



Van
goed naar
beter.

De sleutel
tot MKB-
succes.



Inleiding

Het midden- en kleinbedrijf is het kloppend hart van de Nederlandse economie. Van de lokale bakker en de bouwondernemer tot innovatieve maakbedrijven en snelgroeiende webshops. Het MKB zorgt voor werk, beweging en vernieuwing. En juist in tijden van onzekerheid, zoals de coronacrisis of personeelstekorten, blijkt hoe veerkrachtig en wendbaar deze bedrijven zijn.

Maar wat maakt het MKB nu écht succesvol? Waarom lukt het sommige ondernemers om juist in uitdagende tijden door te groeien, talent vast te houden en kansen te pakken? In deze OOvB whitepaper duiken we in de succesfactoren van het MKB. Niet alleen met cijfers, maar ook met tips en suggesties.

Als adviseurs en accountants staan wij dagelijks naast deze ondernemers. We zien hun kracht, hun creativiteit, maar ook de vragen en knelpunten waar ze mee worstelen. Daarom willen we met deze whitepaper niet alleen inzicht geven, maar ook inspireren en aanzetten tot actie. Want volgens ons begint goed advies bij goed begrijpen.

OOvB adviseurs en accountants

© Juni 2025

Inhoud

Hoofdstuk 1	
Het MKB: Motor van de Nederlandse economie	4
Hoofdstuk 2	
Het geheim van het succes van het MKB	6
Hoofdstuk 3	
Kansen en bedreigingen voor het MKB	10
OOvB als jouw strategisch partner	14

Het MKB: Motor van de Nederlandse economie

Het midden- en kleinbedrijf (MKB) is niet zomaar een belangrijke speler in de Nederlandse economie, het is de ruggengraat. Van alle ondernemingen in Nederland valt maar liefst 99% onder het MKB, en deze groep bedrijven is samen goed voor een enorme bijdrage aan werkgelegenheid, economische waarde en innovatie.



Werkgelegenheid

Het MKB is goed voor ruim **70% van alle banen** in de private sector, oftewel zo'n **4,5 miljoen werkenden**. In sommige sectoren (zoals bouw, horeca en detailhandel) ligt dat aandeel zelfs nog hoger.

Toegevoegde waarde

In 2022 was het MKB verantwoordelijk voor bijna **63% van de toegevoegde waarde** van het bedrijfsleven, oftewel zo'n 630 miljard euro. Dat is de economische waarde die bedrijven toevoegen bovenop inkoopkosten.

Aantal bedrijven

Nederland telt ruim **2,3 miljoen bedrijven**, waarvan het overgrote deel (meer dan 99%) tot het MKB behoort. Het grootste segment bestaat uit microbedrijven (tot 10 medewerkers), maar ook het aantal middelgrote bedrijven groeit.

Duurzaamheid & scholing

Bijna **70% van de MKB-bedrijven** investeert actief in de ontwikkeling van hun personeel. Daarnaast geeft een groot deel aan betrokken te zijn bij sociale initiatieven en milieumaatregelen. Vaak kleinschalig, maar vanuit intrinsieke motivatie.

Regionale verbondenheid

Meer dan **50% van de werknemers** bij MKB-bedrijven woont binnen 15 km van de werkplek. Dat onderstreept de lokale betrokkenheid en impact van het MKB op leefbaarheid in regio's.



Nederland telt maar liefst 270.000 familiebedrijven.



Lokale kracht en veerkracht

Wat het MKB extra bijzonder maakt, is niet alleen de economische impact, maar ook de sociale rol die het vervult. MKB-ondernemers kennen hun mensen, investeren in persoonlijke relaties en zijn vaak sterk verweven met hun omgeving. Dat zorgt voor loyaliteit, maatschappelijke betrokkenheid en een sterk aanpassingsvermogen.

Het geheim van het succes van het MKB

Het Nederlandse midden- en kleinbedrijf wordt vaak geroemd om haar wendbaarheid, innovatiekracht en sterke lokale verankering. Maar wat maakt MKB-bedrijven nu écht succesvol? Welke eigenschappen en strategieën zorgen ervoor dat ze niet alleen overleven in moeilijke tijden, maar ook kunnen groeien? We herkennen vijf cruciale succesfactoren, ondersteund door actuele inzichten uit onderzoek en praktijk.



Flexibiliteit is een overlevingsmechanisme én groeimotor.

#1

Wendbaarheid en korte lijnen

Een van de meest genoemde krachten van MKB-bedrijven is hun vermogen om snel te schakelen. Waar grote organisaties vaak te maken hebben met hiërarchie, afdelingen en langdurige besluitvorming, kunnen veel MKB'ers binnen een dag een koerswijziging doorvoeren.

