

Nederland telt op dit moment meer dan 1 miljoen zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). Daarvan zijn er ruim 120.000 actief in de bouwsector. Eigenlijk is dat nog te weinig, gezien het huidige personeelstekort. Gelukkig kunnen zzp'ers inmiddels hun uurtarief flink opschroeven, dat maakt het ook voor jongeren aantrekkelijk om als zelfstandige aan de slag te gaan.

De rol en verantwoordelijkheid van zzp'ers neemt toe binnen het bouwproces. Vooral binnen de renovatiemarkt drukken zzp'ers een stevige stempel op de keuze van merken, materialen en aankoopplaatsen. Ze zijn een niet te miskennen doelgroep met specifieke kenmerken en werken waarop ingespeeld moet worden. De monitor Zzp-markt in beeld 2018 geeft inzicht in de kenmerken en het gedrag van deze doelgroep.

Voor fabrikanten en handelaren in de bouw- en installatiesector is inzicht in de kenmerken van zzp'ers en klusbedrijven essentieel om deze doelgroep succesvol te benaderen. Voor de monitor Zzp-markt in beeld voert BouwKennis eens in de twee jaar grondig onderzoek uit. Zes marktpartijen staan in dit onderzoek centraal. Deze kunnen worden opgesplitst in:

- Generalisten (klusbedrijven en timmerbedrijven)
- Specialisten (E-installateurs, W-installateurs, stukadoors en schilders)

De monitor Zzp-markt in beeld 2018 brengt het volledige landschap rondom zzp- en klusbedrijven in kaart. Hierbij ligt de focus op het gedrag dat de verschillende bedrijven vertonen bij uit te voeren klussen. Zo wordt in dit rapport onder andere weergegeven hoe men klussen verkrijgt, wie bepaalt welk materiaal wordt gebruikt en waar de materialen worden ingekocht.

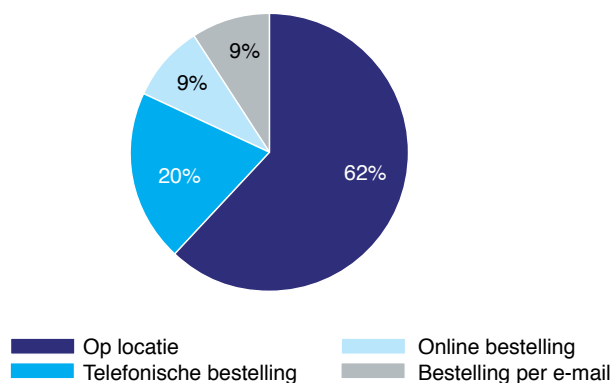
### MET DIT RAPPORT WEET JE

- De bedrijfskenmerken, omzetontwikkeling en het segment
- Arbeidstekorten, knelpunten in de bouw
- De wijze waarop zzp'ers hun klussen verkrijgen
- De belangrijkste opdrachtgevers van zzp'ers
- De rol van de particulier in de materiaalkeuze, merkkeuze en keuze van de aankoopplaats
- De eisen die zzp'ers aan leveranciers stellen
- Inzicht in het aankoopgedrag en de keuzecriteria van zzp'ers
- Het oriëntatiegedrag en de informatiebehoefte
- De belangrijkste aankoopkanalen voor zzp'ers
- De spontane- en geholpen naamsbekendheid van handelaren
- Kenniscomponent: advies, trainingen of andere ondersteuning vanuit toeleveranciers.
- Veiligheid, certificering en lidmaatschap branchevereniging

### METING KLANTTEVREDENHEID

Voor handelsorganisaties in de bouw- en installatiemarkt is de tevredenheid van afnemers met de performance en bedrijfsvoering doorgemeten. Hierbij worden de prestaties van deze handelaren vergeleken met de prestaties van hun belangrijkste concurrenten. Voor de hout- en bouwmaterialenhandel is de tevredenheid gemeten onder generalisten. Voor de technische groothandel zijn dit E- en W-installateurs.

Bestelwijze materialen



### KOSTEN

Basisrapport 2.500,-

Wens je ook de additionele tevredenheidsmeting af te nemen dan bedragen de totale kosten 5.000,-

Abonnees van BouwKennis met een Basis- of Pro-pakket ontvangen 10% korting

#### MEER INFORMATIE

BouwKennis  
Max Euwelaan 51  
3062MA Rotterdam  
T 010 206 69 96  
W [www.bouwkennis.nl](http://www.bouwkennis.nl)

#### CONTACT

Maurice van Dijk **E** [maurice.van.dijk@bouwkennis.nl](mailto:maurice.van.dijk@bouwkennis.nl) **T** 06 1524 93 72  
Jacco Ridderhof **E** [jacco.ridderhof@bouwkennis.nl](mailto:jacco.ridderhof@bouwkennis.nl) **T** 06 5266 44 18  
Janneke Filius **E** [janneke.filius@bouwkennis.nl](mailto:janneke.filius@bouwkennis.nl) **T** 06 2526 67 78

#### SOCIAL

[@bouwkennis](https://www.bouwkennis.nl)  
[www.bouwkennisblog.nl](http://www.bouwkennisblog.nl)  
[www.facebook.com/BouwKennisBlog](https://www.facebook.com/BouwKennisBlog)