

Ontwikkelingen & Trends 2014 > 2019

Het Bedrijfschap Afbouw heeft USP Marketing Consultancy in het derde kwartaal 2014 onderzoek laten doen om inzicht te krijgen in de trends en ontwikkelingen binnen de afbouwbranche. Een soortgelijk onderzoek heeft NOA in 2011 laten verrichten, waardoor we nu goede vergelijkingen, groeipunten en verbetermogelijkheden kunnen laten zien. We hebben de kernpunten van het nieuwe rapport geselecteerd en voorzien van concrete trends waar u in de jaren 2014-2019 mee te maken krijgt.

USP heeft ondernemers van stukadoors-, vloeren-, terrazzo-, plafond- en wandmontage-, blokkenstel- en lijmbedrijven bevroegd en ook aannemers en vertegenwoordigers van corporaties. Hierdoor wordt inzichtelijk hoe u als afbouwer naar uw markt kijkt en welke aspecten opdrachtgevende partijen van belang achten.

Hoe ziet het er nu uit?

De werkgelegenheid daalt al jaren achtereen. Alle sectoren binnen onze afbouwbranche kampen met versterkte concurrentie op arbeidskosten. Veel afbouwbedrijven hebben moeite effectieve maatregelen te treffen en geven aan [oneerlijke concurrentie](#) te ervaren door EU werknemers/workers via onofficiële kanalen.

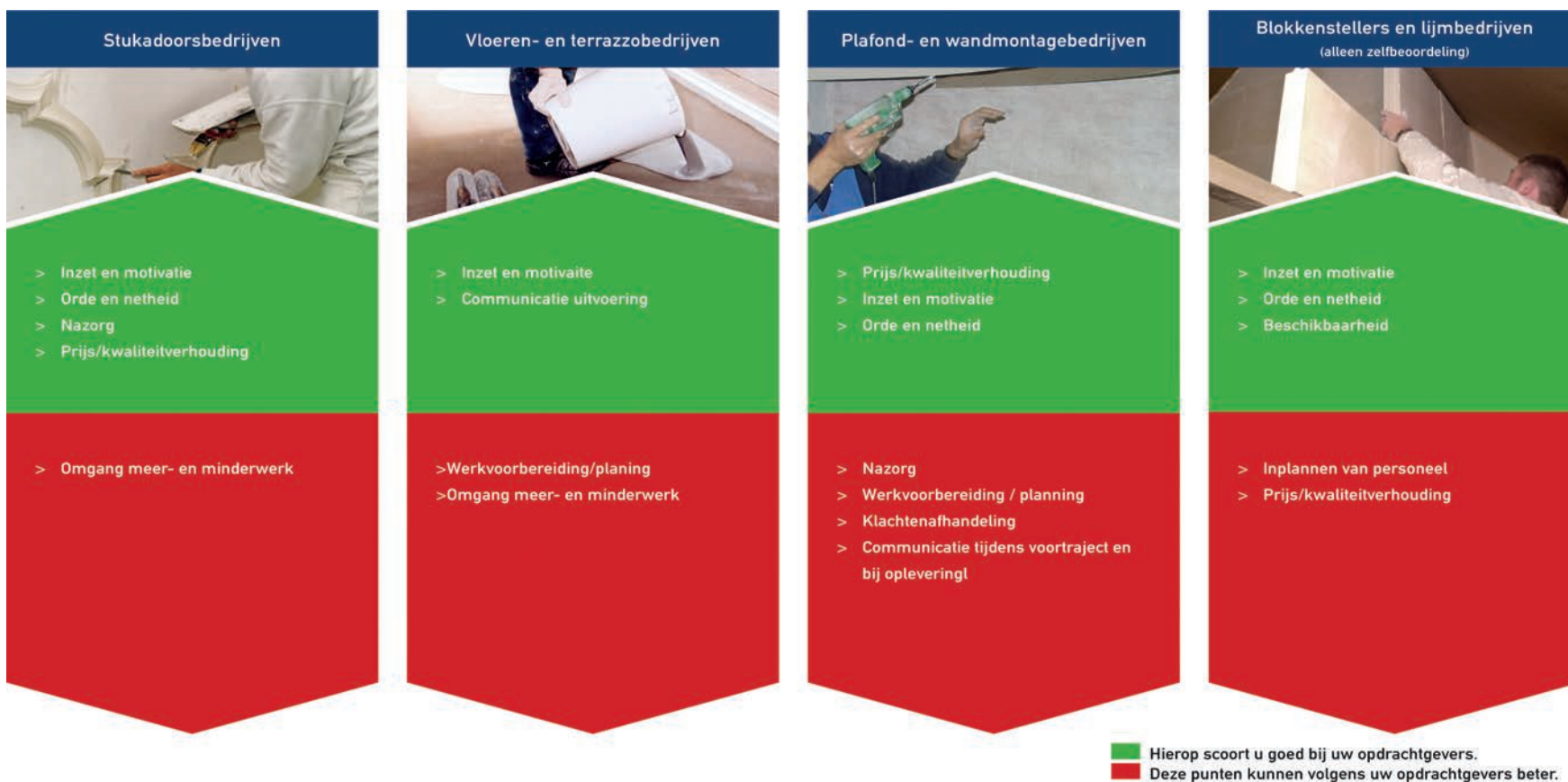
Er moet nu geopereerd worden in een markt waar verschillende trends tegelijkertijd samenkomen. Ondernemers moeten rekening houden met een [breed scala aan actualiteiten](#).

