



Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2014-2019

Rapportage

T.b.v. Bedrijfschap Afbouw

Ing. Florens van der Gaag, Mark de Graaf MSc RE, Inge Vuik MSc
November 2014 – a14bamvk1

USP
Marketing Consultancy bv

- Inzicht in de trends en ontwikkelingen binnen de afbouwsector, waarmee zowel de afbouwbedrijven zelf, als de beleidsmakers hun voordeel kunnen doen; in de voorliggende rapportage wordt, in opdracht van Bedrijfschap Afbouw, uitgebreid ingespeeld op deze behoefte binnen de afbouwsector. Onderwerpen die worden beschreven hebben onder andere betrekking op de daadwerkelijke omvang van en de werkverdeling binnen de afbouwsector, werkgelegenheid, opleiding, concurrentie op arbeidskosten en de manier waarop opdrachten worden verworven (acquisitie). Deze onderwerpen hebben onder andere vorm gekregen door enkele gesprekken met partijen die direct, dan wel indirect actief zijn binnen de afbouwsector (uitzendorganisaties/bemiddelaars, bouwmarkten, afbouwbedrijven). Daarnaast wordt ook aandacht besteed aan de reputatie van de afbouwbedrijven. Dit alles met het doel de totale afbouwsector zo goed en overzichtelijk mogelijk in kaart te brengen.
- Deze rapportage is een afgeleide van de jaarlijkse onderzoeken die in het afgelopen anderhalve decennium in opdracht van Bedrijfschap Afbouw zijn uitgevoerd, waarvan sinds 2009 door het Economisch Instituut voor de Bouw. Een belangrijke doelstelling van de rapportage in de huidige vorm is om afbouwbedrijven meer handvatten te geven in hun dagelijkse werkzaamheden en de informatie niet alleen relevant te laten zijn voor de beleidsmakers. Een derde groep voor wie het rapport meerwaarde dient te verschaffen zijn economische instellingen zoals banken. Een duidelijk to the point inzicht in de markt, waarbij op basis van de uitkomsten betrouwbare uitspraken mogelijk zijn, is daarbij van groot belang. Daar waar interessant en mogelijk zijn trends uit het verleden op dezelfde wijze gerapporteerd als in voorgaande jaren.
- Het Bedrijfschap Afbouw is een organisatie van en voor alle bedrijven en vakmensen die in de afbouwbranche werken en die bij wet is ingesteld. De zogeheten dragende organisaties achter het Bedrijfschap Afbouw zijn de Nederlandse Ondernemersvereniging voor Afbouwbedrijven (NOA) en de werknemersverenigingen FNV Bouw en CNV Vakmensen. Zij besturen het Bedrijfschap Afbouw. Onder de werkingssfeer van het Bedrijfschap, dezelfde als die van CAO afbouw, vallen stukadoorsbedrijven, wand- en plafondbedrijven, vloerenbedrijven, terrazzobedrijven en blokkenstellers- en lijmbedrijven. Voor de blokkenstellers geldt dat alleen het niet-constructieve deel is aangesloten. Alle bedrijven die onder de werkingssfeer vallen zijn verplicht tot inschrijving bij Bedrijfschap Afbouw. Vanaf 1 januari 2015 wordt het Bedrijfschap bij wet opgeheven en worden de taken van het huidige Bedrijfschap Afbouw overgenomen door het Technisch Bureau Afbouw.

- In het voorliggende rapport wordt voor de afbouwsector dezelfde doelgroepindeling aangehouden als gehanteerd door het Bedrijfschap Afbouw. Gezien de trend van specialisatie naar generalisatie in termen van uitgevoerde werkzaamheden, is ervoor gekozen om ook kleine aannemers- en klusbedrijven als aparte groep te behandelen. Deze worden in het vervolg van de rapportage ook wel 'generieke aannemers' genoemd.
- Tot 2012 waren de bij Bedrijfschap Afbouw geregistreerde bedrijven verplicht om jaarlijks het omzetopgaveformulier in te vullen, met daarin naast de omzet vele bedrijfseconomische kerncijfers. Deze database, met daarin alle kerncijfers gaf de mogelijkheid om verschillende gedetailleerde berekeningen te maken zoals:
 - ✓ werkgelegenheidontwikkeling in arbeidsjaren;
 - ✓ aantal bedrijven dat in een omzetjaar werkgelegenheid heeft geboden;
 - ✓ bedrijfseconomische ontwikkelingscijfers, waaronder kostenstructuur, kerncijfers per werkende en financiële kerngetallen.
- Dit jaar is ervoor gekozen het aantal interviews onder afbouwers fors te verhogen van 200 tot bijna 1.000, waarmee de betrouwbaarheid op verschillende onderwerpen groot is. Het geeft echter niet altijd de mogelijkheid om bedrijfseconomische- en werkgelegenheidsberekeningen te maken die met het gebruik van het omzetopgaveformulier wel mogelijk waren. Ook in de toekomst zal dit niet meer mogelijk zijn.

1. Per 1 januari 2014 waren er 9.322 bedrijven geregistreerd bij het Bedrijfschap Afbouw. Van deze bedrijven zijn er circa 8.700 ook daadwerkelijk actief (minimaal 25% van de omzet) in één of meer van de afbouwsegmenten (stukadoorswerk, wand- en plafondmontage, vloeren- en terrazzowerk en blokkenstellen).
2. De werkgelegenheid in de CAO afbouw is aan een sterke daling onderhevig. Aan de ene kant is de oorzaak gelegen in de krimp van het personeelsbestand en de toename van het aantal flexibele arbeidskrachten dat wordt ingehuurd. Aan de andere kant is in steeds grotere mate sprake van versnippering in de manier waarop bedrijven omgaan met het onderbrengen van hun CAO. Een belangrijke discussie wordt op dit moment gevormd door de manier waarop dient te worden omgegaan met het groeiende aantal flexibele arbeidskrachten in de sector.
3. Het daadwerkelijke aantal werkzame personen in de sector is niet gericht vast te stellen. Uit het onderzoek blijkt dat alle sectoren binnen de afbouw kampen met een versterkte concurrentie op arbeidskosten. Dit wordt met name veroorzaakt door de onbelemmerde instroom van werkers uit de nieuwe EU-landen die met lagere beloningen genoegen nemen. De ondervraagde bedrijven signaleren hierdoor een toename van het zwarte circuit en leggen daarmee een duidelijke samenhang bloot. Meer dan de helft van de alle afbouwbedrijven ervaart hierdoor negatieve effecten, waarvan het grootste deel zelfs in zeer grote mate.
4. Als reactie op deze veelal oneerlijke concurrentie hebben de afbouwbedrijven veel moeite om effectieve maatregelen te treffen. De belangrijkste, reeds getroffen maatregel tegen concurrentie op arbeidskosten is verlaging van de eigen tarieven. Om verder te overleven zullen de bedrijven in de toekomst meer flexibele vormen van arbeid inhuren. De belangrijkste taak om een eerlijker speelveld te creëren ligt in de ogen van de afbouwbedrijven op het gebied van Europese regelgeving, gevolgd door het verplicht stellen van een CAO, ook voor ZZP'ers. De rol van de overheid, in een poging om een gelijk speelveld te creëren voor alle actieve partijen binnen de afbouwsector, wordt slecht beoordeeld door de afbouwbedrijven. Drie van de vier vindt dat de overheid onvoldoende presteert ten aanzien van het creëren van een gelijk speelveld.
5. Om oneigenlijke concurrentie op arbeidskosten te stoppen is de overgrote meerderheid van de ondervraagde bedrijven van mening dat er een betere registratie dient te komen. Alleen wanneer werkers uit de nieuwe EU-landen zich verplicht registreren is een minimale vorm van controle mogelijk. Een belangrijke vraag is op welke wijze dit kan worden bewerkstelligd.
6. De concurrentie op de arbeidskosten wordt ook als grootste knelpunt voor de komende 5 jaar gezien. Als tweede knelpunt zien de ondervraagde bedrijven een tekort aan goed geschoold, ambachtelijk personeel. Volgens de professionele opdrachtgevers is dit zelfs het grootste knelpunt binnen de bouwsector. Ten opzicht van 2011 is deze zorg duidelijk toegenomen bij zowel afbouwbedrijven als opdrachtgevende partijen. De enige aanwas van afbouwers wordt momenteel geboden door werkers uit de nieuwe EU-landen en kennelijk biedt deze instroom volgens de afbouwbedrijven geen soelaas voor het op peil houden van voldoende geschoold en goed ambachtelijk personeel in de toekomst.

7. De totale omzet binnen de afbouwsector bedraagt circa 2,7 miljard euro. Circa een derde van deze omzet wordt behaald door generieke aannemers; dit betreft bijna 800 miljoen euro. Bijna de helft van dit bedrag wordt omgezet binnen het segment plafond en wand. Naar verwachting zal het aandeel dat de generieke bedrijven in de afbouwsector hebben relatief gezien niet groeien. Circa twee derde verwacht namelijk geen verdere uitbreiding van werkzaamheden binnen de afbouwsectoren. Uitbreiding wordt voornamelijk verwacht binnen de afbouwsegmenten die buiten de scope van de geregistreerde afbouwbedrijven liggen, namelijk schilderwerk en tegelzetwerk. Daarnaast verwachten generieke aannemers zich in de komende jaren meer te richten op timmerwerk en installatiewerkzaamheden.
8. De afbouwsector heeft de afgelopen jaren een behoorlijke klap gekregen. Veel afbouwsectoren zijn relatief sterk afhankelijk van de nieuwbouwproductie. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld de schildersbedrijven, waar meer dan 80% renovatie en onderhoudswerk betreft. Het aandeel nieuwbouw in de omzet van de afbouwbedrijven is ten opzichte van 2011¹ sterk afgenomen. Veel bedrijven verwachten dat deze verhouding de komende jaren niet veel zal veranderen. Een sterk afgenomen nieuwbouwproductie, die niet meer terug zal komen op het niveau van 2008, lijkt hiermee een geaccepteerd feit. Bedrijven zullen hun werkwijze hierop moeten aanpassen. Onderhoud en renovatie vragen veelal om meer structuur, netheid van werken en werken in een bewoonde situatie, waarbij meer contact plaatsvindt met bewoners en gebruikers van het gebouw.
9. In 2011 bleek met name orde en netheid een opvallende negatieve uitschieter in de reputatiemeting van de afbouwbedrijven. De afbouwbedrijven hebben hierin de afgelopen jaren een zeer grote stap voorwaarts gezet, want anno 2014 beoordelen professionele opdrachtgevers de afbouwbedrijven fors beter. De reputatie op dit onderdeel is acceptabel. Een belangrijke reden hiervoor is gelegen in het feit dat de afgelopen jaren een natuurlijke selectie heeft plaatsgevonden binnen de afbouwsector, doordat steeds meer sprake is van een vraagmarkt waarin de klant koning is. Concurrentie op basis van prijs alleen is niet meer voldoende, maar de geleverde kwaliteit en overige onderscheidende aspecten worden steeds belangrijker.
10. Er is in het kader van opdrachtverlening op basis van de kwaliteit ook een positieve trend zichtbaar. In 2011¹ was de prijs het belangrijkste criterium voor een opdrachtgever bij de selectie van een afbouwbedrijf. In 2014 is niet de prijs, maar de kwaliteit het belangrijkste aspect. De toenemende mate waarin opdrachten worden verleend via de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI), heeft ook een positief effect op de afbouwsector. Offertes worden meer beoordeeld op de aangeboden prijs/kwaliteitverhouding. De meerwaarde van een bedrijf komt zo beter tot zijn recht. EMVI is een logische stap in de bouw, aangezien opdrachtgevers steeds meer een regisserende rol hebben en aanbieders steeds meer verantwoordelijkheid krijgen, prestaties transparant maken en streven naar efficiëntie en innovatie.

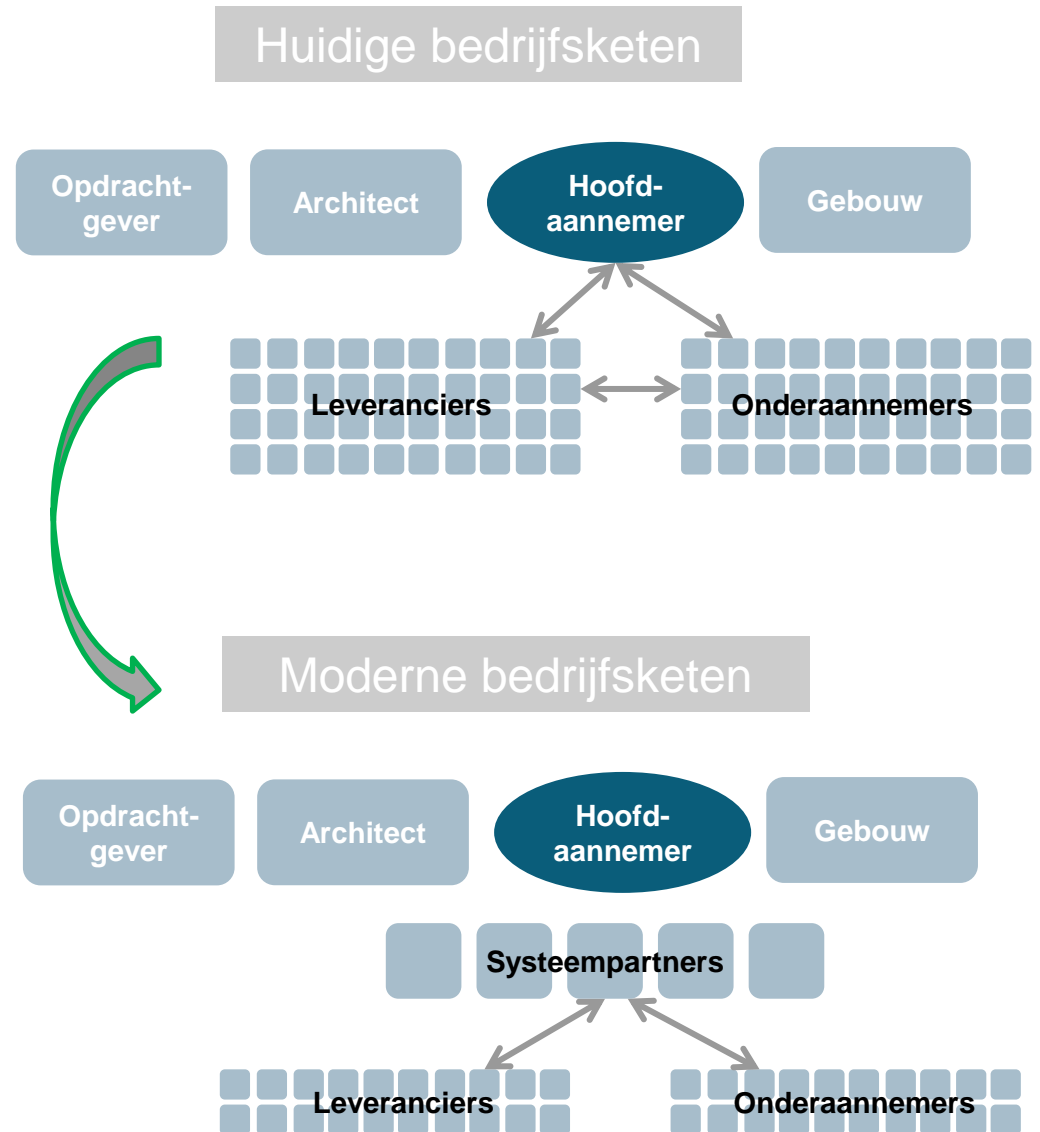
¹ Onderzoek: Afbouw in perspectief 2011, t.b.v. Nederlandse Ondernemersvereniging voor Afbouwbedrijven (NOA)

11. Het omgaan met meer- en minderwerk wordt nog altijd gezien als een zwak punt van de afbouwbedrijven. Hier meer helder en transparant mee omgaan is dan ook een sterk advies voor de bedrijven. Het meest opvallende is dat met name corporaties nog niet het volledige vertrouwen hebben in de afbouwsector. Minder dan 6 op de 10 corporaties hebben echt vertrouwen in de afbouwbedrijven. Hierin valt nog veel te bewijzen en communicatie is daarbij essentieel.
12. In 2011 werden nog veel knelpunten gezien in het achterblijven van de verkoop van bestaande woningen en de dalende trend in de nieuwbouwproductie. Anno 2014 is dit veel minder sterk het geval. Knelpunten worden veel meer gezien in trends en invloeden die druk uitoefenen op de volledige bouwketen, zoals duurzaamheid en krapte op de arbeidsmarkt.
13. Wanneer wordt gekeken naar verschillende perioden in de recente geschiedenis, blijkt dat de (af)bouwsector wordt geconfronteerd met een situatie waarin meerdere trends tegelijkertijd samenkomen (zie tabel). In de huidige tijd dient er rekening te worden gehouden met een breed scala aan actuele onderwerpen die voorheen als vanzelfsprekend konden worden aangenomen (gezonde arbeidsmarkt) of nog in de kinderschoenen stonden (bijv. ketenintegratie). Rond 1990 was er nog sprake van een ruim groeiperspectief, terwijl dit rond 2000 al fors was afgenomen en rond 2010 een dieptepunt bereikte. Daarnaast is de arbeidsmarkt verder onder druk komen te staan, omdat banken minder makkelijk geld uitlenen. Thema's als duurzaamheid, ketenintegratie en prefabbouw zijn inmiddels niet meer weg te denken uit de sector. Om als sector een op een goede manier om te gaan met alle sterke invloeden die momenteel worden uitgeoefend, zal goedkoper, beter, slimmer en efficiënter te werk moeten worden gaan. Verder professionaliseren, digitaliseren en industrialiseren zijn sleutelwoorden om daadwerkelijk verder te kunnen verbeteren.

Ontwikkeling trends binnen de (af)bouwsector			
	1990	2000	2010
Groeiperspectief	Goed	Gering	Laag
Arbeidsmarkt	Geen kwestie	Geen kwestie	Belangrijk op korte termijn
Kapitaalmarkt	Geen kwestie	Geen kwestie	Belangrijk
Duurzaamheid	Ontwikkeltheorie	Theorie	Toenemende vraag
Ketenintegratie / moderne management	Theorie/incidenteel	Opkomend	Praktijk
Digitalisatie	Nauwelijks aanwezig	Aanwezig	Cruciaal
Prefab oplossingen	Nauwelijks voorhanden	Gestandaardiseerd	Op bestelling
Nieuwe markten	Geen kwestie	Geen kwestie	Begonnen

14. De huidige bedrijfsketen zal steeds meer veranderen naar een moderne keten, waarbij hoofdaannemers meer zullen gaan samenwerken met een select aantal systeempartners in plaats van tientallen onderaannemers en leveranciers. Deze verandering is noodzakelijk om goedkoper, beter, slimmer en efficiënter te kunnen werken. In feite wordt er een schakel toegevoegd in de keten (tussen hoofdaannemer en onderaannemers en leveranciers). (Keten)samenwerking is belangrijk om uiteindelijk tot slimmere totaaloplossingen te komen. Samenwerken en vertrouwen is hierin noodzakelijk.

15. Wanneer afbouwbedrijven een rol willen spelen als systeempartner, of als men een als onderaannemer voor een systeempartner wil werken, zal naast openheid en transparantie ook een hoge standaard van werken belangrijk zijn. Werken met goed opgeleid personeel en dit ook kunnen aantonen zal daarom aan belang winnen. Het is noodzakelijk dat bedrijven en de sector gezamenlijk voldoende investeren in opleidingsmogelijkheden.



- 1 Managementsamenvatting
- 2 Inleiding & onderzoeksverantwoording
- 3 Ontwikkelingen in de bouwsector
- 4 Structuur en omvang van de afbouwsector
- 5 Werkgelegenheid & opleiding binnen de afbouwsector
- 6 Concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector
- 7 Acquisitie door de afbouwsector
- 8 Reputatie van de afbouwsector
- 9 Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector

Structuur en omvang van de afbouwsector

- Binnen de afbouwsector is in steeds grotere mate sprake van een verschuiving van specialist naar generalist en het pakket met werkzaamheden is vaak niet enkel meer beperkt tot datgene wat de bedrijfsnaam doet vermoeden. Verschillende werkzaamheden die in elkaars verlengde liggen (bijvoorbeeld wanden plaatsen en stukadoeren) worden vaak door één bedrijf uitgevoerd. Aan de ene kant lijkt de economische situatie in de bouw hiervan een oorzaak. Aan de andere kant kan ook worden gezegd dat hiermee steeds meer tegemoet wordt gekomen aan de vraag naar totaaloplossingen.
- Naast de afbouwbedrijven zelf spelen ook kleine klus- en aannembedrijven een belangrijke rol in de sector. Deze generieke aannemers zijn als gevolg van het grote aantal bedrijven verantwoordelijk voor een belangrijk deel van de totale gegenereerde omzet binnen de verschillende sectoren. In totaal bedraagt het aandeel 33%.

Ontwikkelingen afbouwbranche 2011- 2018							
	2011 ³	Miljoen € ¹		Jaarlijkse veranderingen (%)			
		2012 ³	2013	2012	2013	2014 ²	2015-2018 ²
Geregistreerde stukadoorsbedrijven	1.033	970	782	-6,1%	-19,3%	-0,2%	3,8%
Generieke aannemers			212				
Geregistreerde wand- en plafondbedrijven	874	813	783	-7,0%	-3,6%	-0,5%	4,2%
Generieke aannemers			482				
Geregistreerde blokkenstellers	115	103	53	-10,4%	-48,7%	-1,7%	6,0%
Generieke aannemers			37				
Geregistreerde vloeren- en terrazzobedrijven	488	448	358	-8,2%	-20,0%	-0,5%	4,1%
Generieke aannemers			28				
Totaal geregistreerde afbouwbedrijven	2.510	2.334	1.977	-7,0%	-15,3%	-0,4%	4,1%
Totaal generieke aannemers	-	-	759	-	-	-	-

1 Bedragen in prijzen van 2011
2 Raming
3 Cijfers EIB

- Ten opzichte van de voorgaande twee jaren is in 2013, in alle individuele afbouwsectoren, sprake van een forse daling in de productie. Blokkenstellers noteren het grootste productieverlies. Als gevolg van de positie van de afbouwsector in de bouwkolom kon de sector in 2013 nog niet profiteren van het feit dat de lichten in de bouw langzaam weer op groen komen te staan.
- Het jaar 2014 zal naar alle waarschijnlijkheid voor het laatst in jaren een negatieve productieontwikkeling laten zien, met percentages tussen -1,7% (blokkenstellers) en -0,2% (stukadoors) voor alle individuele sectoren. Voor de periode 2015-2018 wordt vervolgens een productiestijging voorzien.

Werkgelegenheid en opleiding binnen de afbouwsector

- Gezien economische ontwikkelingen in de afgelopen jaren, is het voor bedrijven binnen de afbouwsector niet meer evident dat er altijd voldoende opdrachten binnenkomen. De grootte van de orderportefeuilles in het hoog- en laagseizoen is een belangrijke indicator voor de situatie waarin een bedrijf zich bevindt. Kijkend naar de orderportefeuilles van de afbouwbedrijven in het laagseizoen 2013/2014 en het hoogseizoen 2014, blijkt dat respectievelijk 10% en 5% van de afbouwbedrijven aangeeft te weinig werk te hebben gehad.
- Als gevolg van de onzekere economische tijden kent ook de inzet van flexibele arbeidskrachten een grotere vlucht. De flexibele schil van alle bedrijven in Nederland stijgt naar verwachting van 25% in 2013 tot 30% in 2020 (TNO: De toekomst van flex 2013). Ook de afbouwbedrijven geven aan naar verwachting meer flexibele arbeidskrachten te zullen gaan inzetten tot 2019.
- Voor de instroom van nieuwe medewerkers bij afbouwbedrijven geldt dat ervaring in de meeste gevallen belangrijker wordt geacht dan een erkend diploma. Dit lijkt samen te hangen met het feit dat specialistisch onderwijs in de ogen van deze bedrijven, in een groot deel van de gevallen niet voldoende aansluit op de praktijk. Wanneer daarbij wordt opgeteld dat de helft tot tweederde van de opdrachtgevers geen eisen stellen aan het opleidingsniveau wordt duidelijk dat het opleiden van nieuwe instromers alleen toegevoegde waarde heeft wanneer de opleiding toegevoegde waarde biedt voor het afbouwbedrijf waar een geslaagde terecht komt.

Concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector

- Er zijn twee groepen die worden beschouwd als zijnde de grootste concurrenten op arbeidskosten; ZZP'ers en arbeidskrachten van binnen de EU, die via onofficiële uitzendbureaus worden aangeboden. Doordat regelgeving in Nederland op dit moment onvoldoende kan worden toegepast op deze concurrerende groepen ontstaat voor veel afbouwbedrijven een situatie waarin niet kan worden geconcurrereerd op arbeidskosten omdat de bedrijfsvoering dan niet meer rendabel zou zijn. De volgende zaken kunnen bijdragen aan een oplossing van de ontstane, scheve situatie binnen de afbouwsector:
 - ✓ Gelijktrekken van de beloning binnen de afbouwsector.
 - ✓ Gelijke lastenzwaarte voor alle partijen die actief zijn binnen de afbouwsector.
 - ✓ CAO verplichting voor alle partijen die actief zijn binnen de afbouwsector.

Acquisitie door de afbouwsector

- Opdrachtgevers selecteren een afbouwbedrijf veelal uit het bestaande netwerk of op basis van eerdere ervaringen. Het opbouwen en onderhouden van een goed netwerk is dus zeer belangrijk. De laagste prijs en een goede kwaliteit zijn basiscriteria waar per definitie aan moet worden voldaan om in aanmerking te komen voor het verwerven van een opdracht. Dit zijn dus ook geen criteria waarop een afbouwbedrijf zich kan onderscheiden. Enkele punten waar een afbouwbedrijf zich op kan onderscheiden ten opzichte van de concurrentie hebben betrekking op:
 - ✓ Uitbreiding en verbreding van de inzet van communicatiemiddelen. Opvallend is dat ondanks de toenemende digitalisering nog steeds een groot aantal bedrijven niet vindbaar is op internet.
 - ✓ Het gebruik van bemiddelingswebsites is absoluut geen gemeengoed binnen de afbouwsector.
 - ✓ Mond-tot-mond verwerving van opdrachten blijft altijd een belangrijk onderdeel. Activiteit in een professioneel netwerk in welke vorm dan ook kan hieraan bijdragen. Op dit moment wordt deze mogelijkheid nauwelijks gebruikt.
 - ✓ Naast een VCA certificering blijkt er in de afbouwsector vrij weinig animo te zijn voor andere keurmerken. Toch kan een certificaat waarmee een bedrijf zich echt kan onderscheiden, bijvoorbeeld op het gebied van kwaliteit wel degelijk bijdragen in de acquisitiefase.

Reputatie van de afbouwsector

- Ten opzichte van 2011 zijn opdrachtgevers over de gehele linie positiever geworden over de afbouwsector. Een belangrijke reden hiervoor is gelegen in het feit dat de afgelopen jaren een natuurlijke selectie heeft plaatsgevonden binnen de afbouwsector doordat steeds meer sprake is van een vraagmarkt waarin de klant koning is. Concurrentie op basis van prijs alleen is niet meer voldoende, maar de geleverde kwaliteit en overige onderscheidende aspecten worden steeds belangrijker.
- Ondanks het feit dat opdrachtgevers over de gehele linie positief zijn, kunnen er een aantal aspecten worden aangeduid die extra aandacht verdienen gezien het belang dat hieraan wordt gehecht:
 - ✓ Afbouwbedrijven moeten ervoor zorgen dat het voor de opdrachtgever aan de voorkant van het project duidelijk is hoe de planning eruit ziet.
 - ✓ Afbouwbedrijven moeten zorgen voor duidelijke communicatie tijdens de uitvoering van het traject, zodat de opdrachtgever niet voor verrassingen komt te staan.
 - ✓ Afbouwbedrijven moeten er, ondanks het geringere belang, voor zorgen dat afspraken over meer- en minderwerk duidelijk zijn vastgelegd. De beoordeling van dit aspect is vrij laag.
 - ✓ Afbouwbedrijven moeten zorgen voor goede nazorg na oplevering van het project. Veel opdrachtgevers werken met een vaste pool van afbouwbedrijven en een tevreden opdrachtgever biedt een grotere kans op een herhaalopdracht.

Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector

- Kijkend naar de kansen binnen de afbouwsector voor de komende vijf jaar blijken professionele opdrachtgevers en afbouwbedrijven de renovatiemarkt verschillend in te schatten. Eerstgenoemde verwacht in vergelijking tot 2011 in mindere mate een kans binnen dit segment, terwijl afbouwbedrijven juist wel mogelijkheden zien. De kansen ten aanzien van duurzaamheid worden zowel door de opdrachtgevers als de afbouwbedrijven steeds meer op waarde geschat.
- Ten aanzien van de knelpunten die worden ervaren binnen de afbouwsector is het opvallend dat de economische situatie heeft gezorgd voor een nieuwe werkelijkheid. Achterblijven van nieuwbouw en het dumpen van prijzen worden in veel mindere mate als knelpunt benoemd. Daarvoor in de plaats zijn thema's als opleiding, concurrentie op arbeidskosten en knellende wet- en regelgeving juist belangrijker geworden.

- 1 Managementsamenvatting
- 2 Inleiding & onderzoeksverantwoording
- 3 Ontwikkelingen in de bouwsector
- 4 Structuur en omvang van de afbouwsector
- 5 Werkgelegenheid & opleiding binnen de afbouwsector
- 6 Concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector
- 7 Acquisitie door de afbouwsector
- 8 Reputatie van de afbouwsector
- 9 Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector

- Het rapport is opgebouwd uit vijf onderdelen en geeft per onderdeel antwoord op de volgende vragen:
 - **Ontwikkelingen in de bouwsector (hoofdstuk 3)**
 - ✓ Welke ontwikkelingen zijn er gaande in de bouwsector als geheel die tevens invloed hebben op de afbouwsector die hiervan onderdeel is?
 - **Structuur en omvang van de afbouwsector (hoofdstuk 4)**
 - ✓ Wat is de huidige structuur van de afbouwsector en hoe heeft deze zich ontwikkeld?
 - ✓ Wat is de omvang van de afbouwsector (in termen van omzet in 2013), hoe is deze verdeeld over de verschillende segmenten en wat zijn de verwachtingen voor de komende jaren?
 - ✓ Welke partijen van buiten de afbouwsector voeren werk uit binnen de afbouwsector en hoe groot is dit deel?
 - **Specifieke actuele onderwerpen binnen de afbouwsector (hoofdstuk 5 t/m 7)**
 - ✓ Hoe heeft de werkgelegenheid zich ontwikkeld en wat is de instroom- en opleidingsbehoefte voor de afbouwsector in de periode 2009-2019
 - ✓ Hoe wordt er aangekeken tegen de alsmaar toenemende concurrentie op arbeidskosten en welke maatregelen worden hiertegen genomen?
 - ✓ Hoe worden afbouwbedrijven gevonden door opdrachtgevers en welke eisen worden er gesteld?
 - ✓ Hoe proberen afbouwbedrijven zich te onderscheiden in de acquisitiefase?
 - **Reputatie van de afbouwsector (hoofdstuk 8)**
 - ✓ Waar zitten de verschillen tussen het beeld dat afbouwbedrijven hebben van zichzelf en de beoordeling die zij krijgen van de professionele opdrachtgever?

➤ **Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector (hoofdstuk 9)**

- ✓ Welke kansen en knelpunten worden door zowel de afbouwbedrijven als de professionele opdrachtgevers als belangrijk ervaren?
 - ✓ Hoe belangrijk zijn actuele ontwikkelingen als 'lean bouwen', 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' en 'cradle to cradle' voor professionele opdrachtgevers.
-
- Ieder hoofdstuk begint met een inleiding. Hierin zijn de vragen die in het betreffende hoofdstuk worden beantwoord uiteengezet. Vervolgens zullen alle relevante resultaten aan bod komen. Deze zijn waar nodig voorzien van tekst en uitleg. Ieder hoofdstuk wordt afgesloten met de kerninzichten uit het desbetreffende hoofdstuk.

- Om een totaalbeeld te kunnen schetsen van de trends en ontwikkelingen binnen de afbouwsector is het van belang zowel afbouwbedrijven incl. aanverwante partijen, als de professionele opdrachtgevers aan het woord te laten. Het onderzoek is daarom uitgezet onder de volgende doelgroepen:
 - **Onderzoek onder afbouwbedrijven en generieke aannemers (klusbedrijven en kleine aannemers, minder dan 5 fte).** Naast de sectoren die het Bedrijfschap Afbouw onderscheidt (stukadoors,- wand- en plafondmontage,- terrazzo,- vloeren- en blokkenstelbedrijven), wordt ook aandacht besteed aan de groep kleine aannemers en klusbedrijven (minder dan 5 fte), oftewel de generieke aannemer. Voor deze groep geldt dat zij voor een deel afbouwwerkzaamheden uitvoeren, maar dat nog maar in geringe mate duidelijk is hoe groot hun aandeel is binnen de afbouwbranche.
 - **Onderzoek onder professionele opdrachtgevende partijen.** Het betreft hier opdrachtgevende aannemers en corporaties, die voor hun werkzaamheden gebruik maken van onderaannemers, oftewel de opdrachtnemende partijen uit dit onderzoek.
- In 2011 is er een vergelijkbaar onderzoek uitgevoerd in opdracht van de NOA. Daarom worden, indien mogelijk en relevant vergelijkingen gemaakt met de resultaten van destijds. Op deze wijze wordt inzicht verkregen in veranderingen die hebben plaatsgevonden ten opzichte van vier jaar geleden.
- Voor de definitie van ZZP'er wordt in deze rapportage uitgegaan van het antwoord dat is gegeven op de vraag hoeveel vaste medewerkers het bedrijf heeft (incl. de respondent). Daarmee wordt een VOF zonder personeel, bestaande uit drie vennoten gerekend als bedrijf met personeel. Een ZZP'er is dus daadwerkelijk iemand die alleen werkt.

