

Architecten Industry Report

2024

Bereik financiële stabiliteit in
een veranderende markt



Your **flow** to success

Voorwoord

Hi architect,

Uit gesprekken met architecten blijkt dat 2024 voor veel bureaus in het teken van financiën staat. Ontwikkelingen zoals een terugloop van opdrachten, uitstel van projecten en krapte op de arbeidsmarkt noodzaken de branche om de bedrijfsvoering onder de loep te nemen én zich voor te bereiden op het moment dat de markt weer aantrekt.

Welke impact deze ontwikkelingen op architectenbureaus hebben en welke keuzes zij nu maken, lees je in dit Industry Report. Het rapport combineert de uitkomsten van het onderzoek met praktische handvatten om marktontwikkelingen om te zetten in groeikansen voor jouw architectenbureau.

Het Industry Report is onderdeel van periodieke onderzoeken die Simplicite uitvoert en publiceert. Lees bijvoorbeeld ook het Architecten Benchmark Report, waarin je de cijfers van jouw bureau vergelijkt met de markt. Met deze rapporten bieden we je inzichten en adviezen om betere strategische keuzes te maken.



Peter Hager

CEO bij Simplicite projectsoftware

Onderzoeks-verantwoording

Dit Industry Report is een onderzoek naar ontwikkelingen in de architectenbranche. Meer dan 60 partners, eigenaren, bureaumanagers en projectleiders van bureaus met 5 tot 100 medewerkers namen deel aan het onderzoek, via een enquête of diepte-interviews. Daarnaast maakten we gebruik van aanvullende bronnen. Dit overzicht vind je op pagina 22.

95%

...van de architectenbureaus is dit jaar **meer** bezig met het verbeteren van het financiële resultaat van projecten ten opzichte van 2023.

Inhoud

Belangrijkste inzichten uit het onderzoek	4
Marktentwikkeling 1: Minder opdrachten door laagconjunctuur	8
Aankondiging Architecten Benchmark Report	11
Marktentwikkeling 2: Uitstel van projecten	12
Interview KHV Architecten: ‘Onze groeistrategie is een breed portfolio’	15
Marktentwikkeling 3: Krapte op de arbeidsmarkt	18
Nawoord	21
Bronnen	22

Belangrijkste inzichten uit het onderzoek

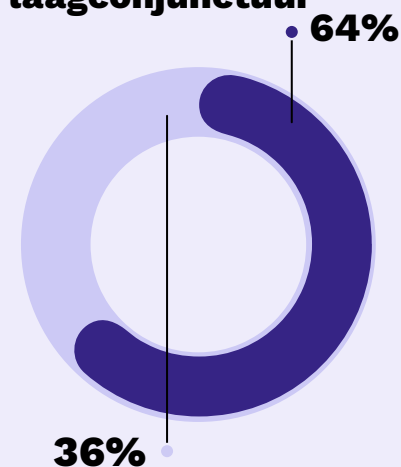
Stabiliteit vinden in een roerige markt

Een terugloop van opdrachten door de laagconjunctuur, uitstel van projecten door veranderende wetgeving en aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt: architectenbureaus staan voor grote uitdagingen die een enorme impact hebben op de continuïteit van hun bureau. Tegelijkertijd weten ervaren architecten dat een crisis ook plots kan omslaan. Hoe zorgen zij nu voor een financieel sterk bedrijf dat flexibel kan meebewegen met de onvoorspelbare markt? En hoe maken ze zich klaar voor het moment dat de markt weer aantrekt?

Focus verschuift van creatief naar financieel

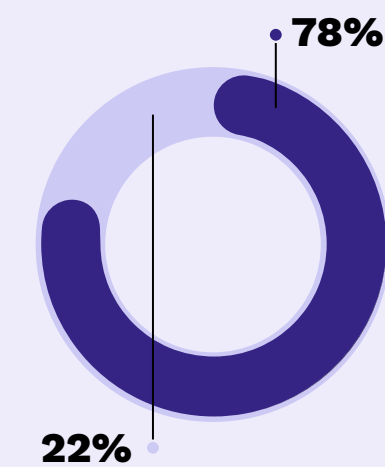
Als gevolg van deze ontwikkelingen richten vrijwel alle bureaus (95%) zich meer op hun financiële resultaten dan voorgaande jaren. Dat is een toename van 25% ten opzichte van een jaar geleden. De focus lag toen nog vooral op creativiteit en mooie projecten opleveren. Nu proberen architecten zich vooral te wapenen tegen de onvoorspelbaarheid van de markt. Bijvoorbeeld door de financiële resultaten van projecten te verbeteren en het doorontwikkelen van hun kennis en diensten.

