

Mkb-branchescan Bouw

deelnemer : Alle resultaten
 Branche : Alle resultaten

Algemeen

Voor de bouw was 2018 opnieuw een uitstekend jaar. De netto-omzet steeg met 12%. Daarmee deed de branche het opnieuw veel beter dan het mkb-gemiddelde (+9,6%). In vergelijking met 2017 vlakke de omzetgroei licht af (12,7%). De winstgroei trok echter stevig aan naar 30%. Daarmee liet de bouw alle andere mkb-branches ruimschoots achter zich. Ook de ontwikkeling van de brutomarge was met 13,5% bovengemiddeld. Dit blijkt uit het nieuwe SRA-rapport 'Branches in Zicht 2019, de harde cijfers van Nederlandse ondernemingen'. De financiële positie van bouwbedrijven is in 2018 verder verbeterd. Het eigen vermogen kwam bijna 22% hoger uit dan in 2017 en de solvabiliteit is opnieuw verbeterd (5,6%). De langlopende schulden namen met 35% toe, terwijl die in 2017 nog een daling lieten zien. Binnen de bouw was de winstgroei bovengemiddeld in de grond-, water- en wegenbouw. Datzelfde gold voor de bouwinstallatie en de algemene burgerlijke utiliteitsbouw. In deze deelbranche stegen de winsten met meer dan 50%. De bouwinstallatie liet ook een bovengemiddelde omzetgroei zien, net als de dakbouw. Een belangrijk struikelblok is het groeiende tekort aan vaklieden. Volgens het UWV staan er in de bouw nu tienduizenden vacatures open en dat aantal neemt alleen maar toe. Sommige bouwondernemers kunnen het werk al niet meer aan. Om vakmensen aan te trekken, moeten zij meer betalen. Dit komt ook terug in de ontwikkeling van de personeelskosten: die zijn in de bouw in 2017 opnieuw bovengemiddeld gestegen (+9,5%, versus +8,1% voor het mkb als geheel). De kosten voor sociale zekerheid en de pensioenpremies zijn veel sterker toegenomen dan een jaar eerder.

Perspectieven

Met de gestegen vraag is ook de werkgelegenheid in de bouw verder toegenomen, maar de vraag is nog altijd groter dan de branche aankan. Dit zet een rem op innovatie en een verdere groei. Positief is dat de bouw vanwege de schaarste hogere tarieven kan berekenen. Dit had in 2018 een gunstige invloed op de omzetontwikkeling.

Ondanks de toegenomen werkgelegenheid zijn de personeelskosten vorig jaar iets minder gestegen (9%) dan in 2017 (9,5%) en ook iets minder sterk dan in het mkb als geheel (9,2%). De lonen namen met iets meer dan 7% toe, versus bijna 8% een jaar eerder. De kosten voor sociale zekerheid liepen juist een stuk sterker op (bijna 14%, tegen bijna 6% in 2017). De bouw is als branche sterk afhankelijk van de economische conjunctuur en reageert als eerste op conjuncturele schommelingen; de perspectieven op langere termijn zijn hiervan dan ook sterk afhankelijk.

Branchevergelijking

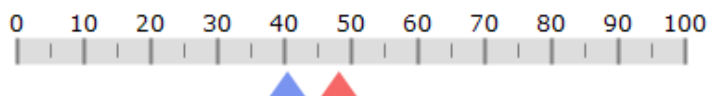
U kent uw onderneming en uw branche. Beslissingen ten aanzien van investeringen in nieuwe machines of personeel neemt u wellicht op basis van gevoel, maar wilt u ook staven met cijfers. Is personeelsuitbreiding noodzakelijk op basis van mijn omzet. Hoe doet mijn collega-bouwondernemer dat?

Deze scan geeft u alvast een eerste indruk. Wilt u meer weten? Vraag uw SRA-accountant om een benchmarkrapportage en persoonlijk advies in uw branche, waarmee u zicht krijgt in hoe uw onderneming zich verhoudt tot de gemiddelden in uw branche.