2. Respons en representativiteit

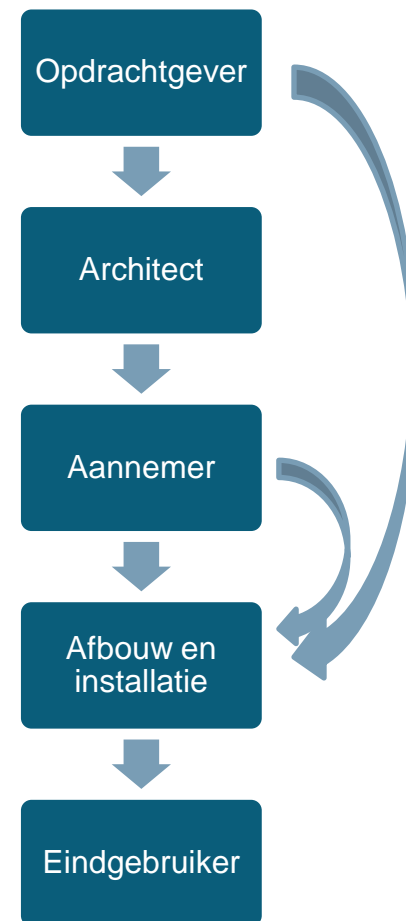
- Onderstaande tabel geeft een overzicht van de doelgroepen waaronder het onderzoek heeft plaatsgevonden. De netto respons betekent dat de resultaten uit het onderzoek voor alle doelgroepen representatief zijn, met een betrouwbaarheid van 95% en een foutmarge van 5%. Omdat het onderzoek bestaat uit een aantal onderdelen wordt hieronder uiteengezet hoe de doelgroepindeling tot stand is gekomen.
- Uit de resultaten bleek dat niet alle afbouwbedrijven die initieel onder een bepaalde sector werden geschaard ook daadwerkelijk deze werkzaamheden uitvoeren. Daarom heeft op basis van de omzetverdeling een herindeling plaatsgevonden. Naar aanleiding daarvan zijn bedrijven ingedeeld in een bepaalde sector, wanneer zij meer dan 25% van hun omzet uit een bepaalde activiteit genereren. De vloeren- en terrazzobedrijven worden in deze rapportage als één groep gerapporteerd. Volgens deze doelgroepindeling wordt gerapporteerd in de hoofdstukken 5 t/m 9. Wanneer er resultaten op totaal niveau worden gerapporteerd zijn hierin de resultaten van de generieke aannemers weggelaten.
- In de resultaten uit hoofdstuk 4 (omvang en structuur) zijn logischerwijs ook de bedrijven meegenomen, wanneer werkzaamheden voor minder dan 25% worden uitgevoerd. Op deze manier wordt de gehele omvang in termen van aantallen bedrijven en omzetverdeling weergegeven. Daarbij is voor deze gegevens gewogen naar aantal fte.
- Bijna de helft van de bedrijven die bij Bedrijfschap Afbouw geregistreerd staat als blokkensteller voert deze werkzaamheden niet of nauwelijks uit. Verklaring is het grote aandeel dat constructief werk (nieuwbouw) uitvoert en daardoor hard is getroffen door de crisis, waardoor verbreding van het dienstenpakket noodzakelijk is geworden. Hierdoor is de respons onder deze doelgroep lager dan van te voren verwacht. Desondanks blijft sprake van een representatief beeld.

	Afbouwbedrijven (respons)				generieke aannemers (respons)	Professionele opdrachtgevers (respons)	
	Stukadoors	Vloeren- en terrazzo bedrijven	Wand- en plafond bedrijven	Blokken stellers en lijmbedrijven	Klusbedrijven en kleine aannemers (minder dan 5fte)	Opdracht - gevende aannemers (meer dan 4 fte)	Woning-corporaties
Netto respons	292	163	252	33	248	190	58

- 1 Managementsamenvatting
- 2 Inleiding & onderzoeksverantwoording
- 3 Ontwikkelingen in de bouwsector
- 4 Structuur en omvang van de afbouwsector
- 5 Werkgelegenheid & opleiding binnen de afbouwsector
- 6 Concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector
- 7 Acquisitie door de afbouwsector
- 8 Reputatie van de afbouwsector
- 9 Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector

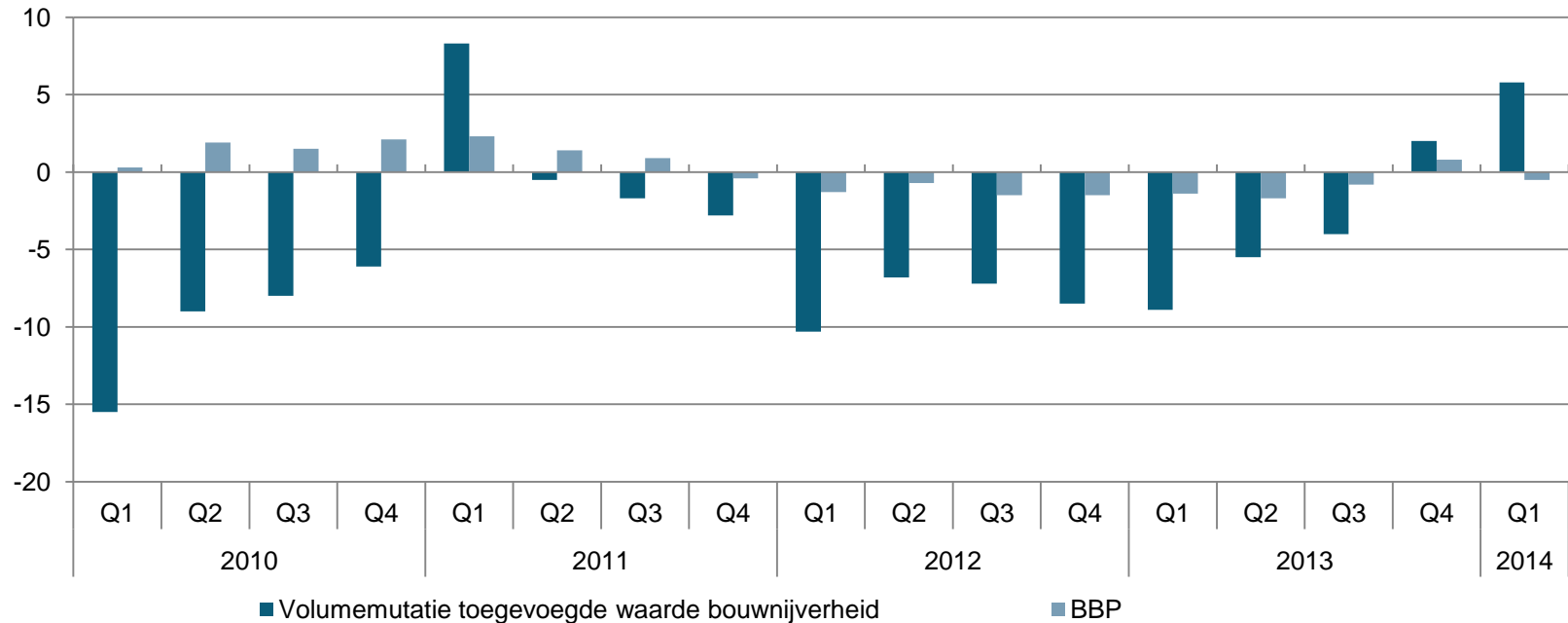
3. Introductie: ontwikkelingen in de bouwsector

- De afbouwsector vormt een onderdeel van de gehele bouwsector en is daardoor afhankelijk van ontwikkelingen die hier plaatsvinden.
- In dit hoofdstuk wordt daarom allereerst een overzichtelijke weergave gegeven van de, voor de afbouwsector relevante ontwikkelingen, te weten:
 - ✓ Toegevoegde waarde bouwnijverheid versus Bruto Binnenlands Product (BBP)
 - ✓ Orderportefeuilles in de woning- en utiliteitsbouw.
 - ✓ Jaarlijkse verandering van de voor de afbouwbranche relevante bouwproductie naar soort werk.
 - ✓ Verkoop bestaande vs nieuwbouwwoningen.
 - ✓ Consumentenvertrouwen en verbouwen.



3. Volumemutatie toegevoegde waarde bouwnijverheid vs BBP

- Sinds begin 2013 is in ieder kwartaal sprake van een positieve ontwikkeling binnen de bouwsector. Met name het laatste kwartaal van 2013 en het eerste kwartaal van 2014 kennen een positief beeld ten opzichte van de ontwikkeling van het overige bedrijfsleven (BBP).



Bron: EIB, CPB

3. Ontwikkeling bouwproductie 2014-2019

- De vooruitzichten ten aanzien van de voor de afbouwbranche relevante bouwproductie, te weten woningbouw en utiliteitsbouw, zijn over het algemeen positief. Voor herstel, verbouw en onderhoud van woningen wordt in 2015 nog een lichte daling verwacht, maar voor de langere termijn (t/m 2019) lijkt ook hier een stijging te gaan plaatsvinden.

Bouwproductie naar soort werk						
	Miljoen € ¹		Jaarlijkse veranderingen (%) ²			
	2012	2013	2013	2014	2015	2019 ³
Woningbouw						
Nieuwbouw	9.696	8.575	-11,5	-7,0	17,0	10,5
Herstel en verbouw	5.882	5.600	-5,0	2,5	-1,5	5,0
Onderhoud	5.239	5.450	4,5	1,5	-2,0	1,0
Utiliteitsbouw						
Nieuwbouw	7.121	6.775	-5,0	1,0	2,5	2,0
Herstel en verbouw	4.326	4.225	-2,0	2,5	3,5	2,5
onderhoud	3.890	3.800	-2,5	-2,0	2,5	2,5
Totaal B&U	36.154	34.425	-4,5	-1,0	4,0	5,0
Totale bouwproductie⁴	52.590	50.350	-4,5	-0,5	4,0	4,0

1 Bedragen in prijzen van 2012, excl. btw

2 Raming EIB 2014

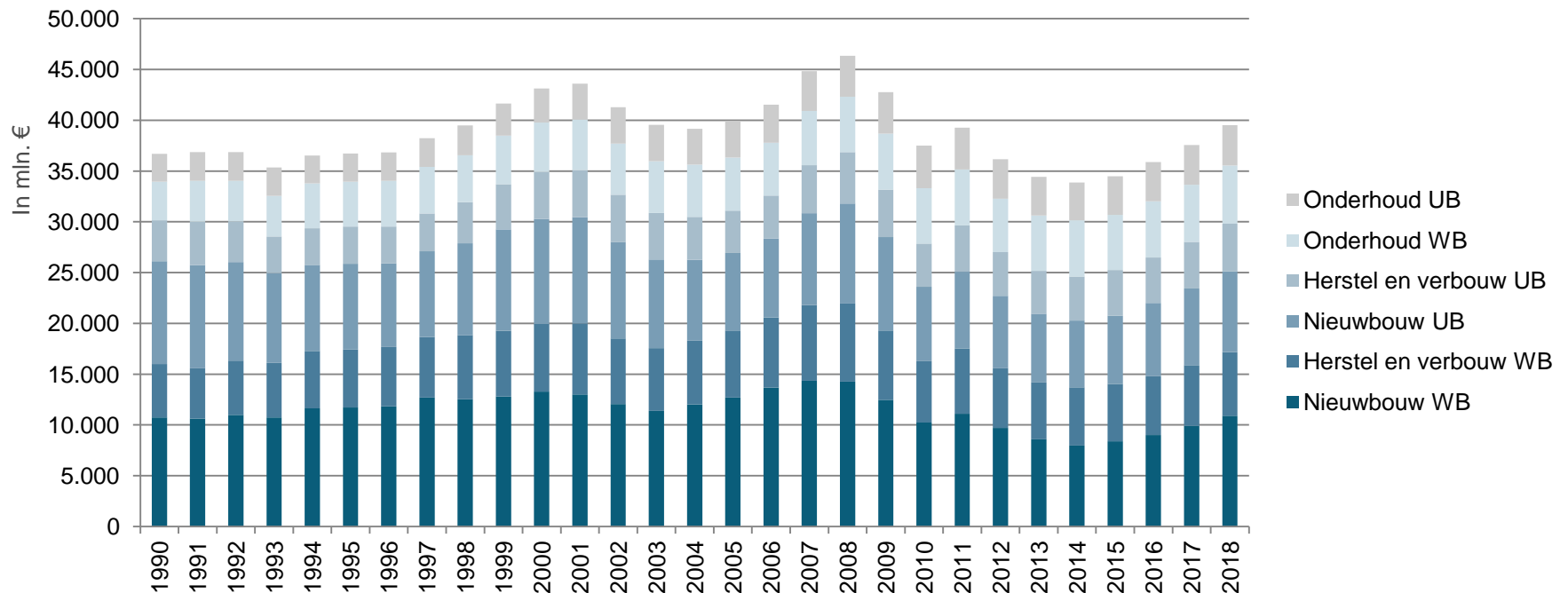
3 Gemiddelde jaarlijkse mutatie in de periode 2016-2019

4 Incl. gww en externe onderaanneming

Bron: CBS, EIB

3. Ontwikkeling van de bouwproductie per deelmarkt 2014-2018

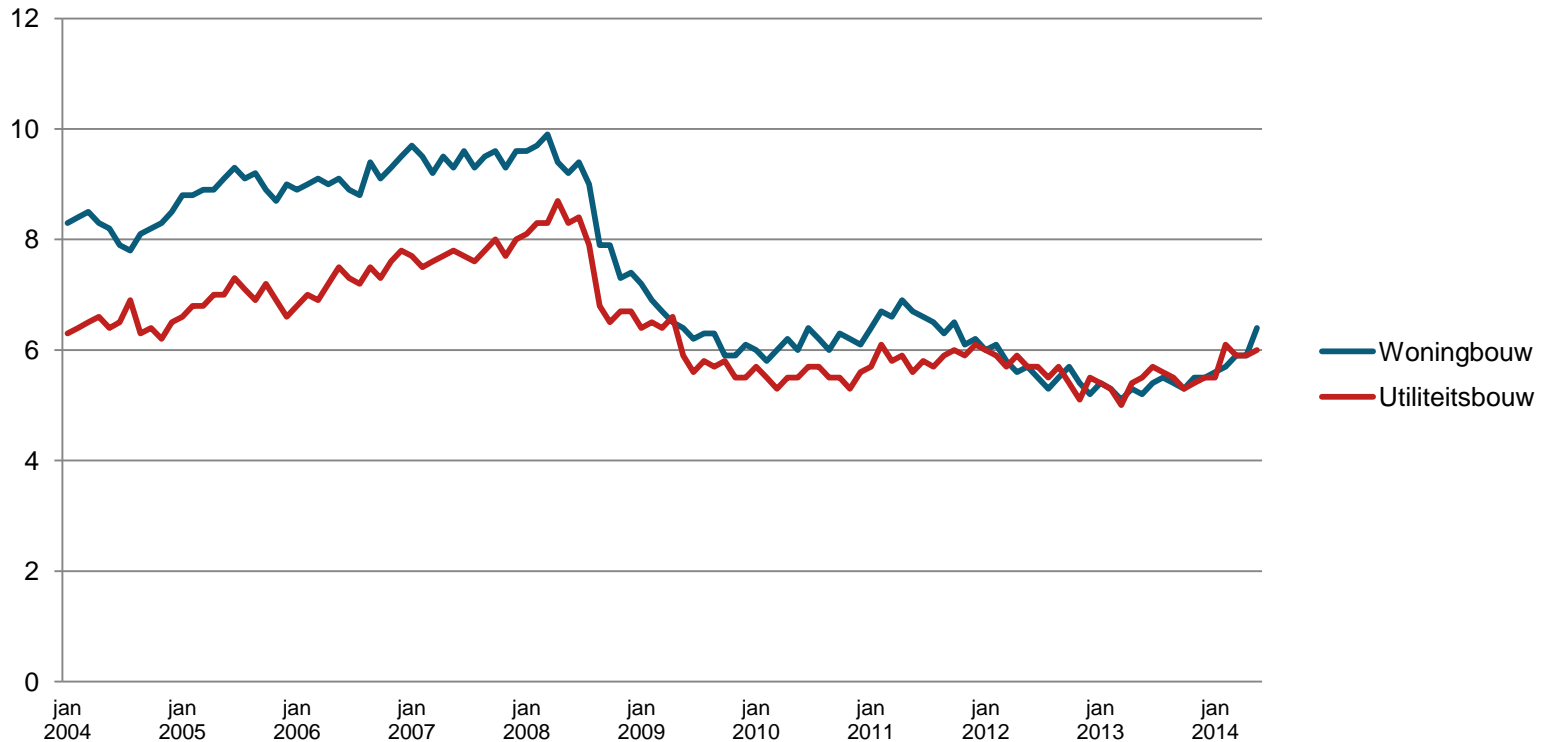
- Onderstaande figuur geeft een overzicht van de ontwikkeling van de bouwproductie t/m 2018. Daarbij wordt onderscheid gemaakt naar onderhoud, herstel en verbouw en nieuwbouw voor zowel de utiliteitsbouw (UB), als de woningbouw (WB).
- Ten opzichte van 2013 zal de grootste procentuele stijging (+10%) van de bouwproductie in termen van omzet tot en met 2018 voor rekening komen van nieuwe woningbouw (nieuwbouw WB).
- Iedere deelsector zal delen in deze positieve ontwikkeling, waarbij de laagste groeipercentages voor rekening komen van onderhoud binnen zowel de woning - als de utiliteitsbouw.



Bron: EIB, 2014 (t/m 2013); 2014-2018 inschatting BouwKennis

3. Orderportefeuilles in de woning- en utiliteitsbouw (maanden werk)

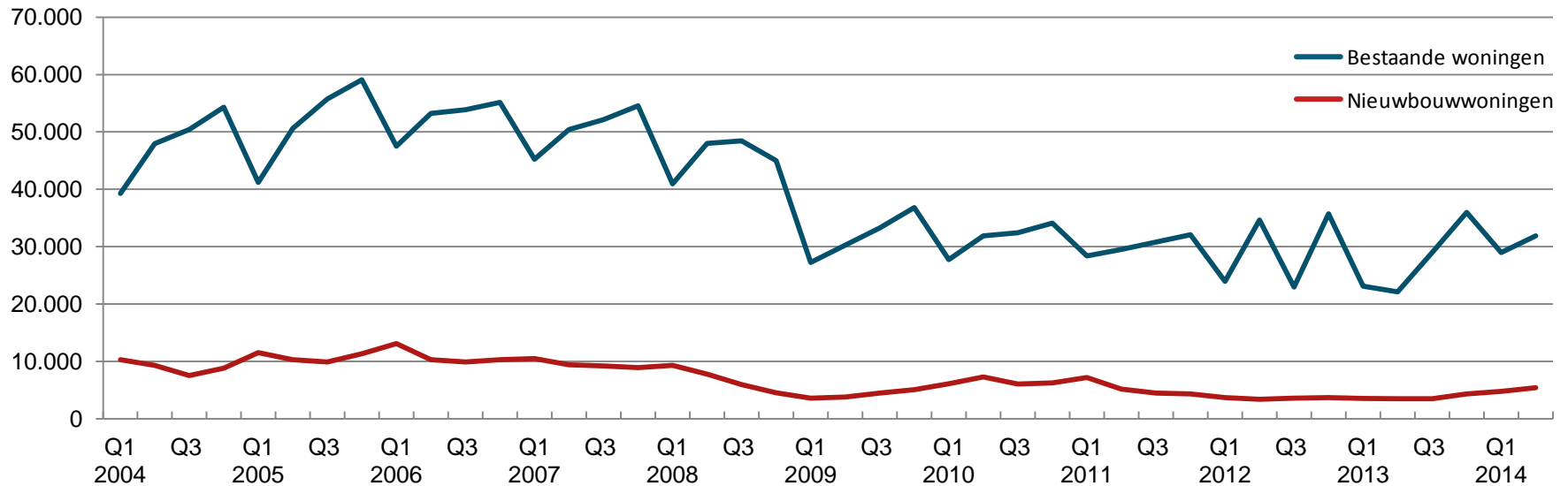
- De orderportefeuilles van bouwbedrijven in zowel de woning als de utiliteitsbouw zijn in 2013 aangetrokken, van gemiddeld ruim 5 naar ruim 6 maanden werk. Met het oog op de vooruitzichten ten aanzien van de verwachte bouwproductie in de komende jaren, mag worden verwacht dat deze stijgende lijn zal doorzetten.



Bron: EIB 2014

3. Verkoop bestaande vs nieuwbouwwoningen

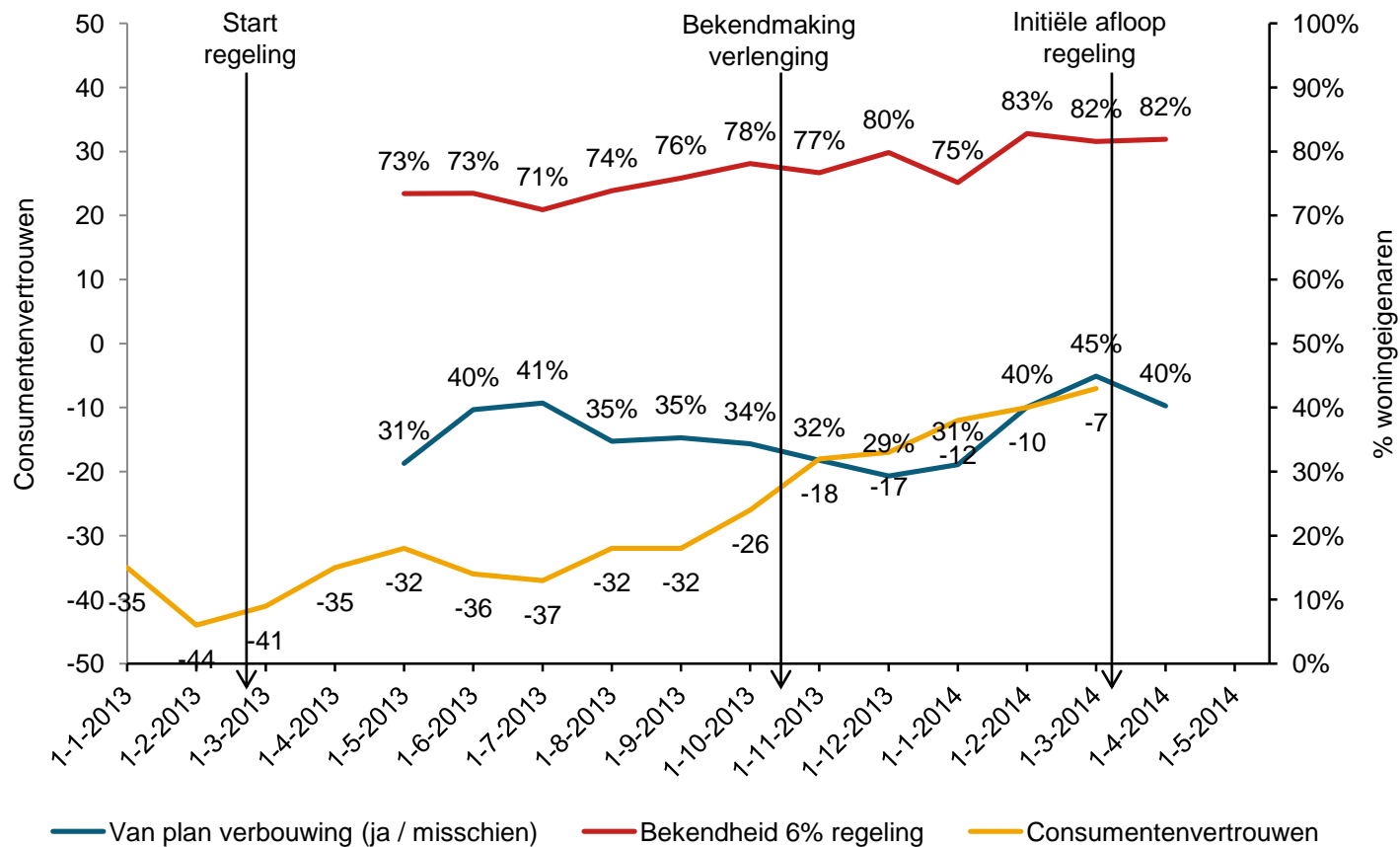
- De verkoop van bestaande woningen vertoont een grotere fluctuatie in de tijd dan de verkoop van nieuwbouwwoningen, maar ligt, in termen van verkoopaantallen, tevens vijf tot acht keer zo hoog.



Bron: NVB, CBS 2014

3. Consumentenvertrouwen en verbouwen

- Onderstaande figuur toont de bekendheid onder woningeigenaren met de 6% BTW regeling voor renovatie- en onderhoudswerkzaamheden, het consumentenvertrouwen en de mate waarin woningeigenaren van plan zijn te gaan verbouwen. Het toenemende consumentenvertrouwen blijkt uiteindelijk te hebben geleid tot meer verbouwplannen bij woningeigenaren. Tijdens Prinsjesdag 2014 is besloten de regeling voor renovatie- en onderhoudswerkzaamheden te verlengen tot juli 2015.
- De regeling bestaat overigens al sinds september 2009 voor schilder- en stukadoorwerkzaamheden aan woningen ouder dan twee jaar, die door particulieren worden bewoond.



Bron: USP 2014

3. Kerninzichten: ontwikkelingen in de bouwsector

- Ondanks het feit dat enkele ramingen voor de korte termijn nog uitgaan van een daling, lijken de voor de afbouwsector relevante indicatoren binnen de totale bouwsector steeds positievere signalen af te geven.
 - ✓ Een positieve ontwikkeling van de bouwsector in vergelijking met het BBP.
 - ✓ Stijgende bouwproductie tot en met 2019 voor alle deelsectoren tussen 2 en 10% ten opzichte van 2013.
 - ✓ Gestegen orderportefeuilles, tot 6 maanden in 2014 die gezien de productieverwachtingen zullen doorgroeien.
- Een herstel tot een niveau van voor de kredietcrisis (vanaf 2007) en de aanverwante Europese Staatsschuldencrisis (vanaf 2010), mag echter op geen enkele deelmarkt tot de mogelijkheden gerekend worden. Voor iedere deelmarkt zijn er in meer of mindere mate onzekere factoren te bedenken die een rol kunnen spelen bij de uiteindelijke toekomstontwikkeling. Voor de kantorenmarkt geldt bijvoorbeeld dat nog altijd geen structurele oplossing is gevonden voor de enorme overcapaciteit. Recent kwam er een waarschuwing vanuit het Planbureau voor de Leefomgeving waarin wordt gewaarschuwd voor een hausse aan babyboom woningen (weliswaar pas in 2030). Daarmee samenhangend is het belangrijk welke invloed de vraag naar wonen en zorg krijgt. En natuurlijk ook van belang; wat zal uiteindelijk de invloed zijn van een aanpassing in het BTW-tarief?

- 1 Managementsamenvatting
- 2 Inleiding & onderzoeksverantwoording
- 3 Ontwikkelingen in de bouwsector
- 4 Structuur en omvang van de afbouwsector
- 5 Werkgelegenheid & opleiding binnen de afbouwsector
- 6 Concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector
- 7 Acquisitie door de afbouwsector
- 8 Reputatie van de afbouwsector
- 9 Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector

- Het voorliggende hoofdstuk gaat allereerst in op de omvang van de afbouwsector. Daarbij wordt niet alleen gekeken naar de bedrijven die bij het Bedrijfschap Afbouw staan geregistreerd als afbouwbedrijf, maar ook naar de kleine klus- en aannemersbedrijven die afbouwwerkzaamheden uitvoeren, oftewel de generieke aannemer. Op deze manier ontstaat een duidelijk beeld van alle partijen die bepaalde afbouwwerkzaamheden verrichten. Daarnaast is gekeken naar de werkzaamheden die daadwerkelijk worden uitgevoerd door de bij Bedrijfschap Afbouw geregistreerde afbouwbedrijven. Met het oog op de reeds bekende trend van verbreding van het dienstenpakket, is het belangrijk inzicht te verkrijgen in het type werkzaamheden dat door de verschillende afbouwbedrijven worden uitgevoerd. Een bij Bedrijfschap Afbouw geregistreerd wand- en plafondbedrijf kan namelijk ook heel goed een aanzienlijk deel van zijn omzet uit blokkenstellen genereren, of andersom. Ten aanzien van de omvang van de markt wordt samengevat het volgende inzichtelijk gemaakt:
 - ✓ Ontwikkelingen in de CAO afbouw.
 - ✓ Telling van het aantal geregistreerde sectorbedrijven per segment.
 - ✓ Overige werkzaamheden die worden uitgevoerd door bedrijven binnen de verschillende segmenten.
 - ✓ (Verwachte) omzetten van bedrijven die geregistreerd staan bij Bedrijfschap Afbouw, alsmede de generieke aannemers.
- Aansluitend op de tellingen van het aantal bedrijven en de bijbehorende omzetgegevens wordt in dit hoofdstuk inzicht gegeven in de verdeling van de omzetten binnen de verschillende afbouwsectoren naar de volgende onderdelen:
 - ✓ Woningbouw vs utiliteitsbouw
 - ✓ Nieuwbouw vs bestaande bouw
 - ✓ Hoofdaanneming vs onderaanneming
 - ✓ Particuliere opdrachtgever vs professionele opdrachtgever
- Het hoofdstuk wordt afgesloten met enkele achtergrondkenmerken van de afbouwbedrijven.

4. Ontwikkelingen in de CAO Afbouw

- De werkgelegenheid in de CAO afbouw is aan een sterke daling onderhevig. Aan de ene kant is de oorzaak gelegen in de krimp van het personeelsbestand en de toename van het aantal flexibele arbeidskrachten dat wordt ingehuurd. Aan de andere kant is in steeds grotere mate sprake van versnippering in de manier waarop bedrijven omgaan met het onderbrengen van hun CAO. Een belangrijke discussie wordt op dit moment gevormd door de manier waarop dient te worden omgegaan met het groeiende aantal flexibele arbeidskrachten in de sector. Eén van de belangrijkste opgaven voor de verschillende CAO partijen is om binnen de mogelijkheden een zo eerlijk mogelijk speelveld te creëren, waarbij een juiste balans ontstaat tussen bedrijven met personeel en zelfstandigen. Met het afschaffen van de vestigingswetgeving en de promotie van het ZZP'er-schap is namelijk sprake van een explosieve stijging van deze groep.

Ontwikkelingen in de CAO Afbouw, aantallen per 31 december			
Jaar	Geregistreerde afbouwbedrijven per 31-12	Aantal werknemers CAO Afbouw per 31-12	Aantal werkgevers CAO Afbouw per 31-12
2000	3.290		
2001	4.308	11.090	
2002	5.495	11.257	1.637
2003	5.879	10.927	1.739
2004	6.426	10.496	1.656
2005	7.008	10.348	1.478
2006	7.572	10.637	1.685
2007	8.513	10.683	1.750
2008	9.947	10.381	1.809
2009	9.624	9.052	1.688
2010	10.391	8.099	1.580
2011	10.366	7.714	1.483
2012	10.050	6.206	1.325
2013	9.566	4.934	1.183
2014*	-	4.440	-

*Oktober 2014

4. Telling afbouwbedrijven

- In onderstaande tabel wordt een overzicht gegeven van het aantal bij Bedrijfschap Afbouw geregistreerde bedrijven per segment. Het betreft alle bij Bedrijfschap Afbouw geregistreerde bedrijven, die meer dan 25% van hun omzet genereren binnen het desbetreffende segment.
- Het aantal ZZP'ers is ten opzichte van EIB rapportage uit 2013 sterk afgenomen, van 8.849 in 2012 tot 6.264 in 2013 (dit komt in 2013 overeen met 72% van de geregistreerde bedrijven). Het EIB baseerde deze telling in het verleden op de zogenaamde omzetopgave formulieren. Tot 2012 waren de bij Bedrijfschap Afbouw geregistreerde bedrijven verplicht om jaarlijks het omzetopgave formulier in te vullen. Ook bedrijven die zich gedurende het jaar in- en uitschreven, stonden hierin geregistreerd. De huidige telling is gebaseerd op een telling van het Bedrijfschap Afbouw bestand, welke is aangevuld met resultaten uit het uitgevoerde onderzoek.

Telling aantal geregistreerde sectorbedrijven binnen de segmenten					
	Stukadoors- bedrijven	Wand- en plafond- bedrijven	Vloeren- en terrazzo- bedrijven	Blokkenstellers- en lijmbedrijven	Totaal
Totaal aantal geregistreerde sectorbedrijven met meer dan 25% omzet uit segment	5.167	2.259	966	265	8.657
ZZP'ers	3.963 (77%)	1.570 (69%)	530 (52%)	201 (76%)	6.264 (72%)
Bedrijven met personeel	1.204 (23%)	689 (31%)	436 (48%)	64 (24%)	2.393 (28%)

4. Type werkzaamheden afbouwbedrijven

- Onderstaande tabel maakt voor de bedrijven binnen verschillende afbouwsegmenten inzichtelijk hoeveel procent van hen andere werkzaamheden zegt te verrichten dan hun hoofdactiviteit. Er is steeds meer sprake van een verschuiving van specialist naar generalist. Dat geldt niet alleen voor de generieke aannemers, maar ook voor de afbouwsectoren die door bedrijfschap afbouw worden onderscheiden. Een voorbeeld; alle stukadoorsbedrijven voeren logischerwijs stukadoorswerkzaamheden uit (100%). Daarnaast geeft 25% aan tevens vloeren- en terrazzowerkzaamheden te verrichten.

