

Branche rapportage

Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw



Klantgegevens

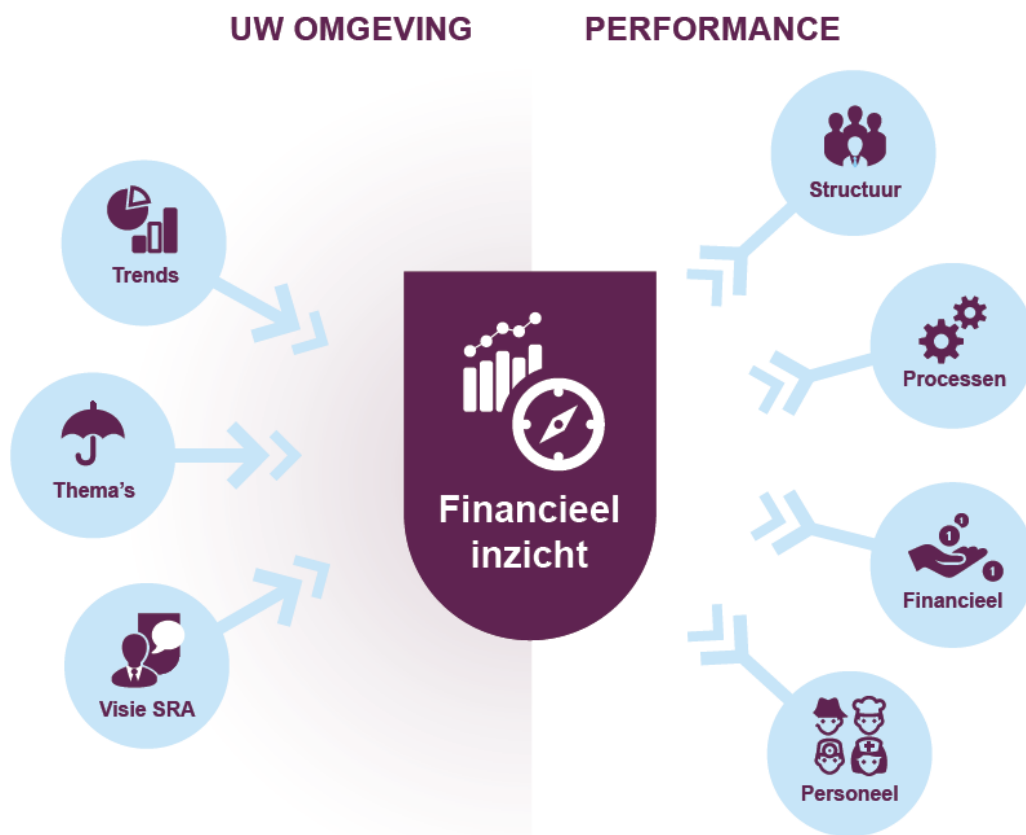
Branche: 4120 Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw
 Klantnaam: SRA Bouw (fictief)
 Plaats: Nieuwegein
 Rechtsvorm: BV
 Boekjaar: 2012
 Omzet: 11 (fictief)

Referentiegroep

Branche: 4120 Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw
 Aantal in groep: 240
 Boekjaar: 2012

1 Inhoud brancherapportage

2. Actuele trends en thema's binnen de bouw
3. Uw financiële prestatie versus brancheleden
4. Visie op de bouw door experts
5. Kansen en bedreigingen binnen de bouw



**Inzicht in uw omgeving en organisatie...
....om uw performance te verbeteren**

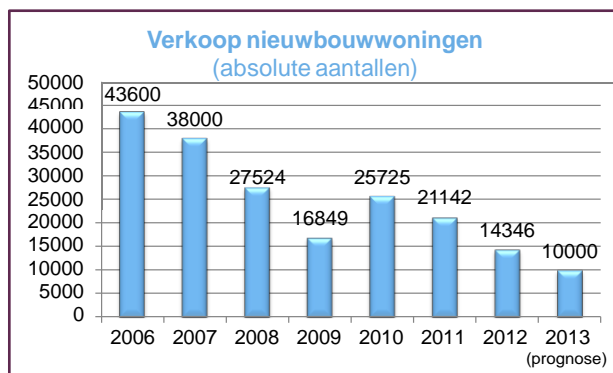
Leeswijzer

In deze brancherapportage combineren we algemene brancheontwikkelingen met een overzicht van uw financiële positie. In hoofdstuk 2 gaan we in op de actuele trends en thema's in de branche. Uw financiële situatie komt aan bod in hoofdstuk 3. We zoomen in op uw balans en resultatenrekening en zetten deze af tegen die van uw brancheleden. Hoofdstuk 4 biedt een blik op de toekomst: wat vinden experts van de vooruitzichten voor de bouw? We sluiten de brancherapportage af met een overzicht van de belangrijkste kansen en bedreigingen.

