

Algemene kosten in de civiele bouw

Samenstelling en ontwikkeling

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.

Mei 2023

Algemene kosten in de civiele bouw

Samenstelling en ontwikkeling

Paul Groot
Nylas Visser
Max de Lange

Inhoud

Voorwoord.....	5
Conclusies op hoofdlijnen	7
1 Inleiding.....	13
1.1 Achtergrond en vraagstelling	13
1.2 Aanpak	13
1.3 Respons op de AK-enquête	14
1.4 Leeswijzer	15
2 Recente ontwikkelingen	17
2.1 Inleiding	17
2.2 Algemene kosten in de periode 2015-2020	17
2.3 Ontwikkelingen in bepalende factoren voor de AK	19
2.4 Ervaringen van marktpartijen en opdrachtgevers	20
3 Algemene kosten in de civiele bouw	23
3.1 Inleiding	23
3.2 Hoogte AK per grootteklasse	23
3.3 Samenstelling AK	24
3.4 Samenstelling van omzet en tenderkosten	25
3.4.1 Omvang en samenstelling van de omzet	25
3.4.2 Tenderkosten	27
Bijlage Format inventarisatie Algemene Kosten	29

Voorwoord

Voor u ligt het rapport over de samenstelling en ontwikkeling van de algemene kosten (AK) in de civiele bouw. Dit rapport geeft de resultaten van een onderzoek in opdracht van de Vakgroep Civiele Bouw (VCB) van Koninklijke Bouwend Nederland. Aanleiding voor het onderzoek zijn discussies van marktpartijen met opdrachtgevers over de hoogte, samenstelling en ontwikkeling van de AK. Marktpartijen signaleren een mogelijk AK-opdrijvend effect van nieuwe ontwikkelingen, bijvoorbeeld op het gebied van contractvormen en project- en proceseisen. Opdrachtgevers geven aan slechts beperkt inzicht te hebben in de samenstelling van de AK. Bij de VCB heeft dit de behoefte gecreëerd aan een actueel en objectief inzicht in de opbouw van de AK, specifiek voor bedrijven die actief zijn in dit marktsegment.

Voor de inventarisatie en analyse van de AK is een nieuw format ontwikkeld. Deze rapportage is hiermee een nulmeting van de hoogte en samenstelling van de AK. ***De kencijfers die in dit rapport worden gepresenteerd vormen de meest actuele en meest toegespitste kencijfers over de AK in de civiele bouw.*** Door de nieuwe opzet kunnen deze kencijfers niet direct worden vergeleken met eerdere EIB-analyses van de AK in de brede infrasector.

Conclusies op hoofdlijnen

In opdracht van de Vakgroep Civiele Bouw (VCB) van Bouwend Nederland is een inventarisatie gedaan van de omvang en samenstelling van de algemene kosten (AK) bij de leden. Algemene kosten zijn kosten die niet (direct of indirect via een tarief) toegewezen kunnen worden aan een project. Onderstaande resultaten van het onderzoek worden gepresenteerd als een nulmeting op basis waarvan in de komende jaren verdere analyses kunnen worden uitgevoerd.

Hoogte en samenstelling algemene kosten

Algemene kosten in de civiele bouw bedragen 10%, bij kleine bedrijven zijn deze veel hoger
In 2021 hanteerden de bedrijven in de civiele bouw voor de AK een opslag van gemiddeld 9,9% bovenop de directe kosten (tabel 1). Bij de grote bedrijven lag de AK in 2021 iets lager op 9,7%, bij de middelgrote bedrijven was dit 9,8%. Bij de kleine bedrijven was de AK-opslag beduidend hoger met gemiddeld 14,4% bovenop de directe kosten.

Tabel 1 Gemiddelde AK in de civiele bouw, per grootteklasse, 2021 (% van directe kosten)

	Kleine bedrijven	Middelgrote bedrijven	Grote bedrijven	Totaal
Algemene kosten	14,4	9,8	9,7	9,9

Bron: EIB

Bij mkb veel variatie in AK-percentages, bij grote bedrijven tamelijk uniform

De onderlinge verschillen in de gehanteerde AK zijn bij de kleine en middelgrote bedrijven aanzienlijk. De bandbreedte tussen de hoogste en laagste gerapporteerde waarde was bij de kleine bedrijven circa 15 procentpunt, bij de middelgrote bedrijven circa 6 procentpunt. De grote bedrijven hanteerden een tamelijk uniform tarief met een bandbreedte van 2 procentpunt tussen de hoogste en laagste door bedrijven gerapporteerde waarden.

Salaris indirect personeel en tenderkosten verreweg grootste aandeel in AK, belang ICT stijgt

De algemene kosten hebben betrekking op verschillende typen kosten. De salariskosten van indirect personeel hadden met 3,7% het grootste aandeel in de totale AK van 9,9%. De tenderkosten maakten 2,8% uit van de totale AK. De andere onderscheiden typen kosten (gebouw/inventaris, vervoer, ICT en overig) hadden een aandeel van circa 1% of minder. De salariskosten van indirect personeel hebben bij de kleine bedrijven een veel groter aandeel dan bij de (middel)grote bedrijven (figuur 1). De tenderkosten maken daarentegen bij een grotere bedrijfsomvang een groter deel uit van de AK. Bij de middelgrote bedrijven is dit aandeel 2,2 procentpunt, bij de grote bedrijven 3,1 procentpunt. Kosten op het gebied van gebouw/inventaris, vervoer en ICT hebben bij grotere bedrijven een (veel) kleiner aandeel in de AK. Informatie en communicatietechnologie (ICT) krijgt een steeds groter belang in bouwprojecten, bijvoorbeeld op het gebied van ontwerp, calculatie en urenregistratie.

Verantwoording

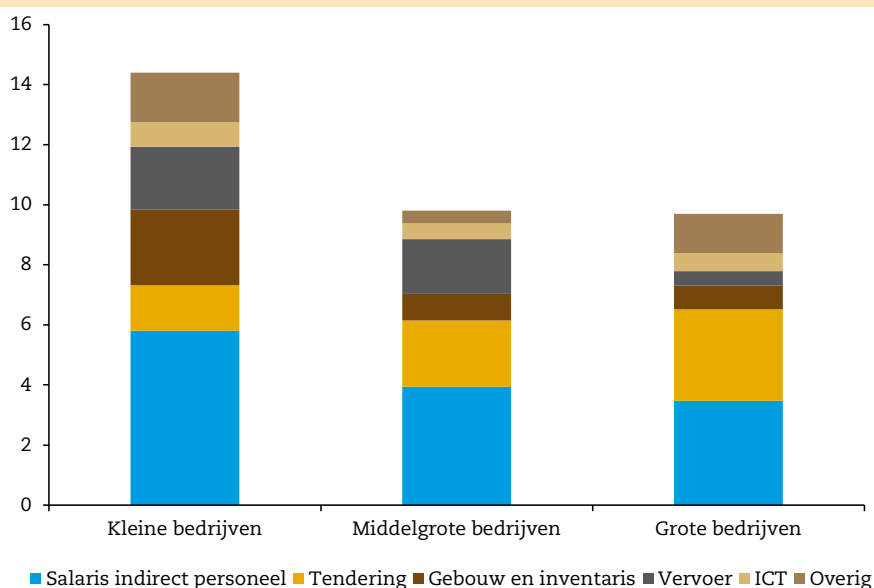
Van de 28 lidbedrijven van de Vakgroep Civiele Bouw hebben 18 bedrijven gereageerd (64%). Op basis van dit responspercentage kan een betrouwbaar sectorbeeld worden geschetst, hoewel de respons bij de kleine bedrijven met 42% achter bleef bij die van de grote bedrijven (67%) en de middelgrote bedrijven (100%). Ook als we kijken naar de totale omzet van de responderende bedrijven, kan worden geconcludeerd dat op basis van de verzamelde informatie een betrouwbaar sectorbeeld van de AK kan worden geschetst.

Aangezien voor de inventarisatie een nieuwe opzet is ontwikkeld, moet dit onderzoek als een nulmeting worden beschouwd. Er kan dan ook nog geen vergelijking van de resultaten met voorgaande jaren worden gemaakt. Meerjarig inzicht in de ontwikkeling van de AK in de civiele bouw ontstaat wanneer ook vervolgmetingen volgens de nieuwe opzet worden uitgevoerd.

