



# BouwKennis

BOUWKENNIS JAARRAPPORT NEDERLAND



Het businessplan is de leidraad voor de toekomstplannen van je organisatie. Voor je businessplan heb je informatie nodig over de huidige ontwikkelingen in de markt. Hoe gaat de bouw zich de komende jaren bewegen? Of welke veranderingen kun je verwachten op demografisch, economisch, sociaal-maatschappelijk, technologisch, ecologisch en politiek gebied? BouwKennis deed uitgebreid deskresearch en een uitvoerige enquête onder de gehele bouwkolom om deze en meer vragen te beantwoorden in het BouwKennis Jaarrapport.

De informatie uit het BouwKennis Jaarrapport kun je gebruiken voor de externe analyse van je marketing- of businessplan. Hierdoor kun je snel en effectief je plannen voor de komende jaren opstellen. De macro-economische context wordt geschetst aan de hand van demografische, economische, technologische en politiek-juridische factoren.

Verder worden de productie- en prognosecijfers uitgebreid behandeld, geven we inzicht in de bedrijfseconomische prestaties en is het marketingbeleid van toeleveranciers onderzocht. In de themahoofdstukken gaan we dieper in op duurzaamheid & circulariteit en de toekomst van de woningbouw.

## KOSTEN

Een los exemplaar: 695

Een extra exemplaar: 100

Jaarrapport abonnement: 595 (minimaal twee jaar)

Het BouwKennis Jaarrapport Nederland is onderdeel van het BouwKennis Basis en Pro abonnement.

## DOORGEMETEN PARTIJEN

- Fabrikanten
- Handelaren
- Architecten
- Bouwmanagement- en adviesbureaus
- Ontwikkelaars
- Hoofdaannemers
- Installateurs
- Gespecialiseerde onderaannemers
- Klusbedrijven



HET RAPPORT BIEDT DE VOLGENDE INFORMATIE:



De **productie- en prognosecijfers** voor de woning- en de utiliteitsbouw t/m 2020



**Externe analyse** van de bouw volgens de DESTEP-methode.



**Marktsegmenten en opdrachtgevers:** uit welke segmenten en bij welke opdrachtgevers behalen de uitvoerende partijen hun omzet? En welke gebouwtypen worden (minder) belangrijk in de komende jaren?



**Bedrijfseconomische prestaties:** essentiële gegevens door de gehele bouwkolom heen over omzetontwikkeling, (personeels)capaciteit, prijzen, uurtarieven en offertegedrag.



**Inkoopgedrag:** waar kopen de bedrijven in en welke dienstverlening wensen zij daarbij? Bij welke type producten worden oplopende levertijden ervaren en welke consequenties heeft dit? In welke mate volgen bedrijven producttrainingen?



**Strategische positionering:** een analyse aan de hand van de theorieën van Ansoff, Treacy en Wiersema en Porter.



**Marketingbeleid bij toeleveranciers:** hoe proberen fabrikanten en handelaren de bouwkolom te bereiken? Aan welke activiteiten besteden zij hun marketingbudget? Welke communicatiekanalen zetten zij in?



**Innovatie in de bouwkolom:** welke organisatorische en technologische innovaties kennen we in de bouwkolom?



**Duurzaamheid en circulariteit:** wie zijn de grootste aanjagers, welke knelpunten spelen er en welke verschuivingen binnen de keten zullen duurzaamheid en circulariteit teweeg brengen?



**Toekomst van de woningbouw:** welke woningtypen zullen er meer of minder gebouwd worden? Wat zijn de belangrijkste uitdagingen in de woningbouw volgende de bouwkolom? Hoe zal het aandeel opgeleverde gasloze woningen zich ontwikkelen? In hoeverre zal het aandeel prefab/conceptmatige woningen toenemen?

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