

# TERUGVERDIENTIJD IN DE AMBULANTE HANDEL

EEN UPDATE VAN HET SEO-RAPPORT UIT 2021

EINDRAPPORT

**seo** • economisch onderzoek

---

## AUTEURS

CHRISTIAAN BEHRENS, NARD KOEMAN EN ASTRID LENSINK

## IN OPDRACHT VAN

MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN

AMSTERDAM, FEBRUARI 2025

## Samenvatting

De terugverdiëntijd van investeringen in de ambulante handel is sinds 2021 niet statistisch significant veranderd. De invoering van zero-emissiezones zal naar verwachting van invloed zijn op de terugverdiëntijd van de investeringen. Een simulatie laat zien dat de aanschaf van emissieloze voertuigen de terugverdiëntijd met een tot twee jaar kan verlengen.

### Achtergrond

SEO Economisch Onderzoek heeft in 2021 vastgesteld dat schaarse vergunningen voor ambulante handel volgens de Europese Dienstenrichtlijn (2006/123/EG) niet voor onbepaalde termijn mogen worden verleend. Bij vaststelling van de looptijd dient rekening te worden gehouden met de terugverdiëntijd. Deze terugverdiëntijd, afhankelijk van investeringen, exploitatiekosten en opbrengsten, werd destijds geschat op minimaal negen en maximaal twaalf jaar.

### Vraagstelling

In 2024 heeft het ministerie van Economische Zaken aan SEO Economisch Onderzoek gevraagd om te onderzoeken of een bijstelling van de terugverdiëntijd nodig is. Aanleiding voor deze vraag waren signalen vanuit de sector dat ontwikkelingen zoals COVID-19, inflatie en de invoering van zero-emissiezones mogelijk van invloed waren op de eerder vastgestelde terugverdiëntijd. Hierdoor ontstond het beeld dat een langere terugverdiëntijd nodig was.

### Onderzoeksmethode

De kern van dit onderzoek is het vaststellen van de terugverdiëntijd in de ambulante handel. De terugverdiëntijd geeft aan hoeveel maanden of jaren een gemiddeld efficiënte toetreders in de ambulante handel nodig heeft om de investeringen terug te verdienen. Om deze terugverdiëntijd vast te stellen is een vrije kasstroomanalyse uitgevoerd. De data zijn verzameld in een enquête uitgezet onder 6.000 ondernemers. Deze data zijn verrijkt met CBS Microdata over de bedrijfsvoering van de ambulante handelaren. Ten slotte is een simulatie uitgevoerd. Hiervoor is gekozen omdat er onzekerheid bestaat over de toekomstige aanschafprijzen van emissieloze bedrijfsvoertuigen.

### De terugverdiëntijd

In 2024 ligt de gemiddelde terugverdiëntijd voor gedane investeringen door ambulante handelaren op tussen de acht en elf jaar (zie de gele cellen in Tabel S.1). De bovengrens houdt rekening met een redelijke vergoeding op geïnvesteerd vermogen en een minimuminkomen voor ondernemers. De ondergrens houdt enkel rekening met een redelijke vergoeding op geïnvesteerd vermogen. In vergelijking met de vorige meting – minimaal negen en maximaal twaalf jaar – vertonen deze resultaten geen statistisch significante veranderingen. Hieruit concluderen we dat de update van de analyse geen aanleiding geeft om de eerder vastgestelde terugverdiëntijd aan te passen.

Tabel S.1 De gemiddelde terugverdiëntijd in de huidige analyse is 8 (ondergrens) of 11 (bovengrens) jaar

| Uitkomstmaat | Ondergrens / bovengrens | Terugverdiëntijd<br>(data uit 2024) | Terugverdiëntijd<br>(data uit 2019) |
|--------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Gemiddelde   | Ondergrens              | 8                                   | 9                                   |
|              | Bovengrens              | 11                                  | 12                                  |

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024)

## Verwachte impact invoering zero-emissiezones op de terugverdientijd

De invoering van zero-emissiezones zal naar verwachting van invloed zijn op de terugverdientijd. De simulaties in deze studie tonen aan dat hiervoor een bijstelling van tussen de 0,6 tot 2,3 jaar nodig is. Deze bijstelling is het gevolg van de verwachte hogere investeringskosten voor emissieloze voertuigen in vergelijking met conventionele voertuigen. Dit impliceert dat ambulante handelaren extra zullen moeten investeren. Niet alle kosten hoeven echter door de ondernemers gedragen te worden. Uit zowel de deskresearch als uit de enquêteresultaten blijkt de verwachting dat circa de helft van deze extra investeringskosten kan worden doorberekend aan de klanten.

## De relatie tussen de terugverdientijd en transitieproblemen

Om de terugverdientijd vast te stellen is een vrije kasstroomanalyse uitgevoerd. Het uitgangspunt in deze analyse is de gemiddelde efficiënte toetreder in de ambulante handel. Het is aannemelijk dat deze toetreder bij toetreding van de markt direct een zero-emissievoertuig zal aanschaffen. Deze toetreder zal dan gemiddeld genomen 0,6 tot 2,3 jaar extra nodig hebben om zijn of haar investeringen terug te verdienen. Voor partijen die al actief zijn in en op de markt kan hier een probleem ontstaan. Zo kan in individuele gevallen de resterende looptijd op de huidige vergunning te kort zijn om eventueel verplichte investeringen in een zero-emissievoertuig terug te verdienen. Dit betreft een transitieprobleem. Het herijken van de terugverdientijd, zoals in deze studie, biedt hier geen oplossing voor.

## Overige bevindingen

- Uit cijfers van het CBS blijkt dat het aantal ambulante handelaren daalde van 11.500 ondernemingen in 2016 naar 9.500 ondernemingen in 2024. Ook de Kamer van Koophandel rapporteert een daling.
- Ongeveer 40 procent van de huidige vergunningen heeft een looptijd van meer dan twaalf jaar.
- Ambulante handelaren hadden in 2023 een vergelijkbare financieringsbehoefte als het doorsnee mkb-bedrijf. Er zijn geen significante verschillen gevonden in de mate waarin zij deze financiering wisten te verkrijgen.
- Driekwart van de ondernemers in gemeenten met (aankomend) emissiebeleid bezit geen zero-emissievoertuig. Eén op de vijf ondernemers heeft er wel één, het restant (4 procent) weet het niet.
- Begin 2020 daalde de omzet van ambulante handelaren door coronamaatregelen. Ruim de helft bleef (deels) open, een kwart was volledig gesloten en een kwart wisselend.

## Stappenplan beoordeling looptijd vergunningen ambulante handel

In 2021 is een stappenplan opgesteld dat gemeenten kan helpen bij het bepalen van de looptijd van vergunningen in de ambulante handel. We verwijzen de lezer naar dit stappenplan. Het stappenplan is online beschikbaar via de website van SEO Economisch Onderzoek.<sup>1</sup>

## Aanbeveling

Momenteel bestaat er onzekerheid over de toekomstige prijzen van emissieloze voertuigen. Daarom is ervoor gekozen om in deze rapportage via een simulatie te rekenen met een bandbreedte. Als aanbeveling geven we mee om als na verloop van tijd de onzekerheid over de prijzen van emissieloze voertuigen kleiner is, de terugverdientijd nogmaals vast te stellen. Een termijn van vijf jaar lijkt hierbij gelet op de verwachte ontwikkeling van de markt voor emissieloze voertuigen redelijk.

<sup>1</sup> Zie <https://www.seo.nl/wp-content/uploads/2021/06/Stappenplan-ambulante-handel.pdf>

# Inhoudsopgave

|                                                            |    |
|------------------------------------------------------------|----|
| Samenvatting                                               | 2  |
| 1 Inleiding                                                | 5  |
| 1.2 Aanleiding en onderzoeksvraag                          | 5  |
| 1.3 Aanpak onderzoek en leeswijzer                         | 5  |
| 2 Economische context en terugverdientijd                  | 7  |
| 2.1 Investeringsanalyse                                    | 7  |
| 2.2 Ontwikkelingen vraag en aanbod van ambulante handel    | 8  |
| 2.3 Ontwikkelingen in de kosten van ambulante handel       | 12 |
| 3 Vaststelling van de terugverdientijd                     | 17 |
| 3.1 Beschikbare en verzamelde data                         | 17 |
| 3.2 Indeling, vaste activa, afschrijvingen en nettowinst   | 18 |
| 3.3 Berekening terugverdientijd                            | 25 |
| 3.4 Doorrekening emissieloos transport en terugverdientijd | 26 |
| 4 Conclusie                                                | 28 |
| 4.1 Conclusies economische context en terugverdientijd     | 28 |
| 4.2 Conclusies vaststelling van de terugverdientijd        | 28 |
| Referenties                                                | 29 |
| Bijlage A Dataverzameling vragenlijst                      | 30 |
| Bijlage A.1 Veldwerk                                       | 30 |
| Bijlage A.2 Analyse bestand                                | 31 |
| Bijlage B Vragenlijst                                      | 32 |
| Bijlage C Koppeling CBS Microdata                          | 40 |
| Bijlage D Gesprekspartners                                 | 41 |

# 1 Inleiding

Economische ontwikkelingen kunnen een impact hebben op de terugverdientijd. In eerder onderzoek is de terugverdientijd van investeringen in de ambulante handel vastgesteld op negen tot twaalf jaar op basis van data uit 2019. Dit rapport analyseert of de terugverdientijd sindsdien is veranderd.

## 1.2 Aanleiding en onderzoeksvraag

### Aanleiding

De ambulante handel in Nederland, met name op warenmarkten, wordt gereguleerd via een systeem van schaarse vergunningen met een vergunningenplafond, dat het maximale aantal vergunningen per gemeente bepaalt.

In het SEO-onderzoek uit 2021 werd door middel van een juridische analyse vastgesteld dat schaarse vergunningen niet voor onbepaalde tijd mogen worden verleend. Bij het bepalen van de looptijd moet rekening worden gehouden met de terugverdientijd en een redelijke vergoeding voor geïnvesteerd kapitaal. Deze terugverdientijd, afhankelijk van investeringen, exploitatiekosten en opbrengsten, werd destijds geschat op negen tot twaalf jaar.

### Onderzoeksvraag

Het ministerie van Economische Zaken heeft SEO gevraagd het eerdere onderzoek naar de terugverdientijd van ambulante handelaren te actualiseren. Aanleiding hiervoor zijn zorgen over de impact van maatschappelijke ontwikkelingen, zoals COVID-19 en het invoeren van zero-emissiezones, waardoor de vastgestelde terugverdientijd van negen tot twaalf jaar mogelijk niet meer toereikend is. Het doel van dit onderzoek is een geactualiseerde, empirisch onderbouwde terugverdientijd te bepalen, rekening houdend met recente ontwikkelingen. Daarnaast is dit onderzoek een handreiking voor gemeenten bij het bepalen van de vergunningsduur.

## 1.3 Aanpak onderzoek en leeswijzer

### Onderzoeksmethode

Dit onderzoek richt zich op het empirisch vaststellen van de terugverdientijd van investeringen binnen de ambulante handel. Hiervoor is een enquête uitgezet onder 6.000 ondernemers in de ambulante handel. In totaal zijn er op deze wijze 265 (4,4 procent) complete vragenlijsten verzameld. De achtergrondgegevens van de respondenten laten zien dat het met name grotere ondernemingen die voedingsmiddelen verkopen zijn die de enquête hebben ingevuld. De consequenties hiervan zijn beperkt omdat de terugverdientijd op ondernemingsniveau is vastgesteld.

De vragenlijst is gebaseerd op die van 2019, maar op basis van interviews met ondernemers uitgebreid met onderwerpen die nu relevant zijn. Deze gesprekken met ondernemers hebben waardevolle inzichten opgeleverd die een toelichting bieden op de uitkomsten van de enquête. Naast de gesprekken met de ondernemers zijn er ook gesprekken geweest met de Centrale Vereniging Ambulante Handel (CVAH) en het ministerie van Economische Zaken. Tot slot gebruiken we de Microdata van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) om aanvullende gegevens over de bedrijfsvoering van ondernemingen in de ambulante handel te kunnen analyseren.

De drie methoden om data te verzamelen zijn complementair. De gesprekken met ondernemers bieden diepgang, maar zijn niet representatief. De CBS Microdata kunnen over meerdere jaren worden gebruikt, maar bieden minder ruimte voor detail. De enquête slaat een brug tussen beide: hiermee kunnen we de terugverdiensijd differentiëren over verschillende dimensies en investeringscategorieën onderscheiden. Deze aanpak maakt het mogelijk om met behulp van drie methoden een coherent en zo representatief mogelijk beeld te schetsen van de terugverdiensijd van investeringen binnen de ambulante handel.

### Leeswijzer

Het rapport is als volgt ingedeeld. Hoofdstuk 2 bespreekt de economische context en relateert dit aan de antwoorden van de ambulante handelaren in de enquête. We kijken hierbij vooral naar veranderingen ten opzichte van de vorige meting in 2021 en naar relevante ontwikkelingen in de ambulante handel. Hoofdstuk 3 gaat in op de gebruikte databronnen, de enquête en presenteert beschrijvende statistieken waarmee de belangrijkste verschillen tussen de resultaten van dit onderzoek en die van het onderzoek uit 2021 worden weergegeven. Ook wordt in dit hoofdstuk, door de inzichten te combineren, de bandbreedte van de terugverdiensijd vastgesteld. Hierbij kijken we ook naar in hoeverre de terugverdiensijd anders zou zijn als de gemiddelde efficiënte toetredende ambulante handelaar enkel gebruikmaakt van zero-emissievoertuigen. Hoofdstuk 4 concludeert.

## 2 Economische context en terugverdiëntijd

Ontwikkelingen in de ambulante handel kunnen via een verandering in kosten en baten leiden tot een andere terugverdiëntijd. De invoering van zero-emissiezones zal naar verwachting van invloed zijn op de terugverdiëntijd van de investeringen. Bij het bepalen van de impact op de terugverdiëntijd is het belangrijk om rekening te houden met de mate waarin kosten kunnen worden doorberekend aan de klant.

### 2.1 Investeringsanalyse

#### Investeringsanalyse en terugverdiëntijd

Om tot een handreiking te komen voor de looptijd van een schaarse vergunning, bepalen we net als in SEO (2021) de terugverdiëntijd van de investeringen met inbegrip van een redelijk rendement op het geïnvesteerde vermogen. De investeringsanalyse hanteert een businesscase voor een gemiddelde efficiënte toetreder als vertrekpunt. Deze toetreder is een hypothetische partij en kan zowel een nieuwkomer als een gevestigde ondernemer zijn. Dit uitgangspunt sluit aan bij de marktgerichte waarderingsmethoden van schaarse vergunningen uit de literatuur.

De terugverdiëntijd geeft aan hoeveel maanden of jaren een onderneming nodig heeft om de investeringen terug te verdienen, met inbegrip van het eerdergenoemde redelijke rendement. De terugverdiëntijd en de looptijd van de schaarse vergunning dienen in balans te zijn. Is de looptijd veel langer dan de terugverdiëntijd dan wordt de toegang tot de markt onnodig beperkt, is de looptijd veel korter dan is een continue (duurzame) bedrijfsvoering niet mogelijk en zal dit leiden tot verliezen of lagere investeringen.

De terugverdiëntijd wordt vastgesteld door de vaste activa en de vrije kasstroom (per jaar) door elkaar te delen.<sup>2</sup> Dit levert de volgende gangbare formule op:

$$\text{Terugverdiëntijd (in jaren)} = \frac{\text{Vaste activa}}{\text{Vrije kasstroom (per jaar)}} \quad (1)$$

De vrije kasstroom is het bedrag wat beschikbaar is om de vaste activa te dekken. In de standaardanalyse is deze vrije kasstroom te benaderen als de som van de nettowinst plus de afschrijvingen.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> De vaste activa zijn de waarde van alle bezittingen van een onderneming waarvan het benodigde kapitaal voor langer dan een jaar is vastgelegd. De vrije kasstroom bestaat uit de opbrengsten uit de exploitatie van de ondernemingen.

