

=exact

MKB Barometer 2021

Sectorrapport Bouw (NL)

Inhoud

Inleiding	3
Zakelijke uitdagingen	4
Digitalisering	9
Financiële administratie	12
Samenvatting	13

Inleiding

Met de MKB Business Barometer houdt Exact de vinger aan de pols bij het MKB. De barometer is een onderzoek naar de zakelijke uitdagingen van het MKB, onder meer voor wat betreft de financiële administratie en de rol van nieuwe technologie bij het uitgaan van deze uitdagingen. Het onderzoek wordt al weer voor de zesde keer uitgevoerd. Daarbij zijn we steeds meer de nadruk gaan leggen op de zakelijke uitdagingen en de rol van nieuwe technologie bij het aangaan van deze uitdagingen, zowel algemeen als specifiek voor enkele sectoren.

Het onderzoek is uitgevoerd door onafhankelijk ICT-onderzoeksbureau Pb7 Research. Begin 2021 zijn in totaal 1030 bedrijven in Nederland en België met 5 tot 250 werknemers

ondervraagd met behulp van een web gebaseerde panel survey. De steekproef is zo ingericht dat er voldoende interviews binnen een beperkt aantal sectoren werden uitgevoerd om over die sectoren goed onderbouwde uitspraken te kunnen doen. Door de dataset met de 532 Nederlandse interviews te wegen, zijn de uitkomsten representatief voor het geheel van het Nederlandse MKB (5 tot 250 werknemers).

Het document dat u nu leest, is een samenvatting van de belangrijkste bevindingen met betrekking tot de Nederlandse bouwbedrijven en bevat de analyse en conclusies van Pb7 Research. De opdrachtgever van het onderzoek is het niet per definitie eens met de gepresenteerde analyse.

Steekproef Nederland
(N=532)



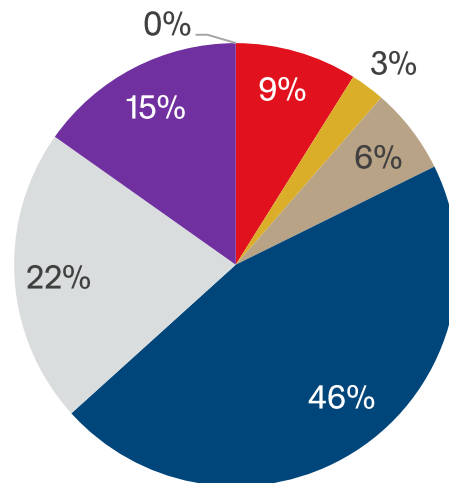
Zakelijke uitdagingen

Nederlandse bouwbedrijven in het MKB zitten in het voorjaar van 2021 nog middenin een bijzondere periode. Door Covid-19 loopt alles net even anders dan anders. En dat zien we ook terug in de prestaties van de sector.

18% van de bouwbedrijven heeft in 2020 met krimp te maken gehad, terwijl het aandeel groeiers bleef steken op 27%. Gelukkig presteerde de bouwsector beter dan andere sectoren en werden rode cijfers veelal voorkomen. Het aantal bouwers met verlies was beperkt tot 15%.

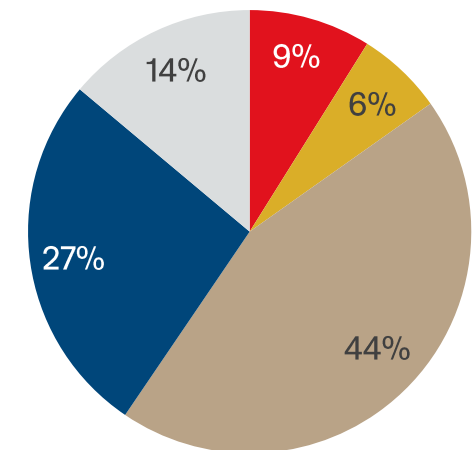
In vergelijking met andere jaren ligt de focus in het MKB sterker op kostenbeheersing. Maar we zien ook dat bouwbedrijven zich weer voorbereiden op groei. Het vinden van personeel zien ze dan ook als hun grootste zakelijke uitdaging.

Is uw omzet toe- of afgenomen in 2020?



