



Editie 20 - juni 2026

# Kleinbedrijf index

Meer educatie stimuleert investeringen in het kleinbedrijf





# Meer educatie stimuleert investeringen in het kleinbedrijf



Meer educatie stimuleert investeringen in het kleinbedrijf

## Samenvatting

Dit is de twintigste editie van de Kleinbedrijf Index over Q4 2025 en Q1 2026. Daarmee vieren wij het eerste lustrum van deze index. Wij onderscheiden ons van de CBS Conjunctuur Index door ook alle ondernemers met minder dan 5 medewerkers (94% van de Nederlandse ondernemerspopulatie) uit te vragen.

### Het belang van Permanente Educatie

Het thema van deze editie is Permanente Educatie (PE). De razendsnelle internationale veranderingen, de uitdagingen van digitalisering, AI en de energietransitie zorgen ervoor dat ondernemers vaak niet kunnen terugvallen op hun eerder gevolgde opleiding. Bijna twee derde van de ondernemers onderkent dit en geeft aan dat PE bijdraagt aan hun zakelijke succes en persoonlijke ontwikkeling. Volgen ondernemers dan ook PE? Het antwoord laat een gedifferentieerd beeld zien. Ja, in meerderheid voor de zorg/verzorging en de zakelijke dienstverlening. En nee, voor een kleine minderheid in de horeca, (detail)handel en de technische beroepsbeoefenaren. In alle andere sectoren blijft het ook bij een minderheid van 40%. Teveel ondernemers (60%) volgen geen of slechts één cursus/scholing/event per twee jaar.

Hoe meer educatie ondernemers volgden in 2024 en 2025, hoe meer van hun omzet zij investeerden eind 2025. Opvallend is dat betaalde coaching en advies een positief effect heeft op het volgen van educatie. Het is dus niet een vervanging voor educatie, maar juist een versterking. Daarnaast zien wij dat hoger opgeleide ondernemers, en dan met name vrouwelijke ondernemers, (veel) vaker cursussen/scholing volgen.

### Algemeen beeld in het kleinbedrijf

Het bedrijfseconomisch beeld over Q4 2025 en Q1 2026 is verslechterd. Het ondernemersvertrouwen is voor het eerst in vier jaar negatief (-3). Vooral de (detail)handel ziet het somber in met een score van -27. Wij constateren dalende omzetten, dalende nettomarges en een dalende betalingsindex. Ook de ondernemerslonen blijven achter. De armoede index stijgt scherp van 18 naar 25, dat is bijzonder

zorgwekkend. Dat betekent dat gemiddeld 1 op de 4 ondernemers een ondernemersloon onder het sociaal minimum ontvangt. In drie sectoren stijgt deze door naar 1 op de 3 ondernemers: de horeca, de (detail)handel en de zorg/verzorging. Ondernemers geven aan dat de hoge energieprijzen een belangrijke versturende factor is.

Daarnaast zien wij twee nieuwe alarmerende ontwikkelingen. Ondernemers met personeel behalen een lagere nettomarge en lagere continuïteitscores dan ondernemers zonder personeel. Dit is een signaal dat de (loon)kosten en/of belastingen en sociale lasten doorschieten. Qua investeringen is er sprake van stagnatie en blijft het dieptepunt intact. Slechts 23% van de bedrijven investeert meer dan 10% van hun omzet terug in het bedrijf. Het zijn scherpe signalen dat het ondernemersklimaat verbeteringen behoeft. In alle sectoren en marktsegmenten zien wij een hardnekkig consistente en negatieve bereidheid tot toekomstige investeringen.

Het ontbreekt bij 30% van de bedrijven aan middelen om hun bedrijf voort te kunnen zetten. Het percentage technische failliete bedrijven blijft constant en staat met 23% op een te hoog niveau. De behoefte aan financiering stijgt van 32% naar 38%. Dit betreft vrijwel uitsluitend groeiende of stabiele bedrijven.

Er zijn een paar lichtpuntjes. Het aantal gedwongen opheffingen daalt van 2,8% naar 1,9%. Met uitzondering van de technische beroepsbeoefenaren, waar die naar 3,1% stijgt. Ook de groeiverwachting van ondernemers stijgt licht als zij 6 maanden vooruitkijken: van 22% naar 28%.



## Aanbevelingen

1. Stimuleer fiscaal Permanente Educatie voor ondernemers. Bijvoorbeeld door die kosten dubbel aftrekbaar te maken. Dergelijk beleid loont, omdat ondernemers daardoor aantoonbaar meer gaan investeren in hun bedrijf. Daarmee kunnen de investeringsachterstanden worden ingelopen en wordt het Nederlandse kleinbedrijf weer concurrerder.
2. Eén van de manieren om Permanente Educatie te stimuleren is door coaching en advisering voor het kleinbedrijf bekender én toegankelijker te maken. De overheid kan via de KvK investeren in een communicatiecampagne om het belang van PE bij kleine ondernemers te stimuleren. Werk bijvoorbeeld met (gemeentelijke) vouchers, zoals in verschillende gemeentelijke programma's, waarin de betaling aan coaches/adviseurs direct via de gemeente loopt.
3. Er is een stijgende behoefte aan groei- en werkkapitaal. Maak werk van eenvoudige (partiële) garantstellingen en fiscale prikkels voor het verstrekken van relatief betaalbaar groei- en werkkapitaal aan het reguliere mkb. Ook door niet-bancaire partijen en particuliere investeerders.
4. 1 op de 4 ondernemers verdient minder dan het sociaal minimum. In de afgelopen jaren zijn de zelfstandigenaftrek, de mkb-winstvrijstelling verlaagd. Verlaag de belastingdruk of verhoog de fiscale aftrekmogelijkheden. Fiscale regelingen worden veel vaker door ondernemers gebruikt dan ingewikkelde subsidies.<sup>1</sup>
5. Verlaag de belastingen op energiegebruik, die inmiddels naast vastrecht een groot deel van de energieprijzen bepalen. Daarmee kunnen Nederlandse ondernemers weer beter concurreren met buitenlandse ondernemers.

<sup>1</sup> Van Teeffelen, L., Renssen, E. (2021), Ondernemerslonen en weerstandindex te laag ondanks goed derde kwartaal, KBI Q3 2021, Qredits/HU/ONL Kleinbedrijf Index, Q3 2021).

## Omzetindex

De omzetindex in Q4 2025 is met 75 significant lager dan in Q2 2025. Bij een herdefinitie naar omzetten boven de €10.000 per maand is de score 59.

Starters scoren lager (66) dan gevestigde ondernemers (79). Nog grotere verschillen zijn er tussen ondernemers zonder (62) en ondernemers met personeel (92). Migrant ondernemers (71) hebben een lagere omzet dan autochtone ondernemers (77).

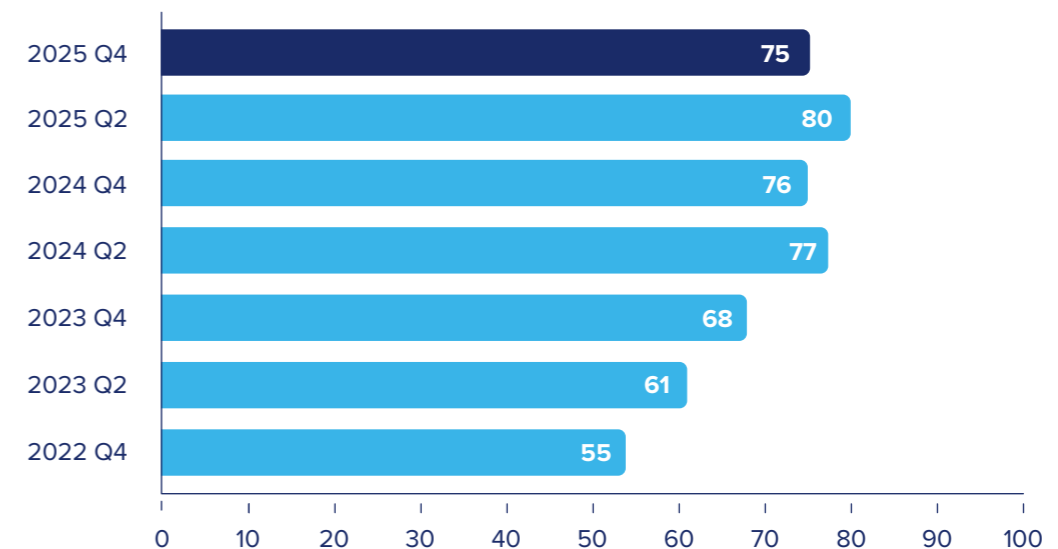
De omzetten zijn significant hoger in de horeca (91) detailhandel (89), en lager in de zorg/verzorging (63).

