



**OnderhoudNL  
Ondernemers-  
panel  
22<sup>e</sup> meting  
Laagseizoen  
2012/2013**

**Rapportage**

T.b.v. OnderhoudNL

Ing. Florens van der Gaag, drs. Marjon Drenth, drs. Linda Aders-van der Geest  
Mei 2013 – a13fsgov1

**USP**  
Marketing Consultancy bv

1 Inleiding

2 Respons en bedrijfskenmerken

3 Conjunctuur

4 Actuele vragen - OnderhoudNL excl. Industrieel

5 Actuele vragen - Industrieel

6 Conclusies

- OnderhoudNL wil de invloed van de economische omstandigheden op de schilder- en onderhouds-, metaalconserverings- en glasbranche in de gaten houden en wordt daarvoor twee keer per jaar gemeten door OnderhoudNL met het OnderhoudNL ondernemerspanel.
- Naast het genereren van beleidsinformatie wil OnderhoudNL de leden ondersteunen in hun bedrijfsvoering met verkoopadvies, doelgroepspecificaties en ware marktfeiten. Hiermee wil OnderhoudNL de indianenverhalen omtrent het huidige economische klimaat niet leidend laten zijn in het beleid, maar de branche ondersteunen met gedegen informatie en adviezen vanuit OnderhoudNL. Niet alleen voor OnderhoudNL, maar ook voor de bedrijfsvoering van de leden is het belangrijk om hierover inzicht te krijgen in de eigen branche.



- Het doel dat aan het OnderhoudNL Ondernemerspanel ten grondslag ligt, is enerzijds het volgen van de conjunctuur en de laatste ontwikkelingen in de sector en anderzijds het ondersteunen van de leden in hun bedrijfsvoering met verkoopadvies, doelgroepspecificaties en ware marktfeiten.
- Informatie die met het ondernemerspanel in kaart gebracht wordt, is:
  - Ontwikkeling van de omzet
  - Ontwikkeling naar type werkzaamheden
  - Ontwikkeling van de orderportefeuille
  - Issues die spelen op het gebied van economie, milieu/duurzaamheid/energie, logistiek, marktwerking, techniek, innovatie, marktontwikkelingen, etc.
- Het onderwerp dat, naast de conjunctuur, in deze editie van het OnderhoudNL Ondernemerspanel aan bod is gekomen is de concurrentie op basis van arbeidskosten (mate waarin men meer te maken heeft gehad met concurrentie op basis van de arbeidskosten, van welke partijen dit vooral is, de mate waarin dit nadelige gevolgen heeft gehad voor het bedrijf, maatregelen die bedrijven hebben getroffen tegen de concurrentie op arbeidskosten en die men nog gaat treffen en oplossingen voor deze problematiek).
- De sector Industrieel heeft actuele vragen gekregen over het werken in onderaanneming.

De opzet van deze rapportage ziet er als volgt uit:

- In hoofdstuk 2 zal worden aangevangen met de respons en bedrijfskenmerken van de deelnemers aan het OnderhoudNL Ondernemerspanel.
- Vervolgens zal er in hoofdstuk 3 worden ingegaan op de huidige conjunctuur en de invloed daarvan op de bedrijven in de schilder- en onderhouds-, metaalconserverings- en glasbranche. Hierbij zal een vergelijking worden gemaakt tussen de sectoren Totaal/Vastgoed (voorheen SMV), Schilders (voorheen SVSO), Industrieel (voorheen SVMB) en Zelfstandigen (voorheen SOZP). De door OnderhoudNL onderscheiden sector Glas (voorheen SVG) is niet in deze uitsplitsing meegenomen, omdat er te weinig waarnemingen zijn voor bedrijven in deze sector. Deze bedrijven zijn wel meegenomen in het totaal. Ook zullen de resultaten van deze meting vergeleken worden met de uitkomsten van de vorige meting.
- In hoofdstuk 4 zullen een aantal actuele vragen voor de OnderhoudNL leden exclusief sector Industrieel worden behandeld. Allereerst zal worden ingegaan op de mate waarin men werkt met flexkrachten. Vervolgens zal er worden ingegaan op de mate waarin bedrijven concurrentie ervaren op basis van de arbeidskosten, wat de gevolgen hiervan zijn en welke maatregelen men heeft getroffen of nog gaat nemen. Waar interessant zal een vergelijking worden gemaakt met de resultaten van de vorige meting: 21<sup>e</sup> meting, hoogseizoen 2012.
- In hoofdstuk 5 zullen een aantal actuele vragen voor de leden van sector Industrieel worden behandeld. Er zal worden ingegaan op het werken in onderaanneming; welke contractvorm(en), model-onderaannemingsovereenkomst en algemene voorwaarden hanteert men. Waar interessant zal een vergelijking worden gemaakt met de resultaten van een eerdere meting: 19<sup>e</sup> meting, hoogseizoen 2011.
- In hoofdstuk 6 worden de belangrijkste uitkomsten van het OnderhoudNL Ondernemerspanel samenvat.

1 Inleiding

2 Respons en bedrijfskenmerken

3 Conjunctuur

4 Actuele vragen - OnderhoudNL excl. Industrieel

5 Actuele vragen - Industrieel

6 Conclusies

## 2 Respons en bedrijfskenmerken

De onderstaande tabel geeft het verloop van het onderzoek weer.

De uitnodiging voor deelname aan het OnderhoudNL Ondernemerspanel is verzonden aan 2.248 leden van OnderhoudNL. Dit zijn alle OnderhoudNL leden waarvan een e-mailadres bekend is.

Er zijn uiteindelijk 541 geslaagde enquêtes afgenomen. Er is een responspercentage behaald van 24%.

Onderzoeksverloop							
Week	12	13	14	15	16	17	18
Afstemmen vragenlijst							
Programmeren							
Veldwerk							
Rapportage							

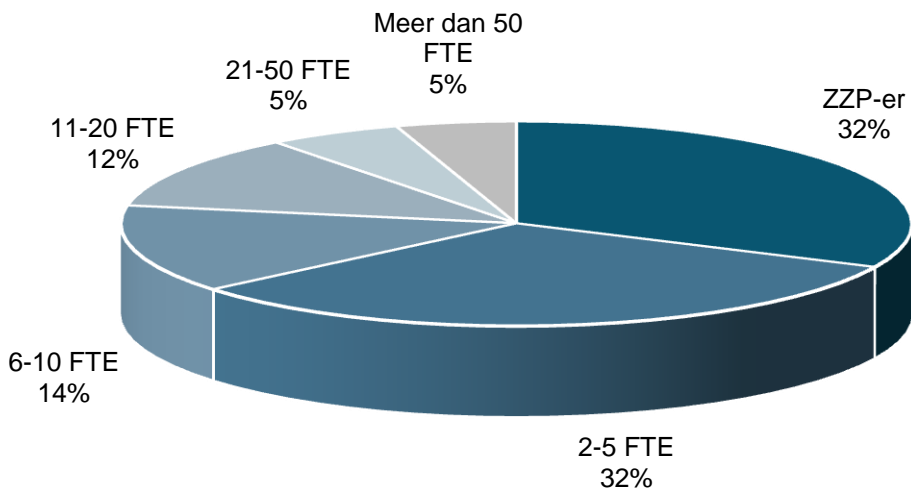
Respons per sector						
	Totaal	Schilders	Totaal/ Vastgoed	Industrieel	Zelfstandigen	Glas
Totaal aantal in bestand	2.248	1.299	157	77	680	35
Respons	541	355	44	14	122	6
Respons percentage	24%	27%	28%	18%	18%	17%

Hoeveel medewerkers, inclusief uzelf, heeft uw bedrijf momenteel in dienst?  
Wat was de omzet van uw onderneming in euro's excl. BTW in 2012?

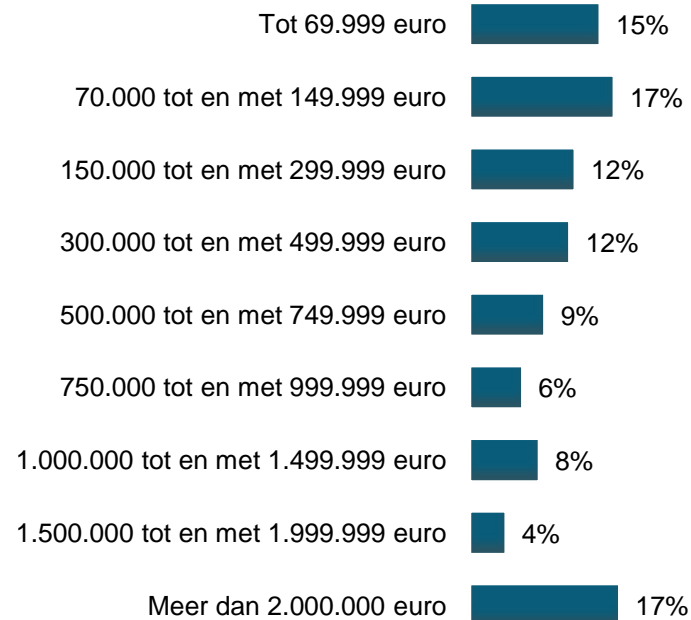
Drie op de tien OnderhoudNL leden (excl. Industrieel) is een ondernemer zonder personeel of heeft 2-5 werknemers in dienst (beide 32%). Het gemiddelde aantal medewerkers ligt rond de 8 personen.