- Zeer sterke afname (meer dan 10%)
- Sterke afname (-5 tot -10%)
- Afname (-5% tot -2%)
- Stabiel (-2% tot +2%)
- Toename (2% tot 5%)
- Sterke toename (5% tot 10%)
- Zeer sterke toename (meer dan 10%)

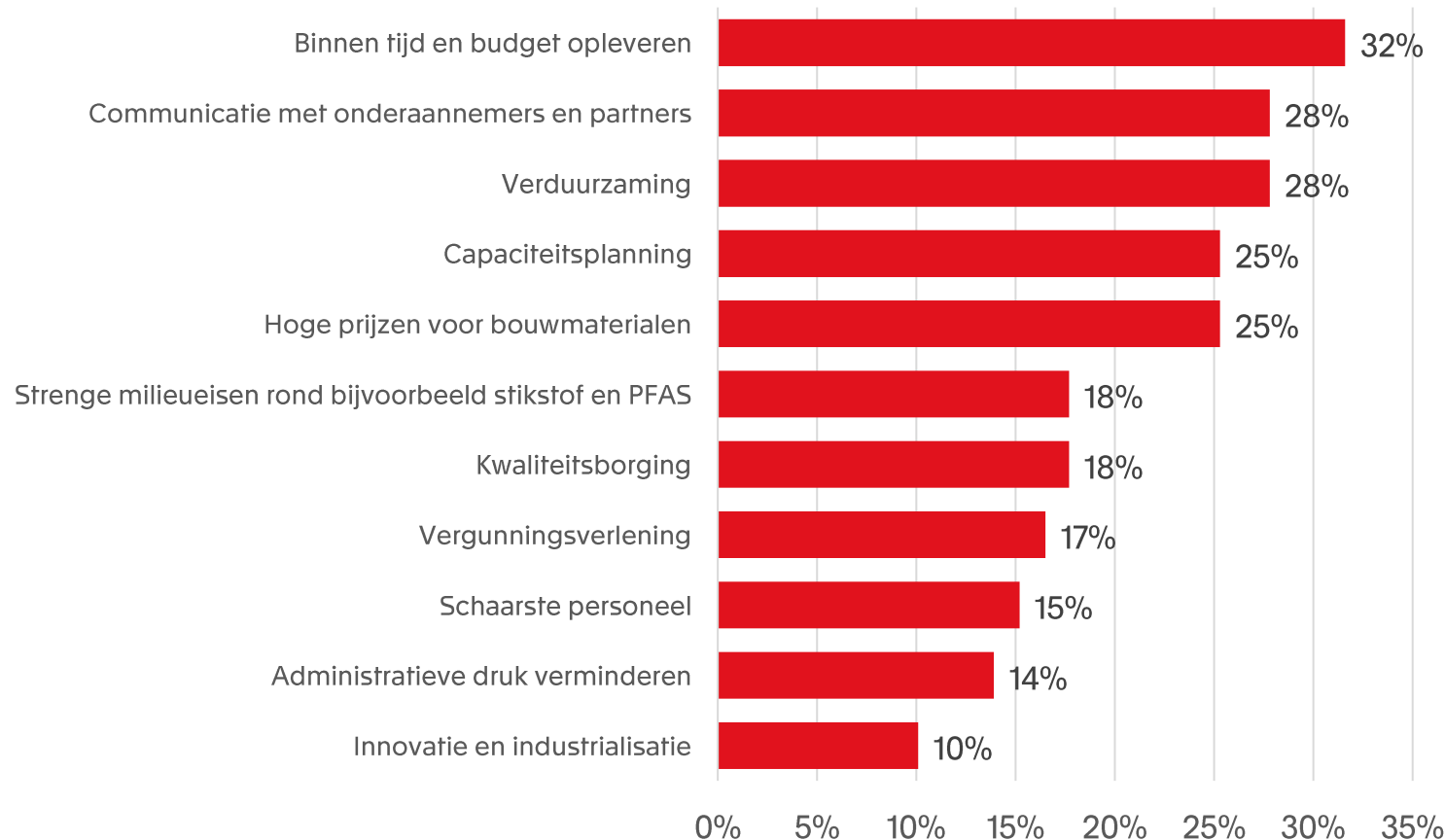
In welke mate was de nettowinstmarge van uw bedrijf in 2020 positief dan wel negatief?



- Sterk negatief (meer dan 10%)
- Licht negatief (-10% tot -2%)
- Neutraal (-2% tot +2%)
- Licht positief (2% tot 10%)
- Sterk positief (meer dan 10%)

Zakelijke uitdagingen

Wat zijn voor uw organisatie de drie belangrijkste sectorspecifieke uitdagingen?



Als we doorvragen naar de sectorspecifieke uitdagingen, blijken er een aantal nog aanzienlijk belangrijker dan de schaarste van personeel. Bouwen is vaak een complexe aangelegenheid met veel partijen en belanghebbenden. Een goede onderlinge communicatie is cruciaal, maar is niet altijd eenvoudig te realiseren. Bovendien moeten ze aan steeds meer duurzame eisen voldoen.

Het binnen tijd en budget opleveren wordt zo een flinke uitdaging die veel planning en sturing vraagt. Voeg daar de schaarste en bijbehorende hoge prijzen voor bouwmaterialen aan toe en er is voldoende reden om nieuwe bouwmethoden of verdienmodellen te overwegen. Maar de meeste MKB'ers in de bouwen blijven daarin terughoudend.

