



Ondernemerspanel 33e meting Hoogseizoen 2018

t.b.v. Onderhoud NL

USP Marketing Consultancy





1. Inleiding en onderzoeksopzet



2. Respons en
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur



4. Actuele vragen



5. Conclusie



1. Inleiding en onderzoeksopzet



2. Respons en
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur



4. Actuele vragen



5. Conclusie

Doel

- OnderhoudNL wil graag de invloed van de economische omstandigheden op de onderhoudsbranche 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, doelgroep specificaties 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.
- Dit ondernemerspanel behandelt de volgende drie belangrijke trends:
 - De nieuwe tijd, met oude offertes
 - Personeel en flexibiliteit
 - Verschillende eisen van opdrachtgevers



- 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. 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.
- In hoofdstuk 4 zullen ook de resultaten van de actuele toekomstthema's worden getoond.
- In hoofdstuk 5 worden de belangrijkste uitkomsten van het OnderhoudNL Ondernemerspanel samengevat.



1. Inleiding en onderzoeksopzet



2. Respons en
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur

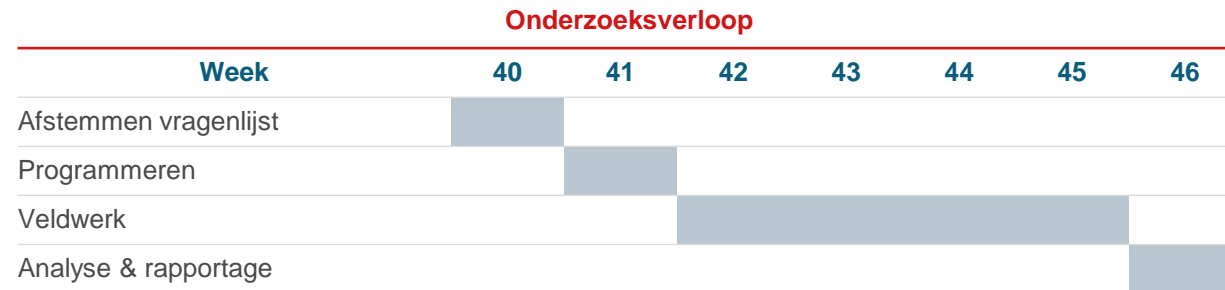


4. Actuele vragen



5. Conclusie

- De uitnodiging voor deelname aan het OnderhoudNL Ondernemerspanel is verzonden aan 1.739 leden van OnderhoudNL. Dit zijn alle leden van OnderhoudNL waarvan een kloppend e-mailadres bekend is.
- Er is een responspercentage behaald van 9%. Dit is 7% lager dan in 2017.



Respons per sector

	Totaal	Sector Restauratieschilders	Sector Schilders	Sector Vastgoed	Sector Totaal	Sector Glas	Sector Industrieel
Totaal aantal in bestand	1.739	-	-	-	-	-	-
Respons	165	5	124	17*	14*	2	3
Respons percentage	9%	-	-	-	-	-	-

* De resultaten voor de sector Vastgoed en sector Totaal zijn indicatief door een tekort aan waarnemingen.

Hoeveel mensen zijn er werkzaam in vaste dienst?



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

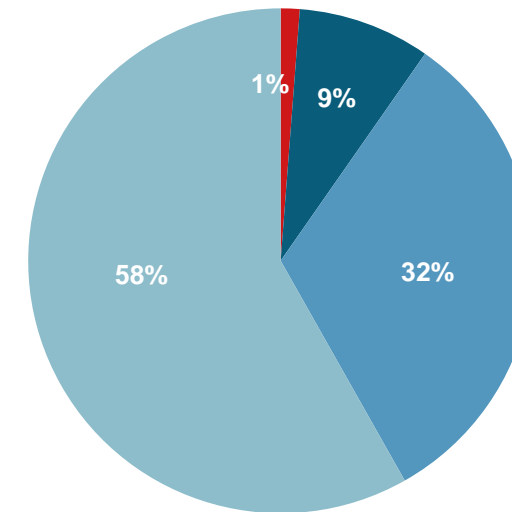
Gemiddeld 9,7 FTE in vaste dienst en 5,0 FTE op flexibele basis.

Hoeveel mensen zijn er werkzaam op flexbasis?



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

Leeftijdsklasse Eigenaar



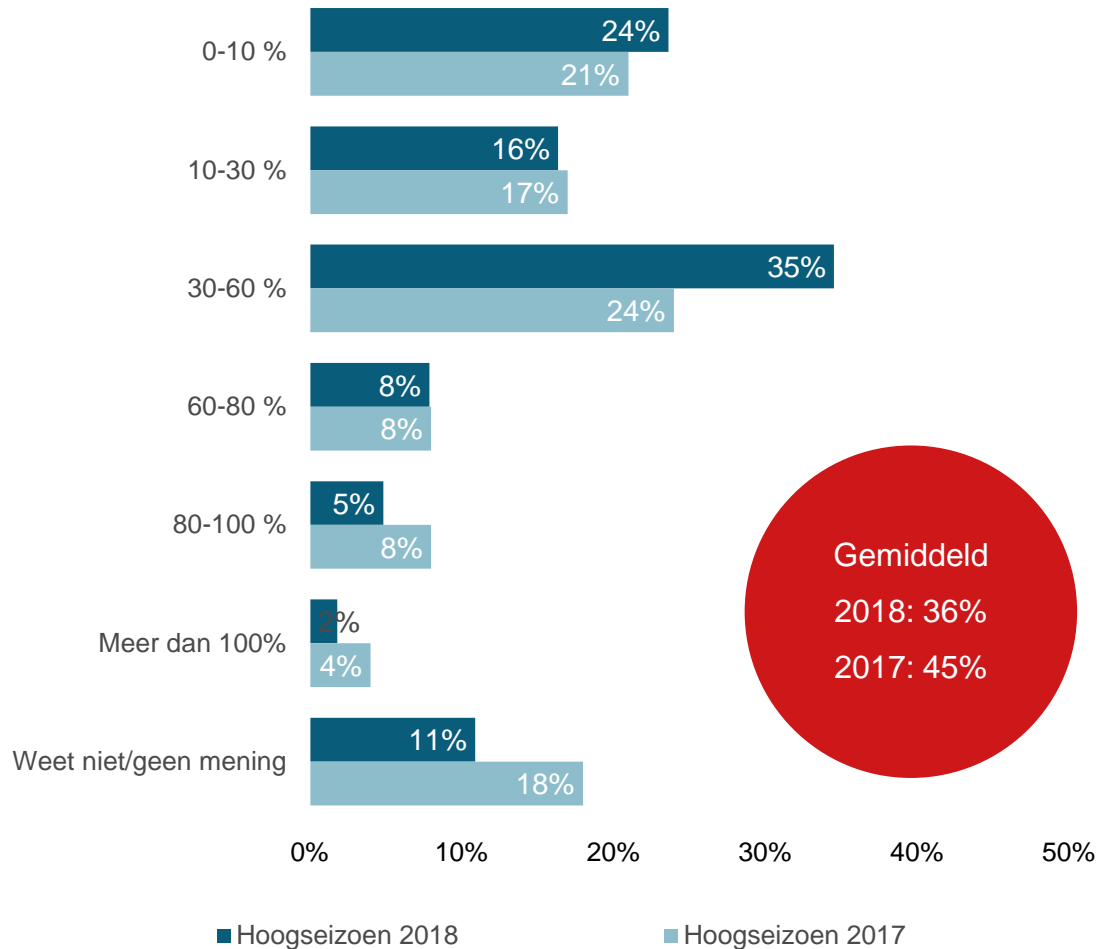
■ Jonger dan 30 ■ 30 tot 40 ■ 40 tot 50 ■ 50 of er boven