<sup>3</sup> De nettowinst is gelijk aan het verschil tussen de inkomsten en de kosten uit de exploitatie. Bij de kosten wordt rekening gehouden met belastingen en de kosten van vreemd vermogen (rente). Afschrijven is het boekhoudkundig verdelen van de kosten van bedrijfsmiddelen (vaste activa) over de jaren waarin de bedrijfsmiddelen worden gebruikt. Afschrijvingen verlagen de bruto- en nettowinst maar vormen geen uitgaven voor de onderneming. Bij het bepalen van de vrije kasstroom moeten de afschrijvingen dus weer bij de nettowinst worden opgeteld.

In lijn met de analyse in SEO (2021) maken we hierop twee correcties:

- Het verminderen van de vrije kasstroom (dan wel de nettowinst) met een minimale vergoeding van arbeid verricht door de ondernemer zelf. Dit doen we voor ondernemers met een eenmanszaak, vennootschap onder firma (vof), commanditaire vennootschap (cv) of een maatschap. Deze vergoeding is gebaseerd op het wettelijk minimuminkomen en houdt rekening met het aantal dagen dat de ondernemer actief is op de markt;
- Het verminderen van de vrije kasstroom met een redelijk rendement op het geïnvesteerde eigen vermogen. We benaderen deze redelijke vergoeding via de gemiddelde kapitaalkosten voor de retailsector in Nederland. Dit rendement ligt gemiddeld op 7,5 procent, net als in SEO (2021).

### Investeringsanalyse en economische context

De terugverdientijd van de gemiddelde efficiënte toetreders in de ambulante handel is zowel via de omvang (en marktprijs) van de noodzakelijke vaste activa als via de hoogte van de te behalen nettowinst en de minimale vergoeding voor eigen arbeid en eigen vermogen afhankelijk van de stand van de economie. Bij gelijkblijvende vaste activa, maar aantrekkende vraag (klandizie) zal de terugverdientijd korter zijn dan bij een over de tijd afnemende vraag. In dit geval geldt ook dat als opportuniteitskosten van arbeid en/of kapitaal veranderen dit direct invloed heeft op de terugverdientijd. Bij bijvoorbeeld hogere opportuniteitskosten als gevolg van een sterk groeiende economie zal de vrije kasstroom ceteris paribus lager uitvallen en daarmee resulteren in een langere terugverdientijd. Een grotere omvang (of hogere prijzen) van vaste activa zullen ceteris paribus ook resulteren in een langere terugverdientijd. Hierbij is het wel van belang om rekening te houden met de mate waarin bedrijven kostenstijgingen kunnen doorberekenen. Het doorberekenende deel komt immers in de investeringsanalyse weer terug in de vrije kasstroom. In sectie 2.2 hieronder bespreken we kort dit soort verschillende ontwikkelingen die potentieel relevant zijn voor de investeringsanalyse in de ambulante handel.

## 2.2 Ontwikkelingen vraag en aanbod van ambulante handel

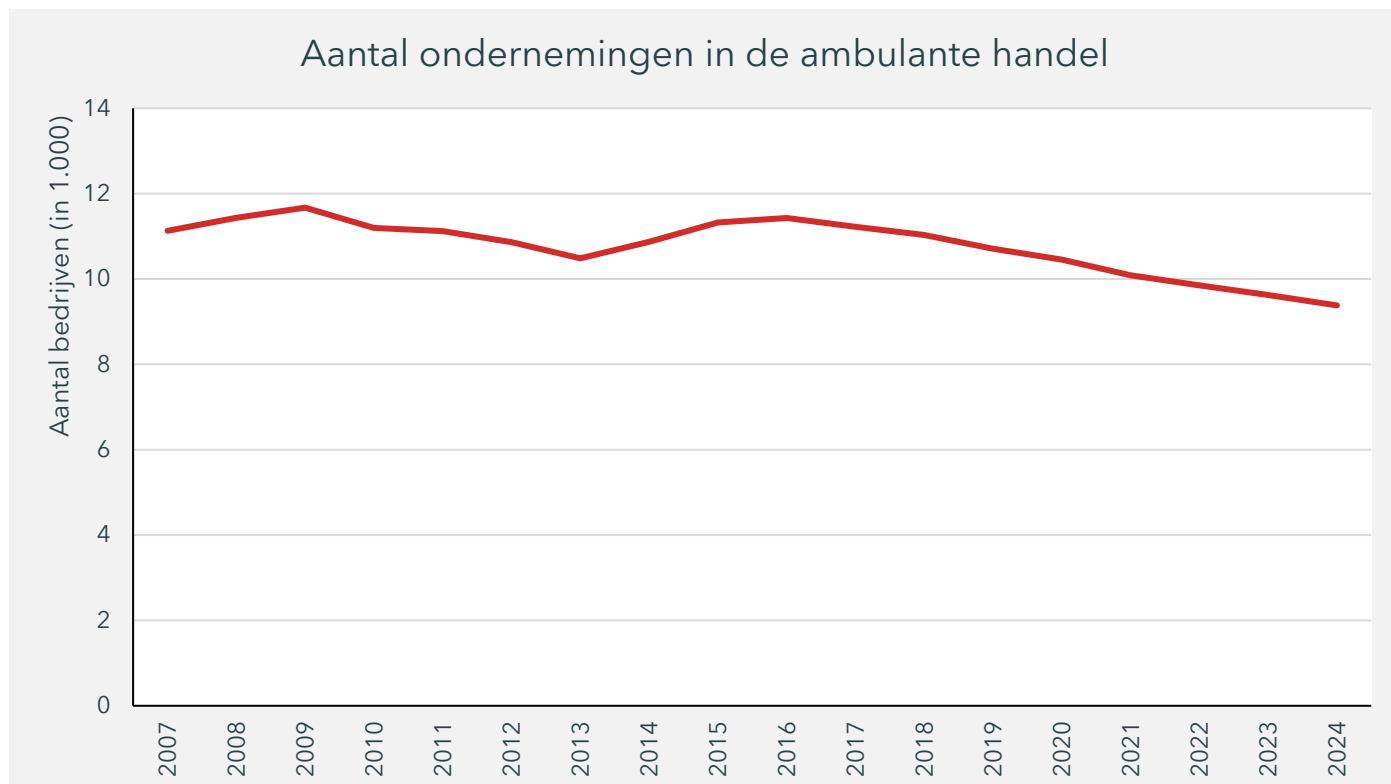
### Ontwikkeling van aantal aanbieders

Figuur 2.1 laat de ontwikkeling in het aantal ondernemingen in de ambulante handel zien op basis van de bedrijvendemografie zoals gerapporteerd door het CBS over de periode van 2007 tot nu. Vanaf 2016 is er een duidelijke afname te zien in het aantal aanbieders van circa 11.500 in 2016 tot circa 9.500 in 2024. Het gaat hierbij om ondernemingen in de volgende SBI-categorieën: Markthandel in voedingsmiddelen (4781), Markthandel in textiel en kleding (4782) en Markthandel in overige non-food (4789).

In SEO (2021) rapporteerden we dat volgens de Kamer van Koophandel afgerond 11.000 ondernemingen in de ambulante handel (SBI-categorie 478) actief waren in het jaar 2019. In 2024 zijn dat er nog 9.900. Dit is consistent met de getoonde gegevens van het CBS in Figuur 2.1. De daling in het aantal aanbieders op de markt komt regelmatig terug in verschillende onderzoeken. Zo rapporteerde de Kamer van Koophandel begin 2022 een geleidelijke afname van het aantal ondernemingen in de periode 2017-2022.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Zie <https://regiodata.kvk.nl/news/De-markt-nog-steeds-van-alle-markten-thuis---/78>. Het verschil in de gerapporteerde absolute aantallen bedrijven in deze studie en zoals getoond in Figuur 2.1 is te verklaren door een andere selectie van SBI-deelcodes. In onze analyse beperken we ons vanwege de focus op markthandel tot SBI-code 478. Dit terwijl, onder andere, straathandel en colportage ook tot ambulante handel behoren (SBI-code 479) en daarom worden meegenomen in de genoemde KvK-rapportages.

Figuur 2.1 Het aantal ondernemingen in de markthandel daalt sinds 2016



Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek (2024); Ambulante handel betreft SBI-codes 4781, 4782 en 4789

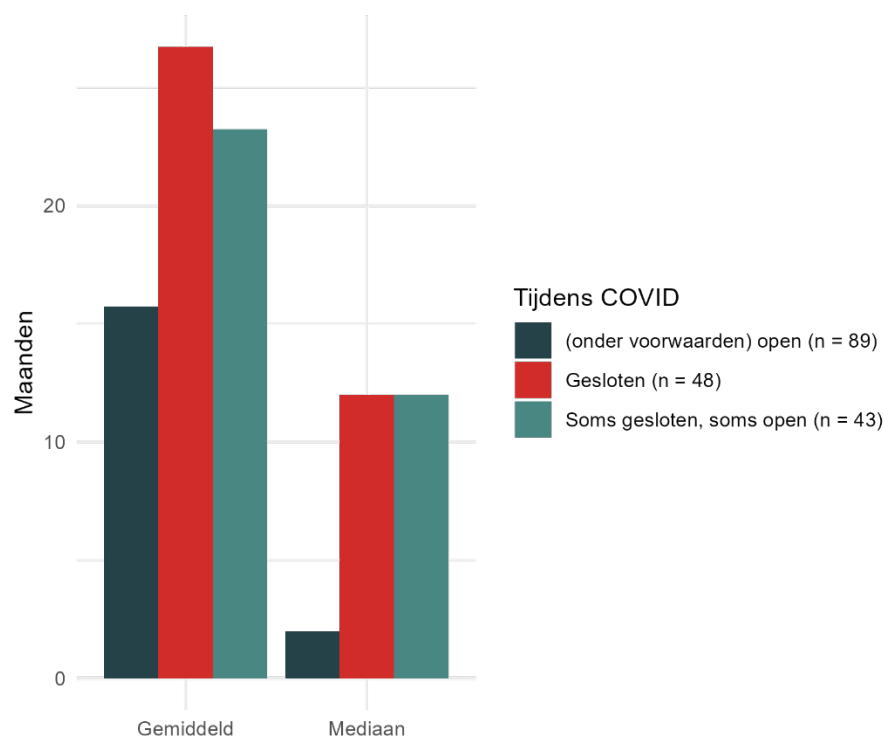
### Veranderingen door COVID-19

Begin 2020 werd de wereld geconfronteerd met de effecten van COVID-19. Veel ondernemingen moesten hierdoor (gedeeltelijk) tijdelijk sluiten. Ook sommige ondernemers in de ambulante handel werden getroffen en zagen hun omzet teruglopen. Uit de resultaten van de enquête blijkt dat ruim de helft van de handelaren aangeeft dat hun onderneming tijdens de coronamaatregelen (onder voorwaarden) open was (zie Figuur 2.2). Daarnaast geeft 27 procent aan dat de onderneming volledig gesloten was, terwijl voor 24 procent geldt dat de onderneming soms gesloten en soms open was.

Figuur 2.2 laat zien dat ondernemingen die tijdens de lockdown (onder voorwaarden) open waren, gemiddeld genomen het snelst herstelden. Voor deze groep duurde het herstel gemiddeld 16 maanden, met een mediaan van 2 maanden. Ondernemingen die soms gesloten en soms open waren, hadden een gemiddelde herstelperiode van 23 maanden en een mediaan van 12 maanden. Ondernemingen die gedurende de lockdown volledig gesloten bleven, kenden de langste herstelperiode: gemiddeld 27 maanden, met een mediaan van 12 maanden. Deze cijfers tonen aan dat de mate van openstelling tijdens de lockdown een belangrijke rol speelde in de snelheid van het herstel na de crisis. Hierbij merken we op dat enkele ondernemers aangeven op dit moment nog niet hersteld te zijn. Er is dus sprake van een sterke spreiding en een rechtsscheve verdeling. De mediaan is daarom een meer robuuste maatstaf dan het gemiddelde.

Een deel van het nog niet volledig hersteld zijn kan een aanwijzing zijn van structurele veranderingen in de markthandel als gevolg van COVID-19. Een analyse van de structurele verandering in de vraag naar en klandizie op de markt valt buiten de reikwijdte van dit onderzoek. Zonder het expliciet te identificeren, neemt de berekening van de terugverdientijd (de investeringsanalyse) zo'n eventuele verandering wel mee via een verandering in de omzet.

Figuur 2.2 Ondernemingen die gesloten waren tijdens COVID-19 hebben de meeste maanden herstelperiode



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. de enquêtedata (n = 180). Het aantal observaties is lager omdat niet alle ondernemers deze vraag hebben ingevuld

Inzichten looptijd schaarse vergunningen ambulante handel

Om te toetsen of er verschillen bestaan wat betreft de looptijd van huidige vergunningen is deze vraag opgenomen in de enquête. Via deze vraag brengen we in beeld op welke locaties (gemeenten) de ambulante handelaren actief zijn en wat de nog resterende looptijd is voor elke locatie.

Tabel 2.1 laat op het niveau van vergunningen zien dat bij circa veertig procent van de vergunningen de looptijd nog 12 jaar of langer (inclusief onbeperkt) is. 37 procent van de respondenten geeft aan niet te weten hoe lang de looptijd van de vergunning nog is. Slechts bij 22 procent is de huidige looptijd korter dan 12 jaar.

Tabel 2.1 Ruim 40 procent heeft een vergunning met een duur meer dan 12 jaar

| Looptijd         | Aantal vergunningen | Aandeel |
|------------------|---------------------|---------|
| Tot 3 jaar       | 76                  | 8,2%    |
| 3 tot 6 jaar     | 19                  | 2,0%    |
| 6 tot 9 jaar     | 27                  | 2,9%    |
| 9 tot 12 jaar    | 87                  | 9,3%    |
| Meer dan 12 jaar | 378                 | 40,6%   |
| Weet ik niet     | 345                 | 37,0%   |
|                  | 932                 | 100%    |

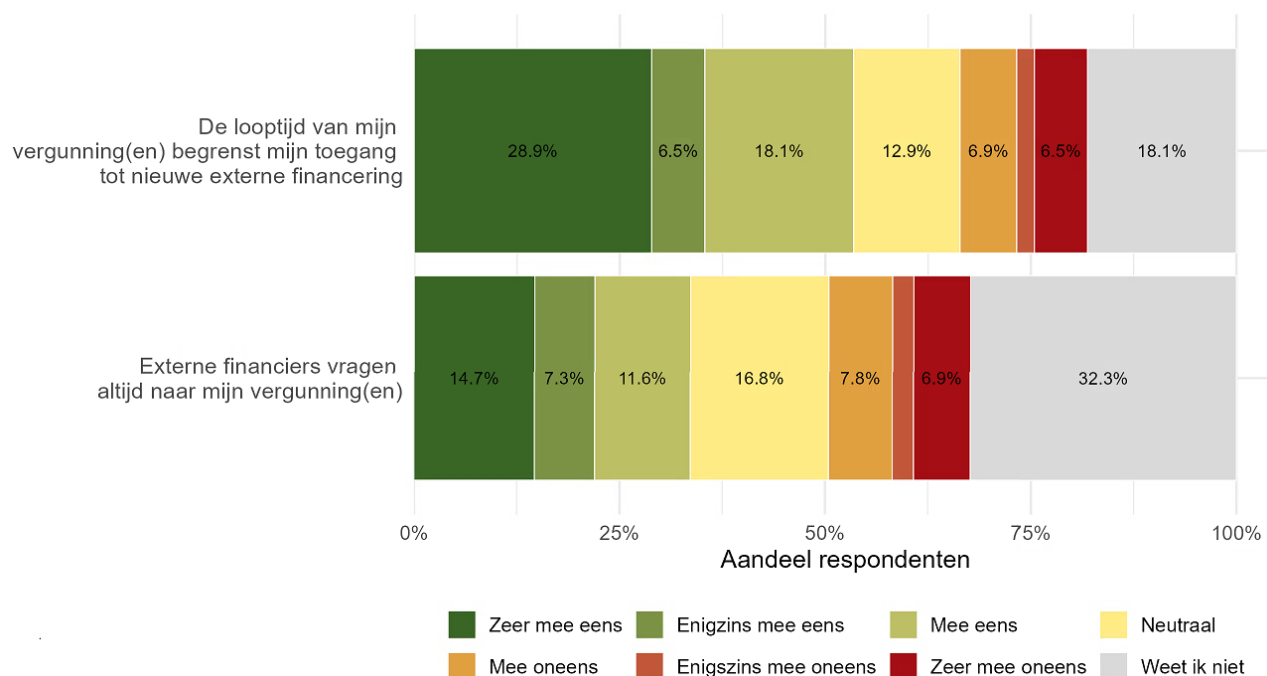
Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. de verzamelde enquêtedata. Het aantal vergunningen is hoger dan het aantal respondenten (n = 262) omdat respondenten meerdere vergunningen kunnen hebben

## Financieringsmogelijkheden

In de interviews geven de ondernemers aan zich zorgen te maken over de mogelijkheden om externe financiering aan te trekken. We hebben naar aanleiding van deze interviews enkele vragen hierover opgenomen in de enquête. Deze vragen zijn gebaseerd op de vragen uit de Financieringsmonitor van het CBS.<sup>5</sup> Dit heeft als voordeel dat de ervaringen van de ondernemers in de bredere context van financiering binnen het mkb te plaatsen zijn.

