartaal van 2009 ligt. Het duurde dus meer dan 6 jaar voordat de omzet zich herstelde van de gevolgen van de grote recessie.

Omzet zakelijke dienstverlening



Bron: CBS, ABN AMRO Economisch Bureau

Mutatie omzet en volume, in %

		2014	2015	2016
Zakelijke dienstverlening	omzet	3,5	5,5	5,0
	volume	3,3	5,0	4,5
Rechtskundige diensten	omzet	3,4	4,0	4,0
	volume	4,6	3,5	3,0
Accountantskantoren	omzet	-0,9	0,0	0,5
	volume	-0,6	-0,5	0,0
Organisatieadviesbureaus	omzet	3,8	6,5	6,0
	volume	5,1	6,5	5,5
Uitzendbureaus	omzet	4,6	7,0	6,5
	volume	3,7	5,5	4,5
Beveiliging	omzet	0,4	1,5	1,0
	volume	-0,2	0,5	0,0
Schoonmaakbedrijven	omzet	0,1	2,5	2,0
	volume	-1,2	1,0	0,5

Bron: CBS, prognoses ABN AMRO Economisch Bureau

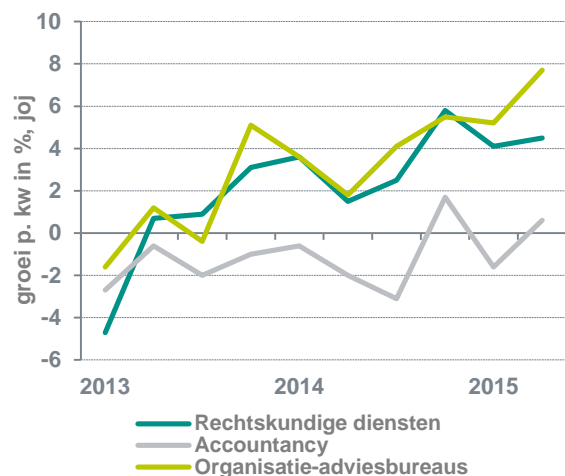
Kerncijfers Nederlandse economie

	2013	2014	2015	2016
<i>mutatie in %</i>				
BBP	-0,4	1,0	2,3	2,2
Particuliere consumptie	-1,4	0,0	1,8	1,5
Overheidsconsumptie	0,2	0,3	-0,3	0,5
Investerings	-4,5	3,5	5,0	4,1
Uitvoer	2,4	4,0	4,4	5,4
Invoer	1,1	4,0	4,2	5,9
<i>niveau</i>				
Werkloosheid*	7,3	7,4	7	6,6

Bron: ABN AMRO Economisch Bureau

* % beroepsbevolking volgens internationale definitie

Omzet specialistische dienstverleners

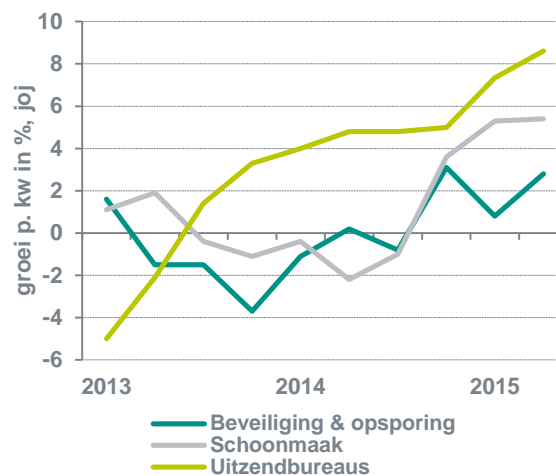


Bron: CBS, ABN AMRO Economisch Bureau

Omzet accountants blijft achterlopen

In de grafieken hierboven wordt de omzetontwikkeling van een selectie van specialistische branches en overige branches weergegeven. Binnen dit segment laten rechtskundige dienstverleners en organisatieadviesbureaus een veel beter omzetverloop zien dan accountants. Organisatie-adviesbureaus profiteren in sterke mate van de toenemende bedrijvigheid en ondernemersvertrouwen. Accountantskantoren hebben sinds het begin van 2013 in slechts twee kwartalen van omzetgroei laten zien. Dit ondanks het herstel van de economie. De branche lijdt nog steeds onder de druk op het volume en het tarief van

Omzet overige dienstverleners



Bron: CBS, ABN AMRO Economisch Bureau

standaardwerkzaamheden zoals de samenstellpraktijk.

Omzetgroei schoonmaakbedrijven verrast

Binnen het segment van de overige branches neemt de omzet van uitzendbureaus acht achtereenvolgende kwartalen toe. De branche gedijt sterk op de groeiende bedrijvigheid en werkgelegenheid in combinatie met de toenemende behoefte aan een flexibel arbeidsbestand bij bedrijven. Na een reeks van kwartalen met omzetkrimp laten beveiligings- en schoonmaakbedrijven sinds het laatste kwartaal van 2014 een aanhoudende omzetgroei zien. Daarmee ontwikkelt vooral de schoonmaak-

branche zich sterker dan wij aanvankelijk hadden verwacht. Beide branches hebben namelijk nog steeds te maken met ongunstige structurele factoren zoals tariefdruk, reductie van het aantal m² kantoorruimte en de investering door de centrale overheid.