Impact minder opdrachten door laagconjunctuur



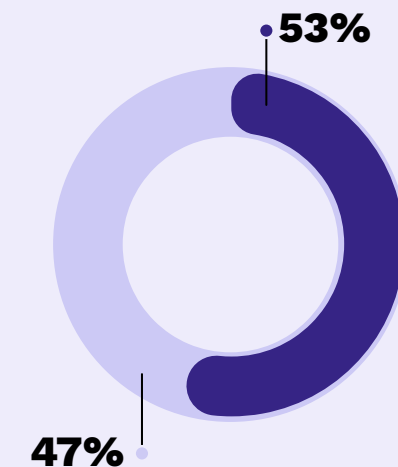
● veel impact
● weinig impact

Impact uitstel projecten



● veel impact
● weinig impact

Impact krapte op de arbeidsmarkt



● veel impact
● weinig impact

Korte termijn: investeren in de continuïteit van het bureau

Bureaus nemen op korte termijn verschillende stappen om hun marktpositie te versterken. Extern focussen bureaus zich op risicospreiding, door meer te investeren in acquisitie (78%) en het aannemen van meer of andere typen opdrachten (50%). Intern ligt de focus vooral op budgetbewaking (70%). Opvallend is dat bureaus in deze markt blijven investeren in het behoud van personeel (83%). Een reden daarvoor kan het grote aantal uitgestelde opdrachten zijn; als die opeens starten, willen bureaus wel genoeg capaciteit in huis hebben. En ervaren architecten weten uit eerdere bouwcrises dat dat moment zal komen.

Deze acties namen kantoren al:

- **83%** van de bureaus investeert in behoud van personeel
- **78%** investeert meer in acquisitie
- **70%** verhoogt de focus op budgetbewaking
- **50%** neemt meer of een andere typen opdrachten aan
- **44%** meer innovatie om de concurrentiepositie te verstevigen



Interview KHV Architecten

**‘Onze
groeistrategie
is een breed
portfolio’**

Strategische focus voor 2024: fundering leggen voor groei

Waar architecten op korte termijn naar capaciteit en acquisitie kijken, zijn ze op lange termijn vooral op de interne bedrijfsvoering gericht. Zo richten ze hun pijlen op het verbeteren van het financieel resultaat van hun projecten en het doorontwikkelen van kennis en diensten. Ook efficiënter werken krijgt de aandacht. Pas daarna kijken de bureaus naar externe groei: ze onderzoeken hoe ze hun concurrentiepositie kunnen verbeteren en het klantportfolio kunnen uitbreiden. Waar andere jaren investeren in creativiteit hoog op de agenda stond, neemt die actie nu een laatste plek in; de focus verschuift naar de bedrijfsvoering.

Top 7 prioriteiten van architectenbureaus

- 1 Doorontwikkeling van kennis en diensten
- 2 Financieel resultaat van projecten verbeteren
- 3 Efficiënter werken
- 4 Concurrentiepositie verbeteren
- 5 Uitbreiden klantportfolio
- 6 Uitbreiden of aanpassen van diensten
- 7 Meer tijd maken voor creativiteit

Op welk vlak wil jij de prestaties van je bureau verbeteren?

Architectenbureaus willen meer tijd voor creativiteit, verbetering van hun concurrentiepositie en uitbreiding van hun klantenkring en diensten. Daar ontstaat ruimte voor wanneer je bedrijfsvoering op orde is. Dat begint bij de analyse van je bureau over drie assen: je businessmodel, flow en inzichten.

1 Businessmodel

Vanuit je businessmodel bepaal je realistische omzetdoelstellingen: hoeveel omzet is nodig om alle kosten te dekken? Hoeveel capaciteit is er? Welke tarieven en productiviteitstargets hanteer je om de doelstellingen te behalen? Het maakt je bewust van het potentieel van jouw bureau.

2 Flow in je bedrijfsvoering

Creëer flow in je bedrijfsvoering voor de gehele klantreis. Start met heldere afspraken met opdrachtgevers, registreer tijd, bewaak de budgetten en zorg dat je efficiënt kan factureren. Door zo vroeg mogelijk financiële afspraken te maken en deze goed te bewaken, voorkom je verrassingen en verbeter je je omzetprognoses.

3 Inzichten op orde

Periodiek meet je de prestaties van je bureau. Je weet welke dienstverlening goed presteert en hoe het financiële resultaat zich verhoudt tussen verschillende projecten. Leer van de resultaten en zet verbeteringen om naar kansen binnen je businessmodel.

Benieuwd waar jij staat in de markt?