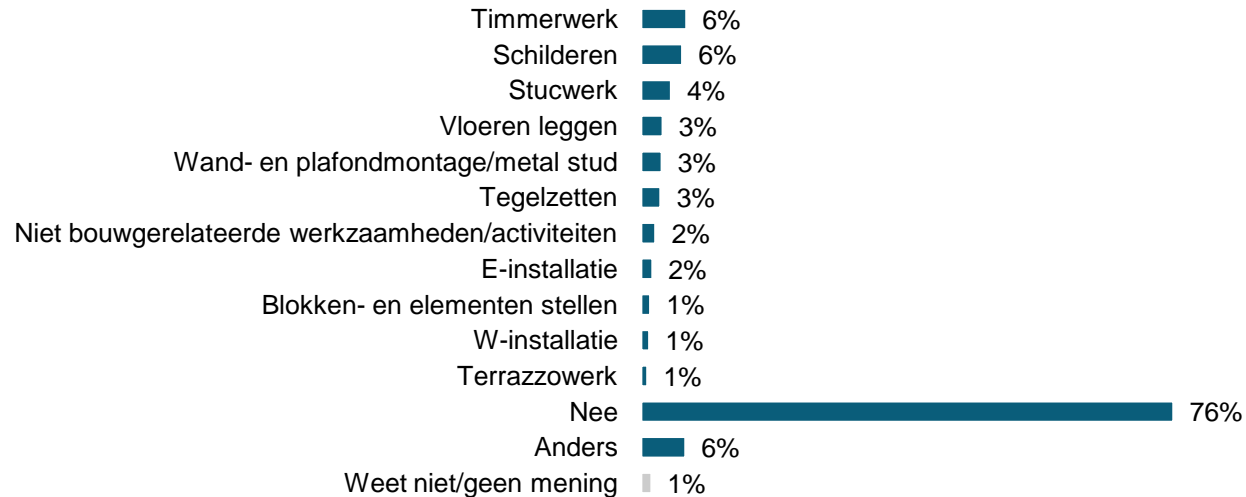
	Stukadoors- bedrijven	Wand- en plafondmon- tagebedrijven	Vloeren- en terrazzobe- drijven	Blokkenstel- lers
Stukadoorswerkzaamheden	100%	19%	25%	39%
Wand- en plafondmontage	19%	100%	23%	45%
Vloeren- en terrazzo werkzaamheden	25%	22%	100%	38%
Blokken- en elementstelwerk	11%	8%	7%	100%
Schilderen	5%	2%	2%	6%
Spackspuiten (onderdeel stucwerk)	4%	1%	1%	-
Tegelzetten	3%	2%	1%	-
Timmerwerkzaamheden	2%	12%	4%	-
W-installatie	-	1%	1%	-
Metselen	-	-	-	-
Dakreparaties	-	-	1%	-
Anders	7%	12%	15%	15%

Deze werkzaamheden zijn spontaan genoemd. In werkelijkheid kunnen de genoemde percentages iets hoger uitvallen

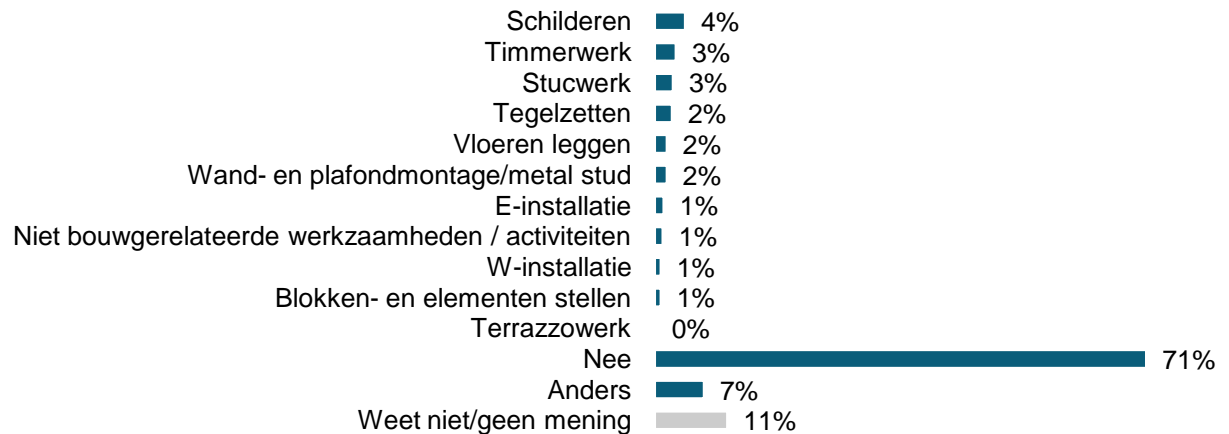
4. (Voorgenomen) verandering werkzaamheden

- Bijna een kwart van de afbouwbedrijven geeft aan dat het dienstenpakket in het afgelopen jaar is uitgebreid.
- Daarnaast geeft bijna twee op de tien afbouwbedrijven aan van plan te zijn om het dienstenpakket in de komende jaren uit te breiden.
- Hiermee wordt eens te meer aangetoond dat de focus op één specialisme steeds meer verdwijnt en het concurrentieveld zich aan het uitbreiden is.
- Driekwart van de generieke aannemers geeft aan in de afgelopen 5 jaar geen andere werkzaamheden te zijn gaan uitvoeren. Voor generieke aannemers die wel andere werkzaamheden zijn gaan uitvoeren geldt dat het met name schilderwerk (4%) en timmerwerk (4%) betreft. Voor de komende 5 jaar verwacht 80% geen andere werkzaamheden te gaan uitvoeren.

Afgelopen 5 jaar andere werkzaamheden gaan uitvoeren



Van plan andere werkzaamheden te gaan uitvoeren



4. Ontwikkeling totale afbouwbranche 2011 -2018

- Ten opzichte van 2012 is de productieontwikkeling van geregistreerde bedrijven binnen de afbouwbranche gedaald met 15,3%.
- Bij de daling moet sterk rekening gehouden worden met het feit dat het aantal bedrijven gebaseerd is op een telling vanuit geregistreerde bedrijven en niet op basis van de omzetopgave formulieren. Ten opzichte van 2012 is het aantal bedrijven afgenomen met circa 20%.
- In 2014 wordt voor de totale sector nog een omzetsdaling verwacht van -0,4%, maar voor de periode 2015 t/m 2018 een gemiddelde stijging van 4,1%.
- Generieke aannemers behalen gezamenlijk een omzet van € 779 miljoen. Voor 2014 en de periode 2015-2018 worden respectievelijk stijgingspercentages verwacht van 0,6% en 2,5%.

Ontwikkelingen totale afbouwbranche 2011- 2018

	Miljoen € ¹			Jaarlijkse veranderingen (%) ²			
	2011 ³	2012 ³	2013	2012	2013	2014	2015 - 2018
Totaal geregistreerd	2.510	2.334	1.977	-7,0%	-15,3%	-0,4%	4,1%
Generieke aannemers			759			0,6%	2,5%
Totaal sector			2.736				

1 Bedragen in prijzen van 2011

2 Raming

3 Cijfers EIB

4. Ontwikkeling van het stukadoorswerk 2011 - 2018

- Ten opzichte van 2012 is de productieontwikkeling van geregistreerde bedrijven die stukadoorswerkzaamheden uitvoeren in 2013 gedaald met 19,3%.
- Bij de daling moet wederom sterk rekening gehouden worden met het feit dat het aantal bedrijven gebaseerd is op een telling vanuit geregistreerde bedrijven en niet op basis van de omzetopgave formulieren. Ten opzichte van 2012 is het aantal bedrijven afgenomen met circa 19%.
- Voorlopig lijkt 2013 het laatste jaar waarin sprake is van een sterke daling. Voor 2014 wordt voor de totale sector nog een omzetsdaling verwacht van 0,2%, maar voor de periode 2015 t/m 2018 een gemiddelde stijging van 3,8%.
- Generieke aannemers zijn goed voor een omzet van € 232 miljoen. Voor 2014 en de periode 2015-2018 worden respectievelijk stijgingspercentages verwacht van 0,6% en 2,5%.

Ontwikkeling van het stukadoorswerk 2011-2018

	Miljoen € ¹			Jaarlijkse veranderingen (%) ²			
	2011 ³	2012 ³	2013	2012	2013	2014	2015 - 2018
Totaal geregistreerd	1.033	970	782	-6,1%	-19,3%	-0,2%	3,8%
Generieke aannemers			232			0,6%	2,5%
Totaal sector			1.015				

1 Bedragen in prijzen van 2011

2 Raming

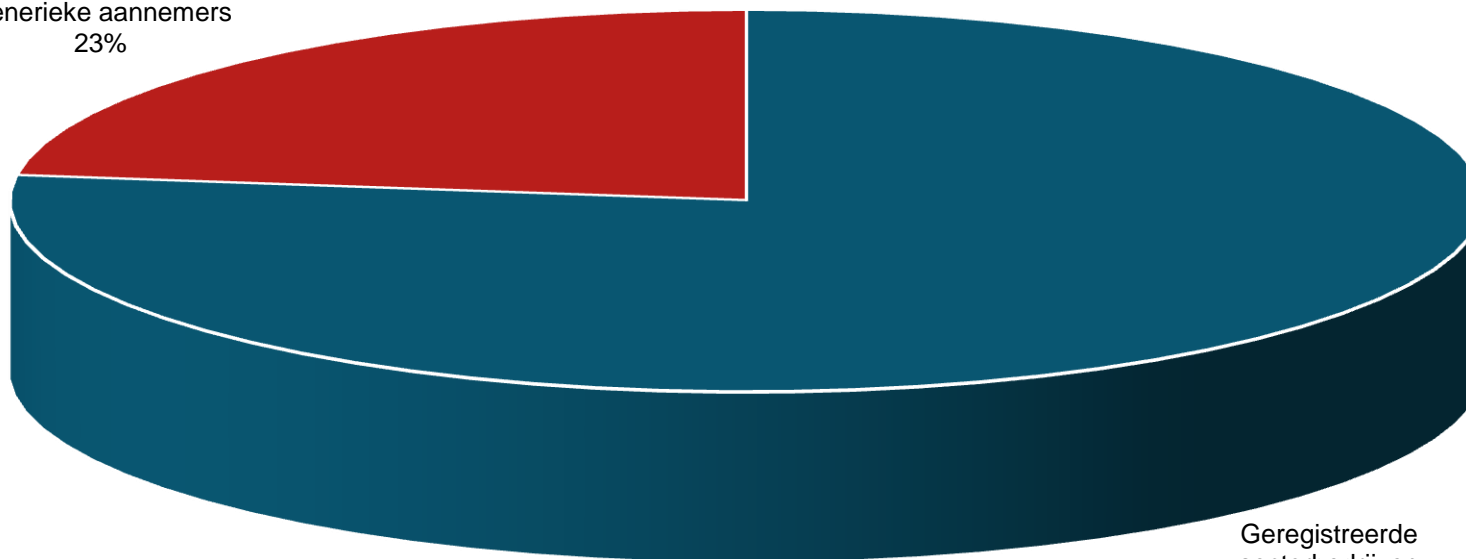
3 Cijfers EIB

4. Aandelen totale stukadoorsomzet 2013

- Klusbedrijven en kleine aannemers (minder dan 5fte), oftewel de generieke aannemers zijn verantwoordelijk voor een belangrijk deel van de stukadoorsomzet. Bijna een vierde van de totale omzet in de stukadoorsector wordt gegenereerd door deze groep. Belangrijke klussen van klusbedrijven en kleine aannemers betreffen bijvoorbeeld het plaatsen van een badkamer en zolderverbouwingen. Wanneer een generieke aannemer een zolder verbouwd, dan wordt er in een groot deel van de gevallen geen aparte stukadoor in de arm genomen, maar worden alle werkzaamheden uitgevoerd door de generieke aannemer.



Generieke aannemers
23%



Geregistreeerde
sectorbedrijven
77%



4. Ontwikkeling van de wand- en plafondmontage 2011 - 2018

- Ten opzichte van 2012 is de productieontwikkeling van geregistreerde bedrijven die plafond- en wandmontage werkzaamheden uitvoeren in 2013 gedaald met -3,6%.
- Bij de daling moet wederom sterk rekening gehouden worden met het feit dat het aantal bedrijven gebaseerd is op een telling vanuit geregistreerde bedrijven en niet op basis van de omzetopgave formulieren. Ten opzichte van 2012 is het aantal bedrijven afgenomen met circa 22%.
- Voor 2014 wordt voor de totale sector nog een omzetsdaling verwacht van 0,5%, maar voor de periode 2015 t/m 2018 een gemiddelde stijging van 4,2%.
- Generieke aannemers zijn goed voor een omzet van € 482 miljoen. Voor 2014 en de periode 2015-2018 worden respectievelijk stijgingspercentages verwacht van 0,6% en 2,5%.

Ontwikkeling van de wand- en plafondmontage 2011-2018

	Miljoen € ¹			Jaarlijkse veranderingen (%) ²			
	2011 ³	2012 ³	2013	2012	2013	2014	2015 - 2018
Totaal geregistreerd	874	813	783	-7,0%	-3,6%	-0,5%	4,2%
Generieke aannemers			482			0,6%	2,5%
Totaal sector			1.265				

1 Bedragen in prijzen van 2011

2 Raming

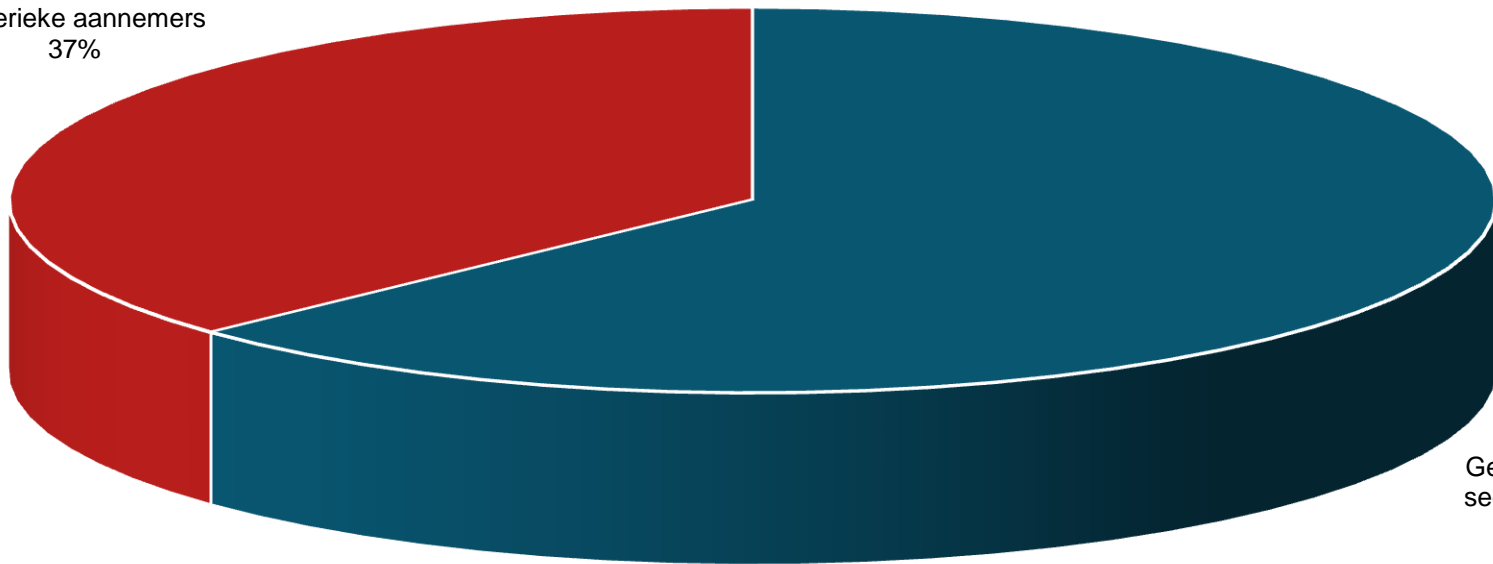
3 Cijfers EIB

4. Aandelen totale omzet wand- en plafondwerkzaamheden 2013

- Klusbedrijven en kleine aannemers (minder dan 5fte), oftewel de generieke aannemers zijn vanwege het grote aantal bedrijven verantwoordelijk voor een belangrijk deel van de totale omzet uit wand- en plafondwerkzaamheden. Ruim een derde van de totale omzet in deze sector wordt gegenereerd door deze groep. Bijna tweederde komt voor rekening van een bedrijf dat staat geregistreerd bij Bedrijfschap Afbouw. Het aandeel generieke aannemers in de totale omzet is zo hoog omdat bij bijvoorbeeld renovatiewerkzaamheden bij particulieren, uitgevoerd door een allround aannemer, het plaatsen van een (gips)wand onderdeel vormt van het grotere geheel. Hiervoor worden geen specialisten in de arm genomen.



Generieke aannemers
37%



Geregistreerde
sectorbedrijven
63%



4. Ontwikkeling van het blokkenstellen 2011 - 2018

- Ten opzichte van 2012 is de productieontwikkeling van geregistreerde bedrijven die blokken stellen in 2013 gedaald met 48,7%.
- Bij de daling moet wederom sterk rekening gehouden worden met het feit dat het aantal bedrijven gebaseerd is op een telling vanuit geregistreerde bedrijven en niet op basis van de omzetopgave formulieren. Ten opzichte van 2012 is het aantal bedrijven afgenomen met circa 38%.
- Voor 2014 wordt voor de totale sector nog een omzetzakking verwacht van 1,7%, maar voor de periode 2015 t/m 2018 een gemiddelde stijging van 6%.
- Generieke aannemers zijn goed voor een omzet van € 37 miljoen. Voor 2014 en de periode 2015-2018 worden respectievelijk stijgingspercentages verwacht van 0,6% en 2,5%.

Ontwikkeling van het blokkenstellen 2011-2018

	Miljoen € ¹			Jaarlijkse veranderingen (%) ²			
	2011 ³	2012 ²	2013	2012	2013	2014	2015 - 2018
Totaal geregistreerd	115	103	53	-10,4%	-48,7%	-1,7%	6,0%
Generieke aannemers			37			0,6%	2,5%
Totaal sector			90				

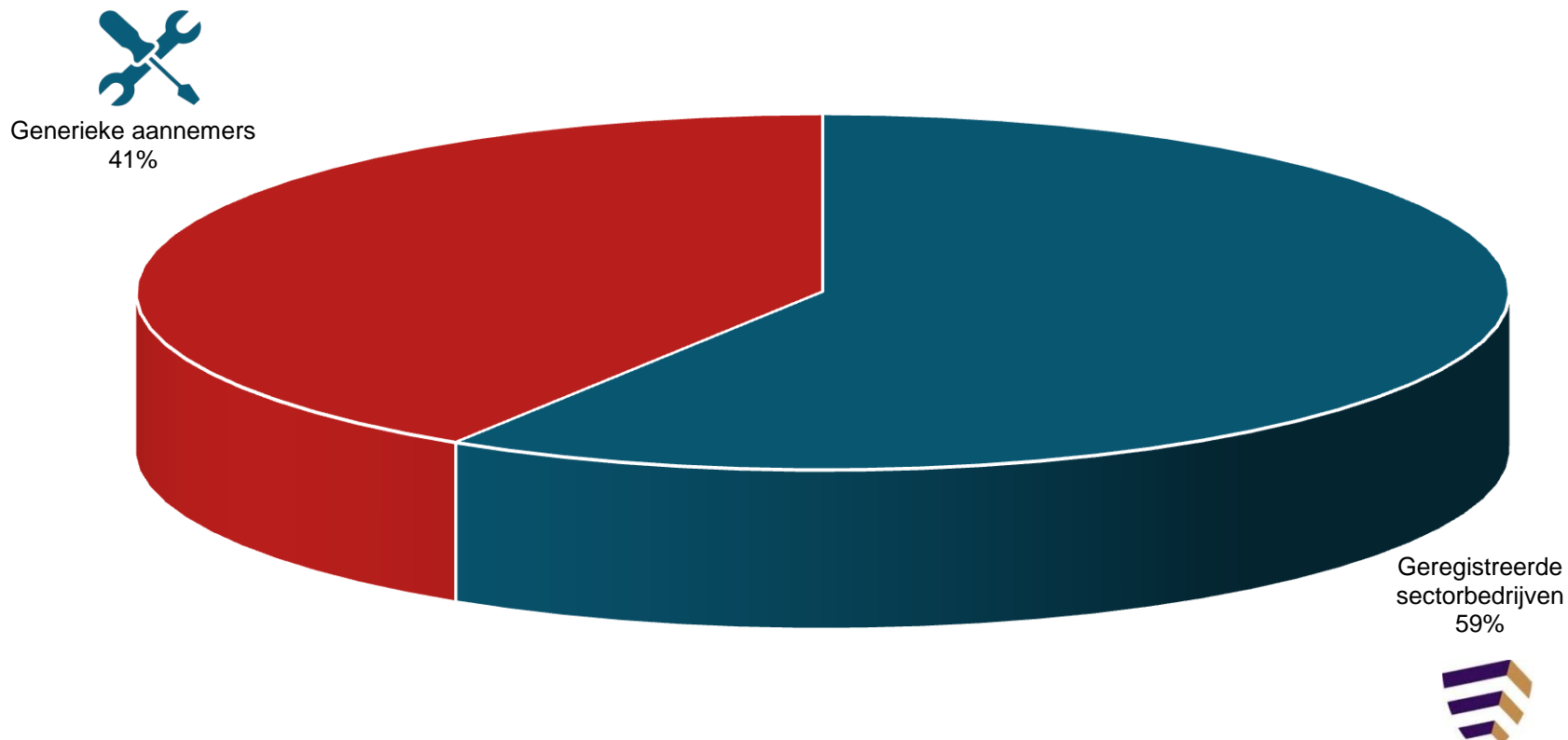
1 Bedragen in prijzen van 2011

2 Raming

3 Cijfers EIB

4. Aandelen totale omzet blokkenstellen 2013

- Klusbedrijven en kleine aannemers (minder dan 5fte), oftewel de generieke aannemers zijn verantwoordelijk voor een belangrijk deel van de totale omzet uit het stellen van blokken wanneer het gaat om het niet constructieve deel. Ruim 40% van de totale omzet in deze sector wordt gegenereerd door deze groep. Ruim de helft komt voor rekening van een bedrijf dat staat geregistreerd bij Bedrijfschap Afbouw. Hier geldt, evenals voor wand- en plafondwerkzaamheden dat generieke aannemers deze werkzaamheden vaak uitvoeren als onderdeel van een volledige verbouwing, zonder dat daar een specialistische blokkensteller voor wordt ingezet.



4. Ontwikkeling van het vloeren- en terrazzowerk 2011 - 2018

- Ten opzichte van 2012 is de productieontwikkeling van geregistreerde bedrijven die vloeren- en terrazzowerkzaamheden uitvoeren in 2013 gedaald met 20%.
- Bij de daling moet wederom sterk rekening gehouden worden met het feit dat het aantal bedrijven gebaseerd is op een telling vanuit geregistreerde bedrijven en niet op basis van de omzetopgave formulieren. Ten opzichte van 2012 is het aantal bedrijven afgenomen met circa 18%.
- Voor 2014 wordt voor de totale sector nog een omzetsdaling verwacht van 0,5%, maar voor de periode 2015 t/m 2018 een gemiddelde stijging van 4,1%.
- Generieke aannemers zijn goed voor een omzet van € 232 miljoen. Voor 2014 en de periode 2015-2018 worden respectievelijk stijgingspercentages verwacht van 0,6% en 2,5%.

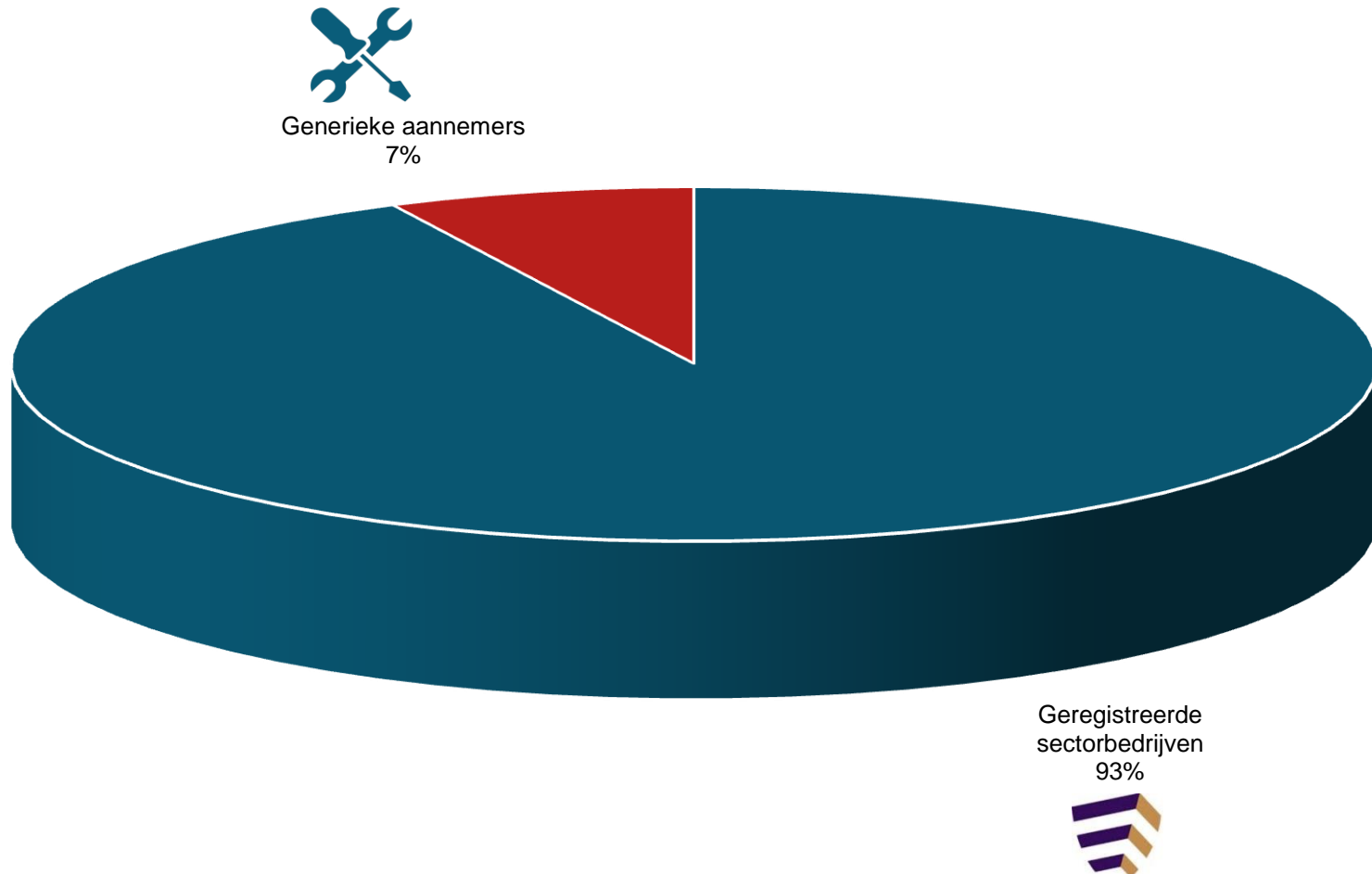
Ontwikkeling van het vloeren- en terrazzowerk 2011-2018

	Miljoen € ¹			Jaarlijkse veranderingen (%) ²			
	2011 ³	2012 ³	2013	2012	2013	2014	2015 - 2018
Totaal geregistreerd	488	448	358	-8,2%	-20,0%	-0,5%	4,1%
Generieke aannemers			28			0,6%	2,5%
Totaal sector			387				

1 Bedragen in prijzen van 2011
2 Raming
3 Cijfers EIB

4. Aandelen totale omzet vloeren- en terrazzowerkzaamheden 2013

- Klusbedrijven en kleine aannemers (minder dan 5fte), oftewel de generieke aannemers zijn ten opzichte van de overige afbouwsectoren in geringe mate verantwoordelijk voor het aandeel in de totale omzet uit het leggen van vloeren en terrazzo. 7% van de totale omzet in deze sector wordt gegenereerd door deze groep. Het overige deel komt voor rekening van een bedrijf dat staat geregistreerd bij Bedrijfschap Afbouw. Het aandeel dat door generieke aannemers wordt uitgevoerd betreft voornamelijk het eenvoudige vloerwerk. Wanneer het een grotere, meer specialistische klus betreft worden vaak bedrijven in de arm genomen die meer ervaring hebben.



4. Verdeling omzet afbouwbranche in 2013

- De omzetverdeling van de bedrijven is behoorlijk verschillend per sector. Zo is 66% van de omzet van stukadoorsbedrijven afkomstig uit de woningbouw, terwijl vloeren- en terrazzobedrijven en wand- en plafondbedrijven juist het merendeel uit de utiliteitsbouw halen.
- Overeenkomstig is wel dat het grootste deel van de omzet als onderaannemer uit de renovatie en/of uit werk voor professionals wordt gehaald. Nieuwbouw draagt in termen van omzet fors minder bij dan in 2011 (rapport NOA 2011).
- De omzet die wordt behaald uit werk voor professionals is ten opzichte van 2011 (rapport NOA 2011) met 10% of meer afgenomen. Daarentegen is de omzet uit particulieren flink gestegen.

Verdeling omzet - Stukadoorssector					
Woningbouw	66%			34%	Utiliteitsbouw
Hoofdaannemer	42%			58%	Onderaannemer
Nieuwbouw	32%			68%	Renovatie
Particulieren	42%			58%	Professionals

Verdeling omzet - Vloeren- en terrazzosector					
Woningbouw	46%			54%	Utiliteitsbouw
Hoofdaannemer	44%			56%	Onderaannemer
Nieuwbouw	37%			63%	Renovatie
Particulieren	31%			69%	Professionals

Verdeling omzet - Wand- en plafondsector					
Woningbouw	21%			79%	Utiliteitsbouw
Hoofdaannemer	30%			70%	Onderaannemer
Nieuwbouw	38%			62%	Renovatie
Particulieren	20%			80%	Professionals

4. Verdeling omzet afbouwbranche in 2013

- Bij de blokkenstellers en lijmbedrijven en de generieke aannemers zijn wel andere omzetverdelingen aanwezig. In verhouding met de andere sectoren is het omzetgedeelte dat wordt behaald door blokkenstellers en lijmbedrijven voor nieuwbouw erg groot.
- Driekwart van de omzet van generieke aannemers wordt als hoofdaannemer behaald en/of 63% van de omzet van particuliere opdrachtgevers.
- Opdrachtgevende aannemers vertonen ditzelfde beeld, waarbij 87% van de omzet wordt behaald als hoofdaannemer.

Verdeling omzet - Blokkenstellers en lijmsector				
Woningbouw	65%		35%	Utiliteitsbouw
Hoofdaannemer	50%		50%	Onderaannemer
Nieuwbouw	64%		36%	Renovatie
Particulieren	31%		69%	Professionals

Verdeling omzet – generieke aannemers				
Woningbouw	59%		41%	Utiliteitsbouw
Hoofdaannemer	75%		25%	Onderaannemer
Nieuwbouw	14%		86%	Renovatie
Particulieren	63%		37%	Professionals

Verdeling omzet - Opdracht gevende aannemers (meer dan 4 fte)				
Woningbouw	50%		50%	Utiliteitsbouw
Hoofdaannemer	87%		13%	Onderaannemer
Nieuwbouw	38%		62%	Renovatie
Particulieren	-		-	Professionals

- De verwachte omzetverdeling over vijf jaar verschilt relatief niet veel van de huidige verdeling. De enige opvallende verandering is dat vloeren- en terrazzobedrijven verwachten 10% meer omzet te behalen via particuliere opdrachtgevers en juist 10% minder via professionele opdrachtgevers.

Verwachte omzetverdeling 2019

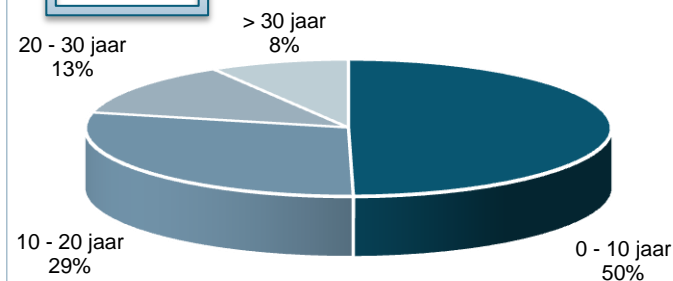
	Nieuwbouw vs. Renovatie		Particulieren vs. Professionals	
<i>Stukadoorsbedrijven</i>	36% (+4)	64% (-4)	42% (0)	58% (0)
<i>Vloeren- en Terrazzobedrijven</i>	34% (-3)	66% (+3)	30% (-1)	70% (+1)
<i>Wand- en plafondbedrijven</i>	36% (-2)	64% (+2)	22% (+2)	78% (-2)
<i>Blokkenstellers en lijmbedrijven</i>	64% (0)	36% (0)	32% (+1)	68% (-1)
<i>Generieke aannemers</i>	18% (+4)	82% (-4)	62% (-1)	38% (+1)
<i>Opdracht gevende aannemers</i>	45% (+7)	55% (-7)	-	-

4. Achtergrondkenmerken afbouwsector

- Ruim driekwart van de bedrijven in de afbouwsector bestaat minder dan twintig jaar. 41% geeft aan minder dan tien jaar te bestaan. De gemiddelde leeftijd van de bedrijven is zeventien jaar terwijl dit in 2011 dit nog 24 jaar was.
- De gemiddelde leeftijd van de werkenden ligt, evenals in 2011, op 46 jaar (rapport NOA 2011). Slechts 2% is jonger dan 25 jaar, en maar 14% is jonger dan 35 jaar. Meer dan de helft (59%) is 45 jaar of ouder.
- De medewerkers binnen de afbouwbedrijven hebben veel ervaring, gemiddeld 24 jaar. Slechts 12% van de ondervraagden heeft minder dan tien jaar ervaring. In 2011 had een werkende in de afbouwbranche gemiddeld 25 jaar ervaring en slechts 4% had minder dan tien jaar ervaring.

