



# Ondernemerspanel 31e meting Hoogseizoen 2017

t.b.v. Onderhoud NL

USP Marketing Consultancy





1. Inleiding en  
onderzoeksopzet



2. Respons en  
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur



4. Actuele vragen:  
Duurzaamheid



5. Actuele vragen per  
sector



6. Conclusie



1. Inleiding en  
onderzoeksopzet



2. Respons en  
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur



4. Actuele vragen:  
Duurzaamheid



5. Actuele vragen per  
sector



6. Conclusie

## Doel

- OnderhoudNL wil graag de invloed van de economische omstandigheden op de schilder- en onderhouds-, metaal conserverings- en glasbranche in kaart brengen. Ten bate hiervan vindt twee keer per jaar het OnderhoudNL ondernemerspanel plaats.
- Het doel dat aan het OnderhoudNL Ondernemerspanel ten grondslag ligt, is enerzijds het volgen van de conjunctuur en de laatste ontwikkelingen in de sector en anderzijds het ondersteunen van de leden in hun bedrijfsvoering met verkoopadvies, doelgroepspecificaties en ware marktfeiten.

## Trends per sector

- OnderhoudNL heeft voor haar leden de belangrijkste toekomstthema's samengesteld. Ieder thema is uitgewerkt aangaande de betekenis, de impact op de branchegroep en de mogelijkheden en oplossingen. Met het totaal inzicht kan de OnderhoudNL ondernemer zich goed voorbereiden op de toekomst en kunnen strategische plannen worden ontwikkeld.
- Deze toekomstthema's vormen ook een onderdeel van het ondernemerspanel. In de komende panels worden alle 8 de thema's per branche uitwerkt. Enerzijds wordt de impact van het thema gemeten en anderzijds komt de wijze waarop men er op inspeelt aan bod.
- Dit ondernemerspanel behandelt voor drie sectoren (schilderen, vastgoedbedrijf en totaalonderhoud) de 2 belangrijkste trends.

## Thema duurzaamheid

- In deze editie komt verder het thema 'duurzaamheid' aan bod. Hierbij is onder andere gevraagd naar de mate waarin men aan duurzaamheid doet. Naast dit thema zijn ook enkele andere actuele thema's bevroegd, zoals de veranderende klantwensen, aandacht voor markt en commercie en de veranderende en wisselende inkoopstrategie.



- In hoofdstuk 2 worden de achtergrondkenmerken van de deelnemers en de respons van deze meting toegelicht.
- Vervolgens zal in hoofdstuk 3 worden ingegaan op de huidige conjunctuur en de invloed daarvan op de bedrijven in de schilder- en onderhouds-, metaalconserverings- en glasbranche. Hierbij zal een vergelijking worden gemaakt tussen de sectoren Vastgoed, Schilders en Totaalonderhoud. De door OnderhoudNL onderscheiden sectoren Glas en Industrieel zijn niet in deze uitsplitsing meegenomen, omdat er te weinig waarnemingen zijn voor bedrijven in deze sectoren. Deze resultaten zijn echter wel meegenomen in het totaal. Ook zullen de resultaten van deze meting vergeleken worden met de uitkomsten van de vorige meting.  
Sinds de rapportage, 'Ondernemerspanel 26<sup>e</sup> meting laagseizoen 2015', is besloten geen onderscheid meer te maken naar de resultaten voor OnderhoudNL leden en de sector Industrieel. Wanneer in de rapportage wordt gesproken over OnderhoudNL leden betreft dit de OnderhoudNL leden inclusief de respondenten uit de sector Industrieel. Waar mogelijk en relevant zal een vergelijking worden gemaakt met ontwikkelingen in andere sectoren in de bouw. Deze resultaten zijn afkomstig uit de Bouwbarometer, een periodiek onderzoek dat wordt uitgevoerd door USP Marketing Consultancy in opdracht van BouwKennis.
- In hoofdstuk 4 zullen de resultaten van de trendvragen met betrekking tot duurzaamheid worden behandeld. Deze vragen zijn aan alle deelnemers gesteld. Waar mogelijk zal voor de resultaten van deze vragen ook een vergelijking worden gemaakt met de situatie in 2009.
- In hoofdstuk 5 zullen ook de resultaten van de actuele toekomstthema's per sector worden getoond.
- In hoofdstuk 6 worden de belangrijkste uitkomsten van het OnderhoudNL Ondernemerspanel samengevat.



1. Inleiding en  
onderzoeksopzet



2. Respons en  
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur



4. Actuele vragen:  
Duurzaamheid

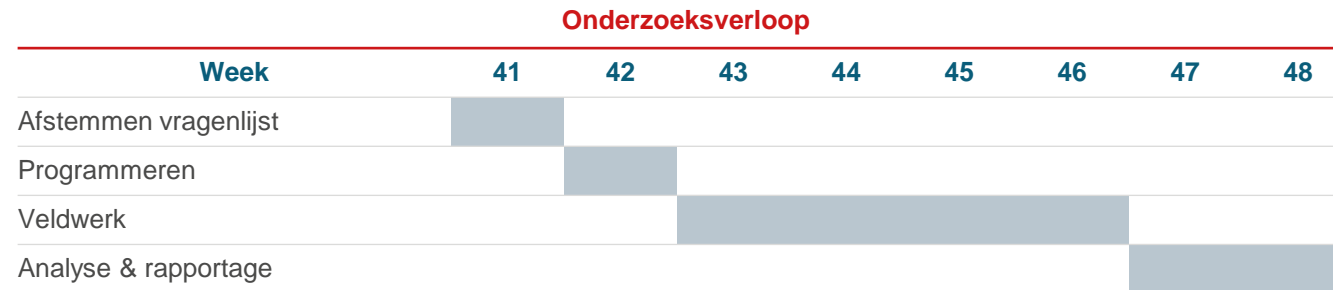


5. Actuele vragen per  
sector



6. Conclusie

- De uitnodiging voor deelname aan het OnderhoudNL Ondernemerspanel is verzonden aan 1.816 leden van OnderhoudNL. Dit zijn alle leden van OnderhoudNL waarvan een kloppend e-mailadres bekend is.
- Er is een responspercentage behaald van 16%. Dit is 4% hoger dan in 2016.



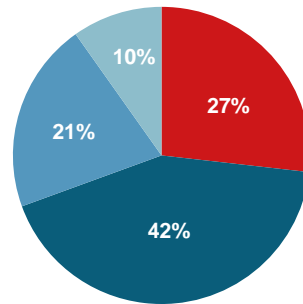
**Respons per sector**

	Totaal	Sector Restauratieschilders	Sector Schilders	Sector Vastgoed	Sector Totaal	Sector Glas	Sector Industrieel
Totaal aantal in bestand	1.816	-	-	-	-	-	-
Respons	282	5	217	20*	27	6	7
Respons percentage	16%	-	-	-	-	-	-

\* De resultaten voor de sector vastgoed in Hoofdstuk 5 zijn indicatief



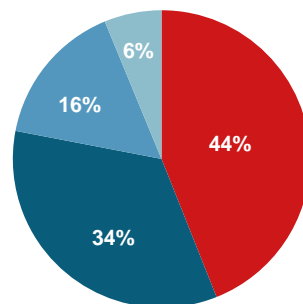
Hoeveel mensen zijn er werkzaam in vaste dienst?



■ 0-1 FTE   ■ 2-5 FTE   ■ 6-20 FTE   ■ Meer dan 20 FTE

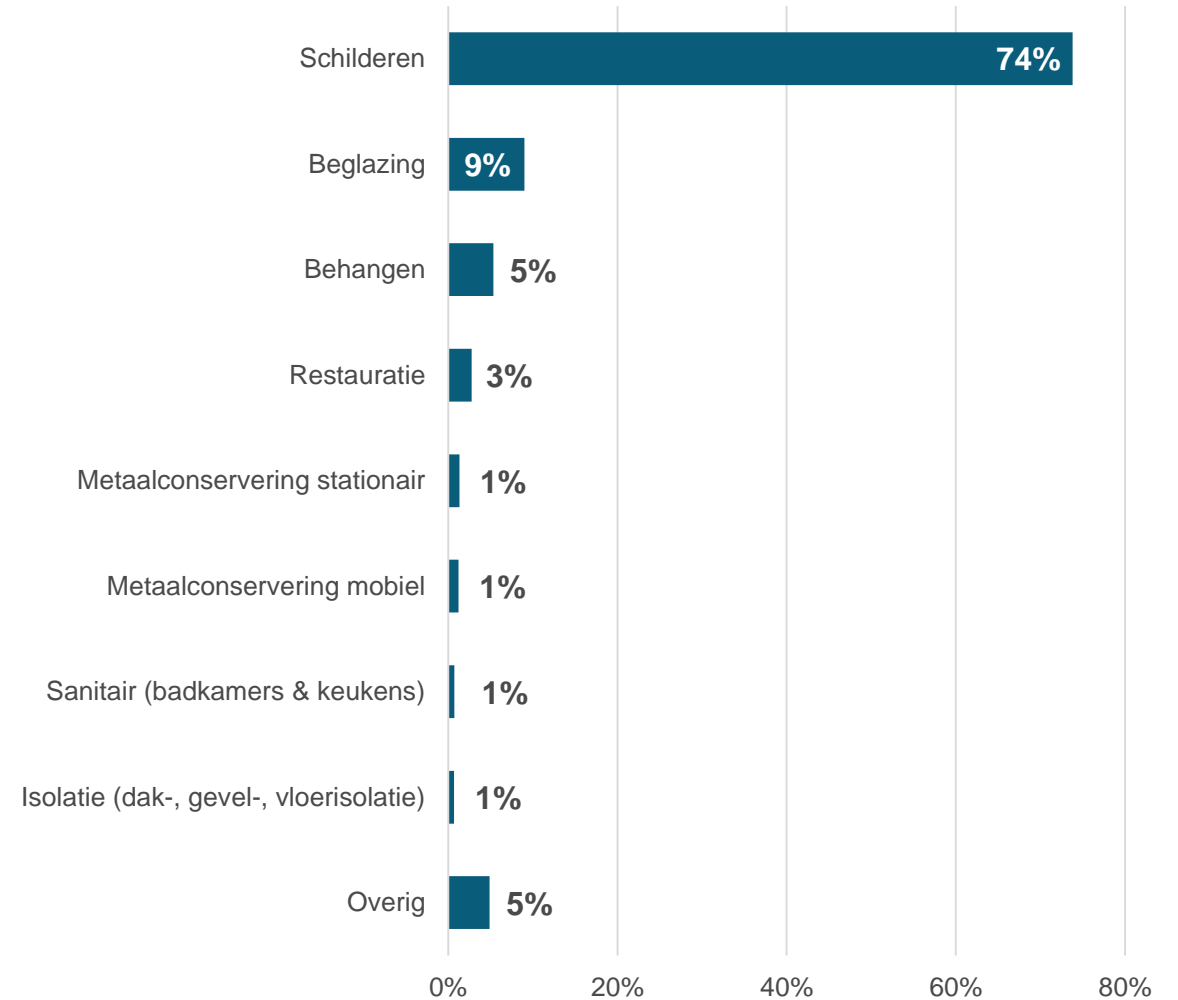
Gemiddeld 7,6 FTE in vaste dienst en 5,2 FTE op flexibele basis.

Hoeveel mensen zijn er werkzaam op flexbasis?



■ 1 Flex   ■ 2-5 Flex   ■ 6-20 Flex   ■ Meer dan 20 Flex

Hoe is uw omzet de laatste 12 maanden in procenten verdeeld over de volgende werkzaamheden?

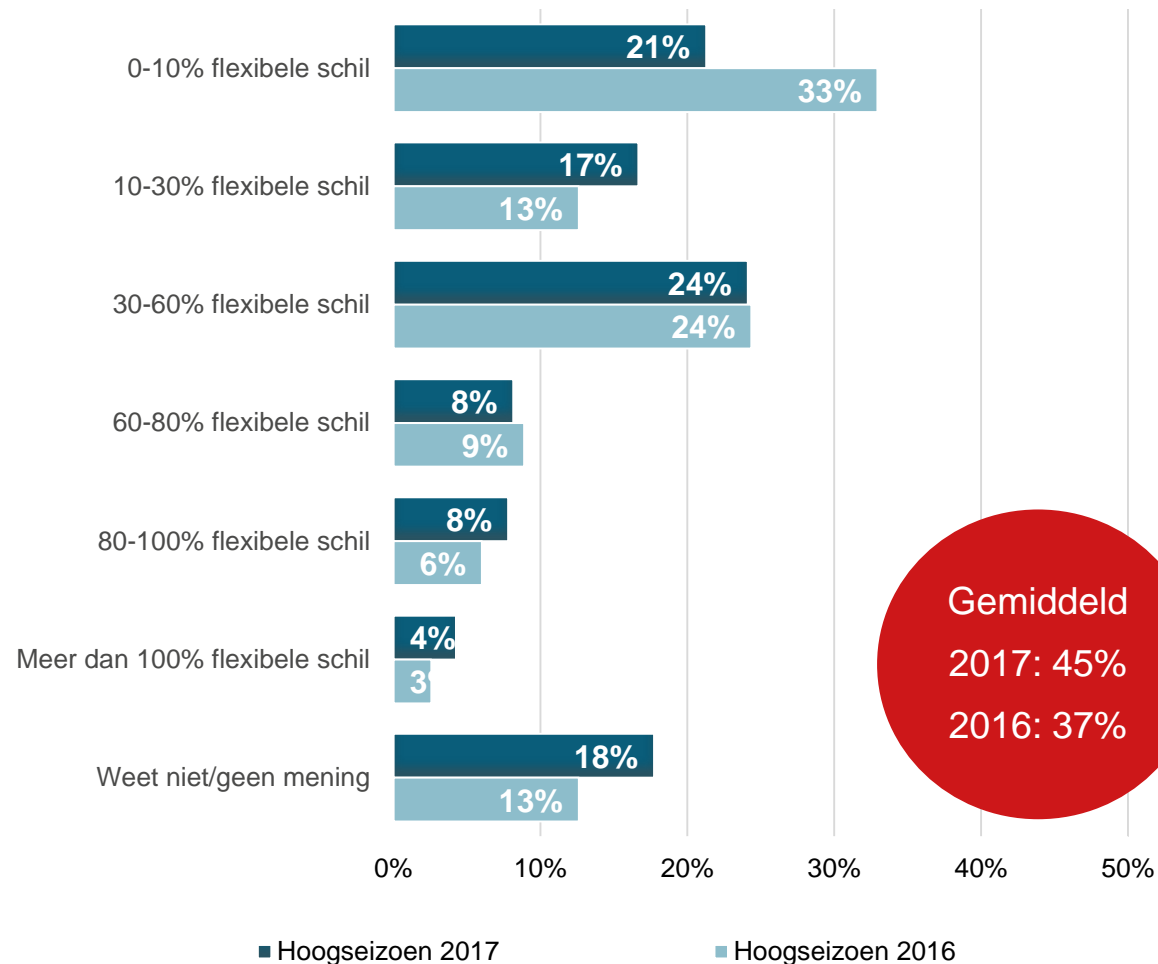




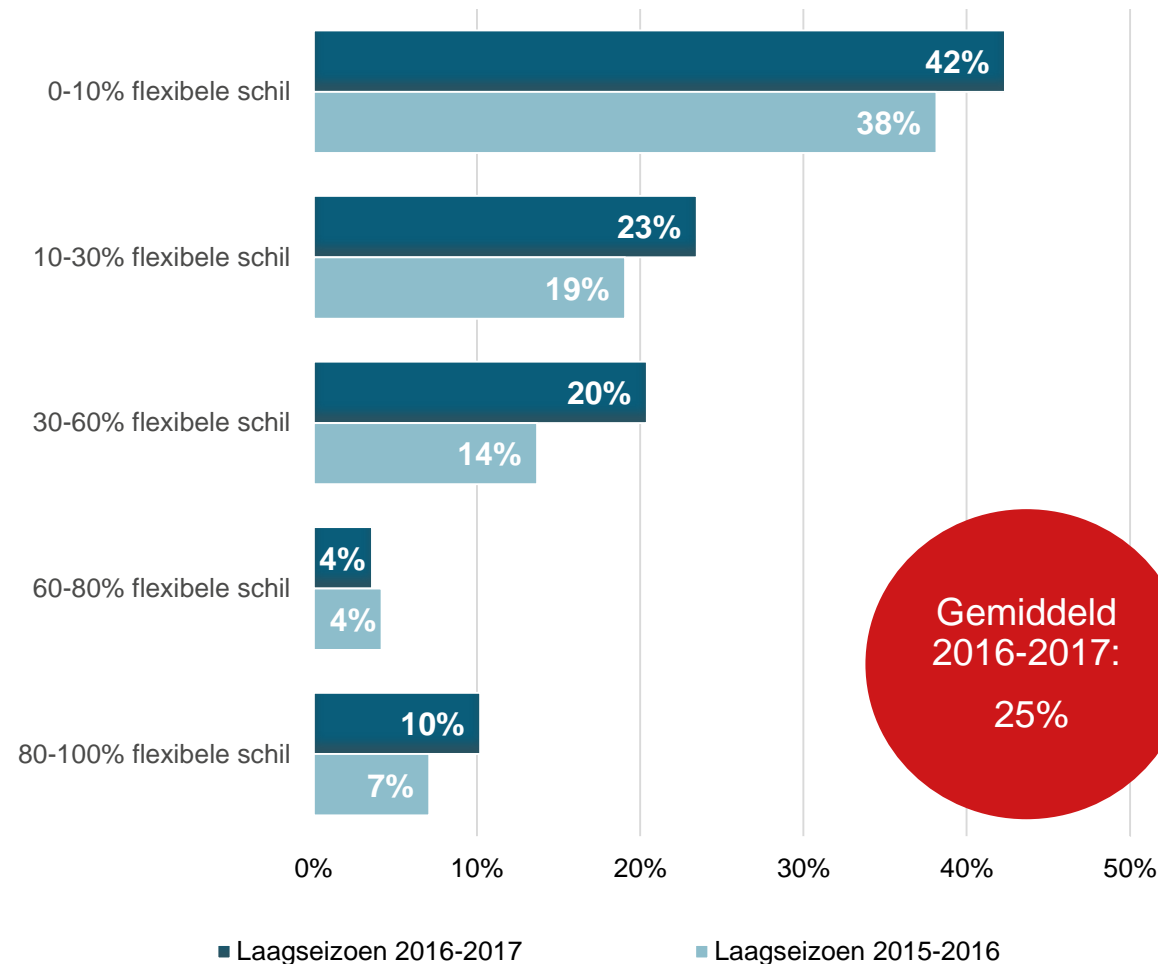
# Respons en bedrijfskenmerken

De flexibele schil neemt ook weer het afgelopen hoogseizoen weer toe.