Kwaliteit gaat boven prijs

Positief is dat opdrachtgevers kwaliteit als belangrijkste criterium noemen bij de [selectie van een afbouwbedrijf](#). In 2011 was prijs nog het belangrijkste criterium. Offertes worden nu meer beoordeeld op de aangeboden prijs/kwaliteitverhouding.

Reputatie

Bedrijven passen hun [werkwijze](#) aan, omdat de nieuwbouwproductie aanzienlijk is teruggelopen. Het overgrote deel van de werkzaamheden wordt verricht aan onderhoud en renovatie. Dit vraagt om meer structuur en netheid van werken. In 2011 was 'orde en netheid' een negatieve uitschieter op de reputatiemeting. Nu zijn opdrachtgevers daar tevreden over. Per sector zijn nieuwe positieve punten en verbeterpunten genoemd:



[Meer over reputatie stukadoors](#)

[Meer over reputatie vloeren & terrazzo](#)

[Meer over reputatie plafond en wand](#)

[Meer over reputatie blokkenstellers](#)

Hoe ziet de toekomst er uit?

Het onderzoek biedt inzichten in marktwerking, kansen en bedreigingen, maar gaat niet in op bedrijfseconomische en werkgelegenheidsberekeningen. Naast reputatiemetingen en trends is er ook vraag naar ontwikkelingscijfers. Daarvoor verwijzen we naar prognoses van CBS (Centraal Bureau voor de Statistiek) en BouwKennis. Het jaar 2015 voorspelt nog een dip in de bouwproductie, maar voor 2016 wordt groei verwacht.

Bouwproductie 2010-2016 in vloeroppervlak, per gebouwsoort (x 1.000 m² BVO)

	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*
Hallen en loodsen	1.792	1.650	1.707	1.310	1.590	1.665	1.780
Kantoren	799	946	467	340	180	245	265
Combinatie bedrijfshallen	2.224	1.959	1.331	994	995	1.270	1.515
Kassen	1.176	678	1.393	503	580	415	420
Schuren en stallen	2.786	3.003	2.550	2.531	2.300	2.225	2.245
Winkels	170	79	171	79	210	210	220
Scholen	594	391	382	471	360	370	360
Zorggebouwen	1.014	979	862	798	670	520	590
Overige gebouwen	975	1.189	1.024	1.152	820	710	815
Totaal	11.531	10.873	9.887	8.178	7.705	7.630	8.210

Bron: CBS Voortgangsstatistiek/berekening BouwKennis, september 2014

*Prognose

Figuur 13b: Gereedmeldingen naar opdrachtgever 2012 t/m 2016 (aantallen)

	2012**	2013**	2014*	2015*	2016*
Corporaties	15.500	12.000	10.000	9.000	7.500
Bouwers voor de markt	27.500	23.000	21.000	26.000	32.500
Particuliere opdrachtgevers	5.000	5.000	4.000	5.000	5.000
Totaal	48.000	40.000	35.000	40.000	45.000