Gemiddeld is 40,3% van de werknemers ouder dan 50 jaar.

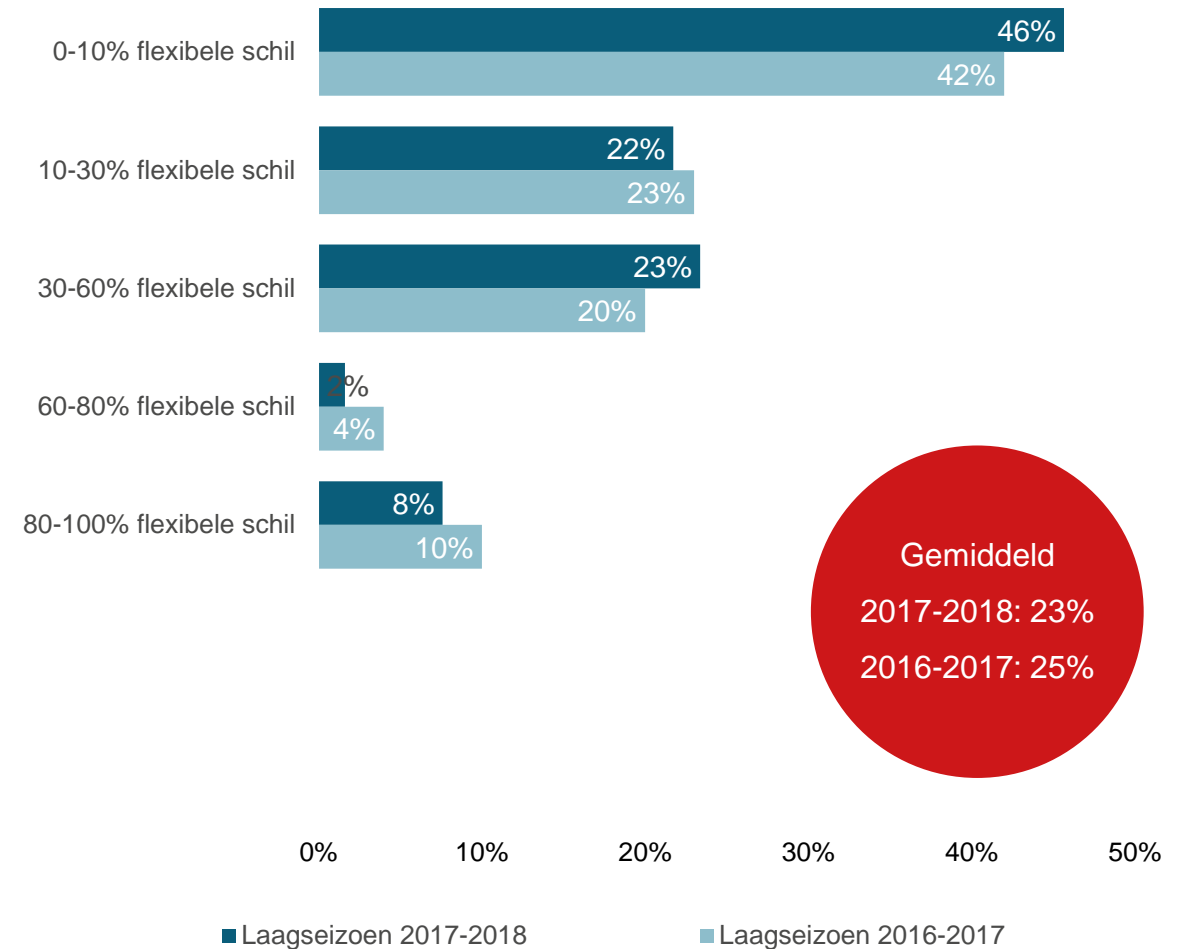
Respons en bedrijfskenmerken

De flexibele schil is in het hoog- en laagseizoen afgenomen.

