

Zakelijke markt 2025

Onderzoek naar het gedrag van zakelijke besissers en beïnvloeders in Nederland

Inleiding

Met welke uitdagingen houden zakelijke doelgroepen zich momenteel daadwerkelijk bezig? En hoe ervaart de zakelijke markt de opkomst van AI, stijgende kosten en het toenemend personeelstekort?

DPG Media doet als mediabedrijf continu onderzoek. In deze infographic delen wij inzichten over de zakelijke markt. De zakelijke markt is de markt waar eindbesissers (ondernemers, hoger management) en beïnvloeders (middenmanagement) de doelgroep vormen.

Onderzoek

Het onderzoek is uitgevoerd door Markteffect in samenwerking met DPG Media in mei 2025 onder 801 zakelijke besissers en beïnvloeders binnen bedrijven met met 2 of meer FTE. De resultaten kunnen we representatief selecteren op functieniveau, branche en FTE.

De zakelijke markt

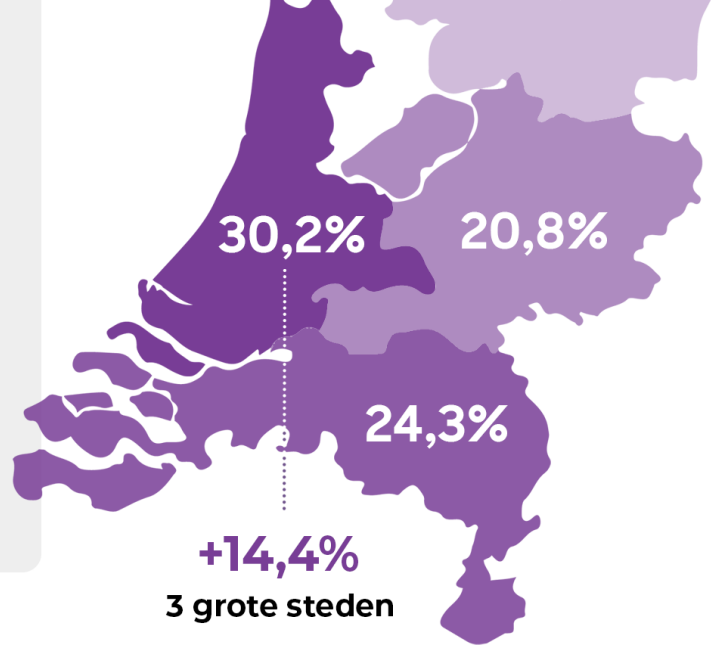
625.000
Zakelijke MBK-besissers

147.000
Grootzakelijke besissers

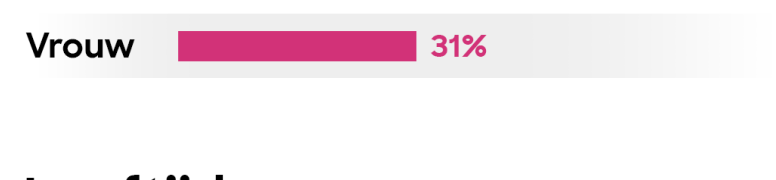
194.000
Semi-overheid besissers



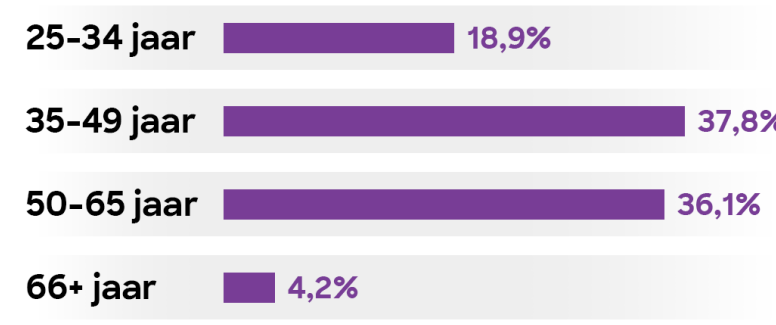
51%
verdiend minimaal
2x modaal



Geslacht



Leeftijd



Bron: DMS 2024 (Decision Makers Survey)

Agendapunten directie

Financiële uitdagingen

Bijna de helft (47%) van de zakelijke markt ervaart financiële uitdagingen. De grootste uitdaging is de stijging van de salariskosten.