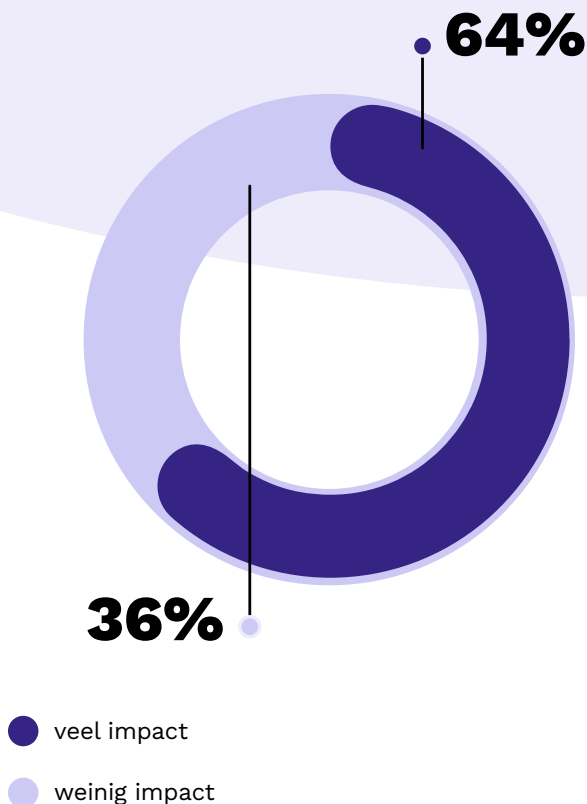
Vergelijk jouw prestaties met anderen en ontdek waar je kunt bijsturen om meer resultaat te behalen.



Minder opdrachten door laagconjunctuur

De bouwsector staat onder grote druk. Een hoge rente, tekort aan bouwgrond en de stikstofkwestie zorgen ervoor dat de totale bouwproductie in 2024 naar alle waarschijnlijkheid met 3,5% afneemt (bron: AD). Rabobank spreekt ook over een nieuwbouwdip en verwacht dat de daling met 4,1% doorzet in 2025 als gevolg van een lager aantal verleende bouwvergunningen. Architecten zien het aantal opdrachten hierdoor teruglopen: welke stappen nemen zij om in tijden van laagconjunctuur tóch financieel stabiel te blijven?

Impact van minder opdrachten door laagconjunctuur



Nieuwbouwdip zorgt voor aanhoudende financiële druk

Een ruime meerderheid (64%) merkt dat het aantal opdrachten terugloopt als gevolg van de afnemende bouwproductie. Omdat de bouwkosten hoog blijven en het aantal nieuwe aanvragen wat achterblijft, voelen bureaus de financiële druk toenemen. Aan de andere kant vragen klanten steeds meer om transparantie over de kosten (58%). Hierdoor stijgt de behoefte van architectenbureaus aan inzicht in hun werkvoorraad en budgetten, zodat ze goed kunnen anticiperen op wijzigingen in de markt en de verwachtingen van hun klanten.

Zo word je projectleider de beste budgetbewaker

Projectleiders krijgen steeds vaker de rol van budgetbewaker. Dat is soms even wennen, maar financieel bewustzijn heeft direct een positieve impact. Zeker als de projectleider realtime stuurt op resultaten. Zo doe je dat:

- 1 Je bureau maakt vooraf een begroting per projectfase; deze budgetten vormen de financiële kaders van het project.
- 2 Geef heldere doelen mee, zoals tijdig afspraken maken over meerwerk als budgetten overschrijden dreigen te worden, en tijdig factureren.
- 3 Faciliteer projectleiders met projectsoftware die uren en budgetten eenvoudig in kaart brengt.
- 4 De projectleider bewaakt dit budget en zet de uren op de juiste manier in.
- 5 Evalueer samen de resultaten en leer van elkaars best practices.

Uitstel projecten biedt kansen voor innovatie

Door terugloop van opdrachten besteedt een deel van de architecten meer tijd aan de mogelijkheden van innovatieve tools zoals artificial intelligence (AI). Meer dan de helft (58%) van de architecten gebruikt een vorm van AI. Het gaat dan vooral om visuele tools, waarmee ze concepten vormen en modelleren, of programma's om teksten mee te schrijven. De meerderheid (62%) van de bureaus wil volgend jaar meer met AI werken.

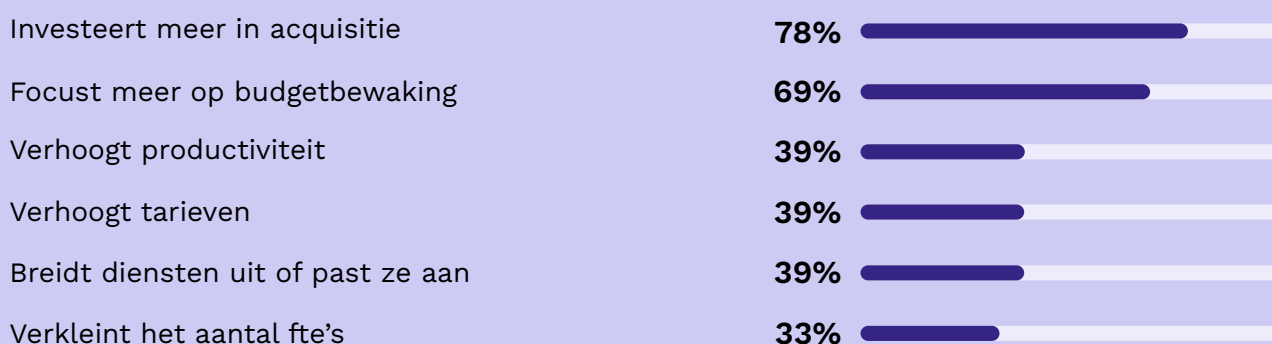
Nieuwsgierig hoe architecten nu omgaan met AI?



