

# Bouwkosten, -prijzen en winstgevendheid

---

Samenhang tussen bouwkosten, -prijzen en  
winstgevendheid in verschillende  
conjuncturele fasen

**eib**

Economisch Instituut  
voor de Bouw

Het auteursrecht voor de inhoud berust geheel bij de Stichting Economisch Instituut voor de Bouw. Overnemen van de inhoud (of delen daarvan) is uitsluitend toegestaan met schriftelijke toestemming van het EIB. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen en dergelijke, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld.

September 2019

# Bouwkosten, -prijzen en winstgevendheid

---

Samenhang tussen bouwkosten, -prijzen en  
winstgevendheid in verschillende  
conjuncturele fasen

---

N. Visser  
M. Bolt



## Inhoudsopgave

<b>Conclusies op hoofdlijnen</b>	<b>7</b>
<b>1 Inleiding</b>	<b>15</b>
<b>2 Input- en outputindexcijfers</b>	<b>17</b>
2.1 Berekeningsmethoden	17
2.2 CBS	17
2.3 IGG	19
<b>3 Kostenstructuren en winstgevendheid</b>	<b>23</b>
3.1 Winstgevendheid	23
3.2 Kostenstructuur	26
3.3 Omzet naar projectduur	28
<b>4 Gespecialiseerde aannemers en zzp-ers</b>	<b>31</b>
4.1 Gespecialiseerde aannemers	31
4.2 Zzp'ers	32
<b>5 Omgaan met conjunctuurgevoeligheid</b>	<b>37</b>



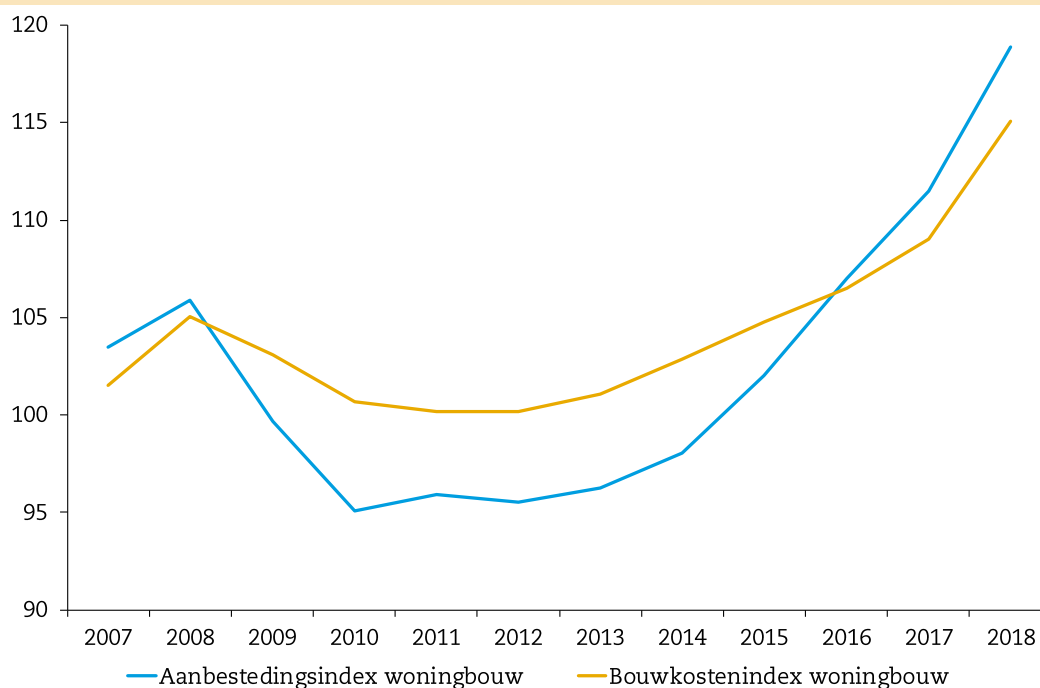
## Conclusies op hoofdlijnen

Dit onderzoek geeft een beeld van de samenhang tussen kosten, prijzen en winstgevendheid voor verschillende categorieën bouwbedrijven tijdens verschillende conjuncturele fasen. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen bedrijven van verschillende grootteklasse, bedrijven uit de b&u- en gww-sector, en tussen hoofd- en gespecialiseerde aannemers en zzp'ers. Op basis van deze cijfers wordt de conjunctuurgevoeligheid van de bouwsector besproken. Ook worden er beleidsoplossingen gepresenteerd die conjunctuurgevoeligheid zou kunnen verminderen.

### Input- en outputindexcijfers

Een goede manier om de bouwkosten te monitoren is door middel van input- en outputprijnsindexen, die door verschillende bedrijven worden bijgehouden. Omdat sommige indexen de werkelijkheid niet goed volgen (zie kader pagina 8), worden voor dit onderzoek alleen de indexen van IGG besproken. De bouwkostenindex van IGG houdt de kostenontwikkelingen bij van 1.000 verschillende gebouwtypes, en monitort daarvoor de kosten voor materieel, materiaal, arbeid (zowel eigen personeel als ingehuurd personeel, hetzij via onderaannemers, hetzij via zzp'ers) en grondkosten.

**Figuur 1.1** Aanbestedingsindex en bouwkostenindex woningbouw, 2007-2018, gemiddelde index per jaar, index januari 2007=100



Bron: BouwKostenKompas (IGG), bewerking EIB

De indexcijfers van IGG laten een realistisch beeld zien van het conjuncturele verloop (zie figuur 1.1). De bouwkostenindex laat zien dat de kosten in 2008 nog stegen. Tijdens de crisis dalen zowel de kosten als de aanbestedingssommen. De opbrengsten dalen sterker dan de kosten wat de winsten onder druk heeft gezet. Dit komt ook overeen met het beeld van de winstgevendheid die drastisch is verslechterd tijdens de crisis. Vanaf 2013 zitten kosten en

opbrengsten weer duidelijk in de lift. Sinds 2016 stijgen de opbrengsten sterker dan de kosten en kunnen de winsten zich herstellen. Dit laatste komt ook weer overeen met het beeld van het herstel van de winstgevendheid.

Uit de input- en outputprijsindexcijfers van IGG komt een beeld naar voren dat in overeenstemming lijkt met de werkelijkheid. Hierbij komt ook duidelijk naar voren dat de bouwkosten en afzetprijzen meebewegen met de conjunctuur. In de crisis is de aanbestedingsindex sterker gedaald dan de bouwkostenindex, maar sinds de economie weer is aangetrokken groeit de aanbestedingsindex sterker dan de bouwkostenindex<sup>1</sup>. De trends van IGG laten een verloop zien die gezien de conjunctuur te verwachten is.

### Alternatieve prijsindexen

Naast de prijsindexen van IGG Bointon de Groot zijn er meerdere partijen die prijsindexen bijhouden. Dit zijn organisaties als het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), Bureau Documentatie Bouwwezen (BDB) en MBK Vakmedianet. Hoewel alle partijen een indicatie geven van de kostenontwikkeling zijn er bij deze aanbieders een aantal beperkingen.

Zo houdt het CBS inputprijsindexen bij voor nieuwbouwwoningen en verschillende typen werk in de grond-, water- en wegenbouw. De prijsontwikkeling voor de materialen houdt de prijsontwikkeling bij van 88 materiaalsoorten en geeft een goed beeld. Bij de prijsontwikkeling van arbeid wordt echter alleen rekening gehouden met de loonstijgingen binnen de cao Bouw en Infra en niet met de kosten van inhuur van zzp'ers.

BDB houdt een structurele kostenontwikkeling en conjuncturele kostenontwikkeling bij, en lijkt in die zin op IGG. Als we echter de structurele kostenontwikkelingen van jaar op jaar bekijken, dan lijkt het verloop meer op die van het CBS dan op die van IGG. Ook hier zijn de kosten van inhuur van zzp'ers niet meegenomen, terwijl deze zeker in de afgelopen jaren een grotere rol zijn gaan spelen.

De kostenontwikkelingen van MBK laten ook een aantal aspecten die IGG wel meeneemt, buiten beschouwing. Ook deze index volgt grotendeels het verloop van het CBS.

### Kostenstructuren en winstgevendheid

#### Winstmarges vertonen correlatie met indexcijfers IGG

De winstmarges van b&u-bedrijven vertonen een correlatie met de prijsindexen van IGG. Te zien is dat de aanbestedingsindex vanaf 2009 begint te dalen. De winstmarges dalen met enige vertraging vanaf 2011 ook. Vanaf 2013 begint de aanbestedingsindex weer voorzichtig te stijgen en vanaf 2014 beginnen de winstmarges weer voorzichtig groter te worden.

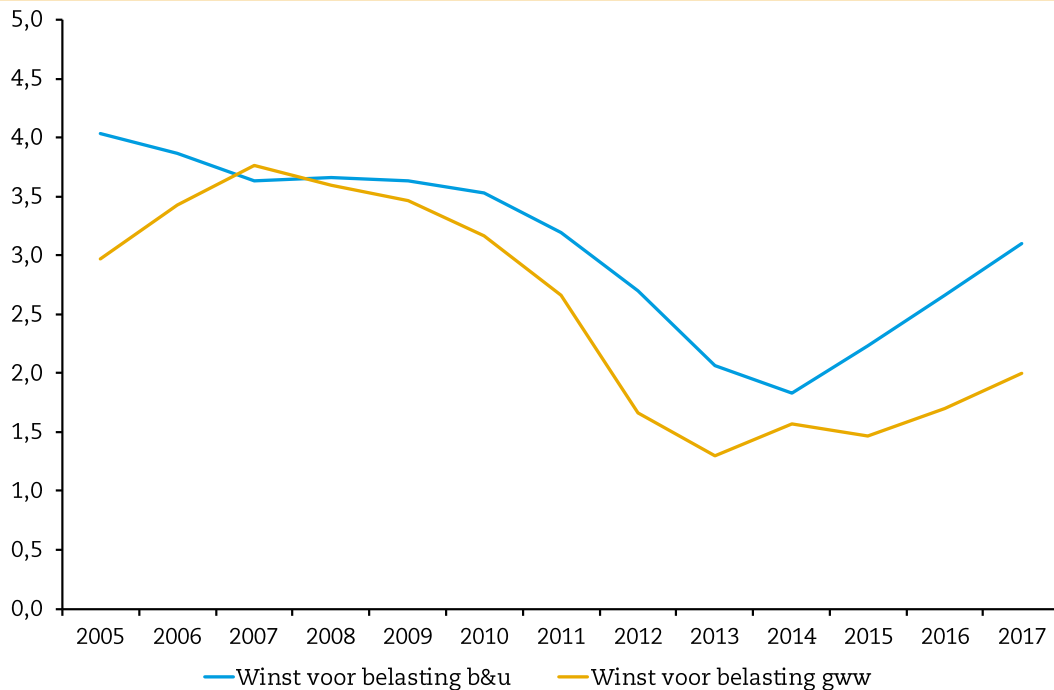
De rentabiliteiten op het totaal en eigen vermogen vertonen in de b&u grotendeels dezelfde ontwikkeling als bij de winst voor belasting. In de gww is bij de rentabiliteiten na de crisis nog nauwelijks een herstel zichtbaar.

---

<sup>1</sup> De groei van de indexcijfers is in de gww-sector het sterkste zichtbaar en in de woningbouw het minst, de utiliteitsbouw zit er tussenin.



**Figuur 1.2** Winst voor belasting b&u- en gww-bedrijven, als percentage van de omzet, 3-jaars voortschrijdend gemiddelde, 2005-2017



Bron: EIB

Binnen de sectoren zijn er grote verschillen in ontwikkelingen van de winstmarges voor, tijdens en na de crisis tussen de grootteklassen. Bij de b&u hadden de grote bedrijven in 2007 relatief de grootste winstmarge van alle grootteklassen, na de crisis is deze winstmarge het laagst. De middelgrote b&u-bedrijven hebben relatief stabiele winstmarges behaald. De kleine bedrijven laten een grotere volatiliteit zien; in 2008 was de gemiddelde winstmarge 3,9%, tijdens de crisis zakte het winstpercentage ver weg tot 0,3% en in 2017 herstelde de winst tot 3,5%; relatief de hoogste winstmarge van alle grootteklassen.