69%
Stijgende salariskosten



57%
Inflatie in de keten



54%
Toegenomen energiekosten



44%
Verminderde vraag vanuit klanten

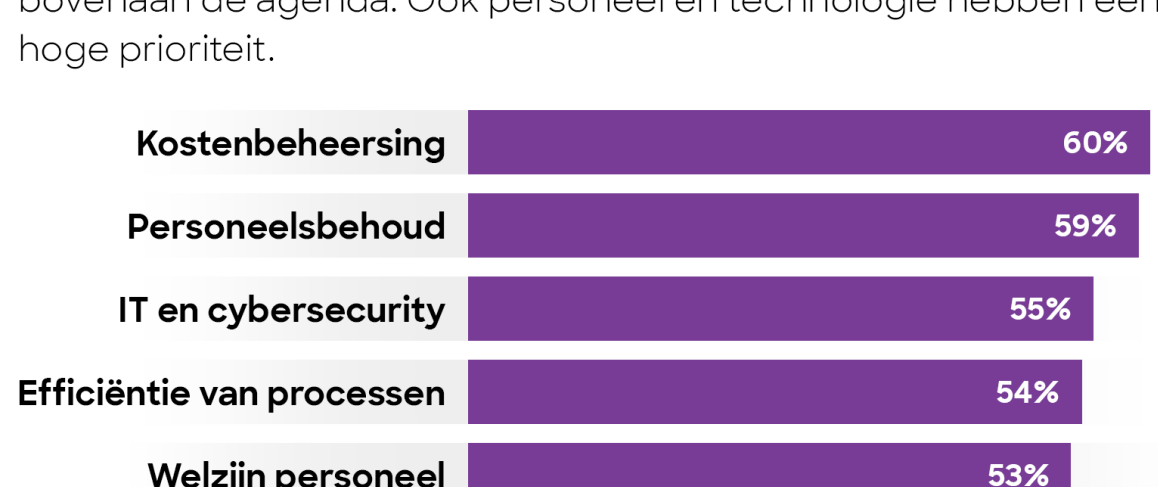
Externe factoren

De veranderende klantbehoefte staat het hoogst op de agenda als gevolg van de verminderde klantvraag.



Interne factoren

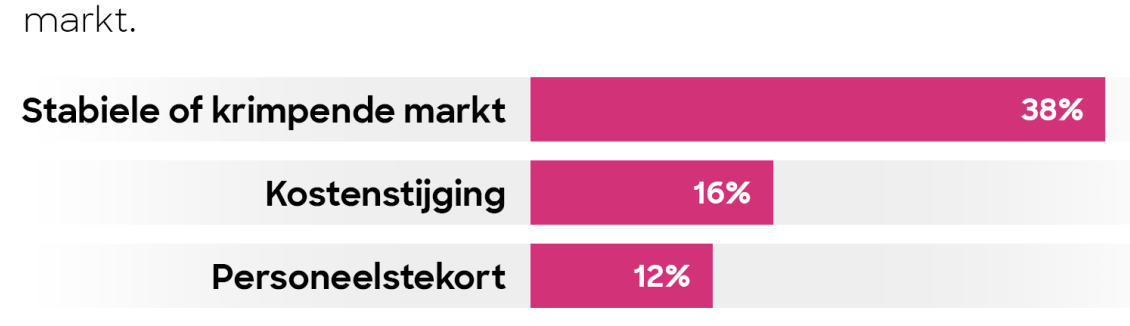
Als gevolg van de financiële uitdagingen staat kostenbeheersing bovenaan de agenda. Ook personeel en technologie hebben een hoge prioriteit.