Focus op acquisitie voor financiële stabiliteit

Architecten wachten niet af tot de markt keert. Om de laagconjunctuur het hoofd te bieden, investeren bureaus vooral meer in acquisitie (78%). Tegelijkertijd nemen ze het heft in eigen hand door hun budgetten te bewaken om zo hun marges te beschermen. Zo vergroten ze de focus op budgetbewaking (69%) of verhogen ze productiviteit (39%). Tot slot verhoogt een deel van de bureaus de tarieven (39%) en breiden ze hun diensten uit (39%).

Zo gaan architecten om met de terugloop in opdrachten



Goed voorbereid de markt op

De conclusie is helder; de laagconjunctuur raakt architectenbureaus in heel Nederland. Het aantal opdrachten loopt terug, maar architecten weten hun tijd nuttig te besteden. Ze investeren in kennis rondom bouwen en wetgevingen en gaan aan de slag met nieuwe innovaties - soms al met behulp van AI. Wanneer het werk aantrekt, hebben zij de kennis in huis om hun werk nog efficiënter en beter uit te voeren.

Deze omzet haalt de top 20% van de markt

Nieuwsgierig naar de omzet per fte van de best presterende architectenbureaus? Lees het Architecten Benchmark Report.



Vergelijk jouw prestaties met de markt

Dit Architecten Industry Report is onderdeel van een nieuwe serie onderzoeken. Het Industry Report is de voornaamste graadmeter van ontwikkelingen en uitdagingen die nu impact hebben op de financiële bedrijfsvoering.

Welke concrete effecten dit heeft op de prestaties van bureaus, lees je in het Benchmark Report, dat standaard wordt uitgebracht met dit rapport. Met het Benchmark Report stellen we je in staat om jouw prestaties en kerncijfers te vergelijken met actuele data van branchegenoten. Beide rapporten worden periodiek uitgegeven door Simplicat projectsoftware.

Vergelijk jezelf met de markt

Wil jij weten hoe je presteert ten opzichte van andere bureaus? Vergelijk jouw financiële prestaties in het Architecten Benchmark Report.

Bereik jouw volle potentieel

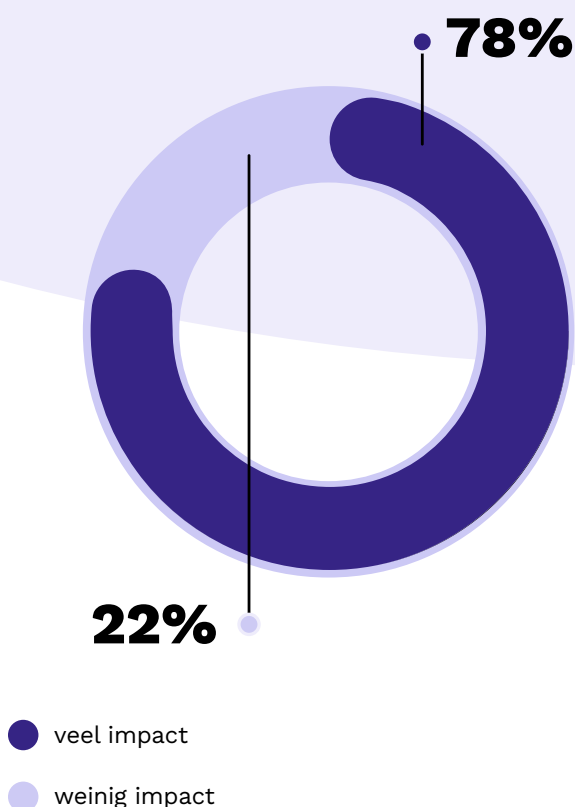
Simplicate heeft de visie dat een sterke bedrijfsvoering architectenbureaus helpt om hun volle potentieel te bereiken, zodat je succesvoller wordt binnen jouw branche. Jouw volle potentieel meten we aan de hand van KPI's. Ontdek in het rapport hoe jouw bureau hierop presteert ten opzichte van de markt.



Uitstel van projecten

Een groot deel (78%) van de architecten ervaart impact van uitgestelde projecten. Het aantal verleende bouwvergunningen lag eind 2023 al 28% lager dan tijdens de piek eind 2021. Dit zorgt voor een moeilijk voorspelbare planning en capaciteit van bureaus. Uitstel van opdrachten komt onder meer door strengere bouwregels en wetgeving (denk aan milieuregelgeving), investeringen in de economie die uitblijven en vertraging in vergunningen vanwege personeelstekort bij de overheid. Hoe kan je de werkvoorraad nog enigszins voorspellen en wat doen andere architecten om meer zekerheid te creëren?

