



# Ondernemerspanel 28<sup>e</sup> meting Laagseizoen 2016

Rapportage

T.b.v. OnderhoudNL

Ing. Florens van der Gaag  
Stephane Mennen MA  
Mei 2016 - a16onlmvk1s1

**USP**  
Marketing Consultancy bv

1 Inleiding

2 Respons en bedrijfskenmerken

3 Conjunctuur

4 Conclusies

- OnderhoudNL wil de invloed van de economische omstandigheden op de schilder- en onderhouds-, metaalconserverings- en glasbranche in de gaten houden en deze worden daarom twee keer per jaar gemeten met het OnderhoudNL Ondernemerspanel.
- 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.
- Informatie die met het Ondernemerspanel in kaart gebracht wordt, is:
  - Ontwikkeling van de omzet
  - Ontwikkeling naar type werkzaamheden
  - Ontwikkeling van de orderportefeuille
  - Thema's die spelen op het gebied van economie, milieu/duurzaamheid/ energie, logistiek, marktwerking, techniek, innovatie, marktontwikkelingen, etc.



De opzet van deze rapportage ziet er als volgt uit:

- In hoofdstuk 2 zal worden aangevangen met de respons en bedrijfskenmerken van de deelnemers aan het OnderhoudNL Ondernemerspanel.
- Vervolgens zal er 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 Zelfstandigen. 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 bedrijven zijn wel meegenomen in het totaal. Ook zullen de resultaten van deze meting vergeleken worden met de uitkomsten van de vorige meting. In de vorige rapportage, 'Ondernemerspanel 27<sup>e</sup> meting Hoogseizoen 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.
- In hoofdstuk 4 worden de belangrijkste uitkomsten van het OnderhoudNL Ondernemerspanel samengevat.

1 Inleiding

2 Respons en bedrijfskenmerken

3 Conjunctuur

4 Conclusies

## 2. Respons en bedrijfskenmerken

De onderstaande tabel geeft het verloop van het onderzoek weer.

De uitnodiging voor deelname aan het OnderhoudNL Ondernemerspanel is verzonden aan 1.892 leden van OnderhoudNL. Dit zijn alle OnderhoudNL leden waarvan een kloppend e-mailadres bekend is.

De onderstaande tabellen geven het verloop van het onderzoek en de respons per sector weer. In totaal zijn er 409 geslaagde enquêtes afgenomen en is er een responspercentage van 22% behaald.

Onderzoeksverloop								
Week	13	14	15	16	17	18	19	20
Afstemmen vragenlijst								
Programmeren								
Veldwerk								
Analyse en rapportage								

Respons per sector						
	Totaal	Schilders	Totaal/ Vastgoed	Industrieel	Zelfstandigen	Glas
Totaal aantal in bestand	1.892	1.109	146	55	551	31
Respons	409	238	34	11	117	9
Respons percentage	22%	21%	23%	20%	21%	29%

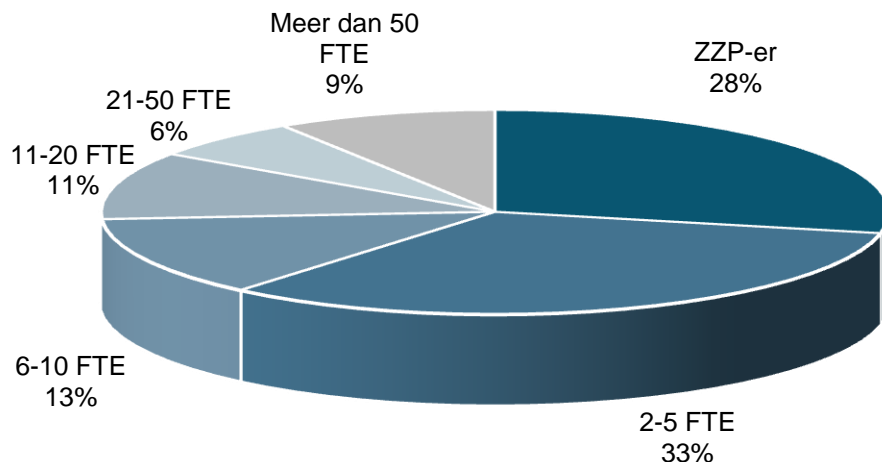
## 2. Respons en bedrijfskenmerken

*Hoeveel medewerkers, inclusief uzelf, heeft uw bedrijf momenteel in dienst?  
Wat was de omzet van uw onderneming in euro's excl. BTW in 2015?*

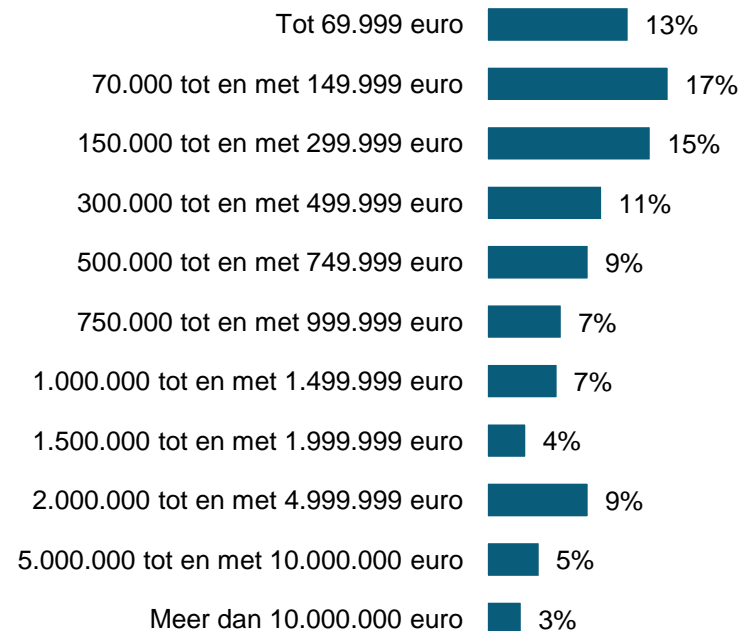
Meer dan de helft van de OnderhoudNL leden heeft tussen de 2 en 10 FTE in dienst, terwijl ruim een kwart van de leden een onderneming zonder personeel betreft.

Bijna een derde van de OnderhoudNL leden heeft in 2015 een omzet tot anderhalve ton behaald (30%) en 18% van de bedrijven heeft een jaarmzet van meer dan 2 miljoen behaald.

