

2017/2018

Top 25 Installatiebranche

Onderzoeksrapport

aeternus



corporate finance

Voorwoord

Hierbij presenteren wij u het **Top 25 rapport Installatiebranche (editie 2017)**. Het rapport is opgesteld door het sectorteam **Bouw & Vastgoed van Aeternus**.

Hierin brengen wij financiële prestaties van de, 25 beste presterende Installatiebedrijven in Nederland in beeld. Onze doelstelling met deze rapportage is het delen van kennis en inzichten in de Installatiebranche.

Inhoud

Naast de Top 25 wordt in deze rapportage allereerst de laatste **Trends & Ontwikkelingen** in de Bouwsector en specifiek in de Installatiebranche geschetst. Vervolgens worden de **Selectiecriteria** met u gedeeld

en toegelicht, waarna de **Top 25** wordt gepresenteerd met daarbij een toelichting op de uitgevoerde **Analyse**. Verder doen wij verslag van ons gesprek met ondernemers uit de Bouw- en Installatiebranche evenals branchevereniging installatiebranche. Tot slot delen wij de **Recente M&A activiteiten** met u, alsook onze specifiek **Bouwgerelateerde referenties**.

Vragen en opmerkingen

Indien u tijdens of na het lezen van dit rapport vragen of opmerkingen heeft, staat het u vrij contact met ons op te nemen. Graag leren wij u beter kennen in een persoonlijk gesprek.

Disclaimer

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V. © Alle rechten voorbehouden. Deze informatie mag worden bekeken op een scherm, gedownload worden op een harddisk of geprint worden, mits dit geschiedt voor persoonlijk, informatief en niet-commercieel gebruik, mits de informatie niet gewijzigd wordt, mits de volgende copyright-tekst in elke copy aanwezig is: "© Copyright Aeternus", mits copyright, handelsmerk en andere van toepassing zijn de teksten niet worden verwijderd en mits de informatie niet wordt gebruikt in een ander werk of publicatie in welk medium dan ook.



Bouw- en Installatiesector

Bouwsector algemeen

Mede als gevolg van de aantrekkende economie kende de bouwsector de afgelopen jaren een stijgende trend. Dit heeft in 2016 geleid tot een omzetgroei van 7%. De verwachting is dat de branche als geheel verder door zal groeien in 2017 en 2018, zij het met een lager groeipercentage van naar verwachting 4,5%.

Woningbouw

Binnen de bouwsector was er de afgelopen jaren een duidelijk verschil in groei tussen de verschillende subsectoren, waarbij de woningbouw de grootste stijgende trend kende, zoals zichtbaar in de grafiek.

Utiliteit en GWW

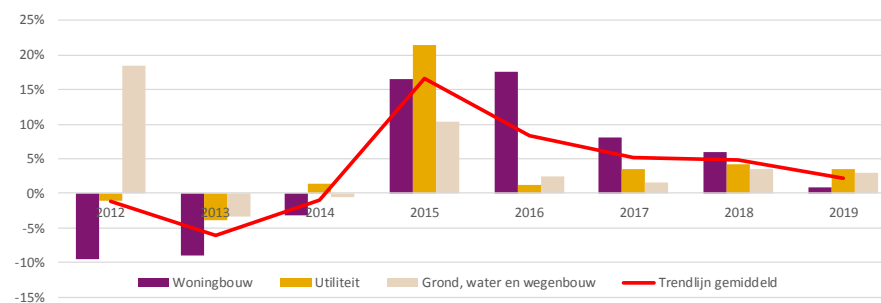
In de sectoren Grond-, Water-, Wegenbouw, maar met name in de Utiliteitsbouw, is er sprake van een toenemende groei. Deze sector kende tot 2016 een zware periode, mede door haar laatcyclische karakter. Vanaf 2016 is er voor de Utiliteitsbouw een stijgende lijn zichtbaar voor zowel verbouw als ook nieuwbouw.

Installatiebranche

De installatie sector zal naar verwachting een omzet-groei doormaken van 5% in zowel 2017 als 2018. Deze positieve vooruitzichten komen duidelijk terug in de toenemende installatiequote (het aandeel

installatie(s) ten opzichte van de totale bouwsom), waarbij het gemiddelde ligt op ongeveer 20%. Binnen de subcategorieën is er echter een duidelijk verschil zichtbaar waarbij de quote van grond-, water-, en wegenbouw (4 tot 5%) een stuk lager ligt. Als onderdeel van de utiliteitsbouw onderscheiden ziekenhuizen zich met de hoogste installatiequote (>50%).