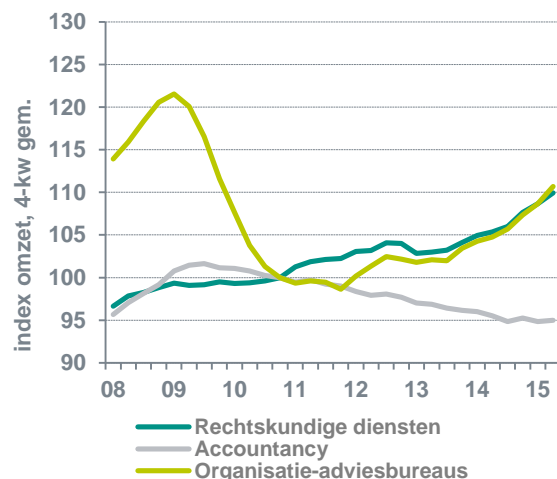
Niet alle branches hersteld van grote recessie

Hiervoor gaven wij aan dat de omzet van de sector zakelijke dienstverlening pas in het tweede kwartaal van 2015 boven de piek van voor de grote recessie uitkwam.

Hoe het de onderliggende branches is vergaan wordt hierna belicht. Daartoe maken we wederom gebruik van het verloop van de 4-kwartaals voortschrijdende gemiddeldes van de omzetindex. In de grafieken op de volgende pagina wordt de ontwikkeling per branche in beeld gebracht.

Wat direct opvalt is dat de omzetpiek van de branches voorafgaande aan de grote recessie niet in hetzelfde kwartaal vallen. Zo valt de piek bij organisatie-adviesbureaus en uitzendbureaus meerdere kwartalen eerder dan bij de andere branches. Daarbij is de omzetval daarna ook veel dieper dan bij de rest. Beide branches blijken in het tweede kwartaal van 2015 nog steeds niet het niveau van voor de grote recessie te hebben bereikt. Ook de omzet van accountants heeft zich nog niet hersteld. Sterker

Index omzet specialistische dienstverleners, 2010 = 100



Bron: CBS, ABN AMRO Economisch Bureau

nog, daar is zelfs spraken van een trendmatige daling van de omzet.

Wat verder opvalt is dat ondanks de grote recessie juridische dienstverleners hun omzet, behalve in 2013, voortdurend hebben zien toenemen. De toenemende juridisering van de Nederlandse samenleving zal hier zeker een rol bij hebben gespeeld.

Tenslotte laten ook de beveiligings- en schoonmaakbedrijven een afwijkend patroon zien. Bij beide branches werd al in een eerder stadium de omzetpiek van voor de grote recessie bereikt; bij beveiligingsbedrijven al in het vierde kwartaal van 2011 en bij schoonmaakbedrijven in het vierde kwartaal van 2012.

Index omzet overige dienstverleners, 2010 = 100



Bron: CBS, ABN AMRO Economisch Bureau

Omzetvooruitzichten lopen uiteen per branche

Verwacht wordt dat met het verdere economische herstel in de komende jaren de bedrijvigheid toeneemt. Dit vormt een stimulans voor de vraag naar zakelijke diensten. Ongunstige structurele factoren zullen echter een druk op de omzet blijven zetten. Denk hierbij bijvoorbeeld aan:

- de tariefdruk bij standaarddiensten;
- de reductie van handmatige werkzaamheden vanwege de digitalisering;
- de trend om meer zelf te doen onder afnemers;

- de toetreding van branchevreemde aanbieders.

Bij de ene branche zal dit wat sterker spelen dan bij de andere branche. Niettemin verwachten wij dat per saldo de omzet van de gehele zakelijke dienstverlening de komende jaren blijft groeien. Dit verwachten wij ook voor de onderliggende branches die hiervoor aan bod zijn gekomen. Het groeipad verschilt echter per branche. Onze verwachtingen zijn weergegeven in de tabel op pagina 1.

Wij voorzien de meeste omzetgroei voor organisatie-adviesbureaus en uitzendbureaus. Traditioneel profiteren deze vroegcyclische branches het meest van het economische herstel en de daaraan gekoppelde toename van de bedrijvigheid. Daarnaast spinnen de uitzendbureaus garen bij de alsmaar groeiende behoefte aan flexibilisering van het personeelsbestand bij hun afnemers.

Het minst positief zijn wij over de omzetontwikkeling van accountantsdiensten. Dit heeft vooral te maken met de voortdurende tariefdruk bij de standaard-werkzaamheden. Dit leidt er namelijk toe dat deze werkzaamheden in toenemende mate worden gedigitaliseerd en geautomatiseerd. Hierdoor neemt het arbeidsvolume en de daarbij behorende omzet af. Om de omzet op een structureel hoger niveau te brengen moet de afkalving van de

omzet uit standaardwerk worden gecompenseerd met diensten met een hogere toegevoegde waarde voor afnemers. Vooral een meer adviserende rol kan dit bewerkstelligen. Deze omschakeling verloopt echter nog moeizaam.