Bijna een derde van de OnderhoudNL leden (excl. Industrieel) heeft een omzet tot anderhalve ton behaald (32%) en gemiddeld 21% van de bedrijven heeft een jaaromzet van meer dan 1,5 miljoen behaald in 2012. De verdeling van de omzet komt vrijwel overeen met die van eerdere metingen.

Aantal medewerkers  
OnderhoudNL excl. Industrieel



Omzet 2012 excl. BTW  
OnderhoudNL excl. Industrieel



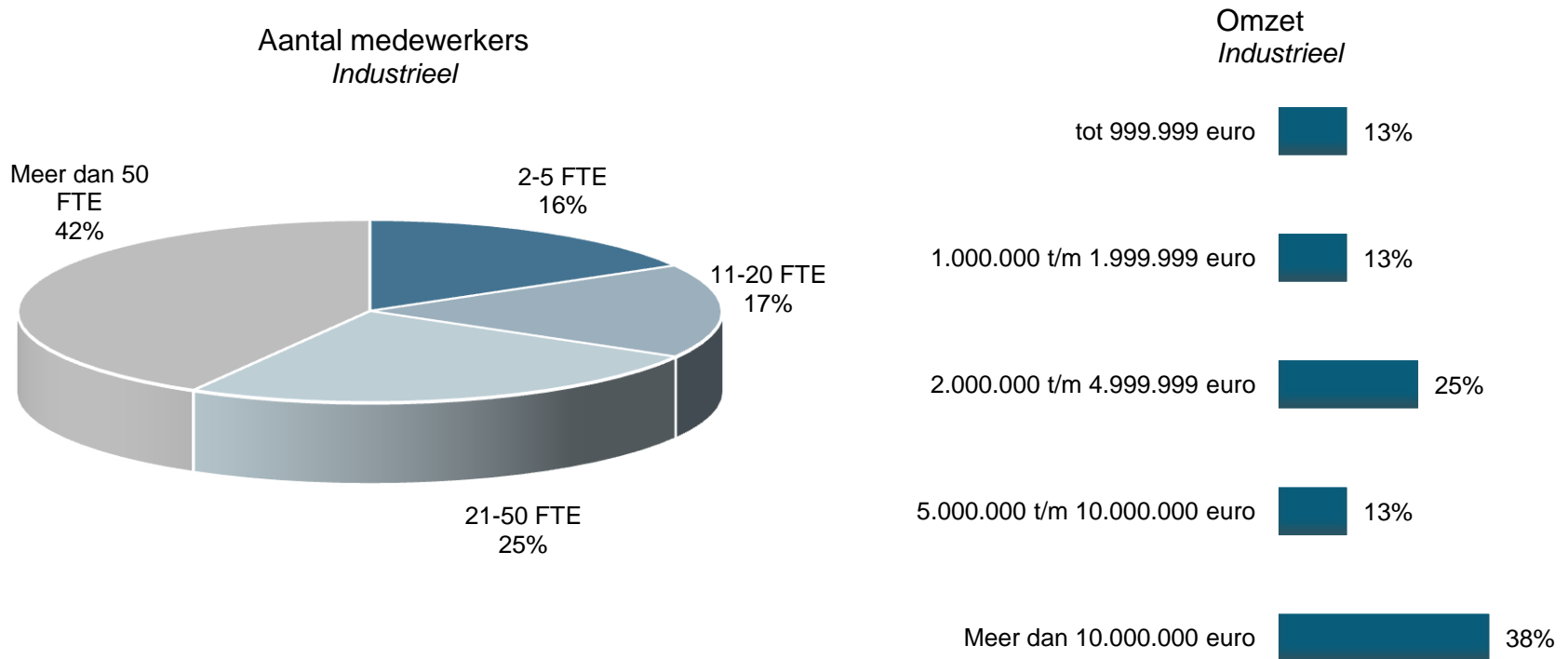


## 2 Respons en bedrijfskenmerken - OnderhoudNL excl. Industrieel

Hoeveel medewerkers, inclusief uzelf, heeft uw bedrijf momenteel in dienst?  
Wat was de omzet van uw onderneming in euro's excl. BTW in 2012?

De meeste ondervraagde Industrieel leden hebben meer dan 50 medewerkers (42%). Het gemiddelde aantal medewerkers ligt rond de 33 personen.

De omzet van Industrieel leden ligt een stuk hoger dan de omzet van de andere OnderhoudNL leden. Van de ondervraagde Industrieel leden heeft 38% in 2012 een jaaronzet van meer dan 10 miljoen behaald.



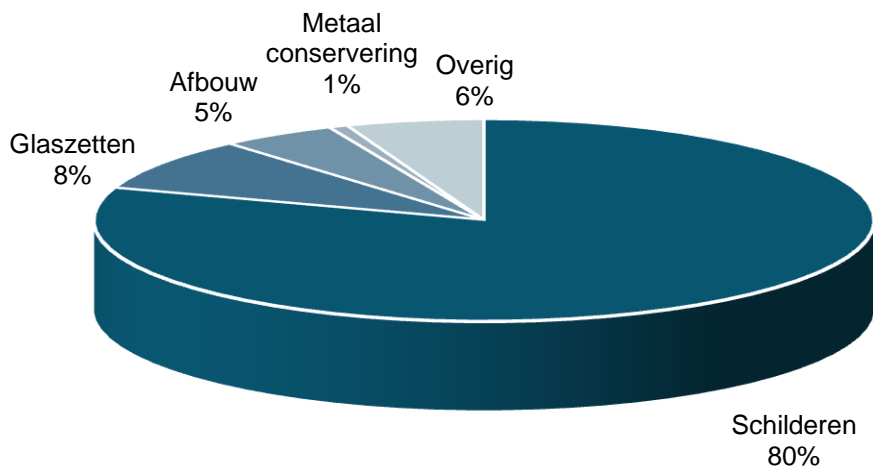
## 2 Respons en bedrijfskenmerken

Hoe was uw omzet in 2012 in procenten verdeeld over de volgende werkzaamheden?

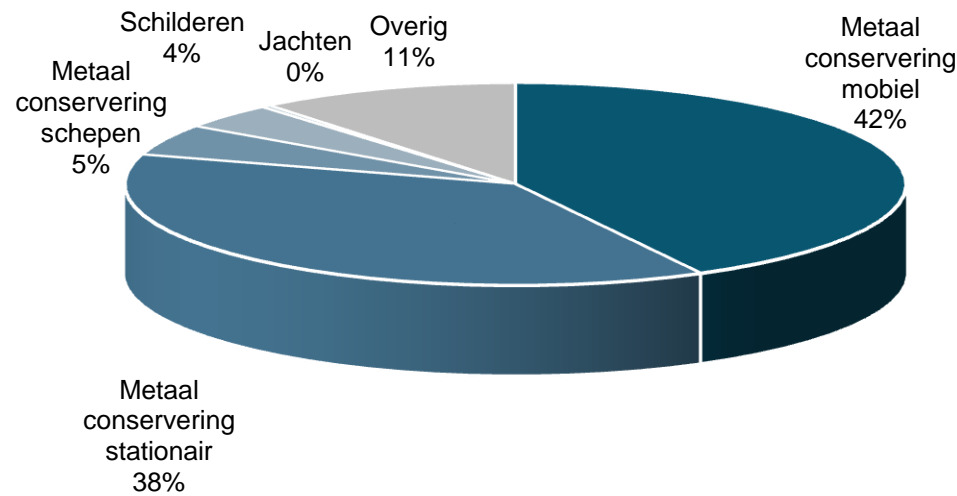
De omzet van bedrijven uit de sectoren Schilders, Totaal/Vastgoed, Zelfstandigen en Glas kan worden verdeeld naar verschillende werkzaamheden. Het grootste deel van de omzet (80%) komt uit schilderwerkzaamheden en 8% komt uit glaszetten. Dit is vergelijkbaar met voorgaande metingen.

De omzet van de Industrieel leden is ook verdeeld naar verschillende type werkzaamheden. Mobiele metaalconservering draagt voor 42% bij aan de omzet en 38% komt van stationaire metaalconservering.

