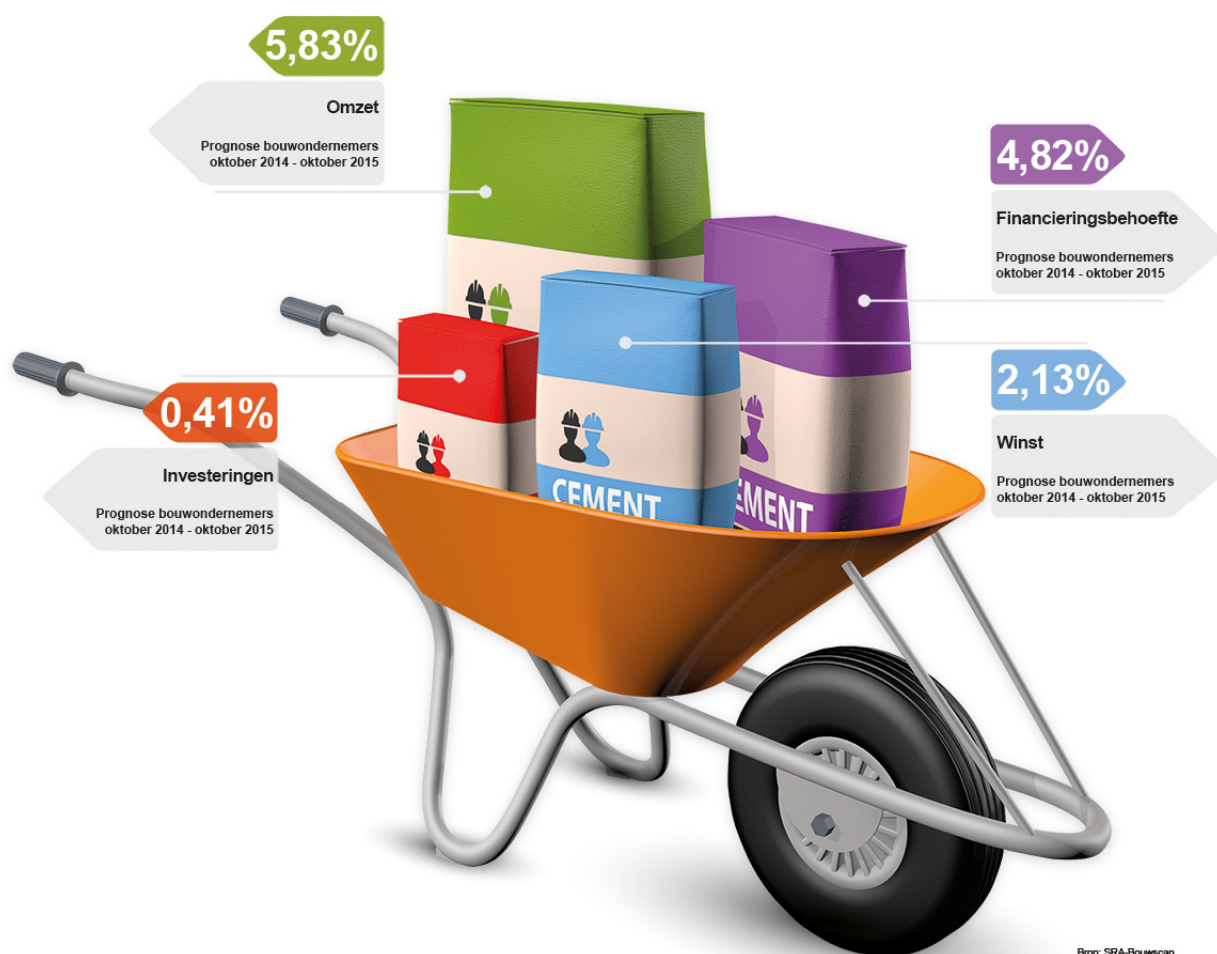


# SRA-Bouwscan

Uitkomsten 2014 & verwachtingen 2015



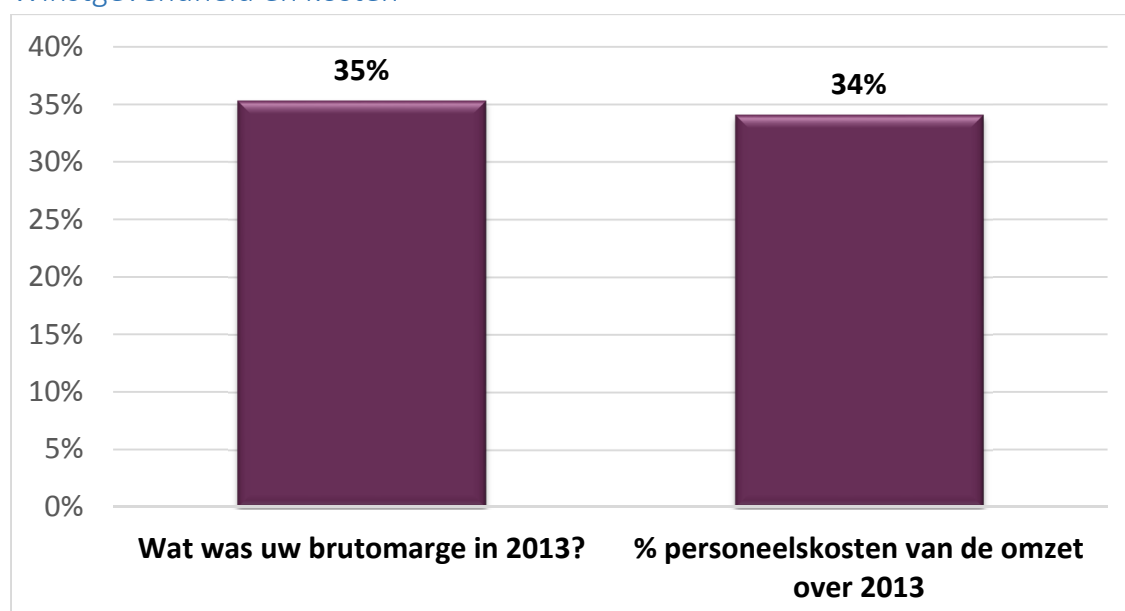
Bron: SRA-Bouwscan

## SRA-Bouwscan

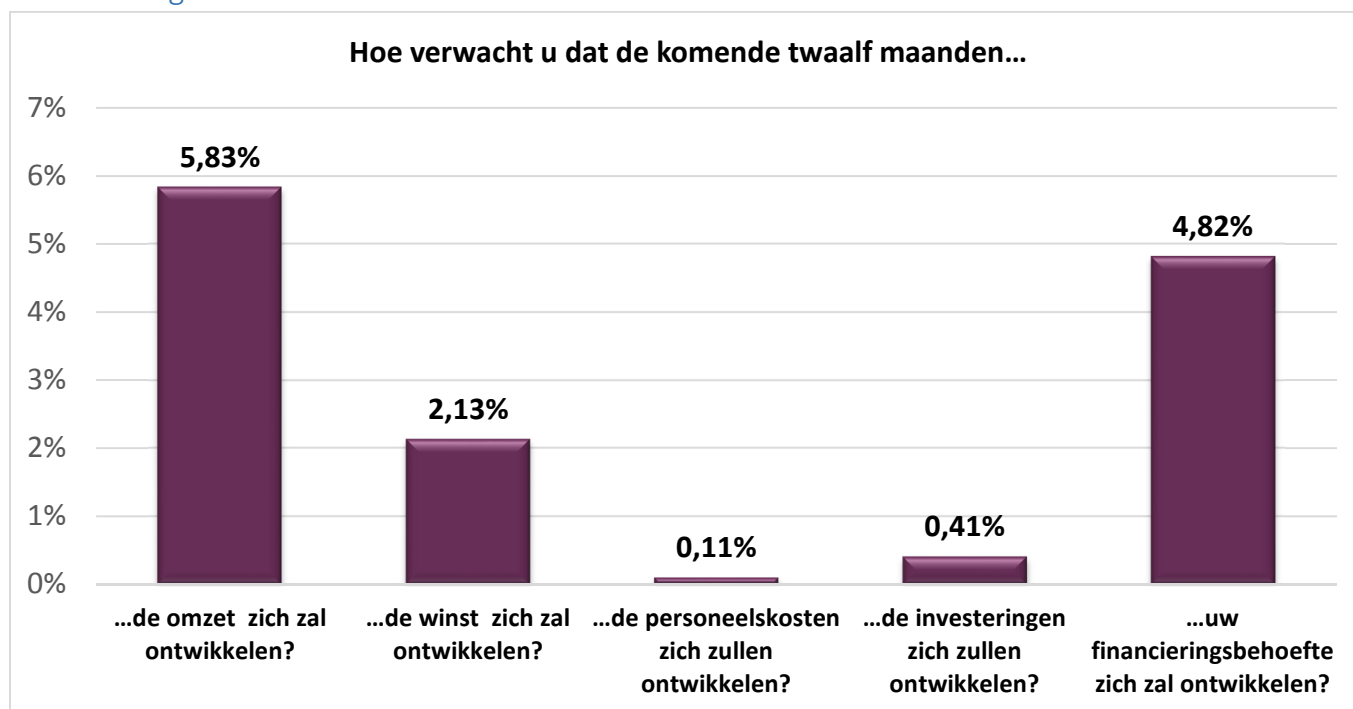
De Bouwscan 2014 is 430 x ingevuld. 87% van de respondenten is dga of eigenaar. 62% heeft een kleine bouwonderneming met minder dan 10 fte, 22% heeft 11-25 fte. 58% heeft een bv en 28% een eenmanszaak. Tot slot werkt 16% in de utiliteitssector, 38% in de woningbouw en 46% in beide sectoren.

Ondernemers in de bouw verwachten voor de eerste helft 2015 dat de winst met 2,13% zal toenemen en de omzet met 5,83%.