Impact van uitstel projecten



Planning en capaciteit in gedrang door uitstel

Wanneer projecten worden uitgesteld, gaat de planning op de schop. Dit zorgt voor onrust en spanning; als een project opeens toch doorgaat, is er dan nog wel genoeg capaciteit? Een veelvoorkomende zorg is dat bij groen licht voor projecten de werkdruk te hoog wordt, terwijl de omzet moet worden behaald of zelfs al is ingecalculeerd. Een groot deel (81%) van de architecten ervaart moeite bij het vooruit plannen van projecten en het bewaken van hun capaciteit en de voorspelbaarheid van hun omzet. Daarnaast voelt 78% van de architecten dat ze minder omzet binnenkrijgen door het uitstel van projecten.

Zo houd je overzicht op je werkvoorraad

Tips

Hoe plan je je projecten in een lastig voorspelbare markt?

Zorg dat je altijd beeld hebt van je (toekomstige) werkvoorraad:

- 1 Krijg inzicht in de actuele en toekomstige beschikbaarheid van je medewerkers.
- 2 Zorg voor een goede ureschatting per project, fase en discipline.
- 3 Plan opdrachten en fases met een duidelijke startdatum in.
- 4 Maak globale placeholders aan voor toekomstige projecten zonder datum, zodat je weet hoe groot de toekomstige werkvoorraad is.
- 5 Verken in overleg met opdrachtgevers of er projecten zijn die je naar voren kan halen om rustige momenten op te vullen.

Krimp in de bouwsector houdt aan

In 2023 waren architectenbureaus de enige branche in de zakelijke dienstverlening waarbij de omzet dat jaar daalde. En dit jaar heeft de bouwsector te maken met een voorspelde krimp van 2,5%, volgens BNR. Grote bouwprojecten worden massaal uitgesteld en het aantal verleende bouwvergunningen loopt sterk terug; het aantal vergunningen lag eind 2023 28% lager dan tijdens de piek in het laatste kwartaal van 2021. Die daling blijft aanhouden in 2025, verwacht de Rabobank.

Uitstel van projecten leidt tot risicospreiding

Het gevolg van uitstel van projecten is dat de helft van de architecten (50%) het risico spreidt: ze nemen meer, en andere typen opdrachten aan. Die opdrachten zijn vaak kleiner of korter (36%), of omsluiten slechts een deel van een opdracht: alleen de schetsfase, advies of stakeholdermanagement. De tijd die architecten nu niet kunnen besteden aan projecten, gebruiken ze voor innovatie (44%), kennisontwikkeling en uitbreiding van diensten. Daarmee leggen ze voor de langere termijn de fundatie voor een sterkere concurrentiepositie.

Welke acties nemen architecten?



Vertrouwen en doenersmentaliteit

Hoewel een aanzienlijk deel van architectenbureaus significante impact ervaart van uitstel van projecten, verwacht een klein deel van de architecten (11%) zelfs dat het voortbestaan van hun bureau hierdoor in gevaar komt. Maar architecten kennen het klappen van de zweep: het is namelijk de derde crisis sinds 2003. Daardoor anticiperen bureaus op zwaar weer. Ze hebben geleerd van het verleden en durven te investeren in kennis, zodat ze straks klaar zijn zodra de markt weer aantrekt.

Wat doet uitstel van projecten met jouw productiviteit?

Vergelijk jouw productiviteit met de gemiddelde resultaten van de branche.





‘Onze groei-strategie is een breed portfolio’

Een teruglopend aantal opdrachten en uitgestelde projecten: de architectenbranche heeft het zwaar. Maar KHV Architecten investeert al jaren flink in hun portfolio en weet daardoor ook nu te groeien. We vroegen zakelijk directeur Harm Korfker naar hun strategie. En we vroegen hem hoe hij in een krappe arbeidsmarkt tóch personeel aan zich bindt.

Investeren in breed portfolio

Bij KHV Architecten is iets bijzonders aan de hand: het bureau groeit al jaren rustig door. Hun kracht? Harm vertelt: ‘Ons brede portfolio bestaat uit een mix van opdrachten voor het onderwijs, overheid en de commerciële sector. Door diverse opdrachten, zoals de bouw van woningen, een zorgcomplex tot de renovatie van een gemeentehuis, heeft ons portfolio een grote commerciële waarde.

In gesprek met:



Harm Korfker
Zakelijk directeur

Locatie:

Emmeloord en Zwolle

Over KHV Architecten

KHV Architecten werkt elke dag aan het mooier maken van de wereld om hen heen. Dat doen ze door mooie gebouwen van binnen en buiten te ontwerpen, maar ook begeleiden ze hun klanten bij het proces van ontwerp tot oplevering. Het bureau groeit snel; in tien jaar groeiden ze van vijf naar een kleine dertig medewerkers.