Aantal medewerkers



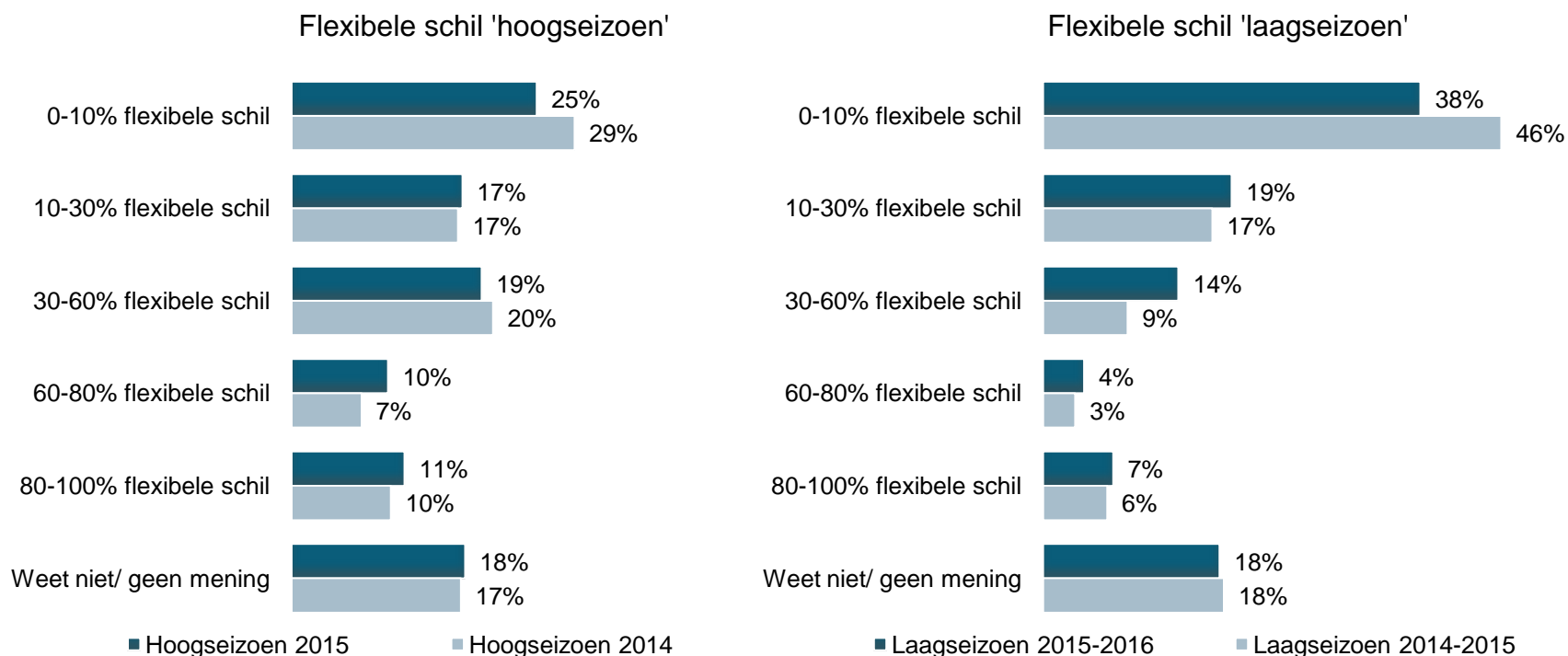
Omzet 2015 excl. BTW



## 2. Respons en bedrijfskenmerken

Hoe groot was in de periode oktober 2015 tot en met maart 2016 (laagseizoen) en in de periode april 2015 tot en met september 2015 (hoogseizoen) de 'flexibele schil' van uw bedrijf, ten opzichte van de vaste medewerkers?

De bedrijven geven, net als in eerdere metingen, aan dat er zowel in het laagseizoen als in het hoogseizoen gewerkt wordt met flexibel personeel. De flexibele schil is in het hoogseizoen wederom groter dan in het laagseizoen. In vergelijking met het seizoen 2014-2015 is het percentage dat met 30% of meer flexibele schil werkt, in beide seizoenen gestegen.

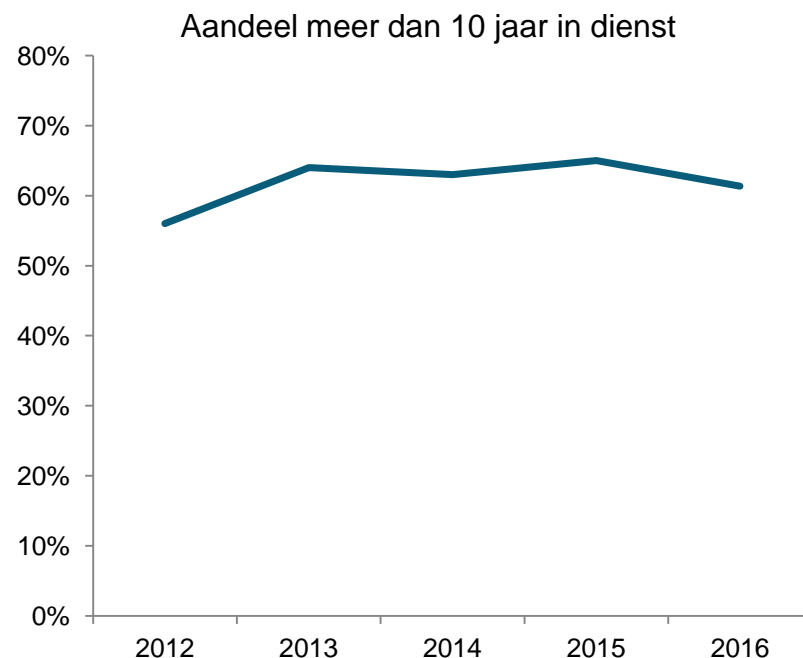
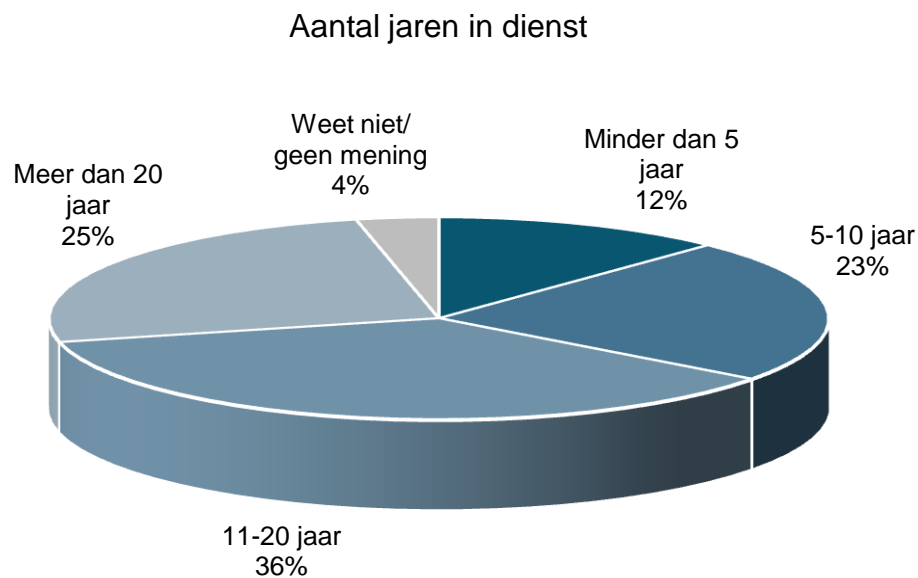




## 2. Respons en bedrijfskenmerken

*Hoeveel jaar zit het grootste deel van de medewerkers in uw bedrijf reeds al in dienst?*

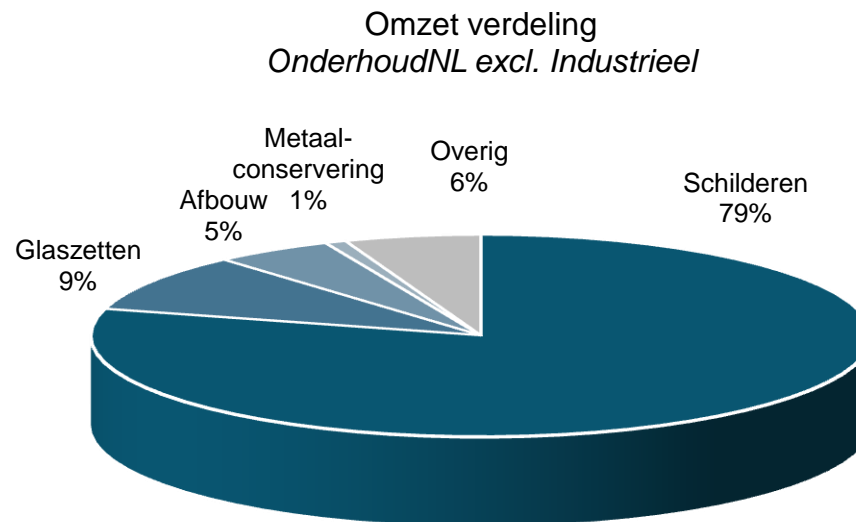
OnderhoudNL-leden hebben veel medewerkers met jarenlange dienstverbanden. Een dienstverband van meer dan 10 jaar is zeer vanzelfsprekend.



