

20 belangrijkste trends en ontwikkelingen voor MKB Nederland

Tweede kwartaal 2026 | vooruitblik en handelingsperspectief

Managementsamenvatting

Het MKB bevindt zich in Q2 2026 in een fase van druk op vertrouwen, marges en capaciteit. Tegelijk ontstaat juist nu ruimte voor ondernemers die scherper kiezen, processen vereenvoudigen en AI niet als doel, maar als middel inzetten. De kernvraag is niet: wat verandert er allemaal? De kernvraag is: welke keuzes maken wij nu, zodat het bedrijf in 2027 sterker, wendbaarder en voorspelbaarder is?

Context: onzekerheid vraagt om scherpte

Volgens de Conjunctuurenquete Nederland daalde het ondernemersvertrouwen aan het begin van Q2 2026 naar -14,8. Dat is de grootste daling sinds begin 2022. Daarmee is het sentiment breed negatief, terwijl ondernemers tegelijkertijd te maken hebben met prijsdruk, personeelsschaarste, digitalisering en veranderende regelgeving.

De vooruitzichten zijn niet zwart-wit. De Nederlandse economie groeit naar verwachting gematigd door, maar de groei is ongelijk verdeeld over sectoren en regio's. Voor MKB-ondernemers betekent dit: sturen op cashflow, productiviteit, klantwaarde en veranderkracht.

Critical Friend perspectief: wie nu alleen optimaliseert wat er al is, loopt achter de feiten aan. Wie durft te kiezen, vereenvoudigen en vernieuwen, bouwt voorsprong op.

De 20 trends en het handelingsperspectief

#	Trend / ontwikkeling	Betekenis voor MKB	Critical Friend vraag / actie
1	Ondernemersvertrouwen onder druk	Het vertrouwen is fors gedaald. Besluiten worden vaker uitgesteld en investeringen worden kritischer beoordeeld.	Werk met scenario's: basis, tegenwind en versnelling. Maak keuzes per kwartaal.
2	Marges blijven kwetsbaar	Loonkosten, energie, huur, inkoop en financiering drukken op resultaat.	Stuur niet alleen op omzet, maar op brutomarge, cashflow en bijdrage per klant.
3	Personeelsschaarste blijft structureel	Beschikbaarheid van goed personeel blijft een rem op groei.	Behoud talent, standaardiseer werk en automatiseer repeterende taken.
4	AI gaat van experiment naar bedrijfsproces	AI wordt onderdeel van verkoop, service, marketing, administratie en kenniswerk.	Start met 3 concrete use cases met duidelijke eigenaar, KPI en adoptieplan.
5	AI-governance wordt noodzakelijk	Vanaf 2026 worden transparantie en verantwoord gebruik van AI concreter.	Maak een AI-register: welke tools, welke data, welke risico's, wie is verantwoordelijk?
6	Schijnzelfstandigheid blijft aandachtspunt	Inhuur van zzp'ers vraagt om betere onderbouwing van zelfstandigheid.	Toets rollen, contracten en feitelijke aansturing. Voorkom schijnveiligheid.
7	Druk op zelfstandigen en kleine ondernemers	Fiscale voordelen nemen af en kosten lopen op.	Herijk tarieven, propositie en verdienmodel. Niet elk uur hoeft uurtje-factuurte te zijn.
8	Digitalisering wordt hygiënefactor	Bedrijven zonder goede data, procesdiscipline en systemen verliezen snelheid.	Breng kernprocessen terug tot eenvoudige workflows met betrouwbare data.