‘Groei is gezond. Het houdt je bedrijf scherp’



Alles aanpakken, nooit achterover leunen

‘Wij zoeken continu kansen. Die mindset komt voort uit de crisis in 2009. We moesten toen knokken om een poot tussen de deur te krijgen. We pakten alles aan. Achterover leunen, dat zat niet in onze aard. En nog steeds niet. We zoeken naar kansen bij opdrachtgevers en geven ons netwerk in rustige en drukke tijden veel aandacht. Verder durven we risico’s te nemen, door soms te investeren in een opdracht waar we het werk deels op risico doen.’

‘We zoeken vaak zelf naar kansen bij opdrachtgevers’

Projectleiders zijn moeilijk te vinden

Door het succes ervaren ze nieuwe uitdagingen: de krapte op de arbeidsmarkt. ‘We lopen tegen de grenzen van onze capaciteit aan. Projectleiders zijn het moeilijkst te vinden. Die zijn verder in hun carrière, waardoor ze minder snel overstappen.’ Toch wist het bureau onlangs via vacatures en hun netwerk zeven nieuwe collega’s aan te nemen. Harm: ‘Soms moet je een relatie opbouwen voor de toekomst. Het kost wat inspanning, maar als iemand na drie jaar de overstap maakt, betaalt zich dat uit.’

Reuring trekt nieuw talent aan

Harm vervolgt: ‘Ook veroorzaken we reuring doordat er een hoop nieuwe dingen gebeuren en we blijven groeien. Dat heeft aantrekkingskracht op nieuw talent. Verder focussen we op het werkplezier. We geven mensen vrijheid en vertrouwen, dat vinden ze heel fijn. We willen met plezier samenwerken met de opdrachtgevers en andere adviseurs. De basis daarvoor is eveneens vertrouwen. Dat motiveert ons om een stap extra te zetten in alles wat we doen.’

Tips van Harm om je bureau te laten groeien

1 Blijf altijd groeien, ook als het goed gaat

‘Onze groeimodus staat altijd aan. We proberen continu bij klanten signalen of kansen te spotten.’

2 Durf risico te nemen

‘Soms mag je (financieel) ver gaan om een nieuwe klus binnen te halen. Zeker als je bepaalde ervaring wil opdoen.’

3 Investeer in je netwerk

‘Een groot netwerk biedt kansen. En opdrachtgevers komen vaak terug, soms met grotere klussen dan eerder.’

‘Creatieve uitstapjes houdt ons fris’

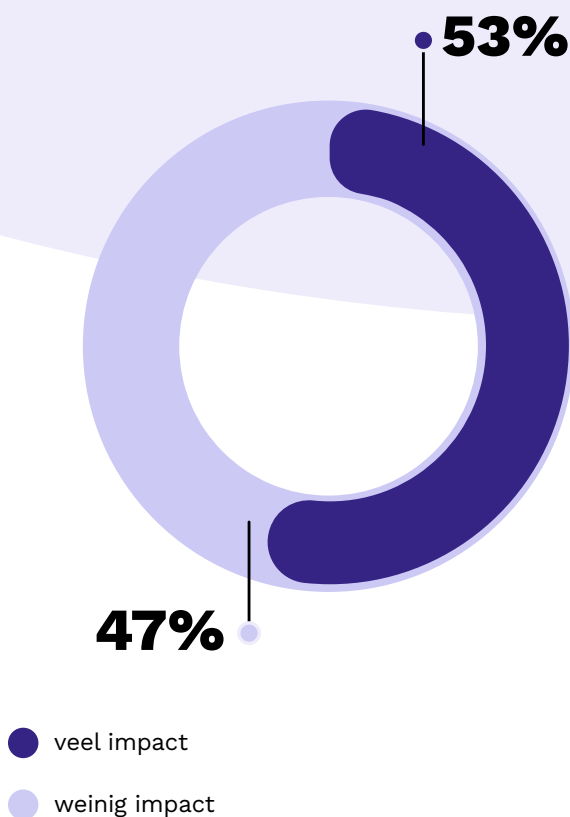
‘Groei is gezond. Het houdt je bedrijf scherp’, zegt Harm. ‘We blijven ons netwerk en projecten uitbreiden. Als we groter worden, kunnen we meer specialisaties aanbieden. We investeren daarom nu al in onze mensen, zodat zij met ons mee kunnen groeien. En door ons brede portfolio geven we de creatieve uitdaging om soms uitstapjes te maken naar andere disciplines. Het houdt onze mensen fris. Zo blijft het uitdagend voor iedereen.’



Krapte op de arbeidsmarkt

Hoewel de spanning op de arbeidsmarkt volgens de laatste berekeningen van UWV afneemt, blijft het vinden van personeel een uitdaging in 2024. Ook in de architectenbranche. Aan de ene kant drogen opdrachten in de bouw op en worden medewerkers ontslagen, met het risico dat ze niet meer terugkeren in de sector of voor zichzelf beginnen. Aan de andere kant zitten bureaus met een tekort aan personeel wanneer een opdracht tegen verwachting in tóch valt. Hoe gaan architectenbureaus om met deze capaciteitsproblemen? En hoe houden ze de juiste expertise in huis?