In het nieuwe format is het aandeel van overige kosten veel kleiner dan in de oorspronkelijke indeling. De nieuwe indeling geeft daarmee meer transparantie van de opbouw van de AK.

De AK-cijfers die in dit onderzoek zijn verzameld, hebben hun oorsprong in de jaarrekening van de verschillende bedrijven of werkmatschappijen.

Figuur 1 Samenstelling AK, per grootteklasse, 2021 (% van directe kosten)



Bron: EIB

Contractvormen en tenderkosten

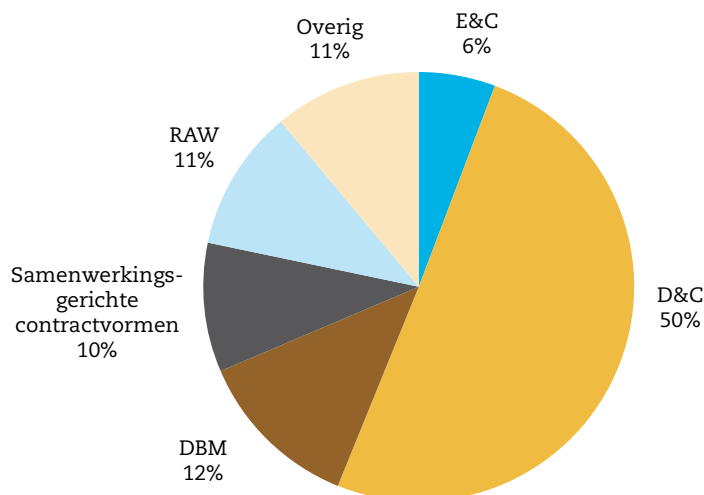
Helft van omzet komt uit Design & Constructprojecten

Voor de civiele bouwbedrijven is de contractvorm Design & Construct (D&C) het belangrijkste. De helft van de omzet komt uit D&C-projecten (figuur 2). Design, Build & Maintain (DBM), samenwerkingsgerichte contractvormen¹ en RAW hebben aandelen van elk ongeveer 10%. Engineering & Construct (E&C) is goed voor ruim 5% van de omzet van de bedrijven in de civiele

¹ Hiertoe worden onder meer bouwteams en tweefasencontracten gerekend.

bouw. Bij de middelgrote bedrijven is het D&C-aandeel met ruim 55% groter dan bij de kleine bedrijven (35%) en de grote bedrijven (45%). Kleine bedrijven behalen bijna 40% van hun omzet uit RAW-werken. Bij grote bedrijven komen DBM en bouwteams relatief vaak voor.

Figuur 2 Samenstelling omzet civiele bouw naar contractvorm, 2021 (%)



Bron: EIB

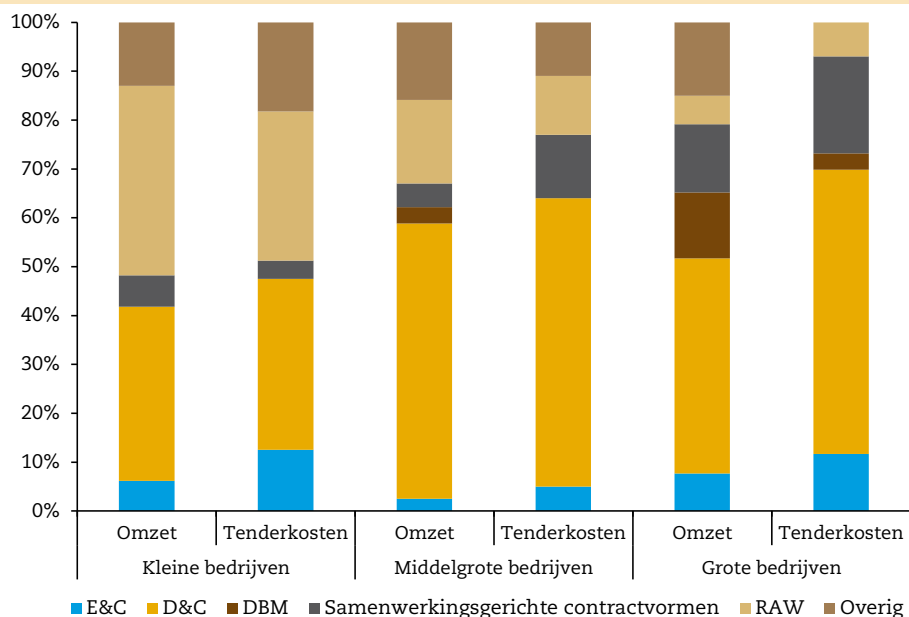
Aandelen D&C en samenwerkingsgerichte contractvormen in de tenderkosten bovengemiddeld

Bij alle typen bedrijven heeft D&C het grootste aandeel in de tenderkosten die door bedrijven worden gemaakt. Bij middelgrote en grote bedrijven is het aandeel van D&C in de tenderkosten echter aanmerkelijk groter dan het omzetaandeel (figuur 3). Bij middelgrote bedrijven is aandeel in de tenderkosten ruim twee derde, bij grote bedrijven hebben D&C-projecten een aandeel van bijna 60% in de tenderkosten. Ook projecten die via samenwerkingsgerichte contractvormen worden uitgevoerd, gaan vooralsnog met bovengemiddelde tenderkosten gepaard. Dit hangt mogelijk samen met de fase waarin deze typen contracten zich vooral bij de grotere projecten bevinden, namelijk nog vooral in de voorbereidingsfase waarbij nog weinig omzet uit dit type contracten is gerealiseerd. Bij de middelgrote bedrijven heeft een achtste deel van de tenderkosten betrekking op dit type contracten, bij de grote bedrijven is dit een vijfde.

Effecten van verschillende contractvormen

In de afgelopen jaren heeft er in de gww-markt een verschuiving plaatsgevonden in de manieren waarop projecten in de markt worden gezet. Daar waar RAW vroeger de standaard was, wordt tegenwoordig meer gebruik gemaakt van meer geïntegreerde contractvormen. Dit kunnen Design & Construct-projecten zijn, maar ook projecten met samenwerkingsgerichte contractvormen. Deze nieuwe contractvormen hebben een effect op de tenderkosten en daarmee op de hoogte van de AK. Deze tenderkosten bestaan vooral uit kosten die gemaakt worden voor de inschrijvingen op projecten. Als de projecten worden gewonnen, worden deze kosten vaak als directe kosten weggeschreven. Ook worden hiervoor soms inschrijvergoedingen gegeven. Omdat er meer tijd en kosten worden gemaakt voor geïntegreerde projecten, heeft dit een opwaartse druk op de AK.

Figuur 3 Verdeling omzet en tenderkosten naar contractvorm, per grootteklasse, 2021 (%)



Bron: EIB

Toepassing algemene kosten in de praktijk

Opdrachtgevers hebben weinig zicht op samenstelling AK

Voor dit onderzoek zijn enkele opdrachtgevers geïnterviewd. Zij geven aan weinig zicht te hebben op de totstandkoming en op de samenstelling van de AK. In aanbiddingen nemen bedrijven een AK-percentage op zonder verdere onderverdeling of toelichting. Ook zien opdrachtgevers dat bedrijven soms met 0% AK inschrijven. Opdrachtgevers geven aan dat zij geen inzicht hebben in de strategische overwegingen van bedrijven bij concrete inschrijvingen. Daarnaast vindt discussie plaats over het geëigende AK-percentage in geval van meer- en minderwerk. Uit de gesprekken met opdrachtgevers komt naar voren dat de AK-onderzoeken die door het EIB worden gepubliceerd door opdrachtgevers worden gehanteerd bij gesprekken met marktpartijen.

Bedrijven geven aan dat wanneer er door aanbestedende partijen maximum percentages voor de AK worden genoemd, deze vaak niet reëel zijn. Dit merken ze vooral bij de kleinere opdrachtgevers, zoals gemeenten. Dit komt volgens de bedrijven vaak door een gebrek aan kennis bij de opdrachtgevers.