Flexibele schil 'hoogseizoen'



Flexibele schil 'laagseizoen'



1. Inleiding en onderzoekopzet

2. Respons en
bedrijfskenmerken



3. Conjunctuur



4. Actuele vragen

5. 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:

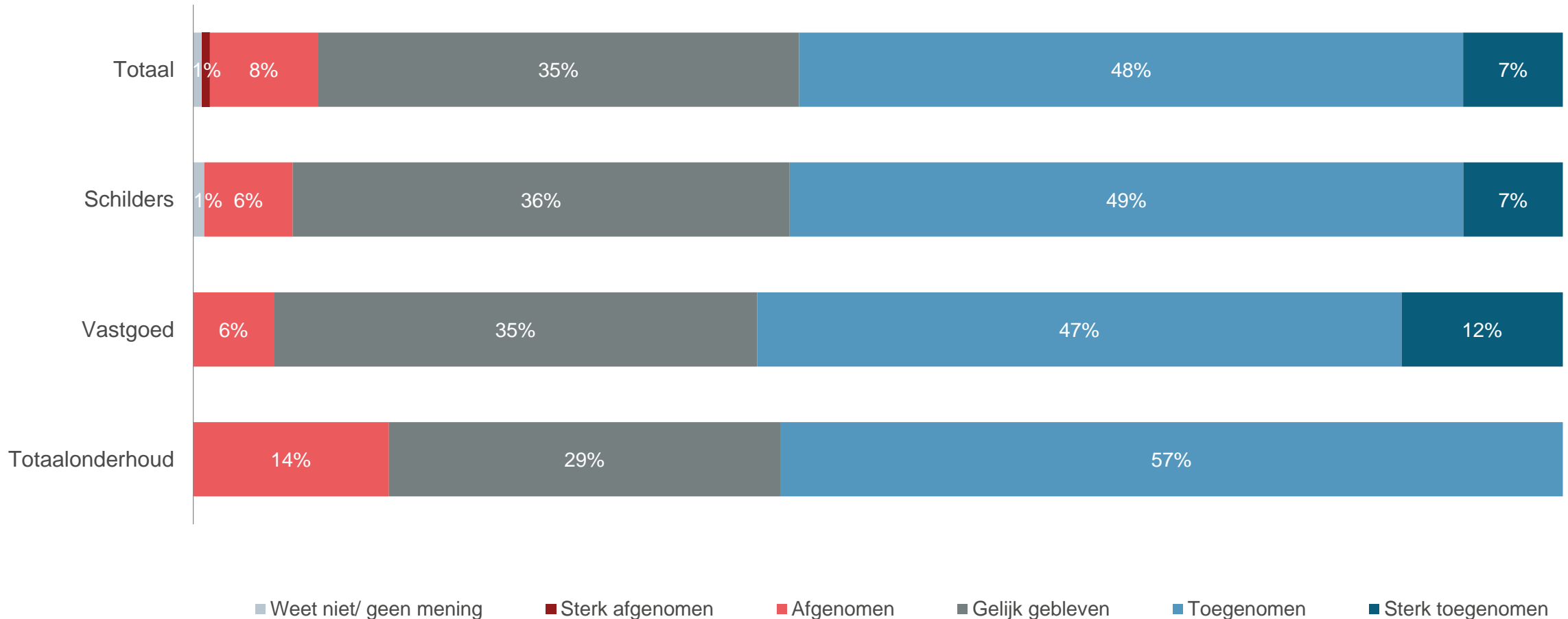
- Op het moment dat er meer positief dan negatief gestemde ondernemers zijn, is de indicator positief (met een maximum van 100, indien iedereen positief gestemd is).
- Op het moment dat er meer negatief dan positief gestemde ondernemers zijn, is de indicator negatief (met een maximum van -100, indien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

In de figuren op de volgende pagina's worden de uitkomsten van het hoogseizoen 2018 vergeleken met de uitkomsten van het hoogseizoen 2017. 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.

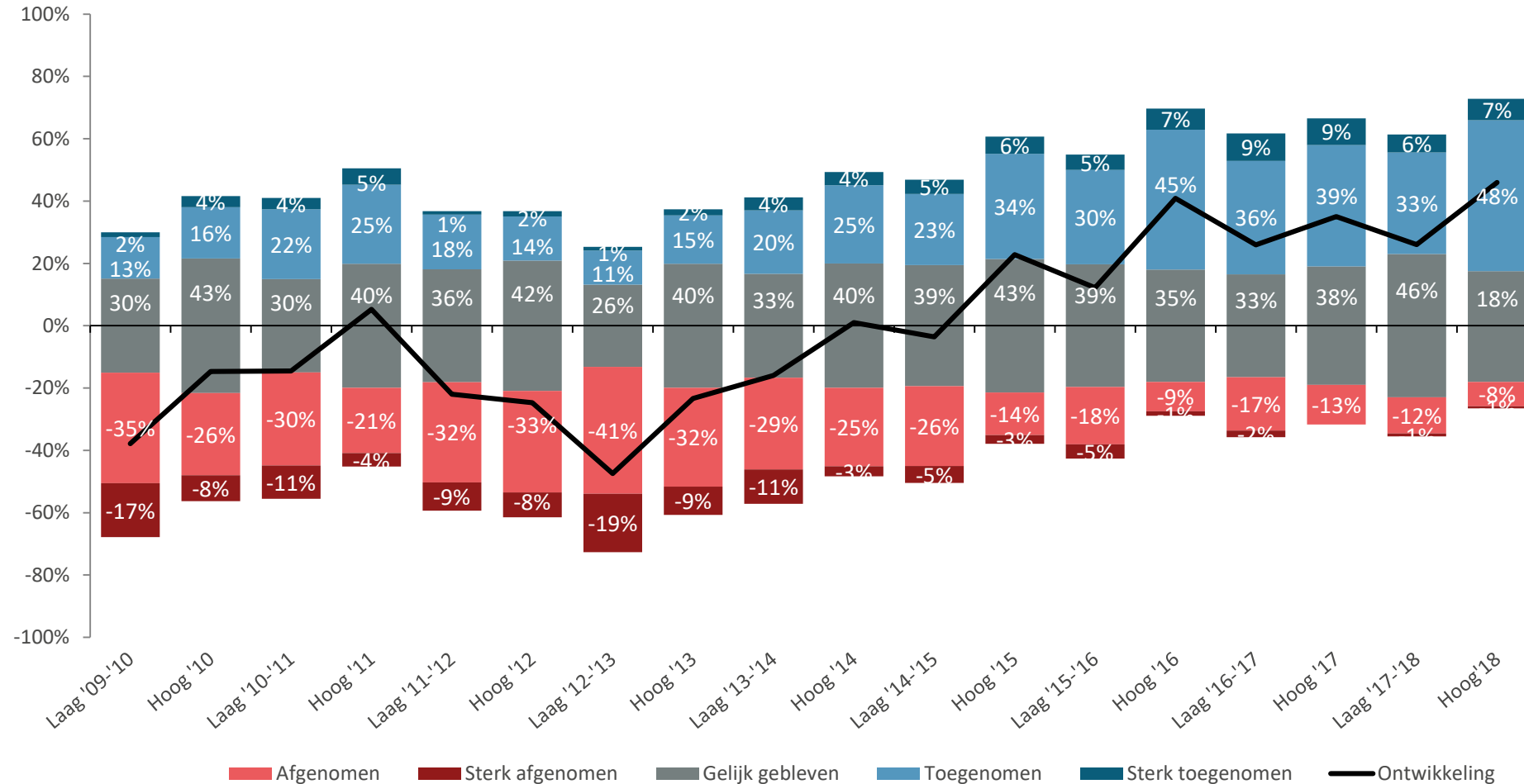
Bij de saldo ontwikkeling en de stemming dient wel opgemerkt te worden dat een negatief cijfer van bijvoorbeeld -15% niet betekent dat de omzet met 15% is gedaald, maar dat er meer bedrijven zijn die aangeven dat de omzet is gedaald dan bedrijven die aangeven dat de omzet is gestegen.

