

=exact

Exact KMO Barometer 2025

Sectoronderzoek Bouw

Uitkomsten KMO België



Inhoud

1. Inleiding en methodologie
2. Uitdagingen
3. Financiële gezondheid
4. Bedrijfsprocessen
5. Contact

1. Inleiding en methodologie

Inleiding

Met het KMO Barometer onderzoek houdt Exact vinger aan de pols bij het midden- en kleinbedrijf. De KMO Barometer is een onafhankelijk onderzoek naar zakelijke uitdagingen van kmo's in België, onder meer op het gebied van financiële prestaties en bedrijfsprocessen. Het onderzoek wordt jaarlijks uitgevoerd en deze negende editie heeft plaatsgevonden in het eerste kwartaal van 2025.

Het onderzoek richt zich zowel op het [kmo als geheel](#) als specifiek op enkele sectoren. In totaal werkten aan het verdiepende onderzoek voor de bouwsector 81 respondenten mee: bedrijfseigenaren of leidinggevenden van Belgische kmo-ondernemingen actief in de bouw, met een bedrijfsgrootte tussen 2 en 250 FTE. Zij zijn bevraagd naar hun bevindingen via een web gebaseerde panel survey. Onderzoeksbureau [Markteffect](#) voerde het onderzoek uit in opdracht van Exact.

Respondenten zouden bij toeval klant van Exact kunnen zijn. Dit is

echter niet bij ons bekend en respondenten zijn hier door het onafhankelijke onderzoeksbureau ook niet op geselecteerd.

Dit onderzoek is ook uitgevoerd in Nederland. [Klik hier](#) voor meer informatie over het KMO Barometer onderzoek en uitkomsten van het Nederlandse MKB Barometer onderzoek.

Wemmel, 1 mei 2025

Methodologie

Let op!
Door afronding kan
het voorkomen dat
percentages optellen
tot 99% of 101%.

Onderzoeksopzet en -verantwoording

Steekproef: n=81. Doelgroep: hoger en midden management van Belgische kmo-bedrijven actief in de bouwsector.

Methode: kwantitatief online onderzoek, data zijn verzameld via de panels van Markteffect.

Bedrijfsgrootte		Bedrijfsgrootte gedetailleerd		Buitenlandse vestigingen	
klein (2 tot 50 medewerkers)	60%	2 tot 10 medewerkers	11%	Ja	56%
middelgroot (50 tot 250 mw.)	40%	10 tot 20 medewerkers	11%	Nee	44%
		20 tot 50 medewerkers	38%		
		50 tot 250 medewerkers	40%		

2. Uitdagingen

Uitdagingen in de bouw

Hoge prijzen voor bouwmaterialen is de belangrijkste zakelijke uitdaging

We vroegen respondenten in dit onderzoek allereerst naar hun zakelijke uitdagingen voor 2025. De helft van de bedrijven noemt de hoge prijzen voor bouwmaterialen als belangrijkste uitdaging. Daarna worden vaak genoemd: projecten binnen tijd en budget opleveren (40%), verminderen van fouten in het bouwproces (36%), schaarste aan personeel (33%) en verduurzaming/energietransitie (32%). De minst grote zorg is de grootte van de orderportefeuille.

Wat zijn dit jaar de belangrijkste zakelijke uitdagingen? (%)



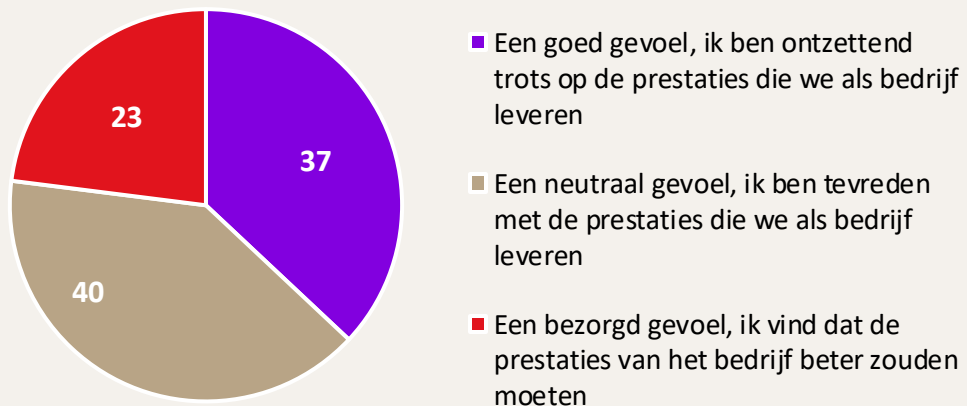
3. Financiële gezondheid

Prestaties en inzet op groei

Drie kwart van de bouwbedrijven is tevreden met de prestaties

We waren ook benieuwd hoe bouwbedrijven in het kmo naar hun prestaties kijken. Drie kwart is tevreden met de prestaties. Meer dan een derde is zelfs ontzettend trots op de prestaties die worden geleverd. Bijna een kwart is bezorgd en vindt dat de prestaties van het bedrijf beter zouden moeten.