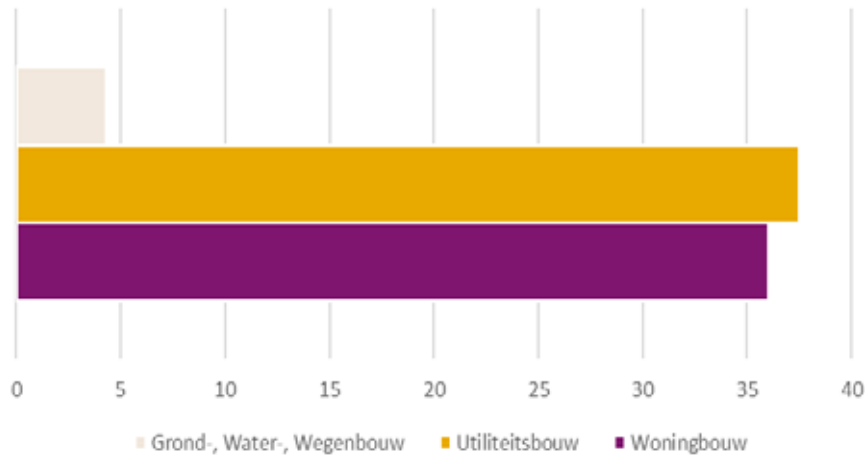
Ontwikkeling bouwproductie in % vorig jaar (periode 2012-2019)



[Bron: EIB]

[Bron: Uneto-VNI 2017]

Gemiddelde Installatiequote (%)



Er wordt verwacht dat deze quote de komende jaren verder zal toenemen naar gemiddeld 25%, doordat installatietechnische componenten een groter aandeel krijgen in de totale bouwsom:

- Vanaf 2018 gaat de overheid strenger kijken naar het terugdringen van energieverbruik bij gebouwen en woningen om uiteindelijk een energieneutrale situatie te creëren.
- Klanten vragen vaker om een lifecyclebenadering, waardoor geïntegreerde oplossingen steeds belangrijker worden.
- Het optimaliseren van elektronische/

werktuigbouwkundige installaties en ICT wordt steeds belangrijker, waardoor Internet of Things (smart buildings/cities) steeds meer tot de standaard zal gaan behoren.

Vanwege het feit dat er binnen deze sector al een bovengemiddeld niveau aan kennis is op het gebied van technologie zal de toepassing van innovatieve ontwikkelingen makkelijker verlopen dan in andere sub-branches binnen de bouwsector.

We zien dat er steeds vaker om een System Integrator gevraagd wordt en niet alleen

om een specialist. Naast innovatie biedt ook dit kansen voor installatiebedrijven. Hierbij verandert het verdienmodel van het puur projectmatige werken naar meer duurzaamheid en complete ontzorging op langere termijn basis.

Het gevolg hiervan is dat de installateur meer een coördinerende rol kan gaan spelen en in steeds meer projecten, voornamelijk kleinere, de plaats van de aannemer kunnen overnemen. Hiervoor is echter kennis nodig van de gehele bouwkolom. Aangezien de installatiebranche gekenmerkt wordt door verschillende vakdisciplines zal dit voor een uitdaging gaan zorgen. Tevens vergt dit regievoerend vermogen bij het installatiebedrijf.

Bedrijven die hierop goed kunnen anticiperen, dienen over de volgende capaciteiten te beschikken:

- Technisch complexe trajecten kunnen uitvoeren;
- Lange termijn onderhouds- en servicecontracten kunnen organiseren en uitvoeren;
- In staat zijn innovatieve ontwikkelingen te testen;
- Concepten ontwikkelingen voor specifieke markten bedenken;
- Adequate regisseursrol bij projecten.

Daarbij komt dat voor zowel de bouw- als ook de installatiebranche groeimogelijkheden haalbaar zijn door samenwerkingen aan te gaan. De bouwsector, in de breedste zin des woords, zal door middel van partnerships verder kunnen groeien op de volgende gebieden, om daarmee haar opdrachtgever(s) beter te faciliteren:

- Meer ondersteuning tijdens het bouwproces;
- Meer mogelijkheden om werkzaamheden beter te plannen;
- Een hogere mate van verantwoordelijkheid ten aanzien van het beheer en onderhoud van langdurige relaties.

Hiervoor is een bepaalde schaalgrootte nodig. Dit kan bereikt worden door autonome groei en overnames, maar ook door samenwerking tussen marktpartijen. Een verdere concentratietendens in de installatiesector is daarom redelijk aannemelijk.

Wanneer deze partnerships op deze manier succesvol worden, kan de relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer verder verbeterd worden; dit heeft een positief effect op het resultaat van de betreffende bedrijven.

Selectiecriteria Top 25

Voordat we de top 25 behandelen, is het van belang de selectiecriteria te kennen, die we hebben gehanteerd om tot de top 25 te komen.

Definitie Installatiebedrijf

Allereerst is de definitie Installatiebedrijf bepaald. Installatiebedrijven zijn in dit onderzoek gedefinieerd als bedrijven die actief zijn in het leveren van installatietechnische werkzaamheden, alsook het verrichten van service en onderhoudsdiensten (zowel E, als W als combinaties).

Niet opgenomen ondernemingen

Bij selectie zijn veel ondernemingen naar voren gekomen die goed presteren, maar waarvan geen openbare cijfers aanwezig zijn om deze te kunnen opnemen in dit rapport. Bij deze ondernemingen kan gedacht worden aan ondernemingen die niet zelfstandig publiceren en kleinere ondernemingen die bijvoorbeeld alleen de balans publiekelijk deponeren.

Gebruikte gegevens

Met behulp van SBI codes zijn we vervolgens bedrijven gaan onderzoeken en ordenen. Een 'search' op basis van SBI codes was voldoende; daarom is hier handmatig een check op uitgevoerd.

