

=exact

Exact MKB Barometer 2025

Sectoronderzoek Bouw

Uitkomsten MKB Nederland



Inhoud

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

1. Inleiding en methodologie

Inleiding

Met het MKB Barometer onderzoek houdt Exact vinger aan de pols bij het midden- en kleinbedrijf. De MKB Barometer is een onafhankelijk onderzoek naar zakelijke uitdagingen van mkb'ers in Nederland, onder meer op het gebied van mate van groei, financiële prestaties, efficiëntie van processen en concurrentie. Het onderzoek wordt jaarlijks uitgevoerd en deze negende editie heeft plaatsgevonden in het eerste kwartaal van 2025.

Het onderzoek richt zich zowel op het [mkb als geheel](#) als specifiek op enkele sectoren. In totaal werkten aan het verdiepende onderzoek voor de bouwsector 62 respondenten mee: bedrijfseigenaren of leidinggevenden van Nederlandse mkb-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 België. [Klik hier](#) voor meer informatie over het MKB Barometer onderzoek en uitkomsten van het Belgische KMO Barometer onderzoek.

Delft, 25 april 2025

Methodologie

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

Onderzoeksopzet en -verantwoording

Steekproef: n=62. Doelgroep: hoger en midden management van Nederlandse mkb-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	21%	Ja	11%
middelgroot (50 tot 250 mw.)	40%	10 tot 20 medewerkers	16%	Nee	89%
		20 tot 50 medewerkers	23%		
		50 tot 250 medewerkers	40%		

2. Uitdagingen

Uitdagingen in de bouw

Schaarste aan personeel is de nummer één belangrijkste zakelijke uitdaging

We vroegen respondenten in dit onderzoek allereerst naar hun zakelijke uitdagingen voor 2025. Schaarste aan personeel is voor twee derde de belangrijkste uitdaging dit jaar. Daarna worden vaak genoemd: hoge prijzen voor bouwmaterialen (52%) en projecten binnen tijd en budget opleveren (42%). De minst grote zorg is de grootte van de orderportefeuille.

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



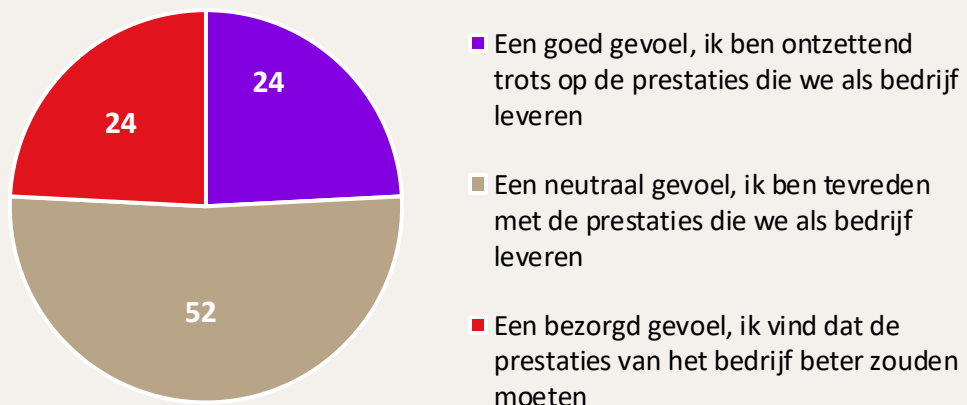
3. Financiële gezondheid

Prestaties en inzet op groei

Driekwart van de bouwbedrijven is tevreden met de prestaties

We waren ook benieuwd hoe bouwbedrijven in het mkb naar hun prestaties kijken. Driekwart geeft aan tevreden te zijn, waarbij een kwart zelfs laat weten ontzettend trots op de prestaties die worden geleverd. Een kwart van de respondenten is bezorgd en vindt dat de prestaties van het bedrijf beter zouden moeten.