### Flexibele schil 'hoogseizoen'



### Flexibele schil 'laagseizoen'





1. Inleiding en  
onderzoeksopzet



2. Respons en  
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur



4. Actuele vragen:  
Duurzaamheid



5. Actuele vragen per  
sector



6. Conclusie

Voor de ontwikkeling en verwachtingen omtrent de omzet en werkgelegenheid zijn conjunctuurindicatoren berekend. Deze indicatoren zijn berekend door het saldo te nemen van het aantal ondernemers dat zegt dat de omzet dan wel de werkgelegenheid (sterk) is toegenomen en het aantal dat zegt dat de omzet dan wel de werkgelegenheid (sterk) is afgenomen. Dit betekent dus dat de percentages van de groep die heeft geantwoord met 'sterk afgenomen' en 'afgenomen' worden afgetrokken van de percentages 'sterk toegenomen' en 'toegenomen'. De groep die de optie 'gelijk gebleven' heeft gekozen, is hierbij buiten beschouwing gelaten.

De formule ziet er dus als volgt uit:

$$\text{Conjunctuur indicator} = ((\% \text{ sterk toegenomen}) + (\% \text{ toegenomen})) - ((\% \text{ sterk afgenomen}) + (\% \text{ afgenomen}))$$

De interpretatie van de conjunctuurindicatoren is als volgt:

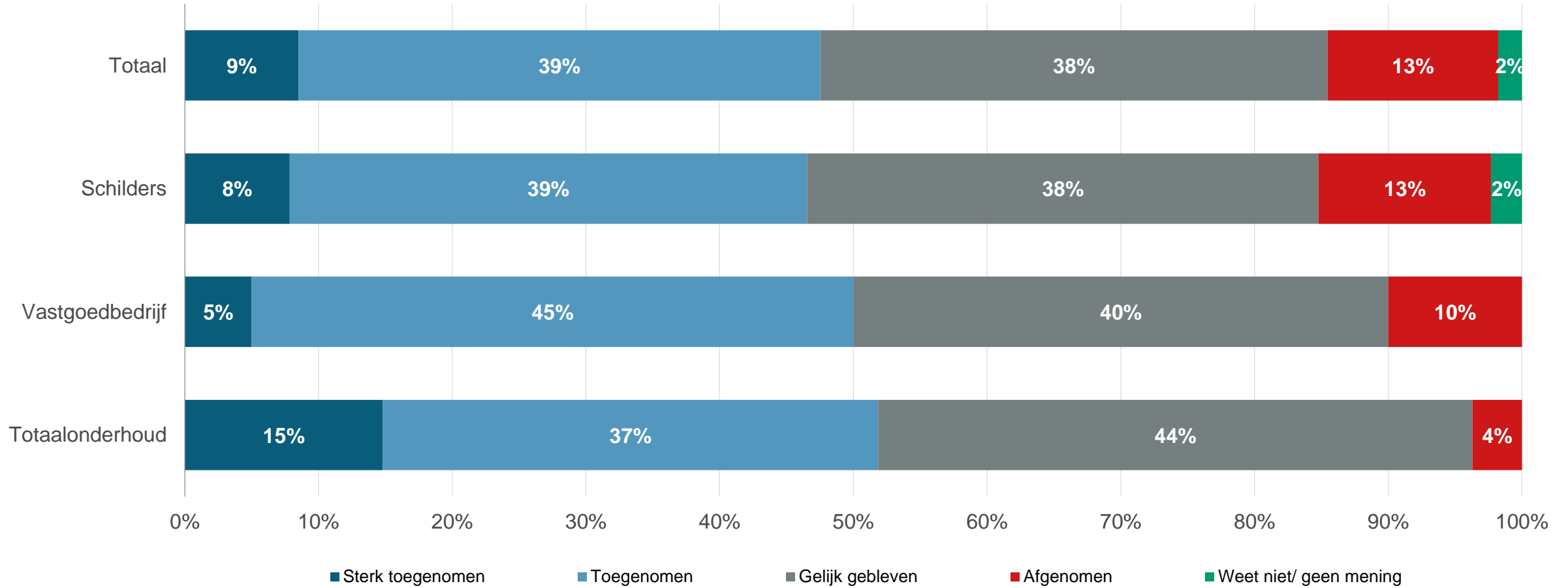
- Op het moment dat er meer positief dan negatief gestemde ondernemers zijn, is de indicator positief (met een maximum van 100, indien iedereen positief gestemd is).
- Op het moment dat er meer negatief dan positief gestemde ondernemers zijn, is de indicator negatief (met een maximum van -100, indien iedereen negatief gestemd is).

In de figuren op de volgende pagina's worden de uitkomsten van het hoogseizoen 2016 vergeleken met de uitkomsten van het hoogseizoen 2015. Ook worden de verwachtingen vergeleken met de verwachtingen van een jaar geleden. Deze vergelijking wordt zowel voor de totale branche gemaakt als ook voor de verschillende sectoren op zich.

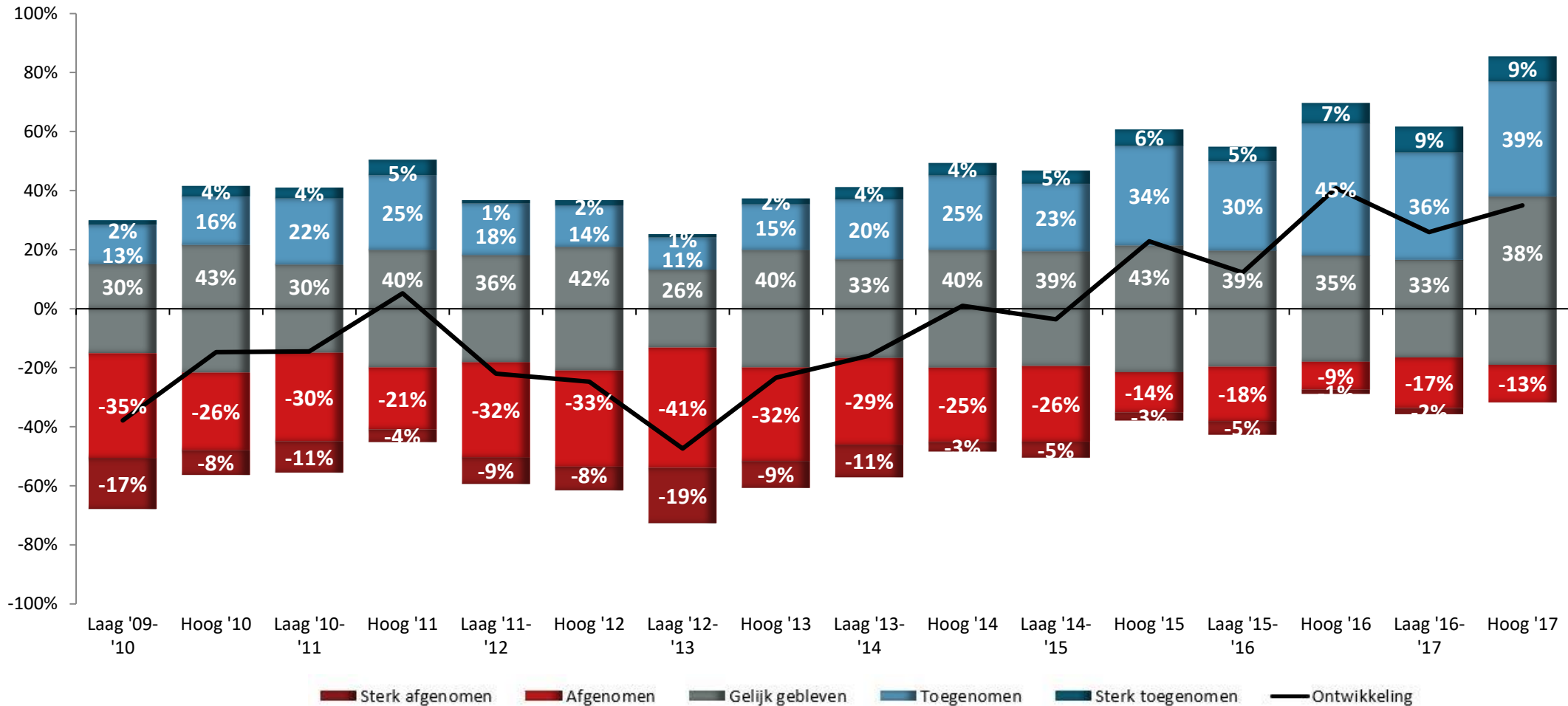
Bij de saldo ontwikkeling en de stemming dient wel opgemerkt te worden dat een negatief cijfer van bijvoorbeeld -15% niet betekent dat de omzet met 15% is gedaald, maar dat er meer bedrijven zijn die aangeven dat de omzet is gedaald dan bedrijven die aangeven dat de omzet is gestegen.

48% van de leden geeft aan dat omzet afgelopen hoogseizoen (sterk) is toegenomen t.o.v. vorig jaar

### Ontwikkelingen omzet hoogseizoen t.o.v. vorig jaar

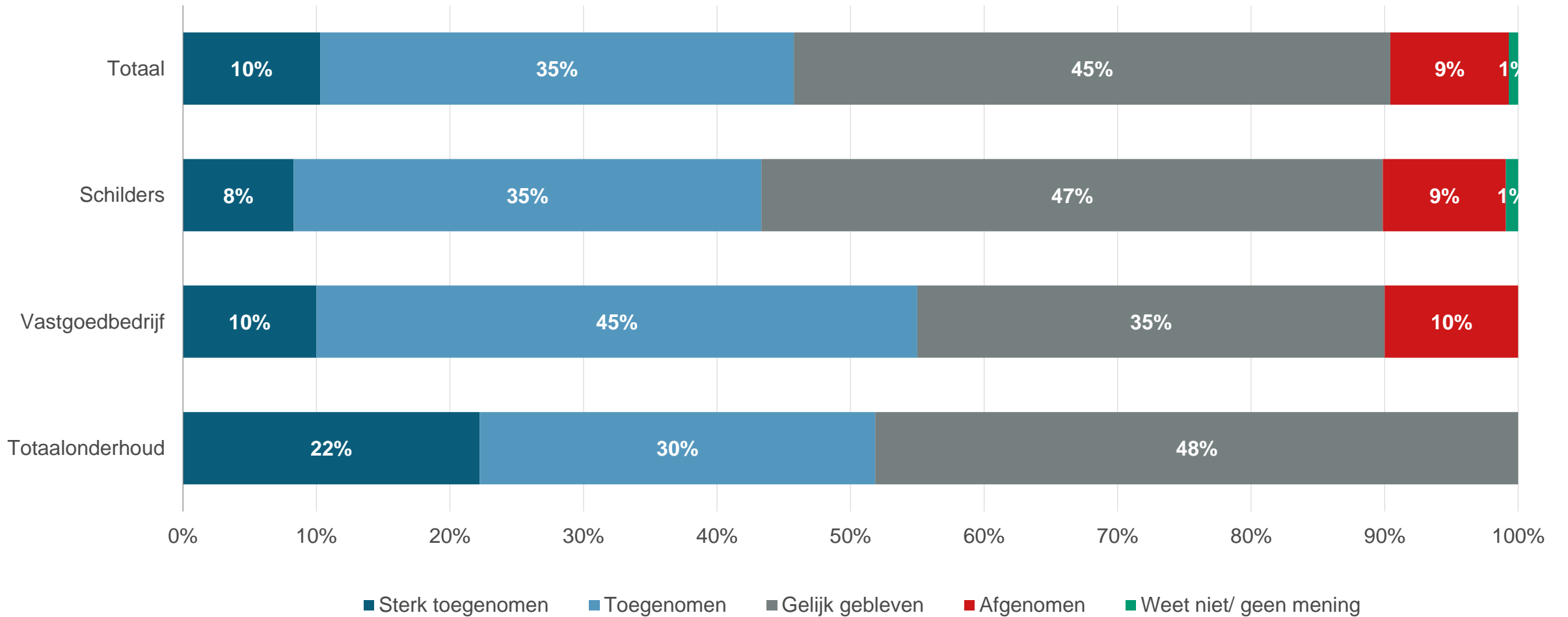


### Ontwikkeling omzet OnderhoudNL-leden

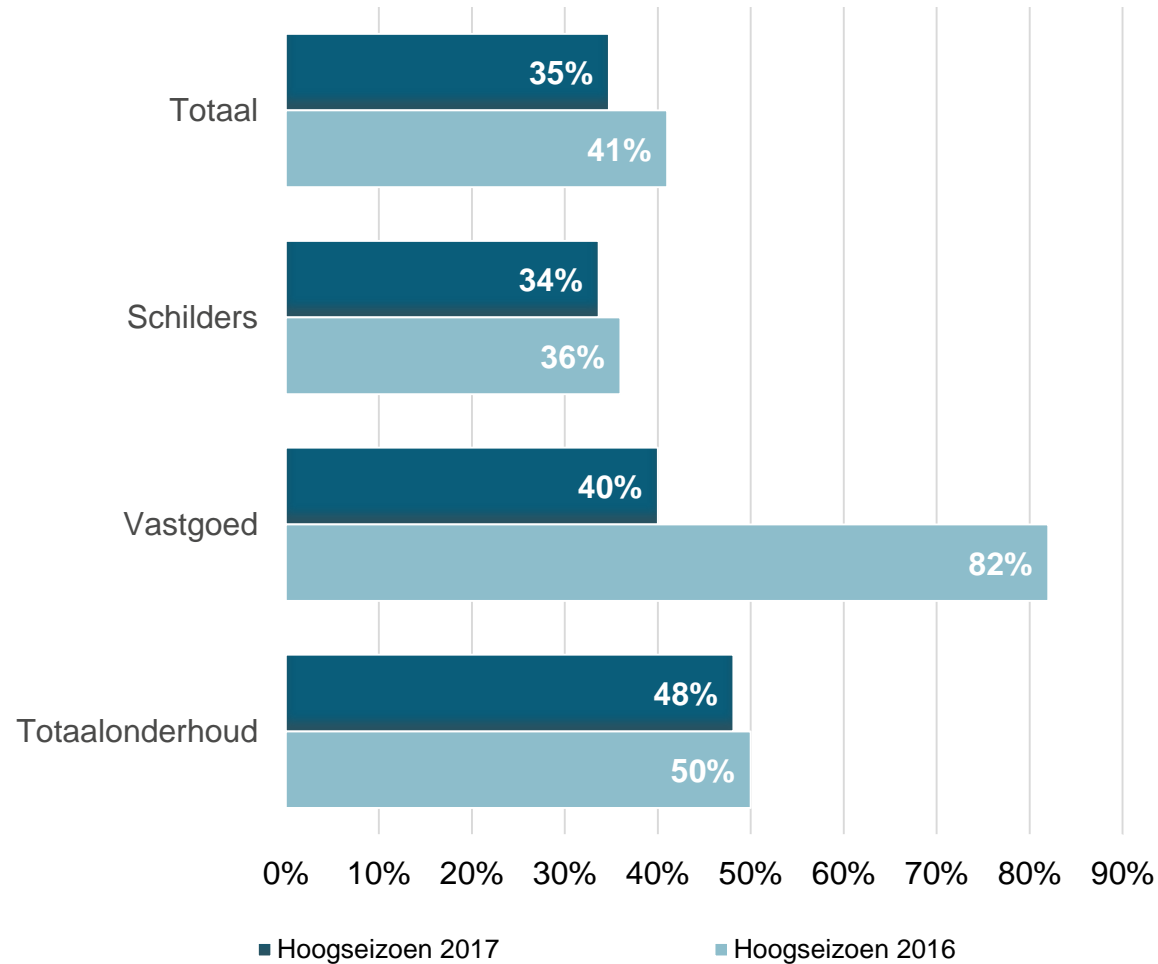


Bijna de helft (46%) geeft aan dat de werkgelegenheid in het hoogseizoen (sterk) is toegenomen