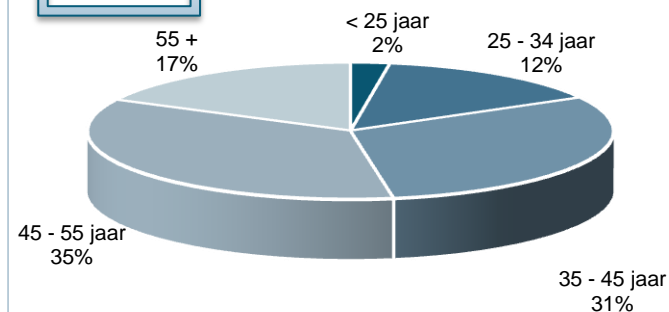
16 jaar

Leeftijd organisatie



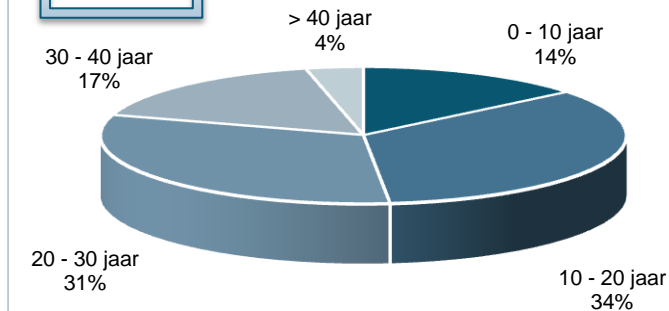
45 jaar

Leeftijd respondent



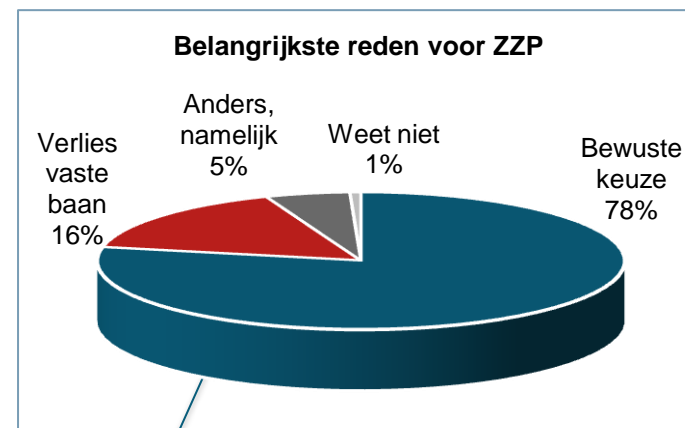
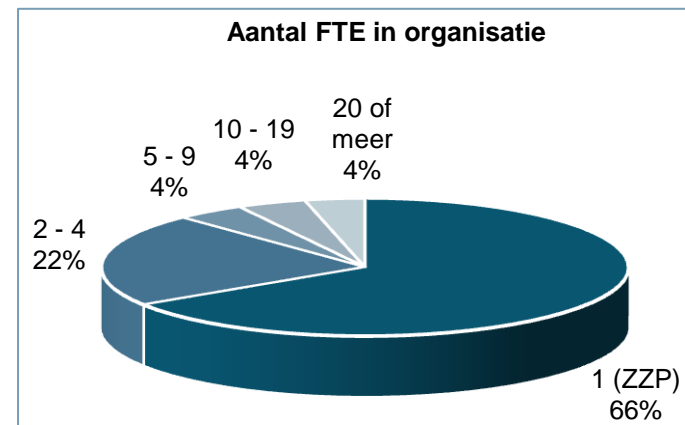
23 jaar

Aantal jaar ervaring



4. Achtergrondkenmerken afbouwsector

- 68% van de ondervraagde partijen zijn ZZP'ers. Voor ruim driekwart van deze partijen is het een bewuste keuze geweest om als ZZP'er te werken in de afbouwbranche.
- Gemiddeld werken er 1,36 UTA-medewerkers (uitvoerend, technisch en administratief) bij bedrijven met meer dan 1 medewerker. Per groep is de verdeling als volgt:
 - *Blokkenstellers en lijmbedrijven*: 0,3 medewerkers
 - *Stukadoorsbedrijven*: 1,02 medewerkers
 - *Vloeren- en terrazzobedrijven*: 1,34 medewerkers
 - *Wand- en plafondbedrijven*: 1,89 medewerkers
- Belangrijke redenen om als ZZP'er te gaan werken zijn dat het werken voor een baas als vervelend wordt ervaren en dat er dan eigen controle is over het werk dat wordt verricht maar ook wanneer dit werk wordt uitgevoerd. Daarnaast wordt het werken als zelfstandige als uitdagend en afwisselend gezien met veel betrokkenheid richting de klanten.



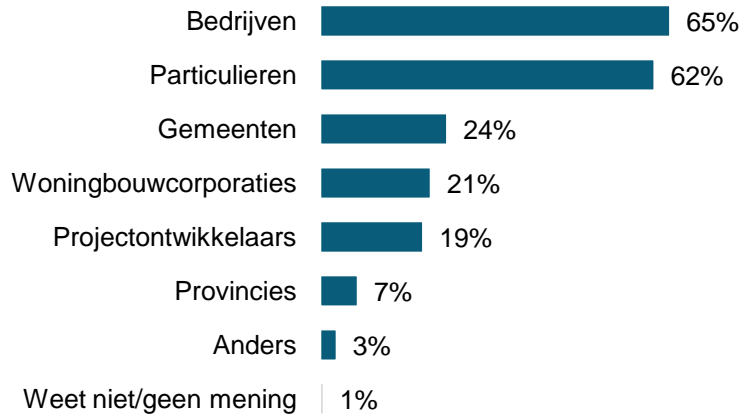
Veel gemaakte opmerkingen:

- *Niet voor een baas willen werken want wil zelf controle hebben;*
- *Uitdaging en afwisseling in werkzaamheden;*
- *Beheer van eigen agenda/ eigen tijdsindeling.*

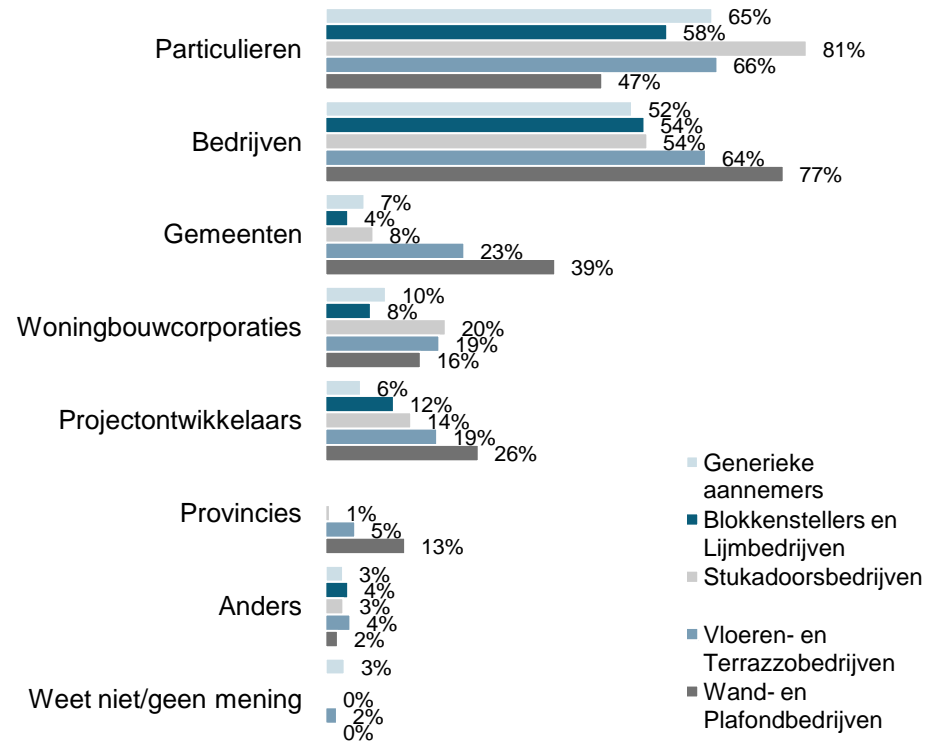
4. Opdrachtgevers

- In aantallen opdrachten werken afdouwbedrijven als hoofdaannemer voornamelijk voor particulieren en/of bedrijven. Stukadoorsbedrijven werken bovengemiddeld veel voor particuliere opdrachtgevers vergeleken met de andere marktpartijen, terwijl wand- en plafondbedrijven juist bovengemiddeld veel voor bedrijven en/of gemeenten en/of provincies werken. In termen van omzet werd eerder echter al duidelijk dat het grootste deel uit opdrachten voor professionele opdrachtgevers wordt gegenereerd.

Als hoofdaannemer: type opdrachtgevers



Type opdrachtgevers: hoofdaannemer per doelgroep



- 1 Managementsamenvatting
- 2 Inleiding & onderzoeksverantwoording
- 3 Ontwikkelingen in de bouwsector
- 4 Structuur en omvang van de afbouwsector
- 5 Werkgelegenheid & opleiding binnen de afbouwsector
- 6 Concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector
- 7 Acquisitie door de afbouwsector
- 8 Reputatie van de afbouwsector
- 9 Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector

5. Introductie: werkgelegenheid en opleiding binnen de afbouwsector

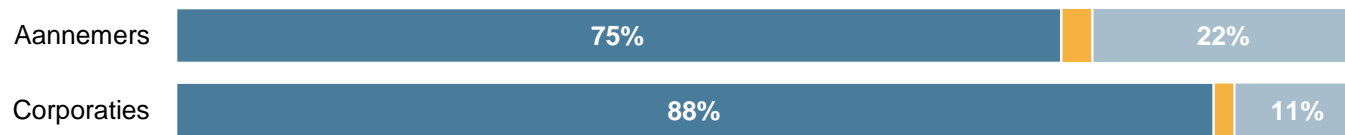
- In dit hoofdstuk wordt ingaan op de thema's werkgelegenheid en opleiding binnen de afbouwsector. Daarbij worden de volgende zaken inzichtelijk gemaakt vanuit het perspectief van de afbouwbedrijven:
 - ✓ Visie van de professionele opdrachtgever op het personeel van door hen ingehuurde afbouwbedrijven.
 - ✓ Orderportefeuilles afbouwbedrijven in het hoog- en laagseizoen.
 - ✓ (Ontwikkeling) inzet flexibele arbeidskrachten in de periode 2009-2019.
 - ✓ Eisen aan het opleidingsniveau vanuit afbouwbedrijven, alsmede professionele opdrachtgevers.
 - ✓ Aansluiting specialistische opleidingen bij werkzaamheden afbouwbedrijven.

5. Inhuur afbouwbedrijven door professionele opdrachtgevers



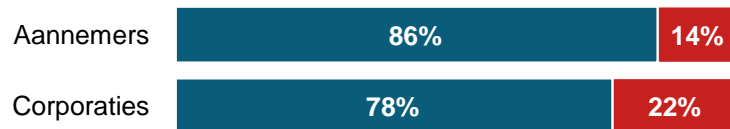
- Het merendeel van de professionele opdrachtgevers geeft aan dat personeel van de door hen ingehuurde afbouwbedrijven in vaste dienst is. Aannemers werken in grotere mate met afbouwbedrijven die ZZP'ers inhuren. Professionele opdrachtgevers zijn tevreden over de inzet van ZZP'ers door afbouwbedrijven in termen van garantiebepalingen, mogelijke risico's en kwaliteit. Daarnaast zijn zij scherp op het bezit van een verklaring arbeidsrelatie (VAR) door ZZP'ers.
- Professionele opdrachtgevers zijn in geringe mate bereid te betalen voor afbouwbedrijven met vast personeel.

Type personeel van ingehuurde afbouwbedrijven

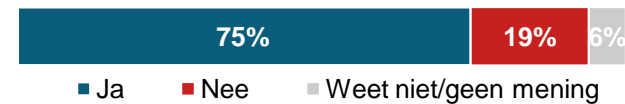


■ Personeel in vaste loondienst ■ Payroll constructie ■ Ingehuurde ZZP'ers ■ Medewerkers uit het buitenland

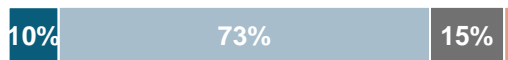
Bereid te betalen voor afbouwbedrijf met vast personeel



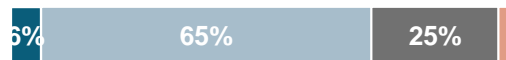
Wij letten op bezit VAR door ZZP (aannemers + corporaties)



Garantiebepalingen van ZZP'ers



Risico's inhuren van ZZP'ers



Kwaliteit van werk van ZZP'ers



■ Zeer tevreden ■ Tevreden ■ Neutraal ■ Ontevreden ■ Zeer ontevreden

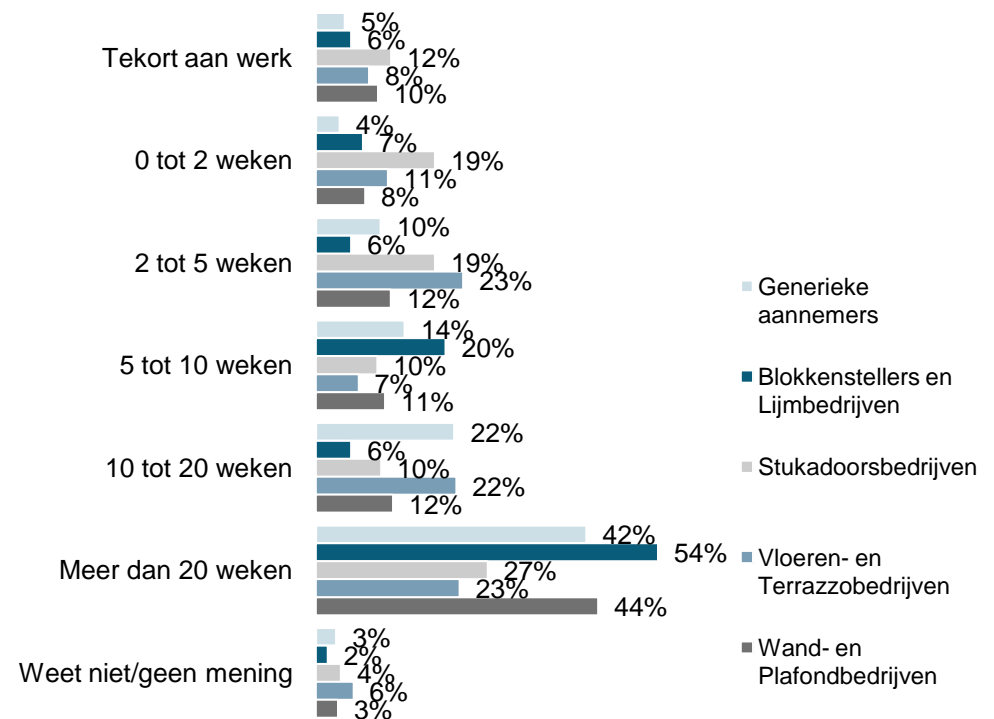
5. Orderportefeuilles afbouwbedrijven laagseizoen

- De bedrijven in de afbouwsector geven aan dat het afgelopen laagseizoen de orderportefeuille voor een groot aantal weken gevuld was. Meer dan een derde van de bedrijven geeft aan dat er werk was voor meer dan twintig weken. Ruim de helft van de blokkenstellers en lijmbedrijven had zelfs werk voor meer dan twintig weken. Voor stukadoorsbedrijven geldt dat de orderportefeuille minder was gevuld tijdens het afgelopen laagseizoen: ten opzichte van de andere groepen hadden zij relatief vaak voor maximaal vijf weken werk.

Aantal weken vulling orderportefeuille van afgelopen laagseizoen

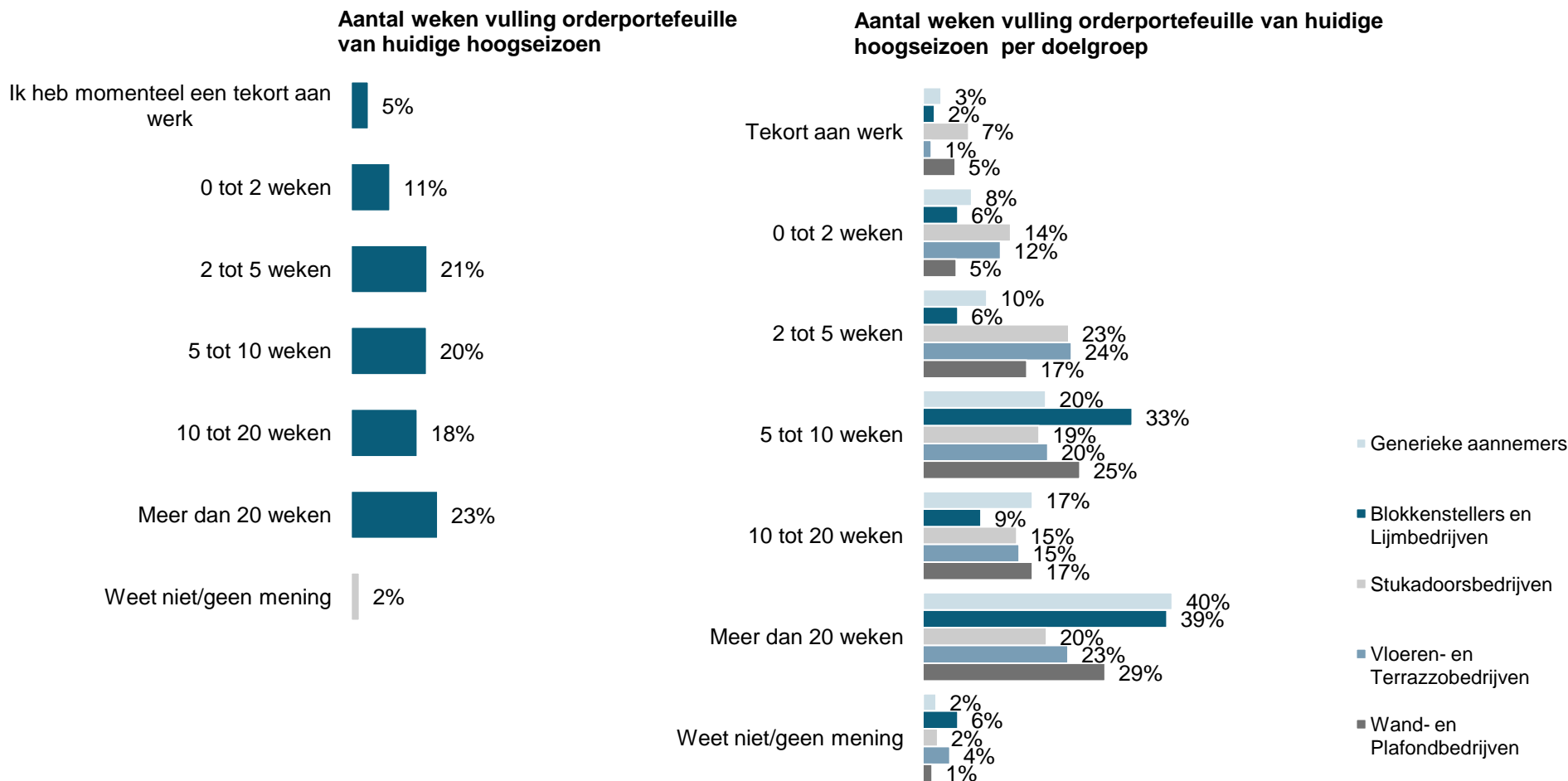


Aantal weken vulling orderportefeuille van afgelopen laagseizoen per doelgroep



5. Orderportefeuilles afbouwbedrijven hoogseizoen

- Evenals in het afgelopen laagseizoen is de orderportefeuille ook in het huidige hoogseizoen redelijk goed gevuld. Meer dan een kwart van de bedrijven heeft werk voor meer dan twintig weken. Vooral bij generieke aannemers en bij blokkenstellers en lijmbedrijven is er sprake van een zeer goede vulling. Het tekort aan werk is in het huidige hoogseizoen kleiner dan in het afgelopen laagseizoen.



5. Inzet flexibele arbeidskrachten naar seizoen

- Wand- en plafondbedrijven zetten per seizoen gemiddeld de meeste flexibele arbeidskrachten in. Dat zowel voor het hoog- als het laagseizoen.
- In het hoogseizoen wordt binnen de verschillende deelsectoren ongeveer anderhalf tot twee keer zoveel flexibel personeel ingezet dan in het laagseizoen.

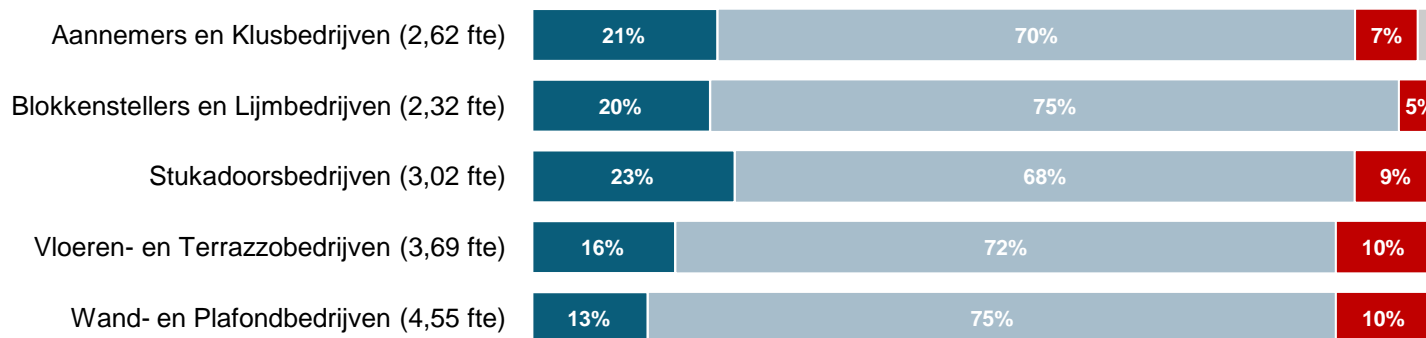
Gemiddelde inzet van het aantal flexibele arbeidskrachten per seizoen

		Generieke aannemers	Blokkenstellers en lijmbedrijven	Stukadoors-bedrijven	Vloeren- en Terrazzo-bedrijven	Wand- en plafond-bedrijven	Opdracht-gevende aannemers
Inleenkrachten (van collega-bedrijven)	<i>Hoogseizoen</i>	0,54	0,46	0,68	0,59	0,59	3,50
	<i>Laagseizoen</i>	0,40	0,18	0,29	0,34	0,37	1,20
ZZP'ers	<i>Hoogseizoen</i>	1,83	1,75	2,05	2,67	3,43	3,20
	<i>Laagseizoen</i>	1,18	1,36	1,10	1,60	2,34	1,50
Werknemers via een uitzendbureau	<i>Hoogseizoen</i>	0,18	0,11	0,27	0,38	0,47	1,50
	<i>Laagseizoen</i>	0,09	0,07	0,18	0,18	0,20	0,60
Andere flexibele krachten	<i>Hoogseizoen</i>	0,07	0,00	0,02	0,05	0,06	1,00
	<i>Laagseizoen</i>	0,06	0,07	0,02	0,03	0,04	0,60
Totaal flexibel	<i>Hoogseizoen</i>	2,62	2,32	3,02	3,69	4,55	9,20
	<i>Laagseizoen</i>	1,73	1,68	1,59	2,15	2,95	3,90

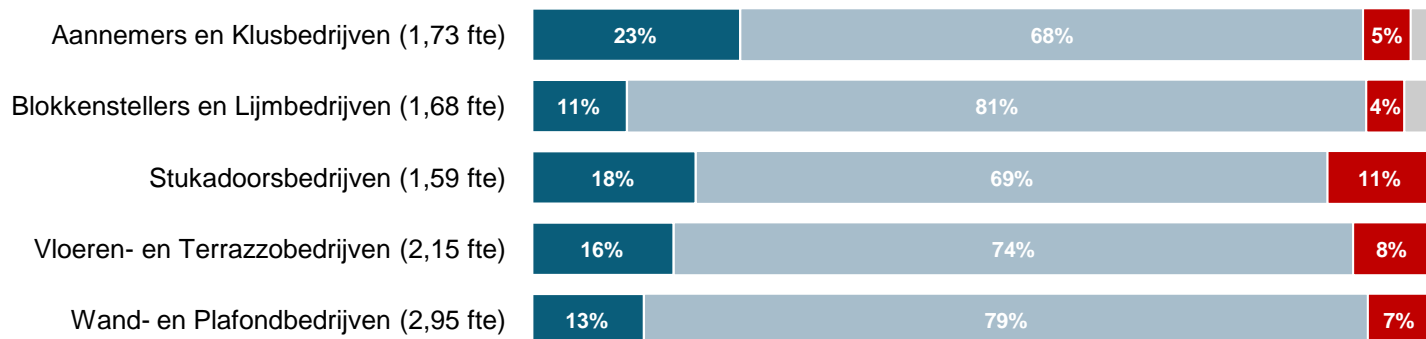
5. Verdeling type flexibele arbeidskrachten naar seizoen

- Van het ingezette flexibele personeel in zowel het hoog- als het laagseizoen, wordt in tweederde tot driekwart van de gevallen een beroep gedaan op ZZP'ers.

Ingezet flexibel personeel in hoogseizoen



Ingezet flexibel personeel in laagseizoen

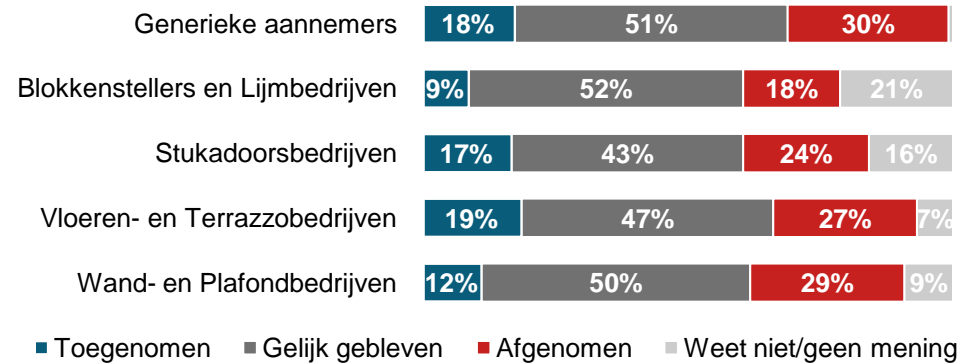


- Inleenkrachten (van collegabedrijven)
- ZZP'ers
- Werknemers via een uitzendbureau
- Overige flexibele krachten

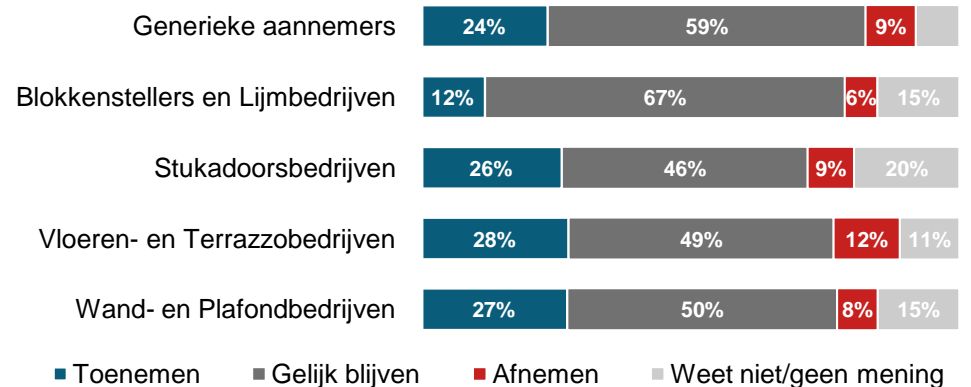
5. Ontwikkeling inzet flexibele arbeidskrachten: 2009-2014 en 2014-2019

- Tussen de 9 en 19% van de afdouwbedrijven geeft aan dat de inzet van flexibele arbeidskrachten de afgelopen vijf jaar is toegenomen. De sterkste toename komt voor rekening van de vloeren- en terrazzobedrijven, stukadoorsbedrijven en generieke aannemers.
- Tot 2019 geldt binnen alle individuele sectoren, met uitzondering van blokkenstellers en lijmbedrijven, dat ongeveer een kwart van de bedrijven verwacht dat de inzet van flexibele arbeidskrachten zal toenemen.

Verandering inzet van flexibele arbeidskrachten afgelopen vijf jaar

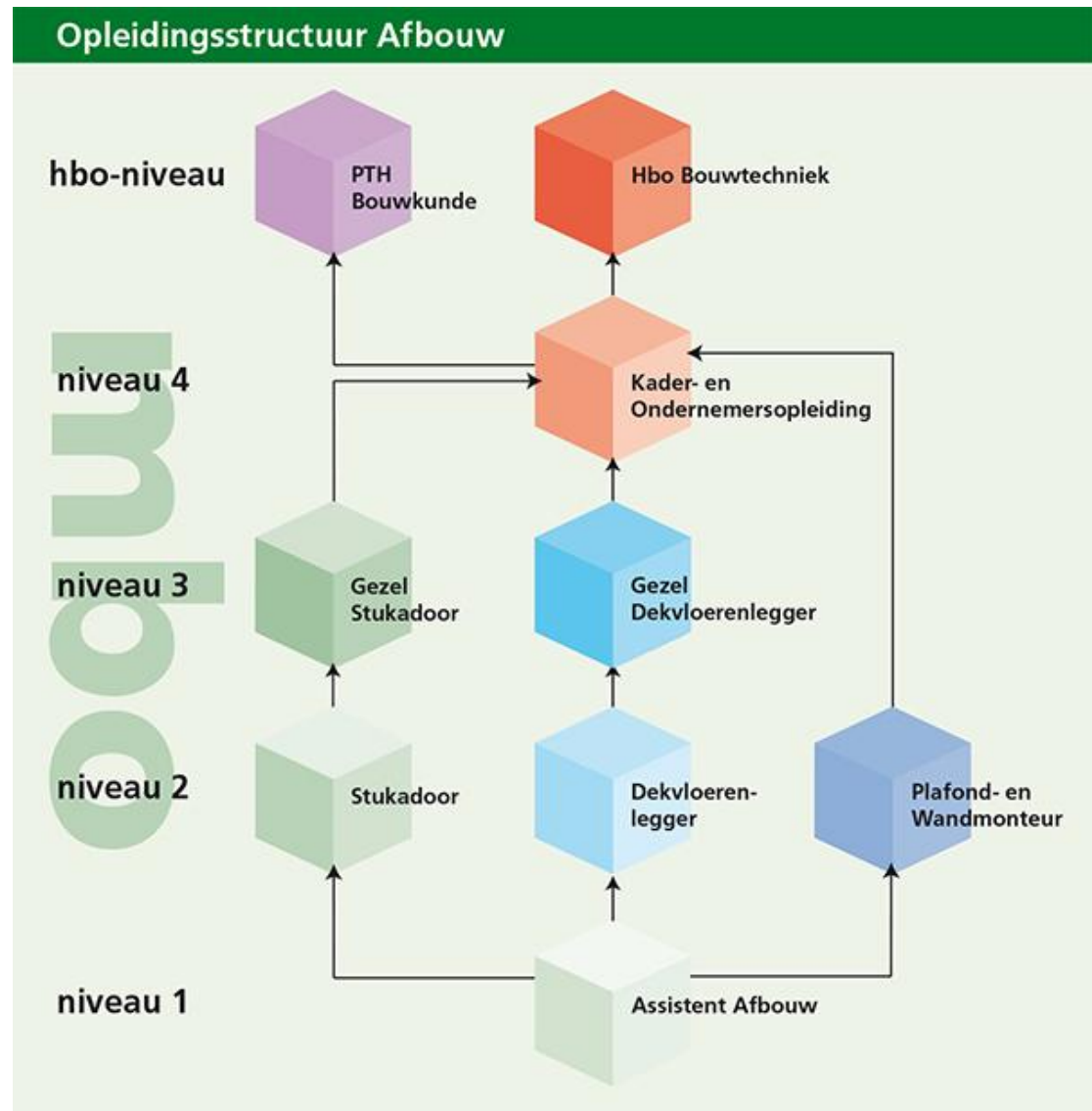


Verandering inzet van flexibele arbeidskrachten komende vijf jaar



5. Opleidingen afbouwbranche

- Binnen de afbouwsector wordt op MBO niveau onderscheid gemaakt naar vier niveau's. Hiernaast wordt een overzicht gegeven van de opleidingsstructuur die wordt aangeboden door Savantis.
- De opleidingen die worden geboden hebben betrekking op individuele sectoren stukadoors, wand- en plafondmontage en het leggen van vloeren. Voor het stellen van blokken is er geen aparte opleiding beschikbaar.
- De belangrijkste opleidingsinstituten voor de afbouwsector zijn naast Savantis de verschillende ROC's die opleidingen aanbieden die tevens zijn ingedeeld op basis van de MBO 1 t/m 4 structuur.
- De verschillende opleidingen kunnen worden gevolgd als Beroepsbegeleidende (BBL) of Beroepsopleidende leerweg (BOL). Bij de eerste vorm gaat het om werkend leren, terwijl een leerling in de tweede vorm dagonderwijs volgt en stage loopt.