De selectie is gebaseerd op gedeponeerde jaarcijfers over de periode 2011 tot en met 2015.

Werkwijze

De geselecteerde jaarcijfers zijn vervolgens 'geuniformeerd':

- Werkkapitaalposities en ratio's zijn "geschoond" voor:
 - vorderingen op gelieerde ondernemingen, aandeelhouders en derden.
 - schulden aan kredietinstellingen, gelieerde ondernemingen, aandeelhouders en derden.
- Eenmalige goodwill amortisaties zijn voor de operationele resultaten "geschoond".

Uit de selectie als gevolg van de bovenstaande exercitie is de Top 25 samengesteld op basis van vijf, door ons geselecteerde, prestatie-indicatoren. Deze prestatie-indicatoren zijn door ons gekozen omdat ze naar onze mening voor de installatiesector de meest relevante financiële kengetallen zijn die op basis van publieke informatie kunnen worden berekend.

De prestatie-indicatoren van de bedrijven in dit onderzoek zijn, tenzij anders vermeld, de

gewogen gemiddelden over de jaren 2011 tot en met 2015.

In de eindranking hebben de vijf prestatie-indicatoren een verschillende weging gekregen. De rankings van de prestatie-indicatoren zijn in de hierbij gepresenteerde verhouding in de weging meegenomen om tot de eindranking te komen. Het bedrijf met het hoogste aantal gescoorde punten, eindigt het hoogst in de totaal ranking.

Ten aanzien van de gekozen weging van de vijf indicatoren kan het volgende worden opgemerkt:

- De eerste performance indicator is minder van belang omdat daarin nog niet de loonkosten van eigen personeel zijn meegenomen (10% weging);
- De overige indicatoren verdienen naar onze mening een gelijke mate van weging (ieder 22,5% weging), en zijn goed bruikbaar als sectorale indicatoren.

Invloed overnames

- Ingenieursbureau Wolter & Dros (24) en Croon Elektrotechniek (10) zijn in januari 2016 gefuseerd.
- Ziut (20) is in september 2017 overgenomen door Spie Nederland (7).

De jaarcijfers 2016 van bovenvermelde ondernemingen zijn niet samengevoegd voor de Top 25 (2017).

Nr.	Criterium	Kenmerk	Moment v. opname	Weging
1	Groei	Geannualiseerde groei bruto marge	Gemiddelde	10,0%
2	Productiviteit	Loonkosten / Brutomarge	Gemiddelde	22,5%
3	Winstgevendheid	EBIT marge / Omzet	Gemiddelde	22,5%
4	Operationele efficiëntie	Operationele kosten (excl. afschrijvingen) / brutomarge	Gemiddelde	22,5%
5	Financiële prestaties	'Geschoonde' ROIC	Gemiddelde	22,5%

Afkortingen:

CAGR: Compound annual growth rate

EBIT: Earnings Before Interest and Taxes

ROIC: Return on Invested Capital

Top 25 individuele scores voor de vijf prestatie indicatoren

Rang	Bedrijfsnaam	Gemiddelde brutomarge x € 1.000,-	Groei Brutomarge	Loonkosten / Brutomarge	EBIT Marge	Operationele kosten/ Brutomarge	ROIC
1	Kemkens	39.722	6	2	1	1	3
2	Allinq Group	76.476	5	1	3	4	6
3	Hoppenbrouwers Techniek	20.020	2	16	2	3	2
4	Heinen & Hopman Engineering	30.688	4	3	10	6	4
5	Mansveld Groep	24.089	15	5	5	5	5
6	Hollander Techniek	27.190	11	13	7	7	7
7	Vinci Energies	104.295	1	17	4	11	1
8	Spie Nederland	202.420	3	11	8	10	10
9	Kropman Holding	64.853	20	18	6	8	8
10	De Groot Installatiegroep	22.727	7	7	11	9	11
11	Croon Elektrotechniek	175.068	13	14	14	14	12
12	Foja Beheer	21.199	9	25	9	2	15
13	Engie	546.378	21	10	13	15	9
14	Batenburg Techniek	74.106	16	9	15	13	20
15	Breman Topholding	107.538	14	24	12	12	14
16	Unica Installatiegroep	142.285	17	6	19	20	16
17	Strukton Worksphere	136.070	10	8	17	22	17
18	Van Dorp Installaties	57.342	18	19	16	16	13
19	Siers Groep Oldenzaal	36.167	25	12	20	19	21
20	Baas Groep	44.595	12	15	21	21	18
21	Lek/HABO Groep	21.743	19	20	18	18	22
22	P.G. Kuijpers & Zonen	61.779	8	22	22	17	19
23	Ziut	52.078	24	4	25	25	25
24	Ingenieursbureau Wolter & Dros	127.518	23	23	23	23	23
25	Colt International	15.939	22	21	24	24	24