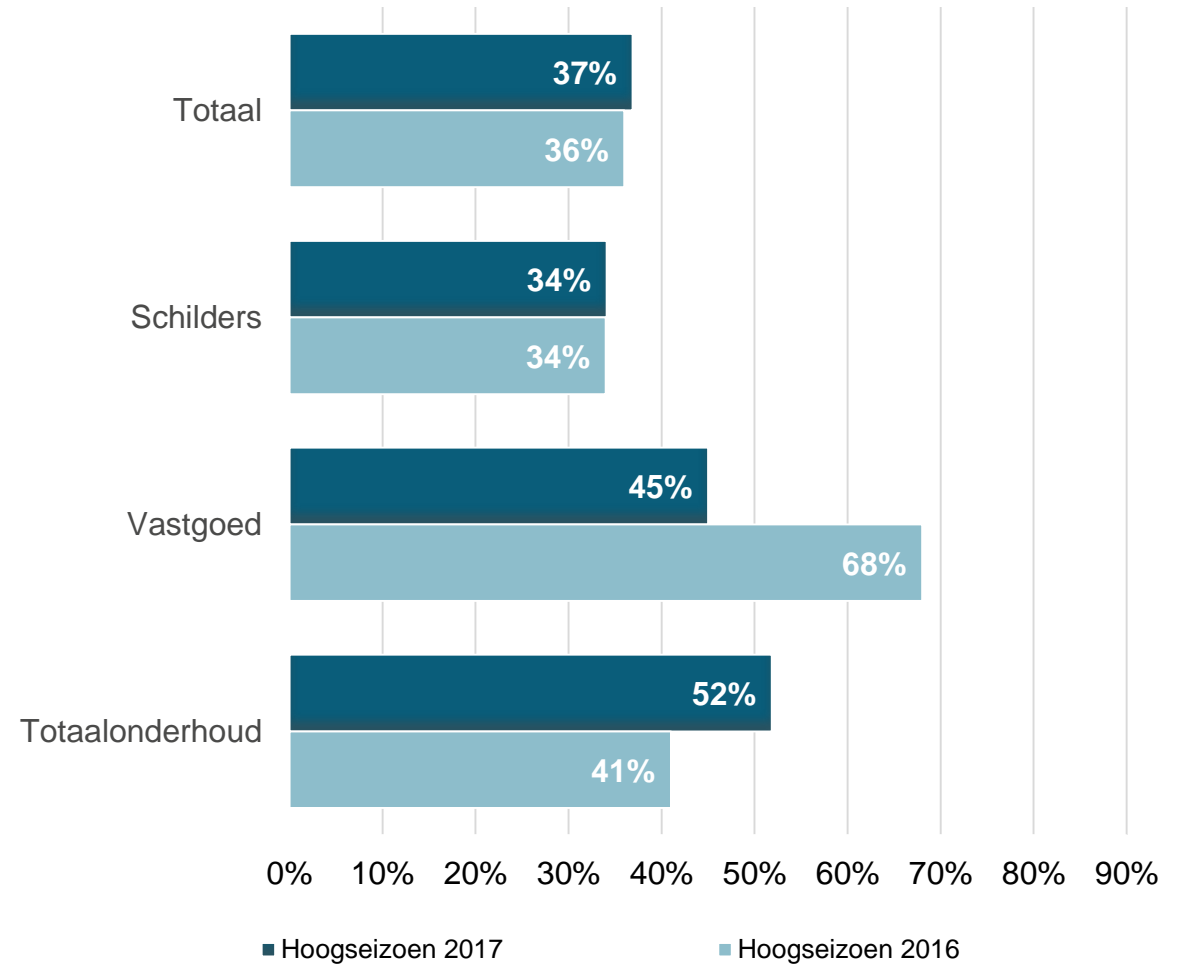
### Ontwikkelingen werkgelegenheid hoogseizoen t.o.v. vorig jaar



Saldo ontwikkeling van de omzet  
% (sterk) toegenomen - % (sterk) afgenomen



Saldo ontwikkeling van de werkgelegenheid  
% (sterk) toegenomen - % (sterk) afgenomen



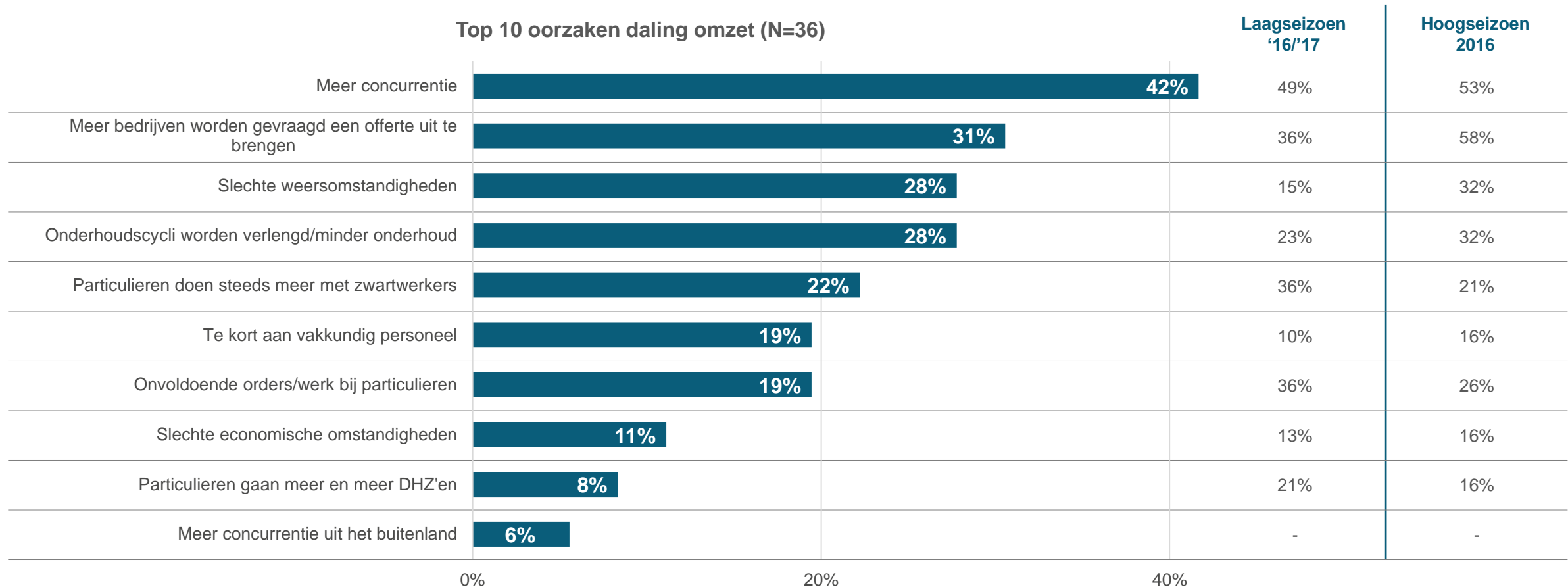
## Omzetontwikkeling

	OnderhoudNL leden	Handel	Architecten	Aannemer B&U	Aannemer GWW	Installateurs	Afbouw	Klusbedrijven
Hoogseizoen 2017	35%	63%	48%	64%	25%	61%	35%	27%
Laagseizoen '16-'17	26%	51%	40%	48%	13%	47%	24%	27%
Hoogseizoen 2016	41%	49%	34%	21%	21%	37%	42%	17%
Laagseizoen '15-'16	12%	53%	20%	34%	8%	19%	15%	20%
Hoogseizoen 2015	23%	70%	28%	47%	0%	29%	43%	21%
Laagseizoen '14/'15	-3%	30%	4%	22%	-7%	19%	-6%	6%
Hoogseizoen 2014	2%	40%	9%	10%	-6%	6%	2%	0%
Laagseizoen '13/'14	-16%	6%	2%	-14%	7%	-1%	-9%	-4%
Hoogseizoen 2013	-23%	-40%	-41%	-34%	-20%	-28%	-26%	-26%
Laagseizoen '12/'13	-47%	-48%	-43%	-42%	-35%	-23%	-37%	-32%
Hoogseizoen 2012	-25%	-50%	-39%	-39%	-36%	-27%	-30%	-24%
Laagseizoen '11/'12	-23%	5%	-29%	-32%	-24%	-9%	-18%	-19%
Hoogseizoen 2011	5%	44%	-11%	17%	1%	7%	12%	6%
Laagseizoen '10/'11	-14%	13%	-6%	-5%	0%	11%	-25%	2%

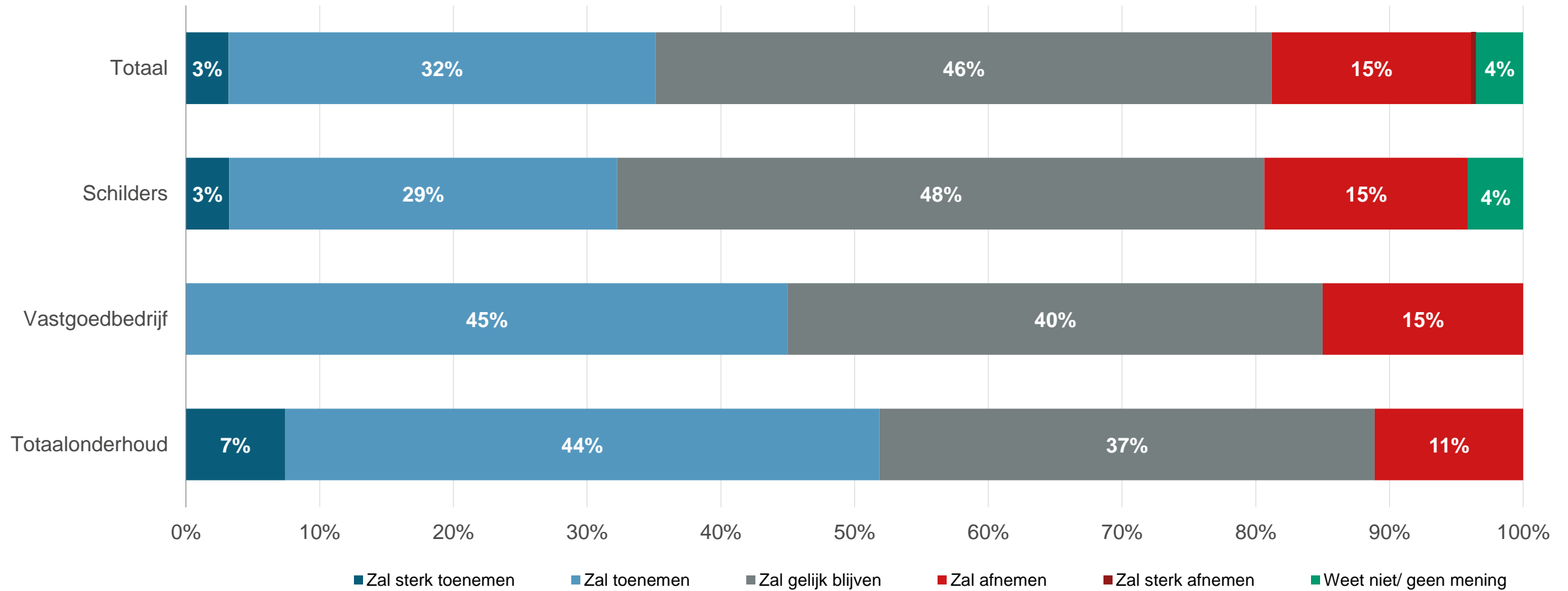
Resultaten afkomstig uit de Bouwbarometer



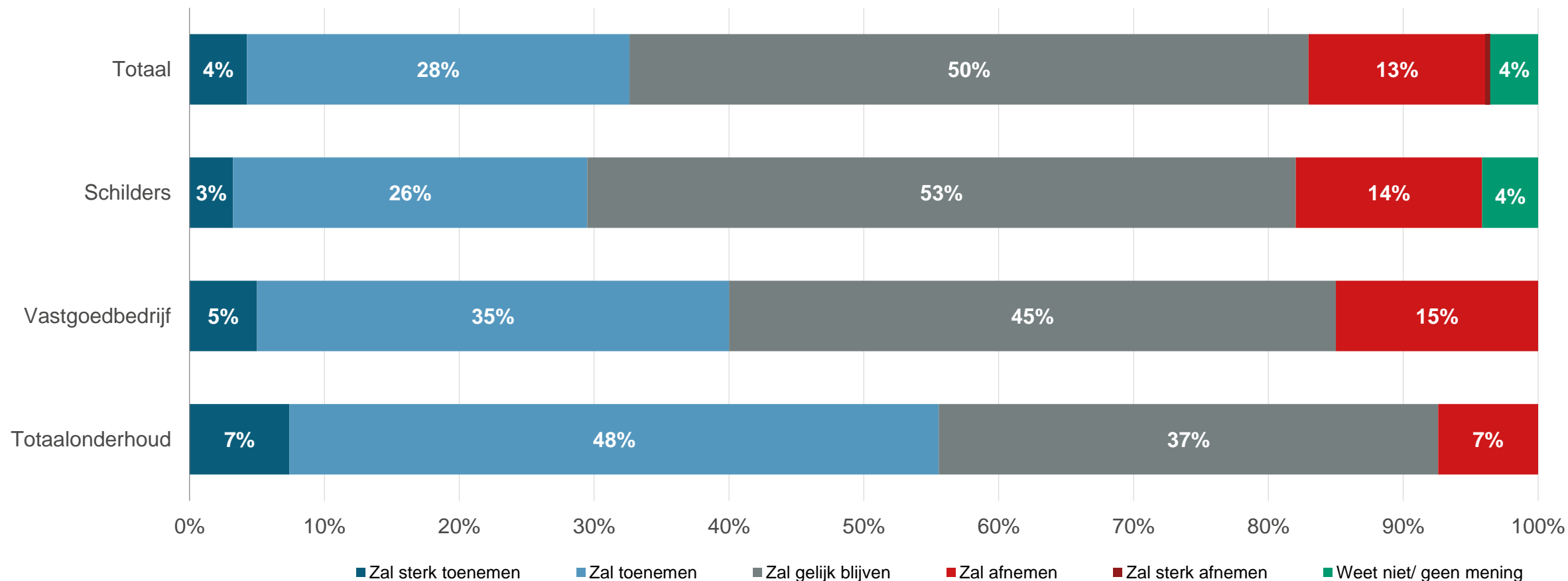
Top 10 oorzaken daling omzet (N=36)