Groeikansen en -uitdagingen

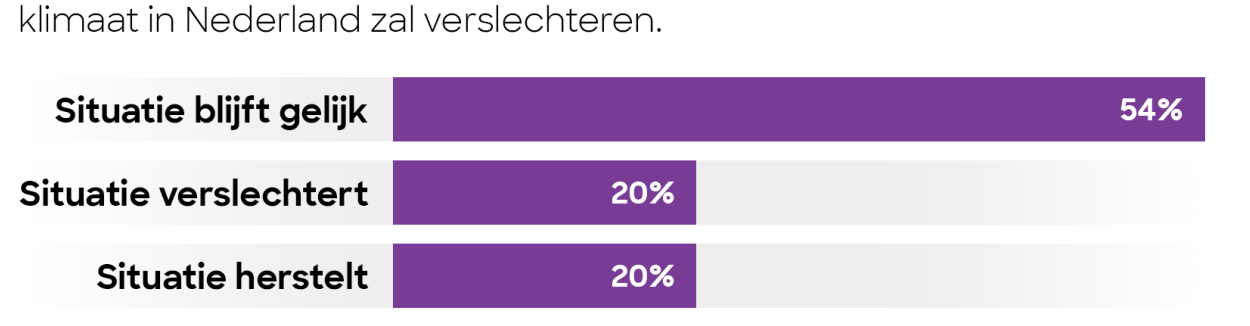
Groeiuitdagingen

De grootste groeiuitdaging is de stabiele of zelfs krimpende markt.



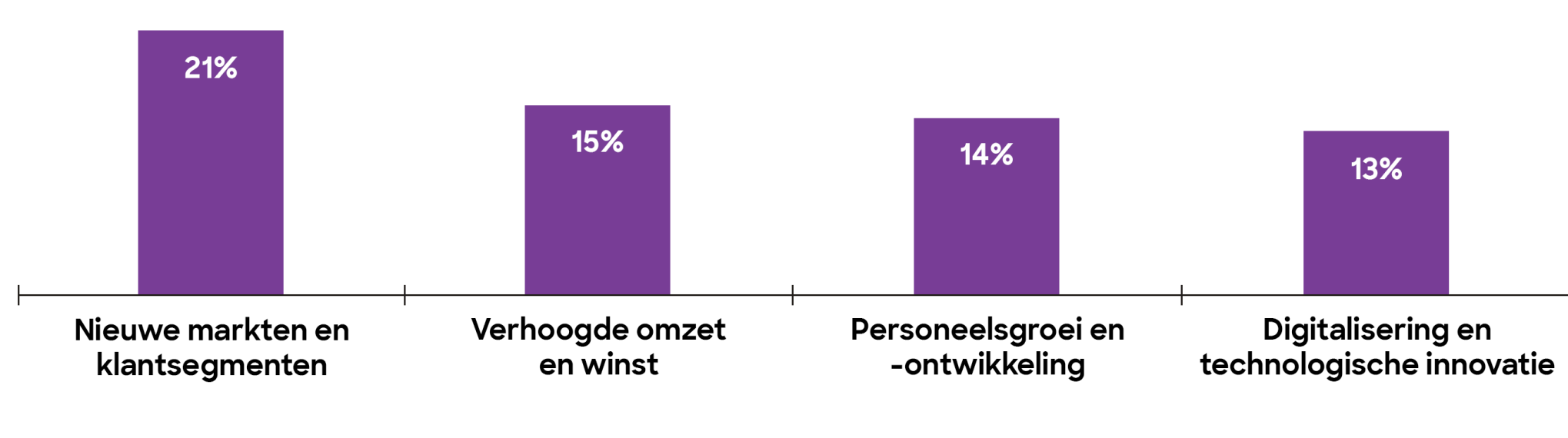
Economische situatie

Eén op de vijf zakelijke doelgroepen verwacht dat het economische klimaat in Nederland zal verslechteren.



Groeikansen

Desondanks ziet 69% groeikansen voor zijn/haar bedrijf. Dat zit met name in nieuwe markten, personeelsgroei en -ontwikkeling en digitalisering.