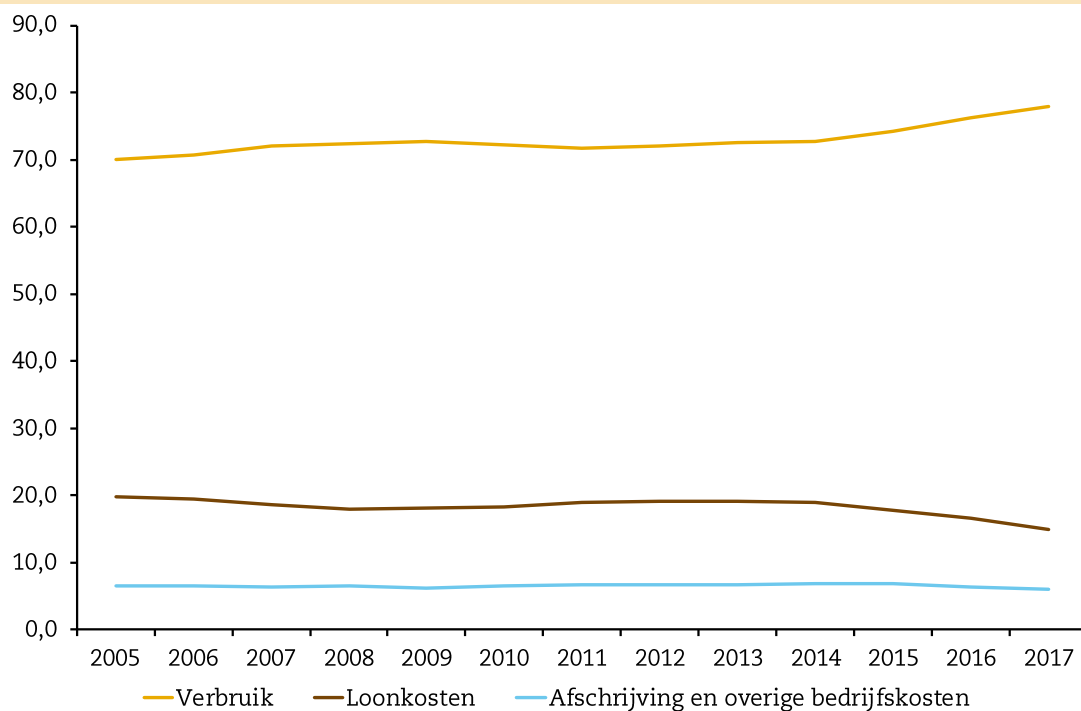
Een verklaring voor het verschil in winstpercentages tijdens en na de crisis kan gevonden worden in de kostenstructuur van de bedrijven. Kleine en middelgrote bedrijven hebben relatief veel eigen personeel in dienst, terwijl grotere bedrijven veel gebruik maken van inhuur. Tijdens laagconjunctuur hebben de grote bedrijven daarmee een relatief voordeel; zij profiteren van dalende prijzen bij de inhuur. Wanneer de bouw weer aantrekt, slaat dit voordeel om in een nadeel. Met de aantrekkende productie wordt externe inhuur duurder; de onderaannemers en zzp'ers kunnen vanwege de aantrekkende vraag hogere tarieven voor hun diensten vragen. Kleine en middelgrote bedrijven hebben meer eigen personeel en worden daardoor zwaarder getroffen tijdens laagconjunctuur, maar profiteren ook weer sneller bij een aantrekkende conjunctuur.

Daarnaast kunnen projecten die in het verleden bij de grote hoofdaannemers zijn aangenomen onder meer ongunstige voorwaarden, ook vandaag nog een nasleep hebben op het bedrijfsresultaat. Bedrijven hebben ook over het algemeen relatief weinig lange projecten. Wel kunnen deze projecten zeer complex en omvangrijk zijn en bij problemen een grote invloed op het bedrijfsresultaat hebben. Dit is echter moeilijk vast te stellen.

### Stijging verbruik in b&u en gww

Tot en met de crisisjaren laat het verbruik<sup>2</sup> bij hoofdaannemers een lichte toename zien (figuur 1.3). Sinds de crisis stijgt het aandeel verbruik harder. Dit gaat ten koste van het aandeel van de loonkosten van het eigen personeel. Afschrijvingen en overige bedrijfskosten zijn over de periode relatief stabiel.

**Figuur 1.3 Omzetverdeling b&u, als percentage van de omzet, 3-jaars voortschrijdend gemiddelde, 2005-2017**



Bron: EIB

### Gespecialiseerde aannemers en zzp'ers

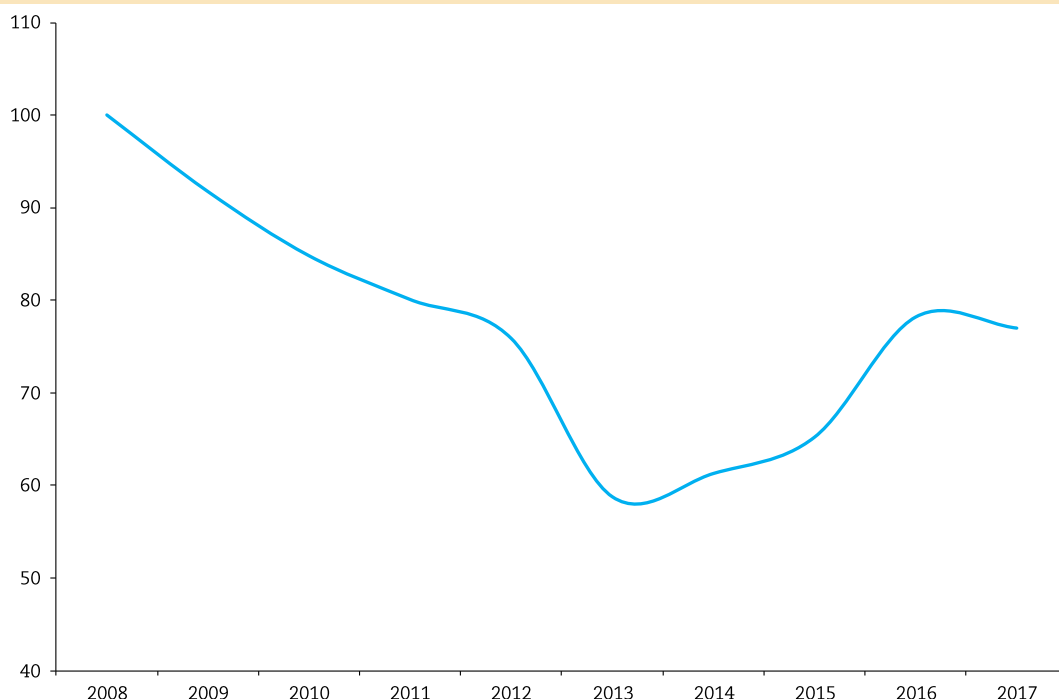
#### Gespecialiseerde aannemerij zeer conjunctuurgevoelig

Hoewel de sector gespecialiseerde aannemers een aanzienlijk aandeel van de bouwsector vertegenwoordigt, hebben gespecialiseerde aannemers andere kenmerken dan de hoofdaannemers. Zo zijn de gespecialiseerde bedrijven minder groot dan de hoofdaannemers. Ook hebben deze aannemers een relatief groot aandeel eigen personeel.

Een kenmerk van de conjunctuurgevoeligheid is de werkgelegenheidsontwikkeling bij de gespecialiseerde aannemers. In figuur 1.4 is te zien dat er ten tijde van de crisis een grote uitstoot van arbeid is geweest in deze sector. Ruim 40% van de werkgelegenheid is hierbij verloren. Deze daling is duidelijk groter dan wanneer wordt gekeken naar de gehele bouw, waar ongeveer 25% van de banen verloren is gegaan. Na de crisis is de werkgelegenheid bij de gespecialiseerde aannemers echter weer sterk gestegen. Ook de schommelingen in de werkvoorraad laten de gevoeligheid van de gespecialiseerde aannemers zien.

<sup>2</sup> Onder verbruik wordt verstaan; de kosten voor materiaal, materieel en inhuur van derden.

**Figuur 1.4 Werkgelegenheid gespecialiseerde aannemers, index 2008=100**



Bron: EIB

#### Tarieven zzp'ers in tijden van de crisis sterk onder druk

Naast de gespecialiseerde aannemingsbedrijven is er ook een groot aantal zzp'ers actief in de bouwsector. Van deze groep is ruim de helft actief in de gespecialiseerde bouw. Over deze groep is iets meer bekend. Zo zijn de gemiddelde tarieven een belangrijke aanwijzing voor de financiële staat van de zzp'ers. Tabel 1.1 laat zien dat het gemiddelde uurtarief voor alle zzp'ers in de jaren 2013 en 2014 een klap heeft gekregen. Vanaf 2015 is het uurtarief echter weer sterk gestegen en ligt inmiddels ruim 13% boven het dieptepunt.

**Tabel 1.1 Gemiddeld uurtarief van zzp'ers naar sector, euro**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
B&U	37,50	38,00	35,00	35,70	40,54	39,37	41,14
GWV	34,75	34,75	35,75	36,80	37,43	39,36	40,49
Afbouw & onderhoud	39,00	38,75	38,25	38,30	38,47	41,58	42,27
<b>Totaal</b>	<b>38,20</b>	<b>38,10</b>	<b>36,75</b>	<b>37,20</b>	<b>38,75</b>	<b>40,42</b>	<b>41,67</b>

Bron: EIB

#### Werkvoorraad en tevredenheid zzp'ers sterk toegenomen

In 2012 en 2013 had het grootste deel van de zzp'ers een kleinere werkvoorraad dan in het voorgaande jaar. In de jaren daarna stijgt het aandeel van zzp'ers dat een grotere werkvoorraad had tot bijna de helft van de respondenten in 2017, met een gelijke afname in het aandeel dat

een kleinere werkvoorraad had. De werkvoorraad is in absolute termen bijna verdubbeld, van 10 weken ultimo 2014 naar 18 weken aan het einde van 2017. Ook bij de zzp'ers is er sprake van een verschuiving van arbeidskosten naar materiaalkosten. Ten opzichte van 2015 is de inkoop van materialen als aandeel van de omzet met ruim 5 procentpunt gestegen. Het aandeel wat de zzp'er kwijt is aan eigen arbeid is relatief gedaald, van 61% van de omzet naar 48%. Daarentegen is er ook een duidelijke stijging te zien van de post overhead, winst en risico. Dit suggereert dat zzp'ers er bedrijfseconomisch beter voor staan dan in 2015.

**Tabel 1.2** Verdeling jaarmzet zzp'ers naar typen uitgaven, in procenten

	2015	2016	2017
Inkoop materialen	17	22	22
Werk aan derden	11	16	13
Eigen arbeid	61	48	48
Afschrijving en huur bedrijfsmiddelen	5	7	7
Overhead, winst en risico	6	7	10

Bron: EIB

### Omgaan met conjunctuurgevoeligheid

Het voorgaande lijkt te bevestigen dat de bouwsector een conjunctuurgevoelige sector is. De belangrijkste achterliggende reden is dat het belangrijkste product, gebouwen, een investeringsgoed is. Investeringsgoederen zijn gevoeliger voor de conjunctuur dan bijvoorbeeld consumptiegoederen. De vraag die zich aandient is hoe men in de toekomst met deze gevoeligheid om kan gaan.

#### Overheidsbeleid; conjunctuurgevoeligheid niet versterken, maar beperken

De overheid kan stappen ondernemen om de conjuncturele gevoeligheid te verminderen. Uit onderzoek naar de crisis is gebleken dat structurele hervormingen vanuit de overheid sterke negatieve effecten op de bouwactiviteiten hebben gehad in een tijd dat de markt toch al kwetsbaar was. Hierbij gaat het om maatregelen die de vraag extra hebben beperkt, zoals de nieuwe regels voor hypotheekverstrekking<sup>3</sup> of de verhuurderheffing bij corporaties<sup>4</sup>. Het is belangrijk voor de stabiliteit van de sector om tijdens de crisis geen maatregelen te treffen die de bouwproductie beperken.

Ook kan de overheid ervoor kiezen om infrastructurele projecten die al in de planning zitten, naar voren te halen. Voordelen hierbij zijn de relatief lagere kosten waartegen zo'n project in de markt kan worden gezet, de overheid is vaak de opdrachtgever van grote infrastructurele projecten, en ter voorkoming van een verder oplopende werkloosheid.

#### Meer focus op programmatisch aanbesteden

Een andere kansrijke route is een meer programmatische benadering van aanbesteden bij overheid en andere grote opdrachtgevers. Zo ontstaat er meer continuïteit in de productie en is er ruimte voor innovatie. Er lijken mogelijkheden te liggen voor programmatisch aanbesteden door vraagstukken rondom duurzaamheid en circulariteit, zoals het Klimaatakkoord.