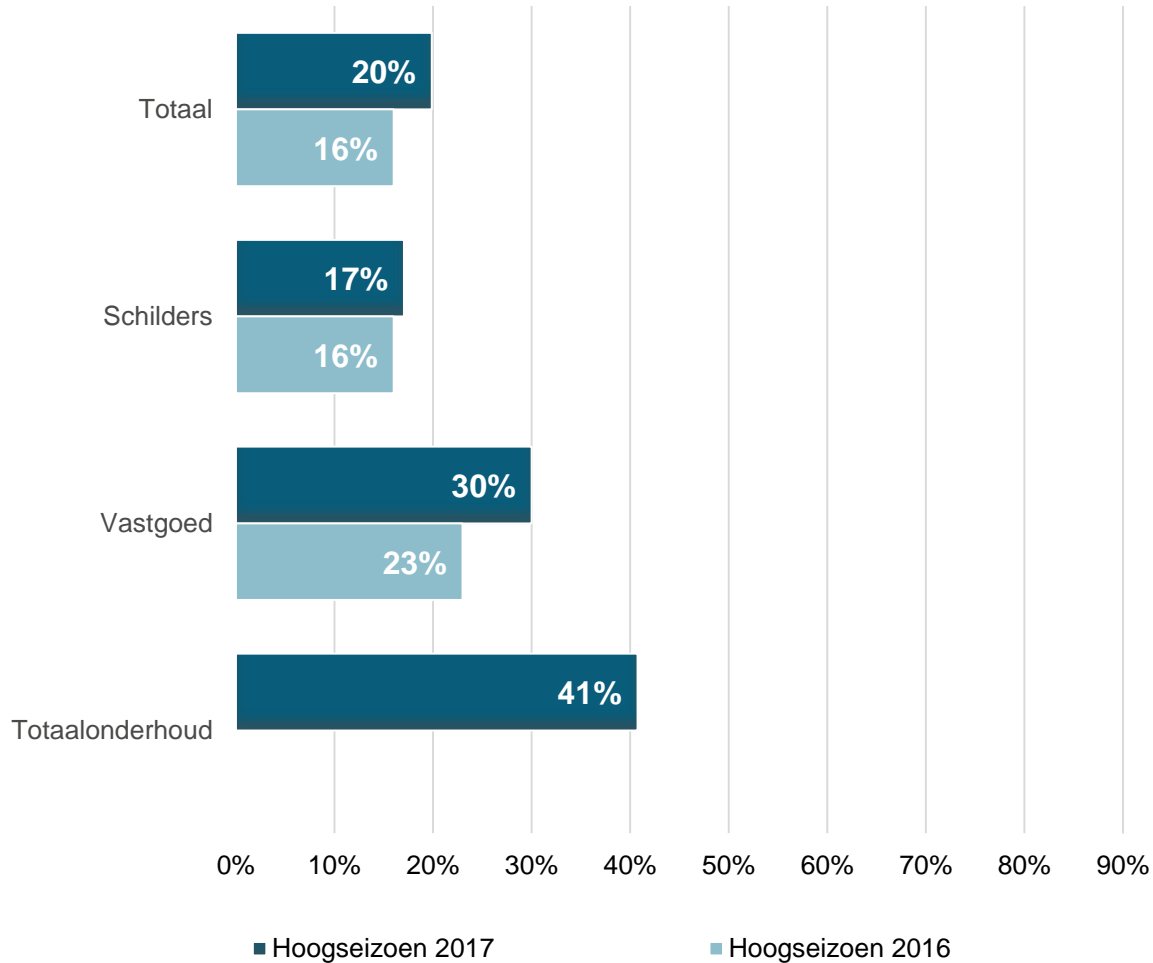
### Verwachtingen omzet laagseizoen t.o.v. vorig jaar



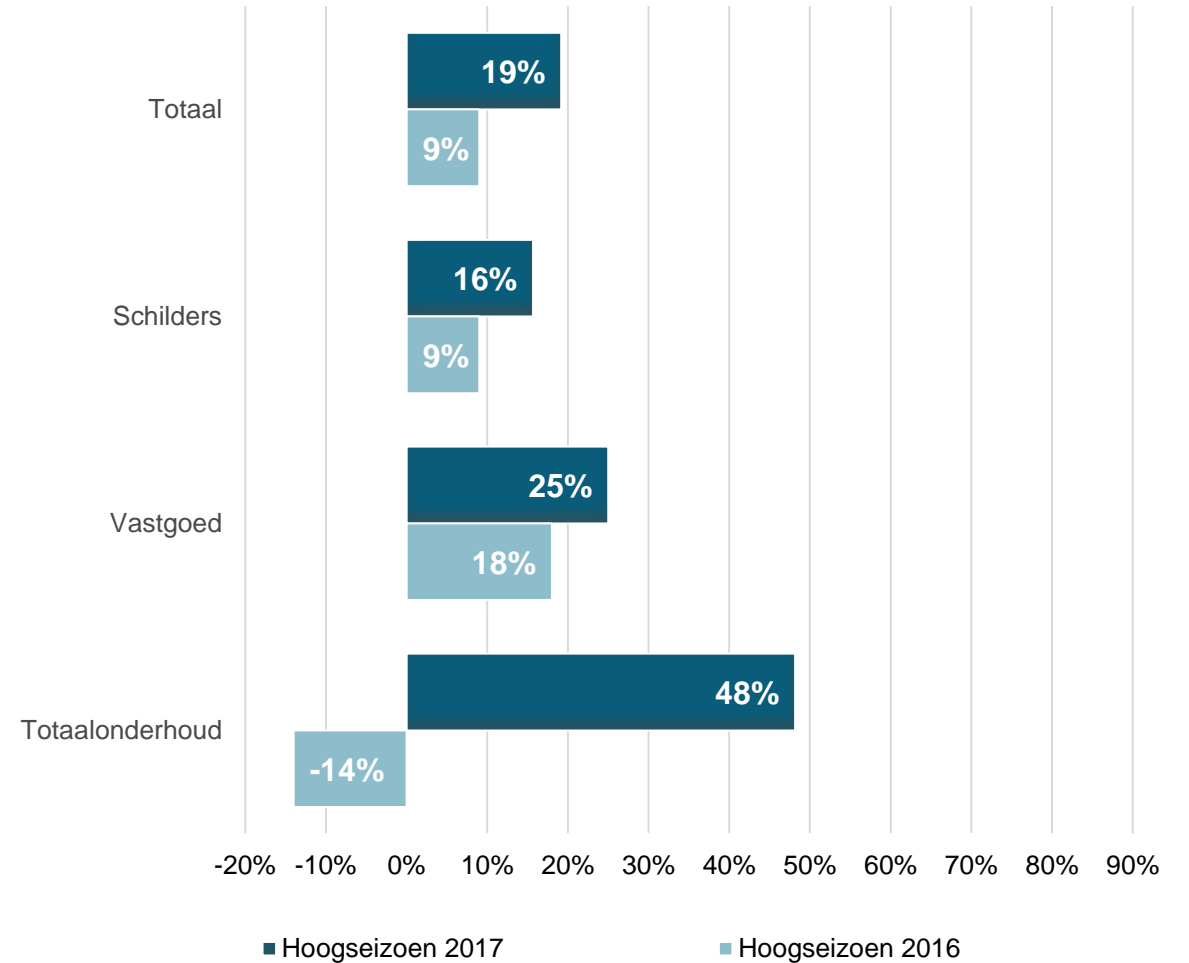
### Verwachtingen werkgelegenheid laagseizoen t.o.v. vorig jaar



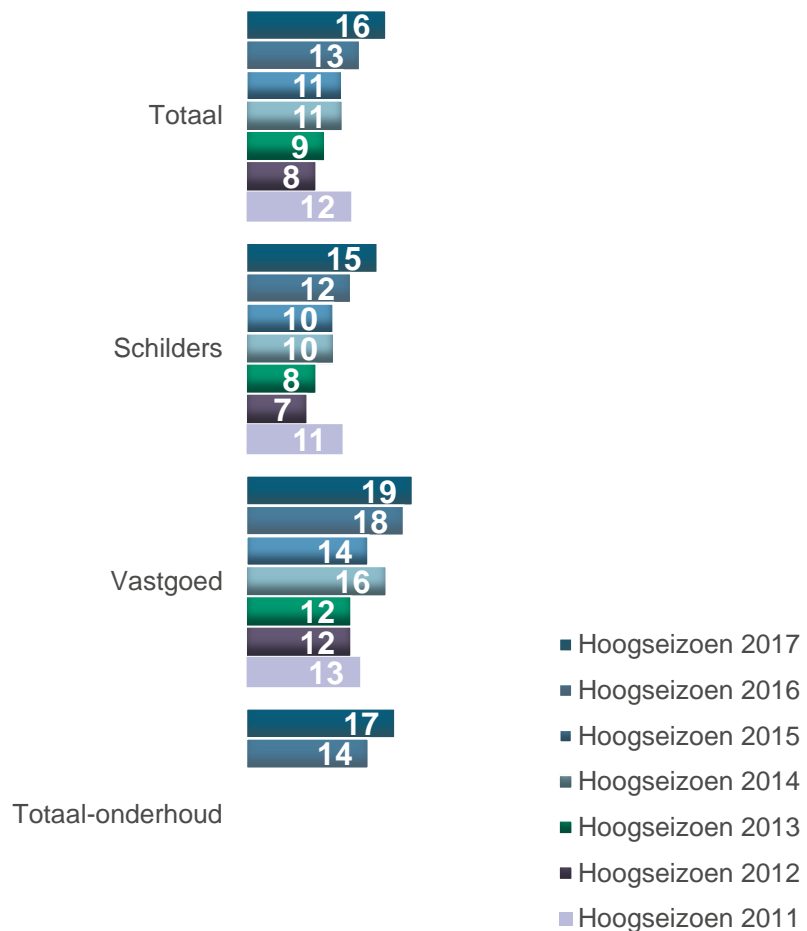
Verwachtingen van de omzet  
% (sterk) toegenomen - % (sterk) afgenomen



Verwachtingen van de werkgelegenheid  
% (sterk) toegenomen - % (sterk) afgenomen



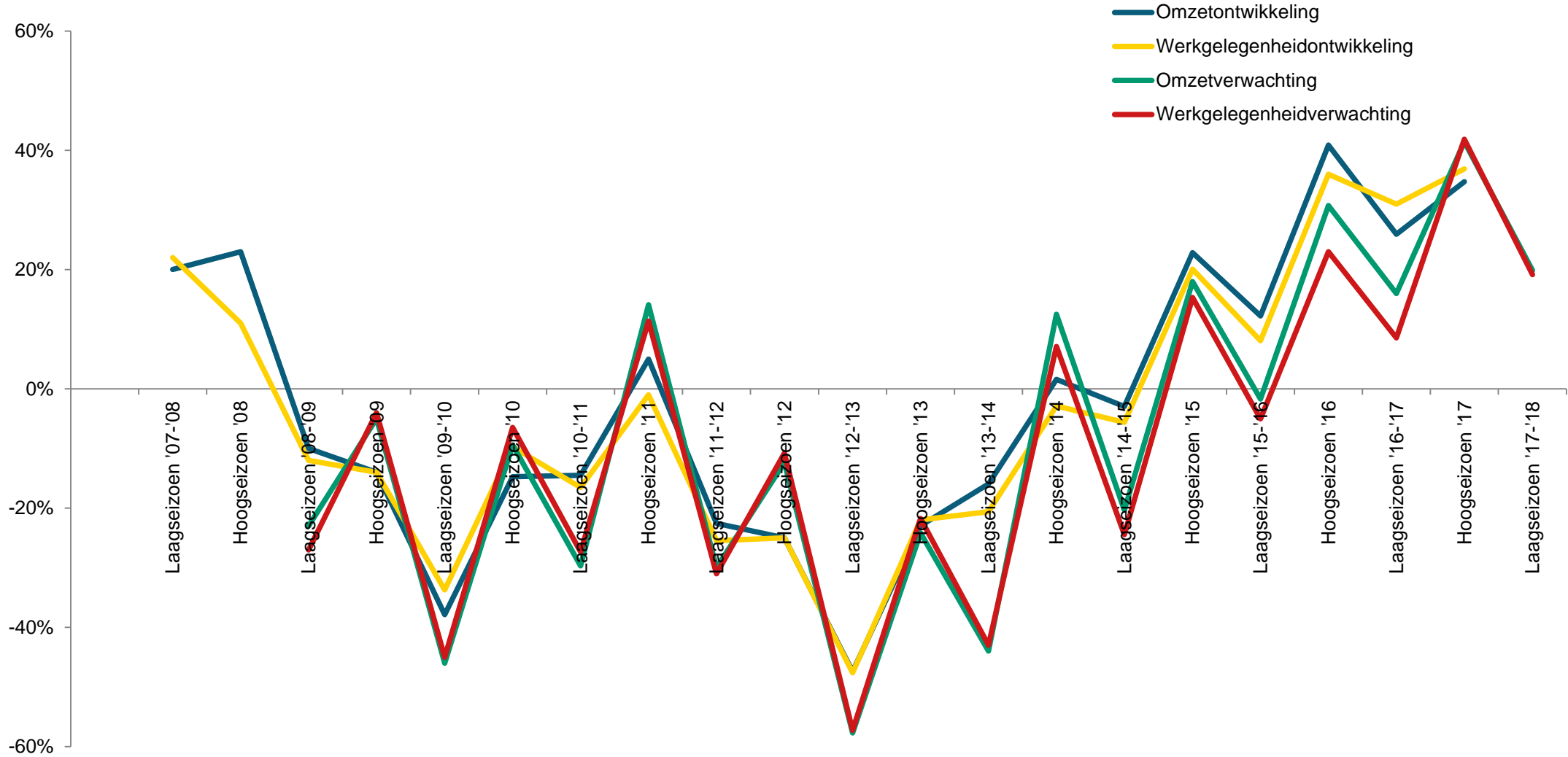
## Werkvoorraad met huidige orderportefeuille in weken



## Werkvoorraad met huidige orderportefeuille

	Leden Onderhoud NL	Architecten	Aannemer B&U	Aannemer GWW	Installa- teurs	Afbouw	Klus- bedrijven
Hoogseizoen 2017	16	25	30	22	22	21	22
Hoogseizoen 2016	13	24	25	19	21	20	19
Hoogseizoen 2015	11	22	19	16	17	19	18
Hoogseizoen 2014	11	18	17	17	16	17	15
Hoogseizoen 2013	9	20	16	20	15	16	15
Hoogseizoen 2012	8	20	18	19	18	17	14
Hoogseizoen 2011	12	22	24	21	19	20	19