Daarnaast zien wij dat ondernemers in de B2B (84) een significant hogere omzet hebben dan B2C (70) en gemixte B2B/B2C (72).



### Definitie:

De omzetindex meet het percentage ondernemers met een omzet boven 5.000 euro per maand.



## Ondernemersvertrouwen

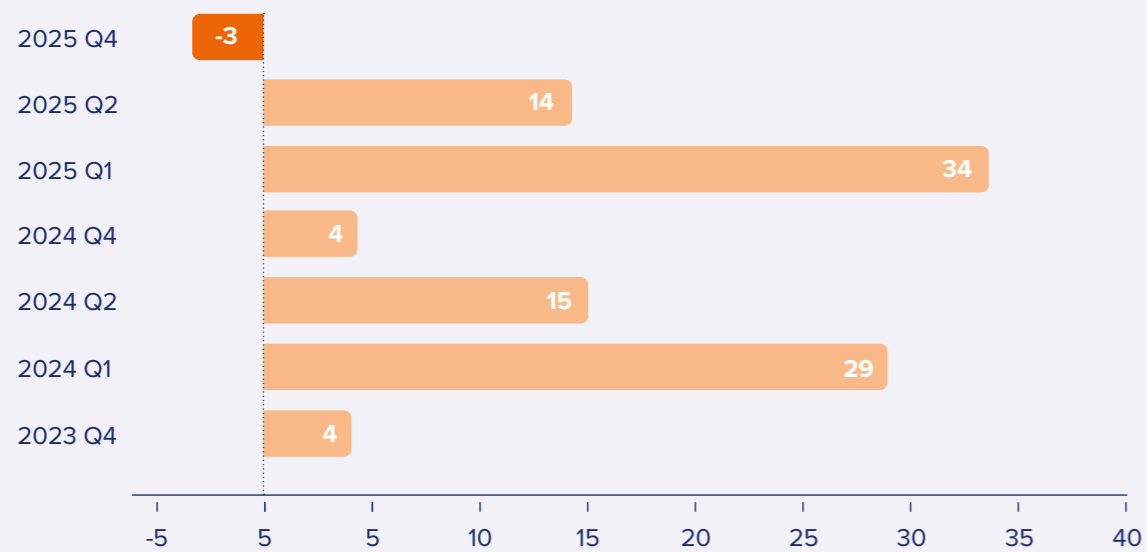
Het ondernemersvertrouwen zakt flink in vergelijking tot het tweede kwartaal van 2025, van +14 naar -3. Dit is deels een seizoenspatroon. Dat het sentiment negatief is, is ongebruikelijk. Daarvoor moeten wij vier jaar terug, te midden van de coronacrisis in Q4 2021.



Er zijn geen verschillen tussen starters en gevestigde ondernemers, ondernemers met en zonder personeel, migrant en autochtone ondernemers. Maar er treden wel sectorale verschillen op. De zorg/verzorging (10) laat een aanmerkelijk hoger vertrouwen zien, terwijl de detailhandel (-27) zeer somber is gestemd. Ook ondernemers in de B2B markt (+8) zijn significant positiever gestemd.

**Definitie:**  
Het ondernemersvertrouwen is het verschil tussen toenemende en afnemende verwachte omzetten in het volgende kwartaal.

### Ondernemersvertrouwen index



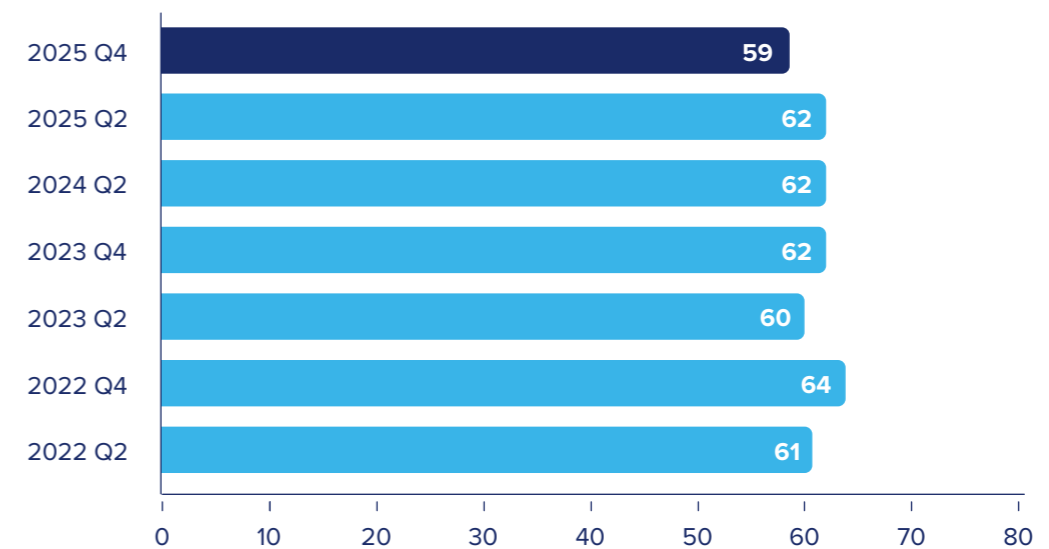
## Betalingsindex

**Definitie:**  
Hierbij wordt gekeken naar hoeveel procent van de ondernemers tijdig hun rekeningen voldoen (binnen 30 dagen).

De betalingsindex is significant lager dan in Q2 2024 en zakt met 59 voor het eerst onder de 60. 23% van de ondernemers kan regelmatig hun rekeningen niet op tijd betalen. En 8% kan hun rekening vrijwel nooit betalen.



Er zijn geen significante verschillen tussen sectoren of andere groepen ondernemers.

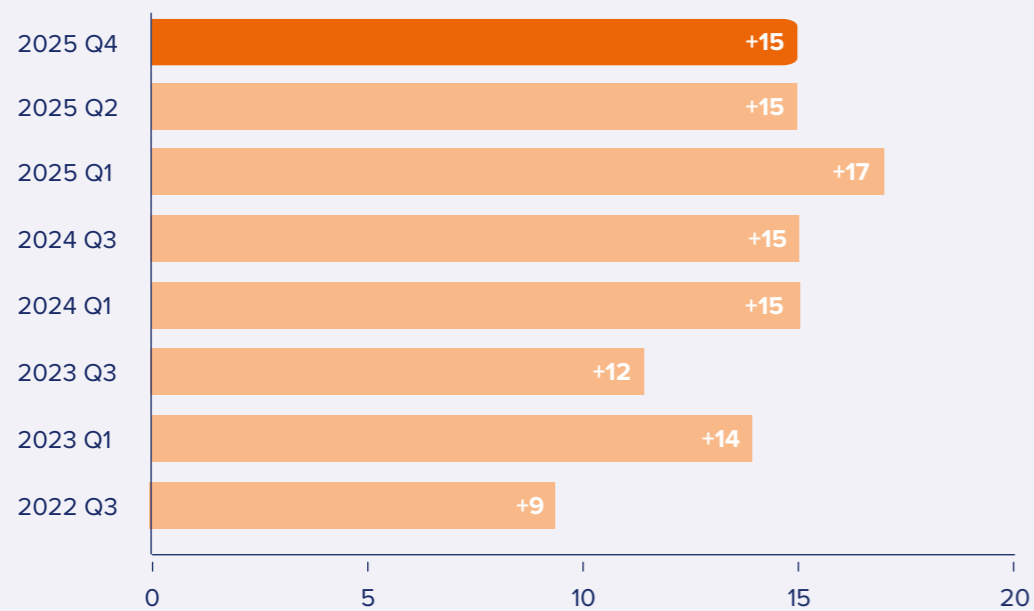


## Verwachting betalingsindex

De verwachtingen om het volgend kwartaal de rekening makkelijker te kunnen voldoen is met **+15** al twee jaar nagenoeg constant. Er zijn er geen verschillen tussen ondernemersgroepen, met uitzondering van migrant ondernemers (+24) die hoger scoren dan autochtone ondernemers (+13).

### Definitie:

Netto toename van tijdige betalingen in het volgende kwartaal.



## Ondernemersloon



Het ondernemersloon zakt iets terug van **52** naar **50**. Dat betekent dat **50%** van de ondernemers zichzelf een ondernemersloon boven het minimumloon uitbetaalt.

Starters (45) hebben een lager ondernemersloon dan gevestigde ondernemers (52). Maar de verschillen nemen af in vergelijking tot Q2 2025. Het ondernemersloon van ondernemers met personeel (60) is hoger dan het ondernemersloon van ondernemers zonder personeel (42). Migrant ondernemers keren zichzelf eenzelfde ondernemersloon uit als autochtone ondernemers.