Bedrijfsbeleid voor AK hangt samen met bedrijfsstructuur en wordt beïnvloed door orderportefeuille

Uit de gesprekken met de bedrijven komt naar voren dat het AK-percentage dat bij concrete inschrijvingen wordt gehanteerd, kan samenhangen met de keuzes die worden gemaakt bij het toewijzen van kosten naar projecten of algemene kosten, de omvang van de orderportefeuille en het zicht op de uiteindelijk te behalen jaaromzet. Wel wordt vaak aangegeven dat het AK-percentage bij inschrijvingen de AK-kosten niet geheel dekt. Een door bedrijven aangegeven reden hiervoor is dat een te hoog AK-percentage vaak niet wordt geaccepteerd. Een andere reden is dat dit een bewuste keuze is om een grotere kans te maken op het werk. Ook zijn er bedrijven die aan het einde van het jaar de algemene kosten alsnog zoveel mogelijk aan concrete projecten proberen toe te rekenen. Hoe bedrijven omgaan met ICT en AK, verschilt per bedrijf. Daar waar het ene bedrijf per project een aparte digitale omgeving opzet en alle kosten

als directe kosten wegzet, boekt een ander bedrijf ICT-kosten als AK-kosten. De eerstgenoemde manier wint wel steeds meer aan terrein.

Uit de enquête blijkt dat vrijwel alle bedrijven bij meerwerk hetzelfde AK-percentages hanteren als bij het initiële contract. Slechts enkele bedrijven geven aan bij meerwerk een hoger AK-percentages bij de opdrachtgever in rekening te brengen.

AK heeft lichte relatie met algemene conjunctuur

Algemene kosten worden beïnvloed door de algemene conjunctuur. Dat komt omdat algemene kosten relatief stabiel zijn. In een economische hoogconjunctuur zal de omzet over het algemeen harder toenemen dan de algemene kosten. Hierdoor daalt het AK als percentage van de directe kosten. Daarnaast speelt ook het feit dat bedrijven in een hoogconjunctuur een grotere kans hebben om projecten te winnen. Het deel van de tenderkosten die in de AK terecht zou komen, is hierdoor lager.

1 Inleiding

1.1 Achtergrond en vraagstelling

Een deel van de kosten die bij de realisatie van infrastructuurprojecten worden gemaakt, betreft algemene kosten. Algemene kosten (AK) zijn kosten die niet (direct of indirect via een tarief) toegewezen kunnen worden aan een project. Deze kosten worden als opslagpercentage op de directe kosten toegevoegd aan kostencalculaties voor projecten. De hoogte van de AK is regelmatig onderwerp van discussie tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers. Deze discussies komen onder meer naar voren bij concrete aanbestedingen. Daarnaast wordt de AK ook in bredere zin besproken in overleggen tussen de branche en grote opdrachtgevers. Recente ontwikkelingen in de bouwsector, zoals nieuwe contractvormen en nieuwe manieren van samenwerking hebben de behoefte gecreëerd aan een objectief inzicht in de hoogte, samenstelling en ontwikkeling van het AK-percentage. Hierbij wordt bijvoorbeeld gedacht aan samenwerkingsgerichte contractvormen als het bouwteam en de tweefaseraanpak.²

In opdracht van de Vakgroep Civiele Bouw (VCB) van Koninklijke Bouwend Nederland heeft het EIB een inventariserend onderzoek uitgevoerd naar de wijze waarop in de sector door bedrijven met de AK wordt omgegaan en is een analyse gemaakt van de huidige hoogte en samenstelling van de AK bij de leden van de Vakgroep. In het onderzoek komt een aantal vragen aan bod:

- Wat is de huidige praktijk bij de marktpartijen voor de berekening van de AK?
- Welke factoren spelen een rol bij de hoogte en de samenstelling van de AK?
- Op welke wijze kan de AK in de civiele bouw het best in beeld worden gebracht?
- Hoe hoog is de AK bij de leden van de VCB?

1.2 Aanpak

Om de onderzoeksvragen te beantwoorden, zijn de volgende stappen genomen:

- Verkenning van de problematiek
 - o Gesprekken met leden van de Vakgroep
 - o Gesprekken met opdrachtgevers
- Analyse van recente ontwikkelingen in de AK
 - o De AK in de periode 2015-2020
 - o De AK in de gww vergeleken met de b&u
- Opstellen van een nieuw format voor het verzamelen van informatie over de AK
 - o Aandacht voor eenduidige en transparantie definities
 - o Blauwdruk ontwikkelen in afstemming met de Vakgroep
- Inventarisatie onder de VCB-leden
 - o Omzet en omzetverdeling
 - o Hoogte en samenstelling van de AK
 - o Verdeling van tenderkosten

Voor de inventarisatie en analyse van de AK is een nieuw format ontwikkeld. Deze rapportage is hiermee een nulmeting van de hoogte en samenstelling van de AK.

² Deze worden ook wel samenwerkingsgerichte contractvormen genoemd.

In de inventarisatie zijn bij de AK zes kostencategorieën onderscheiden:

- A Salariskosten indirect personeel en overige personeelskosten
- B Tenderkosten
- C Gebouw- en inventariskosten
- D Vervoerskosten
- E ICT-kosten
- F Overige algemene bedrijfskosten

Elk van de kostencategorieën is onderverdeeld in een aantal subcategorieën. Bij de uitvraag is een toelichting opgenomen met een nadere beschrijving van de verschillende kosten. Het format dat voor de inventarisatie van de AK is gehanteerd, is opgenomen in de bijlage. Aangezien een nieuw format is ontwikkeld, kunnen de kencijfers die in dit rapport worden gepresenteerd niet direct worden vergeleken met eerdere EIB-analyses van de AK in de brede infrasector. De AK-cijfers in deze rapportage zijn de meest actuele en meest toegespitste kencijfers over de AK in de civiele bouw.

Bij de beschrijving naar grootteklassen in dit rapport is de volgende indeling aangehouden, op basis van de omzet in 2021:

- Kleine bedrijven < € 20 miljoen
- Middelgrote bedrijven € 20-100 miljoen
- Grote bedrijven > € 100 miljoen

1.3 Respons op de AK-enquête

Voor het onderzoek zijn alle leden van de Vakgroep Civiele Bouw benaderd met een vragenlijst over de omvang en samenstelling van de algemene kosten.³ Ook zijn vragen gesteld over de samenstelling van de omzet naar contractvormen en de verdeling van de tenderkosten bij de verschillende contractvormen. Het ledenbestand van de VCB omvat 28 leden. Hiervan hebben 18 bedrijven informatie over de AK aangeleverd (tabel 1.1). Dit impliceert een totale respons van 64 procent waarmee voor de bedrijvenpopulatie een betrouwbaar beeld kan worden geschetst. De respons van de kleine bedrijven is enigszins achtergebleven bij de andere groepen, daarom moeten de uitkomsten voor deze bedrijven met enige voorzichtigheid worden geïnterpreteerd. Bij de middelgrote en grote bedrijven zijn voldoende gegevens beschikbaar om ook voor deze grootteklassen een betrouwbaar beeld van de omvang van de AK te kunnen geven.

Tabel 1.1 Populatie en respons AK-enquête onder VCB-leden

	Populatie	Respons	Responspercentage
Kleine bedrijven	12	5	42
Middelgrote bedrijven	7	7	100
Grote bedrijven	9	6	67
Totaal	28	18	64

Bron: EIB

³ Naast de VCB-leden zijn ook dertien leden van de Combinatie Aannemers Noord-Nederland (CAN), die geen lid van de VCB zijn, met een vragenlijst benaderd. Dit betreft overwegend kleinere bedrijven met een vergelijk activiteitenprofiel als de leden van de VCB. Hiervan hebben drie bedrijven gegevens over de AK aangeleverd. Op basis van dit lage aantal kunnen geen algemene uitspraken over de AK binnen de CAN worden gedaan.

1.4 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 worden enkele recente ontwikkelingen rond de algemene kosten besproken. Er wordt onder meer ingegaan op de AK in de brede infrasector in de afgelopen jaren. Daarnaast komen in hoofdstuk 2 enkele ontwikkelingen in bepalende factoren voor de AK aan bod. Hoofdstuk 3 beschrijft de uitkomsten van de inventarisatie en analyse van de AK bij de VCB-leden, waarbij onder meer wordt ingegaan op verschillen per grootteklasse van de bedrijven. Ook wordt de samenstelling van de omzet van de VCB-leden naar verschillende contractvormen in beeld gebracht en de verdeling van de tenderkosten naar deze contractvormen.

