OOB adviseurs en accountants

Economie houdt adem in.

Kwartaal-update Q3 2026

De Nederlandse economie groeit nog, maar het woord “nog” doet daar steeds meer werk. DNB verlaagde de groeiraming voor 2026 onlangs naar 0,8 procent, een vol procentpunt lager dan vorig jaar. Geopolitieke onrust, duurdere energie, een begrotingstekort dat inmiddels boven de Europese norm uitkomt. Tegelijkertijd daalde de inflatie in juni verrassend naar 2,9 procent. Op papier dus twee tegenstrijdige signalen: het gaat minder hard, maar het wordt ook wat rustiger op het

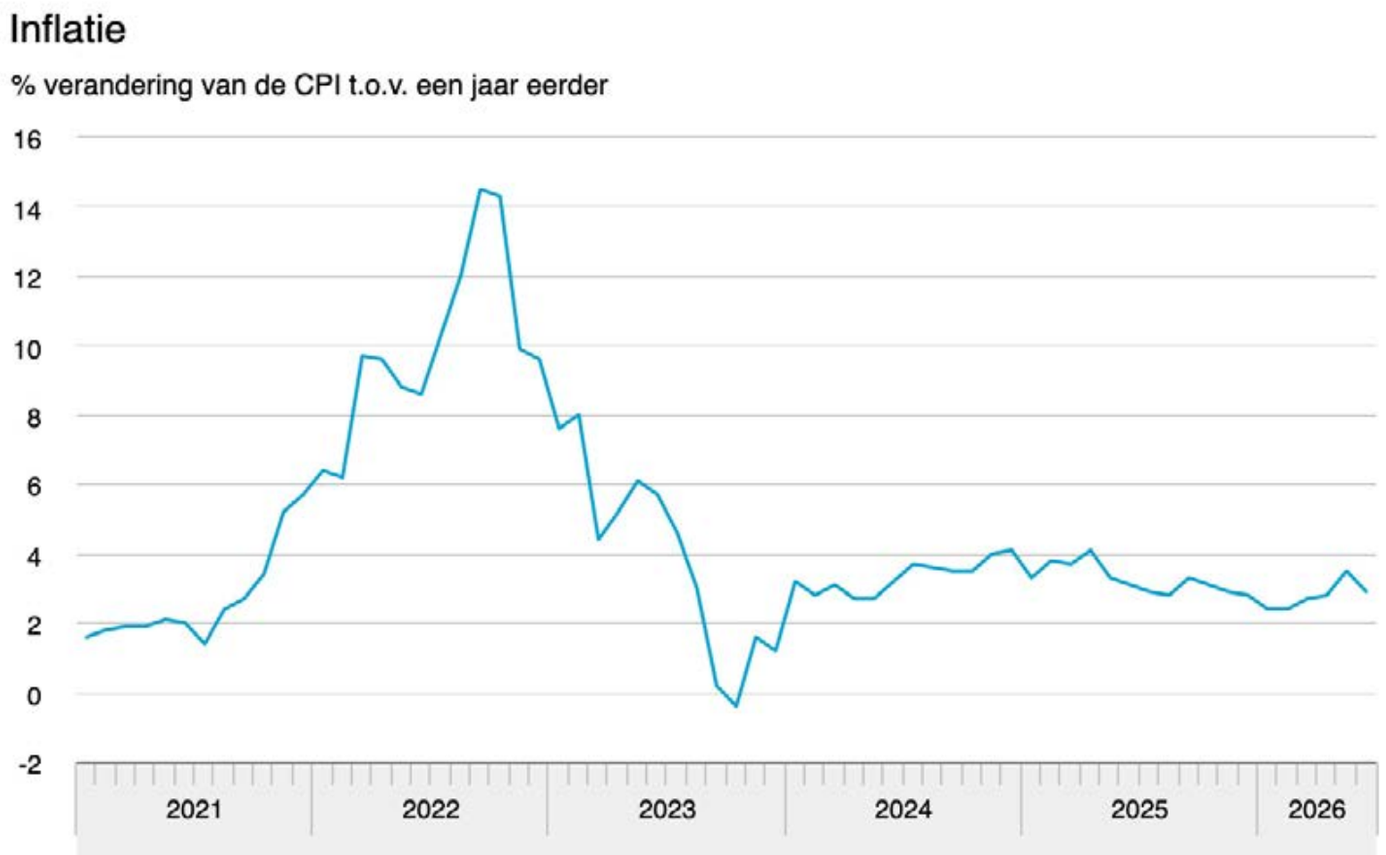
prijsfront.