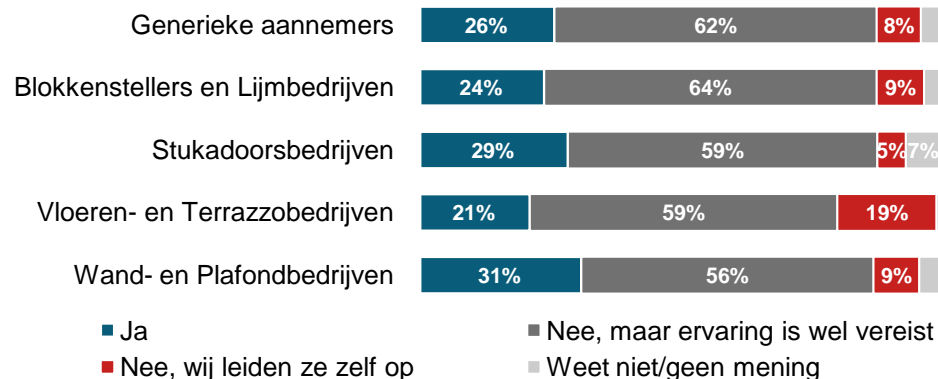


Bron: Savantis

5. Eisen opleidingsniveau

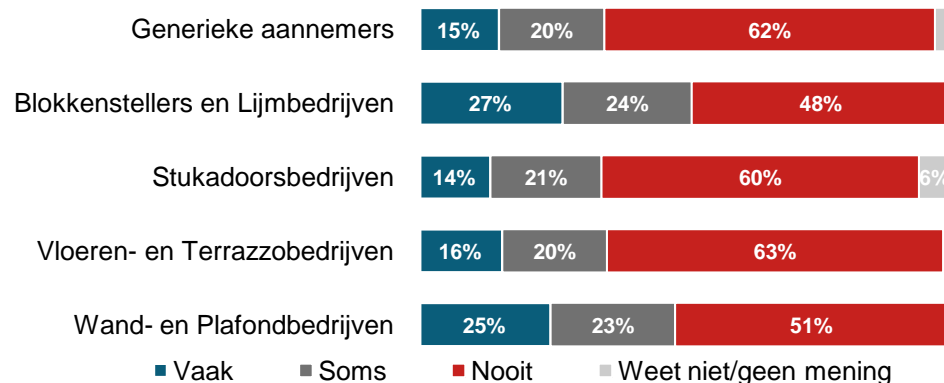
- Het merendeel van de bedrijven in de bouwsector vindt het niet erg belangrijk dat nieuwe medewerkers een erkend diploma op zak hebben, maar ervaring in de sector is veelal wel vereist. Stukadoors en wand- en plafondbedrijven stellen een erkend diploma het vaakst als voorwaarde.

Nieuwe medewerkers moeten een erkend diploma hebben



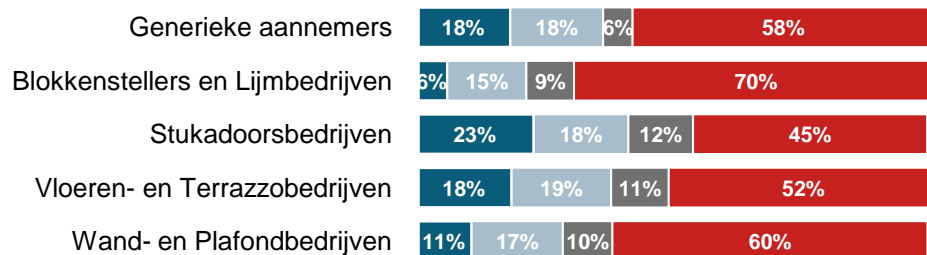
- Afbouwbedrijven geven aan dat een meerderheid van de opdrachtgevers nooit eisen aan het opleidingsniveau van hun medewerkers stelt. Een uitzondering zijn de opdrachtgevers van blokkenstellers en lijmbedrijven en van wand- en plafondbedrijven. Hiervan geeft een kwart aan dat er door opdrachtgevers wel degelijk eisen worden gesteld ten aanzien van het opleidingsniveau van hun medewerkers. Dit hangt voor een belangrijk deel samen met de constructieve veiligheid.

Opdrachtgevers stellen eisen aan opleidingsniveau van medewerkers



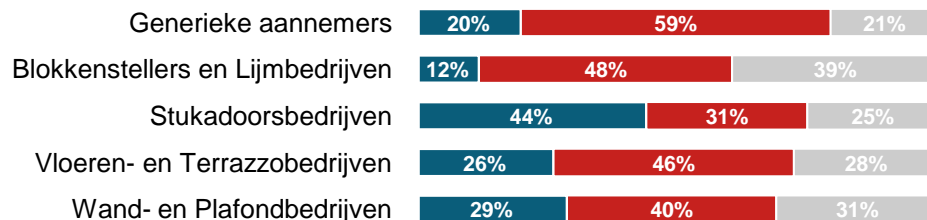
- In lijn met de beperkte diploma-eisen die worden gesteld ten aanzien van nieuwe medewerkers, is het grootste gedeelte van de bedrijven niet bereid om zelf een leerbedrijf te zijn. Van de stukadoorsbedrijven geeft 23% aan een leerbedrijf te zijn. De bereidheid om een leerbedrijf te worden ligt voor bedrijven binnen de verschillende sectoren tussen 15 en 19%. Dit hangt ook samen met het feit dat slechts 1% van de bedrijven vindt dat leerbedrijven verantwoordelijk zijn voor een hoog opleidingsniveau.
- Op de vraag of het specialistisch onderwijs aansluit op de werkzaamheden blijken stukadoors het meest positief, terwijl blokkenstellers en lijmbedrijven hierover het minst tevreden zijn.
- De belangrijkste **verantwoordelijke partijen** voor het opleiden van bekwaam personeel zijn volgens de afbouwbedrijven:
 1. ROC's (49%);
 2. Overheid (44%);
 3. Bedrijfschap Afbouw (41%);
 4. NOA (35%).

Bereidheid om leerbedrijf te zijn



■ Ik ben al een leerbedrijf ■ Ja ■ Misschien ■ Nee ■ Weet niet/geen mening

Specialistische onderwijs sluit aan onze werkzaamheden



■ Ja ■ Nee ■ Weet niet/geen mening

Specialistisch onderwijs sluit niet aan op de werkzaamheden, want:

- De opleidingen zijn te theoretisch en te breed.
- Geen (vak)opleidingen aangeboden gericht op vakgebied.
- Het onderwijs is kwalitatief slecht: docenten zijn geen vakmensen/hebben geen praktijkervaring.
- Opleidingen zijn verouderd/ lopen achter op de praktijk.

5. Eisen opleidingsniveau - Opdrachtgevers

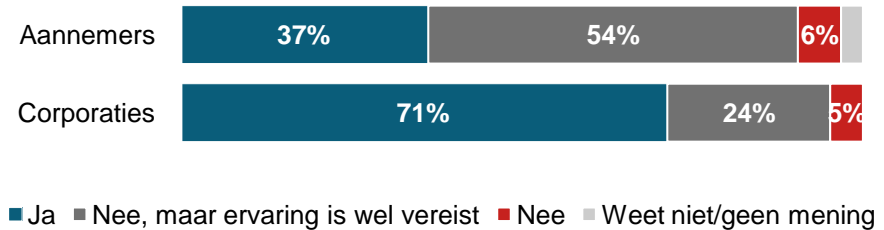


- In tegenstelling tot het belang dat afbouwbedrijven zelf hechten aan het hebben van gediplomeerd personeel, blijken met name corporaties hier wel degelijk eisen aan te stellen.

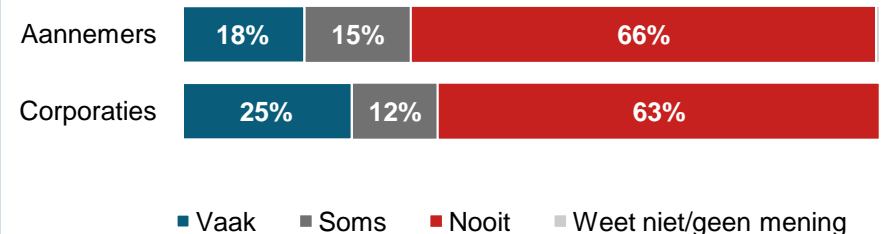
- Specifieke eisen aan het opleidingsniveau worden in mindere mate benoemd door zowel aannemers, als corporaties. Hierbij wordt waarschijnlijk uitgegaan van een vanzelfsprekend niveau van de medewerkers van afbouwbedrijven die in de arm worden genomen, zonder dat deze specifiek worden benoemd.

- Ongeveer een derde van de opdrachtgevers vindt dat het specialistische onderwijs voldoende aansluit op de werkzaamheden die afbouwbedrijven uitvoeren.

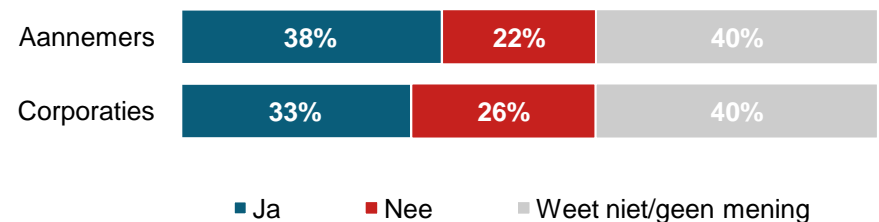
Belangrijk dat ingehuurd personeel gediplomeerd is



Stellen eisen aan het opleidingsniveau van de medewerkers van de afbouwbedrijven



Aansluiting specialistisch onderwijs op werkzaamheden



5. Kerninzichten: werkgelegenheid en opleiding binnen de afbouwsector

- Gezien economische ontwikkelingen in de afgelopen jaren, is het voor bedrijven binnen de afbouwsector niet meer evident dat er altijd voldoende opdrachten binnenkomen. De grootte van de orderportefeuilles in het hoog- en laagseizoen is een belangrijke indicator voor de situatie waarin een bedrijf zich bevindt. Kijkend naar de orderportefeuilles van de afbouwbedrijven in het laagseizoen 2013/2014 en het hoogseizoen 2014 blijkt dat respectievelijk 10% en 5% van de afbouwbedrijven aangeeft te weinig werk te hebben gehad.
- Als gevolg van de onzekere economische tijden kent ook de inzet van flexibele arbeidskrachten een grotere vlucht. Met name in de vloeren- en terrazzo en stukadoorssector is sinds 2009 sprake van een forse stijging in het gebruik van flexibele arbeidskrachten. In de wand- en plafondsector worden gemiddeld de meeste flexibele krachten ingezet, voornamelijk ZZP'ers. Ook voor de periode tot 2019 verwachten afbouwbedrijven meer te gaan werken met flexibele arbeidskrachten. Een belangrijke vraag is of men deze filosofie blijft aanhangen wanneer de onzekerheid zal afnemen. Uit onderzoek van TNO (De toekomst van flex, 2013) blijkt dat voor alle bedrijven in Nederland een stijging van de flexibele schil wordt verwacht van 25% in 2013, tot 30% in 2020.
- Voor de instroom van nieuwe medewerkers geldt dat afbouwbedrijven ervaring in de meeste gevallen belangrijker vinden dan een erkend diploma. Dit lijkt samen te hangen met het feit dat specialistisch onderwijs in de ogen van deze bedrijven, in een groot deel van de gevallen niet voldoende aansluit op de praktijk. Wanneer daarbij wordt opgeteld dat de helft tot tweederde van de opdrachtgevers volgens de afbouwbedrijven geen eisen stelt aan het opleidingsniveau wordt duidelijk dat het opleiden van nieuwe instromers alleen toegevoegde waarde heeft wanneer de opleiding toegevoegde waarde biedt voor het afbouwbedrijf waar een geslaagde terecht komt.
- Onderzoek van de stichting Samenwerking Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (SBB Barometer 2014) toont aan dat op dit moment de kans op een stage- of leerbaan binnen de afbouwsector gering is. In deze situatie schuilt het gevaar dat bij het aantrekken van de markt een tekort ontstaat aan goed opgeleide vakmensen.

- 1 Managementsamenvatting
- 2 Inleiding & onderzoeksverantwoording
- 3 Ontwikkelingen in de bouwsector
- 4 Structuur en omvang van de afbouwsector
- 5 Werkgelegenheid & opleiding binnen de afbouwsector
- 6 Concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector
- 7 Acquisitie door de afbouwsector
- 8 Reputatie van de afbouwsector
- 9 Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector

- In dit hoofdstuk wordt ingaan op concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector. Deze concurrentie is afkomstig van bedrijven die werkzaamheden uitvoeren tegen een lagere prijs dan waarmee normaal gesproken wordt gerekend. Daarbij worden de volgende zaken inzichtelijk gemaakt vanuit het perspectief van de afbouwbedrijven:
 - ✓ Ontwikkeling van en gevoeligheid voor concurrentie op arbeidskosten.
 - ✓ De concurrentie op arbeidskosten.
 - ✓ Maatregelen tegen concurrentie op arbeidskosten.
 - ✓ Oplossingen voor concurrentie op arbeidskosten.
 - ✓ Rol overheid bij creëren gelijk speelveld.

6. Ontwikkeling van en gevoeligheid voor concurrentie op arbeidskosten

- Het merendeel van de bedrijven in de afbouwsector heeft het afgelopen jaar in grote of geringe mate meer concurrentie op basis van de arbeidskosten ervaren. Vier op de tien blokkenstellers en lijmbedrijven, stukadoorsbedrijven en wand- en plafondbedrijven heeft het afgelopen jaar in grote mate meer concurrentie op basis van de arbeidskosten ervaren.
- Voor alle individuele sectoren geldt dat minimaal zeven van de tien bedrijven die concurrentie op de arbeidskosten hebben ervaren deze ook als nadelig typeren voor hun eigen bedrijf.

Het afgelopen jaar meer concurrentie op basis van de arbeidskosten per doelgroep

	Generieke aannemers	Blokkenstellers en lijmbedrijven	Stukadoorsbedrijven	Vloeren- en Terrazzobedrijven	Wand- en Plafondbedrijven
In grote mate	34%	42%	41%	34%	40%
In geringe mate	34%	15%	32%	34%	31%
Niet	31%	33%	23%	29%	25%
Weet niet/geen mening	2%	9%	4%	3%	4%

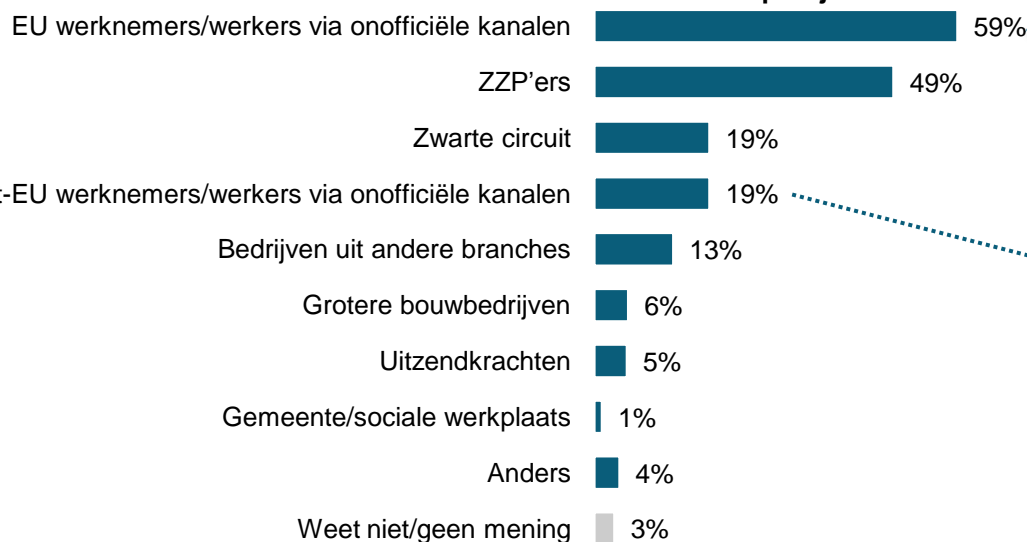
Nadelige gevolgen van concurrentie op de arbeidskosten voor bedrijf per doelgroep

	Generieke aannemers	Blokkenstellers en lijmbedrijven	Stukadoorsbedrijven	Vloeren- en Terrazzobedrijven	Wand- en Plafondbedrijven
In grote mate	31%	58%	46%	33%	42%
In geringe mate	45%	21%	40%	41%	38%
Niet	23%	16%	13%	25%	18%
Weet niet/geen mening	1%	5%	1%	1%	2%

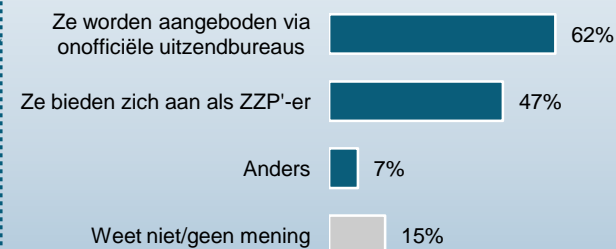
6. De concurrentie op arbeidskosten

- De grootste concurrentie op de arbeidskosten is volgens de afbouwbedrijven afkomstig van EU werknemers/werkers die worden aangeboden via onofficiële kanalen. Ook ZZP'ers vormen voor 47% van de bedrijven een belangrijke concurrent.
- Afbouwbedrijven die aangeven concurrentie te ondervinden van (niet-) EU werknemers/werkers geven aan dat deze werknemers voornamelijk worden aangeboden via onofficiële uitzendbureaus maar dat ze zich tevens aanbieden als ZZP'er. Onofficiële uitzendbureaus, oftewel koppelbazen, vormen een schakel tussen de aanbiedende partij (zowel buitenlandse werknemers, als ZZP'ers) en de bedrijven die hen in dienst nemen. Daarbij worden lang niet altijd de regels in acht genomen die gelden voor 'reguliere' werknemers, waardoor oneerlijke concurrentie ontstaat.

Concurrerende partijen voor de arbeidskosten

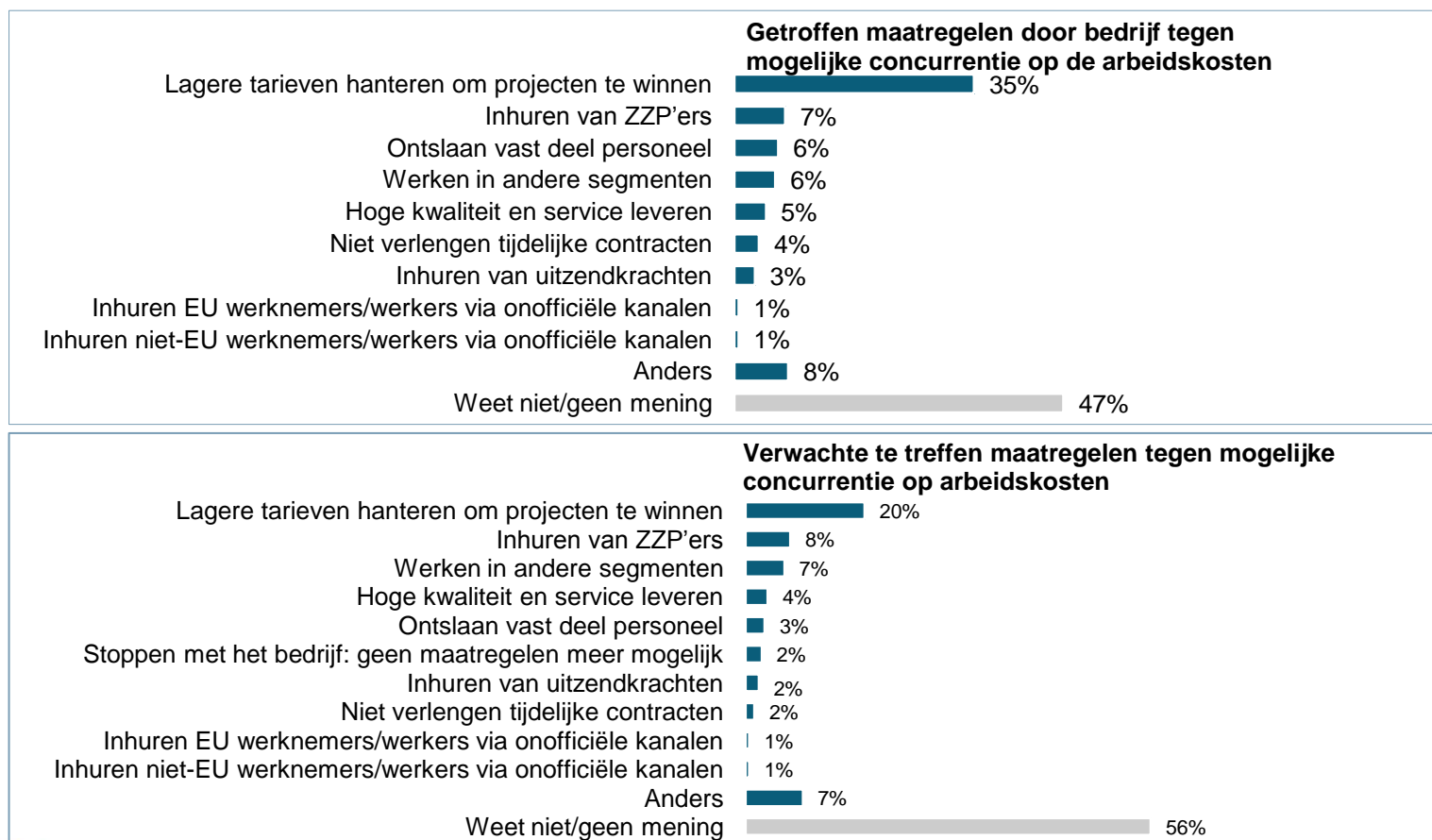


Manier waarop EU of niet-EU werknemers/werkers zich aanbieden



6. Maatregelen tegen concurrentie op arbeidskosten

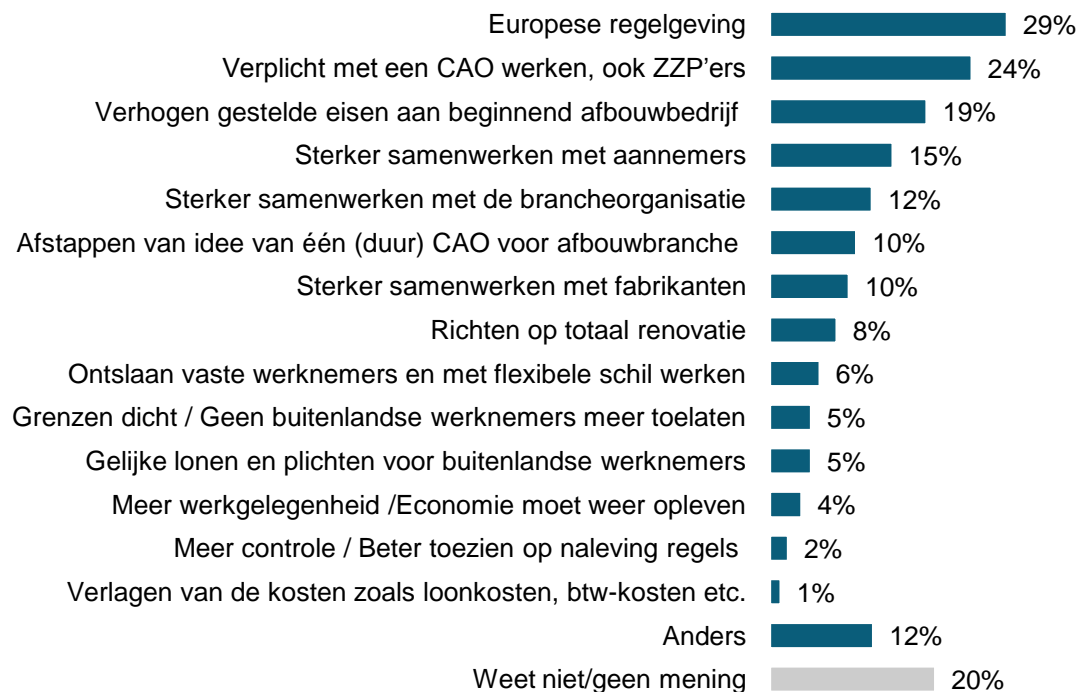
- De belangrijkste, reeds getroffen maatregel tegen concurrentie op arbeidskosten is verlaging van tarieven. Slechts 1% van de bedrijven in de afbouwbranche geeft aan (niet-) EU werknemers/werkers via onofficiële kanalen te hebben ingezet als maatregel tegen de mogelijke concurrentie op de arbeidskosten. Dit is een opvallend gegeven omdat (niet-) EU werknemers/werkers binnen de branche als grootste concurrerende partij worden gezien.
- Kijkend naar de verwachte maatregelen zal wederom voornamelijk het tarief worden verlaagd om zo meer projecten binnen te halen.



6. Oplossingen voor concurrentie op arbeidskosten

- De belangrijkste taak om een eerlijker speelveld te creëren ligt in de ogen van de afbouwbedrijven op het gebied van Europese regelgeving, gevolgd door het verplicht stellen van een CAO, ook voor ZZP'ers.
- Daarnaast lijkt er ook zeker een rol weggelegd voor brancheorganisaties.

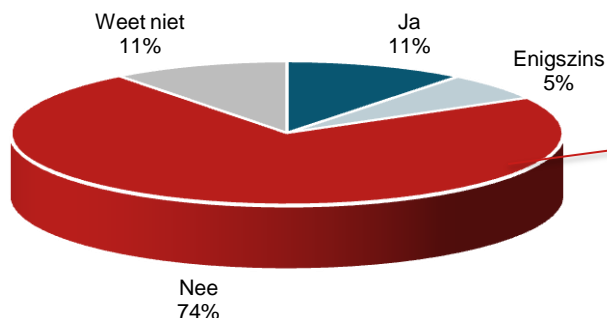
Mogelijke oplossingen voor concurrentie



6. Rol overheid bij creëren gelijk speelveld

- De rol van de overheid, in een poging om een gelijk speelveld te creëren voor alle actieve partijen binnen de afbouwsector, wordt slecht beoordeeld door de afbouwbedrijven. Ook ondernemers,- belangen,- en werknemersorganisaties worden door een belangrijk deel van de afbouwbedrijven als weinig assertief beoordeeld.

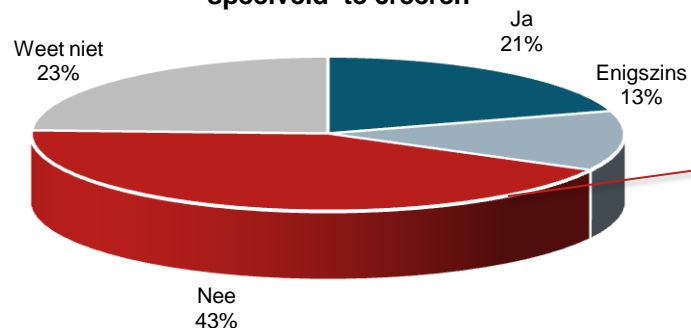
Overheid doet genoeg om een gelijk speelveld te creëren voor alle partijen



Advies aan de overheid:

- Grenzen dicht.
- Gelijke lonen en plichten voor buitenlandse werknemers, hetzelfde als de Nederlandse werknemers (gelijk minimum uurloon, zelfde arbeidsvoorwaarden, gediplomeerd etc.).
- Meer controle (op zwartwerk/illegale werknemers, bezit van diploma's, ontduiken van premies etc.).
- Verplichte verzekeringen.
- Meer aandacht voor de kleine bedrijven/ZZP'ers.

Ondernemers- belangen- en werknemersorganisaties doen genoeg om gelijk speelveld te creëren



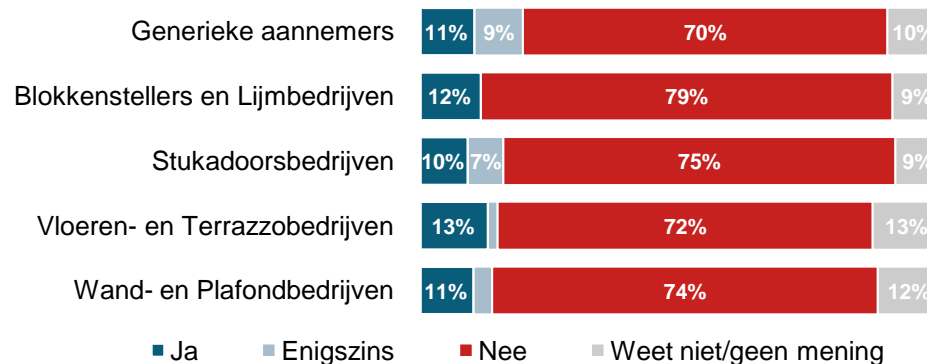
Advies aan ondernemers- en belangenorganisaties en werknemersorganisaties:

- Zorg voor een goedkopere CAO.
- Meer lobbyen bij en meer eisen van de overheid.
- Meer luisteren naar en communiceren met de branche / mensen op de werkvloer.
- Beter luisteren naar de kleine bedrijven en minder laten leiden door de grote bedrijven.

6. Rol overheid bij creëren gelijk speelveld

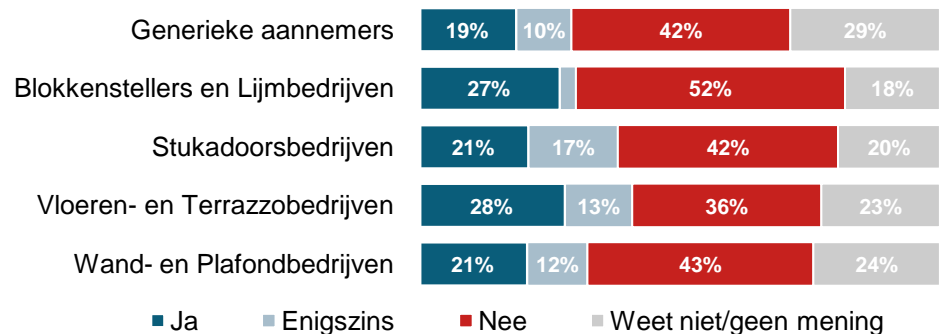
- De meningen ten aanzien van de rol van de overheid bij het creëren van een gelijk speelveld verschillen nauwelijks tussen de uiteenlopende sectoren.

Overheid doet genoeg om een gelijk speelveld te creëren voor alle partijen



- Met betrekking tot het creëren van een gelijk speelveld door ondernemers- belangen- en werknemersorganisaties wordt iets minder negatief geoordeeld, maar lijkt het belang/de invulling van deze rol het lastiger te maken hier een mening over te vormen.

Ondernemers- en belangenorganisaties en werknemersorganisaties doen genoeg om gelijk speelveld te creëren



- Een belangrijke en veel besproken problematiek binnen de (af)bouwsector is de toenemende concurrentie op arbeidskosten. Het grootste deel van de afbouwbedrijven geeft aan in het afgelopen jaar in meer of mindere mate concurrentie te hebben ervaren. Het grootste deel daarvan geeft aan dat dit ook daadwerkelijk nadelige gevolgen met zich mee heeft gebracht. Er zijn twee groepen die worden beschouwd als zijnde de grootste concurrent, namelijk ZZP'ers en arbeidskrachten van binnen de EU, die via onofficiële uitzendbureaus worden aangeboden.
- Het belangrijkste probleem is het feit dat de regelgeving die in Nederland is opgesteld voor bedrijven niet wordt toegepast op bedrijven die zich aanbieden via deze onofficiële kanalen of als ZZP'er. Hierdoor kunnen veel afbouwbedrijven niet concurreren met de steeds lagere uurtarieven. Veel bedrijven proberen hierin wel mee te gaan, maar uiteindelijk bereiken zij het omslagpunt waarop de bedrijfsvoering niet meer rendabel is.
- Als gevolg van deze ontwikkeling wordt de roep om het creëren van een gelijkwaardig speelveld steeds groter. De volgende zaken dienen in de ogen van veel afbouwbedrijven te worden aangepakt:
 - ✓ Gelijktrekken van de lonen binnen de afbouwsector.
 - ✓ Gelijke lastenzwaarte voor alle partijen die actief zijn binnen de afbouwsector.
 - ✓ CAO verplichting alle partijen die actief zijn binnen de afbouwsector.
- Om de heersende onvrede over het ongelijke speelveld weg te nemen lijkt een belangrijke rol weggelegd voor de overheid, waarbij ook op Europees niveau afspraken moeten worden gemaakt. Daarbij bestaat vanuit de afbouwsector een duidelijke wens richting ondernemers-, belangen -en werknemersorganisaties een adviserende/lobbyende rol aan te nemen.

- 1 Managementsamenvatting
- 2 Inleiding & onderzoeksverantwoording
- 3 Ontwikkelingen in de bouwsector
- 4 Structuur en omvang van de afbouwsector
- 5 Werkgelegenheid & opleiding binnen de afbouwsector
- 6 Concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector
- 7 Acquisitie door de afbouwsector
- 8 Reputatie van de afbouwsector
- 9 Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector

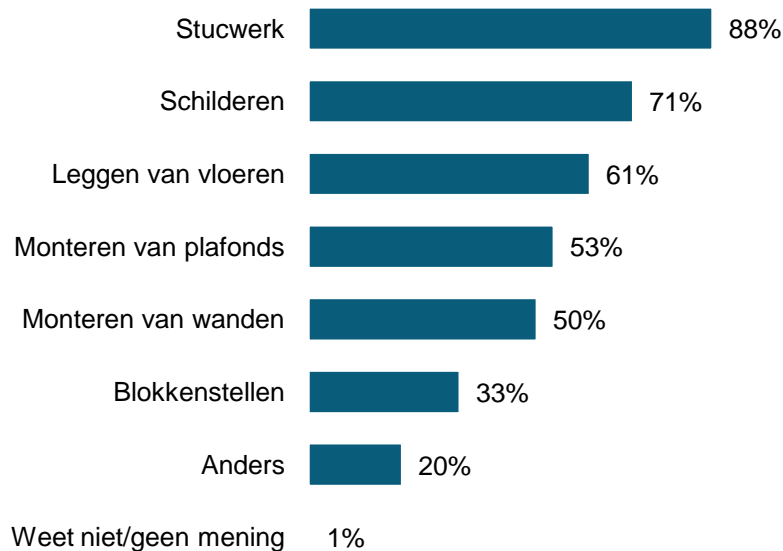
- In dit hoofdstuk wordt ingaan op het thema acquisitie binnen de afbouwsector. Daarbij worden de volgende zaken inzichtelijk gemaakt vanuit het perspectief van de afbouwbedrijven:
 - ✓ Gebruik afbouwbedrijven door professionele opdrachtgevers.
 - ✓ Selectieproces afbouwbedrijven door professionele opdrachtgevers.
 - ✓ Gebruik van communicatiemogelijkheden door afbouwbedrijven.
 - ✓ Gebruik van bemiddelingswebsites door afbouwbedrijven.
 - ✓ Behoeftte van afbouwbedrijven aan ondersteuning.
 - ✓ Contact met collega-afbouwbedrijven.
 - ✓ Aansluiting door afbouwbedrijven bij professionele netwerken.
 - ✓ Certificering door afbouwbedrijven.