Bron: BouwKennis, september 2014

*Prognose, **Schatting BouwKennis

Kansen in de bouwsector

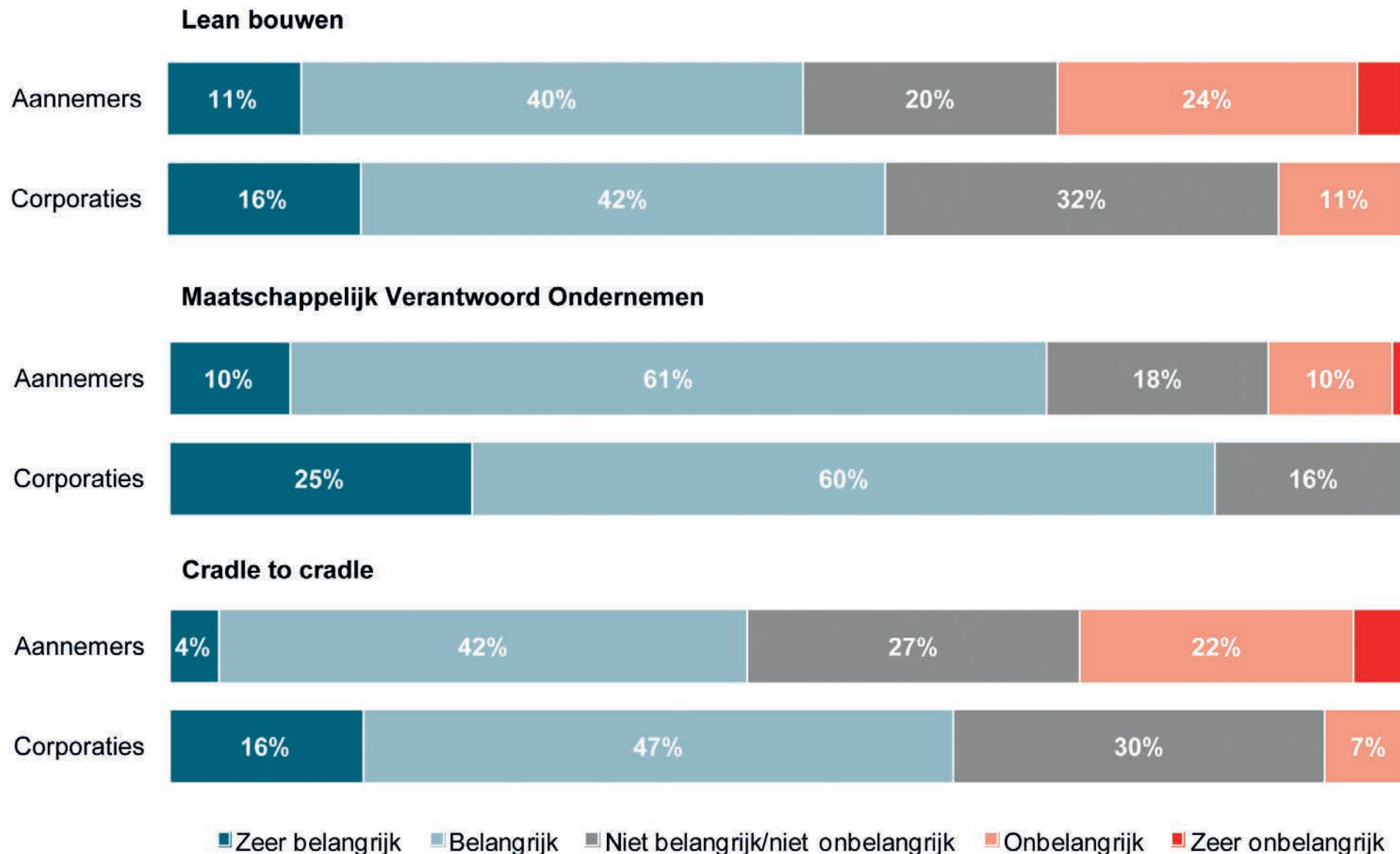
Op de vraag 'Wat is de grootste kans voor de komende vijf jaar?' geven opdrachtgevers en afbouwbedrijven verschillende antwoorden. Ten opzichte van 2011 zijn er verschuivingen in de trends die afbouwers en zakelijke opdrachtgevers benoemen. Renovatie én duurzaamheid herkennen opdrachtgevers als even belangrijk. Afbouwbedrijven beschouwen renovatie als meest kansrijke segment. Opvallend is dat vooral stukadoors positief zijn over de top 3 aan kansen.