Impact arbeidsmarktkrapte



Krapte trekt zich niets aan van laagconjunctuur

Van de ondervraagde architectenbureaus ervaart 53% de impact van de krapte op hun bedrijfsvoering. Terwijl opdrachten afnemen en architecten in zwaar weer zitten vanwege de laagconjunctuur, blijft nieuw personeel aantrekken nodig. Dit blijft voor een groot deel van de architecten een uitdaging (68%), vooral voor de grotere bureaus. Als gevolg van de krapte op de arbeidsmarkt kan nieuw personeel hogere lonen afdwingen. De laagconjunctuur leidde daarnaast bij veel bureaus tot koopkrachtcompensatie voor hun medewerkers. Een ruime meerderheid van de architecten voelt dan ook de druk op personeelskosten toenemen (64%), wat invloed kan hebben op de marges van projecten.

Efficiënter werken in tijden van krapte

Tips

De kans is groot dat de werkdruk en kosten voor werving en behoud van personeel oplopen in tijden van krapte op de arbeidsmarkt. Harder rennen is geen optie; maar er zijn kansen om efficiënter te werken. Probeer deze drie tips:

1 **Automatiseer terugkerende processen:**

Offerte-aanvragen, urenregistratie en facturatie zorgen vaak voor veel uitzoekwerk. Optimaliseer deze processen en verhoog het werkgeluk door frustraties weg te nemen.

2 **Bewaar alle informatie op één plek:**

Versnipperde informatie maakt het uitdagend om projecten goed te managen. Bewaar informatie op één plek, op een uniforme wijze.

3 **Maak de werkbelasting voorspelbaar:**

Maak je capaciteit, werkvoorraad en productiviteit zo inzichtelijk mogelijk. Daardoor kan je betere afspraken maken met opdrachtgevers om de werkdruk acceptabel te houden.

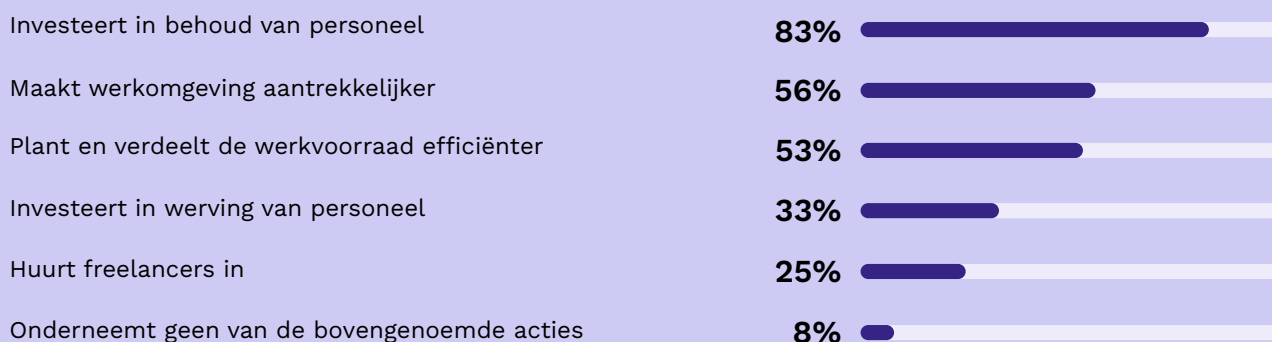
Bouw krimpt, maar vraag naar personeel houdt aan

Het CBS geeft aan dat er nog altijd meer vacatures dan werkzoekenden zijn. Volgens werk.nl blijft ook in de bouw de vraag naar personeel structureel hoog, ondanks dat er in 2024 minder gebouwd kan worden door strengere eisen en hogere kosten. Dat komt met name door de vraag naar herstel, onderhoud en verbouw van bestaande gebouwen. Die is minder afhankelijk van economische ontwikkelingen dan nieuwbouw.

Personeel: behouden in plaats van werven

De focus ligt bij het overgrote deel van de bureaus (83%) op het behoud van personeel. Dat is belangrijk om waardevolle expertise te behouden. Een veelgenoemde verklaring is dat (ervaren) architecten die vertrekken veelal voor zichzelf beginnen, of een carrièreswitch maken. Waardevolle expertise verdwijnt daardoor. Acties die bureaus ondernemen, zijn het aantrekkelijker maken van de werkomgeving (65%) en de werkvoorraad efficiënter verdelen (53%). Zo blijft er meer geld over van projecten én heeft het personeel een prettige verdeling van de werklast.

Welke acties nemen architecten als gevolg van de arbeidsmarktkrapte?