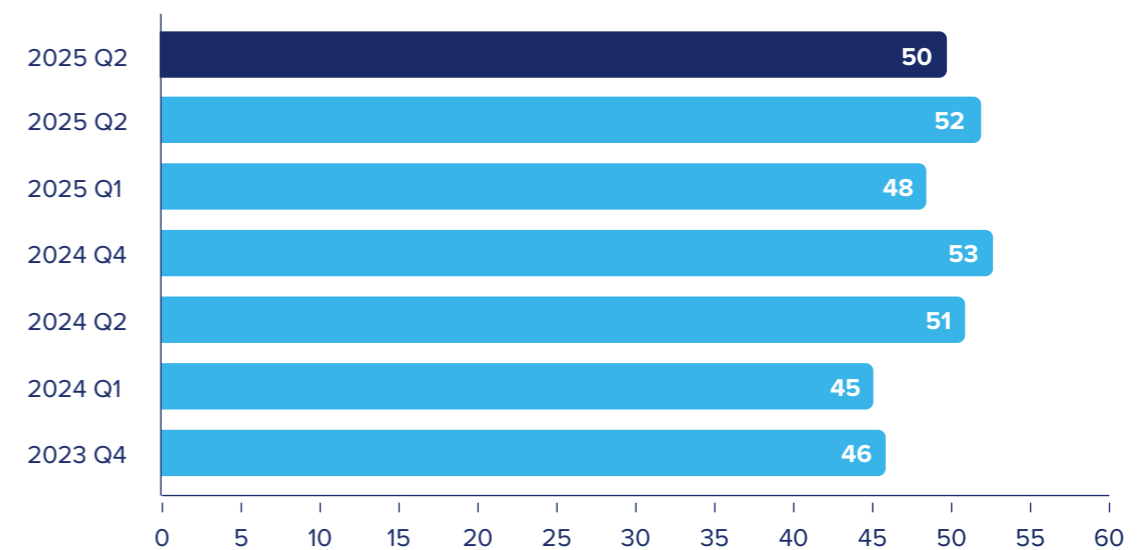
Vooraf bij de technische beroepsbeoefenaren (63) en in de zakelijke dienstverlening (78) liggen de ondernemerslonen significant en aanzienlijk hoger.

In de B2B markt (70) is het ondernemersloon significant hoger, terwijl die in de B2C markt (35) significant lager is.

### Definitie:

Hierbij wordt gekeken naar hoeveel procent van de ondernemers meer dan het minimumloon verdient.

- > **50 procent** van de ondernemers verdient meer dan het minimumloon, waarvan de helft onder modaal inkomen.
- > **25 procent** van de ondernemers verdient minder dan minimumloon, maar meer dan bijstandsniveau.
- > **25 procent** van de ondernemers verdient onder het bijstandsniveau.



## Armoede index

Het percentage ondernemers met een ondernemersloon onder bijstandsniveau stijgt flink van 18 naar 25. Daarmee komt een eind aan de dalende trend.

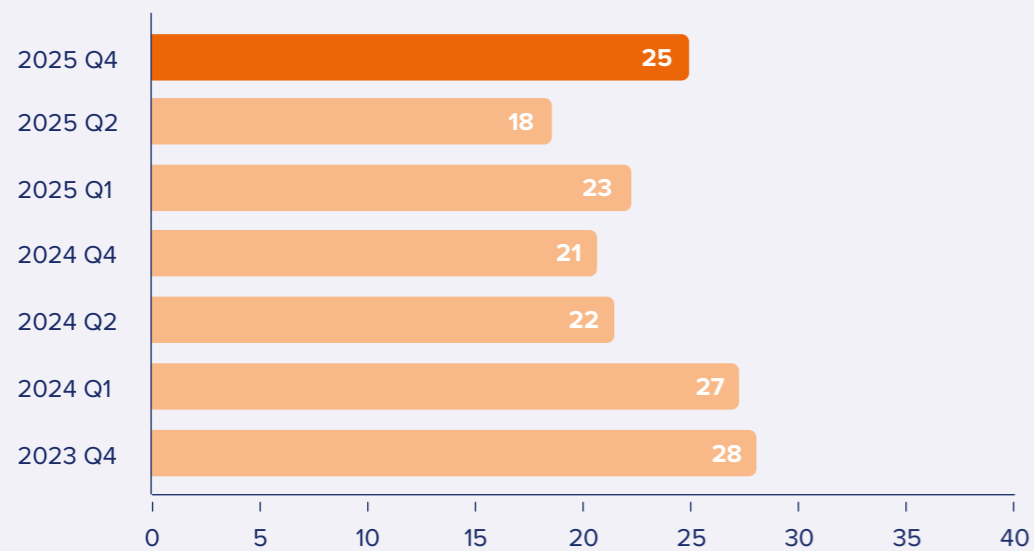
Starters (31) scoren hoger op de armoede index dan gevestigde ondernemers (23). Ook scoren ondernemers zonder personeel (31) hoger dan ondernemers met personeel (19). Er zijn geen verschillen tussen migrant en autochtone ondernemers.

Ondernemers in horeca (35), detailhandel (33) en zorg/verzorging (31) betalen zichzelf vaker onder het bijstandsniveau uit.

Ondernemers in de B2B-markt (13) scoren flink lager dan in andere marktsegmenten.

### Definitie:

Hierbij wordt gekeken naar hoeveel procent van de ondernemers onder bijstandsniveau verdient.



## Werkgelegenheid



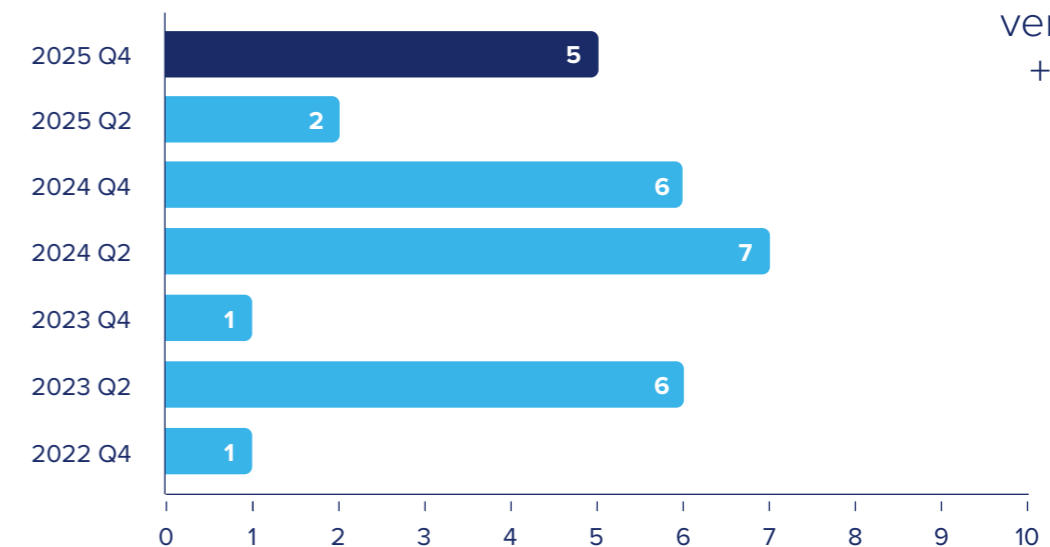
In Q4 stijgt het aantal bedrijven dat hun personeelbestand meer vergroot dan verkleint van +2 naar +5.

Er zijn verschillen tussen starters (13) en gevestigde ondernemers (3), en tussen migrant (3) en autochtone ondernemers (6). Daarnaast laat ook de zakelijke dienstverlening (9) een sterkere groei in personeelsbestand zien. In de B2B markt (16) zien wij een significant nog hogere toename.

Voorzichtigheid is geboden, omdat de analyses berusten op 351 waarnemingen van bedrijven met personeel.

### Definitie:

Is er sprake van een stijging of een daling van de werkgelegenheid?



In Q4 stijgt het aantal bedrijven dat hun personeelbestand meer vergroot dan verkleint van +2 naar +5.

## Innovatiequote

De innovatiequote laat in de voorgaande 3 jaar een consistente dalende lijn zien, maar stabiliseert nu op 23. Dat betekent dat 77% van de bedrijven 10% of minder van hun omzet herinvesteert.