Dat is het merkwaardige aan dit moment. Bedrijven stellen investeringen uit, consumenten sparen iets meer dan ze uitgeven, en toch blijft de arbeidsmarkt relatief krap. Paniek is niet nodig, maar er is ook geen reden om achterover te leunen.

Inflatie daalt naar 2,9 procent.

Het cijfer

De inflatie zakte in juni naar 2,9 procent, tegen 3,5 procent in mei, meldt het CBS. Een flinke daling in één maand tijd. Precies zoals de snelle raming van 1 juli al liet zien.



Waarom de daling vooral toeval is

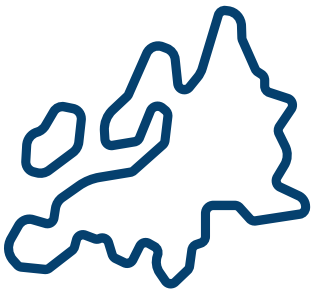
De daling komt bijna volledig op naam van twee posten: motorbrandstoffen en vakantiehuizen en hotels. Benzine was in juni nog altijd 17,3 procent duurder dan een jaar eerder, maar dat is fors minder dan de 27,5 procent van mei. Minder duurder, niet goedkoper dus. En vakantieaccommodaties drukten mee, deels gewoon seizoenseffect. Dat is geen structurele verbetering van de koopkracht, dat is een rekenkundig gunstige vergelijkingsmaand.

Waar het wél echt zit

Kijk je naar de grootste blijvende posten, dan valt op dat wonen, water en energie nog steeds de grootste bijdrage aan de inflatie leveren, 0,87 procentpunt. Vervoer daalt wel fors, van 1,13 naar 0,79 procentpunt.

Maar de vaste lasten, huur, energie, blijven de kern van het probleem. Dat verdwijnt niet met een gunstige maandvergelijking.

Nederland versus Europa, een opvallende omkering



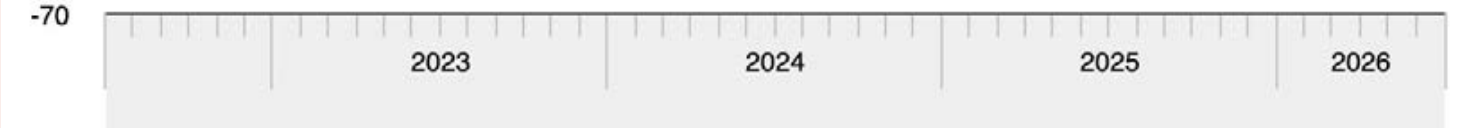
Meestal is het andersom, maar deze keer lag de inflatie in de eurozone hoger dan in Nederland: 2,8 procent tegen 2,5 procent (volgens de Europees vergelijkbare HICP-maatstaf). Vooral op energie en voeding doet Nederland het relatief goed. Maar op diensten, denk aan horeca, persoonlijke verzorging, vrije tijd, loopt Nederland juist voorop: 3,9 procent tegen 3,2 procent in de eurozone. En diensten zijn nu net de categorie waar de hogere Nederlandse loonstijgingen het hardst doorwerken.

