

Benchmark laat nog steeds stijgende lijn zien

Winst groeit met 8 procent

'Het gaat maar door'. Dat is de toepasselijke titel van de Benchmark 2022 van RHM Accountancy & Advies. Want voor de tiende keer op rij stijgt de gemiddelde winst in de installatiemarkt: met acht procent in 2022. Verder constateert accountant Stefan van Maasakkers van dit advieskantoor dat de kostprijs behoorlijk oploopt. "Maar we durven de kosten – bijvoorbeeld van materiaal – goed door te berekenen."

Wat als eerste opvalt bij de Benchmark 2022 is dat de kostprijs in de installatiemarkt minder hard is gestegen dan in het jaar daarvoor. We gaan van 69,60 naar 71,90 euro per uur, exclusief BTW. Er komt dus geen 3 euro bij, zoals in 2021, maar slechts 2,30 euro. Deels komt dat doordat de nieuwe cao in 2022 pas laat tot stand is gekomen. Daardoor zijn de loonkosten minder hard gestegen dan verwacht. Consequentie is wel dat de cao-verbodingen dit jaar wat harder op de kosten zullen drukken. Toch denkt Stefan van Maasakkers dat voor werkgevers de huidige cao perfect op tijd is afgesloten. "De percentages die je nu ziet van wat er wordt afgesloten in andere branches liggen beduidend hoger. Mede onder druk van inflatie. Wat dat betreft is de cao in de installatiemarkt mooi op tijd geweest. Zoomen we wat verder in op de kosten, dan zien

we dat de overige bedrijfskosten behoorlijk zijn gestegen. Het afgelopen jaar is er in de installatiemarkt flink geïnvesteerd in software en automatisering. Maar ook in gereedschappen, vervoer en huisvesting. Er is behoorlijk wat gebouwd en verbouwd. De markt is 'bij' met investeren, om het maar eens zo te zeggen. En daar waren de middelen ook voor."

Doorbelasten

In de Benchmark van RHM, waaraan jaarlijks zo'n tachtig installateurs meedoen, zien we dus een kostprijs die steeg met 3,3 procent. Maar dit is niet ten koste gegaan van de winst. Voordat we die winstcijfers erbij pakken, kijken we eerst even naar de Toegevoegde Waarde per uur. Dat is de marge die je maakt op je uurtarief, maar ook op uitbesteed werk en materiaal. Die Toegevoegde Waarde per uur is in 2022 zelfs nog wat harder gestegen dan de kostprijs. We durven dus de oplopende kostprijs door te berekenen aan de klant. En dat geldt dus ook voor de materialen. Ondanks de fors gestegen inkooprijzen, is het toch gelukt om hier een gezonde marge op te zetten. Daar komt bij dat het aandeel van de installatieproducten in de bouw de laatste jaren behoorlijk is toegenomen. "Pak je als installateur standaard een bepaald percentage op je materiaalkosten, dan neemt het bedrag dat je verdient dus automatisch toe." Dit alles heeft ervoor gezorgd dat er in 2022 in de branche gemiddeld acht procent meer winst werd behaald dan in het jaar daarvoor. Opmerkelijk, want dit is al het tiende jaar op rij dat de markt zichzelf overklast.

Projectgebonden uren direct?

De Benchmark 2022 laat zien dat inmiddels gemiddeld 44 procent van de installatiebedrijven de uren van hun projectgebonden medewerkers als direct meenemen. Bij grote ondernemingen ligt dit percentage zelfs nog veel hoger. Maar los daarvan laat die 44 procent een stijgende lijn zien ten opzichte van voorgaande jaren: 30 procent (2019), 33 procent (2020) en 39 procent (2021). Het grote voordeel van het doorberekenen van de projectgebonden uren naar de klant is dat je meer uren kunt factureren, maar ook dat de kostprijs met ruim elf euro per uur daalt. Immers, je kunt de kosten van het bedrijf over meerdere uren verdelen, zodra je ook de projectgebonden facturabel maakt.



Accountant Stefan van Maasakkers: "De economische dip in de installatiebranche laat al drie jaar op zich wachten."

Van Maasakkers: "Normaal gesproken heb je te maken met een cyclus van zeven goede, afgewisseld met een aantal mindere jaren. Die economische dip laat dus al drie jaar op zich wachten. Wij denken dat dit komt doordat de installatiemarkt – mede door de energiecrisis van de laatste tijd – nog belangrijker is geworden. De consument investeert juist nu in duurzame oplossingen. En wil daar ook voor betalen. Ook omdat het op de langere termijn een goede investering is. Daarnaast heeft zowel in de woningmarkt als in de utiliteit, veel nieuwbouw plaats gevonden."