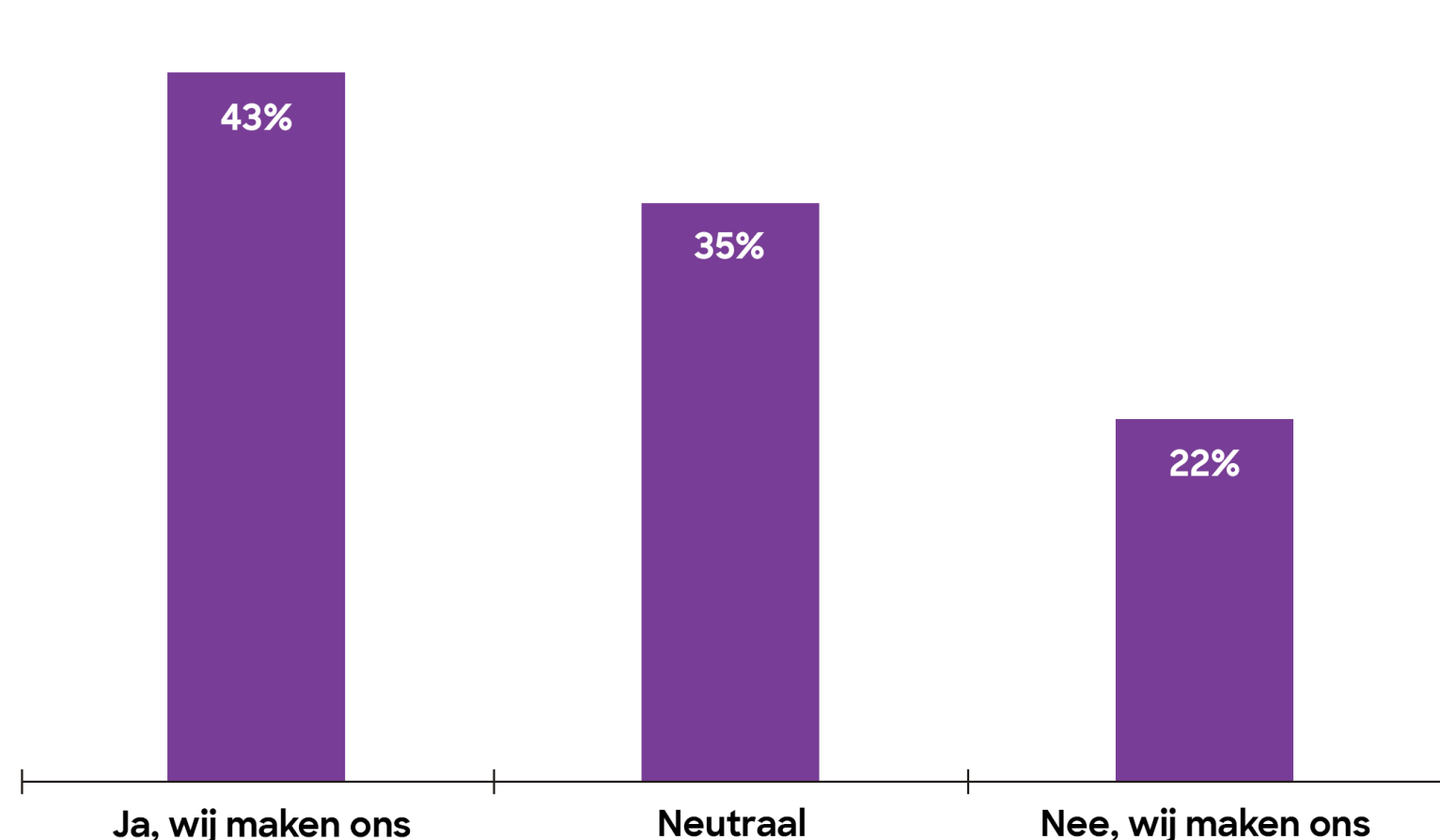


69%
ziet groeikansen voor zijn/haar bedrijf in 2025
Vooral het MKB: 73%

Technologie

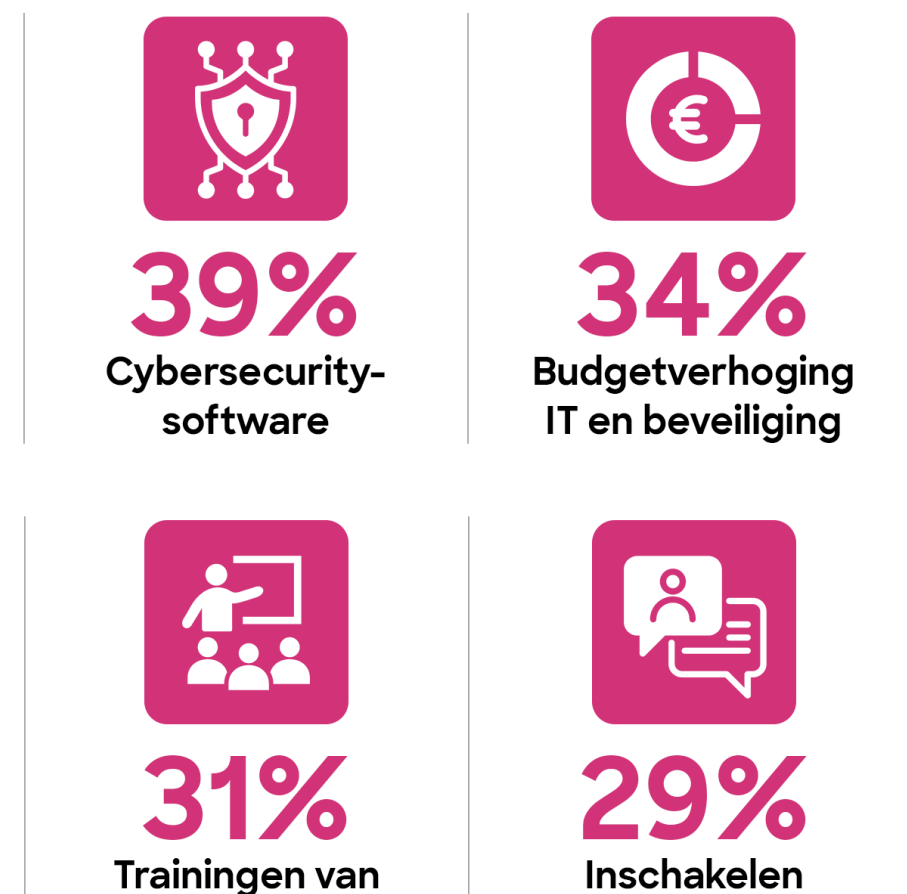
Zorgen om cyberdreigingen

Cybersecurity staat hoog op de agenda en dat is verklaarbaar. Bijna de helft (43%) van de zakelijke markt maakt zich daadwerkelijk zorgen over