Zakelijke uitdagingen

Hoewel bouwbedrijven het binnen tijd en budget opleveren als de grootste sectorspecifieke uitdaging zien, slagen ze er alsnog in om 85% van de projecten tijdig, binnen budget én tegen de gewenste kwaliteit op te leveren. Daarmee steken ze zeer positief af tegen hun Belgische sectorgenoten.

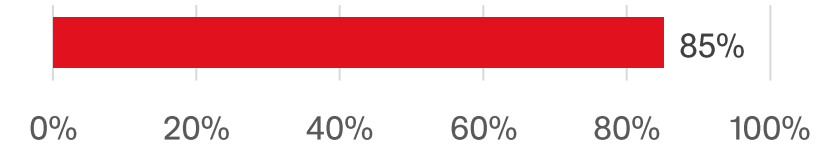
Maar als het mis gaat, kan een project snel in een strop veranderen. Een op de zes projecten is verliesgevend door verkeerde inschattingen vooraf. Van de niet-begrootte projectkosten blijkt namelijk dat een groot deel niet te kunnen worden doorberekend aan de klant.

Hiermee wordt duidelijk waarom het zorgvuldig plannen en aansturen van bouwprojecten, met alle betrokken

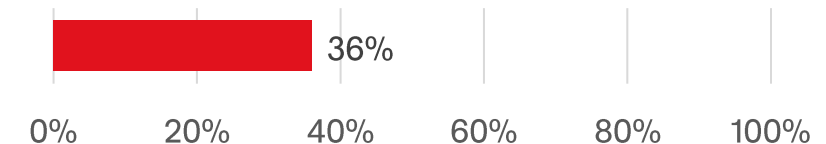
partners en onderaannemers, zo belangrijk is.

Dat digitale middelen daarbij een rol kunnen spelen, laat een diepere analyse van de dataset zien. Bij bouwbedrijven (België plus Nederland) met een end-to-end geïntegreerd systeem voor de administratie wordt 84% van de projecten op tijd, binnen budget en tegen gewenste kwaliteit geleverd. Bouwbedrijven die niet over een dergelijk systeem beschikken, realiseren maar 77% van de projecten binnen alle specificaties. Bovendien blijkt bij deze bedrijven maar 13% verliesgevend door verkeerde inschattingen.

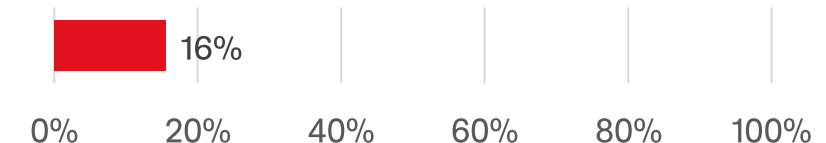
Hoeveel procent van de projecten wordt op tijd, binnen budget opgeleverd en van de gewenste kwaliteit?



Hoeveel procent van de niet begrootte projectkosten kunnen uiteindelijk niet worden doorberekend aan de klant?



Hoeveel procent van de bouwprojecten is op jaarbasis verliesgevend door inschattingen die achteraf onjuist blijken?

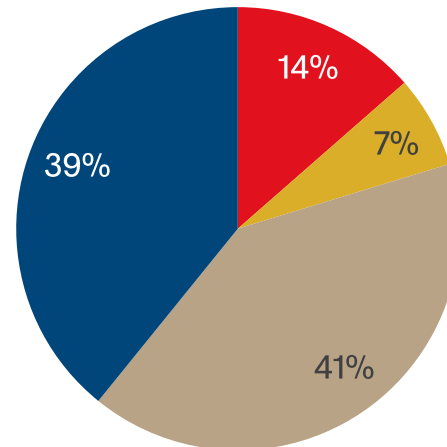


Zakelijke uitdagingen

De bedrijven die over een end-to-end systeem voor de administratie beschikken, presteren dus aanzienlijk beter. Op dit moment beschikken de meeste Nederlandse bouwers echter niet over een geïntegreerd systeem voor (vrijwel) de gehele administratie. Specialistische software is wel voor de meeste bouwers gebruikelijk. Maar meestal is de administratie over meer applicaties verdeeld.

