

# Branche rapportage

## Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw



Bron: SRA-Bouwscan

### BiZ bouwbedrijf

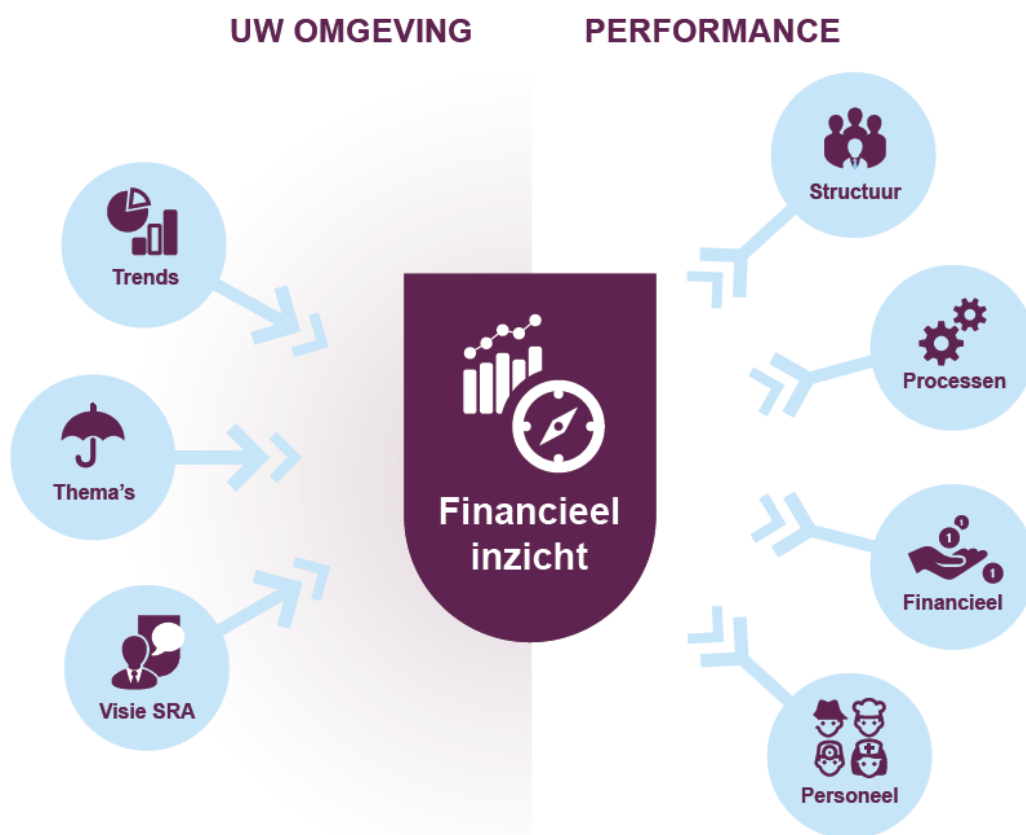
**Branche** 4120 Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw  
**Rechtsvorm** BV  
**Plaats** Bleskensgraaf  
**Boekjaar** 2013  
**Omzet** € 3.321.790

### Referentiegroep

**Branche** 4120 Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw  
**Aantal in groep** 268  
**Boekjaar** 2013  
**Rechtspersoonlijkheid** Met rechtspersoonlijkheid  
**Omvang** Alle  
**Regio** Heel Nederland  
**Grondslag** Alle  
**Status** Alle

# 1 Inhoud brancherapportage

2. Actuele trends en thema's binnen de bouw en specifiek de woning- en utiliteitsbouw
3. Uw financiële prestatie versus branchegenoten
4. Visie op de bouw door experts
5. Kansen en bedreigingen binnen de bouw



**Inzicht in uw omgeving en organisatie...  
....om uw performance te verbeteren**

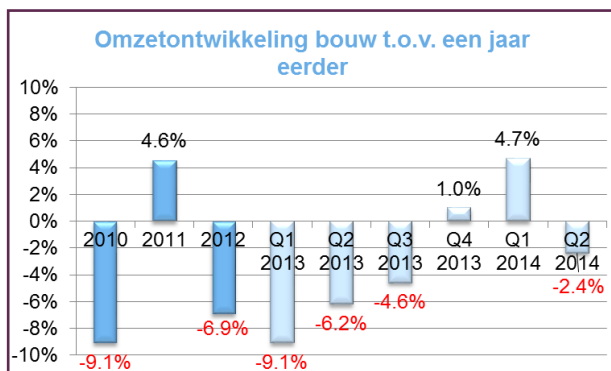
## Leeswijzer

In deze brancherapportage combineren we algemene brancheontwikkelingen met een overzicht van uw financiële positie. In hoofdstuk 2 gaan we in op de actuele trends en thema's in de branche. Uw financiële situatie komt aan bod in hoofdstuk 3. We zoomen in op uw balans en resultatenrekening en zetten deze af tegen die van uw branchegenoten. Hoofdstuk 4 biedt een blik op de toekomst: wat vinden experts van de vooruitzichten voor de bouw? We sluiten de brancherapportage af met een overzicht van de belangrijkste kansen en bedreigingen.