Top 25 individuele waarden voor de vijf prestatie indicatoren

Rang	Bedrijfsnaam	Geannualis. Groei Brutomarge (%)	Loonkosten / Brutomarge	EBIT Marge (%)	Operationele kosten / Brutomarge (%)	'Geschoonde' ROIC (%)
1	Kemkens	6,0%	48,9%	14,6%	67,6%	26,1%
2	Allinq Group	6,3%	41,1%	5,3%	84,1%	15,3%
3	Hoppenbrouwers Techniek	14,4%	70,4%	8,0%	83,8%	31,3%
4	Heinen & Hopman Engineering	6,7%	58,4%	3,6%	85,3%	24,3%
5	Mansveld Groep	1,1%	60,1%	4,7%	85,0%	21,1%
6	Hollander Techniek	3,2%	70,1%	4,3%	86,0%	15,3%
7	Vinci Energies	26,1%	71,1%	5,0%	90,3%	41,6%
8	Spie Nederland	9,9%	69,1%	4,0%	89,5%	12,2%
9	Kropman Holding	0,4%	71,3%	4,5%	87,0%	14,4%
10	De Groot Installatiegroep	5,1%	66,5%	3,4%	89,0%	9,7%
11	Croon Elektrotechniek	1,9%	70,1%	1,7%	93,2%	8,5%
12	Foja Beheer	3,9%	76,4%	3,8%	81,7%	6,4%
13	Engie	-0,5%	68,9%	2,1%	93,5%	12,6%
14	Batenburg Techniek	0,7%	67,7%	1,4%	93,0%	3,1%
15	Breman Topholding	1,8%	75,8%	2,5%	90,7%	6,5%
16	Unica Installatiegroep	0,6%	66,3%	0,8%	96,4%	6,4%
17	Strukton Worksphere	3,7%	66,8%	1,1%	97,3%	4,9%
18	Van Dorp Installaties	0,6%	72,3%	1,1%	94,0%	7,0%
19	Siers Groep Oldenzaal	-5,0%	69,5%	0,7%	95,2%	2,0%
20	Baas Groep	2,8%	70,2%	0,7%	97,1%	4,8%
21	Lek/HABO Groep	0,4%	72,5%	0,9%	94,9%	1,0%
22	P.G. Kuijpers & Zonen	4,5%	74,3%	0,6%	94,5%	4,3%
23	Ziut	-5,0%	59,6%	-2,3%	102,7%	-21,1%
24	Ingenieursbureau Wolter & Dros	-3,3%	74,6%	0,1%	97,4%	-1,0%
25	Colt International	-1,8%	73,3%	-1,1%	99,9%	-4,6%

Analyse Top 25

Kemkens op nr 1 in Top 25

Top 5

- Kemkens, de lijstaanvoerder in deze Top 25, behaalde een score van 9,8 (uit maximaal 10) en in vergelijking met de nummer 2 in rang (score 8,9) en de overige ondernemingen een ruime overwinning. Op 4 van de 5 criteria (winstgevendheid, productiviteit, operationele efficiëntie en rendement op geïnvesteerd vermogen) scoort de winnaar bovengemiddeld.
- Daarnaast valt op dat de Kemkens over alle 5 jaren een significant hogere EBIT marge realiseerde dan de overige bedrijven.
- Verder is opvallend dat 4 van de top 5 bedrijven significant beter presteren op de indicator loonkosten / brutomarge dan het gemiddelde van 67,4%.
- Alle top 5 bedrijven een prima rendement op geïnvesteerd vermogen realiseren.

Toelichting Sector 2011-2015

- De Top 25 ondernemingen hebben een CAGR¹ voor de omzet van 1,0% per jaar gerealiseerd in de periode 2011-2015. In 2015 bedroeg de groei 2,9% ten opzichte van 2014.

- Voor de brutomarge bedroeg de CAGR 3,0% per jaar. De onderlinge verschillen zoals deze blijken uit de kolom 'geannualiseerde groei brutomarge' zijn significant. De groei in 2015 ten opzichte van 2014 bedroeg 5,5%.
- De CAGR voor de EBITDA¹ bedroeg voor de Top 25 ondernemingen negatief -2,4%. Hieruit blijkt dat, ondanks volumetoename, de Top 25 geen operationele winstgroei realiseerde. Opgemerkt dient hierbij te worden dat een aantal geselecteerde ondernemingen forse reorganisaties hebben doorgevoerd.
- Na het dieptepunt in 2013 verbetert vanaf 2014 de situatie voor veel van de Top 25 bedrijven. In 2015 bedroeg de gemiddelde groei van de EBITDA 5,2% ten opzichte van 2014.

Prestaties ten aanzien van de rentabiliteit Top 25

- De gemiddelde EBITDA / Brutomarge ratio voor de onderzochte ondernemingen bedroeg 9,3%, waarvan de hoogste 32% realiseerde en de laagste -3%.
- De gemiddelde Brutomarge per werknemer bedroeg afgerond € 84.000,-. De hoogste score bedroeg € 125.500,- en de laagste € 65.600,- (zie tabel). In 2015 steeg de gemiddelde bruto-

marge per werknemer naar afgerond € 87.300,-.

- Een belangrijke ratio voor de sector is de arbeidsproductiviteit (verhouding 'loonkosten / brutomarge'). Het gemiddelde voor deze ratio voor de Top 25 ondernemingen over deze periode bedroeg 67,4% en is gelijk aan het gemiddelde van het jaar 2015. De laagste ('beste') score bedroeg 41% en de hoogste ('laagste') score 76%.