## 2. Respons en bedrijfskenmerken

Hoe was uw omzet in 2015 in procenten verdeeld over de volgende werkzaamheden?

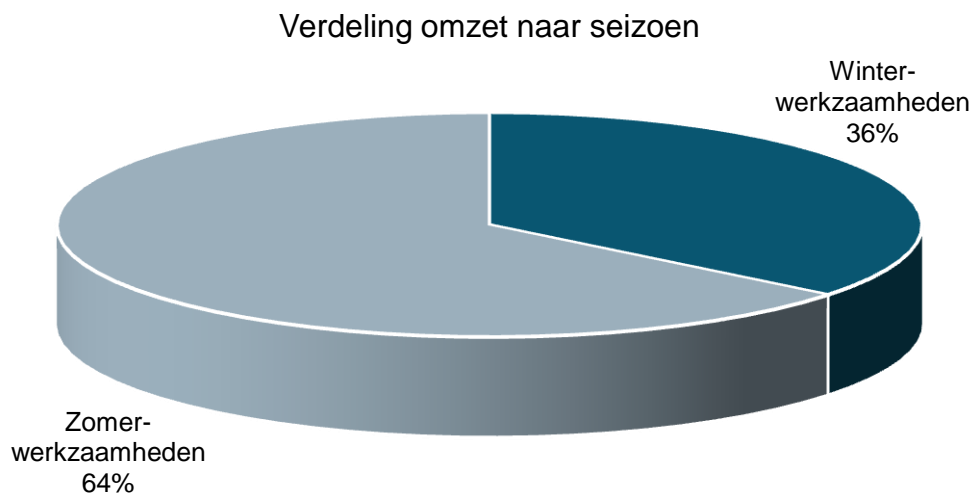
De omzet van OnderhoudNL leden komt voornamelijk uit schilderwerkzaamheden. De verdeling van de omzet naar werkzaamheden is in vergelijking met voorgaande metingen gelijk gebleven.



## 2. Respons en bedrijfskenmerken

Naast een verdeling van de omzet naar het soort werkzaamheden, kan de omzet ook verdeeld worden naar het seizoen waarin de werkzaamheden worden uitgevoerd. Deze verdeling wordt gemaakt naar zomer en winterwerkzaamheden. Hoe was uw omzet in 2015-2016 in procenten verdeeld over de volgende werkzaamheden?

64% van de omzet wordt behaald met zomerwerkzaamheden en 36% met de winterwerkzaamheden. Deze verdeling is vrijwel gelijk voor de diverse sectoren.



Verdeling omzet naar seizoen - Per sector

	Totaal	Schilders	Totaal/ Vastgoed	Zelfstandigen
Winterwerkzaamheden	36%	35%	35%	36%
Zomerwerkzaamheden	64%	65%	65%	64%

1 Inleiding

2 Respons en bedrijfskenmerken

3 Conjunctuur

4 Conclusies

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).

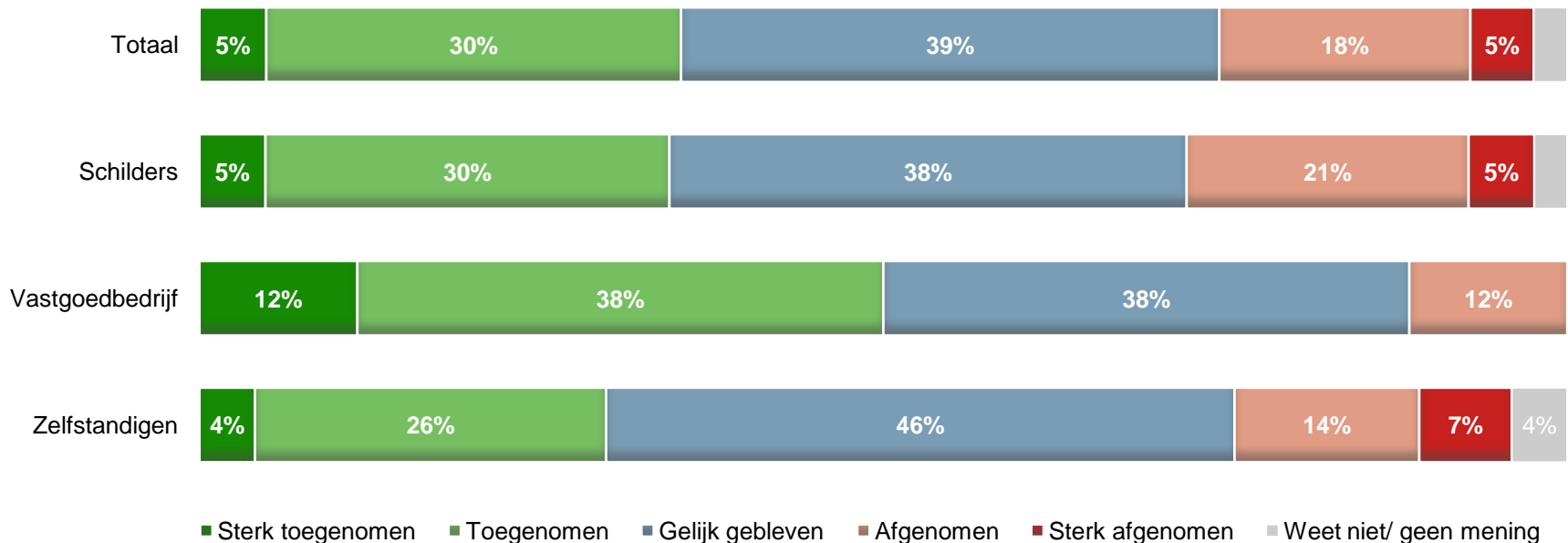
In de figuren op de volgende pagina's worden de uitkomsten van het laagseizoen 2015-2016 vergeleken met de uitkomsten van het laagseizoen 2014-2015. Ook worden de verwachtingen vergeleken met de verwachtingen van een jaar geleden. Deze vergelijking wordt zowel voor de totale schilder- en onderhouds-, metaalconserverings- en glasbranche 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.