[Meer info over Top 5 kansen per sector](#)

Moderne bouwmethodes

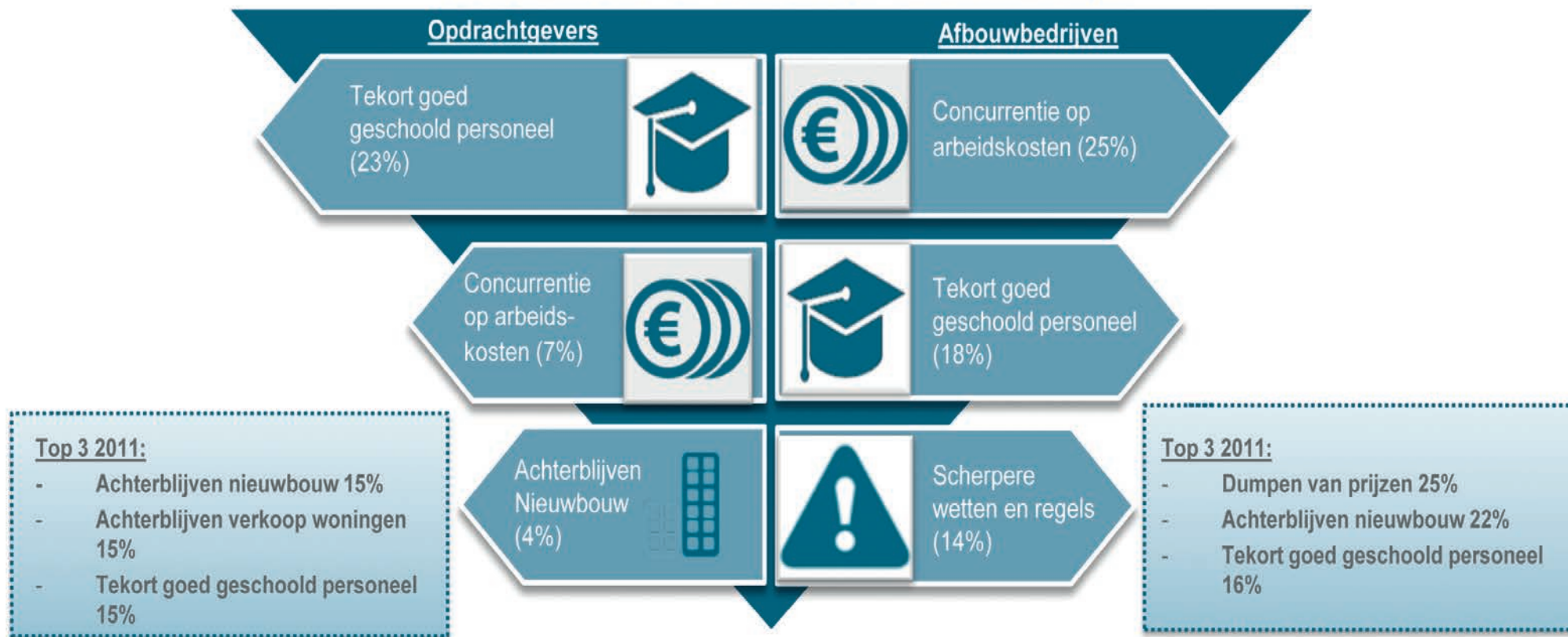
[Lean bouwen](#), [maatschappelijk verantwoord ondernemen](#) en [cradle to cradle](#) worden belangrijker. Afbouwers, die hier mee bezig zijn, hebben een pre. Corporaties hechten er meer waarde aan dan aannemers, maar ook die vinden het belangrijk dat afbouwers daar in hun bedrijfsvoering op inspelen en duidelijk kunnen vertellen hoe er aan gewerkt wordt.