Figuur 2.3 geeft inzicht in de reacties van ondernemers op twee stellingen over hun ervaring met financiering. Ruim de helft van de ondernemers is het eens met de stelling dat de looptijd van hun vergunning(en) een impact heeft op de toegang tot externe financiering. Zij geven aan dat er een positieve samenhang is tussen de looptijd van de vergunning en de toegang tot nieuwe externe financiële middelen. Daarnaast geeft één derde van de respondenten aan dat externe financiers specifiek naar (de looptijd van) de vergunning(en) vragen.

**Figuur 2.3 Volgens ondernemers beperkt de looptijd van vergunningen de toegang tot externe financiering**

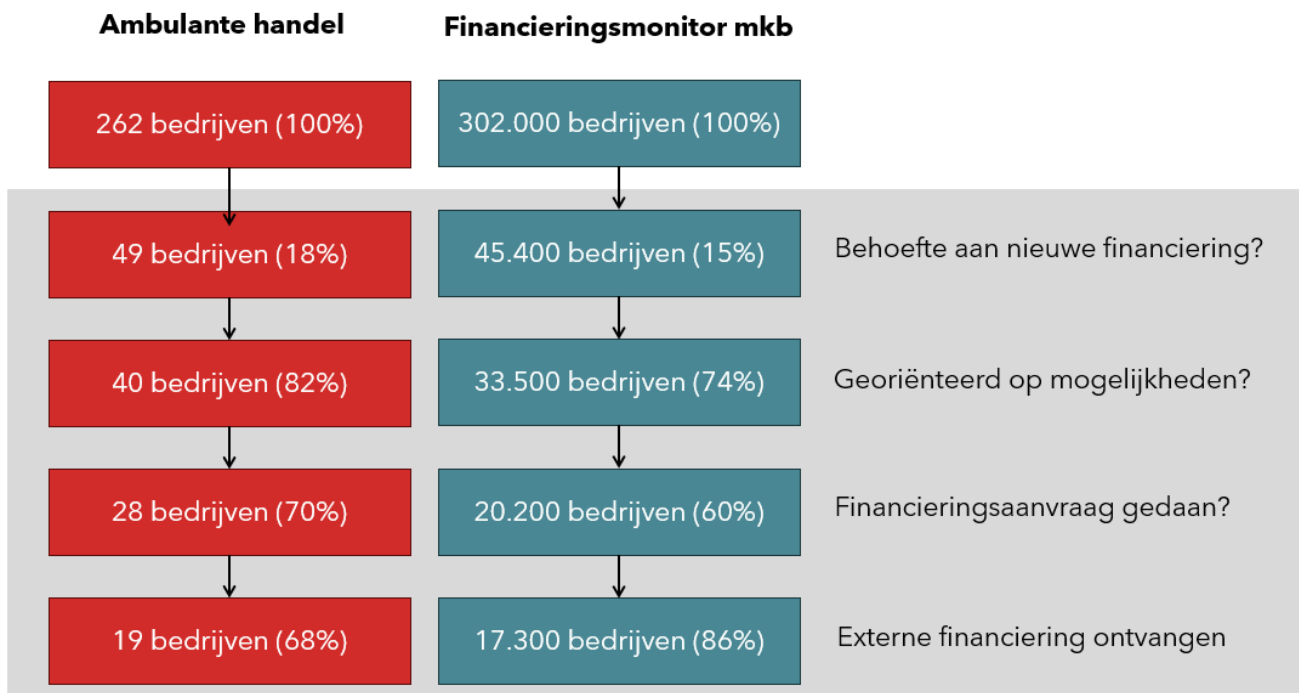


Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. de verzamelde enquêtedata (n = 262)

Figuur 2.4 presenteert een stroomdiagram dat het traject weergeeft van ondernemers die externe financiering nodig hebben tot diegenen die uiteindelijk externe financiering ontvangen. Hierbij vergelijken we de antwoorden van de ambulante handelaren met die van de eerdergenoemde Financieringsmonitor van het CBS. Het linkerpaneel toont de resultaten van ambulante handelaren op basis van onze enquête, terwijl het rechterpaneel de uitkomsten weergeeft van mkb-bedrijven op basis van de Financieringsmonitor.

<sup>5</sup> De Financieringsmonitor is een periodieke enquête onder duizenden ondernemingen in opdracht van het ministerie van Economische Zaken met als doel inzicht te geven in de mate waarin het mkb behoefte heeft aan financiering en hoe succesvol die zoektocht naar externe financiering is, zie <https://www.cbs.nl/nl-nl/longread/aanvullende-statistische-diensten/2024/financieringsmonitor-2023>.

Figuur 2.4 Financieringen bij ambulante handelaren komen overeen met Nederlands mkb



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. de enquêtedata (n = 262) en data van de Financieringsmonitor (2023)

Uit Figuur 2.4 blijkt dat de behoefte aan externe financiering voor ambulante handelaren nagenoeg gelijk is aan de behoefte van alle mkb-bedrijven. Van de ambulante handelaren geeft 18 procent aan behoefte te hebben aan financiering, voor de mkb-bedrijven ligt dit op 15 procent. Van de ambulante handelaren heeft een iets groter aandeel zich georiënteerd op financiering (82 procent) dan bij mkb-bedrijven (74 procent). Ook heeft een iets groter aandeel van de ambulante handelaren na oriëntatie een financieringsaanvraag ingediend: 70 procent versus 60 procent bij mkb-bedrijven. Uiteindelijk heeft ongeveer 68 procent van de ambulante handelaren die een aanvraag indienden externe financiering ontvangen. Dit oogt lager dan het succespercentage bij mkb-bedrijven, waar 86 procent van de aanvragen succesvol was. Het is echter belangrijk op te merken dat deze laatste stappen betrekking hebben op een beperkt aantal ambulante handelaren en dat het verschil in succes niet statistisch significant is ( $p = 0,06$ ). Ook het iets lagere aanvraagpercentage kan hierin een rol spelen als dit lagere percentage al een selectie is op minder kansrijke aanvragen.

## 2.3 Ontwikkelingen in de kosten van ambulante handel

### Zero-emissiezones

Tussen 2025 en 2030 voeren 30 gemeenten zero-emissiezones in (Rijksoverheid, 2025). In de enquête is onderzocht of ondernemers actief zijn in een gemeente waar dergelijke zones al van kracht zijn of binnen enkele jaren worden ingevoerd, en of zij (al dan niet) beschikken over een zero-emissievoertuig.

Van de 256 ondervraagde ondernemers geeft iets meer dan de helft (54 procent) aan actief te zijn in een gemeente waar zero-emissiezones al van kracht zijn of binnenkort zullen worden ingevoerd. Voor ongeveer één derde (29 procent) van de ondernemers is dit niet het geval, terwijl 16 procent aangeeft niet te weten of ze in een dergelijke gemeente actief zijn.

Figuur 2.5 toont dat driekwart (76 procent) van de ambulante handelaren die actief zijn in een gemeente met een (aankomend) emissiebeleid nog geen zero-emissievoertuig heeft. Slechts 21 procent geeft aan wel over een zero-emissievoertuig te beschikken. Het restant weet het niet. Opvallend is dat deze verhoudingen vrijwel identiek zijn onder handelaren die niet actief zijn in een gemeente met een (aankomend) emissiebeleid. In deze groep geeft 73 procent aan geen zero-emissievoertuig te hebben, tegenover 21 procent die dit wel heeft. Deze vergelijkbare percentages suggereren dat het (aankomende) emissiebeleid tot nu toe beperkt invloed heeft op het aanschaffen van zero-emissievoertuigen door ondernemers.

Figuur 2.5 Driekwart van de ondernemers is niet klaar voor zero-emissiezones



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. de verzamelde enquêtedata (n = 262)

Het beleid tot invoering van de zero-emissiezones is een belangrijk onderwerp voor ambulante handelaren met mogelijk rechtstreekse gevolgen voor de bedrijfsvoering. Onder andere de Centrale Vereniging Ambulante Handel (CVAH) stelt zich op het standpunt dat een harde invoering per 2025 niet passend is binnen de bedrijfsvoering voor de branche en dat dit zou kunnen leiden tot een halvering van het aantal bedrijven (ambulante handelaren) in deze branche richting 2030.<sup>6</sup> De belangrijkste genoemde barrières zijn het beperkt beschikbaar zijn van een geschikt aanbod van zero-emissievoertuigen en de beperkte mogelijkheden om de externe financiering voor de hogere aanschafkosten aan te trekken in relatie tot de gegeven (beperkte) looptijd van de vergunning.

In opdracht van het Samenwerkingsproject Expertpool Stadslogistiek (SPES) heeft Buck Consultants International in 2023 een onderzoek naar het wagenpark in de ambulante handel uitgevoerd. Uit hun eindrapport volgt dat het wagenpark in de ambulante handel relatief oud is en er wordt een onderscheid gemaakt tussen transportwagens

<sup>6</sup> Zie CVAH Position paper - rondetafelgesprek inzake invoering Zero emissiezones, geraadpleegd via: <https://www.tweedekamer.nl/kamerstukken/kamervragen/detail?id=2024D18182&did=2024D18182>.

en verkoopwagens.<sup>7</sup> Op basis van inschattingen van de Rabobank en de ANWB stelt Buck Consultants International dat de aanschafprijzen voor elektrische bestelvoertuigen circa 1,5 tot 2 keer hoger liggen dan een dieselalternatief, voor elektrische vrachtwagens liggen deze meerkosten hoger, namelijk een factor 1,5 tot 4.<sup>8</sup> Voor verkoopwagens in de foodsector verwacht Buck Consultants International een stijging van de kosten met een factor van circa 2,5.<sup>9</sup> In totaal verwachten de onderzoekers dat het vervangen van transportvoertuigen door een elektrisch model voor ondernemers in de non-food leidt tot een daling van de jaarlijkse winst met ongeveer 16 procent, voor de ondernemers in de foodsector gaat het om een daling met ongeveer 11 procent. Het rapport van Buck Consultants International benoemt ook handelingsperspectieven, waaronder het aanvragen en gebruikmaken van vrijstellingen en ontheffingen.

Het beleid van zero-emissiezones heeft naar verwachting een impact op de ambulante handel en leidt afgaande op de beschikbare bronnen tot kostenstijgingen. Voor de terugverdientijd is het echter belangrijk om te analyseren in hoeverre deze kostenstijgingen kunnen worden doorberekend aan de klanten. De genoemde percentages in Buck Consultants International gaan impliciet uit van het volledig niet doorberekenen van kostenstijgingen.

Daarnaast geldt dat de investeringsanalyse om de terugverdientijd te bepalen, en aan de hand daarvan de looptijd van de vergunningen, uit gaat van de gemiddelde efficiënte nieuwe toetreder. Het is een reële aanname om in deze analyse voor een nieuwe toetreder uit te gaan van zero-emissievoertuigen en de bijhorende kostenstructuur. De berekening van de terugverdientijd en het vaststellen van de looptijd zelf zijn als instrument minder geschikt om de verandering in de kostenstructuur van ambulante handelaren en de impact op bestaande vergunningen te toetsen. Met andere woorden, het herijken van de terugverdientijd is geen direct middel om vast te stellen hoe om te gaan met, bijvoorbeeld, een vergunninghouder met een looptijd van twaalf jaar waarvan al tien jaar verlopen is en die nu wordt geconfronteerd met hogere investeringskosten voor relatief nog een korte bestaande looptijd.

### Doorberekenen van kostenstijgingen “Cost pass-through”

Naarmate de coronacrisis zijn einde naderde, begon de inflatie sterk toe te nemen (CBS StatLine, 2025). In 2022 steeg de consumentenprijsindex met maar liefst 10 procent in één jaar. Ondernemers uitten hun zorgen over deze inflatie, vooral omdat de (loon)kosten van hun onderneming toenamen terwijl zij deze kosten slechts gedeeltelijk konden doorberekenen aan hun klanten.

Voor de investeringsanalyse en daarmee de terugverdientijd is het een relevante vraag in hoeverre ondernemers in staat zijn om kostenstijgingen door te berekenen aan de klant. Doorberekenen van de kosten dempt de stijging van de terugverdientijd als gevolg van hogere kosten, er staat dan namelijk ook een hogere omzet tegenover.

De economische theorie besteedt veel aandacht aan de mate waarin bedrijven in staat zijn om kostenstijgingen door te berekenen aan de klant, zie bijvoorbeeld RBB (2014), Hinloopen (2022), Canoy (2022) en Gödl-Hanisch & Menkhoff (2024). De mate van het doorbelasten van kostenstijgingen speelt bijvoorbeeld bij het vaststellen van de economische schade als gevolg van het overtreden van de Mededingingswet.<sup>10</sup>

<sup>7</sup> Voor trucks is verder de verwachting dat tot 2030 het prijsniveau met circa 30 procent zal dalen (Panteia, 2021). Bij de inschatting van deze mogelijke verandering in prijsniveau gaat Panteia (2021) uit van een verwachte daling in de batterijprijs, het handhaven van bestaande subsidies en een daling van de kosten van reserveonderdelen.

<sup>8</sup> Zie: <https://www.rabobank.nl/bedrijven/groei/duurzaamheid/elektrische-bedrijfsmiddelen/overstappen-elektrische-bestelbus-financieel-dit-zijn-kosten> en <https://www.rabobank.nl/bedrijven/groei/duurzaamheid/elektrische-bedrijfsmiddelen/elektrische-vrachtwagen-financieel-informatie>.

<sup>9</sup> Buck Consultants International (2023) kijkt hiervoor naar de afschrijvingskosten en geeft aan dat deze gemiddeld zullen stijgen van circa euro 13,5 duizend per jaar naar circa euro 33,5 duizend per jaar.

<sup>10</sup> Zie: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/NL/TXT/?uri=CELLAR%3Af1a3cc21-baa3-11e9-9d01-01aa75ed71a1>.