Vergelijking kengetallen

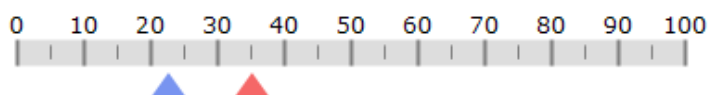
Wat was brutomarge in het afgelopen jaar?

De brutomarge is de verhouding tussen de brutowinst en de omzet, uitgedrukt in een percentage van de omzet



Zelf (48,1)
 Branche gemiddelde (40,4)

Personeelskosten in het afgelopen jaar: welk percentage van de omzet heeft u hiervoor moeten reserveren? Dit is wat uw branchegenoten zeggen.



Zelf (35,1)
 Branche gemiddelde (22,6)

Toekomstverwachting

Hoe verwacht u dat de omzet zich in de komende twaalf maanden zal ontwikkelen?



- Zelf (9,2)
- Branchegenoten (5,6)

Hoe verwacht u dat de winst zich in de komende twaalf maanden zal ontwikkelen?



- Zelf (7,7)
- Branchegenoten (3,5)

Hoe verwacht u dat de personeelskosten zich in de komende twaalf maanden zullen ontwikkelen?



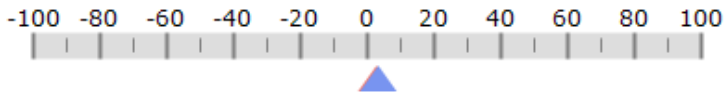
- Zelf (3,6)
- Branchegenoten (1,4)

Hoe verwacht u dat de investeringen in uw bedrijf zich in de komende twaalf maanden zullen ontwikkelen?



- Zelf (5)
- Branchegenoten (2,4)

Hoe verwacht u dat uw financieringsbehoefte zich in de komende twaalf maanden zal ontwikkelen?



- Zelf (2,7)
- Branchegenoten (3,2)

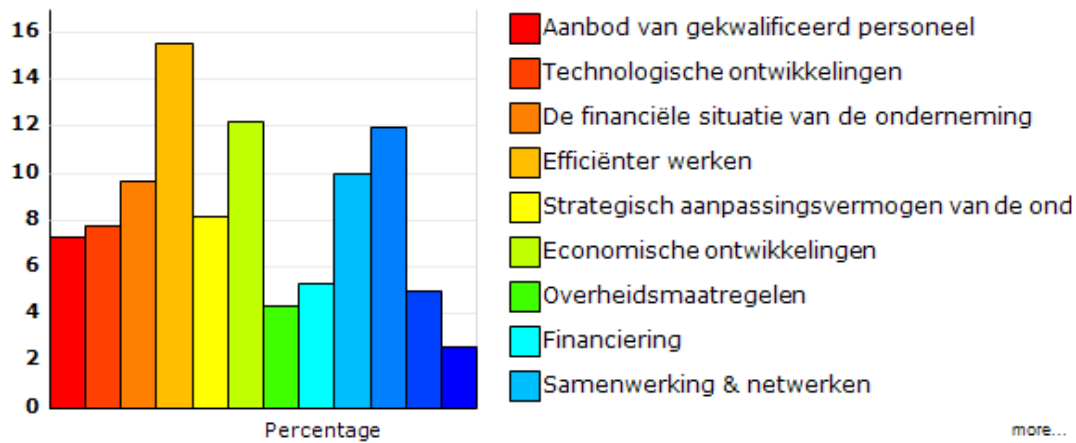
Hoe verwacht u dat de inkoopwaarde zich in de komende twaalf maanden zal ontwikkelen?