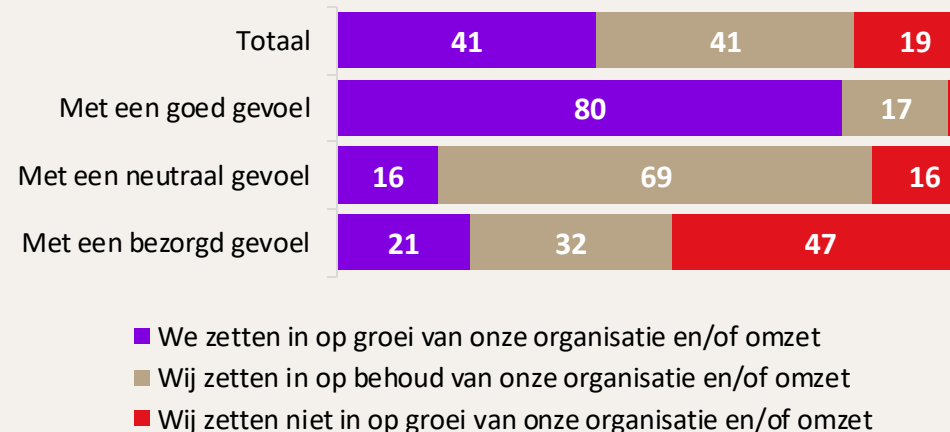
Met welk gevoel kijkt u momenteel naar de prestaties van uw organisatie? (%)



Vier op de tien bouwbedrijven zet in op groei

Opvallend is dat bouwbedrijven die aangeven een goed gevoel over de prestaties te hebben, vaak inzetten op groei van de organisatie en/of omzet: 80% van hen doet dit. Bouwbedrijven die neutraal of bezorgd zijn zetten minder vaak in op groei, maar kiezen voor behoud of sturen helemaal niet op groei.

Hoe kijken jullie naar groei binnen het bedrijf? (%)

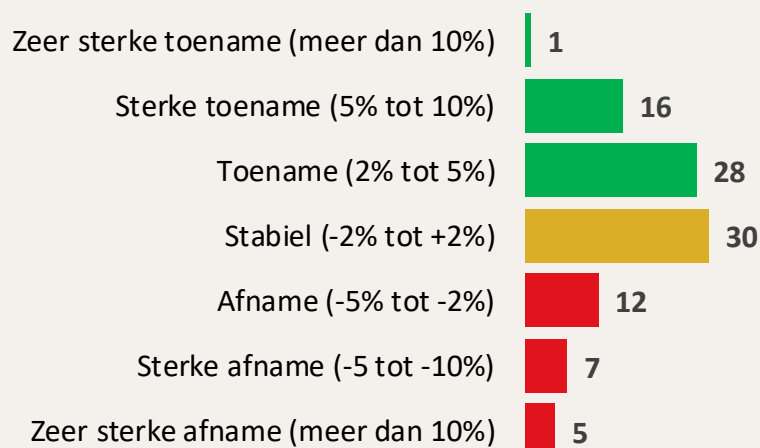


Groeiverwachting

46% van de bouwbedrijven verwacht een omzetstijging van minstens 2%

De groeiverwachting voor 2025 is wisselend binnen de bouw, maar grotendeels positief. 45% verwacht een toename van de omzet van 2% of meer. Slechts 25% van de bouwbedrijven verwacht een omzetsdaling van minimaal 2%.

Verwacht u dat de omzet toe- of afneemt in 2025? (%)



Doorberekening kosten en onderhandeling dragen bij aan betere winstmarge

Vrijwel alle bouwbedrijven ondernemen actie om de winstmarge te verbeteren. Meest genoemd zijn doorrekening van de kosten (60%) en onderhandeling met leveranciers over lagere inkooprijzen (57%). Een kleinere groep investeert in automatisering (36%) en zet breed in op kostenverlaging (30%). Een op de vijf bouwbedrijven kiest ervoor om de prijzen te verhogen.