Uit de economische theorie volgt dat de verwachte mate van doorberekenen van kosten(stijgingen) afhankelijk is van het type kosten en de marktvorm.<sup>11</sup> Wat betreft de kosten is er een onderscheid naar variabele en vaste kosten. Wat betreft de marktvorm is het onderscheid het duidelijkst te duiden door te kijken naar volledige concurrentie enerzijds en monopolie anderzijds. Vanuit de theorie volgt dat bij volledige concurrentie een kostenstijging van de variabele kosten volledig wordt doorberekend aan de klant. Immers, bij volledige concurrentie is er geen (over)winst om de kostenstijging te compenseren; elk bedrijf biedt het product aan tegen de marginale (en gemiddelde) kostprijs. Als deze kostprijs stijgt, stijgt de marktprijs mee. Als bedrijven wel een bepaalde mate van marktmacht en dus (over)winst hebben, zal de kostenstijging deels door de bedrijven worden geabsorbeerd vanuit deze (over)winst.<sup>12</sup>

Bij vaste kosten is de mate van doorbelasten a priori onduidelijker. Vanuit economische theorie is winstmaximalisatie gebaseerd op de vergelijking tussen marginale opbrengsten en marginale kosten. Dit suggereert dat een verandering in vaste kosten, per definitie niet marginaal, niet terugkomt bij het bepalen van de prijzen en dat veranderingen in de vaste kosten in het geheel niet direct worden doorberekend aan de klant.

RBB (2014) geeft een analyse waaruit blijkt dat ook (boekhoudkundige) vaste kosten onder relatief generieke omstandigheden wel degelijk meewegen bij de prijszetting van de bedrijven. Het belangrijkste inzicht is dat niet de boekhoudkundige definitie van vaste kosten leidend is, maar dat de vraag beantwoord moet worden of het bedrijf de keuze van vaste activa kan aanpassen bij het (vooraf) bepalen van productie- en prijsniveaus. In dat geval zal het bedrijf de prijszetting zodanig vormgeven dat de (nieuwe) vaste kosten terugverdiend kunnen worden.

Hoe vertaalt dit zich naar de ambulante handel? Het vaststellen van de marktstructuur van ambulante handel valt buiten de reikwijdte van het onderzoek, maar het is duidelijk dat het gemiddelde bedrijf in de ambulante handel geen monopolist is. De concentratie is relatief laag, tegelijkertijd is er wel sprake van differentiatie (tijd, plaats, product) en vaste kosten waardoor de structuur niet te kwalificeren is als een pure volkomen markt. Een structuur met relatief veel kleine aanbieders met beperkte marktmacht is het best te kwalificeren als monopolistische concurrentie. Dit betekent dat op basis van de economische theorie we verwachten dat de bedrijven een deel van de kostenstijging doorbelasten aan de klant. De kostenstijging in de ambulante handel lijkt te komen uit een mix van variabele en vaste kosten. De variabele kosten zijn gestegen door inflatie en stijgende lonen, terwijl de zero-emissiezones om een grotere investering in de vaste activa vragen. Echter, voor de investeringsanalyse ten behoeve van het vaststellen van de terugverdientijd dienen we uit te gaan van de businesscase van een gemiddelde efficiënte toetreder. Voor deze toetreder is de investering in de vaste activa nog een variabele keuze. Daarmee concluderen we dus dat de kostenstijging als gevolg van de zero-emissiezones niet totaal maar wel deels wordt doorberekend aan de klant.

Om inzicht te krijgen in welk percentage van de kostenstijging wordt doorberekend aan de klanten, is deze vraag in de enquête gesteld aan de ambulante handelaren. Uit de enquête blijkt dat ondernemers gemiddeld 47 procent van de kostenstijging konden doorberekenen, met een mediaan van 50 procent. Ondernemers gaven dus aan dat ze ongeveer de helft van de prijsstijging konden doorberekenen aan hun klanten en de andere helft zelf droegen.

<sup>11</sup> Andere in deze context onderzochte dimensies zijn: sectorspecifieke of bedrijfsspecifieke kostenstijgingen, het bestaan van vaste contracten in de markt, de frequentie waarmee prijzen aanpasbaar zijn en of het om binnenlandse markten of export gaat. Voor de ambulante handel gaat het met name om sectorspecifieke kostenveranderingen, binnenlandse markten en is het aanpassen van de marktprijzen relatief eenvoudig (geen vaste contracten met afnemers).

<sup>12</sup> Het tekstboekvoorbeeld hierbij is een monopolist die de winst maximaliseert gegeven een lineaire inverse vraagfunctie. Uit dit winstoptimalisatieprobleem volgt dat de monopolist 50 procent van de (variabele/marginale) kostenstijging doorberekent aan de klant en 50 procent absorbeert vanuit de eigen marge (Varian & Melitz, 2024).

Deze bevindingen liggen in lijn met de resultaten gerapporteerd in Gödl-Hanisch & Menkhoff (2024). Op basis van een bedrijvenonderzoek onder meer dan zesduizend Duitse bedrijven concluderen ze dat gemiddeld 50 procent van de kostenstijgingen in de periode 2021/2022 wordt doorberekend aan de consumenten. Een uitsplitsing naar sectoren laat zien dat voor retail en voedselproducten dit percentage tussen de 40 en 50 procent ligt. Gödl-Hanisch & Menkhoff (2024) presenteren daarnaast een overzicht van de doorberekenpercentages op basis van eerdere wetenschappelijke studies. Uit dat overzicht volgt een gemiddeld percentage, over de verzamelde studies, van circa 40 procent na één jaar.

## 3 Vaststelling van de terugverdientijd

De terugverdientijd van gedane investeringen in de ambulante handel ligt in 2024 op minimaal acht en maximaal elf jaar. De resultaten vertonen geen significante verschillen ten opzichte van de resultaten uit SEO 2021. Een simulatie laat zien dat de aanschaf van emissieloze voertuigen de terugverdientijd met 0,6 tot 2,3 jaar kan verlengen.

### 3.1 Beschikbare en verzamelde data

De bevindingen van dit hoofdstuk zijn gebaseerd op:

- data verzameld in een *online vragenlijst* (zie Bijlage B voor de volledige vragenlijst);
- twee *CBS Microdatabestanden*; het Algemeen Bedrijven Register (ABR) en de aangifte Omzetbelasting (BTW);
- deskresearch over de verwachte aanschafprijzen voor zero-emissievoertuigen (zoals in hoofdstuk 2 besproken).

De analyse volgt dezelfde stappen en structuur als in het onderzoek van 2019. Waar nodig hebben we de vragenlijst aangepast. De relevante aanvullende informatie lichten we hieronder toe.

#### Online vragenlijst

Net als in het vorige onderzoek zijn 6.000 ondernemers per brief en via online berichtgeving uitgenodigd om deel te nemen aan een onderzoek over de terugverdientijd van gedane investeringen in de ambulante handel. In totaal zijn er op deze wijze 265 (4,4 procent) complete en bruikbare vragenlijsten verzameld. De achtergrondgegevens van de respondenten laten zien dat de steekproef geografisch een goede afspiegeling vormt van de populatie.<sup>13</sup> Relatief hebben veel grotere ondernemingen die voedingsmiddelen verkopen de vragenlijst ingevuld. Verder valt op dat vooral (zowel gemiddeld als mediaan) bedrijven met een hoge netto-omzet de vragenlijst hebben ingevuld. De consequenties hiervan zijn beperkt omdat de terugverdientijd op ondernemingsniveau is bepaald. Bijlage A bevat een beschrijving van het dataverzamelingsproces.

#### CBS Microdatabestanden

Voor de gehele onderzoekspopulatie zijn twee CBS Microdatabestanden met relevante bedrijfskarakteristieken en resultaten opgevraagd. Deze bestanden bevatten op ondernemingsniveau data over het aantal medewerkers, de rechtsvorm, de vestigingslocatie en de omzet over meerdere jaren.<sup>14</sup> De CBS Microdata zijn grotendeels te koppelen aan het KvK-bestand van ambulante handelaren, zie Tabel 3.1. Een voorbeeld: voor 91,5 procent van deze groep, de onderzoekspopulatie, waren de bedrijfskenmerken uit het ABR beschikbaar en voor 90,7 procent waren er omzetgegevens op basis van belastingaangiften (BTW) beschikbaar. In de vorige meting (SEO, 2021) lagen de koppelpercentages voor deze bestanden ook rond de 90 procent. Bijlage C bevat een overzicht hoe de bestanden zijn gekoppeld aan de totale onderzoekspopulatie.

<sup>13</sup> Wel is de provincie Fryslân ondervertegenwoordigd in de data.

<sup>14</sup> In SEO (2021) is ook gebruikgemaakt van CBS-databestanden die inzicht geven in de (immateriële en materiële) vaste activa, de nettowinst en de jaarlijkse afschrijvingen van de ondernemingen. In dat onderzoek is uiteindelijk besloten om die data vanwege het lage aantal waarnemingen binnen de relevante branche (SBI-codes) niet te gebruiken. In het huidige onderzoek gebruiken we deze data dus ook niet.

Tabel 3.1 Voor ruim 90 procent van de ondernemingen beschikt het CBS over ABR- en BTW-data (2023)

| Enquête data | CBS bestandsnaam | Percentage succesvolle koppeling* | Variabele in bestand                                                    |
|--------------|------------------|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| 2024         | ABR (2023)       | 91,5%                             | Bedrijfs grootte (aantal werknemers)<br>Rechtsvorm<br>Sector (SBI-code) |
|              | BTW (2023)       | 90,7%                             | Omzet                                                                   |

Bron: SEO Economisch Onderzoek o.b.v. CBS Microdata

## 3.2 Indeling, vaste activa, afschrijvingen en nettowinst

We brengen hier de kosten- en omzetstructuur van de ambulante handel in kaart. Daarbij kijken we eerst naar het type producten dat de ondernemingen verkopen en daarna naar de kosten en afschrijvingen van de belangrijkste bedrijfsmiddelen. Ten slotte presenteren we de omzet van de ondernemingen. We volgen dezelfde aanpak als in SEO (2021). Zo zijn alle berekeningen op ondernemingsniveau uitgevoerd en rapporteren we volgens de spelregels van het CBS enkel descriptieve statistieken die op ten minste tien waarnemingen zijn gebaseerd.

### Indeling ambulante handel

Aan alle ondernemingen is gevraagd welke soorten producten zij verkopen. Hierbij is dezelfde indeling gebruikt als in de vorige editie van het onderzoek (zie Bijlage B). Er is een onderscheid tussen de hoofdcategorieën voeding en niet-voeding. Tabel 3.2 laat zien dat ondernemers die voedingsmiddelen verkopen oververtegenwoordigd zijn in de steekproef. Zo blijkt uit de enquêteresultaten dat circa twee derde van de respondenten voedingsmiddelen verkoopt. Voor de gehele bedrijfstak markthandel rapporteert het CBS een verdeling van circa veertig procent voor voedingsmiddelen.<sup>15</sup> Hierbij geldt wel dat de ondernemingen in voedingsmiddelen in de markthandel in het algemeen groter zijn – gemeten in het aantal werkzame personen – dan de ondernemingen in de niet-voeding. Enkel als er een economisch of statistisch significant verschil is in terugverdiëntijd tussen markthandelaren in voedingsmiddelen en niet-voedingsmiddelen kan een oververtegenwoordiging van één van de groepen een impact hebben op het vaststellen van de gemiddelde op ondernemingsniveau te bepalen terugverdiëntijd. Uit SEO (2021) volgt dat de terugverdiëntijd niet afhankelijk is van het type product en andere verschillen in de ambulante handel, zoals de rechtsvorm van de onderneming, het aantal medewerkers dat de onderneming in dienst heeft en het aantal dagen dat de onderneming gemiddeld genomen per week actief is. Met andere woorden, een oververtegenwoordiging van één van de groepen heeft in de huidige analyse waarschijnlijk ook geen impact op de gemiddelde terugverdiëntijd.

<sup>15</sup> Zie CBS StatLine (2024), Bedrijven; Bedrijfstak (SBE 4781, 4782, 4789).

Tabel 3.2 Twee derde van de respondenten verkoopt voedingsmiddelen, het restant verkoopt iets anders

| Categorie/Producttype                  | Aantal (steekproef) | Percentage (steekproef) |
|----------------------------------------|---------------------|-------------------------|
| <b>Voeding</b>                         | <b>170</b>          | <b>66%</b>              |
| - Overige voeding                      | 40                  | 16%                     |
| - Vis en visartikelen                  | 36                  | 14%                     |
| - Zuivelartikelen                      | 35                  | 14%                     |
| - Aardappelen, groenten en fruit       | 24                  | 9%                      |
| - Brood, koek en banket                | 14                  | 5%                      |
| - Vleeswaren/poelierswaren             | 11                  | 4%                      |
| - Noten en Zuidvruchten                | 10                  | 4%                      |
| <b>Niet-voeding</b>                    | <b>86</b>           | <b>34%</b>              |
| - Overige artikelen                    | 34                  | 13%                     |
| - Overig textiel en interieurbekleding | 19                  | 7%                      |
| - Bloemen en planten                   | 17                  | 7%                      |
| - Persoonsbekleding                    | 16                  | 6%                      |
| <b>Totaal</b>                          | <b>256</b>          | <b>100%</b>             |

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) op basis van verzamelde enquêtedata (n = 256)

### Vaste activa

Volgens dezelfde onderzoeksmethodiek zijn opnieuw de vier meest gebruikte bedrijfsmiddelen in de ambulante handel onderzocht: de marktkraam, de verkoopwagen, de transportwagen en de opslaglocatie. In de enquête zijn hierover diverse vragen gesteld.<sup>16</sup> De waarde van de totale vaste activa is berekend op ondernemingsniveau en omvat de som van de aanschafwaarde van de bedrijfsmiddelen die de ondernemer in eigendom heeft.

Op hoofdlijnen tonen de resultaten vergelijkbare patronen als in het vorige onderzoek (zie Tabel 3.3). Zo blijkt dat ondernemers die vis en visartikelen verkopen de meeste activa hebben, gevolgd door ondernemers die zuivelartikelen verkopen. Daarnaast zien we dat ondernemers die voedingsmiddelen verkopen meer investeren dan ondernemers die andere producten verkopen. Uit de categorie niet-voedingsmiddelen blijkt dat ondernemers die actief zijn in textiel en interieurbekleding het meest investeren, gevolgd door ondernemers die bloemen verkopen.

Wanneer we de absolute waarden vergelijken met die van het vorige onderzoek zien we soms forse verschillen. Zo liggen de gemiddelde waarden voor de vaste activa soms aanzienlijk veel hoger of lager dan in de vorige meting.<sup>17</sup> De analyse van de terugverdientijd is robuust voor eventuele verschillen in de steekproef ten opzichte van SEO (2021). Deze verschillen hebben geen invloed op het vaststellen van de terugverdientijd, aangezien deze op ondernemingsniveau wordt vastgesteld. Het is intuïtief logisch te veronderstellen dat ondernemers met hogere investeringen (en dus hogere vaste activa) doorgaans ook hogere inkomsten genereren, terwijl ondernemers met lagere investeringen meestal minder verdienen.

<sup>16</sup> Voorbeelden van deze vragen zijn: (i) maakt u voor uw bedrijfsvoering gebruik van deze bedrijfsmiddelen, (ii) zo ja, bent u eigenaar of huurder van deze bedrijfsmiddelen, en (iii) wat heeft u (destijds) betaald voor deze bedrijfsmiddelen?

<sup>17</sup> Een voorbeeld hiervan zijn ondernemingen die aardappelen, groenten en fruit verkopen. Dit jaar bedragen de gemiddelde vaste activa voor deze groep 735.000 euro, terwijl dit in 2019 nog 320.000 euro was.