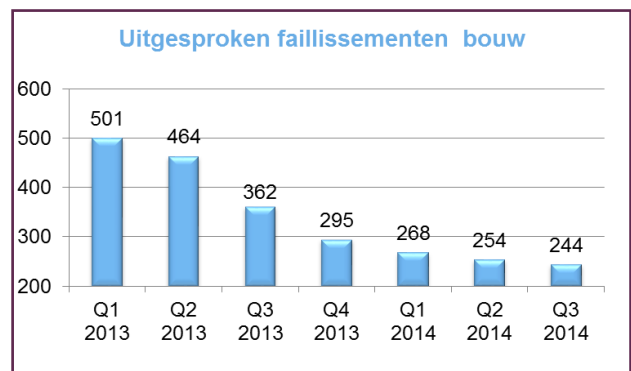
## 2. Actuele trends en thema's in de bouw

De bouw is hard getroffen door de crisis. Vraag en investeringen liepen terug, de onzekerheid was groot en er volgden financieringsproblemen en vele ontslagen. Breekt na een lange periode van achteruitgang nu dan toch de lente aan voor de sector? De bodem lijkt inderdaad achter ons te liggen. Verschillende indicatoren wijzen op een voorzichtige verbetering. Zo is het aantal faillissementen afgenomen, trekt de woningnieuwbouw aan dankzij de langzaam opkrabbende huizenmarkt, neemt de waarde van de afgegeven vergunningen voor nieuwbouw en renovatie toe en raken de orderportefeuilles geleidelijk beter gevuld. Het herstel is echter broos, de onderlinge verschillen zijn groot en de markt is veranderd. Om met overtuiging uit het dal te kunnen kruipen, moet de bouwsector afstand nemen van oude patronen en zich aanpassen aan de nieuwe omstandigheden. Die vragen om klantgericht denken, strategische samenwerkingsverbanden en veel aandacht voor efficiënte en duurzame oplossingen.

### Trends en ontwikkelingen in de bouw (algemeen)



Bron: CBS



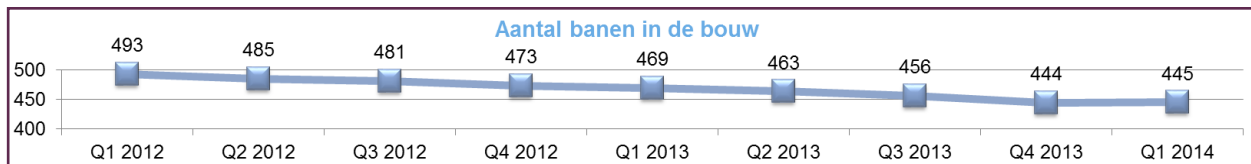
Bron: CBS

#### Kleinbedrijf ontworstelt zich aan dalende trend

In het tweede kwartaal van 2014 boekte de bouwsector als geheel 2,4% minder omzet dan een jaar eerder. De daling vond vooral plaats bij het midden- en grootbedrijf. Het kleinbedrijf, waaronder veel zzp'ers, genereerde in die periode wel meer omzet. Dit kwam onder meer door het lagere btw-tarief op arbeidskosten voor het verbouwen en herstellen van woningen.

#### Minder bouwbedrijven gaan failliet

Het aantal faillissementen in de bouw neemt in rap tempo af. In het derde kwartaal van dit jaar gingen 244 bedrijven op de fles. Dezelfde periode vorig jaar waren dat er 362. Deze trend werd al eerder ingezet. In de eerste zes maanden van 2014 hielden 522 bedrijven het hoofd niet boven water; 45% minder dan in dezelfde periode in 2013. Wel ligt het niveau nog boven dat van voor de crisis.