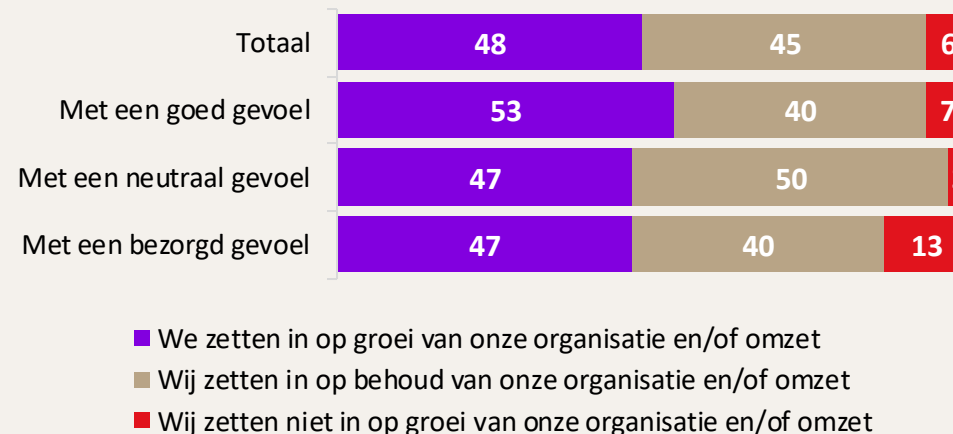
Met welk gevoel kijkt u momenteel naar de prestaties van uw organisatie? (%)



Bijna de helft van de 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: 53% van hen doet dit. Bouwbedrijven waar men neutraal is over de prestaties, zetten iets minder vaak in op groei: 47% doet dit.

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

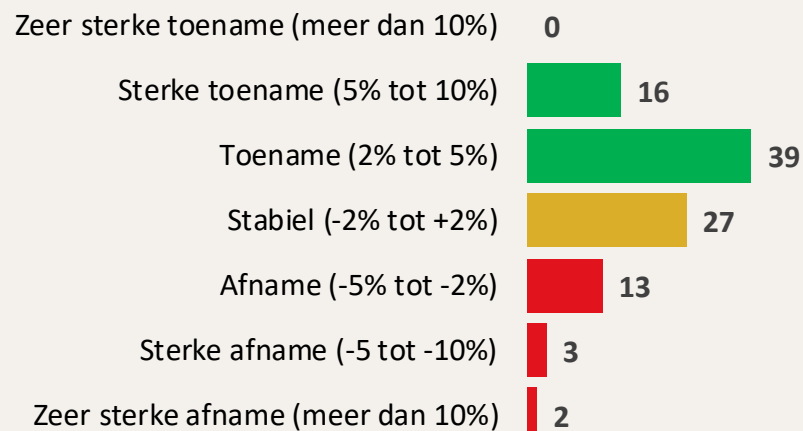


Groeiverwachting

55% van de bouwbedrijven verwacht een omzetstijging van minstens 2%

De groeiverwachting voor 2025 is wisselend binnen de bouw: 16% verwacht zelf een sterke toename van 5 tot 10%. Dat is een positievere verwachting dan in andere sectoren, zoals handel, productie of zakelijke dienstverlening. Aan de andere kant verwacht 18% van de bouwbedrijven een omzetsdaling van 2% of meer. Ook dit is hoger in vergelijking met andere sectoren.

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



Betere doorberekening van kosten en uren is de belangrijkste actie om de winstmarge te verbeteren

9 op de 10 bouwbedrijven ondernemen actie om de winstmarge te verbeteren. De helft berekent de kosten en uren beter door. 40% onderhandelt met leveranciers over lagere inkooprijzen en 21% zet in op kostenverlaging. Slechts 26% gaat prijzen verhogen. Ook automatisering kan bijdragen aan een betere winstmarge, een kwart investeert hier dan ook in.

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



Significante verschillen

Middelgrote bouwbedrijven verhogen vaker de prijzen (38%) dan kleine bouwbedrijven (4%).