*Hoe heeft uw onderneming zich ontwikkeld op de onderstaande aspecten in de maanden oktober 2015 tot en met maart 2016 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Omzet*

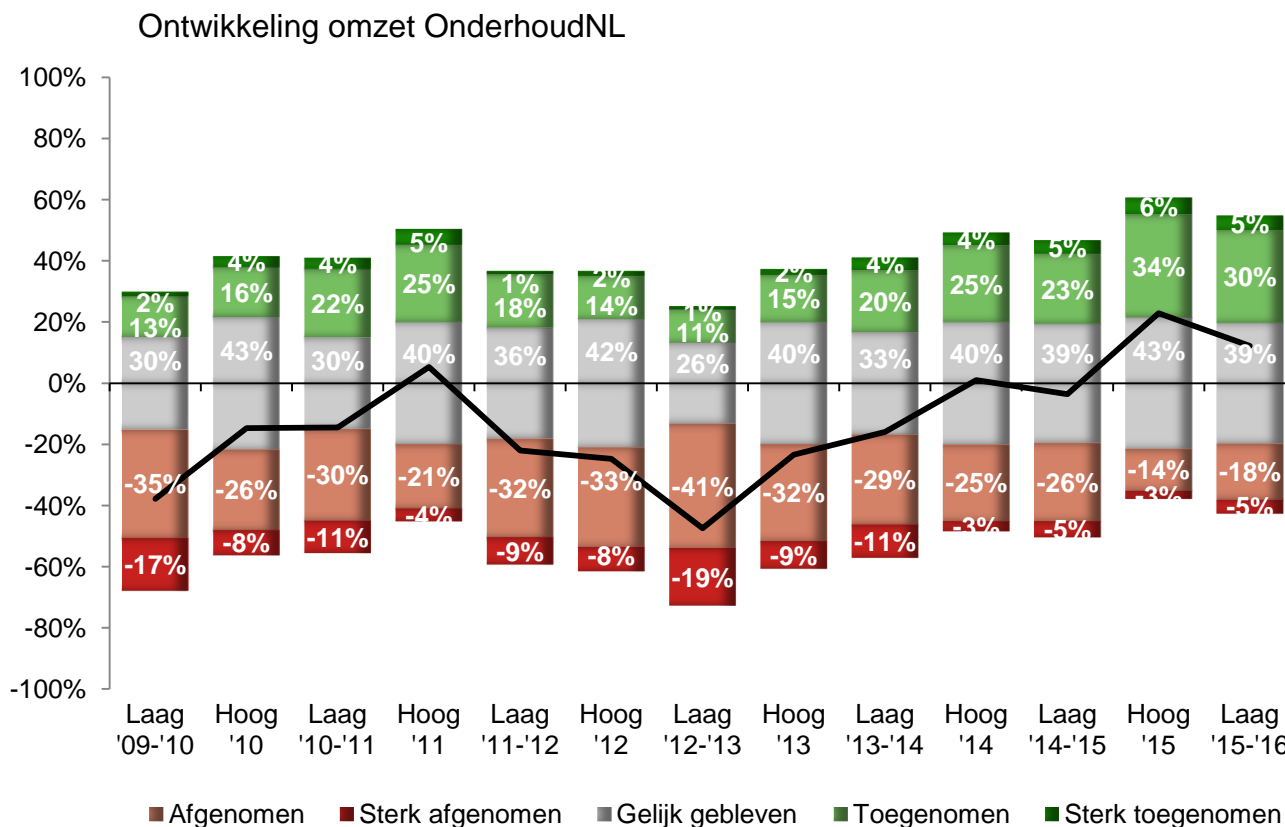
Uit onderstaand figuur blijkt dat 35% van de leden aangeeft dat de omzet van het afgelopen laagseizoen (sterk) is toegenomen ten opzichte van het laagseizoen 2014-2015. Daarnaast geeft 39% van de leden aan dat de omzet gelijk is gebleven; circa driekwart van de OnderhoudNL leden geeft dus aan dat de omzet niet is verslechterd.

Ontwikkelingen omzet laagseizoen t.o.v. vorig jaar



### 3. Conjunctuur

Onderstaand figuur geeft de ontwikkeling in de omzet van de afgelopen metingen overzichtelijk weer. Het hoogseizoen 2015 noteerde de meest positieve stand sinds de start van het Ondernemerspanel in 2009. In het laagseizoen 2015-2016 valt deze positieve ontwikkeling enigszins terug, maar overall is de ontwikkeling sinds 2012 nog steeds zeer positief.

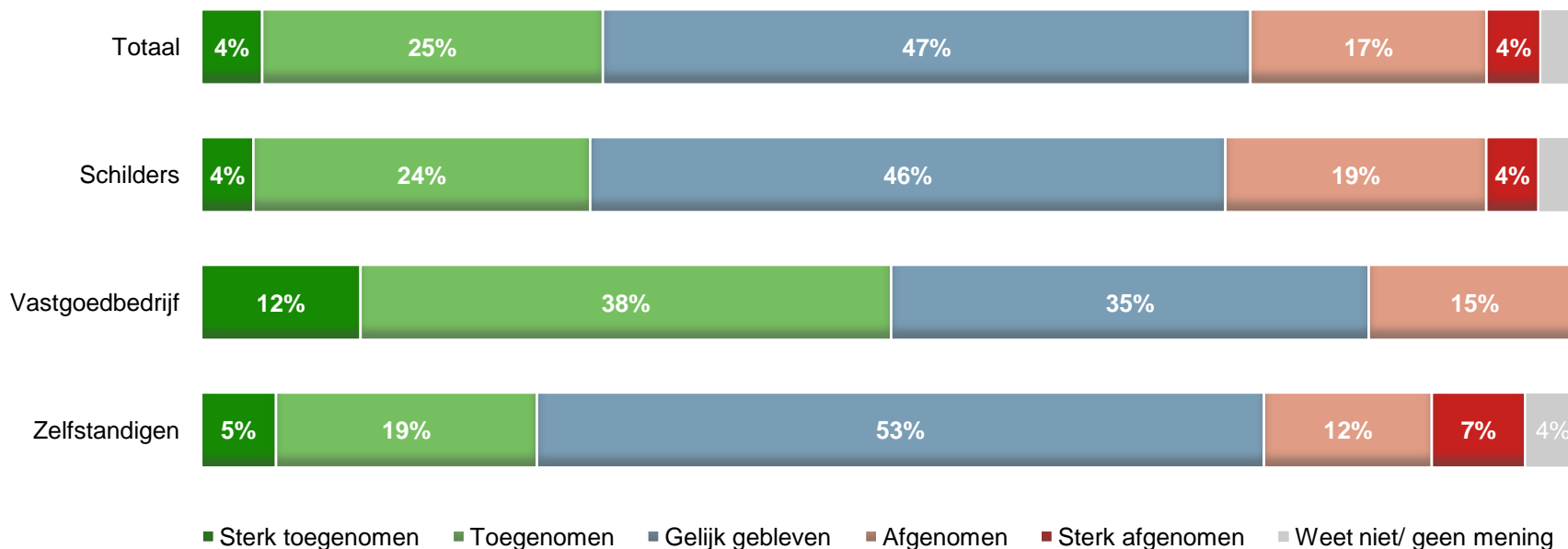


\*Sinds de 20<sup>e</sup> meting in 2012 (laag '11-'12) is de sector industrieel in de omzetontwikkeling meegenomen. Gezien het geringe aantal waarnemingen is de invloed op de totale omzetontwikkeling nauwelijks aanwezig.

*Hoe heeft uw onderneming zich ontwikkeld op de onderstaande aspecten in de maanden oktober 2015 tot en met maart 2016 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Werkgelegenheid*

Circa de helft van de OnderhoudNL leden geeft aan dat de werkgelegenheid ten opzichte van vorig jaar gelijk is gebleven, maar drie op de tien leden geven juist aan dat de werkgelegenheid in de branche het afgelopen seizoen (sterk) is gestegen. Ook hier vertoont met name de sector Vastgoed een (sterke) toename.