Iets meer dan de helft van de leden geeft aan dat de omzet afgelopen hoogseizoen (sterk) is toegenomen t.o.v. vorig jaar.

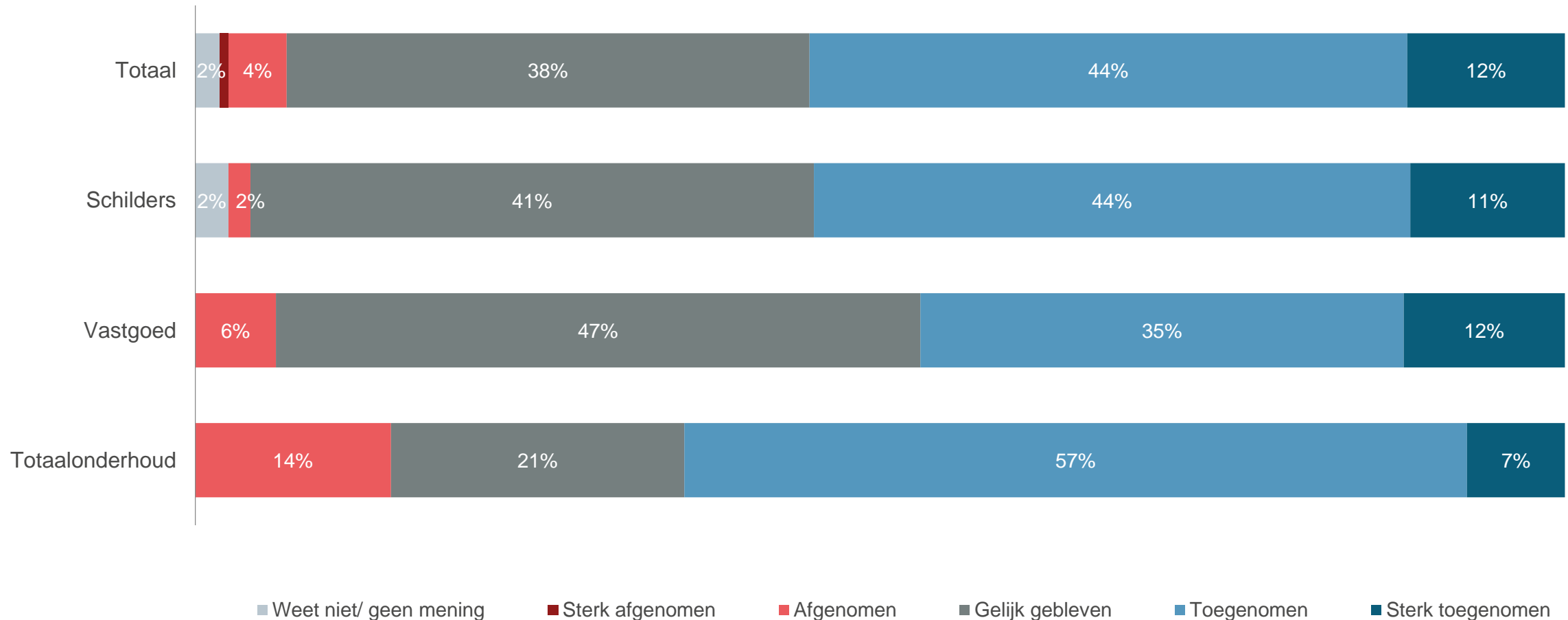
Ontwikkeling omzet hoogseizoen t.o.v. vorig jaar