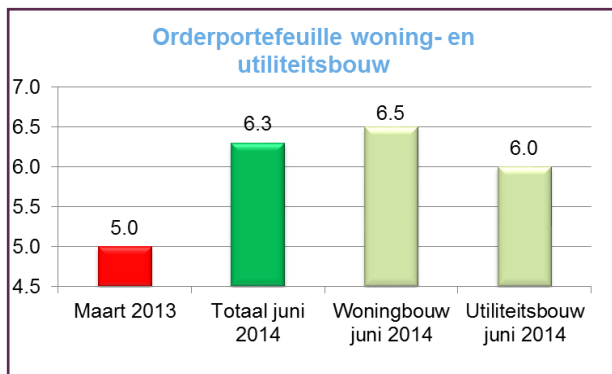


Bron: CBS

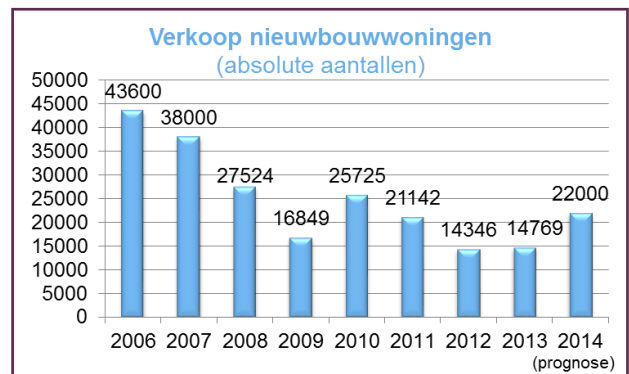
#### Herstel werkgelegenheid in 2015

De werkgelegenheid in de bouw daalt dit jaar naar schatting met 5%, terwijl het EIB voor 2015 een kleine groei van 1,5% verwacht. In de laatste vijf jaar daalde de werkgelegenheid in de sector met bijna 65.000 arbeidsjaren. Bouwbedrijven doen vanwege onzekerheden nu en volgend jaar een groter beroep op flexwerkers. Het aantal zelfstandigen in de bouw blijft voorlopig stabiel.

## Trends en ontwikkelingen in de woning- en utiliteitsbouw



Bron: Economisch Instituut voor de Bouw



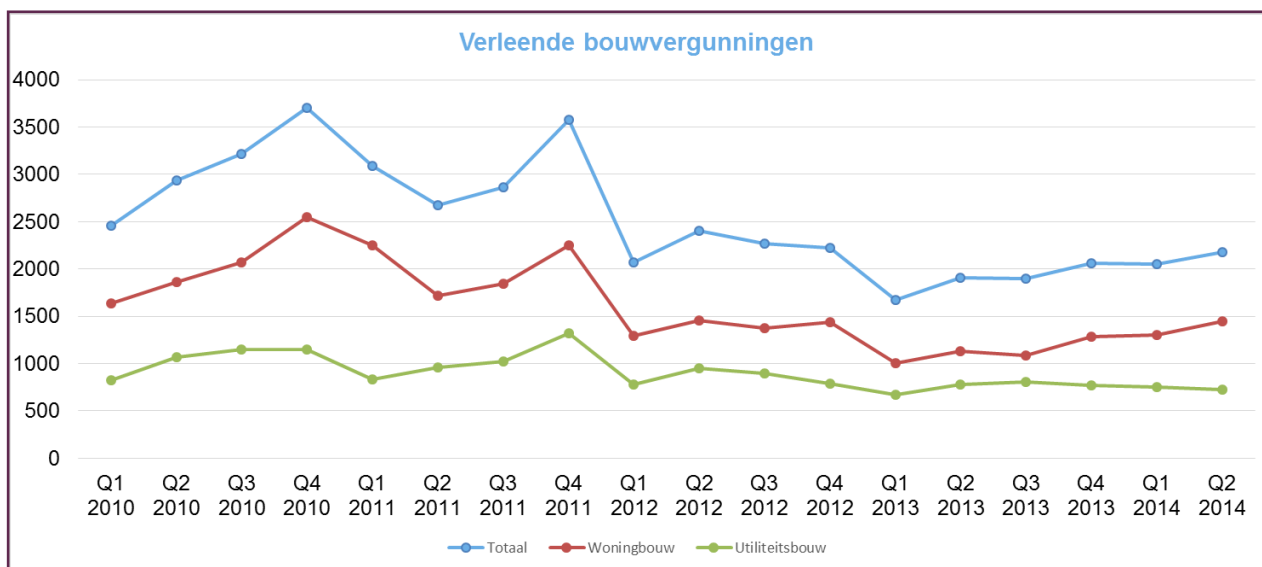
Bron: NVB Bouw

### Werkvoorraad loopt per saldo gestaag op

De werkhoeveelheid in de burgerlijke en utiliteitsbouw is sinds het dieptepunt rond maart 2013 (circa 5 maanden aan werk in portefeuille) per saldo gestaag opgelopen. Voor deze twee deelsectoren nam de orderportefeuille in juni 2014 toe tot 6,3 maanden. Dat was geheel te danken aan de woningbouw (6,5 maanden), want in de utiliteitsbouw bleef de werkvoorraad gelijk aan die in mei (6 maanden).

### Verkoop nieuwbouwwoningen trekt aan

In de eerste zeven maanden van 2014 zijn ruim 12.000 nieuwbouwwoningen verkocht. Dit is een stijging van 52% ten opzichte van 2013. De verwachting is dat het aantal voor heel 2014 zal uitkomen op 22.000. Hoewel de verkoop dus wel aantrekt, is de woningverkoop nog fors lager dan in de jaren vóór de crisis, toen bouwers en ontwikkelaars jaarlijks circa 40.000 woningen van de hand deden.



