

Trends in de Engineering Consultancy Industry

Ir. Paul Oortwijn
Directeur NLingenieurs

Over NLingenieurs

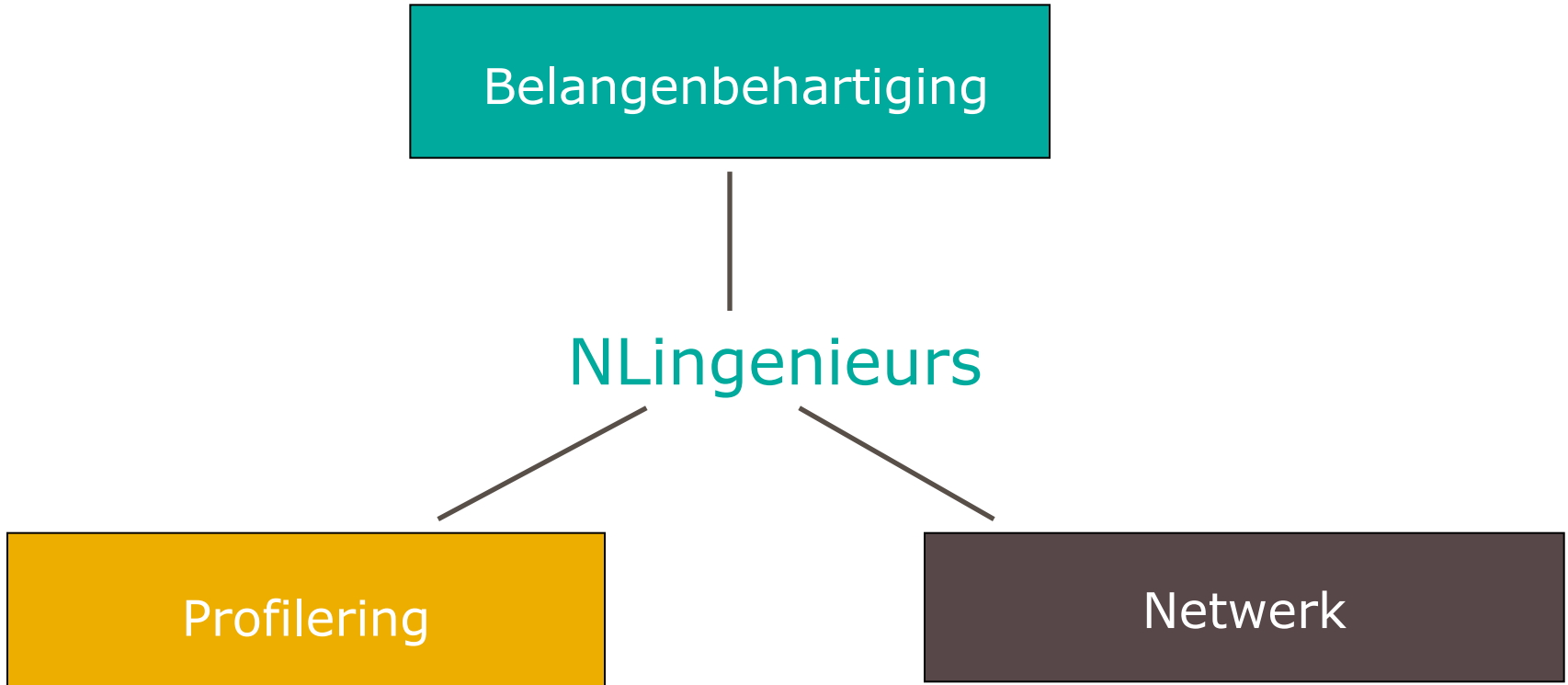
- Branchevereniging van advies-, management- en ingenieursbureaus
- Branche bestaat uit ca 5.000 ondernemingen
- 150 aangesloten leden
- 140 MKB en 10 grootbedrijf
- 70% van de branche is lid (omzet)
- 60% van de branche is MKB (omzet)

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 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	20%	35%	55%	70%
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:

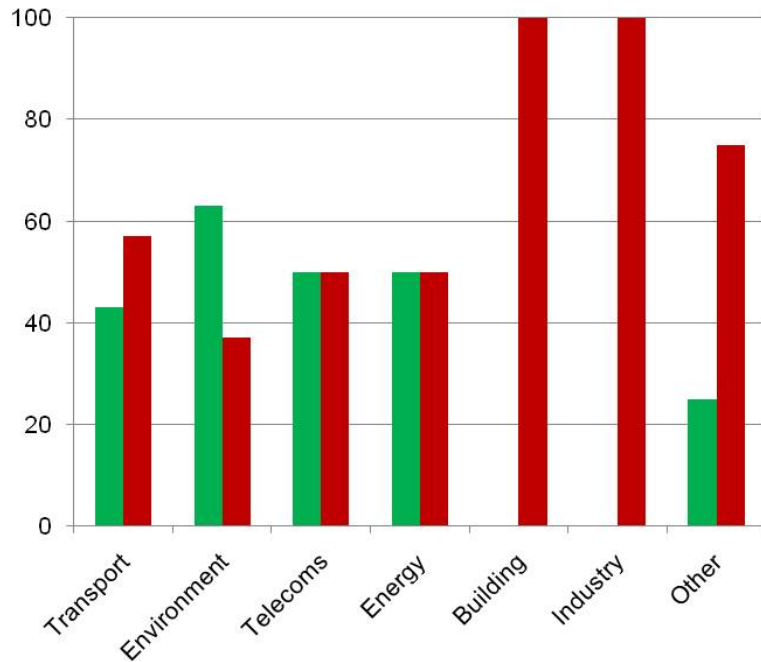
- 1.000.000 werknemers
- € 100 miljard ingenieursdiensten
- € 1800 miljard investeringen
- 15% van BNP

Bron: EFCA/Syntec

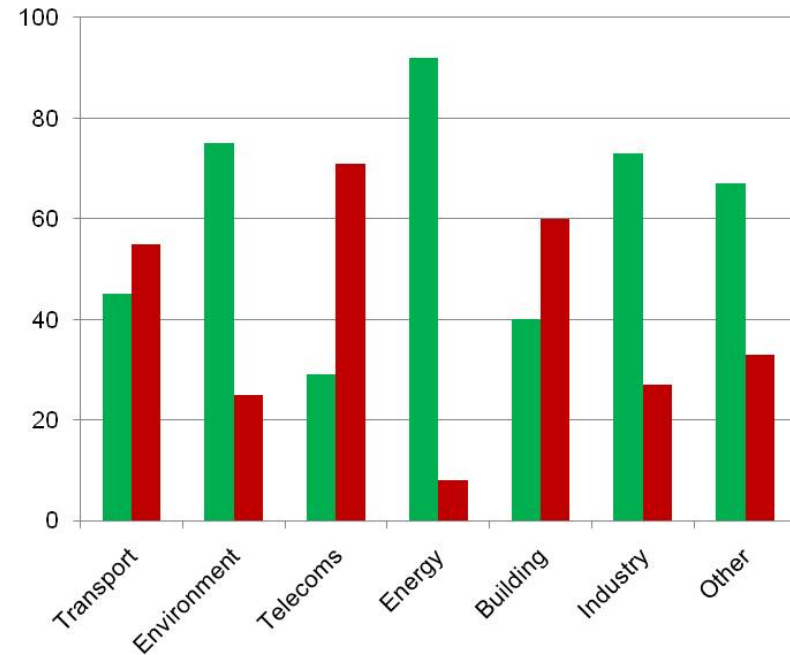


Trends in de EU markt

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:



	2010				2011			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Winst verw.	90	85	80	75	82	77	70	67
Omzetontw.	-26	-6	-27	-8	-17	-23	-53	-20
Werkvoorrd	6,0	6,5	6,7	5,8	5,4	5,9	4,4	3,8
Pers. ontw.	2	-8	-17	-12	-15	-17	-16	-23

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" ↓

Verwachtingen korte termijn

Vraag per marktsegment ten opzichte van 2010

	BOUW	INFRA	RO+Milieu	WATER
2011:	- 15%	- 10%	- 20%	- 10%
2012:	- 20%	- 15%	- 25%	- 10%
2013:	- 25%	- 10%	- 25%	- 5%

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**