Omzet verdeling  
*OnderhoudNL excl. Industrieel*



Omzet verdeling  
*Industrieel*

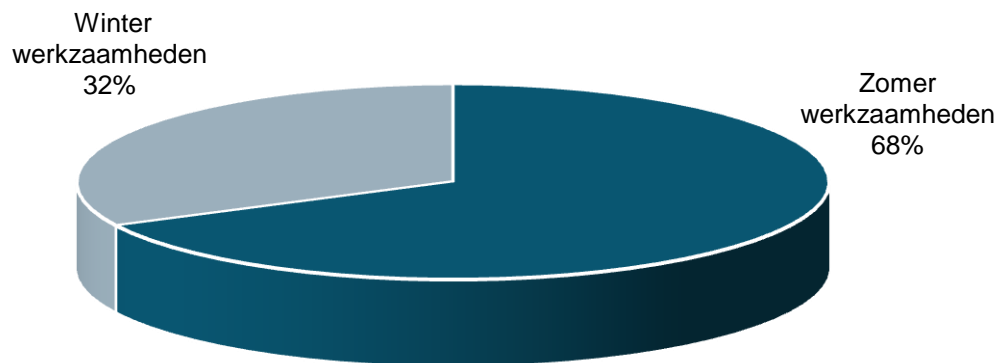


Hoe was uw omzet in 2012/2013 in procenten verdeeld over de volgende werkzaamheden?

Naast een verdeling van de omzet naar het soort werkzaamheden, kan de omzet ook verdeeld worden naar het seizoen waarin de werkzaamheden worden uitgevoerd. Ongeveer tweederde van de omzet wordt behaald met zomerwerkzaamheden (68%).

Zoals in de onderstaande tabel te zien is, zijn er geen grote verschillen te zien in de verdeling van de omzet naar seizoenen wanneer er een vergelijking wordt gemaakt tussen de verschillende sectoren.

Verdeling omzet naar seizoen



Verdeling omzet naar seizoen – sector

	Totaal	Schilders	Totaal/ Vastgoed	Industrieel	Zelfstandigen
Zomerwerkzaamheden	68%	68%	67%	67%	68%
Winterwerkzaamheden	32%	32%	33%	33%	32%

1 Inleiding

2 Respons en bedrijfskenmerken

3 Conjunctuur

4 Actuele vragen - OnderhoudNL excl. Industrieel

5 Actuele vragen - Industrieel

6 Conclusies

Voor de ontwikkeling en verwachtingen omtrent de omzet en werkgelegenheid zijn conjunctuurindicatoren berekend. Deze indicatoren zijn berekend door het saldo te nemen van het aantal ondernemers dat zegt dat de omzet dan wel de werkgelegenheid (sterk) is toegenomen en het aantal dat zegt dat de omzet dan wel de werkgelegenheid (sterk) is afgenomen. Dit betekent dus dat de percentages van de groep die heeft geantwoord met 'sterk afgenomen' en 'afgenomen' worden afgetrokken van de percentages 'sterk toegenomen' en 'toegenomen'. De groep die de optie 'gelijk gebleven' heeft gekozen, is hierbij buiten beschouwing gelaten.

De formule ziet er dus als volgt uit:

$$\text{Conjunctuur indicator} = ((\% \text{ sterk toegenomen}) + (\% \text{ toegenomen})) - ((\% \text{ sterk afgenomen}) + (\% \text{ afgenomen}))$$

De interpretatie van de conjunctuurindicatoren is als volgt:

- Op het moment dat er meer positief dan negatief gestemde ondernemers zijn, is de indicator positief (met een maximum van 100, indien iedereen positief gestemd is).
- Op het moment dat er meer negatief dan positief gestemde ondernemers zijn, is de indicator negatief (met een maximum van -100, indien iedereen negatief gestemd is).

In de figuren op de volgende pagina's worden de uitkomsten van het laagseizoen van 2012/2013 vergeleken met de uitkomsten van het laagseizoen van 2011/2012. Ook worden de verwachtingen vergeleken met de verwachtingen van een jaar geleden. Deze vergelijking wordt zowel voor de totale schilder- en onderhouds-, metaalconserverings- en glasbranche gemaakt alsook voor de verschillende sectoren op zich.

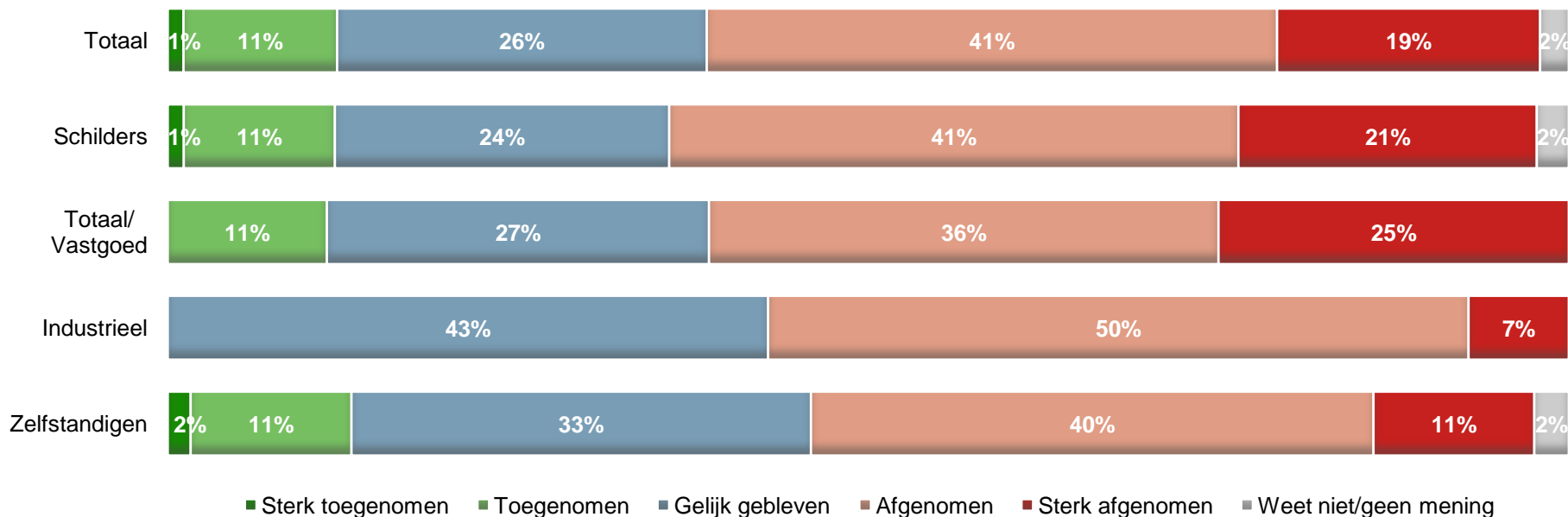
Bij de saldo ontwikkeling en de stemming dient wel opgemerkt te worden dat een negatief cijfer van bijvoorbeeld -15% niet betekent dat de omzet met 15% is gedaald, maar dat er meer bedrijven zijn die aangeven dat de omzet is gedaald dan bedrijven die aangeven dat de omzet is gestegen.

Hoe heeft uw onderneming zich ontwikkeld op de onderstaande aspecten in de maanden oktober 2012 tot en met maart 2013 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Omzet

Uit de onderstaande figuur blijkt dat 12% van alle ondernemers aangeeft dat de omzet van het afgelopen laagseizoen (sterk) is gestegen ten opzichte van het laagseizoen vorig jaar. Daarnaast geeft 26% aan dat de omzet gelijk is gebleven. Dit betekent dat 86% van de OnderhoudNL leden aangeeft dat de omzetontwikkeling niet is verbeterd ten opzichte van het laagseizoen 2011/2012.

