



Rabobank



# Rabobank Cijfers & Trends

## Branche-informatie

### Installatiebedrijven

Het branchecluster installatiebedrijven bestaat uit elektrotechnische installatiebedrijven en werktuigkundige installatiebedrijven. Werktuigkundige installatiebedrijven zijn onderverdeeld in twee groepen, namelijk verwarmings- en luchtbehandelingsinstallatiebedrijven (CV/LB bedrijven) en gas(fitters)-, waterleiding- en loodgieters-, en sanitair-installatiebedrijven (GaWaLo/S installatiebedrijven).

#### Trends

- Stijgende energiekosten en aangescherpte milieu-eisen;
- Schaalvergroting en samenwerking om de rol van totaalaanbieder te kunnen invullen;
- Toenemende vraag naar producten en diensten op het gebied van comfort, gemak en veiligheid ("domotica");
- Strengere eisen van overheid op het gebied van energieprestaties van gebouwen;
- Installateurs nemen steeds vaker het onderhoud en beheer of zelfs het hele eigendom van installaties over;
- Toename van vaste samenwerkingsverbanden om bouwvolume te genereren en bouwrisico's (bv faillissementen) uit te sluiten.

#### Kansen en bedreigingen

- De toenemende installatiequote, de stijgende complexiteit van installaties en de toegenomen aandacht voor energieverbruik versterkt de positie van de installateur in bedrijfskolom;
- Groeimarkten zijn energiemanagement (zoals installatie van zonnecellen, warmte koude opslag, warmte terugwinning en isolatie), (zorg)domotica en veiligheid;
- Integrale samenwerking (zoals BIM) biedt nieuwe kansen tot profilering, optimale oplossingen en reductie van faalkosten tegen goede prijzen
- De bouw van het aantal nieuwbouwwoningen en utiliteitsgebouwen is sterk gedaald;
- Verschuiving rol installateur van uitvoering naar regie en advies. Mogelijkheid afsluiten langjarige beheercontracten;
- Tekort aan voldoende gekwalificeerd personeel in de installatiebranche;
- Inmiddels is 63 % van de werknemers in de branche actief als ZZP'er.



Rabobank



# Rabobank Cijfers & Trends

## Branche-informatie

### Perspectief

#### Omzet perspectief

Rabobank verwacht na jaren van opvolgende krimp van cumulatief 36,1% voor 2014 een voorzichtige groei van 1,5%, waarbij met name onderhoud groeit en nieuwbouw als gevolg van achterblijvende woningbouw en stagnerende kantoor en winkel nieuwbouw een stabilisatie van ongeveer 0 % tot een lichte groei van 0,1%.

#### Marktperspectief

Concurrentie neemt verder toe wat tot lagere prijzen leidt. Een onderneming die goed zichtbaar is in de markt, goed werk levert en samen werkt, een totaalpakket kan aanbieden en volop zichtbaar is in de markt zal beter kunnen overleven. De nadruk in de bouw komt meer en meer te liggen op transformatie en upgrading. De marktkansen voor installateurs in intensieve samenwerking binnen de keten nemen toe. Innovatie in de bouw door het bieden van totaaloplossingen en lean samenwerkingen zoals met behulp van BIM creëren nieuwe kansen. De consumentenmarkt biedt kansen voor installateurs in het domein van duurzaamheidsinvesteringen zoals PV installaties en WTW installaties. Kwetsbaar is deze markt voor de overheidsmaatregelen rondom verevening en het al of niet fiscale stimuleren en subsidiëren.

#### Ondernemersperspectief

De personeelskrapte in de branche neemt door de verdere verslechtering van de markt wat af. Het is belangrijk om de bezettingsgraad op orde te houden om de Algemene Kosten te dekken. Verdere overhead beperking en reorganisaties worden doorgevoerd om de dalende omzetvolumes het hoofd te bieden. Enerzijds een verdere toename van het aantal ZZP's en anderzijds een toenemende behoefte aan systeemintegrators. Alleen prijsconcurrentie is geen wenkend perspectief, specialisatie en kennis i.c.m. het aangaan van brede samenwerkingen binnen de bouw bieden nieuw perspectief.

### Vraag

Installatiebedrijven zijn in te delen in drie groepen:

- Kleine bedrijven richten zich over het algemeen op de particuliere markt. Deze bedrijven genereren veelal werk via mond tot mond reclame, waardoor een goede service van groot belang is;
- Middelgrote bedrijven richten zich veelal op de bouw. Er is grote onderlinge concurrentie en de ondernemingen zijn dan ook vaak kostengedreven;
- Grote bedrijven richten zich veelal op de industrie en infra. Binnen deze bedrijven is kennis een belangrijke factor.

Het aandeel installatietechniek in de bouwproductie (installatiequote) neemt door de jaren heen gestaag toe als gevolg van een stijgend uitrustingsniveau van woningen en utiliteitsgebouwen (met installatiewerkzaamheden op gebieden als energie- en warmte productie, beveiliging, automatisering en domotica).

Naast energiebesparing zal domotica (woonhuisautomatisering) de komende jaren een belangrijke groeimarkt worden. De vergrijzing en de steeds hogere eisen die (koopkrachtige) woonconsumenten stellen aan luxe, comfort en veiligheid zijn hierbij een impuls. De markt weet vaak nog niet goed wat er op dit gebied beschikbaar is. Bovendien heeft domotica meestal een onterecht exclusief imago. Het is aan het installatiebedrijf om de behoefte te kweken en de klantvraag te stimuleren.