Wat dit voor jou betekent

Een dalend inflatiecijfer voelt als goed nieuws, en voor de portemonnee is dat het ook, even. Maar het zegt weinig over de onderliggende druk op je bedrijf. Energie en huisvesting blijven duur. Diensten worden in Nederland relatief harder duurder dan elders, en dat raakt precies de sectoren waar veel MKB-bedrijven in zitten. De vraag is dus niet: is de inflatie gedaald? De vraag is: is mijn eigen kostenstructuur ook gedaald, of profiteer ik alleen van een gunstige vergelijking met vorig jaar?

Consumenten-vertrouwen wordt minder somber

Het consumentenvertrouwen maakte in juni de grootste sprong in elf jaar tijd. Van -46 naar -39, meldt het CBS. Op het eerste gezicht goed nieuws. Maar zet de cijfers in perspectief, en het beeld wordt genuanceerder.



Twee maanden eerder, in april, kelderde het vertrouwen juist met veertien punten, de op een na grootste daling ooit gemeten sinds het begin van de meting in 1986. Alleen coronamaand april 2020 was heftiger. Aanleiding was de oorlog in het Midden-Oosten en de energieprijzen die daardoor snel opliepen.

Dat maakt meteen duidelijk wat consumentenvertrouwen precies meet.

> Geen verandering in feitelijk inkomen of vermogen, maar een verandering in stemming.

Niemand had in juni ineens meer te besteden dan in mei. Er was simpelweg minder acute onzekerheid, en dat vertaalde zich in een minder negatief oordeel.

> Ondanks de sterke verbetering blijft het vertrouwen met -39 nog altijd ver onder het langjarig gemiddelde van -11.

Zelfs de beste maand in elf jaar tijd brengt het cijfer dus niet in de buurt van wat historisch gezien normaal is. Ook de koopbereidheid, of consumenten het een gunstig moment vinden voor grote aankopen, herstelde in juni fors, van -28 naar -22, maar bleef eveneens negatief.

Van belang voor ondernemers is dat consumentenvertrouwen zich doorgaans pas na drie tot vier kwartalen vertaalt in daadwerkelijke

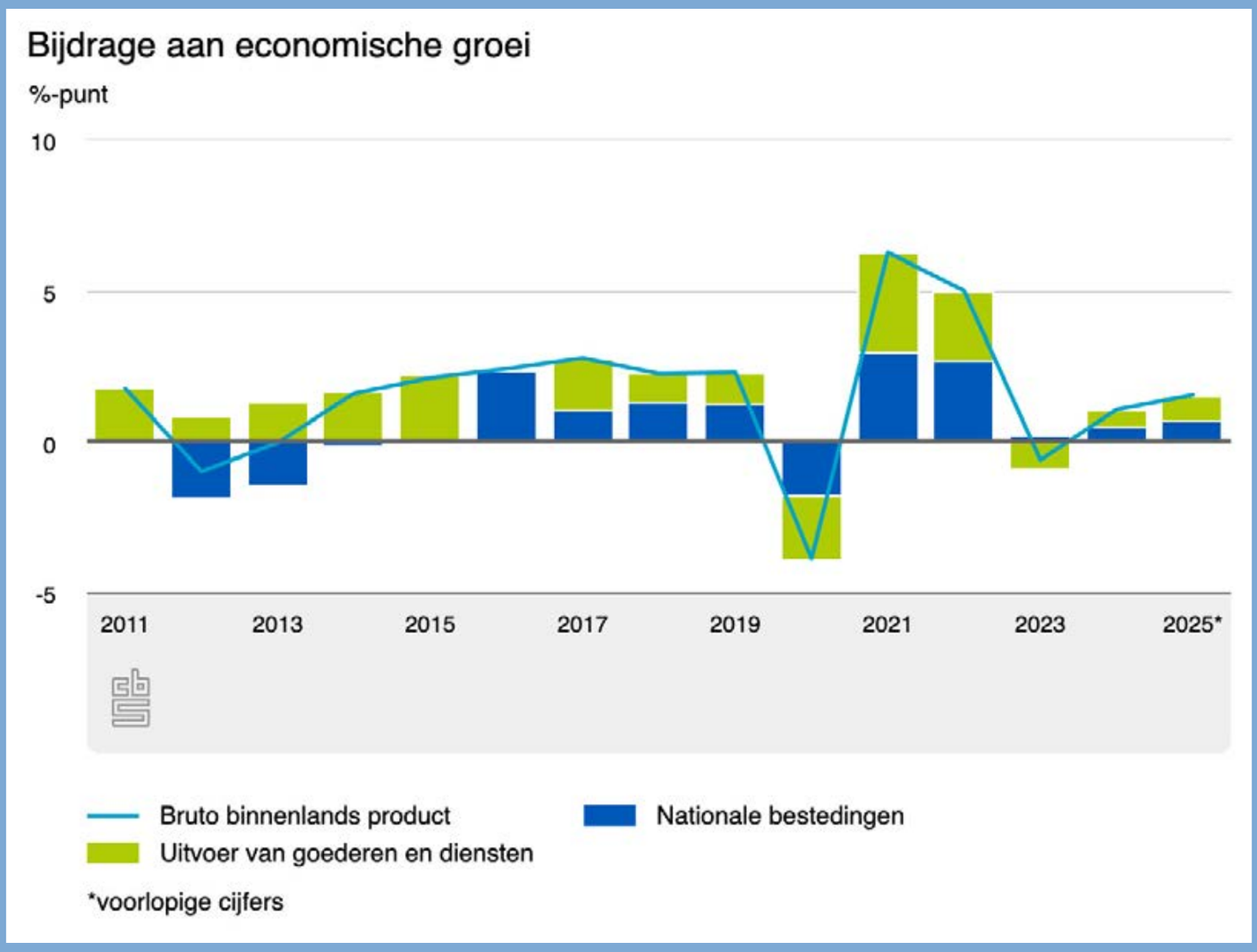
bestedingen. De daling van april werkt dus vermoedelijk pas dit najaar door in de omzetcijfers, terwijl het herstel van juni zich pas begin volgend jaar in de bestedingen kan laten zien.