Zorgen om personeelstekorten blijven

Ondanks de krimp in de bouwsector blijft de vraag naar personeel even nijpend als de afgelopen jaren. Door nu te investeren in het behoud én kennis van personeel, hebben bureaus de juiste expertise om nét dat stapje extra te zetten wanneer de markt aantrekt.

Ontvang nu jouw exemplaar

Benieuwd hoe andere architectenbureaus omgaan met krapte op de arbeidsmarkt? Vergelijk jouw prestaties en ontdek waar je kunt bijsturen voor meer resultaat



Nawoord

Architecten gaan in 2024 aan de slag met groeikansen

Na alle gesprekken met toonaangevende architectenbureaus blijkt dat jullie als geen ander denken in mogelijkheden. De bouw mag dan onvoorspelbaar zijn, jullie doen er alles aan een sterke financiële basis te bouwen voor als de markt weer aantrekt. Bijvoorbeeld door een ander type opdrachten aan te nemen dan eerder of door te investeren in kennis en innovatie die jullie concurrentiepositie kan versterken.

Wij hopen dat de inzichten in dit rapport je helpen. Enerzijds om te ontdekken hoe jij er zelf voorstaat, anderzijds door je te inspireren met praktische handvatten.

Hoe bereik jij financiële stabiliteit in een veranderende markt?

A portrait of Peter Hager, a man with short brown hair and a light beard, smiling. He is wearing a dark blue polo shirt. The background is a light purple gradient.

Peter Hager

CEO bij Simplicate projectsoftware

Dankwoord

Wij bedanken alle partners, eigenaren en bureaumanagers die wij persoonlijk hebben gesproken, met speciale dank aan Harm Korfer. En dank aan iedereen die de enquête heeft ingevuld.

Bronnen

De informatie in dit Industry Report is gebaseerd op meerdere bronnen. De openbare bronnen vind je in dit overzicht. Daarnaast maakten we gebruik van diepte-interviews met toonaangevende architectenbureaus en een enquête onder eigenaren, partners en bureaumanagers bij architectenbureaus in heel Nederland.

AD (2024, 25 januari). Flinke krimp in bouwsector verwacht: 12.000 banen verdwijnen en 11 procent minder woningen gebouwd. <https://www.ad.nl/economie/flinke-krimp-in-bouwsector-verwacht-12-000-banen-verdwijnen-en-11-procent-minder-woningen-gebouwd~ae416b69/>

BNR (2023, 29 december). Krimp bouwsector door afname bouwvergunningen <https://www.bnr.nl/nieuws/internationaal/10536419/volgend-jaar-krimp-bouwsector-door-afname-bouwvergunningen>

CBS (2024). Spanning op de arbeidsmarkt. <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-arbeidsmarkt/spanning-op-de-arbeidsmarkt>

Rabobank (2024, 7 maart). Nederlandse economie groeit dit en volgend jaar vooral door uitgaven van huishoudens en de overheid. <https://www.rabobank.nl/kennis/d011417919-nederlandse-economie-groeit-dit-en-volgend-jaar-vooral-door-uitgaven-van-huishoudens-en-de-overheid>

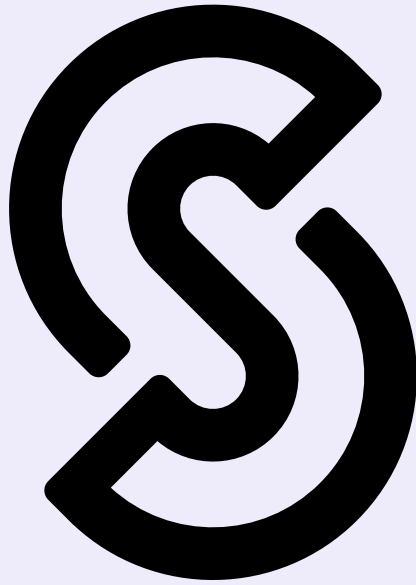
UWV (2024, 5 april). Spanningsindicator: arbeidsmarkt niet langer zeer krap <https://www.uwv.nl/nl/nieuws/spanningsindicator-arbeidsmarkt-niet-langer-zeer-krap>

Werk.nl (2024, 18 januari). Bouw krimpt, grote vraag naar personeel blijft <https://www.werk.nl/arbeidsmarktinformatie/sector/bouw/bouw-krimpt-grote-vraag-naar-personeel-blijft>

Colofon

Dit Architecten Industry Report is geschreven door Simplicite. De teksten in dit rapport mogen gedeeld worden, mits deze zijn voorzien van een correcte bronvermelding.

Eerste publicatie: mei 2024



Simplicate

Simplicate helpt architectenbureaus door hen te voorzien van middelen en expertise om hun bedrijfsvoering te optimaliseren.

Dit doen wij met onze gebruiksvriendelijke projectsoftware en ons betrokken team van experts. Op deze manier zorgen wij ervoor dat jouw bedrijfsvoering niet onnodig ingewikkeld wordt en kun jij je volledig richten op het benutten van jouw volle potentieel.