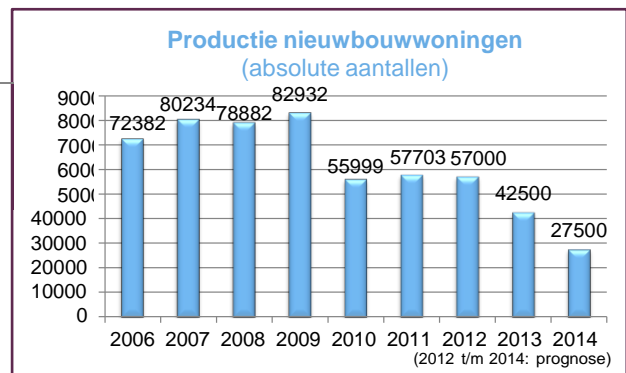
2. Actuele trends en thema's in de bouw

Door de economische crisis en de daaruit voortkomende recessie zit de bouwsector in het slop. De hele bouwketen, van ontwikkelaars tot renovatiebedrijven, kampt met vraaguitval, teruglopende investeringen en financieringsproblemen. De woningmarkt, een belangrijke bron van bouwactiviteit en werkgelegenheid, heeft ook last van het lage consumentenvertrouwen en onzekerheid rond kabinetsmaatregelen. Op de kantorenmarkt is nog steeds sprake van een aanzienlijke leegstand en vanwege bezuinigingen geven sectoren als Onderwijs en Gezondheidszorg minder uit. Op de langere termijn zal de vraag naar verwachting aantrekken, ook omdat er veel latente vraag in de markt aanwezig is. Om hier goed op te kunnen reageren, moet de bouw vooral inzetten op efficiëntie, innovatie, netwerken, actieve klantbenadering en het behoud van kennis en kwaliteit.

Trends en ontwikkelingen in de bouw



Bron: NVB Bouw



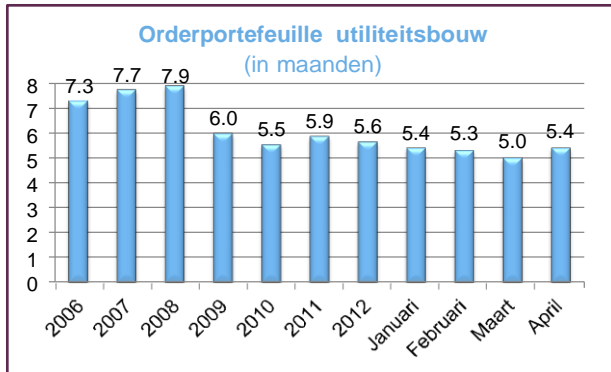
Bron: NVB Bouw

Verkoop nieuwbouwwoningen keldert

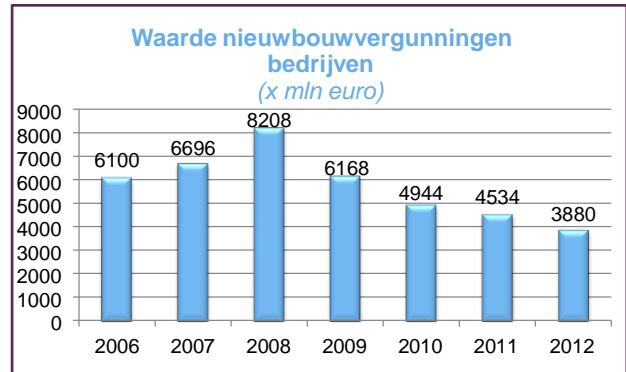
Het aantal verkochte nieuwbouwhuizen kwam in 2012 uit op 14.346. Dat betekende het slechtste jaar sinds 1950. De verwachtingen voor 2013 zijn niet best: NVB Bouw gaat uit van ongeveer 10.000 verkochte woningen. Voor de crisis verkochten bouwers en ontwikkelaars samen nog 44.000 woningen.

