



Rabobank



Rabobank Cijfers & Trends

Branche-informatie

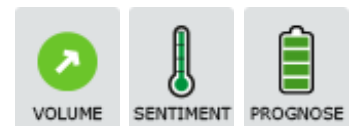
Installatiebedrijven

Visie

Perspectief

Marktperspectief: voortgezet herstel

De Rabobank verwacht een verdergaand herstel van de omzet, een lichte groei voor met name de elektrotechnische installateurs en een stabilisatie voor de werktuigbouwkundige installateurs. De woningbouw is daarbij voor zowel de nieuwbouw als renovatie de grote trekker van deze groei. De door de Rabobank ingeschatte groei van de economie met 2,0% in 2016, mede als gevolg van de groei van de private investeringen met 3,75% voor 2016 zijn daarbij de dragers. Positief is de door de installateurs zelf gesignaleerde stabilisatie en het lichte herstel van het prijsniveau (Uneto VNI). De werkgelegenheid herstelt zich, het aantal arbeidsplaatsen groeit licht waarbij "the battle for talent", wegens schaarste aan jong opgeleide technici een nieuwe concurrentiestrijd kan betekenen.



Na een periode van forse krimp (ongeveer 35% vanaf 2009) zag de installatiebranche in 2015 een beperkte omzetgroei, die zich in 2016 verder herstelt. Renovatie en onderhoud lijken zich licht te herstellen (+ 1,5%), met name in de utiliteitsnieuwbouw en door de groeiende investeringen in verduurzaming van bestaande woningen. Voor het behalen van duurzaamheidsdoelstellingen is vooral de elektrotechnische installatietechniek nodig. De nieuwbouw van woningen laat een duidelijk en aanhoudend herstel zien en de pijlpijn wordt weer gevuld met projecten. In de industrie en de infra is groei mogelijk door onder andere een toenemende installatiequote en complexiteit van het werk. Ook voor de deelsectoren energie, duurzaamheid en domotica liggen er groeikansen. Over het algemeen een positief sentiment voor de komende jaren.

Nieuwe businessmodellen

Installateurs kunnen hun brutomarge verbeteren door zich als systemintegrator (totaalaanbieder) in de markt te zetten. Ze zijn dan inzetbaar van advies en ontwerp tot beheer en langdurig onderhoud. Verder zijn er nieuwe businessmodellen mogelijk voor installateurs, door gebruiksgemak aan de gebruiker van het vastgoed aan te bieden. Hierbij wordt een aanvankelijke investering vooraf vervangen door een gebruiksvergoeding per vast te stellen afrekenenheid (tijd, energie, licht). Tegenover de rol van system integrator staat die van capaciteitsleverancier, waarbij de ondernemer zich vooral moet onderscheiden op prijs en efficiency in de uitvoering. De strategische keuze voor system integrator heeft wel gevolgen voor de interne bedrijfsprocessen. Denk aan een andere personele bezetting (inzet op state of art knowhow en per saldo hogere opleidingsniveaus) en het aanleren van andere technieken. Wel kan de implementatie van BIM en LEAN leiden tot kostenbesparingen, inclusief verlaging van de nog vaak onderschatte faalkosten. Prognose voor de langere termijn is daarom gematigd positief.

Nieuwe kansen, nieuwe risico's

Door uitval van concurrerend aanbod en stijgende vraag uit de markt herstellen de marktprijzen zich traag. Onder de kostprijs aanbieden gebeurt steeds minder. Groot aandachtspunt in deze markt is het volume-effect van de omzet op de dekking van de Algemene Kosten-toeslag. Calculeren in een stijgende markt vraagt om ondernemen: verantwoord risico's nemen met verstand van zaken en met een gezonde, slanke en flexibele organisatie. De voortschrijdende technologische ontwikkelingen creëren nieuwe marktkansen door een nieuwe vraag. Maar er ontstaan ook risico's door nieuwe markttoetreders: concurrentie van buiten de branche die mogelijk (zeer) verstrekkende gevolgen heeft voor bestaande marktpartijen en marktverhoudingen. Ondernemen in deze van oudsher wat conservatieve en arbeids- en kennisintensieve sector vraagt in de nieuwe markt om andere kwaliteiten.

Trends

- Stijgende energiekosten en aangescherpte milieueisen;
- Strengere eisen van overheid op het gebied van energieprestaties van gebouwen;
- Mensen willen zo lang mogelijk zelfstandig blijven wonen;
- Toenemende vraag naar producten en diensten op het gebied van comfort, gemak en veiligheid (domotica);
- Internet of Things (IoT), waarbij draadloze functionaliteit aan vastgoed wordt toegevoegd zonder tussenkomst of betrokkenheid van traditionele installateurs;
- Installateurs nemen steeds vaker het onderhoud en beheer over, of zelfs het hele eigendom van installaties;
- Schaalvergroting en samenwerking om de rol van totaalaanbieder te kunnen invullen;
- Toename van vaste samenwerkingsverbanden om bouwvolume te genereren en bouwrisico's te verminderen.