Tabel 3.3 De vaste activa van de respondenten verschilt fors tussen de verschillende productcategorieën

| Categorie/Producttype                  | Gemiddelde vaste activa | Mediaan vaste activa | Aantal (steekproef) |
|----------------------------------------|-------------------------|----------------------|---------------------|
| <b>Voeding</b>                         |                         |                      | <b>170</b>          |
| - Overige voeding                      | € 530.000               | € 360.000            | 40                  |
| - Vis en visartikelen                  | € 970.000               | € 590.000            | 36                  |
| - Zuivelartikelen                      | € 620.000               | € 525.000            | 35                  |
| - Aardappelen, groenten en fruit       | € 735.000               | € 380.000            | 24                  |
| - Brood, koek en banket                | € 450.000               | € 340.000            | 14                  |
| - Vleeswaren/poelierswaren             | € 380.000               | € 230.000            | 11                  |
| - Noten en Zuidvruchten                | € 615.000               | € 490.000            | 10                  |
| <b>Niet-voeding</b>                    |                         |                      | <b>86</b>           |
| - Overige artikelen                    | € 110.000               | € 35.000             | 34                  |
| - Overig textiel en interieurbekleding | € 200.000               | € 135.000            | 19                  |
| - Bloemen en planten                   | € 320.000               | € 110.000            | 17                  |
| - Persoonsbekleding                    | € 110.000               | € 55.000             | 16                  |
| <b>Totaal</b>                          |                         |                      | <b>256</b>          |

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. de verzamelde enquêtedata (n = 256)

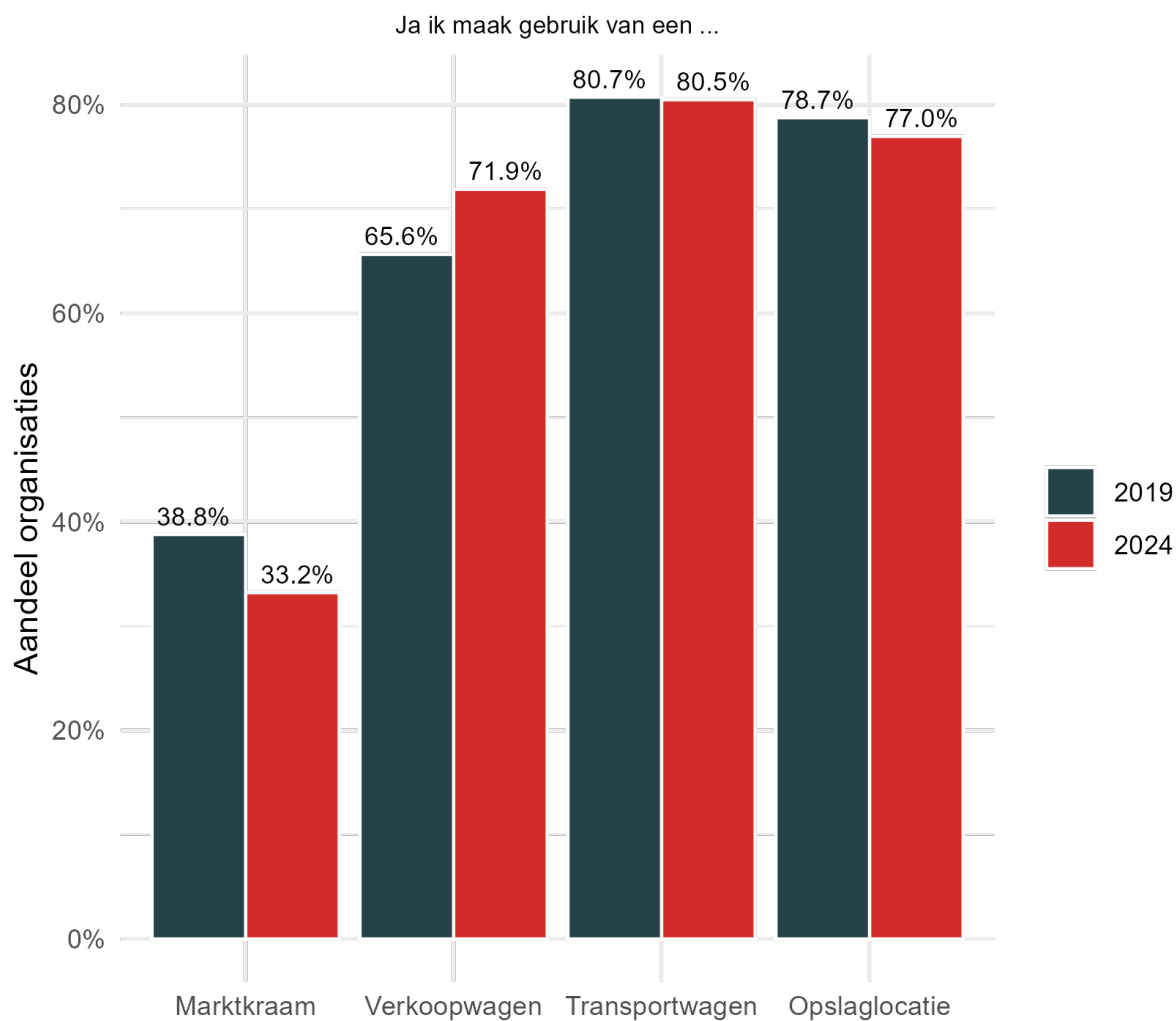
Om de gemiddelde vaste activa te berekenen zijn de volgende stappen ondernomen: 1) aan alle ondernemers is in de enquête gevraagd van welke van de vier bedrijfsmiddelen zij gebruikmaken, en vervolgens of zij eigenaar of huurder zijn. Indien een ondernemer heeft aangegeven dat hij of zij geen gebruikmaakt van het bedrijfsmiddel is de waarde van de vaste activa voor deze post gelijk aan nul. Ook wanneer de ondernemer aangeeft huurder te zijn van het bedrijfsmiddel is de waarde van de vaste activa gelijk aan nul (deze huurkosten drukken de nettowinst en belanden zodoende op andere wijze in de terugverdientijd). 2) Vervolgens is aan de ondernemer gevraagd hoeveel de aanschafwaarde van het bedrijfsmiddel betrof. Indien de ondernemer geen waarde heeft doorgegeven, is deze waarde vervangen door de gemiddelde waarde die andere respondenten in dezelfde productcategorie voor dat bedrijfsmiddel hebben aangegeven. Een voorbeeld: een vishandelaar geeft aan gebruik te maken, en eigenaar te zijn, van een verkoopwagen, maar heeft in de vragenlijst niet aangegeven hoeveel er betaald is voor de wagen. Om een onderschatting van de vaste activa van de onderneming te voorkomen is de ontbrekende waarde vervangen door de gemiddelde aanschafwaarde van een verkoopwagen van de andere vishandelaren die de vragenlijst hebben ingevuld. 3) Vervolgens zijn op ondernemingsniveau de vaste activa berekend door de vier kostenposten (waarde \* hoeveelheid) bij elkaar op te tellen. Daarbij is de hoeveelheid begrensd op tien verkoopwagens (een respondent had aangegeven te beschikken over enkele honderden verkoopwagens). 4) Ten slotte zijn op productniveau de gemiddelde waarden getoond. Daarbij zijn alle waarden afgerond op bedragen van euro 5.000 om schijnnaauwkeurigheid te voorkomen. De mediaan is het middelste getal in de waarnemingen als je die getallen op volgorde zet. Een voorbeeld: in de getallen reeks 11, 12, 13, 14, 50 is het getal 13 de mediaan. Dit is namelijk het middelste getal (er zijn twee lagere en twee hogere getallen). Het gemiddelde is 20 (de sommatie gedeeld door vijf). Hieruit blijkt dat de mediaan minder gevoelig is voor uitschieters dan het gemiddelde.

### Inzet en verdeling van de vaste activa

De inzet en verdeling van de vier bedrijfsmiddelen zijn nagenoeg gelijk gebleven, zie Figuur 3.1:

- **Marktkraam:** 33,2 procent van de ondernemers maakt gebruik van een marktkraam (2019: 38,8 procent);
- **Verkoopwagen:** 71,9 procent maakt gebruik van een verkoopwagen (2019: 66,9 procent);
- **Transportwagen:** 80,5 procent maakt gebruik van een transportwagen (2019: 80,7 procent);
- **Opslaglocatie:** 77,0 procent maakt gebruik van een opslaglocatie (2019: 78,7 procent).

Figuur 3.1 Circa tachtig procent van de steekproef maakt gebruik van een transportwagen



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024 en 2021) op basis van verzamelde enquêtedata (n = 256)

Eigendom en huur van marktkraam, verkoopwagen, transportwagen en opslaglocatie

De mate waarin de bedrijfsmiddelen in eigendom zijn of gehuurd worden is nagenoeg gelijk gebleven:

- **Marktkraam:** 23,5 procent maakt gebruik van een marktkraam in eigendom (2019: 18,4 procent);
- **Verkoopwagen:** 98,9 procent maakt gebruik van een verkoopwagen in eigendom (2019: 98,5 procent);
- **Transportwagen:** 95,1 procent maakt gebruik van een transportwagen in eigendom (2019: 96,1 procent);
- **Opslaglocatie:** 62,9 procent maakt gebruik van een opslaglocatie in eigendom (2019: 65,2 procent).

Tabel 3.4 De transport- en verkoopwagen(s) zijn vrijwel altijd in eigendom van de handelaar

|                | Eigendom | Eigendom | Huur   | Huur   |
|----------------|----------|----------|--------|--------|
|                | 2019     | 2024     | 2019   | 2024   |
| Marktkraam     | 18,4 %   | 23,5 %   | 81,6 % | 76,5 % |
| Verkoopwagen   | 98,5 %   | 98,9 %   | 1,5 %  | 1,1 %  |
| Transportwagen | 96,1 %   | 95,1 %   | 3,9 %  | 4,9 %  |
| Opslaglocatie  | 65,2 %   | 62,9 %   | 34,8 % | 37,1 % |

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) op basis van verzamelde enquêtedata (n = 256)

## Afschrijvingen

De enquêtedata bieden tevens inzicht in de afschrijvingskosten. Door de aanschafwaarde van de bedrijfsmiddelen te delen door het aantal jaren waarin de ondernemers deze afschrijven zijn de jaarlijkse afschrijvingskosten te berekenen. Tabel 3.5 geeft de afschrijvingskosten per productgroep weer.

Conform de methodiek van SEO (2021) zijn de afschrijvingskosten over de opslaglocatie niet meegenomen in onderstaande berekening. Dit omdat het onduidelijk is welk gedeelte van het bedrijfspand door de onderneming wordt gebruikt en wat het verschil is tussen de boek- en grondwaarde van het pand.

**Tabel 3.5 Ondernemers die in voedingsmiddelen handelen hebben hogere jaarlijkse afschrijvingskosten**

| Categorie/Producttype                  | Gemiddelde jaarlijkse afschrijvingskosten | Mediaan jaarlijkse afschrijvingskosten | Aantal (steekproef) |
|----------------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------|
| <b>Voeding</b>                         |                                           |                                        | <b>170</b>          |
| - Overige voeding                      | € 35.000                                  | € 15.000                               | 40                  |
| - Vis en visartikelen                  | € 65.000                                  | € 30.000                               | 36                  |
| - Zuivelartikelen                      | € 35.000                                  | € 35.000                               | 35                  |
| - Aardappelen, groenten en fruit       | € 60.000                                  | € 20.000                               | 24                  |
| - Brood, koek en banket                | € 35.000                                  | € 25.000                               | 14                  |
| - Vleeswaren/poelierswaren             | € 30.000                                  | € 25.000                               | 11                  |
| - Noten en Zuidvruchten                | € 30.000                                  | € 30.000                               | 10                  |
| <b>Niet-voeding</b>                    |                                           |                                        | <b>86</b>           |
| - Overige artikelen                    | € 10.000                                  | € 5.000                                | 34                  |
| - Overig textiel en interieurbekleding | € 25.000                                  | € 10.000                               | 19                  |
| - Bloemen en planten                   | € 15.000                                  | € 10.000                               | 17                  |
| - Persoonsbekleding                    | € 10.000                                  | € 5.000                                | 16                  |
| <b>Totaal</b>                          |                                           |                                        | <b>256</b>          |

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) op basis van verzamelde enquêtedata (n = 256)

Om tot deze gemiddelde jaarlijkse afschrijvingskosten te komen zijn enkele assumpties gedaan. Allereerst is gekeken of door alle respondenten de periode waarin zij de bedrijfsmiddelen willen afschrijven was ingevuld. Waar dit niet het geval was is dit aangevuld door de gemiddelde waarde uit de overige sectoren. In dit geval is er niet voor gekozen om een afschrijvingstermijn van een vergelijkbaar bedrijf te nemen. Dit omdat de gemiddelde waarden tussen de voedings- en niet-voedingscategorie nauwelijks verschillen. Daarnaast zijn er ondernemingen die hebben aangegeven niet af te schrijven over het bedrijfsmiddel (zij hebben een waarde van nul ingevuld). Deze post is gehercodeerd naar niet-ingevuld, zodat de gemiddelde afschrijvingskosten alsnog berekend konden worden (delen door 0 is niet mogelijk). Ten slotte is de waarde van de vaste activa gedeeld door de periode waarin ondernemers voornemens zijn om deze post af te schrijven. Om schijnnaauwkeurigheid te voorkomen zijn alle waarden afgerond op euro 5.000.

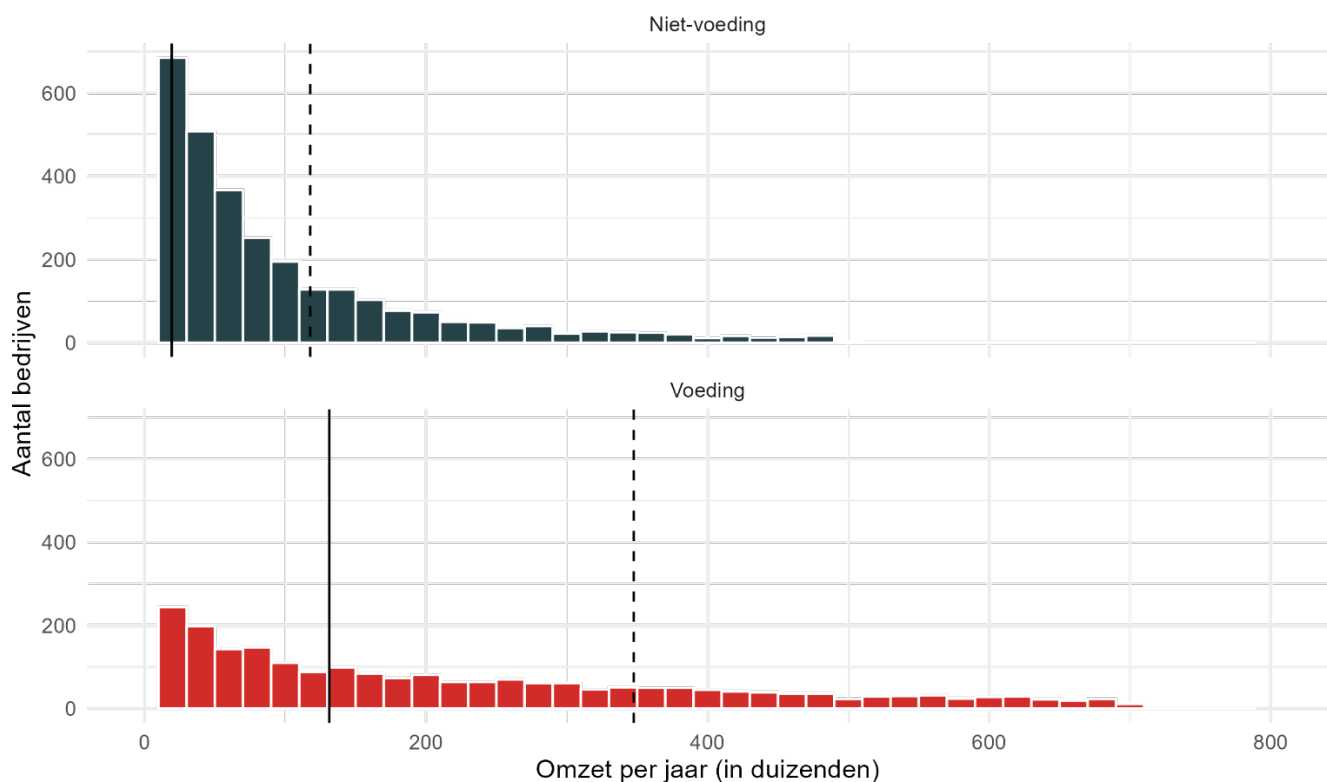
Op hoofdlijnen tonen de resultaten vergelijkbare patronen als in het vorige onderzoek. Zo blijkt dat de jaarlijkse mediane afschrijvingskosten tussen de 5.000 euro en 35.000 euro fluctueren. In 2019 lag de bandbreedte tussen de 2.500 en 30.000 euro. Ook zien we dat de jaarlijkse afschrijvingskosten hoger liggen voor ondernemers die voedingsmiddelen verkopen dan voor ondernemers die andere producten verkopen.