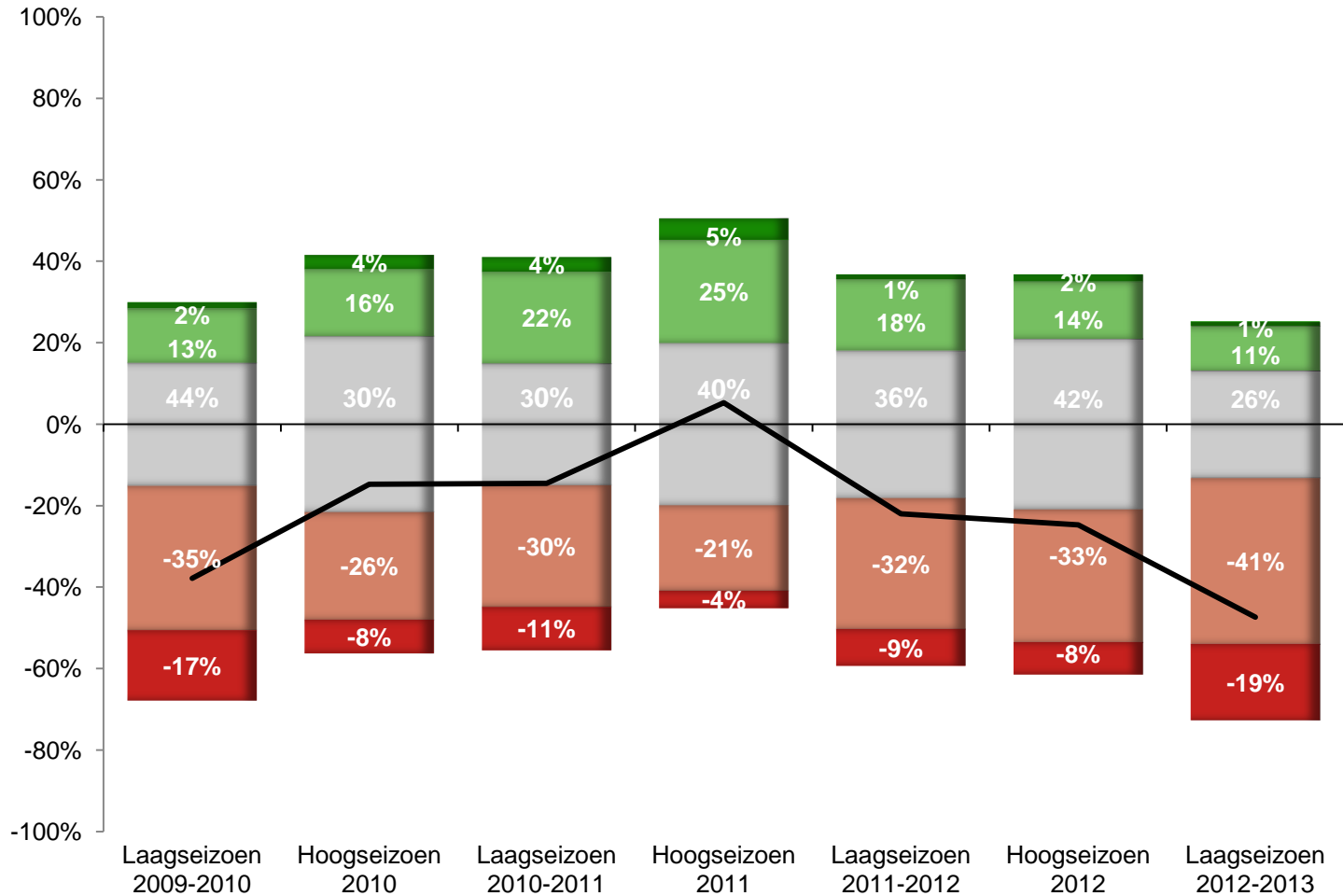
Geen enkel Industrieel lid geeft aan dat de omzet van het afgelopen laagseizoen is gestegen ten opzichte van het laagseizoen van vorig jaar.

Ontwikkelingen omzet laagseizoen t.o.v. vorig jaar



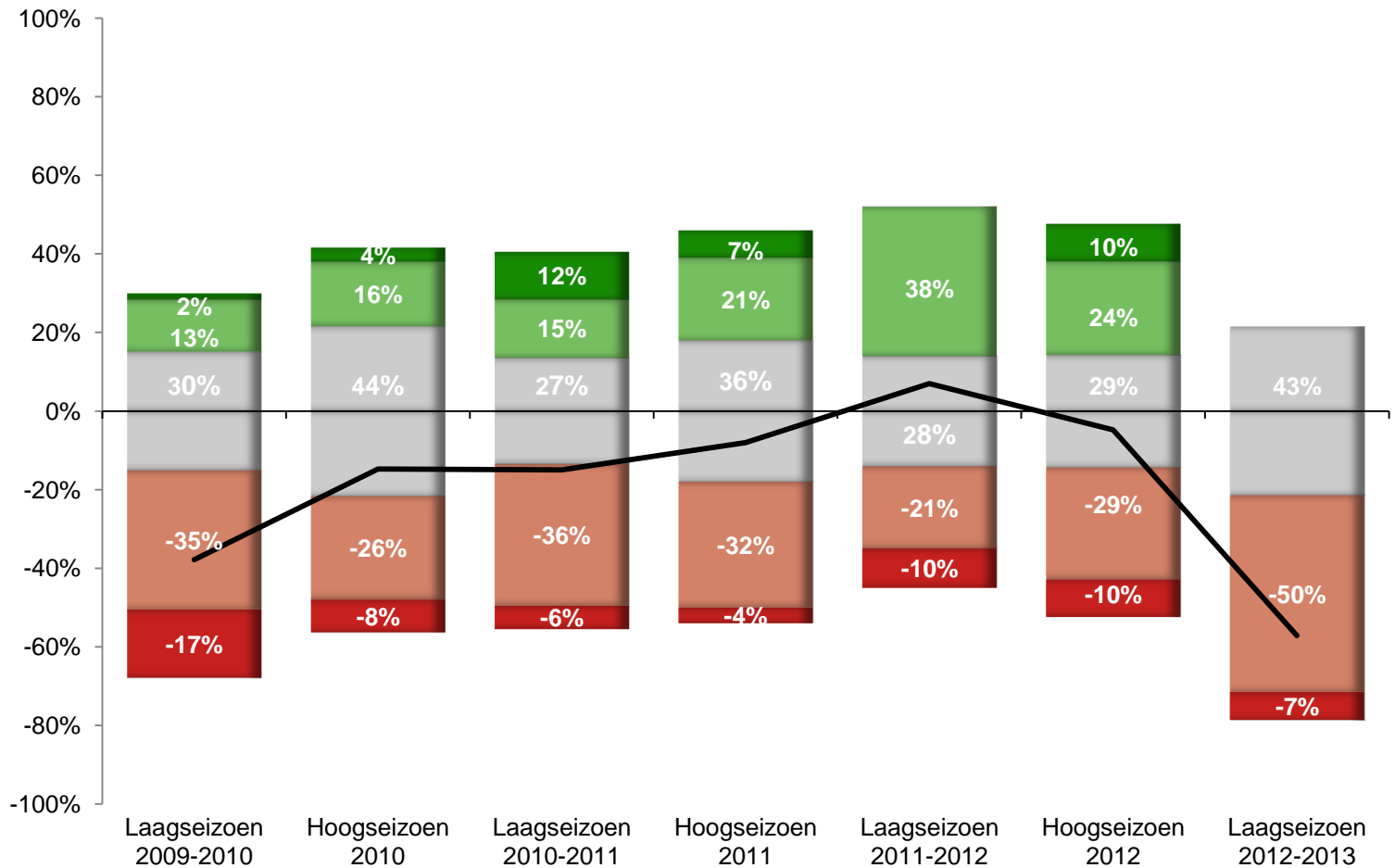
Onderstaand figuur geeft de ontwikkeling in de omzet van de afgelopen metingen overzichtelijk weer. De conjunctuur indicator laat de saldo ontwikkeling van de omzet zien.

Ontwikkeling omzet OnderhoudNL



Onderstaand figuur geeft de ontwikkeling in de omzet van de afgelopen metingen overzichtelijk weer. De conjunctuur indicator laat de saldo ontwikkeling van de omzet zien.