#### Actiever sturen op flexibiliteit opleidingen

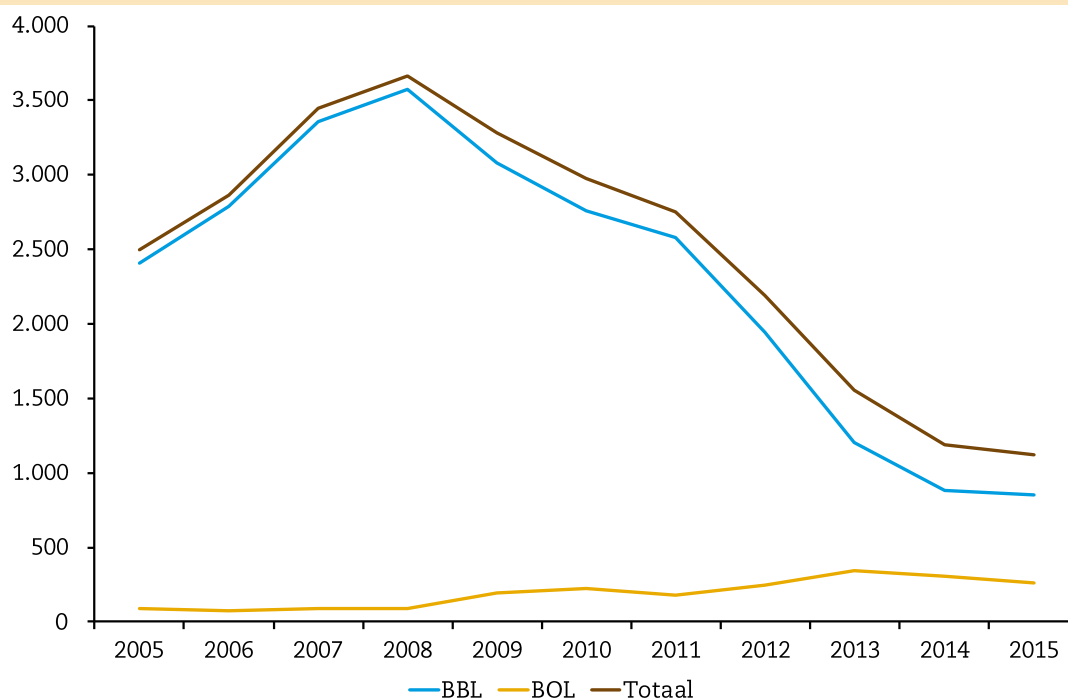
Opdrachtnemers kunnen actiever sturen op de flexibiliteit van/in de opleidingen. Een oplossing is om leerlingen in tijden van crisis langer in de opleidingen te houden, zodat er een

<sup>3</sup> 'Restschulden in Nederland', EIB (maart 2015); Hoofdstuk 4.

<sup>4</sup> 'Corporatiemonitor februari 2019', Kenniscentrum (14 februari 2019).

opvangmogelijkheid is voor leerlingen die geen contracten bij bedrijven kunnen krijgen. Op het moment dat de economie aantrekt zijn deze leerlingen beschikbaar om alsnog bij bedrijven aan de slag gaan. Concreet zou dit in mindere tijden een verschuiving van BBL naar BOL betekenen (en in betere tijden is een verschuiving de andere kant op ook denkbaar). Deze benadering was in de afgelopen crisis al te zien (figuur 1.5). De mogelijkheden moeten hierbij niet worden overschat. Sinds de laatste crisis is sprake geweest van een grote uitstoot en ten opzichte van het totaal zijn er grenzen aan de mogelijkheden. De opleidingen kunnen echter een goede bijdrage leveren.

**Figuur 1.5** Aantal BOL en BBL gediplomeerden per jaar in de gespecialiseerde aannemerij en afbouw, 2005-2015



Bron: EIB

Een tweede mogelijkheid binnen de opleidingen om beter bestand te zijn tegen conjunctuurgevoeligheid is employability. Dit houdt in dat de sector zich bij sommige beroepen richt op verbreding zodat de inzetbaarheid van arbeidskrachten wordt vergroot.

#### Structurele relaties tussen hoofdaannemers en gespecialiseerde aannemers

Verder kunnen hoofdaannemers en gespecialiseerde aannemers zich meer richten op het ontwikkelen van structurele relaties tussen beiden. Bedrijven raken binnen een dergelijke strategie van bestendige samenwerking goed op elkaar ingespeeld. Daarbij kan men in geval van een structurele relatie ook meer rekening met elkaar houden om de relatie in stand te houden. Hoofdaannemers kunnen in economisch mindere tijden blijven proberen om gespecialiseerde aannemers in te huren tegen een redelijk tarief, terwijl de gespecialiseerde aannemer in betere tijden wat betreft tarieven rekening kan houden met de hoofdaannemer. Al deze aspecten zorgen voor een gelijkmatiger prijsverloop. In het verlengde van programmatisch aanbesteden en ontwikkelingen, zoals de Wet Kwaliteitsborging en digitalisering, kan de inzet op de structurele relaties tussen de hoofdaannemer en gespecialiseerde aannemers ook de kwaliteit van producten en processen ten goede komen.



---

## 1 Inleiding

---

De samenhang tussen bouwkosten, prijzen en winstgevendheid is een actueel thema waar veel partijen in de sector zich mee bezig houden. Bouwbedrijven hebben in de crisis zware tijden gekend. De winstgevendheid is in deze tijd zwaar onder druk komen te staan. Inmiddels is er al een aantal jaren sprake van herstel, echter lijkt de winstgevendheid van bedrijven hierbij achter te blijven. De vraag die rijst is wat hier de oorzaak van is. Mogelijk is hier een verband met contracten die in eerdere tijden zijn aangegaan.

Naast deze interessante ontwikkeling is het voor de sector van belang om structureel inzicht te hebben in de relatie tussen kosten, prijzen en winstgevendheid omdat talrijke belangrijke beslissingen hiervan afhangen. Bouwkosten en -prijzen spelen een grote rol bij de beslissingen over investeringen in bouwwerken. De haalbaarheid van bouwplannen is in belangrijke mate afhankelijk van de verwachte bouwkosten in relatie tot de exploitatie van bouwwerken. Om die reden is er veel belangstelling voor de hoogte van bouwkosten en -prijzen, in de ontwikkeling hiervan en in hoe kosten en prijzen zich in uiteenlopende conjuncturele fasen gedragen. Daarnaast is inzicht in de ontwikkeling van bouwkosten, prijzen en winstgevendheid ook nuttig in samenhang met ontwikkelingen rondom innovatie en de diverse thema's die spelen binnen de Bouwagenda.

In het verleden is er door het EIB traditioneel veel onderzoek gedaan naar productie en arbeid in volumes, echter inzicht in de samenhang tussen kosten, prijzen en winstgevendheid is tot nu toe nog beperkt. Wel is er partiële informatie van verschillende onderdelen beschikbaar. In dit onderzoek is een flinke slag gemaakt in het bij elkaar brengen van deze verschillende statistische bronnen.

Hoofdstuk 2 van dit rapport schetst een beeld van de ontwikkeling van de diverse input- en outputprijsindexcijfers. In hoofdstuk 3 wordt dit beeld vergeleken met de ontwikkeling van de winstgevendheid van hoofdaannemers in de b&u- en gww-sector. Vervolgens wordt er in hoofdstuk 4 gekeken naar de ontwikkeling van de gespecialiseerde aannemerij en zzp'ers in de verschillende conjuncturele fasen. Tenslotte wordt in hoofdstuk 5 aandacht besteed aan de wijze waarop bedrijven omgaan met conjunctuurgevoeligheid en hoe beleid hier voor de sector een rol in kan spelen.





---

## 2 Input- en outputindexcijfers

---

Om kosten en prijzen met elkaar te kunnen vergelijken, wordt in dit hoofdstuk gekeken naar input- en outputprijnsindexcijfers. Het CBS heeft hiervoor data beschikbaar en ook de organisatie IGG Bointon de Groot. In dit hoofdstuk wordt eerst de berekeningsmethodiek van het CBS en IGG met elkaar vergeleken en vervolgens wordt de ontwikkeling van de diverse indexcijfers uiteengezet.

### 2.1 Berekeningsmethoden

Inputprijnsindexcijfers volgen de nominale prijsontwikkelingen van materialen en lonen. Deze ontwikkelingen worden vervolgens gewogen gemiddeld tot een totale index.

#### Berekeningsmethoden inputprijnsindexcijfers CBS en IGG

Het CBS gebruikt voor de ontwikkeling van de loonkosten de statistiek Contractuele Loonkosten voor de SBI Bouwnijverheid. De materiaalkosten worden berekend op basis van de begrotingen van acht verschillende type woningen. Aan de hand van deze begrotingen worden de prijzen berekend van 58 verschillende soorten materialen die benodigd zijn om een woning te bouwen.

Voor de inputprijnsindex van IGG, de Bouwkostenindex genaamd, worden de materiaal-, loon-, grond- en inhuurkosten van 1.250 verschillende bouwwerken per kwartaal berekend en gewogen gemiddeld om tot een index te komen. Deze index volgt de directe inkoop van de aannemer.

Outputprijnsindexcijfers volgen de prijsontwikkelingen van een gereed product. Dit zijn voor de woningbouw bijvoorbeeld nieuwbouwwoningen. Bij deze outputprijnsindexcijfers worden niet alleen de kosten van loon en materiaal meegenomen, maar ook de verschillende opslagen die bedrijven rekenen. Dit zijn opslagen voor risico, algemene kosten en winst.

#### Berekeningsmethodes outputprijnsindexcijfers CBS en IGG

Het CBS baseert de outputprijnsindex op een hedonistisch regressiemodel van een vijftal kenmerken onafhankelijke variabelen uit de statistiek Verleende bouwvergunningen; de inhoud per woning in kubieke meters, het aantal woningen per project, het type opdrachtgever, de grondsoort en de eigendomsvorm. De afhankelijke variabele is de natuurlijke logaritme van de bouwkosten per woning.

IGG houdt naast de reguliere bouwkostenindexen ook een aanbestedingsindex per type bij. De aanbestedingsindex wordt door IGG bijgehouden vanaf 2007 en is een weergave van de krapte c.q. de ruimte op de aanbestedingsmarkt. De aanbestedingsindex geeft het gemiddelde aanbestedingsresultaat weer t.o.v. een directieraming gebaseerd op de prijsontwikkeling gelijk aan de bouwkostenindex<sup>5</sup>.

### 2.2 CBS

#### Input- en outputprijnsindexcijfers CBS liggen opvallend ver uit elkaar

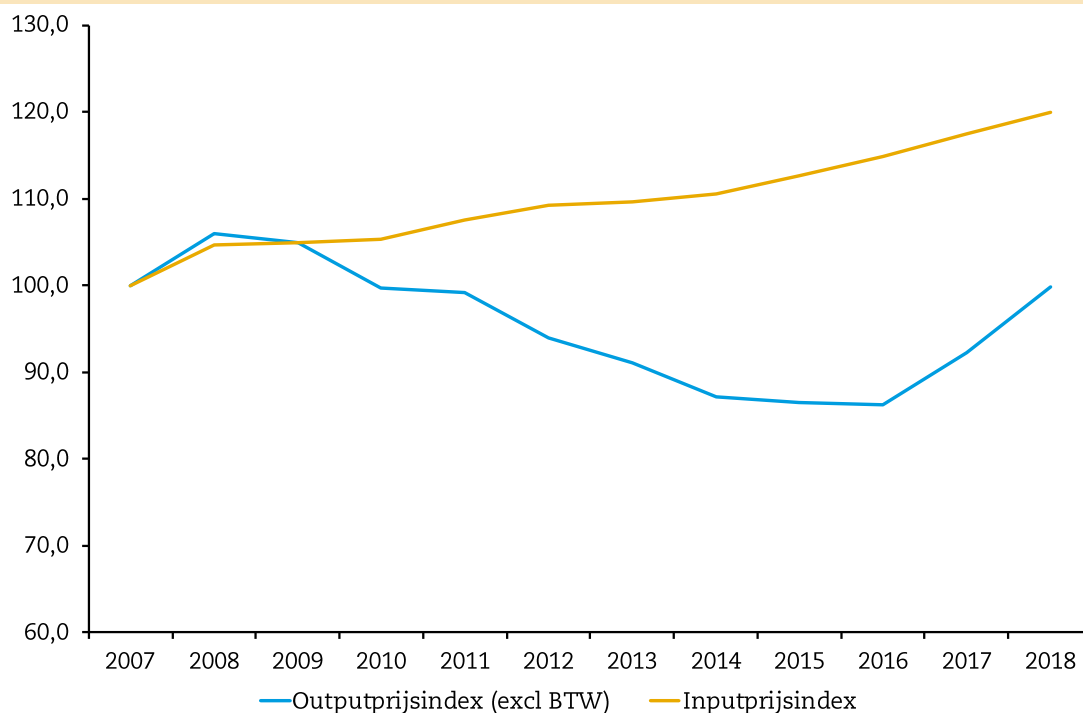
Allereerst wordt de data van het CBS geanalyseerd en uiteengezet voor nieuwbouwwoningen. Figuur 1.1 laat de ontwikkelingen zien van de input- en outputprijnsindexcijfers van het CBS voor

---

<sup>5</sup> De aanbestedingsindex is een gemiddelde afwijking t.o.v. de bouwkostenindex op het moment dat het werk in de markt wordt gezet. De wijze van aanbesteden kan resulteren in afwijkingen t.o.v. de gegeven aanbestedingsindex.

nieuwbouwwoningen van 2003 tot heden. Beide indexcijfers laten de nominale prijsveranderingen zien, er is hierbij dus niet gecorrigeerd voor inflatie.