Knelpunten voor de komende 5 jaar

Het achterblijven van nieuwbouw lijkt inmiddels als vaststaand feit te worden beschouwd en niet langer als knelpunt. Ook lijkt er een nieuwe realiteit ontstaan voor het verwerven van opdrachten, puur op prijs. Daarentegen is er een roep om een gelijk speelveld. Het groeiend tekort aan goed geschoold personeel wordt door zowel afbouwers als opdrachtgevers als een knelpunt opgevoerd.

Grootste knelpunt voor de bouwsector in de komende 5 jaar



[Meer info over top 5 per segment](#)

Inspelen op trends maakt u succesvol

De succesvolle afbouwbedrijven van de toekomst spelen slim in op de trends, die uit dit (en vorig) onderzoek zijn te herleiden. Door te anticiperen op marktontwikkelingen zorgt u er voor dat u en eventueel uw medewerkers kunnen (blijven) voldoen aan een veranderende vraag.

Dominante ontwikkelingen

- 1) Renovatiewerkzaamheden en 'vernieuwbouw' zetten door. Denk daarbij niet alleen aan woningbouw, maar bijvoorbeeld ook aan herbestemming van kantoren. De groei van nieuwbouw laat nog even op zich wachten, maar trekt op termijn (van af 2016) weer aan.
- 2) Renovatiewerkzaamheden gaan gepaard met [energiebesparende verduurzaming](#). Het geheel wordt middels nieuwe (snellere) bouwmethodieken gerealiseerd.
- 3) Er wordt minder gefragmenteerd aanbesteed. De vraag naar totaaloplossingen neemt verder toe.



Trend 1: Professioneel netwerken

Uw netwerk is/wordt de bepalende vindplaats van werk. Om controle te houden over de rol die u als afbouwer krijgt toebedeeld, moet u zelf het heft in handen nemen. Bestaande klanten behoudt u door efficiënt te werken. Nieuwe klanten krijgt en houdt u door een relatie met de eindgebruiker op te bouwen.



Trend 2: Kwaliteit

Kwaliteit wint het van de laagste prijs. U benut andere instrumenten om uw product te verkopen. U biedt daarvoor aantoonbare kwaliteit en levert uw producten en diensten voor een helder onderbouwde prijs. Duidelijke communicatie, goed advies en vanzelfsprekende nazorg zijn hier onlosmakelijk mee verbonden.



Trend 3: De klant is koning!

De markt wordt steeds meer vraaggestuurd. Dit betekent dat de wensen van de eindgebruiker centraal staan. Geen eenheidsworst, maar keuzevrijheid en differentiatie in woningen, kantoren en openbare ruimtes. Maatwerk in plaats van standaardproducten.



Trend 4: Verduurzaming

Duurzaam bouwen, zowel maatschappelijk verantwoord als energiebesparend, wordt steeds belangrijker. Klanten eisen duurzame producten én processen. Energieneutraal bouwen, CO2-reductie, demontabel bouwen en 100% recycling van materialen worden straks vanzelfsprekend. Bied oplossingen, bijvoorbeeld door producten te verwerken die langer meegaan, die bijdragen aan een lagere energierekening en door afval te recycleren.



Trend 5: Samenwerking

Opdrachtgevers willen vaker een totaaloplossing. Om een gevarieerd aanbod van oplossingen te bieden, werkt u samen met versterkende partners. Ketensamenwerking brengt de traditionele verdeling 'hoofdaannemer- onderaannemer' naar de achtergrond. Als systeempartner bent/wordt u een belangrijke schakel in de moderne bedrijfsketen. Bent u geen organisator, zorg dan dat u simpel en veilig in te lenen bent.



Trend 6: Flexibilisering

Flexibele arbeid wordt de komende jaren nog sterker. Een tendens waar u niet altijd volledige controle over kunt hebben. Focus daarom op de factoren die u wél kunt beïnvloeden. Bijvoorbeeld door uw werkgebied te verleggen en vast te houden aan uw onderscheidend vermogen.



Meer weten?

Doorzoek het online kenniscentrum van NOA.nl ook eens op kansen en tips. U vindt dan een scala aan artikelen die u mogelijk inspiratie en voorbeelden geven hoe u uw bedrijfsvoering kunt afstemmen op de vermelde trends voor de komende jaren.

Het volledige rapport 'Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2014-2019' kunt u gratis downloaden: www.noa.nl/kenniscentrum/trends