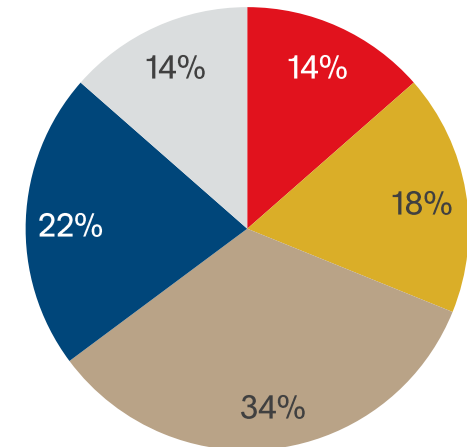
Zo zijn ook de koppelingen tussen de digitale oplossingen op de bouwplaats (ongeveer de helft gebruikt mobiele oplossingen op bijvoorbeeld iPads en heeft vrijwel alles op de bouwplaats geautomatiseerd) niet altijd even volledig.

Welke van de volgende omschrijvingen beschrijft het beste hoe u uw administratie hebt geautomatiseerd?



- De administratie gebeurt voornamelijk op papier.
- De administratie is toch voornamelijk een combinatie van spreadsheets (Excel).
- De administratie is verspreid over meerdere softwareprogramma's.
- We hebben één geïntegreerd end-to-end systeem de gehele administratie.

Is binnen uw bedrijf het kantoor en de bouwplaats digitaal goed aan elkaar gekoppeld?



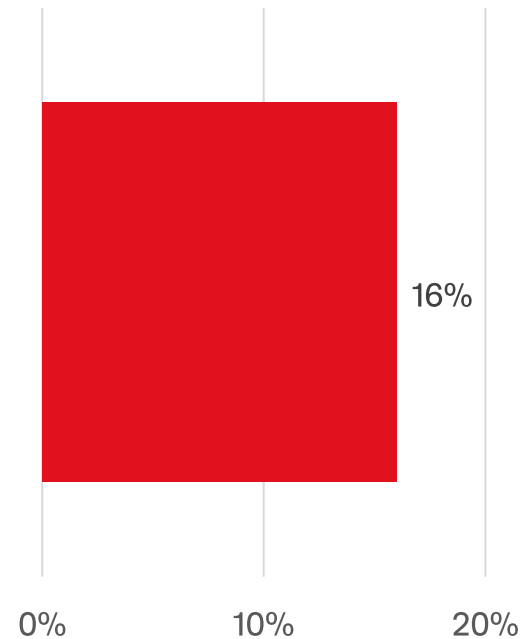
- Niet of nauwelijks
- Beperkt
- Redelijk
- Goed
- Volledig

Zakelijke uitdagingen

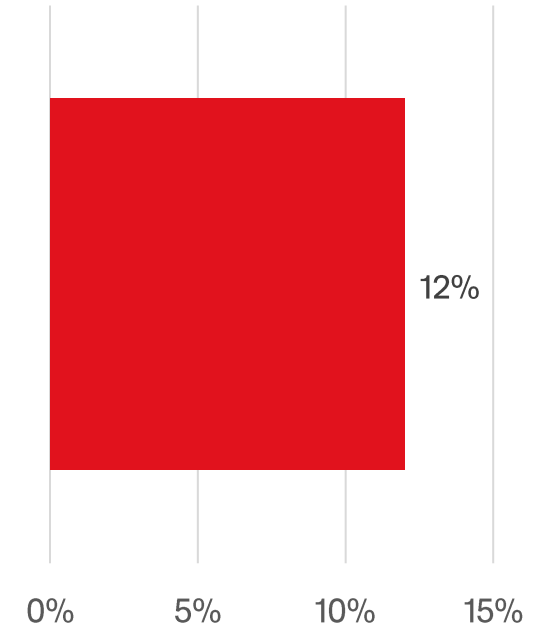
Die systemen kunnen een bijdrage leveren aan een beter inzicht in belangrijke projectdata, zoals de kosten per project en inzetbare capaciteit. Als een bouwer altijd een volledig inzicht in die kosten zou hebben, denkt hij 16% meer omzet te kunnen realiseren en de winstmarge met 12% te kunnen verbeteren.

Omgerekend vertegenwoordigt dat een waarde van €12,5 miljard in gedeelde omzet en een gedeelde winst van minimaal €1,1 miljard. Het is dan ook niet vreemd dat 62% van de bouwers aangeeft dat ze graag een beter inzicht zouden hebben in de status van projecten.

Hoeveel extra omzet zou u, denkt u, kunnen realiseren als u altijd volledig inzicht heeft in de kosten per project en de beschikbare capaciteit binnen uw bedrijf?



En hoeveel zou dat bijdragen aan de winstmarge?



Digitalisering

Naast de druk op omzet en winst, zorgt Covid-19 ook voor andere veranderingen. Door “social distancing” en de lockdowns, is werken op afstand waar mogelijk toegepast om zo goed mogelijk de figuurlijke deuren open te houden.

Voor de bouwsector was de impact kleiner dan in andere sectoren. Toch zien we dat veel bouwbedrijven investeringen in digitalisering zijn gaan versnellen. Aan de ene kant is geïnvesteerd om kantoormedewerkers thuis te kunnen laten werken. En aan de andere kant om het mogelijk te maken dat klanten nauw betrokken kunnen blijven.