Directe communicatie tussen management en uitvoering maakt snelle actie mogelijk.

Korte lijnen en toegankelijkheid vanuit klanten leiden tot snelle product- of serviceaanpassingen.

Tijdens de coronapandemie zagen we MKB'ers razendsnel hun dienstverlening aanpassen, van afhaalmenu's tot digitale consulten.

#2

Persoonlijk leiderschap en betrokkenheid

Succesvolle MKB-bedrijven worden vaak geleid door ondernemers met een sterke persoonlijke visie en drive. Ze zijn zichtbaar op de werkvloer, kennen hun medewerkers en bouwen aan duurzame relaties met klanten, leveranciers en de gemeenschap.

Laagdrempelig leiderschap zorgt voor loyaliteit en eigenaarschap onder medewerkers.

Familiaire bedrijfsculturen dragen bij aan betrokkenheid en een laag verloop.

In veel gevallen zijn de bedrijfseigenaren lokaal geworteld en maatschappelijk betrokken.



Betrokken leiderschap versterkt interne motivatie en klantvertrouwen.

#3

Financiële discipline en realisme

Veel MKB-bedrijven opereren zonder grote investeringsrondes of risicovolle financiering. Ze kiezen bewust voor gezonde marges, beperkte schulden en realistische groeidoelen.

Uit onderzoek van banken blijkt dat familiebedrijven (vaak onderdeel van het MKB) minder last hadden van omzetverliezen tijdens economische terugval.

Risicospreiding, buffers en voorzichtig investeren zijn kenmerkend. Het vermijden van extreme groeiambities maakt de bedrijfsvoering stabiel.

Beheerst financieel beleid leidt tot weerbaarheid en continuïteit.



#4

Praktische innovatie

Hoewel het MKB vaak minder R&D (Research and Development)-budget heeft dan multinationals, vindt er volop innovatie plaats, maar dan vooral stapsgewijs en praktijkgericht.

MKB'ers verbeteren continu hun producten, diensten en processen.

Digitalisering, automatisering en e-commerce zijn belangrijke innovatiedomeinen.

Samenwerking met kennisinstellingen of startups neemt toe, vooral in sectoren als agrifood, maakindustrie en zorg.



Succes zit 'm niet in de omvang, maar in de aanpak.



Het zijn niet persé spectaculaire vernieuwingen maar slimme, kleine verbeteringen die het verschil maken.

#5

Lokale verbondenheid en maatschappelijke waarde

MKB-bedrijven staan vaak midden in de samenleving. Ze sponsoren de sportvereniging, bieden stages aan lokale jongeren en nemen ook mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan.

Veel MKB'ers bieden persoonlijke ondersteuning bij mantelzorg of financiële problemen.

Er is een sterke intrinsieke motivatie om bij te dragen aan de omgeving, ook al wordt dit zelden expliciet benoemd als "duurzaamheidsbeleid".

Maatschappelijke verankering maakt het MKB stabiel, zichtbaar en geliefd.



Dus...

Het succes van het MKB zit niet in één formule, maar in een combinatie van menselijke maat, wendbaarheid, financiële nuchterheid en een diepgewortelde band met klanten en omgeving. Als OOvB adviseurs en accountants zien wij het als onze taak om deze kracht te herkennen, ondersteunen en versterken.



HOOFDSTUK 3



Kansen en bedreigingen voor het MKB

Ondernemen is nooit saai. Dat weet je als MKB ondernemer als geen ander. De laatste jaren zijn daarvan het bewijs: een pandemie, personeelstekorten, sterk stijgende kosten, wetgeving die het moeilijker maakt om te ondernemen, een voortdurende oorlog in Oekraïne, Donald Trump met zijn onvoorspelbare handelstarieven en ondertussen ook nog een klant die steeds meer verwacht. En toch: wie goed kijkt, ziet ook volop kansen.

In dit hoofdstuk zetten we de grootste bedreigingen én groeikansen voor het MKB op een rij. Niet als lijstje voor op de plank, maar als uitnodiging om vooruit te kijken. Want juist in uitdagende tijden komt het aan op slim ondernemen en goed advies.



De mooiste ideeën zijn ontstaan bij kleine bedrijven.

Bedreigingen (en hoe je ze voor blijft)

Personeel is moeilijk te vinden (en te houden)

In vrijwel alle sectoren is het zoeken naar goed personeel. Vooral kleinere bedrijven merken dat ze niet altijd kunnen concurreren met de salarissen en extra's van grotere spelers.

Wat kun je wel doen?

Zet in op persoonlijke aandacht, doorgroei-mogelijkheden, flexibele werktijden én samenwerking met lokale scholen of zij-instromers.