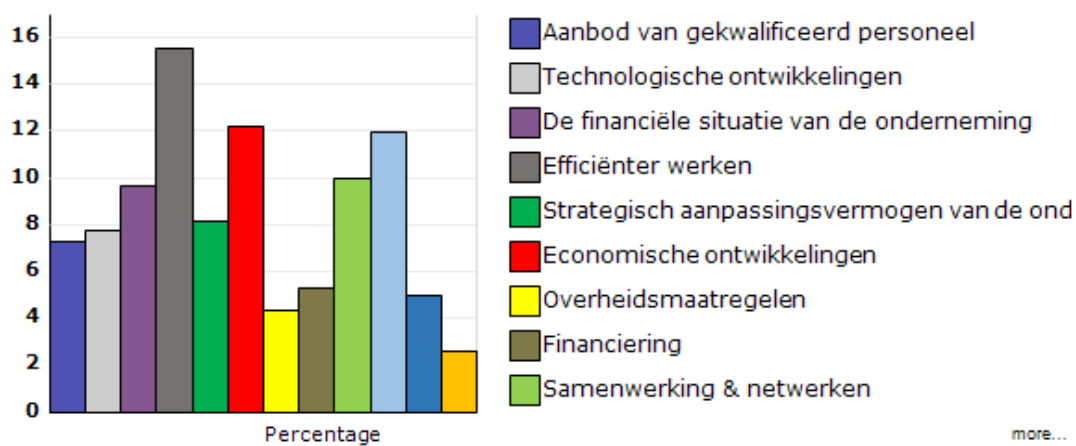
- Zelf (3)
- Branchegenoten (5,5)

Kansen in de bouwbranche

In de grafiek ziet u een overzicht van de kansen in uw branche, zoals benoemd door u en uw branchegenoten:

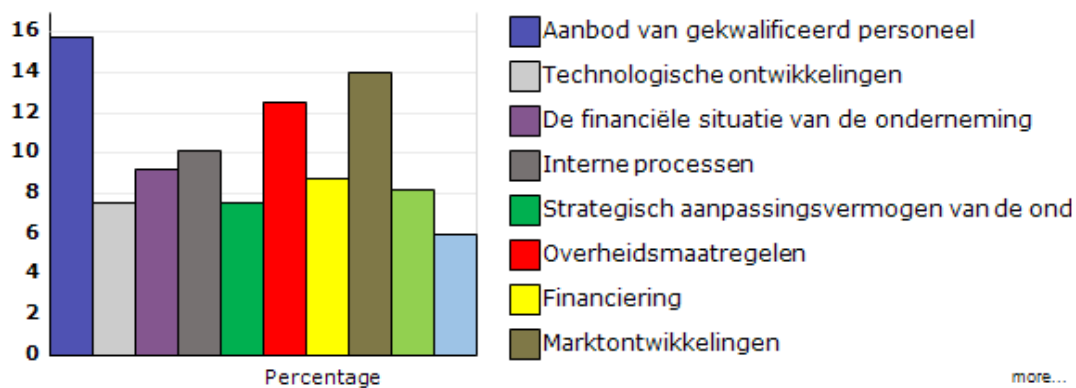


De door u genoemde belangrijkste kansen:

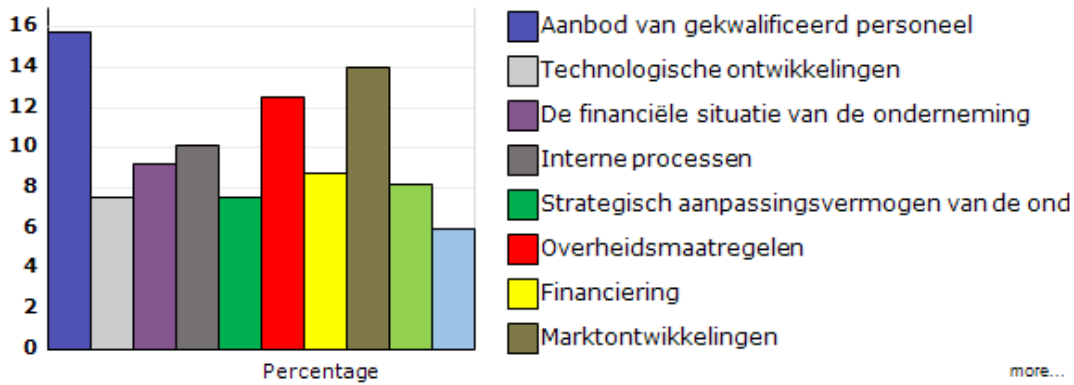


Bedreigingen in de bouwbranche:

