

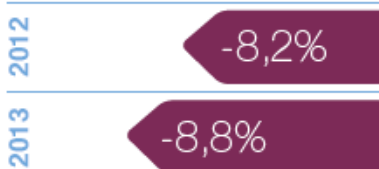


Thuis in uw bouwbranche

Unieke branchekennis

Waarom is uw brutowinstmarge lager dan die van de concurrent? Bij het antwoord op deze vraag wilt u zekerheid en geen inschatting. Terecht, want alleen met betrouwbare cijfers kunt u de juiste besluiten nemen. Daarom is er Branche in Zicht, dat unieke brancherapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen. Wilt u weten hoe uw onderneming er voor staat?

Omzet bouwsector blijft dalen



Bouw in beeld – Er is bijna geen sector die het zo zwaar te verduren heeft als de bouw. De hele keten, van ontwikkelaars tot renovatiebedrijven, kampt met vraaguitval, teruglopende investeringen en financieringsproblemen. Daarnaast heeft de woningmarkt, een aanjager van bouwactiviteit, ook last van het lage consumentenvertrouwen. Op de kantorenmarkt is nog steeds sprake van een behoorlijke leegstand en vanwege bezuinigingen geven sectoren als Onderwijs en Gezondheidszorg minder uit.

Druk op de sector

De omzet in de bouw daalde in het eerste kwartaal van 2013 met 9% ten opzichte van hetzelfde kwartaal 2012. Het aantal banen nam in die periode met 28.000 af. De sector heeft de afgelopen jaren in zijn totaliteit een kwart aan omzet ingeleverd.

Op weg naar herstel?

Bouwbedrijven worstelen vooral met de economische crisis. Dat is natuurlijk logisch, want de ondernemer wil zijn onderneming behouden en blijven voortzetten. Maar, zo zegt een deskundige, bouwbedrijven moeten zich realiseren dat de veranderde maatschappij andere eisen stelt aan bouwers. De markt is niet meer op aanbod, maar op vraag gericht. De winnaars van morgen zijn dan ook partijen die zich gemakkelijk kunnen aanpassen en de klant kennen.

Kansen

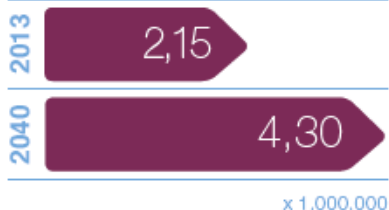
Wil de bouw op lange termijn gezond zijn, dan zal de branche slim moeten inspelen op kansen en verstandig moeten omgaan met bedreigingen. We noemen een aantal kansen. Het aantal 65-plussers zal tot 2040 verdubbelen naar 4,3 miljoen. Daarnaast groeit het aantal kleine huishoudens. Deze twee ontwikkelingen resulteren in andere woonwensen en aanpassingen van de bestaande woningvoorraad. Tevens zijn er veel zorggebouwen verouderd en aan renovatie toe. Ook dient de sector de faalkosten omlaag te brengen dankzij duurzame samenwerking over meerdere projecten. Hierdoor stijgen de rendementen en gaat de bouwkwaliteit omhoog. De eerste initiatieven zijn al ingezet. Ten slotte vormt publiek-private samenwerking een mogelijkheid om de huidige voorraad wegen, woningen en kantoren aan te passen.



“De subsidiepotten voor duurzame energie moeten open voor de bouw”

Maxime Verhagen,
voorzitter Bouwend Nederland

Kans! Aantal 65-plussers verdubbelt in 2040



Uw bedrijf vergelijken

Genoeg kansen voorhanden dus. Om die kansen te pakken, moet uw onderneming wel goed gepositioneerd zijn en moet u weten waar u staat ten opzichte van de concurrent. De brutowinstmarge kwam in de sector op een gemiddelde uit van 39% in 2011. De personeelskosten bedroegen in dat jaar gemiddeld 19% van de totale omzet, zo weten wij uit onze benchmark voor de bouw. Komen die cijfers overeen met uw resultaten? Of wijkt u daar van af? En zo ja, hoe komt dat?

Kennis delen

Voor onze specialistische kennis over uw onderneming en uw branche maken wij gebruik van Branche in Zicht (BIZ) dat unieke brancherapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen. BIZ wordt ondersteund door het grootste netwerk van accountants en adviseurs, SRA geheten. De 370 SRA-kantoren hebben meer dan 50% van alle mkb-bedrijven als klant. Zij wisselen kennis en ervaring uit die weer worden ingezet voor uw onderneming. Betrokkenheid en kwaliteit staan daarbij voorop.

Advies op maat

In deze roerige tijden komt de echte ondernemer boven! U staat daarin niet alleen. Of het nu gaat om branchespecialisatie, fiscaliteiten, financiering, verbetertrajecten of andere vraagstukken, wij hebben die expertise in huis. Ons kantoor helpt u met veel ondernemingszin en vakbekwaamheid verder. Van vakkennis naar vooruitstrevend ondernemen.

Geïnteresseerd in onze dienstverlening?

Neem contact met ons op als u meer wilt weten. Wij staan u met alle plezier te woord.

SRA
T 030 656 60 60
E biz@sra.nl
www.sra.nl/biz