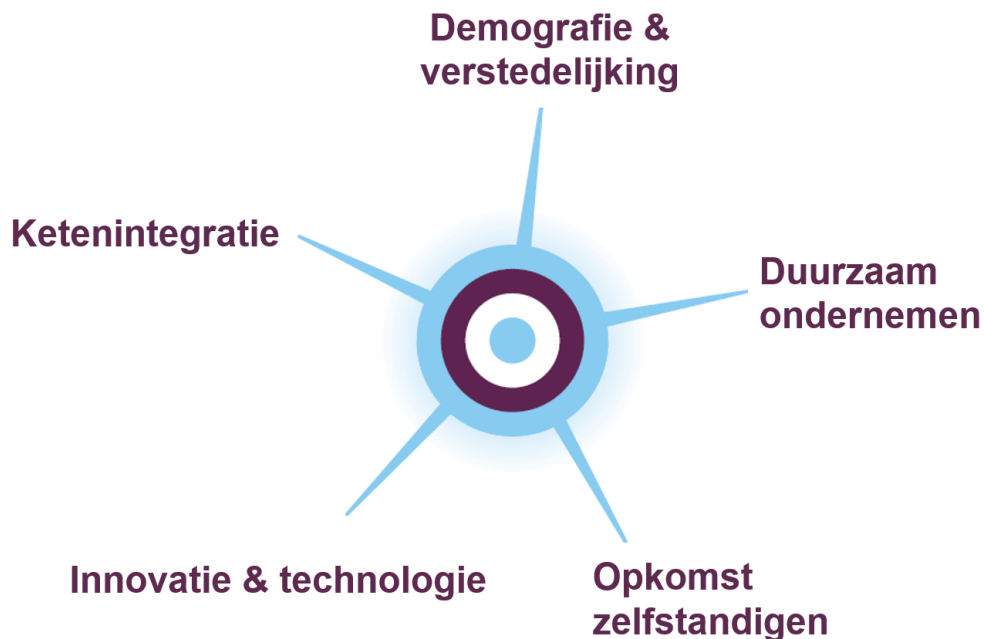
Bron: CBS

### Aantal verstrekte vergunningen loopt op

In het eerste kwartaal van 2014 zijn er in totaal 4.298 bouwvergunningen verleend, ten opzichte van 3.523 in dezelfde periode een jaar eerder. In het tweede kwartaal van dit jaar liep dit aantal verder op tot 4.316 vergunningen. De groei komt vooral op naam van de woningbouw. De utiliteitsbouw liet in het tweede kwartaal een lichte daling zien versus de eerste drie maanden van 2014.

## Thema's

In de bouw speelt een aantal generieke thema's waarmee alle ontwikkelaars en bouwbedrijven in meerdere of mindere mate te maken hebben. In deze rapportage noemen we de vijf belangrijkste:



### Demografie & verstedelijking

In de komende jaren krimpt het aantal grote gezinnen en komen er steeds meer alleenstaanden en kleine huishoudens bij. Daarnaast is er in Nederland sprake van een toenemende urbanisatie, vooral bij jonge hogeropgeleiden met een goede baan. Dit zal leiden tot een andere vraag: minder gezinswoningen, meer stedelijke behuizing en klantgerichte oplossingen.

### Duurzaam ondernemen

Duurzaamheid krijgt meer invloed op de bedrijfsvoering in de bouw. De roep om maatschappelijk verantwoord ondernemen klinkt sterker en opdrachtgevers vragen om duurzame oplossingen. Daarnaast komt er op dit gebied steeds meer wet- en regelgeving bij. Dit maakt integratie van duurzaamheid in de bedrijfsprocessen tot een voorwaarde om nieuwe mogelijkheden op de bouwmarkt te benutten. Meer kennisvergaring en samenwerking in de keten zijn hierbij onmisbaar.

### Opkomst zelfstandigen

De crisis heeft geleid tot een enorme personeelsreductie in de bouw. Veel ontslagen werknemers zijn als zelfstandigen aan de slag gegaan, waardoor hun aandeel in de sector flink is gestegen. Zzp'ers werken in toenemende mate samen, hebben doorgaans weinig vaste kosten (bijvoorbeeld geen huur van een pand) en zijn daarmee belangrijke concurrenten van de lokale, kleine bouwbedrijven geworden. Die komen in de verdrinking, omdat ook de middelgrote bedrijven zich uit noodzaak op hun terrein begeven.

### Innovatie & technologie

De bouwmarkt verandert snel door technologische ontwikkelingen (bijvoorbeeld virtueel bouwen met het Bouw Informatie Model) en de veranderende samenleving. De bouwsector kan dan ook niet meer om innovatie heen. Niet alleen op productniveau, maar ook als het gaat om samenwerking, bedrijfsprocessen en klantconcepten. Innovatie vindt nu vooral op projectbasis plaats, maar moet onderdeel worden van de bedrijfsvoering en een langetermijnvisie.

### Ketenintegratie

De toenemende vraag naar efficiënte en duurzame oplossingen dwingt effectieve en langdurige samenwerking af tussen de schakels van de bedrijfskolom: zowel voorwaarts (richting planontwikkeling en ontwerp) als achterwaarts (richting beheer en onderhoud). Verregaande ketenintegratie zorgt voor lagere bouw- en faalkosten en biedt meerwaarde voor de opdrachtgever. De technologie ervoor is al voorhanden, maar er is vaak nog een omslag in denken nodig om ketenintegratie verder uit te rollen.