2 Recente ontwikkelingen

2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk geeft een beschrijving van recente ontwikkelingen op het gebied van de algemene kosten. Hierbij wordt in paragraaf 2.2 teruggekeken naar de ontwikkeling van de AK vanaf 2015 in de bredere gww-sector en wordt een vergelijking gemaakt met de AK in de b&u-sector. Aangezien voor het onderzoek in dit rapport een nieuw format is ontwikkeld, is de informatie over de afgelopen jaren van dit hoofdstuk niet één-op-één vergelijkbaar met de uitkomsten volgens het nieuwe format. In paragraaf 2.3 wordt ingegaan op een aantal bepalende factoren die een rol spelen bij de omvang en samenstelling van de AK in de civiele bouw. Tot slot gaat paragraaf 2.4 in op enkele ervaringen van marktpartijen en opdrachtgevers met de AK.

2.2 Algemene kosten in de periode 2015-2020

AK-percentage in de gww stabiel op 11% in de periode 2015-2020

Figuur 2.1 geeft een beeld van de ontwikkeling van het AK-percentage in de gww-sector tussen 2015 en 2020. Dit betreft mediane waarden. In de periode 2015-2017 kwam het AK-percentage in de totale gww-sector uit op 11%. In de periode 2018-2020 lag dit percentage voor de totale gww op hetzelfde niveau. De AK bij de grote bedrijven (meer dan 50 manjaren) is tussen 2015-2017 en 2018-2020 echter afgenomen, bij de middelgrote bedrijven (20-50 manjaren) is een toename te zien. In de deelmarkten wegebouw en civiele bouw liggen de AK-percentages tussen 10 en 11%. Bij de deelmarkt kabels en leidingen bedraagt de AK gemiddeld 17%. Het hogere AK-percentage bij kabels en leidingen kan samenhangen met de afwijkende kostenstructuur van deze bedrijven. In de omzet van deze bedrijven zijn vaak de materiaalkosten erg laag, omdat een groot aandeel opdrachtgevers deze zelf inbrengen. De algemene kosten drukken daardoor op een 'lagere' omzet waardoor het percentage hoger uitvalt.⁴ De gemengde bedrijven zijn actief op uiteenlopende deelmarkten en hebben een AK-percentage dat vergelijkbaar is met die in de deelmarkten wegebouw en civiele bouw.

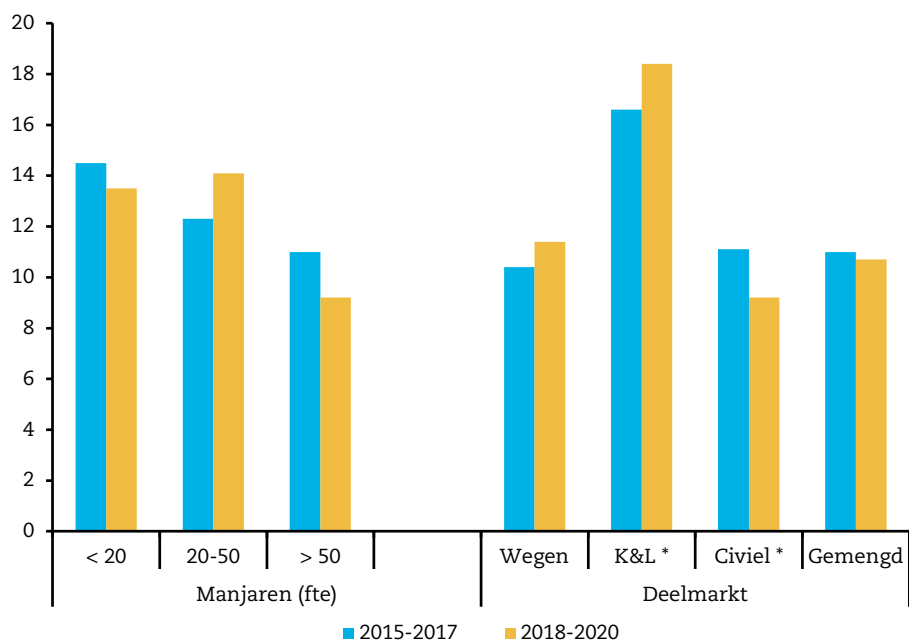
Bezien naar bedrijfsomvang kan worden geconstateerd dat het AK-percentage in de gww bij de grote bedrijven lager is dan bij de kleinste bedrijven. Het AK-percentage bij de middelgrote bedrijven ligt dichtbij dat van de kleine bedrijven.

AK-percentage in de gww 30% hoger dan in b&u

Het AK-percentage in de gww is met 11% veel hoger dan in de b&u (figuur 2.2). Gemiddeld in de periode 2015-2020 was de AK in de b&u 8½%. Bij de kleine bedrijven is het verschil veel minder dan bij de middelgrote en grote bedrijven. Bij de middelgrote gww-bedrijven is de AK 60% hoger dan bij de middelgrote b&u-bedrijven.

⁴ Daarnaast kan een rol spelen dat de kabel- en leidingbedrijven vaak relatief beperkt vertegenwoordigd zijn.

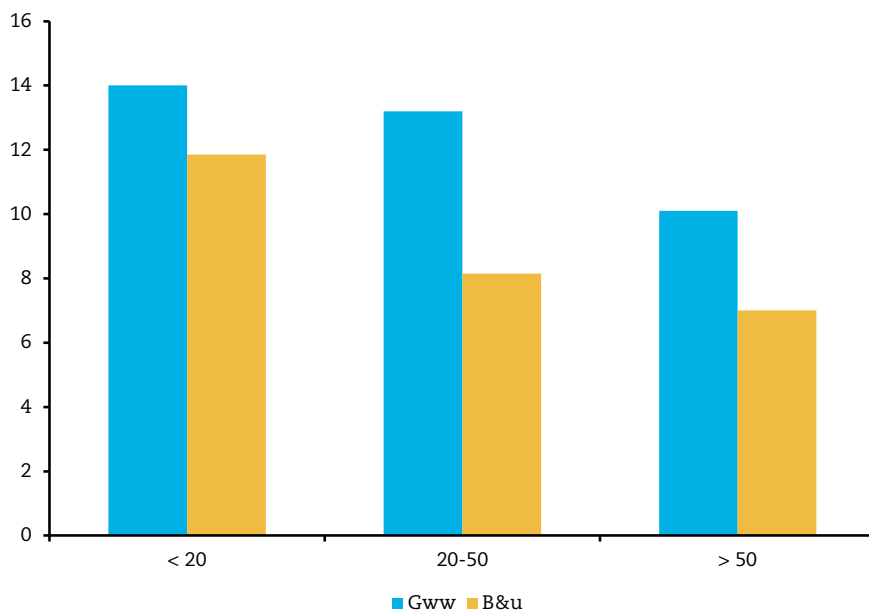
Figuur 2.1 Ontwikkeling AK-percentage in de gww, per bedrijfsomvang en deelmarkt, 2015-2020



* Beperkt aantal waarnemingen

Bron: EIB

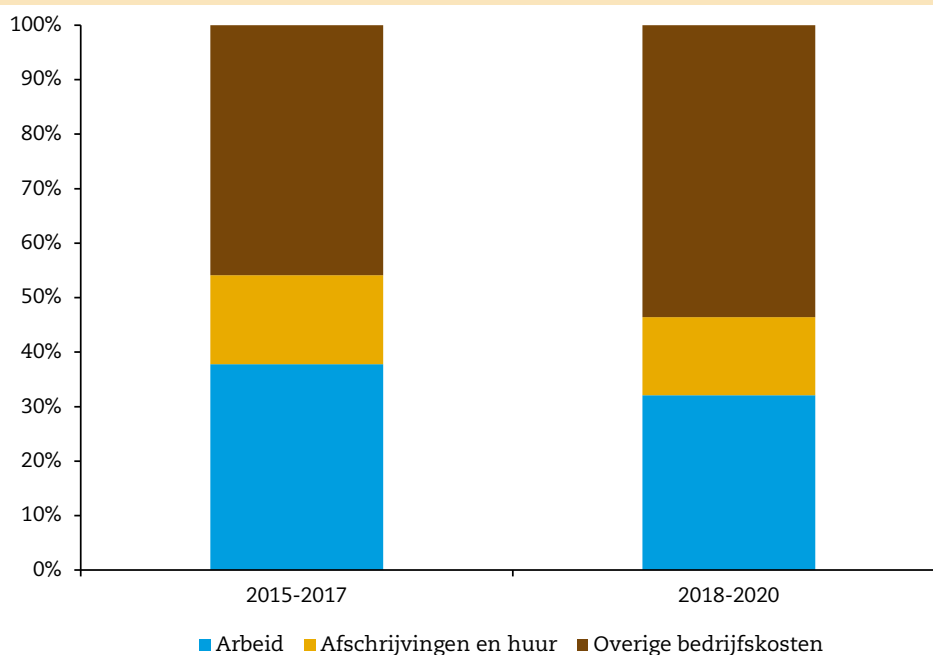
Figuur 2.2 Mediaan AK-percentage per bedrijfsomvang en sector, 2015-2020



Bron: EIB

Gemiddeld genomen in de afgelopen jaren is het AK-percentages stabiel gebleven. De samenstelling naar kostenfactoren is in die periode echter wel veranderd (figuur 2.3). Het aandeel van overige bedrijfskosten is toegenomen van 46% in de periode 2015-2017 naar 54% in de periode 2018-2020. Dit is ten koste gegaan van de arbeid gerelateerde algemene kosten (van 38% naar 32%) en algemene kosten op het gebied van afschrijvingen en huur (van 16% naar 14%).

