

# **Trends in de Engineering Consultancy Industry**

Ir. Paul Oortwijn  
Directeur NLingenieurs

## Over NLingenieurs

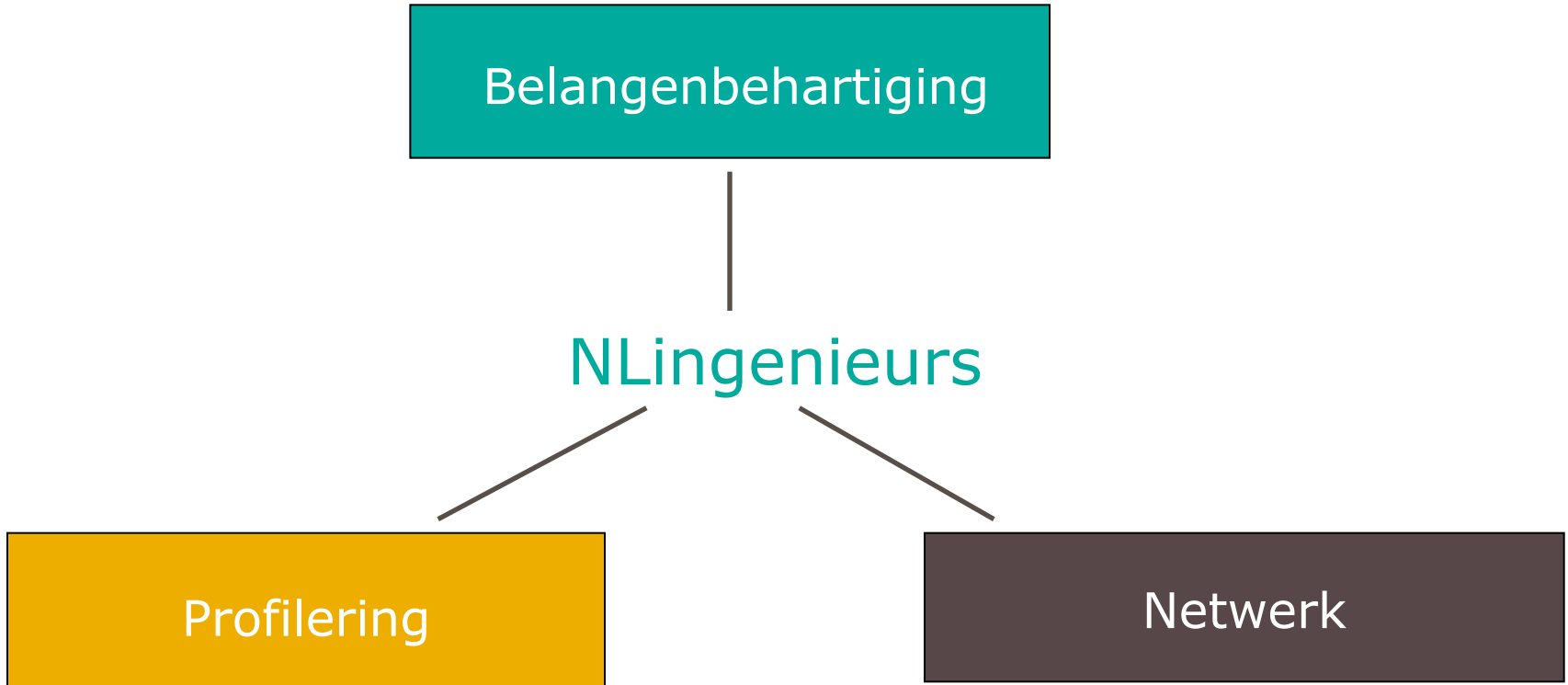
- Branchevereniging van advies-, management- en ingenieursbureaus
- Branche bestaat uit ca 5.000 ondernemingen
- 130 aangesloten leden
- 120 MKB en 10 grootbedrijf
- 70% van de branche is lid (omzet)
- 60% van de branche is MKB (omzet)

Belangenbehartiging

NLingenieurs

Profilering

Netwerk



## Waarom lid worden/zijn?

- ◆ Uitgebreid collegiaal netwerk
- ◆ Informatie markt, wet, beleid en wetenschap
- ◆ Deelname benchmarkonderzoeken
- ◆ Invloed op branche- en verzekeringsvoorwaarden
- ◆ Support bij directe belangenbehartiging
- ◆ Ondersteuning bij marketing en communicatie
- ◆ Evenementen gericht op ondernemerschap
- ◆ Imago, keurmerk