### Gehele ambulante populatie: omzet en nettowinst

Uit Figuur 3.2 blijkt dat de ruim 9.000 ondernemingen aangeleverd door de KvK in de voedingsmiddelenbranche een gemiddelde omzet hebben van 348.000 euro. In 2019 was dit gemiddelde 251.000 euro. In andere sectoren in de ambulante handel ligt de gemiddelde omzet van ondernemingen beduidend lager, namelijk op 118.000 euro in 2023 (84.000 euro in 2019). Voor alle twee de gemiddelden geldt een stijging van circa 40 procent ten opzichte van 2019. De helft van deze stijging kan verklaard worden door de generieke stijging van de consumentenprijzen (CPI) tussen 2019 en 2023.<sup>18</sup>

Omdat er sprake is van een scheve verdeling naar rechts, wat betekent dat er veel ondernemingen zijn die weinig omzet draaien en weinig ondernemingen zijn die veel omzet draaien, is de mediaan voor zowel ambulante handelaren in de voeding als in de niet-voedingstak lager dan het gemiddelde. Voor voedingsmiddelenbedrijven bedraagt de mediaan 131.000 euro, terwijl dit voor andere productcategorieën 19.000 euro is. Ook uit de figuur blijkt dat het merendeel van de ondernemingen een relatief lage omzet heeft. De lagere mediane omzet wordt dus voornamelijk beïnvloed door een groot aantal bedrijven die een beperkte omzet hebben.

Figuur 3.2 De gemiddelde omzet van ondernemingen in de voedingsmiddelen is hoger



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. CBS-Microdata (BTW 2023 en het ABR)

De verticale stippel- en doorgetrokken lijn tonen respectievelijk het gemiddelde en de mediaan. Daarbij zijn de SBI-codes 47811 en 47819 gehercodeerd naar voeding, en de SBI-codes 47891, 47899, 4782, en 47892 gehercodeerd naar niet-voeding. Voor niet-voedingsmiddelenbedrijven zijn vanwege onthullingsrisico geen waarnemingen meer zichtbaar in de grafieken voor bedrijven met een omzet van 500 duizend euro, voor voedingsmiddelenbedrijven is dit na 760 duizend euro. De medianen en de gemiddelden zijn wel op alle (ook niet zichtbare) bedrijven gebaseerd.

<sup>18</sup> Zie, bijvoorbeeld, <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/prijzen-toen-en-nu>.

### Steekproef: omzet en nettowinst

Op basis van de enquêtedata is een verdere uitsplitsing mogelijk. Tabel 3.6 toont de omzet van de geënquêteerde ondernemingen per productcategorie. Ook hier geldt dat we op hoofdlijnen dezelfde patronen herkennen als uit het vorige onderzoek in SEO (2021). Zo blijkt bijvoorbeeld dat de winstmarges tussen het meetmoment in 2019 en in 2024 weinig zijn veranderd. Het gemiddelde winstpercentage voor handelaren in voedingsmiddelen is circa 19 procent (n = 93) en voor de handelaren in niet-voedingsmiddelen bedraagt dit percentage 25 procent (n = 40). In 2019 was dit respectievelijk 17 procent (n = 111) en 22 procent (n = 49). De mediaan van deze getallen ligt opnieuw relatief dichtbij het gemiddelde: in 2024 15 procent (16 procent in 2019) voor de handelaren in voedingsmiddelen, en 20 (19 procent in 2019) procent voor de overige ondernemers. Op basis van deze winstpercentages zijn de gemiddelde en mediane nettowinst weergegeven in kolom 2 en kolom 4 in Tabel 3.6.

Tabel 3.6 Ondernemers die zuivelartikelen verkopen hebben gemiddeld de hoogste nettowinst

| Categorie/Producttype                  | Gemiddelde omzet | Gemiddelde nettowinst | Mediaan omzet | Mediaan nettowinst |
|----------------------------------------|------------------|-----------------------|---------------|--------------------|
| <b>Voeding</b>                         |                  |                       |               |                    |
| - Overige voeding                      | € 365.000        | € 55.000              | € 165.000     | € 25.000           |
| - Vis en visartikelen                  | € 880.000        | € 135.000             | € 550.000     | € 85.000           |
| - Zuivelartikelen                      | € 1.085.000      | € 165.000             | € 870.000     | € 135.000          |
| - Aardappelen, groenten en fruit       | € 615.000        | € 95.000              | € 615.000     | € 95.000           |
| - Brood, koek en banket                | € 460.000        | € 70.000              | € 430.000     | € 65.000           |
| - Vleeswaren/poelierswaren             | € 1.035.000      | € 160.000             | € 720.000     | € 110.000          |
| - Noten en Zuidvruchten                | € 575.000        | € 90.000              | € 475.000     | € 75.000           |
| <b>Niet-voeding</b>                    |                  |                       |               |                    |
| - Overige artikelen                    | € 145.000        | € 30.000              | € 40.000      | € 10.000           |
| - Overig textiel en interieurbekleding | € 140.000        | € 25.000              | € 130.000     | € 25.000           |
| - Bloemen en planten                   | € 310.000        | € 60.000              | € 200.000     | € 40.000           |
| - Persoonsbekleding                    | € 125.000        | € 25.000              | € 105.000     | € 20.000           |

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. de CBS-Microdata en de verzamelde enquêtedata (n = 256)  
De gemiddelde omzetgegevens zijn gebaseerd op de aangifteformulieren die de ondernemers bij de belastingdienst hebben ingediend. Voor de berekening van de winst is uitgegaan van een mediane winstmarge van 19,8 procent voor de ondernemers in de niet-voeding, en 15,4 procent voor de ondernemers in de voeding. De gemiddelden liggen iets hoger (respectievelijk 25,3 procent en 19,8 procent). Dit winstpercentage is gebaseerd op de ratio van winst / omzet zoals aangegeven door de respondenten in de vragenlijst. Om schijnnaauwkeurigheid te voorkomen zijn alle waarden afgerond op euro 5.000. De overkoepelende mediane omzet ligt op 318.000 euro en het gemiddelde van de steekproef op 536.000 euro.

## 3.3 Berekening terugverdientijd

Op basis van de in sectie 2.1 geïntroduceerde investeringsanalyse en de in dit hoofdstuk besproken data is de terugverdientijd te berekenen. Deze berekening voeren we uit op het niveau van de onderneming. Vervolgens

nemen we het (ongewogen) gemiddelde van deze op ondernemingsniveau bepaalde terugverdiëntijd over alle observaties in de steekproef. Tabel 3.7 toont dat de gemiddelde terugverdiëntijd voor ondernemingen in de ambulante handel acht of elf jaar is. Indien er gekozen wordt voor de bovengrens houdt men rekening met een minimuminkomen voor alle ondernemers in aftrek van de nettowinst. Indien er gekozen wordt voor de ondergrens, wordt er geen rekening met het minimuminkomen gehouden.

Tabel 3.7 De gemiddelde terugverdiëntijd volgend uit deze analyse is 8 (ondergrens) of 11 (bovengrens) jaar

| Uitkomstmaat | Ondergrens / bovengrens | Terugverdiëntijd<br>(data 2024) | Terugverdiëntijd<br>(data 2019) |
|--------------|-------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| Gemiddelde   | Ondergrens              | 8                               | 9                               |
|              | Bovengrens              | 11                              | 12                              |
| Mediaan      | Ondergrens              | 5                               | 5                               |
|              | Bovengrens              | 8                               | 7                               |

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. CBS microdatabestanden en enquêtedata

Uit het onderzoek uit 2021 bleek dat het vaststellen van de terugverdiëntijd onafhankelijk is van factoren zoals het type product dat een onderneming verkoopt, de rechtsvorm van de onderneming, het aantal werknemers in dienst en het aantal dagen dat de onderneming gemiddeld per week actief is. De descriptieve statistieken van deze meting laten slechts beperkte verschillen zien met de descriptieve statistieken van de vorige meting (zie bijvoorbeeld Figuur 3.1 en Tabel 3.4). Gegeven deze gelijkenis in de input is het opnieuw maken van deze uitsplitsingen niet relevant.

### 3.4 Doorrekening emissieloos transport en terugverdiëntijd

In deze paragraaf maken we een inschatting van de impact van de additionele investeringen in emissieloze bedrijfsvoertuigen op de terugverdiëntijd. We maken daarbij gebruik van verwachte aanschafprijzen. We verwijzen hierbij naar Buck Consultants International (2023) zoals ook besproken in sectie 2.3 van dit rapport.

Om een inschatting te maken van de impact van de additionele investeringen in emissieloze bedrijfsvoertuigen op de terugverdiëntijd berekenen we de verwachte veranderingen aan de hand van de verzamelde data en enkele veronderstellingen. De terugverdiëntijd is gelijk aan:

$$Terugverdiëntijd\ (in\ jaren) = \frac{Vaste\ activa}{nettowinst + afschrijving}$$

(2)

Door de additionele investeringen ontstaat in elk van de drie termen in vergelijking (2) een verandering: een toename in vaste activa, een afname in de nettowinst en een toename in de afschrijving. De mediane verandering in de vaste activa en de afschrijving volgen rechtstreeks uit de cijfers in sectie 3.2 en de aannames over de prijsstijgingen van elektrische voertuigen zoals gerapporteerd in sectie 2.3. De nettowinst is in de vorige secties benaderd via een winstmarge, maar de verandering in afschrijvingen resulteert gegeven de gemiddelde belastingdruk tot een andere nettowinst. Hiervoor geldt dat:

$$Nettowinst = (1 - belastingvoet) * (bruto\ omzet - kosten),$$

(3)

waarbij we aannemen dat de gemiddelde belastingdruk gelijk is aan 25,8 procent en de mediane bruto omzet ook bekend is uit sectie 3.2.<sup>19</sup> Wat betreft de kosten worden alleen de afschrijvingskosten in sectie 3.2 los gerapporteerd, maar de totale kosten liggen hoger. Op basis van vergelijking (3) zijn de kosten te definiëren als:

$$Kosten = bruto\ omzet - \frac{nettowinst}{(1 - belastingvoet)} \quad (4)$$

Aan de hand van vergelijking (4) kunnen we op basis van de gegeven mediane bruto omzet en nettowinst en de aanname op de belastingdruk de omvang van de mediane kosten berekenen. Deze kosten bedragen bij een mediane bruto omzet van ondernemers van 318.000 euro (zie sectie 3.2) afgerond 245.500 euro.

Als gevolg van investeringen in emissieloze voertuigen nemen de vaste activa (bij ondernemers die gebruikmaken van een transport- en verkoopwagen) naar verwachting toe met tussen de 91.250 en 427.500 euro. We gaan hierbij uit van de door ondernemers zelfgerapporteerde mediane aanschafprijs van 60.000 euro voor een transportwagen en 122.500 euro voor een verkoopwagen en de prijsstijgingen zoals gerapporteerd in sectie 2.3 (Buck Consultants International, 2023). Bij deze stijging van de kosten hoort een stijging van de afschrijving per jaar van tussen de 9.500 en 44.500 euro. Het invullen van deze nieuwe kosten in de formule van de nettowinst - vergelijking (3) - geeft de nieuwe inschatting van de mediane nettowinst bij de investeringen in emissieloos transport onder de aanname dat geen van de kosten kunnen worden doorberekend aan de klanten. Tot slot, berekenen we de nieuwe terugverdientijd op basis van de nieuwe activa (oude activa plus additionele activa), de nieuwe nettowinst en de nieuwe afschrijving (oude afschrijving plus additionele afschrijving).<sup>20</sup> De op deze wijze ingeschatte terugverdientijd komt neer op een stijging van tussen de 1,0 en 3,1 jaar ten opzichte van de huidige terugverdientijd. De ondergrens houdt (conform Buck Consultants International, 2023) rekening met een prijsstijging van 1,5 keer de aanschafprijzen voor een transportwagen en verkoopwagen. De bovengrens houdt rekening met 2,0 keer de huidige aanschafprijs voor een transportwagen en 4,0 keer de aanschafprijs voor een verkoopwagen.

Zoals in sectie 2.3 toegelicht zal een deel van de stijging van de kosten uiteindelijk worden doorberekend aan de klant en dus resulteren in een hogere bruto omzet. Op basis van de enquêteresultaten en de literatuur nemen we voor deze berekening aan dat de mate van doorberekenen van de kosten op 50 procent ligt. Intuïtief betekent dit dat de terugverdientijd minder stijgt dan hierboven gerapporteerd. Om de terugverdientijd uit te rekenen rekening houdend met het doorbelasten van de kosten passen we vergelijking (3) als volgt aan:

$$Nettowinst = (1 - belastingvoet) * (bruto\ omzet + (1 - 0,5) * \Delta afschrijving - kosten) \quad (4)$$

De rest van de berekening blijft hetzelfde. De mediane terugverdientijd stijgt hierdoor met tussen de 0,6 en 2,3 jaar. De ondergrens houdt rekening met een prijsstijging van 1,5 keer de aanschafprijzen voor een transportwagen en verkoopwagen. De bovengrens houdt rekening met 2,0 keer de huidige aanschafprijs voor een transportwagen en 4,0 keer de aanschafprijs voor een verkoopwagen.

<sup>19</sup> Nederland heeft een statutair vpb-tarief van 25,8 procent (tweede schijf).

<sup>20</sup> Conceptueel betekent dit dat in deze berekening de teller toeneemt en de noemer ook, maar minder dan evenredig. Daardoor zal bij een stijging van de (mediane of gemiddelde) noodzakelijke activa de terugverdientijd, ceteris paribus, stijgen.

## 4 Conclusie

De terugverdientijd in de ambulante handel is sinds 2021 niet statistisch significant veranderd. De invoering van zero-emissiezones kan de terugverdientijd van de investeringen beïnvloeden. Een simulatie laat zien dat de aanschaf van emissieloze voertuigen de terugverdientijd met circa 0,6 tot 2,3 jaar kan verlengen.