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

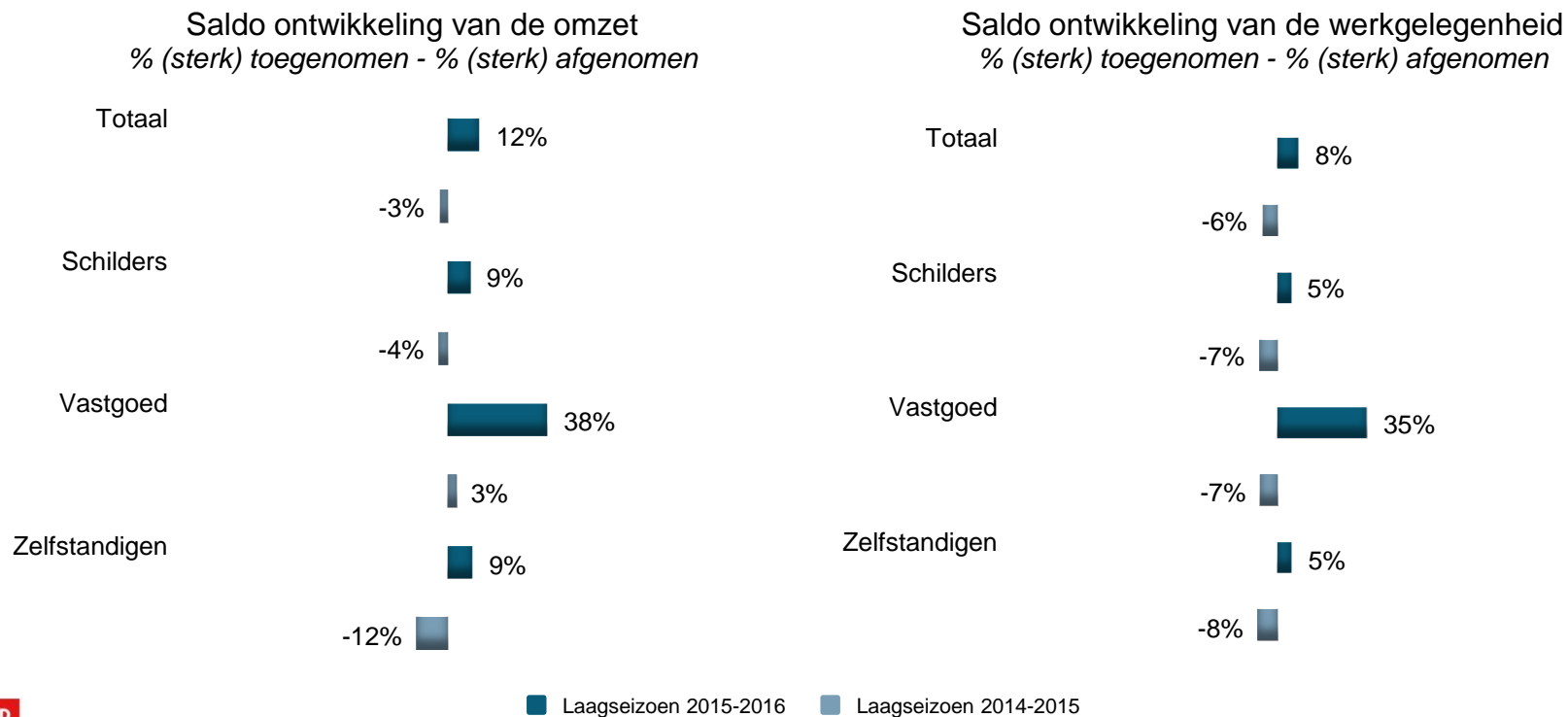




Hoe heeft uw onderneming zich ontwikkeld op de onderstaande aspecten in de maanden oktober 2015 tot en met maart 2016 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Omzet en werkgelegenheid

Ten opzichte van het laagseizoen 2015 heeft de omzet zich zeer positief ontwikkeld; veel meer ondernemers geven dit jaar aan dat de omzet zich positief heeft ontwikkeld ten opzichte van dezelfde periode een jaar geleden. Alle sectoren laten een sterke toename zien, ook waar vorig jaar nog een afname waarneembaar was.

Ook de werkgelegenheid heeft een positieve ontwikkeling doorgemaakt ten opzichte van vorig jaar (8% vs. -6%). Wederom is de positieve ontwikkeling in alle sectoren zichtbaar.



*Hoe heeft uw onderneming zich ontwikkeld op de onderstaande aspecten in de maanden april tot en met september 2015 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Omzet*

De ontwikkeling van de omzet in het laagseizoen 2015-2016 wordt in de onderstaande tabel vergeleken met de ontwikkeling van de omzet in andere branches van de bouw in kwartaal 4 van 2015 en kwartaal 1 van 2016. Deze resultaten zijn afkomstig uit de Bouwbarometer, een periodiek onderzoek dat wordt uitgevoerd door USP Marketing Consultancy in opdracht van BouwKennis. Uit onderstaande tabel blijkt dat de omzetontwikkeling ook in andere branches positief stemt. Met name de handel en aannemers B&U zijn positief over de omzetontwikkeling.

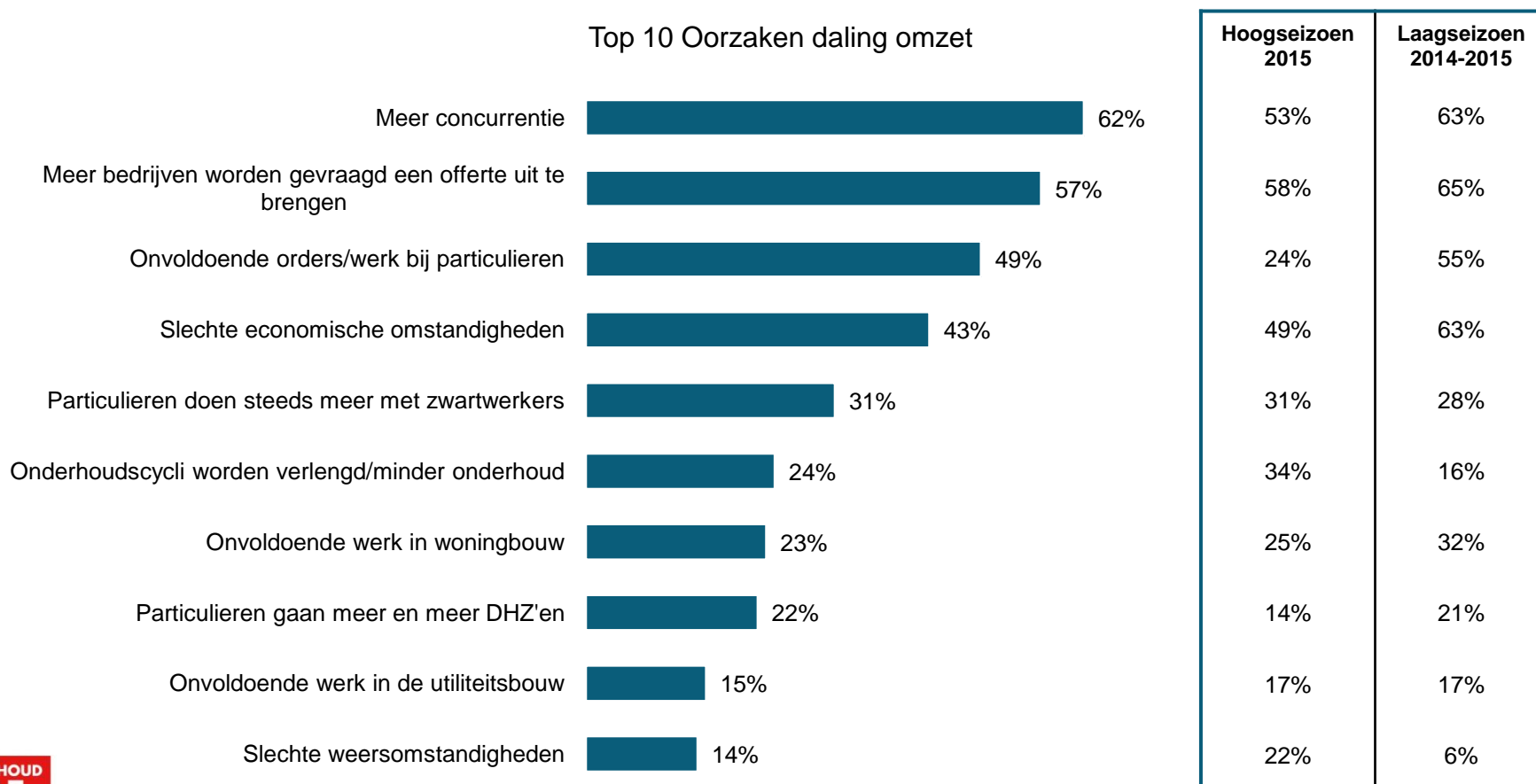
Omzetontwikkeling								
	OnderhoudNL leden	Handel	Architecten	Aannemer B&U	Aannemer GWW	Installateurs	Afbouw	Klusbedrijven
Laagseizoen '15-'16	12%	53%	20%	34%	8%	19%	15%	20%
Hoogseizoen 2015	23%	70%	28%	47%	0%	29%	43%	21%
Laagseizoen '14-'15	-3%	30%	4%	22%	-7%	19%	-6%	6%
Hoogseizoen 2014	2%	40%	9%	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%