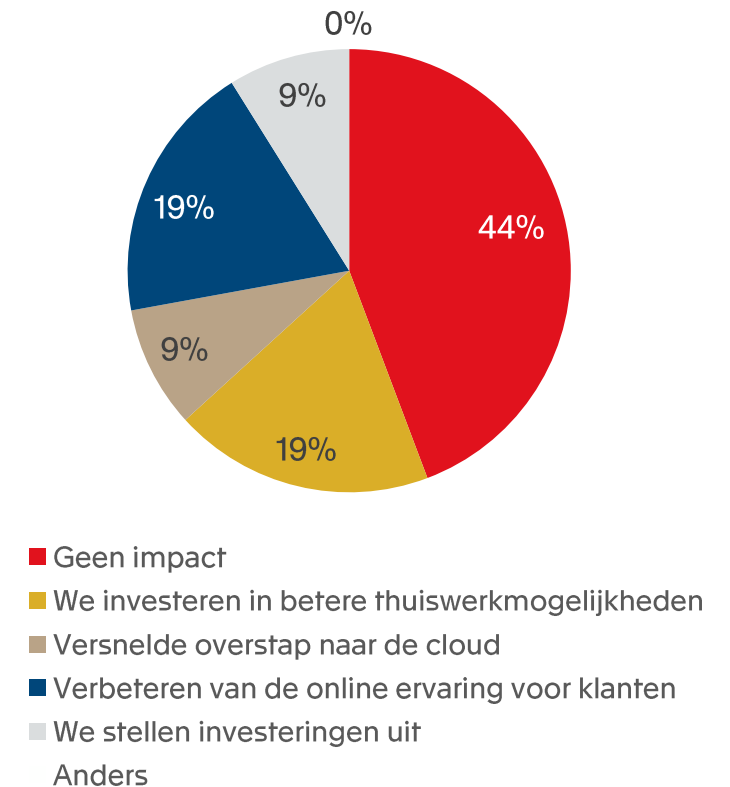
Bij veel bouwbedrijven zijn de bestaande IT-voorzieningen niet zo goed in staat om dat mogelijk te maken.

Zoals we in het onderzoek zien, geven veel respondenten aan dat de IT-systemen niet flexibel genoeg zijn om goed te kunnen digitaliseren.

Zo zorgen bouwbedrijven er niet alleen voor dat ze zo goed mogelijk productief kunnen blijven tijdens de pandemie. Ze zorgen er ook voor dat ze beter zijn voorbereid zijn op de toekomst, waar flexibiliteit en digitaal samenwerken met medewerkers, partners en klanten het verschil kan maken.