**Figuur 2.1** Inputprijsindexcijfers CBS voor bouwkosten, loon- en materiaalcomponent, 2007-2018, index 2007=100



Bron: CBS, bewerking EIB

De inputprijsindexcijfers van het CBS laten zien dat de bouwkosten tot 2008 zijn gestegen, daarna twee jaar vrijwel stabiel zijn gebleven en sinds 2010 weer zijn gestegen. Vanaf 2015 is de stijging wat sterker zichtbaar. De stijging van de bouwkosten wordt gedragen door zowel de loon- als de materiaalkosten. De loonkosten stijgen sinds 2003 onafgebroken. Een oorzaak hiervoor is dat de berekening van de loonkosten is gebaseerd op de ontwikkeling van de contractuele loonkosten in de cao Bouw & Infra. Wijzigingen in personeelsstructuur worden niet meegenomen. Ook betekent dit dat de loonkostencomponent wel de lonen van onderaannemers en uitzendkrachten meeneemt (voor zover deze met eigen personeel werkt), maar niet van zzp'ers. De tarieven van zzp'ers zijn het meest conjunctuurgevoelig; in een laagconjunctuur zal een zzp'er de tarieven verlagen om voldoende vraag naar zijn diensten te behouden, terwijl de toegenomen vraag in een hoogconjunctuur ruimte biedt om de tarieven te verhogen. De materiaalkosten zijn tot 2008 sterker gestegen dan de loonkosten. Na 2008 schommelt de index tot en met 2015 rond hetzelfde niveau, waarna er weer een sterke stijging zichtbaar is.

De outputprijsindex laat een andere ontwikkeling zien. Vanaf 2008 tot 2016 daalt de index, wat impliceert dat de outputprijs tot dat moment nominaal lager ligt dan in jaren voorafgaand aan de crisis. Vanaf 2016 is er een sterke stijging zichtbaar, maar zelfs dan is de outputprijs nominaal nog niet boven het niveau van 2008 uitgestegen. Vergeleken met de inputprijsindex laat de outputprijsindex tot 2008 globaal gezien dezelfde ontwikkeling zien. Daarna duikt de outputprijsindex onder het niveau van de inputprijsindex en komt daar niet meer bij in de buurt. Pas in 2017 stijgt de outputprijsindex weer en sterker dan bij de inputprijzen.

Aangenomen mag worden dat bouwbedrijven in tijden van crisis moeite hebben de kosten door te rekenen aan opdrachtgevers en dat hier in betere tijden meer ruimte voor is. Het verschil tussen de outputindex en inputindex van het CBS is echter van 2009 tot 2016 opvallend groot en de vraag dient zich aan of dit de werkelijkheid goed weergeeft. Zeker ook omdat het CBS bij de inputprijsindexcijfers bij de loonkostencomponent geen rekening houdt met de tarieven van zzp'ers, die juist zeer conjunctuurgevoelig zijn. Hierdoor zijn de kosten voor inhuur onderbelicht. Aan de outputzijde is de index (ook) niet gebaseerd op de prijzen uit de praktijk. Hierdoor suggereert het verschil in de indexcijfers dat zeer veel bouwbedrijven de afgelopen jaren grote verliezen hebben geleden, terwijl de winsten in werkelijkheid herstel hebben vertoond.

### 2.3 IGG

#### Indexcijfers IGG geven beter beeld van de werkelijkheid

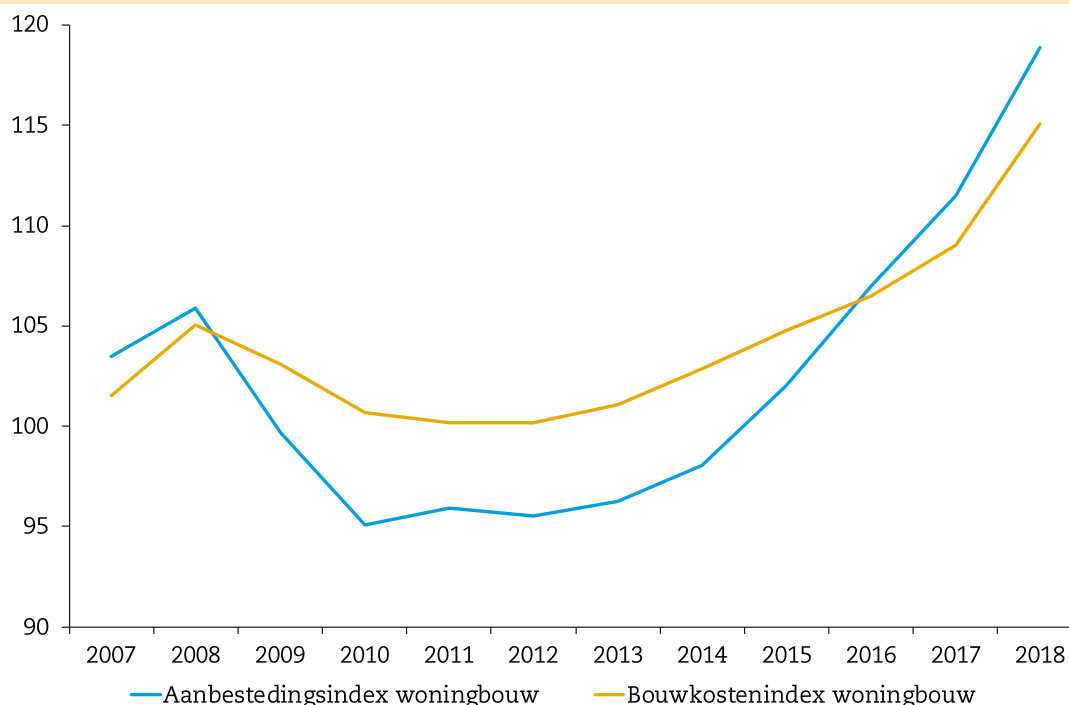
Naast het CBS zijn er nog een aantal andere partijen die input- en outputprijsindexcijfers publiceren. IGG Bointon de Groot is één van deze partijen. Deze cijfers bieden een goed alternatief op de cijfers van het CBS. De berekeningswijze van deze indexcijfers is anders dan bij het CBS (zie kader). Verder maakt IGG bij haar indexcijfers onderscheid tussen de gww, woning- en utiliteitsbouw.

#### Woningbouw

De gele lijn in figuur 2.2 geeft de bouwkostenindex in de woningbouw weer.

De bouwkostenindex laat zien dat de kosten voor materiaal en lonen tot 2009 stegen. In 2010 en 2011 daalden de prijzen tot het niveau van 2007. Vanaf 2012 beginnen de prijzen weer te stijgen, de eerste jaren langzaam, daarna sterker. In 2017 liggen de inputprijzen nominaal ruim 7% hoger dan in 2007.

**Figuur 2.2** Aanbestedingsindex en bouwkostenindex woningbouw, 2007-2018, gemiddelde index per jaar, index januari 2007=100



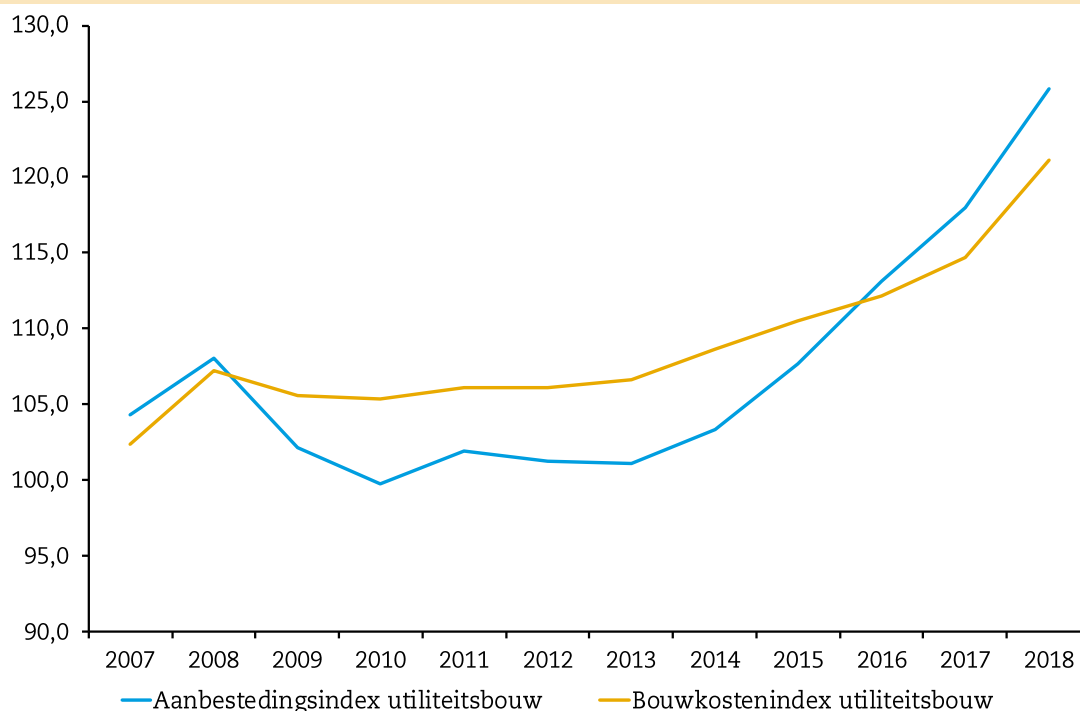
Bron: EIB

De blauwe lijn in de figuur geeft de aanbestedingsindex weer. De aanbestedingsindex ligt tot 2008 boven de bouwkostenindex. Vervolgens is er een periode van acht jaar geweest waarin de bouwkostenindex hoger is dan de aanbestedingsindex. Dit betekent dat de bouwbedrijven minder marge konden rekenen op hun inputprijzen of een lagere opslag voor risico's en algemene kosten berekenden en wellicht soms zelfs een verlies namen op een offerte. Sinds 2016 hebben bouwbedrijven weer ruimte om een ruimere marge op de kosten te rekenen. Hierbij moet wel aangemerkt worden dat bouwbedrijven vaak geen inflatieverrekening op de materiaalkosten krijgen. Bij langdurige projecten kan het dus voorkomen dat de extra marge alsnog wordt opgesnoept door rijzende materiaalkosten.

#### Utiliteitsbouw

IGG houdt voor de utiliteitsbouw ook een bouwkosten- en aanbestedingsindex bij. Figuur 2.3 laat de ontwikkeling sinds 2007 voor beide indexcijfers zien, ook hier is zichtbaar dat bedrijven tot de crisis extra marge bovenop de verwachte outputprijzen rekenden en dat dit sinds 2016 ook weer het geval is.

**Figuur 2.3** Aanbestedingsindex en bouwkostenindex utiliteitsbouw, 2007-2018, gemiddelde index per jaar, index januari 2007=100



Bron: EIB

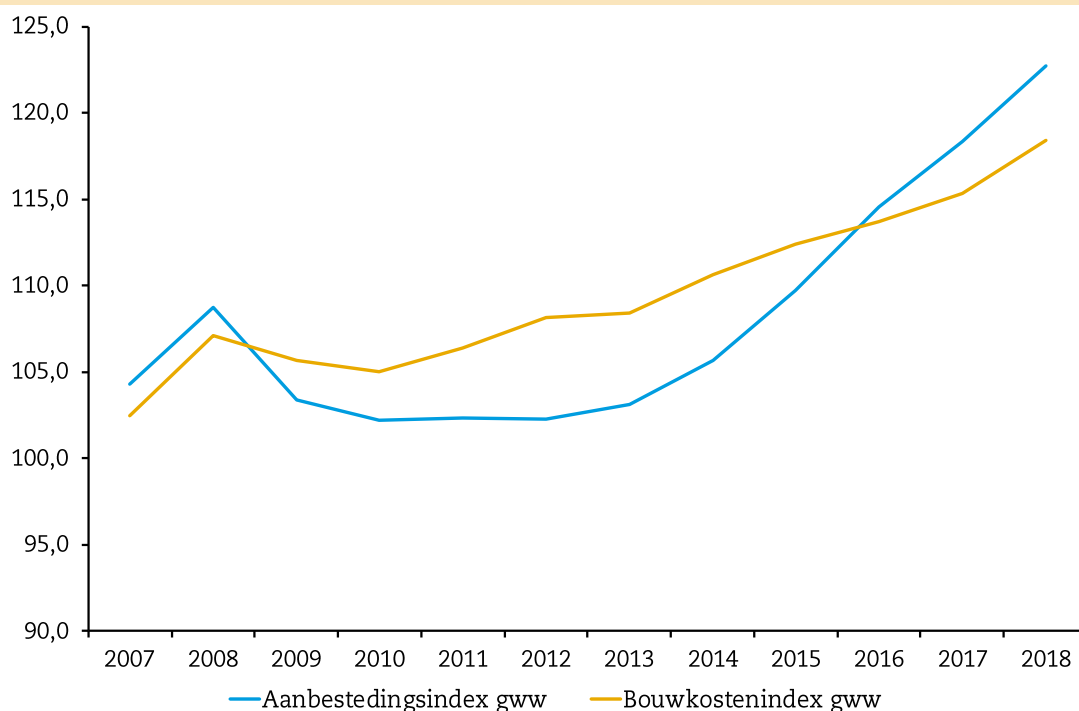
In de tussenliggende periode hebben bouwbedrijven in de utiliteitsbouw het echter ook zwaar gehad en was er geen ruimte om in de offerte boven de directe kosten te gaan zitten. In de crisisjaren lag de aanbestedingsindex voor de utiliteitsbouw wel hoger dan bij de woningbouw. Opvallend is dat zowel de aanbestedingsindex als de bouwkostenindex sterker is gegroeid dan in de woningbouw.