### 4.1 Conclusies economische context en terugverdientijd

- De terugverdientijd geeft aan hoeveel tijd een onderneming nodig heeft om de gedane investeringen terug te verdienen, met inbegrip van een redelijk rendement. De terugverdientijd en de looptijd van een vergunning dienen in balans te zijn. Is de looptijd veel langer dan de terugverdientijd dan wordt de toegang tot de markt onnodig beperkt, is de looptijd veel korter dan is een continue (duurzame) bedrijfsvoering niet mogelijk en zal dit leiden tot verliezen of lage investeringen.
- Structurele veranderingen in de ambulante handel kunnen via een verandering in kosten en baten leiden tot een andere terugverdientijd. Middels gesprekken zijn enkele veranderingen geïdentificeerd. Het gaat hier om de effecten van COVID-19, inflatie en het effect van de invoering van zero-emissiezones op de terugverdientijd.

### 4.2 Conclusies vaststelling van de terugverdientijd

- In 2024 ligt de gemiddelde terugverdientijd voor gedane investeringen door ambulante handelaren op tussen de acht en elf jaar. De bovengrens houdt rekening met een redelijke vergoeding op geïnvesteerd vermogen en een minimuminkomen voor ambulante handelaren. De ondergrens houdt enkel rekening met een redelijke vergoeding op geïnvesteerd vermogen.
- In 2021 lag de gemiddelde terugverdientijd voor gedane investeringen door ambulante handelaren op tussen de negen en twaalf jaar (SEO, 2021). Ook destijds hield de bovengrens rekening met een redelijke vergoeding op geïnvesteerd vermogen en een minimuminkomen voor ambulante handelaren. De ondergrens hield enkel rekening met een redelijke vergoeding op geïnvesteerd vermogen.
- Het gerapporteerde verschil in de bandbreedte van de terugverdientijd tussen 2021 en 2024 is niet statistisch significant. Hieruit concluderen we dat de update van de analyse van de terugverdientijd geen aanleiding geeft om de eerder in SEO (2021) vastgestelde terugverdientijd aan te passen.
- Er zijn geen grote verschillen geconstateerd in het gebruik van de vier meest gebruikte bedrijfsmiddelen (de marktkraam, de verkoopwagen, de transportwagen en de opslaglocatie). Ook het eigenaarschap van deze bedrijfsmiddelen komt sterk overeen met de resultaten van de vorige meting.
- Via een simulatie concluderen we dat de hogere investeringskosten van emissieloze voertuigen van invloed zijn op de terugverdientijd. De hogere investeringskosten kunnen gepaard gaan met een langere terugverdientijd (+0,6 jaar tot en met +2,3 jaar). In deze bandbreedte wordt er rekening mee gehouden dat circa 50 procent van de hogere investeringskosten kan worden doorberekend aan klanten.
- Momenteel bestaat er onzekerheid over de toekomstige aanschafprijzen van emissieloze voertuigen. Daarom is ervoor gekozen om in deze rapportage te rekenen met een bandbreedte. Als aanbeveling geven we mee dat het verstandig is om – als er minder onzekerheid bestaat over de aanschafprijzen van emissieloze voertuigen – de terugverdientijd nogmaals vast te stellen. Een termijn van vijf jaar lijkt hierbij redelijk.

# Referenties

Buck Consultants International. (2023). Onderzoek wagenpark marktkoopliden: Impact van ZE-zone Stadslogistiek en handelingsperspectieven. Eindrapport.

Canoy, M. (2022). Monopolisten rekenen kosten heus wel door. ESB-blog. Geraadpleegd via: <https://esb.nu/monopolisten-rekenen-kosten-heus-wel-door/>.

CBS StatLine (2024). Bedrijven; bedrijfstak. Geraadpleegd via: <https://opendata.cbs.nl/#/CBS/nl/dataset/81589NED/table?dl=B3C60>

CBS StatLine (2025). Consumentenprijzen; prijsindex 2015 = 100. Geraadpleegd via: <https://opendata.cbs.nl/#/CBS/nl/dataset/83131NED/table>

Gödl-Hanisch, I. & Menkhoff, M. (2024). Firms' pass-through dynamics: A survey approach. European Central Bank, working paper.

Hinloopen, J. (2022). Een afwentelingsparadox. CPB Column. Geraadpleegd via: <https://www.cpb.nl/column-een-afwentelingsparadox>.

Kamer van Koophandel (2022). De markt nog steeds van alle markten thuis? Geraadpleegd via: <https://regiodata.kvk.nl/news/De-markt-nog-steeds-van-alle-markten-thuis---/78>

Panteia. (2021). Ingroeipad zero emissie trucks. <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2021/09/27/ingroeipad-zero-emissie-trucks>

RBB Economics (2014). Cost pass-through: theory, measurement, and potential policy implications. Report prepared for the Office of Fair Trading.

Rijksoverheid (2025). Waar komen de zero-emissiezones. Geraadpleegd via: <https://www.opwegnaarzes.nl/bedrijven/waar-komen-de-ze-zones>

Varian, H. R. & Melitz, M. J. (2024). Intermediate Microeconomics. A modern approach. Tenth edition. W.W. Norton & Company: New York.

## Bijlage A Dataverzameling vragenlijst

Respondenten zijn per brief en via online berichtgeving uitgenodigd om deel te nemen aan een onderzoek over de looptijd van schaarse vergunningen in de ambulante handel. In totaal zijn er op deze wijze 256 complete en bruikbare vragenlijsten verzameld. De achtergrondgegevens van de respondenten laten zien dat de data voldoende representatief zijn voor het verkrijgen van inzicht in de Nederlandse ambulante handel.

### Bijlage A.1 Veldwerk

Van 25 september tot en met 5 november 2024 verrichtte SEO namens het ministerie van EZ de dataverzameling.

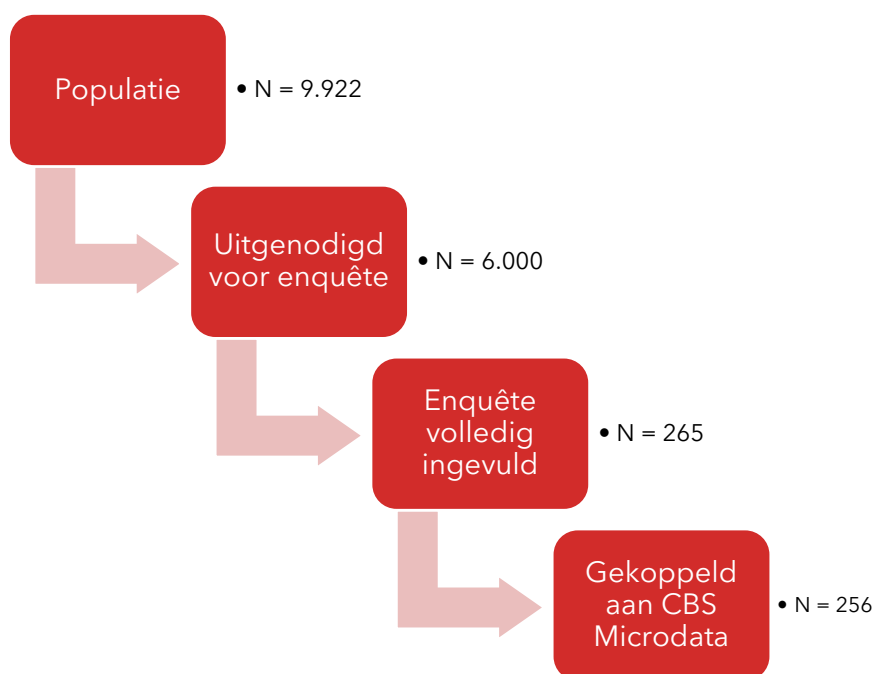
De respondenten zijn op twee manieren benaderd:

1. Er zijn *uitnodigingen per post* verstuurd naar ondernemers die actief zijn in de ambulante handel;
2. Er zijn *open uitnodigingen* verspreid via de websites van CVAH.

#### Uitnodigingen per post

In totaal zijn 6.000 personen (circa 60 procent van de populatie) per post uitgenodigd om deel te nemen aan het onderzoek over de looptijd van schaarse vergunningen in de ambulante handel (zie Figuur A.1). Van de 6.000 genodigden hebben 265 (en waren er 58 screenouts) personen (4,4 procent) de vragenlijst compleet ingevuld. Incomplete vragenlijsten zijn voor zover mogelijk meegenomen in de analyse.

Figuur A.1 In totaal hebben 265 personen de vragenlijst volledig ingevuld



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024)

## Open uitnodigingen

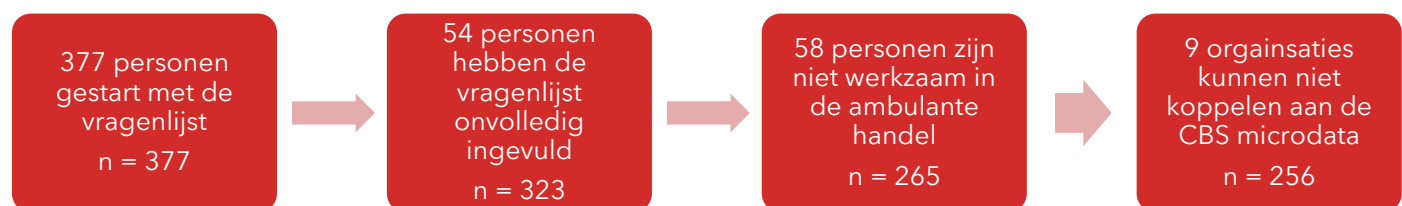
Daarnaast is de enquête onder de aandacht gebracht via de website van de brancheorganisatie CVAH. Personen die geen uitnodiging per post hadden ontvangen konden zich per mail aanmelden om deel te nemen aan het onderzoek door een mail te sturen naar SEO. Zij kregen na het melden van hun KvK-nummer een uniek wachtwoord toegestuurd. Deze procedure was noodzakelijk voor het later koppelen van de observaties aan de CBS Microdata. In totaal hebben zo'n twintig organisaties zich op deze manier aangemeld.

## Bijlage A.2 Analyse bestand

### Opschoning analysebestand

In totaal zijn 377 personen gestart met het invullen van de vragenlijst. Ook is er gekeken of de respondenten de vragenlijst niet in een onmogelijk tijdsbestek (minder dan vier minuten) hebben ingevuld ('speeders') en is gecontroleerd of respondenten de vragenlijst niet dubbel hebben ingevuld. Beide zijn niet voorgekomen. Van de 377 personen hebben 323 personen de vragenlijst compleet ingevuld. Daarnaast zijn er 58 personen die hebben aangegeven dat ze niet werkzaam zijn in de ambulante handel. In totaal zijn 112 respondenten om één van deze redenen uit de dataset gefilterd, waardoor het totaal aantal respondenten op 265 uitkomt. Omdat 9 organisaties niet koppelen in de CBS Microdata, zijn de analyses in Hoofdstuk 3 gedaan op 256 observaties (zie Figuur A.2).

Figuur A.2 Het analyse bestand bevat de gekoppelde waarnemingen van 256 respondenten



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024)

## Bijlage B Vragenlijst

### [Inlogscherf]

Om toegang te krijgen tot de vragenlijst, vult u hier het persoonlijke wachtwoord in dat u per brief ontvangen heeft. Als u geen wachtwoord heeft ontvangen en deze vragenlijst wel wilt invullen kunt u contact opnemen met SEO Economisch Onderzoek. Dat kan via: [vergunningsduur@seo.nl](mailto:vergunningsduur@seo.nl).

Klik op 'Volgende' om de vragenlijst te starten.

[Pagina]

### [Introtekst]

[Afbeelding Markt]

### Welkom bij deze vragenlijst

In 2021 heeft SEO in opdracht van het ministerie van Economische Zaken vastgesteld dat de terugverdientijd van investeringen in de ambulante handel minimaal negen en maximaal twaalf jaar bedraagt. Sindsdien hebben er enkele ontwikkelingen plaatsgevonden die mogelijk een impact hebben op deze terugverdientijd. SEO werkt momenteel aan een update van het onderzoek om deze ontwikkelingen mee te nemen. Daarom vragen wij u deze enquête in te vullen.

### Over de vragenlijst

Door deze vragenlijst in te vullen helpt u mee aan het tot stand komen van duidelijk en transparant beleid rondom de looptijd van de vergunningen. Het invullen van de vragenlijst duurt ongeveer 10 minuten. Het is mogelijk om de vragenlijst tussentijds te stoppen en later verder in te vullen. Uw gegevens worden vertrouwelijk behandeld en zijn enkel voor de bij het onderzoek betrokken onderzoekers van SEO in te zien. Alle vragen gaan over uw onderneming. Mocht u een ondernemingsplan hebben, dan is het handig als u dit plan bij de hand heeft.

Namens het gehele onderzoeksteam wil ik u alvast bedanken voor uw deelname.

Christiaan Behrens  
Projectleider  
SEO Economisch Onderzoek

Klik op 'Volgende' om verder te gaan.

[Pagina]

1. Bent u actief op de markt of heeft u een solitaire standplaats? [Radio]
  - a. Ik ben alleen actief op de markt
  - b. Ik heb alleen een solitaire standplaats
  - c. Ik ben actief op de markt, en heb een solitaire standplaats
  - d. Ik ben niet actief in de ambulante handel [skip naar V39]

[Pagina]

2. Hoeveel dagen per week is uw onderneming actief in de ambulante handel? [Numeriek, min=0, max=7]  
(Gelieve een getal tussen de 0 en 7 in te vullen)
3. Hoeveel vergunningen heeft u momenteel voor het uitoefenen van ambulante handel? [Numeriek, min=0]  
(Gelieve een getal in te vullen)
4. In welk jaar is uw onderneming opgericht? [Numeriek, min = 1000, max = 2024]  
(Graag antwoorden met 4 cijfers: bijvoorbeeld 1985)

[Als som van V2 en V3 = 0 skip óf als V4 = 2024 naar V39] [Pagina]

5. Over hoeveel jaar verloopt deze vergunning? [Grid]

|                                                                                      | Binnen<br>3<br>jaar | Binnen<br>3 tot 6<br>jaar | Binnen<br>6 tot 9<br>jaar | Binnen<br>9 tot 12 jaar | Over meer dan<br>12 jaar óf deze<br>verloopt niet | Weet ik<br>niet |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------|---------------------------------------------------|-----------------|
| Vergunning 1<br>[dropdown-menu 342 gemeenten]<br>Aantal [o.b.v. V3, begrenzing = 10] |                     |                           |                           |                         |                                                   |                 |

[Pagina]

- [Vragen o.b.v. de Financieringsmonitor van het CBS]
6. Mijn onderneming had in 2023 behoefte aan nieuwe externe financiering
    - a. Ja
    - b. Nee
  7. [Als V6=a] Mijn onderneming heeft zich in 2023 georiënteerd op de mogelijkheden voor externe financiering
    - a. Ja
    - b. Nee
  8. [Als V7=a] Mijn onderneming heeft in 2023 een financieringsaanvraag gedaan
    - a. Ja
    - b. Nee
  9. [Als V8=a] Mijn onderneming heeft in 2023 de aangevraagde externe financiering (deels) ontvangen
    - a. Ja
    - b. Nee

[Pagina]

10. [Als V3 > 0] Kunt u aangeven in hoeverre u het met onderstaande stellingen eens bent?  
[verplicht, 8-puntsschaal: zeer mee oneens / neutraal / zeer mee eens / weet ik niet]

- a. Externe financiers vragen altijd naar mijn vergunning(en)
- b. De looptijd van mijn vergunning(en) begrenst mijn toegang tot nieuwe externe financiering

[Pagina]

11. Welk van de volgende productcategorieën omschrijft het beste wat u verkoopt?  
(Als u meerdere productcategorieën verkoopt: kies dan de categorie die het meest van toepassing is) [Radio]
- a. Persoonsbekleding
  - b. Interieurbekleding (bijvoorbeeld bekleding van meubels)
  - c. Overig textiel (bijvoorbeeld voering, knopen of wol)
  - d. Lederwaren, schoeisel en reisartikelen
  - e. Voedingsmiddelen bedoeld voor directe consumptie [Skip naar V12]
  - f. Voedingsmiddelen niet bedoeld voor directe consumptie [Skip naar V13]
  - g. Bloemen en planten
  - h. Bezighedsartikelen (bijvoorbeeld speelgoed, boeken of wenskaarten)
  - i. Horloges, sieraden en modeaccessoires
  - j. Huishoudelijke en geschenkartikelen
  - k. Drogisterijartikelen
  - l. Telefoon, telefoonaccessoires en elektronica
  - m. Anders, namelijk... [open veld]
  - n. Dierbenodigdheden (deze categorie pas toegevoegd bij analyse)

[Pagina]

12. [Als V11=e] Welk van de volgende voedingsmiddelen omschrijft het beste wat u verkoopt? [Radio]
- a. Vis en visartikelen
  - b. Stroopwafels
  - c. Koffie, thee en broodjes
  - d. Patat, snacks en drinkwaren
  - e. Vietnamese loempia
  - f. Anders, namelijk... [open veld]
13. [Als V11=f] Welk van de volgende voedingsmiddelen omschrijft het beste wat u verkoopt? [Radio]
- a. Fruit, groenten (en aardappels, uien, knolgewas)
  - b. Zuivelartikelen (melk, boter, kaas, eieren)
  - c. Specialist eieren
  - d. Noten en zuidvruchten
  - e. Vis en visartikelen
  - f. Poelierswaren
  - g. Vleeswaren / vlees (geen poelierswaren)
  - h. Brood, koek en banket
  - i. Reformartikelen
  - j. Snoep, chocolaterie en suikerwerken
  - k. Anders, namelijk... [open veld]

[Pagina]

14. Wat was de totale jaaromzet van uw onderneming in 2023? (in euro's incl. btw)? [Numeriek, ondergrens -1]  
(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

[Pagina]

15. Wat was de nettowinst van uw onderneming in 2023 (in euro's)? [Numeriek, ondergrens -1]  
(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

[Pagina]

U bent halverwege de vragenlijst.