Resultaten  
afkomstig uit de  
Bouwbarometer





1. Inleiding en  
onderzoeksopzet



2. Respons en  
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur



4. Actuele vragen:  
Duurzaamheid

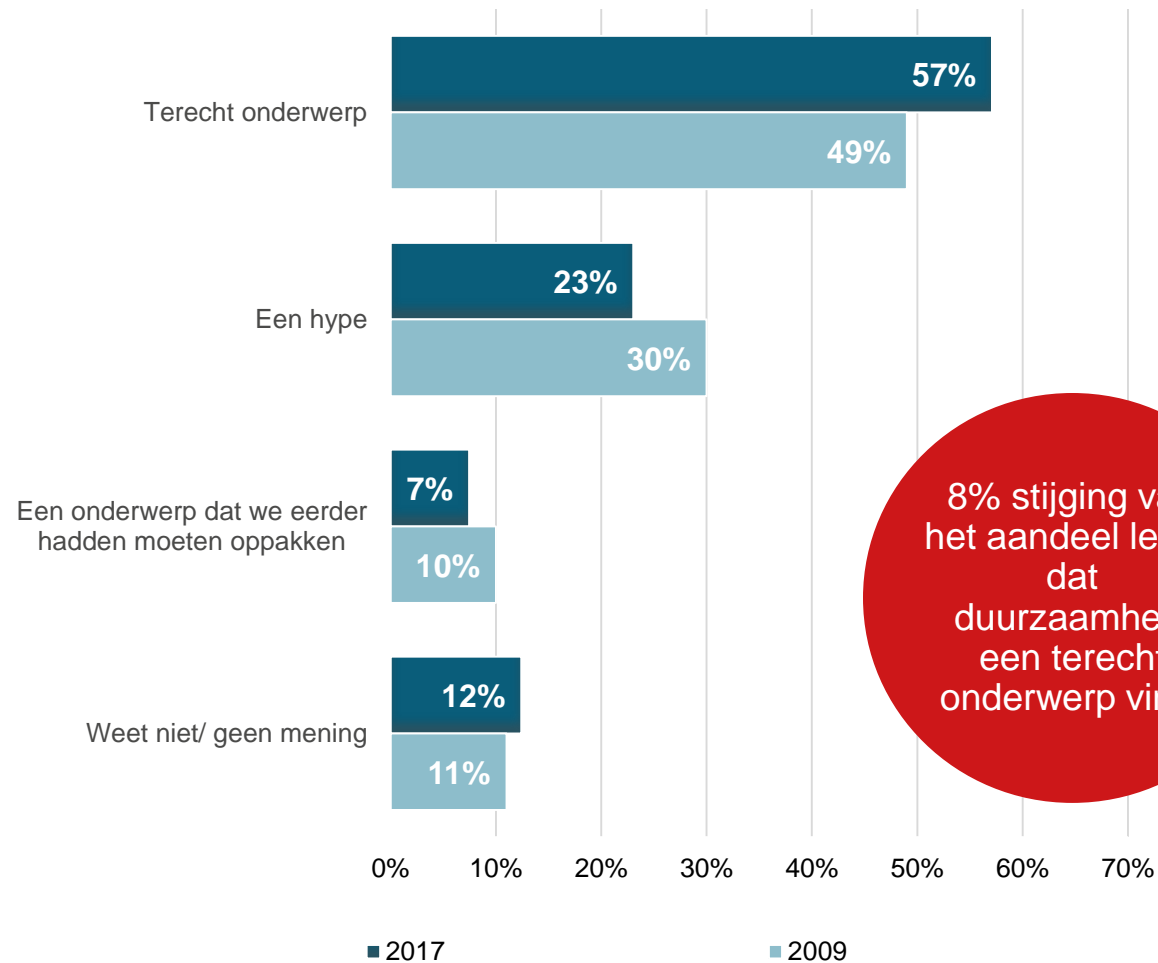


5. Actuele vragen per  
sector

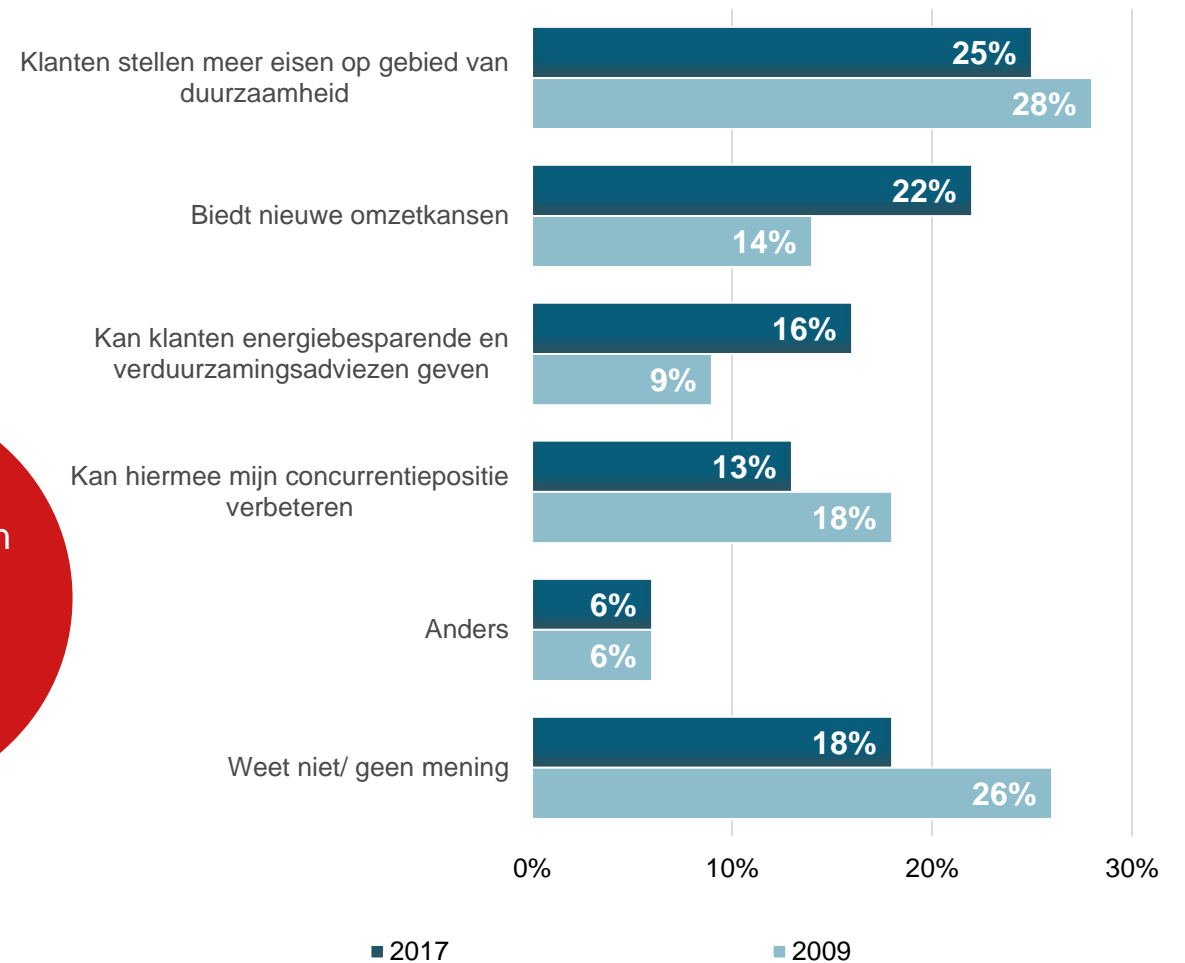


6. Conclusie

### Thema duurzaamheid

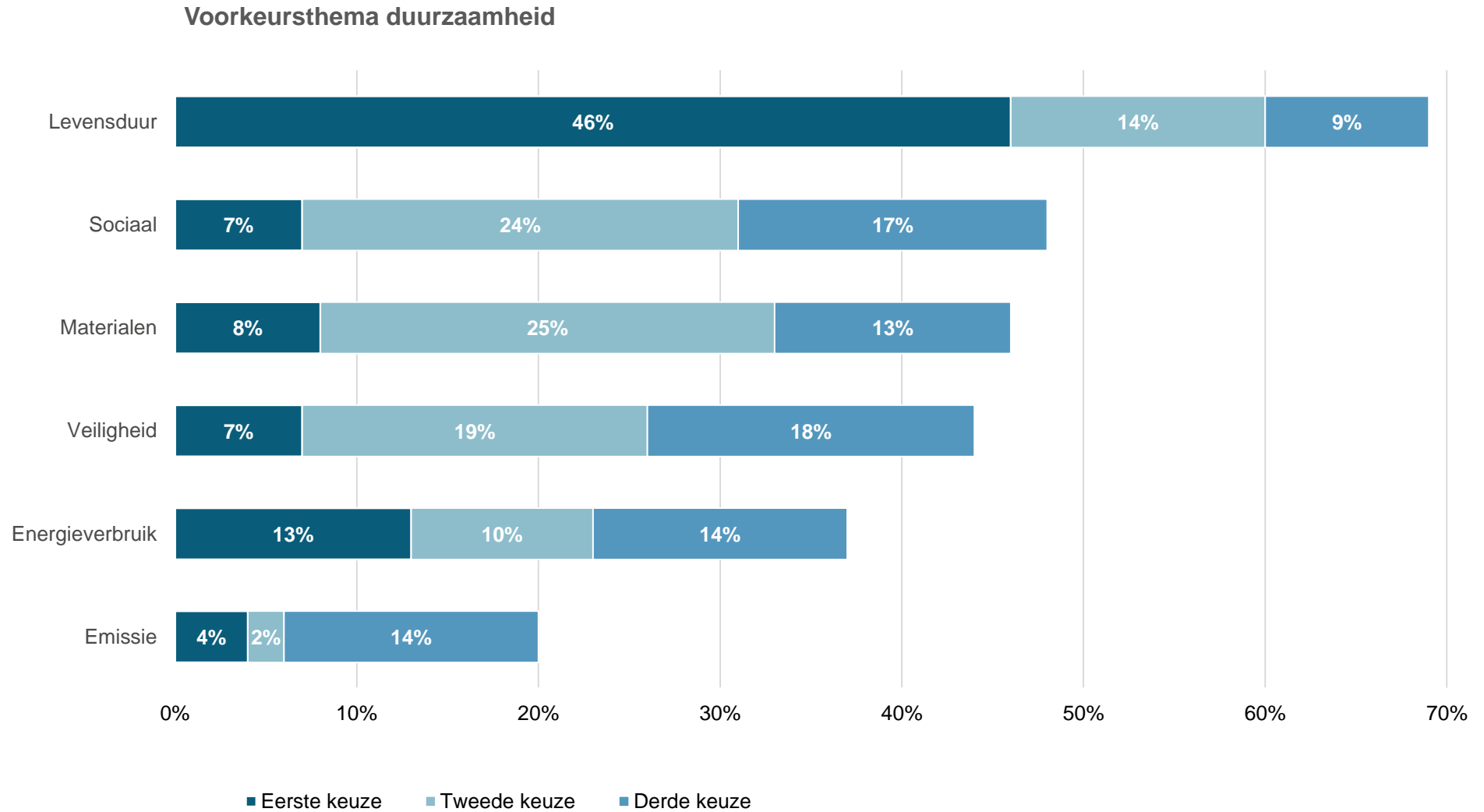


### Betekenis van duurzaamheid voor de onderneming

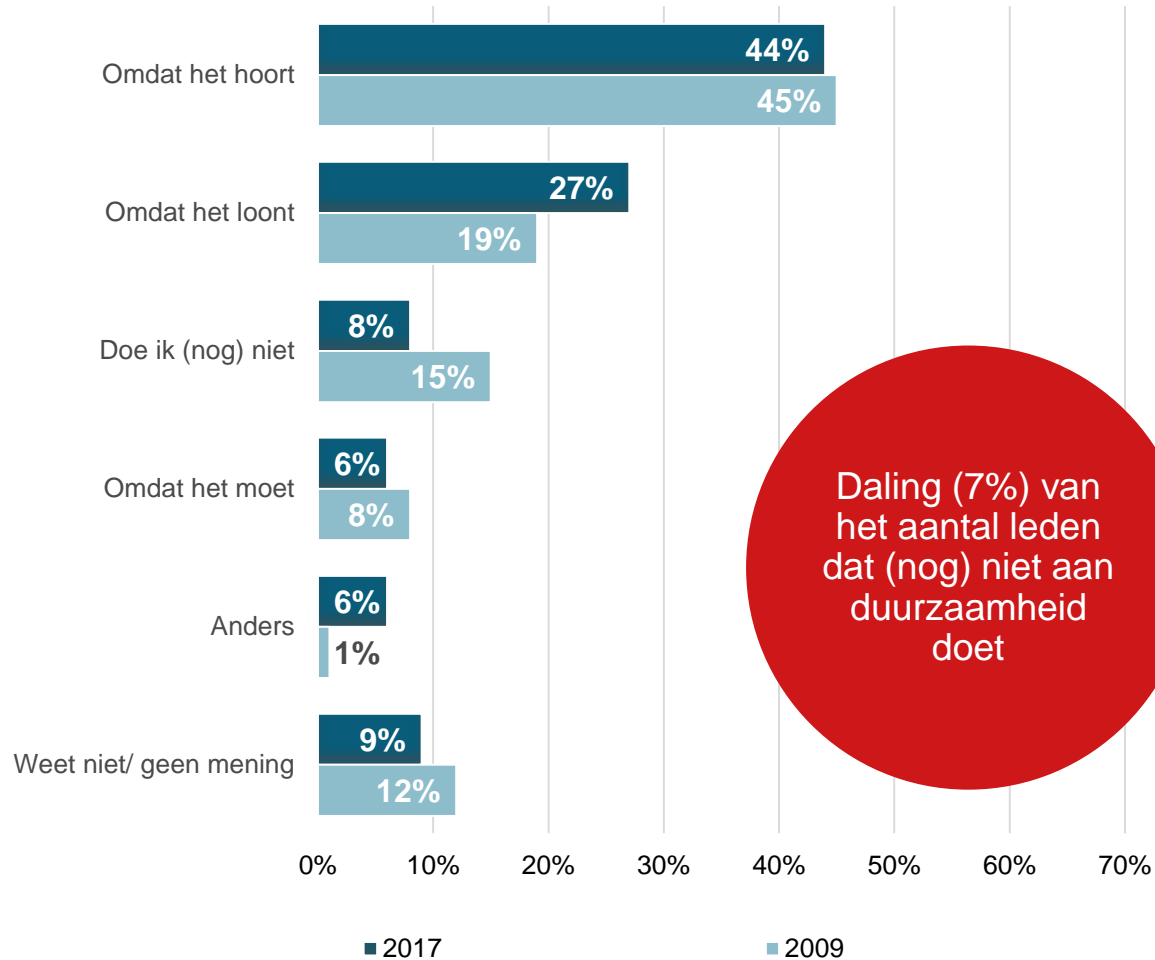




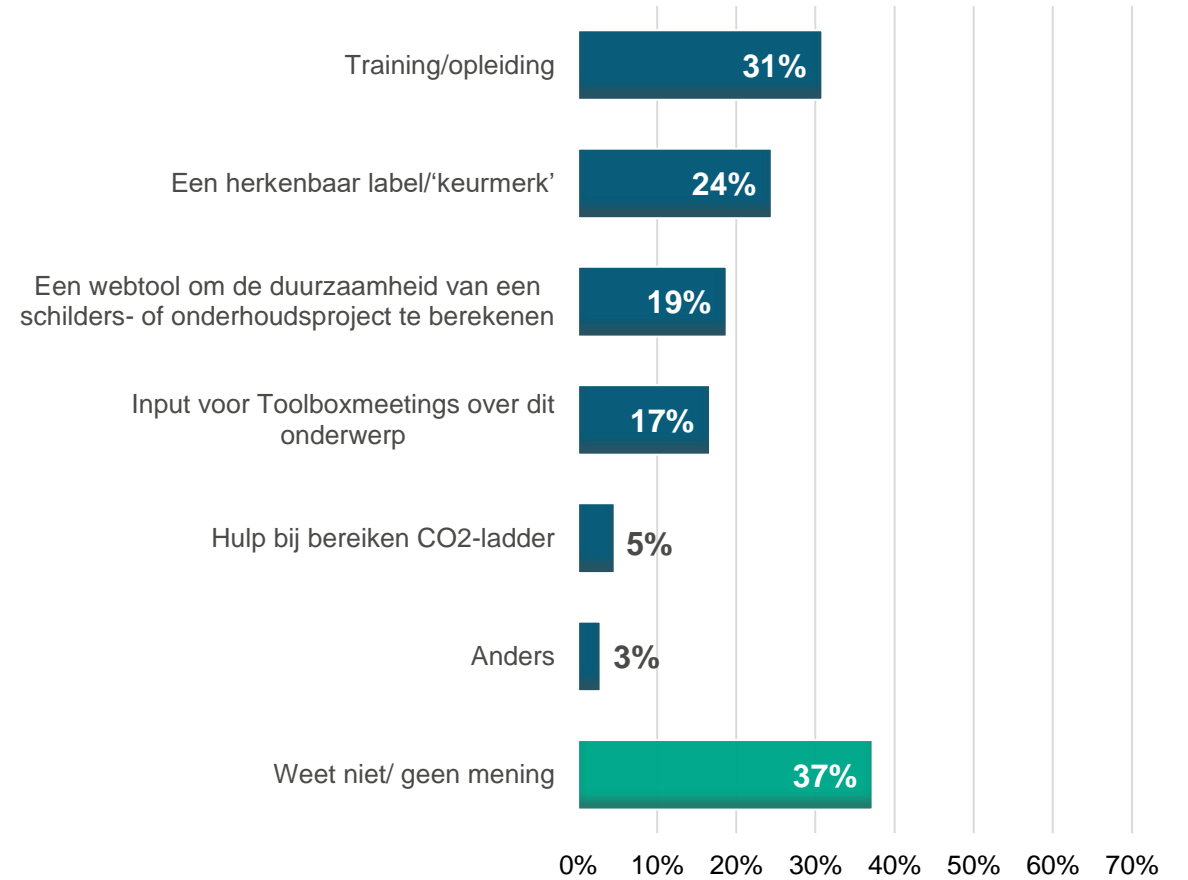
Op welke drie thema's richt u zich vooral als bedrijf met duurzaamheid?