Dieptepunt productie moet nog komen

De productie van te verkopen nieuwbouwhuizen zakt eveneens ver weg. In 2013 komt deze naar schatting uit op 40.000 tot 45.000. In 2014 kan dit zelfs dalen tot 25.000 tot 30.000 woningen. Ter illustratie: in de crisisjaren voor de Tweede Wereldoorlog werden gemiddeld 42.000 huizen per jaar geproduceerd.



Bron: Economisch Instituut voor de Bouw



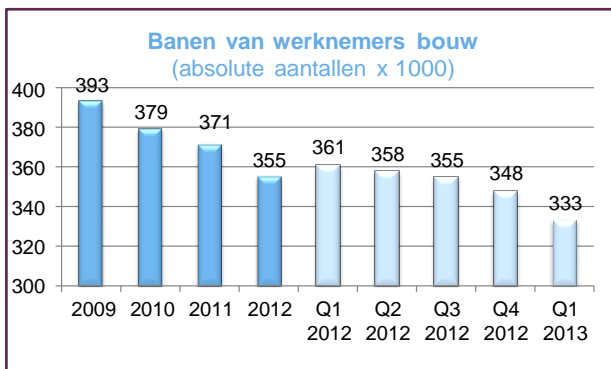
Bron: CBS

Werkhoeveelheid in utiliteitsbouw zeer laag

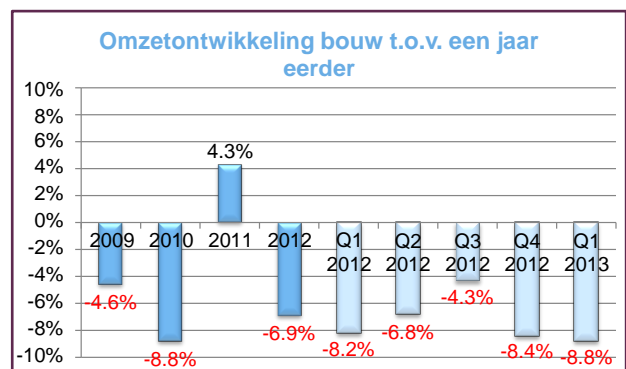
De utiliteitsbouw zag de orderportefeuille in 2012 afnemen naar gemiddeld 5,6 maanden productie. In maart 2013 kwam deze zelfs uit op 5 maanden; het laagste niveau sinds het begin van de conjunctuurmeting in 1986. In april van dit jaar was een licht herstel zichtbaar, maar de werkhoeveelheid ligt nog steeds op een historisch laag niveau.

Waarde vergunningen blijft afnemen

De waarde van de afgegeven vergunningen voor het bouwen van nieuwe bedrijfspanden ging in 2012 voor het vierde jaar op rij omlaag en kwam uit op bijna 3,9 miljard euro. Dit is een daling van meer dan 14% ten opzichte van 2011. Vooral de waarde van de vergunningen voor winkels was fors lager (ruim 46%). De waarde van de vergunningen voor kantoren daalde met 12%.