### 3. Conjunctuur

*Uw omzet is het afgelopen half jaar gedaald ten opzichte van vorig jaar. Wat zijn hier volgens u de oorzaken van de omzetzdaling?*

Concurrentie en slechte economische omstandigheden zijn nog steeds de meest voorname oorzaak van omzetzdaling. Het beperkte aantal orders / werk bij particulieren speelt een beduidend grotere rol dan in het hoogseizoen van 2015.

Top 10 Oorzaken daling omzet

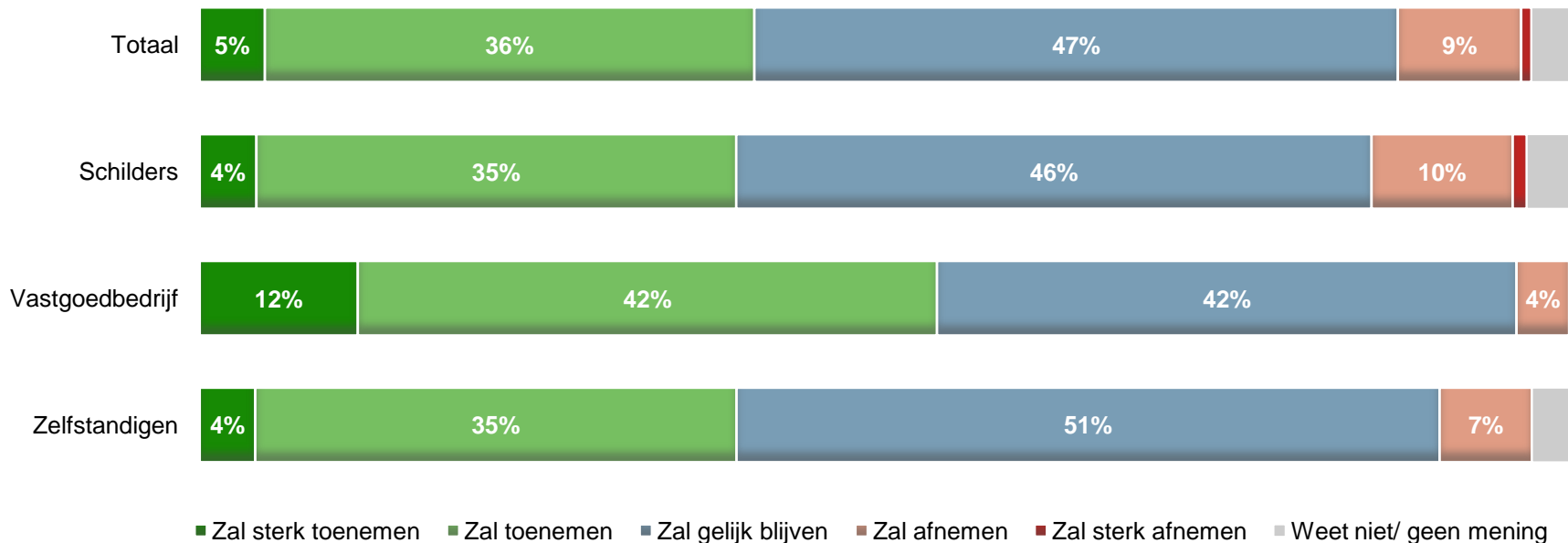


### 3. Conjunctuur

Welke verwachtingen heeft u voor de onderstaande aspecten in de maanden april tot en met september 2016 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Omzet

De verwachtingen voor het hoogseizoen 2016 onder de OnderhoudNL-leden zijn positief: de meerderheid van de leden verwacht een toename van de omzet of verwacht dat de omzet gelijk zal blijven. De sector Vastgoed is evenals in voorgaande seizoenen het meest positief.

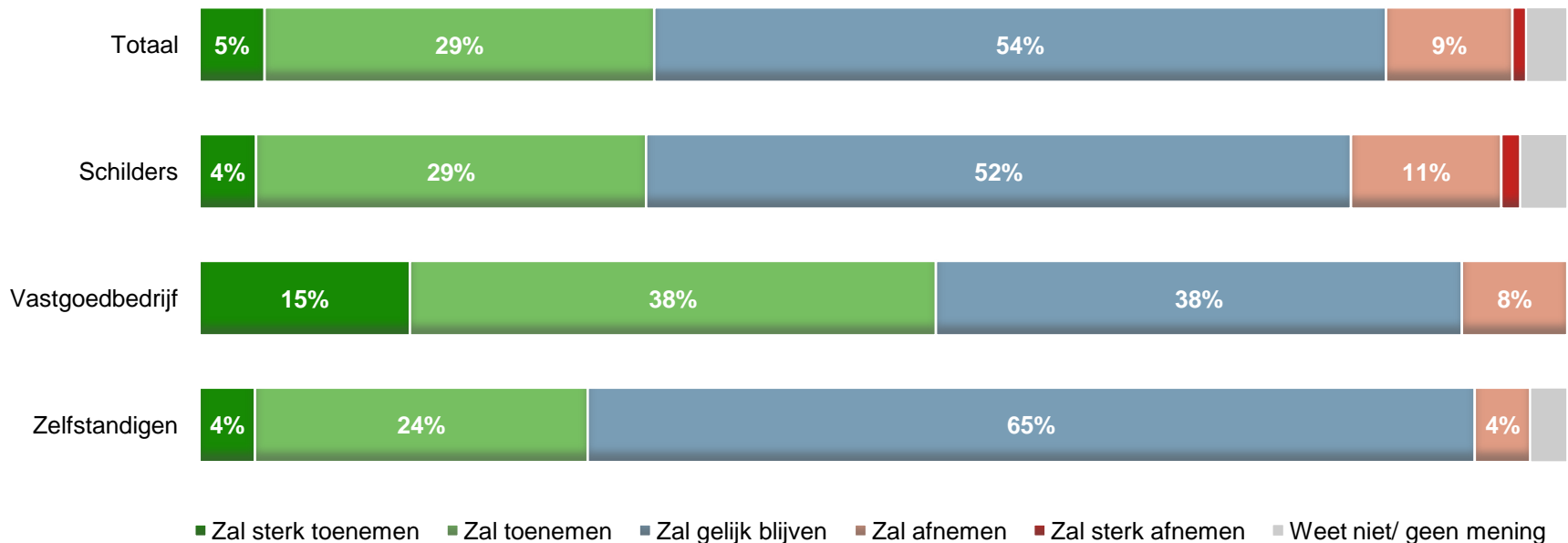
Verwachtingen omzet hoogseizoen t.o.v. vorig jaar