### Winstgevendheid en kosten



## Verwachtingen



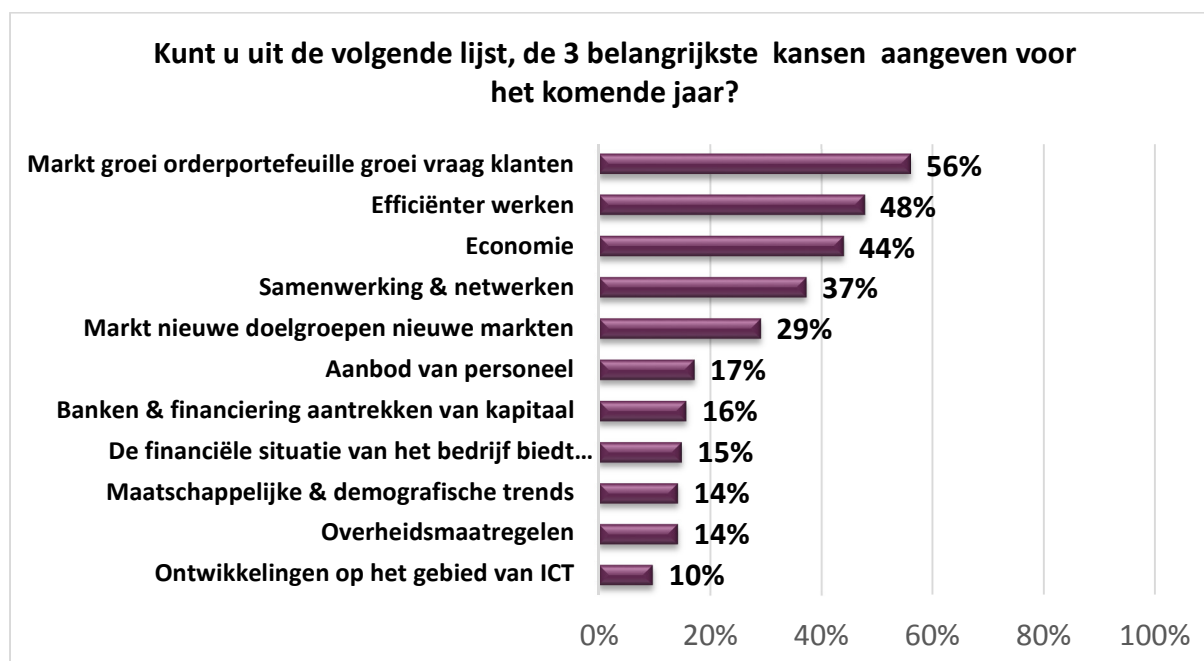
## Kansen in de bouw

Met name kleine bouwbedrijven profiteren nog tot 1 juli 2015 van het verlaagde btw-tarief van 6% op arbeidsloon. Niet alleen voor de korte termijn wordt groei verwacht; voor het komende jaar voorspelt 56% een groeiende marktvraag. Andere belangrijke kansen volgens de bouwondernemers zijn efficiënter werken (48%), de aantrekkende economie (44%) en samenwerken (37%). De banken die te weinig krediet verstrekken vormen de grootste bedreiging voor de bouw (52%).

Het uitgavepatroon van de consument trekt aan mede door lage spaarrentes. De bevolking vergrijst en de consument wil steeds minder zelf doen. Bouwbedrijven in de woningbouw zien daar hun kans. “Het aantal baby boomers – een groep die zo lang mogelijk thuis wil blijven wonen en aanpassingen aan het huis wil uitbesteden – groeit nog steeds”, zegt een eigenaar van een algemeen bouwbedrijf met 10 werknemers in dienst. “Door het aantrekken van de economie verwacht ik meer opdrachten en door de crisis van de afgelopen jaren is er veel kwalitatief goed personeel beschikbaar”. De komende maanden krijgen de werkzaamheden aan bestaande woningen nog een extra impuls door het verlaagde btw-tarief tot 1 juli 2015. Positief is eveneens dat de woningmarkt sinds begin van dit jaar herstellende is. Niet alleen voor bestaande particuliere woningen maar ook voor de nieuwbouw: het CBS meldt dat er in 2014 50% meer vergunningen zijn afgegeven voor nieuw te bouwen woningen ten opzichte van 2013. “De trend naar energiezuinig wonen en stimulerende maatregelen van de overheid op dit vlak hebben een stimulerende werking”, meldt een installatiebedrijf met 25 fte.

In zowel woning- als utiliteitsbouw is samenwerken een kans: 37% benoemt dit in de top3 van kansen. “We werken steeds vaker met meerdere onderaannemers samen om zo nog flexibeler te zijn” aldus een eigenaar van een timmerbedrijf. En: “Er komt een stijgende vraag naar bouwbegeleiders om bouwprofessionals zoals aannemers en onderaannemers te managen en waar nodig bij te sturen.” Voor de klant is dit ook positief: “Door efficiënter te werken en door samen te werken met partijen kunnen we geld verdienen en ook zeker kosten uitsparen.” Een bedrijf gespecialiseerd in gevelconstructies in de utiliteitssector ziet uitbreiding over de grens als belangrijkste kans. Daarnaast is ICT belangrijk om efficiënter te werken binnen de bouw. “Door nieuwe software programmatuur wordt er efficiënter gewerkt, met mooier beeldmateriaal. Dit spreekt bestaande en nieuwe klanten aan, waardoor groei van de orderportefeuille kan ontstaan”, aldus een eigenaar van een ingenieursbureau.