Welke acties worden ondernomen om de winstmarge te verbeteren? (%)



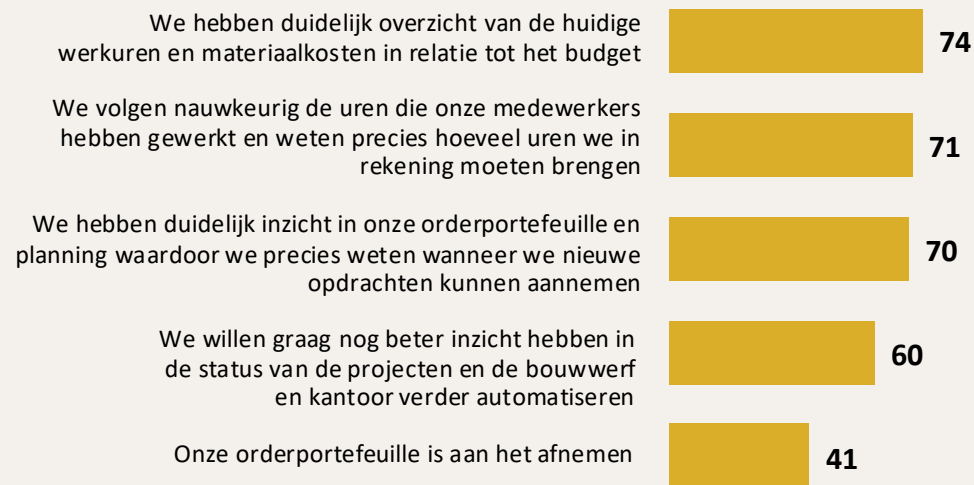
4. Bedrijfsprocessen

Inzicht in bedrijfsprocessen

Ondanks goed inzicht wil 60% verder automatiseren voor meer inzicht

De meeste, maar niet alle bouwbedrijven, hebben een duidelijk overzicht van de huidige werkuren en materiaalkosten in relatie tot het budget (74%). 71% weet precies hoeveel uren in rekening moeten worden gebracht. 70% heeft voldoende inzicht in de orderportefeuille en planning. 60% geeft aan (nog) beter inzicht te wensen en daartoe verder te automatiseren.

Stellingen - % mee eens

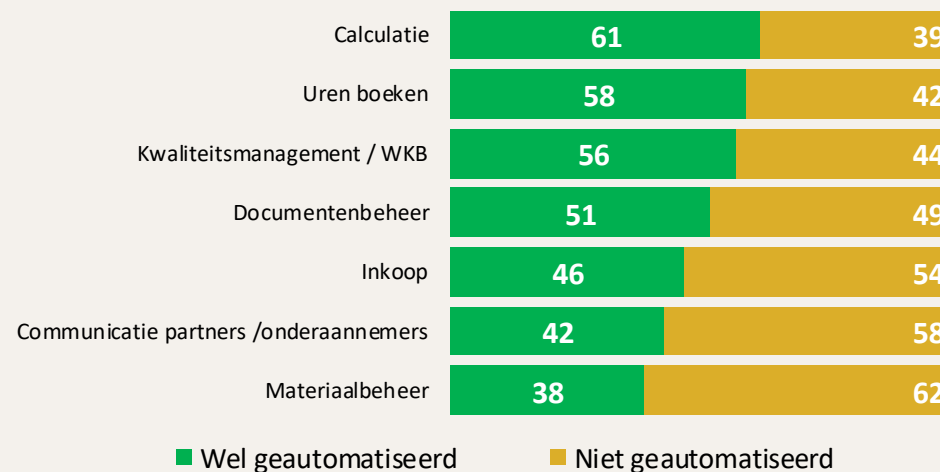


=exact

Calculatie, uren boeken en kwaliteitsmanagement zijn het vaakst al geautomatiseerd

61% van de bouwbedrijven hebben calculatie geautomatiseerd, 58% het boeken van uren, 56% het kwaliteitsmanagement en 51% het documentenbeheer. Het minst vaak geautomatiseerd is de inkoop (46%), de communicatie met partners en onderaannemers (42%) en het materiaalbeheer (38%).

Welke aspecten van de bedrijfsvoering zijn wel of (nog) niet geautomatiseerd? (%)



Digitalisering

Vier op de tien bouwbedrijven gebruikt nog papier voor hun administratie

Meer dan een kwart (28%) gebruikt voor de administratie een combinatie van papier en spreadsheets. 11% doet de administratie voornamelijk op papier. 41% doet de administratie verspreid over meerdere softwareoplossingen en 20% heeft een end-to-end systeem.