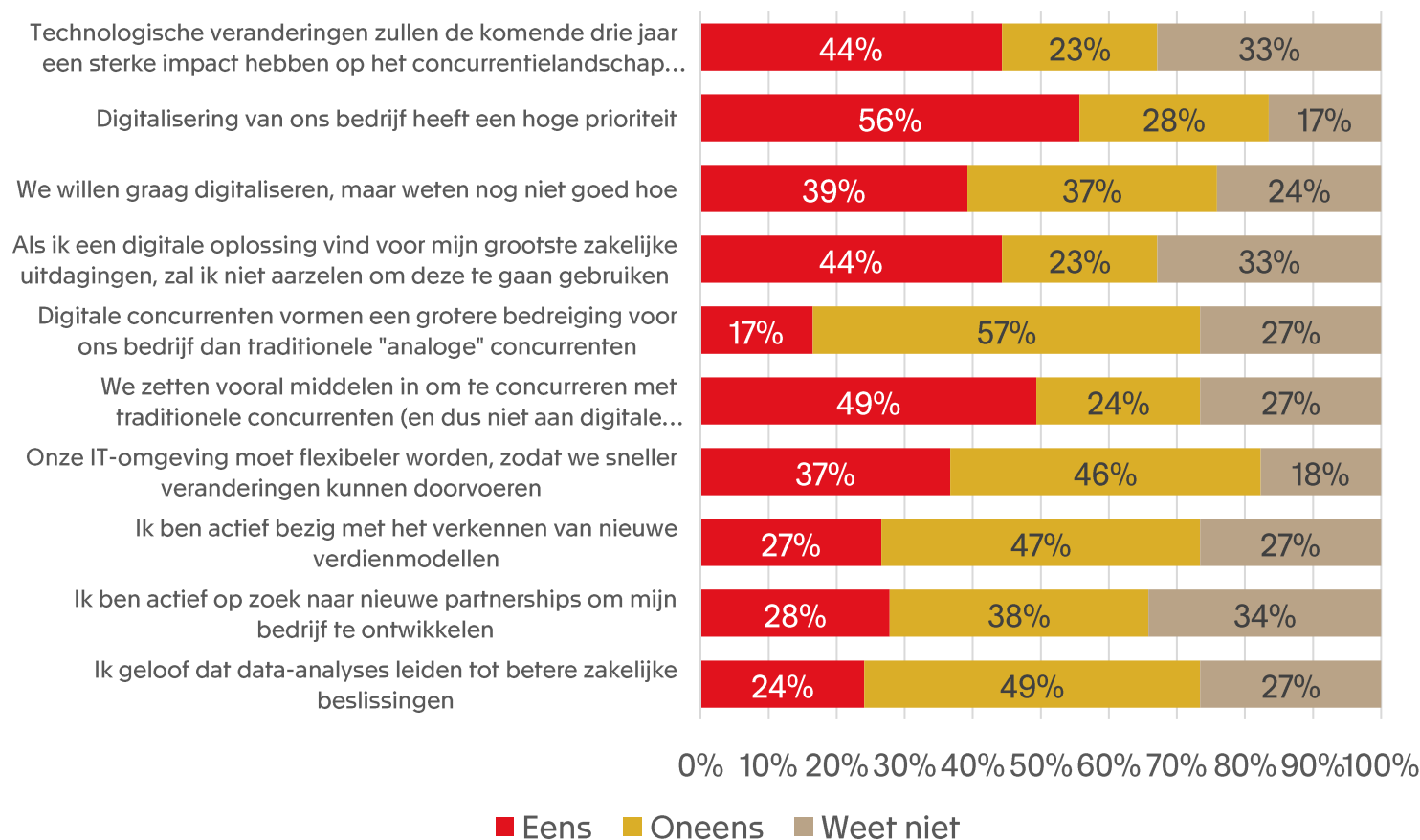
Een belangrijk deel van de bouwers (44%) verwacht dat technologische veranderingen een sterke impact op het concurrentielandschap voor de komende jaren gaan hebben. Daarom geeft een groep van zelfs 56% een hoge prioriteit aan digitalisering.

Wat zijn de gevolgen van de Corona-epidemie voor hoe uw bedrijf omgaat met digitalisering?



Digitalisering

Bent u het eerder eens of oneens met de volgende uitspraken?



Ook in de afgelopen barometer was die urgentie duidelijk. Inmiddels hebben steeds meer MKB-bedrijven dan ook wel een idee te hebben van hoe ze moeten gaan digitaliseren, maar dat geldt minder voor de bouw. Ze erkennen vaak ook nog niet dat data-analyse tot betere beslissingen leiden. Maar ze staan vaak wel open voor nieuwe digitale oplossingen voor hun zakelijke uitdagingen.

Digitalisering speelt op dit moment duidelijk een minder grote rol dan in andere sectoren. Daarbij helpt het dat bouwers minder dan in andere sectoren worden uitgedaagd door concurrenten met digitale alternatieve verdienmodellen. De ontwikkelingen, zoals 3D printen en industrialisatie zijn er wel degelijk, maar vooralsnog vinden bouwers de impact nog beperkt bedreigend.

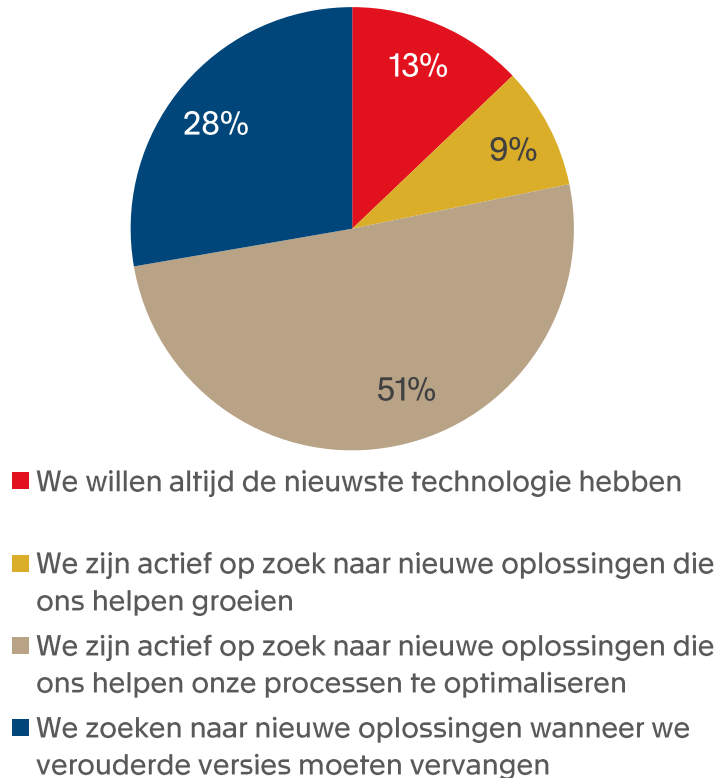
Digitalisering

De veranderende houding ten aanzien van digitalisering heeft ook zijn weerslag op hoe MKB'ers naar nieuwe software kijken. In veel van de voorgaande barometers werd nieuwe software voornamelijk aangeschaft om verouderde software te vervangen.