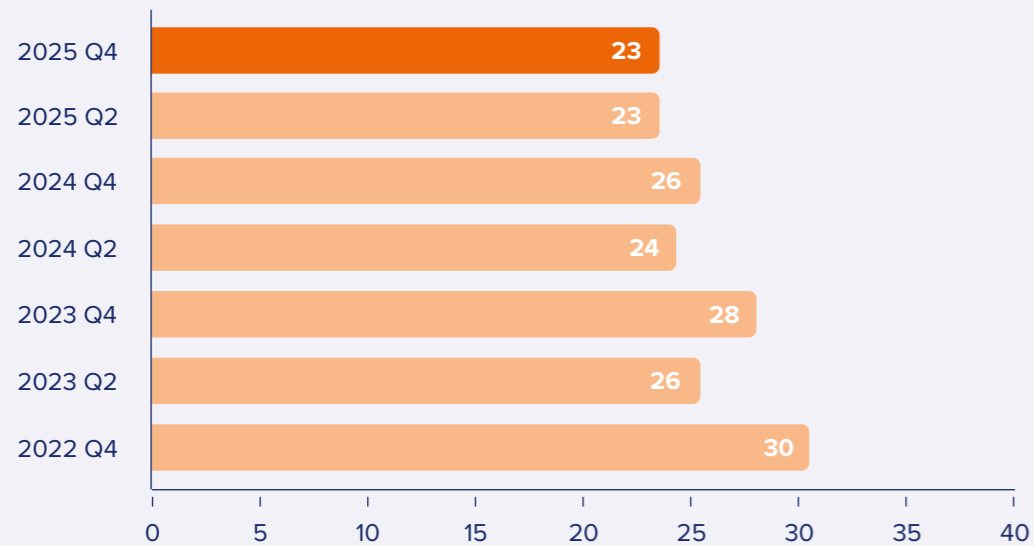
### Definitie:

Hierbij wordt gekeken naar welk deel van de ondernemers meer dan 10% van de omzet investeert.



Er zijn geen verschillen tussen starters en gevestigde ondernemers of ondernemers met of zonder personeel. Migranten (31) investeren meer van hun omzet in hun bedrijf dan autochtone ondernemers (21).

Er zijn geen sectorale verschillen. Ook het marktsegment waarin ondernemers opereren maakt geen verschil.



## Topinnovatiequote



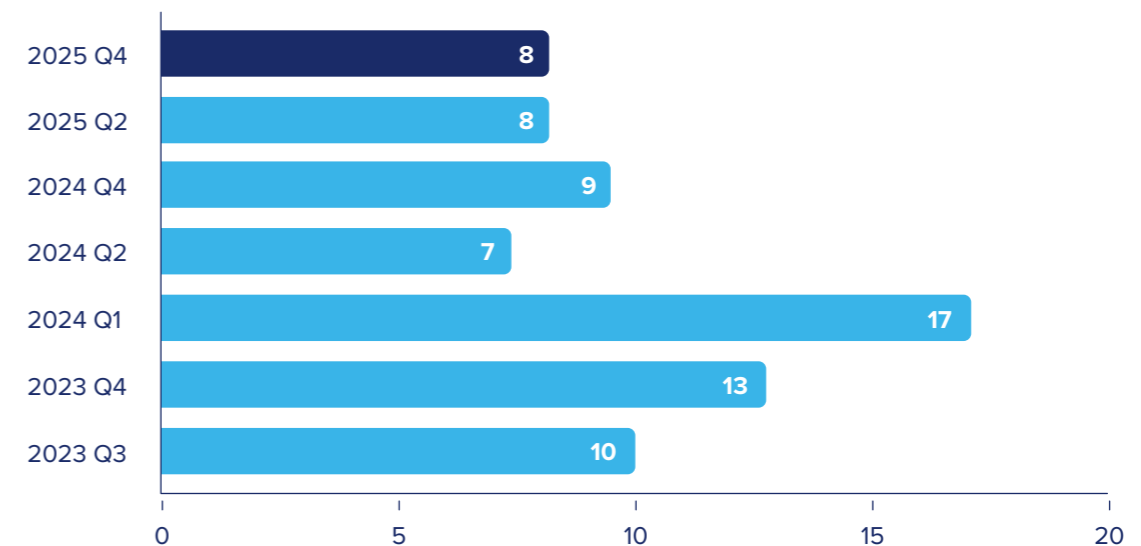
De topinnovatiequote blijft vrijwel constant en laag. Het geeft aan dat 8% van de bedrijven meer dan 25% van hun omzet herinvesteert.

### Definitie:

Hierbij wordt gekeken naar hoeveel procent van de ondernemers meer dan 25% van de omzet investeert.



De topinnovatiequote blijft vrijwel constant en laag.



## Innovatieverwachting

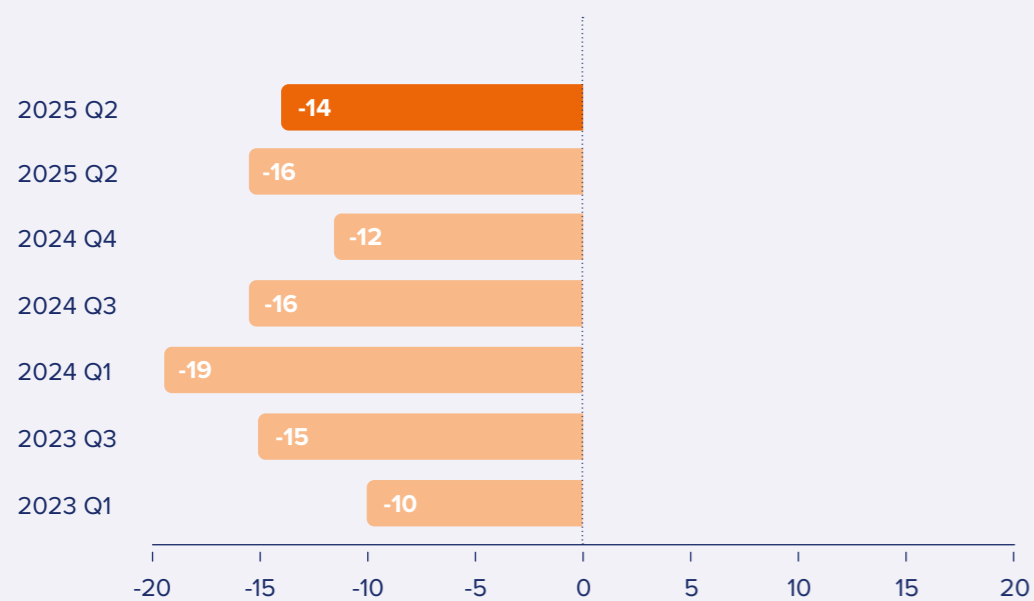
Zorgelijk is dat ondernemers al 16 kwartalen op rij aangeven in het volgende kwartaal nog minder te willen investeren. Ook dit kwartaal is daar geen uitzondering op met een score van -14.

Starters (-3) zijn minder negatief over hun toekomstige investeringen dan gevestigde ondernemers (-18). Ook ondernemers met personeel (-8) zijn minder negatief dan ondernemers zonder personeel (-18).

Er zijn geen sectorale verschillen of verschillen in andere kenmerken van ondernemers. Over de gehele linie is er een steeds lagere bereidheid om te investeren in het komende kwartaal.

### Definitie:

Gaat men meer of minder investeren in het volgende kwartaal?



## Nettomarge



De nettomarge zakt iets terug naar 30 in Q4 2025. Daarmee wordt een dalende trend sinds eind 2023 voortgezet.

- > 46% heeft een nettomarge lager of gelijk aan 10%
- > 24% heeft een nettomarge van 11% - 20%
- > 30% heeft een nettomarge hoger dan 21%

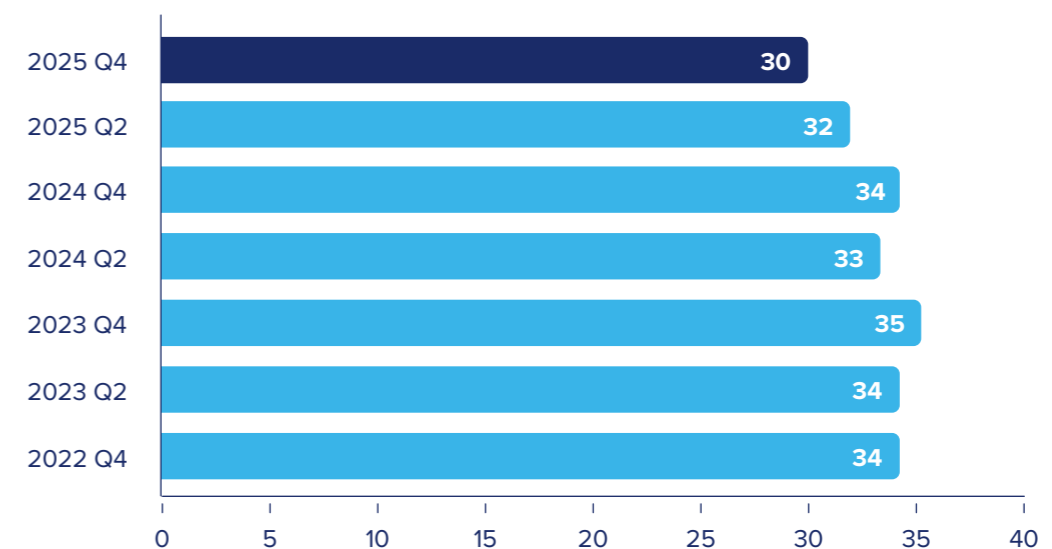
De nettomarges bij starters (25) zijn lager dan bij gevestigde ondernemers (32). Ondernemers zonder personeel (35) hebben een aanzienlijk hogere nettomarge dan ondernemers met personeel (24). Ook zijn de marges bij migranten (24) lager dan bij autochtone ondernemers (31).