Wij willen u nog enkele vragen stellen over de kosten van uw bedrijf. Wij begrijpen dat deze vragen wellicht wat meer tijd en aandacht vragen, maar juist deze vragen zijn van groot belang voor het onderzoek. Bij alle volgende vragen volstaat een inschatting. [Tekst]

16. Maakt u gebruik van een..  
(Onder een transportwagen verstaan wij een auto, busje, of een vrachtwagen) [Grid, radio over rijen]

|                 | Ja | Nee |
|-----------------|----|-----|
| marktkraam?     |    |     |
| verkoopwagen?   |    |     |
| transportwagen? |    |     |
| opslaglocatie?  |    |     |

[Pagina]

17. [Skip als alle V16 = Nee] Kunt u aangeven of u onderstaande in eigendom heeft of huurt? [Grid, radio over rijen]

|                                                              | Eigendom | Huur (of anders) |
|--------------------------------------------------------------|----------|------------------|
| Toon categorieën waar respondent gebruik van maakt (V16=Ja). |          |                  |

[Pagina]

18. [Als eigenaar van marktkraam -> V17 = marktkraam, in eigendom]
- Hoeveel marktkramen heeft u in eigendom? [Numeriek]  
(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)
  - Wat is binnen uw onderneming de gemiddelde aanschafwaarde van een marktkraam? [Numeriek]  
(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)
  - In hoeveel jaar schrijft u marktkramen gemiddeld af? [Numeriek]  
(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

[Pagina]

19. [Als huren van marktkraam -> V17 = marktkraam, Huur]

- a. Wat zijn uw jaarlijkse kosten (in euro's excl. btw) aan het huren van marktkramen? [Numeriek]  
(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

[Pagina]

20. Bent u actief in een gemeente waar zero-emissiezones van kracht zijn of binnen enkele jaren zullen worden ingevoerd? [Radio] (Voor meer informatie over zero-emissiezones, verwijzen we naar de website van de [KVK](#))
- a. Ja  
b. Nee  
c. Weet ik niet

[Pagina]

21. [Als V16 = transportwagen en/of verkoopwagen]  
Voldoet uw huidige wagen aan de nieuwe toegangsregels voor zero-emissiezones? [Radio]  
(Voor meer informatie over deze regels, verwijzen we naar de website van de [KVK](#))
- a. Ja  
b. Nee  
c. Weet ik niet

[Pagina]

22. [Als eigenaar van verkoopwagen -> V17 = verkoopwagen, eigenaar]
- a. Hoeveel verkoopwagens heeft u in eigendom? [Numeriek]  
(Gelieve een getal in te vullen. Als u het antwoord op deze vraag niet wilt delen vult u dan '-1' in)
- b. Heeft u een verkoopwagen met of zonder koeling? [Radio]
1. Ik heb een wagen met koeling  
2. Ik heb een wagen zonder koeling  
3. Ik heb zowel een wagen met, als zonder koeling
- c. Wat is de gemiddelde aanschafwaarde (in euro's excl. btw) van uw verkoopwagen(s)? [Numeriek]  
(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)
- d. In hoeveel jaar schrijft u verkoopwagens gemiddeld af? [Numeriek]  
(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)
23. [Als geen eigenaar van verkoopwagen -> V17 = verkoopwagen, ik huur]
- a. Wat zijn uw jaarlijkse kosten (in euro's, excl. btw) aan het huren van verkoopwagens? [Numeriek]  
(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

[Pagina]

24. [Als eigenaar van transportwagen -> V17 = Transportwagen, eigenaar]
- a. Hoeveel transportwagens heeft u in eigendom? [Numeriek]  
(Gelieve een getal in te vullen. Als u het antwoord op deze vraag niet wilt delen vult u dan '-1' in)
- b. Wat is voor u de gemiddelde aanschafwaarde (in euro's, excl. btw) van een transportwagen? [Numeriek]  
(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)
- c. In hoeveel jaar schrijft u transportwagens gemiddeld af? [Numeriek]

(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

25. [Als geen eigenaar van transportwagen, -> V17 = transportwagen, ik huur]

a. Wat zijn uw jaarlijkse kosten (in euro's excl. btw) aan het huren van transportwagens? [Numeriek]

(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

[Pagina]

26. [Als eigenaar van opslaglocatie -> V17 = opslaglocatie, eigenaar]

a. Wat is voor u de gemiddelde aanschafwaarde (in euro's, excl. btw) van de opslaglocatie(s)? [Numeriek]

(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

27. [Als geen eigenaar van opslaglocatie -> V17 = opslaglocatie, ik huur]

a. Wat zijn uw jaarlijkse kosten (in euro's, excl. btw) aan het huren van uw opslaglocatie(s)? [Numeriek]

(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

[Pagina]

28. Deze vraag gaat over loonkosten. [Numeriek]

Wat zijn uw jaarlijkse loonkosten voor uw bedrijf (personeel dat u nodig heeft voor de markthandel)?

(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

[Pagina]

29. Deze vraag gaat over andere soorten kosten [Grid, Numeriek]

Hoeveel besteedt u jaarlijks aan...

(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

|                                                              | Euro per jaar |
|--------------------------------------------------------------|---------------|
| de noodzakelijke vergunningen?                               |               |
| het bedrijfsgebruik van water en elektriciteit?              |               |
| bedrijfsverzekeringen?                                       |               |
| transportkosten?                                             |               |
| onderhoudskosten (kraam, verkoopwagen, opslaglocatie, etc.)? |               |
| overige kosten? (als van toepassing graag specificeren)      |               |
| overige kosten? (als van toepassing graag specificeren)      |               |

[Pagina]

Deze vraag gaat over de inkoopwaarde van de producten die u verkoopt.[Tekst]

30. Hoeveel besteedt u jaarlijks gemiddeld aan de inkoop van producten (in euro's, excl. btw)? [Numeriek]

(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

31. Wat is in een gemiddelde week de inkoopwaarde van uw voorraad aan producten (in euro's)? [Numeriek]

(Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

## Overige ontwikkelingen

32. In hoeverre kunt u kostenstijgingen over het algemeen doorberekenen aan consumenten? [Slider]  
(Vul alstublieft een percentage in: '0' betekent dat u kostenstijgingen helemaal niet kunt doorberekenen aan uw klanten, en '100' betekent dat u kostenstijgingen volledig kunt doorberekenen aan uw klanten)

|                   | Ik kan kostenstijgingen<br>helemaal niet<br>doorberekenen | Ik kan de helft<br>doorberekenen | Ik kan kostenstijgingen<br>volledig<br>doorberekenen |
|-------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------|
| Kostenstijgingen: | 0                                                         | 50                               | 100                                                  |

33. [Als V4 < 2020]  
Kunt u aangeven in welke mate de coronamaatregelen de activiteiten van uw onderneming raakten?
- Mijn onderneming was tijdens de lockdowns gesloten
  - Mijn onderneming was tijdens de lockdowns soms gesloten en soms open
  - Mijn onderneming was tijdens de lockdown (onder voorwaarden) open
34. [Als V4 < 2020]  
Kunt u inschatten hoeveel maanden het heeft geduurd voordat de omzet van uw organisatie weer terug was op pre-corona niveau? (Een inschatting volstaat. Als u het antwoord op deze vraag niet weet, of niet wilt delen vult u dan '-1' in)

## Afsluiting

35. Voor het onderzoek spreken wij ook graag met een aantal ondernemers over het ondernemingsplan en de verschillende kosten en opbrengsten. Zouden wij u daarvoor mogen benaderen? [Radio]
- Ja
  - Nee [Skip naar V37]

[Pagina]

36. [Als V35 = a] Wil u uw naam en e-mailadres hier invullen zodat we u kunnen benaderen? [Grid, open]
- Aanhef
  - Uw achternaam:
  - Naam van uw onderneming:
  - Uw E-mailadres:

[Pagina]

37. Hartelijk dank voor uw deelname aan de vragenlijst.

Heeft u naar aanleiding van dit onderzoek nog vragen en/of opmerkingen? (optioneel) [Open, optioneel]

[Pagina]

38. Uw antwoorden zijn ingestuurd. U kunt de browser nu afsluiten. [Terminate]

[Pagina]

**39.** [Als V1 = d] Einde vragenlijst [Terminate]

U heeft aangegeven dat u niet actief bent in de ambulante handel óf pas kort geleden bent gestart met uw onderneming. Voor het invullen van deze vragenlijst is het van belang dat u in ieder geval sinds 2023 actief bent in de ambulante handel. Blijkbaar hebben wij u ten onrechte benaderd. Onze excuses daarvoor. Wij willen u alsnog hartelijk bedanken voor uw tijd.

Met vriendelijke groet,  
Namens het onderzoeksteam,

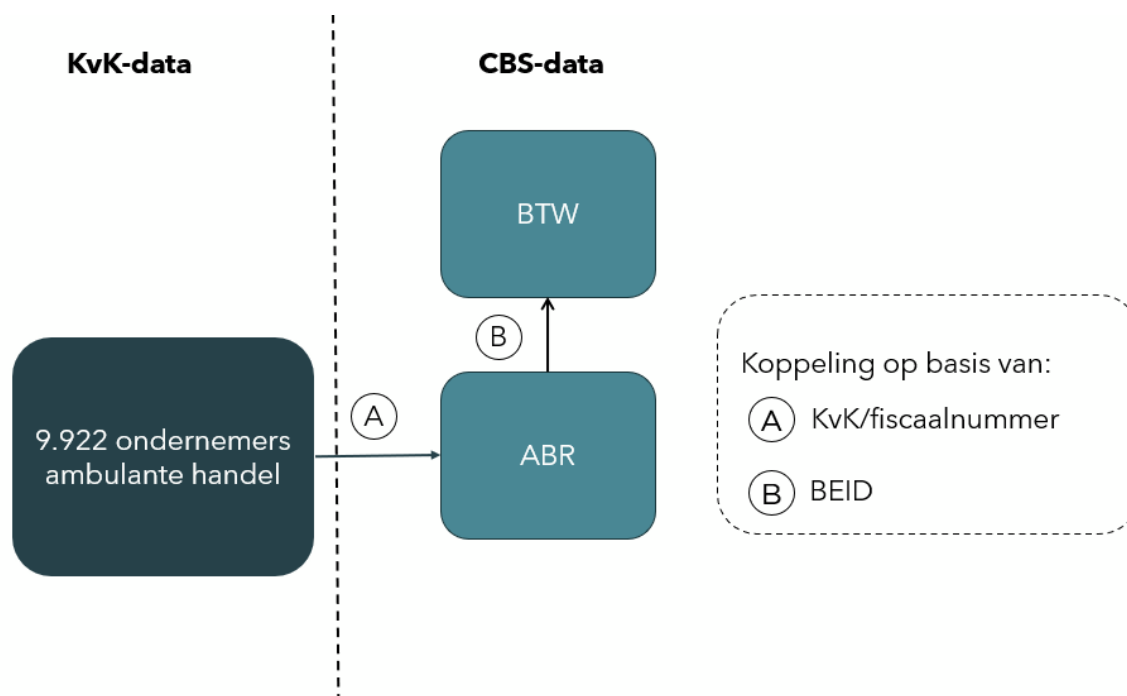
Christiaan Behrens  
Projectleider  
SEO Economisch Onderzoek

**U kunt dit venster nu afsluiten.**

## Bijlage C Koppeling CBS Microdata

Om meer inzicht te krijgen in de Nederlandse ambulante handel is het populatiebestand afkomstig van de Kamer van Koophandel (KvK) door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) versleuteld en beschikbaar gesteld via de remote access omgeving. De versleutelde KvK-nummers zijn gekoppeld aan het algemene bedrijvenregister (ABR). Het ABR bevat gegevens over de sector, maar ook over het aantal werknemers van het bedrijf. Via het ABR kunnen de data vervolgens gekoppeld worden aan het BTW-bestand voor alle omzetgegevens (zie Figuur C.1). De koppelsleutels zijn het KvK-nummer van de ondernemingen, het bedrijfsidentificatienummer en het nummer van de ondernemingsgroep.

Figuur C.1 De KvK-nummers van 9.922 bedrijven zijn gekoppeld aan het ABR en de BTW



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024)

## Bijlage D    Gesprekspartners

Het onderzoek is begeleid door:

- De beleidsdirectie Mededinging en Consumenten (ministerie EZ).

Tijdens het onderzoek is gesproken met de volgende personen:

- De heer Boer (ondernemer ambulante handel);
- De heer Bos (ondernemer ambulante handel);
- De heer Hoppenbrouwer (ondernemer ambulante handel);
- Mevrouw Şen-Dere (Jurist CVAH);
- Mevrouw Wesselius (Landelijk voorzitter CVAH).



## **“De wetenschap dat het goed is.”**

SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winstoogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.

**SEO-rapport 2025-16**

**ISBN [978-90-5220-492-5](#)**

### **Informatie & Disclaimer**

SEO Economisch Onderzoek heeft op de verkregen informatie en data geen onderzoek uitgevoerd dat het karakter draagt van een accountantscontrole of due diligence. SEO is niet verantwoordelijk voor fouten of omissies in de verkregen informatie en data.

### **Copyright © 2025 SEO Amsterdam.**

Alle rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen, onderzoeken en collegesyllabi, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld. Gegevens uit dit rapport mogen niet voor commerciële doeleinden gebruikt worden zonder voorafgaande toestemming van de auteur(s). Toestemming kan worden verkregen via [secretariaat@seo.nl](mailto:secretariaat@seo.nl).

Roetersstraat 29  
1018 WB Amsterdam

**+31 20 399 1255**  
[secretariaat@seo.nl](mailto:secretariaat@seo.nl)  
[www.seo.nl](http://www.seo.nl)