Kansen en bedreigingen

- De toenemende installatiequote, de stijgende complexiteit van installaties en de toegenomen aandacht voor energieverbruik versterkt de positie van de installateur in de bedrijfskolom;
- Groeimarkten zijn energiemanagement (zoals zonnecellen, warmte-koudeopslag, warmte terugwinning en isolatie), (zorg)domotica en veiligheid;
- Integrale samenwerking (zoals via BIM) biedt nieuwe kansen tot profilering, optimale oplossingen en reductie van faalkosten tegen goede prijzen;
- (Verschuiving rol installateur van uitvoering naar regie en advies. Mogelijkheid afsluiten langjarige beheercontracten.);
- De ontwikkeling van bezit naar gebruik, mogelijkheid voor langdurige exploitatie van installaties. Vormgegeven in ESCO of PPS light;
- Toetreders met vaak Internet of Things (IoT), draadloos, state of the art, goedkoop en flexibel;
- Tekort aan voldoende gekwalificeerd personeel.

Omschrijving

Het branchecluster installatiebedrijven bestaat uit:

1. elektrotechnische installatiebedrijven;
2. werktuigkundige installatiebedrijven;
3. verwarmings- en luchtbehandelingsinstallatiebedrijven (CV/LB bedrijven);
4. gas(fitters)-, waterleiding- en loodgieters-, en sanitair-installatiebedrijven (GaWaLo/S installatiebedrijven).

Bedrijf en markt

Markt

Vraag

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 installateursbranche laatcyclisch, waar de bouw als sector ook al laatcyclisch is door de lange doorlooptijden van projecten.

Installatiebedrijven zijn naar grootte 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-mondreclame, 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 warmteproductie en -terugwinning, 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. Nieuwe doorbraken als Internet of Things (IoT) zullen versneld tot marktvraag leiden, de vraag is echter wel wie het grootste deel van die vraag gaat krijgen: de trendy technologiebedrijven of toch de 'stoffige' installateurs.

Aanbod

Installatiebedrijven zijn naar hun aanbod in te delen in drie soorten:

- Capaciteitsbedrijven: Deze ondernemingen installeren tegen zo laag mogelijke kosten, richten zich veelal op het relatief eenvoudige installatiewerk en zijn overwegend lokaal of regionaal actief voor vaste opdrachtgevers. Operational excellence is een belangrijk streven;
- Gespecialiseerde installatiebedrijven: Zij 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 (of keten van 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;
- Van oudsher kleine, lokale ondernemers;
- Groot technisch bereik, dit kan moeilijk door één onderneming worden aangeboden;
- Afwezigheid van schaalvoordelen in de uitvoering.

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

- Steeds complexere technische systemen;
- System integration: vraag van opdrachtgevers naar meer toegevoegde waarde, geïntegreerde oplossingen en ontzorging;
- Aanwezig willen zijn in een bepaalde regio (invullen 'blinde vlekken');
- Meer 'volume' of 'body' krijgen om volwaardig aan het spel in de sector te kunnen deelnemen;
- Optuigen en vormgeven van nieuwe businessmodellen;
- Toenemende problematiek van bedrijfsopvolging.

Omzet

De orderportefeuille van de installatiebedrijven was eind 2015 met een tiende maand afgenomen naar 5,6 maanden. De werkgelegenheidsverwachting was verbeterd ten opzichte van medio 2015. De omzetverwachting was per saldo positief en tevens de verwachting over het prijsniveau. Het aandeel bedrijven dat een omzetsdaling verwacht was ten opzichte van medio 2015 verder afgenomen. Het aantal offerteaanvragen nam per saldo toe en was licht verbeterd. Al met al is het beeld in de installatiesector dat het herstel zich verder heeft doorgezet.

De UNETO-VNI-leden genereerden in 2014 een omzet van bijna 13 miljard euro. Het kleinbedrijf was goed voor bijna 27 procent van de omzet. Het grootbedrijf realiseerde iets meer dan de helft van de omzet en het middenbedrijf voor bijna 23 procent. In het tweede kwartaal van 2015 bedroeg de omzetontwikkeling voor de Unetoleden in totaal bijna 3% meer dan in het eerste kwartaal van 2015.

Omzetontwikkeling Uneto VNI-pannelleden per segment

	Omzetontwikkeling Q2 2015 t.o.v. Q1 2015
kleinbedrijf, tot en met 25 werknemers	+9%
middenbedrijf, 26 tot en met 250 werknemers	+11%
grootbedrijf, meer dan 250 werknemers	-4%
Bron: Maatwerk voor brancheverenigingen Uneto-VNI, CBS, december 2015	

Onder leden van Uneto VNI is tevens een conjunctuuronderzoek (kwartaal 1, 2016) gehouden. Daaruit blijkt onder andere dat de verwachting is dat de orderportefeuille stabiel blijft (6 maanden). De omzetverwachting vertoont voor het gehele jaar 2016 een stijgende lijn. De leden zijn echter iets minder positief over de offerte-aanvragen, maar het prijsniveau stijgt licht. (Bron: Conjunctuuronderzoek 1e kwartaal 2016, Uneto VNI).

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:

- **Aanneemcontracten (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 begrote installatiekosten worden overschreden, dan is dit voor rekening van de opdrachtgever.

Rabobank Cijfers & Trends

Al meer dan vijfendertig jaar biedt de Rabobank met Cijfers & Trends betrouwbare branche-informatie. Via 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.