Bron: Economisch Instituut voor de Bouw/CBS



Bron: CBS

Grootste banenkrimp

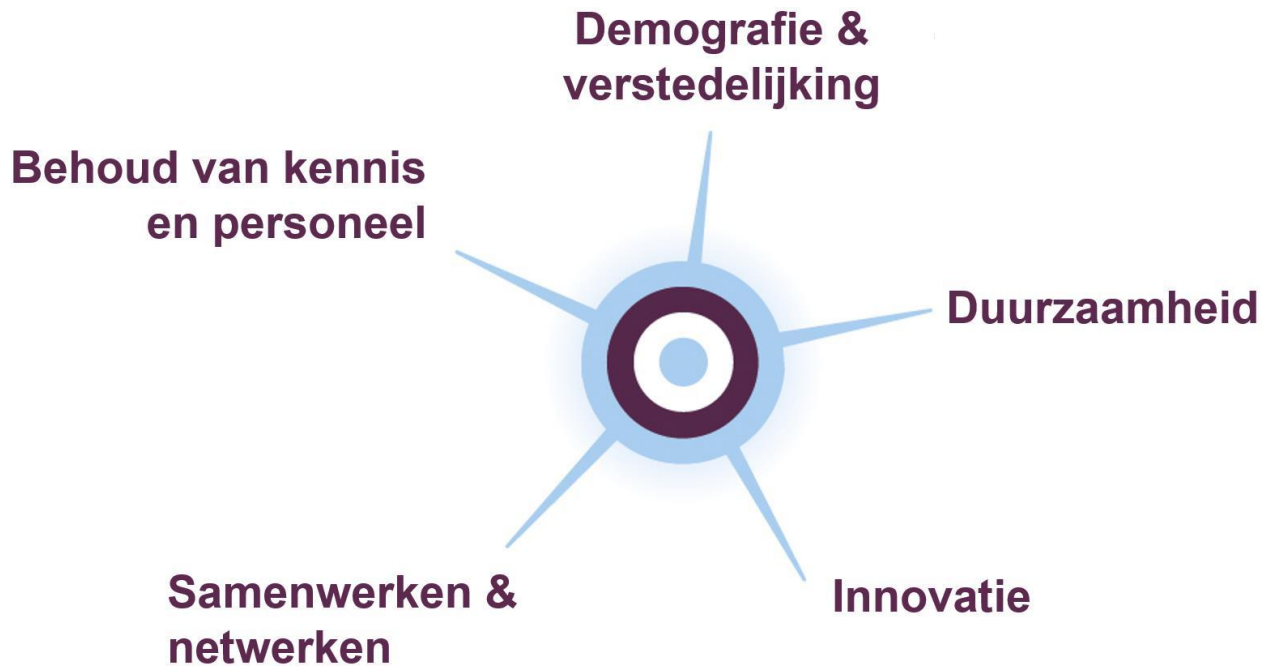
In het eerste kwartaal van 2013 nam het aantal banen in de bouw af met 28.000 vergeleken met hetzelfde kwartaal in 2012. Daarmee was de krimp in deze sector procentueel het grootst (op afstand gevolgd door zakelijke dienstverlening). Het EIB voorspelt dat de werkgelegenheid in de bouw pas in 2015 weer zal aantrekken.

Bouwsector levert in

De omzet in de bouw is in het eerste kwartaal van 2013 met 9% gedaald ten opzichte van een jaar eerder. De sector heeft sinds het eerste kwartaal van 2009 een kwart aan omzet ingeleverd.

Thema's

In de bouw speelt een aantal generieke thema's waarmee alle ontwikkelaars en bouwbedrijven in meerdere of mindere mate te maken hebben. In deze rapportage noemen we de vijf belangrijkste:



Demografie & verstedelijking

In de komende jaren krimpt het aantal grote gezinnen en komen er steeds meer alleenstaanden en kleine huishoudens bij. Daarnaast is er in Nederland sprake van een toenemende urbanisatie, vooral bij jonge hogeropgeleiden met een goede baan. Dit zal leiden tot een andere vraag: minder gezinswoningen, meer stedelijke behuizing en klantgerichte oplossingen.

Duurzaamheid

De bouwsector heeft als een van de grootste belasters van het milieu een verantwoordelijkheid in het verduurzamen van de samenleving. Sterker nog: duurzaam ondernemen is een voorwaarde om nieuwe mogelijkheden te benutten. Hierbij is samenwerking tussen alle partijen in de keten onontbeerlijk.

Innovatie

Gegeven de crisis, het toenemende belang van duurzaamheid en de veranderende samenleving kan de bouwsector niet om innovatie heen. Vernieuwende producten, bedrijfsprocessen en klantconcepten zijn essentieel voor een gezonde toekomst. Innovatie vindt nu vooral op projectbasis plaats, maar moet onderdeel worden van de bedrijfsvoering en een langetermijnvisie.

Samenwerken & netwerken

Voor de branche verschuift de klantvraag van bouwproduct naar comfort en ontzorgen. Ook klinkt de roep om het terugdringen van verspilling steeds sterker. Beide ontwikkelingen vragen om goede samenwerking in de keten. Daarnaast noopt de economische teruggang tot netwerken met (particuliere) investeerders.

Behoud van kennis en personeel

In procenten gemeten heeft geen andere branche de afgelopen tijd zoveel banen zien verdwijnen als de bouw. Daar komt de vergrijzing in de sector en een tekort aan leerlingbouwvakkers bovenop. Daardoor dreigt een tekort aan vaklieden en talent als de vraag weer aantrekt. Dat is zorgelijk voor de bouw zelf en daarmee ook voor de economische kracht van Nederland.