De nettomarges bij de zakelijke dienstverlening (54) zijn significant hoger dan bij andere sectoren. Terwijl die in de horeca (14) en zorg/verzorging (21) aanzienlijk lager zijn.

Er zijn grote significante verschillen tussen de nettomarges van ondernemers in de B2B (42), met veel lagere marges in de B2C (20) markt.

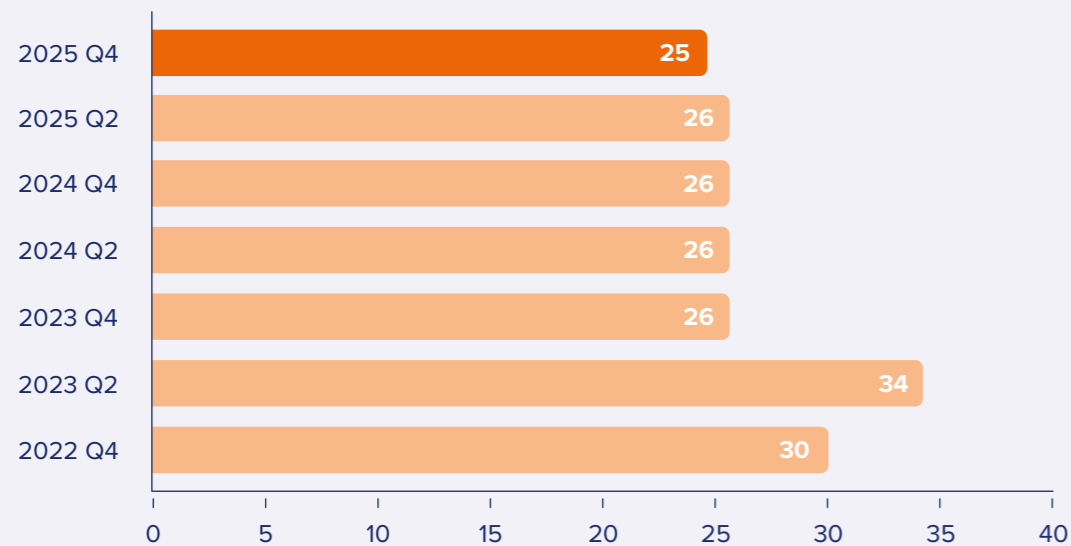
### Definitie:

Met nettomarges wordt omzet min alle kosten voor ondernemersloon gemeten. De index geeft weer welk percentage ondernemers een nettomarge boven de 20% heeft.



## Weerstandsindex

De solvabiliteit van ondernemers blijft nagenoeg gelijk met 25 in Q4 2025. Dat betekent dat driekwart van de ondernemers een solvabiliteit van 20% of lager heeft.



Een vrij constante groep van 20% van de ondernemers geeft aan dat zij hun solvabiliteitscijfers niet paraat hebben of kennen. De weerstandsindex wordt in deze ronde bepaald op basis van 632 waarnemingen.

Bij starters (19) ligt de weerstandsindex lager dan bij gevestigde ondernemers (27). En bij ondernemers zonder personeel (21) ligt de weerstandsindex lager dan bij ondernemers met personeel (30). Hetzelfde geldt voor migrant (17) en autochtone ondernemers (27).

Alleen de zakelijke dienstverlening (41) heeft een significant hogere weerstandsindex, de horeca (13) een significant lagere. Ondernemers in de B2C (18) laten significant lagere scores zien.

### Technisch failliete bedrijven

Het percentage technische failliete ondernemers blijft gelijk met 23% in Q4 2025 in vergelijking met Q2 2025.

**Definitie:**  
De weerstandsindex meet de solvabiliteit als die hoger is dan 20%.



## Stakingsindex



De stakingsindex daalt sterk naar 1,9 en daarmee lijkt de dalende trend hervat.

Starters (2,4) scoren hoger dan gevestigde ondernemers (1,6). Er zijn ook significante verschillen tussen ondernemers met (0,8) en zonder personeel (2,6).

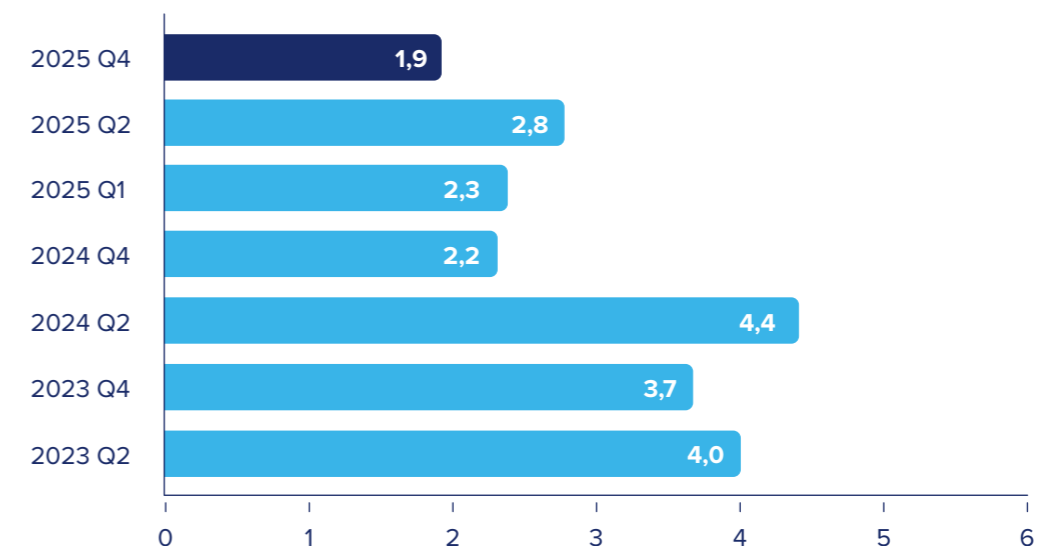
Migrant ondernemers (5,2) lieten in Q2 2025 een groot verschil zien in vergelijking tot autochtone ondernemers (2,2). Die verschillen zijn sterk afgenomen in Q4 2025, naar resp. 2,3 en 1,8.

De stakingsindex ligt significant hoger bij de technische beroepsbeoefenaren (3,1) en is het laagst bij in de zakelijke dienstverlening (0,9).

In de B2C markt (2,9) is de stakingsindex aanzienlijk hoger dan in de gemixte (1,4) en B2B markt (0,9).

### Definitie:

Het percentage ondernemers dat denkt binnen een half jaar zijn of haar zaak te moeten sluiten.



## Stressniveau

Het gemiddelde stressniveau van ondernemers stijgt naar 48.

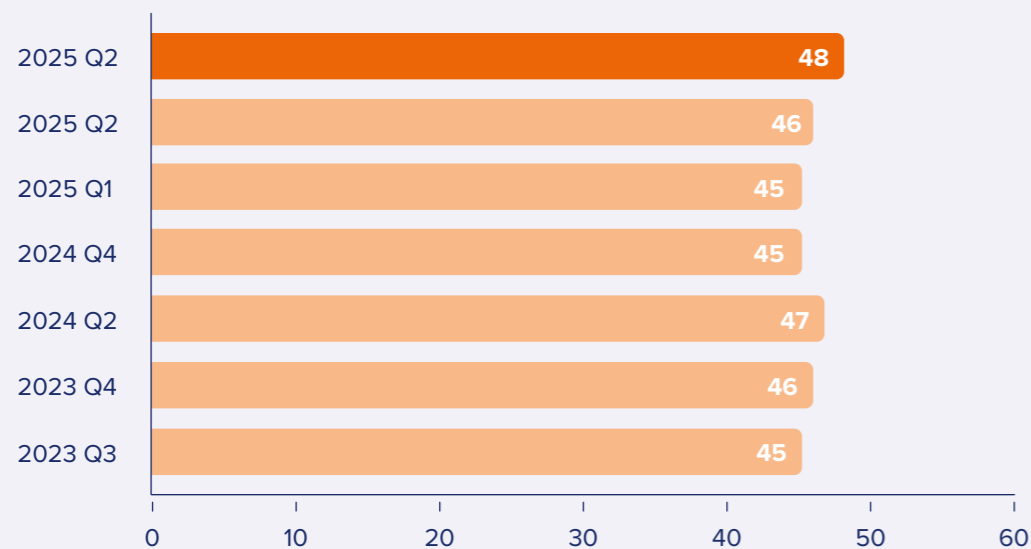
Er zijn geen verschillen tussen starters en gevestigde ondernemers en migrant en autochtone ondernemers.