7. Inhuur afbouwbedrijven door professionele opdrachtgevers

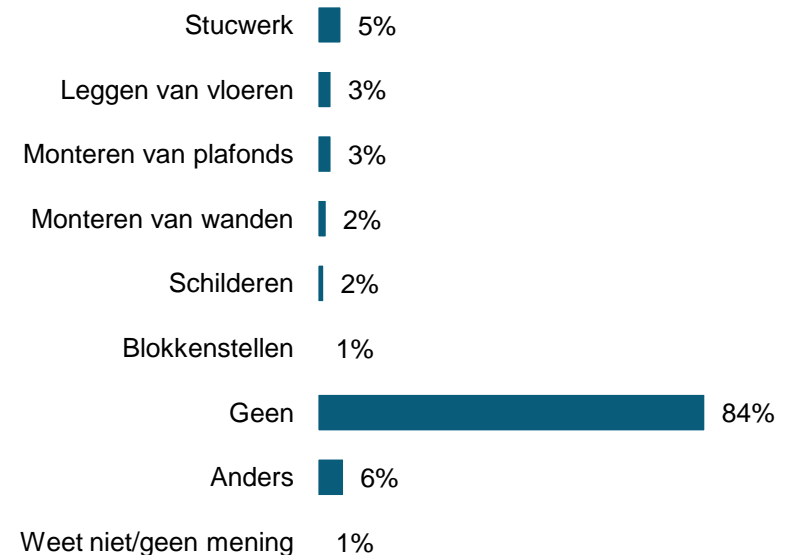


- Afbouwbedrijven worden door opdrachtgevende aannemers ingeschakeld voor een breed scala aan werkzaamheden. Veruit het grootste deel heeft een vaste pool van afbouwbedrijven waaruit een selectie wordt gemaakt.
- Voor de periode tot en met 2019 verwacht het grootste deel van de opdrachtgevende aannemers geen werkzaamheden naar zich toe te trekken waarvoor op dit moment afbouwbedrijven worden ingehuurd.

Werkzaamheden waarvoor een afbouwbedrijf wordt ingeschakeld - Opdrachtgevende aannemers



Zelf werkzaamheden uitvoeren i.p.v. inhuren afbouwbedrijf - 2014-2019



Vaste pool of voor ieder project een nieuw afbouwbedrijf - Opdrachtgevende aannemers

Vaste pool afbouwbedrijven	90%
Voor ieder project een afbouwbedrijf selecteren	9%
Weet niet/geen mening	1%

7. Inhuur afbouwbedrijven door professionele opdrachtgevers



- Onderhoud vormt voor corporaties de belangrijkste reden voor een rechtstreekse samenwerking met een afbouwbedrijf, met name met stukadoorsbedrijven. Evenals opdrachtgevende aannemers werken ook corporaties het liefst met een vaste pool van afbouwbedrijven wanneer het onderhoud betreft.

Rechtstreeks samenwerken met afbouwbedrijf - Corporaties		
	Onderhoud	Nieuwbouw
Stukadoorsbedrijf	86%	21%
Vloeren- en Terrazzobedrijf	51%	21%
Wand- en plafondmontagebedrijf	42%	19%
Loopt allemaal via de hoofdaannemer	5%	74%

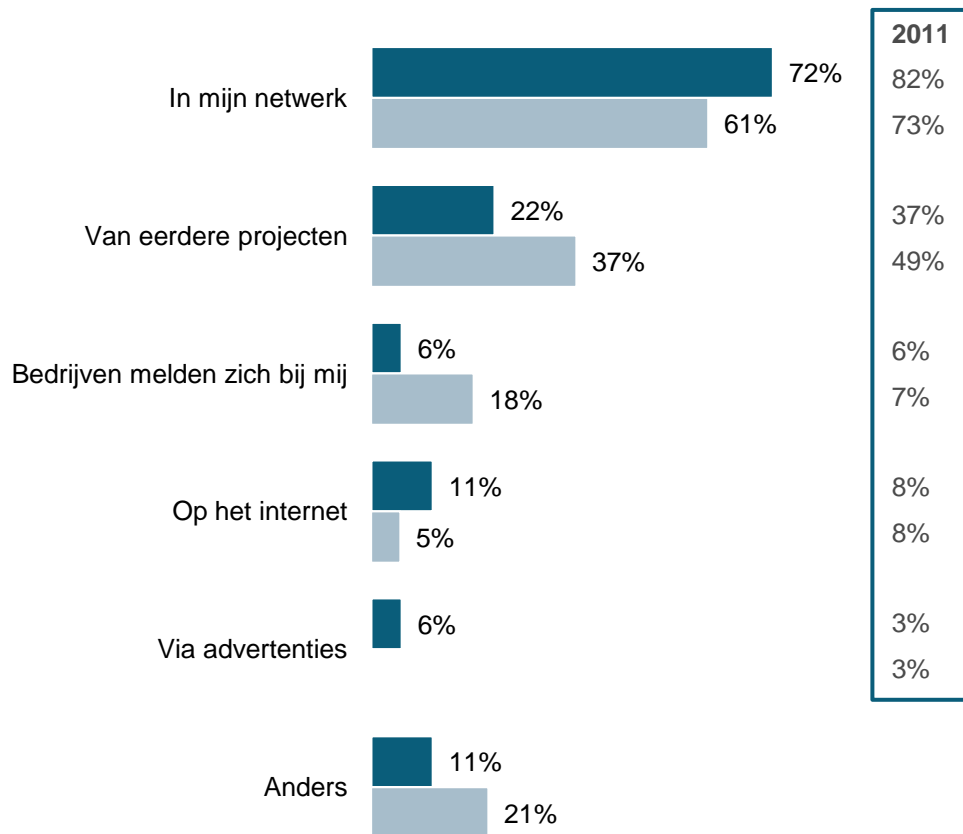
Werkt met een vaste pool – Corporaties	
Onderhoud	Nieuwbouw
86%	21%

7. Selectieproces afbouwbedrijven



- Evenals in 2011 (rapport NOA 2011) wordt een afbouwbedrijf voornamelijk gevonden via het netwerk. Ook selectie op basis van eerdere projecten die zijn uitgevoerd blijft een belangrijke acquisitietool.

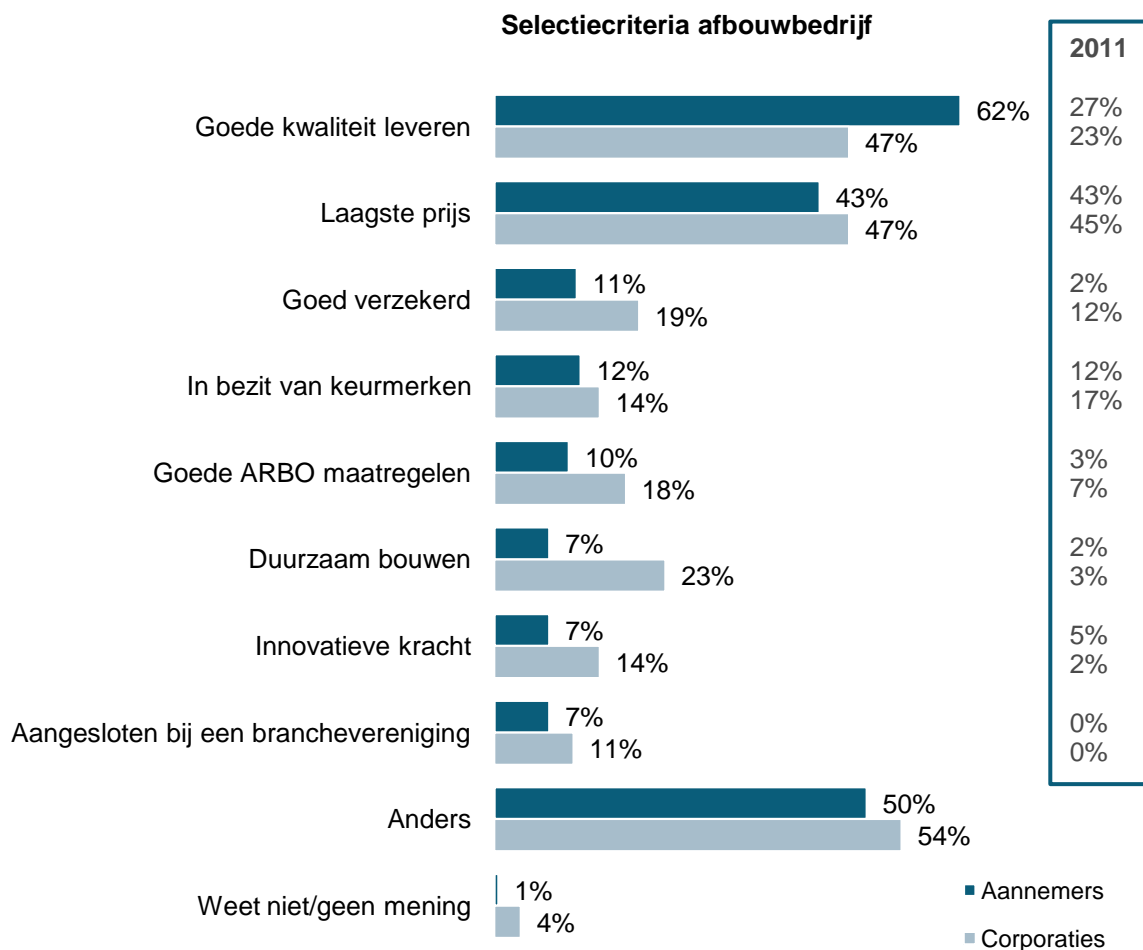
Wijze waarop opdrachtgever een afbouwbedrijf vindt



7. Selectieproces afbouwbedrijven



- De belangrijkste criteria voor een opdrachtgever bij de selectie van een afbouwbedrijf zijn evenals in 2011 (rapport NOA 2011) kwaliteit van het geleverde werk en prijs, waarbij kwaliteit fors aan belang heeft gewonnen. Dit kan een gevolg zijn van de introductie van EMVI (Economisch Meest Voordelig Inschrijven), waarbij niet alleen meer wordt geselecteerd op prijs, maar ook op kwaliteit. Duurzaamheid is bijvoorbeeld weer onderdeel van de kwaliteitsbepaling, een aspect dat opvallend aan belang heeft gewonnen in het selectieproces van corporaties.



7. Gebruik communicatiemogelijkheden

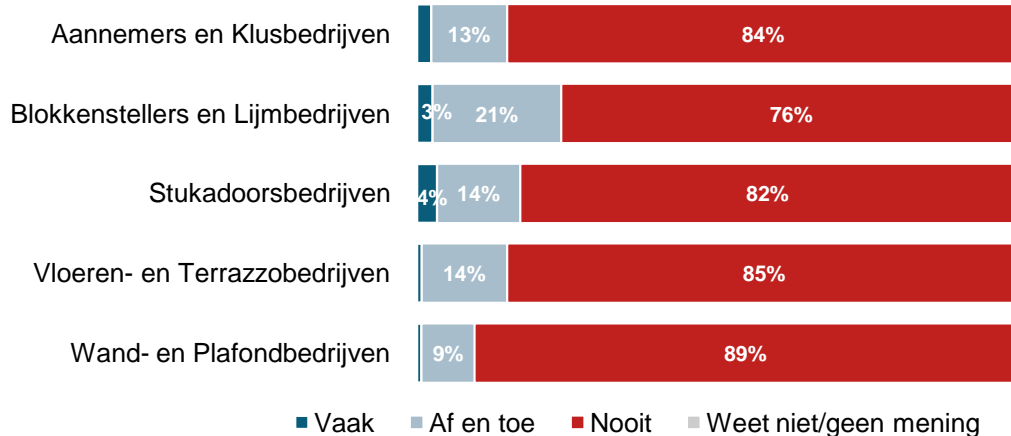
- Visitekaartjes zijn het meest gebruikte communicatiemiddel door afbouwbedrijven. Daarnaast wordt er ook veel gebruik gemaakt van bedrijfskleding met eigen naam en/of logo.
- Opvallend is dat slechts 24% van de blokkenstellers en lijmbedrijven een eigen website heeft, terwijl dit percentage bij vloeren- en terrazzobedrijven 70% bedraagt.
- Vergeleken met de andere afbouwbedrijven maken de vloeren- en terrazzobedrijven het meest gebruik van de uiteenlopende communicatiemiddelen.

Gebruikte communicatiemogelijkheden					
	Generieke aannemers	Blokkenstellers en lijmbedrijven	Stukadoorsbedrijven	Vloeren- en Terrazzobedrijven	Wand- en Plafondbedrijven
Visitekaartje	86%	76%	93%	92%	86%
Bedrijfskleding met eigen naam en/of logo	61%	48%	72%	72%	68%
Eigen website	60%	24%	60%	70%	47%
Sponsoring van sport- of andere verenigingen met bijv. een bord langs het veld	50%	38%	51%	51%	50%
Sponsoring van evenementen en goede doelen	50%	31%	45%	49%	47%
Advertenties in lokale kranten	26%	31%	28%	26%	22%
Online advertenties	19%	17%	25%	26%	18%
Verspreiden van folders	13%	10%	15%	21%	12%
Reclame op lokaal radiostation	3%	3%	3%	2%	2%
Stand op vakbeurzen	3%	3%	5%	14%	5%

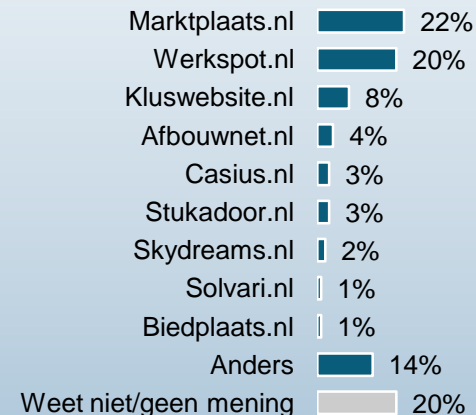
7. Gebruik bemiddelingswebsites

- Het gebruik van bemiddelingswebsites bij de verwerving van opdrachten door afbouwbedrijven is nog geen automatisme. Toch worden met name Marktplaats en Werkspot wel af en toe gebruikt om opdrachten te verwerven. Daarmee wordt een indicatie gegeven dat deze vorm van acquisitie wel degelijk potentie heeft. Degenen die (wel eens) gebruik maken van een bemiddelingswebsite doen dit in het grootste deel van de gevallen via Marktplaats of Werkspot.
- Afbouwnet ('de marktplaats voor de afbouw'), het initiatief van Technisch Bureau Afbouw, neemt momenteel de vierde plaats in wanneer het gaat om het gebruik van bemiddelingswebsites.

Gebruik van bemiddelingswebsites bij werving opdrachten



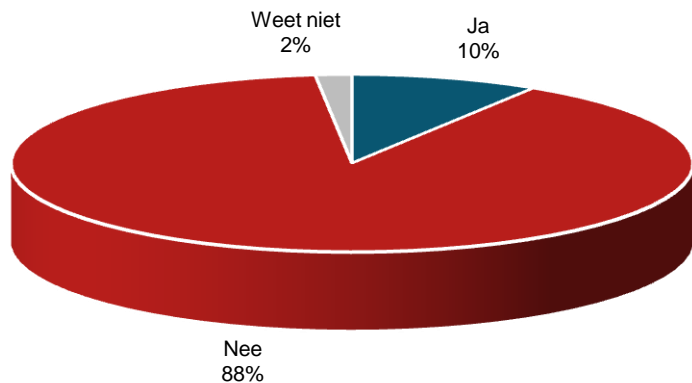
Meest gebruikte bemiddelingswebsite



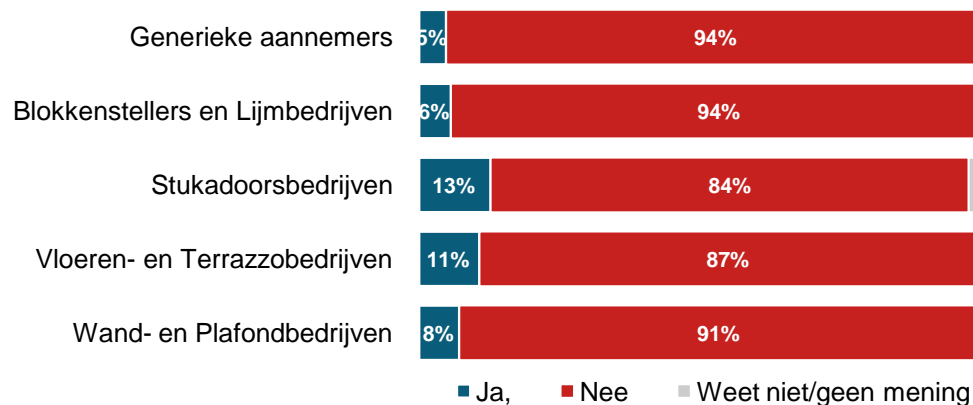
7. Professionele netwerken

- Slechts 9% van de afbouwbedrijven is op dit moment actief in een professioneel netwerk. Stukadoorsbedrijven zijn het meest actief in professionele netwerken, terwijl generieke aannemers en blokkenstellers en lijmbedrijven het minst actief zijn. Gezien het feit dat het eigen netwerk voor professionele opdrachtgevers een belangrijke vindplaats is van afbouwbedrijven, kunnen professionele netwerken een belangrijke rol spelen in de verwerving van opdrachten.

Actief in professionele netwerken



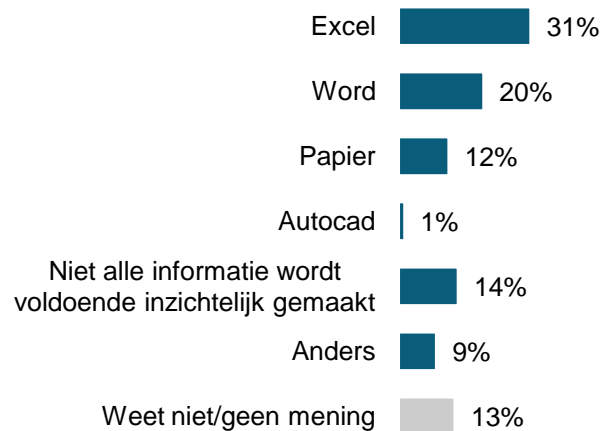
Actief in professionele netwerken



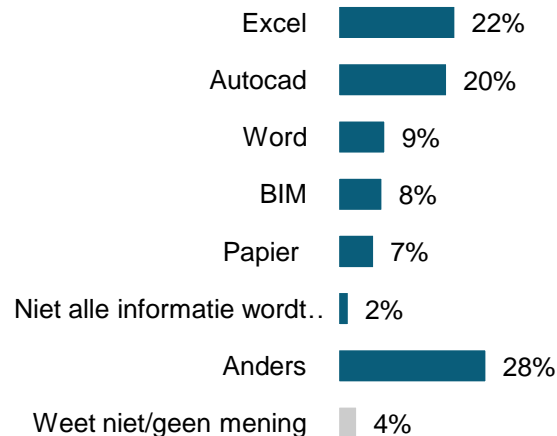
- Afbouwbedrijven hebben gemiddeld met drie tot vier collega-bedrijven contact wanneer het gaat om het elkaar voorzien van opdrachten bij een mogelijk overschot aan werk. Deze aantallen liggen nagenoeg gelijk aan de uitkomsten in 2011 (rapport NOA 2011).
- De informatie binnen het afbouwproces wordt door 30% van de bedrijven bijgehouden in Excel, gevolgd door Word en schriftelijk op papier. Opvallend is dat iets meer dan één op de acht afbouwbedrijven aangeeft dat informatie binnen het afbouwproces niet voldoende inzichtelijk wordt gemaakt.
- Het Bouw Informatie Model (BIM) blijkt door afbouwbedrijven (nog) niet tot nauwelijks te worden gebruikt.

Aantal collega-bedrijven waarmee mogelijk onderlinge uitwisseling van projecten plaatsvindt				
	Blokkenstellers en lijmbedrijven	Stukadoorsbedrijven	Vloeren- en Terrazzobedrijven	Wand- en Plafondbedrijven
Aantal bedrijven	3,92	3,80	2,75	3,17

**Wijze inzichtelijk maken informatie
afbouwproces - Afbouwbedrijven**

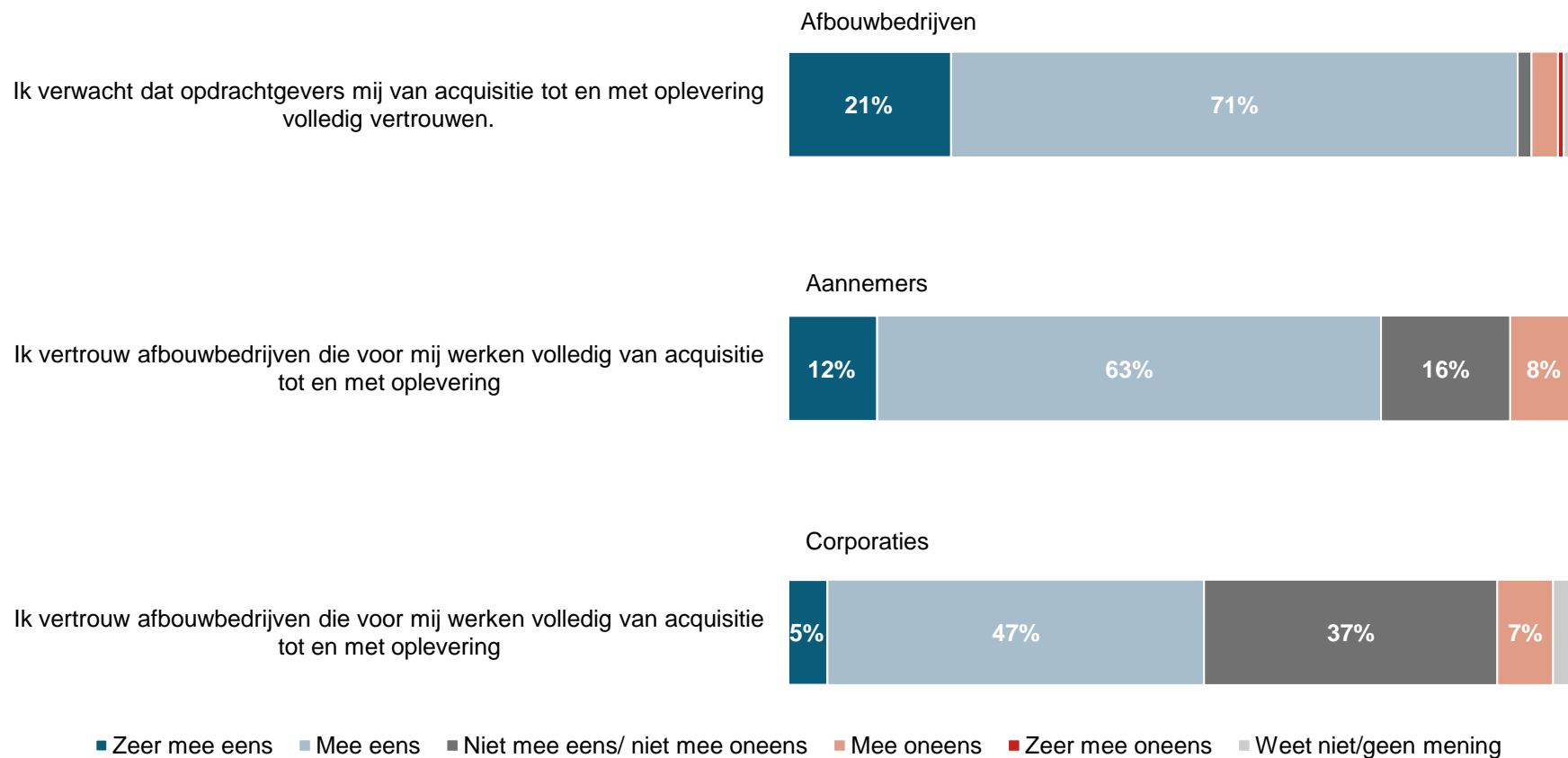


**Wijze inzichtelijk maken informatie
afbouwproces - Opdrachtgevers**



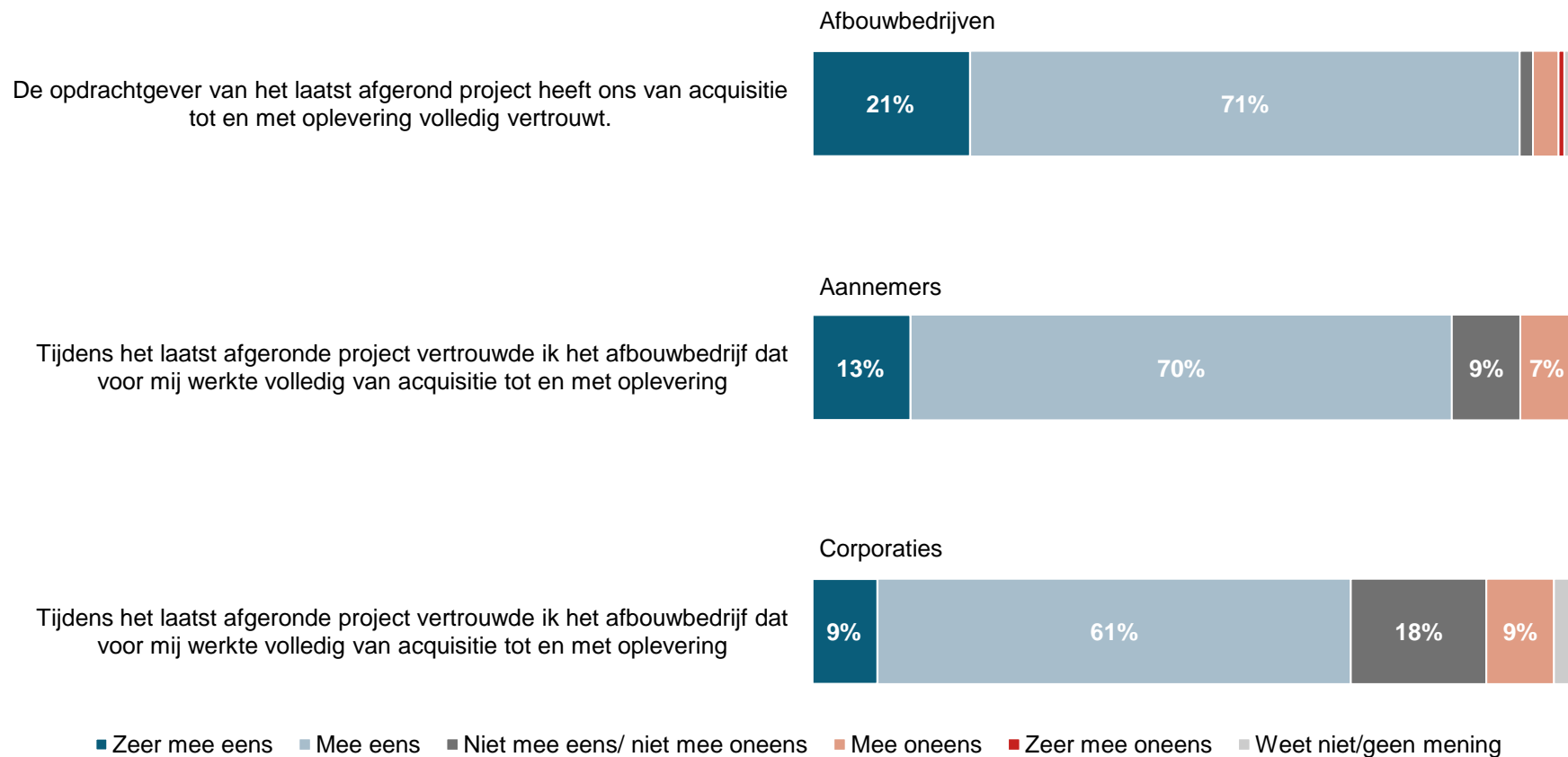
7. Stellingen vertrouwen

- Onderstaande figuur toont het vertrouwen dat de afbouwbedrijven verwachten te krijgen van opdrachtgevers ten opzichte van het vertrouwen dat opdrachtgevers daadwerkelijk hebben in afbouwbedrijven. Opdrachtgevende aannemers blijken meer vertrouwen te hebben in afbouwbedrijven dan corporaties. Afbouwbedrijven moeten zich er daarom van bewust zijn dat vertrouwen geen vanzelfsprekendheid is.



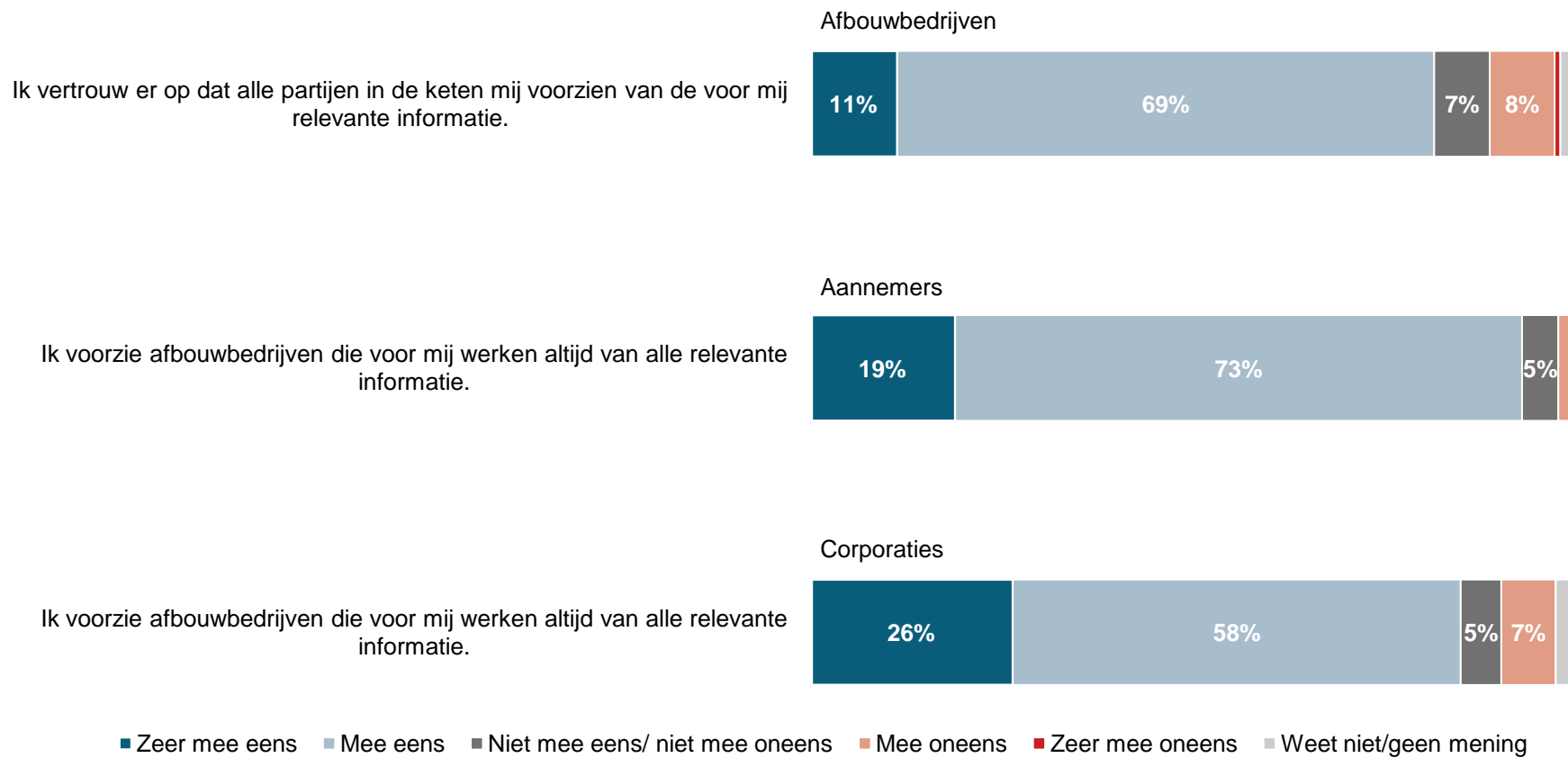
7. Stellingen vertrouwen

- Opdrachtgevende aannemers blijken in vrij grote mate vertrouwen te hebben in het afbouwbedrijf waarmee zij het laatst hebben gewerkt. Dit vertrouwen strookt met de verwachtingen en het beeld dat afbouwbedrijven hebben ten aanzien van hun opdrachtgevers. Toch blijkt ook bij het laatst afgeronde project dat een kwart van de corporaties het afbouwbedrijf niet blindelings vertrouwde.