### Redenen om aan duurzaamheid te doen



### Activiteiten die helpen bij ontwikkeling duurzaamheid





1. Inleiding en  
onderzoeksopzet



2. Respons en  
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur



4. Actuele vragen:  
Duurzaamheid



5. Actuele vragen per  
sector



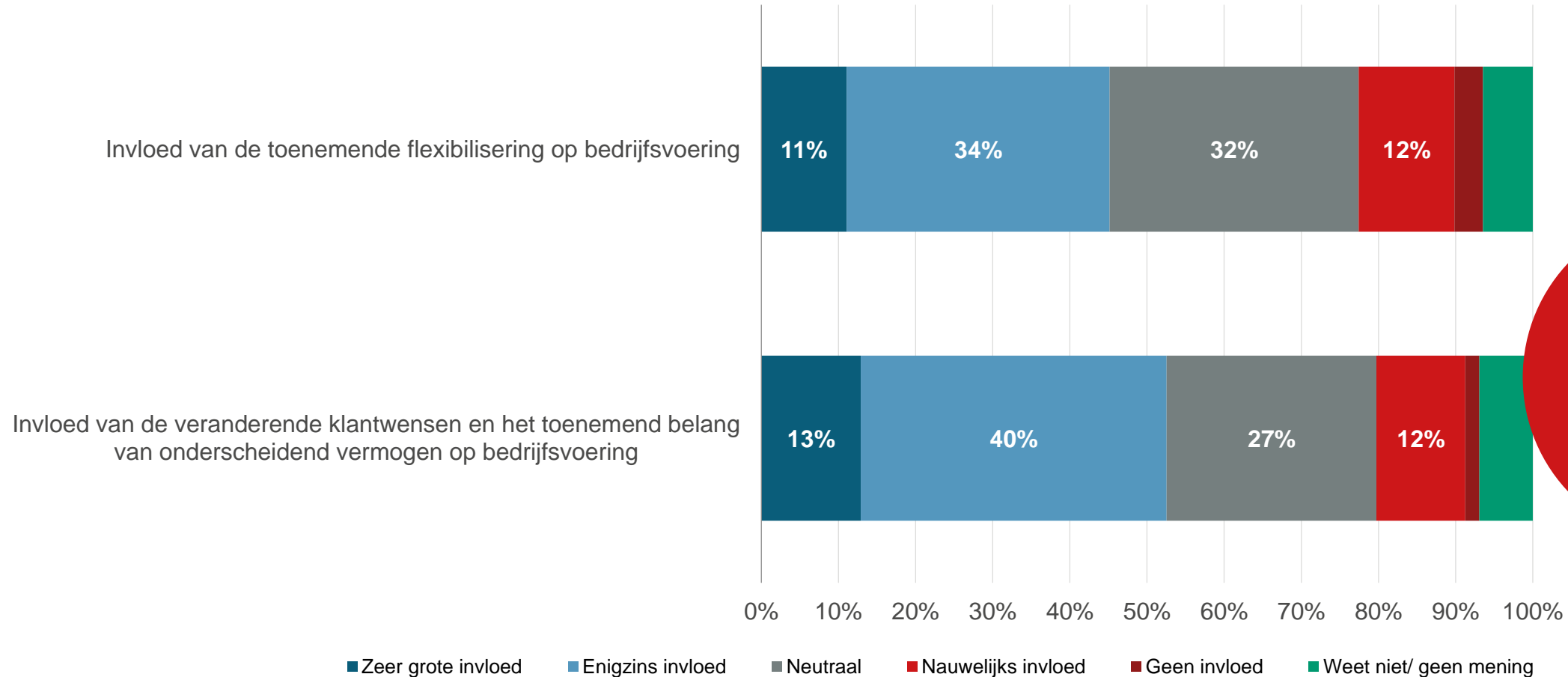
6. Conclusie

- De twee thema's die voor de sector schilderen centraal staan, zijn de veranderende klantwensen en het toenemend belang van onderscheidend vermogen en de toenemende flexibilisering.
- De veranderende klantwensen en het toenemend belang van onderscheidend vermogen kan als volgt worden gedefinieerd:
  - Toenemende concurrentie dwingt bedrijven onderscheidener te zijn
  - Goed onderzoek doen naar veranderende klantwensen
  - Werk aan profiel bedrijf ('tent')
  - Werk aan profiel personeel/zelf ('vent')
  - Breng profiel duidelijker naar voren in marketing
- De toenemende flexibilisering kan als volgt worden samengevat.
  - De arbeidsmarkt wordt steeds flexibeler
  - Werken als ZZP'er wordt steeds populairder onder jongeren
  - Voor laagopgeleiden ontstaat er op termijn een schaarste binnen het onderhoudsambacht
  - Flexibelere organisatieprocessen zijn nodig om flexibel personeel optimaal te benutten

# Actuele vragen per sector: sector schilderen (N=217)

Meer dan de helft van de leden merkt een invloed van veranderende klantwensen en toenemend belang van onderscheidend vermogen

In hoeverre hebben beide trends een invloed op uw bedrijf uitoefenen (invloed op de omzet)



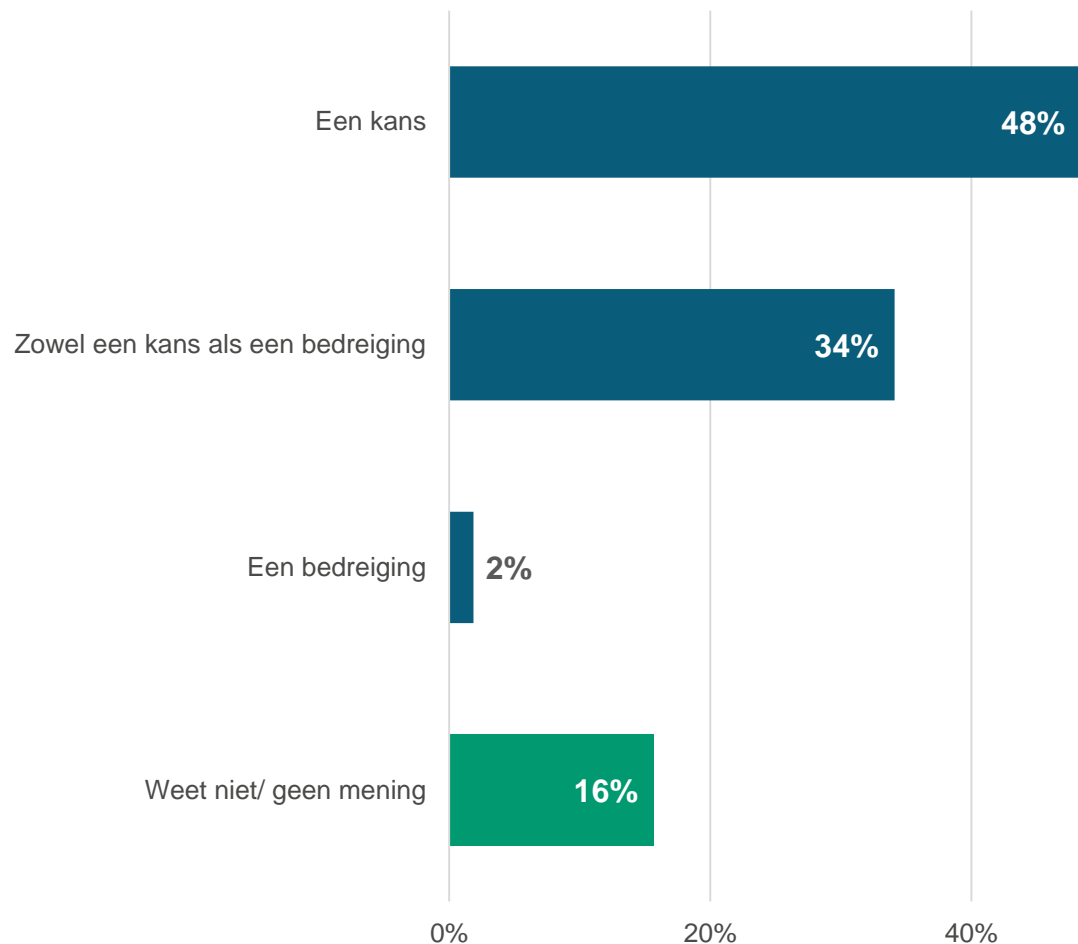
Met name de groep 6-20 FTE merkt een (zeer grote/enigszins) invloed van veranderende klantwensen; 65%



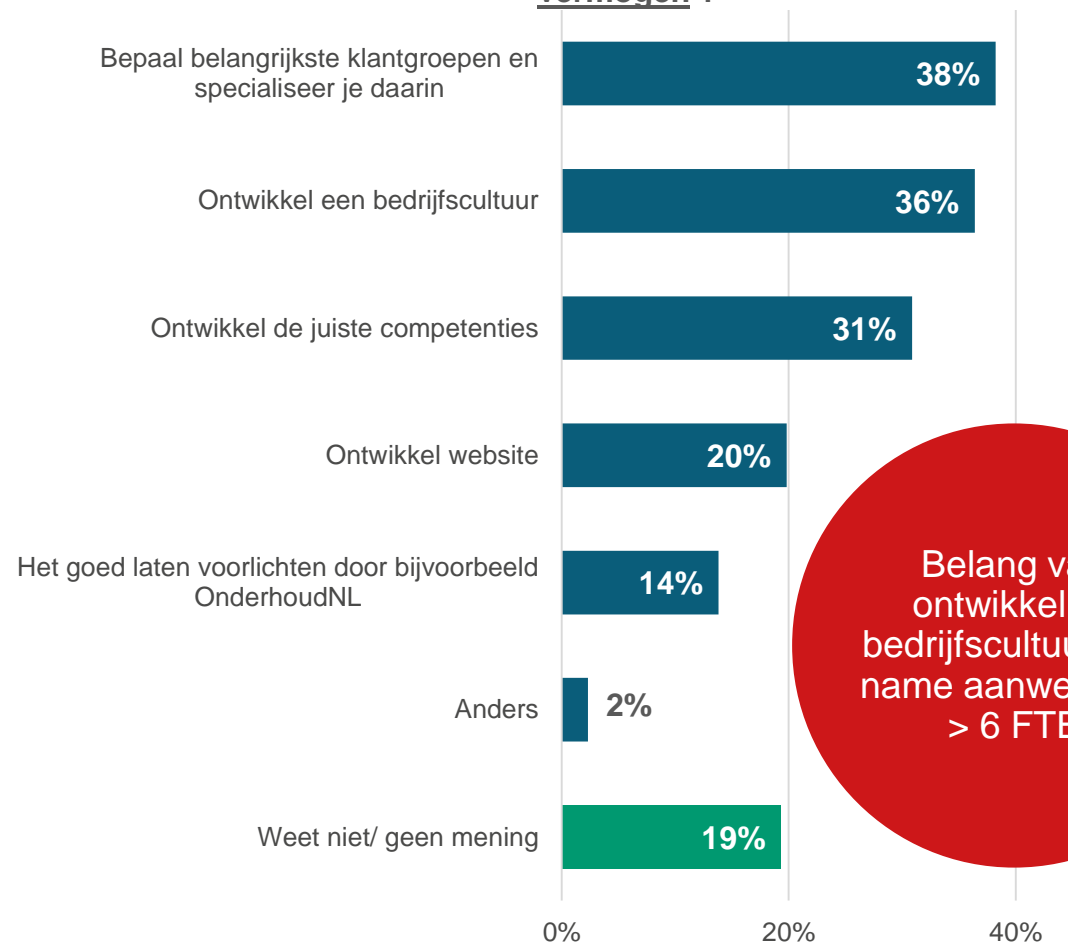
# Actuele vragen per sector: sector schilderen (N=217)

Bijna de helft van de leden ziet veranderende klantwensen en toenemend belang van onderscheidend vermogen als een kans

Ziet u de veranderende klantwensen en het toenemend belang van onderscheidend vermogen als een kans of als een bedreiging?



Op welke wijze speelt u in op het thema 'de veranderende klantwensen en het toenemend belang van onderscheidend vermogen'?

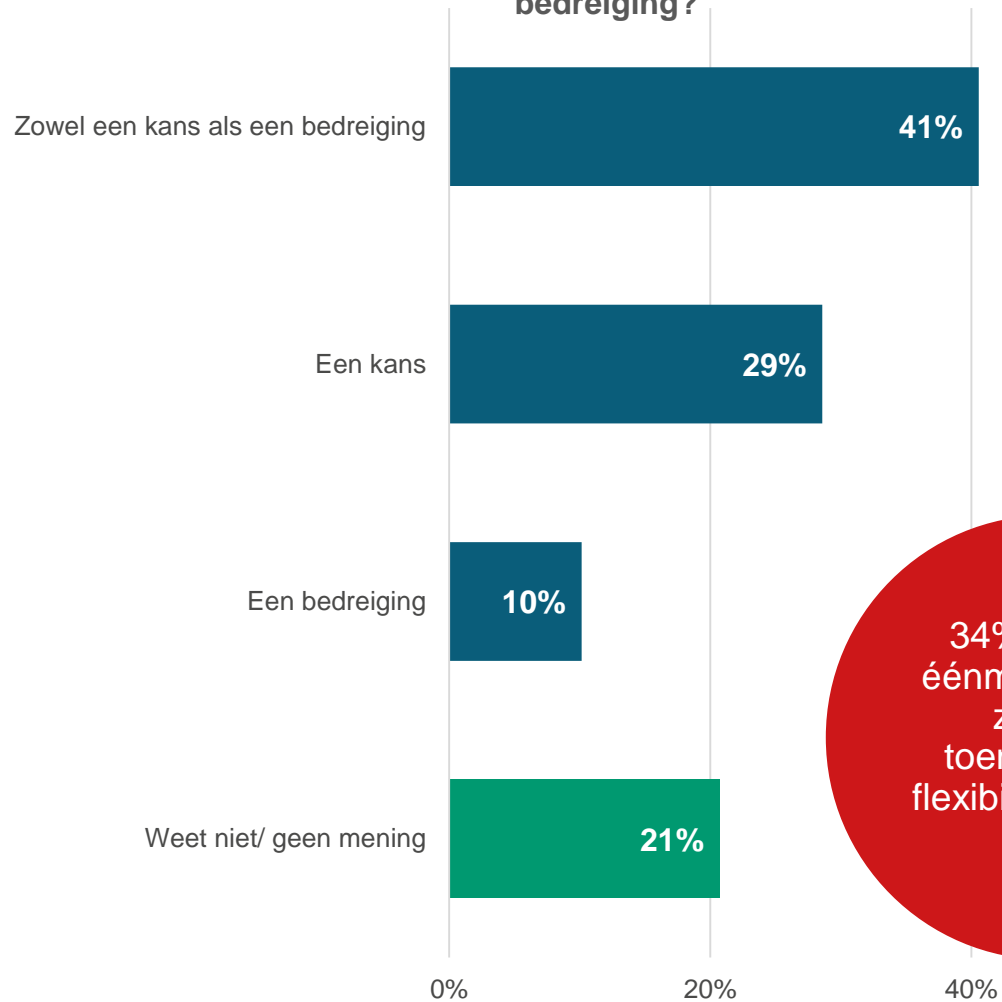


Belang van ontwikkeling bedrijfscultuur met name aanwezig bij > 6 FTE

# Actuele vragen per sector: sector schilderen (N=217)

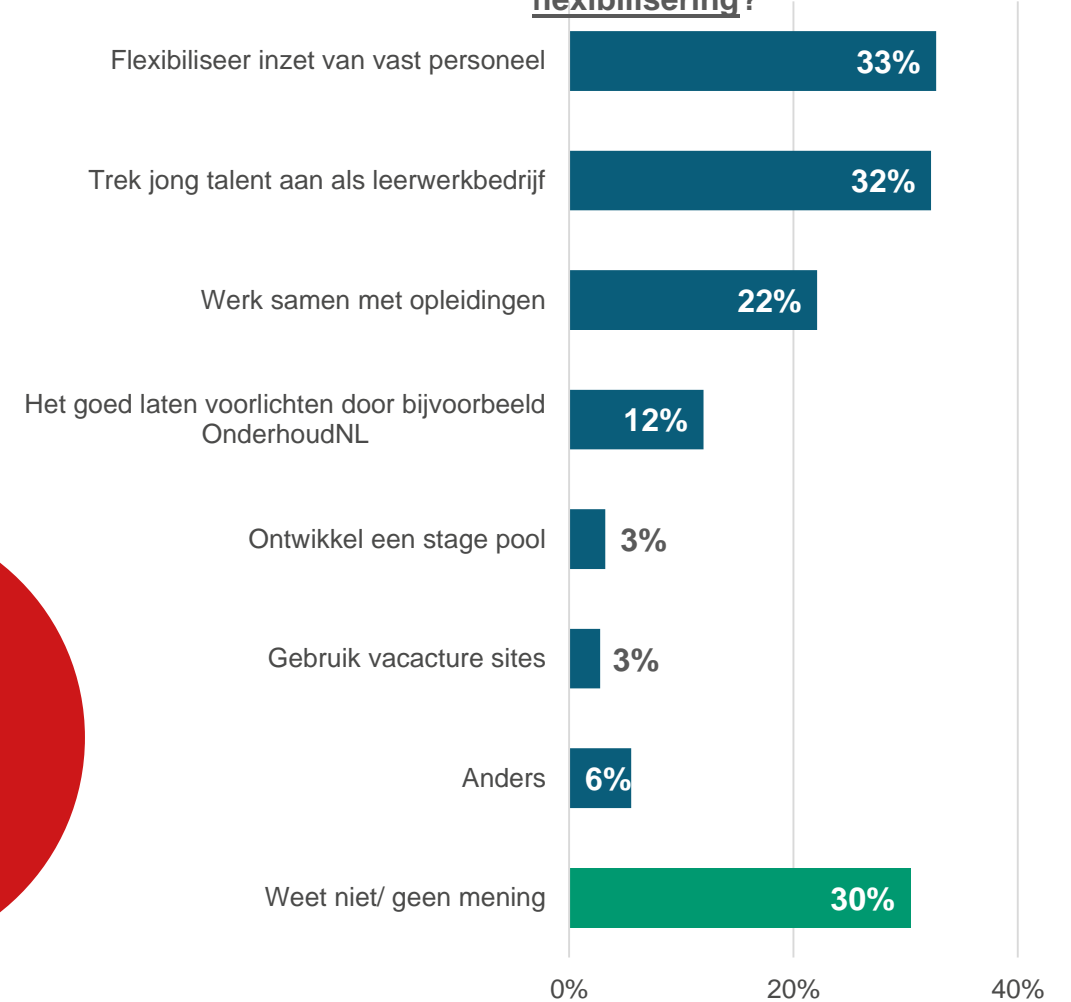
Bijna de helft van de leden ziet de toenemende flexibilisering zowel als een kans als een bedreiging

Ziet u de toenemende flexibilisering als een kans of als een bedreiging?