### 3. Uw financiële prestatie versus branchegenoten

In onderstaande tabellen worden de verkorte resultatenrekening en verkorte balans afgezet tegen het gemiddelde van de referentiegroep.

|  | BiZ bouwbedrijf  |             | Referentiegroep (n=268)* |             |
|--|------------------|-------------|--------------------------|-------------|
|  | x € 1            | %           | x € 1                    | %           |
| Netto omzet                            | 3.321.790        | 100 %       | 3.321.790                | 100 %       |
| Voorraadmutaties                       | 0                | ..          | 7.066                    | 0 %         |
| Inkoopwaarde                           | 1.590.404        | 48 %        | 2.331.331                | 70 %        |
| <b>Brutomarge</b>                      | <b>1.731.386</b> | <b>52 %</b> | <b>991.946</b>           | <b>30 %</b> |
| Overige bedrijfsopbrengsten            | 0                | ..          | 1.154                    | 0 %         |
| Bedrijfskosten                         | 1.824.796        | 55 %        | 927.041                  | 28 %        |
| Personeelskosten                       | 1.372.615        | 41 %        | 640.815                  | 19 %        |
| Exploitatiekosten                      | 0                | ..          | 91.854                   | 3 %         |
| Inventariskosten                       | 0                | ..          | 10.934                   | 0 %         |
| Huisvestingskosten                     | 193.480          | 6 %         | 56.396                   | 2 %         |
| Autokosten                             | 85.624           | 3 %         | 39.097                   | 1 %         |
| Verkoopkosten                          | 7.455            | 0 %         | 14.382                   | 0 %         |
| Algemene kosten                        | 165.622          | 5 %         | 57.790                   | 2 %         |
| Overige bedrijfskosten                 | 0                | ..          | 15.774                   | 0 %         |
| Afschrijvingen                         | 54.447           | 2 %         | 33.144                   | 1 %         |
| <b>Bedrijfsresultaat</b>               | <b>-147.857</b>  | <b>-4 %</b> | <b>32.914</b>            | <b>1 %</b>  |
| Financiële baten en lasten             | -9.745           | 0 %         | -6.392                   | 0 %         |
| <b>Gewoon resultaat vóór belasting</b> | <b>-157.602</b>  | <b>-5 %</b> | <b>26.523</b>            | <b>1 %</b>  |

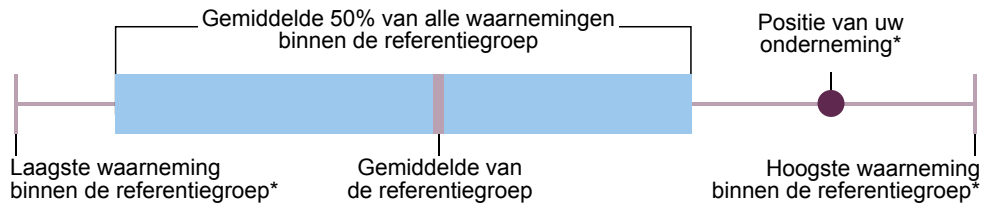
\* Posten in deze (rechter)kolom zijn geschaald op basis van de netto omzet van de testonderneming (linker kolom).

|                          | BiZ bouwbedrijf  |              | Referentiegroep (n=268)** |              |
|--------------------------|------------------|--------------|---------------------------|--------------|
|                          | x € 1            | %            | x € 1                     | %            |
| <b>Activa</b>            |                  |              |                           |              |
| Immateriële vaste activa | 2.850            | 0 %          | 6.964                     | 1 %          |
| Materiële vaste activa   | 161.201          | 15 %         | 161.686                   | 15 %         |
| Financiële vaste activa  | 0                | ..           | 53.237                    | 5 %          |
| Voorraden                | 211.492          | 20 %         | 244.953                   | 23 %         |
| Vorderingen              | 578.769          | 54 %         | 410.569                   | 38 %         |
| Liquide middelen         | 112.351          | 11 %         | 155.725                   | 15 %         |
| <b>Totaal activa</b>     | <b>1.066.663</b> | <b>100 %</b> | <b>1.066.663</b>          | <b>100 %</b> |
| <b>Passiva</b>           |                  |              |                           |              |
| Eigen vermogen           | 481.943          | 45 %         | 367.597                   | 34 %         |
| Vorzieningen             | 48.824           | 5 %          | 40.873                    | 4 %          |
| Langlopende schulden     | 0                | ..           | 134.256                   | 13 %         |
| Kortlopende schulden     | 535.896          | 50 %         | 523.937                   | 49 %         |
| Vermogensbehoefte        | 0                | ..           | 0                         | ..           |
| <b>Totaal passiva</b>    | <b>1.066.663</b> | <b>100 %</b> | <b>1.066.663</b>          | <b>100 %</b> |

\*\* Posten in deze (rechter)kolom zijn geschaald op het totaal vermogen van de testonderneming (linker kolom).