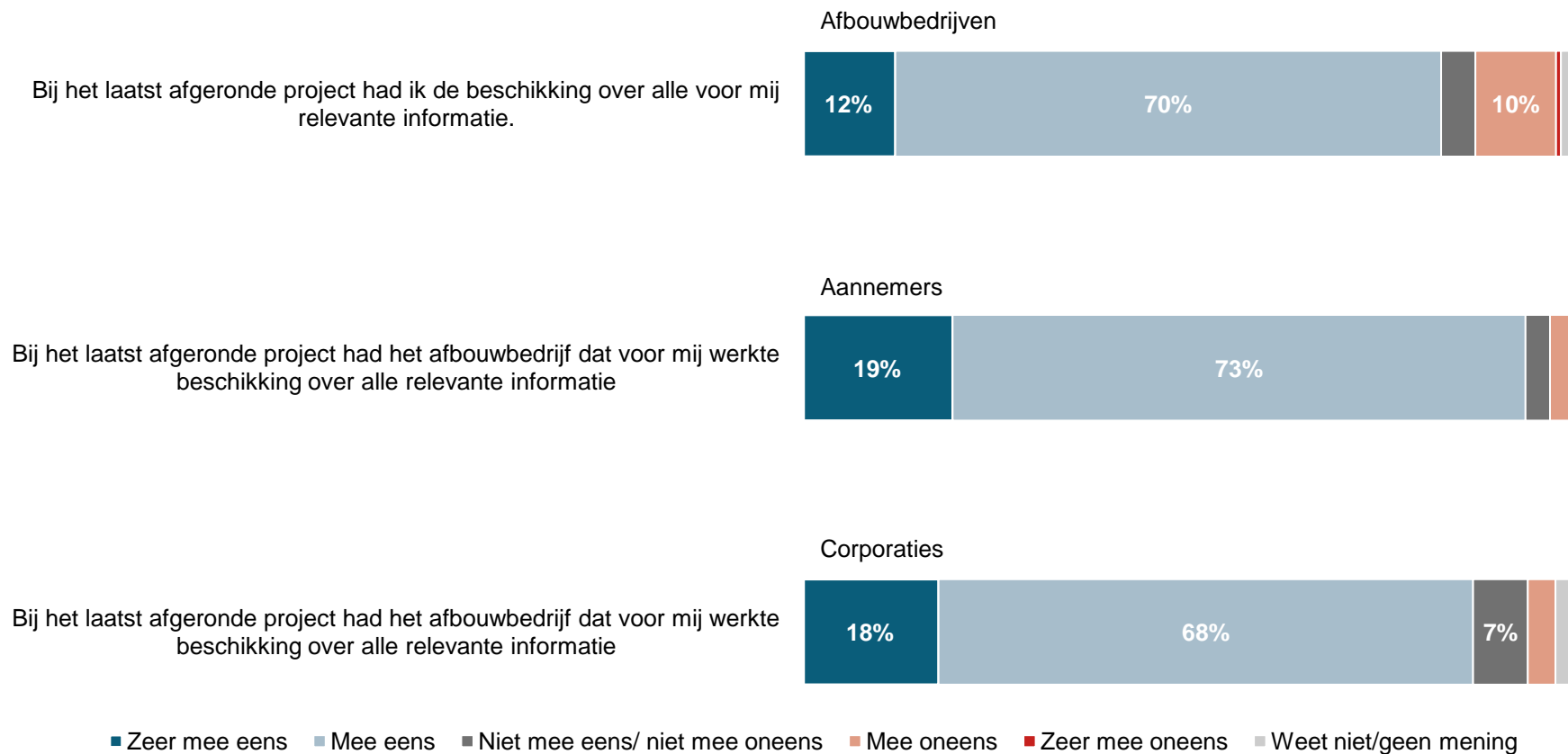
7. Stellingen informatievoorziening

- Onderstaande figuur toont het vertrouwen dat afbouwbedrijven hebben ten aanzien van de informatie die zij ontvangen ten opzichte van de informatie die opdrachtgevers daadwerkelijk zeggen te geven.



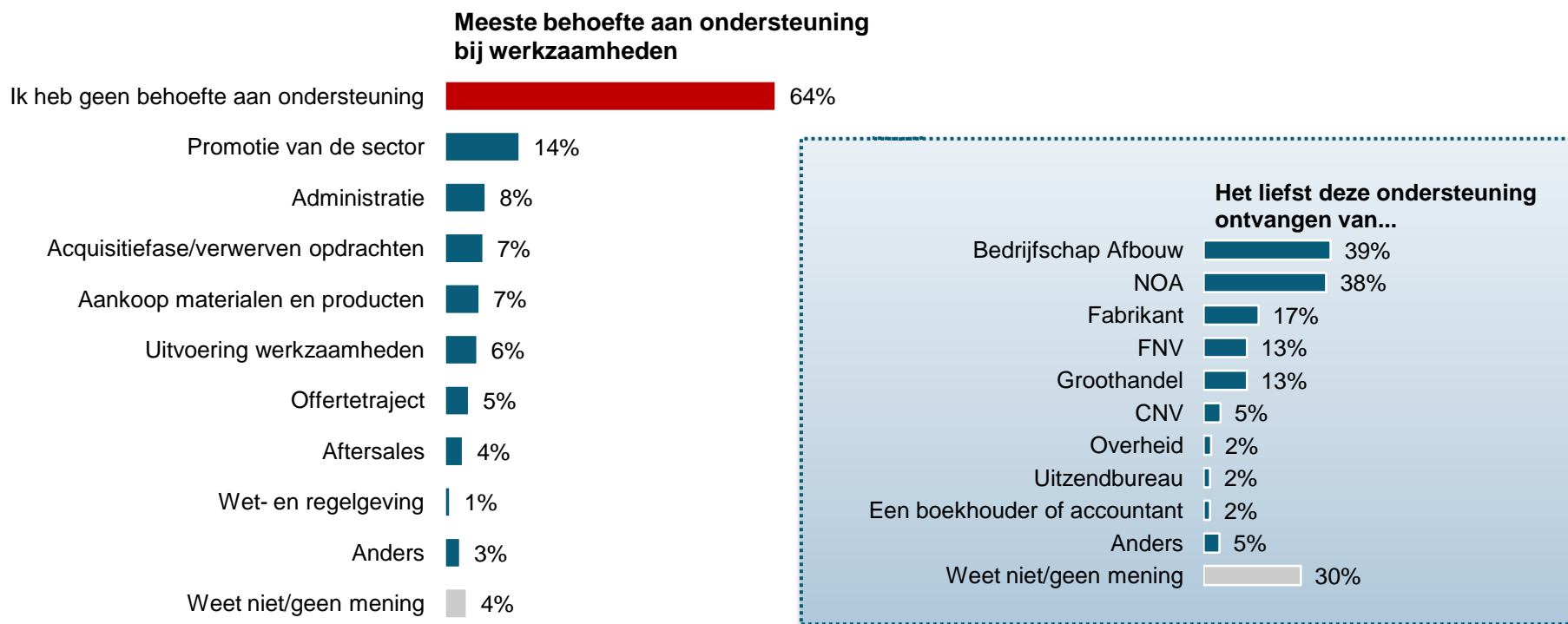
7. Stellingen informatievoorziening

- Onderstaande figuur toont de beschikking over alle relevante informatie tijdens het laatst afgeronde project. Er lijkt sprake van een redelijk grote mate van informatiedeling en transparantie.



7. Behoeftte aan ondersteuning

- Tweederde van de bedrijven binnen de afbouwsector wil zelfstandig zijn en heeft geen behoefte aan ondersteuning tijdens de werkzaamheden. Toch lijkt er zeker een rol weggelegd voor NOA en Bedrijfschap Afbouw in met name de promotie van de afbouwsector.
- Er blijkt nauwelijks verschil aanwezig in de ondersteuningsbehoefte van ZZP'ers en bedrijven met personeel.



- In een tijd dat de opdrachten in mindere mate voor het oprapen liggen en waarin de concurrentiedruk zwaardere vormen aanneemt, is het voor bedrijven binnen de afbouwsector belangrijk zich op een juiste manier te profileren. Wanneer wordt gekeken naar de mate waarin dat op dit moment gebeurt, blijkt dat er absoluut ruimte is voor verbetering. Hieronder worden enkele punten benoemd waarop een belangrijk deel van de afbouwbedrijven zich nog kan verbeteren:
 - ✓ Zorg voor uitbreiding en verbreding van de inzet van communicatiemiddelen. Opvallend is dat ondanks de toenemende digitalisering nog steeds een groot aantal bedrijven niet vindbaar is op internet.
 - ✓ Het gebruik van bemiddelingswebsites is absoluut geen gemeengoed binnen de afbouwsector.
 - ✓ Mond-tot-mond verwerving van opdrachten blijft altijd een belangrijk onderdeel. Activiteit in een professioneel netwerk in welke vorm dan ook kan hieraan bijdragen. Op dit moment wordt deze mogelijkheid nauwelijks gebruikt.
 - ✓ Naast een VCA certificering blijkt er in de afbouwsector vrij weinig animo te zijn voor andere keurmerken. Toch kan een certificaat waarmee een bedrijf zich echt kan onderscheiden, bijvoorbeeld op het gebied van kwaliteit wel degelijk bijdragen in de acquisitiefase.
- Ondersteuning wordt door ongeveer een derde van de afbouwsector op prijs gesteld. Promotie van de sector als zodanig is daarbij de belangrijkste peiler. Hierin lijkt een belangrijke rol weggelegd voor zowel Bedrijfschap Afbouw, als NOA.
- Opdrachtgevers selecteren een afbouwbedrijf veelal uit het bestaande netwerk of op basis van eerdere ervaringen. Het opbouwen en onderhouden van een goed netwerk is dus zeer belangrijk. De laagste prijs en een goede kwaliteit zijn basiscriteria; voldoe je hier niet aan dan maak je weinig kans om opdrachten te verwerven. Dit zijn dus ook geen criteria waarop een afbouwbedrijf zich kan onderscheiden. Het zijn juist de overige criteria die van belang zijn.

- 1 Managementsamenvatting
- 2 Inleiding & onderzoeksverantwoording
- 3 Ontwikkelingen in de bouwsector
- 4 Structuur en omvang van de afbouwsector
- 5 Werkgelegenheid & opleiding binnen de afbouwsector
- 6 Concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector
- 7 Acquisitie door de afbouwsector
- 8 Reputatie van de afbouwsector
- 9 Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector

- Dit hoofdstuk zal ingaan op de reputatie van de afbouwsector. Het beeld dat de opdrachtgevers hebben van het afbouwbedrijf zal vergeleken worden met het beeld dat de afbouwsector heeft van zichzelf. Door de sterke en zwakke punten van de verschillende afbouwsectoren in kaart te brengen en de verschillen in het beeld van de opdrachtgever en het afbouwbedrijf te kennen, kunnen concrete handvaten worden aangereikt voor verbeteracties. Dit hoofdstuk zal antwoord geven op de volgende onderzoeksvragen:
 - ✓ Welke verwachting heeft de professionele opdrachtgever van de afbouwbedrijven?
 - ✓ Hoe kijkt men tegen de afbouwsector aan (reputatie van de sector)?
 - ✓ Waar zitten de verschillen tussen de verwachtingen en hetgeende afbouwsector aanbiedt?
- De opdrachtgevers moesten de afbouwbedrijven beoordelen op een aantal aspecten aan de hand van een rapportcijfer van 1 tot en met 10. Ook moesten de opdrachtgevers een algemene beoordeling geven. De afbouwbedrijven zijn beoordeeld op de volgende aspecten:
 1. Communicatie tijdens het voortraject
 2. Communicatie tijdens de uitvoering
 3. Communicatie tijdens de oplevering
 4. Reactiesnelheid op telefoon, e-mail en brieven
 5. Klachtenafhandeling
 6. Flexibel omgaan met meer-/minderwerk
 7. Een goede prijs/kwaliteit verhouding van het geleverde werk
 8. Beschikbaarheid bij nieuwe opdrachten
 9. Het inplannen van personeel
 10. Werkvoorbereiding/planning
 11. Inzet en motivatie
 12. Orde en netheid
 13. Nazorg

- De beoordeling van het afbouwbedrijf door de professionele opdrachtgever is weergegeven in een prioriteitenmatrix. Hierbij is de beoordeling van de opdrachtgever afgezet tegen een 7,5. Een uitgebreide uitleg over en de theoretische achtergrond van de prioriteitenmatrix is te vinden in de bijlage.
- Vervolgens zal de beoordeling van de opdrachtgever naast de verwachte beoordeling van het afbouwbedrijf worden gelegd om zo te zien waar de discrepanties zitten.

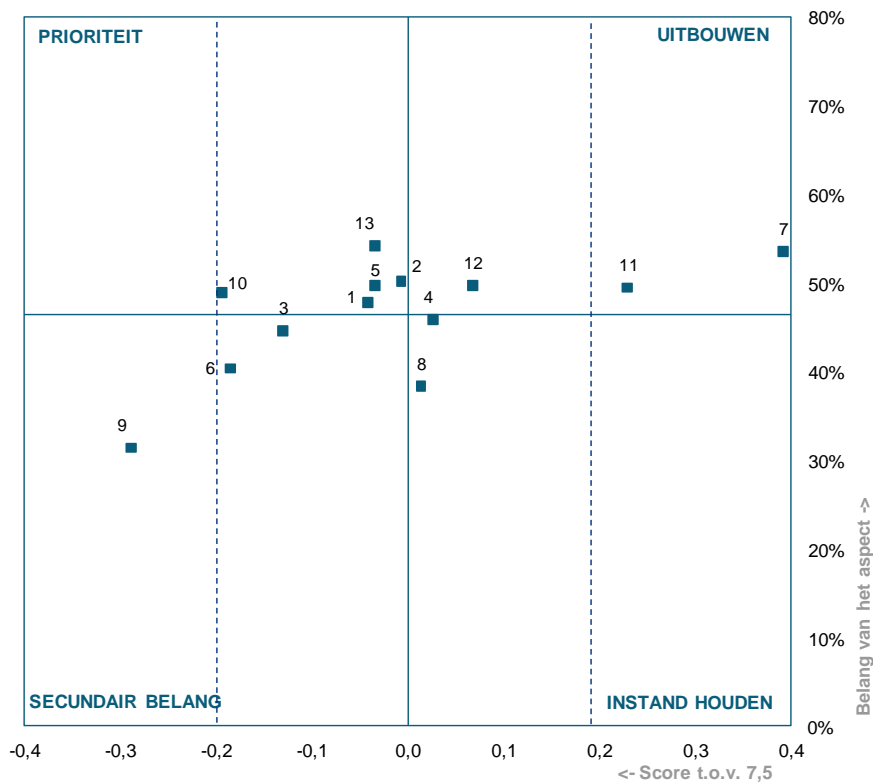
8. Reputatie van de afbouwsector



- Professionele opdrachtgevers waarderen voornamelijk de prijs-kwaliteitverhouding van het werk dat wordt uitgevoerd door wand- en plafondbedrijven. Hetzelfde geldt voor de inzet en motivatie.
- Het belangrijkste verbeterpunt betreft de planning ten aanzien van het uit te voeren werk.

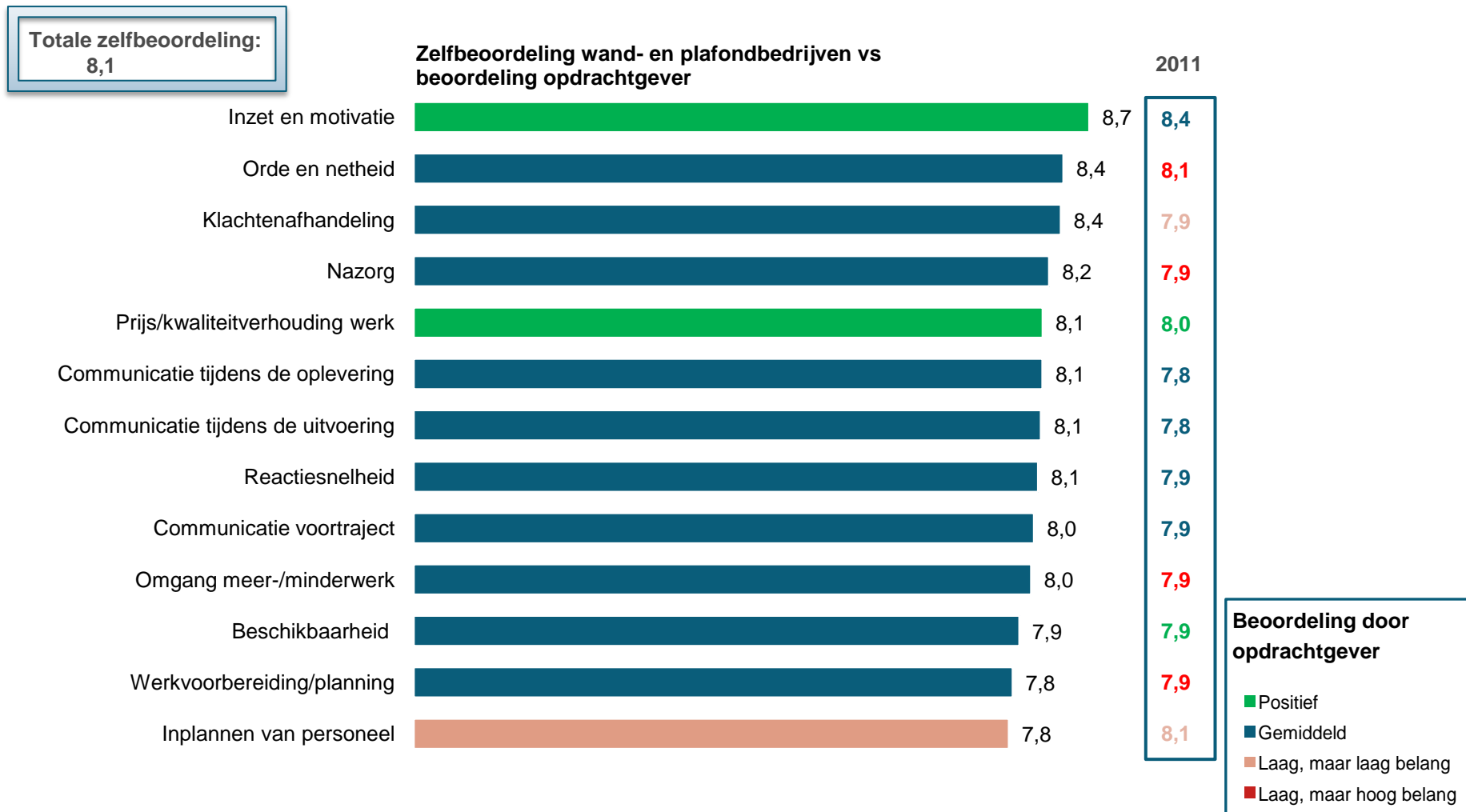
Prioriteitenmatrix opdrachtgevers
Wand- en Plafondbedrijven

- 1 Communicatie voortraject
- 2 Communicatie uitvoering
- 3 Communicatie oplevering
- 4 Reactie snelheid
- 5 Klachtenafhandeling
- 6 Omgang meer/minderwerk
- 7 Prijs/kwaliteitverhouding werk
- 8 Beschikbaarheid
- 9 Inplannen van personeel
- 10 Werkvoorbereiding/planning
- 11 Inzet en motivatie
- 12 Orde en netheid
- 13 Nazorg



8. Reputatie van de afbouwsector

- Ten opzichte van 2011 zijn wand- en plafondbedrijven zichzelf iets positiever gaan beoordelen op vrijwel alle aspecten met uitzondering van de planningsaspecten.



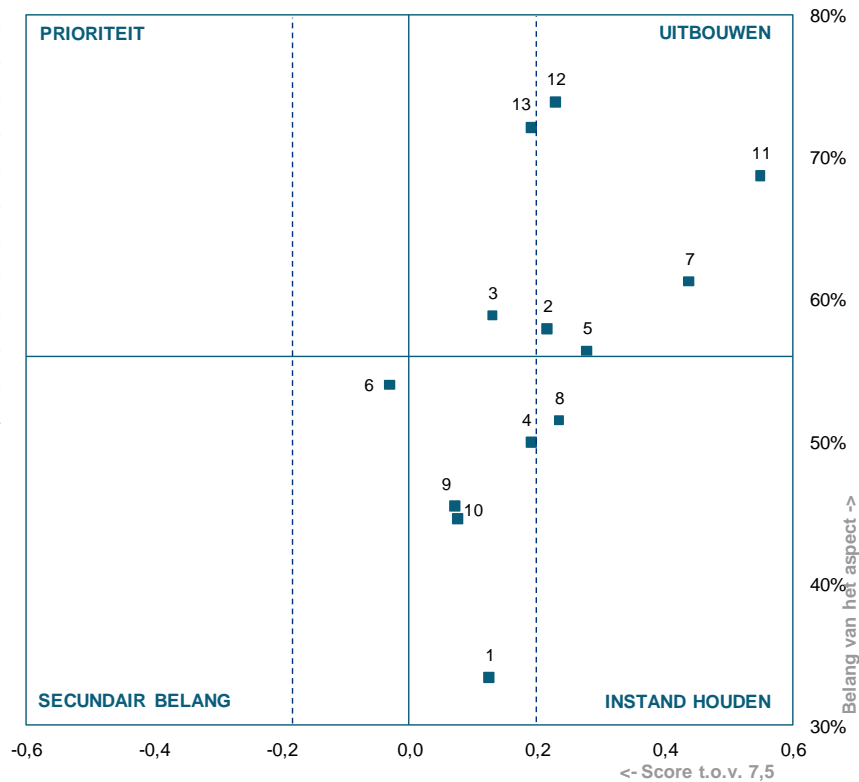
8. Reputatie van de afbouwsector



- Stukadoorsbedrijven worden door de professionele opdrachtgevers het best beoordeeld op het gebied van inzet en motivatie.
- Aspecten die voor professionele opdrachtgevers erg belangrijk blijken, zoals orde, netheid en nazorg na oplevering van het project worden vrij goed beoordeeld.

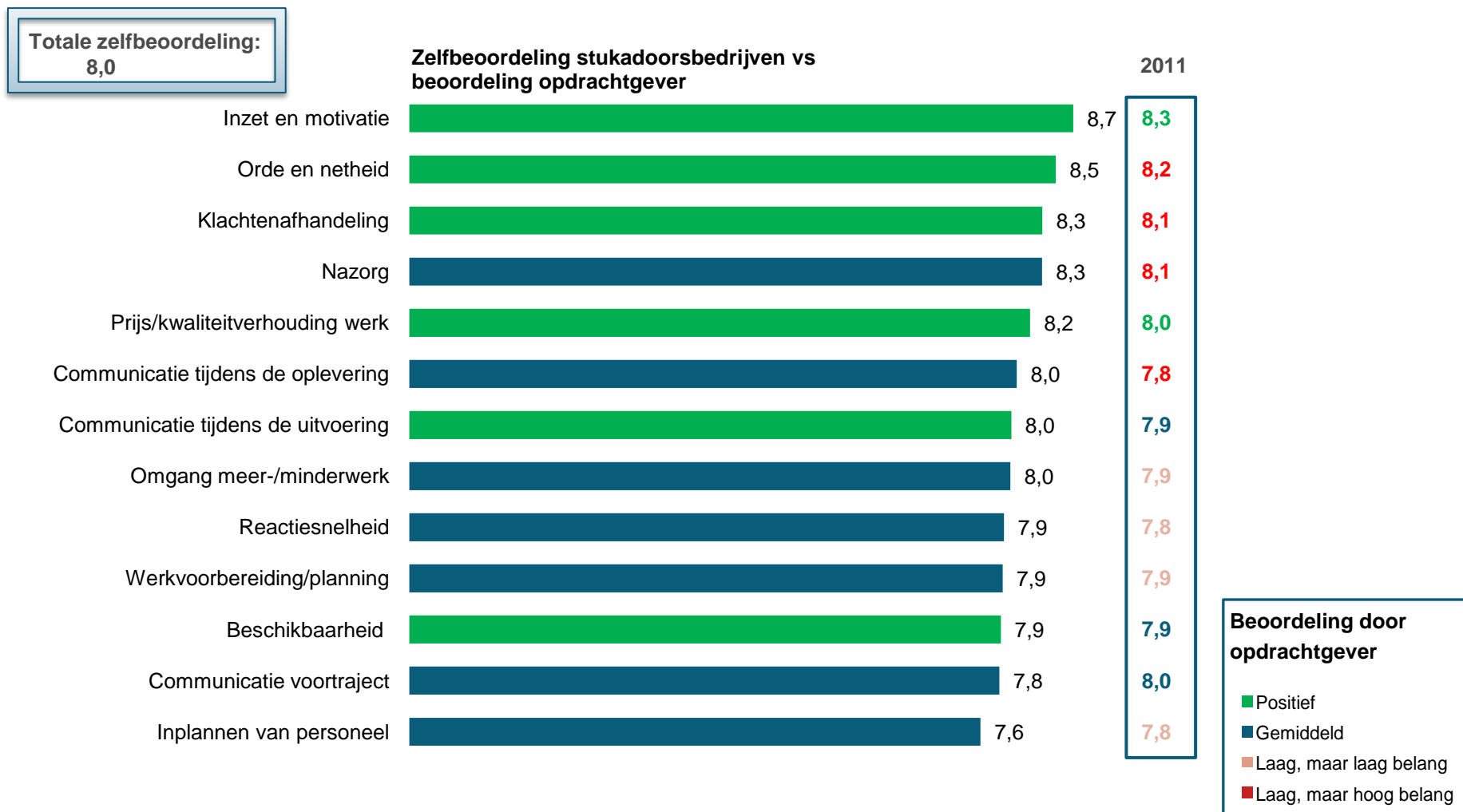
Prioriteitenmatrix opdrachtgevers
Stukadoorsbedrijven

- 1 Communicatie voortraject
- 2 Communicatie uitvoering
- 3 Communicatie oplevering
- 4 Reactie snelheid
- 5 Klachtenafhandeling
- 6 Omgang meer/minderwerk
- 7 Prijs/kwaliteitverhouding werk
- 8 Beschikbaarheid
- 9 Inplannen van personeel
- 10 Werkvoorbereiding/planning
- 11 Inzet en motivatie
- 12 Orde en netheid
- 13 Nazorg



8. Reputatie van de afbouwsector

- Stukadoorsbedrijven beoordelen zichzelf op een groot aantal aspecten beter dan in 2011.



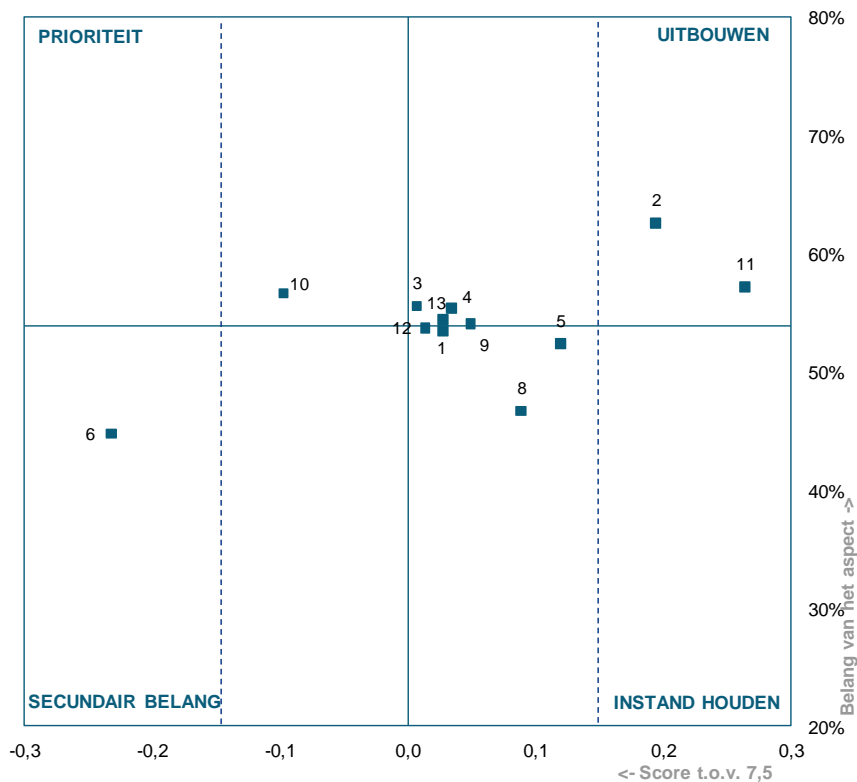
8. Reputatie van de afbouwsector



- Vloeren- en terrazzobedrijven worden door professionele opdrachtgevers het best beoordeeld op inzet en motivatie en communicatie tijdens de uitvoering. Het belangrijkste verbeterpunt betreft de werkvoorbereiding en de planning daaromtrent. De manier waarop wordt omgegaan met meer- en minderwerk wordt het minst goed beoordeeld.

Prioriteitenmatrix opdrachtgevers
Vloeren- en Terrazzobedrijven

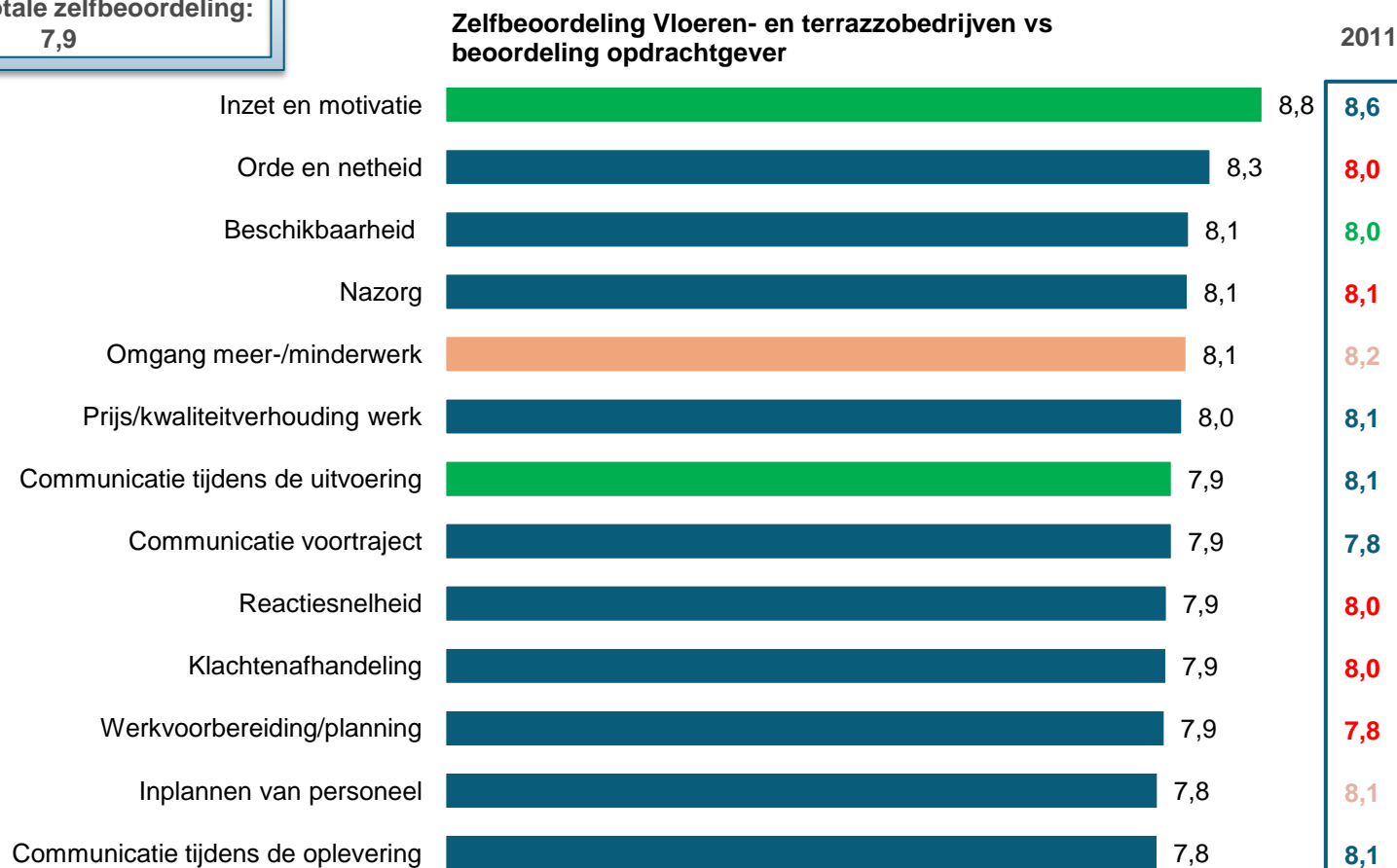
- 1 Communicatie voortraject
- 2 Communicatie uitvoering
- 3 Communicatie oplevering
- 4 Reactie snelheid
- 5 Klachtenafhandeling
- 6 Omgang meer/minderwerk
- 7 Prijs/kwaliteitverhouding werk
- 8 Beschikbaarheid
- 9 Inplannen van personeel
- 10 Werkvoorbereiding/planning
- 11 Inzet en motivatie
- 12 Orde en netheid
- 13 Nazorg



8. Reputatie van de afbouwsector

- Vloeren- en terrazzobedrijven beoordelen zichzelf nagenoeg hetzelfde als in 2011. Belangrijk verschil is dat deze beoordeling in de meeste gevallen overeenkomt met de beoordeling door de professionele opdrachtgever.