34% van de éénmanszaken ziet de toenemende flexibilisering als kans

Op welke wijze speelt u in op het thema toenemende flexibilisering?



#### Veranderende klantwensen en toenemend belang van onderscheidend vermogen

- “Nog meer naamsbekendheid van OnderhoudNL en garantie voor kwaliteit.”
- “Ondersteuning voor de web-site van de ondernemers.”
- “Praktijkvoorbeelden met mogelijke oplossingen geven.”
- “Trainingen omgaan met klanten.”
- “Contact leggen met industriële vastgoedpartijen.”
- “Niet nodig.”
- “Informatie, tools, marktontwikkelingen inzichtelijk maken e.d.”
- “Eventueel met cursussen voor uitvoerend personeel.”
- “ Blijf communiceren en informeren over de ontwikkelingen in de branche. Blijf workshops organiseren vooral voor de jonge ondernemers.”

#### Toenemende flexibilisering

- “Heldere en duidelijke info verschaffen omtrent dit onderwerp. Wat nu ook al goed gebeurt. ”
- “Ook het vak schilder promoten bij de jeugd.”
- “Veel lobbywerk bij regering zodat het weer mogelijk wordt om mensen op een normale manier in dienst te nemen, zodat je niet kapot gaat als je iemand moet ontslaan vanwege werkvermindering.”
- “Inhoudelijk gesprekken en adviezen richting de school en de opleidingsinstituten. ”
- “Zorgen dat alle regels voor iedereen gelden binnen onze branche. Iedereen pensioen, iedereen een inkomensverzekering, iedereen gebruik van onze sociale voorzieningen.”



- De twee thema's die voor de sector vastgoed centraal staan zijn duurzaamheid & maatschappelijk verantwoord ondernemen en aandacht voor markt & commercie.
- Kort samengevat staat duurzaamheid & maatschappelijk verantwoord ondernemen voor:
  - Duurzaamheid neemt toe in prioriteit
  - Toenemende aandacht voor duurzaamheid leidt ook tot meer regelgeving op dit gebied
  - Eigenaren (incl. VVE's) en beheerders van vastgoed zoeken duurzame oplossingen
  - Ook voor (planmatig) onderhoud, renovatie en revitalisering
  - Niet alleen het gebouw maar ook het onderhouds- en renovatieproces moet duurzamer
- Aandacht voor markt & commercie kan als volgt worden samengevat.
  - Branchevervaging doet zijn intrede in de onderhoudsbranche
  - Klanten zijn op zoek naar complete ontzorging i.p.v. een product of dienst
  - Voor bouw- en vastgoedpartijen wordt het steeds crucialer om de behoeften van de eindgebruiker te vertalen naar passende woonoplossingen
  - Ontzorging vraagt om een dienstverlenende rol van onderhoudsbedrijven
  - Voorwaartse ketenintegratie vergroot de invloed van leveranciers en producten
  - Door toenemende branchevervaging groeit het risico van branchevreemde toetreders
  - Voor klanten dient onderhoud deel uit te maken van een totaaloplossing
  - Woningcorporaties (belangrijkste groep opdrachtgevers voor Vastgoed-leden) worden gedwongen efficiënter te werken, trekken zich terug op kerntaken en ontwikkelen zich richting regie-voering. Daardoor stellen zij andere vragen en andere eisen aan de markt.

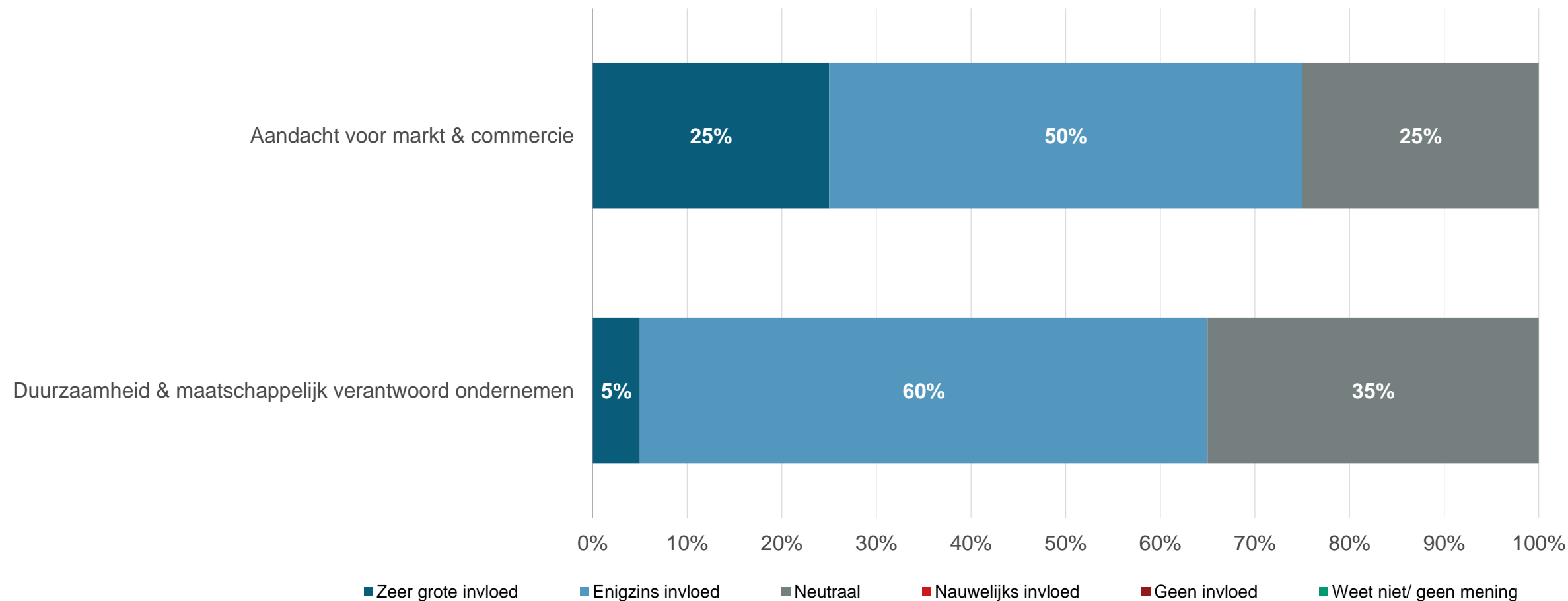
\* De resultaten voor de sector vastgoed zijn indicatief



# Actuele vragen per sector: sector vastgoed (N=20)\*

Een meerderheid merkt een invloed van de aandacht voor markt & commercie en duurzaamheid & MVO

In hoeverre hebben beide trends een invloed op uw bedrijf uitoefenen (invloed op de omzet)



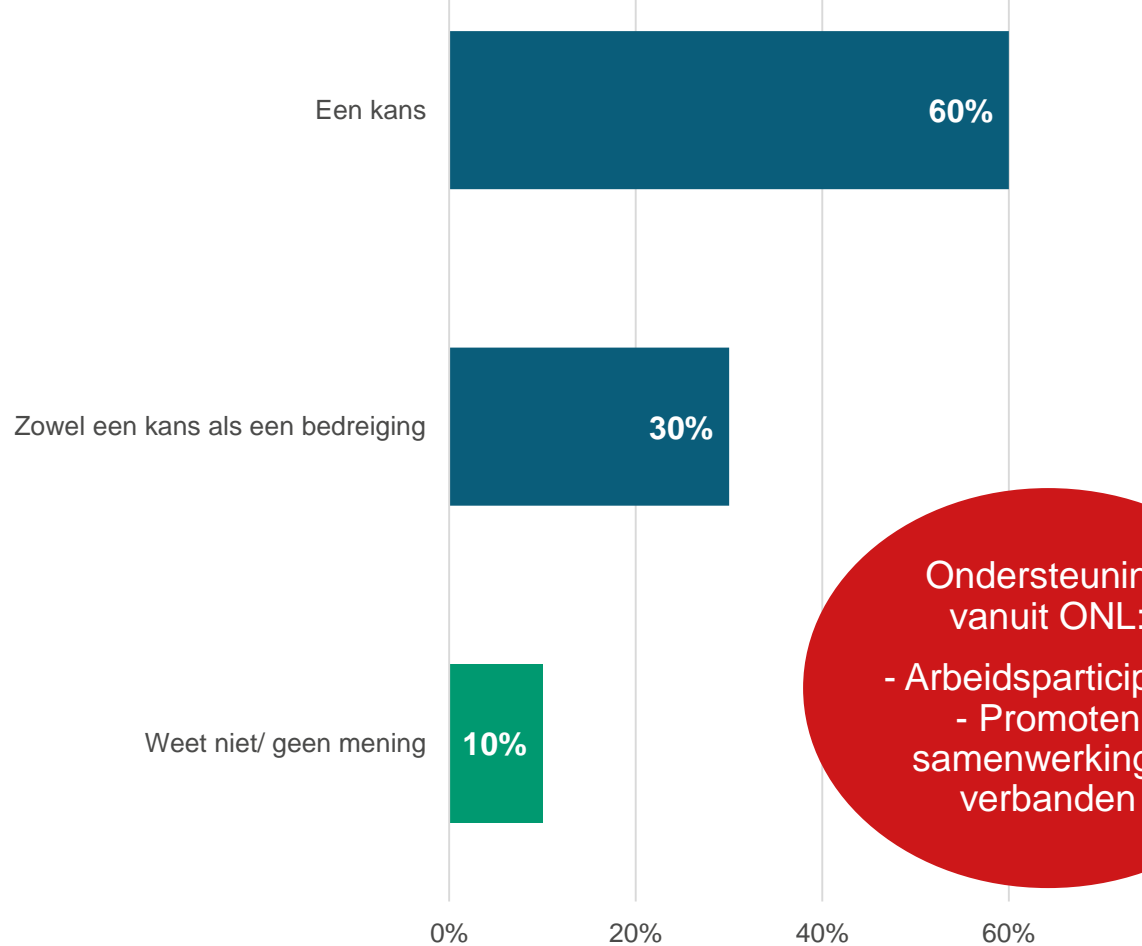
\* De resultaten voor de sector vastgoed zijn indicatief



# Actuele vragen per sector: sector vastgoed (N=20)\*

Een meerderheid ziet de toenemende aandacht voor duurzaamheid & maatschappelijk verantwoord ondernemen als een kans

## Ziet u de toenemende aandacht voor duurzaamheid & maatschappelijk verantwoord ondernemen als een kans of als een bedreiging?



Ondersteuning vanuit ONL:  
- Arbeidsparticipatie  
- Promoten samenwerkingsverbanden

## Op welke wijze speelt u in op het thema 'duurzaamheid & maatschappelijk verantwoord ondernemen'?



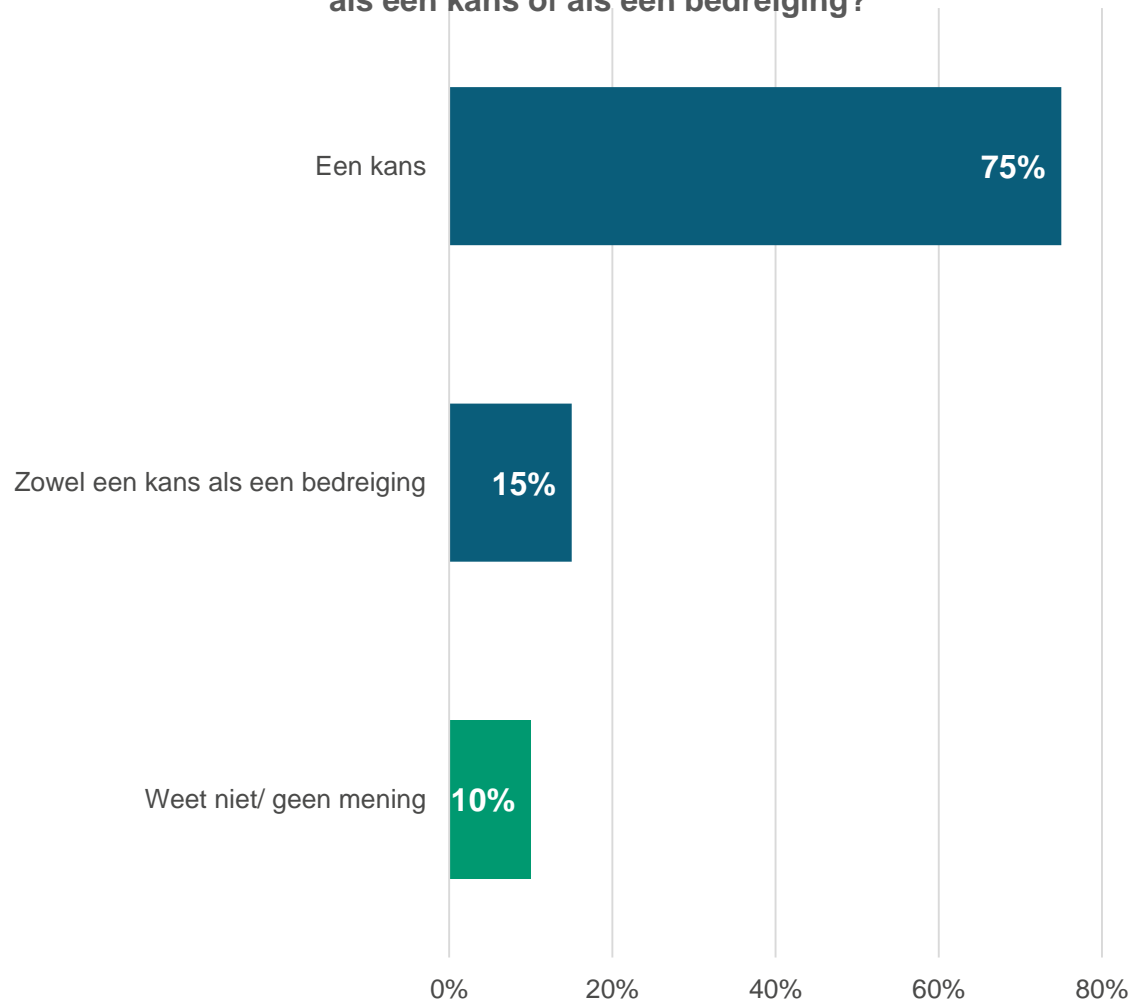
\* De resultaten voor de sector vastgoed zijn indicatief