Poll 1: Uurtarief ervaren monteur



Aantal stemmen: 1.559

Bij 17% is het uurtarief lager dan € 50 per uur (excl. btw)

Bij 17% is het uurtarief hoger dan € 75 per uur (excl. btw)

Het gemiddelde uurtarief bedraagt € 63

Voor een hulpmonteur is dit € 47

Naast het uurtarief wordt ook verdiend met opslagen

Poll 2: Uurtarief service-monteur



Aantal stemmen: 1.585

Bij 13% is het uurtarief lager dan € 50 per uur (excl. btw)

Bij 25% is het uurtarief hoger dan € 75 per uur (excl. btw)

Het gemiddelde uurtarief bedraagt € 66

Naast het uurtarief wordt ook verdiend met opslagen

Grote verschillen in uurtarieven van installatiebedrijven

In samenwerking met Installatie.nl stelde Stefan van Maasakkers van RHM Accountancy & Advies een aantal polls samen om te zien welke uurtarieven en in de branche berekend worden. De uitslagen daarvan staan ook op onze website Installatie.nl. Hierbij de uitslagen van het uurtarief van de ervaren monteur en de servicemonteur. Alle genoemde bedragen zijn exclusief BTW.

Stefan van Maasakkers: "Wat opvalt is de grote spreiding in tarieven. Lager dan veertig euro per uur, maar ook hoger dan tachtig euro. Het servicetarief ligt daarbij gemiddeld vier euro hoger dan die van een ervaren monteur. Ook opvallend is dat het uurtarief doorgaans lager ligt dan de gemiddeld kostprijs. Maar dat is ook logisch, omdat er ook winstmarge zit op materiaal en uitbesteed werk."



Van Maasakkers ziet dat installatiebedrijven elkaar vaker nodig hebben.

Regionale bewolking

Voor de installatiebranche ziet het er op zowel korte als langere termijn zonnig uit. Maar er is ook sprake van regionale bewolking. "We zien op dit moment dat projecten soms behoorlijk worden uitgesteld. Uit recente cijfers van bijvoorbeeld Skilz at Work blijkt dat de collegiale in- en uitleen van monteurs in het eerste kwartaal van 2023 sterker is gestegen dan in het jaar daarvoor. Dat komt doordat installatiebedrijven steeds vaker te maken krijgen met projecten die worden uitgesteld. Doordat sommige projecten later starten, moet je soms meerdere opdrachten tegelijkertijd uitvoeren. Als collegabedrijven heb je elkaar daardoor meer nodig, omdat je soms mensen tekort hebt, maar een andere keer – door uitstel – juist weer monteurs over. We horen ook dat uitzendbureaus meer aan het bellen zijn, dus ook bij die flexibele schil komt meer ruimte."

Ander punt van aandacht is dat in de projectmatige nieuwbouw de projecten in omvang vaak steeds groter worden voor de installateur. Gevolg is dat daardoor ook de bedrijfsrisico's toenemen. Dat zit hem zowel in de techniek, als in



de organisatie. Loopt het een keer niet zo lekker bij een project, dan heb je daar als installatiebedrijf ook direct behoorlijk financieel last van.

Toekomst

Als het gaat om de 'Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2023' laat het gelijknamige rapport van het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) niet bepaald een rooskleurig toekomstbeeld zien. De verwachting is dat de bouwproductie van nieuwbouw de komende jaren behoorlijk gaat krimpen. Dit als gevolg van de stikstofcrises, een stagnerend vergunningenbeleid, een verstopping van het energienetwerk, maar ook doordat het voor veel consumenten steeds lastiger wordt om de bouw van een nieuwe woning te financieren. Dit zal overigens meer consequenties hebben voor aannemers dan voor installatiebedrijven. Die zien toch al dat het aandeel van het installatiewerk binnen de bouw toeneemt. Daarnaast ligt er een gigantische uitdaging als het gaat om de verduurzaming van de bestaande bouw. "Voorlopig is er werk zat dus. Er moet wat dat betreft nog

verschrikkelijk veel gedaan worden. De factor mens is daarbij cruciaal. Want de grootste uitdaging is misschien wel of we ook de handjes hebben om alles te maken. De cover van het rapport 'CONNECT2030' van Techniek Nederland over de toekomst van de branche is blauw van kleur. Maar eigenlijk hadden ze die van goud moeten maken. Omdat de toekomst van de installateur goud is. Dat bevestigen ook de cijfers van onze Benchmark", besluit Van Maasakkers. ■

Webinar 'Slim omgaan met capaciteit en tarieven'

Installatie.nl hield samen met accountant Stefan van Maasakkers op donderdag 20 april een webinar met als titel 'Slim omgaan met capaciteit en tarieven.' Natuurlijk werd er dieper ingegaan op de Benchmark 2022 van RHM Accountancy & Advies. Omdat de kostprijs blijft doorstijgen wordt het volgens Stefan van Maasakkers steeds belangrijker dat je als installatiebedrijf slim omgaat met je capaciteit en tarieven. Meer weten? Scan dan de QR-code en kijk de uitzending terug.