Welke verwachtingen heeft u voor de onderstaande aspecten in de maanden april tot en met september 2016 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? *Werkgelegenheid*

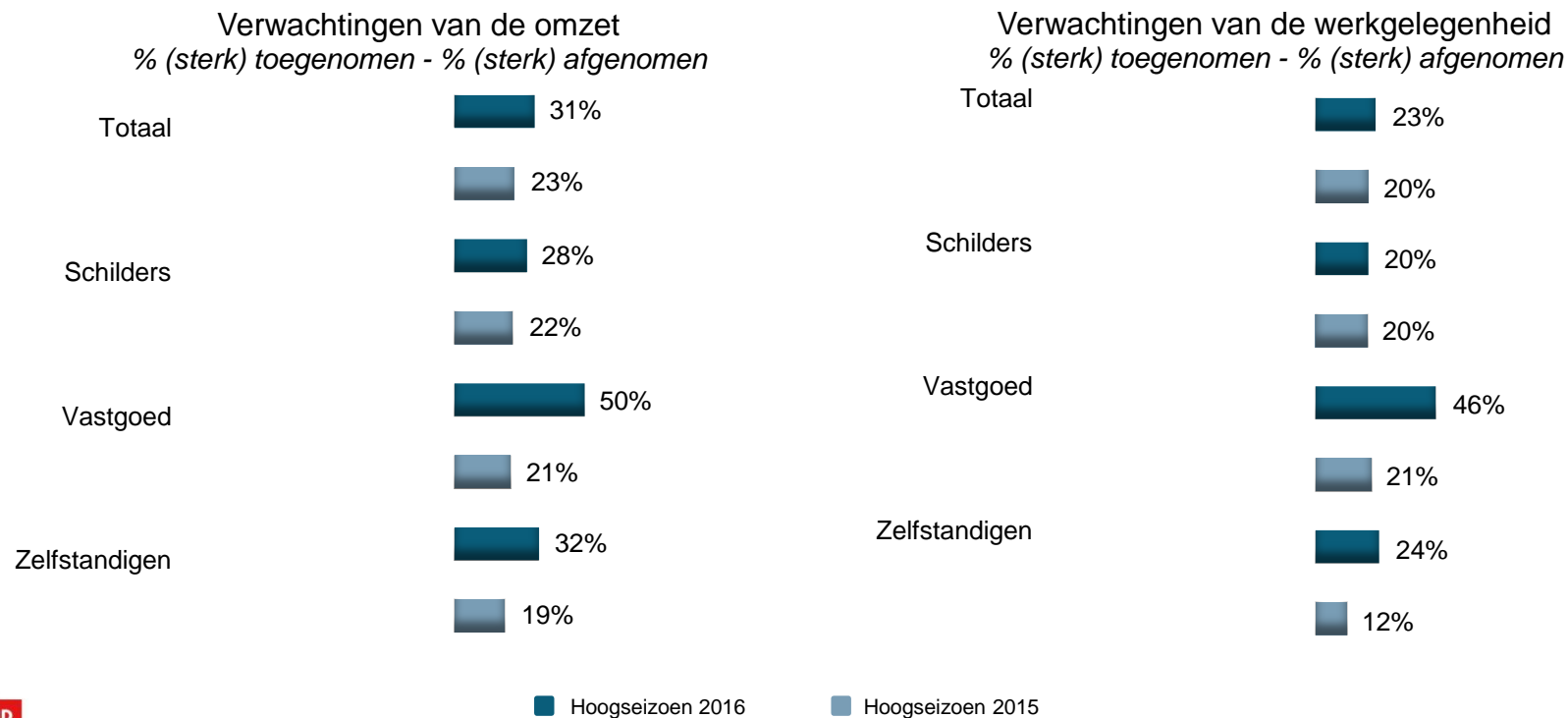
Circa een derde van de OnderhoudNL leden verwacht dat de werkgelegenheid komend hoogseizoen zal toenemen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De meeste overige respondenten verwachten dat de werkgelegenheid gelijk zal blijven.

Verwachtingen werkgelegenheid hoogseizoen t.o.v. vorig jaar



Welke verwachtingen heeft u voor de onderstaande aspecten in de maanden april tot en met september 2016 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Omzet en werkgelegenheid

De verwachtingen omtrent de ontwikkeling van de omzet en de werkgelegenheid voor het komende hoogseizoen 2016 tonen een toename voor beide indicatoren. In vergelijking met dezelfde periode vorig jaar zijn de verwachtingen zeer positief, met name in de vastgoedsector.



Tenslotte is gevraagd of men de verwachtingen omtrent de omzet en werkgelegenheid voor het komende seizoen wil toelichten.

**Schilders** geven wederom aan dat ze veel concurrentie ervaren en dat de prijzen onder druk staan. Ook wordt aangegeven dat de aanvragen laat op gang zijn gekomen. De meerderheid van de toelichtingen is echter positief. Veel schilders geven aan dat de economie aantrekt, dat er veel acquisitie gepleegd wordt en er veel offertes worden aangevraagd.

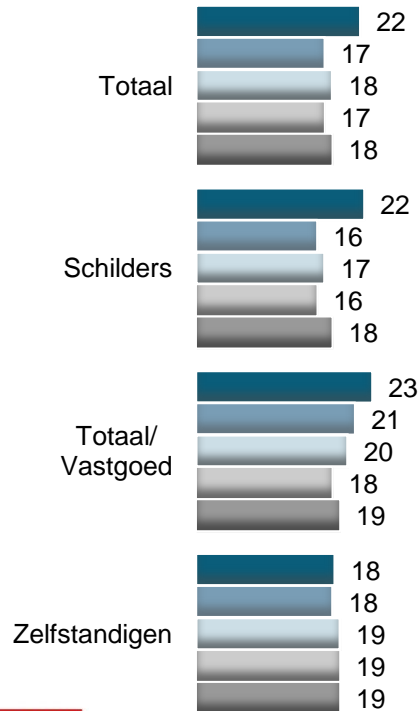
Bedrijven in de sector **Vastgoed** geven aan dat er iets meer aanvragen en opdrachten zijn, o.a. door achterstallig onderhoud en onderhoudscontracten. Men blijft wel voorzichtig in de toelichting en benoemt ook dat de marges onder druk staan en dat dezelfde omzetten behaald moeten worden met minder vakmensen.

**Zelfstandigen** geven met name aan dat de economie weer aantrekt en dat er grotere en meer complexe aanvragen binnen komen.