Figuur 2.3 Samenstelling algemene kosten gww naar hoofdcategorieën, 2015-2020



Bron: EIB

2.3 Ontwikkelingen in bepalende factoren voor de AK

Hoewel de ontwikkeling van de AK in de periode 2015-2020 gemiddeld genomen tamelijk stabiel is gebleven, hebben zich veranderingen voorgedaan in de samenstelling van de algemene kosten. Zowel naar de hoofdcategorieën arbeid, afschrijvingen en huur, en overige algemene bedrijfskosten als naar de verschillende subcategorieën.

Naast de ontwikkelingen in de periode 2015-2020 is van belang om zicht te hebben op de relevante ontwikkelingen die zich na 2020 hebben voorgedaan en die de omvang en samenstelling van de AK beïnvloeden. De vier die hierbij het meest in het oog springen zijn:

- Contractvormen
- Conjunctuur
- Procedurele eisen
- ICT

Contractvormen

In de afgelopen jaren heeft er in de gww-markt een verschuiving plaatsgevonden in de manieren waarop projecten in de markt worden gezet. Daar waar contractvormen met een duidelijk opdrachtgever-opdrachtnemer relatie (zoals RAW) vroeger de standaard waren, wordt tegenwoordig meer gebruik gemaakt van meer geïntegreerde contractvormen, waarbij

samenwerking tussen partijen een steeds grotere rol spelen. Voorbeelden hiervan zijn bijvoorbeeld Design & Construct-projecten, maar ook bouwteam- of tweefasen-projecten.

Deze contractvormen hebben voordelen op het gebied van samenwerking en het verkrijgen van een goede prijs voor uitgevoerd werk. Wel hebben deze aanpakken effect op de hoogte van de AK. Een groot element binnen de AK zijn tenderkosten. Deze tenderkosten bestaan vooral uit kosten die gemaakt worden voor de inschrijvingen op projecten. Als de projecten worden gewonnen, worden deze kosten vaak als directe kosten weggeschreven. Bij inschrijvingen die niet zijn gewonnen worden de tenderkosten bij de meeste bedrijven als AK-kosten weggeschreven. Omdat er meer tijd en kosten worden gemaakt voor geïntegreerde projecten, heeft dit een opwaartse druk op het AK-percentage.

Conjunctuur

Algemene kosten worden beïnvloed door de algemene conjunctuur. Dat komt omdat algemene kosten relatief stabiel zijn. In een economische hoogconjunctuur zal de omzet over het algemeen harder toenemen dan de algemene kosten. Hierdoor daalt de AK als percentage van de directe kosten. Daarnaast speelt ook het feit dat bedrijven in een hoogconjunctuur een grotere kans hebben om projecten te winnen. Het deel van de tenderkosten dat in de AK terecht zou komen, is hierdoor lager.

De conjuncturele situatie vanaf 2020 is gespannen. De situatie rondom stikstof en prijsstijgingen zorgt voor onzekerheid rondom de doorgang van projecten. Rijkswaterstaat heeft besloten de aanbesteding van nieuwe aanlegprojecten voorlopig uit te stellen. Daartegenover wordt het budget voor dit type projecten wel overgezet naar V&R-projecten. Het netto-effect voor de bedrijven is onduidelijk. Een verslechtering van de situatie kan zorgen voor een opgaande druk op de AK.

Procedurele eisen

In het zog van een overgang naar geïntegreerde contractvormen worden er door opdrachtgevers bij de aanbesteding van projecten ook steeds vaker extra eisen gesteld op het gebied van duurzaamheid, circulariteit en omgevingsbewustzijn. Verschillende opdrachtgevers stellen ook vaak verschillende eisen. De opdrachtgevers doen dit vaak omdat zij naast een functionele uitvraag ook bepaalde maatschappelijke doelen willen bereiken. Al deze eisen zorgen voor een opwaartse druk op de AK. Marktpartijen moeten aan deze eisen proberen te voldoen, bijvoorbeeld door inzet van personeel om een omgevingsplan te maken of het uitvoeren van een mki-berekening op hun plan.

ICT

Voor het ontwerp, de planning, calculatie en uitvoering van bouwprojecten wordt steeds meer gebruikt gemaakt van software. Denk hierbij aan hardware (ontwerp-PC's, laptops, tablets, servers, etc.) en software (CAD-software, Office-applicaties, planningssoftware, en bijbehorende licentiekosten). Daarbij is ook de beveiliging van data een belangrijk punt geworden; succesvolle aanvallen op de ICT-infrastructuur kunnen bedrijven inmiddels platleggen. ICT is dus veel belangrijker geworden, tijdens zowel de acquisitie als de uitvoering van projecten. Het is mogelijk om een deel van de ICT-kosten direct toe te schrijven aan projecten, zeker wanneer bekend is dat deze alleen voor een bepaald project worden gemaakt. Bij andere systemen is dit echter lastiger. Ook hangt het af van de manier waarop bedrijven omgaan met ICT en AK. Over het geheel heeft de digitalisering van de bouw een opwaartse druk op de AK.

2.4 Ervaringen van marktpartijen en opdrachtgevers

In de verkenning zijn gesprekken met zowel opdrachtgevers als marktpartijen gevoerd. Bij de opdrachtgevers lag de focus op het kennisniveau van deze opdrachtgevers aangaande de AK, bij de marktpartijen werd vooral gesproken over hoe zij omgingen met de AK en hun ervaringen met opdrachtgevers.

Uit de gesprekken komt naar voren dat de opdrachtgevers weinig zicht hebben op de samenstelling van de AK van inschrijvende bedrijven. In aanbiedingen wordt een AK-percentage opgenomen zonder verdere onderverdeling. Ook zien opdrachtgevers dat bedrijven

soms met 0% AK inschrijven. Opdrachtgevers geven aan dat zij geen inzicht hebben in de strategische overwegingen van bedrijven bij concrete inschrijvingen. Daarnaast vindt discussie plaats over het geëigende AK-percentage in geval van meer- en minderwerk. De opdrachtgevers hebben dan ook weinig zicht op de totstandkoming van de AK. De opdrachtgevers hanteren de AK-onderzoeken die door het EIB worden gepubliceerd als informatiebron bij gesprekken met marktpartijen.

Uit de gesprekken met de marktpartijen komt naar voren dat zij zelf geen grote fluctuatie tussen de AK-percentages van de verschillende civiele betonbouwers van soortgelijke grootte zien. Bij de grote bedrijven ligt deze volgens de gesprekspartners gemiddeld rond 10%. Bedrijven kunnen daarbij keuzes maken om met een lager percentage in te schrijven. Bij kleinere civiele betonbouwbedrijven wordt vaak een hoger AK-percentage genoemd.

Hoewel de percentages van marktpartijen redelijk consistent lijken, komen er uit de gesprekken toch verschillende denkwijzen naar voren over wat wel of niet tot AK wordt gerekend. Daarnaast geven bedrijven aan dat het AK-% al lange tijd hetzelfde is gebleven, terwijl een conjuncturele component aannemelijk is. Verder schrijven sommige bedrijven zich niet altijd in met een dekkend AK-percentage. Soms is dit algemeen bedrijfsbeleid, soms komt dit door beperkende factoren vanuit de opdrachtgever, andere keren doen bedrijven dit om de succeskans te vergroten.