Werkkapitaal Top 25

- De gemiddelde netto ('geschoonde') werkkapitaalpositie (exclusief liquiditeiten) voor de onderzochte bedrijven bedroeg 6,2% en inclusief liquiditeiten 9,7% gemeten over 5 jaar.
- In 2015 bedroeg de gemiddelde netto ('geschoonde') werkkapitaalpositie (exclusief liquiditeiten) 6,0% en inclusief liquiditeiten 9,6% en ligt daarmee in lijn met het historische 5-jaars gemiddelde.
- Een aanzienlijk aantal bedrijven houdt een behoorlijke cash positie aan, hetgeen deels een relatie heeft met vooruitontvangen termijnen van opdrachtgevers.
- Uit het onderzoek blijkt dat de omvang van de vooruitbetalingen door afne-

mers gemeten over 5 jaar afneemt, hetgeen kan duiden op gewijzigde betalingsafspraken met afnemers.

- Bij enkele bedrijven is naast cash als werkkapitaal ook excess cash ('overtollige' liquide middelen) aanwezig is, waardoor ruimte ontstaat voor dividenduitkeringen en / of uitbreidingsinvesteringen.

ROIC Top 25

- De ROIC¹ bedroeg voor de Top 25 gemiddeld 10,1%. De hoogste score bedroeg 42% en de laagste - 21%. Vanaf 2014 verbetert de situatie voor veel van de Top 25 bedrijven, na een dieptepunt in 2012-2013. De gemiddelde 'geschoonde' ROIC voor 2015 bedroeg 14,8%, waaruit een fors herstel van de financiële prestaties blijkt. De onderlinge verschillen binnen de Top 25 zijn significant, zoals blijkt uit de kolom 'geschoonde' ROIC.

¹ *Afkortingen:*

CAGR: *Compound annual growth rate*

EBITDA: *Earnings Before Interest, Taxes, Demortisation and Amortisation*

ROIC: *Return on Invested Capital*

Interview Lunchsessie:

‘Vertrouwen is de sleutel tot waardecreatie door samenwerking en innovatie’.

Aan tafel met vooruitstrevende partijen uit de bouw- en installatiesector om te weten wat er speelt in de branche.

Tijdens een lunchbijeenkomst discussieerden we over belangrijke thema's in de installatie- en bouwbranche met **Laurens de Vrijer (teamleider Advies, UNETO VNI)**, **Leon Uijtendaal (commercieel manager, Hoppenbrouwers Techniek)** en **Frank Zuthof (algemeen directeur, Bouwbedrijven Jongen - Volkers Wessels)**.

Wat is de drijvende kracht in de bouw om succesvol te ondernemen?

Vertrouwen is key om fatsoenlijk te kunnen werken. Zoals Uijtendaal aangeeft: "Is dat vertrouwen er onvoldoende, dan heeft dat negatieve invloed op het resultaat van het project." Van oudsher is de bouwsector een traditionele sector. Vertrouwen is daarbij vaak niet aanwezig en partijen zijn eerder achterdochtig te noemen. Opvallend is wel dat binnen de jongere generaties dit vertrouwensvraagstuk vaak

al beter gaat. Hoppenbrouwers heeft de doelstelling de beste installateur van Nederland te willen worden; Uijtendaal geeft echter aan dat je als installateur de goede partners nodig hebt om dit te kunnen realiseren. Hierbij dienen de partners binnen een project over en weer de transparantie te betrachten die nodig is voor een optimale realisatie van het project. Ook De Vrijer onderschrijft dit vanuit zijn rol bij UNETO VNI, haar leden realiseren 80% van de omzet binnen de totale installatiebranche (4.500 leden).

Waarom houdt Aeternus deze lunchsessies?

Graag blijven we up to date bij Aeternus. Dit doen we onder andere door in gesprek te treden met partijen die volop actief zijn in de Installatiebranche. Door te weten wat er bij hen leeft, kunnen wij ons beter inleven in onze klanten.

Innovatie als valuedriver

Innovatie is een breed begrip, aldus De Vrijer. Daarbij geeft hij aan een splitsing te maken in procesinnovatie en productinnovatie. Bij productinnovatie zien we ontwikkelingen op het gebied van digitalisering en informatietechnologie.

Zuthof: "We moeten afscheid nemen van de zogenaamde hokjescultuur waarbij de aannemer en de installateur vaak met de rug naar elkaar staan. Als voorbeeld van procesinnovatie ligt daarbij een uitdaging om de ketensamenwerking verder uit te bouwen. Zo werken UNETO VNI en Bouwend Nederland in Limburg momenteel samen in het platform ketensamenwerking Zuid om een aanzet tot meer ketensamenwerking te realiseren door bijvoorbeeld te faciliteren in andersoortige opdrachtformulering tussen partners en opdrachtgever. Als

wij innovatie daarbinnen niet meer ruimte geven, worden we ingehaald en kan de continuïteit niet worden geborgd"

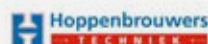
Veelal ligt bij de installateur de innovatieve kracht met de meeste kennis van de installaties en techniek. De procesregie is daarentegen beter georganiseerd binnen de bouwbedrijven die van oudsher als hoofdaannemer van het project optreden.