#### GWW

De prijsindexcijfers van IGG Bointon de Groot voor de grond-, water- en wegenbouw (gww) worden getoond in figuur 2.4. De indexcijfers laten een gematigd beeld zien ten opzichte van de andere sectoren. De bouwkostenindex laat tot aan 2008 een sterke stijging zien. Vanaf 2009 tot

aan 2013 volgen kleine dalingen en stijgingen elkaar op, waarbij de gemiddelde stijging over deze periode ongeveer 1% is. Vanaf 2014 stijgen de inputprijzen met gemiddeld ongeveer 2% per jaar. De aanbestedingsindex voor de gww daalt tot onder de bouwkostenindex in 2009 en 2010. Tot 2012 blijft het indexcijfer op dit niveau en vanaf 2013 begint de aanbestedingsindex weer te stijgen. Vanaf 2016 is er weer een positieve marge op de aanbestedingen, ten opzichte van de geraamde outputprijzen.

**Figuur 2.4** Aanbestedingsindex en bouwkostenindex gww, 2007-2018, gemiddelde index per jaar, index januari 2007=100



Bron: BouwKostenKompas, bewerking EIB

Bedrijven in de gww-sector lopen een minder groot risico om op inputprijzen te verliezen dan bedrijven in de b&u. Zeker bij grotere projecten verrekenen opdrachtgevers de stijgingen en dalingen in materiaalprijzen middels een gedeeltelijke risicoverrekening met de aannemers. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de maandelijkse inputprijsindex per materiaalsoort van het CROW. Deze index wordt ook door grote gww-bedrijven gebruikt bij de calculatie van materialen voor grote projecten.

Voor een oorzaak van lagere winsten moet in een andere hoek gekeken worden. In de gww zijn de risico's die een bedrijf aanneemt bij een project de grootste bedreiging voor winsten. Als deze te licht zijn ingecalculeerd, of een aantal grotere risico's bij een project bewaarheid blijken te zijn, dan gaat dit niet alleen meer ten koste van de risico-opslag, maar gaat dit uiteindelijk ook ten koste van de winst.

Uit de voorgaande input- en outputprijsindexcijfers van IGG komt een beeld naar voren dat meer in overeenstemming lijkt met de werkelijkheid. Hierbij komt ook duidelijk het beeld naar voren dat de bouwkosten en afzetprijzen meebewegen met de conjunctuur. In de crisis is de aanbestedingsindex sterker gedaald dan de bouwkostenindex en nu de economie weer is aangetrokken groeit de aanbestedingsindex sterker dan de bouwkostenindex. De groei van de indexcijfers is in de gww-sector het sterkst zichtbaar en in de woningbouw het minst, de

utiliteitsbouw zit er tussenin. De trends van IGG laten een verloop zien die gezien de conjunctuur te verwachten is. Aangenomen kan worden dat een weerspiegeling van deze ontwikkeling zichtbaar is in de winsten. Hier wordt in de volgende paragraaf aandacht aan besteed.

### 3 Kostenstructuren en winstgevendheid

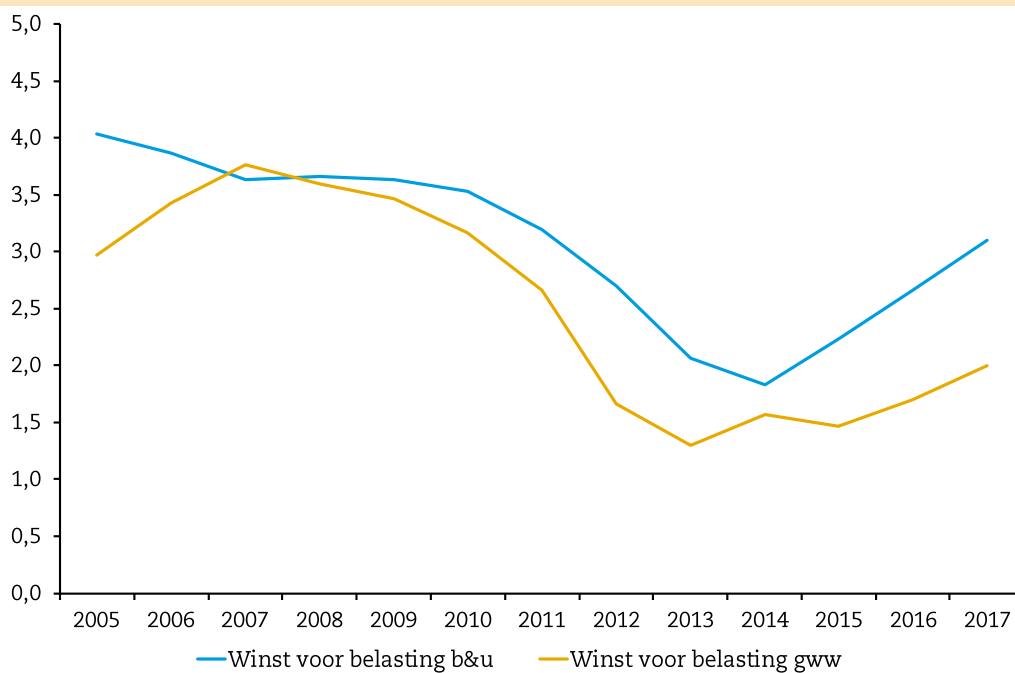
Het EIB voert jaarlijks onderzoek uit naar de bedrijfseconomische kencijfers voor bouwbedrijven. Hierbij wordt gekeken naar bedrijven in de b&u en gww van verschillende grootteklasse: tot 21 werknemers, 21-100 werknemers en meer dan 100 werknemers. In deze paragraaf worden deze cijfers beschreven en wordt er gekeken in hoeverre de ontwikkeling van de behandelde indexcijfers terug te zien is in de ontwikkeling van de bedrijfseconomische kencijfers.

#### 3.1 Winstgevendheid

##### Winstmarges vertonen correlatie met indexen IGG

Figuur 3.1 geeft de ontwikkeling weer van de winst voor belasting van bedrijven in de b&u en gww als percentage van de omzet. Het winstpercentage bij de gww ligt gemiddeld genomen lager dan in de b&u. Tot en met 2010 lagen de winstmarges voor beide sectoren tussen 3% en 4%. Tijdens de crisisjaren daalden de winstmarges tot 1% à 2%. Sinds 2015 stijgen de marges weer.

**Figuur 3.1** Winst voor belasting b&u- en gww-bedrijven, als percentage van de omzet, 3-jaars voortschrijdend gemiddelde, 2005-2017



Bron: EIB

Binnen de sectoren zijn er grote verschillen in de ontwikkeling van de winstmarges voor, tijdens en na de crisis tussen de grootteklassen. Deze staan beschreven in tabel 3.1. Bij de b&u hadden de grote bedrijven in 2007 relatief de grootste winstmarge met 4,5%, na de crisis is dit gezakt naar 3,3%. De middelgrote b&u-bedrijven hebben relatief stabiele winstmarges behaald. De kleine bedrijven behaalden in 2008 een gemiddelde winstmarge van 3,9%. Tijdens de crisis

zakte het winstpercentage ver weg tot 0,3%, maar in 2017 herstelde de winst tot 3,5%. Hiermee haalden de kleine b&u-bedrijven relatief de hoogste winst van alle grootteklassen.

**Tabel 3.1** Winstmarges kleine, middelgrote en grote bouwbedrijven, in percentage van de omzet, 2007, 2012 en 2017

	Burgerlijke en utiliteitsbouw			Grond-, weg- en waterbouw		
	2007	2012	2017	2007	2012	2017
Klein	3,9	0,3	3,5	3,7	0,0	3,9
Midden	3,0	2,3	3,2	3,6	1,2	5,0
Groot	4,5	2,3	3,3	2,8	1,8	2,1

Bron: EIB

Bij de kleine en middelgrote gww-bedrijven is er sprake van een gelijke ontwikkeling. De bedrijven behaalden in 2007 een winstpercentage van 3 tot 4,5%. In 2012 zakten de winstmarges weg; de middelgrote bedrijven behaalden een winst van ruim 1%, terwijl de kleine bedrijven gemiddeld helemaal geen winst behaalden. In 2017 zagen de kleine en middelgrote gww-bedrijven een herstel van de winstmarge, met respectievelijk 4% en 5%. De winstmarge bij grote gww-bedrijven is in de loop der tijd afgenomen. Was dit in 2007 nog 2,8%, in 2012 viel dit terug tot minder dan 2%. In 2017 was echter sprake van enig herstel; de winstmarge steeg tot ruim 2%.

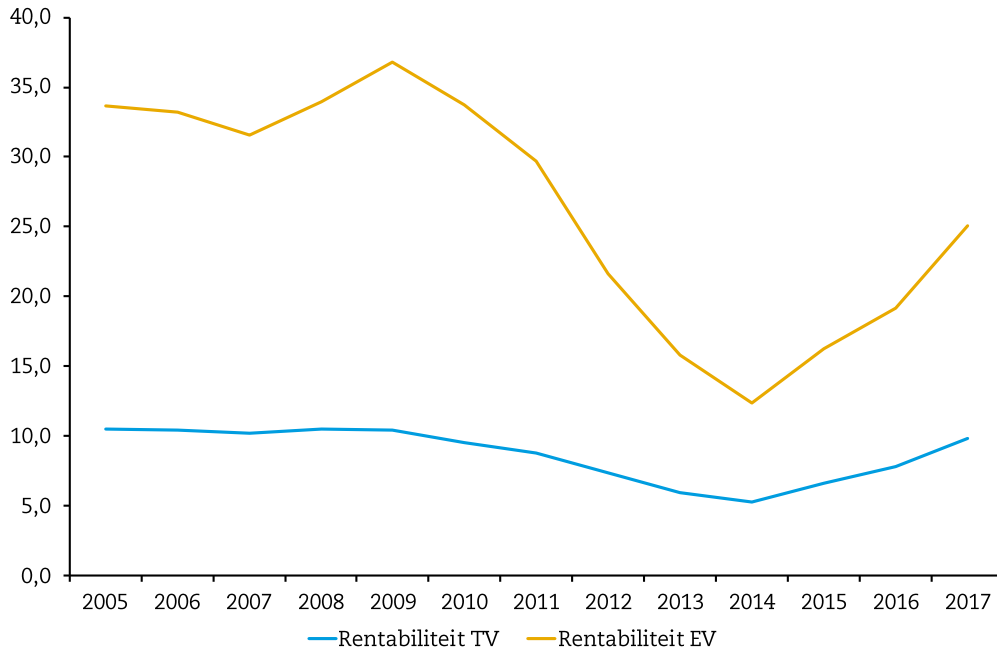
Een verklaring voor het verschil in winstpercentages tijdens en na de crisis kan gevonden worden in de kostenstructuur van de bedrijven. Kleine en middelgrote bedrijven hebben relatief veel eigen personeel in dienst, terwijl grotere bedrijven veel gebruik maken van inhuur. Tijdens laagconjunctuur hebben de grote bedrijven daarmee een relatief voordeel; zij profiteren van dalende prijzen bij de inhuur. Wanneer de bouw weer aantrekt, slaat dit voordeel om in een nadeel. Met de aantrekkende productie kunnen de grotere bedrijven hogere prijzen vragen, maar zullen de bouwkosten, zoals materiaal en externe inhuur, duurder worden. De onderaannemers en zzp'ers kunnen bijvoorbeeld vanwege de aantrekkende vraag naar hun diensten hogere tarieven vragen. Kleine en middelgrote bedrijven hebben meer eigen personeel, en worden daardoor zwaarder getroffen tijdens laagconjunctuur, maar profiteren ook weer sneller bij een aantrekkende conjunctuur.

Daarnaast kan bij de grote hoofdaannemers ook de ballast uit het verleden een rol spelen. Projecten die in het verleden zijn aangenomen onder meer ongunstige voorwaarden, kunnen ook vandaag nog een nasleep hebben op het bedrijfsresultaat. Bedrijven hebben ook over het algemeen relatief weinig lange projecten. Wel kunnen deze projecten zeer complex en omvangrijk zijn en bij problemen een grote invloed op het bedrijfsresultaat hebben. Dit is echter moeilijk vast te stellen.

Ook bij de rentabiliteit van het eigen vermogen (REV) en totaal vermogen (RTV) voor de b&u-bedrijven zijn de effecten van de crisis te zien (zie figuur 3.2). Tot aan 2009 liggen de REV en RTV relatief stabiel op een hoog niveau. Vanaf 2010 tot en met 2014 is een scherpe daling te zien. Vanaf 2015 is sprake van een herstel.