Nu zien we dat ook steeds meer bouwbedrijven naar nieuwe software kijken om processen te optimaliseren of zelfs omdat ze altijd over de nieuwste technologie willen beschikken. Alleen het aantal bedrijven dat actief nieuwe software zoekt om te groeien is dit jaar aan de lage kant, doordat veel bedrijven even minder op groei zijn gericht.

We zien verder dat bouwbedrijven opvallend veel software uit de cloud gebruiken, behalve wellicht voor de bouwapplicaties zelf!

Welke van de volgende uitspraken omschrijft het best de houding van uw bedrijf ten opzichte van bedrijfssoftware?

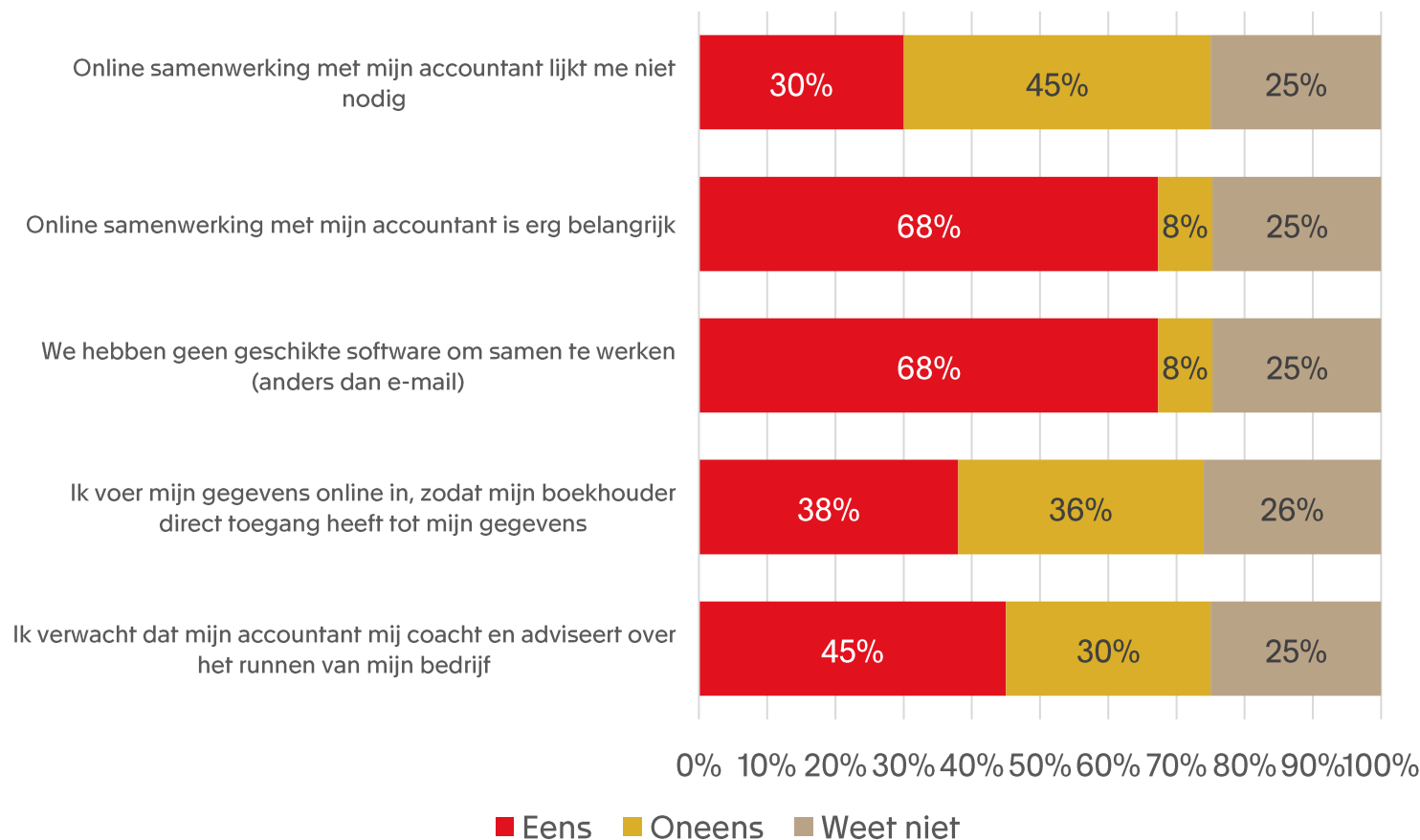


Gebruikt uw bedrijf een specifiek softwarepakket voor een van de volgende processen? Zo ja, hoe? [% cloud]



Financiële administratie

Bent u het eerder eens of oneens met de volgende uitspraken?