### Aanbod



Rabobank



# Rabobank Cijfers & Trends

## Branche-informatie

Installatiebedrijven zijn als volgt in te delen:

- Capaciteitsbedrijven: Deze ondernemingen installeren tegen zo laag mogelijke kosten, richten zich veelal op het relatief eenvoudige installatiewerk en zijn overwegend lokaal / regionaal actief voor vaste opdrachtgevers;
- Gespecialiseerde installatiebedrijven: Richten zich op een niche in de markt en werken doorgaans in opdracht van enkele grote opdrachtgevers als 'vaste installateur' (op contractbasis). Ook bieden zij maatwerkoplossingen. Sommige bedrijven in deze categorie voeren projecten multidisciplinair uit;
- System integrators: Deze bedrijven bieden de klant een totaaloplossing aan. Ze beschikken over alle installatiedisciplines die voor een project nodig zijn (elektrotechniek, werktuigkunde en ICT).

Het aanbod van installatiebedrijven is gefragmenteerd. Oorzaken van de marktfragmentatie zijn:

- Vele deelmarkten;
- Groot technisch bereik, dit kan moeilijk door één onderneming worden aangeboden;
- Afwezigheid van schaalvoordelen in de uitvoering.

Desondanks is er een tendens tot overnames en fusies. Redenen hiervoor kunnen zijn:

- Steeds complexer wordende technische systemen;
- System integration: vraag van opdrachtgevers naar meer toegevoegde waarde en bieden van geïntegreerde oplossingen;
- Het aanwezig willen zijn in een bepaalde regio (invullen 'blinde vlekken');
- Het genereren van meer 'volume' of 'body' om volwaardig aan het spel in de sector te kunnen deelnemen;
- Toenemende bedrijfsopvolging.

## Aantal bouwinstallatiebedrijven

	2013*
1 medewerker	10.715
2 medewerkers	1.725
3 tot 5 medewerkers	1.320
5 tot 10 medewerkers	1.360
10 tot 20 medewerkers	930
20 tot 50 medewerkers	555
50 tot 100 medewerkers	175
100 en meer medewerkers	130



Rabobank



# Rabobank Cijfers & Trends

## Branche-informatie

Totaal aantal bedrijven	16.915
*)Voorlopige cijfers	
Bron: CBS, september 2013	

## Omzet

De orderportefeuille van de installatiebedrijven is in het eerste half jaar van 2013 met vier tiende maand afgenomen. Daarnaast is de omzetverwachting per saldo negatiever geworden ten opzichte van eind 2012, zo blijkt uit de Monitor Bouwketen (EIB).

De installatiebranche produceert en installeert veel investeringsgoederen. De sector is daarom conjunctuurgevoelig. Doordat de bedrijven veelal opereren aan het einde van de bouwketen is de branche laatcyclisch te noemen.

Installatiebedrijven proberen de conjunctuurgevoeligheid en het seizoenspatroon te verminderen door het aandeel van onderhoudswerkzaamheden in hun portefeuille te vergroten. Daarnaast wordt veel gewerkt met een flexibele schil.

De installateur kan twee soorten overeenkomsten aangaan met de opdrachtgever:

- **Anneemcontracten (Fixed price contracts):** Het werk wordt uitgevoerd door de installateur tegen een vaste prijs op basis van de offertecalculatie. Er kunnen prijsindexclausules en stelposten in deze overeenkomsten worden opgenomen. Worden de installatiekosten overschreden dan is dit voor risico van de installateur;
- **Regiecontracten (Cost plus contracts):** de installateur heeft recht op een kostenvergoeding op basis van nacalculatie, verhoogd met een percentage daarvan of een honorarium. Wanneer de begrootte installatiekosten worden overschreden dan is dit voor rekening van de opdrachtgever.



Rabobank



# Rabobank Cijfers & Trends

## Branche-informatie

### Achtergrondinformatie

#### Vakbladen

Elektro Magazine Installatie

Gawalo

Intech

Klimaatbeheersing

Koude & Luchtbehandeling

Verwarming & Ventilatie

Installatie + Sanitair Magazine

Keuken en Badtechniek

De Sanitair en Tegel Specialist

#### Organisaties

Naam

URL

Uneto-VNI

[www.uneto-vni.nl](http://www.uneto-vni.nl)

NVKL

[www.nvkl.nl](http://www.nvkl.nl)

TVL

[www.tvl.nl](http://www.tvl.nl)

ISSO

[www.isso.nl](http://www.isso.nl)

KBI

[www.kbi.nl](http://www.kbi.nl)

St. marktwerking installatietechniek (SMI)

[www.smiweb.nl](http://www.smiweb.nl)

Vereniging Huis en Klimaat

[www.huisenklimaat.nl](http://www.huisenklimaat.nl)

### Rabobank Cijfers & Trends

Al meer dan vijftig jaar biedt de Rabobank met Cijfers & Trends betrouwbare branche-informatie. Via [www.rabobank.nl/cijfersentrends](http://www.rabobank.nl/cijfersentrends) is deze informatie gratis te raadplegen. U vindt er onze thema-updates, branche-informatie en sectorprognoses. Ook kunt u de prestaties van uw bedrijf vergelijken met die van andere bedrijven in uw branche.