



Boekjaar 2022

Verdiepend bedrijfsvergelijkend onderzoek Techniek Nederland

dummy

© Techniek Nederland, Woerden 2023

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, film, elektronisch, op geluidsband of op welke andere wijze ook en evenmin in een retrieval systeem worden opgeslagen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Techniek Nederland. De inhoud van deze publicatie is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Toch kan het risico van onduidelijkheden of onjuistheden niet geheel worden vermeden. Techniek Nederland sluit iedere aansprakelijkheid uit voor zowel de schade die mocht voortvloeien uit het gebruik van deze gegevens, als schade die zou kunnen ontstaan als gevolg van onvolledigheden, onjuistheden of onvolkomenheden in deze publicatie.

Techniek Nederland
Korenmolenlaan 4
3447 GG Woerden
T 088 543 27 90
E info@technieknederland.nl
W technieknederland.nl



Inhoudsopgave

De hoofdstukken 3 t/m 12 zijn niet opgenomen in deze dummyrapportage.

Inhoudsopgave	3
1 Inleiding	5
1.1 'Het gaat goed met de branche, ook in 2022!'	5
1.2 Respons	5
1.3 Hoe vergelijken we?	5
1.4 Verbeteren	5
1.5 Management Centrum Nederland BV	5
2 Samenvatting	6
2.1 Hoe presteer je tov de branche?	6
2.2 Maken we voldoende winst?	6
2.3 Zijn we productief genoeg?	6
2.4 Maken we niet teveel kosten?	6
2.5 In vogelvlucht	7
3 De belangrijkste kengetallen	8
3.1 Wat zie je?	8
3.2 Hoe lees je een boxplot grafiek?	8
3.3 Groei: gemiddelde groei omzet 13% en toegevoegde waarde	9
3.4 7% Winstgevendheid: 16% rendement op TW en €15.700 per fte	9
3.5 + Bedrijfskosten: bestaan voor 81% uit loonkosten	9
3.6 Personeel (MPS) 67%-24%-9%	9
3.7 Productiviteit: omzet per monteur is €278.300	10
3.8 Efficiency: kp-mu € 78 en tw-mu € 94	10
3.9 Financieel: solvabiliteit 48% en 21%ROI	10
3.10 Rapportcijfer	10
4 Meerjarenoverzichten	11
4.1 Omzet	11
4.2 Winstgevendheid	11
4.3 Bedrijfskosten	12
4.4 Personeel (MPS)-verhoudingen	12
4.5 Efficiency-ratio's	13
5 Hoe presteert je bedrijf?	15
5.1 Wat zie je?	15
5.2 Exploitatieoverzicht	16
5.3 Verdeling personeel in MPS	18
5.4 Balans	19
5.5 Product- marktcombinaties	20
6 De verdieping: markt	22
6.1 Wat is de omvang van de markt in 2021	22



6.2	Bedrijven < 50 fte+	22
6.3	Bedrijven > 50 fte+	23
6.4	Verwachting + conjunctuur	25
7	De verdieping: beter verkopen	26
8	De verdieping: beter organiseren	28
8.1	Reinheid, rust, regelmaat	28
8.2	Productie per monteur	28
8.3	MPS verdeling in fte+	29
8.4	Productieve uren	29
8.5	Ziekteverzuim	30
9	De verdieping: beter kosten bewaken	31
9.1	Inkoop	31
9.2	Loonkosten personeel	32
9.3	Overige bedrijfskosten	32
10	De verdieping: project controle	33
10.1	Controlegetal gebaseerd op productieve uren: tw-mu en kp-mu	33
10.2	Projectrendement	34
10.3	Productiviteit per fte+	35
10.4	Productiviteit per montage uur+	35
11	De verdieping: financieel rendement	36
11.1	Exploitatieresultaat (EBIT)	36
11.2	Free operating cash flow	36
11.3	Werkkapitaalbeheer	37
11.4	Solvabiliteit en rendement op geïnvesteerd vermogen	37
12	Verklarende woordenlijst	38

1 Inleiding

1.1 'Het gaat goed met de branche, ook in 2022!'

In 2022 zetten we de trend van aanhoudende groei van de omzet voort echter de groei van het resultaat is getemperd. Ondanks de uitdagingen veroorzaakt door de Corona-pandemie en de geopolitieke ontwikkelingen waren de resultaten voor de installatiebranche vorig jaar positief.

De focus op verduurzaming zal ook in 2023 aanhouden, aangezien dit een belangrijke drijfveer is voor investeringen in de sector. Klanten blijven streven naar energie-efficiënte oplossingen en het verminderen van hun ecologische voetafdruk. Installateurs kunnen hierop inspelen door zich te specialiseren in duurzame technologieën en innovatieve oplossingen aan te bieden.

Al met al kunnen we concluderen dat, ondanks de lagere verwachtingen en de uitdagingen die gepaard gaan met de onzekerheid in de Nederlandse economie, de vooruitzichten 2023 voor de installatiesector overwegend positief zijn. Het is belangrijk voor installateurs om flexibel te blijven, zich aan te passen aan veranderingen en kansen te benutten die voortkomen uit de voortdurende vraag naar verduurzaming. Met een strategische aanpak en aandacht voor kwaliteit en klanttevredenheid, kunnen installatiebedrijven succesvol blijven.