## Bandbreedtes resultatenrekening en balansposten

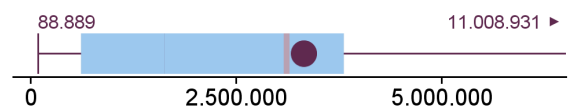
In onderstaande grafieken worden uw financiële prestaties afgezet tegen de referentiegroep. Hieronder staat middels een legenda toegelicht hoe u de grafieken dient te interpreteren.



\* Indien de laagste of hoogste waarneming, of de positie van uw onderneming buiten het bereik van de referentiegroep valt, wordt dit met een pijl aan het eind van de as weergegeven.

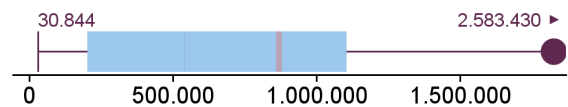
### Netto omzet

De netto omzet is de totale omzet van alle verkochte goederen en diensten.



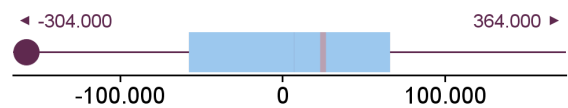
### Bedrijfskosten

Hierin zijn alle bedrijfskosten, zoals personeelskosten, auto- en transportkosten, huisvestingskosten, onderhoudskosten, verkoopkosten en andere bedrijfskosten opgenomen.



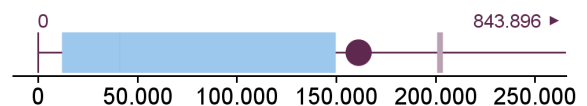
### Winst voor belastingen

De winst voor belastingen is het commerciële resultaat; omdat we geen rekening houden met fiscale correcties, kan dit afwijken van het resultaat volgens de fiscale aangifte.



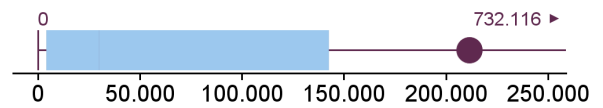
### Materiële vaste activa

Bestaat uit grond, gebouwen, machines, vervoermiddelen en inventaris.



### Voorraden

Hieronder zijn alle voorraden handelsgoederen, grondstoffen en gereed product begrepen, evenals de kosten van onderhanden projecten.



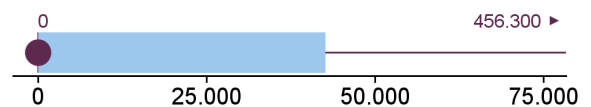
### Eigen vermogen

Bevat naast het (aandelen)kapitaal ook de wettelijke, statutaire en overige reserves.



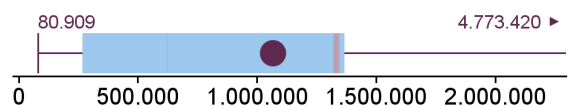
### Langlopende schulden

Dit zijn alle leningen en andere financieringen die op de langere termijn moeten worden afgelost. De aflossingsverplichting voor het komende jaar is hier niet bij inbegrepen.



### Balanstotaal

Dit is het totaal van alle activa, gelijk aan het totaal van alle passiva.



## Kengetallen

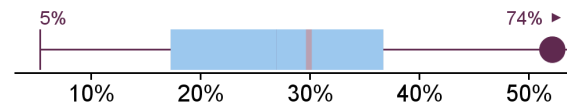
Op basis van de resultatenrekening en de balans is een aantal kengetallen berekend. Van de belangrijkste kengetallen zijn de bandbreedtes hieronder weergegeven.

### Rentabiliteit

Onder rentabiliteit verstaan we de verhouding tussen winst en het vermogen (eigen vermogen, dan wel totaal vermogen) dat deze winst heeft gegenereerd. De rentabiliteit is een belangrijke maatstaf voor beslissingscalculaties op de lange termijn.

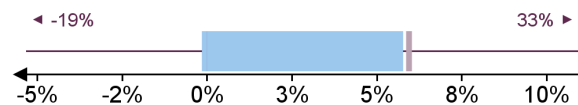
#### Brutomarge

De brutomarge is de omzet minus de kostprijs van de omzet, gedeeld door de omzet.



#### Rentabiliteit eigen vermogen

De rentabiliteit van het eigen vermogen is de winst (voor belastingen) gedeeld door het eigen vermogen.

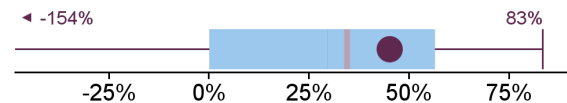


### Solvabiliteit

De solvabiliteit geeft aan in hoeverre een onderneming de financiële verplichtingen (betalingen) aan verschaffers van vreemd vermogen (lang- en kortlopende schulden) kan nakomen.