Ontwikkeling omzet Industrieel



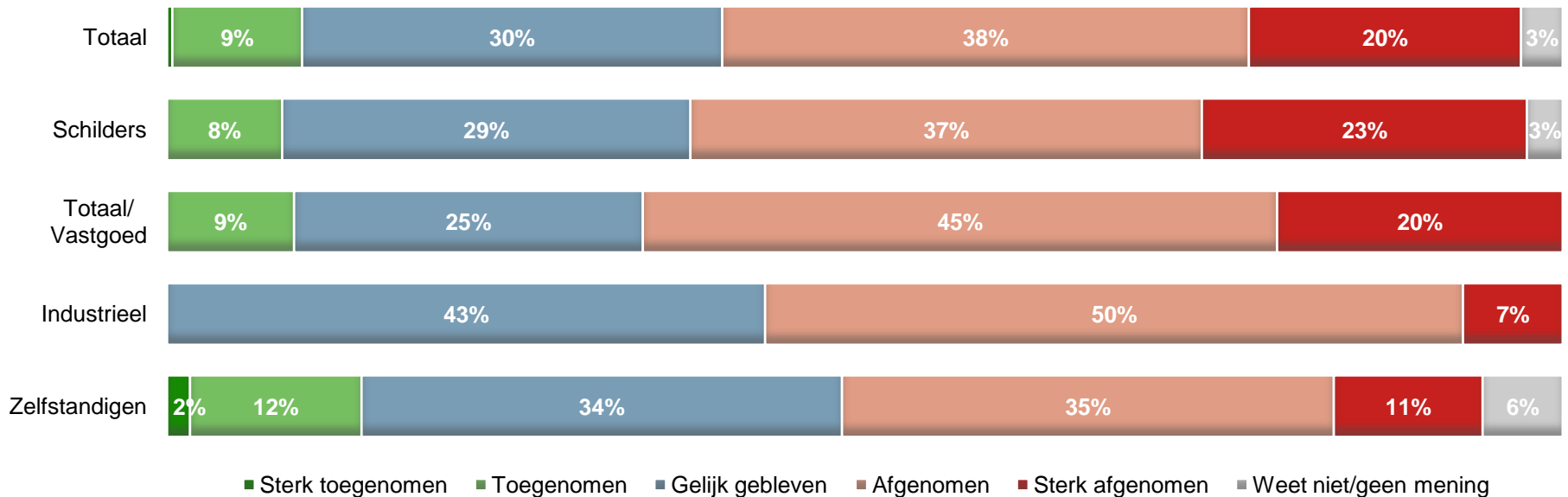


Hoe heeft uw onderneming zich ontwikkeld op de onderstaande aspecten in de maanden oktober 2012 tot en met maart 2013 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? *Werkgelegenheid*

Ook over de werkgelegenheid zijn de OnderhoudNL leden over het algemeen niet positief; 9% geeft aan dat de werkgelegenheid in de branche het afgelopen laagseizoen (sterk) is gestegen ten opzichte van het vorige laagseizoen. Daarnaast geeft 30% van de ondernemingen aan dat de werkgelegenheid gelijk is gebleven. Een grote meerderheid van de OnderhoudNL leden geeft aan dat de ontwikkeling van de werkgelegenheid zich niet heeft verbeterd (88%).

Geen enkel Industrieel lid geeft aan dat de werkgelegenheid van het afgelopen laagseizoen is gestegen ten opzichte van het laagseizoen vorig jaar.

## Ontwikkelingen werkgelegenheid hoogseizoen t.o.v. vorig jaar



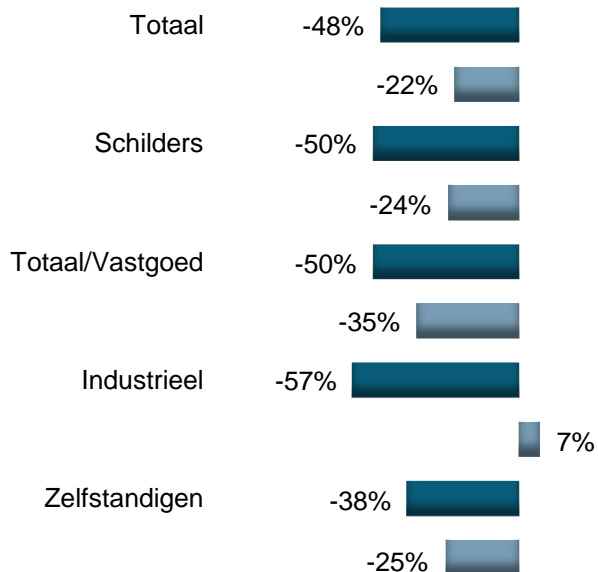
Hoe heeft uw onderneming zich ontwikkeld op de onderstaande aspecten in de maanden oktober 2012 tot en met maart 2013 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Omzet en werkgelegenheid

Ten opzichte van het laagseizoen van 2011/2012 heeft de omzet zich negatief ontwikkeld; vorig jaar gaven minder ondernemers aan dat de omzet zich negatief had ontwikkeld dan dit jaar. Dit beeld is terug te zien voor alle sectoren.

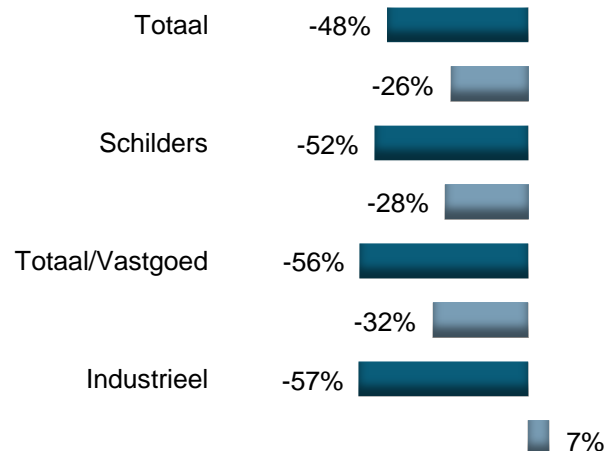
Ook de werkgelegenheid heeft zich ten opzichte van vorig jaar negatiever ontwikkeld. Vorig jaar was de conjunctuur indicator -26% en dit jaar is dit gedaald tot -48%. Dit beeld is terug te zien in alle sectoren.

Over het geheel genomen, is de situatie ten opzichte van vorig jaar verslechterd. Dit geldt voor zowel de omzet als de werkgelegenheid.

Saldo ontwikkeling van de omzet  
% (sterk) toegenomen - % (sterk) afgenomen



Saldo ontwikkeling van de werkgelegenheid  
% (sterk) toegenomen - % (sterk) afgenomen



*Hoe heeft uw onderneming zich ontwikkeld op de onderstaande aspecten in de maanden oktober 2012 tot en met maart 2013 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Omzet*

De ontwikkeling van de omzet in het laagseizoen 2012/2013 wordt in de onderstaande tabel vergeleken met de ontwikkeling van de omzet in andere branches van de bouw in kwartaal 4 van 2012 en kwartaal 1 van 2013. Deze resultaten zijn afkomstig uit de Bouwbarometer, een periodiek onderzoek dat wordt uitgevoerd door USP Marketing Consultancy in opdracht van BouwKennis. Hieruit komt naar voren dat ten opzichte van de vorige meting de omzet zich, in vrijwel alle branches, negatief ontwikkelt.

Wanneer we de omzetontwikkeling van de OnderhoudNL leden vergelijken met de omzetontwikkeling in de andere branches zien we dat de OnderhoudNL leden relatief negatief gestemd zijn. Dit terwijl de OnderhoudNL leden in vorige metingen vaak minder negatief waren.

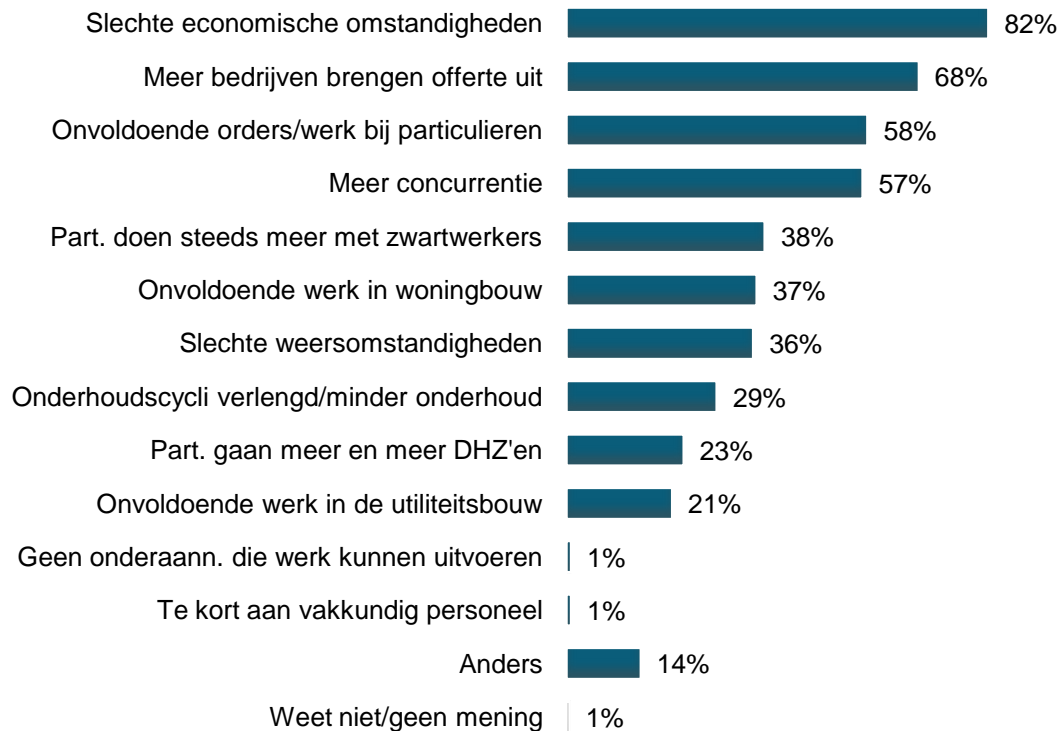
Omzetontwikkeling								
	OnderhoudNL leden	Handel	Architecten	Aannemer B&U	Aannemer GWW	Installateurs	Afbouw	Klusbedrijven
Laagseizoen '12/'13	-47%	-48%	-43%	-42%	-35%	-23%	-37%	-32%
Hoogseizoen 2012	-25%	-50%	-39%	-39%	-36%	-27%	-30%	-24%
Laagseizoen '11/'12	-23%	5%	-29%	-32%	-24%	-9%	-18%	-19%
Hoogseizoen 2011	5%	44%	-11%	17%	1%	7%	12%	6%
Laagseizoen '10/'11	-14%	13%	-6%	-5%	0%	11%	-25%	2%
Hoogseizoen 2010	-14%	-20%	-19%	-27%	-25%	-12%	-6%	-8%