3. Uw financiële prestatie versus branchegenoten

In onderstaande tabellen worden de verkorte resultatenrekening en verkorte balans afgezet tegen het gemiddelde van de referentiegroep.

	SRA Bouw (fictief)			Referentiegroep (n=240)*		
	x	1	%	x	1	%
Netto omzet	11		100 %	11		100 %
Voorraadmutaties	0		0 %	0		0 %
Inkoopwaarde	2		18 %	8		69 %
Brutomarge	9		82 %	3		29 %
Overige bedrijfsopbrengsten	0		..	0		0 %
Bedrijfskosten	8		73 %	3		25 %
Personeelskosten	1		9 %	2		19 %
Exploitatiekosten	1		9 %	0		0 %
Inventariskosten	1		9 %	0		0 %
Huisvestingskosten	1		9 %	0		1 %
Autokosten	1		9 %	0		1 %
Verkoopkosten	1		9 %	0		1 %
Algemene kosten	1		9 %	0		2 %
Overige bedrijfskosten	1		9 %	0		0 %
Afschrijvingen	0		0 %	0		1 %
Bedrijfsresultaat	1		9 %	0		3 %
Financiële baten en lasten	0		..	0		0 %
Gewoon resultaat vóór belasting	1		9 %	0		3 %

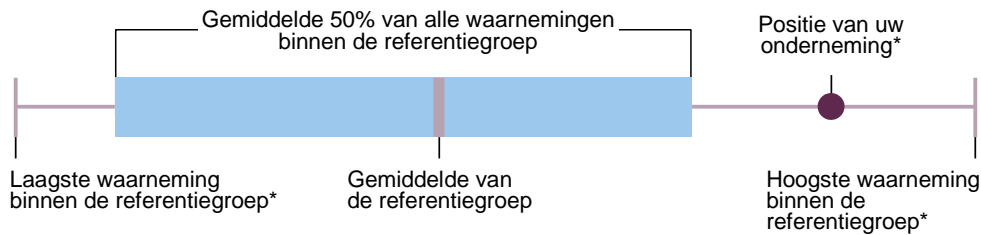
* Posten in deze (rechter)kolom zijn geschaald op basis van de netto omzet van de testonderneming (linker kolom).

	SRA Bouw (fictief)			Referentiegroep (n=240)**		
	x	1	%	x	1	%
Activa						
Immateriële vaste activa	1		17 %	0		1 %
Materiële vaste activa	1		17 %	1		19 %
Financiële vaste activa	1		17 %	0		3 %
Vorraden	1		17 %	1		16 %
Vorderingen	1		17 %	3		43 %
Liquide middelen	1		17 %	1		15 %
Totaal activa	6		100 %	6		100 %
Passiva						
Eigen vermogen	2		33 %	2		29 %
Vorzieningen	2		33 %	0		4 %
Langlopende schulden	0		..	0		8 %
Kortlopende schulden	2		33 %	4		59 %
Vermogensbehoefte	0		..	0		..
Totaal passiva	6		100 %	6		100 %

** Posten in deze (rechter)kolom zijn geschaald op het totaal vermogen van de testonderneming (linker kolom).

Bandbreedtes resultatenrekening en balansposten

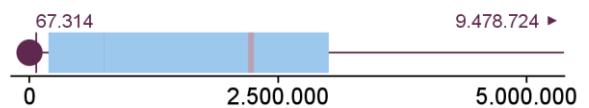
In onderstaande grafieken worden uw financiële prestaties afgezet tegen de referentiegroep. Hieronder staat middels een legenda toegelicht hoe u de grafieken dient te interpreteren.



* Indien de laagste of hoogste waarneming, of de positie van uw onderneming buiten het bereik van de referentiegroep valt, wordt dit met een pijl aan het eind van de as weergegeven.

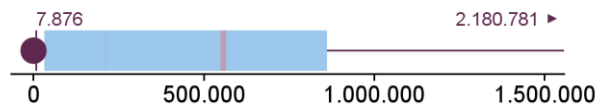
Netto omzet

De netto omzet is de totale omzet van alle verkochte goederen en diensten.