**Leden dragen bij aan een sterkere branche!**

# Analyse

## Wat gebeurt er in de markt?

- ◆ Internationaal
- ◆ Europees
- ◆ Nationaal



# Wereldwijde uitdagingen



Globalisering



Milieu



Vergrijzing



Informatisering



Urbanisatie



Klimaatverandering

## Internationale ingenieurssector:

- In 2011-2012 voorzichtige groei, NL niet
- Consolidatie is de trend
- Duurzaamheid en economie
- Recessie bevordert internationalisatie



## Consolidatie in de US

Bron (EFCG)

% of total revenues in \$  
in year x

Firm size	1995	2000	2005	2010
> 1 miljard	<b>20%</b>	<b>35%</b>	<b>55%</b>	<b>70%</b>
250-1 mlrd	33%	35%	36%	18%
100-250	23%	15%	8%	7%
25-100	13%	12%	8%	5%
< 25	5%	4%	2%	1%



# Europese ingenieurssector:

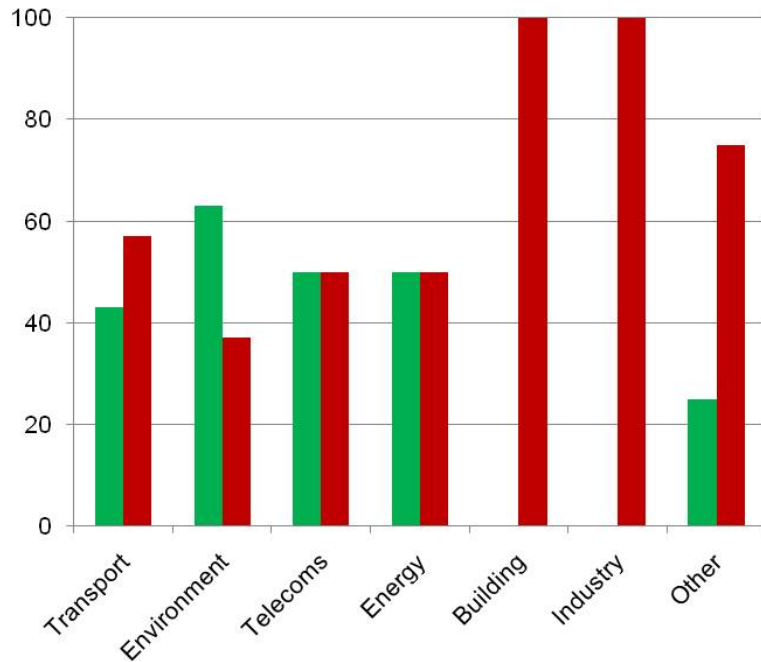
- 1.000.000 werknemers
- € 100 miljard ingenieursdiensten
- € 1800 miljard investeringen
- 15% van BNP

**Bron: EFCA/Syntec**

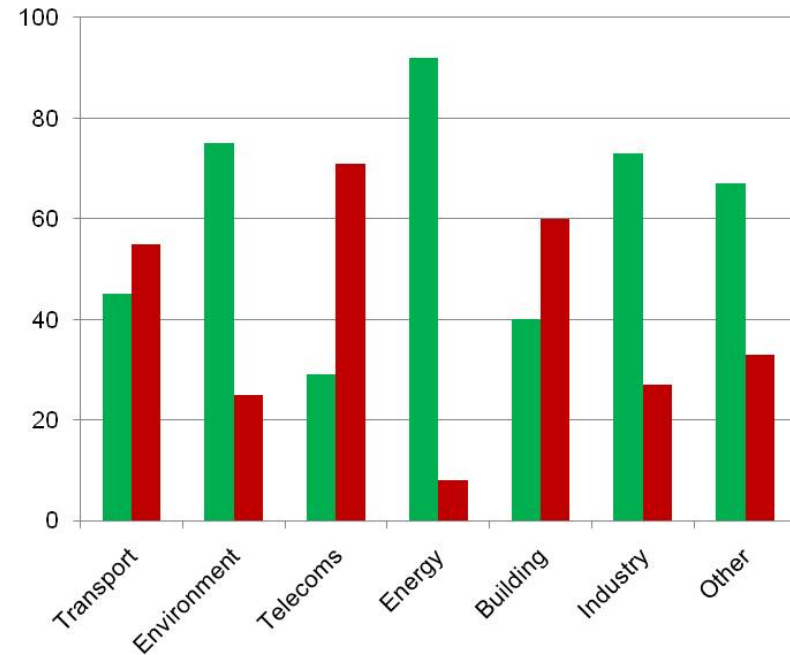


# Trends in de EU markt

## Situatie 2010



## Verwachting 2015



■ Percentage of countries expecting high growth  
 ■ Percentage of countries expecting low or negative growth