*Uw omzet is het afgelopen half jaar gedaald ten opzichte van vorig jaar. Wat zijn hier volgens u de oorzaken van?*

De meerderheid van de OnderhoudNL leden (excl. Industrieel) geeft als oorzaak van een dalende omzet aan dat er slechtere economische omstandigheden zijn (82%), dat er meer bedrijven wordt gevraagd om een offerte uit te brengen (68%), dat er onvoldoende orders/werk bij particulieren is (58%) en dat er meer concurrentie is (57%).

Van de Industrieel leden die een daling in de omzet hebben ervaren, noemt de meerderheid de slechte economische omstandigheden als oorzaak (63%). Daarop volgend wordt meer concurrentie genoemd (50%).

#### Oorzaken daling omzet *OnderhoudNL excl. Industrieel*

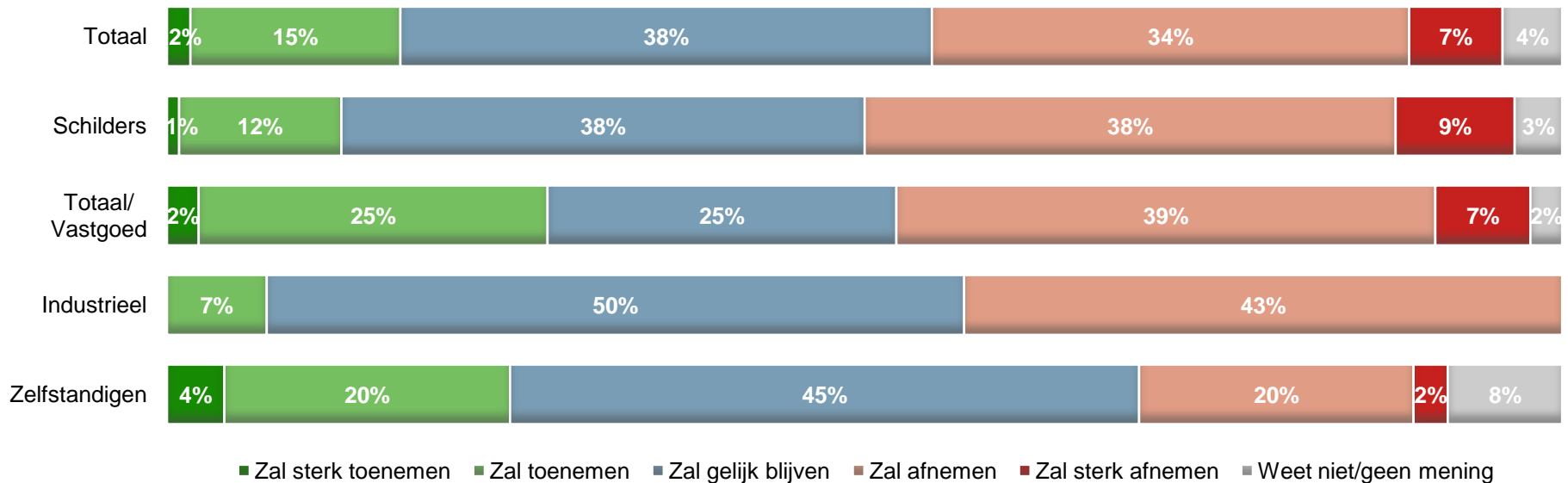


Welke verwachtingen heeft u voor de onderstaande aspecten in de maanden april 2012 tot en met september 2013 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Omzet

Uit de onderstaande figuur kan worden opgemaakt dat 41% van alle ondernemers verwacht dat de omzet het komende hoogseizoen zal afnemen en 38% denkt dat de omzet gelijk zal blijven. Daarnaast is 17% van de ondernemers positief gestemd over de verwachte ontwikkeling van de omzet.

De Schilders en Totaal/Vastgoed leden zijn het meest negatief; bijna de helft van deze leden verwacht een daling van de omzet voor het komende hoogseizoen (respectievelijk 47% en 46%).

Verwachtingen omzet hoogseizoen t.o.v. vorig jaar

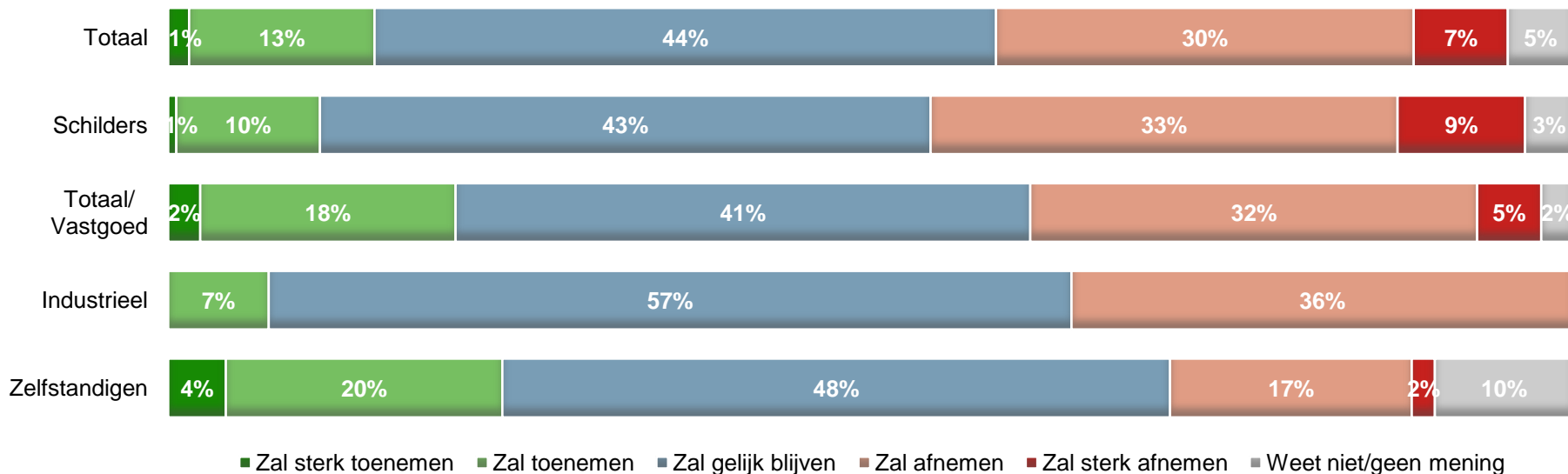


Welke verwachtingen heeft u voor de onderstaande aspecten in de maanden april 2012 tot en met september 2013 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? *Werkgelegenheid*

Uit de onderstaande figuur kan opgemaakt worden dat iets meer dan een derde van de ondernemers negatieve verwachtingen heeft ten aanzien van de ontwikkeling van de werkgelegenheid; 37% verwacht dat de werkgelegenheid het komend hoogseizoen (sterk) zal afnemen. Daarnaast verwacht 14% van de ondernemers een positieve ontwikkeling van de werkgelegenheid en 44% denkt dat de ontwikkeling van de werkgelegenheid gelijk zal blijven.

Ook als het gaat om de verwachtingen omtrent de werkgelegenheid voor het komende laagseizoen lijkt de sector Schilders het meest negatief gestemd; 42% van de leden verwacht een afname van de werkgelegenheid.