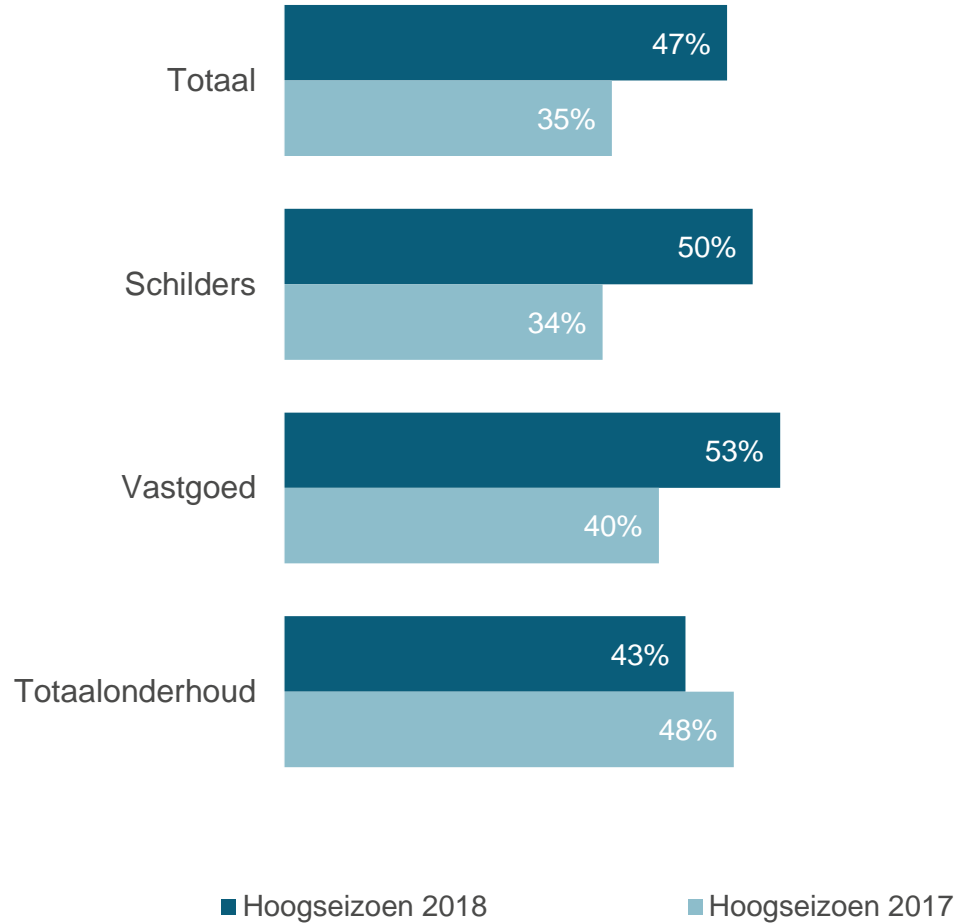
Ontwikkeling omzet OnderhoudNL-leden



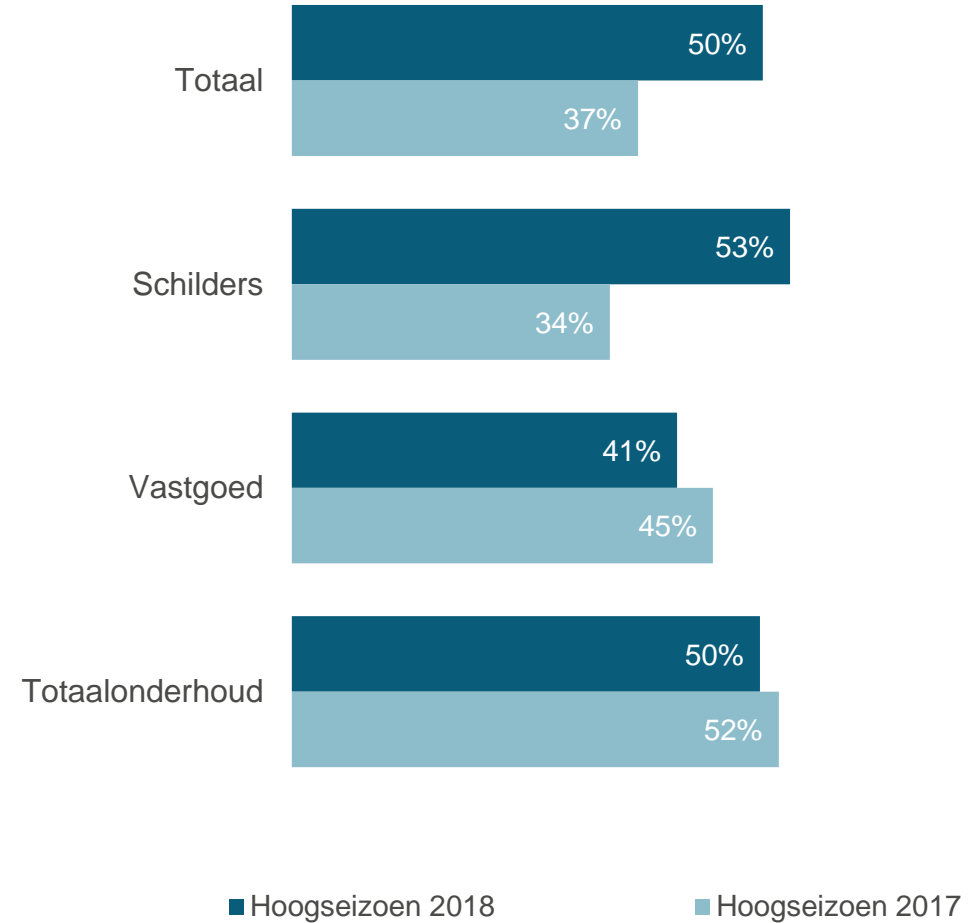
Ontwikkeling werkgelegenheid hoogseizoen t.o.v. vorig jaar