De sector rechtskundige dienstverlening omvat meerdere branches zoals de advocatuur, notariskantoren en gerechtsdeurwaarders. Gunstig voor de advocatuur is dat de juridisering onder de Nederlandse samenleving aanhoudt en de groeiende bedrijvigheid tot meer vraag leidt. Tevens gaan de toenemende regelgeving bij banken en de nieuwe ontslagwet meer werk opleveren. Tenslotte trekt de fusie- en overnamemarkt sterk aan. Notariskantoren gaan vooral profiteren van de verdere toename van de woningverkopen.

Ongunstig is dat bij advocaten- en notaris-kantoren de tariefdruk bij de minder complexe producten en de doe-het-zelf trend aanhouden. Dit versnelt het proces van digitalisering en automatisering en het aanbieden van online platforms. Hierdoor gaat niet alleen het arbeidsvolume omlaag maar treden ook branchevreemde aanbieders toe. Bij de advocatuur en gerechtsdeurwaarders hebben ook overheidsbezuinigingen een ongunstige uitwerking op de omzet. Denk bijvoorbeeld aan de verhoging van drempels via hogere griffierechten.

Per saldo hebben de positieve factoren de overhand en stijgt de omzet van de sector rechtskundige dienstverlening stevig dit jaar en het volgend jaar.

Beveiligings- en schoonmaakbedrijven hebben al jarenlang te maken met een verzadigde markt waarbij de basisdiensten echte commodities zijn geworden met overeenkomstige tariefdruk. Verder blijven zij last houden van de vermindering van het aantal m² kantooroppervlakte en de investering van schoonmaak en beveiliging door de overheid. Uitbreiding van het dienstenpakket, niet alleen in de richting van overige facility management diensten maar ook naar branchevreemde diensten, biedt compensatie voor de ongunstige factoren. Al met al voorzien wij de komende jaren een beperkte groei van de omzet.

Economisch Bureau | Nederland

Contactgegevens ABN AMRO | Economisch Bureau Nederland:

	Aandachtsgebied	Telefoonnummer:	E-mailadres:
Jacques van de Wal (hoofd)	Algemeen	020 628 0499	jacques.van.de.wal@nl.abnamro.com
Eric Huliselan	Zakelijke Dienstverlening	020 628 2138	eric.huliselan@nl.abnamro.com
Casper Burgering	Industrie (w.o. industriële materialen)	020 383 2693	casper.burgering@nl.abnamro.com
Nadia Menkveld	Transport & Logistiek	020 628 6441	nadia.menkveld@nl.abnamro.com
Frank Rijkers	Agrarisch, Food	020 628 6437	frank.rijkers@nl.abnamro.com
Sonny Duijn	Retail, Technologie, Media & Telecom (TMT)	020 344 2179	sonny.duijn@nl.abnamro.com
Hans van Cleef	Olie & Gas	020 343 4679	hans.van.cleef@nl.abnamro.com
Madeline Buijs	Bouw, Real Estate	020-383 8201	madeline.buijs@nl.abnamro.com
Nico Klene	Macro-economie	020-628 4204	nico.klene@nl.abnamro.com
Philip Bokeloh	Woningmarkt, Macro-economie	020-383 2657	philip.bokeloh@nl.abnamro.com
Theo de Kort	Informatieanalist, Autohandel	020 628 0489	theo.de.kort@nl.abnamro.com
Ingrid Kroeze	Research ondersteuning	020 383 5161	ingrid.kroeze@nl.abnamro.com

Volg ons ook op Twitter: [@ABNAMROeconomien](https://twitter.com/ABNAMROeconomien)

Disclaimer

This document has been prepared by ABN AMRO. It is solely intended to provide financial and general information on the energy market. The information in this document is strictly proprietary and is being supplied to you solely for your information. It may not (in whole or in part) be reproduced, distributed or passed to a third party or used for any other purposes than stated above. This document is informative in nature and does not constitute an offer of securities to the public, nor a solicitation to make such an offer.

No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information, opinions, forecasts and assumptions contained in the document or on its completeness, accuracy or fairness. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of ABN AMRO, or any of its directors, officers, agents, affiliates, group companies, or employees as to the accuracy or completeness of the information contained in this document and no liability is accepted for any loss, arising, directly or indirectly, from any use of such information. The views and opinions expressed herein may be subject to change at any given time and ABN AMRO is under no obligation to update the information contained in this document after the date thereof.

Before investing in any product of ABN AMRO Bank N.V., you should obtain information on various financial and other risks and any possible restrictions that you and your investments activities may encounter under applicable laws and regulations. If, after reading this document, you consider investing in a product, you are advised to discuss such an investment with your relationship manager or personal advisor and check whether the relevant product –considering the risks involved- is appropriate within your investment activities. The value of your investments may fluctuate. Past performance is no guarantee for future returns. ABN AMRO reserves the right to make amendments to this material.

Tekst afgeloten per 4 september 2015

© ABN AMRO, 2015