De meeste bouwbedrijven werken samen met een accountant. Aangezien deze veel gegevens verwerkt die een bedrijf nodig heeft om op te kunnen sturen, is het nodig om snel inzicht te hebben in deze gegevens. Veel bedrijven vinden het daarom belangrijk om online samen te kunnen werken.

Dat begint al met het online aanleveren van gegevens naar de boekhouder. Hoe sneller de accountant over de data beschikt, des te sneller kan deze immers terugkoppeling geven. Dat kan in persoon – veel bedrijven verwachten advies en coaching, en via bijvoorbeeld een online dashboard. Maar er zijn ook nog heel veel bouwbedrijven die niet over de juiste software beschikken om online samen te kunnen werken.

Samenvatting

Corona laat zijn sporen na in het MKB. Hoewel de impact op de bouwsector kleiner is dan in veel andere sectoren, hebben veel bouwers te maken (gehad) met een druk op de omzet en winst. Om deze tijd goed door te komen, hebben veel bedrijven in digitalisering geïnvesteerd, om zo overal en altijd zo productief mogelijk samen te werken en klanten te kunnen bereiken. Ook de komende jaren zullen ze van deze investeringen kunnen profiteren.

Zakelijke en financiële uitdagingen

Inmiddels kijken de meeste bedrijven weer vooruit. Ze maken zich druk om het vinden van personeel en hebben te maken met een aantal stevige sectorspecifieke uitdagingen. De grootste uitdaging ligt op het tijdig en binnen budget leveren van projecten.

Een op de zes projecten blijkt verliesgevend doordat vooraf verkeerde inschattingen zijn gemaakt. Een belangrijk deel van de niet-begrootte kosten kunnen bouwers uiteindelijk niet aan hun klant doorberekenen. Een beter inzicht in de projectkosten en beschikbare capaciteit kan de sector miljarden opleveren. Maar dat kan alleen gerealiseerd worden als er voldoende transparantie en communicatie is tussen alle partners die betrokken zijn bij een project. Wat in ieder geval duidelijk uit de cijfers blijkt, is dat bouwers die beschikken over een end-to-end systeem voor de administratie beduidend beter presteren.

We zien dat sturen op data belangrijk wordt, maar dat bouwers er nog niet echt op vertrouwen. De systemen zijn

dan ook vaak gefragmenteerd, waardoor het moeilijk is om een goed inzicht in belangrijke stuurdata te krijgen.

Om inzicht te krijgen in stuurdata, vertrouwen veel MKB'ers voor een belangrijk deel op hun accountants. Op zich is de tevredenheid naar accountants toe hoog, maar we zien daarin toch een duidelijke afname in vergelijking met voorgaande jaren. We zien dat de meeste bouwbedrijven aangeven niet over geschikte software te beschikken, waarmee ze goed met hun accountant samen kunnen werken. Dat terwijl men online samenwerking juist vaak belangrijk vindt.

Samenvatting

Digitalisering

Ook zonder Corona is digitalisering een opkomend thema in de bouw. Bij meer dan de helft van de bouwers staat het hoog op de agenda. Maar er zijn nog heel veel bouwers die niet goed weten hoe ze dat zouden moeten aanpakken.

In de bouw komt de wens om te digitaliseren vooral voort uit de wens om efficiënter en meer gecontroleerd te kunnen werken. Er wordt nog niet veel druk gevoeld van nieuwe verdienmodellen die de sector op zijn kop zouden kunnen gaan zetten.

Het is ook niet altijd eenvoudig om te digitaliseren. Bouwbedrijven geven aan dat het vooral moeilijk is om processen te veranderen. En ze geven

aan dat de IT-omgeving niet flexibel genoeg is om zich snel aan te kunnen passen aan veranderingen.

Om daar wat aan te doen, zien we dat bouwbedrijven op een andere manier naar nieuwe software beginnen te kijken. Ze kiezen steeds bewuster voor nieuwe software en zien daar ook eerder de meerwaarde van in. We zien bij bouwers dat er een grote bereidheid is om nieuwe applicaties te gebruiken, zodra deze een duidelijke toegevoegde waarde leveren. Daarbij zijn cloudoplossingen steeds vaker de norm. Dat geldt dan weer net niet voor de echte bouwapplicaties, wellicht uit angst voor het leerproces van een overstap.