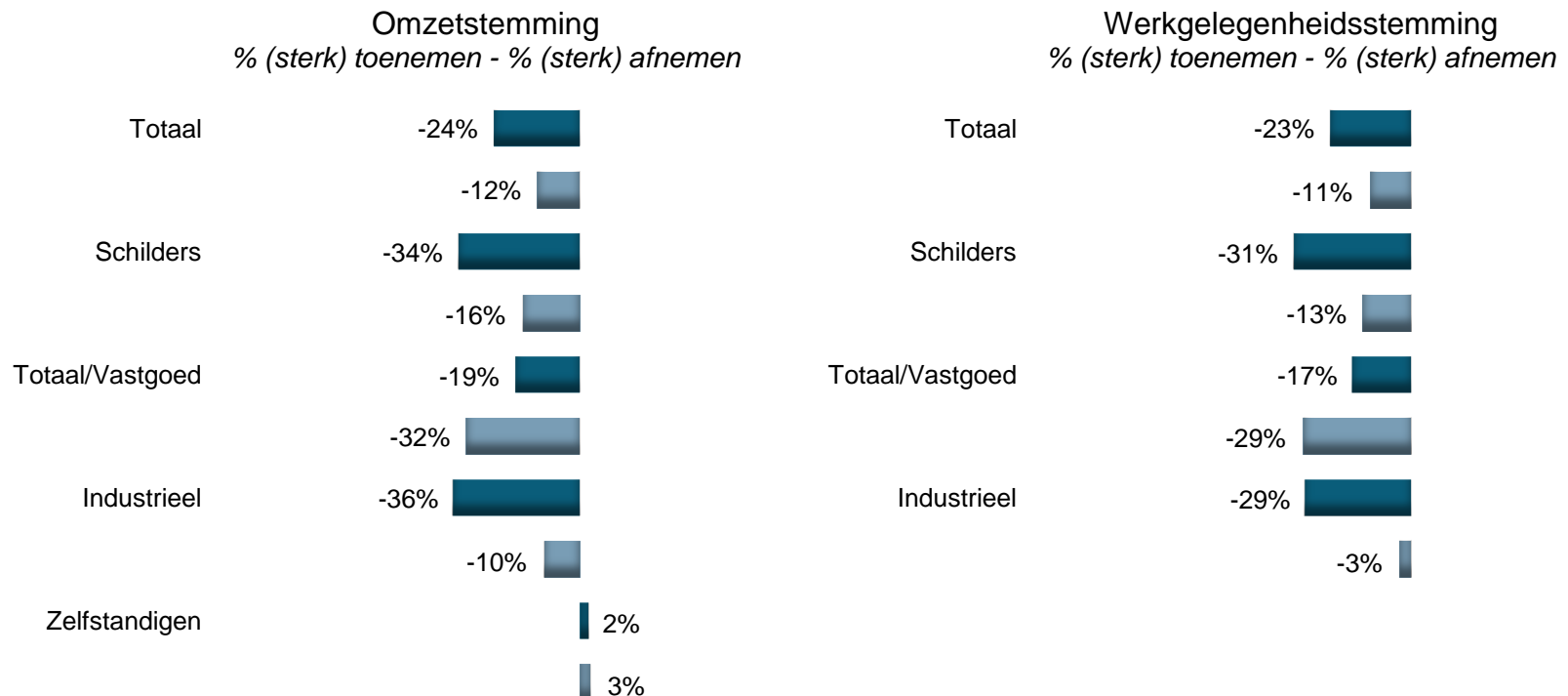
Verwachtingen werkgelegenheid hoogseizoen t.o.v. vorig jaar



Welke verwachtingen heeft u voor de onderstaande aspecten in de maanden april 2012 tot en met september 2013 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder? Omzet en werkgelegenheid

De verwachtingen omtrent de ontwikkeling van de omzet en werkgelegenheid in het hoogseizoen van 2013 worden in de figuur vergeleken met de verwachtingen over het hoogseizoen vorig jaar. De indicatoren voor de omzet en werkgelegenheid zijn, voor bijna alle sectoren, dit jaar negatiever dan vorig jaar. Alleen voor de sector Totaal/Vastgoed geldt dat de indicatoren minder negatief zijn dan vorig jaar.

Men is dus over het algemeen negatief gestemd over het komende hoogseizoen.



Ten slotte is gevraagd of men de verwachtingen omtrent de omzet en werkgelegenheid voor het komende seizoen wil toelichten.

Bedrijven in de sector **Schilders** geven vaak aan dat de werkvoorraad terug loopt (minder onderhoud), dat er sprake is van oneerlijke concurrentie van ZZP'ers en Oost Europeanen, dat bedrijven onder kostprijs werken en dat men de hand op de knip houdt door de berichten over de recessie.

Bedrijven in de sector **Totaal/Vastgoed** geven met name aan dat corporaties geen opdrachten verlenen en dat de marktomstandigheden slecht zijn.

Ook **Zelfstandigen** geven uiteenlopende antwoorden, van het weer, oneerlijke concurrentie en slechte economische berichtgeving.

Bedrijven in de sector **Industrieel** geven aan dat te lage prijsstelling en het uitstellen van opdrachten issues zijn.

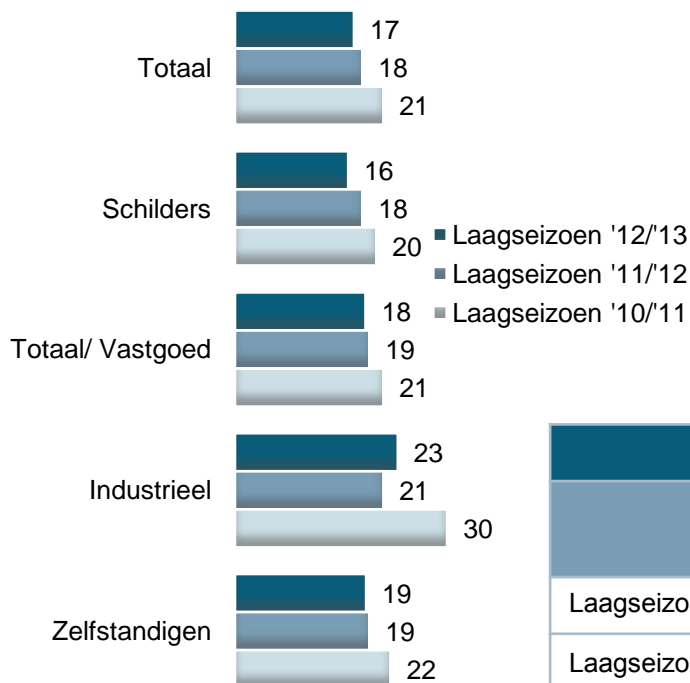


Hoeveel weken kunt u uw huidige aantal werknemers aan het werk houden als u naar uw huidige order portefeuille kijkt?

Gemiddeld kan men met de huidige orderportefeuille de werknemers nog 17 weken aan het werk houden. Leden van de sector Industrieel hebben gemiddeld de grootste orderportefeuille; zij hebben nog voor 23 weken werk.

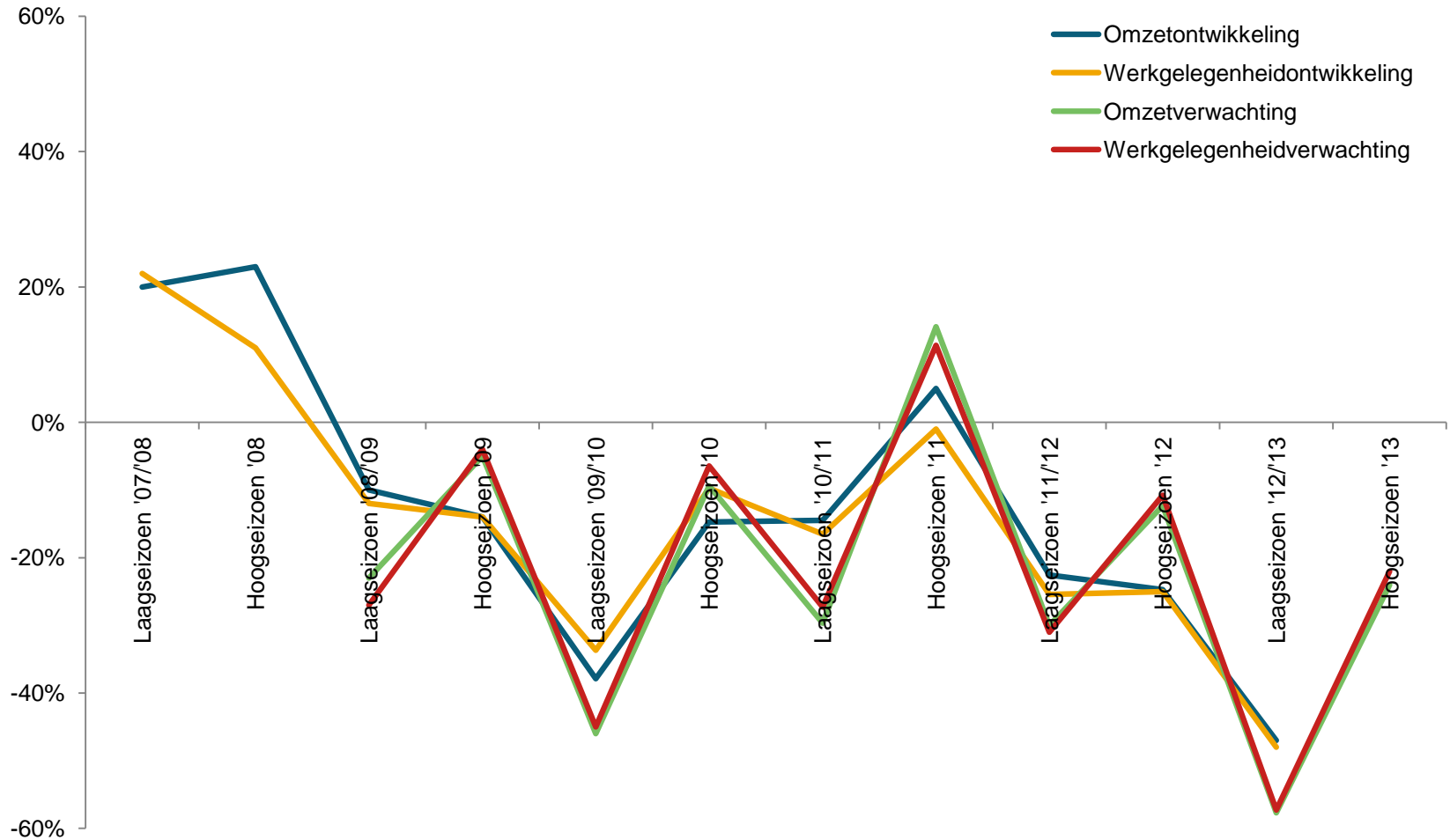
In de onderstaande tabel is een vergelijking van de orderportefeuille van OnderhoudNL leden met orderportefeuilles in andere branches in de bouw te vinden. De orderportefeuille van OnderhoudNL leden is vergelijkbaar met orderportefeuilles in andere branches in de bouw.