Zien jullie een trend vanuit dit innovatie vraagstuk waarbij installateurs en aannemers elkaar overnemen om deze uitdaging in te vullen?

Nee dat valt wel mee, zo stelt Uijtendaal. "Ik zie eerder op termijn een aantal grote bouwteams ontstaan waarin consortia van bouwbedrijven nauwer samen optrekken om een totaal product compleet aan te



Laurens de Vrijer
Teamleider Advies,
UNETO VNI



Leon Uijtendaal
Commercieel manager,
Hoppenbrouwers
Techniek



Frank Zuthof
Algemeen directeur,
Bouwbedrijven
Jongen - Volkers Wessels

bieden. Dit gebeurt nu in feite ook al maar dan enkel bij de (zeer) grote projecten.”

De Vrijer ziet hier een belemmering door de manier van aanbesteden op dit moment. Kwaliteit weegt mee maar prijs voert nog steeds vaak de boventoon in de aanbestedingen. Prijsconcurrentie en voorgeschreven oplossingen staan de noodzakelijke innovatie hierbij in de weg. Dit is de belangrijkste reden dat er een innovatie-achterstand is ontstaan in de branche. En deze achterstand moet worden ingehaald. “Het is nu de tijd om kritischer naar opdrachtgevers te zijn.”

Een mooi voorbeeld, zo schetst Zuthof van een goede samenwerking is bijvoorbeeld het ‘PlusWonen’; een concept om de levenskwaliteit in de bebouwde omgeving

Tip Leon Uijtendaal

Verduurzaming als groeiversneller

“We zullen moeten durven kiezen voor de langere termijn initiatieven die verdere verduurzaming mogelijk maken. Daarvoor is veel potentieel binnen Nederland. Men moet het risico durven lopen en niet enkel voor korte termijn zelfverrijking gaan. Hier hebben we als bouwsector nog een grote slag te maken.”

duurzaam te garanderen. Daarbij werkt Bouwbedrijven Jongen al ruim twee jaar succesvol en transparant met dezelfde partners. Zuthof: “Let wel; herhaling ligt in zo’n concept op de loer. Immers, wat goed gaat in de bouw, hoeven we niet te veranderen, vinden we. Innovatie kan hiermee onder druk komen te staan.”

Is het, nu de economie is aangetrokken, het juiste moment om, nadrukkelijk meer dan tot nu toe, meer geld toe te wijzen voor R&D ontwikkelingen?

De tafelgasten zijn het er al snel over eens dat het uniforme antwoord op deze vraag ‘Ja’ luidt. Echter merken we ook wat vertwijfeling in de reactie op deze stelling. Zij zien met name in de procesinnovatie veel uitdaging. Hoppenbrouwers werkt bijna volledig lean & mean om de faalkosten te reduceren. Zij hebben een team van bedrijfskundigen in huis die dagelijks met deze procesefficiency vraagstukken bezig is.

“In de bouw is vaak sprake van projectmatig werk, waarbij losse projecten met een duidelijke kop en staart elkaar opvolgen. Deze projecten leiden ertoe dat we vervallen in herhaling en waan van de dag; waardecreatie is daarbij vaak lastig te realiseren”, aldus Zuthof.

Tip Frank Zuthof

De bouwagenda

“In de bouw hebben wij de BV Nederland nodig. Politiek Den Haag kan op een krachtige manier bijdragen aan de ontwikkelingen in de bouw. Momenteel wordt gewerkt aan de blauwdruk voor de periode 2030-2050. Waar willen we als bouwbranche dan staan? Politiek en bedrijfsleven zullen daarbij de handen ineen moeten slaan.”

Hoe zien jullie de benodigde keten-samenwerking binnen en tussen de bouw- en installatiebranche?

De Vrijer vat het mooi samen; “De bouw zit soms gegrepen in een waar prisoner’s dilemma. Waarbij de relatieve voordelen van samenwerken vs niet samenwerken worden blootgelegd.” Immers, ieder streeft zijn eigen optimale winst na, terwijl gezamenlijk een hoger doel zou kunnen worden bereikt. Heldere communicatie en duidelijke afspraken tussen zowel bouwers, installateurs als ook de opdrachtgever kunnen dit prisoner’s dilemma doorbreken.

Kijkend naar productinnovatie; In hoeverre zijn er mogelijkheden om de nieuwste technologieën in huis te halen?

Uijtendaal vraagt zich hierbij hardop af welke rol installateurs nog hebben in de bouw van de woning van morgen. De

installateur is veelal geen trendsetter maar een trendvolger, aldus Uijtendaal. Uiteraard gaat ook Hoppenbrouwers met haar tijd mee door bijvoorbeeld het openen van een experience center voor haar opdrachtgevers. Echter technologie ligt op straat, volgens Uijtendaal. De leveranciers, en niet de installateurs, zijn hier leidend en bepalend.

Dat neemt niet weg dat de heren erkennen dat de opdrachtgever een steeds grotere stem krijgt en bepaalt; de klant is daarbij niet geïnteresseerd in de techniek en de Hoe-vraag maar wenst een resultaat. Daarbij is de sterke trend van bezit naar gebruik goed zichtbaar.