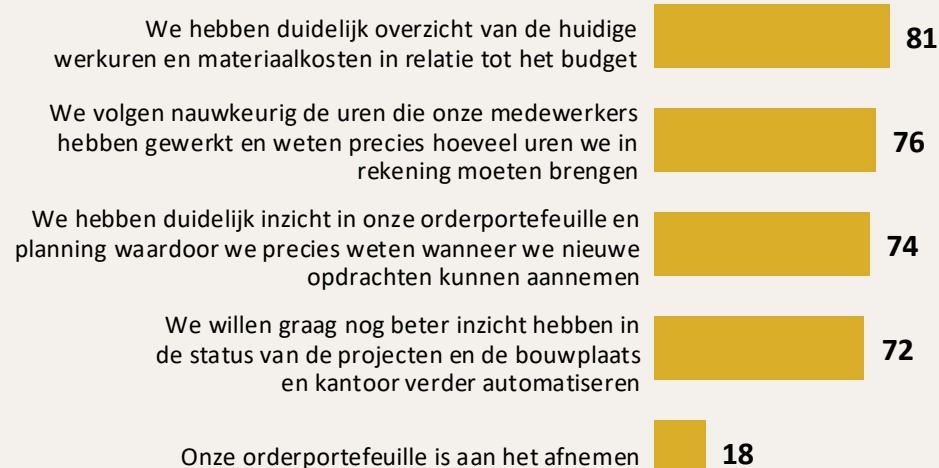
4. Bedrijfsprocessen

Inzicht in bedrijfsprocessen

Ondanks goed inzicht wil drie kwart 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 (81%). 76% weet precies hoeveel uren in rekening moeten worden gebracht. 74% heeft voldoende inzicht in de orderportefeuille en planning. Driekwart geeft aan (nog) beter inzicht te wensen en daartoe verder te automatiseren.

Stellingen - % mee eens



Significante verschillen

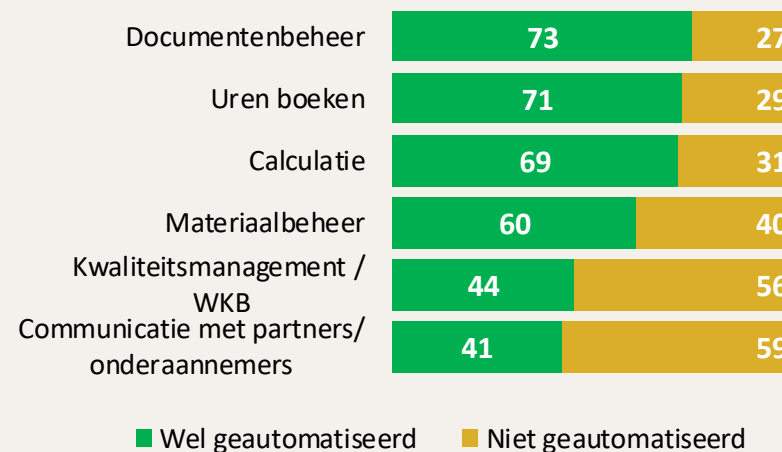
Middelgrote bouwbedrijven hebben vaker het boeken van uren al geautomatiseerd (86%) dan kleine bouwbedrijven (43%).

=exact

Documentenbeheer, uren boeken en calculatie zijn het vaakst al geautomatiseerd

73% van de bouwbedrijven hebben documentenbeheer geautomatiseerd, 71% het boeken van uren, 69% de calculatie en 60% het materiaalbeheer. Het minst vaak geautomatiseerd is kwaliteitsmanagement/WKB (44%) en de communicatie met partners en onderaannemers (41%).

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

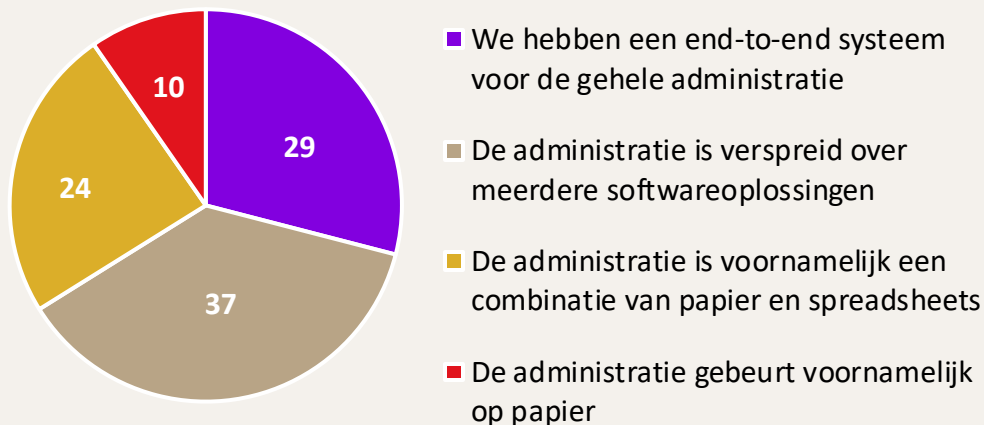


Digitalisering

34% van de bouwbedrijven gebruikt nog papier voor hun administratie

Een kwart gebruikt voor de administratie een combinatie van papier en spreadsheets en 10% doet de administratie voornamelijk op papier. Een derde doet de administratie verspreid over meerdere softwareoplossingen. Een kwart gebruikt voor de administratie een combinatie van papier en spreadsheets. 29% heeft een geïntegreerd end-to-end systeem voor de administratie.