## Kansen

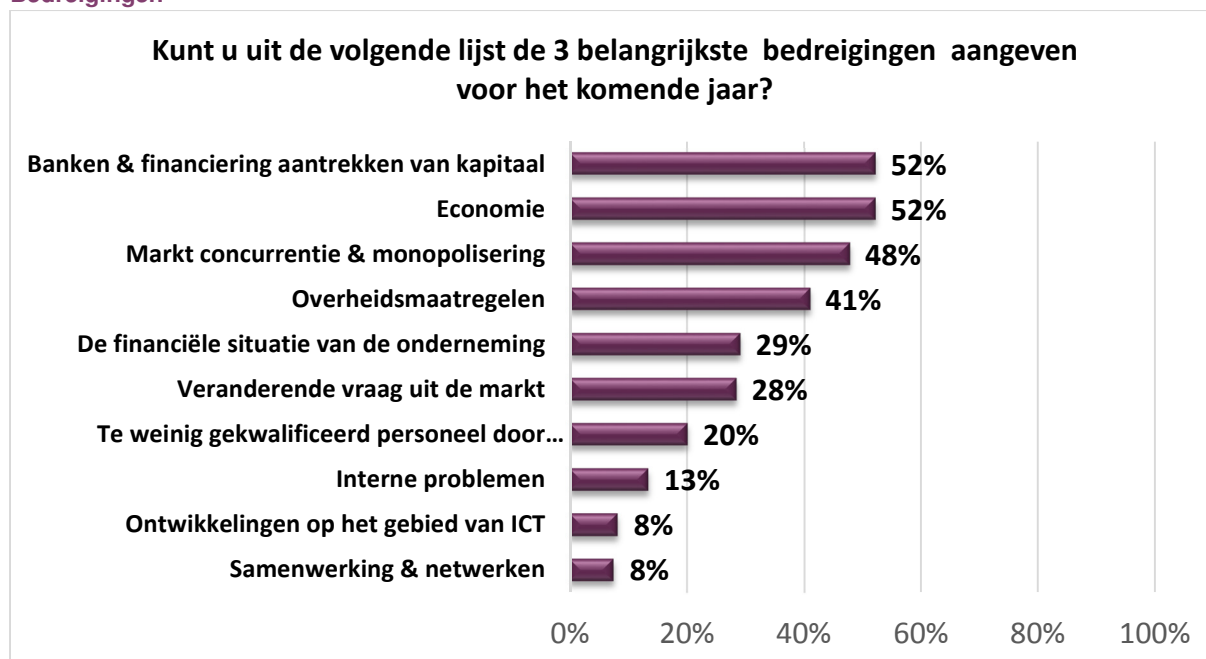


## Bedreigingen in de bouw

52% van de bouwondernemers ziet het aantrekken van kapitaal als grootste bedreiging in 2015. Een middelgrote bouwondernemer: ‘We groeien, maar hoe moeten we dit financieren?’ Ook klanten van bouwbedrijven hebben problemen met financiering: ‘Als mijn klanten geen financiering krijgen is het moeilijk werk binnen halen.’ En: ‘Bedrijven zijn door de slechte financiële positie niet meer bij machte om grotere projecten te scoren’ (ondernemer gespecialiseerd in afwerking en bouwbegeleiding).

48% ziet concurrentie als belangrijkste bedreiging. ‘Er zijn veel zzp’ers op de markt, die voor lage prijzen aan het werk gaan en niet in kunnen staan voor bedrijfsrisico’s’, zegt een dga van een middelgroot afwerkbedrijf in de woning- en utiliteitsbouw.’ Een andere ondernemer met een algemeen bouwbedrijf: ‘De grote hoeveelheid zzp’ers, maken de markt kapot met hun bizar lage prijzen, zelfs onder de kostprijs.’

## Bedreigingen



## Unieke branchekennis

De periode van herstel is aangebroken voor de bouw. Om hier optimaal van te kunnen profiteren hebben bouwondernemers betrouwbare managementinformatie nodig. Het gaat om zekerheid en geen inschatting. Daarom is er Branche in Zicht, dat unieke benchmarkrapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen.

Branche in Zicht biedt bouwondernemers 'harde cijfers' over het afgelopen jaar. De Bouwscan is een aanvulling hierop: een sentimentanalyse met een inschatting over de verwachting voor de komende periode. De scan is uitgezet door SRA, het grootste netwerk van accountantskantoren, via de websites van de kantoren.