Zo geeft Zuthof het voorbeeld dat in een contract wordt gesproken over een terbeschikkingstellingsvergoeding in plaats van huur. Woningbouwcorporaties beoordelen aannemers op de huurderstevredenheid in plaats van op het vervangen van een losse klink of kraan. Zo krijgt de bouw meer vrij-

heid om zelf proactief en kwalitatief goed woningen te onderhouden, aldus Zuthof.

Welke kansen zien jullie in het huidige streven om woningen steeds energieneutraler te maken?

Deze slag waarbij de woning uiteindelijk energieneutraal wordt, zorgt ervoor dat de installatiequote in de woningen in basis zou toenemen. Deze ontwikkeling heeft echter ook een keerzijde voor de installatiebranche.

Veelal is het namelijk te kostbaar om bestaande woningen energieneutraal te maken. Met name in de seriematige

woningbouw is er minder werk voor de installateur. De installaties worden immers in de werkplaats voorbereid en als één prefab blok in de woning aangebracht. Steeds meer wordt prefab in de werkplaats voorbereid. Als de installateur in deze prefab voorbereiding nog een rol voor zichzelf weggelegd ziet zal hij zelf snel moeten bijschakelen door bijvoorbeeld allianties aan te gaan met deze prefab bouwers. De Vrijer benadrukt dat deze industrialisatie met name voor de MKB-installateur een bedreiging vormt. Zuthof geeft daarbij aan dat men vanuit Volkers Wessels vaak met name op zoek is naar de kennis, de juiste denkkraft, in dit soort processen en hiervoor ook vaak de kleinere partijen opzoekt om samen te werken.

De bouwsector zal naar verwachting 4,5% groeien in 2018; welk effect heeft dit op de installatiebranche, gegeven de wetenschap dat de installatiequote steeds verder toeneemt?

Uijtendaal is daarin stellig: “De installatiebranche zit hiermee in een positieve lift omhoog, die inderdaad sneller gaat dan de algehele bouwontwikkeling. Qua innovatiekracht is de installateur de aannemer al lang voorbij gestevend.” Zuthof reageert hierop dat de installateur echter vaak niet goed (genoeg) kan organiseren en daarmee dus toch de rol van hoofdaannemer niet goed kan invullen.

“We zullen ons gedurende de komende jaren continu moeten afvragen: “Is deze contractvorm in de samenwerking nog logisch? Is de bouwer nog de logische aannemer van het project? Mogelijk zal de installateur daarbij verder opschakelen en de aanneming organiseren en coördineren, afhankelijk van het antwoord op de vraag welke partij welke toegevoegde waarde levert in het proces. Een combinatie tussen aannemers en installateurs in bouwteams ligt daarbij voor de hand.”

Bouwen in de toekomst

De thema's zoals besproken in dit artikel gaan de komende jaren binnen de bouw

zorgen voor een verdere transitie binnen de sector. De conclusie die onze tafelgasten daarbij gezamenlijk trekken is dat de situatie moet worden gecreëerd waarbij er één gezamenlijk belang is.

Hierdoor zal men meer en meer bereid zijn elkaar ongevraagd te helpen. Uijtendaal geeft daarbij aan dat hij verwacht dat de aannemer en de installateur steeds meer gaan versmelten tot één bouwteam. Zoals voorheen E- en W-installaties twee aparte disciplines waren, komt dit nu samen onder de noemer mechatronica, bestaande uit een combinatie van verschillende disciplines: elektrotechniek, werktuigbouwkunde, meet- en regeltechniek en besturingstechniek. De Vrijer: “Daarbij is de relatie binnen een dergelijk bouwteam enorm belangrijk; belazen en opblazen hoort daar niet bij.”

In de bouw van morgen wordt het goed benutten en uitnutten van data ook een steeds belangrijker thema. Zo schetst Zuthof het voorbeeld van hun project voor Schiphol, waar de schoonmaakkosten drastisch daalden door het simpel meten van het aantal openingen en sluitingen van wc-deuren. Meten is weten; data waarmee je de opdrachtgever beter kunt bedienen.

Tip Laurens de Vrijer

Battle of Labor

“Wie personeel in de crisis heeft kunnen behouden, is nu spekkoper. Goede vakmensen zijn schaars. Dit begint al bij de opleidingen; waar momenteel zeer weinig vakmensen worden opgeleid. Zuthof geeft een illustratie: op dit moment worden maar 60 leerlingen tot metselaar opgeleid in Nederland. Simpelweg omdat men liever kiest voor een kantoorbaan dan voor het vakmanschap. 90% van het personeel actief in de bouw zijn zogenaamde ‘zij-instromers’, mensen die niet vanuit de opleiding starten in de branche. Die wereld hebben wij in Nederland samen gecreëerd. Om goede mensen te blijven enthousiasmeren moeten wij hen motiveren te kiezen voor het vakmanschap.” Daarnaast, zo geeft Uijtendaal aan, is het van groot belang een goede werksfeer te creëren. Hoppenbrouwers is uitgeroepen tot beste werkgever 2017 – 2018. Dit past in hun filosofie: “de werknemer staat op nr. 1!”