De stresscores in zorg/verzorging (42) liggen significant lager. Maar in de horeca (53) en detailhandel (53) liggen scores significant hoger. Hetzelfde geldt voor ondernemers met personeel (53) in vergelijking tot ondernemers zonder personeel (44). En voor ondernemers in de B2C markt (51).

Het percentage ondernemers dat 76 of hoger scoort, een uitzonderlijk hoog stressniveau, stijgt licht van 14% in Q2 2025 naar 15% in Q4 2025. Hoge stressniveaus voor langere tijd verlagen de kwaliteit van (financiële) beslissingen en leiden tot burn-out verschijnselen.

### Stresslevel ondernemers:

- › 1 - 25 laag
- › 26 - 50 gemiddeld
- › 51 - 75 bovengemiddeld
- › 76 - 100 hoog



### Definitie:

In welke mate ondernemers zich gestrest voelen.

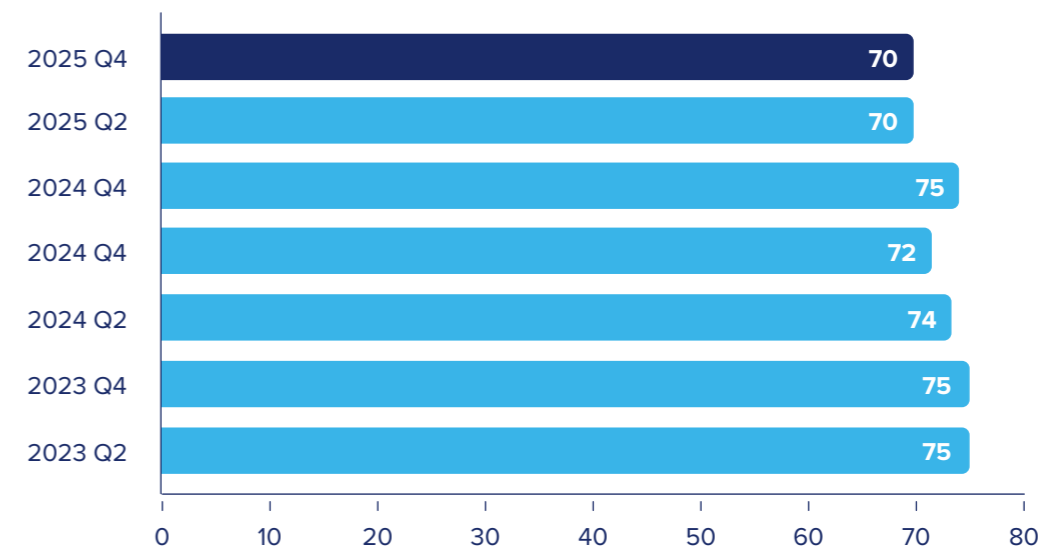
## Continuïteitsindex

De continuïteitsindex blijft constant met 70 in Q4 2025. Dat betekent dat 30% van de ondernemers onvoldoende middelen heeft om hun bedrijf op termijn voort te zetten.

### Definitie:

Het percentage ondernemers dat voldoende middelen heeft om het bedrijf voort te zetten.

Er zijn geen sectorale- of marktverschillen of verschillen tussen starters en gevestigde ondernemers. Ondernemers zonder personeel (73) hebben een hogere score dan ondernemers met personeel (65). Migrant ondernemers (62) scoren lager dan autochtone ondernemers (72).



### De groeiverwachting neemt weer toe voor het komende half jaar, na een sterke daling in Q2 2025.

	Q2 2025	Q4 2025
Groeiend	22%	28%
Lichte groei of constant	63%	60%
Achterblijvers	12%	10%
Verwachte opheffing	2,8%	1,9%

Starters (40%) hebben een significant hogere groeiverwachting dan gevestigde ondernemers (23%). Ondernemers met personeel (30%) scoren hoger op groei dan ondernemers zonder personeel (26%). Migrant ondernemers verwachten vaker groei (37%) dan autochtone ondernemers (25%).

Er zijn geen sectorale verschillen. Wel zijn ondernemers in de B2B markt (37%) aanzienlijk optimistischer in hun groeiverwachting.

Van de marktverstorende factoren hebben ondernemers het meeste last van hogere (energie) prijzen (25%), de tekorten op de arbeidsmarkt (14%) en problemen in aanvoer of afzet in distributieketens (12%).

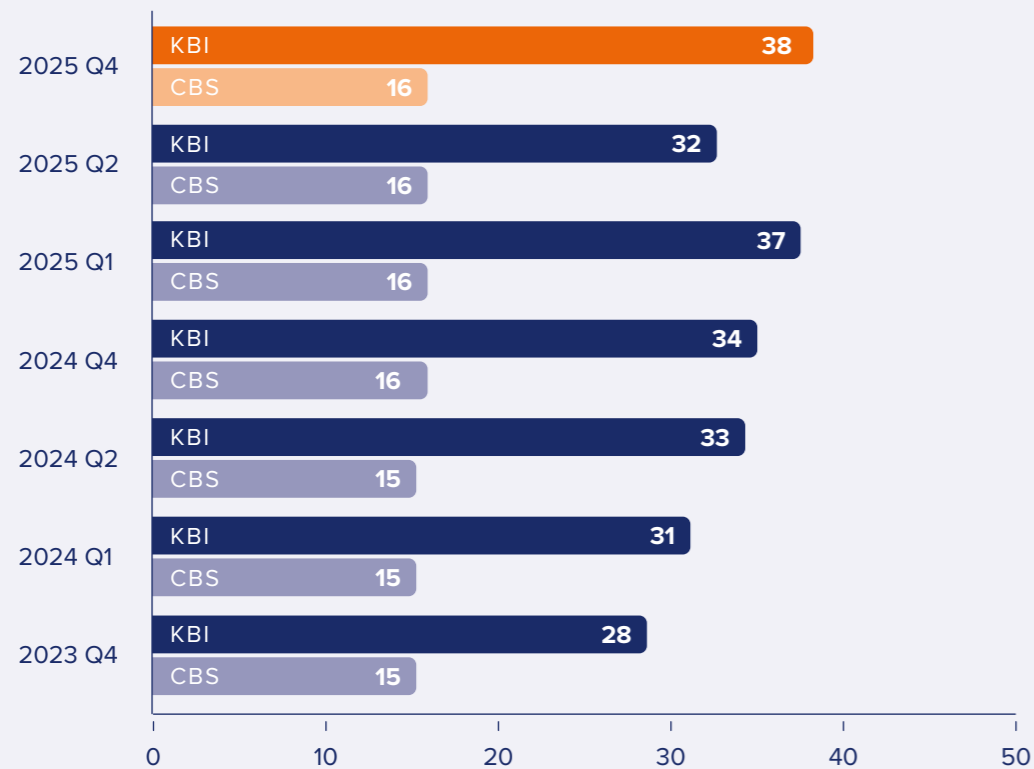
## Behoefte aan financiering

De behoefte aan extra kapitaal stijgt significant naar 38% en bereikt daarmee het hoogste niveau sinds twee jaar. De kapitaalbehoefte zit voor 86% bij groeiende en consoliderende bedrijven.

Starters hebben een hogere financieringsbehoefte (44%) dan gevestigde ondernemers (36%). Hetzelfde geldt voor ondernemers zonder personeel (43%) in vergelijking tot ondernemers met personeel (36%). Ook migrant ondernemers (56%) hebben een flink hogere financieringsbehoefte dan autochtone ondernemers (34%)

De financieringsbehoefte is vergelijkbaar tussen de sectoren en markten waarin ondernemers opereren.

Daarmee blijft de behoefte aan financiering bijna 2,5 keer hoger dan de CBS Financieringsmonitor 2025 aangeeft. Onze metingen zijn actueler en bestrijken mogelijk een andere groep ondernemers.