**Figuur 3.2** Rentabiliteit eigen vermogen en totaal vermogen b&u, 3-jaars voortschrijdend gemiddelde, 2005-2017

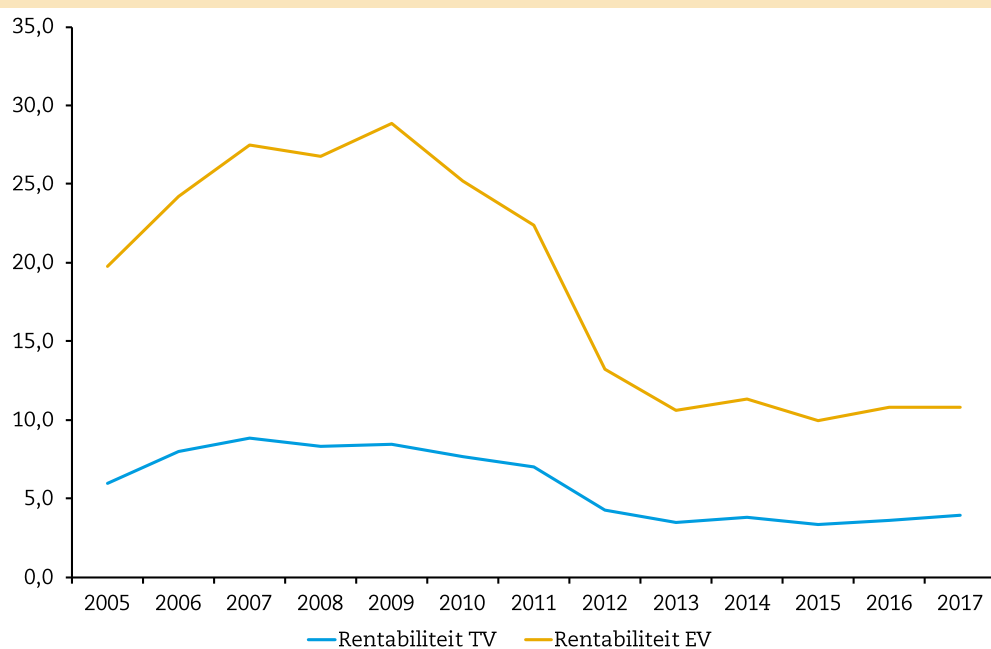


Bron: EIB

De REV en RTV voor de gww zijn weergegeven in figuur 3.3, en geven een ander beeld. In de periode voor de crisis lag deze nog op eenzelfde niveau als bij de b&u en ook de daling tijdens de crisis komt overeen. Maar in tegenstelling tot de b&u, is er bij de gww nog geen herstel van de REV en RTV te zien.

Er is een correlatie te zien tussen de winstmarges van b&u-bedrijven en de prijsindexen van IGG. Te zien is dat de Aanbestedingsindex vanaf 2009 begint te dalen. De winstmarges dalen met enige vertraging vanaf 2011 ook. Vanaf 2013 begint de aanbestedingsindex weer voorzichtig te stijgen en vanaf 2014 beginnen de winstmarges weer voorzichtig groter te worden. De vertraging kan worden verklaard doordat aanbestedingen vooruitlopen op verdiensten.

**Figuur 3.3** Rentabiliteit eigen vermogen en totaal vermogen gww, 3-jaars voortschrijdend gemiddelde, 2005-2017



Bron: EIB

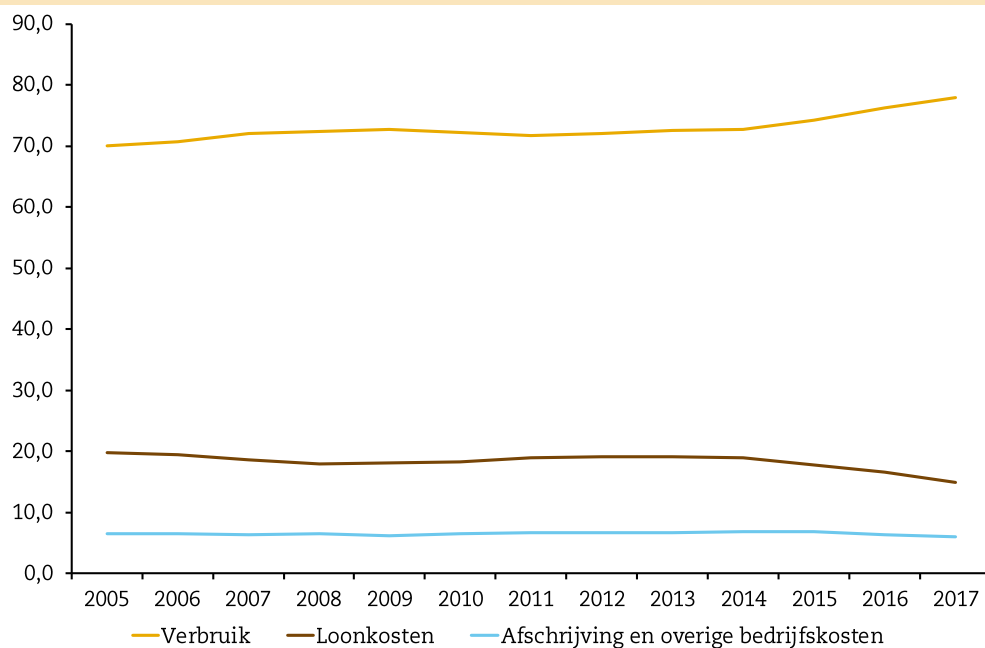
### 3.2 Kostenstructuur

#### Stijging materiaalverbruik in b&u en gww

Figuur 3.4 geeft de omzetverdeling weer voor hoofdaannemers in de b&u, verdeeld over loonkosten en verbruik<sup>6</sup> voor de periode 2005-2017. Tot en met de crisisjaren laat het verbruik een lichte toename zien. Sinds de crisis stijgt het aandeel verbruik harder. Dit gaat ten koste van het aandeel van de loonkosten van het eigen personeel. Afschrijvingen en overige bedrijfskosten zijn over de periode relatief stabiel.

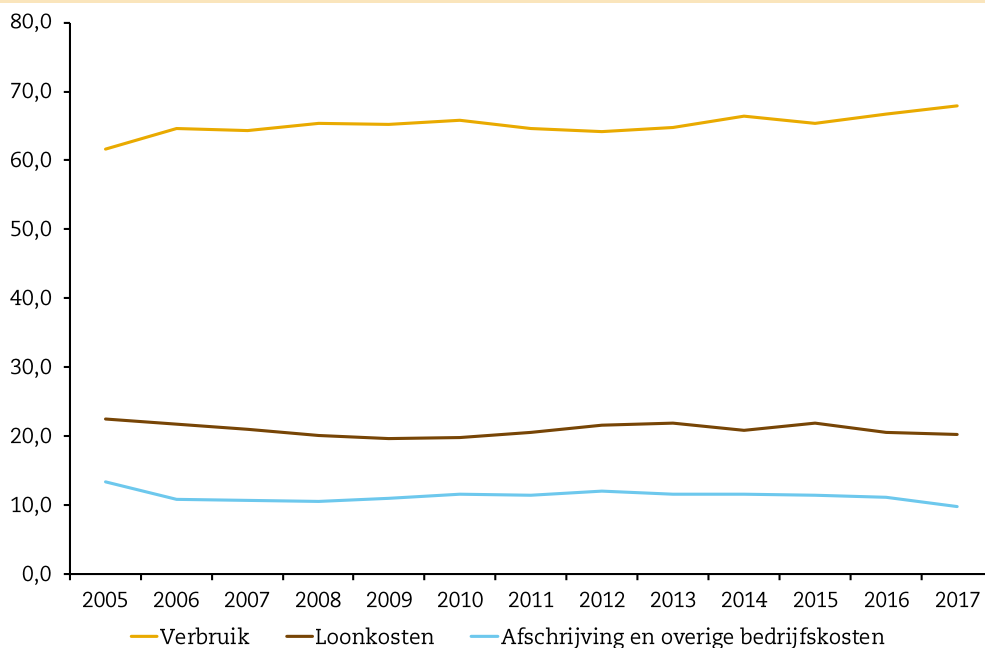
<sup>6</sup> Onder verbruik wordt verstaan; de kosten voor materiaal, materieel en inhuur van derden.

**Figuur 3.4 Omzetverdeling b&u, als percentage van de omzet, 3-jaars voortschrijdend gemiddelde, 2005-2017**



Bron: EIB

**Figuur 3.5 Omzetverdeling gww, als percentage van de omzet, 3-jaars voortschrijdend gemiddelde, 2005-2017**



Bron: EIB

Figuur 3.5 geeft de omzetverdeling naar loonkosten, verbruik en afschrijving en overige bedrijfskosten weer voor bouwbedrijven in de gww voor de periode 2005-2017. Hierbij is het verbruik – net als in de b&u – het grootste aandeel. Behalve een lichte dip in de crisisjaren laat het aandeel verbruik een stijging zien. De loonkosten zijn relatief stabiel, rond de 20% van de omzet. Afschrijvingen en overige bedrijfskosten laten in de laatste jaren wel een daling zien.

### 3.3 Omzet naar projectduur

Het effect van stijgende bouwkosten op de potentiële winsten is afhankelijk van onder andere de duur van het project. Zodra er een project voor langere duur wordt opgestart, moet de aannemer rekening houden met de stijging van materiaal- en inhuurkosten. In de werkgeversenquête van het EIB is gevraagd hoe de duur van hun projecten in een jaar is verdeeld als percentage van de omzet. De resultaten staan in tabel 3.2.

	Projectduur			
	<6 maanden	6-12 maanden	1-2 jaar	>2 jaar
Tot € 2 miljoen omzet	73	23	3	1
Tussen € 2 en 20 miljoen omzet	50	35	12	3
Meer dan € 20 miljoen omzet	22	39	32	7
<b>Totaal</b>	<b>53</b>	<b>32</b>	<b>12</b>	<b>3</b>

Bron: EIB

De overall resultaten laten zien dat gemiddeld ongeveer 85% van de omzet wordt behaald met projecten van een duur van minder dan 12 maanden. Ongeveer 12% van de omzet wordt behaald met projecten die tussen 1 en 2 jaar duren en 3% van de omzet is behaald met projecten die langer dan 2 jaar duren.

Ook de omzetverdeling naar omzetklasse laat duidelijke resultaten zien. Bij bedrijven met een omzet tot € 2 miljoen, komt 96% van de omzet uit projecten met een duur van minder dan 1 jaar. Bij bedrijven met een omzet van meer dan € 20 miljoen ligt bijna 40% van de omzet in projecten van een duur van meer dan 1 jaar. Grotere bedrijven lopen de meeste risico's bij sterke prijsstijgingen van materiaal en inhuur. De risico's voor kleinere bedrijven zijn significant minder. Uitzondering is wanneer de prijzen binnen een paar maanden zeer hard stijgen.

#### Kostenbeheersing voor hoofdaannemers

Met name voor hoofdaannemers in de b&u sector is de beheersing van kostenstijgingen van materialen, zzp'ers en gespecialiseerde aannemers een grote uitdaging in economisch betere tijden. Er zijn een aantal interessante ontwikkelingen op het gebied van kostenbeheersing. Zo zijn er hoofdaannemers die contracten aangaan met 'co-makers' (partijen die worden ingehuurd) om ervoor te zorgen dat de prijzen voor inhuur voor een aantal onderdelen vast staan.

Ten tweede kunnen hoofdaannemers bij het vaststellen van de prijzen voor de opdrachtgever al rekening houden met mogelijke prijsstijgingen. Hiervoor wordt een

procentuele risicomarge gehanteerd. Hoofdaannemers geven ook aan dat er meer tijd wordt geïnvesteerd in het offerteproces. Er wordt een groter team samengesteld om naar dit onderdeel te kijken en dan met name om de risico's van kostenstijgingen binnen het project in een vroeg stadium te benoemen en met de opdrachtgever te bespreken. Daarnaast speelt de focus op procesbeheersing binnen een project een steeds belangrijkere rol.

Tenslotte kunnen technologische ontwikkelingen zoals BIM en prefabricage een rol spelen bij de beheersing van kostenstijgingen. Zo zorgt prefabricage ervoor dat er minder arbeid ingehuurd hoeft te worden en aangezien de kosten voor arbeid de afgelopen jaren fors zijn gestegen kan dit erg schelen. Hierbij dient wel te worden aangetekend dat prefabricage niet op alle onderdelen van het bouwproces toepasbaar is. Hoewel bedrijven enthousiast zijn over BIM als 'catalogus' zien ze nu nog niet direct de kostenbeheersing terug door de manier van plannen en organiseren, maar hier zien bedrijven in de toekomst wel mogelijkheden.