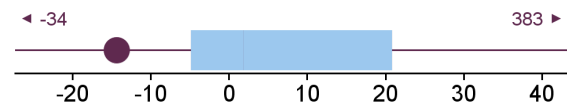
#### Solvabiliteit

Dit is de verhouding tussen eigen vermogen en vreemd vermogen (langlopende en kortlopende schulden).



#### Interest coverage ratio

Dit geeft aan hoeveel maal een bedrijf zijn rentelasten verdient. Het is een maatstaf voor de mate waarin de winst voor rente en belasting kan dalen zonder dat het bedrijf in financiële moeilijkheden komt.

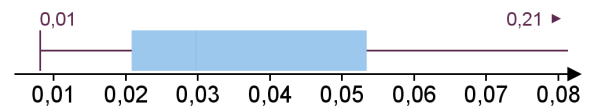


### Liquiditeit

De liquiditeit geeft aan in welke mate een onderneming haar lopende betalingsverplichtingen kan voldoen.

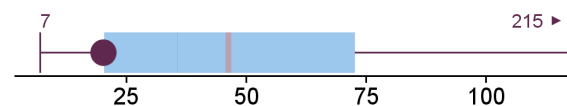
#### Current ratio

De current ratio meet de financiële toestand en specifiek de liquiditeit van een bedrijf. Het geeft de mate aan waarin een bedrijf de verschaffers van het kort vreemd vermogen (kortlopende schulden) kan betalen uit de vlottende activa (voorraden, vorderingen en liquide middelen).



#### Defensive interval (weken)

Het defensive interval geeft aan (in weken) hoe lang een bedrijf bij het ontbreken van activiteiten niet in liquiditeitsproblemen komt.





## 4. Visie op de bouw

### Licht in de tunnel

Hoewel een sterke verbetering waarschijnlijk nog wel even op zich zal laten wachten, lijkt de bouw het dieptepunt sinds de financiële crisis te zijn gepasseerd. “Ik verwacht dat het voor de sector als geheel de komende tijd een stuk beter zal gaan”, zegt sectoreconoom Madeline Buijs van ABN Amro. “Verschillende indicatoren bieden de bouw perspectief.” “Het aantal faillissementen daalt en er worden meer vergunningen afgegeven”, vult Harry Wisse van Bouwend Nederland aan. “Maar het leed is nog niet geleden. Een groot aantal bouwbedrijven heeft het nog moeilijk. Voordat het economische herstel zich daadwerkelijk vertaalt in een verbetering voor de bouw, zijn we zeker een jaar verder.” Henri de Wilde, brancheadviseur Bouw en Vastgoed bij FGH Bank, sluit zich bij deze verwachting aan. “Ik ga uit van een kleine groei vanaf de tweede helft van 2015. Daarbij zal de MKB-sector het de komende jaren heel lastig krijgen. Aan de onderkant van de markt, met partijen met een omzet tot een miljoen, organiseren zzp’ers zich steeds beter. Zij richten zich vooral op renovaties en verbouwingen. Alleen de grotere bedrijven beschikken over de kennis en middelen om omvangrijke projecten uit te voeren. Dit maakt het erg lastig voor de bedrijven in het midden, met een omzet van 1,5 tot 2 miljoen.” Eens, zegt Buijs “Het MKB worstelt, maar als de bouw aantrekt, levert dit ook voor hen meer opdrachten op. Ik zie perspectief.”

Wisse brengt een nuancering aan voor de grond-, wegen- en waterbouw. In die subsector is de situatie zorgelijker, constateert hij. “Lokale overheden trappen op de rem, regionale projecten gaan knellen. Daarnaast hebben enkele grote marktpartijen zich meermaals verslikt in meeslepende infraprojecten. Men wil zo graag contracten binnenhalen dat men de risico’s soms te makkelijk neemt.” Dit brengt het gesprek op faalkosten; in de regel een flinke post voor bouwbedrijven. Hoe kunnen zij deze kosten omlaag brengen? De Wilde ziet in dit kader veel in modulair bouwen en reproduceerbaarheid. Wisse is het daar roerend mee eens. “Nederland telt een miljoen bruggen en die zijn allemaal verschillend. Waarom? Je kunt veel meer voordeel halen uit standaardisatie. Op de woningmarkt zie je dergelijke bewegingen al ontstaan, mede aangewakkerd door de opmars van duurzaamheid. Grote bouwers produceren delen van huizen in de fabriek die op de bouwplaats alleen nog gemonteerd worden. De bouwsector zou als geheel in deze beweging moeten meegaan.”