cyberdreigingen. Dit is met name van toepassing op grootbedrijven. 23% heeft nog geen concrete plannen om beveiliging verder te verbeteren.



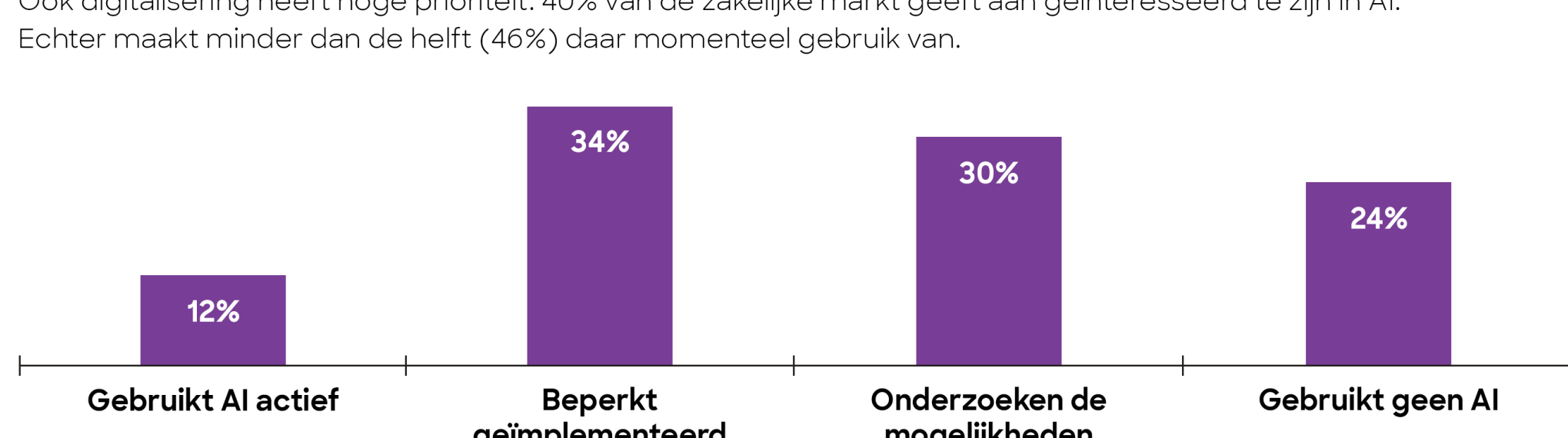
Cybersecurity maatregelen

Bijna twee derde (62%) neemt dan ook maatregelen of is dit op korte termijn van plan. Cybersecurity software is de meest populaire maatregel.