Overnames in de Installatiebranche

Wij zien dat de Nederlandse installatiebranche volop in beweging is. In het overzicht hiernaast worden de (bij ons bekende) overnames gepresenteerd.

Trends in M&A

Grote bouw- en installatiebedrijven overwegen overnames die zijn gericht op verbreding van de portefeuille (product-, service en kennisaanbod) met als doel een bredere basis te creëren voor de rol van system integrator.

Ook zien we kleine en meer gerichte overnames in de installatiebranche. Deze zijn veelal gericht op het binnenhalen van terugkerende omzet of het in huis halen van meer software en IT kennis. Dit met als belangrijkste doel de service van apparaten en/of installaties te kunnen doen. In die gevallen gaat het vaak ook om het denkvermogen van de 'kleinere speler' waar de koper op uit is.

Bron: de recente transacties zijn verkregen uit de websites van de betreffende bedrijven uit onze top 25, per ultimo oktober 2017

M&A Installatiebranche				
Koper	Target	Land	Activiteit	Jaar
Strukton Worksphere	Wilee Techniek	NL	Product- Process Automatisering	2016
De Groot Installatiegroep	Breman Brandbeveiliging	NL	Brandbeveiliging	2016
Batenburg Techniek	Bellt Consultancy	NL	Industriële Automatisering	2016
Spie	Aaftink Holding	NL	Retail Installatie	2016
Spie	Alewijnse Retail	NL	Technisch onderhoud gebouwen	2016
Engie	Bboxx	UK	Zonne-energie	2016
Engie	EV-Box	NL	Opladstations vervoersmiddelen	2017
Engie	Sungevity	NL	Zonne-energie	2017
2G	GISCare Software Solutions	NL	Software	2017
Hoppenbrouwers Techniek	Verhoeven Elektrotechniek	NL	Elektrotechniek	2017
Hoppenbrouwers Techniek	Van Wijlen	NL	Installatietechniek	2017
Spie	Alewijnse Retail	NL	Retail Installatie	2017
Spie	Ziut	NL	Openbare Verlichting	2017
Spie	Mer ICT	NL	Integrale Communicatie	2017
Spie	Ad Bouwman	NL	Retail Installatie	2017
Kuijpers	Jac Mulders Elektrotechniek	NL	Elektrotechniek	2017
Unica	Nsecure	NL	Security Management	2017
Unica	Pro-Fa Automation	NL	Industriële Automatisering	2017
Van Dorp	Van Galen Klimatechniek	NL	Klimatechniek	2017
Van Dorp	Verkaart Groep	NL	Installatietechniek	2017
Vinci Energies	ADM Systems Engineering	CA	Systeem Engineering	2017
Vinci Energies	Verkerk Groep	NL	Elektrotechniek	2017
Croon Elektrotechniek	Ingenieursbureau Wolter & Dros	NL	Fusie, Croon Wolter & Drost	2017

Deals in de Bouw Aeternus

Aeternus is regelmatig actief in de bouwsector. Hiernaast is een selectie opgenomen van bedrijven waar we in het verleden voor hebben gewerkt en is aangegeven welke soort advisering we hebben uitgevoerd. Als u interesse heeft in een oriënterend gesprek, neem dat contact op met één van onze branchespecialisten

International M&A



Debt Advisory



Familieoverdracht



Debt Advisory



M&A



M&A



M&A



M&A



Valuation





Aeternus Corporate Finance

Aeternus is een onafhankelijk corporate finance kantoor met vestigingen in Eindhoven en Venlo. Actief sinds 2006, zowel nationaal als internationaal. Onze klanten zijn bedrijven in het top MKB en midcorporate segment. We zijn sterk in bouw, industrie, recycling, flex & facility, software, agrotechniek en food-gerelateerde bedrijven.

Herkent u zich in deze bewegingen binnen uw branche? Staan potentiële waardedrijvers als schaalgrootte, innovatie, business intelligentie en complexe regievoering voldoende op uw agenda?

Om de strategie voor uw onderneming aan te scherpen kan het zinvol zijn de verschillende opties (scenario's) te analyseren. Is een Buy & Build strategie passend? Of zou verkoop van uw onderneming, nu of op termijn, misschien op zijn plaats zijn?

Aeternus Corporate Finance is gespecialiseerd in het bepalen, realiseren en verhogen van de waarde van ondernemingen. Ons brancheteam Bouw & Vastgoed spart graag met u over de kansen en dilemma's welke u ziet.

www.aeternuscompany.nl



mr. Léon Op de Coul MBV
Partner / Advisor Corporate Finance
l.opde.coul@aeternuscompany.nl



Kathelijn Verkerk-Peerden MSc RV
Consultant Corporate Finance
k.verkerk@aeternuscompany.nl



Peter Segers RV
Senior Business Analyst
p.segers@aeternuscompany.nl



Aeternus office Eindhoven
Parklaan 54a
5613 BH Eindhoven
The Netherlands
☎ +31 (0)40 782 01 82

Aeternus office Venlo
Noorderpoort 39
5916 PJ Venlo
The Netherlands
☎ +31 (0)77 320 06 10