Over de kennis van opdrachtgevers geven marktpartijen aan dat kleinere opdrachtgevers zoals gemeenten of bepaalde provincies een gebrekkig kennisniveau hebben. Daardoor worden bij deze partijen ook vaak een onrealistisch AK-percentage als maximum voorgeschreven.

3 Algemene kosten in de civiele bouw

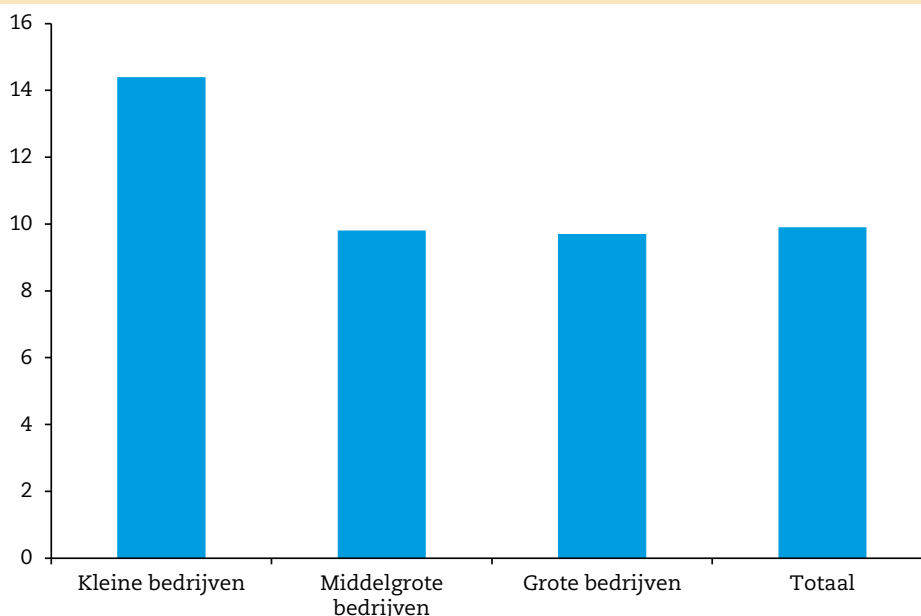
3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt de ontwikkeling van de AK in de civiele bouw beschreven. Hierbij is het aangepaste format voor de inventarisatie van de AK gehanteerd. De uitkomsten van de inventarisatie moeten worden gezien als nulmeting voor de civiele bouw. Een vergelijking met informatie over voorgaande jaren is dan ook niet zonder meer te maken. Paragraaf 3.2 gaat in op de hoogte van de AK in de civiele bouw in 2021 volgens de inventarisatie. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar grootteklasse van de bedrijven. In paragraaf 3.3 komt de samenstelling van de AK aan bod. Ten slotte wordt in paragraaf 3.4 ingegaan op de samenstelling van omzet en tenderkosten in relatie tot de verschillende contractvormen in de civiele bouw.

3.2 Hoogte AK per grootteklasse

In 2021 hanteerden de bedrijven in de civiele bouw voor de AK een opslag van gemiddeld 9,9% bovenop de directe kosten (figuur 3.1). Bij de grote bedrijven lag de AK in 2021 iets lager op 9,7%, bij de middelgrote bedrijven was dit 9,8%. Bij de kleine bedrijven was de AK-opslag beduidend hoger met gemiddeld 14,4% bovenop de directe kosten.

Figuur 3.1 Hoogte AK in de civiele bouw, per grootteklasse, 2021 (%)



Bron: EIB

Bij mkb veel variatie in AK-percentages, bij grote bedrijven tamelijk uniform

De onderlinge verschillen in de gehanteerde AK zijn bij de kleine en middelgrote bedrijven echter aanzienlijk. Achter de gemiddelden gaan grote bandbreedtes schuil. Het verschil tussen de hoogste en laagste gerapporteerde waarde was bij de kleine bedrijven circa 15 procentpunt.

Bij de middelgrote bedrijven was dit circa 6 procentpunt, bij een veel lagere gemiddelde AK dan bij de kleine bedrijven. De grote bedrijven hanteerden een tamelijk uniform tarief met een bandbreedte van 2 procentpunt tussen de hoogste en laagste door bedrijven gerapporteerde waarden.

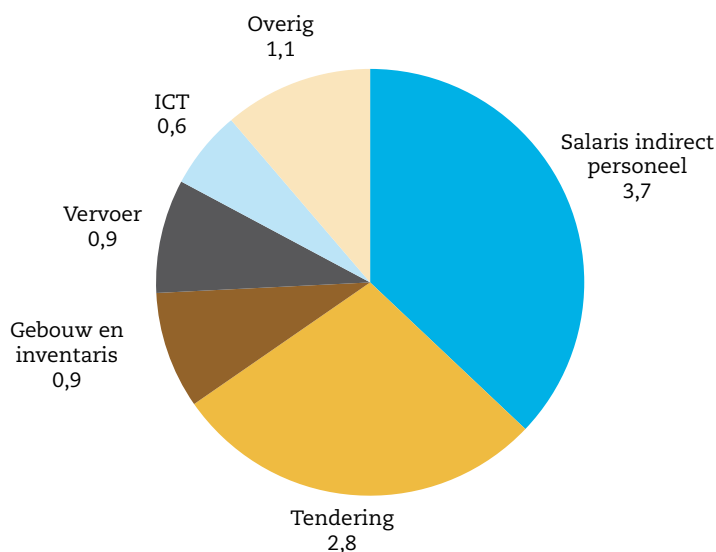
Vrijwel alle bedrijven hanteren bij meerwerk hetzelfde AK-percentages als bij het initiële contract. Slechts enkele bedrijven geven aan bij meerwerk een hoger AK-percentages bij de opdrachtgever in rekening te brengen.

3.3 Samenstelling AK

Salaris indirect personeel en tenderkosten verreweg grootste aandeel in de AK

De algemene kosten hebben betrekking op verschillende typen kosten. In de inventarisatie zijn zes typen onderscheiden.⁵ Twee typen kosten springen eruit wat betreft het aandeel in de totale AK. De belangrijkste kosten betreffen het salaris van indirect personeel. Ruim een derde van de AK heeft op deze kosten betrekking, namelijk 3,7 procentpunt van de totale AK van 9,9%. De andere grote kostenpost betreft de kosten van tendering die 2,8 procentpunt vertegenwoordigen. De andere typen kosten (gebouw/inventaris, vervoer, ICT en overig) hebben een veel kleiner aandeel, van circa 1 procentpunt of minder.⁶

Figuur 3.1 Samenstelling AK in de civiele bouw naar type kosten, 2021 (%)



Bron: EIB

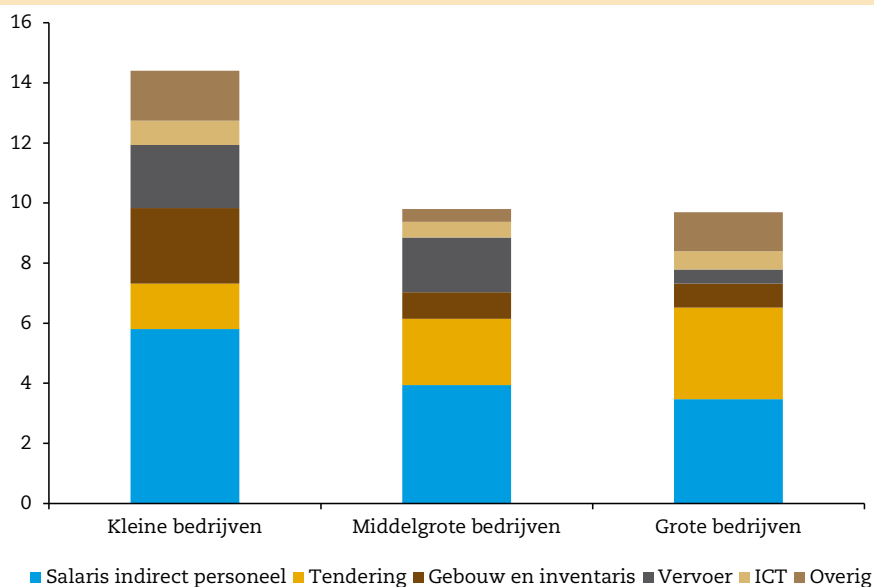
De salariskosten van indirect personeel hebben bij de kleine bedrijven een veel groter aandeel dan bij de (middel)grote bedrijven (figuur 3.2). De tenderkosten maken daarentegen bij een grotere bedrijfsomvang een groter deel uit van de AK. Bij de middelgrote bedrijven is dit aandeel 2,2 procentpunt, bij de grote bedrijven 3,1 procentpunt. Kosten op het gebied van

⁵ Elk van de typen kosten is verder onderverdeeld in nader gespecificeerde kosten. Zie de bijlage voor het format dat voor de inventarisatie is gehanteerd.