Digitalisering en AI

Ook digitalisering heeft hoge prioriteit. 40% van de zakelijke markt geeft aan geïnteresseerd te zijn in AI. Echter maakt minder dan de helft (46%) daar momenteel gebruik van.



40%
van de zakelijke doelgroepen heeft interesse in AI

Gebruiksdoeleinden AI

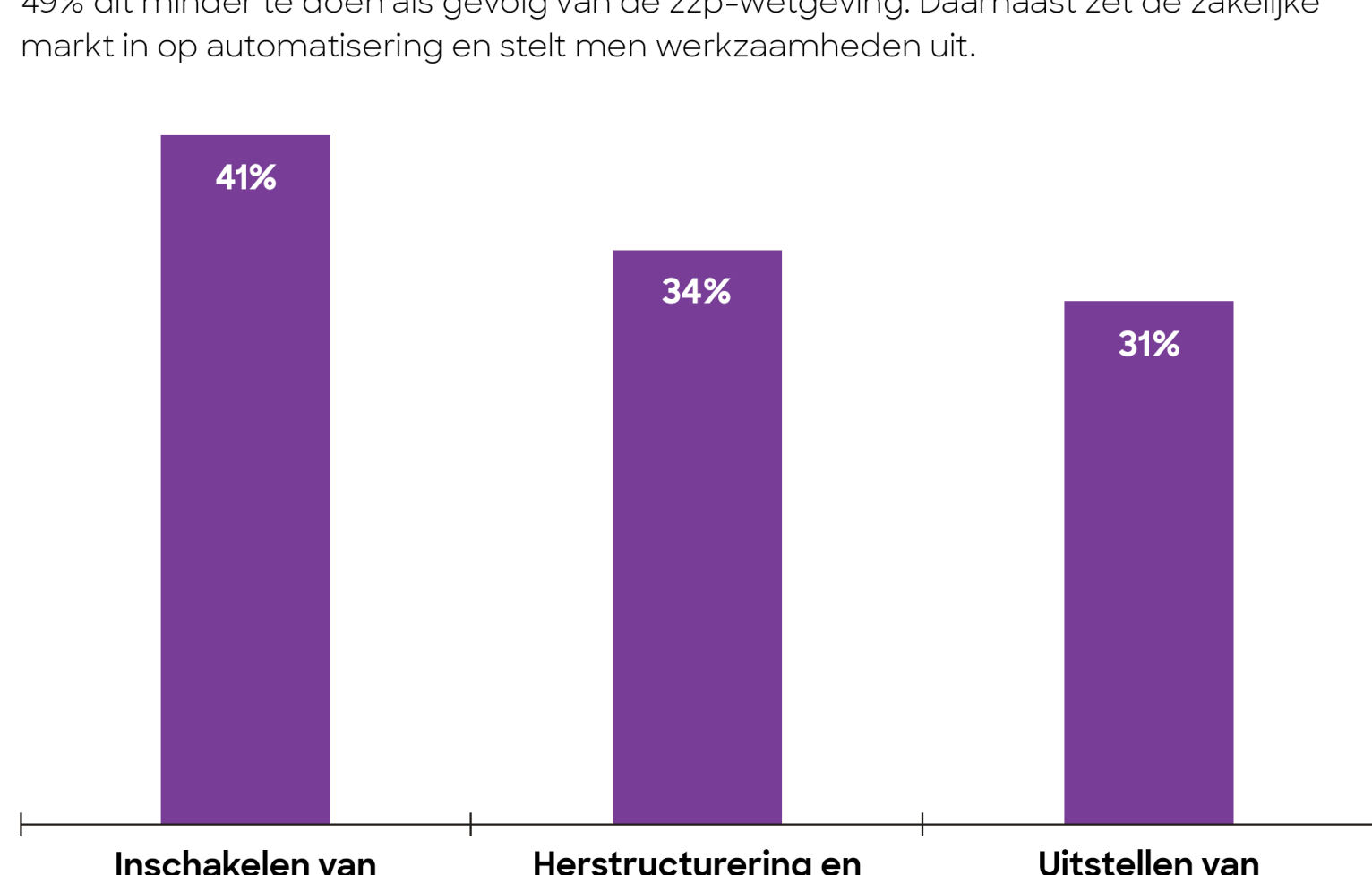
De zakelijke doelgroepen die AI wel gebruiken in de organisatie zetten dit met name in voor de automatisering van werkprocessen. Bijna een derde (30%) weet nog niet waar ze AI komende jaren voor in willen zetten.