Thema:  
**Permanente Educatie**

## Permanente Educatie

De economische en maatschappelijke ontwikkelingen zijn de laatste jaren in een stroomversnelling geraakt. Denk aan digitaliserings- en energievraagstukken, de krappe arbeidsmarkt, internationale geschillen, de snel veranderende (fiscale) regelgeving, de digitale onveiligheid en de snel opkomende AI. Ooit gevolgde opleidingen of eerdere ervaring zijn niet meer voldoende om bij te blijven. Veel professionals zijn daarom gehouden aan jaarlijkse Permanente Educatie (PE) om hun beroep nog te mogen of kunnen uitvoeren. In hoeverre zien ondernemers het nut en belang van het volgen van permanente scholing, cursussen en events?



### Het ervaren nut van Permanente Educatie

Mijzelf scholen/ontwikkelen draagt bij aan/zorgt voor	Eens/ zeer eens	Zzp	Zmp	Afwijkende sectorscore
Het succes van mijn onderneming	65%			Zorg 88%, ZD 85%
Betere dienstverlening aan klanten	64%			Zorg 88%, ZD 81%
Betere financiële resultaten	60%			Zorg 70%, ZD 75%
Uitdagender of interessanter werk	59%	61%	58%	Zorg 77%, ZD 80%
Kwalitatief beter afgeleverd werk	59%			Zorg 76%, ZD 75%
Betere leidinggevende kwaliteiten	51%	42%	61%	Zorg 61%, ZD 59%

Ervaren obstakels	Eens/ zeer eens	Zzp	Zmp	Afwijkende sectorscore
Ik leer zoveel in de praktijk, ik heb het niet nodig	24%			Zorg 12%
Cursussen/scholing sluiten niet aan bij mijn interesses	23%			Zorg 14%, DH 32%
Het is lastig om een goed aanbod te vinden	19%	16%	24%	Geen verschillen
Ik zie ik het nut niet in van cursussen/scholing	18%	16%	21%	ZD 10%, DH 21%

Zmp = zelfstandige met personeel, DH = Detailhandel, ZD = Zakelijke Dienstverlening

N = 791

Bijna twee derde van de ondernemers erkent het nut van permanente educatie, vooral omdat zij menen dat dit bijdraagt aan het succes van hun onderneming en een betere dienstverlening aan hun klant. Daarnaast zorgt educatie voor een financieel beter resultaat, uitdagender werk en kwalitatief beter afgeleverd werk. En ondernemers met personeel geven aan dat het bijdraagt aan betere leidinggevende kwaliteiten.

Er treden vooral sectorale verschillen op. Het nut en noodzaak van permanente educatie wordt aanzienlijk sterker ervaren in de zorg/verzorging en de zakelijke dienstverlening.

Ter controle hebben wij ook uitgevraagd of ondernemers vinden dat permanente educatie wel

nodig, interessant of vindbaar is. Minder dan een kwart van de ondernemers geeft obstakels aan, die ervoor zorgen dat zij geen educatie kunnen of willen volgen. Dit percentage ligt wat hoger in de (detail)handel, waar men vaker (32%) aangeeft geen interessante cursus te kunnen vinden. Ook hier zien wij dat ondernemers in de zorg/verzorging lager scoren dan in andere sectoren.

Concluderend: bijna twee derde van de ondernemers onderkent het nut en de noodzaak van het volgen van permanente educatie. Dit geldt in versterkte mate voor ondernemers in de zorg/verzorging en in de zakelijke dienstverlening. De logische vervolgvraag is of zij dan ook educatie volgen?



### Gevolgde educatie

Er is gevraagd hoeveel keren ondernemers educatie hebben gevolgd in in de jaren 2024 en 2025.

Gevolgde cursussen/scholing/events in 2024/2025	
Geen enkele keer	33%
Één keer	26%
Twee tot vier keer	30%
Vijf keer	4%
Meer dan vijf keer	7%

Waar bijna twee derde van de ondernemers aangeeft dat educatie belangrijk is, zien wij dat maar 41% van de ondernemers twee keer of meer PE heeft gevolgd in een periode van twee jaar. De meerderheid heeft geen of slechts één keer educatie gevolgd.

Significante voorspellers voor het aantal gevolgde PE-activiteiten zijn getoetst met een OLS-regressievergelijking. In volgorde van voorspellende waarde zijn dat:

**1. Het ervaren nut van permanente educatie ( $\beta = 0.30, p < 0.001$ )**

Niet verbazingwekkend - zie vorige paragraaf - springen de zorg/verzorging met 70% en zakelijke dienstverlening met 61% ver boven andere sectoren uit in het volgen van twee of meer cursussen. De horeca (24%), (detail)handel (29%) en technische beroepsbeoefenaren (29%) scoren als sectoren het laagst.

**2. Gebruik maken van betaald advies of coaching ( $\beta = 0.20, p < 0.001$ )**

Advies of coaching, gebruikt door 39% van de ondernemers, verhoogt het aantal gevolgde cursussen eveneens. Betaald advies of coaching is dus geen substituuat van PE, maar verhoogt die juist. Bij ondernemers die zowel coaching als advies (67%) ontvangen is het percentage het hoogst met twee of meer gevolgde cursussen. Zij worden op de voet gevolgd door ondernemers die alleen coaching (55%) ontvangen.

**3. Het opleidingsniveau ( $\beta = 0.15, p < 0.001$ )**

Hoe hoger de opleiding van ondernemers, hoe meer cursussen zij volgen. Bij de laagst opgeleide ondernemers (25%) is deelname aan twee of meer cursussen flink lager dan bij de hoogstopgeleide ondernemers (62%).

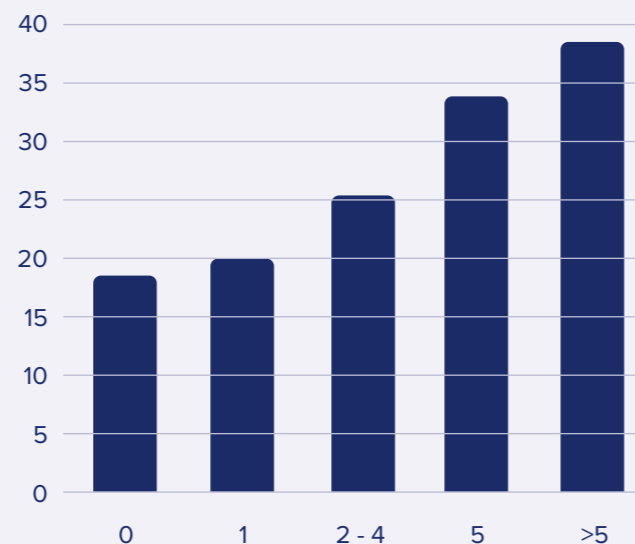
**4. Sekse ( $\beta = 0.09, p < 0.01$ )**

Meer vrouwen (48%) dan mannen (38%) volgen twee keer of vaker cursussen.

## Permanente Educatie is gerelateerd aan de hoogte van investeringen

Wij vinden geen relaties tussen het aantal PE-activiteiten en het bedrijfsresultaat in Q4 2025. Het is ook onwaarschijnlijk dat vooral korte cursussen/events, waar de voorkeur van ondernemers naar uitgaat - zie volgende paragraaf - een directe relatie hebben met het bedrijfsresultaat.

Maar er is wel een significant effect op de hoogte van de investeringen waarneembaar in Q4 2025. Hoe meer cursussen ondernemers hebben gevolgd in 2024/2025, hoe hoger hun investeringen. De innovatie index is het laagst bij ondernemers die geen cursussen volgden (18) en loopt gestaag op naar een ruime verdubbeling van die score bij ondernemers die meer dan vijf cursussen volgden (38).



## De gewenste PE-inhoud en -vorm

Wij hebben ondernemers gevraagd welke inhoud en vorm van cursussen/scholing/events zij aantrekkelijk vinden. De interesse gaat het meest uit naar vakinhoudelijke cursussen, persoonlijke ontwikkeling, digitale (AI) vaardigheden en klantgroei/verkoop. Dit geldt doorgaans sterker voor ondernemers in de zakelijke dienstverlening of de zorg/verzorging.