> Wie de cijfers van dit kwartaal wil duiden, kijkt dus eigenlijk terug naar het sentiment van een paar maanden geleden, niet naar het heden.

Export voor de helft

verantwoordelijk voor economische groei.

De Nederlandse economie groeide afgelopen jaar met 1,6 procent. Meer dan de helft van deze groei is te danken aan export, en dan vooral van in Nederland gemaakte machines en voedingsmiddelen. Niet van diensten zoals gebruikelijk. Bovendien is het zo dat de exportgroei vooral te danken is aan hogere prijzen en niet per se aan hogere volumes.



Sinds augustus vorig jaar betaalt Amerika 15 procent extra op de meeste Europese producten. Op staal en aluminium zelfs 50 procent. Die afspraak werd overigens onlangs op 25 juni eindelijk officieel bevestigd, na maanden waarin het Amerikaanse Hooggerechtshof de eerdere tarieven ongeldig verklaarde en er tussentijds een heel ander tarief gold. Door deze wisselvalligheid in tarieven is het moeilijk om een solide beeld te krijgen over de exportwaarde.

Goed om te weten is dat de andere helft van de groei te danken is aan de binnenlandse bestedingen. Die kwamen vooral van de overheid. Huishoudens en bedrijven droegen nauwelijks bij. Misschien toch wel iets om ons enigszins zorgen over te maken.

Erfbelasting onder

vergrootglas van kabinet.

Maar hoe zit dat met de BOR (Bedrijfsopvolgingsregeling)?

Verdeeld, maar eensgezind over één ding

Nederlanders zijn verdeeld over erfbelasting. Een kleine minderheid wil hem afschaffen. Maar meer dan de helft vindt dat grote erfenissen zwaarder belast mogen worden, blijkt uit nieuw CPB-onderzoek. Niet zwaarder voor iedereen, specifiek zwaarder voor de grote nalatenschappen. Dat gevoel leeft breed, ongeacht leeftijd of eigen vermogen. Dit zegt iets over het onderliggende sentiment waarin duidelijk wordt dat vermogens niet oneindig doorgegeven zouden moeten worden aan erfgenamen die geen bijdrage hebben geleverd om dat vermogen te verwerven.