1.2 Respons

93 installatiebedrijven hebben dit jaar deelgenomen aan het onderzoek.

1.3 Hoe vergelijken we?

In het rapport vind je uitleg over verschillende overzichten. We vergelijken de individuele gegevens van het bedrijf altijd met de gemiddelden. Bij bedrijfsvergelijking gaat het om de opbouw van de exploitatie, de balans, de organisatiestructuur en de samenhang tussen verschillende ratio's. We vergelijken bedrijven op basis van hun eigen prestaties in het verleden, grootteklasse en activiteiten. Deze vergelijking laat zien waar ons eigen bedrijf verbetering kan boeken. Het gemiddelde bedrijf of het beste bedrijf kan dienen als norm om te streven naar verbetering. Zo krijgen we een idee van wat haalbaar is in onze branche en kunnen we realistische doelen stellen voor onszelf.

Je kunt de gemiddelden per activiteit ook bekijken op <https://benchmark.managementcentrum.nl>. Daar worden de gemiddelden getoond voor elektra (e), werktuigbouw (wtb) en gemengde activiteiten. Elektra- en werktuigbouwbedrijven voeren meer dan 70% van deze activiteiten uit. Gemengde bedrijven voeren verschillende activiteiten uit. Daarnaast wordt ook het gemiddelde per grootteklasse weergegeven. Na afronding van dit onderzoek ontvang je de link.

1.4 Verbeteren

Dit rapport laat zien waar ons bedrijf zich momenteel bevindt in vergelijking met wat er in de branche wordt gerealiseerd. De gepresenteerde normen zijn specifiek voor onze branche en passen daarom goed bij ons eigen bedrijf. Er zijn geen betere normen beschikbaar om onze eigen doelen te stellen. Het vergelijkend onderzoek van bedrijven vormt de brug tussen onze praktijk en de branche als geheel. Het daadwerkelijke verbeteren is de verantwoordelijkheid van het bedrijfsmanagement. Zij bepalen de koers en de prioriteiten.

1.5 Management Centrum Nederland BV

Dit onderzoek wordt uitgevoerd door MC, een onafhankelijk onderzoeks- en adviesbureau. Sinds 1974 voert MC vergelijkende onderzoeken uit voor de installatiebranche. Naast dit onderzoek verzorgt MC ook andere onderzoeken, zoals het salarisonderzoek, de conjunctuurenquête en de marktomvang voor de technische installatiebranche.



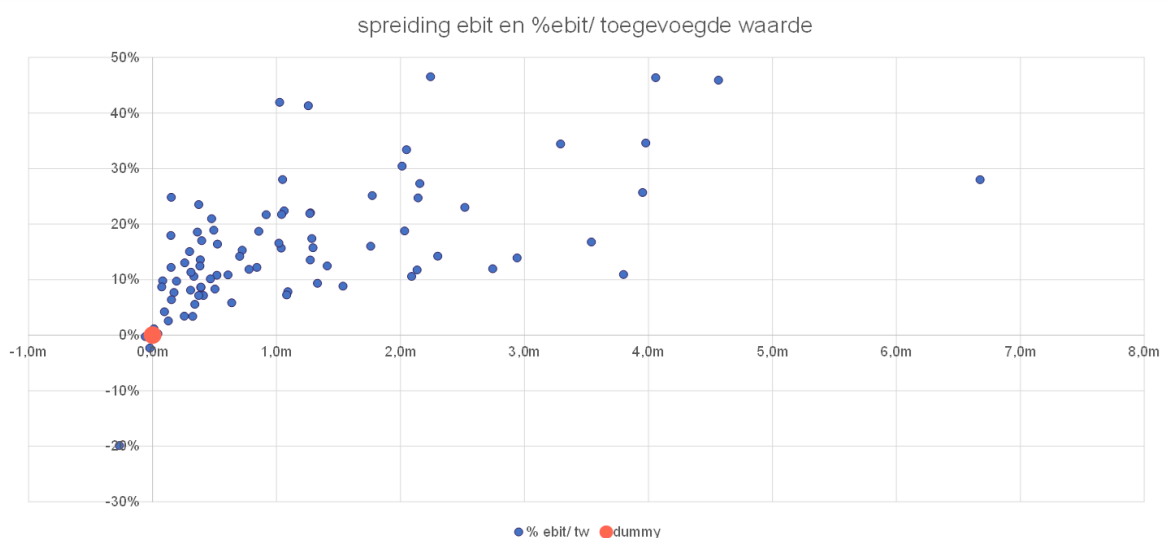
2 Samenvatting

2.1 Hoe presteer je tov de branche?

Eén van de veel gehoorde redenen om deel te nemen aan dit onderzoek is het vergelijken met de andere installateurs. Hoe presteert mijn bedrijf ten opzichte van de branche?