## 4 Gespecialiseerde aannemers en zzp-ers

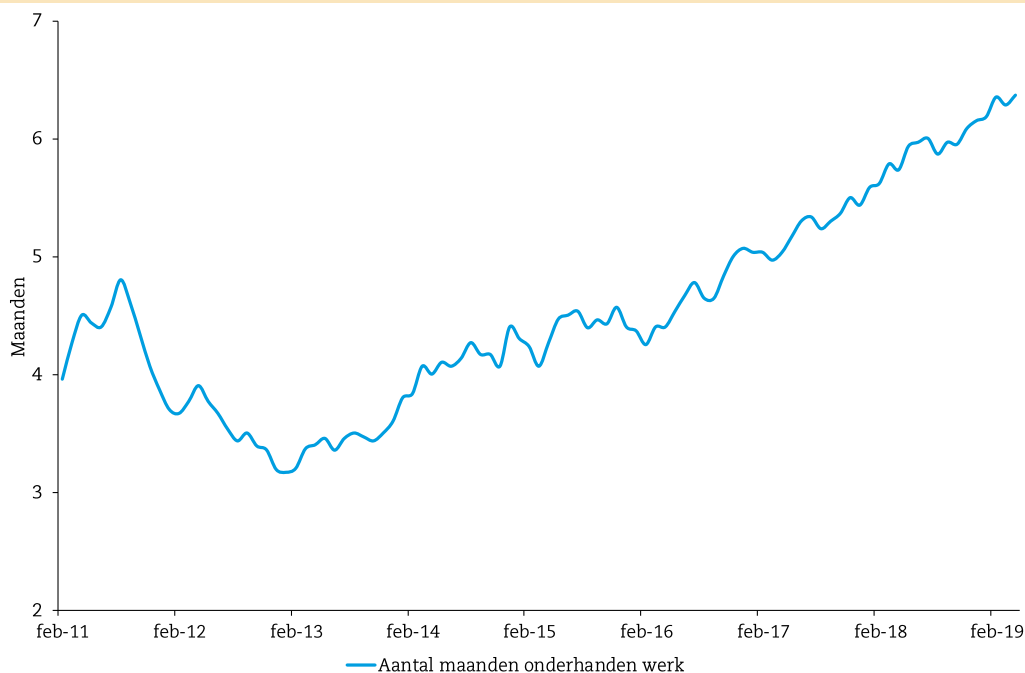
De cijfers in het voorgaande hoofdstuk zijn gebaseerd op onderzoeken die gedaan zijn bij hoofdaannemers in de bouw. Over de hoofdaannemers zijn relatief veel gegevens bekend. Er zijn verschillende onderzoeken waar hoofdaannemers worden bevraagd naar de staat van hun financiële gezondheid en andere kenmerken van de bouwsector. Echter, een groot gedeelte van de bouwbedrijven in de sector zijn gespecialiseerde aannemers (50%) en daarnaast zijn er veel zzp'ers werkzaam in de sector. Hoe gaat het met de gespecialiseerde aannemers en zzp'ers in deze tijden van hoogconjunctuur en hoe zijn zij omgegaan met de crisis?

### 4.1 Gespecialiseerde aannemers

#### Gespecialiseerde aannemerij zeer conjunctuurgevoelig

Over de gespecialiseerde aannemers zijn minder gegevens bekend. Hoewel deze groep een aanzienlijk aandeel van de bouwsector vertegenwoordigt, hebben gespecialiseerde aannemers andere kenmerken dan de hoofdaannemers. Zo zijn de gespecialiseerde bedrijven minder groot dan de hoofdaannemers. Ook hebben deze aannemers een relatief groot aandeel eigen personeel. Wel zijn er aanknopingspunten die een beeld geven van de bedrijfseconomische situatie bij de gespecialiseerde aannemers. Zo kan er informatie gehaald worden uit de maandelijkse conjunctuurmeting die het EIB uitvoert. Onderstaande figuur laat vanaf begin 2011 de werkvoorraad zien die door de gespecialiseerde aannemers zijn gerapporteerd. Hierbij is te zien dat de werkvoorraad vanaf eind 2011 een daling inzette en begin 2013 een dieptepunt bereikte.

Figuur 4.1 Werkvoorraad gespecialiseerde aannemers, 3-maands lopend gemiddelde

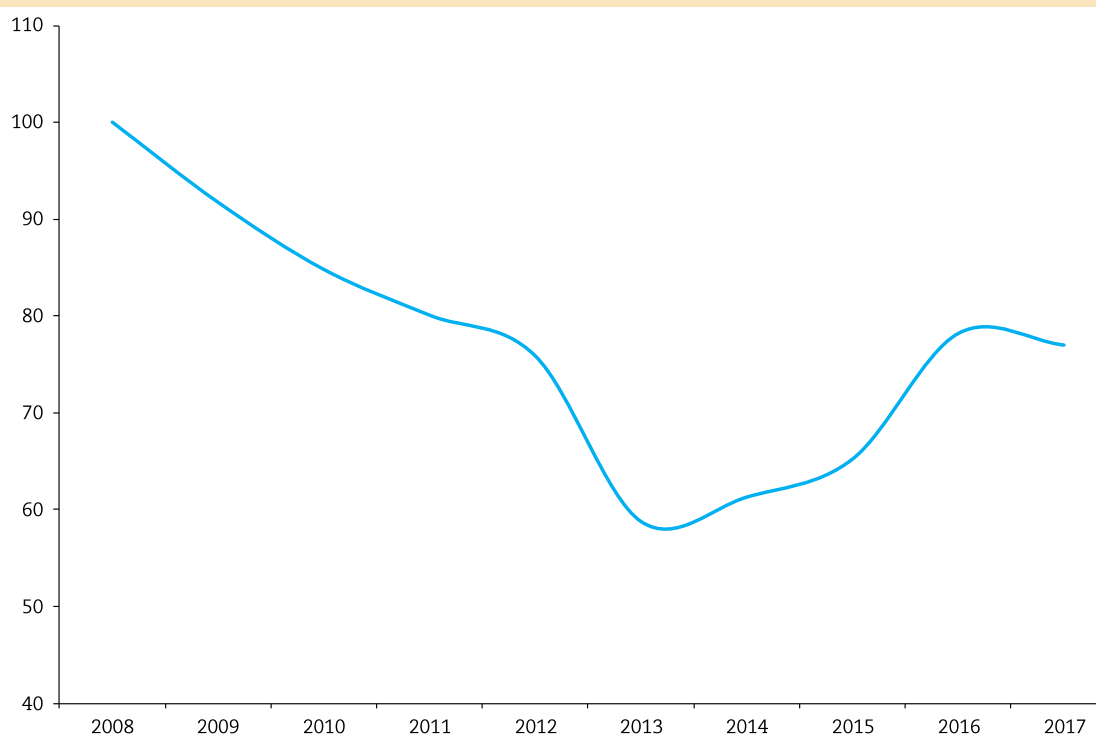


Bron: EIB

Vanaf 2014 beginnen de orderportefeuilles weer sterk te stijgen. Dit leidt begin 2019 tot een werkvoorraad die ten opzichte van het dieptepunt is verdubbeld. Uit de ontwikkeling die zichtbaar is in figuur 4.2 is op te maken dat de gespecialiseerde aannemerij zeer conjunctuurgevoelig is.

De conjunctuurgevoeligheid blijkt ook uit de werkgelegenheidsontwikkeling bij de gespecialiseerde aannemers. In onderstaande figuur is te zien dat het aantal werknemers met ruim 40% is gedaald tussen 2008 en 2013. In de totale bouwnijverheid was er een daling van ongeveer 25%. In de recente jaren is er ook sprake van een krachtig herstel. Wel is het zo dat de werkgelegenheid nog niet terug is op het oude niveau. Dit kan deels zijn veroorzaakt doordat een deel van de werknemers zzp'er zijn geworden. In dit opzicht is het logisch dat ook de gespecialiseerde aannemers hun tarieven aan hoofdaannemers verhogen en het relatief goed doen in aantrekkende economische tijden; doordat er relatief weinig werknemers zijn, kunnen de gespecialiseerde aannemers een relatief hoger tarief voor deze krachten vragen.

**Figuur 4.2** Werkgelegenheid gespecialiseerde aannemers, index 2008=100



Bron: EIB

## 4.2 Zzp'ers

### Tarieven zzp'ers in tijden van de crisis sterk onder druk

Naast de gespecialiseerde aannemingsbedrijven is er ook een groot aantal zzp'ers actief in de bouwsector. Van deze groep is ruim de helft actief in de gespecialiseerde bouw. Over deze groep is iets meer bekend. Zo zijn de gemiddelde tarieven een belangrijke aanwijzing voor de financiële staat van de zzp'ers. In tabel 4.1 is te zien dat het gemiddelde uurtarief voor alle zzp'ers in de jaren 2013 en 2014 een klap heeft gekregen. Vanaf 2015 is het uurtarief echter weer sterk gestegen en ligt inmiddels ruim 13% boven het dieptepunt.



**Tabel 4.1** Gemiddeld uurtarief van zzp'ers naar sector, euro

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Burgerlijke- & Utiliteitsbouw	37,50	38,00	35,00	35,70	40,54	39,37	41,14
Grond-, Weg- & Waterbouw	34,75	34,75	35,75	36,80	37,43	39,36	40,49
Afbouw & Onderhoud	39,00	38,75	38,25	38,30	38,47	41,58	42,27
<b>Totaal</b>	<b>38,20</b>	<b>38,10</b>	<b>36,75</b>	<b>37,20</b>	<b>38,75</b>	<b>40,42</b>	<b>41,67</b>

Bron: EIB

**Werkvoorraad en tevredenheid zzp'ers sterk toegenomen**

Als de zzp'ers wordt gevraagd naar de omvang van de werkvoorraad ten opzichte van het voorgaande jaar, is te zien dat in 2012 en 2013 het grootste deel van de zzp'ers een kleinere werkvoorraad had dan in het voorgaande jaar. In de jaren daarna stijgt het aandeel van zzp'ers dat een grotere werkvoorraad had tot bijna de helft van de respondenten in 2017, met een gelijke afname in het aandeel dat een kleinere werkvoorraad had.

**Tabel 4.2** Omvang van de werkvoorraad van zzp'ers nu t.o.v. een jaar geleden, procenten

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Grotere werkvoorraad	14	14	24	34	38	38	46
Kleinere werkvoorraad	36	56	55	31	32	29	22
Even grote werkvoorraad	50	30	21	35	30	33	32
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Bron: EIB

De werkvoorraad is in absolute termen bijna verdubbeld, van 10 weken ultimo 2014 naar 18 weken aan het einde van 2017 (zie tabel 4.3).

**Tabel 4.3 Gemiddelde werkvoorraad van zzp'ers naar sector, weken**

	Ultimo 2014	Ultimo 2015	Ultimo 2016	Ultimo 2017
B&U	10	10	14	18
GWW	12	15	19	19
A&O	10	10	14	18
<b>Totaal</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>18</b>

Bron: EIB

Ook bij de zzp'ers is sprake van een verschuiving van arbeidskosten naar materiaalkosten. Ten opzichte van 2015 is de inkoop van materialen als aandeel van de omzet met ruim 5 procentpunt gestegen. Het aandeel wat de zzp'er kwijt is aan eigen arbeid is relatief gedaald, van 61% van de omzet naar 48%. Daarentegen is er ook een duidelijke stijging te zien van de post overhead, winst en risico. Dit suggereert dat zzp'ers er bedrijfseconomisch beter voor staan dan in 2015.

**Tabel 4.4 Verdeling jaarmzet zzp'ers naar typen uitgaven, in procenten**

	2015	2016	2017
Inkoop materialen	17	22	22
Werk aan derden	11	16	13
Eigen arbeid	61	48	48
Afschrijving en huur bedrijfsmiddelen	5	7	7
Overhead, winst en risico	6	7	10

Bron: EIB

Gemiddeld genomen zijn de zzp'ers steeds meer tevreden over het bestaan als zzp'er. Daar waar het gemiddelde tevredenheidscijfer in 2012 en 2013 ongeveer 6,7 was, is dit in 2017 gestegen naar bijna 8,1. Nog sprekender is het feit dat ruim een vijfde van de respondenten in 2012 nog een onvoldoende gaf, terwijl dit in 2017 was gedaald tot ongeveer 3%.

**Tabel 4.5** Mate van tevredenheid over het bestaan als zzp'er, procenten

Cijfer van tevredenheid	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1 zeer ontevreden	2	1	1	2	0	1
2	2	2	1	1	0	0
3	4	3	2	1	1	0
4	6	7	5	4	3	1
5	8	7	3	4	5	1
6	13	17	15	10	11	8
7	16	23	23	22	24	19
8	26	26	29	34	34	33
9	15	11	14	17	14	24
10 zeer tevreden	8	2	7	5	8	14
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Gemiddeld cijfer	6,7	6,7	7,25	7,33	7,47	8,06

Bron: EIB

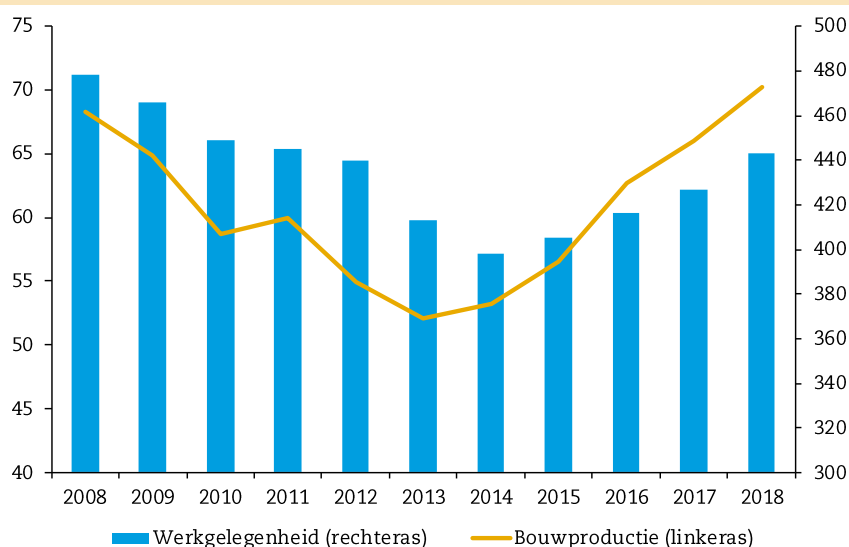
Gesteld kan worden dat ook de zzp'ers sterk mee bewegen met de conjunctuur en dat deze groep in de huidige hoogconjunctuur tevreden is over de werkzaamheden en het bestaan als zzp'er.