Slechts bij 35 procent van de overledenen wordt aangifte erfbelasting gedaan.

Wat er in de praktijk gebeurt

Slechts bij 35 procent van de overledenen wordt aangifte erfbelasting gedaan, de rest blijft onder de vrijstelling. Van die 35 procent, samen goed voor driekwart van al het nagelaten vermogen, is de gemiddelde belastingdruk maar 11 procent. Niet de 10 tot 40 procent die op papier staat. Elf procent, gemiddeld, over precies de grootste erfenissen.

Waarom dat zo laag uitpakt?

Twee redenen. Partners en kinderen betalen veel minder dan verdere familie. En bedrijfsvermogen wordt, dankzij de bedrijfsopvolgings-regeling, structureel lichter belast dan ander vermogen.

De ongemakkelijke paradox

De burger wil dat grote erfenissen zwaarder worden belast. Maar de grootste nalatenschappen, de bedrijven, zijn precies waarvoor de wetgever een uitzondering maakte. Niet omdat een bedrijf minder waard is, maar omdat het geld vastzit in machines en klanten, niet op een spaarrekening. Zonder die uitzondering moet een opvolger soms verkopen om de belasting te kunnen betalen.

Niet oneerlijk dat een bedrijf anders wordt behandeld dan een beleggingsportefeuille.

Wat dit betekent voor nu

De BOR blijft voorlopig overeind, maar wordt scherper afgebakend. De vrijstelling stijgt naar €1.543.500, daarboven geldt nog steeds 75 procent vrijstelling. Nog altijd fors. Maar dubbel gebruik, schenken, terugkopen, opnieuw schenken, wordt onmogelijk. Preferente aandelen krijgen een strenge nieuwe definitie. En wie op hoge leeftijd nog snel bedrijfsvermogen koopt, krijgt een langere bezitstermijn, ook als je gewoon een serieuze ondernemer van 68 bent.

De regeling verdwijnt niet. Ze wordt preciezer. En preciezer betekent: je kunt er ongemerkt net buiten vallen. Het is dan ook aan te raden om tijdig advies in te winnen.

Twee op de drie ondernemers willen binnen 10 jaar stoppen met hun bedrijf.

Eén van de Nederlandse grootbanken heeft onderzocht dat de ruime meerderheid van ondernemers binnen tien jaar wil stoppen met het bedrijf. Het is een golf die al jaren in ontwikkeling is en nu begint aan te spoelen, zo lijkt wel.

Inmiddels is bijna 13 procent van alle Nederlandse ondernemers 65-plus. In 2010 was dat nog 7 procent. Bijna een verdubbeling dus. En van de ondernemers die op korte termijn willen stoppen, heeft 22 procent nog helemaal geen plan. Nog eens 20 procent zoekt wel een opvolger, maar heeft er nog geen gevonden. Bijna de helft van de mensen die de deur uit willen, weet dus niet hoe.

Dan het cijfer dat het pijnlijkst is, ook al is het bijna een cliché:

> Slechts een op de tien kinderen van ondernemers wil het familiebedrijf overnemen. Niet omdat ze het niet waarderen. Vaak juist omdat ze het te goed kennen.

Ze hebben hun ouders zien zwoegen en kiezen bewust voor iets anders. Geen falen van de ouders, gewoon een andere generatie.

Nederland telt zo'n 300.000 familiebedrijven, goed voor ruim 30 procent van alle banen en toegevoegde waarde. Loopt die overdracht massaal vast, dan verdwijnt er niet alleen een naam op de gevel. Dan verdwijnt er werkgelegenheid en kennis.

En toch draait de overnamemarkt zelf op volle toeren. Volgens enkele overnamespecialisten zijn er meer nieuwe verkoopopdrachten in Q1 2026 dan een jaar eerder. Omdat een verkoopproces zes tot twaalf maanden duurt, wijst dat op een druk najaar.