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



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

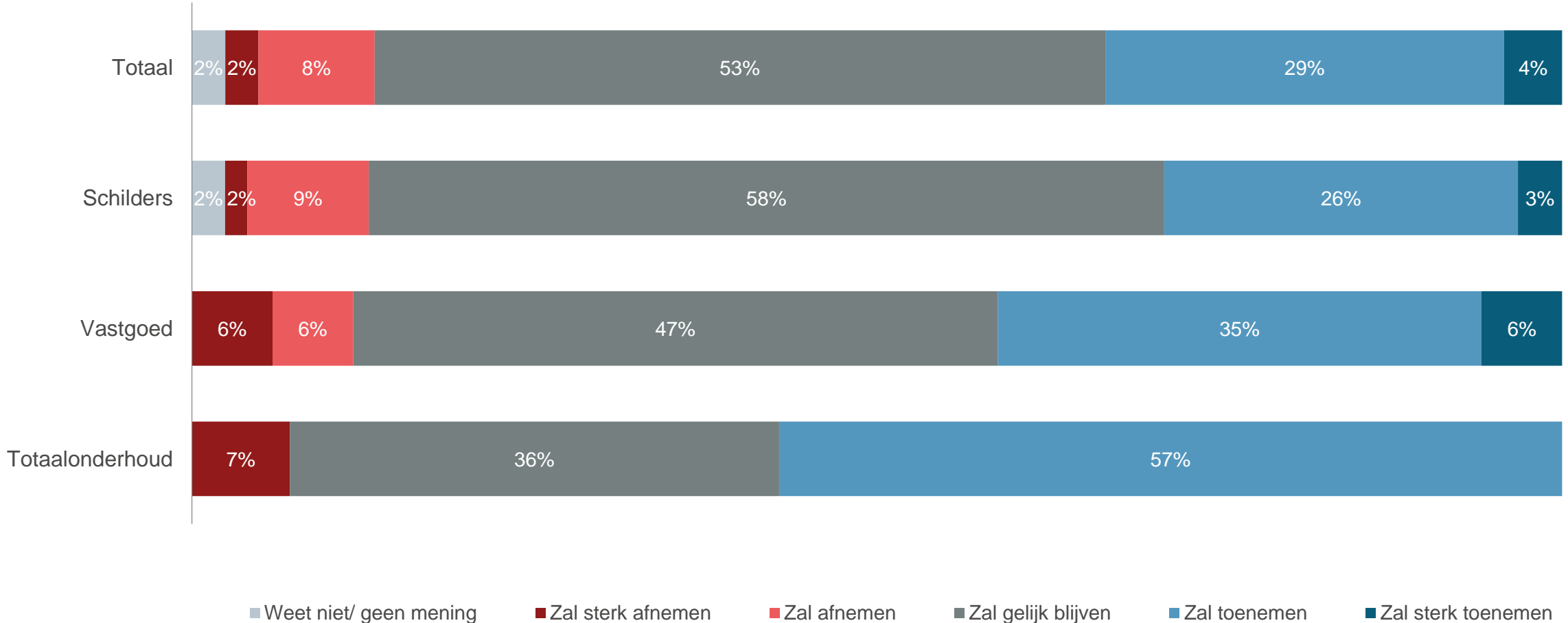


Omzetontwikkeling

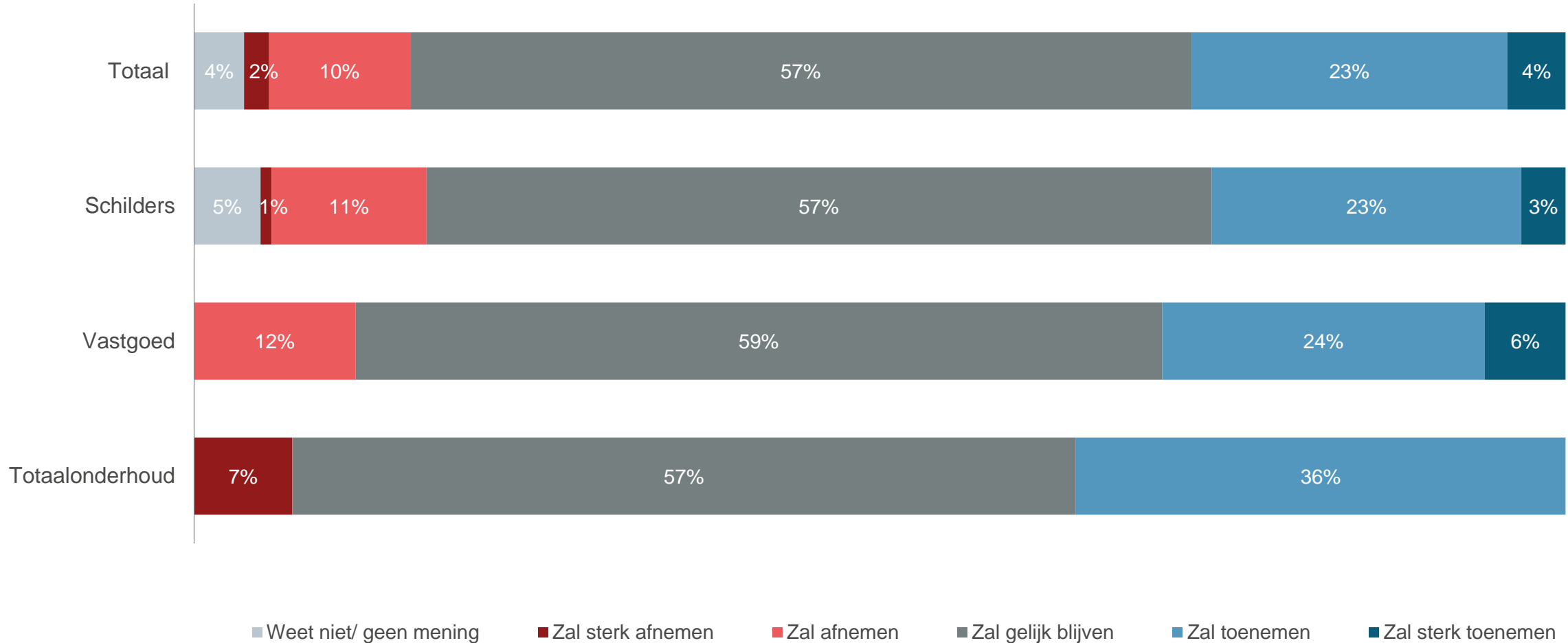
	OnderhoudNL leden	Handel	Architect	Aannemer B&U	Aannemer GWW	Installateur	Afbouw	Klusbedrijf
Hoogseizoen 2018	47%	62%	32%	58%	43%	50%	52%	38%
Laagseizoen '17-'18	26%	82%	59%	62%	52%	53%	51%	43%
Hoogseizoen 2017	35%	63%	48%	64%	25%	61%	35%	27%
Laagseizoen '16-'17	26%	51%	40%	48%	13%	47%	24%	27%
Hoogseizoen 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

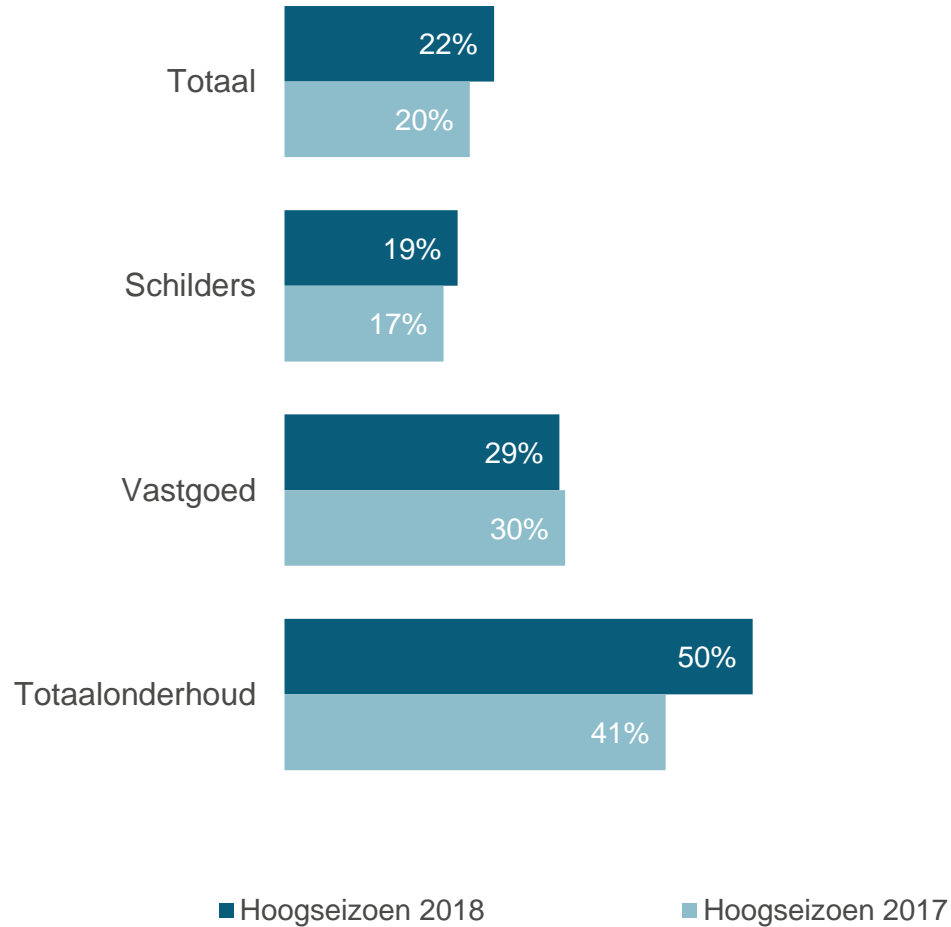
Verwachting omzet laagseizoen t.o.v. vorig jaar