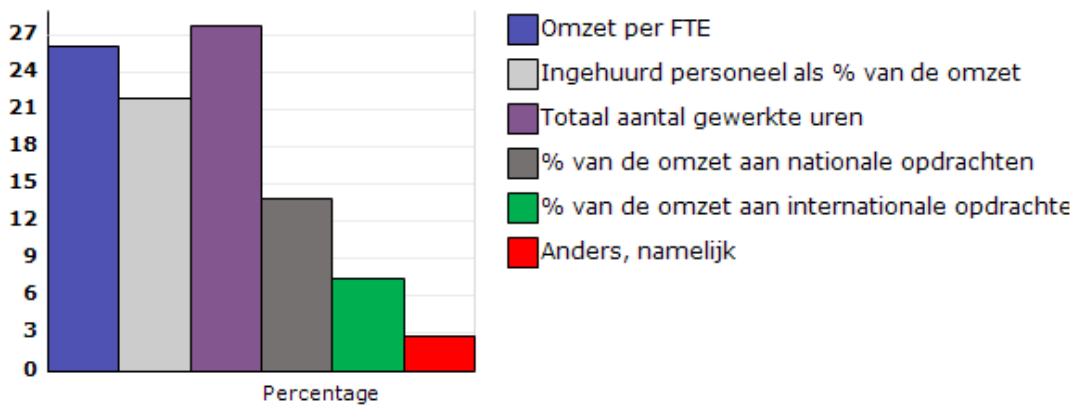
In de grafiek ziet u een overzicht van de bedreigingen in uw branche, zoals benoemd door u en uw branchegenoten:



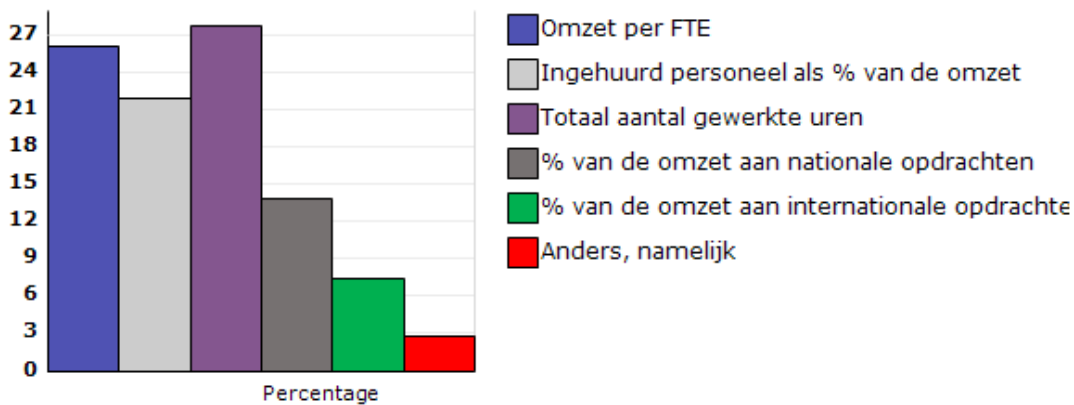
De door u genoemde belangrijkste bedreigingen:



Welke succesfactoren (kpi's) zijn cruciaal?
In de grafiek ziet u wat uw branchegenoten belangrijk vinden:



De door u genoemde kpi's:



Wat verwacht u van uw accountantskantoor?