> Opvallend: mkb-ondernemers laten zich nauwelijks afremmen door internationale onrust.

Hun besluit om te verkopen komt zelden uit de actualiteit. Het ontstaat vooral vanwege leeftijd, gezondheid, of gewoon: ‘het moment is daar’.

Toch is de verkoop van een bedrijf geen ‘appeltje-eitje’. En dat heeft dan weer te maken met de verwachting van de verkopers.

> Verkopers denken vaak dat hun bedrijf meer waard is dan een koper wil betalen, simpelweg omdat er bijvoorbeeld dertig jaar levenswerk in zit.

Ook de route zelf verandert. De klassieke opvolging, kind neemt over, wordt vaker ingeruild voor overdracht aan het management, verkoop aan een strategische partij, of een gefaseerde overdracht waarbij de ondernemer nog even betrokken blijft. Dat laatste wint terrein, niet zonder reden: het geeft rust in het bedrijf en spreidt het risico voor iedereen.

De vraag die overblijft is simpel, en toch lastig om eerlijk te beantwoorden.

Niet: wanneer wil ik stoppen. Maar: als het morgen zou moeten, wie neemt het dan over, en is diegene daar al klaar voor? Wie zich dat pas afvraagt als de gezondheid tegenzit, is te laat. Wie het nu vraagt, heeft nog alle tijd om het antwoord vorm te geven.

OOB | CORPORATE FINANCE

Bram Verstappen

Adviseur Corporate Finance

b.verstappen@oovb.nl | 0485 - 316844

Gert-Jan van den Berg

Senior Adviseur Corporate Finance

g.vandenberg@oovb.nl | 0485 - 316844

Financiering

Wie een plan

heeft, wint.

Financiering vinden lijkt gemakkelijker dan ooit, blijkt uit de CBS Financieringsmonitor. Nog maar 1 op 6 van de mkb'ers zocht vorig jaar naar geld, maar wie zocht, vond vaker: 55 procent slaagde, tegen 51 procent in 2019.

Bij veel MKB ondernemingen lijkt het rendement onder druk te staan. De gemiddelde kaspositie is in twee jaar tijd met 40 procent geslonken. Stel je voor dat twee heel verschillende ondernemers aankloppen bij dezelfde financier. De een omdat hij groeit en kapitaal nodig heeft om door te pakken. De ander omdat zijn buffer stilletjes is opgedroogd en hij het niet eens goed kan uitleggen. Beiden hebben misschien evenveel kans om het geld te krijgen. Maar alleen de eerste weet ook wat hij ermee gaat doen, en dat hoort een financier.

Dat is de kern. Niet: kan ik lenen. Wel: weet ik zelf waarom, voordat ik het gesprek aanga.

Het financieringslandschap wordt ook complexer. Banken blijven de grootste partij, met 340 miljard euro uitstaand krediet, bijna de helft naar het mkb. Maar niet-bancaire financiers, crowdfunding, factoring, fintechplatforms, leveren inmiddels 18 procent van al het nieuwe mkb-volume, en onder de 250.000 euro zelfs meer dan de helft. Dat is geen achterdeur meer voor als de bank nee zegt. Dat is een volwaardige route, met eigen voorwaarden, eigen tempo, eigen verwachtingen. Meer opties is fijn, tot het moment dat je zonder plan tussen die opties moet kiezen. Dan wordt keuzestress een dure hobby.

En een plan loont ook letterlijk. Het mkb betaalt gemiddeld 3,6 procent rente, grotere bedrijven 3,1 procent. Dat verschil komt voor een deel simpelweg door schaal, maar ook door iets anders: een informatieachterstand, zegt DNB zelf. De financier weet minder goed wat er in jouw bedrijf gebeurt dan bij een grote onderneming met een uitgebreide jaarrekening en een IR-afdeling. Een goed plan is dan niet alleen een formaliteit. Het is het middel waarmee je die informatieachterstand zelf wegneemt.