## 5 Omgaan met conjunctuurgevoeligheid

Uit het voorgaande komt het beeld naar voren dat de bouwsector een conjunctuurgevoelige sector is. Daarbij was de laatste crisis er één van een uitzonderlijke omvang en duur. Hierbij is er in deze crisis door massaontslagen sprake geweest van een grote uitstoot van arbeid en hiermee een oplopende werkloosheid (figuur 5.1). Dit terwijl er vervolgens, nu de economie weer is aangetrokken, juist sprake is van schaarste op de arbeidsmarkt. Een van de achterliggende redenen dat de bouwsector conjunctuurgevoelig is, komt vanwege het feit dat er vooral investeringsgoederen worden gemaakt. Investeringsgoederen zijn, vanwege de hogere aanschafprijs, gevoelig voor de conjuncturele bewegingen.

**Figuur 5.1** Bouwproductie en bouwgerelateerde werkgelegenheid, respectievelijk in miljard euro (prijsniveau 2017) en arbeidsjaren, 2008-2018



Bron: EIB

Deze schommelingen blijven een risico voor de sector. De vraag die zich aandient is hoe we in de toekomst met deze conjunctuurgevoeligheid om kunnen gaan?

### Achterliggende conjunctuurcyclus was zeer uitzonderlijk

De laatste economische crisis was de grootste economische teruggang sinds de jaren '30 van de vorige eeuw en uitzonderlijk, zowel in zwaarte als in de duur. Er was sprake van een dubbele crisis met een zeer sterke intensiteit. Deze crisis ging gepaard met ingrijpende overheidsmaatregelen op het gebied van de woningmarkt, terwijl de woningmarkt in deze tijd toch al fragiel was. Overheidsbeleid op het gebied van bijvoorbeeld de hypotheekregels heeft extra olie op het vuur gegooid en de extreme economische omstandigheden versterkt. Daarnaast had de ontwikkeling van bijvoorbeeld kantoren in de jaren voor de crisis een hoge vlucht genomen. Ook ging de crisis gepaard met een enorme uitstoot van arbeid. Het ligt niet in de rede dat een gemiddelde conjunctuurgolf dezelfde extreme op- en neergang zal vertonen zoals in de afgelopen jaren.

### **Overheidsbeleid; conjuncturegevoeligheid niet versterken, maar beperken**

De overheid kan bepaalde stappen ondernemen om de conjuncturele gevoeligheid te verminderen, of tenminste niet te versterken. Uit onderzoek naar de crisis is gebleken dat structurele hervormingen vanuit de overheid sterke negatieve effecten op de bouwactiviteiten hebben gehad in een tijd dat de markt toch al kwetsbaar was. Hierbij gaat het om maatregelen die de vraag extra hebben beperkt. Hierbij kan worden gedacht aan de aangescherpte regels voor hypotheekverstrekking<sup>7</sup>, hypotheekrenteaf trek, of de verhuurdersheffing bij corporaties<sup>8</sup>. Op het moment dat bijvoorbeeld de hypotheekrenteaf trek wordt verlaagd in economisch slechte tijden en minder mensen hierdoor een hypotheek kunnen afsluiten en een huis kopen (of laten bouwen), dan raakt dit de vraag in de bouwsector. Het is belangrijk voor de stabiliteit van de sector om tijdens de crisis geen maatregelen te treffen die de bouwproductie beperken.

Ook kan de overheid ervoor kiezen om geplande infrastructurele projecten naar voren te halen. Voordelen hierbij zijn de relatief lagere kosten waartegen zo'n project in de markt kan worden gezet. Daarnaast kan deze maatregel ook voorkomen dat de werkloosheid verder oploopt.

### **Meer focus op programmatisch aanbesteden**

Een kansrijke route om de conjuncturegevoeligheid in te perken is als overheid en andere grote opdrachtgevers meer programmatisch gaan aanbesteden en minder van los naar los project gaan. Zo ontstaat er meer continuïteit in de productie en is er ruimte voor innovatie. Er lijken nu ook goede mogelijkheden te liggen voor programmatisch aanbesteden door de actuele vraagstukken rondom duurzaamheid en circulariteit.

### **Actiever sturen op flexibiliteit opleidingen**

Hierboven zijn een aantal routes beschreven die de overheid kan bewandelen om meer continuïteit in de vraag te stimuleren. Een vraag die zich aandient is wat opdrachtnemers zelf kunnen doen om iets aan de conjuncturegevoeligheid te doen die zal blijven bestaan. Ten eerste kunnen opdrachtnemers actiever sturen op de flexibiliteit van/in de opleidingen. Het huidige opleidingssysteem in de bouwsector waarbij leerlingen contracten aangaan met bedrijven en meestal een dag in de week naar school gaan (BBL) zou goed bestand kunnen zijn tegen een 'normale crisis' die 1,5 tot 2 jaar duurt. De laatste crisis heeft echter een dusdanig omvangrijke impact op de opleidingen en het leerlingenaantal gehad, dat de instroom bij het aantrekken van de economie niet afdoende was om de vacatures te vervullen.

Een oplossing is om de mogelijkheid te bieden om leerlingen langer in de opleidingen te houden, zodat er in tijden van crisis een mogelijkheid is om leerlingen die geen contracten bij bedrijven kunnen krijgen op te vangen. Op het moment dat de economie aantrekt zijn deze leerlingen beschikbaar om bij bedrijven aan de slag gaan, in plaats van naar een andere sector te gaan. Concreet zou dit een verschuiving van BBL naar BOL betekenen, een verschuiving die nu in mindere tijden ook zichtbaar is. Aangezien conjuncturegevoeligheid ook een rol speelt bij de keuze van leerlingen voor een opleiding in de bouwsector, zou een systeem die beter tegen deze gevoeligheid bestand is hier een goede oplossing voor zijn.

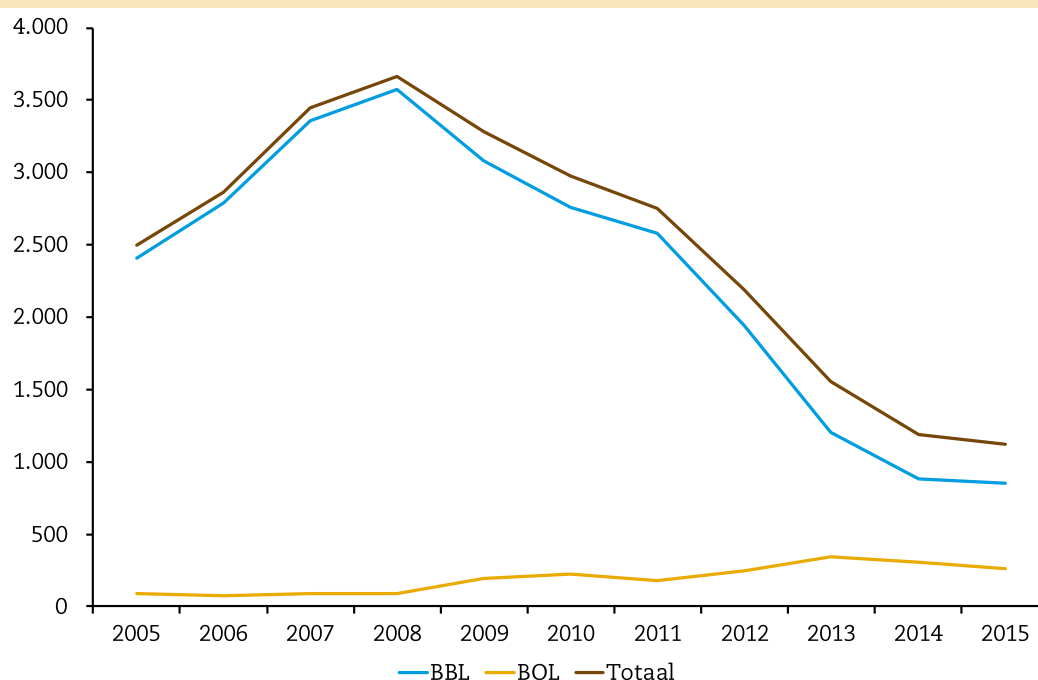
In de rapportage 'Gespecialiseerde aannemerij en afbouw – optimale opleidingsstructuur' van het EIB (april 2018) zagen we al een verschuiving van het aantal BBL leerlingen naar BOL leerlingen tijdens en vlak na de crisis (zie figuur 5.2).

---

<sup>7</sup> 'Restschulden in Nederland', EIB (maart 2015); Hoofdstuk 4.

<sup>8</sup> 'Corporatiemonitor februari 2019', Kenniscentrum (14 februari 2019).

**Figuur 5.2** Aantal BOL en BBL gediplomeerden per jaar in de gespecialiseerde aannemerij en afbouw, 2005-2015



Bron: EIB

Hierbij dient te worden aangetekend dat de mogelijkheden niet moeten worden overschat. Sinds de laatste crisis is er sprake geweest van een grote uitstoot en ten opzichte van het totaal zijn er grenzen aan de mogelijkheden. De opleidingen kunnen echter een goede bijdrage leveren.

Een tweede mogelijkheid binnen de opleidingen om beter bestand te zijn tegen conjunctuurgevoeligheid is employability. Dit houdt in dat de sector zich bij een aantal beroepen richt op verbreding zodat de inzetbaarheid van arbeidskrachten wordt vergroot. Ook hier geldt dat de mogelijkheden niet moeten worden overschat. Voor sommige beroepen is deze brede inzetbaarheid mogelijk, de neergang doet zich echter breed voor en hierbij zijn er niet op grote schaal allerlei switches mogelijk.

#### **Structurele relaties tussen hoofdaannemers en gespecialiseerde aannemers**

Ten derde kunnen hoofdaannemers en gespecialiseerde aannemers zich meer richten op het beter vinden van structurele relaties tussen beiden (zie kader). Dit is om meerdere redenen een interessante route om conjunctuurgevoeligheid te beperken. Bedrijven raken op deze manier goed op elkaar ingespeeld, kunnen hierbij rekening houden met elkaars planning. En ook voor de kosten is het interessant. Het kan ervoor zorgen dat hoofdaannemers ook in mindere tijden gespecialiseerde aannemers inhuren en dat in betere tijden de hoofdaannemer kan rekenen op een behapbaar tarief van de gespecialiseerde aannemer. Al deze aspecten zorgen voor een zekere mate van stabiliteit voor beide type bedrijven.

### Contracten met 'co-makers'

Een interessante ontwikkeling in de samenwerking tussen hoofdaannemers en ketenpartners is het aangaan van contracten met 'co-makers'. Door structureel samen te werken kunnen hoofd- en onderaannemers zo goed omgaan met conjunctuurgevoeligheid. Zo maken hoofd- en onderaannemers ieder jaar afspraken over tarieven, die lager liggen dan de dagprijs die deze onderaannemers bij losse inhuur zouden rekenen. Dit beperkt fluctuaties. Deze afspraken over tarieven worden ieder jaar opnieuw gemaakt en omdat deze contracten vaak al jaren lopen tussen de hoofd- en onderaannemer bouwen beide partijen hierbij ook een goede samenwerking op waarbij vertrouwen een belangrijke rol speelt. Dit resulteert erin dat prijzen niet van de ene op de andere dag zeer sterk zullen stijgen. Een geïnterviewde hoofdaannemer geeft aan dat bij grote projecten de inhuur een omvang van 70% kan hebben en dat hierbij vaak voor twee derde deel contracten gesloten zijn met co-makers. Dit betekent dat over het hele project bijna de helft van de kosten via deze contracten loopt en hiermee een belangrijke omvang weerspiegelt en een belangrijke rol speelt.

In het verlengde van programmatisch aanbesteden en ontwikkelingen zoals de Wet Kwaliteitsborging en digitalisering, kan de inzet op de structurele relaties tussen de hoofdaannemer en gespecialiseerde aannemers ook de kwaliteit van producten en processen ten goede komen. De relaties kunnen ervoor zorgen dat bedrijven door een meer intensieve samenwerking op bepaalde gebieden producten of processen kunnen bedenken en optimaliseren, wat het algemene kwaliteitsniveau van de sector ten goede komt.

Samenvattend komt dit neer op drie niveaus om conjunctuurgevoeligheid te beperken. Ten eerste zal de overheid zoveel mogelijk moeten afzien van maatregelen die de laagconjunctuur versterken. Ten tweede kunnen overheid en andere opdrachtgevers meer inzetten op programmatisch aanbesteden om meer continuïteit in de markt te creëren. Dit biedt naar verwachting tevens een gunstig klimaat voor ontwikkelingen rondom duurzaamheid en circulariteit. Ten derde kan de bouwsector met name via de opleidingen meer verbreding of verlenging creëren tijdens een periode van laagconjunctuur. En hiervoor ook middelen opzij zetten in een periode van hoogconjunctuur. Dit zal een belangrijke rol spelen in de continuïteit van de bouwsector.







Koninginneweg 20  
1075 CX Amsterdam  
t (020) 205 16 00  
eib@eib.nl  
www.eib.nl