Totale zelfbeoordeling:
7,9



Beoordeling door
opdrachtgever

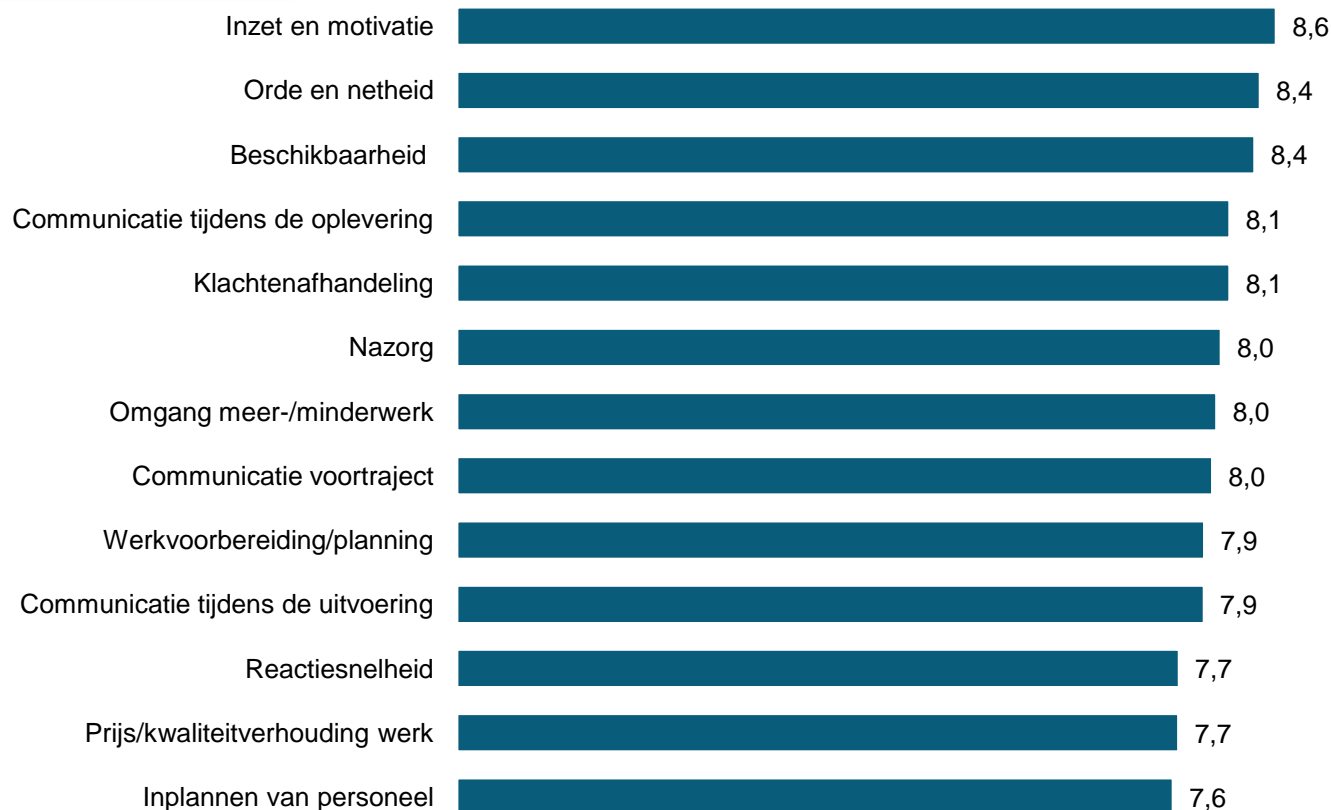
- Positief
- Gemiddeld
- Laag, maar laag belang
- Laag, maar hoog belang

8. Reputatie van de afbouwsector

- Blokkenstellers en lijmbedrijven beoordelen zichzelf op nagenoeg hetzelfde niveau als de overige afbouwsectoren. Planning ten aanzien van het eigen personeel blijkt voor deze groep het meest lastige onderdeel. Opvallend is de relatief lage zelfbeoordeling ten aanzien van prijs/kwaliteit.

Totale zelfbeoordeling:
7,8

Zelfbeoordeling blokkenstellers en lijmbedrijven



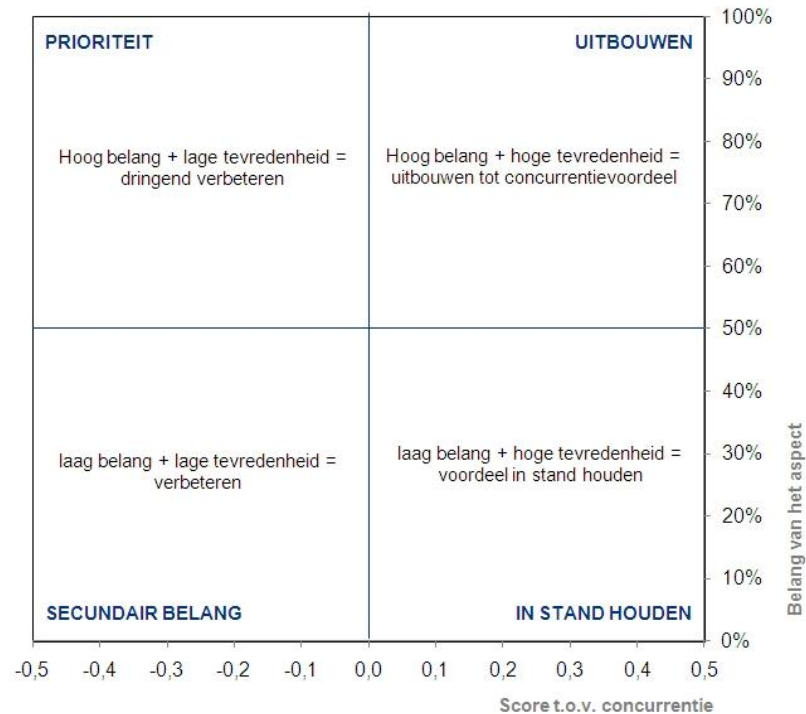
Opdrachtgevers hebben blokkenstellers en lijmbedrijven niet beoordeeld

- Iemand die zichzelf beoordeelt ten aanzien van de werkzaamheden die door hem of haar worden uitgevoerd en de aspecten die daarmee samenhangen is vrijwel altijd positiever dan degene voor wie deze werkzaamheden worden uitgevoerd. Opvallend is dat de verschillen tussen de zelfbeoordeling door de afbouwbedrijven en de beoordeling door de opdrachtgever minder groot zijn dan in 2011. Met andere woorden de opdrachtgever is positiever geworden, hetgeen geldt voor alle individuele deelsectoren. Een belangrijke reden hiervoor is gelegen in het feit dat de afgelopen jaren een natuurlijke selectie heeft plaatsgevonden binnen de afbouwsector doordat steeds meer sprake is van een vraagmarkt waarin de klant koning is. Concurrentie op basis van prijs alleen is niet meer voldoende, maar de geleverde kwaliteit en overige onderscheidende aspecten worden steeds belangrijker.
- Ondanks het feit dat opdrachtgevers over de gehele linie positief zijn, kunnen er een aantal aspecten worden aangeduid die extra aandacht verdienen gezien het belang dat hieraan wordt gehecht:
 - ✓ Zorg ervoor dat het voor de opdrachtgever aan de voorkant van het project duidelijk is hoe de planning eruit ziet.
 - ✓ Zorg voor duidelijke communicatie tijdens de uitvoering van het traject zodat de opdrachtgever niet voor verrassingen komt te staan.
 - ✓ Zorg er, ondanks het geringere belang, voor dat afspraken over meer- en minderwerk duidelijk zijn vastgelegd. De beoordeling van dit aspect is vrij laag.
 - ✓ Zorg voor goede nazorg na oplevering van het project. Veel opdrachtgevers werken met een vaste pool van afbouwbedrijven en een tevreden opdrachtgever biedt een grotere kans op een herhaalopdracht.

- Uit tevredenheidcijfers kan worden afgeleid op welke aspecten de leden het hoogst en op welke aspecten zij het laagst worden gewaardeerd. In SPSS (analyseprogramma) kan echter ook worden berekend in welke mate de afzonderlijke deelaspecten van invloed zijn op het algemene cijfer dat men een afbouwbedrijf geeft. Dit is geen berekend gemiddelde van de afzonderlijke aspecten, maar een gevraagd totaalcijfer. Sommige aspecten hebben namelijk een grotere invloed op de algehele tevredenheid dan andere. De uitkomsten hiervan worden als belang weergegeven in een zogenoemde prioriteitenmatrix.
- Op de horizontale as in de matrix staan de relatieve scores van de afbouwbedrijven ten opzichte van de score 7,5 (de benchmark). De verticale lijn gaat door het nulpunt. Dit betekent dat als aspecten aan de linkerkant van de verticale lijn liggen, het afbouwbedrijf op deze aspecten lager scoort dan de benchmark. Liggen de aspecten aan de rechterkant van deze verticale lijn, dan scoort het afbouwbedrijf hoger dan de benchmark. Er kan echter alleen van een duidelijk verschil gesproken worden wanneer het verschil minimaal 0,2 punt is (positief of negatief). Bij minder dan 0,2 punt afwijking is het verschil niet groot genoeg om hier harde conclusies aan te kunnen verbinden.
- De benchmark-waarde is gesteld op een 7,5. Deze waarde is vrij streng, maar uit de praktijk blijkt dat er bij een 7,5 sprake is van een omslagpunt; wanneer men een beoordeling krijgt lager dan een 7,5 betekent dit dat er meer mensen negatief (een 6 of lager) zijn dan positief (9 of 10). Een gemiddelde beoordeling boven de 7,5 betekent dat de groep die positief is juist groter is.
- Op de verticale as is het belang weergegeven dat opdrachtgevers van het afbouwbedrijf hechten aan de verschillende aspecten. Het gemiddelde belang van alle aspecten wordt aangegeven door de horizontale lijn in het midden. Aspecten die boven deze horizontale lijn liggen, zijn relatief belangrijk voor de opdrachtgevers en aspecten die onder deze lijn liggen zijn relatief minder belangrijk. Wanneer door het gemiddelde belang en de relatieve score twee lijnen worden getrokken ontstaan 4 kwadranten. De betekenis van de kwadranten is in de figuur op de volgende pagina weergegeven.

8. Toelichting prioriteitenmatrix

Voorbeeld

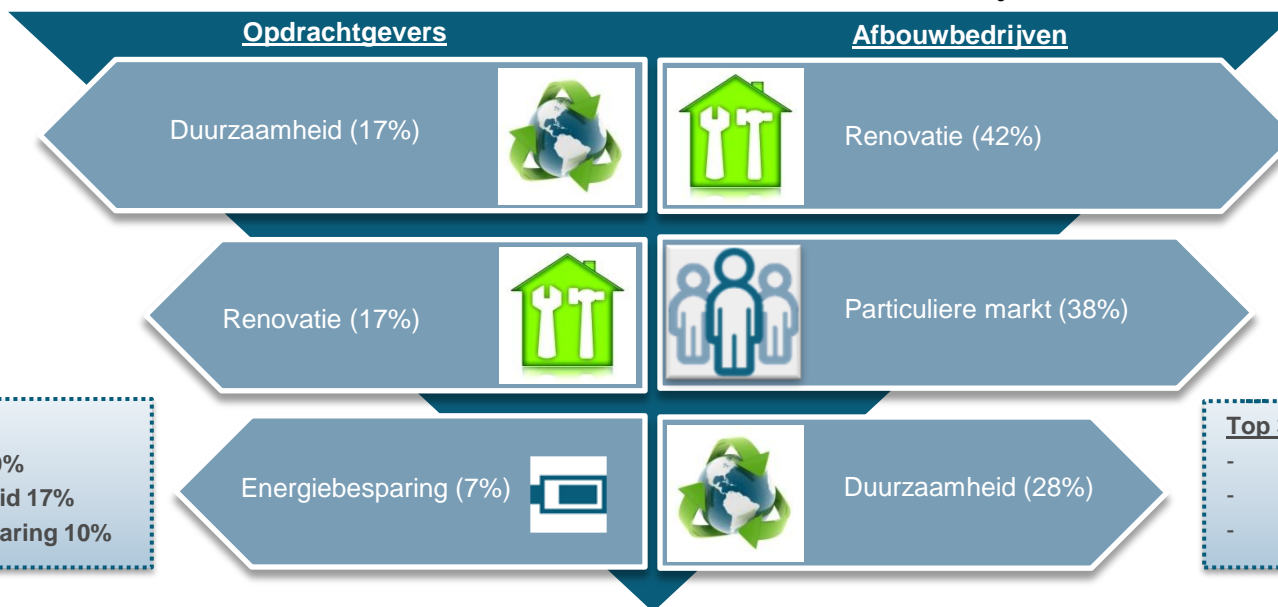


- De nadruk moet komen te liggen op het verbeteren van de aspecten die in het kwadrant 'prioriteit' vallen. Tevens dient aandacht te worden geschonken aan het uitbouwen van de voor de opdrachtgever belangrijke aspecten waarop men boven de benchmark scoort en aan de aspecten uit het kwadrant 'secundair belang'. Relatief minder aandacht kan uitgaan naar de aspecten in het kwadrant 'in stand houden'. In het kader van tevredenheid van de opdrachtgever is elk aspect belangrijk, het mag dus niet zo zijn dat een focus op het ene aspect leidt tot een verwaarlozing van het andere aspect. Alle aspecten dienen dus aandacht te krijgen, alleen moet de focus liggen op de voor de klant belangrijke aspecten.

- 1 Managementsamenvatting
- 2 Inleiding & onderzoeksverantwoording
- 3 Ontwikkelingen in de bouwsector
- 4 Structuur en omvang van de afbouwsector
- 5 Werkgelegenheid & opleiding binnen de afbouwsector
- 6 Concurrentie op arbeidskosten binnen de afbouwsector
- 7 Acquisitie door de afbouwsector
- 8 Reputatie van de afbouwsector
- 9 Kansen en knelpunten binnen de afbouwsector

- In dit hoofdstuk wordt ingaan de kansen en knelpunten die worden ervaren binnen de afbouwsector. Deze worden voor de afbouwbedrijven en de opdrachtgevers met elkaar vergeleken. Tevens wordt gekeken of er verandering heeft plaatsgevonden ten opzichte van 2011. Meer specifiek wordt ingegaan op knellende wet- en regelgeving die wordt verwacht tot 2019.
- Vanuit het perspectief van de professionele opdrachtgevers geldt verder dat in dit hoofdstuk de volgende onderwerpen de revue passeren:
 - ✓ Lean bouwen; bouwwijze die erop is gericht om verspillingen in het proces, oftewel zaken die geen waarde toevoegen, te elimineren.
 - ✓ Maatschappelijk verantwoord ondernemen; een bedrijf dat maatschappelijk verantwoord onderneemt neemt verantwoordelijkheid voor de gevolgen van de bedrijfsactiviteiten op mens en milieu
 - ✓ Cradle to cradle; alle gebruikte materialen zouden na hun leven in het ene product, nuttig kunnen worden ingezet in een ander product

Grootste kans voor de bouwsector in de komende 5 jaar



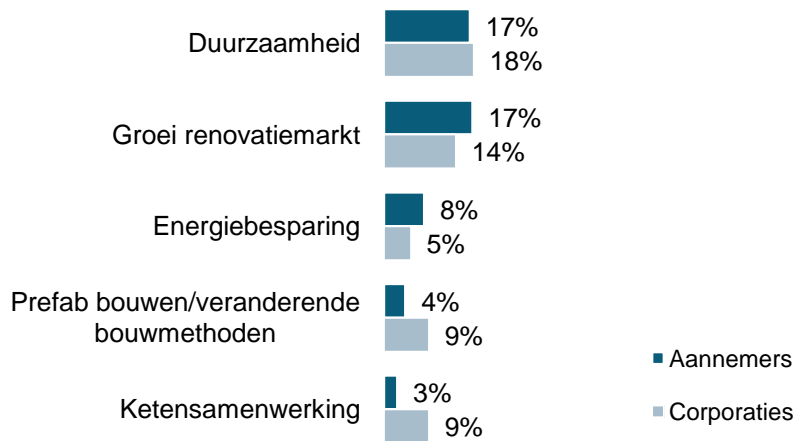
Top 3 2011:

- Renovatie 29%
- Duurzaamheid 17%
- Energiebesparing 10%

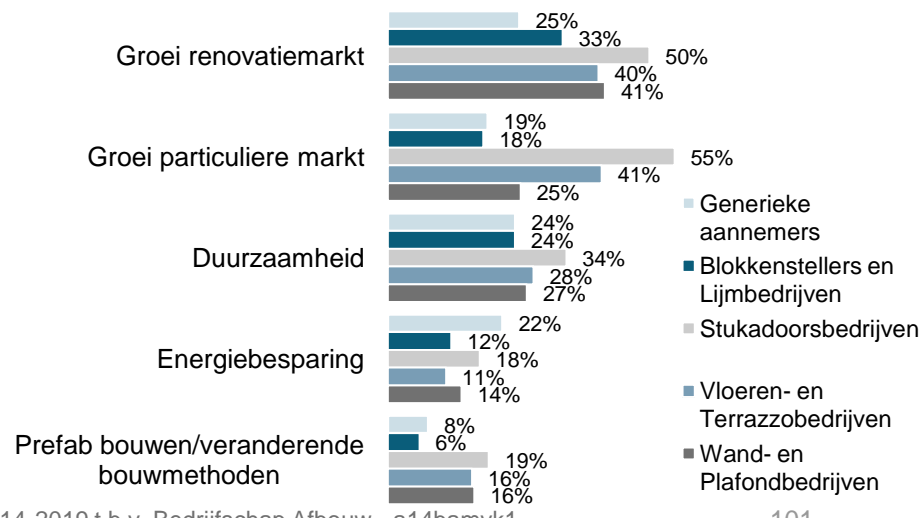
Top 3 2011:

- Renovatie 29%
- Particuliere markt 18%
- Nieuwbouw 5%

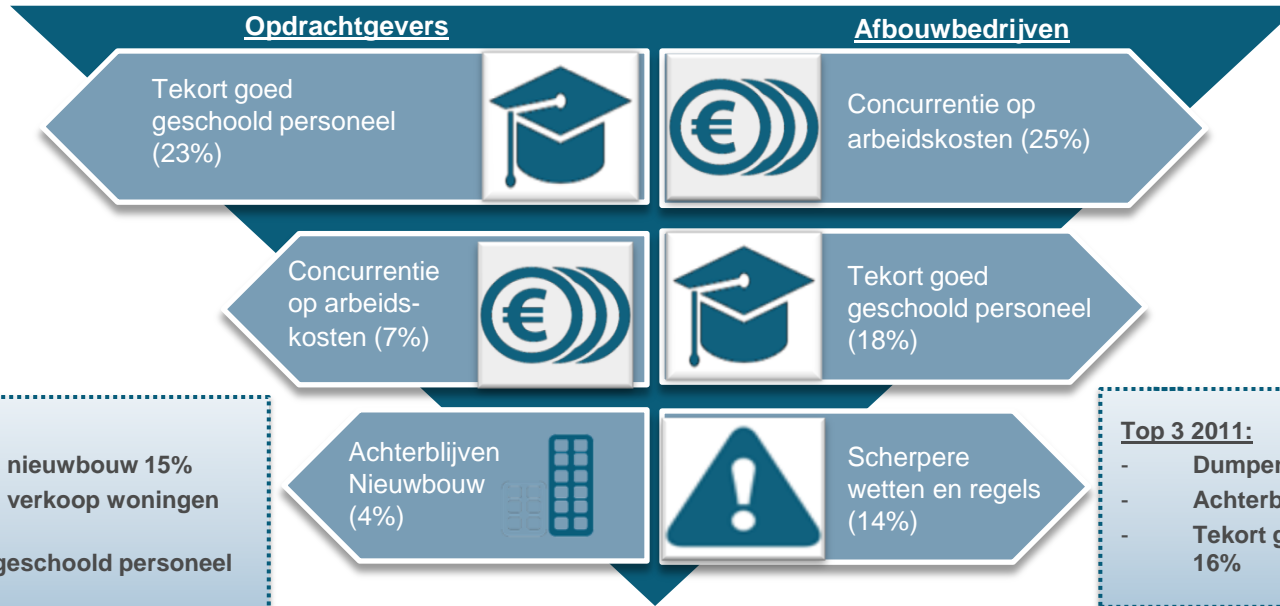
Opdrachtgevers – Top 5



Afbouwbedrijven – Top 5



Grootste knelpunt voor de bouwsector in de komende 5 jaar



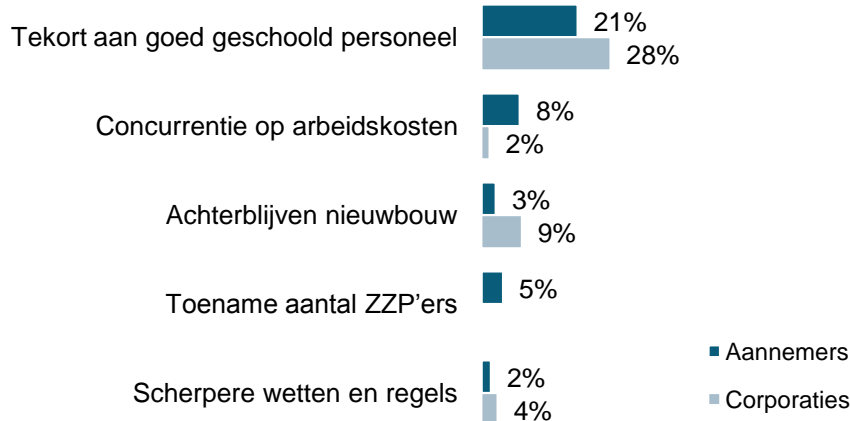
Top 3 2011:

- Achterblijven nieuwbouw 15%
- Achterblijven verkoop woningen 15%
- Tekort goed geschoold personeel 15%

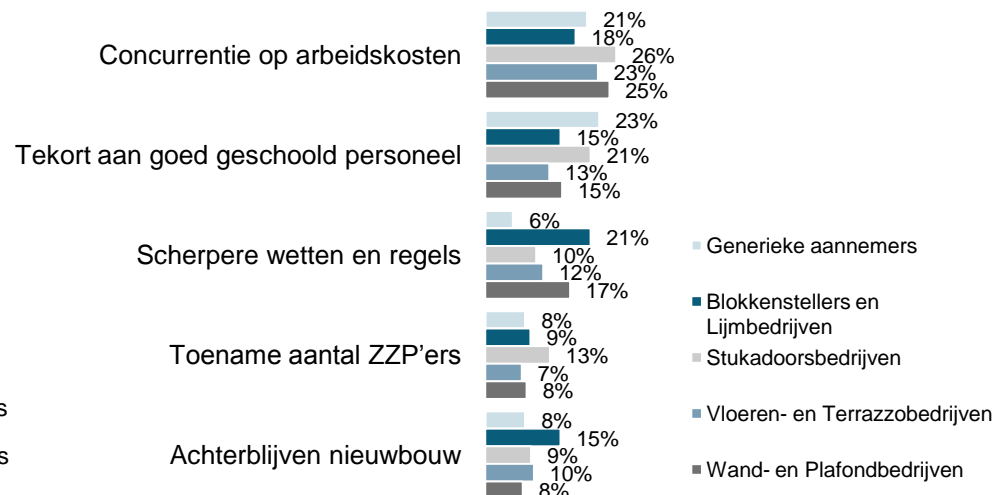
Top 3 2011:

- Dumpen van prijzen 25%
- Achterblijven nieuwbouw 22%
- Tekort goed geschoold personeel 16%

Opdrachtgevers - Top 5



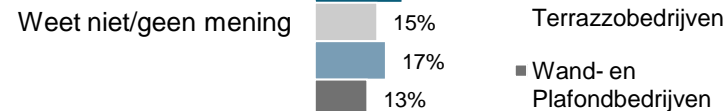
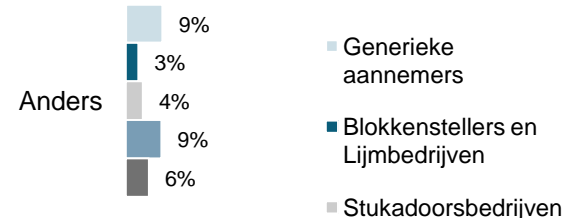
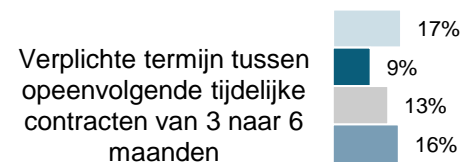
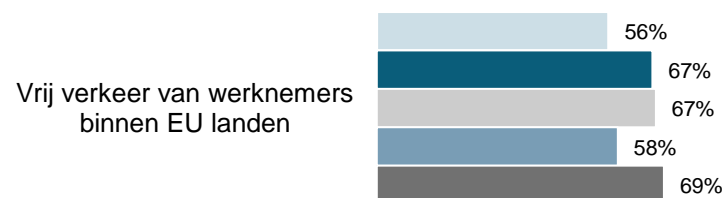
Afbouwbedrijven - Top 5



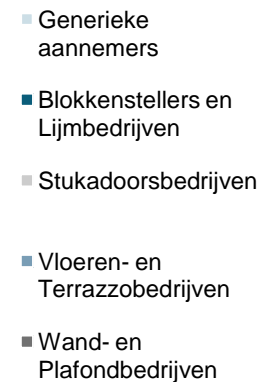
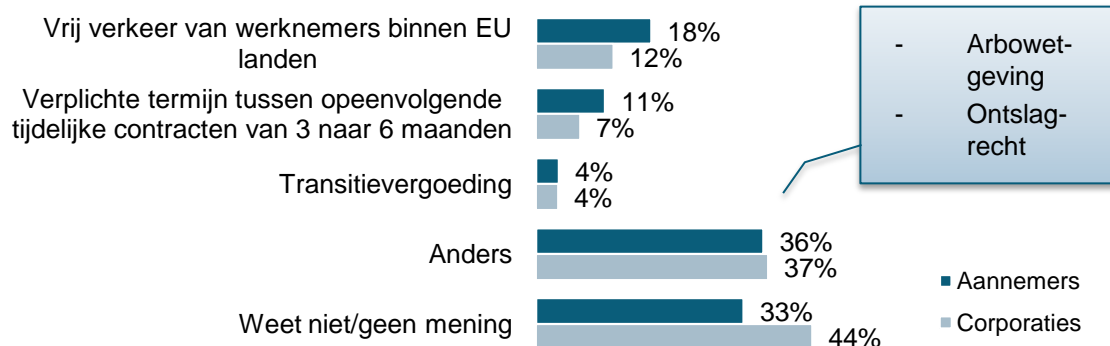
9. Knellende wet- en regelgeving tot 2019

- 14% van de bedrijven in de afbouwsector geeft aan dat de strengere wet- en regelgeving de komende vijf jaar voor een knelpunt kan zorgen. Vooral het vrije verkeer van werknemers binnen EU landen wordt door gemiddeld 65% gezien als een knelpunt voor de komende vijf jaar.
- Opdrachtgevers benoemen een veel breder pallet aan knellende wet- en regelgeving dan de afbouwbedrijven. Toch wordt in dit kader ook door deze groep het vrije verkeer van werknemers binnen EU landen als belangrijkste knelpunt ervaren.

Wet- en regelgeving zorgt voor knelpunt komende 5 jaar



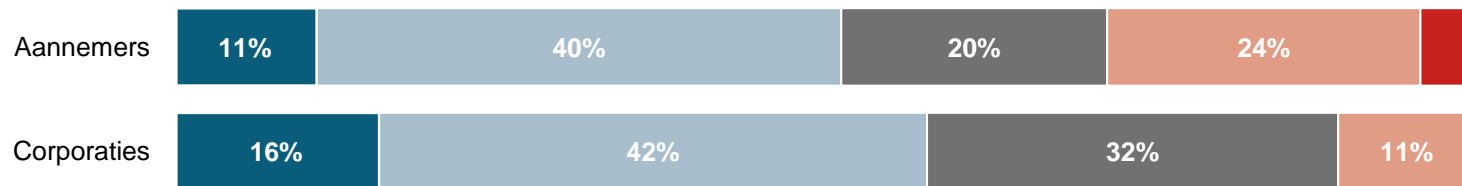
Wet- en regelgeving zorgt voor knelpunt komende 5 jaar - Opdrachtgevers



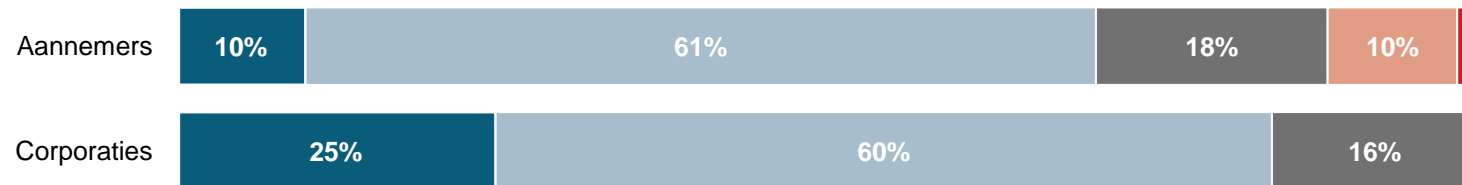
9. Belang trends in ogen professionele opdrachtgevers

- Corporaties hechten over het algemeen iets meer belang aan de actuele trends lean bouwen, MVO en cradle to cradle, maar ook voor opdrachtgevende aannemers blijkt het belang groot. Voor afbouwbedrijven is het daarom allereerst zeer belangrijk om op de hoogte te zijn van het belang dat opdrachtgevers hechten aan zaken als Maatschappelijk verantwoord ondernemen. Daarnaast is het als afbouwbedrijf van belang een duidelijk verhaal te hebben wanneer over de manier waarop hiermee wordt omgegaan in de eigen bedrijfsvoering.

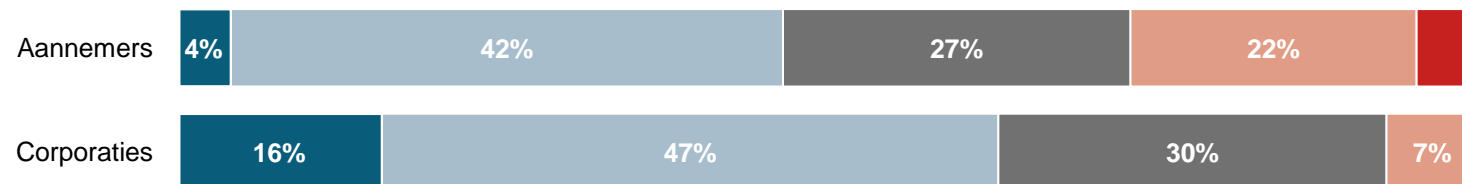
Lean bouwen



Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen



Cradle to cradle



■ Zeer belangrijk ■ Belangrijk ■ Niet belangrijk/niet onbelangrijk ■ Onbelangrijk ■ Zeer onbelangrijk

- Aan de kant van zowel de professionele opdrachtgever, als de afdouwbedrijven is een duidelijke verschuiving zichtbaar in het belang van trends en ontwikkelingen die als kans, dan wel als knelpunt worden ervaren in de komende vijf jaar. In 2011 werd groei van de renovatiemarkt door professionele opdrachtgevers aangeduid als veruit de belangrijkste kans, op afstand gevolgd door duurzaamheid. Op dit moment wordt renovatie door 17% nog altijd gezien als kans, maar blijkt duurzaamheid even vaak als kans te worden herkend. Het is opvallend dat afdouwbedrijven renovatie, nog meer dan in 2011, beschouwen als een kansrijk segment. Afdouwbedrijven zien verder de particuliere markt, vaker dan in 2011, als kansrijk segment. Opvallend is dat vooral stukadoors positief zijn over de top 3 aan kansen die door afdouwbedrijven worden benoemd.
- Wanneer wordt gekeken naar de knelpunten die voor de komende vijf jaar worden, valt met name op dat het achterblijven van nieuwbouw, zowel door opdrachtgevers als afdouwbedrijven als gegeven wordt beschouwd en niet zo zeer meer als knelpunt. Datzelfde geldt voor verwerving van opdrachten puur op prijs (dumpen van prijzen). Hier kan dus worden gesproken van een nieuwe realiteit ten aanzien van aspecten die beïnvloed worden door de economische situatie. Voor afdouwbedrijven geldt op dit moment in steeds grotere mate dat concurrentie op arbeidskosten, de zorg ten aanzien van opleiding van nieuwe medewerkers en scherpere wet- en regelgeving (bijv. langere verplichte termijn tussen opeenvolgende contracten) als belangrijke knelpunten worden beschouwd. Het betreft aspecten die van invloed zijn op de manier waarop een afdouwbedrijf zichzelf kan onderscheiden ten opzichte van de concurrentie, met daarbij de roep om een gelijk speelveld voor iedereen.
- Om de afdouwsector in zijn geheel en dan met name de creatie van een zo groot en gelijk mogelijk speelveld voor alle partijen in de komende jaren verder te stimuleren, is samenwerking tussen alle betrokken partijen onontbeerlijk. Zo is het van belang dat afdouwbedrijven en opdrachtgevers steeds beter weten wat men van elkaar verwacht en waar de toekomstige groeimogelijkheden zich aandienen (bijv. op het gebied van duurzaamheid). Verder dienen overheid en de branche,- werkgevers,- en werknemersorganisaties een duidelijk beleid te ontwikkelen ten aanzien van onderwerpen die bijdragen aan het creëren van een gelijk speelveld binnen de sector en dit ook uit te dragen. Om het vakmanschap in de sector, dat steeds belangrijker wordt, te waarborgen is het tevens van belang te komen tot de juiste opleidingsstructuur. Naast samenwerking tussen de reeds genoemde partijen is hier tevens een belangrijke rol weggelegd voor onderwijsinstellingen.

© 17 november 2014, USP Marketing Consultancy B.V.

De in deze uitgave vermelde gegevens zijn strikt vertrouwelijk en alle hierop betrekking hebbende auteursrechten, databankrechten en overige (intellectuele) eigendomsrechten worden uitdrukkelijk voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van USP Marketing Consultancy B.V. verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden.

USP
Marketing Consultancy bv