Kosten lopen op, marges staan onder druk

Energieprijzen, inkoopkosten, lonen, alles is duurder geworden. Tegelijkertijd blijven klanten kritisch op prijzen. Dat wringt.

Wat kun je wel doen?

Kijk kritisch naar je processen en marges. Kleine optimalisaties kunnen verrassend veel opleveren. Slimme boekhoudtools en digitale monitoring helpen je op koers te blijven.

Regels, regels, regels...

Van nieuwe pensioenregels (Wtp) tot duurzaamheidseisen (CSRD), er komt veel op ondernemers af. Veel MKB'ers hebben geen tijd of capaciteit om hier diep in te duiken.

Wat kun je wel doen?

Laat je goed informeren. OOvB kan je altijd helpen om overzicht te krijgen en praktische stappen te zetten.

Digitale achterstand en cyberbissico's

Veel MKB'ers willen digitaliseren, maar lopen achter op het gebied van software, beveiliging of data-inzicht. En cyberaanvallen? Die richten zich allang niet meer alleen op grote bedrijven.

Wat kun je wel doen?

Begin met de basis: goede cloudoplossingen, back-ups, en een duidelijk wachtwoord- en toegangsbeleid. En kijk hoe digitalisering je processen kan versnellen of versimpelen.

Bedrijfsoverdracht: wie neemt het stokje over?

Duizenden MKB-bedrijven zoeken de komende jaren een opvolger. Maar die is niet altijd voorhanden. Zonder voorbereiding blijft veel waarde op de plank liggen.

Wat kun je wel doen?

Laat je goed informeren. OOvB kan je altijd helpen om overzicht te krijgen en praktische stappen te zetten.



Kansen (die voor het grijpen liggen)

Duurzaamheid wordt steeds belangrijker

Duurzaam ondernemen is allang geen 'extraatje' meer. Klanten, leveranciers én financiers vragen erom. Bedrijven die nu al verduurzamen, zijn straks een stap voor.

De kracht van dichtbij

Na corona is lokaal belangrijker dan ooit. Klanten kiezen vaker voor bedrijven in de buurt. En bedrijven halen productie of diensten weer terug naar Nederland.

Samen sta je sterker

Steeds meer ondernemers zoeken samenwerking: met andere bedrijven, scholen, of kennisinstellingen. Samenwerken levert ideeën, talent en nieuwe kansen op.

Digitaliseren kan ook zonder miljoenenbudget

Automatiseren hoeft niet groots of duur te zijn. Al met een paar slimme tools kun je veel tijd en geld besparen, of een betere klantbeleving creëren.

Mensen zoeken menselijkheid

Grote bedrijven automatiseren steeds meer, maar veel mensen verlangen juist naar persoonlijk contact, een veilige werkomgeving en betekenisvol werk. Dat is waar het MKB kan uitblinken.

Wat kun je nu al doen?

Begin klein. Denk aan energiebesparing, duurzame inkoop, of inzicht in je CO²-uitstoot. En: communiceer er ook over, klanten waarderen het.

Wat kun je nu al doen?

Speel in op lokale zichtbaarheid, samenwerking en korte levertijden. Daar kan een multinational niet tegenop.

Wat kun je nu al doen?

Sluit je aan bij een ondernemersnetwerk, branchevereniging of ecosysteem in jouw sector of regio. Veel innovaties en verbeteringen ontstaan in de ontmoeting met anderen.

Wat kun je nu al doen?

Begin bijvoorbeeld met digitale urenregistratie, voorraadbeheer of klantdata. Laat je adviseren over wat voor jouw bedrijf werkt.

Wat kun je nu al doen?

Laat zien waar je voor staat. Een open cultuur, oprechte aandacht en een goed gesprek maken jouw bedrijf aantrekkelijker dan je denkt.



Dus...

De toekomst is niet zonder risico's, maar ook niet zonder kansen. Wie vooruitkijkt, keuzes durft te maken en zich laat ondersteunen waar nodig, vergroot zijn speelruimte. En precies daar kan OOvB adviseurs en accountants jou en je bedrijf helpen.





OOvB als jouw strategisch partner

Als je aan OOvB adviseurs en accountants denkt, denk je misschien aan jaarrekeningen, btw-aangiftes en belastingvragen. En ja, dat hoort er allemaal bij. Maar steeds meer ondernemers ontdekken dat een goede accountant veel meer doet dan dat. Zo denken we mee over waar je naartoe wilt met je bedrijf. We stellen de vragen die jij misschien even parkeert. En die je helpen niet alleen terug te kijken, maar juist vooruit.

In dit hoofdstuk laten we zien hoe OOvB adviseurs en accountants jou als ondernemer kan helpen om sterker, slimmer en toekomstgerichter te ondernemen.