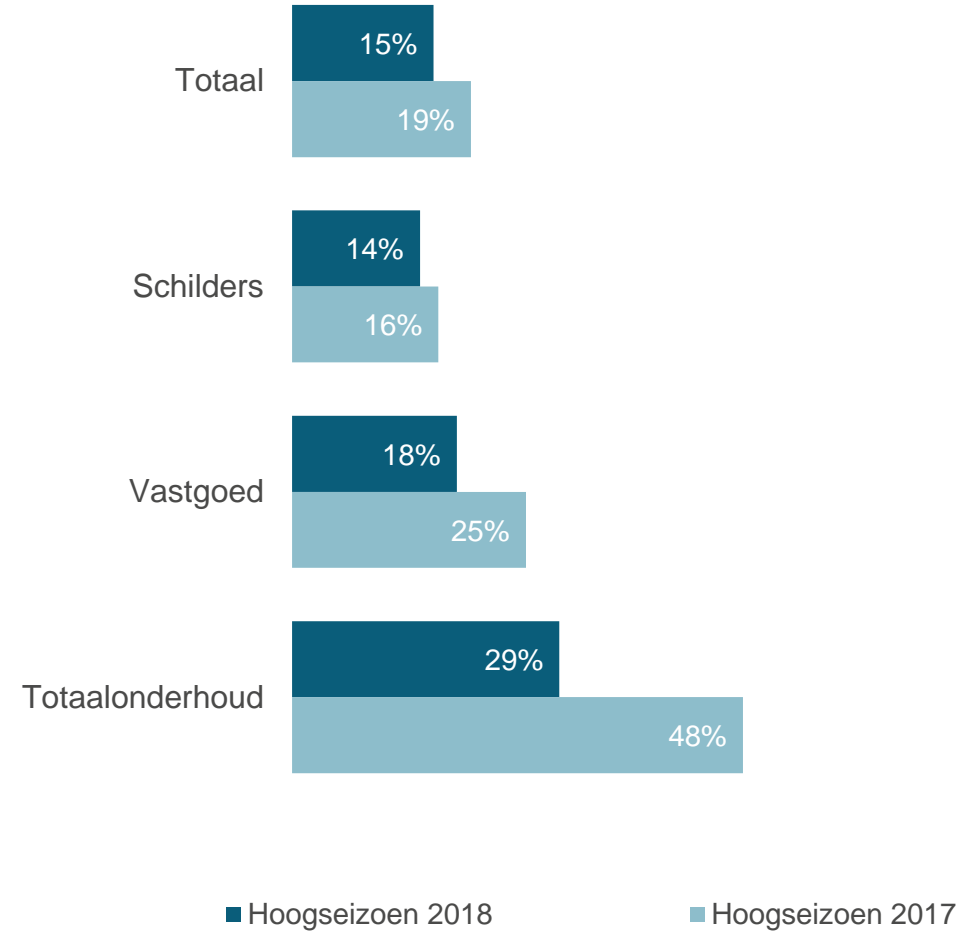
Verwachting werkgelegenheid laagseizoen t.o.v. vorig jaar



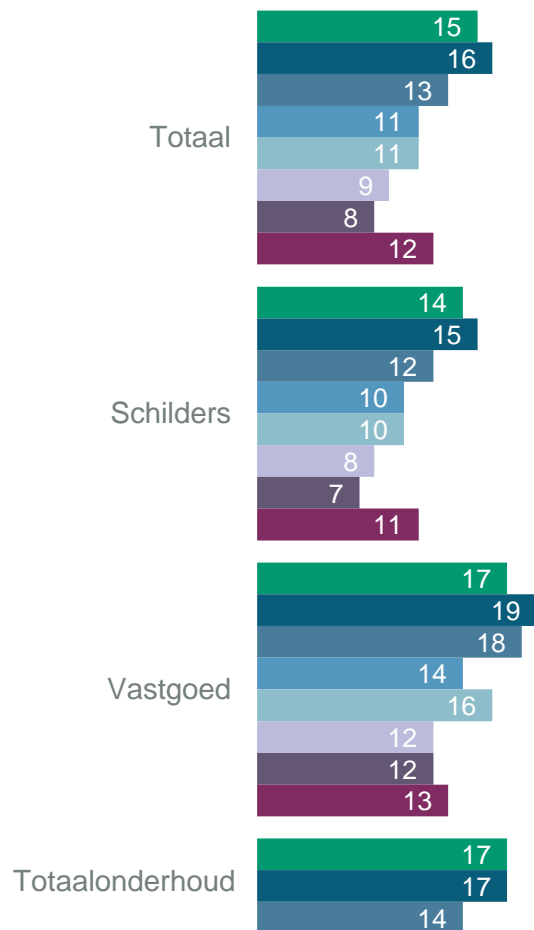
Verwachtingen van de omzet
% (sterk) toegenomen - % (sterk) afgenomen