⁶ Hierbij wordt opgemerkt dat in het nieuwe format slechts 1,1 procentpunt betrekking heeft op overige kosten. In de oude indeling was dit aandeel gemiddeld 5,5 procentpunt. De nieuwe indeling is hiermee transparanter dan de oude indeling.

gebouw/ inventaris, vervoer en ICT hebben bij grotere bedrijven een (veel) kleiner aandeel in de AK.

Figuur 3.2 Samenstelling AK, per grootteklasse, 2021 (% van directe kosten)



Bron: EIB

Bij de categorie Salaris indirect personeel hebben de AK voor een belangrijk deel (circa een kwart) betrekking op kosten van secretariaat, personeelszaken en ICT-beheer. Een zesde deel betreft algemene leiding. Bij de grote bedrijven speelt daarnaast uitzendarbeid van niet-bouwpersoneel een rol. Tenderkosten hebben bij alle drie grootteklassen van bedrijven vooral betrekking op calculatie. Bij de categorie Overig valt verder op dat kleine bedrijven hier relatief veel adviesdiensten opvoeren. Vooral bij de grote bedrijven is deze post veel minder belangrijk. Bij de overige kosten noemen veel bedrijven daarnaast nog de kosten van verzekeringen en certificering.

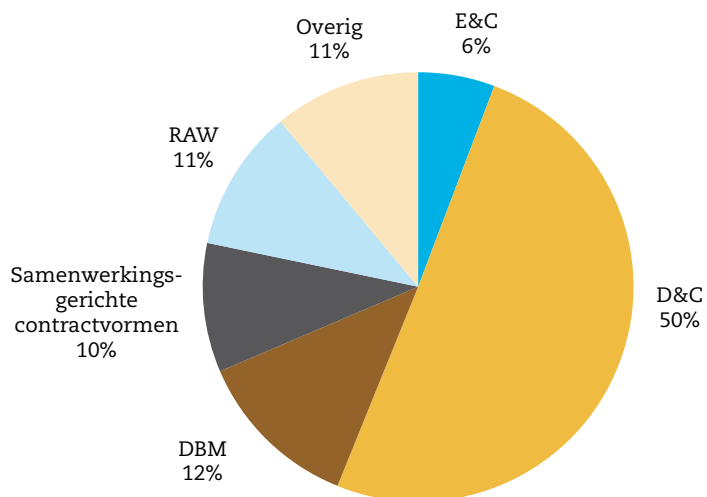
3.4 Samenstelling van omzet en tenderkosten

3.4.1 Omvang en samenstelling van de omzet

De totale omzet van de responderende bedrijven bedraagt € 1½ miljard. Van de totale omzet van de civiele bouwbedrijven komt de helft uit contracten die via Design & Construct op de markt zijn gebracht (figuur 3.3). D&C is hiermee veruit de dominante contractvorm voor de bedrijven. Andere contractvormen komen aanmerkelijk minder vaak voor. Design, Build & Maintain is goed voor ruim 10% van de omzet, evenals samenwerkingsgerichte contractvormen als bouwteams en tweefasencontracten. Eveneens circa 10% van de omzet komt uit RAW-contracten. Deze contractvorm is daarmee veel minder vertegenwoordigd dan bij andere deelsectoren in de gww. Ruim 5% van de omzet betreft Engineering & Contract (E&C).

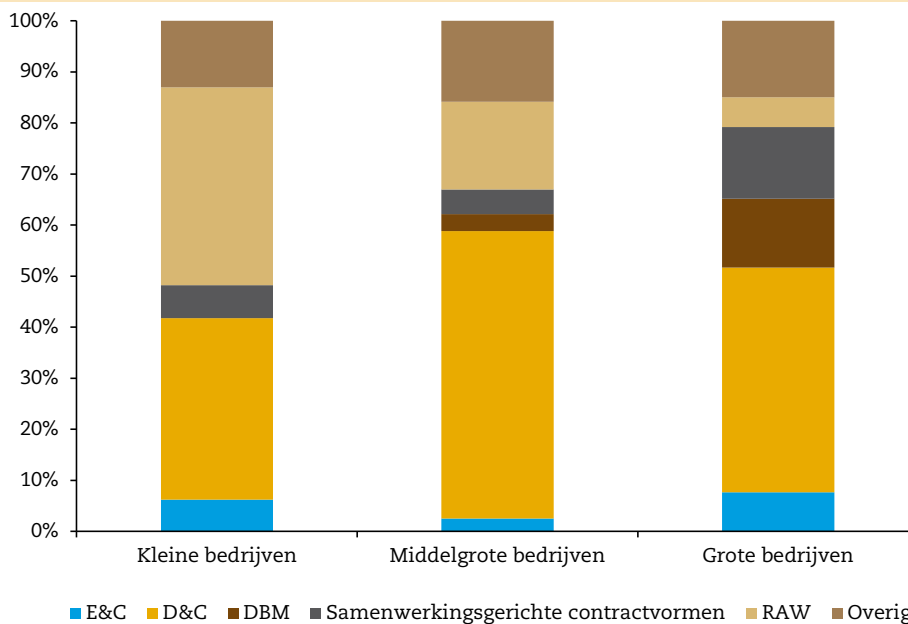
De omzetverdeling naar contractvorm loopt sterk uiteen tussen de verschillende grootteklassen (figuur 3.4). Kleine bedrijven in de civiele bouw behalen met een aandeel van bijna 40% nog een aanmerkelijk deel van hun omzet uit RAW-contracten. Daarnaast is bij de kleine bedrijven het D&C-aandeel met 35% relatief groot. Middelgrote bedrijven behalen relatief de meeste omzet uit D&C, ruim 55%. De grote bedrijven kennen een wat breder contractenprofiel, waarbij de aandelen van DBM en samenwerkingsgerichte contractvormen met beide bijna 15% van de omzet veel groter zijn dan bij de kleine en middelgrote bedrijven.