*Hoeveel weken kunt u uw huidige aantal werknemers aan het werk houden als u naar uw huidige orderportefeuille kijkt?*

De gemiddelde orderportefeuille wordt met name bepaald door schilders, omdat veel OnderhoudNL-leden tot deze groep behoren. Hierdoor is de werkvoorraad ten opzichte van vorig jaar gestegen, ondanks dat deze onder zelfstandigen nagenoeg gelijk is gebleven. Gemiddeld kunnen de OnderhoudNL leden de werknemers nog 22 weken aan het werk houden. De orderportefeuille van de OnderhoudNL leden is vergelijkbaar met die van de architecten en aannemers B&U.

Werkvoorraad met huidige orderportefeuille  
in weken



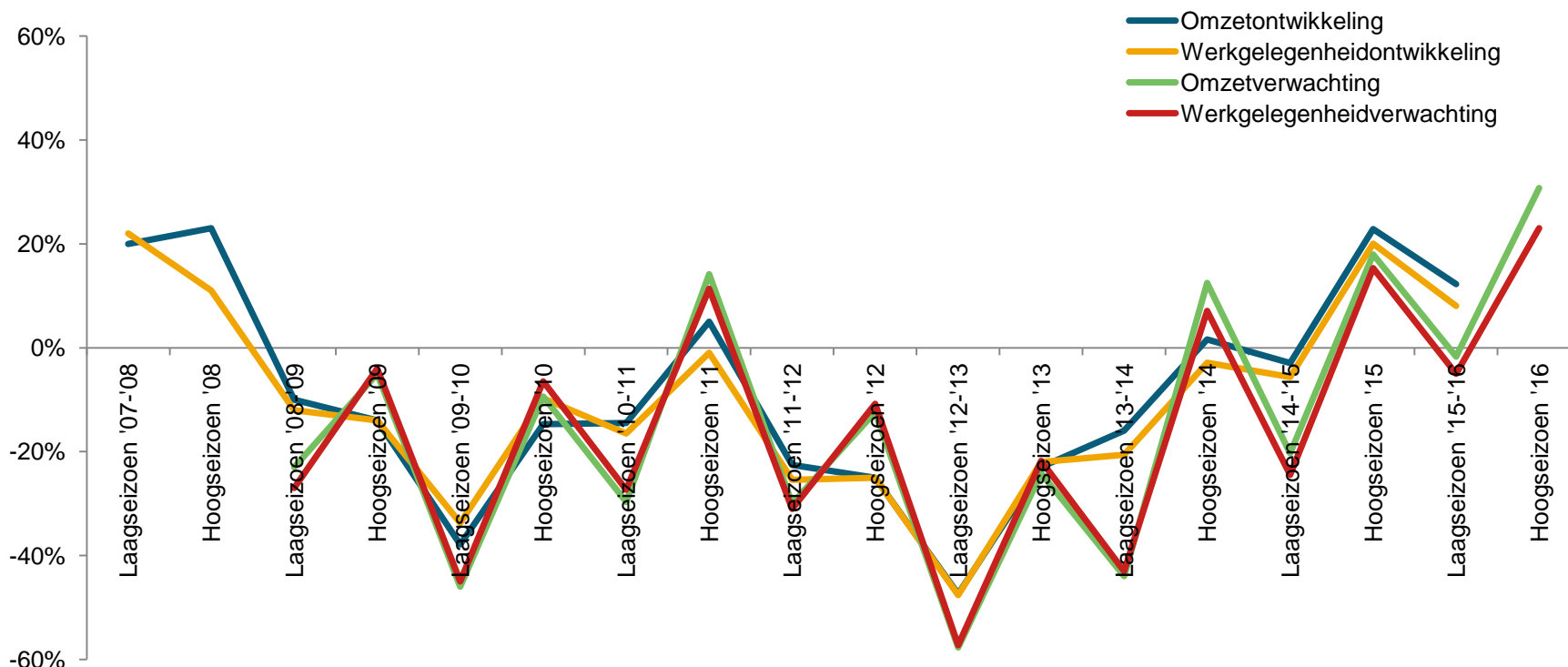
Werkvoorraad met huidige orderportefeuille							
	Leden OnderhoudNL	Architecten	Aannemer B&U	Aannemer GWW	Installa- teurs	Afbouw	Klus- bedrijven
Laagseizoen '15-'16	22	22	22	19	18	15	16
Laagseizoen '14-'15	17	18	20	16	16	13	16
Laagseizoen '13-'14	18	17	17	19	15	14	13
Laagseizoen '12-'13	17	18	17	18	17	15	14
Laagseizoen '11-'12	18	20	19	21	18	19	15
Laagseizoen '10-'11	21	23	19	18	19	16	16



### 3. Conjunctuur

De onderstaande figuur laat met de omzet- en werkgelegenheidontwikkeling zien wat de verhouding is tussen het aantal bedrijven dat een stijging heeft gekend ten opzichte van het aantal bedrijven dat een daling heeft gekend. Een negatief percentage betekent dat er meer bedrijven zijn die een daling hebben gekend, een positief percentage wijst op meer bedrijven die een stijging hebben ervaren.

De figuur toont dat de omzetontwikkeling en werkgelegenheidontwikkeling in de laagseizoenen vaak een dip doormaken, dat geldt ook voor het laagseizoen 2015-2016. Over het algemeen is echter wel een stijgende lijn te zien in de ontwikkelingen en verwachtingen voor de omzet en de werkgelegenheid. Voor het komende hoogseizoen zijn de verwachtingen wederom positief en lijkt de stijgende lijn voort te worden gezet.



1 Inleiding

2 Respons en bedrijfskenmerken

3 Conjunctuur

4 Conclusies

- De meting van het laagseizoen 2015-2016 laat – zoals ieder laagseizoen – een lichte hapering zien in de ontwikkeling van de omzet en de werkgelegenheid. Ten opzichte van het laagseizoen 2014-2015 is de ontwikkeling echter positief, zowel de omzet als de werkgelegenheid is ten opzichte van een jaar geleden in alle sectoren toegenomen. De omzet en werkgelegenheid zijn tevens positiever uitgevallen dan de verwachtingen die men eind 2015 had over het afgelopen laagseizoen.
- De positieve ontwikkelingen zetten ook door in de verwachtingen voor het komende halfjaar. De meerderheid van de ondernemers is positief gestemd over het hoogseizoen 2016. De verwachtingen zijn nog niet eerder zo hoopgevend geweest, wat uiteraard vertrouwen uitstraalt dat de verschillende sectoren het komende seizoen beter zullen doorstaan dan afgelopen jaren.
- De helft van de Vastgoed ondernemers geeft aan dat de omzet is toegenomen. Daarmee is dit de sterkst ontwikkelende sector uit het Ondernemerspanel. Ook op het gebied van werkgelegenheid doet Vastgoed het beter dan andere sectoren. Zelfstandigen en schilders hebben het de afgelopen metingen vaak lastiger gehad en hebben in het laagseizoen 2014-2015 de meest negatieve ontwikkeling gekend. Dit seizoen zijn de ontwikkelingen binnen deze sectoren licht positief en geeft men vooral aan dat de economie weer aantrekt en dat er meer aanvragen binnen komen.
- De orderportefeuille van OnderhoudNL leden is beduidend groter dan in het laagseizoen 2014-2015. Dat geldt voor alle sectoren, maar met name voor schilders, vastgoed, architecten en aannemers B&U is de orderportefeuille (+/- 22 weken) beduidend groter. Voor alle branches ligt de orderportefeuille hiermee weer rond het niveau van het laagseizoen 2010-2011.

© 19 mei 2016, 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