Ondanks dat ieder bedrijf zijn eigen plekje in de installatiemarkt heeft gecreëerd, lijken bedrijven veel op elkaar. Bijvoorbeeld de looncomponent van een medewerker: 80% van de bedrijfskosten. We zijn gebonden aan dezelfde CAO. Daarnaast ligt de verhouding tussen binnen en buitenpersoneel de laatste jaren rond 1 : 2,3.

Onderstaande grafiek toont de spreiding van het resultaat (ebit) in euro's en in percentage van de toegevoegde waarde. Je ziet het resultaat van jouw bedrijf (oranje stip) ten opzichte van alle andere deelnemers.



2.2 Maken we voldoende winst?

Hoe beoordeel je je eigen prestaties? Het makkelijke antwoord op deze vraag is natuurlijk dat je naar de winst kijkt. Wij kiezen voor het kengetal **ebt/ fte+** (resultaat voor belasting gedeeld door eigen personeel inclusief ingeleend personeel). Dat rekent makkelijk en is een eenvoudig kengetal.

Het echte antwoord is natuurlijk afhankelijk van 1) of de winst structureel op hoog niveau is maar ook 2) wat jij wilt bereiken met je bedrijf naast winst.

2.3 Zijn we productief genoeg?

Hoeveel je verdient is van een aantal factoren afhankelijk. Ben je in staat om je personeel effectief in te zetten? We gebruiken daar het kengetal **omzet per fte+** voor.

Daarnaast zegt de verhouding **M-PS** (% montage personeel) iets over productiviteit. Hoe efficiënt zet je je personeel in?

Als laatste beoordelen we de commerciële productiviteit aan de hand van het kengetal toegevoegde waarde per montage uur (**TW-MU**). Oftewel, hoeveel waarde weet je te creëren met een montage uur.

2.4 Maken we niet teveel kosten?

Waarom meer kosten maken dan nodig om deze omzet te realiseren? Door alle bedrijfskosten te delen door de uren van de eigen en ingeleende monteurs krijg je het kengetal **kostprijs per montage uur (KP-MU)**.

De snelle rekenaar heeft natuurlijk al gezien dat het verschil tussen **TM-MU** en **KP-MU** het resultaat per montage uur betreft.



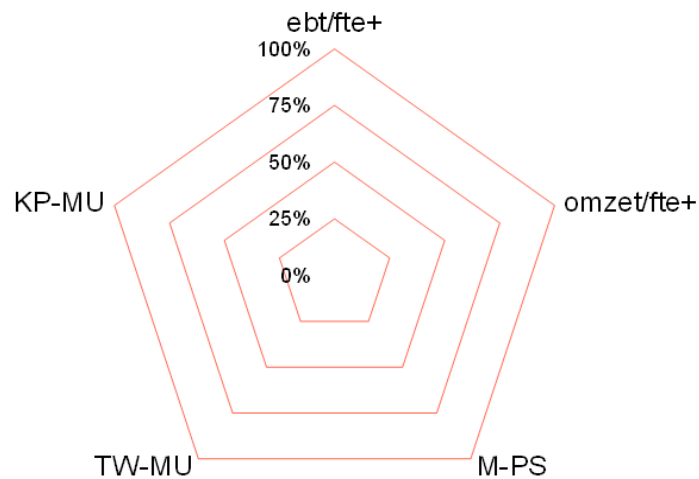
2.5

In vogelvlucht

Onderstaande tabel laat de vijf kengetallen zien. Je ziet in één oogopslag hoe je presteert ten opzichte van je branchegenoten.

De score op de TN100 laat jouw positie zien ten opzichte van de circa 100 deelnemers aan dit onderzoek. Zo leidt een lage KP-MU tot een hoge score, datzelfde geldt voor een hoge score op de andere kengetallen.

score TN100



Colofon

Opdrachtgever:

Bestuur Techniek Nederland

Coördinatie Techniek Nederland:

Lisanne Munier- Van den Ham

Uitgevoerd door:

Management Centrum, opgericht in 1974, adviseert directies en aandeelhouders op bedrijfseconomisch terrein.

Ons team bestaat uit bedrijfseconomen en ondernemers met aantoonbare kennis en ervaring in de markten waarin onze klanten actief zijn. Dat zijn vooral de bouw-, metaal- en techniekbranche. Wij zijn goed op de hoogte van de processen en trends in deze branches en wij kennen de spelers in de markt.

Al bijna 50 jaar voert Management Centrum de benchmarkonderzoeken uit voor Techniek Nederland. Deze onderzoeken hebben betrekking op de winstgevendheid, salarissen, de markt en conjunctuur van installatiebedrijven. Gedegen bedrijfseconomische kennis en branchekennis vormen voor ons de basis voor succesvolle samenwerking van klant en adviseur.

Persoonlijk, professioneel, pragmatisch met passie voor de installatiebranche

Onze adviseurs



Drs. Peter A. J. van Peer

vanpeer@managementcentrum.nl

06 – 53 74 65 75



Drs. Ger W. Zwartendijk

zwartendijk@managementcentrum.nl

06 – 15 01 15 48