In het kader van duurzaamheid ziet De Wilde daar nog meer verbeterpunten. “Alle modules zijn in beton gegoten. Op de eerste plaats heeft beton een isolatiewaarde van nul. Daar komt bij dat de resten na sloop nauwelijks nog bruikbaar zijn. Naar mijn idee zou je naar een ander soort bouw moeten die makkelijker kan worden aangepast. De houtskeletbouw lijkt me daar zeer geschikt voor.” Tot slot beantwoordt reproduceerbaarheid ook aan de veranderde behoeften van klanten: slimme oplossingen, totaalconcepten en ontzorgen. De Wilde: “Aannemers krijgen in de regel een bestek aangeleverd waarop alles is voorgekauwd. Concurrentie is alleen op prijs mogelijk. Dat verandert langzaam maar zeker in de utiliteitsbouw, maar ik zie ook mogelijkheden voor de woningbouw. In de nieuwe situatie geeft de opdrachtgever alleen algemene eisen door, bijvoorbeeld op het gebied van energieverbruik en onderhoudsniveau. Het bouwbedrijf kan dit invullen met onderdelen die het al op de plank heeft liggen. Dan zijn slechts lichte aanpassingen nodig die de opdrachtgever specifieke voordelen kunnen bieden. Daar komt bij dat het bedrijf zich kan onderscheiden.”

Daar stipt de Wilde nog een belangrijk punt aan: het belang van ondernemerschap. Zzp’ers zijn daar al meer mee bezig. “Zij delen netwerken, werken samen, kijken naar sponsoring; dit zijn de nieuwe aannemingsbedrijven. Ze hebben oog voor marketing en profilering; aspecten waaraan de bouw in het algemeen veel te weinig doet.” “In brede zin wordt de bouw gezien als commodity”, reageert Wisse. “De concurrentie is groot en er is weinig verschil. Dus krijg je prijsconcurrentie. Maar vooral bouwbedrijven die erin slagen om onderscheidende concepten te ontwikkelen, bijvoorbeeld met gebruik van nieuwe technieken, hebben de toekomst.”

## 5. Kansen & bedreigingen

### Kansen en bedreigingen volgens experts

Wil de bouw op de lange termijn gezond zijn, dan zal de branche slim moeten inspelen op kansen en verstandig moeten omgaan met bedreigingen. Hieronder vindt u een overzicht van de belangrijkste:

#### Kansen

##### Meer ouderen en alleenstaanden

- Het aantal 65-plussers zal tot 2040 bijna verdubbelen naar 4,3 miljoen.
- In de komende jaren groeit het aantal kleine huishoudens (meer alleenstaanden).
- Deze twee ontwikkelingen resulteren in andere woonwensen, aanpassingen van de bestaande woningvoorraad (bijvoorbeeld vanwege de zorgbehoefte aan huis) en meer ontwikkeling in het binnenstedelijk gebied.

##### Verdere verduurzaming

- Het kabinet zet in op 16% alternatieve energie in 2020 en energieneutraliteit op de lange termijn.
- De bouw, goed voor veel energieverbruik en afval, zet al zwaar in op het actief terugdringen van de druk op het milieu.
- Er zijn voor iedere schakel in de keten echter meer mogelijkheden. Denk aan duurzaam inkopen, bij het ontwerp al rekening houden met recycling en hergebruik of de ontwikkeling van asfalt dat langer meegaat.
- Samenwerking en kennisdeling in de keten en innovatie zijn hierbij voorwaarden.

##### Standaardisatie

- Technologische vooruitgang maakt het mogelijk om steeds meer onderdelen van gebouwen al in de fabriek te produceren.
- Op de bouwplaats worden de onderdelen alleen nog in elkaar gezet.
- Deze standaardisatie maakt een reductie van de (faal)kosten en doorlooptijd mogelijk.
- Standaardisatie zou zich echter niet moeten beperken tot producten, maar ook moeten worden doorgevoerd in processen en informatiestromen.

#### Bedreigingen

##### Relatief veel wanbetalers

- Ondanks de aantrekkelijke economie staan de werkgelegenheid en de groei in de bouwsector onder druk doordat opdrachtgevers facturen niet of te laat betalen (onderzoek Intrum Justitia).
- Bijna één op de vier ondervraagde bouwbedrijven heeft daardoor mensen moeten ontslaan.
- Het aantal facturen dat niet wordt betaald, ligt in de bouw hoger dan in andere sectoren.
- Bedrijven zijn hierdoor ook voorzichtig met het aantrekken van nieuw personeel.

##### Teruglopende investeringen

- Overheid en woningcorporaties bezuinigen behoorlijk op de bouwwerkzaamheden en dat heeft vooral gevolgen voor de grond-, wegen- en waterbouw.
- De investeringen van gemeenten staan onder druk door bezuinigingen op het Gemeentefonds. Daardoor wordt er per gemeente minder geïnvesteerd in bijvoorbeeld aanleg en onderhoud van wegen.
- In 2015 zullen de bedrijfsinvesteringen naar verwachting wel aantrekken.

## Kansen en bedreigingen volgens bouwondernemers

Middels de zogenaamde SRA-Bouwscaan heeft SRA met behulp van een online enquête aan 134 bouwondernemers gevraagd wat de belangrijkste kansen en bedreigingen zijn in de bouwbranche. Hieronder zijn deze resultaten grafisch weergegeven.