Inhoud van Persoonlijke Educatie	(sterke) interesse	sectorale verschillen
Vakinhoudelijke cursussen	53%	ZD 70%
Persoonlijke ontwikkeling als ondernemer	48%	Zorg 61%
Technologische/digitale vaardigheden, zoals AI en digitale weerbaarheid	47%	ZD 58%
Klantgroei en/of verkopen	45%	
(Online) Marketing en/of social media	40%	DH 58%, Horeca 52%
Budgetteren en/of boekhouden (financieel)	37%	
Mijn bedrijf pitchen	20%	

ZD = Zakelijke Dienstverlening DH = Detailhandel

N=735

Ook qua vorm hebben ondernemers duidelijke voorkeuren, die soms tegenstrijdig lijken. Het is duidelijk dat het tijdsbeslag van de cursus/scholing een belangrijke rol speelt. Men heeft het liefst verdiepende cursussen, maar liever niet een hele dag of meerdaagse cursussen. Daarbij volgt men het liefst de cursus/scholing of event in de eigen regio met ondernemers uit de eigen branche. Een voorkeur voor deelnemers uit eigen branche geldt in sterkere mate voor de zorg en horeca en in mindere mate voor de zakelijke dienstverlening. Tot slot wil men niet meer uitgeven dan 750 euro per dag.

Vorm van Persoonlijke Educatie	(Sterke) interesse	sectorale verschillen
Liever verdiepend dan oppervlakkig	68%	Zorg 84%, ZD 77%
De kosten moeten onder de 750 euro (excl. BTW) per dag blijven	61%	Zorg 71%, Horeca 67%
Het liefst volg ik een scholing/cursus/event in mijn eigen regio	60%	
Liever losse dagen dan meerdere dagen aaneengesloten	59%	
Liever één ochtend/middag/avond dan een hele dag	52%	
Het liefst met ondernemers uit mijn eigen branche	46%	Horeca 58%, Zorg 55%
Er moet ook gelegenheid zijn tot netwerken met andere ondernemers	44%	
Veel interactie en uitwisseling met andere cursisten	38%	
Een directe link tussen de opleiding en bedrijfsopbrengsten	35%	
Graag wil ik mijn bedrijf kunnen vergelijken met anderen (benchmark)	34%	
Het liefst met ondernemers uit verschillende branches	31%	ZD 48%
Events in het buitenland zijn vaak interessanter dan in Nederland	9%	

ZD = Zakelijke Dienstverlening

N=735



Naast deze items hebben wij gevraagd of ondernemers vooral digitaal, fysiek of een mengvorm van educatie wensen. Er zijn weinig ondernemers die een voorkeur hebben van uitsluitend digitale educatie zonder fysiek contact (15%). Fysiek contact (27%) of een mengvorm van fysiek en digitaal (27%) verdient de voorkeur. Opvallend is dat een relatief grote groep aangeeft dat het hun niet uitmaakt (32%).

## Samenstelling panel

Het panel is dit kwartaal ongeveer 11.000 ondernemers qua omvang. De vragenlijst is tussen 3 maart en 6 april 2026 ingevuld. 1094 respondenten participeerden, een response van 10%. De vragenlijst is net als in andere rondes digitaal toegestuurd plus herinneringsmails. De dataset is geschoond voor ondernemers die niet voldoen aan het uren criterium van de Belastingdienst (1225 uur). Dat zorgt voor een uitval van 116 respondenten. Daarnaast was er frequente uitval van antwoorden bij nog eens 116 ondernemers. De resultaten zijn daarmee gebaseerd op 862 waarnemingen. Daar waar dit lager is, wordt dit gemeld bij de indexen.



### De kenmerken van de deelnemers is per ronde (vrijwel) identiek:

- » 28% van de ondernemers is vrouw.
- » 20% van de ondernemers is eerste (12%) of tweede generatie (8%) migranten.
- » 20% van de ondernemers runt een familiebedrijf.
- » 32% van de ondernemers is starter (maximaal 5 jaar actief).
- » 94% van de ondernemers heeft minder dan 10 personeelsleden, 56% is zelfstandig beroepsbeoefenaar zonder personeel.
- » 23% heeft de BV als rechtsvorm, 17% een maatschap en 59% is eenmanszaak.
- » De sectoren horeca (9%), (detail)handel (22%), zakelijke dienstverlening (13%), technische beroepen (15%), zorg/verzorging (9%) zijn goed vertegenwoordigd.
- » 29% is actief in de B2B markt, 37% in de B2C en 34% kent een mix van B2B/B2C.
- » De ondernemers hebben een MBO (51%) of een HBO/universitaire opleiding voltooid (34%).
- » Hun leeftijd is tussen de 25 jaar en 70 jaar, de meesten zijn 41 jaar - 55 jaar (41%).
- » Zij zijn gevestigd in zowel dorpen als kleine en grote steden.
- » De ondernemers zijn vooral actief in de provincies Noord-Holland (18%), Zuid-Holland (19%), Utrecht (7%), Overijssel (10%), Gelderland (11%), Noord-Brabant (12%) en Limburg (7%).
- » 34% van de ondernemers werkt vanuit huis, 50% vanuit een gehuurde bedrijfsruimte en 16% werkt vanuit een gekochte bedrijfsruimte.
- » 100% van de ondernemers voldoet aan het uren criterium van de Belastingdienst.
- » Ondernemers werken gemiddeld tussen de 40-48 uur in de week.
- » 43% van de ondernemers geeft aan (inclusief partnerinkomen) goed rond te kunnen komen, 48% net aan en 9% komt maandelijks tekort.



De samenstelling van de respondenten komt overeen met de Nederlandse populatie van ondernemers, zoals bekend bij de KVK. Zowel in de verdeling van de bedrijfsgrootte, de geografische spreiding, opleiding, leeftijd, sectoren, rechtspersoon, aantal starters en familiebedrijven. Het percentage ondernemers zonder personeel en vrouwelijke ondernemers zijn ondervetegenwoordigd.

De sectoren hebben een andere verhouding dan de Nederlandse populatie. En het overgrote deel van de bedrijven heeft voldoende goede plannen voor een mogelijke lening bij Qredits. In die zin geven de uitkomsten mogelijk een te positief beeld.

Er wordt bij het bespreken van de uitkomsten steeds getoetst op significante verschillen tussen sectoren, starters en gevestigde ondernemers en zelfstandige beroepsbeoefenaren en ondernemers met personeel, verschillen tussen B2B/B2C ondernemers en migrant en autochtone ondernemers.



De samenstelling van de respondenten komt overeen met de Nederlandse populatie van ondernemers.



## Achtergrond KBI

Dit is de twintigste publicatie van de Kleinbedrijf Index. Er is geen discussie over het belang van zzp'ers en micro-ondernemers voor de Nederlandse economie. Zij vertegenwoordigen 94% van alle ondernemers in Nederland<sup>2</sup>. Samen zorgen zij voor bijna een kwart van alle bedrijfswinsten en meer dan een derde van de werkgelegenheid in het bedrijfsleven<sup>3</sup>. Qua groei in omzet en toegevoegde waarde passeren ondernemers zonder personeel het midden- en grootbedrijf<sup>4</sup>.

Toch wordt er onvoldoende onderzoek gedaan naar zzp'ers en het microbedrijf. Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) neemt in de conjunctuurmonitor alleen bedrijven mee met 5 medewerkers of meer<sup>5</sup>. Daarbij wordt een verwachting afgegeven, terwijl de Kleinbedrijf Index vooral naar realisatie kijkt.

Bedrijfsgrootte doet ertoe. Maatregelen voor bedrijven met 10 – 250 medewerkers zijn niet automatisch effectief of zelfs contraproductief voor starters, zzp'ers en de kleinste bedrijven. Hoe kleiner de bedrijven, hoe kwetsbaarder ze zijn door beperkte middelen en mensen. Anderzijds zijn zij vaak wel het meest wendbaar.

#Kleinbedrijfindex - is een gezamenlijk initiatief van Qredits, ONL voor ondernemers en de Hogeschool Utrecht.

<sup>2</sup> CBS (2024), <https://mkbstatline.cbs.nl/#/MKB/nl/dataset/48034NED/table?ts=1639667433560>

<sup>3</sup> Jaarbericht Staat van het MKB (2023), Vertrouwen op ondernemerschap

<sup>4</sup> Jaarbericht Staat van het MKB (2023), Vertrouwen op ondernemerschap

<sup>5</sup> CBS <https://www.cbs.nl/nl-nl/deelnemers-enquetes/bedrijven/overzicht-bedrijven/coen-conjunctuurenquete>

# Voor meer informatie over dit rapport kun je terecht bij:

Marco Smit

E: [m.smit@qredits.nl](mailto:m.smit@qredits.nl)

T: 06 55 46 40 35

**Verveelvoudiging voor eigen gebruik is alleen toegestaan met bronvermelding:**

Van Teeffelen, L. en Smit, M. (2026), KBI 20e editie, Q4 2025/Q1 2026, Meer educatie stimuleert investeringen in het kleinbedrijf, Qredits/HU/ONL.