Figuur 3.3 Samenstelling omzet civiele bouw naar contractvorm, 2021



Bron: EIB

Figuur 3.4 Samenstelling omzet naar contractvorm per grootteklasse, 2021



Bron: EIB

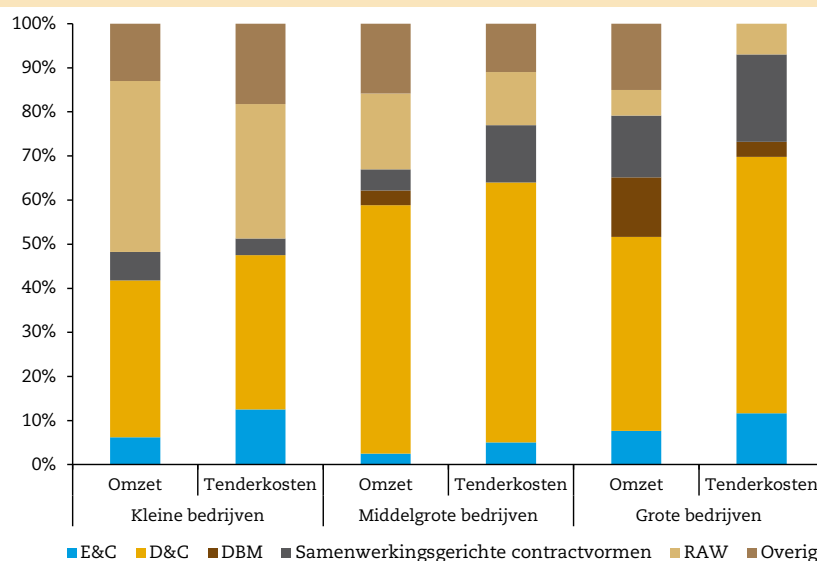
3.4.2 Tenderkosten

Binnen de AK hebben de tenderkosten een belangrijk aandeel. Dit speelt vooral bij de grote en in iets mindere mate bij de middelgrote bedrijven. Tussen de bedrijven doen zich hier echter ook relatief grote verschillen voor. De tenderkosten hebben onder meer te maken met de contractvormen die worden gehanteerd. Hierbij is van belang dat in de civiele bouw op sectorniveau het RAW-contract een klein aandeel heeft. Bij RAW-werken wordt het ontwerp vanuit de opdrachtgever bepaald en zijn de kosten die bedrijven moeten maken voor het doen van een inschrijving relatief laag. Bij de contractvormen D&C en samenwerkingsgerichte contractvormen is de opgave voor de marktpartijen voorafgaand aan gunning veel groter. Dit betreft vooral het uitwerken van een plan van aanpak en het maken van voorlopige en definitieve ontwerpen. Ook moet in de voorbereiding al veel meer worden nagedacht over mogelijke risico's, bijvoorbeeld bij tweefasencontracten. De tenderkosten per project zijn daarom bij geïntegreerde contractvormen veel groter dan bij traditionele projecten. Hier staat weliswaar tegenover dat het gemiddelde aantal inschrijvers bij geïntegreerde contracten doorgaans lager is dan bij traditionele contracten die op laagste prijs worden gegund. De winkans bij geïntegreerde contracten is daardoor groter maar dit verschil compenseert niet voor de hogere tenderkosten per project.

Aandelen D&C en samenwerkingsgerichte contractvormen in de tenderkosten bovengemiddeld

Figuur 3.5 illustreert de relatief hoge tenderkosten bij contractvormen als D&C en samenwerkingsgerichte contractvormen. Bij alle typen bedrijven heeft D&C het grootste aandeel in de tenderkosten die door bedrijven worden gemaakt. Bij middelgrote en grote bedrijven is het aandeel van D&C in de tenderkosten echter aanmerkelijk groter dan het omzetaandeel. Bij middelgrote bedrijven is aandeel in de tenderkosten ruim twee derde, bij grote bedrijven hebben D&C-projecten een aandeel van bijna 60% in de tenderkosten. Ook projecten die via samenwerkingsgerichte contractvormen worden uitgevoerd, gaan met bovengemiddelde tenderkosten gepaard. Dit hangt mogelijk samen met de fase waarin deze typen contracten zich vooral bij de grotere projecten bevinden, namelijk nog vooral in de voorbereidingsfase waarbij nog weinig omzet uit dit type contracten is gerealiseerd. Bij de middelgrote bedrijven heeft een achtste deel van de tenderkosten betrekking op dit type contracten, bij de grote bedrijven is dit een vijfde.

Figuur 3.5 Samenstelling omzet en tenderkosten naar contractvorm, per grootteklasse



Bron: EIB

Omzetverdeling 2021 en verdeling tenderkosten

Winst- en verliesrekening		
(Bedragen x 1.000)		
1	Omzet (waarop de kosten betrekking hebben)	€ <input type="text"/> x 1.000
2	Directe kosten van grond- en hulpstoffen, materialen en directe arbeid (eigen personeel en ingehuurd)	€ <input type="text"/> x 1.000
3	Bruto bedrijfsresultaat / bruto marge	↔ € <input type="text"/> x 1.000
4	Bedrijfsresultaat	€ <input type="text"/> x 1.000

Omzetverdeling naar contractvorm in 2021		
Hoe was in 2021 uw binnenlandse omzet ongeveer verdeeld over de volgende contractvormen, in procenten?		
1	E&C (Engineering en construct)	<input type="text"/> %
2	D&C (Design en construct)	<input type="text"/> %
3	DBM (Design, build en maintain)	<input type="text"/> %
4	Bouwteam-overeenkomsten en/of twee fasen contracten	<input type="text"/> %
5	RAW	<input type="text"/> %
6	Andere, nl.....Contractvorm invullen.....	<input type="text"/> %
Totale binnenlandse omzet uit gww-bedrijf in 2021		+ <input type="text"/> 100 %

Tenderkosten naar contractvorm in 2021		
Hoe waren in 2021 uw tenderkosten ongeveer verdeeld over de volgende contractvormen, in procenten?		
1	E&C (Engineering en construct)	<input type="text"/> %
2	D&C (Design en construct)	<input type="text"/> %
3	DBM (Design, build en maintain)	<input type="text"/> %
4	Bouwteam-overeenkomsten en/of twee fasen contracten	<input type="text"/> %
5	RAW	<input type="text"/> %
6	Andere, nl.....Contractvorm invullen.....	<input type="text"/> %
Totale tenderkosten in 2021		+ <input type="text"/> 100 %

Algemene kosten

A Salariskosten indirect personeel en overige personeelskosten		
Hoeveel bedroegen de salariskosten in 2021 van personeelsleden in loondienst die niet aan de werken kunnen worden toegerekend (hetzij direct of indirect via een tarief) ?		
A1	Algemene leiding	€ <input type="text"/> x 1.000
A2	Secretariaat, administratief, personeelszaken en ICT-beheer	€ <input type="text"/> x 1.000
A3	Acquisitie, marketing en public relations	€ <input type="text"/> x 1.000
A4	Inkoop	€ <input type="text"/> x 1.000
A5	Kostenvergoedingen voor personeel (geen lonen en salarissen)	€ <input type="text"/> x 1.000
A6	Managementfee/beheervergoeding	€ <input type="text"/> x 1.000
A7	Uitzendarbeid (niet van bouwvakmedewerkers)	€ <input type="text"/> x 1.000
A8	Overige salariskosten, namelijk: ...kostentype invullen...	€ <input type="text"/> x 1.000
A9	Overige kosten rondom personeel (geen salariskosten), namelijk: ...kostentype invullen...	€ <input type="text"/> x 1.000
B Tenderkosten		
B1	Calculatie	€ <input type="text"/> x 1.000
B2	Overige salariskosten ten behoeve van niet-gewonnen tenders	€ <input type="text"/> x 1.000
B3	Overige kosten (anders dan salaris) ten behoeve van niet-gewonnen tenders, namelijk : ...kostentype invullen...	€ <input type="text"/> x 1.000
C Gebouw- en inventariskosten		
C1	Huur-/lease-/afschrijvingskosten gebouwen	€ <input type="text"/> x 1.000
C2	Huur-/lease-/afschrijvingskosten inventaris (gebouw- en kantoorinventaris)	€ <input type="text"/> x 1.000
C3	Huisvestings- en kantoorkosten	€ <input type="text"/> x 1.000
C4	Overige gebouw- en inventariskosten, namelijk: ...kostentype invullen...	€ <input type="text"/> x 1.000
D Vervoerskosten		
D1	Huur-/lease-/afschrijvingskosten vervoermiddelen	€ <input type="text"/> x 1.000
D2	Autokosten (geen afschrijving, lease of huur)	€ <input type="text"/> x 1.000
D3	Overige kosten rondom vervoer, namelijk: ...kostentype invullen...	€ <input type="text"/> x 1.000
E ICT-kosten		
E1	Lease-/afschrijvings-/licentiekosten ICT (apparatuur en software)	€ <input type="text"/> x 1.000
E2	Kosten voor ICT-diensten	€ <input type="text"/> x 1.000
E3	Overige ICT-kosten, namelijk: ...kostentype invullen...	€ <input type="text"/> x 1.000
F Overige algemene bedrijfskosten		
F1	Advieskosten	€ <input type="text"/> x 1.000
F2	Acquisitie en reclamekosten	€ <input type="text"/> x 1.000
F3	Overige huur- afschrijvings- en licentiekosten, namelijk (posten ook benoemen): ...kostentype invullen...	€ <input type="text"/> x 1.000
F4	Overige kosten die niet aan werken kunnen worden toegerekend, namelijk (posten ook benoemen) : ...kostentype invullen...	€ <input type="text"/> x 1.000
Algemene kosten bij meerwerk		
Heeft u in het afgelopen jaar voor meerwerk een andere AK-opslag gehanteerd dan bij de initiële opdracht?		
<input type="checkbox"/> Nee, doorgaans rekenen wij dezelfde opslag <input type="checkbox"/> Ja, wij rekenen een <input type="checkbox"/> hogere / <input type="checkbox"/> lagere opslag bij meerwerk		

eib

Economisch Instituut
voor de Bouw

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