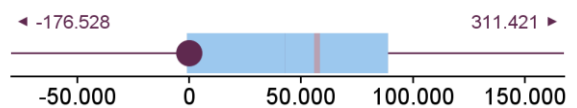
Bedrijfskosten

Hierin zijn alle bedrijfskosten, zoals personeelskosten, auto- en transportkosten, huisvestingskosten, onderhoudskosten, verkoopkosten en andere bedrijfskosten opgenomen.



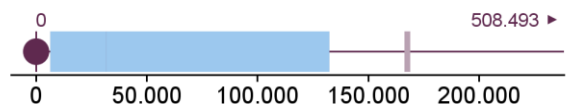
Winst voor belastingen

De winst voor belastingen is het commerciële resultaat; omdat we geen rekening houden met fiscale correcties, kan dit afwijken van het resultaat volgens de fiscale aangifte.



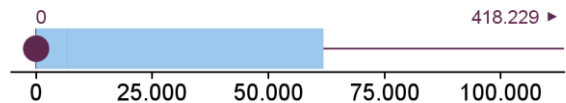
Materiële vaste activa

Bestaat uit grond, gebouwen, machines, vervoermiddelen en inventaris.



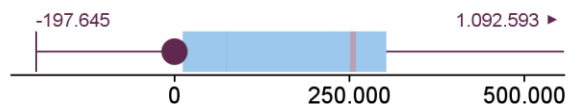
Voorraden

Hieronder zijn alle voorraden handelsgoederen, grondstoffen en gereed product begrepen, evenals de kosten van onderhanden projecten.



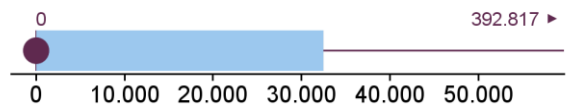
Eigen vermogen

Bevat naast het (aandelen)kapitaal ook de wettelijke, statutaire en overige reserves.



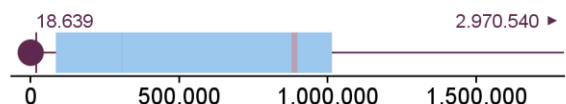
Langlopende schulden

Dit zijn alle leningen en andere financieringen die op de langere termijn moeten worden afgelost. De aflossingsverplichting voor het komende jaar is hier niet bij inbegrepen.



Balanstotaal

Dit is het totaal van alle activa, gelijk aan het totaal van alle passiva.



Kengetallen

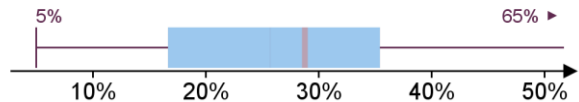
Op basis van de resultatenrekening en de balans is een aantal kengetallen berekend. Van de belangrijkste kengetallen zijn de bandbreedtes hieronder weergegeven.

Rentabiliteit

Onder rentabiliteit verstaan we de verhouding tussen winst en het vermogen (eigen vermogen, dan wel totaal vermogen) dat deze winst heeft gegenereerd. De rentabiliteit is een belangrijke maatstaf voor beslissingscalculaties op de lange termijn.

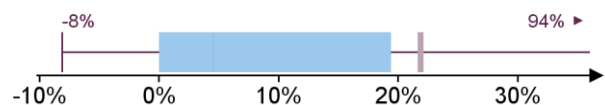
Brutomarge

De brutomarge is de omzet minus de kostprijs van de omzet, gedeeld door de omzet.



Rentabiliteit eigen vermogen

De rentabiliteit van het eigen vermogen is de winst (voor belastingen) gedeeld door het eigen vermogen.

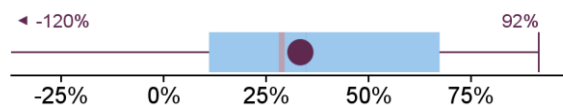


Solvabiliteit

De solvabiliteit geeft aan in hoeverre een onderneming de financiële verplichtingen (betalingen) aan verschaffers van vreemd vermogen (lang- en kortlopende schulden) kan nakomen.

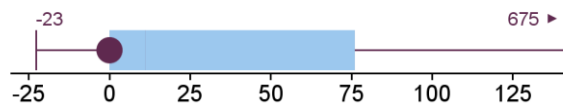
Solvabiliteit

Dit is de verhouding tussen eigen vermogen en vreemd vermogen (langlopende en kortlopende schulden).