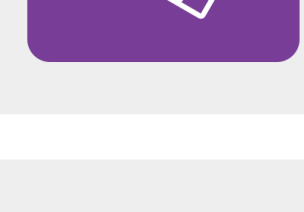
Personeel

Gevolgen personeelstekort

Meer dan de helft (52%) verwacht een tekort aan personeel in 2025. Organisaties nemen daarom drastische besluiten. Men schakelt freelancers in. Echter verwacht 49% dit minder te doen als gevolg van de zzp-wetgeving. Daarnaast zet de zakelijke markt in op automatisering en stelt men werkzaamheden uit.



69%
ziet stijgende salariskosten als een grote financiële uitdaging



52%
verwacht de komende jaren een tekort aan personeel te krijgen



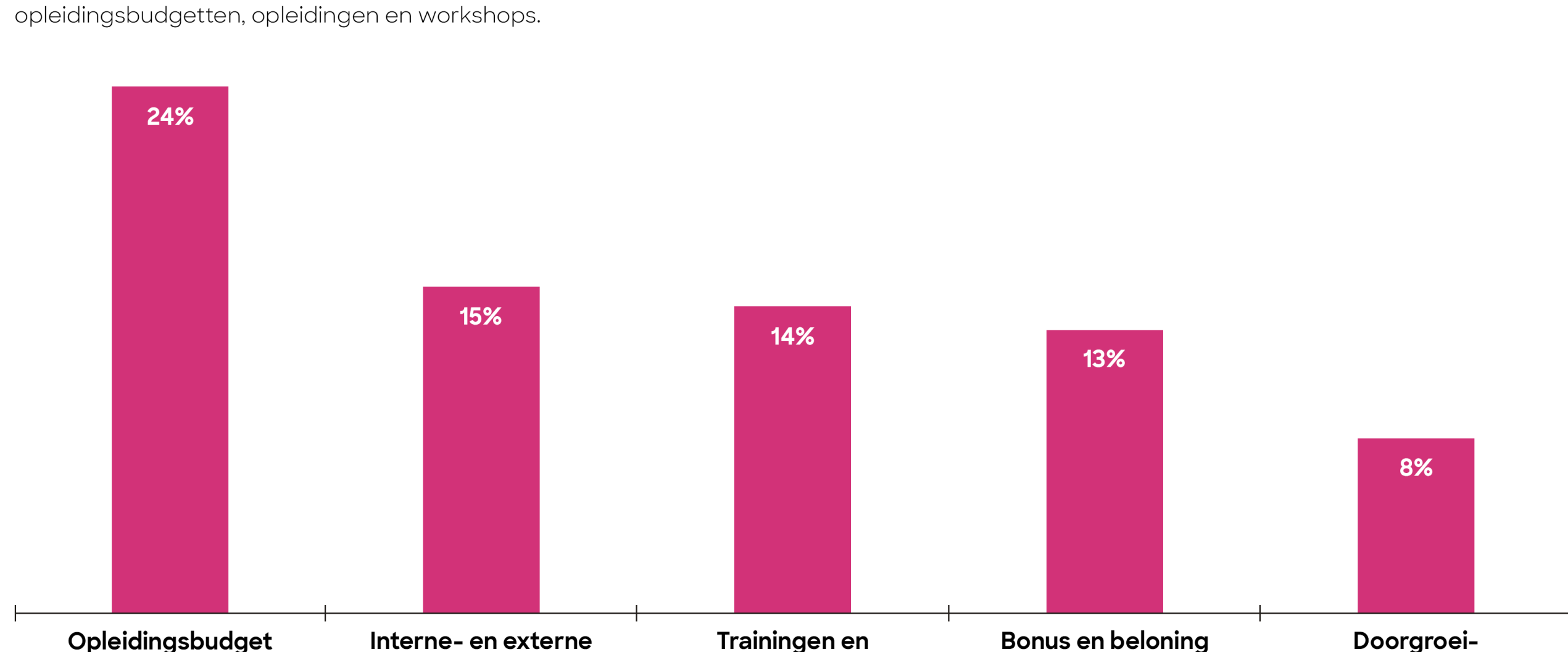
52%
schakelt zelfstandigen in 49% verwacht dit minder te gaan doen door onzekerheid over zzp-wetgeving*

* Toelichting: Werk je voor één opdrachtgever voor max. €32,- p/u? Dan dient het bedrijf een dienstverband aan te bieden.