#	Trend / ontwikkeling	Betekenis voor MKB	Critical Friend vraag / actie
9	Cybersecurity wordt ketenrisico	MKB-bedrijven zijn afhankelijker van cloud, leveranciers en digitale koppelingen.	Zorg voor MFA, back-ups, toegangsbeheer en een incidentplan dat geoefend is.
10	Zakelijke dienstverlening blijft kansrijk	Advies, interim, finance, HR, IT en marketing blijven nodig, maar klanten worden kritischer.	Verkoop resultaat, niet capaciteit. Maak waarde meetbaar.
11	Consument blijft voorzichtig	Retail, horeca, leisure en persoonlijke dienstverlening voelen druk op bestedingen.	Maak aanbod scherper: gemak, beleving, loyaliteit en duidelijke prijs-waarde.
12	Financiering wordt selectiever	Banken en financiers kijken scherper naar cashflow, zekerheid en toekomstbestendigheid.	Zorg voor maandelijkse managementinformatie en een onderbouwde 12-maands forecast.
13	Cashflow wordt belangrijker dan groei	Omzetgroei zonder liquiditeit kan gevaarlijk zijn.	Stuur op betalingstermijnen, voorraad, onderhanden werk en debiteuren.
14	Prijsverhogingen vragen betere waardepropositie	Kosten doorbelasten blijft nodig, maar klanten accepteren niet alles.	Leg uit welke waarde u toevoegt en welke alternatieven klanten vermijden door uw oplossing.
15	Verduurzaming blijft strategisch	Energie, mobiliteit, gebouwen en keteneisen blijven relevant.	Koppel duurzaamheid aan kostenreductie, klantvraag en continuïteit.
16	Mobiliteit en zero-emissie raken operatie	Logistiek, servicebedrijven en stedelijke levering krijgen meer beperkingen.	Maak wagenpark, planning en klantafspraken toekomstbestendig.
17	Ondernemerschap blijft veerkrachtig	Nieuwe initiatieven blijven ontstaan, ook in een onzeker klimaat.	Gebruik ondernemerschap intern: geef teams ruimte voor experimenten met duidelijke kaders.
18	Regionale verschillen nemen toe	Groei en druk verschillen sterk per regio en sector.	Kijk niet alleen naar nationale cijfers, maar naar eigen marktgebied en klantsegmenten.
19	Nieuwe businessmodellen door AI	Selfservice, abonnementsmodellen, kennisplatformen en agents veranderen klantverwachtingen.	Test nieuwe proposities klein, snel en meetbaar. Stop tijdig wat niet werkt.
20	Leiderschap en veranderkracht zijn doorslaggevend	Technologie alleen verandert niets. Mensen, keuzes en ritme bepalen succes.	Zorg voor focus, eigenaarschap, vergaderritme en een actielijst die echt wordt opgevolgd.

Vooruitzichten tweede helft 2026

Economie: Gematigde groei, maar met blijvende onzekerheid. Ondernemers moeten rekening houden met grilligheid in vraag, kosten en investeringsbereidheid.

Arbeid: De arbeidsmarkt kan iets afkoelen, maar schaarste aan goede mensen blijft. Productiviteit wordt daarom belangrijker dan personeelsgroei.

AI en digitalisering: De kloof tussen koplopers en achterblijvers wordt groter. Niet de tool, maar adoptie, data en procesdiscipline maken het verschil.

Financiering: Financiers verwachten betere onderbouwing. Een actuele forecast, heldere KPI's en voorspelbare cashflow worden essentieel.

Strategie: Bedrijven moeten scherper kiezen: welke klanten, welke proposities, welke processen en welke rollen blijven waardevol in een AI-gedreven markt?

Praktische 90-dagen agenda voor ondernemers

- Maak een 12-maands cashflowforecast en bespreek deze maandelijks in het MT.
- Kies drie AI-use cases die direct tijd, foutreductie of klantwaarde opleveren.
- Herijk de waardepropositie: waarom kiest de klant juist nu voor ons?
- Vereenvoudig minimaal twee kernprocessen en leg eigenaarschap vast.
- Bespreek per kwartaal welke activiteiten gestopt, versimpeld of versneld worden.

In2Mediair: richting, resultaat en scherpste. De Critical Friend helpt om niet harder te werken aan hetzelfde, maar slimmer te kiezen wat echt verschil maakt.

Bronnen en gebruikte uitgangspunten

CBS, KVK, EIB, MKB-Nederland en VNO-NCW - Conjunctuurenquête Nederland Q2 2026: ondernemersvertrouwen -14,8, publicatie 11 mei 2026.

Ondernemersplein / COEN - Ondernemers over de economie, Q2 2026.

Rabobank - Regioprognoses voor 2026 en economische vooruitzichten Nederland.

Autoriteit Persoonsgegevens - AI-verordening en gefaseerde verplichtingen vanaf 2026.

Rabobank - Conjunctuurbeeld Nederland mei 2026: beperkte groei, hogere inflatie en dalend consumentenvertrouwen.

Opmerking: Dit document is bedoeld als strategische duiding voor MKB-ondernemers en managementteams. Cijfers en verwachtingen blijven afhankelijk van sector, regio en ondernemings specifieke omstandigheden.