Interest coverage ratio

Dit geeft aan hoeveel maal een bedrijf zijn rentelasten verdient. Het is een maatstaf voor de mate waarin de winst voor rente en belasting kan dalen zonder dat het bedrijf in financiële moeilijkheden komt.

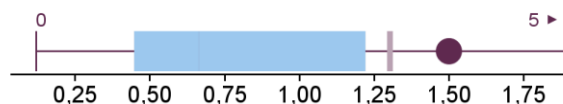


Liquiditeit

De liquiditeit geeft aan in welke mate een onderneming haar lopende betalingsverplichtingen kan voldoen.

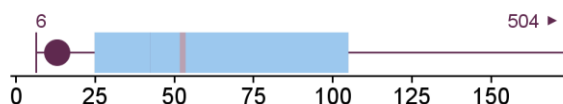
Current ratio

De current ratio meet de financiële toestand en specifiek de liquiditeit van een bedrijf. Het geeft de mate aan waarin een bedrijf de verschaffers van het kort vreemd vermogen (kortlopende schulden) kan betalen uit de vlottende activa (voorraden, vorderingen en liquide middelen).



Defensive interval (weken)

Het defensive interval geeft aan (in weken) hoe lang een bedrijf bij het ontbreken van activiteiten niet in liquiditeitsproblemen komt.



4. Visie op de bouw

Nieuwe werkelijkheid

De bouw heeft de bodem nog niet bereikt. Veel partijen kunnen zich slechts richten op overleven, stelt Alex van Vliet van Alfa Accountants. “Bedrijven hebben nog wel opdrachten, maar ze verdienen daar weinig aan. Daarnaast is financiering een probleem, zowel op de woningmarkt als in de utiliteitsbouw. Men worstelt vooral met kortetermijnproblemen.” Het gevolg is dat er nauwelijks ruimte is voor zaken die van groot belang zijn voor een gezonde toekomst, zoals innovatie en verduurzaming. Zonde, vindt Rogier Rijkers, hoofdredacteur van Cobouw. “De lange termijn krijgt weinig aandacht, terwijl de bouw een vernieuwende koers heel hard nodig heeft. De vraag verandert, mede door de komst van nieuwe, kleinere huishoudens: het draait steeds meer om comfort, esthetiek en ontzorgen. Dat levert een ander speelveld met andere partijen op. Wil de consument isoleren? Dan staat in plaats van de lokale aannemer bijvoorbeeld een energieleverancier met een geavanceerd businessmodel op de stoep. Dat heeft gevolgen voor de productkant, de bedrijfsvoering en de rollen in de bouwketen. De bouwsector moet hierop kunnen inspelen, anders wordt de markt afgesnoept door andere partijen die zich slim positioneren en wel oplossingen op maat kunnen bieden.”

Nico Rietdijk, directeur van NVB Bouw, deelt de visie van Rijkers. “De veranderende maatschappij stelt andere eisen. De markt is niet meer op aanbod, maar op vraag gericht. Dat vereist andere concepten. De winnaars van morgen zijn dan ook de partijen die zich gemakkelijk kunnen aanpassen en de klant kennen.” Samenwerking speelt daarbij een prominente rol, vult Jan van der Doelen, sectormanager bouw bij ING, aan. “Bedrijven die de juiste partijen aan zich weten te binden en kennis en capaciteit kunnen organiseren, hebben de toekomst. Dit krijgt echter alleen kans als de bouwsector niet vervalt in oud gedrag op het moment dat de markt weer aantrekt. Hoe zorgen we ervoor dat de sector dan verdergaat in de nieuwe werkelijkheid?”

Een wezenlijke vraag, aldus Rietdijk. “Het antwoord hangt af van het aantal overblijvers. Bij te weinig bedrijven vallen we terug in oud gedrag. Daarom is voldoende concurrentie belangrijk. Voor de crisis telde de bouwsector ongeveer 400.000 werknemers. NVB Bouw gaat ervan uit dat dit aantal zal dalen tot 290.000. Dat betekent een enorme aderlating. Daarbij hebben juist vernieuwende bedrijven het erg moeilijk, omdat zij veel hebben geïnvesteerd. Het is van belang dat de capaciteit op termijn niet te ver terugloopt, dat we voldoende vaklieden overhouden. Alleen dan kan de sector adequaat reageren op een aantrekkende vraag.”