### Werkvoorraad met huidige orderportefeuille in weken



Verdeling omzet naar seizoenen - sector							
	Leden Onderhoud NL	Architecten	Aannemer B&U	Aannemer GWW	Installeurs	Afbouw	Klusbedrijven
Laagseizoen '12/'13	17	18	17	18	17	15	14
Laagseizoen '11/'12	18	20	19	21	18	19	15
Laagseizoen '10/'11	21	23	19	18	19	16	16

Uit onderstaande figuur kan geconcludeerd worden dat de economische problemen nog voortduren. Zowel de omzet in het laagseizoen van 2012/2013 als de werkgelegenheid hebben zich negatiever ontwikkeld ten opzichte van het laagseizoen van 2011/2012. Ook de verwachtingen voor het komende hoogseizoen zijn slechter dan de verwachtingen die men vorige hoogseizoen had.



1 Inleiding

2 Respons en bedrijfskenmerken

3 Conjunctuur

4 Actuele vragen - OnderhoudNL excl. Industrieel

5 Actuele vragen - Industrieel

6 Conclusies

### **Conjunctuur**

- Van een negatieve stemming, die ook bij de vorige meting waarneembaar was, is nog steeds sprake en er is een dieptepunt bereikt sinds de eerste meting uitgevoerd door USP in 2009. Zoals voorspeld in de vorige meting is er een zeer negatieve stemming als het om de omzet en werkgelegenheid gaat. Ook de verwachtingen voor komend hoogseizoen zijn per saldo negatief; zowel op het vlak van omzet als werkgelegenheid.
- De omzet en de werkgelegenheid hebben zich in het laagseizoen van 2012/2013 negatiever ontwikkelt dan in het laagseizoen van 2011/2012. Daarbovenop komt dat de verwachtingen voor het komende hoogseizoen slechter zijn dan de verwachtingen die men vorig jaar voor het seizoen had.
- De ondernemers die een negatieve omzetontwikkeling hebben doorgemaakt, wijten dit vooral aan de slechte economische omstandigheden, het feit dat er meer bedrijven wordt gevraagd een offerte uit te brengen, dat er niet voldoende orders bij particulieren zijn en aan de toegenomen concurrentiedruk.
- Waar in het verleden de ontwikkeling van de omzet van de leden van OnderhoudNL in relatie tot andere segmenten in de bouwkolom iets minder negatief was, is dit momenteel niet meer het geval en zijn de leden van OnderhoudNL relatief negatiever gestemd.

### **Actuele vragen OnderhoudNL**

- Er zijn een aantal actuele zaken waar de OnderhoudNL graag meer aandacht aan wil besteden. Eén van deze punten is de toegenomen concurrentie op basis van arbeidskosten. Een meerderheid van 84% van de OnderhoudNL leden heeft in het afgelopen jaar in geringe tot grote mate te maken gehad met meer concurrentie op basis van de arbeidskosten. Zij hebben vooral meer concurrentie gekregen van ZZP'ers (78%), gevolgd door EU werknemers/werkers (64%), uit het zwarte circuit (42%) en van bedrijven uit andere branches (28%).
- De ideale verhouding vast personeel versus flexibel personeel verschilt per situatie. Op het moment dat de huidige economische malaise aan zal houden, hebben bedrijven meer behoefte aan flexibel personeel. Dit omdat ze hiermee beter de pieken en dalen op kunnen vangen, omdat dit goedkoper is en ze hierdoor minder risico lopen. Een meerderheid van de bedrijven (60%) geeft aan dat zij met de huidige CAO medewerkers niet voldoende flexibel in kunnen zetten. Deze bedrijven geven met name aan dat de CAO regels te star zijn en dat bij ziekte medewerkers moeten worden doorbetaald.
- Voor 92% van de OnderhoudNL leden die meer concurrentie hebben gekregen op basis van arbeidskosten heeft dit in geringe tot grote mate nadelige gevolgen gehad voor hun bedrijf. Maatregelen die men hiertegen heeft genomen zijn vooral het hanteren van lagere tarieven om zo projecten te winnen (57%), het ontslaan van een vast deel van het personeel (29%) en het niet verlengen van tijdelijke contracten (28%). Ongeveer een kwart van de bedrijven verwacht in de toekomst ook vast personeel te moeten ontslaan (24%). Slechts één op de vier denkt aan een actievere marktwerking. De focus ligt toch meer op de kaasschaafmethode.
- Oplossingen om concurrentie op arbeidskosten tegen te gaan liggen volgens de leden vooral in het verhogen van de eisen die aan een beginnend schildersbedrijf worden gesteld (57%) en in het voor iedereen verplicht te maken met een CAO te werken, dus ook voor ZZP'ers (52%). Op de derde plaats staat een oplossing die weer haaks staat op de laatst genoemde oplossing, namelijk om juist af te stappen van het idee om schilders onder een (dure) CAO te laten vallen (43%). Dit zijn oplossingen waar de bedrijven zelf geen invloed op hebben. Oplossingen waar zij wel invloed op hebben, zoals samenwerken of een nieuwe focus voor het bedrijf, worden minder vaak als oplossing gezien.

- Er wordt veel waarde gehecht aan vast personeel omdat hiermee de kwaliteit gewaarborgd blijft. Als toch met flexkrachten gewerkt wordt, gaat de voorkeur uit naar personeel dat onder de CAO valt en niet naar Oost-Europeanen.

### ***Actuele vragen Industrieel***

- Wat betreft de omzetontwikkeling en omzetverwachting is onder de Industrieel leden een negatievere trend te zien dan bij de overige OnderhoudNL leden. De saldo ontwikkeling van de omzet van de Industrieel leden is -57% tegenover -47% van alle OnderhoudNL leden in totaal. Hetzelfde beeld is te zien bij de omzetverwachting voor komend hoogseizoen; -36% voor de Industrieel leden tegenover -24% van alle leden in totaal.
- Vrijwel alle ondervraagde Industrieel leden voeren wel eens werkzaamheden in onderaanneming uit. De meeste hanteren hierbij geen model-onderaannemingsovereenkomst. De meerderheid van de leden die wel eens werkzaamheden in onderaanneming uitvoert, hanteert hierbij doorgaans een vaste aanneemsom. Eenheidsprijzen of een uurtarief worden ook vaak genoemd. Met name de algemene voorwaarden van Industrieel worden vaak gevolgd. Een slechte planning door de hoofdaannemer en grote prijsdruk zijn de meest genoemde problemen bij werken in onderaanneming.

© 22 mei 2013, USP Marketing Consultancy B.V.

De in deze uitgave vermelde gegevens zijn strikt vertrouwelijk en alle hierop betrekking hebbende auteursrechten, databankrechten en overige (intellectuele) eigendomsrechten worden uitdrukkelijk voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van USP Marketing Consultancy B.V. verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden.

**USP**  
Marketing Consultancy bv