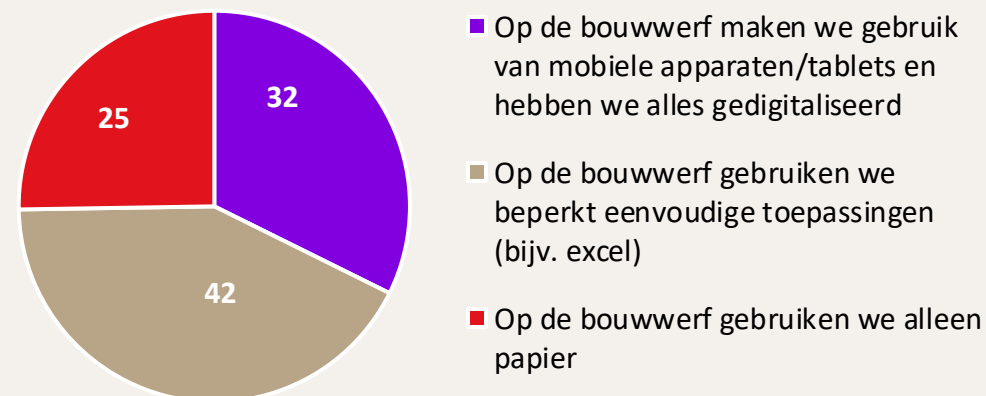
Welke van de volgende omschrijvingen beschrijft het best hoe de (project)administratie in uw bedrijf geautomatiseerd is? (%)



Twee derde heeft de bouwwerf niet of beperkt gedigitaliseerd

Uit de vraag hoe digitaal de bouwwerf is, blijkt dat er nog ruimte voor verbetering is. Bijna de helft (42%) gebruikt op de bouwwerf beperkt eenvoudige toepassingen, zoals b.v. Excel. Een kwart gebruikt alleen papier op de bouwwerf.

Hoe digitaal is de bouwwerf? (%)



Inzicht in projecten en capaciteit

Een op de drie projecten is verliesgevend door onjuiste inschattingen

Ondanks het feit dat 74% van de bouwbedrijven aangeeft een duidelijk overzicht van de huidige werkuren en materiaalkosten in relatie tot het budget te hebben, geeft men aan dat gemiddeld 36% van de projecten op jaarbasis verliesgevend is door inschattingen die achteraf onjuist blijken. Daarnaast wordt gemiddeld 30% van de projecten *niet* op tijd, binnen budget of van de gewenste kwaliteit opgeleverd.

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



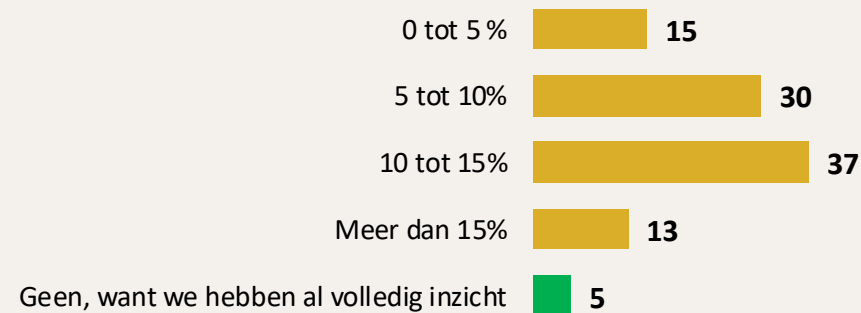
Hoeveel procent van de projecten is op jaarbasis verliesgevend door inschattingen die achteraf onjuist blijken?



Bijna alle bouwbedrijven denken meer omzet te realiseren indien er altijd volledig inzicht is

5% van de bouwbedrijven geeft aan al te beschikken over volledig inzicht in de projecten en de beschikbare capaciteit binnen het bedrijf. 95% heeft dat nu nog niet: 45% verwacht een omzetstijging tot 10% en 50% verwacht zelfs een hogere omzetstijging als ze wel altijd volledig inzicht zouden hebben.

Hoeveel procent extra omzet denkt u te kunnen realiseren als er altijd volledig inzicht is in de projecten en de beschikbare capaciteit binnen het bedrijf? (%)



5. Contact



Contact

Auteursrecht

Het is toegestaan resultaten uit het KMO Barometer onderzoek over te nemen in eigen publicaties, mits de bron vermeld wordt en gebruik van de resultaten geen commerciële doeleinden dient.

Over Exact

Exact ontwikkelt cloud software voor kleine en middelgrote bedrijven en hun accountants. De producten automatiseren bedrijfsprocessen: denk aan financiële en HR-processen. Maar ook aan specifieke ERP-oplossingen voor handel, productie, projecten en bouw. Dat levert niet alleen tijdswinst op, maar ook inzicht. Zo kunnen klanten efficiënt werken, onderbouwde beslissingen nemen en verder groeien. Inmiddels vertrouwen ruim 150.000 klanten, voornamelijk in Nederland, België en Duitsland, op Exacts software.

Exact is in 1984 opgericht in Delft, waar het hoofdkantoor nog altijd gevestigd is. Dagelijks werken ruim 2.000 ambitieuze professionals aan innovatie. Verantwoord ondernemen staat daarbij centraal, want alleen met respect voor elkaar, het milieu en de samenleving kan de organisatie op lange termijn van waarde zijn.



www.exact.com | media@exact.com



Koningin Astridlaan 166, 1780 Wemmel