De overheid kan een grote rol spelen in het vlottrekken van de markt, vindt Rietdijk: “Verduurzaming is belangrijk en de overheid kan dat stimuleren met bezuinigingen of investeringen. Duitsland heeft in 2012 gekozen voor een investeringsimpuls van 1,4 miljard. Veel geld, maar het rendeert: het heeft de Duitse schatkist zo’n 7 miljard euro opgeleverd. Dat zou de Nederlandse overheid ook kunnen doen. Zorg voor enthousiasme in de sector. Prikkel het ondernemerschap, want dat is de drager van de economie.” Rijkers voegt toe: “Verminder ook de hoeveelheid regels, subsidies, belastingen en heffingen. Ik pleit voor een vlaktaks, de rest moet de overheid aan de markt overlaten. Er wordt in Nederland te veel geld rondgepompt. Ook met bijvoorbeeld de verhuurdersheffing. Waanzin. Laat de markt ademen: dat is gunstig voor de bestedingen en dus ook voor de bouw.”

5. Kansen & bedreigingen

Wil de bouw op de lange termijn gezond zijn, dan zal de branche slim moeten inspelen op kansen en verstandig moeten omgaan met bedreigingen. Hieronder vindt u een overzicht van de belangrijkste:

Kansen

Demografische ontwikkeling

- Het aantal 65-plussers zal tot 2040 bijna verdubbelen naar 4,3 miljoen.
- In de komende jaren groeit het aantal kleine huishoudens (meer alleenstaanden).
- Deze twee ontwikkelingen resulteren in andere woonwensen, aanpassingen van de bestaande woningvoorraad (bijvoorbeeld vanwege de zorgbehoefte aan huis) en meer ontwikkeling in het binnenstedelijk gebied.

Duurzaamheid

- Het kabinet zet in op 16% alternatieve energie in 2020 en energieneutraliteit op de lange termijn.
- De bouw, goed voor veel energieverbruik en afval, kan hierin een groot verschil maken. Denk aan de aanleg van intelligente elektriciteitsnetwerken en het verduurzamen van bestaande gebouwen.

Samenwerking

- Dankzij duurzame samenwerking over meerdere projecten heen kunnen de faalkosten omlaag en de rendementen en de bouwkwaliteit omhoog.
- Het gaat dan niet alleen om samenwerking binnen de sector, maar ook met partijen als facilitaire bedrijven, energieleveranciers en (particuliere) financiers.
- Voorbeelden zijn publiek-private samenwerking en DBFMO-contracten (Design, Build, Finance, Maintain, Operate); deze vormen bieden ook voor aanpassing van de huidige voorraad wegen, woningen en kantoren mogelijkheden.

Groei kansen

- Er gelden strengere eisen bij nieuwbouw en verbouw (veiligheid en brandwerendheid).
- Veel zorggebouwen zijn verouderd en aan renovatie of nieuwbouw toe. Bovendien zijn er in de komende jaren vele extra vierkante meters nodig in de zorg.
- De gewijzigde Leegstandwet maakt het eenvoudiger om leegstaande kantoren om te vormen tot woningen.

Bedreigingen

Weinig en verzwakte bedrijven

- Vanwege de financiële crisis sluiten veel bouwbedrijven de deuren. Het gevaar bestaat dat er te weinig bedrijven overblijven om goed te concurreren. Daardoor kunnen regionale monopolisten ontstaan die op de oude weg verdergaan: het aanbod staat centraal, niet de vraag van de klant.
- De bedrijven die overblijven zijn bovendien verzwakt. Als de markt aantrekt, kunnen zij niet meteen in volle vaart mee.
- Nieuwe initiatieven en samenwerkingsvormen, bijvoorbeeld met energieleveranciers en financiers, komen daardoor moeilijk van de grond.

Tekort aan vaklieden

- De bouw heeft al een tijd te kampen met massaontslagen. Bij gebrek aan perspectief keren veel ontslagen vaklieden de sector definitief de rug toe.
- Daarnaast telt de sector veel oudere werknemers die de komende jaren met pensioen gaan.
- Daar komt bij dat er relatief weinig jongeren een branchespecifieke vakopleiding volgen. Als de vraag aantrekt, kan dit alles grote gevolgen hebben voor de bouwsector.