Samen bouwen aan je koers

Iedere ondernemer heeft dromen. Dat kan te maken hebben met een ambitie om te groeien, het bedrijf goed over te dragen, of gewoon: minder stress aan je hoofd door je bedrijf anders te organiseren. Maar hoe vertaal je die dromen naar een plan. En wat betekent dat voor je cijfers?



Daar komen wij als OOvB in beeld.

Samen met jou stellen we heldere doelen, werken we met scenario's en geven we inzicht in wat voor jouw onderneming haalbaar is. Of het nu gaat om een meerjarenplan, concrete groeiscenario's of het aanscherpen van je verdienmodel, je staat er niet alleen voor. Wij denken met je mee en staan naast je.

” *Maatschappelijke verankering maakt het MKB stabiel, zichtbaar en geliefd.*

Inzicht in kosten, marges en keuzes

Soms draait je bedrijf goed, maar heb je toch het gevoel dat je liquiditeit onder druk staat. Of je ziet de omzet stijgen, maar de winst blijft achter. Dan is het tijd om samen met OOvB in je kostenstructuur te duiken.

Wat wij voor jou kunnen doen:

- We laten je zien waar je marge écht vandaan komt.
- We maken inzichtelijk wat een prijsverhoging of personeelsuitbreiding betekent voor je resultaat.
- We bouwen samen met jou aan 'wat-als'-scenario's, of het nu tegenzit of je juist ineens hard groeit.

” *Cijfers horen geen zorg te zijn, maar een krachtig stuurmiddel voor je onderneming.*



Bouwen aan wendbaarheid en weerbaarheid

De wereld verandert razendsnel. Volatile markten, digitalisering, personeelsschaarste en nieuwe regels vragen dat jouw bedrijf kan meebewegen én tegen een stootje kan. Klanten verlangen leverzekerheid, banken letten op risicospreiding, en jouw team zoekt houvast in onzekere tijden.

Bij OOvB helpen we je daarbij op weg:

- We brengen in kaart welke trends, kansen én risico's jouw onderneming raken.
- We maken zichtbaar waar je nu al sterk staat en waar extra buffers of flexibiliteit nodig zijn.
- We bouwen samen scenario's, cash- en margestresstests en concrete actieplannen, zodat je kansen kunt grijpen en klappen kunt opvangen, zonder onnodige stress.

” *Wendbaarheid geeft richting en rust.*

Groeien, overdragen of stoppen? Hoe pak je dat aan?

Er komt een moment dat je wilt uitbreiden, iemand erbij wilt betrekken of misschien zelfs wilt stoppen. Dat zijn ingrijpende keuzes. Financieel, maar vaak ook emotioneel.



Op zo'n moment staat OOvB naast je:

- We brengen de waarde van je bedrijf helder en realistisch in beeld.
- We denken met je mee over de slimste fiscale en juridische aanpak.
- We ondersteunen je in gesprekken met de bank, investeerders of je opvolger.
- En we stellen juist die lastige vragen die je zelf liever uitstelt, maar die wél nodig zijn.

” *Rust, overzicht en regie is precies wat je nodig hebt bij grote beslissingen.*



Om te onthouden

Bij OOvB adviseurs en accountants vinden we het belangrijk dat we als adviseur en accountant toegevoegde waarde leveren. Door mee te denken, door je inzicht, richting én vertrouwen te geven. Niet alleen om de cijfers kloppend te maken, maar vooral om jouw ondernemersambitie te laten slagen.

Of zoals steeds meer klanten het zeggen: Mijn adviseur snapt waar ik naartoe wil, soms zelfs beter dan ikzelf.

” *Wil je weten wat dit voor jouw organisatie betekent? Neem dan contact met ons op. We helpen je graag verder.*

Altijd dichtbij



Onze vestigingen

Cuijk

Gildekamp 12
5431 SP Cuijk
Telefoon: 0485 - 316844
E-mailadres: cuijk@oovb.nl

Wijchen

Vijverlaan 21
6602 CX Wijchen
Telefoon: 024 - 6412471
E-mailadres: wijchen@oovb.nl

Uden

Sportlaan 1
5404 NM Uden
Telefoon: 0413 - 820429
E-mailadres: uden@oovb.nl

Heesch

De La Sallestraat 8
5384 NK Heesch
Telefoon: 0412 - 612818
E-mailadres: heesch@oovb.nl

Wanroij

Bus 8
5446 PK Wanroij
Telefoon: 0485 - 452817
E-mailadres: wanroij@oovb.nl

Berghem

Kloosterstraat 2
5351 ER Berghem
Telefoon: 0412 - 646074
E-mailadres: berghem@oovb.nl