Dus de vraag die overblijft is niet of je financiering krijgt als je erom vraagt

De vraag is of je, voordat je dat gesprek voert, zelf al weet wat je met dat geld gaat doen. Wie dat weet, klinkt anders aan tafel dan wie hoopt dat het antwoord vanzelf komt terwijl hij het uitlegt.

OOB | FINANCIERINGSDESK

Paul Cox
Senior adviseur bedrijfsfinanciering
p.cox@oovb.nl | 06 – 577 48 949

Joop Verbruggen
Senior adviseur bedrijfsfinanciering
j.verbruggen@oovb.nl | 06 – 536 72 714

Nederland is populairste vakantie-bestemming

Vraag een Nederlander waar hij dit jaar naartoe gaat, en je hoort Spanje, Italië, Frankrijk. **Vraag door, en wat blijkt: de meesten gaan gewoon naar Nederland.** Zo'n 39 procent kiest het eigen land, ruim voor Spanje. Ons favoriete vakantieland is, cijfermatig, gewoon dit landje. We doen alleen alsof het Toscane is.

Waarom zeg je het dan niet hardop? Misschien omdat "de Veluwe" minder indruk maakt dan "een weekje Portugal". Toch is precies daar, samen met Limburg, Noord-Holland en Friesland, waar de meeste thuisblijvers naartoe gaan.

En dan is er de btw-verhoging op logies, van 9 naar 21 procent sinds januari. Een verdrievoudiging, en toch zegt 43 procent dat het geen invloed heeft op hun plannen. Dat zegt iets over hoe gehecht we zijn aan onze eigen bossen en stranden, of over hoe weinig we naar ons bonnetje kijken. Waarschijnlijk allebei een beetje.

Opvallend ook: 45 procent voelt juist extra behoefte aan vakantie vanwege de onrust in de wereld. Je zou verwachten dat onzekerheid mensen thuis houdt, maar het tegendeel gebeurt. Amerika als bestemming stort intussen in, van 44 naar 5 procent belangstelling. Nederland wordt zo, een beetje toevallig, de rustige haven. Geografisch én emotioneel.

Je hoeft er niet over te liegen tegen de buren. Het is niet de noodoplossing als het buitenland te duur wordt. Het is, met stip, waar de meesten toch al het liefst naartoe gaan.

Een zomerse Top 5 in eigen land.

1) Terschelling

Niet Texel, dat kiest iedereen al. Terschelling voelt trager, ruiger, met duinen die net iets hoger zijn dan je verwacht en een dorpje, West-Terschelling, waar je binnen een uur het gevoel hebt dat je weken weg bent.

2) Sint-Michielsgestel en de Brabantse beekdalen

Klinkt niet als een toeristenfolder, en dat is precies het punt. Wandel langs de Dommel, tussen kastelen en kloosters, en je snapt waarom mensen hier al eeuwen niet weg willen.

3) De Biesbosch

Een van de laatste echte zoetwatergetijdengebieden van Europa, en je hoeft er niet voor naar het buitenland. Kano erin, en je bent even helemaal weg van alles wat op een agenda lijkt.

4) Bourtange, Groningen

Een sterrenvormig vestingdorpje, helemaal in de hoek van het land waar bijna niemand toevallig langskomt. Precies daarom is het zo stil, en zo mooi.

5) Zuid-Limburg

Het enige stukje Nederland dat vergeet dat het Nederland is. Glooiende hellingen, holle wegen, vakwerkhuizen die eerder Ardennen dan Randstad ademen. Fiets een rondje tussen Valkenburg en Vaals, en je merkt dat je onbewust naar boven kijkt om te checken of er ergens een berg staat. Die is er niet, maar het scheelt weinig.

... fijne vakantie!

Altijd dichtbij

Onze vestigingen

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

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

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

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

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

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

OOVB adviseurs en accountants

www.oovb.nl