In de grafiek ziet u een overzicht van de verwachtingen t.a.v. de accountant, zoals benoemd door u en uw branchegenoten:



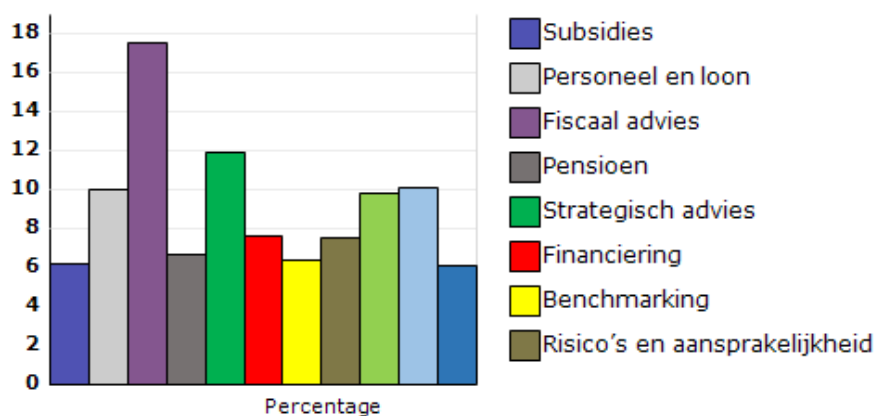
De door u genoemde verwachtingen:



more...

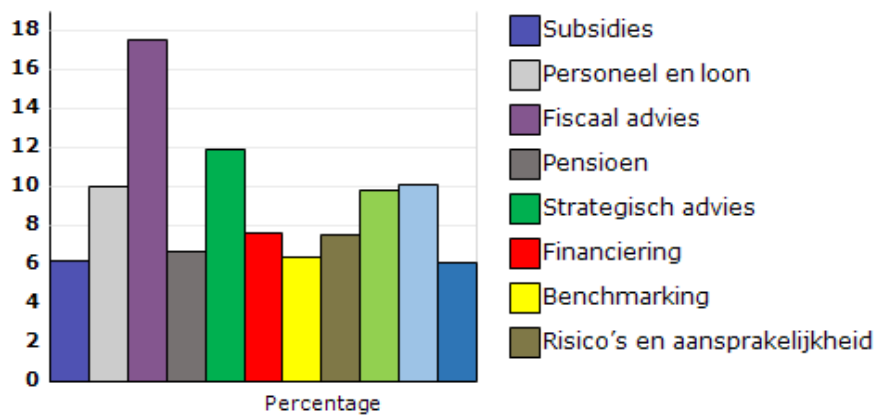
Welke adviesdiensten vindt u belangrijk?

In de grafiek ziet u de adviesdiensten die uw branchegeenoten belangrijk vinden:



more...

De door u genoemde adviesdiensten:



more...

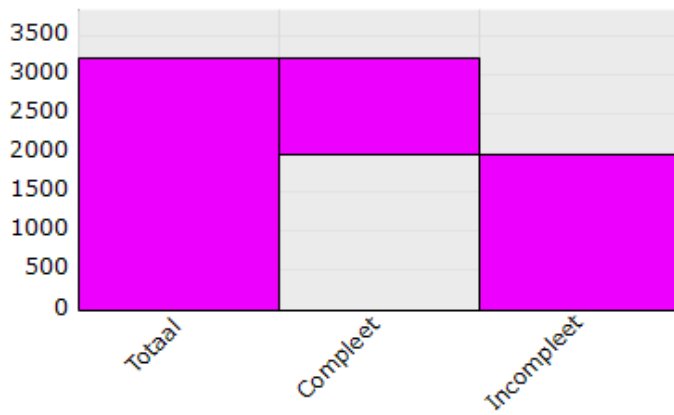
SRA-Branche in Zicht: kennis delen

Voor onze specialistische kennis over uw branche maken wij gebruik van Branche in Zicht (BiZ) dat unieke brancherapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen. BiZ wordt ondersteund door het grootste netwerk van accountants en adviseurs, SRA. De 370 SRA-kantoren hebben meer dan 50% van alle mkb-bedrijven als klant. Zij wisselen kennis en ervaring uit die weer worden ingezet voor uw onderneming. Betrokkenheid en kwaliteit staan daarbij voorop.

Dit rapport is gegenereerd op:

13-09-2019

Deelnemers



Tip
Print het rapport uit en vraag een adviesgesprek aan om de kansen voor uw onderneming te bespreken en te concretiseren.