Persoonlijke ontwikkeling

Personeelsbehoud

Personeelsbehoud staat hoog op de agenda als gevolg van de krappe arbeidsmarkt. Personeel wordt vooral gestimuleerd met opleidingsbudgetten, opleidingen en workshops.



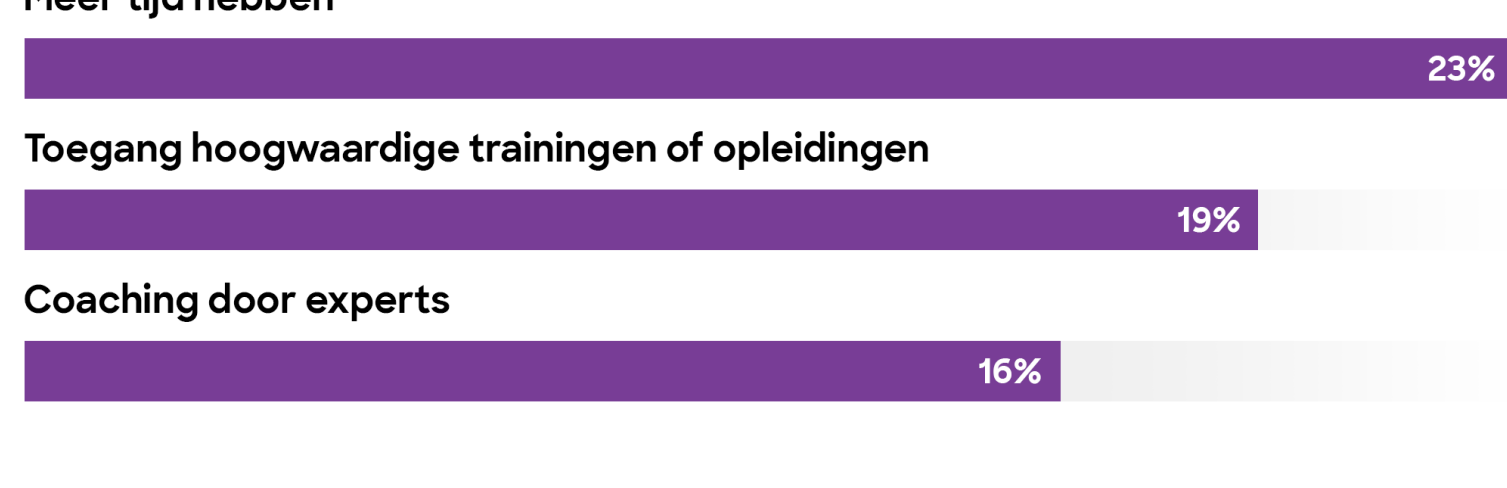
Interesse persoonlijke ontwikkeling

De zakelijke doelgroepen hebben zelf ook interesse in persoonlijke ontwikkeling (41%). Echter weet 22% nog niet op welk onderwerp hij/zij zich wil focussen.



Realiseren persoonlijke doelen

Om persoonlijke doelen na te streven geeft bijna een kwart (23%) aan meer tijd te willen hebben voor persoonlijke ontwikkeling.



22%
weet nog niet op welk onderwerp hij/zij zich wil ontwikkelen

Conclusies

Met welke uitdagingen houden zakelijke doelgroepen zich momenteel daadwerkelijk bezig? En hoe ervaart de zakelijke markt de opkomst van AI, stijgende kosten en het toenemend personeelstekort?



Wil je na het lezen van de infographic nog verdere uitsplitsingen op branche of bedrijfsgruotte? Neem dan contact op met b2bmarketing@dpgmedia.nl

Markteffect

media
dpg