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



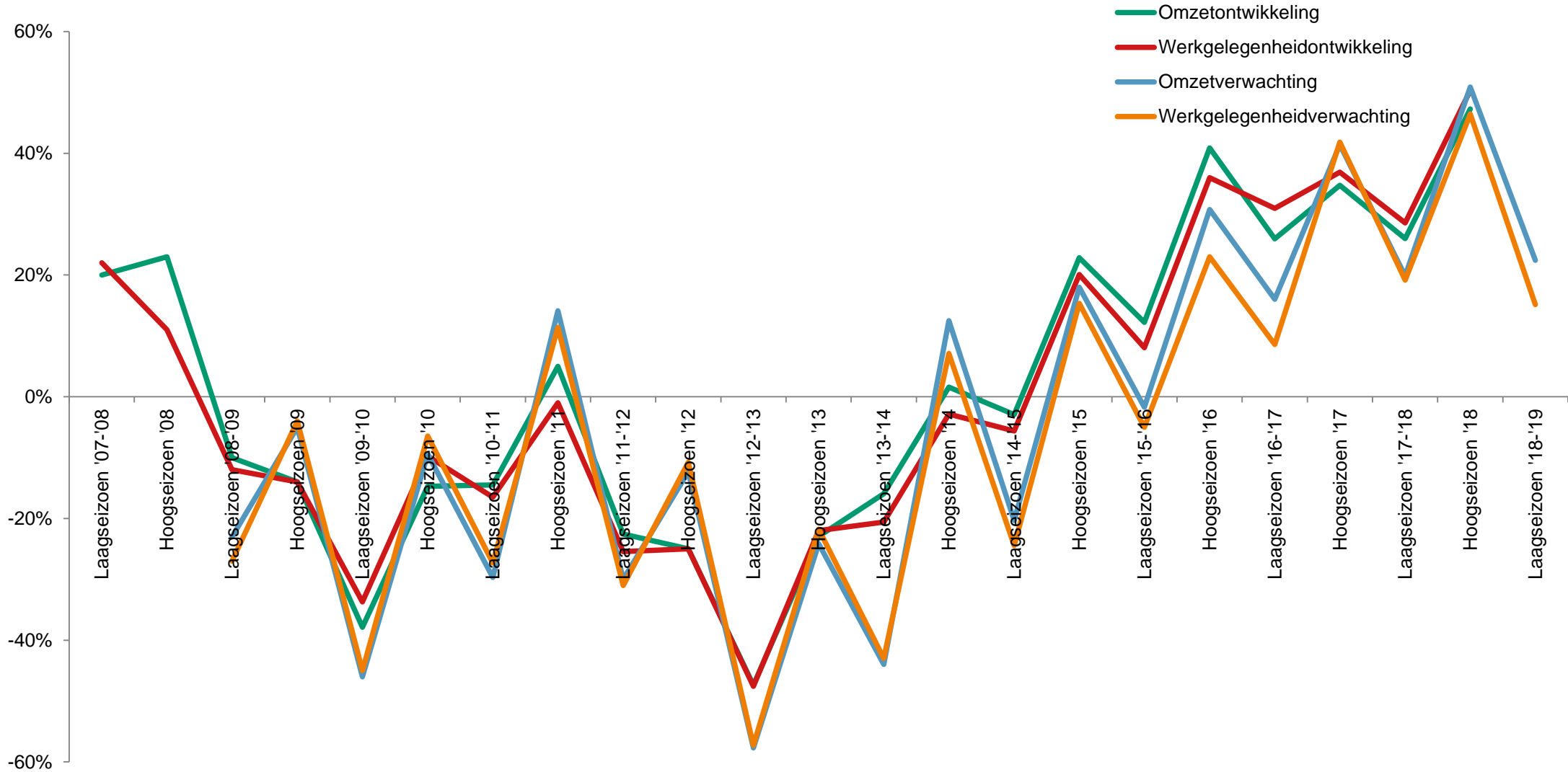
Werkvoorraad met huidige orderportefeuille
in weken



Werkvoorraad met huidige orderportefeuille

	Leden Onderhoud NL	Architect	Aannemer B&U	Aannemer GWW	Installateur	Afbouw	Klusbedrijf
■ Hoogseizoen 2018	15	29	34	22	28	27	27
■ 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 per sector



5. Conclusie

Conjunctuur

- Ten opzichte van het hoogseizoen 2017 zet de positieve ontwikkeling van de omzet en de werkgelegenheid verder door. Het is nog niet eerder zo positief geweest.
- De verwachtingen omtrent de ontwikkeling van de omzet voor het komende laagseizoen '18-'19 is toegenomen van een verwachting van +20% naar een verwachting van +22%. De verwachting omtrent de ontwikkeling van de werkgelegenheid toont echter een afname van +19% naar +15%.

Themavragen

- De **flexibele schil** lijkt over zijn piek heen. De gemiddelde flexibele schil is afgenomen van 45% in het hoogseizoen van 2017 naar 36% in het afgelopen hoogseizoen. Het aanbod is er niet meer en wat er is betreft matige kwaliteit, geeft 72% van de onderhoudNL bedrijven aan. De flexibiliteit zal waarschijnlijk ook gevoeld worden door de klant, want 65% is het er mee eens dat door het gebrek aan goede vakkrachten de flexibiliteit naar de klant toe minder wordt.
- De meningen zijn verdeeld aangaande de eisen die de opdrachtgevers stellen aangaande de **keurmerken en bedrijfsvoorwaarden**. Circa een derde vindt dat deze de pan uit rijzen en een derde vindt dat dit niet het geval is. Echter; ongeacht of men vindt dat het de pan uitrijst, men vindt het wel een goed idee als de per opdrachtgever verschillende vereiste keurmerken en voorwaarden zoveel mogelijk worden geharmoniseerd.
- Relatief veel bedrijven maken nog mee dat omzet wordt misgelopen doordat men last heeft van **oude offertes met oude prijzen**, terwijl deze alleen maar zijn gestegen. Het zijn met name de grotere bedrijven die hier last van hebben. De verwachting is dat dit over een jaar is opgelost, want slechts 10% van de bedrijven die hier hinder van ondervindt denkt dat dit nog langer dan 12 maanden gaan aanhouden.



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

© 16 november 2018, 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

© 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.