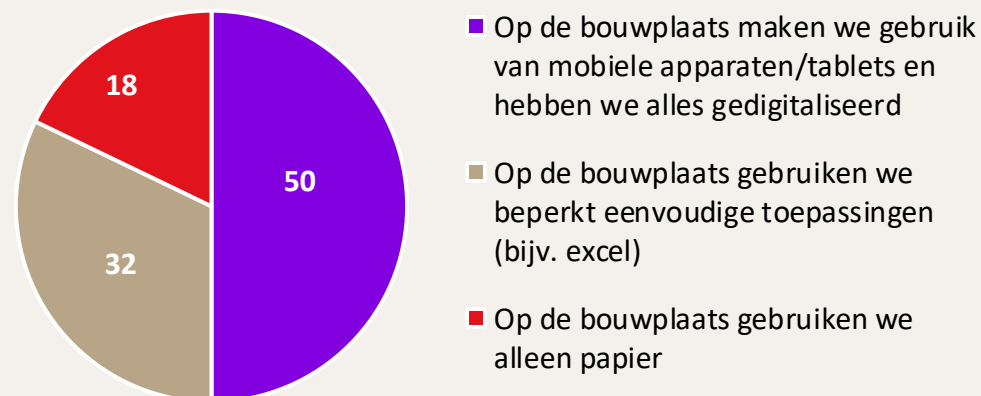
Welke van de volgende omschrijvingen beschrijft het best hoe de (project)administratie in uw bedrijf geautomatiseerd is? (%)



De helft van de bouwbedrijven heeft de bouwplaats niet of beperkt gedigitaliseerd

Uit de vraag hoe digitaal de bouwplaats is, blijkt dat er nog ruimte voor verbetering is. De helft van alle mkb-bouwbedrijven heeft de bouwplaats volledig gedigitaliseerd. Kijken we naar de andere helft dan zien we dat een derde gebruik maakt van eenvoudige toepassingen, zoals b.v. Excel. Een vijfde gebruikt alleen papier op de bouwplaats.

Hoe digitaal is de bouwplaats? (%)

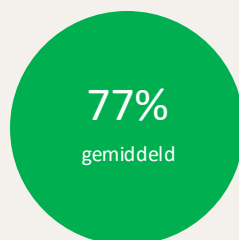


Inzicht in projecten en capaciteit

De helft van de projecten is verliesgevend door onjuiste inschattingen

Ondanks het feit dat 81% 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 49% van de projecten op jaarbasis verliesgevend is door inschattingen die achteraf onjuist blijken. Daarnaast wordt gemiddeld een kwart 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?



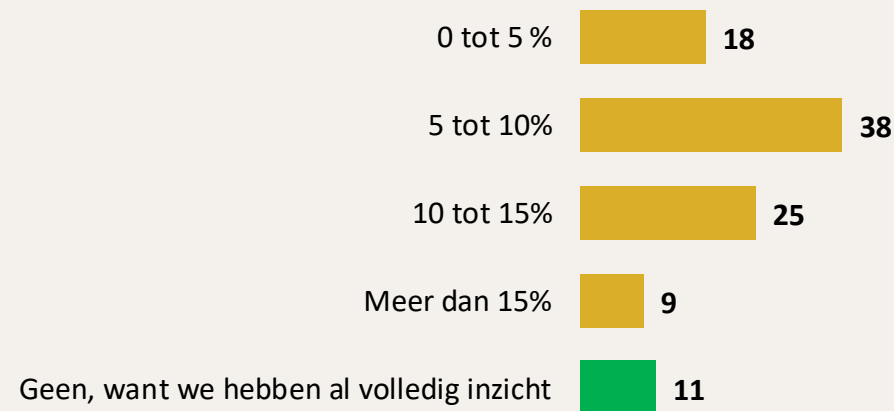
Hoeveel procent van de projecten is op jaarbasis verliesgevend door inschattingen die achteraf onjuist blijken?



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

11% van de bouwbedrijven geeft aan al te beschikken over volledig inzicht in de projecten en de beschikbare capaciteit binnen het bedrijf. 89% heeft dat nu nog niet: 62% van deze bedrijven verwacht een omzetstijging tot 10% en 38% 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 MKB 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 Exact's 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



Molengraafsingel 33, 2629 JD Delft