## Ontwikkeling laatste jaren in NL

- Architecten vanaf 08Q4 zwaar getroffen (tot. - 33%)
- Ingenieursbureaus crisis vanaf 09Q4 (tot. -14%)
- Conjunctuurenquête NLingenieurs:



	2011		2012		2013				
Winst verw.	<b>83</b>	<b>77</b>	<b>69</b>	<b>68</b>	<b>84</b>	<b>88</b>	<b>52</b>	<b>65</b>	<b>79</b>
Omzetontw.	<b>-17</b>	<b>-23</b>	<b>-53</b>	<b>-20</b>	<b>-34</b>	<b>-7</b>	<b>-50</b>	<b>-41</b>	<b>-46</b>
Werkvoorrd	<b>5,4</b>	<b>5,9</b>	<b>4,4</b>	<b>3,8</b>	<b>4,2</b>	<b>5,1</b>	<b>3,9</b>	<b>4,2</b>	<b>4,5</b>
Pers. ontw.	<b>-15</b>	<b>-17</b>	<b>-16</b>	<b>-23</b>	<b>-22</b>	<b>-21</b>	<b>-14</b>	<b>-20</b>	<b>-29</b>

## Wat zien/horen/lezen we?

*Geen omzetsdaling verwacht (dec.2010). Wel omzetsdaling verwacht (dec. 2011)*

CBS

*Bezuinigen!*

Rijksoverheid

*Halvering investeringen corporaties*

AEDES

*NL blijft ver achter bij herstel in omringende landen*

Eurostat

*Krimp bouwsector, structureel*

ING

*Bezuinigen!*

Lagere overheden

*Bouw klimt niet uit het dal (dec.2011)*

EIB

## Gevolgen

- Werkvoorraad ↓
- Concurrentie ↑ ; tarieven ↓
- Inkoopvoorwaarden ↓
- Transactiekosten ↑
- "Solidariteit" ↓

## Vraagontwikkeling

*Vraag per marktsegment ten opzichte van 2010*

	BOUW	INFRA	RO+Milieu	WATER
2011:	- 15%	- 10%	- 20%	- 10%
2012:	- 20%	- 15%	- 25%	- 10%
2013:	- 25%	- 15%	- 30%	- 15%

Inschatting NLingenieurs

## Uitdagingen voor ondernemers 1

- Competitie te vaak op basis van laagste prijs
- Op termijn krapte op de arbeidsmarkt
- Keuze schaalvergroting of specialisatie
- Heroriëntatie op verdienmodel (uren x tarief)
- Aanbestedingswet en inkoopbeleid publieke OG

**Kortom:** Onderscheidend vermogen ontwikkelen

## Onderscheidend vermogen



Bron: Synovate 2011



## Maar ook kansen benutten:

- Verduurzaming van de maatschappij
- Internationale expansie (topsectoren)
- Transitie van de energiesector
- Nieuwe rollen en contracten
- Klant stelt hogere eisen: **klanttevredenheid** cruciaal

## Klanttevredenheid door ...

- Communiceren met klanten 17%
- Kwaliteit leveren 16%
- Denken vanuit klanten 14%
- Duurzame relatie opbouwen 13%
- Verbreden diensten 10%
- Beter inzicht in klanten 9%
- Tijdig leveren 9%
- Geen verbeterpunten 7%
- Terugkoppeling klant en opdracht 7%
- Zorgen dat klanten terugkomen 7%
- Eenheid van aanspreekpunt 6%

## Klanttevredenheid

- Ken jezelf en weet wat je wilt en kunt
- Ken je waarde (en ben er trots op)
- Ken je klant, *maar nog belangrijker:*
- Ken de klant van je klant
- Ken de business van je klant
- Weet waarop een klant je beoordeelt  
*(voordat je begint)*

## Conclusies voor de branche

- Lange termijn visie: ***gouden eeuw***
- Globalisering is een feit
- Consolidatie gaat door
- **Verandering is standaard**
- Concurrentie verheevigt
- Performance moet beter
- Wees zuinig op de medewerkers
- Zet de **klant**(behoefte) **centraal**