# Actuele vragen per sector: sector vastgoed (N=20)\*

Driekwart ziet de toenemende aandacht voor markt & commercie als een kans

## Ziet u de toenemende aandacht voor markt & commercie als een kans of als een bedreiging?



## Op welke wijze speelt u in op het thema de aandacht voor markt & commercie?



\* De resultaten voor de sector vastgoed zijn indicatief

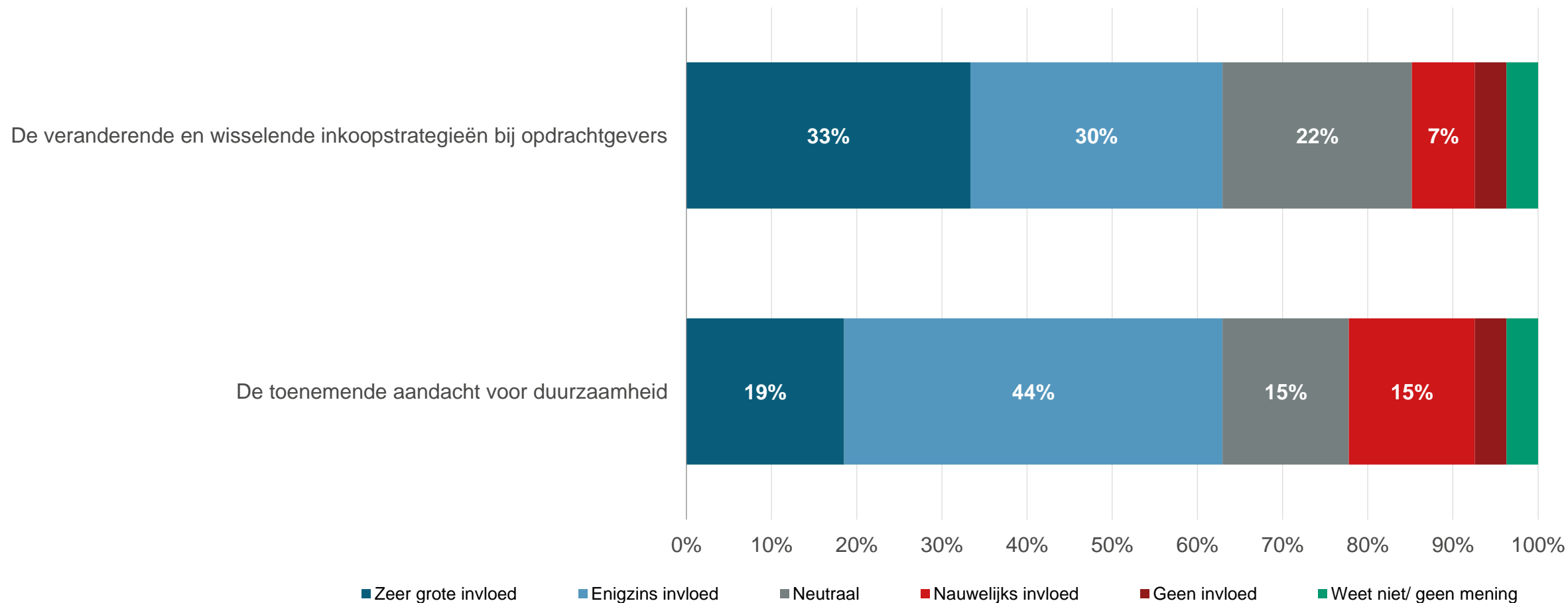


- De twee thema's die voor de sector totaal centraal staan zijn de toenemende aandacht voor duurzaamheid en de veranderende en wisselende inkoopstrategieën bij opdrachtgevers
- De toenemende aandacht voor duurzaamheid kan als volgt worden gedefinieerd:
  - Duurzaamheid neemt toe in prioriteit
  - Toenemende aandacht voor duurzaamheid leidt ook tot meer regelgeving op dit gebied
  - Eigenaren (incl. VVE's) en beheerders van vastgoed zoeken duurzame oplossingen
  - Ook voor (planmatig) onderhoud, renovatie en revitalisering
  - Niet alleen het gebouw maar ook onderhouds- en renovatieproces moet duurzamer
- 'Veranderende en wisselende inkoopstrategieën bij opdrachtgevers' kan als volgt worden samengevat.
  - Een dynamische omgeving noodzaakt inkopers tot het bijstellen van hun inkoopstrategie
  - Resultaatgericht vastgoedonderhoud vormt veelal het uitgangspunt
  - Ook binnen één opdrachtgevende partij is vaak sprake van verschillende inkoop strategieën
  - Dit vereist kennis, kunde & competenties bij medewerkers van diverse inkoopmethoden
  - Tender- en compliance expertise is nodig om in te spelen op grote en kleine aanbiddingen

## Actuele vragen per sector: sector totaal (N=27)

Een meerderheid merkt een invloed van de veranderende en wisselende inkoopstrategieën en toenemende aandacht voor duurzaamheid

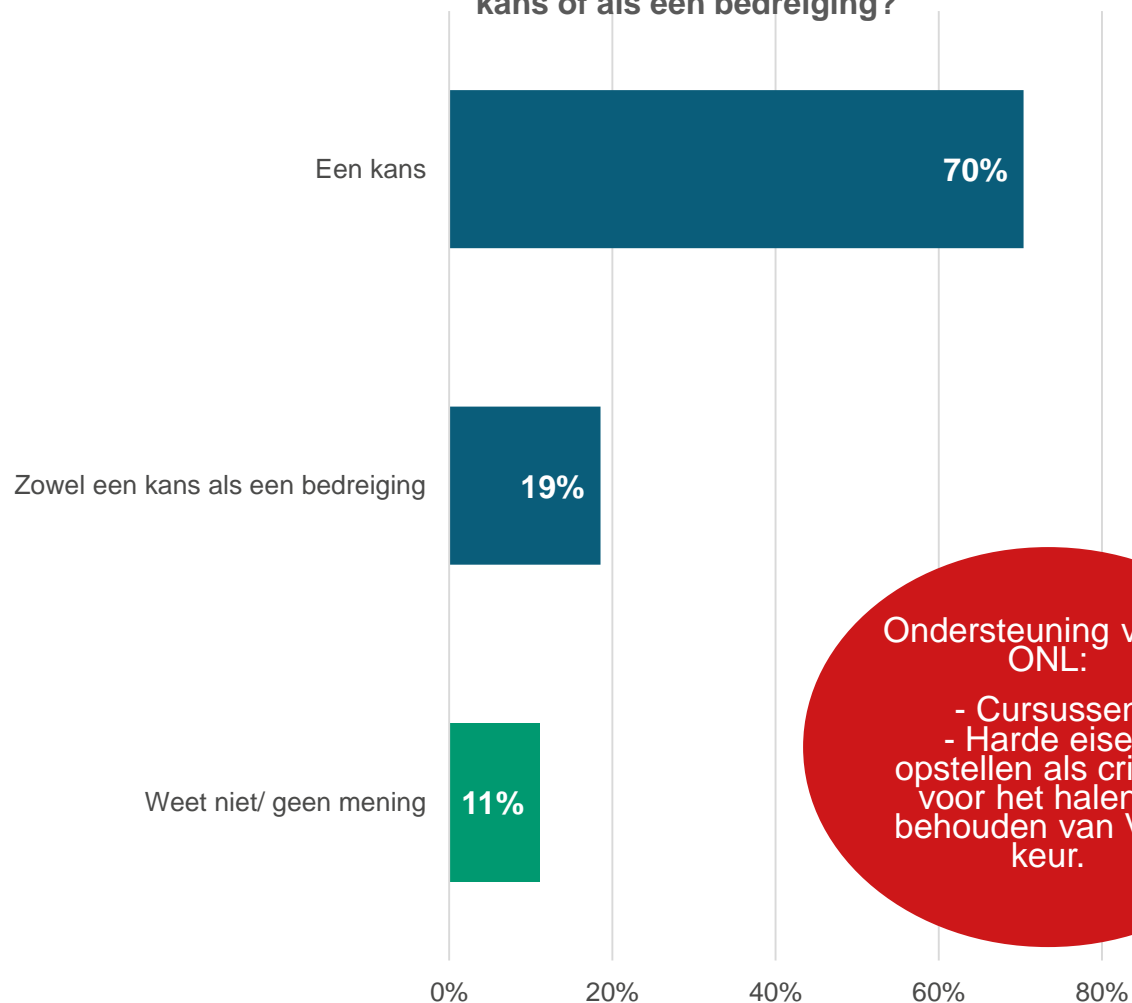
In hoeverre hebben beide trends een invloed op uw bedrijf uitoefenen (invloed op de omzet)



# Actuele vragen per sector: sector totaal (N=27)

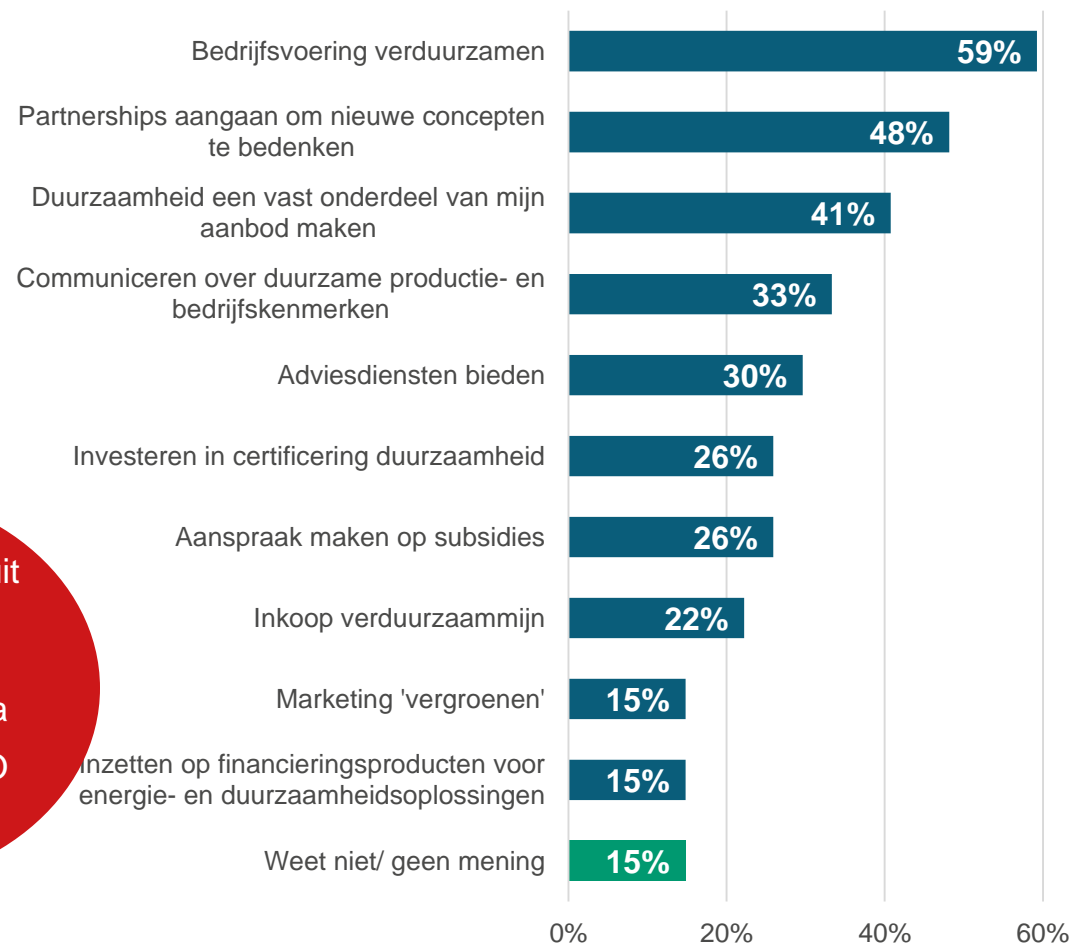
Een ruime meerderheid ziet de toenemende aandacht voor duurzaamheid als een kans

Ziet u de toenemende aandacht voor duurzaamheid als een kans of als een bedreiging?



Ondersteuning vanuit ONL:  
- Cursussen  
- Harde eisen opstellen als criteria voor het halen of behouden van VGO keur.

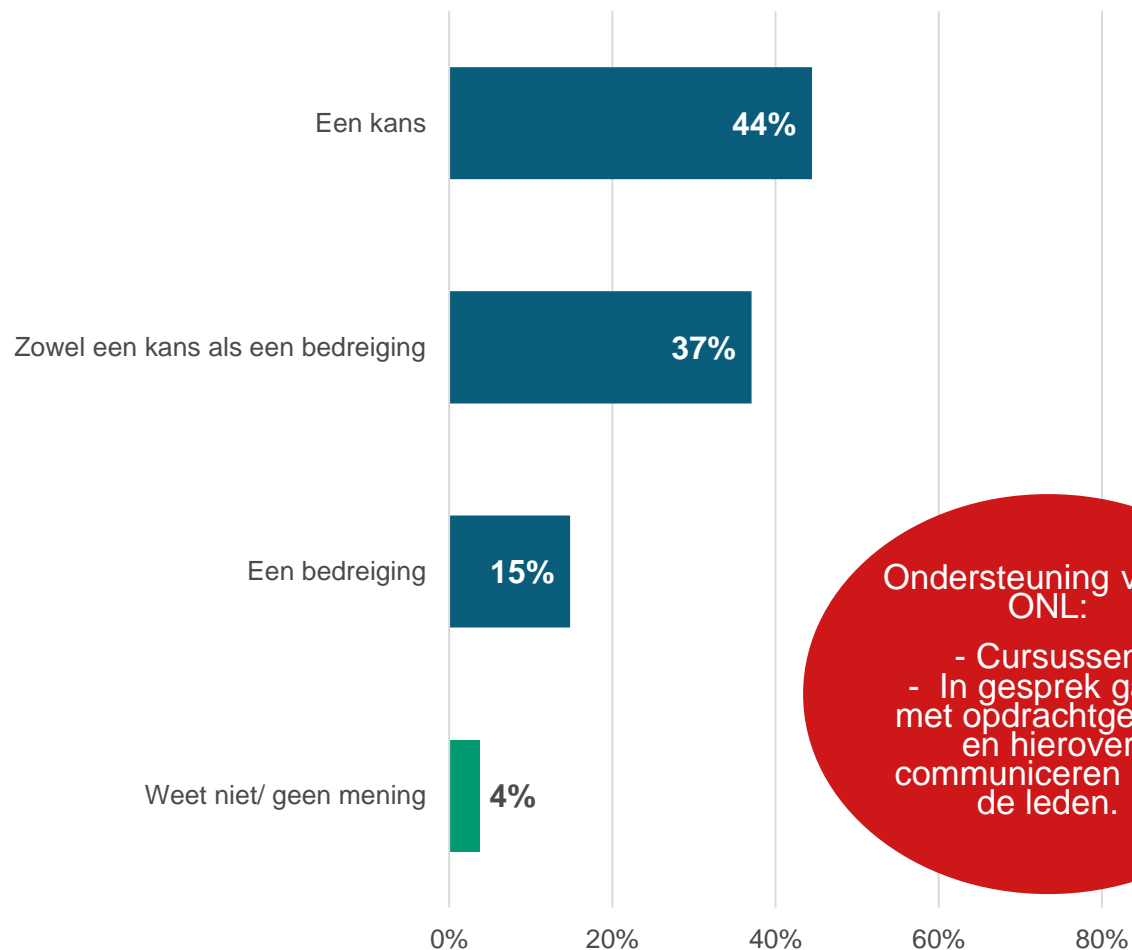
Op welke wijze speelt u in op het thema 'de toenemende aandacht voor duurzaamheid'?



# Actuele vragen per sector: sector totaal (N=27)

Verdeeldheid over de sterker veranderende en wisselende inkoopstrategieën bij opdrachtgevers

Ziet u sterker veranderende en wisselende inkoopstrategieën bij opdrachtgevers als een kans of als een bedreiging?



Ondersteuning vanuit ONL:  
- Cursussen  
- In gesprek gaan met opdrachtgevers en hierover communiceren naar de leden.

Op welke wijze speelt u in op het thema 'de sterker veranderende en wisselende inkoopstrategieën bij opdrachtgevers'?







1. Inleiding en  
onderzoeksopzet



2. Respons en  
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur



4. Actuele vragen:  
Duurzaamheid



5. Actuele vragen per  
sector



6. Conclusie

## Conjunctuur

- Ten opzichte van het hoogseizoen 2016 is het omzetsaldo en de werkgelegenheid om en nabij op hetzelfde niveau gebleven. In de sector totaalonderhoud is zowel de omzet als de werkgelegenheid ten opzichte van vorig jaar het meest toegenomen.
- De verwachtingen omtrent de ontwikkeling van de omzet en de werkgelegenheid voor het komende laagseizoen '17-'18 tonen een toename voor beide indicatoren. De verwachting van de omzet is van een verwachting van +16% toegenomen naar een verwachting van +20%. De verwachting van de werkgelegenheid toont een grotere toename, van +9% naar +19%.

## Thema vragen

### Duurzaamheid

- Het merendeel van de ondernemers (57%) vindt duurzaamheid een terecht onderwerp. In vergelijking met 2009 vinden minder ondernemers duurzaamheid een hype (23% t.o.v. 30%); 22% vindt dat duurzaamheid nieuwe omzetkansen kan bieden. Ondernemers richten zich wat betreft duurzaamheid het meest op levensduur, sociale duurzaamheid en duurzaamheid van materialen.
- Ten opzichte van 2009 is er een stijging van 8% waar te nemen van ondernemers die aan duurzaamheid doet omdat het loont; 44% doet aan duurzaamheid omdat het moet en 8% doet nog niet aan duurzaamheid (t.o.v. 15% in 2009). Volgens een derde van de ondernemers helpt met name training en opleiding bij de ontwikkeling van duurzaamheid.

### Themavragen per sector

- De thema's die centraal staan voor de sectoren zijn voor de ondernemers ook belangrijke thema's. Sommige thema's worden duidelijk als een kans gezien (veranderende klantwens, duurzaamheid, aandacht voor merk en commercie, wisselde inkoopstrategie), terwijl de sector schilderen er niet helemaal erover uit is of de flexibilisering een kans of een bedreiging is.
- Ondernemers zien voor OnderhoudNL met name een rol weggelegd op het gebied van cursussen en trainingen, het geven van workshops en het aandragen van praktijkvoorbeelden met oplossingen.



**Florens van der Gaag**

gaag@usp-mc.nl

+31626936123



Max Euwelaan 51  
3062 MA Rotterdam



+31-10-2066900



info@usp-mc.nl



Call center +31-10-8002700

© 1 december 2017 , 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. veelevoudigd en/of openbaar gemaakt worden.



# USP Marketing Consultancy

© 28 november 2017, 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.